

まちづくり市民会議の進め方

第二回分科会資料①

1 検討スケジュール(予定)

- 分科会は、基本的に毎月開催します。策定本部部会と連携して、分野別計画素案づくりを行います。今年度はそれぞれのテーマ分野における施策・事業を検討し、次年度には指標と役割分担について検討します。
- 分科会と策定本部部会は、検討中の市民会議の提案内容について意見交換を行うため、適宜、合同会議を開催します。
- 全体会と策定本部は、基本構想・基本計画素案に関する意見交換を行います。

検討項目	本年度						次年度											
	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
1 基本計画(分野別計画)																		
1-1キックオフ																		
1-2分野別強み・弱み検討																		
1-3分野別重点課題の抽出																		
1-4分野別重点目標の設定																		
1-5施策・事業の立案																		
1-6指標設定・役割分担の検討																		
1-7成果報告書とりまとめ																		

2 分科会での検討内容(予定)

時 期	検 討 項 目
10月	● 自己紹介 ● 進行方針の決定
11月	● 分野別の強み・弱み
12月～1月	● 現状の問題点・課題の把握(5つ程度の重点課題に絞込み)
2月～4月	● 今後の重点目標の設定
4月～6月	● 施策・事業の提案(主要なものについて絞って提案)
7月	● 施策・事業提案発表会
7月～12月	● テーマ分野における指標案・役割分担の検討
1月～3月	● 成果報告書の作成

3 第二回分科会の進め方 時間配分

NO	議事次第	項目	資料他
1	開会(はじめに) (5分)	①あいさつ ②出欠確認(出欠票の記入)、オブザーバー・傍聴者等の確認 ③前回の検討内容(議事録)の確認	
2	検討の進め方(10分)	①検討の進め方に関する説明	※資料①
3	テーマに関する学習(10分)	①時代潮流の変化 ②市民意識調査からみた現状と課題	※資料② ※資料③
4	話し合い (60分)	①本日のテーマの説明 ②本日の目標の確認 ③検討時間の配分 ④各委員の発言(意見提案シートの発表) ⑤分野別強み・弱みの検討(問題) ⑥全体とりまとめ・総括	※資料① ※ポストイット・模造紙
5	休憩(10分)	休憩を兼ねたとりまとめ準備時間	
6	とりまとめ(15分)	①全体とりまとめ(模造紙にとりまとめ) ②まとめ発表	※ポストイット・模造紙
7	閉会 (10分)	①次回の内容 ②次回の日程 ③意見提案シートの配布 ④最後の質問・意見 ⑤最終総括(会長)	※意見提案シート

4 今後の検討手順 (1) 強み・弱みの検討

- 強み・弱み(問題)の検討は、意見提案シートをもとに行います
- 強み・弱み(問題)をポストイットに一つ一つ項目別に記入し、相互の関係について検討します
- 最終的には模造紙にまとめます

<強み・弱み検討の手順>

Step1.

ポストイットに強み・弱みを一つずつ記入

Step2.

記入された強み・弱みを一つずつ発表

Step3.

