

平成 30 年度 行政評価結果

【第 2 卷 戰略プロジェクト評価】

評価からはじめるまちづくり

平成 30 年 12 月

盛岡市

目 次

I 戰略プロジェクトについて

1. 戰略プロジェクトとは何か	・・・・・	1
2. 平成30年度戦略プロジェクト	・・・・・	1

II 戰略プロジェクト評価について

1. 戰略プロジェクト評価は何のために行うのか	・・	2
2. どのような仕組みか	・・・・・・・・・	3
3. 評価結果を何に反映させるのか	・・・・・	3
戦略プロジェクト評価シートの見方	・・・・・	5
戦略プロジェクトロジックモデルシートの見方	・・・・・	6
重点1 「食と農」・「ものづくり」応援プロジェクト	・・	7
重点2 みんなが支える子ども・子育て安心プロジェクト	・・	13
重点3 2020あつまる・つながるまちプロジェクト	・・	19

I 戰略プロジェクトについて

1 戰略プロジェクトとは何か

平成27年度からスタートした総合計画の基本目標^{*1}を達成するため、各分野の29施策^{*2}において、それぞれ取組を推進していく一方で、未来に向か、特に重点的・施策横断的に取り組む必要のある課題に対応するため、施策単位での取組を連携させながら事業実施の効果を高め、課題を解決し、基本目標の達成や将来像の実現を目指していく必要があります。

このことから、本市の課題等を踏まえた、重点的・施策横断的な取組を「戦略プロジェクト」として展開します。

取組期間は、おおむね3年を目途に重点を置いた取組を進めます。

*¹ 基本目標

総合計画の基本構想に掲げている「目指す将来像」の実現のため、まちづくりの理念や方向性を表したもの

*² 施策

目指す将来像の実現に向けて取り組む課題を明確にするために、4つの基本目標の下に位置付けたもの。施策毎に目標値を設定するなどして達成度の評価を行います。

2 平成30年度戦略プロジェクト

重点1 「食と農」・「ものづくり」応援プロジェクト

本市の魅力ある農畜産物などの地域資源を活用した取組を進めるとともに、関連する食品関連産業やものづくり関連産業の高付加価値化やビジネス環境整備の取組により産業の振興を図ります。

また、戦略的な企業誘致や企業支援のほか、新たな市場開拓や新商品開発等を目的とした異業種交流の促進により、活力あふれるまちづくりを推進します。

重点2 みんなが支える子ども・子育て安心プロジェクト

若い世代や子育て世代が、希望を持って子どもを産み育てることができるよう、さまざまな保育ニーズに柔軟に対応するための支援を行うなど、子育て環境を充実します。

また、子育ての相談や子どもの健全な成長を支援する体制の充実を図り、盛岡に住み続けたいと思える、安心して子育てのできるまちを実現します。

重点3 2020あつまる・つながるまちプロジェクト

本市を訪れる旅行客が満足し、選ばれる観光地域となるため、歴史や自然、文化などの恵まれた観光資源を生かし、ブラッシュアップするとともに、国内外からの観光客受入態勢の整備を進めるほか、様々な媒体を通じ、本市の魅力を積極的にプロモーションします。

また、2019年ラグビーワールドカップや2020年東京オリンピック・パラリンピックの機運を高め、ホストタウン事業などに取り組むとともに、M I C E の誘致や盛岡ファンづくりを推進するなど、交流人口を増やし、魅力があふれるまちづくりを推進します。

II 戰略プロジェクト評価について

1 戰略プロジェクト評価は何のために行うのか

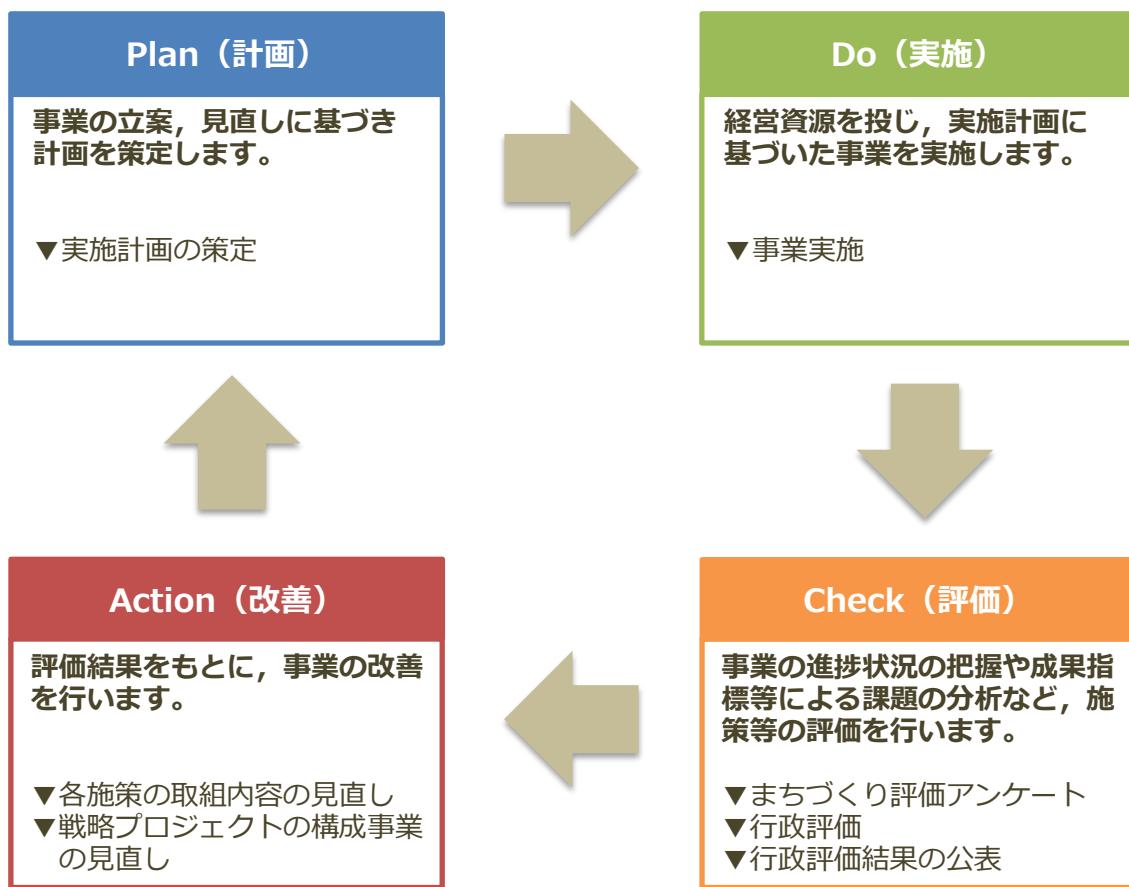
戦略プロジェクト評価は、各戦略プロジェクトの目的や目標がどこまで達成されたか等の視点により評価するものです。

また、戦略プロジェクトは、設定した取組期間内において目標を達成することが求められていることから、前年度の実績を踏まえながら当該年度の評価時点における進捗状況評価（事中評価）を実施することで、戦略プロジェクトの着実な推進を図ります。

2 どのような仕組みか

計画（P L A N）→実施（D O）→評価（C H E C K）→改善（A C T I O N）の循環（マネジメントサイクル）を確立し、市の行政活動について絶えず振り返りを行うことにより、次年度以降の企画の立案や予算編成に反映させていく仕組みです。

○総合計画の進行管理



3 評価結果を何に反映させるのか

戦略プロジェクト評価の評価結果は、今後の戦略プロジェクトの推進や構成事業の見直しに活用するとともに、戦略プロジェクトの期待する効果や意図実現に向けて特に高い効果が得られる事業に対し、重点的に予算を配分するなど、予算編成に活用することとしています。

(余白)

戦略プロジェクト評価シートの見方

【戦略プロジェクト評価(平成30年度)】

戦略プロジェクトの概要

戦略プロジェクト名	「食と農」「ものづくり」応援プロジェクト	戦略プロジェクトに取り組む背景	戦略プロジェクトの取組の内容
期待する効果	産業の魅力・活力があふれるまちになる	戦略プロジェクトの取組期間は概ね3年です。めには、若者がどれだけ盛岡に残り、定住してもらえるのかという課題があり、この課題解決のためには、若者を巻き込む仕事、「安定した雇用形態」、「相応の賃金」といった雇用の質を重視した取組が重要です。また、産業全体の付加価値や生産性の継続的な向上につなげていく必要がある。	本市の魅力ある農畜産物などの地域資源を活用した取組を進めるとともに、関連する食品関連産業やものづくり関連産業の高付加価値化やビジネス環境整備の取組により産業の振興を図る。
重点取組期間	平成29～31年度	戦略プロジェクトの中心事業を所管する部等を「主管部等」、主管部等の長を、「戦略プロジェクト統括マネージャー」としています。	また、戦略的な企業誘致や企業支援のほか、新たな市場開拓や新商品開発等を目的とした異業種交流の促進により、活力あふれるまちづくりを推進する。
主管部等名	商工観光部・農林部	対象(誰(何)を対象として行うのか)	意図(対象をどのようにしたいのか)
戦略プロジェクト統括マネージャー	沼田秀彦 商工観光部長・長澤秀則 農林部長	農畜産物 製造業	農畜産物の6次産業化により販売額が一定水準に達する。 製造業の高付加価値化を図る。

目標指標の状況・評価(平成30年7月時点)

