参考資料１

市内団体からの産業振興に関する自由意見ヒアリング結果

①なまず特産品販売会(8/7)

②東埼玉テクノポリス青年部会(8/9,9/11)

③工専工業会幹事会(8/22)

④埼玉土建吉川松伏支部(9/4)

⑤よしかわマルシェ実行委員会(9/12)

【建物、用地、企業誘致等、都市開発に関すること】

- 吉川駅前に商店街がない。
- 吉川駅周辺の開発がされていない。近隣を見ると、どの駅前も商業施設があって発展している。一方、吉川駅前はパチンコと駐車場しかない。買い物となると、多くの市民が三郷や越谷の商業施設を利用しているのではないか。内需が拾えていない。
- 吉川市の立地を考慮すると企業誘致はできるのではないか。サービス業、特に運送業の誘致。
- 工業用地がない。空き地があるのに活用ができていないのはデメリット。
- 工業用地の取得は農地からの転換を待っていられない。ビジネスのスピードと合わない。農地の中には、高齢化による耕作放棄地も多いのではないか。何とか工業用に使えないか。
- 事業所の移転を考えている企業は、どこも郊外に土地を探している。現在は、圏央道の周辺に移転するのがトレンドとなっており、都内から吉川を飛び越えて移転している。
- 吉川市は特色がない。ベッドタウンとしての宅地整備は結果が出ているが、これから工業を進めるのか、農業を進めるのかは大きな岐路。
- 誘致であれば、商業施設は近隣にあるため、大学病院等がよいと思う。
- 住みやすい。個人的には住環境を守るため、開発による混雑は避けてほしい。
- 川と自然があり、都心から１時間というのは吉川市の強み。自然を残し、活用する産業振興が望ましい。
- 小松川地域は民間の工場が集まった結果、開発が進んでいった地域。道幅や街灯の配置はあべこべであり、周辺に住宅地もある。本来は逆で、住工混在が起こらないよう、工業地域としての環境整備が先にあるべきと考える。１０年後を考えた開発であれば、自然と住居の保全を考慮した工業用地の設定をお願いしたい。それが、人が集まり、住みたいと思わせる町につながり、内需の拡大にもつながると思う。
- 企業誘致は大企業より、中小企業を多く積み重ねるほうがよい。大企業を誘致した

参考資料１

場合の経済効果は大きいが、撤退した時のリスクが大きい。大企業の突然の撤退によって、周辺の中小企業の設備投資が単なる負債となった例などがある。それよりもいろいろな中小企業を集めたほうが、地域経済のリスクヘッジとしてよいと思う。

- 移転を検討している取引先は多い。埼玉南部の情報は少ないためか、あまり注目されていないと感じている。自社としては、取引先が近隣に移転してくれると業務上も有利となる。
- 吉川の立地は、物流拠点として適している。東京 23 区が最大の消費地であることは今後も変わることはないと思う。ちょうど東京の玄関口にあたり、常磐道、東北道、関越道からアクセスできるため、東日本のモノの集積地としては望ましい位置にある。
- 地理的な強みを十分に生かすには、交通網の整備が大切と考える。
- 例えば、駅前開発として駅ビルを作るなど、買い物の拠点があるとよい。
- 市内は地域ごとに利便性の格差がある。交通の便や商店の数など。
- 吉川駅北口のパチンコ屋の乱立と、ムクドリの被害はどうにかしてほしい。
- プロの演奏家を呼べるホール、あるいは野外ステージが欲しい。近隣の市町にあって吉川にだけないのは文化レベルが疑われてしまう。
- 駐車場の大きな、家族で 1 日過ごせる公園が欲しい。休日も吉川で過ごせるようにすることが大切だと思う。

