

市民インタビューまとめ

1 不動産業者等

- 住宅地としての稲沢市のポテンシャルは高く、一宮市より評価が高い。
- 土地の供給量が少ないため、市外からの転入が増えない（稲沢市はベッドタウンではない）。
- 名古屋へのアクセス性が魅力となり、分譲住宅、分譲マンション、賃貸住宅いずれも需要あり。ただし、国府宮駅及びJR稲沢駅周辺に限定。
- 土地が出てこないため、中古住宅の流通も期待。
- 地権者に投資意欲がない。再開発による市街地の高度利用を誘導し、地権者の意識喚起を図ることが必要。

□住宅地としての評価

- ・ 潜在的可能性は一宮市よりずっと上。
- ・ ポテンシャルは高く、のどから手が出るほど開発地が欲しい。
- ・ 人気エリアは国府宮駅から稲沢駅の間、稲沢駅の東側、名鉄本線駅沿線。
- ・ 国府宮周辺での開発に期待。島氏永、奥田、大里等、各駅停車の駅での開発はなかなか考えづらい。大里は考えられなくはない。
- ・ 国府宮駅等の駐車場には、尾西線沿線からも車が集まっていると聞くため、国府宮駅周辺の方がマーケットも広く取れる。
- ・ 津島線沿線はブランド力が低い。 通学時間がかかることが不安視される。
- ・ 尾西線沿線は人気薄い。
- ・ 下津でも旧 22 号より東側では人気がない。
- ・ 規制か、マーケットか、という議論になれば、マーケット優先で、規制に対して働きかける、ということになるであろう。

□分譲住宅・マンション需要

- ・ 名古屋市緑区など開発し尽くされ、今後は名古屋から西側の需要が高まると予想する。 住宅供給されれば新たな需要が喚起される。
- ・ 基本的には市内住み替えが多い。下津地区だけは稲沢市に由縁のない人が転入している。
- ・ 中古マンションは駅近のみ流通。
- ・ マンションは駅から徒歩 10 分圏内。都心からの距離も国府宮であれば問題ない。岩倉市のマンションは即時完売と聞いている。

□賃貸住宅需要

- ・ ニューファミリー向けの賃貸住宅の供給量が少なく、建設されればすぐに売れる。
- ・ 名古屋市外でも 10 分圏内であれば可能性がある。一宮市から江南市あたりまで需要はある。太田川は分譲需要があるが、賃貸はそれほどないとみている。
- ・ 賃貸住宅の供給により稲沢市に住む人が増えれば、持ち家購入に繋がる。

□リノベーション・空き家活用

- ・ リノベーション需要はあるが、中古物件が出ない。築 30 年程度の戸建て住宅の空き家は多い。
- ・ リノベーションは、1,000 万円位であれば売れる。
- ・ 空き家流通の可能性はあるが、持ち主不明の物件が多い。売りたい人も増加傾向にある。
- ・ 沿線人口を減らしたくないため、中古住宅の流通を今後展開していきたい。

□需給バランス（土地）

- ・ 稲沢市は住宅供給量が少なく、ベッドタウンではない。一宮市や北名古屋市に比べると、土地の出る量が全く異なる。
- ・ 稲沢市内は開発余地がない。出物の土地が動かないし、そもそも市街化区域が小さい。
- ・ 需要に対して供給量が少ないことから価格は高い。

□地権者の意向

- ・ 国府宮駅や稲沢駅の周辺の地主は小規模地権者が多く開発意欲がない。
- ・ 市街化区域に隣接した調整区域の地主の多くは市街化区域に土地を持っているため、調整区域を売る気がなく、地区計画等の開発計画の話はまとまらない。農地転用も進まない。
- ・ マンションを建設しようにも話がまとまらないため、工場跡地しか建設できない。
- ・ 少子化が進む中で、相続税対策としての賃貸アパート経営も下火。