目標指標の状況・評価(平成30年7月時点)				戦略プロジェクトの目的を客観的な数値で表した指標を設定し、目標達成度を評価する判断材料としています。	今後の展開(評価時点～平成31年度)								
実績値の推移				実績の評価	評価を踏まえた今後の取組								
<p>指標① 農畜産物加工品販売額</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>当初値(H27)</th> <th>H31目標値</th> <th>目指す方向</th> <th>単位</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>18</td> <td>27</td> <td>↗</td> <td>百万円</td> </tr> </tbody> </table> <p>「↗」は実績値を上げていくことを、「↘」は実績値を下げていくことを、「→」は当初値を維持していくことを目標とするものです。</p>				当初値(H27)	H31目標値	目指す方向	単位	18	27	↗	百万円	<p>「指標の目指す方向」に向けて特に寄与している点</p> <p>「盛岡りんご」 ・ジュースを中心に、販売額・販売数量ともに伸びている。 ・29年度からゼリードリンクを商品化した生産者が2名ある。 ・もりおかの食と農バリューアップ推進事業で催事の販売支援を行った生産者の販売額が増加している。</p> <p>「もりおか短角牛」 ・加工品の製造、販売の取組が販売額の増加に結び付き、一定の成果が表れている。</p> <p>「アロニア」 ・需要がないことを理由に、リカースイーツの販売が中止された。 ・原材料の仕入れ価格見直しにより、アロニアティーの販売が減少した。</p> <p>「津志田芋」 ・28年度は「いわて国体」の開催に伴い、土産品としての芋焼酎販売が好調であったが、国体の終了により、29年度は27年度並みの販売額となった。</p> <p>「行者にんにく」 ・イベント販売に頼った上での販売額となっており、宣伝開発と販路拡大が必要。</p>	<p>「指標の目指す方向」に向けて特に寄与している点の要因分析</p> <p>「盛岡りんご」 ・「盛岡りんご」は、「もりおかの食と農バリューアップ推進戦略」に基づくアクションプランを確実に実行し、さらなる販売額の増加を目指すこととする。また、タイ、ベトナム、台湾への輸出に加え、カナダなど海外への輸出拡大に向けた農協の取組に対し、側面から支援を行い、販路拡大に結び付ける。</p> <p>「もりおか短角牛」 ・販売額が好調な「もりおか短角牛」は、「もりおかの食と農バリューアップ推進戦略」に基づくアクションプランを確実に実行し、さらなる販売額の増加を目指すこととするとともに、もりおか短角牛の振興を図る取組を引き続き実施する。また、春から夏にかけて不足するもりおか短角牛の供給量の確保を図るために、引き続き、肥育農家に対する子牛購入経費の一部を助成する。</p> <p>「アロニア」 ・「アロニア」は、築川地区に着任した地域おこし協力隊員と連携しながら、新たな商品開発や販売促進活動に取り組み、販売額の増加に結び付けたい。</p> <p>「津志田芋」 ・「津志田芋」は、30年度以降の芋焼酎の製造について、製造、販売者等関係者との協議をする。</p> <p>「行者にんにく」 ・「行者にんにく」は、薮川地区に着任した地域おこし協力隊員と連携しながら、新たな商品開発や販売促進活動に取り組み、販売額の増加に結び付けたい。</p> <p>「盛岡産農畜産物の生産量の拡大の一端を担う新規就農者の確保と育成のため、引き続き支援を行う。</p>
当初値(H27)	H31目標値	目指す方向	単位										
18	27	↗	百万円										
<p>指標② 製造業粗付加価値額</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>当初値(H27)</th> <th>H31目標値</th> <th>目指す方向</th> <th>単位</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>4,209</td> <td>4,377</td> <td>↗</td> <td>千万円</td> </tr> </tbody> </table> <p>※ 製造業粗付加価値額… 売上高から原材料費や仕込原価などの変動費を差し引いたもの</p>				当初値(H27)	H31目標値	目指す方向	単位	4,209	4,377	↗	千万円	<p>「指標の目指す方向」に向けて特に寄与している点</p> <p>・設備投資が増加傾向である。</p>	<p>★1 新産業等用地の整備を進める。道明地区の準工業地域のうち、第一事業区については、平成33年2月までに整備が終了するよう、関係各部局との調整を行い、事業の円滑な推進を図る。</p> <p>★2 地場企業を含め、新設・拡充・移転等の意向把握に努め、早期の売却を図り、操業環境や生産性の向上を目指す。</p>
当初値(H27)	H31目標値	目指す方向	単位										
4,209	4,377	↗	千万円										
<p>指標③ 異業種交流における商談成立件数</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>当初値(H27)</th> <th>H31目標値</th> <th>目指す方向</th> <th>単位</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>27</td> <td>110</td> <td>↗</td> <td>件</td> </tr> </tbody> </table> <p>※ 目標値及び実績値はH27からの累計</p>				当初値(H27)	H31目標値	目指す方向	単位	27	110	↗	件	<p>「指標の目指す方向」に向けて特に寄与している点</p> <p>・第1回商談会開催後、6月末時点で6件の商談が成立了。</p>	<p>★1 商談会を全3回開催し、商談成立件数を増加させる。</p> <p>★2 商談会のほかに、見本市や産地訪問見学会を開催し、情報発信の機会とともに、商談会の効果を上げる。</p> <p>★3 商談会において、出展者の食材を使用した新メニューを提案するなど、商談会への参加業者の増加に向け、内容を工夫する。</p>
当初値(H27)	H31目標値	目指す方向	単位										
27	110	↗	件										

戦略プロジェクト ロジックモデルシートの見方

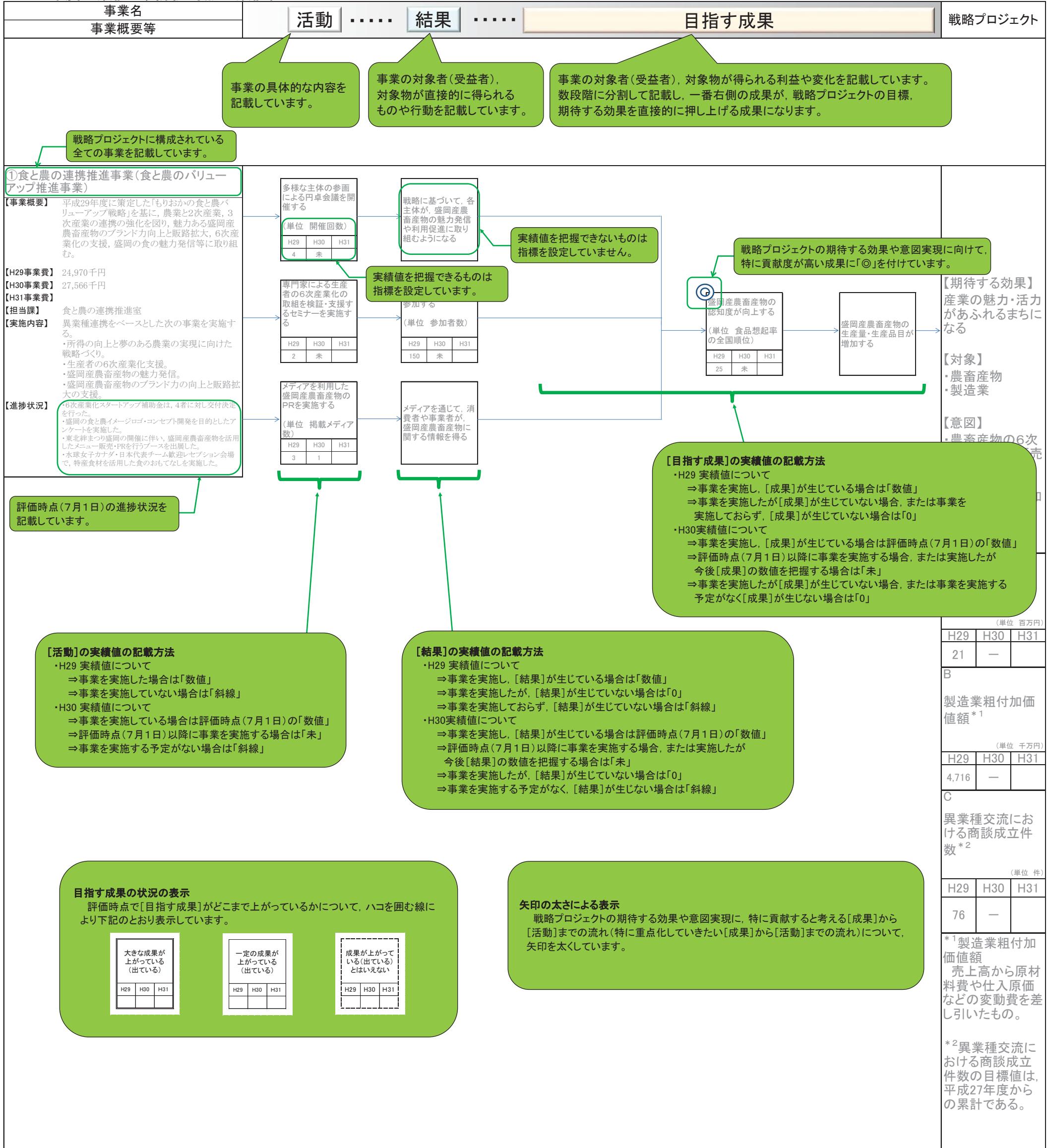
ロジックモデルシートは、各事業がどういった論理(ロジック)で戦略プロジェクトの期待する効果に至るのか、その過程を、数段階(直接の結果、一次成果、二次成果、三次成果….)に分割して表現しています。つまり、直接の結果から右へ順に、時間の経過にともなう成果の流れを表しています。

*ロジックモデルとは、戦略プロジェクトの期待する効果に対して、各事業がどのような因果関係にあるのかを体系的に図示した流れ図のことであり、事象の構造を抽象化して論理的に形式化した仮説です。ロジックモデルシートを作成するにあたっては、経験と事業実績に基づいて、「こうなることによってこうなる、その結果こうなる…」という論理の流れを考えます。このような論理的な根拠を持ったより良い仮説を立てることが、より有効性の高い事業をつくりだすことにつながると考えていました。また、毎年このロジックモデルを検証し、見直すことによって、戦略プロジェクトの期待する効果の達成を目指します。

ロジックモデルシート(平成30年度評価)

戦略プロジェクト名 「食と農」・「ものづくり」応援プロジェクト 主管部名 商工観光部・農林部

*H30年度の数値は、評価時点の数値。



【戦略プロジェクト評価(平成30年度)】

戦略プロジェクトの概要

戦略プロジェクト名	「食と農」・「ものづくり」応援プロジェクト
期待する効果	産業の魅力・活力があふれるまちになる
重点取組期間	平成29~31年度
主管部等名	商工観光部・農林部
戦略プロジェクト統括マネージャー	沼田秀彦 商工観光部長・長澤秀則 農林部長

