

平成 28 年度不動産流通経営協会研究助成報告書

遠郊外住宅地における  
オンサイト不動産仲介による近居促進の可能性検討

2017 年 10 月

樋野公宏・石井儀光・関口達也

## 1. 研究の背景と目的

東京都市圏は、戦後の住宅難、高度成長期、バブル経済を経て郊外へ拡大した。ここで言う郊外は東京 30-40km 圏の「近郊外」（多摩市、八王子市等）と 50km 圏の「遠郊外」（青梅市、海老名市等）に分けられる。その後、バブル経済が崩壊し平成の大不況が続くなか、人口の都心回帰が進み、郊外の人口は減り始めた。当然、近郊外に比べ遠郊外ではその傾向が顕著である。遠郊外においては、若年人口の流入が少ないため、高齢化の進展も相対的に早い。

こうして、遠郊外には空き家が増加する。その多くは二次的住宅でも賃貸・売却用住宅でもなく、相続されても活用されないいわゆる「その他の空き家」である。「その他の空き家」は管理が行き届かず近隣に直接的（衛生、安全など）、間接的（地価など）に悪影響を及ぼしやすい。このように、遠郊外は人口減少、高齢化、空き家という問題に直面している。

この解決策のひとつとして、本研究では計画的戸建住宅地での「近居」に着目する。中島ら<sup>1)</sup>は、東北の約 4000 戸のニュータウンの空き家が埋まる構造を分析し、戸建持家への転入者の 28%がそこで生まれ育った人による近居であったとしている。そこには定年退職しても元気な親が暮らしており、子育て支援、将来的な介護という親子間の持ちつ持たれつ<sup>2)</sup>の関係を築くことができる<sup>2)</sup>。

神戸市はいち早く近居促進施策を行った自治体の一つである。上限 10 万円で引越し代を助成する「親・子世帯の近居・同居住み替え助成モデル事業」（2013 年～）は開始約 7 か月で 37 件（近居 28 件、同居 9 件）に利用され、うち 15 件が中古住宅購入だった<sup>3)</sup>。このことは近居促進が空き家対策にもなることを示している。助成利用者は、子世帯で「親世代からの子育て支援の受けやすさ」「子育てと仕事の両立支援」、親世代で「近くにいる安心感」「緊急時のサポートの受けやすさ」を評価していた。すなわち、近居促進は、高齢者支援、子育て支援、雇用といった遠郊外の課題解決にもつながるといえる。2015 年 3 月に閣議決定された少子化社会対策大綱でも「三世代同居・近居の促進」が掲げられている。

ただし、特定地域においてこうした近居を促進するためには、空き家と入居希望者（本人あるいは親）をつなぐコーディネーターが地域内に必要だと考えられる。本研究では、その役割を果たし得る主体としてオンサイトの不動産仲介業者に着目する。オンサイトの仲介業者は単に営利を追求するだけでなく、地域団体と情報を共有して、住民の生活上の課題を解決する形での不動産流通を提案できる。

以上の背景、問題意識から、本研究では遠郊外住宅地における近居の実態とその意義を把握し、オンサイト不動産仲介による近居促進の可能性を検討することを目的とする。検討は遠郊外の計画的戸建住宅地をモデルに行う。計画的住宅地に着目する理由は、都市基盤（道路、公園、下水道等）が整い、保育・教育施設が近く、鉄道・バスなどの公共交通機関も比較的充実しており、次代に継承すべき社会資本と考えられるからである。

## 2. 研究の方法

### 2-1. 対象地区

本研究では、こま武蔵台地区（埼玉県日高市、図 1）をモデルに検討を行う。1977 年に東急不動産によって供給開始された西武池袋線・高麗駅前の丘陵地に立地する計画的戸建住宅地で、5011 人、2097 世帯が暮らす（2015 年国勢調査）。近年では高齢化率が急上昇している。

そうした背景のなか、地区の利便施設が立地するショッピングセンターには空き店舗が目立ち始めている。2009 年に東急ストアが撤退した後は、山道や歩道の狭い道を歩いて買い物に行く住民も少なくなく、「買い物難民団地」として報道されたこともある。優れた街並みも経年に伴いその維持が難しくなり、空き家が問題視されるようになってきている。こうした地域課題に対応するため、2001 年には住民を主体とする「こま武蔵台福祉ネット」が活動を開始し、買い物代行、配食、移送などのサービスを提供したり、社会福祉協議会の事業としてサロンを運営したりしている。自治会は、「お年寄りから子育て世代まで、住みたい・住んでみようと思う街づくり」<sup>1</sup>を目指し、各種教室をはじめとする武蔵台サロンの開催、ショッピングセンターで月 2 回開催される武蔵台マルシェ（朝市）への出店などを行っている。

国勢調査から過去と現在の人口構成を比較すると、1995 年時点（図 2）では男女とも 45-49 歳が最も多く、その子世代の 15-19 歳にもピークが見られる。20 年が経過した 2015 年（図 3）には親世代である 65-69 歳が数を減らしつつも最多であるが、子世代のピークは見られなくなっている。家族類型を比較すると、1995 年時点で 60%を占めていた「夫婦と子供から成る世帯」が 29%に半減し、「夫婦のみの世帯」（16→37%）、単独世帯（6→19%）が増加している。いずれも高齢の世帯と考えられる（図 4）。