□土地・住宅政策について

- ・ 市街地再開発で高度利用をするしかない。市場原理が働く場所であるなら、人為的に動けば必ず成功する。岩倉市が実施したことで結果が出ている。駅の中心性が高まっていけば、ビジネスチャンスだと思い、他の土地も動いていく。
- ・ 意図して土地評価を上げる等、取り組みを考えなくてはいけない。保有コストがかかれば、動かさざるを得ない状況になる。

2 市内企業

- 主に中小企業を中心として後継者難に伴う事業承継に課題。
- 事業の拡張余地がない。平和工業団地はアクセス性や人材確保の面等に課題。
- 将来の地域の魅力向上に資する事業者（バナナ園、金時生姜）が創出。
- 新規創業のためのサロンの空間による起業マインド、スキル、ネットワークの形成に期待。
- 中小企業が独自に人材育成を行う余裕・ノウハウがなく、第三者によるサービス提供のニーズがある。
- 慢性的な人材不足。特に平和地区等の周辺部、中小企業、パートは人材が集まらない。
- ビジネスマッチングは、複数の金融機関や商工会議所との連携による広域開催が効果的。
- 大企業では地産地消など地元と連携した活動に制約が多い。大学等との連携には関心。
- 市の東西アクセス（道路、公共交通）が事業推進において重要な課題。
- 地方創生の成功に向けて既存団体（観光協会、自治会（祖父江地区））の改善を要望。

□事業環境

- ・ 商業を取り巻く事業環境が厳しい状況にある。廃業の主な理由の一つが後継者難。商工会独自の後継者対策は行っていない。
- ・ 昔からの個人経営の商店は厳しい経営状況におかれている。会員企業の47%に後継者がなく、今後10年間で半数が廃業する懸念がある。
- ・ コンサルティングサービスで、事業承継・M&Aの相談は比較的多く受ける。しかし、個人経営の商店は、オンリーワンの強みがないため、M&Aや売却などのニーズはない。
- ・ 若手経営者・後継者育成塾を開催しており好評である。やる気のあるところが一部あるが、全体の気運醸成につながっていない。
- ・ 稲沢商工会議所と市内9金融機関で「連携に関する協定書」を本年12月に交わした。今後、連携を図りながら販路開拓やマッチング事業に取り組んでいく予定。
- ・ 工場や製造業が多いにも関わらず研究機関がない。

□事業拡張・企業誘致

- ・ 工場拡張の余地がないため一宮市へ逃げられている。
- ・ 道路アクセスが良く、開発許可もおおりるため、清須市に事業所を移転する話が出ている企業がある。
- ・ これ程名古屋市から近く、立地条件が良いのに企業立地や都市化が進まないのは、市街化調整区域ばかりであることがネックになっているからだろう。
- ・ 開発を促進すれば、市内に立地する三菱電機や豊田合成の下請け会社の工場誘致が可能となり、それに伴い住宅も立地する。工場誘致さえできれば、ひと・ものが集まるため、さらなる活性化に繋がる。

- ・ 下津地区は、稲沢駅周辺であれば良いが一步離れると調整区域になる。顧客からは、工場や住宅を建設できないという声を非常に多く聞いている。
- ・ 平和地区や祖父江地区に立地する中小企業の場合、通勤利便性や周辺環境を考えるとなかなか人が集まらない。稲沢駅周辺で 500～1000 坪ほどの開発許可が下りるような環境があれば、進出を検討する企業が増えるであろう。
- ・ 平和工業団地は、分譲価格がもう少し安くなしないと事業者の選択肢にならないと聞く。従業員確保にも苦心しているようである。
- ・ 調整区域であることから制限があり、工場の建替えや拡張をするにしても思うように計画できない。
- ・ 工場が拡張できず、市外へ転出したり、新たな用地を求めるケースがみられる。柔軟な土地利用ができる環境が求められる。
- ・ 商業の駅前立地が望まれるが、地価が高く、利益率の高い飲食業以外の出店は難しい。
- ・ 尾張一宮駅周辺にビジネスホテルが増えており、稼働率もかなり良い。駅周辺にそうした施設が建設されれば、人を外から呼び込むこともできるだろう。