戦略プロジェクトに取り組む背景	戦略プロジェクトの取組の内容
人口を維持していくためには、若者がどれだけ盛岡に残り、定住してもらえるのかという課題があり、この課題解決のためには、「やりがいのある仕事」、「安定した雇用形態」、「相応の賃金」といった雇用の質を重視した取組が重要であり、経済・産業全体の付加価値や生産性の継続的な向上につなげていく必要がある。 人口減少を背景とした、農畜産物や工業製品等のマーケット縮小や農業の担い手不足が懸念される中、食と農に関わる事業者やものづくり産業に属する事業者が事業活動の展開を図り雇用を維持・創出することが重要課題となっている。	本市の魅力ある農畜産物などの地域資源を活用した取組を進めるとともに、関連する食品関連産業やものづくり関連産業の高付加価値化やビジネス環境整備の取組により産業の振興を図る。 また、戦略的な企業誘致や企業支援のほか、新たな市場開拓や新商品開発等を目的とした異業種交流の促進により、活力あふれるまちづくりを推進する。
対象(誰(何)を対象として行うのか)	意図(対象をどのようにしたいのか)
農畜産物 製造業	農畜産物の6次産業化により販売額が一定水準に達する。 製造業の高付加価値化を図る。

目標指標の状況・評価(平成30年7月時点)

実績値の推移				実績の評価	
指標① 農畜産物加工品販売額				単位	「指標の目指す方向」に向けて特に寄与している点
当初値(H27) 18 H31目標値 27 目指す方向 ↗				百万円	→ 特に寄与している点の要因分析
					「盛岡りんご」 ・ジュースを中心に、販売額・販売数量とともに伸びている。 ・29年度からゼリードリンクを商品化した生産者が2名ある。 ・もりおかの食と農バリューアップ推進事業で催事の販売支援を行った生産者の販売額が増加している。
<p>40</p> <p>30</p> <p>20</p> <p>10</p> <p>0</p> <p>当初値 H28 H29 H30 H31</p>					「もりおか短角牛」の販売額が好調である (28年度: 1,270千円, 29年度: 1,540千円, 伸び率121.3%)
<p>「アロニア」の販売額が不調である (28年度: 7,256千円, 29年度: 5,960千円, 伸び率△17.9%)</p> <p>「津志田芋」の販売額が不調である (28年度: 5,476千円, 29年度: 2,603千円, 伸び率△52.5%)</p> <p>「行者にんにく」の販売額が不調である (28年度: 3,426千円, 29年度: 3,167千円, 伸び率△7.6%)</p>					「アロニア」 ・需要がないことを理由に、リカースイーツの販売が中止された。 ・原材料の仕入れ価格見直しにより、アロニアティーの販売が減少した。
<p>指標② 製造業粗付加価値額</p> <p>当初値(H27) 4,209 H31目標値 4,377 目指す方向 ↗</p>				単位 千万円	「指標の目指す方向」に向けて特に寄与している点
					→ 特に寄与している点の要因分析
<p>7,000</p> <p>6,000</p> <p>5,000</p> <p>4,000</p> <p>3,000</p> <p>2,000</p> <p>1,000</p> <p>0</p> <p>当初値 H28 H29 H30 H31</p>					・設備投資が増加傾向である。 ・経済情勢が上向きであるためと考えられる。
<p>※ 製造業粗付加価値額… 売上高から原材料費や仕込原価などの変動費を差し引いたもの</p>					
<p>指標③ 異業種交流における商談成立件数</p> <p>当初値(H27) 27 H31目標値 110 目指す方向 ↗</p>				単位 件	「指標の目指す方向」に向けて特に寄与している点
					→ 特に寄与している点の要因分析
<p>140</p> <p>120</p> <p>100</p> <p>80</p> <p>60</p> <p>40</p> <p>20</p> <p>0</p> <p>当初値 H28 H29 H30 H31</p>					・第1回商談会開催後、6月末時点で6件の商談が成立了。 ・魅力のある県内生産者に出店を促し、また、生産者が売りたいと思う業種のバイヤーに参加を呼びかけることで、商談会の魅力が向上したと考えられる。
<p>※ 目標値及び実績値はH27からの累計</p>					

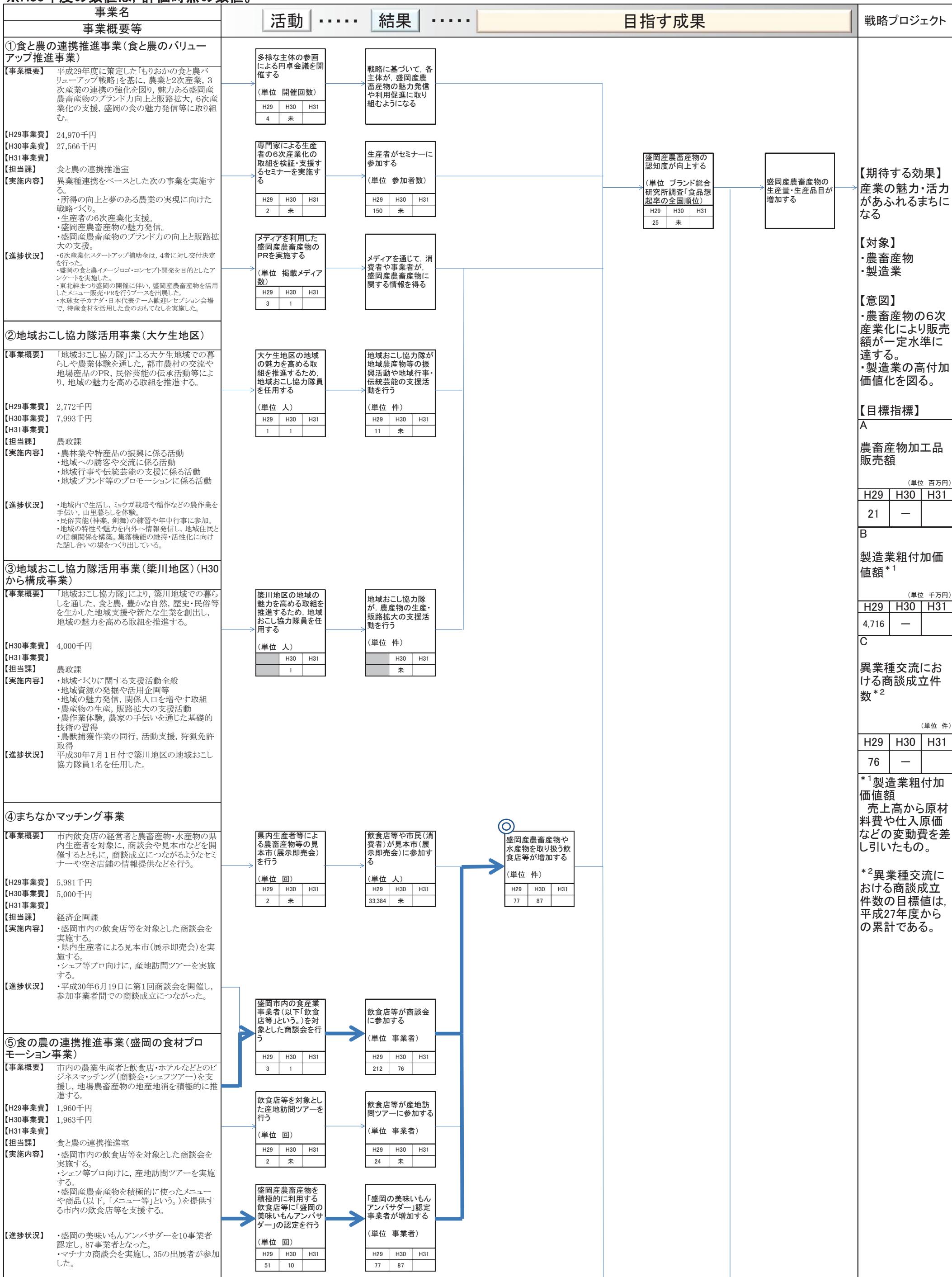
今後の展開(評価時点～平成31年度)	評価を踏まえた今後の取組
	☆1 販売額が好調な「盛岡りんご」は、「もりおかの食と農バリューアップ推進戦略」に基づくアクションプランを確実に実行し、さらなる販売額の増加を目指すこととする。また、タイ、ベトナム、台湾への輸出に加え、カナダなど海外への輸出拡大に向けた農協の取組に対し、側面から支援を行い、販路拡大に結び付ける。
	☆2 販売額が好調な「もりおか短角牛」は、「もりおかの食と農バリューアップ推進戦略」に基づくアクションプランを確実に実行し、さらなる販売額の増加を目指すこととするとともに、もりおか短角牛の振興を図る取組を引き続き実施する。また、春から夏にかけて不足するもりおか短角牛の供給量の確保を図るために、引き続き、肥育農家に対する子牛購入経費の一部を助成する。
	☆3 「アロニア」は、築川地区に着任した地域おこし協力隊員と連携しながら、新たな商品開発や販売促進活動に取り組み、販売額の増加に結び付けたい。
	☆4 「津志田芋」は、30年度以降の芋焼酎の製造について、製造、販売者等関係者との協議をする。
	☆5 「行者にんにく」は、薮川地区に着任した地域おこし協力隊員と連携しながら、新たな商品開発や販売促進活動に取り組み、販売額の増加に結び付けたい。
	☆6 盛岡産農畜産物の生産量の拡大の一端を担う新規就農者の確保と育成のため、引き続き支援を行う。
	☆1 新産業等用地の整備を進める。道明地区の準工業地域のうち、第一事業区については、平成33年2月までに整備が完了するよう、関係各部局との調整を行い、事業の円滑な推進を図る。
	☆2 地場企業を含め、新設・拡充・移転等の意向把握に努め、早期の売却を図り、操業環境や生産性の向上を目指す。
	☆1 商談会を全3回開催し、商談成立件数を増加させる。
	☆2 商談会のほかに、見本市や産地訪問見学会を開催し、情報発信の機会とともに、商談会の効果を上げる。
	☆3 商談会において、出展者の食材を使用した新メニューを提案するなど、商談会への参加業者の増加に向け、内容を工夫する。