【現在の施策に関すること、将来の施策に期待すること】

- ラッピーランドの運営は、現状人件費が圧迫している。
- 地場産品の強化も必要。
- 「なまず特産品」改め「地域ブランド」でいくべき。なまず以外の特産品の発掘・PR も必要。50 程度の会員を集めて、月 5 千円の会費でやっと自主運営が可能となる。
- 昔は市役所と商工会とが一緒に事業をしている感じだったが、今は市役所と商工会がバラバラに事業をしている感じ。
- 宣伝下手。吉川のお米の質は高いと思う。もっと宣伝すべき。
- これまでの歴史で、あまりに農業が主になっている。方向転換も必要。
- 住むにはよい地域。ベッドタウンとしては現状維持がよい。
- 社内の外注先を見ると、市外への発注が多い。市内でのネットワークを作りたい。
- 吉川市が「チャレンジできる」場所になるとよいと思う。吉川を足がかりにしてもらうのでもよいので、チャレンジする人への補助が望まれる。
- 現在のリフォーム助成金は、建設業だけでなく、市民や周辺の事業者にとってもメリットがある。どのような効果があるか、どういった目的（e.g.経年劣化による補修、育児・介護のための改築、など）で使われたかの分析は必要と考える。
- 空き家の活用として、宿泊施設としてリフォームする施策はどうだろうか。インバウンドの

参考資料１

観点からも必要と思う。

- 建設業団体として戦略を考えたいため、市の情報が欲しい。例えば、今後どこでどのような開発が進むのか、農家はどの程度の戸数なのか、など。
- 公共工事の分離発注を認めてほしい。現状、大きな工事は大手が一括して取ってしまい、中小企業に仕事が回ってこない。大きな工事の受注は、若手にとって大きな経験となり、技術の向上につながる。大手とタッグを組んで部分的に受注できるのでもよい。大手からの技術吸収もできる。
- 地元の雇用を促進すべき。工業の規模を縮小しないほうがよい。そのためには、住宅の整備も必要。
- 近隣地域と何が違うのかの分析は必要。強みを特化する方向性もある。
- 首都圏にあり、供給先が近いことが吉川の強み。
- 中小企業がチャレンジできる環境が望ましい。
- ベッドタウンとして進んできたのもよい点。方向を大きく変えるのではなく、これを活かしたまちづくりがよいのではないか。
- ベッドタウンとしての良い面も守るべき。
- 市内企業間の横のつながりを作りたい。
- 市内企業はバラバラに頑張っている印象がある。まずは、相互に市内企業を発見するところからになると思うが、「産業フェア」のような機会を通じ、市内事業者間のネットワークを作っていきたい。
- 地元雇用の促進。そのため、待機児童の検討が必要。
- 「よしかわマルシェ」が続いているが、マンネリ化も進んでいると思う。よしかわマルシェは商人が物を売ればいいというものではない。人が集まる機会なので、農産物の宣伝販売を組み合わせたり、市のお知らせを出したり、相談窓口を作ったり、等、場を有効に使う工夫が必要ではないか。例えば、「朝ごはんを食べる」などテーマを決め、別々に活動している団体を呼び掛け、つながりを作っていくことが大切と思う。
- 吉川に引っ越してきた 30 代の共働き夫婦が、「吉川は寝るためだけに帰ってくる場所」と言っていた。買い物やレジャー、病院も市外を利用しており、子供が独立したらより利便性のよい町に引っ越すとのこと。年をとっても、我が子にも住み続けたいと思って貰える町になってほしい。

【雇用・働き方に関すること】

- 春日部在住の自分にとって吉川は「働きに来る」場所。回りを見ても、吉川市内から通勤している人は少なく、野田や春日部から来ている人が多い印象。
- 就職は売り手市場。応募を行うと、近場では、越谷市の東部などで吉川市をよく認知している人の応募が目につく。それ以外では春日部以北、久喜市等からの応募も

参考資料１

ある。

- 吉川の市街地からテクノポリスに来る人はいない。中間の田園地域（川藤、南広島）で町が途切れている印象。
- 市内、特にテクノポリスで働くには車ありきで、駅からの利便性に課題あり。（車を持っていない若い人の）就職先として選ばれないのではないか。
- 現場が遠く、時間的な負担が大きい。建設業であっても現場と住居が近い「職住近接」が望ましい。
- 建設業の課題は人材確保。若い人が入って来ない。地元の建物を自分で建てる、人の役に立つ、身近な仕事として誇りを持つことができる仕事。魅力発信が必要。
- 自社の社員はパートが大半。雇用の中心となるのは地元の主婦層で、現在は吉川と松伏で半々となっている。居住地と会社が近くないと、主婦層を集めることはできない。