似通ったもの同士をグループ化

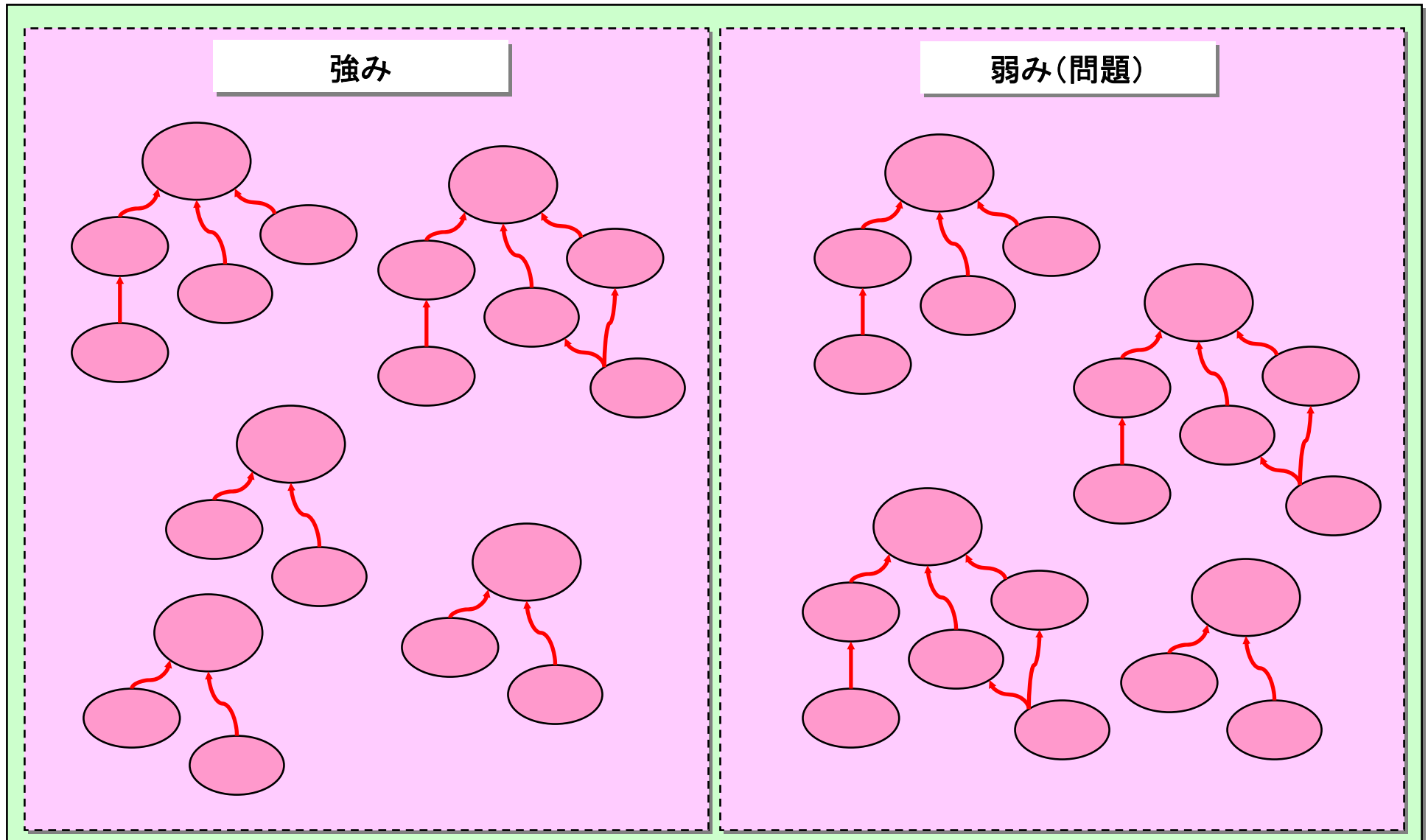
Step4.

それぞれのグループを因果関係で結ぶ

Step5.

