

事業者ヒアリング結果（速報）

（１）ヒアリング調査の趣旨

住宅マスタープランの策定に当たり、住生活に関わる事業者のニーズを把握するため、地場工務店、宅地建物取引業者、金融機関等にヒアリングを実施します。

なお、町営住宅長寿命化計画の策定に関することは対象外となります。

（２）調査対象

分類	No.	事業者名	備考
地 場 工 務 店 系	1	(有)玉置建設	建築系 町内事業者
	2	大塚組	建築系 町内事業者
	3	積水ハウス(株)	望海坂 販売事業者
宅 地 建 物 取 引 業 者	4	大阪府宅地建物取引業協会泉州支部	空家活用関係の連携協定を締結
	5	南紀不動産	空家バンク登録事業者
	6	(株)阪南住宅	空家バンク登録事業者
	7	(株)アイランドホーム	空家バンク登録事業者
金 融 機 関	8	(株)紀陽銀行	まち・ひと・しごと委員
	9	(株)池田泉州銀行	まち・ひと・しごと委員
	10	大阪泉州農業協同組合	まち・ひと・しごと委員
産 業 関 係	11	南海電気鉄道(株)	まち・ひと・しごと委員
福 祉 関 係	12	社会福祉法人ほたる	ケアハウスほたる

計 12者

（３）ヒアリング結果のポイント（仮まとめ）

１）事業者の状況（地場工務店）

- ・ヒアリング事業者における仕事の多く（件数ベースで9割以上）は改修工事となっています。
- ・顧客に求められる仕様として、バリアフリー化や浴室改修等の設備更新・導入が挙げられました。
- ・高齢者の顧客が多いため、耐震改修工事の実施はあまり無いようです。

２）事業者の状況（宅地建物取引業者）

- ・ヒアリング事業者において、中古住宅取引の多い事業者が見受けられました。
- ・空き家を活用した取組みを行う事業者もあり、住宅をリノベーションして再販することや空き家へダイレクトメールを送り、利用状況を確認しているといったものもありました。
- ・今後の人口減少、空き家増加による住宅販売数や販売価格の減少を危惧されている事業者もいら

っしゃいます。

- ・宅地建物取引における顧客のニーズとして、住宅規模、間取り、自然災害がないエリア、海の近くといったものが挙げられました。

※金融機関、福祉関係のヒアリング結果について、追加確認が必要であることから、本まとめの内容に含めておりません。

3) 本町の住宅及び住宅市場の特徴と課題

- ・岬町の住宅市場は、周辺地域と比べて流通が少ないとのことでした。
- ・岬町で住宅を建てられる・借りられる方は、すでに岬町に居住されている方が多いようです。
- ・大阪市内や他府県の方などがセカンドハウスとして購入されることや、中古住宅をDIYして使う方といった需要もあるようです。
- ・セカンドハウス、中古住宅のDIY利用といった需要は、岬町の自然環境等の魅力と他地域と比べて土地や建物が安いといったことを要因としたものとのことでした。
- ・二地域居住や退職後に田舎暮らしをしたい人などを中心に、海の見える場所や景観が良い場所が求められているとのことでした。
- ・岬町におけるマイナス面として、買い物・娯楽・医療施設の立地や交通の便といったまちの利便性、働く場所が町内や近隣に少ないことなどのご意見がありました。
- ・マイナス要因は、人口減少や若者が住み続けられないといった問題につながっているとのことでした。

4) 本町へ顧客（人）を誘導するための方策

- ・海や山などの自然を活かし、食べ物のおいしさや漁村集落のまちなどの魅力を伝える取組みが必要であるのご意見をいただきました。
- ・マイナス面を克服する方策として、地域医療の充実や公共施設を改修して岬町の暗いイメージを払しょくする必要があるのご意見をいただきました。
- ・人の視点のご意見として、現在一定数の移住者がいると考えられる、退職後に田舎暮らしをしたい人にアプローチする施策が必要のご意見をいただきました。
- ・住宅の視点として、空き家や古民家を活用したい人の不安（法的なものなど）を解決するようなコーディネートを行うといったご意見をいただきました。
- ・まちの視点として、みさき公園の活用方法によっては、移住したい人も増えるといった意見をいただきました。
- ・中古住宅の流通促進と移住者誘因として住宅購入後の税制優遇を行うといったご意見をいただきました。

5) その他

- ・地場工務店の方より、小規模な工務店では、工事完了時の一括払いに対応できず、住宅金融支援機構の融資物件の対応が出来ないといったものや、補助金等の対応が難しく活用できないといった意見をいただきました。
- ・宅地建物取引業者の方より、田舎暮らしにあこがれて住宅を買うも、2～3年後に売却してしまう方が多いという意見をいただきました。