

「高島市営業本部」を置いては？

広く売り込みする 企業的発想が必要では？



石田 哲 議員

答

積極的な取り組みができるよう努めます。

問

流通形態が変化する中、高島市の特産品を行政が主導的立場でそのレールを引くべき時が来た。

この課題と同じように、市有財産の有効活用についても、行政が主体的になって販売活動や企業誘致に活用されている姿が見えてこない。企業誘致については今日まで何社かの誘致が進んではいるものの全てが受け身である。高島市が選ばれることを待っているのが現実であろう。企業が何を求めどのような条件を求めているのか、市職員自ら紹介できる土地や条件を常に把握し、積極的な営業活動を実践すべきであると提案する。

例えば、今津サッカー場の凍結課題は不良債権化している。若者から見て魅力ある施設を作り、インバウンドが叫ばれる時代に多くの来訪者を迎える魅力ある施設を整備することは、大変重要な政治的課題である。公共施設の統廃合が叫ばれる中ではあるが価値ある施設、魅力ある施設整備は若者定住の基本中の基本であろう。何もしないで受け身で市の活性化を謳っても新しい時代はやってこない。このような観点で高島市営業本部を作り、常に高島市の産物を広く売り込みする企業的発想が必要ではないか？

答 農林水産部長
本市の農業の更なる活性化に向けて、農業関係団体等ならびに県行政と連携し、積極的な取り組みができるよう努めます。

答 総務部長
市有財産の有効活用について、遊休財産処分方針に基づき、「市としての継続保有、処分の方向性」等を基本事項として、取り組みを行っています。

答 商工観光部長
会員制リゾートホテルおよび学校跡地への企業誘致については、市長自らが市の活性化に繋がる利用方法を検討いただきたい旨の要請を重ね、今回の誘致に至りました。