□新規創業

- ・ 第二創業として、植木屋のバナナ園、農業法人などの取り組みが見え始めているところ。
- ・ ブランド化の唯一の成功事例としては、木村農園の金時生姜である。小規模事業者活性化補助金を活用し、様々な販促活動を展開している。
- ・ 会社設立に対する固定費を抑制するため、賃貸で安く利用できるリーススペースなどを備えた建築物を探している人もいる。例えば、国府宮駅近くの市民センターのような場所を開放すれば、起業家支援に繋がると考えられる。
- ・ 新規創業セミナーを年2回ほど開催。事業計画が未成熟なため、銀行からの融資が得られないなど、実際に創業に至るケースはほとんどない。
- ・ 創業支援セミナーを稲沢商工会議所、祖父江町、平和町両商工会で共同開催しているが、参加はほとんどない。新規開業の相談窓口も、ほとんど利用がない。

□労働力確保

- ・ 新規採用した従業員の定着率の悪さを課題に挙げる経営者が多い。人材育成や現場での指導が行き届かず、将来の幹部候補となる人材が育たない。取引先企業に対して、新入社員のマナー講座を実施する人材育成サポートを今年度から実施している。
- ・ 中小企業では事業承継や後継者不足に加えて労働力不足の問題がある。どの業界でも共通して人が集まらないが、特に、地場産業である植木・造園業はかなり厳しい。
- ・ 尾張五市の商工会議所が合同で企業説明会を毎年開催しているが、2～3年前に比べて参加者が減少。今年は50社が参加したが、内定まで至ったのは3件だけ。
- ・ 新卒採用募集しても応募がない。平和町に進出した企業は募集に苦労している。また、カネ

スエが進出時にパート・アルバイトを 300 人募集したが、100 人しか応募がなかった。

- ・ 一般職や契約社員は工場で採用するが人材が集まらない。応募者は祖父江、平和、愛西市がほとんどで、市中心部の人から見て平和地区は働き先として考えられていない。
- ・ 市内の事業所への応募は、市内在住の学生が少なく、一宮市をはじめ周辺地域在住が多い。地方から愛知県へ進学した学生も、そのまま就職するケースが見られる。
- ・ パート採用は、最低賃金が上昇、他社との獲得競争もあり厳しい。平日限定のパート採用を開始したが、慢性的な不足は解消されない。
- ・ 新卒採用に意欲的な中小企業は多い一方、技術系の採用はハードルが高い。特に、建築関係の人手不足は大きい。
- ・ 介護関係は慢性的な人手不足だが、それ以外での話は聞かない。
- ・ グローバルニッチトップ企業に選定されたこと、条件面が良いことから、採用については、選べる状況となっている。

□ビジネスマッチング

- ・ 稲沢市の枠を取り払い、もう少し広域、少なくとも尾張ぐらいで行うべき。各金融機関の個々の取引先に限定した取り組みには限界があり、どこかがプラットフォームを作り、その趣旨に賛同できる金融機関等が集まるようすれば、より良いものになる。
- ・ 当行では、商工会議所と連携して実施しており、当行と取引関係がなくても商工会議所の会員は参加できるようにしているためエントリーが多い。連携協定している商工会議所の全ての会員企業が参加できるような横連携の枠組みを考える必要がある。
- ・ 尾張五市の商工会議所（一宮・稲沢・江南・小牧・犬山）、三河の商工会議所、信用金庫と取引関係のある企業とのビジネスマッチングの機会を設けている。主催者の都合で年一回の開催である。
- ・ 各社のニーズが生じたときにビジネスマッチングの機会が必要となるため、稲沢商工会議所ポータルサイトで加盟企業を紹介しているが認知は低い。現在は尾張で約 100 社、稲沢市で 7 社加盟しているが、認知度が高まれば加盟する企業が拡大し、マッチングする機会も増える。加盟企業同士の交流会も年数回実施している。