模造紙にまとめる

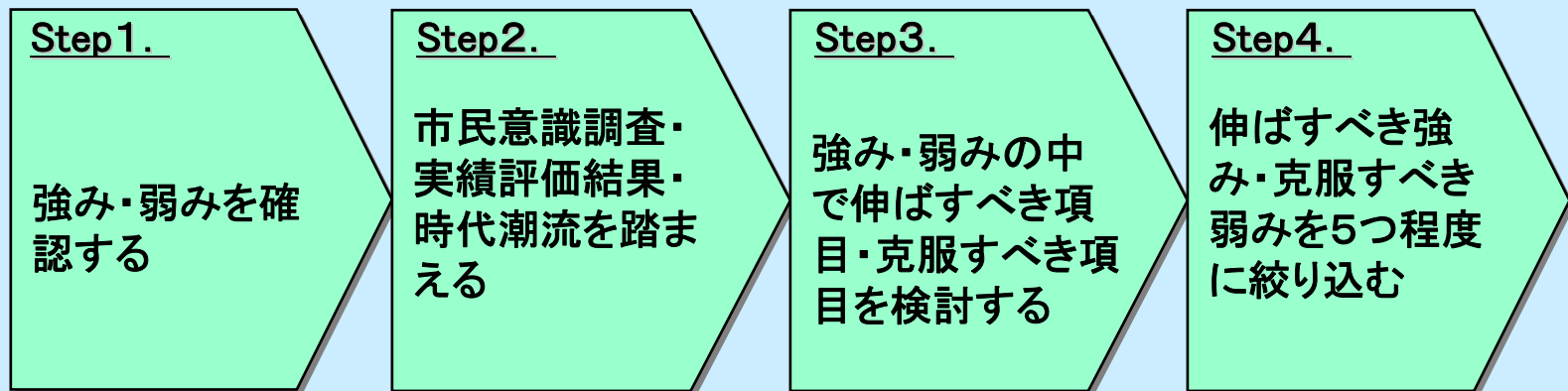
4 今後の検討手順 (1)強み・弱みの検討 出来上がりイメージ



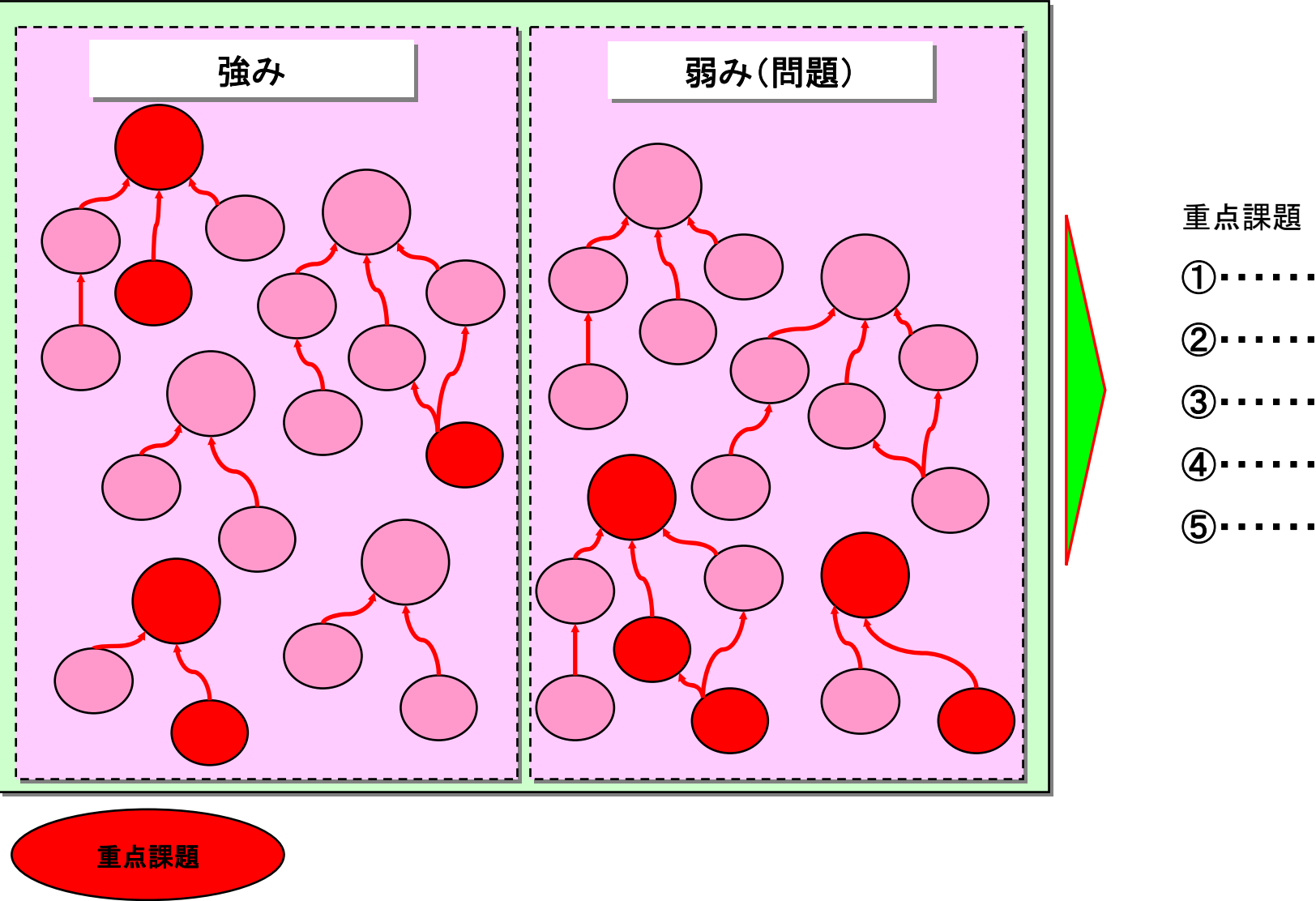
4 今後の検討手順（2）重点課題の抽出

- 重点課題は、強み・弱みを把握した上で、内外の環境条件を踏まえて検討します
- 強み・弱みの中で伸ばすべきもの・克服すべきものをその要因・原因のレベルで把握します
- 重要な課題を5つ程度に絞り込みます

<重点課題抽出の手順>



4 今後の検討手順 (2)重点課題の抽出 出来上がりイメージ



4 今後の検討手順（3）分野別重点目標の設定①

➡ 重点目標とは、「①課題分野の行政サービスの対象となる顧客や利害関係者が明確」にされており、「②施策からどのような成果が期待されるか」を示したものと考えられます。