日高市は、2016 年 9 月から「多世代家族同居近居促進事業補助」を実施している。これは、市内に居住する親世帯と同居または近居するため、市内の住宅を取得しようとする子世帯に対し、最大 100 万円を補助するものである。親世帯が継続して 5 年以上市内に居住し、子世帯が継続して 1 年以上市外に居住していることが要件とされている。地区内の住宅の約 2 割を占めるタウンハウスは戸建住宅より中古価格が安く、収入の低い子世帯の受け皿となり得る<sup>2</sup>。

本研究ではショッピングセンターに立地する不動産流通業者「東急リバブル」を仮想的に近居のコーディネーターとして考える。

### 2-2. 調査の概要と流れ

本研究では下記の 3 つの調査・分析を行う。

- 1) アンケート調査:2015 年 11 月にこま武蔵台地区で実施した「郊外住宅地の住まい方調査」のデータを分析し、近居の実態と意義を明らかにする。同調査は、東京大学住宅・都市解析研究室が自治会の協力を得て地区の全世帯に直接配布し、611 世帯（世帯主または配偶者）から回答を得た（郵送回収、回収率約 29%）。

<sup>1</sup> 武蔵台だより第 352 号（2017/5/1）自治会長・柳沢弘二氏

<sup>2</sup> 中島らりは、低収入の母子家庭は戸建持家を買うことが難しいが、住宅種別の多様性が近居を可能にし、近居が親の手を借りながらの子育てを可能にすることを指摘している

- 2) 不動産事業者へのヒアリング調査：2017年1月13日に「東急リバブルこまセンター」の職員（全1名）に、7年間（2010~2016年）の取扱状況についてヒアリングを行った。地区内の売買の約8割がこの店舗で取り扱われているとのことから、信頼性の高い情報が得られると考えた。この調査から、取扱に占める近居の割合とその動機を明らかにする。
- 3) 住民のクチコミ調査<sup>3</sup>：2017年9月4日に自治会、福祉ネットの関係者を集め、住宅地図上で近居関係にある世帯を示してもらった。さらに、その後10月21日まで住宅地図を預けて情報を追記してもらった。調査を通じて近居世帯の位置関係を明らかにする。