□仕事と家庭の両立

- ・ 概ね 19 時に業務が終了し、土日、年末年始、年間 116 日休みがあることから、良い環境であると自負している。
- ・ 育児休業からの復職は多い。
- ・ 出産・子育てに関する支援体制は概ね整備できており、今後は介護休業の充実を進めたい。
- ・ 育児休業制度の利用者のうち男性が取得者する割合はごく僅かで、本社勤務のスタッフに限られている。各店舗では男性社員が少ないため、取得しにくい状況がある。
- ・ イオンでは店内に従業員向け保育所を整備しているが、当社では対応が難しい。

□従業員の生活環境

- ・ 稲沢市の地価は割高と言われており、特に下津地区が高い。この地域で住宅を探している人は多い。
- ・ 用途地域の制限により横（面的）に広げられないならば上に積む方法を考え、マンション等を建てられる環境を整えるべき。
- ・ 稲沢市は居住地としてイメージがない。名古屋へのアクセスもよいのにマイナーである。地価も高い。
- ・ 新卒者がアパートを探す場合、津島市や愛西市で決めるケースが多い。津島駅や藤浪駅近辺の物件が主流。市内にアパートの物件がもっとあれば従業員も住むのではないか。
- ・ 転勤族は単身赴任が多く、名古屋へのアクセス条件が良い稲沢市であれば人を呼び込むことは可能。
- ・ マンションを購入している社員は、一宮市や岩倉市などが多い。特に一宮市の人気が高い。

□地域との連携可能性

- ・ 稲沢市のみでなく周辺を含めた関連する自治体と連携した方が効果は高い。こうした会議をきっかけに今までよりも気軽に相談できる関係性を築けるとよい。
- ・ 店舗レベルで実施することはあるかも知れないが、品質管理などが難しく、社として地産地消を推進することはない。
- ・ これまで大学と連携した商品開発は実施していないが、関係部門に対して市内の大学との連携について意見を聞いてみたい。
- ・ 地域ごとの商品開発について、菓子の分野ではよくあるが、乳製品では行っていない。
- ・ 青年部が西尾張地区の他の商工会青年部と連携して新たなブランドや商品開発などに積極的に取り組んでいる。地域力活用新事業∞全国展開プロジェクトを活用し、銀杏を使った焼酎や日本酒、お菓子の開発を行っているが、販路開拓・拡大が課題。昨年、当時の商工会役員8名が出資し、加工品の取り次ぎ、販売を行う祖父江商工販売を設立。
- ・ JAが「祖父江ぎんなん」を商標登録しているため、商工会では銀杏そのものを扱うのは難しく、あくまで加工品の取扱いが主となる。
- ・ 地域ブランド化の取組の必要性は理解しているが、打ち出す素材が不足。
- ・ ふるさと納税による返礼品として農産品も取り上げており、事業者にとって収益面等の追い風となっている。
- ・ 銀杏の加工品をふるさと納税の返礼品として活用したいが、祖父江町商工会の品は取り扱われていない。
- ・ 市や商工会議所が開催するセミナーや市の補助金・助成金の案内に関する情報共有などはすぐにもできる。

□行政への要望

(道路・交通)

- ・ 踏切が多いことで、経済損失がかなりある。
- ・ 朝夕の交通渋滞を解消するため、シャトルバス等のインフラを整備してほしい。
- ・ 道路整備が遅れている。全体的に中途半端な広さだし、急に狭くなったりする。
- ・ 稲沢市の最大の弱点は道路をはじめとする交通と思われる。
- ・ 東西方向の道路整備が進んでいないため早期整備を望む。利便性が低いことから、若年層が市外や県外に流出する傾向が続いている。
- ・ バスが1時間に1本でも運行されていれば、新たにパート勤務できる人の拡大も期待できるため、今後ともインフラ強化をお願いしたい。
- ・ 公共交通機関が十分でなく、その整備が求められる。
- ・ 工場の新規立地に伴い、自動車やトラックの交通量が増えている。信号設置をお願いしているが、警察との調整もあり、すぐには対応が難しいようである。

