

○19番（高塚広義）（登壇） 公明党議員団の高塚広義です。

日頃の市民の皆様との対話の中で、市政に対する様々な御意見や御要望を聞いておりますので、それらも踏まえ、通告に従い一般質問をさせていただきます。よろしく願いいたします。

まず、にいはま営業本部について伺います。

古川市長は公約において、新たな地域経済の活性化戦略の推進に向け、市長によるトップセールスでまちを元気にしますとのメッセージを掲げ、本年4月ににいはま営業本部を新たに設置されております。

このにいはま営業本部は、市長を本部長、新たに設けた営業推進監を副本部長、関係部局の職員を本部員等とした構成にしているほか、民間の有識者を営業戦略アドバイザーとして委嘱されています。

民間企業における営業は一般的ですが、自治体が行う営業というと、職員の皆様にとってもあまりなじみのないことであると思います。そんな中、市長が先頭に立ち、積極的に営業活動を行うことは職員のみならず、市内企業や市民の皆様にとって、新しい新居浜市政の側面を感じ取っていただけるものと思います。

もちろん自治体が行う営業ですので、民間と同じではありませんが、今の時代、営業の発想は、様々な分野で求められていると感じています。例えば、物を作って売るためには製品などの情報提供や販路開拓の中で、出会う人たちとの関係構築、また、どこへ売り込んでいくかといったニーズを把握した上での取組が必要となってきます。にいはま営業本部においては、ぜひこのような発想を持って取り組んでいただきたいと思います。

市長は営業本部におけるトップセールスとして、市内企業の皆さんと共に、積極的に国内外への営業を行ったり、人的なネットワークを活用して情報発信や販路開拓に取り組んでいきますと述べられております。

そこで伺います。にいはま営業本部の取組として、今後どのようなトップセールスをお考えでしょうか。また、市長自らが先頭に立たれるのに併せて、にいはま営業本部の構成員である職員の皆さんの役割も重要であると思います。構成員の皆さんは、部局横断的な協議をしながら、営業という発想を加えることにより、より効果的な事業へと発展させていくよう、具体的な取組を推進することが主な役割ではないかと思います。そのためには基本的なこととして、市内企業の現状やニーズを把握することも必要になってきます。

市長は、にいはま営業本部の構成員である職員が、営業本部の活動を効果的に推進していくためにどのような姿勢で、どのように取り組んでほしいとお考えでしょうか、伺います。

○議長（田窪秀道） 答弁を求めます。古川市長。

○市長（古川拓哉）（登壇） 高塚議員さんの御質問にお答えいたします。

にいはま営業本部についてでございます。

まず、にいはま営業本部の取組として、今後どのようなトップセールスを考えているかについてでございます。

今後の主なトップセールスといたしましては、市内企業の皆様と連携

しながら、展示会や商談会に積極的に参加し、本市産品をPRすることで販路拡大につなげるとともに、地元産業界と住友諸企業の本社を訪問することにより、これまで以上に信頼関係の深化に努めていきたいと考えております。

また、市内企業の皆様からアピールしてほしい商品や営業の御要望等がありましたら、ぜひ御提案いただき、共に取り組んでいけるような雰囲気づくりにも努めてまいります。

さらに、にいはま営業本部においては、税込の増加に直結する、ふるさと納税を重要課題の一つとして位置づけておりますので、寄附額増加に向けた取組を推進してまいりたいと考えております。

次に、にいはま営業本部の構成員である職員にどのような姿勢で、どのように取り組んでほしいかについてでございます。

私自身、トップセールスを行ってまいります。営業本部の職員にはスピード感とコスト感覚を持って、積極的かつ主体的に取り組む、また、所属部局の業務のみにこだわることなく、市内の企業へ足を運び、課題やニーズをお伺いすることで幅広い視野を持ち、新たな視点での掘り起こしも含め、新居浜の魅力、強みがいつでも提案できるよう整理しておいてほしいと考えております。

○議長（田窪秀道） 高塚広義議員。

○19番（高塚広義）（登壇） ありがとうございます。

にいはま営業本部の営業戦略アドバイザーに、新居浜出身でユーグレナ社の福元拓元さんが就任をされ、また、令和7年度の成果目標額も12億円と設定されております。ぜひ、新居浜市の経済活性化に向け、積極的に取り組んでいただくことを要望し、次の質問に移ります。