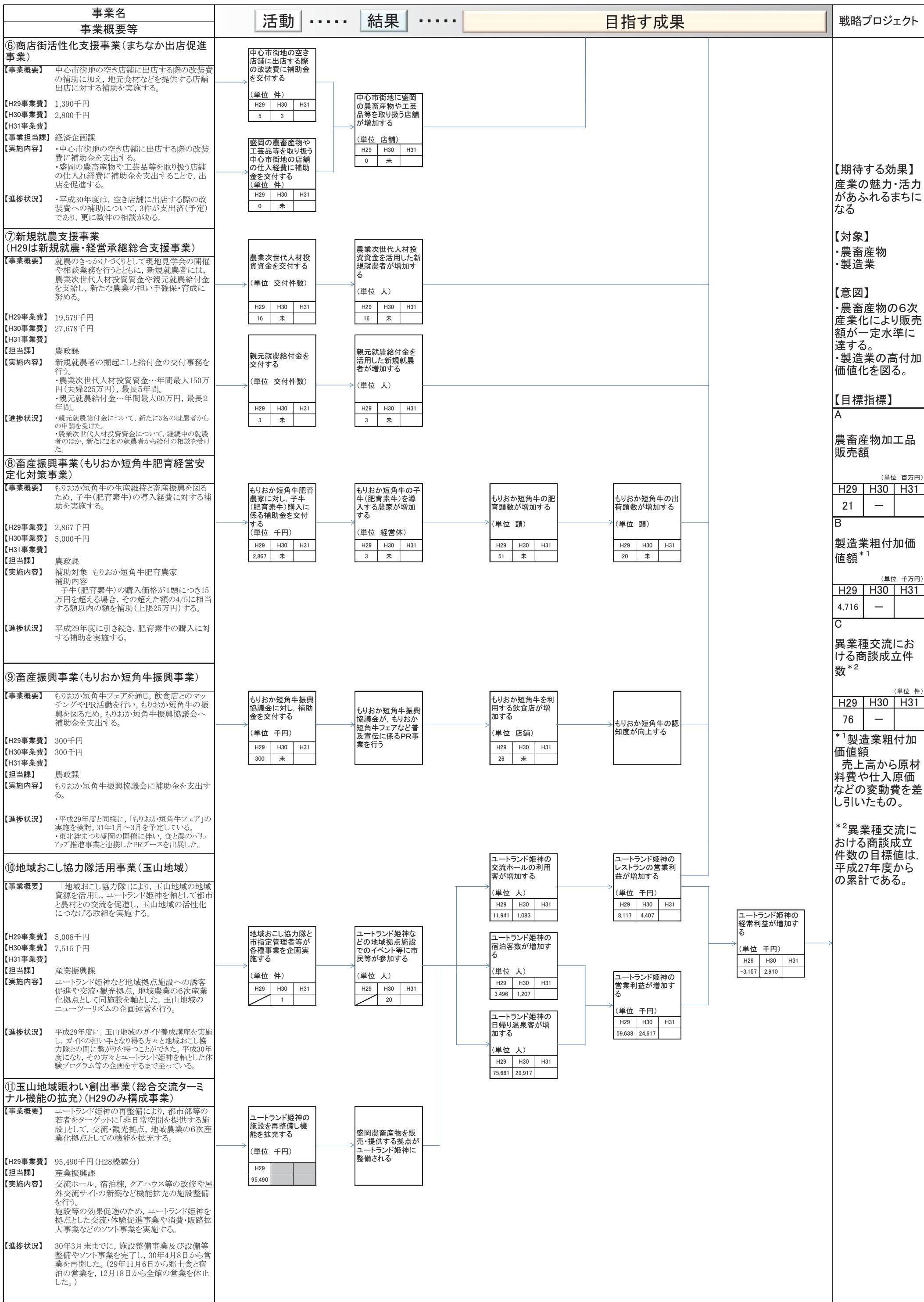
(余白)

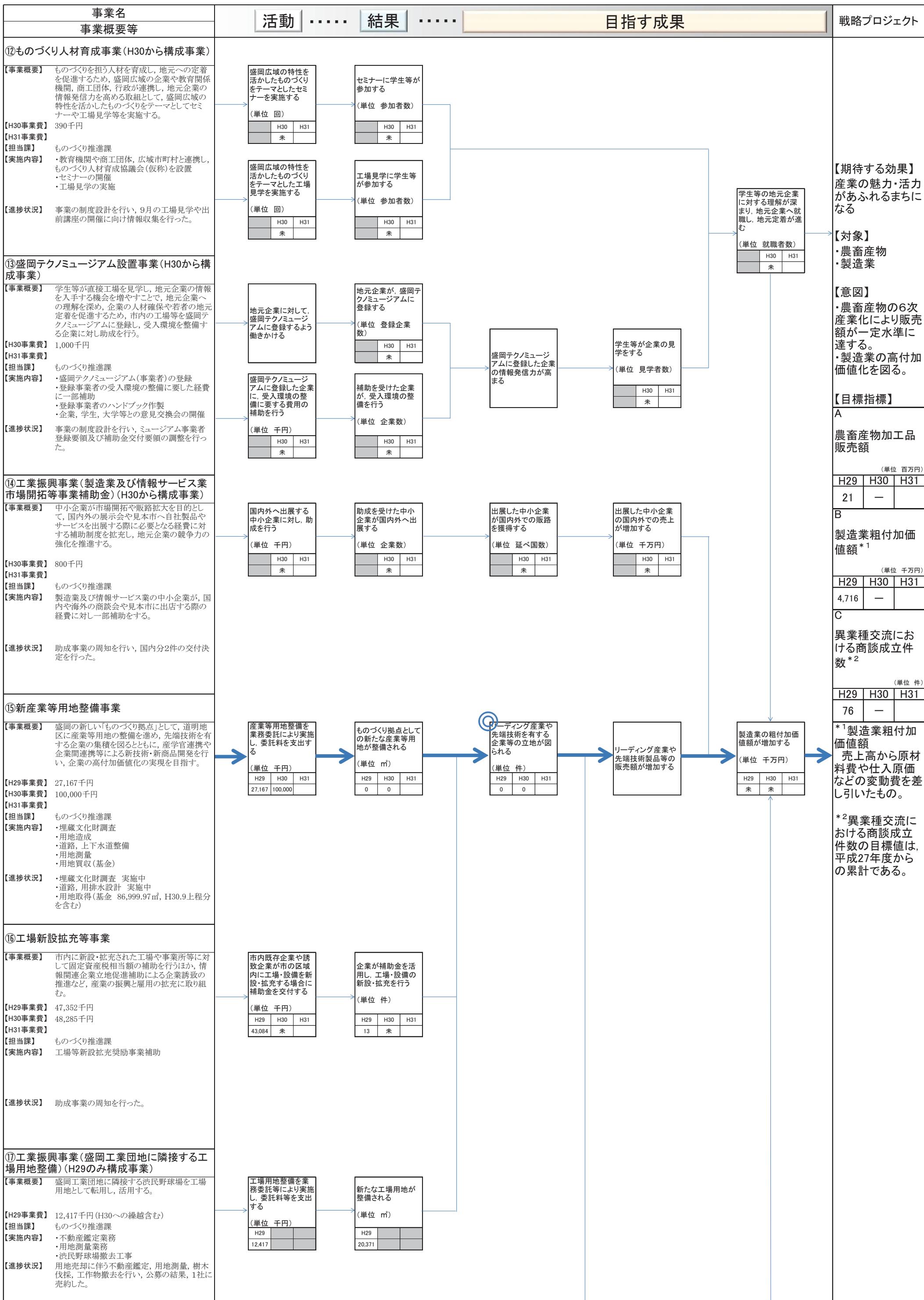
ロジックモデルシート(平成30年度評価)