(土地利用・企業立地)

- ・ 工業用地の種地は十分ある。東西方向のインフラを整備することで企業立地、住民増加に繋がりたい。
- ・ 工業用地周辺に商店が張り付くと地域経済が活性化する期待がある。土地利用などの配慮をお願いしたい。
- ・ 弥富市や大治町では、企業誘致を積極的に行っているが、しっかりと災害対策を行っていることをアピールしており、稲沢市もしっかり取り組んでいく必要がある。

(観光)

- ・ 観光協会の機能が弱いため、その体制強化が求められる。数多くのイベントが開催されているため、選択と集中による取捨選択が重要。
- ・ 体験型工場見学施設が2015年7月オープン。見学者から次に立ち寄る場所を尋ねられるが、周りに何もいないため答えに窮する。

(稲沢市の認知度・イメージ)

- ・ 名古屋市からは稲沢市を知らないため、尾張地域で住宅を探していても検討の対象外になっている。デベロッパーを通して住宅購入を検討している人にPRをすることが必要。
- ・ 名古屋市にいと、春日井市や小牧市の話題はでるものの、稲沢市はほとんど出てこない。
- ・ 「はだか祭」や「銀杏」など様々な資源があるため、金融機関や行政がもっと発信することで、人口流入のきっかけにすることが必要。

(その他)

- ・ 新たに転入してきた場合、自治会への入会金として数十万円を納めることを求める自治会もある。同じ組の住民を接待する慣習も残っており、経済的負担が大きい。転入者を増やすには、そのような慣習を改めていく必要がある。
- ・ 銀杏の殻やイチョウの落ち葉を処理できる工場がない。大規模処理工場などは、用途規制で立地が制約されている。バイオプラントなどを設置し、地産地消で処分できるようになると

よく、そのための特区制度が求められる。

- 事業所の後継者対策として婚活事業をこれまで 8 回開催し、15 件ほどが成婚した。女性がなかなか集まらない。
- プレミアム商品券事業の利用は、大手企業・チェーン店が 55%、地元中小企業が 45%程度。

3 農業関係者

- 食品スーパー主導により地産地消は増加傾向。
- 6次産業化など農業の価値創出に向けた取り組みは積極的に実施されていない。
- 下津地区の農地を活用した体験農園を企画する動きがあり、多様な機関による連携を期待。

□農業を行う環境

- ・ コメは稲沢市内ではオペレータへの受委託が進んでいる。
- ・ 農地利用集積円滑化事業において農地貸し付け等が進んだ。農地中間管理機構事業を実施するには一旦円滑化事業を解約する必要があるが、事務量が大きいいため移行していない
- ・ 田と畑が混在し、集積できていないため作業効率が上がらない。
- ・ 相続放棄など、管理されていないイチョウ林が点在し、臭いなど周辺に悪影響を及ぼしている。田畑でないため耕作放棄地として集約化することもできないため、特区などにより、田畑と同様の取扱いができるようになるとよい。

□農産物の価値創出、地産地消

- ・ 「産直広場」を市内で4店舗運営。最近では量販店による産直販売が増加、平和堂やピアゴなど3店舗（一店舗は一宮市）に出荷している。稲沢市を訪れた人が植木や銀杏を購入できるように、稲沢市でアンテナショップを整備できるとよい。
- ・ 「祖父江ぎんなん」は地域団体商標が認定。今後、地理的表示（GI）認証も行う予定。
- ・ JAでは6次産業化を積極的に実施していない。

□担い手育成

- ・ 後継者育成を目的とした農業塾を実施。農家以外の新規就農希望者を募集対象としたところ、管外の市町村からの応募があった。

□地域との連携可能性

- ・ 下津周辺で体験農園を共同で実施したい。農地管理をJAで行い、行政が生育状況をライブ配信する。耕作放棄地管理や障害者雇用などを絡める。リーフウオーク稲沢にも協力を仰ぐ。