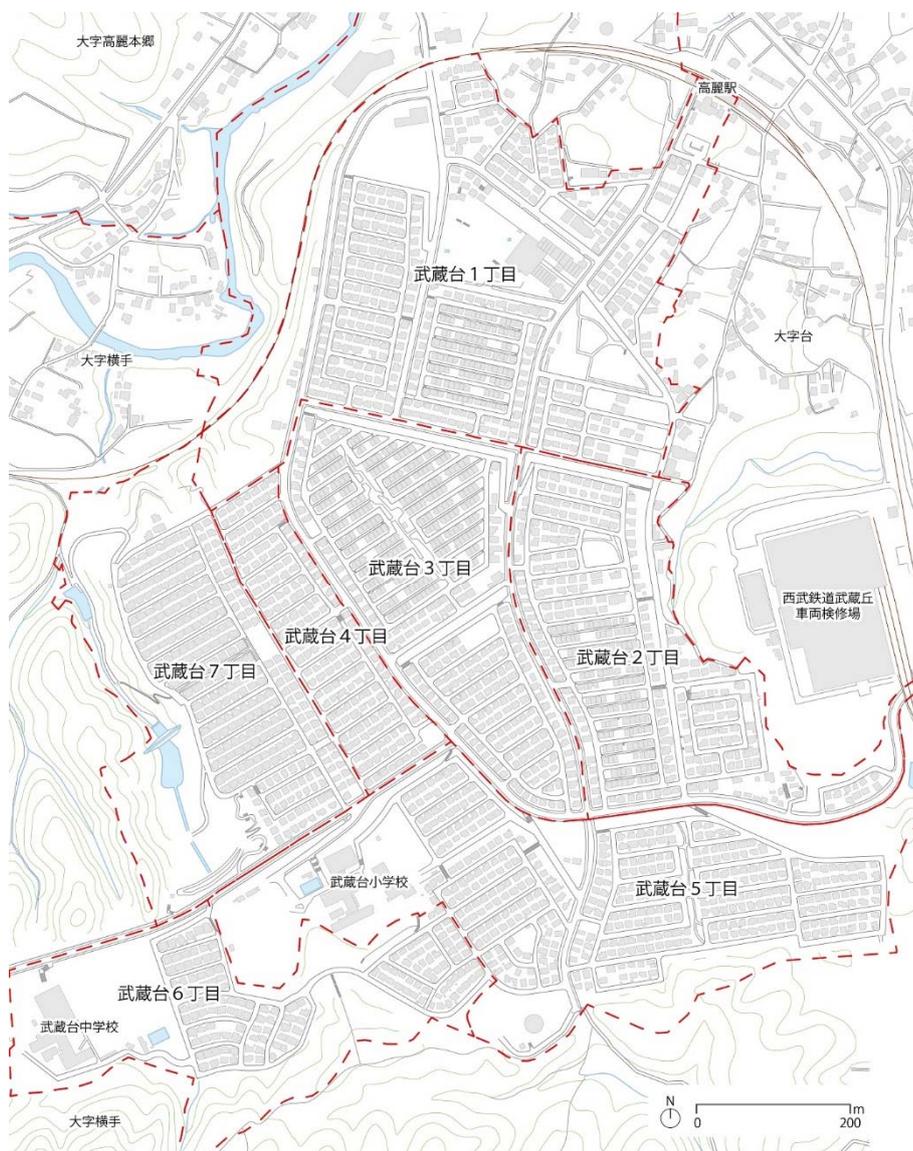


図1. こま武蔵台地区

<sup>3</sup> 深井ら<sup>4)</sup>は、元自治会役員1名からの聞き取りによって、約千世帯の戸建住宅地の近居実態を明らかにしようとしている。

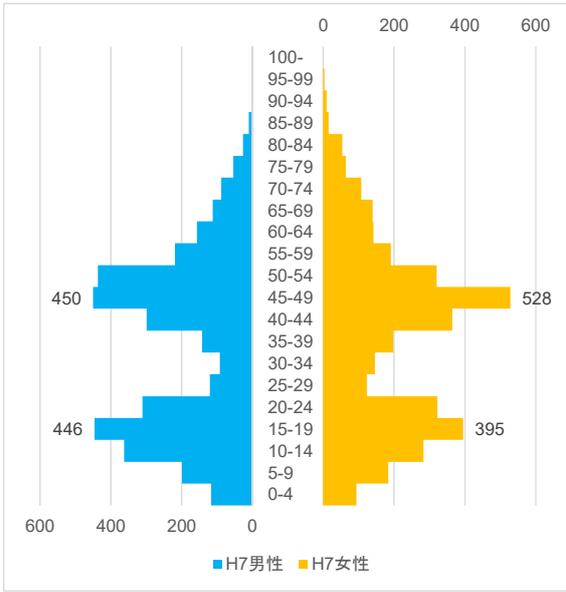


図 2. 1995 (H7) 年の人口構成

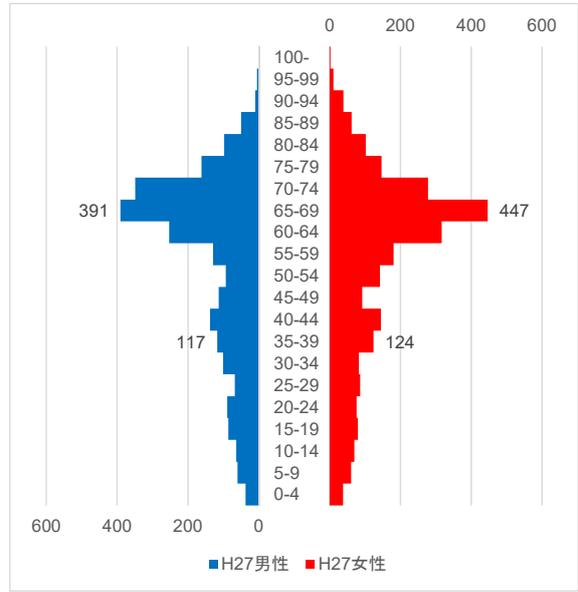


図 3. 2015 (H27) 年の人口構成

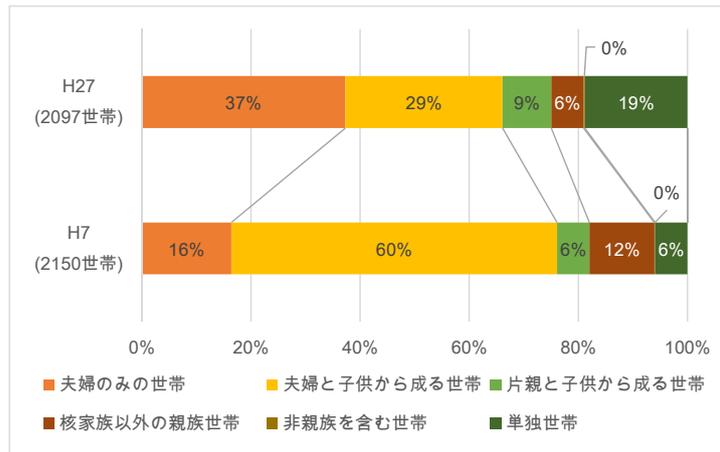


図 4. 1995 (H7) 年 2015 (H27) 年の家族類型

### 3. 近居の実態

本章ではこま武蔵台地区における近居の実態を明らかにする。第1節ではアンケート調査から近居の割合を把握する。第2節では、同じくアンケート調査から、タウンハウス等に居住する割合を把握し、近居促進に向けたタウンハウス等の役割について考察する。

第3節では不動産事業者へのヒアリング調査から取引に占める近居の割合を把握する。そして第4節では住民のクチコミ調査から近居世帯の位置関係を明らかにする。

#### 3-1. アンケート調査に見る近居割合

子世帯および親世帯の居住地を、回答者の年齢別に表1に示す<sup>4</sup>。子が地区内の別宅に居住すると答えたのは37人(6%)で、1名を除いて55歳以上であった(割合は無回答を除く)。30歳の時の子と仮定すると、55-74歳の世帯主は子が25-44歳で孫育の可能性が高いが、近居割合が11%と最も高い80歳以上(子が50歳以上)では、介護など、親が子の世話になっていると考えられる。

親が地区内の別宅に居住すると答えたのは23人(5%)で、64歳以下が中心だった。年代別に割合を求めると、35-44歳の回答者の1/3は親が地区内に住み、45-54歳も16%と高い。30歳の時の子と仮定すると、親の年齢はそれぞれ65-74歳、75-84歳となり、前者は孫育の可能性が高く、後者は孫育、介護の両方の可能性が考えられる。