① 地域の当該分野において

② 5年後にどのような状態になってもらうために

③ 何に対して重点的に取り組むのか

→以上3つの項目（考え方）が含まれていることが必要となります

各分野における重点目標は以下の流れで検討します

<都市像の検討フロー>

Step1.

課題分野の施策・事業の利害関係者を具体的かつ網羅的に想定する

Step2.

利害関係者にどのような状態になってほしいのかを想定する

Step3.

その状態になってもらうために、どのようなサービスや価値を提供するかを検討する

Step4.

類似の顧客及び提供サービス・価値のグルーピング・重点化を行う

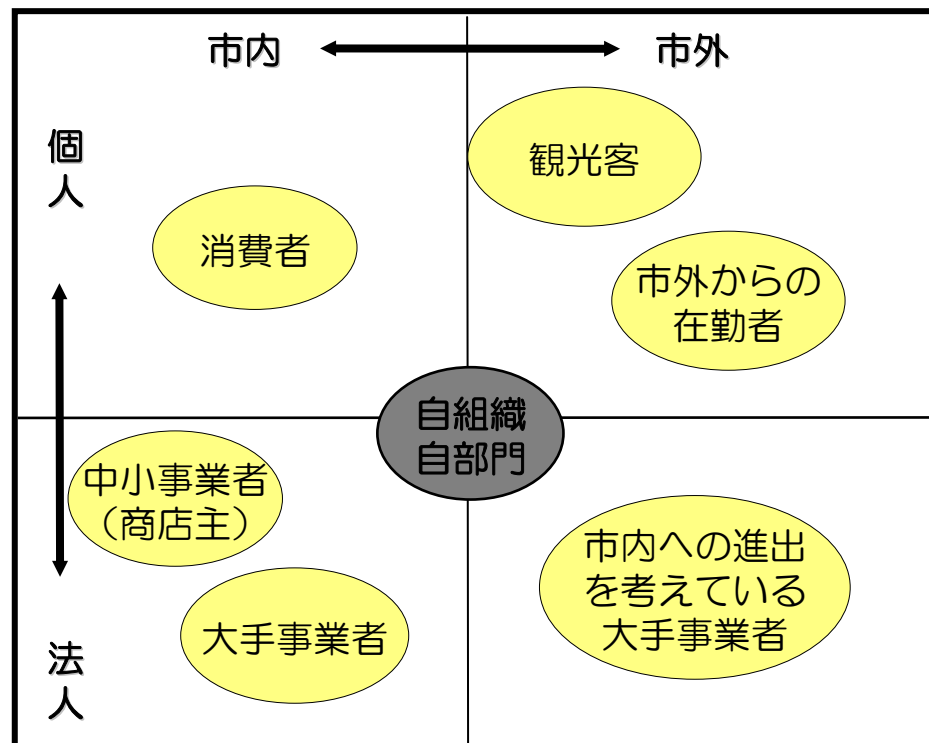
Step5.