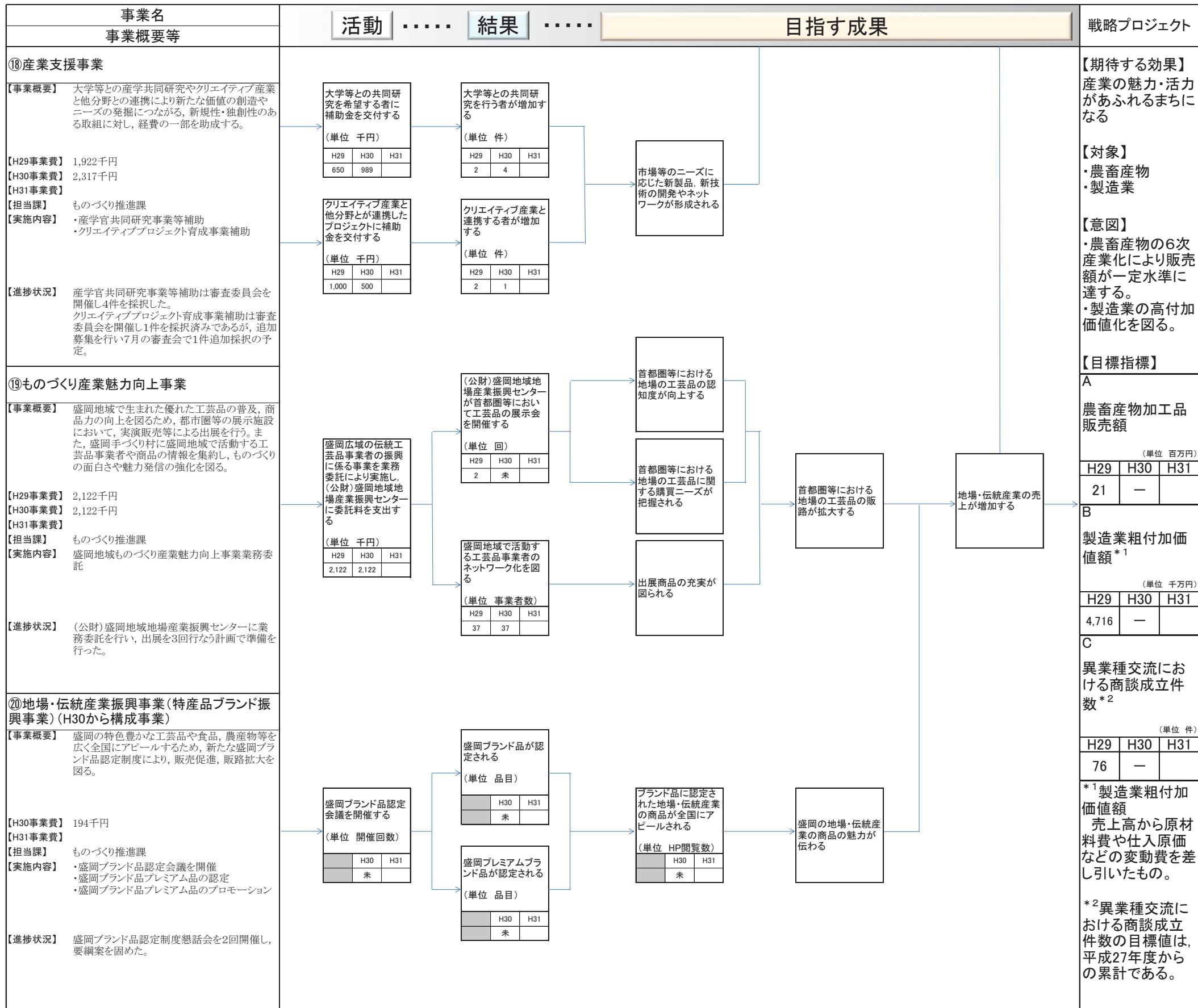
戦略プロジェクト名 「食と農」・「ものづくり」応援プロジェクト 主管部名 商工観光部・農林部

※H30年度の数値は、評価時点の数値。









【戦略プロジェクト評価(平成30年度)】

戦略プロジェクトの概要

戦略プロジェクト名	みんなが支える子ども・子育て安心プロジェクト
期待する効果	盛岡で子どもを産み育てたいと思われるまちになる
重点取組期間	平成30～32年度
主管部等名	子ども未来部
戦略プロジェクト統括マネージャー	藤澤忠範 子ども未来部長

戦略プロジェクトに取り組む背景	戦略プロジェクトの取組の内容
生産年齢人口の減少が進む中、活力ある社会を築いていくため、若い世代にとって暮らしやすい、子育てがしやすい、また女性にとって社会進出がしやすいなど、若い世代や女性が住み続けたくなるまちをつくることが本市の重要な課題となっている。	若い世代や子育て世代が、希望を持って子どもを産み育てることができるよう、さまざまな保育ニーズに柔軟に対応するための支援を行うなど、子育て環境を充実する。また、子育ての相談や子どもの健全な成長を支援する体制の充実を図り、盛岡に住み続けたいと思える、安心して子育てのできるまちを実現する。
対象(誰(何)を対象として行うのか)	意図(対象をどのようにしたいのか)
子育てをしている人 子ども	子育てしやすいと感じ、子育てに関する不安が少なくなる。 家庭環境や経済状況によらず、健やかに育つ。

目標指標の状況・評価(平成30年7月時点)

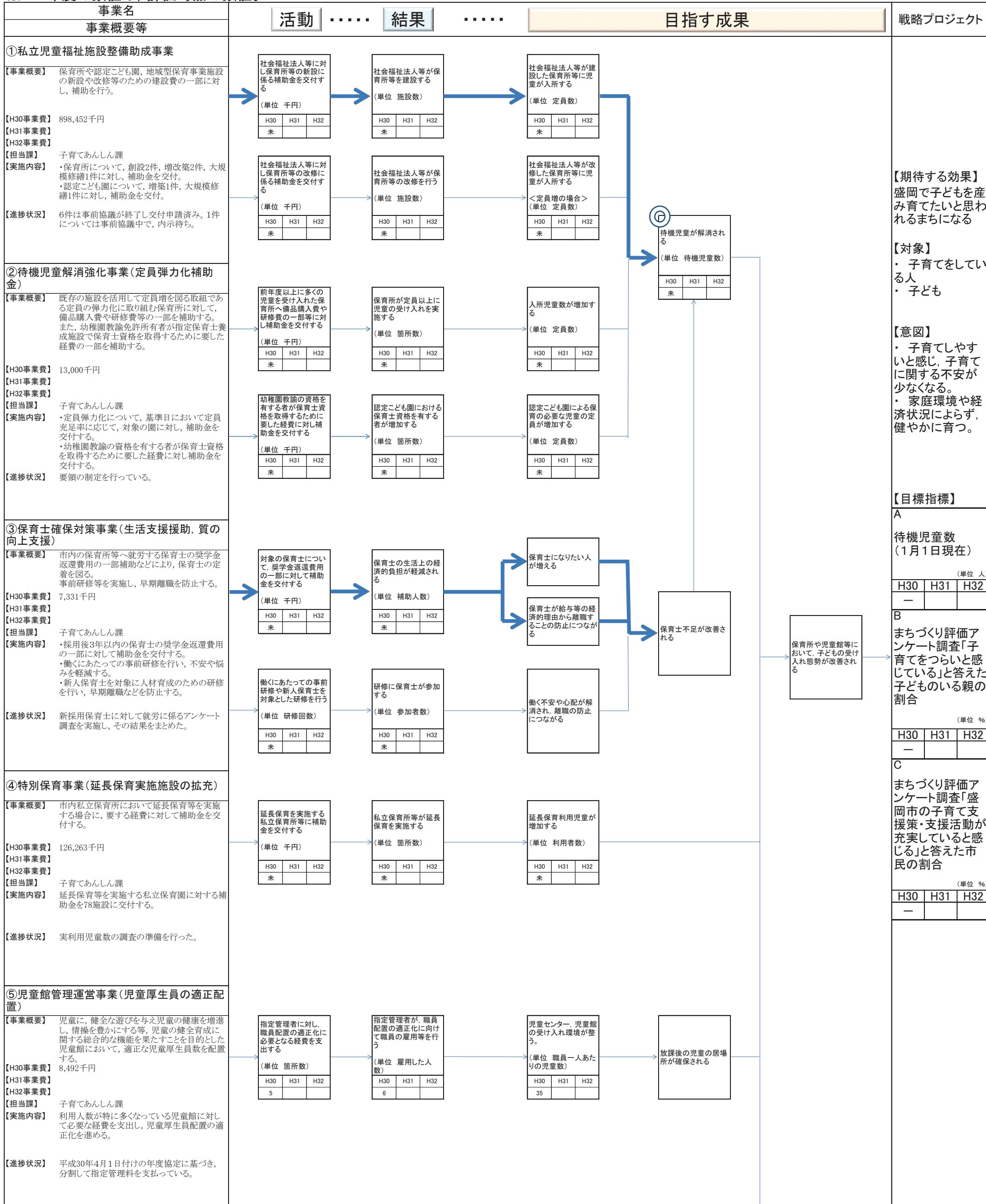
実績値の推移			実績の評価		
指標① 待機児童数(1月1日現在)		単位	「指標の目指す方向」に向けて特に寄与している点	特に寄与している点の要因分析	
当初値(H27)	0	H32目標値	0	目指す方向 ↓	
50	40	30	20	10	0
0	0	0	0	0	0
当初値 H28 H29 H30 H31 H32					
※ 当初値～H29の実績値は、翌年度4月1日時点の数値です。					
指標② まちづくり評価アンケート調査「子育てをつらいと感じている」と答えた子どものいる親の割合		単位	「指標の目指す方向」に向けて特に寄与している点	特に寄与している点の要因分析	
当初値(H27)	22.0	H32目標値	13.6	目指す方向 ↓	
50	40	30	20	10	0
22.0	24.0	30.0	0	0	0
当初値 H28 H29 H30 H31 H32					
☆1 当初値～H29の実績値は、翌年度4月1日時点の数値です。					
指標③ 策・支援活動が充実していると感じる」と答えた市民の割合		単位	「指標の目指す方向」に向けて特に寄与している点	特に寄与している点の要因分析	
当初値(H27)	13.3	H32目標値	42.0	目指す方向 ↑	
50	40	30	20	10	0
13.3	15.2	15.9	0	0	0
当初値 H28 H29 H30 H31 H32					
☆1 当初値～H29の実績値は、翌年度4月1日時点の数値です。					

