

○13番（伊藤嘉秀）（登壇） 皆様こんにちは。自民クラブの伊藤嘉秀でございます。

質問に入らせていただく前に、5月21日に行われました大阪・関西万博への太鼓台派遣につきまして、私も同行させていただきました。

太鼓台の演技が始まるまでは場内にまばらであった観客も、演技開始直前には、プラスチックフェンス沿いに多くの人が詰めかけ、見入っていました。

太鼓台の演技では、かき夫の皆さんが、もうへとへとになりながら顔色も青白くなってきたところへ、アナウンスで「新居浜の男の意地と誇りにかけて、担いだら最後まで絶対に落とさない。あと5分」という鬼のようなアナウンスに応えようとする3台のかき夫には、思わず両手を頭の上に上げて拍手する多くの観客の姿を拝見しました。

新居浜の魅力を国内外に発信できたと思います。同時に行われたかき夫体験では、太鼓台の魅力を体験できるすばらしい事業になったと感じました。

30年ほど前に、大生院の方から、太鼓は棒鼻が向き合うとけんかになるが、かき棒の横を寄せ合うとけんかにならない。だから寄せ太鼓を始めたと聞きました。

また、大生院の寄せ太鼓を見て、確かにけんかを防げると、中萩の太鼓台関係者が寄せ太鼓を始めました。

今回の万博では、川西地区太鼓台の口屋太鼓台が初めて寄せ太鼓に参加され、観客の拍手喝采を浴びました。

寄せ太鼓に限らず、平和運行の中にも、観客が喜び、かき夫が感動を味わえる新居浜太鼓祭りが今後市内に広がることを願うとともに、改めて、参加された太鼓台の関係者とかき夫の皆様、市の職員の皆様に感謝申し上げまして、通告に従い質問に入らせていただきます。

まず初めに、市長の目線から見た市政の分析結果と対策について伺いたします。

昨年11月に行われた新居浜市長選挙において、見事に市民の支持を得られて初当選された古川市長には、多くの市民が若さあふれる市政運営を期待していると感じています。

そこでお伺いたします。

市長選挙の前から新居浜市政について分析を行い、選挙公約を作られたと思います。

また、初登庁後、各部署からの現状と事業計画の報告を受けられ、独自の市政分析をされたと思いますが、選挙前の分析と各部署の説明をお聞きになった後での分析結果に違いはありましたでしょうか。違いがあれば具体的な内容をお教えてください。

また、現状の市政を分析されての課題と対策を教えてください。

それらの分析結果からの令和7年度当初予算だと思いますが、古川市長らしさが表れているのがにはま営業本部の設置です。

そこでお伺いたします。

営業本部を設置された目的を教えてください。

にはま営業本部が取り扱う営業品目は、こういったものを想定されていますでしょうか。

また、営業収益と営業費用について、どのようにお考えでしょうか、教えてください。

地方自治体の営業本部といえは、

中村時広知事による愛のくにえひめ営業本部が、昨年度実績で約307億円の成約額と、成約件数が9,392件。商談会やフェアへの参加事業者数は延べで8,098社に上ると発表されています。

そこでお伺いたします。

愛媛県の営業本部と新居浜市の営業本部との違いはあるのでしょうか。営業手段や参加企業、営業品目などの違いはどのようにお考えでしょうか。

また、成約額については県の活動によるものと市の活動によるものと
の線引きについてはどのようにお考えでしょうか、お教えてください。

○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） 伊藤嘉秀議員さんの御質問にお答えいたします。

私の目線から見た市政の分析結果と対策についてでございます。

まず、選挙前と市長就任後の市政分析結果の違いについてお答えいたします。

市長就任後、庁内の各担当部局から施策等の状況について聞き取りを進めた結果、今のところ、市長就任前に行った市政分析との大きな隔たりはございません。

しかしながら、市の財政状況や各部局の施策ごとの現状や課題、また、その推移や見通しなど、就任前には把握できなかった細やかな点について理解が深まったことで、今後、公約の実現をはじめ、市政運営全般におけるまちづくりの方向性をより明確に描くことができるようになってまいりました。

次に、市政の課題と対策についてでございます。

本市の喫緊の課題といたしましては、令和7年度の施政方針でも申し上げましたが、加速する人口減少社会への対応と財政の健全化への対応の2点があると認識いたしております。