重点目標として記述する

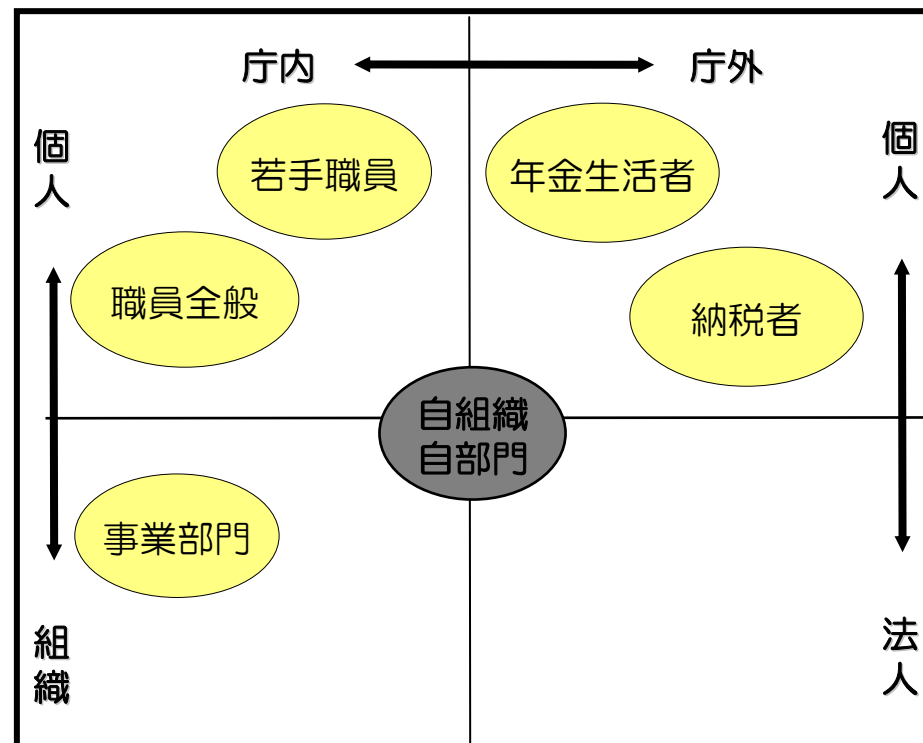
4 今後の検討手順 (3)分野別重点目標の設定②

- **Step1:** 全ての利害関係者(自部門の行政活動に関連するステークホルダー)を網羅的にあげます
- ▶ 行政サービスの対象となる顧客や、事業領域における関係者をまず全てあげてみます。
 - ▶ 「市民」といった一般的な対象にとどまらず、「子育て世代の夫婦」「一人暮らしの高齢者」など、具体的な関係者を設定してみます

利害関係者の設定例（産業振興分野の例）



利害関係者の設定例（管理部門の例）



4 今後の検討手順（3）分野別重点目標の設定③

➡ Step2:それぞれの利害関係者にどのような状態になってほしいのかを記述します

- ▶ 自らの行政サービス活動を通じて、彼らにいったいどのような状態になって欲しいのか？を改めて考えてみます

利害関係者と彼らになって欲しい状態の設定例（産業振興分野の例）

利害関係者	市内消費者	市内 中小企業	大学等 研究機関	在勤者	来訪者・ 観光客	...
なって欲しい状態	多様で高度な購買ニーズが満たされている状態	事業が継続的に維持・発展されている状態	大学の持つ技術がビジネス化されている状態	高度な購買ニーズが満たされている状態	商店街・専門店街が活性化された状態	...