表1. 回答者年齢別に見た子世帯および親世帯の居住地

子世帯居住地	同居	地区内	(割合)	市内	県内	県外	該当無	合計
<44歳	12	0	0%	0	0	0	11	23
45-54歳	15	1	3%	1	3	4	6	30
55-64歳	23	7	6%	3	34	38	13	118
65-69歳	28	7	4%	9	57	60	4	165
70-74歳	19	11	8%	11	44	39	7	131
75-79歳	8	5	7%	1	22	25	8	69
≥80歳	4	5	11%	4	15	15	4	47
合計	109	36	6%	29	175	181	53	583
親世帯居住地	同居	地区内	(割合)	市内	県内	県外	該当無	合計
<44歳	0	7	32%	2	5	7	1	22
45-54歳	2	5	16%	4	9	9	2	31
55-64歳	7	6	6%	2	13	44	32	104
65-69歳	2	3	2%	4	10	36	83	138
70-74歳	1	0	0%	0	2	9	87	99
75-79歳	1	1	2%	0	0	2	41	45
≥80歳	0	0	0%	0	1	0	22	23
合計	13	22	5%	12	40	107	268	462

<sup>4</sup> 金ら<sup>5)</sup>は集合住宅団地の近居実態を調査し、賃貸街区で12.3%、分譲街区で14.7%の近居が見られたことを報告している(配布数1570、回収率53%)。調査方法が異なるため単純に比較できないが、本調査の結果はこれよりやや少なく、住宅地の条件差(遠郊外戸建)に起因する可能性もある。

### 3-2. タウンハウス等に居住する割合

子世帯と近居する親世帯に「自宅に住まなく/住めなくなった時の処分先」を聞いたところ、同居、地区内、市内の順に「子・親族に譲りたい」人が多く、売却・賃貸がその分少ない（図5）。

ここで全回答者についてタウンハウス等に居住する割合（図6）<sup>5</sup>を世代別に見ると、44歳未満の若い世帯が高い。近居している子世帯がタウンハウス等に居住している場合、親世帯が住まなくなった際に広い実家に住み替えられる可能性がある。加えて、75-79歳もタウンハウス等の居住割合が高いことは、地区内で住み替えたり、子世帯が親を地区外から呼び寄せたりした可能性がある。地区内での居住年数（図7）が10年未満の回答者は、非高齢者も高齢者もタウンハウス等に居住する割合が相対的に高い（それぞれ27%, 29%）<sup>6</sup>。これらから、タウンハウスが価格面を重視する若い世代や、広い住宅の不要な高齢世帯の受け皿として循環していると考えられる。

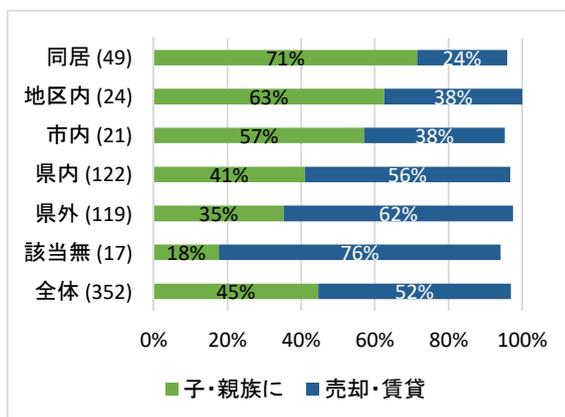


図5. 自宅に住まなく/住めなくなった時の処分先

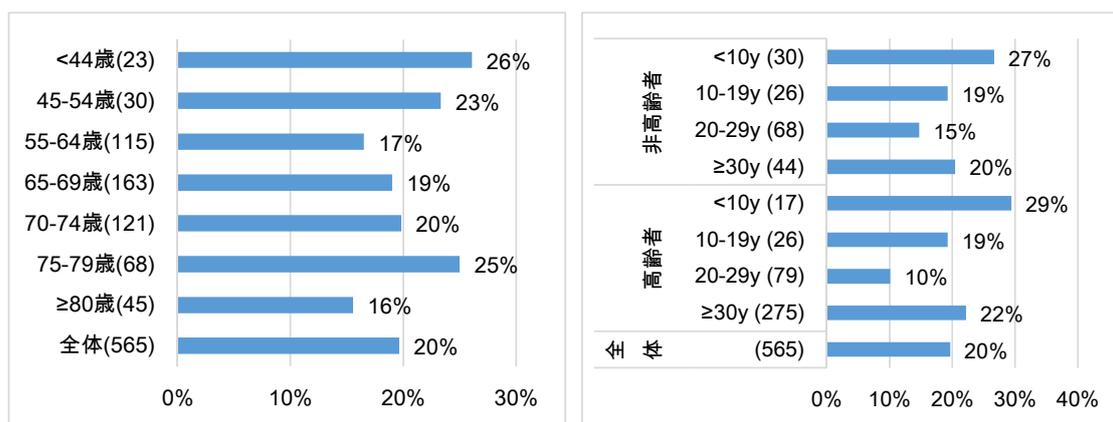


図6. タウンハウス等居住割合（全回答者） 図7. 地区居住年数別に見たタウンハウス等居住割合

<sup>5</sup> 選択肢は戸建住宅、タウンハウス、その他の3つ。その他は一丁目のアパートと考えられ、ここでは「タウンハウス等」に含めた。

<sup>6</sup> 地区居住年数30年以上の回答者もタウンハウス等の割合が高い。これらの回答者は開発当初から居住していると考えられる。このように、タウンハウス等居住者は10年未満と30年以上に二極化している。