まず、人口減少社会への対応では、子育て支援の充実や地域経済の活性化、デジタル化の推進などにより、行政サービス水準を確保し、出生率の向上や移住者の増加につなげてまいります。

また、財政の健全化につきましては、各施策におけるコストや効果に対する意識をさらに高める必要があります。

あわせて、ふるさと納税をはじめとする歳入の確保に、より一層努め、公共施設の統廃合等による歳出の抑制を計画的かつ着実に進める必要があると考えております。

今後におきましては、人口減少社会への対応と財政健全化の両立を図りながら、次世代が希望を持って未来を描ける新しい新居浜の実現に向けたまちづくりを推進してまいります。

次に、にいはま営業本部についてでございます。

にいはま営業本部につきましては、新たな地域経済の活性化戦略として、市産品の流通、販売、企業立地、誘客等を効果的に推進することを目的に、本年4月に設置いたしました。

営業本部において取り扱う営業品目につきましては、ものづくり製品、技術や農林水産物、特産品など、本市の町の魅力につながるあらゆるものを想定しております。

その中でも特に重視しているものが、税収の増加に直結するふるさと

納税であり、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、営業収益と営業費用についての考え方についてでございます。

営業収益に当たるものとしたしましては、成果目標額を設定しており、主な内訳はふるさと納税の寄附額、ものづくりブランド事業における受注額等を想定しております。

一方、営業費用につきましては、新たな特産品の開拓や商談会等への参加など、営業活動に係る経費となりますことから、費用対効果のコスト面を意識して取り組む必要があると考えております。

次に、愛媛県の営業本部と新居浜市の営業本部との違いについてでございます。

愛媛県の営業本部は平成24年度に設置され、10年以上の経験と実績を持たれており、営業手段、参加企業、営業品目のいずれにおきましても、県全体を対象とした大規模な活動を展開しております。

一方、新居浜市の営業本部は、本市に特化した地域密着型の組織として、よりきめ細やかで機動力のある営業活動を行っていきたいと考えております。

また、県と市の営業活動による成約額の線引きにつきましては、今後の事業展開の中で事業内容によって判断してまいります。

愛媛県営業本部には、営業に関するノウハウや実績、多方面へのネットワークを持たれておりますことから、アドバイスをいただいたり、様々な場面で連携を図りながら、にはま営業本部の成果へとつなげてまいりたいと考えております。

○13番（伊藤嘉秀）（登壇） 古川市長の御答弁ありがとうございます。

御答弁の中では、現状の市政につきまして、分析の結果、歳入の確保、そして出生率の向上、これが重要な点であると認識したというふうにお答えいただいたというふうに思います。

また、営業本部につきましては、ふるさと納税を中心とした営業収益を上げていく。それが歳入の確保につながっていくだろうということをお答えいただけたというふうに思います。

営業収益ということなんですけれども、営業収益から、税金を使って営業本部を運営していく、その歳出の部分ですね、この経費を差し引いたのが営業利益ということになってまいります。そういう面では、ふるさと納税に力を入れていくという部分は、できるだけ歳出を減らして営業収益、営業利益を確保していくという意味で、そのポイントとしては非常にいい部分ではないかなというふうにお聞きいたしました。

市民とすれば、県のほうも税金を使って営業本部を運営されている。新居浜市も税金を使って営業本部を運営する。その営業本部が連携して、当然、県と市が連携しながらお互いに収益を上げていく。連携することはいいことだというふうに思うんですけども、お互いに税金を使い合っていますので、その重複がどういったものかというのは非常に関心の高いところではないかなと思いますので、これから、まだまだ始まったばかりですので、営業本部の活動をしていく中で、その辺りの市民が目に見えるような形、また、そういったところも配慮いただきながら

御活動いただければと思います。

地方公共団体の営業本部では、佐賀県の多久市が2000年に営業本部を設置しましたが、単年度で終了されたということです。前向きな発想の下、職員が視野を広げてコスト意識を持つことは重要なことですが、営業職は、やればやるほど限りなく突っ込んでいける分野でもあります。

自らを営業マンとうたう古川市長をはじめ、職員の皆さんが過度の負担とならないようお願いいたしまして、次の質問に移らせていただきます。