4 市民活動団体

- 設立当初のメンバーから規模を拡張できていない団体が多い。
- 運営資金の確保に課題を抱えている。
- 行政による活動の認知、他機関等との橋渡し等が、活動活性化のポイントになると考えられている。

□市民活動の課題

- ・ 託児事業はコンスタントにないため、収入源にならず、多くの会員が他の仕事と掛け持ちしている（一部持ち出し）。会員拡大ができない。
- ・ 以前は自主講座を実施し、好評であったが、資金面で厳しくなり辞めた。
- ・ 個人依頼は、保育園の終了後に需要が集中、急な依頼や病児の預かり依頼が多くなり対応が難しい。病児サポートは躊躇するが、病院と連携体制が作れば検討余地あり。
- ・ 現在の運営費では他の人に引き継ぐことはできない。協賛金集めは困難。学生の支援も得られていない。
- ・ 活動費の確保が大変。仲間が増えていかない。行政のお墨付きができればありがたい。

□地域との連携可能性

- ・ 観光協会にアプローチし、情報発信を期待したものの、効果が表れるには不十分であると感じた。
- ・ 長岡保育園児にビオトープを観察する時間が作れると良い。先生に講習を受講する機会を提供してほしい。
- ・ 保育所や学校と連携するチャンネルがない。NPO や市民活動団体の管轄は地域振興課であるが、関係課に繋がらない。
- ・ 小中学校で児童生徒からアイデアを募り、音楽家に依頼して曲を作って、それをアカペラで発表する企画を検討している。どのようにすれば学校に依頼できるか分からないため、稲沢市に相談したいと考えていた。
- ・ 市民活動グループは沢山あるが、お互いのことを知らない。交流するイベントが開催されているが、実際に会うと興味を持てる活動が結構ある。

5 大学・高校

- 地元企業からの求人は多くないため、就職を契機とした企業とのネットワークは強化されていない。
- 地元企業と連携した商品開発等の実績は多く、意欲も強い。対応可能な人材や資金確保が課題。
- 社会貢献に資する活動も多く、行政の側面的支援があれば地域の特徴的な取り組みとして、一層活発化する可能性。
- 広報や生涯学習、子育て支援等、行政が効果的に活用できていないシーズもある。
- 各学校が優秀な学生を獲得するうえで、稲沢市が魅力的であることが重要とされ、まちづくりに対する期待が大きい。

□地元企業への就職

- ・ 稲沢市内の企業への就職について、中小企業からの求人は増えていない。
- ・ 保育関係では研修先から求人がある。就職 1～2 年目は一人暮らしをするには賃金が低く、同居など親のサポートが不可欠であるため、遠方出身者には地元に戻るよう指導を行う。
- ・ 医療関係は求人が少なく、出身地の医療機関への就職が難しいため、稲沢市の求人も欲しい。
- ・ 稲沢市役所には短大生枠がないため、受入をお願いしたい。
- ・ 農業分野に就職することは難しく、更に学びたい意向も強い生徒は進学している。
- ・ 近年は求人が増えているが、就職を志望する生徒が増えているわけではないため、企業に断りを入れることもある。インターンシップを通じて就職することもある。

□地元企業との連携

- ・ 食品商社の昭和（稲沢市）とコラボレーションして商品化するプロジェクトでは 40 回程度実施。インターンシップ派遣や就職の実績も出ている。
- ・ JA 愛知西・商工会議所と銀杏のトマトソースやアシタバの菓子・料理を開発している。
- ・ 企業との連携は教員が入って成り立つが、全ての教員が対応できる訳ではない。
- ・ 企業と連携したり、まちづくりに参加するうえで、基本的に休日の活動となる。また、資金確保や交通費などの捻出が難しい。
- ・ 全国的に高校生のアイデアを商品化に活用することがブームになっており、一過性のものにならないか疑問に感じることもある。
- ・ 単位認定型のインターンシップを実施している。市内でインターンシップの受入れ先となる企業は、食品メーカーや IT 企業、市役所などいくつかあり、職業意識を育む上で効果があるが、就職に繋がるような話は少ない。