4 今後の検討手順（３）分野別重点目標の設定④

➡ Step3:それぞれの利害関係者に提供するサービスや提供価値を記述します

▶ 彼らに“なってほしい状態”を実現するために、どのような行政サービスや価値を提供しなければならないかを検討します

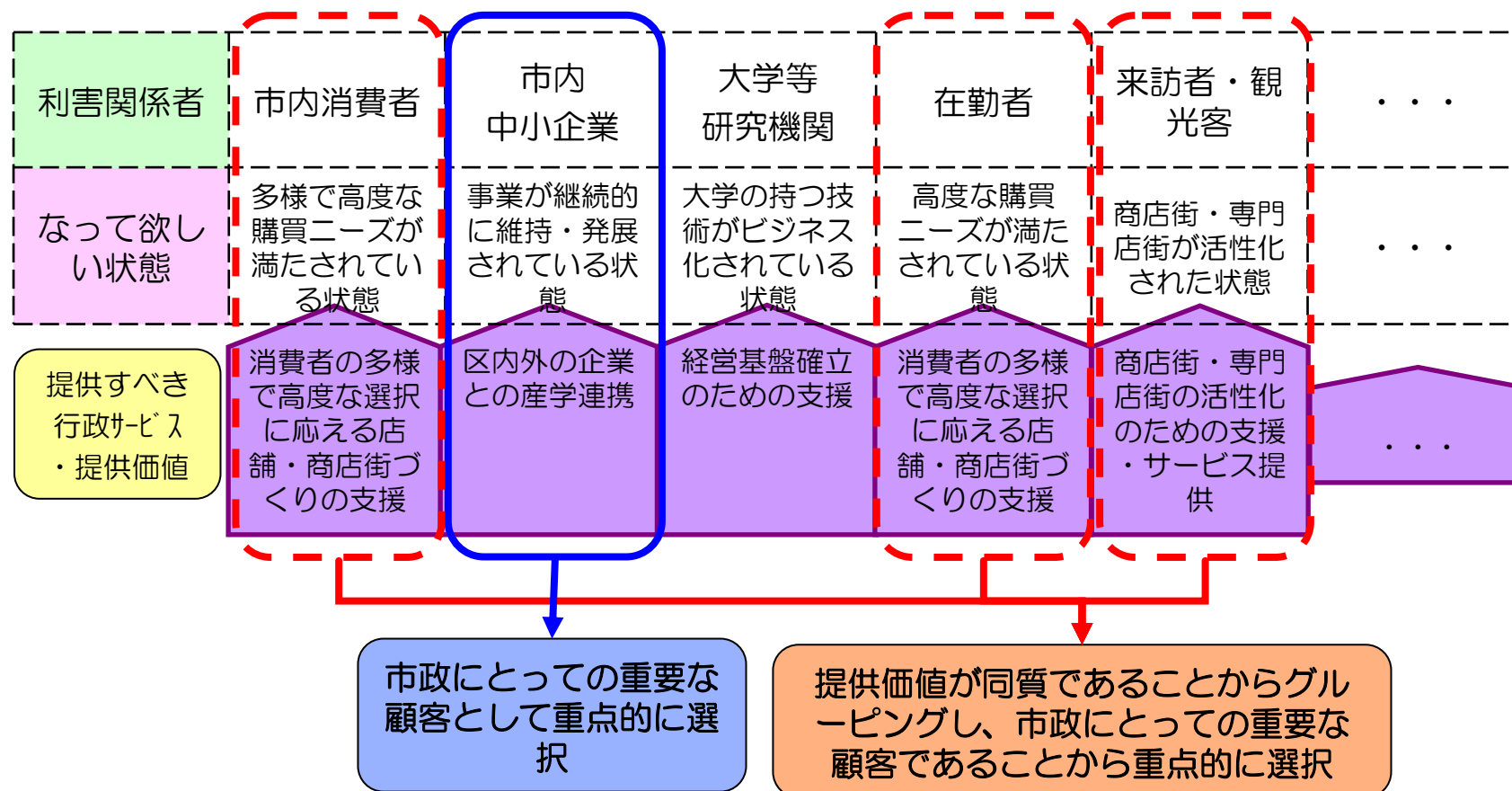
利害関係者と彼らになって欲しい状態の設定例（産業振興分野の例）

利害関係者	市内消費者	市内 中小企業	大学等 研究機関	在勤者	来訪者・観光 客	...
なって欲しい 状態	多様で高度な 購買ニーズが 満たされてい る状態	事業が継続的 に維持・発展 されている状 態	大学の持つ技 術がビジネス 化されている 状態	高度な購買 ニーズが満た されている状 態	商店街・専門 店街が活性化 された状態	...
提供すべき 行政サービス ・提供価値	消費者の多 様で高度な 選択に応え る店舗・商 店街づくり の支援	区内外の企 業との産学 連携	経営基盤確 立のための 支援	消費者の多 様で高度な 選択に応え る店舗・商 店街づくり の支援	商店街・専 門店街の活 性化のため の支援・サ ービス提供	...

4 今後の検討手順 (3)分野別重点目標の設定⑤

➡ Step4: 重要となる利害関係者および彼らへの提供価値を重点化します

- ▶ 列挙した利害関係者から、戦略上重要な利害関係者を重点化する。もしくは、利害関係者へに提供する価値の同質性から利害関係者等をグルーピングした上で、重点化を図ります。
- ▶ 絞込みは、ミッションを踏まえてどの利害関係者に注力しなければならないのか、どの利害関係者に対して自部門の強みが発揮できるか、という観点で行います。