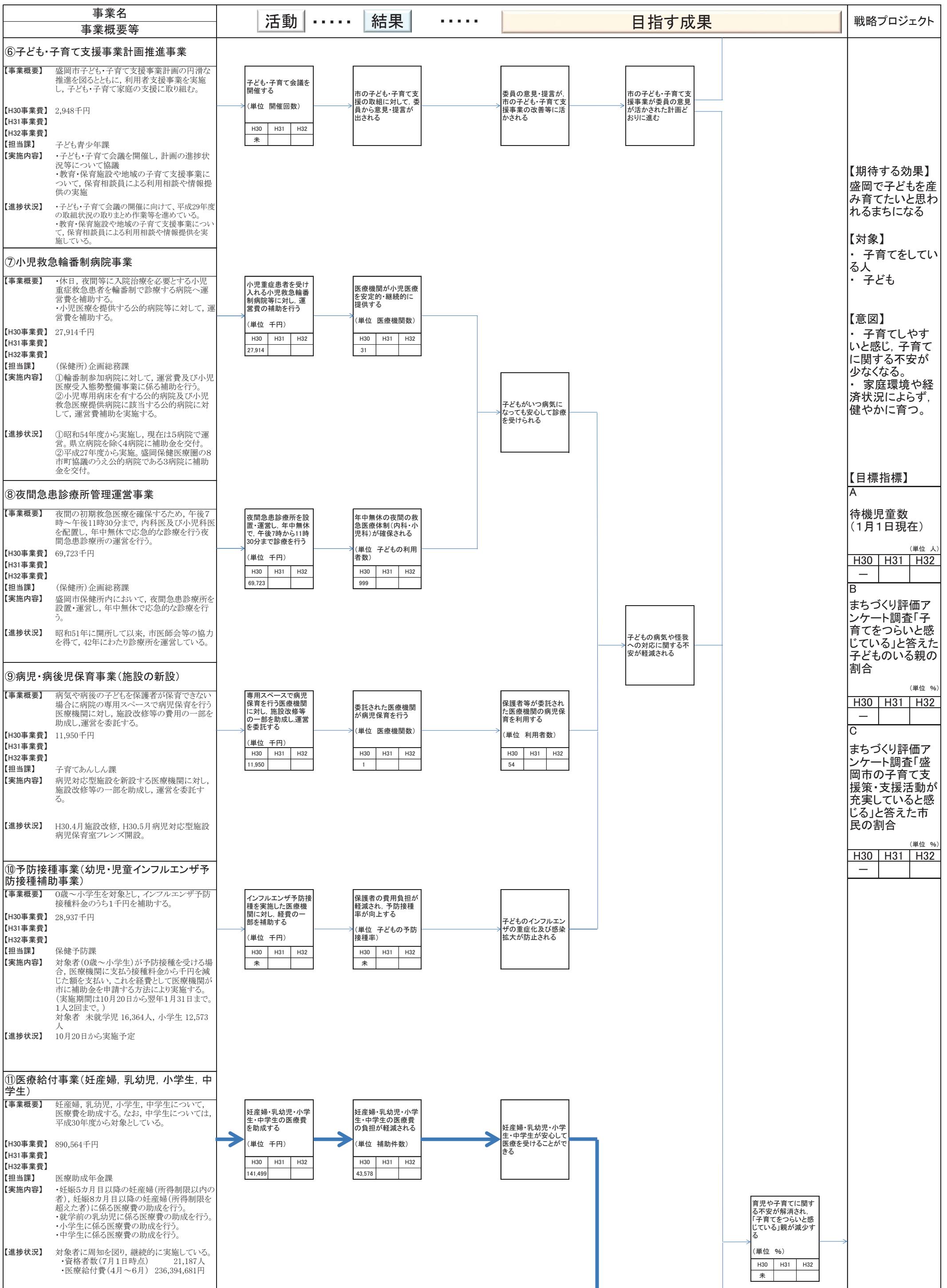
今後の展開(評価時点～平成31年度)	評価を踏まえた今後の取組
	☆1 待機児童が多く発生している盛南地域、都南地域に重点的に保育施設の定員を確保する。
	☆2 保育士の確保に向けて、雇用環境の改善に重点的に取り組む。
	☆1 児童数が増加している盛南地区への地域子育て支援拠点の開設を検討する。
	☆2 30年度から実施しているアウトチーチ型の「産後ケア」及び産婦人科医療機関での「産婦健康診査」費用の助成制度を継続する。
	☆3 30年度から、身近な場所で子どもや保護者に寄り添って継続的な相談・支援を行なう子ども家庭総合支援センターを設置し、28年度に設置した子育て世代包括支援センターと一体的に、愛称「子ども未来ステーション」として運営することで、妊娠期からの切れ目ない相談支援体制の構築を図ったところで、今後この体制により寄り添った支援体制を進める。
	☆1 児童数が増加している盛南地区への地域子育て支援拠点の開設を検討する。
	☆2 子ども未来基金を活用した補助制度の予算を増額し、個人・団体による子ども・子育て支援活動のさらなる促進を図る。
	☆3 年間を通じた待機児童の解消に向けて、「盛岡市待機児童対策緊急プロジェクト」として、保育定員の拡大や保育士確保に重点的に取り組む。
	☆4 医療費給付事業の拡大について、継続的に検討を行う。 ・未就学児の全額無料化について、年間医療費の試算などを行い、確実に実施できるかを検討。 ・医療費給付事業の現物給付方式導入は、県及び県内市町村が統一して行っていることから、県内市町村と連携を図り、県に現物給付方式の導入を要請。 ・国民健康保険国庫負担金の減額措置撤廃について、全国市長会、中核市市長会、県市長会を通じて引き続き要望。

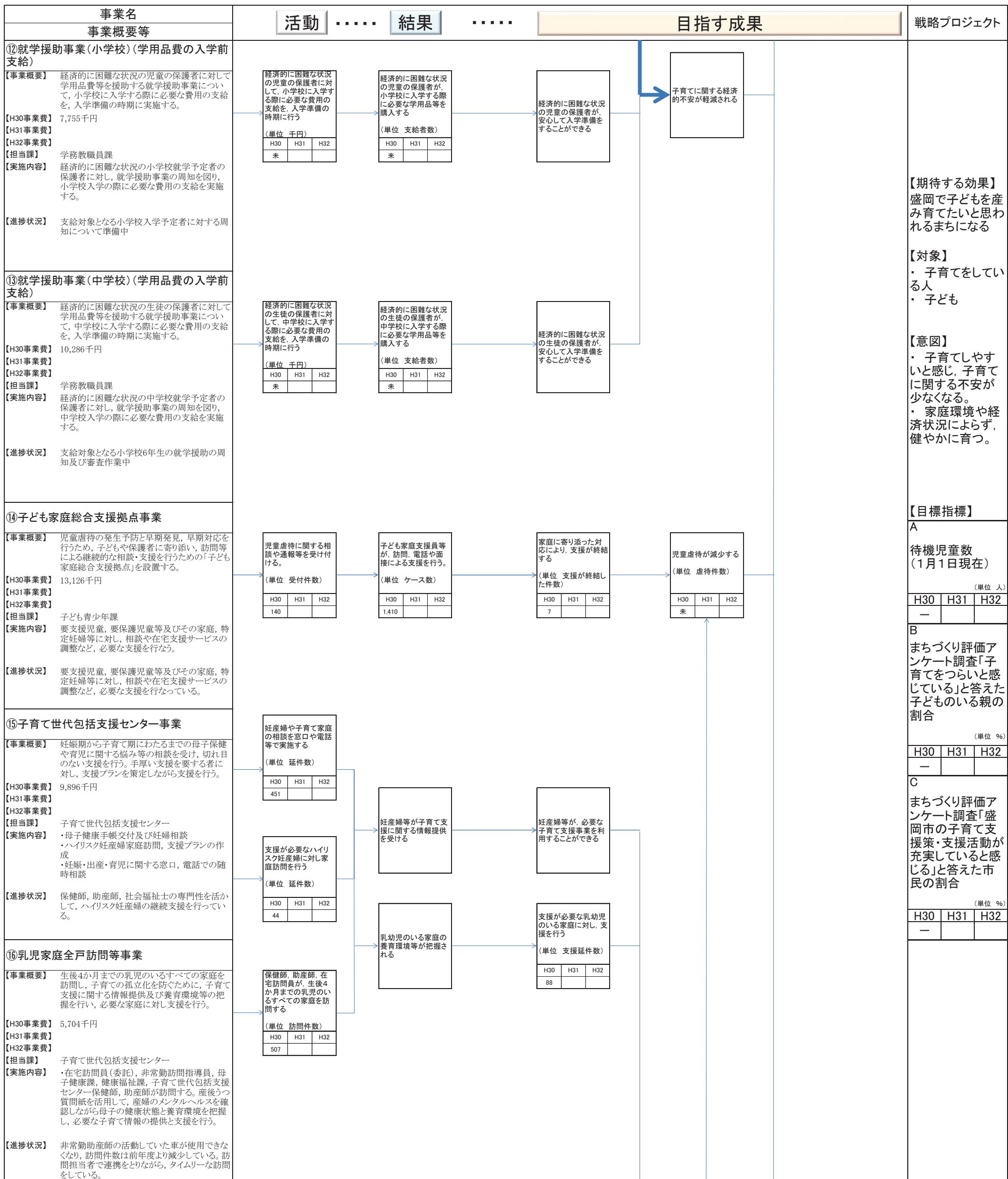
(余白)