□まちづくり活動

- ・ 文教子どもフェスタ（800～900 人規模）は、どの地域にもない。参加費無料が魅力という声

をいただく。

- ・ 様々なイベントを通じた地域貢献は、入学者の確保と表裏一体。現在、大学にとっては地域貢献を通じた直接の経済的恩恵が少なく配慮が必要。
- ・ 当校では食品衛生法の基準を満たす施設がないため、実習はできるものの販売できない。
- ・ 行政が間に入って貰うようなことはなかったため、学校が提案をしようと思っても場所や機会がない。当校が実施する環境保護活動について、市が音頭を取って横の連携を作ってもらえると広がりが出てくるだろう。

□行政との連携

- ・ 包括提携をしているが、具体的な活動は教員向けのものが多く、学生に関するものが少ない。小牧市とは広報紙に関する連携協定を締結、岩倉市とは広報のリニューアルの依頼を受けた。
- ・ 市民の要望を把握し、多くの人が集まる公開講座を企画したい。市で開催される学習機会は非常に多いため、それらをワンストップで確認できるようになるとよい。
- ・ 市民講師を公募・審査し、審査通過した市民に講座場所を提供する「いなざわ・結・講座」を実施しているが、市の枠組みで講座を開設してもらえるとよい。
- ・ 大学のソフト資源（教員・学生の知識や知恵）、ハード資源（大学設備）を活かす企画を行政と大学、市民と大学で相互に持ち込みあう関係の構築が望まれる。保育分野（女性に優いまちづくり）、栄養分野（農業 6 次産業化）にて、総合戦略に直結する施策を展開できる可能性がある。

□行政への要望

- ・ まちが魅力的でなければ学生は集まらない。4年間の学生生活を過ごすまちとして考えたときに、滞留時間が非常に少ないまちになっていることが残念である。学生はまちにとって財産（経済活力、労働力等）であり、地域で上手く活用してもらいたい。
- ・ 女性が目立って活躍していない地域は、活性化は長続きしない。
- ・ 延長保育の時間など働く親からみて名古屋市の保育園のサービスが充実しており、名古屋市に暮らしながら稲沢に通勤している事例がみられる。
- ・ 公立は行政としてのポリシー・統一化が必要。「皆が食べられる給食（アレルギー配慮）」をポリシーに掲げる市もある。

(参考) 関係する会議等での意見

<戦略本部>

□国府宮駅及び稲沢駅の周辺の再開発、宅地供給

- ・ 国府宮駅周辺再整備事業は、この1~2年で動き出さないと埋もれる。リニア開通年に向けた開発見通しを示さなければ見向きもされない。
- ・ JR稲沢駅西口の50ha程のエリアは条例を作ることで宅地造成が可能になる。
- ・ 稲沢市の水路は用排兼用なので基盤整備をどう行うか。

□シティプロモーション

- ・ 地方と関係を持つ首都圏の人(国会議員等)を活用して売り込む。
- ・ はだか祭りのPRに関して、地域に家を持つ人がお風呂の提供等のおもてなしを行い「これが文化だ」と発信することも必要。
- ・ はだか祭りは外国人にとって魅力的。海外からの評価を1つの突破口に。
- ・ はだか祭りは参加する祭りなので、どう参加の道筋をつけるか。
- ・ せっかく植木屋・庭師がいるのだから日本庭園・洋風庭園などを地元で造り、歩いて楽しい通りを造っていく。
- ・ 治安に目を向けて特徴を出してもよい。

□農業の再生

- ・ 若者を巻き込んだ農業事業を立ち上げ、市が支援する。護送船団方式ではなく、やる気ある農家への支援が必要。
- ・ 植木・苗木・盆栽にデザイン性・ファッション性を取り込む。
- ・ 農業法人への就職者数を増やす。
- ・ 6次産業化を担う法人の存在が必要。
- ・ 耕作放棄地問題を一時的に解決できたとしても、10年後に同じ問題が生じるような解決策は避けなければならない。