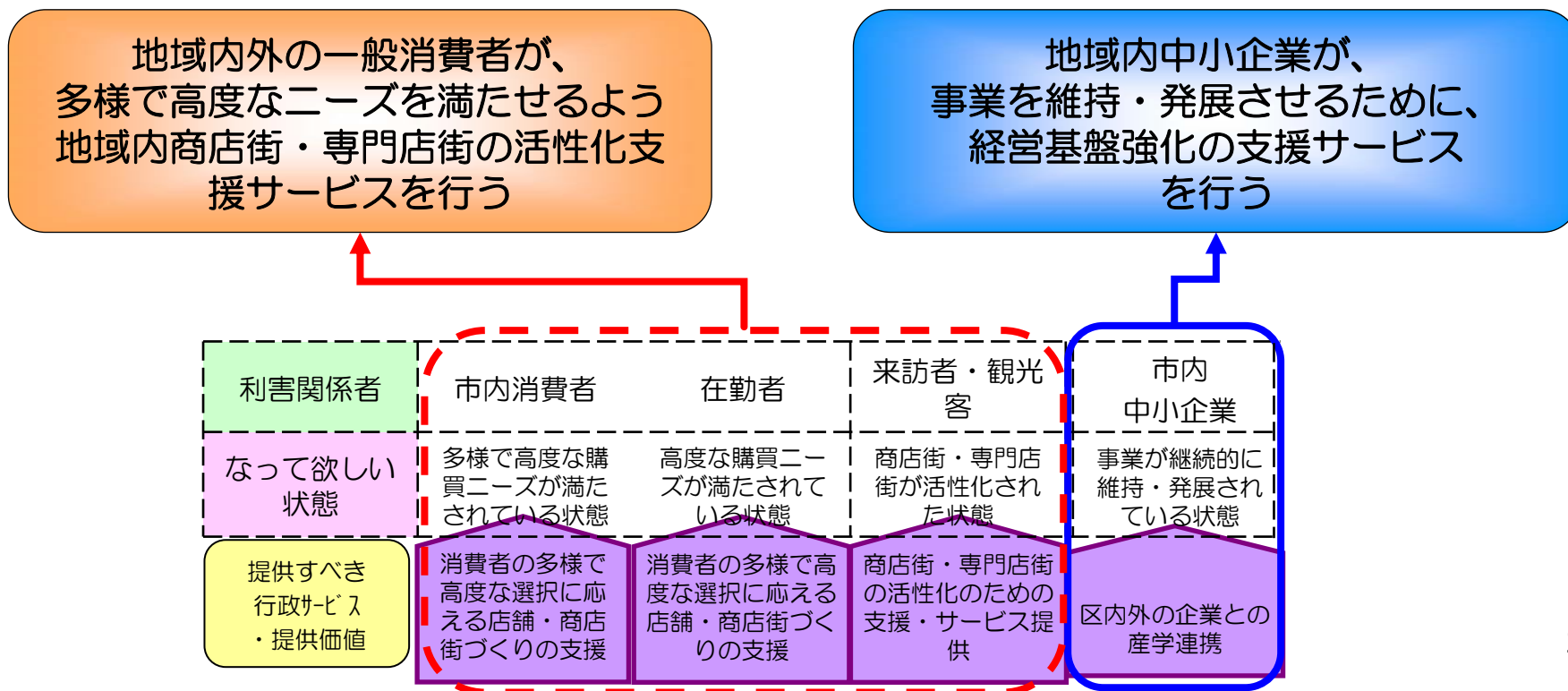


4 今後の検討手順 (3)分野別重点目標の設定⑥

➡Step5:戦略目標として記述する⇒戦略目標では以下の3つがわかるように記述を行います

- ▶ 1.「誰に対して」…重点化した利害関係者
- ▶ 2.「どのような状態になってほしいか」…目指すべき状態を定義する
- ▶ 3.「そのためにどのような価値を提供するか」…状態を実現するための提供価値・サービスを記述

戦略目標の記述例 —「誰が、どういう状態になるために、どのような価値を提供する」という上記1、2、3の順での記述例



4 今後の検討手順 (3)分野別重点目標の設定⑦

➡ GOAL: 重点目標を分野別計画に位置付けると、以下のようになります。

重点課題	重点目標	施策	事業
圏域ナンバー1 商業都市としての中心市街・企業再生 消費生活の質の向上と地域コミュニティの活性化を通じた市民満足の向上	地域内中小企業が事業を維持発展させるために、経営基盤強化の支援サービスを行う 地域内外の消費者が多様なニーズを満たせるように、地域内商店街・専門店街の活性化支援サービスを行う		

4 今後の検討手順 (4)施策・事業の検討①

- ➡ 施策とは「重点目標を実現するために重要と考えられる手段・方策」を指す
 - ▶ 抽象的ではなく、より具体的であること
 - ▶ 目標達成のための重要成功要因となるもの
 - ▶ 日常的なタスクではなく、資源を効果的に配分して重点的に取り組む必要のあるもの
 - ▶ 他の諸所の施策と比べた時に、より重要であり優先的に取り組む必要のあるもの