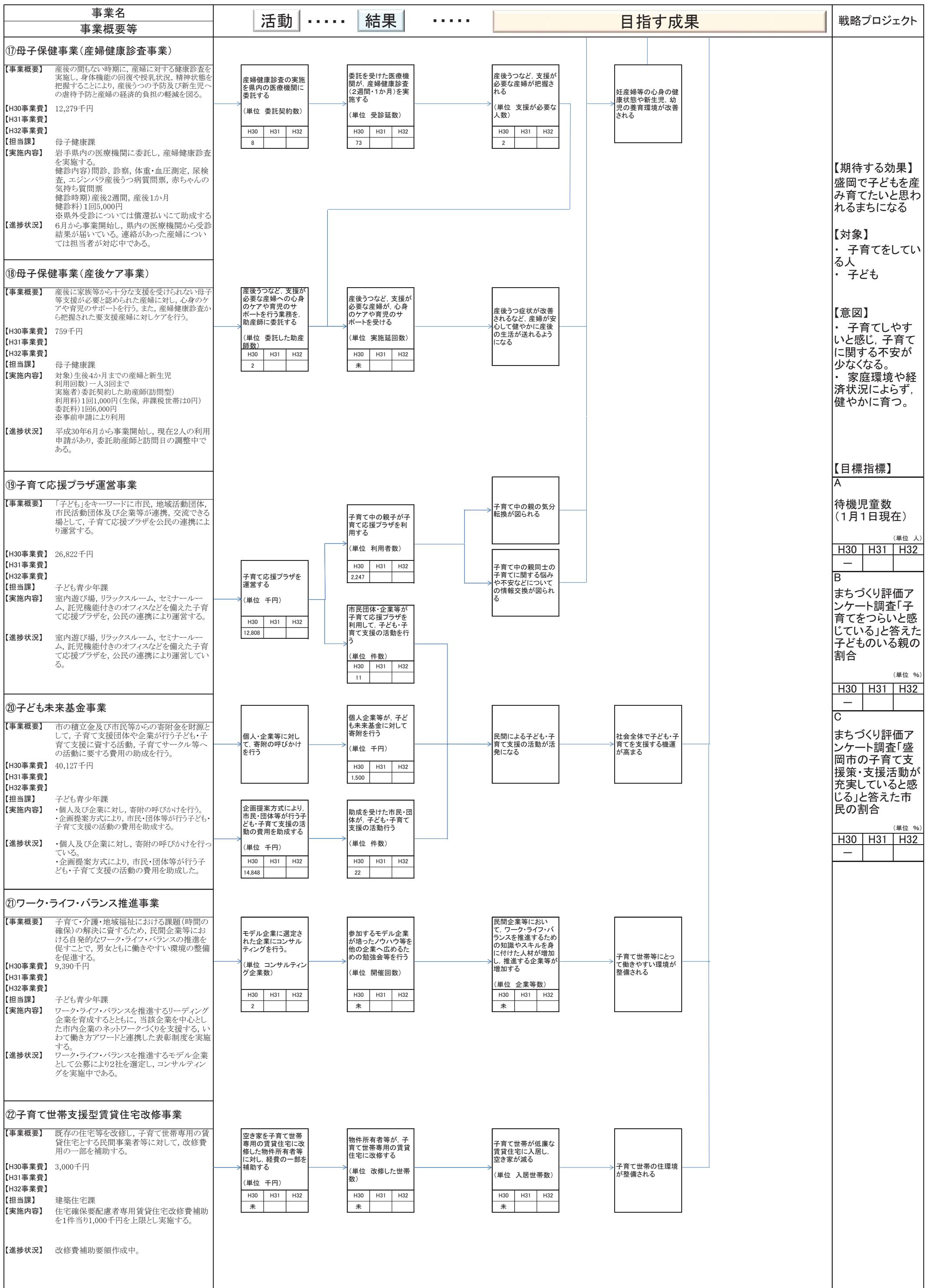
ロジックモデルシート(平成30年度評価)

※H30年度の数値は、評価時点の数値。









【戦略プロジェクト評価(平成30年度)】

戦略プロジェクトの概要

戦略プロジェクト名	2020あつまる・つながるまちプロジェクト
期待する効果	観光やスポーツを通して国内外から多くの人が訪れ、また訪ねたくなるまちになる
重点取組期間	平成30～32年度
主管部等名	市民部・商工観光部
戦略プロジェクト統括マネージャー	伊瀬谷涉 市民部長・沼田秀彦 商工観光部長

戦略プロジェクトに取り組む背景	戦略プロジェクトの取組の内容
まちの活力を維持していくため、定住人口の維持を図るとともに、恵まれた食や観光資源など、本市の魅力を生かした誘客の促進や若者の活躍の場の創出、スポーツを新たな機軸とするインバウンド獲得など、交流人口の増加を図り、まちに賑わいを生み出していくことが本市の重要課題となっている。	本市を訪れる旅行客が満足し、選ばれる観光地域となるため、歴史や自然、文化などの恵まれた観光資源を生かし、プラスアップするとともに、国内外からの観光客受入態勢の整備を進めるほか、様々な媒体を通じ、本市の魅力を積極的にプロモーションする。 また、2019年ラグビーワールドカップや2020年東京オリンピック・パラリンピックの機運を高め、ホストタウン事業などに取り組むとともに、MICE(マイス)の誘致や盛岡ファンづくりを推進するなど、交流人口を増やし、魅力があふれるまちづくりを推進する。
対象(誰(何)を対象として行うのか)	意図(対象をどのようにしたいのか)
国内外の人 市民	盛岡に来てもらう(交流人口を増やす)。 盛岡に愛着を持ってもらう。

目標指標の状況・評価(平成30年7月時点)

実績値の推移				実績の評価			
指標① 観光客入込数				単位			
				万人回			
当初値(H25)	472	H32目標値	504	目指す方向	↗		
<p>※ 平成25年度の実績値を基準に目標値を設定している</p>							
指標② 外国人観光客入込(宿泊客)数				単位			
				人回			
当初値(H27)	13,599	H32目標値	40,000	目指す方向	↗		
<p>・訪日外国人観光客の増加に伴い、盛岡への入込数も増加している。</p>							
指標③ 地域ブランド調査「魅力度における盛岡市の順位」				単位			
				位			
当初値(H27)	63	H32目標値	50	目指す方向	↗		
<p>・地域ブランド調査において、調査項目となっている魅力度と相関関係の強い、情報接触度や、観光意欲度の増加が、順位向上に寄与したものと考えられる。</p>							
<p>・若い世代(小学生)をターゲットに盛岡ブランドの普及啓発を行い、シビックプライドを育てることができた。</p>							
<p>・新たな観光資源として、舟運に関するフェスタ・講演会等の実施に向け、周知効果が期待できるイベントに併せ社会実験を実施した。マスコミにも取り上げられており、取組の認知度が着実に広がってきている。</p>							
<p>・盛岡ブランドのブランドイメージに関する市民・事業者の意識共有までには至っていない。</p>							
<p>・市外在住者への広告宣伝の媒体や手法が限られており、効果的に訴求する広告宣伝が実施できていない。</p>							
<p>・盛岡からの転出者や盛岡デーへの来訪者など、市外在住者のうち東京盛岡ふるさと会以外で盛岡と関わりがある人の連携が進んでいない。</p>							
<p>・舟運事業について、社会実験から得られた水深不足などの情報を基に、運航の安定性を確保できるよう課題解決に向けハード、ソフトの整備が必要。</p>							

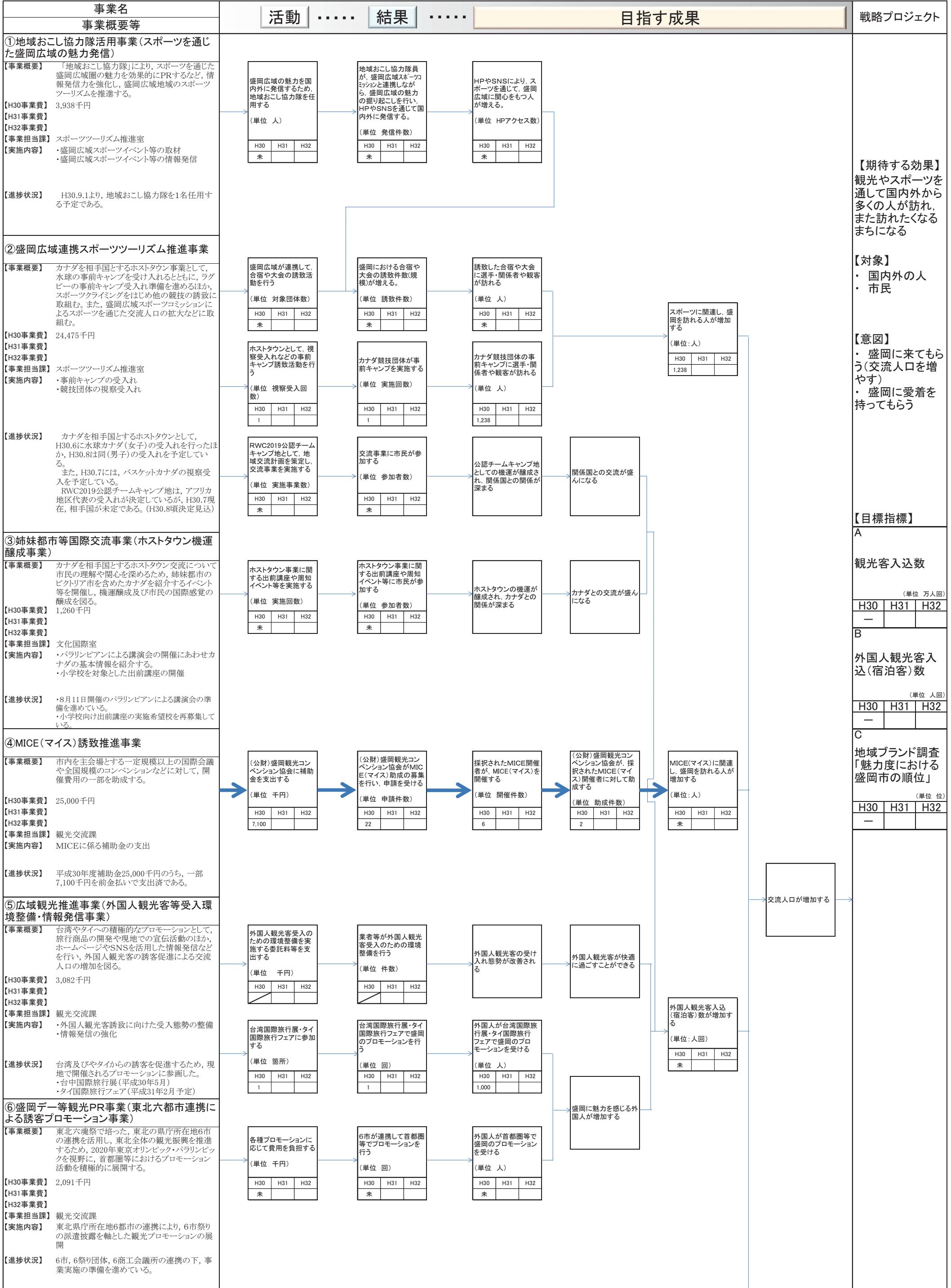
今後の展開(評価時点～平成31年度)	評価を踏まえた今後の取組
	☆1 MICE(マイス)のプロモーションについては、継続して(公財)盛岡観光コンベンション協会等関係団体、民間事業者と連携した誘致宣伝活動に取り組み、全国に向けて周知を図る。
	☆2 東北六市連携によるプロモーションについては、2020年東京オリンピック・パラリンピック競技大会の開催を契機とした一層の誘客拡大を目指し、各市の夏祭りを軸としながら、東北の自然や文化、食の魅力などをテーマに広域観光ルートの提案を行い、周遊型・滞在型観光を促していく。
	☆3 広域12市町の枠組みによる盛岡・八幡平広域観光推進協議会の活動等を通じ、圏域の周遊型・滞在型観光を促進していく。併せて市内観光資源のプラスアップを図り、盛岡の旬な観光情報や観光客向けの地域行事、周遊コースを積極的に発信していく。
	☆4 いしがきミュージックフェスティバル実行委員会が実施主体であるが、全国の幅広い世代に来訪してもらうきっかけを作る絶好の機会と捉え、負担金による支援を継続すると共に、盛岡市で開催される大きなイベントとして様々な機会に情報発信に努める。
	☆1 ターゲット国を台湾及び近年訪問者数の増加が顕著なタイに設定し、広域連携による観光プロモーションを強化する。
	☆2 台湾をはじめとする外国人観光客のリピーターを獲得する取組を研究する。
	☆3 ホームページの多言語化やWi-Fi環境整備など、外国人観光客受入環境の整備を推進する。
	☆1 舟運事業について、社会実験により得られた情報を基に舟運計画を策定し、関係組織団体の相互協力により必要な施設と運営組織を整備する。安定した運航環境を確保した上で、継続的にフェスタを実施し、舟運の認知度を上げる。
	☆2 盛岡ブランドのイメージを分かりやすく伝える機会を増やす。
	☆3 市民や事業者が盛岡ブランドに持続的に関わることができる仕掛け作りを進めるとともに、市外において盛岡ブランドを主に訴求する相手方(ターゲット)の設定を行う。
	☆4 新たな情報発信の手法の試行や検証を通じて、市外において盛岡と関わりがある人と連携するための効果的な情報発信の手法を確立する。
	☆5 東京圏の盛岡出身など縁のある方を対象にしおり、関係人口の創出の機会を増やす。
	☆6 現行の盛岡ブランド推進計画が31年度までとなっていることから、今後の方針について検討する。