### 3-3. 不動産事業者における近居の取扱状況

7年間に「東急リバブルこまセンター」が取り扱った取引121件のうち、近居に該当するもの（ここでは兄弟の近居も含む）は23件で、最近の二年はその割合が高い（表2）。これらは、親の転入（タイプa：5件該当）、子の転入（b：11件該当）、子の独立（c：4件該当）、兄弟の転入（d：3件該当）に区分され、子の転入が最も多い<sup>7</sup>。

市の近居補助は要件が厳しく、2016年9月の事業開始以降、適用されたケースは無い。ここで把握した23件の近居のうち、仮に当時この制度があったとしても要件を満たしていたのは2件に過ぎない<sup>8</sup>。

表2. オンサイト不動産が取り扱った近居の件数（2010~2016年）

(年)	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	計
親が転入(a)		1		1	1		2	5
子が転入(b)	2		2	1		3	3	11
子が独立(c)		1			2	1		4
兄弟が転入(d)		1				1	1	3
計(f)	2	3	2	2	3	5	6	23
取扱件数(g)	11	17	15	20	21	20	17	121
割合(f/g)	18%	18%	13%	10%	14%	25%	35%	19%

<sup>7</sup> タウンハウスへの転入は23件中5件（a, c, d各1件, b2件）だった。

<sup>8</sup> 事業開始後の取扱事例は、市外の親を呼び寄せて近居した事例、親が子世帯の住宅を購入した事例、市外から一時的に市内の賃貸住宅を経て近居した事例であり、いずれも対象要件を満たさなかった。

### 3-4. 近居世帯の位置関係

住民のクチコミ調査の結果、近居世帯の位置を把握できたのは図 8 に示す 34 組である。親 2 世帯と子世帯の組み合わせが 1 事例、親世帯と子 2 世帯の組み合わせが 2 事例含まれるため計 65 世帯となる<sup>9</sup>。

親世帯は 1 丁目 (9)、2 丁目 (10) に多く、子世帯は 1,2 丁目 (各 7) に加え 7 丁目 (10) にも多い。7 丁目に親世帯が住むケースは、7 丁目同士の 2 組しかなく、新しく開発され、小学校にも近いエリアが子世帯の受け皿となっていると考えられる。

同一町丁での近居は 16 組で、特に 1,2 丁目 が 11 組と多かった。一方で、直線距離で 1km 近く離れた事例も見られる。一般的に物件情報のチラシは近隣 100m 程度配布されるが、こま武蔵台では地区全体に購入者が期待できるため、地区全体に配布しているとのことである (不動産事業者ヒアリングより)。

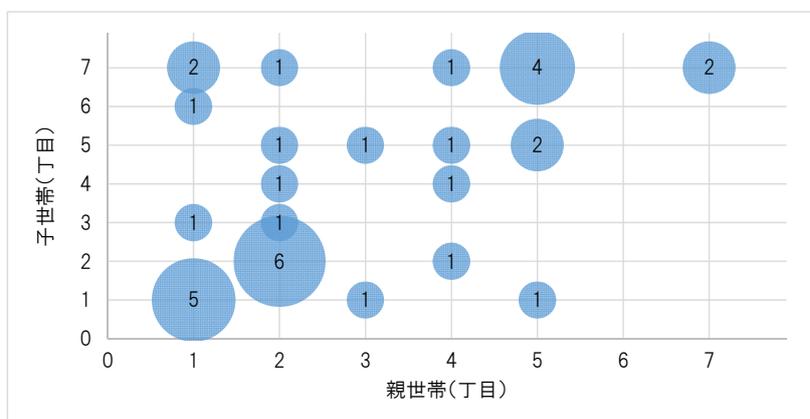


図 8. 住民のクチコミ調査に基づく近居状況

<sup>9</sup> なお、65 世帯のうちタウンハウスに居住するのは親世帯 6、子世帯 5 の計 11 世帯だった。

#### 4. 近居の意義

本章ではこま武蔵台地区における近居の意義を明らかにする。第1節では不動産事業者へのヒアリング調査から近居の動機を把握する。第2～4節では、アンケート調査における65歳以上の回答について、子世帯の居住地別に主観的健康観、日常的な買い物手段、居住継続への不安を集計し、近居の意義を考察する<sup>10</sup>。

##### 4-1. 近居の動機

不動産事業者へのヒアリング調査で把握した近居の動機は、3-3で整理した4類型ごとに、以下の通り整理できる。

- a) 親の転入（5件）：子世帯の子（孫）の独立後、老親を呼び寄せることが多いが、1件を除いてはすぐに介護が必要な訳ではない。
- b) 子の転入（11件）：うち子が女性の場合が5件。子またはその配偶者の妊娠、出産を機に転居することが多い。
- c) 子の独立（4件）：地区内の実家から子が世帯分離するケース。景気後退とともに減少傾向にある。
- d) 兄弟の転入（3件）：兄弟の各世帯が近居するケース。3件のいずれも、親は団地内に居住していない。

##### 4-2. 主観的健康感の向上

地区内または市内に子世帯が居住する高齢者は生きがいがあると答える割合が高く（図9）、主観的健康感を「とても健康」とする割合も高い（図10）。孫育など子世帯に対する支援や、子世帯とのコミュニケーションが生きがいとなり、主観的健康感の高さに寄与している可能性がある<sup>11</sup>。