- といった視点から重点化し、選択していきます。

利害関係者と彼らになって欲しい状態の設定例(産業振興分野の例)

重点目標	地域内中小企業が事業を維持発展させるために、経営基盤強化の支援サービスを行う
施策	1. 中小企業の情報リテラシー向上支援 2. 資金調達をはじめとする経営資源の確保支援 3. 中小企業経営トップの能力開発・人材育成支援

4 今後の検討手順 (4)施策・事業の検討②

施策は以下の流れで検討します

＜施策の検討手順＞

Step1.

重点目標を実現するための打ち手(方策)を網羅的に検討する

Step2.

施策を目的-手段関係で記述する

施策を設定する上での重要な留意事項

- ◆当該分野の強み・弱みを考慮した上で施策の選択を行う(強み・弱み分析の結果を踏まえる)
- ◆市民意識調査等を活用し、施策のニーズ度を踏まえて判断する
- ◆分科会内で十分な議論を行い戦略の方向性について合意を得ながら進める

4 今後の検討手順 (4)施策・事業の検討③

➡ GOAL: 重点目標を分野別計画に位置付けると、以下のようになる。

重点課題	重点目標	施策	事業
圏域ナンバー1 商業都市としての中心市街・企業再生 消費生活の質の向上と地域コミュニティの活性化を通じた市民満足の向上	地域内中小企業が事業を維持発展させるために、経営基盤強化の支援サービスを行う 地域内外の消費者が多様なニーズを満たせるように、地域内商店街・専門店街の活性化支援サービスを行う	中小企業の情報リテラシー向上支援 資金調達をはじめとする経営資源の確保支援 中小企業経営トップの能力開発・人材育成支援 	