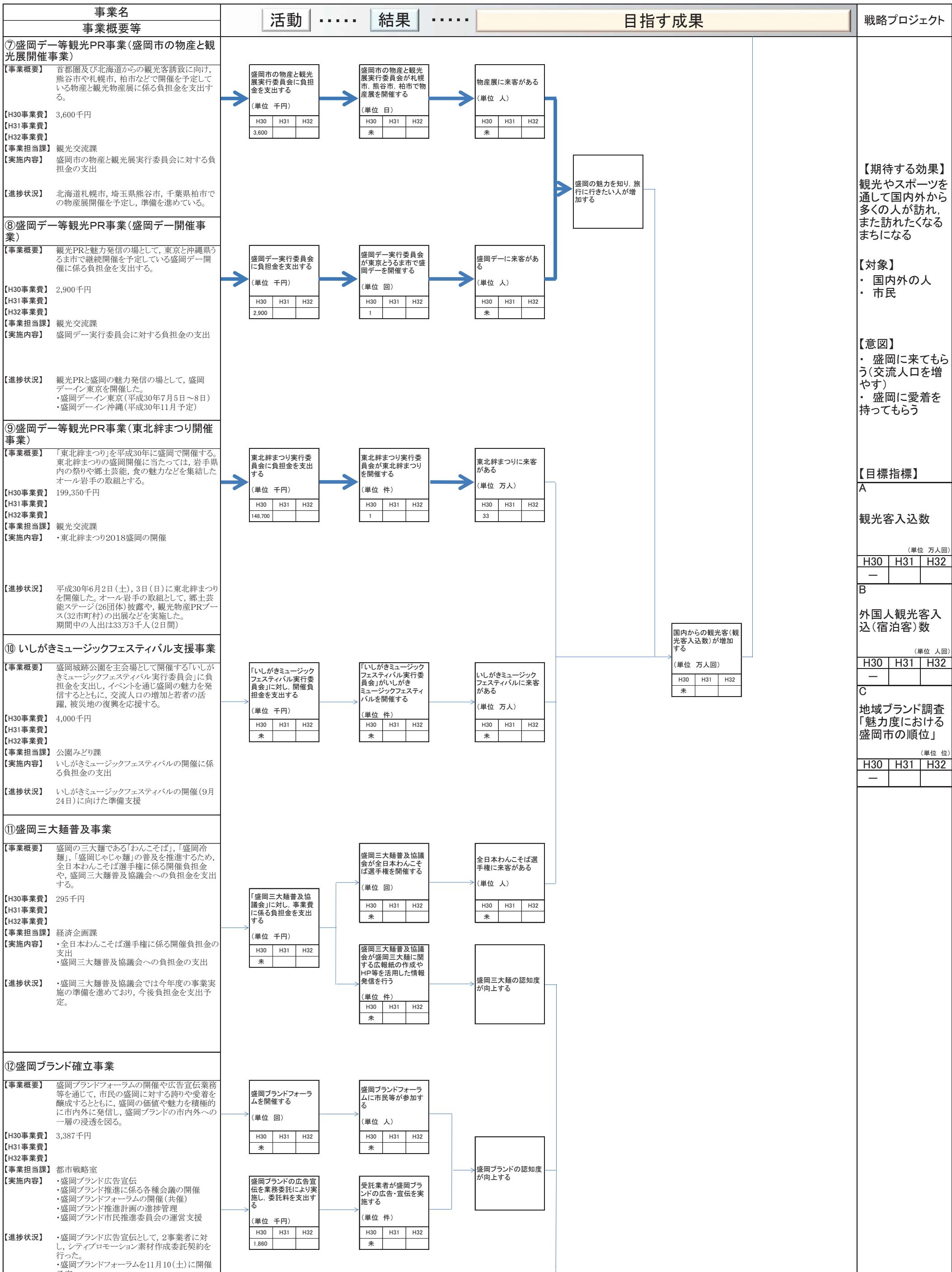
(余白)

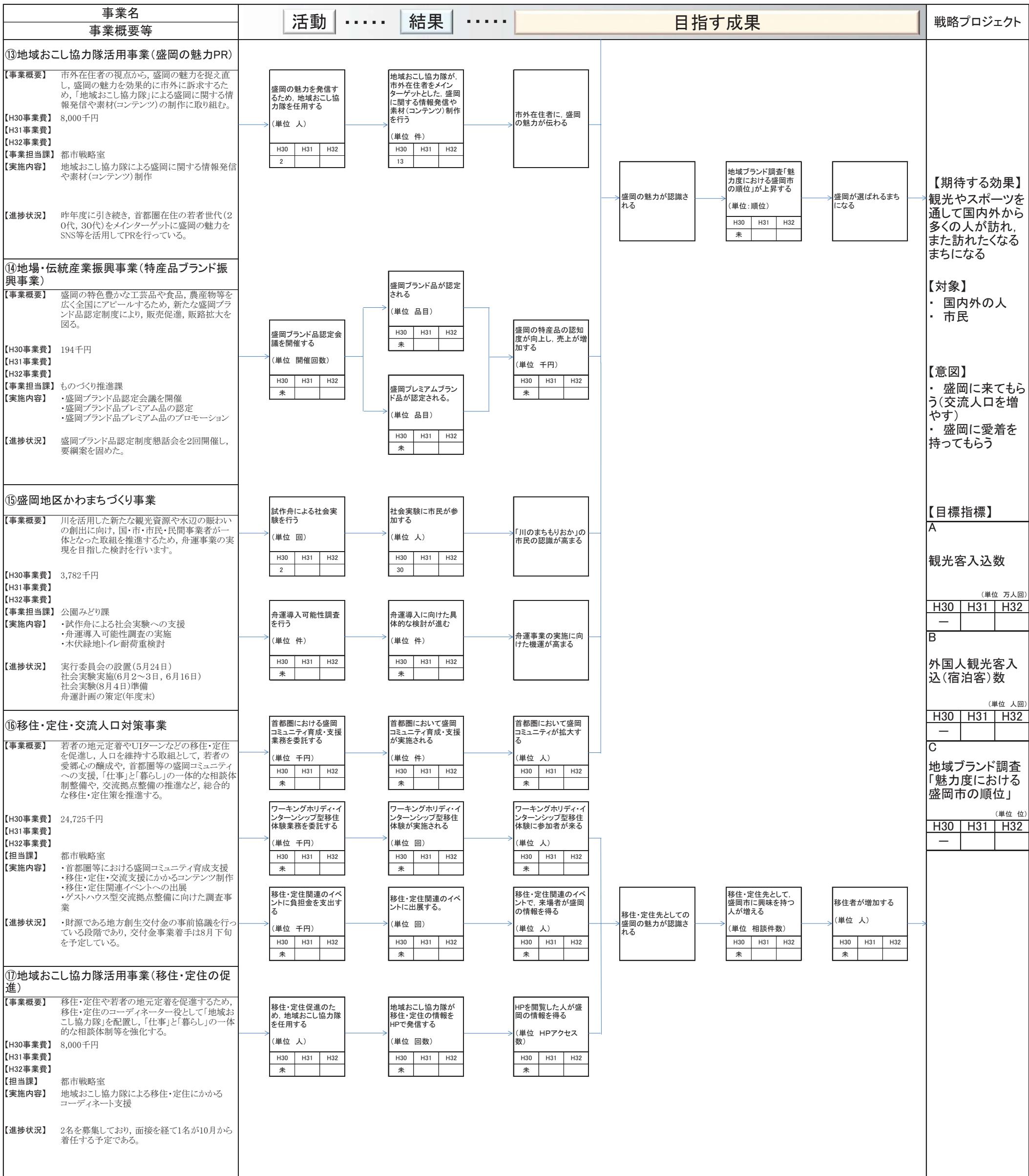
ロジックモデルシート(平成30年度評価)

戦略プロジェクト名 2020あつまる・つながるまちプロジェクト | 主管部名 市民部・商工観光部

※H30年度の数値は、評価時点の数値。







(余白)

ひと・まち・未来が輝き 世界につながるまち盛岡を目指して
…進めています、自治体経営



行政評価結果

問合先 盛岡市市長公室 企画調整課

〒 020-8530 盛岡市内丸 12 番2号

電話 019-613-8394(直通)

電子メール kikaku@city.morioka.iwate.jp