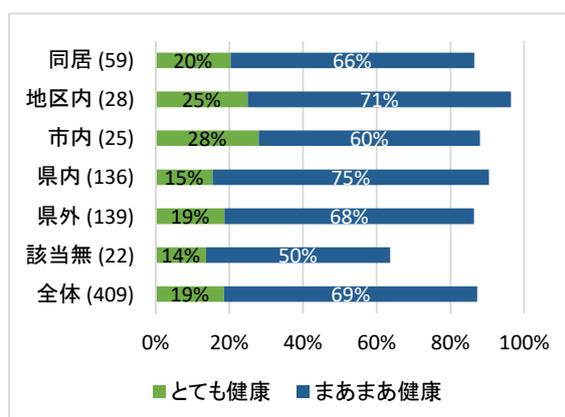
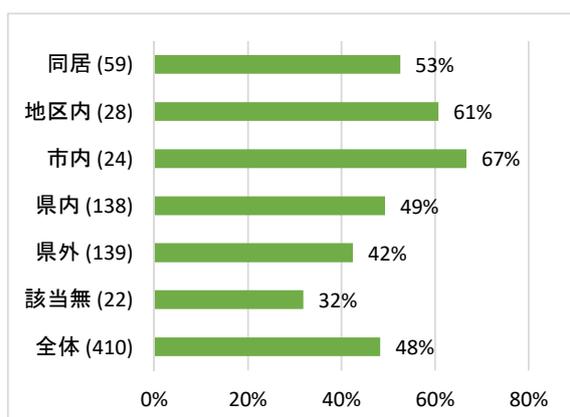


図9. 生きがいがある」と答えた人の割合

図10. 健康と感じる人の割合（主観的健康感）

<sup>10</sup> なお、子世帯が近居（地区内に居住）する回答者の男性比率は56%で全体（59%）とほぼ同じ、75歳以上が占める割合は36%で全体（28%）より高かった。

<sup>11</sup> 金ら<sup>5)</sup>は集合住宅団地において子世帯が近居している高齢世帯の外出について調査し、外出頻度は変わらないものの「家族・知人宅訪問」が多く回答されたと報告している。

### 4-3. 日常的な買い物支援

地区内に子世帯が居住する高齢者は、自身あるいは同居家族が週4,5日以上買い物に行く割合（図11; 19%）、週1回以上生協等の宅配サービスを利用する割合（図12; 29%）が他と比べて低い。一方で、別居家族に週1回以上買い物に行ってもらった割合（図13; 21%）が高いこともあり、食料品の入手に不自由はないと考える割合が61%と他と比べて高い（図14）。「買い物難民団地」と言われる地区でも、子世帯の支援により不自由を感じずに済むと言える<sup>12</sup>。