【自身の事業に関すること】

- 少子高齢化による着工件数の減少に危機感を持っている。
- 顧客のリフォームの動機を突き詰めると、「今いるところに長く住みたい」ということにつながる。地元の企業として信頼される存在でありたい。
- 工事着工件数を増やしたい。雇用増にもつながる。
- リフォームは高い技術が必要とされる分野。後進の育成が大事ではあるが、人手不足で技術継承ができない現状に危機感がある。
- 他の業種との交流の機会が欲しい。
- 地産地消の概念は農業だけではない。建設業も同じ。地域内で経済循環することが大切。
- 自社の業界（建材）について言えば、２０２０年以降の景気減速が怖い。リスクヘッジとして、市にも複数の産業が育つとよい。
- 従業員の高齢化が今後の課題になると考えている。
- 後継者がいないので、現在のお客さんを大切にしたい。

【市民意識に関すること】

- 市議会でも商業に関する質問が出てこないのがさみしい。このままでは市内から商業無くなる。
- 人情がない。商店と学校との関係にしても、昔は学校行事を商店が手伝い、学校も近所の商店で買い物をしてくれた。持ちつ持たれつの関係。
- イベント月（彼岸、盆など）が無くなってきたため、商戦・書き入れ時がない。
- 吉川市の商人は向上心がない。（不動産収入でやっていける商人多い？）

参考資料１

- 吉川市の印象として、保守的で閉鎖的な雰囲気を感じる。地元の人同士の仲は良いと思うが、外との垣根を取り除かないと変化は起こらないと思う。

【シティプロモーション・観光・イベントに関すること】

- 立派なアンテナショップが欲しい。ラッピーランドの現状のプレハブは狭く、たくさんの商品が置けず、限界にきている。
- 桜通りを中心として、川をきれいに、町をきれいにすると観光の面でもよいと思う。
- 今はかなり「なまず」が市民に認知されている。
- 「なまず」を前面に出してイベント企画・開催を。例えば、こいのぼりに掛けてなまずのぼり、など。
- 市全体として「なまずの里」の取り組みが中途半端。一体的な町づくりを。駅を降りたら一目でなまずの町とわかるようにする、レイクタウンの渋滞の車中からでもわかるように、例えば街灯フラッグなどを準備。
- 吉川市は知名度が低く、印象が薄い。相手先にも説明がしにくい（三郷ジャンクションの近く、越谷レイクタウンのあたり、せんべいで有名な草加の隣・・・）。吉川市が一般的に十分な認知を得ていないことが、働く人が集まりにくい一因ではないだろうか。
- 川沿いの旧市街は海や川と陸を結ぶ土地であったことを物語っている。中川の舟運の活用もう一度考えてみるのはどうか。
- 自然が残っていることが吉川市のアドバンテージ。都市化されていない田園風景は無くなりつつある。開発ではなく、保全も必要。さくら並木も車で通ってみるだけではもったいない。花見ができるような整備を進めるとよい。
- 何もないと思っていても、他と比べて良いところもあるはず。良いところは、ＩＴ活用も踏まえて対外的に積極発信をすべき。何らかの差別手段がないとこのまま埋もれてしまう。
- 吉川市はインターネットで検索にかけても情報があまり引っかからない。情報がないと人は集まらない。自分は、「子育てしやすい街」として評判のあった流山市に住居を選んだ。
- 越谷のレイクタウンと三郷のららぽーと、この集客を利用し、吉川に寄ってもらう仕掛けが必要と思う。なまずに加えてもう一つ資源が欲しい。
- 八坂祭りは外に発信できるイベントと思う。まずは人を呼ばないといけない。
- 吉川市単独でＰＲする必要はない。地域に人を集めるためには広域でＰＲすることも大切。