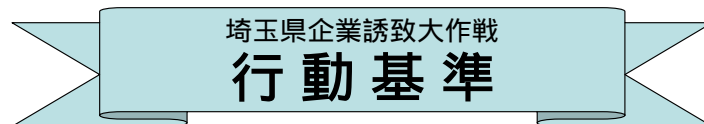


| | | | |
|-------|------------------------------|-------|---------|
| 取組テーマ | 脱”公務員”、 目指せ”スーパーセールスパーソン” | 取組課所室 | 企業誘致推進室 |
|-------|------------------------------|-------|---------|

取組の 主な目的

職員一人一人が、企業の皆様をお客様と考え、お役所仕事のイメージを払拭し、企業誘致のプロフェッショナルになること



1 お客様志向に徹する

立地を希望する企業を「お客様」と常に意識し行動します。

2 いつも前向きに、「はい！ できます」

「できない理由」を考えるのではなく、常に「どうすればハードルをクリアできるか」を考え行動します。

3 プロ集団になる

業務に関するだけでなく、接客も含めてお客様に満足してもらえるよう、プロ意識をもち行動します。

4 数値目標を示し、仕事をする

数値目標を定め、目標に向かって全速力で走ります。

5 競争意識を持つ

常に競争意識をもって行動します。

主な 取組内容

常に県の代表としての意識を持ち行動します。

- ・1つの企業(お客様)に職員が継続して担当する。
- ・埼玉県を商品と考え、お客様に買って頂くための研究や努力をする。

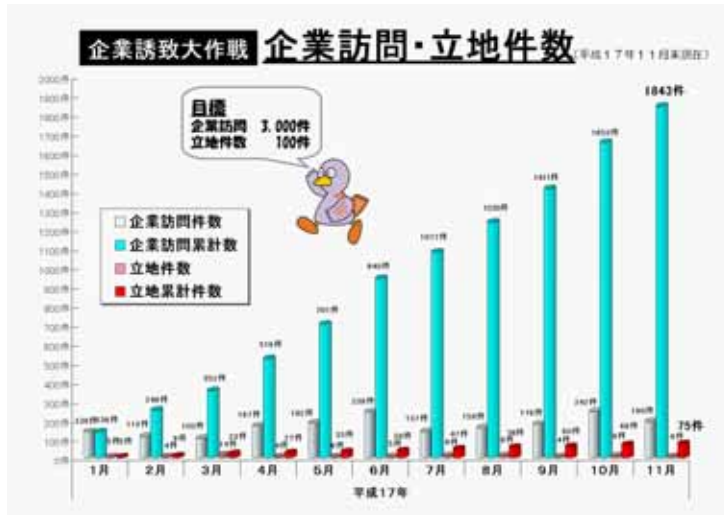
常に民間の視線で行動します。

- ・お客様には、常に「はい、できます」の意識を持って接する。
- ・お客様に覚えていただけるよう顔写真入りの名札や名刺を使用する。
- ・立地件数の実績をオフィス内に掲示し、常に「数字」を意識する。

お客様を迎えるのにふさわしい、快適なオフィス空間を創造します。

- ・整理整頓を心がけ、好感をもたれるオフィス環境を創造。

お客様にも企業訪問・立地件数の実績を示しています。

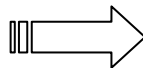


写真入り名刺で、職員も売り込みます。



進捗状況(平成18年2月末)

| 目標 | | 実績 | |
|------|--------|------|--------|
| 立地件数 | 100件 | 立地件数 | 98件 |
| 企業訪問 | 3,000件 | 企業訪問 | 2,437件 |



メッセージ 企業誘致推進室からのメッセージ

企業誘致大作戦の行動基準は、私たち公務員にとっては画期的なものであると思います。「お客様志向」、「数値目標」、「競争意識」など、私たちの意識を変える重要なキーワードです。今、各自治体が独自の優遇策を打ち出すなど、熾烈な企業誘致競争が繰り広げられています。埼玉県も正にこれからが正念場です。今回、審査委員特別賞を頂くことができました。今後も、現状に甘んずることなくお客様の満足度を高めるため、一生懸命努力して参りたいと思います。