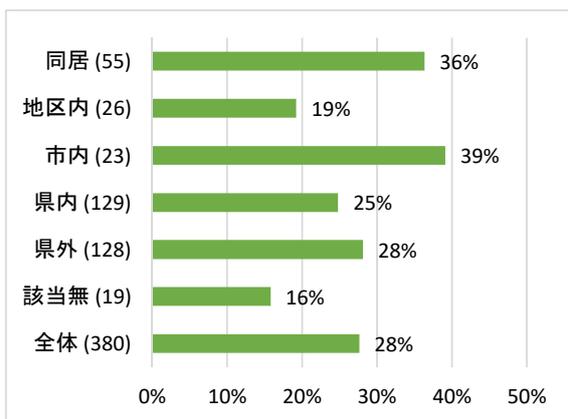


図11. 週4,5日以上自世帯で買い物に行く割合

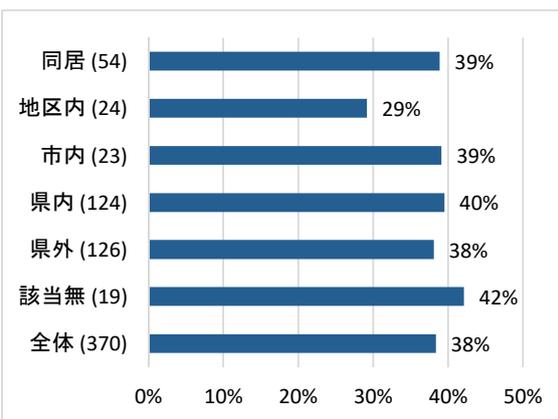


図12. 週1回以上生協等の宅配を利用する割合

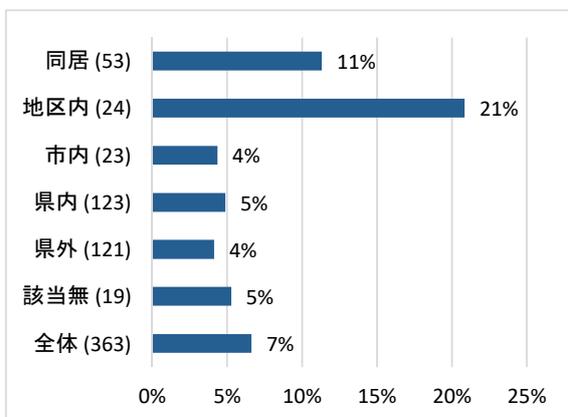


図13. 週1回以上別居家族が買い物に行く割合

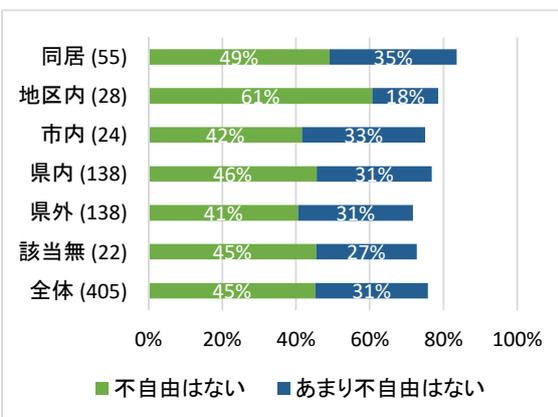


図14. 食料品入手に不自由を感じない人の割合

<sup>12</sup> 坂戸市の高齢者を対象に行った松本ら<sup>9)</sup>の調査でも、20世帯中4世帯が買い物等の支援を受けていると話している。

#### 4-4. 居住継続への不安軽減

地区内または市内に子世帯が居住する高齢者は居住継続に対する不安が低く（図 15）、自宅が終の棲家になると考える割合も高い（図 16）。子世帯による支援への期待の表れだと思われる<sup>13</sup>。

さらに、居住継続に対する不安の有無<sup>14</sup>を被説明変数、12 項目の住環境評価<sup>15</sup>（1~4 点）を説明変数とする二項ロジスティック回帰分析（変数増加法・尤度比）を行った。対象は 65 歳以上で、変数とする全設問に回答した 346 名である。分析結果を表 3 に示す。オッズ比の高い順に「買物、医療・福祉・文化施設などの利便」「親・子・親せきなどの住宅との距離」「治安・犯罪発生防止」「敷地やまわりのバリアフリー化の状況」の 4 変数が選択された。「親・子・親せきなどの住宅との距離」のオッズ比は 2.181 であり、近居により子世帯等との距離に対する満足度が 1 点上がると、居住継続に不安を持つリスクが半分以下になる。

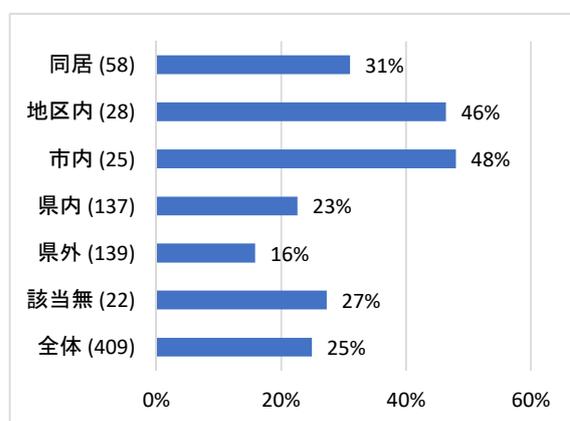


図 15. 居住継続に不安のない人の割合

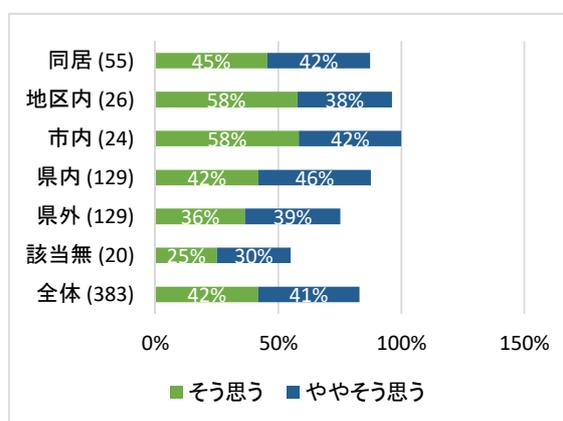


図 16. 終の棲家になると考える人の割合

表 3. 二項ロジスティック回帰分析の結果

	B	標準誤差	Wald	有意確率	Exp(B)
治安・犯罪発生防止	.680	.240	8.049	.005	1.974
敷地やまわりのバリアフリー化の状況	.509	.200	6.486	.011	1.664
買物、医療・福祉・文化施設などの利便	.801	.212	14.238	.000	2.227
親・子・親せきなどの住宅との距離	.780	.187	17.472	.000	2.181
定数	-5.852	.901	42.164	.000	.003

<sup>13</sup> 松本ら<sup>6)</sup>も、同居や相互に往来する近居の場合、老後の安心感が高いと結論している。

<sup>14</sup> アンケートでの選択肢は「不安はない」「やや不安がある」「かなり不安がある」の 3 件法であるが、「不安はない」を 1、後二者を 0 の二値とした。

<sup>15</sup> 平成 25 年住生活総合調査（総務省）の項目から以下の 12 項目を選定した：1)災害時の避難のしやすさ、2)治安・犯罪発生防止、3)まわりの道路の歩行時の安全性、4)敷地やまわりのバリアフリー化の状況、5)敷地の広さや日当たり・風通しなど空間のゆとり、6)子どもの遊び場、公園など、7)緑・水辺などの自然とのふれあい、8)まちなみ・景観、9)買物、医療・福祉・文化施設などの利便、10)福祉・介護などの生活支援サービスの状況、11)親・子・親せきなどの住宅との距離、12)近隣の人たちやコミュニティとの関わり。説明変数間の相関係数は最大で 0.519（7 と 8）だった。

