

地方創生 やらまいか通信 vol.5

発行日：平成 27 年 5 月 26 日

市内金融機関の支店長との意見交換

戦略は「強み」をさらに伸ばすことも大事！



企業活動をいかに支えるか。専門性の確保など

H27.5.26 第1回創生会議（金融機関支店長会議）袋井市役所

第1回「金融機関支店長会議」での意見紹介

- これまで袋井市の人口が伸びてきた要因分析を再度してみる必要がある。弱点の克服も必要だが…市の強みを更に伸ばす視点も必要。
- 近隣市町と比較して、袋井市の地価は比較的安価。これが若い世代のニーズとマッチしているのでは…
- 戦略には「核」が必要。あれもこれもよりも、わかりやすい目標やねらいを持ち施策を特化させるべきでは。
- 企業誘致と企業留置。ともに企業活動を支える適地が必要。特にサイズ。企業の事業拡張に伴う増築や移転のニーズはあるものの…各企業が求めるニーズに合う土地を探すことが困難。
- 宅地供給業務を通じて、顧客は公共施設や便益施設など立地条件のほか、行政サービス（水道料・保育料など）に対する問い合わせが意外と多い。
- 新たな移住や定住を促進する一方で、「空家」対策も同時に講じる必要がある。



- 観光は、域外から人を呼び込むことが強く議論されがちであるが…地域の観光資源が地域の人にとって魅力的なものとなっているかの検証も必要ではないか。
- 地方都市の生き残り方として、地方にいながらも「専門家」のアドバイスなどを受けられサポートやネットワークづくりが重要。
インターネットなどにより、働く場所や発信できる先は広がったが、実務上の課題として、都市部に多く存在する各分野の専門家によるサポートが、この地域においても供給できるか否かが重要。