

事前説明時における主な意見

①今後の戦略の方向性について短期的なターゲット変更は望ましくない。市の子育て支援施策は効果が出るまでに時間がかかるため、中長期的な視点でターゲットを変えずに子育て世代に投資し続けることが必要だと思う。

②サービス内容については、短期的・長期的なサポートを両立して実施する必要があると思う。最も大変なのは住民の意識改革。昔は当然だった子育ての社会化を再度浸透させるには相応の労力、期間を要するので長期的なサポートが必要だと思う。短期的には、個々の世帯で利用できるような現物給付にスポットを置き、子育て世帯の困りごとに直接アプローチしていくことが必要だと思う。長期的なサポートにより住民の意識改革が進み子育ての社会化が浸透していくことにより、短期的なサポートを見直していくことも考えられる。

③若者が結婚しやすい環境づくりという視点から言えば、限られた財源の中で新婚世帯等への投資を行うことで子育て世帯への投資額が減るのであれば実施するべきではないと思う。そもそも市の補助があるから結婚することはない。それよりも子育て世帯への投資がいきわたることで若者への子育てのイメージアップにつなげる方が環境づくりにつながると思う。

- ④経営戦略においては、定量データによる分析が必須。子育て世代の定住・転入、それによる地域社会全体への効果波及についても、施策を実施する前と後で何がどのように変化しているのかを定量データで把握しておく、またそれを見せていくことが重要。
- ⑤ターゲット設定は中～高所得の子育て世帯、社会のために自ら貢献する人。支援が必要な人に焦点を当てすぎると中～高所得者が定住しなくなる恐れがある。
- ⑥市の税収を増やして安定的な財源を確保するためには、企業を誘致するか定住を促進するかしかない。企業誘致という視点で言えば、豊中市内に大学があるので、学生の起業のまちとして市をブランディングするのも一つの手法。ポイントは住みながら働ける。働くのも楽しいまち。

⑦市内への転入を進めるために、子育てしやすさなど転入を促進するような施策を外向けにアピールすることは必須。アピールする際は、他の自治体と比較した際に豊中が優れている点をPRする必要があると思う。

⑧子育て世帯の定住・転入を進めるためには、特にデジタル化の促進が必要だと思う。混雑具合を可視化できる仕組みや、事前申請や予約申請ができる仕組みづくり、プッシュ型通知によるお知らせ機能の構築など行政手続きを簡略化できるような仕組み、市の取り組みをよりスピード感を持って伝えることができる仕組みが浸透すれば共働き世帯中心に多くの世代に効果があると思う。これらデジタル化の取り組みを多世代に浸透させるためにも、並行して高齢者向けのデジタルデバインド対策も実施したほうが良い。

⑨市民意識調査における住みたい割合が高い数値で推移しているのは強み。調査を分析し、この土台をキープする取り組みを実施していくことが基本。子育て世代が住居を選択する際に重視するのは「子育て環境」と「治安の良さ」。防犯・治安面に注力して、「子育てしやすさNO.1 + 治安の良さ」みたいなアピールをしていくことも、転入・定住の促進に有効だと思う。

⑩商店街など高齢者含めて普段人が集まりやすい場所を優先して整備していくことで、多くの人にまちがきれいになったことを実感してもらうことができ、人がさらに集まりやすくなり多世代交流にもつながっていくと思う。公共施設については、コワーキングスペースなどを設置し、市内外の人が使用できるようにすることで新たな交流が生まれるきっかけになると思う。中学校の部活地域移行やプール授業の民間委託など今から始めようとしている仕組みの中で地域の人と関わる仕組みを取り入れることもできるのではないか。既存の仕組みを利用して多世代交流につなげていくことも検討してみてはどうか。