## 5. まとめと考察

住民アンケート調査を分析したところ、子が近居する割合は6%、親が近居する割合は5%だった。世帯主が44歳未満の世帯の約1/3は親と近居していると回答しており、子育て世帯の転入に向けて近居は大きな要素であると言える。オンサイト不動産事業者の取扱件数を見ても約2割が近居であった。子世帯が転入してくるケースが最も多く、その動機は子（または配偶者）の妊娠、出産であった。親世帯にもメリットがあり、主観的健康感の向上、居住継続への不安軽減、子世帯の親世帯に対する日常的な買い物の支援が確認された。

転入者の受け皿としては、戸建と比べて低価格なタウンハウスが機能しうる。タウンハウスは回転が早い（流通しやすい）という分析結果と合わせると、最初タウンハウスに入居した子育て世帯が、子の成長で手狭になると戸建に移るといった、地区内転居を可能にすると考えられる。

以上の結果から、地区活性化を目指す自治会とオンサイト不動産事業者が連携して、暮らしやすい住環境を整え、近居促進の仕組みを構築することが、相互利益につながる可能性が示唆される。通常、事業者は売却の希望があってはじめて仲介するが、住民間のネットワークを有する自治会と協働して地区内の空き家を掘り起こしてはどうだろうか。また、オンサイトの利点を活かし、事業者が地区および周辺の魅力を発掘してホームページ等でアピールすることも考えられる。自治会が同様のホームページを既に運営している場合には、相互リンクでも良いだろう。「マンションは管理を買え」と言われ、中古マンション購入時に管理組合の活動が重要であるように、戸建住宅地では自治会の活発さが重要であり、転入検討世帯にとって自治会ホームページの状況はその指標となる。

本研究で得られた近居の実態と意義は、事業者にとって、顧客に近居を促す根拠となる。ただし、守秘義務のために個別具体的な話をすることはできない。そこで自治会が、実際に近居する世帯の声を親世代に伝えていけば、それが地区外の子世帯にも伝わる。事業者の広告よりも住民同士の現実感あるクチコミの方が心に響きやすいだろう。また、自治会には近居を提案するだけでなく、空き家所有者に流通を促すことも期待される。地区外の所有者が意思決定するまでの間、空き家の管理を引き受ければコミュニティ・ビジネスとしても成立しうる。

さらに、自治会がホームページで、遠郊外ならではの広々とした環境での子育てやライフスタイルを提案し、事業者がそれに呼応して隣接敷地を合筆して売り出すこともあり得る。例えば、売却物件リストの物件Aの隣地に、売却可能性のある空き家Bがあるような場合を想定する。事業者は物件Aを買い取り、空き家Bの所有者に売却を促しつつ、所有者の意思決定までの間、事業者は物件Aを住民に貸し出す。住民は物件Aをサロン等のコミュニティ施設として無償で利用する代わりに維持・管理を行う。晴れて空き家Bが売りに出されれば、事業者は空き家Bも買い取り、物件Aの敷地と合筆して売り出す。コミュニティ施設は、物件Aと同様の物件A'に移動するイメージである。

最後に、子育て世帯の転入の多くを近居が占め、近居の位置関係は同一町丁が多いことを考えると、不動産事業者には、募集物件の近隣から話を持ち掛けることが望まれる。こま武蔵台のタウンハウスのように比較的安価な物件が地区内にある場合、事業者が所有者から購入（あ

るいは賃貸)し、近居を検討中、あるいはローンの頭金を貯蓄中の子育て世帯に数年間賃貸(あるいは転貸)することも考えられる。賃貸の収益は低いと想定されるが、将来的な売買に繋がる可能性は高い。一方で、市の「多世代家族同居近居促進事業補助」は有効に機能していなかった。都市基盤が整い、良好な街並みが維持された計画的戸建住宅地は近居を促進すべき地区であり、子育て世帯の増加は市の財政にも好影響を与える<sup>16</sup>。市には要件緩和を期待したい。

## 謝辞

本研究は平成 28 年度不動産流通経営協会研究助成を受けて実施した。記して謝意を表する。

## 参考文献

- 1) 中島孝裕・伊藤夏樹・李鎔根・佃悠・大月敏雄：地方都市ニュータウンにおける過去 30 年の不動産取引情報分析を通じた人口減少・高齢化への対応に関する研究(選抜梗概,地方都市における都市形成への課題(5)、日本建築学会学術講演梗概集 F-1, 69-72, 2011.7
- 2) 平山洋介：近居と住宅政策の課題、大月敏雄・住総研『近居』、学芸出版社, 80-88, 2014.3
- 3) 鷲尾真弓：神戸市における近居・同居支援の取り組み、住宅 62(11), 42-46, 2013.11
- 4) 深井祐紘・芦澤健介・大月敏雄・西出和彦：ロコミによる団地内近居の状況把握の方法論的考察：団地内近居に関する研究、日本建築学会学術講演梗概集(建築計画), 1221-1222, 2014.9
- 5) 金由羅・藤岡泰寛・加藤仁美・山口剛史・大原一興：郊外住宅団地における親族近居世帯の外出行動の特徴に関する研究、日本建築学会計画系論文集 81(728), 2163-2172, 2016.10
- 6) 松本慎・後藤春彦・山村崇：高齢者の外出行動と親世帯・子世帯の近接性に関する研究—埼玉県坂戸市に居住する高齢者への対面式調査を通して、都市計画論文集 52(3), 316-322, 2017.10

---

<sup>16</sup> 例えば横須賀市は、市が指定する低層住宅地に限定した「子育てファミリー等応援住宅バンク助成制度」を設け、物件購入およびリフォーム・解体に助成している。