<戦略会議>

□国府宮駅及び稲沢駅の周辺の再開発、宅地供給

- ・ 賃貸物件、マンション需要の取り組みが圧倒的に弱い。デベロッパーはなぜ稲沢を選ばないのか、もっと市として取り組んでほしい。
- ・ 税金を上げることは高度利用してくださいという地主へのメッセージになる。行政から言われることが、土地を売る（活用する）大義名分にもなる。

□シティプロモーション

- ・ 稲沢めしを作れば、市内の女性、外部から人が集まる。
- ・ 稲沢ウォーカーといったように、美味しいお店をまとめて発信する。
- ・ 人が増えないと企業がそこで商売をやるのは難しい（市場、労働力）。住んでもらうためのアピールを行うべき。
- ・ 各地で行われているイベントの数を減らして一体化していくことが必要。イチョウ黄葉祭り以外のイベント等でも銀杏をアピールする。
- ・ 結婚、子育てのライフステージで稲沢市が頭に浮かぶようなPRをホームページ以外で行う。不動産業者に絞って売り込み、そこを介して売り込んでもらうことも必要。
- ・ 「恋するフォーチュンクッキー」をみんなで踊った YouTube が注目された。若者が自発的に発信することを誘導する。

□子育て環境

- ・ 公民館を使って放課後の児童に開放する。高齢者に運営を協力してもらう。
- ・ 行政や起業に子育て支援を求めすぎると制度はもたない。稲沢市は同居や近居が多いので、できるだけ協力を仰ぐべき。
- ・ 家庭や地域で子どもを育てる社会をつくる。いろいろな人が協力し合うことが必要。

□農業再生

- ・ 農地を広い面積で使えるような形に変えることが必要。農村部の人口減少対策にもなる。地域で働いて食べていくことができ、まちに簡単に出られれば、住むにはいい。
- ・ 若い人の仕事に対する考え方に対応できる多様な農業（法人、営農組合）ができるように支援する。
- ・ 農業インターンシップを実施する。
- ・ 祖父江の銀杏のように、生産性の高い農産物に着目する。

□その他

- ・ コミュニティバスを充実することで、名古屋へのアクセス利便性の高い地域を拡大する。

<結婚・出産・子育てワークショップ>

□出会いづくり・婚活支援

- ・ 多角的な婚活（PR）：（年齢別・属性別）ターゲット別の婚活、官と民で年に2回ほど婚活パーティー開催、婚活イベントの運営元の高度化、いなざわ婚活専用ホームページ
- ・ 啓発活動（体験）（女性対象）：女性へ向けた「早く結婚するとどんな利点があるか」を示した冊子を作ると良い、「結婚しても女性が働きやすい市」PR
- ・ 間接的な出会いの場が必要：若者が興味を持つような習い事を主催（ダンス・写真）、イベントのボランティアを若者で集める

□働く女性の応援

- ・ 起業支援（子育て世代の目線で新しい働き方を）：若い人達が働きたい場所を増やす企業誘致、子連れ出勤ができる企業を補助・誘致し稲沢の特色・税収につなげる、大きな会社を呼び込むより小さな会社をたくさん呼んでほしい、起業支援
- ・ 企業の特色をアピール：子育て支援事業所の紹介アピール
- ・ 市役所の予算、定員の配分の見直し

□子育て環境

- ・ おいしい給食レシピ本発行：おいしい給食のレシピ本を発行し、その印税で小学校の自校給食の復活
- ・ 地域パワー活用（勉強・安全・高齢者・産む育）：放課後に地域の人が学校で教える、高齢者の登下校見守り支援、地域の中で子どもたちと大人の交流の場を増やす、赤ちゃんとママ&中学生とのふれあい
- ・ 市民病院と病児保育、出産、施設、交流の充実：市民病院の中に病児保育、夜間保育への対応、稲沢市民病院にカリスマ小児科・産科医師を招き通院したくなる病院に、子どもを安心して入院させられる病院の拡充、乳児健診でママたちの交流を作る
- ・ 兄弟の保育園一緒