

I 戦略プロジェクトについて

1 戦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、未来に向け、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、MICE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 戦略プロジェクト評価について

1 戦略プロジェクト評価は何のために行うのか

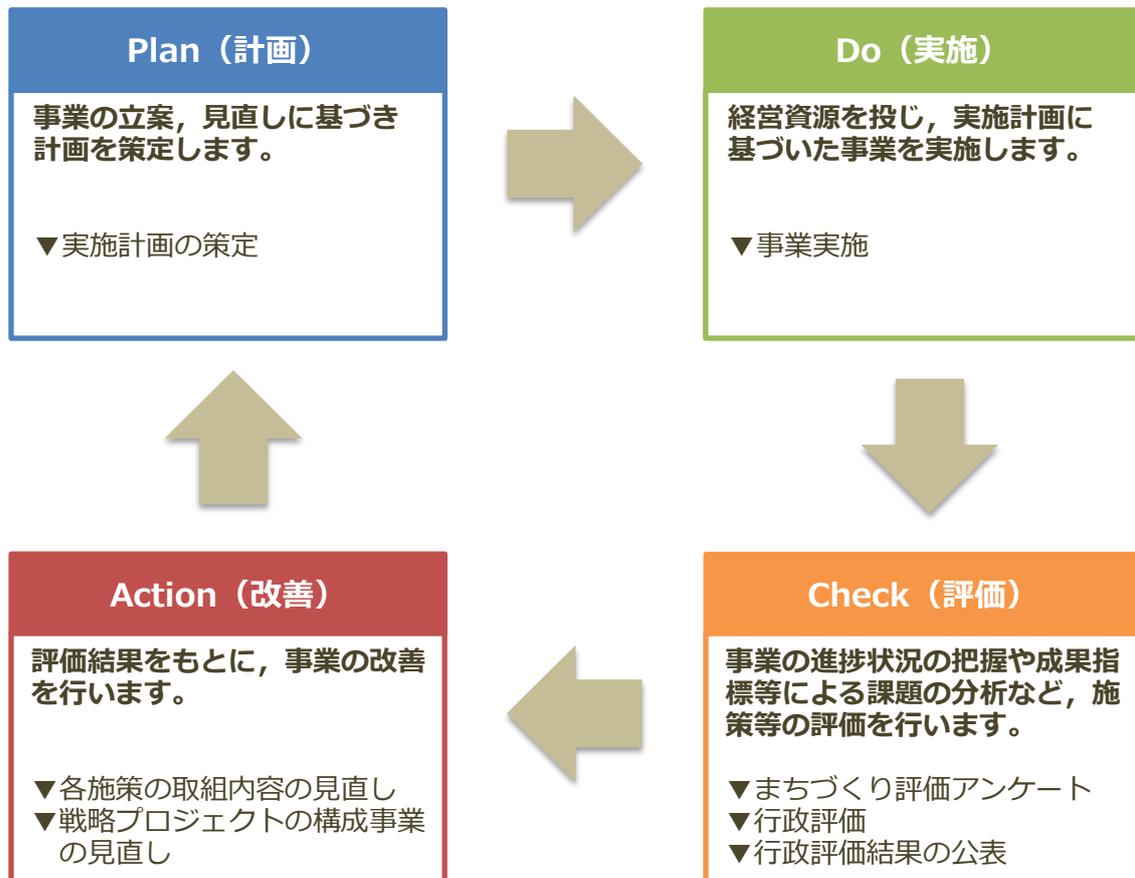
戦略プロジェクト評価は、各戦略プロジェクトの目的や目標がどこまで達成されたか等の視点により評価するものです。

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（PLAN）→実施（DO）→評価（CHECK）→改善（ACTION）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 | 本市には、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、「魅力のある仕事」、「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。 | 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。 |
| 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。 | |
| 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)

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。

| 実績値の推移 | | 実績の評価 | | 今後の展開(評価時点～平成31年度) |
|----------------|-------|---|--|--------------------|
| 指標① 農畜産物加工品販売額 | | 「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 | 評価を踏まえた今後の取組 |
| 当初値(H27) | 18 | 「盛岡りんご」の販売額が好調である (28年度:4,588千円, 29年度:7,251千円, 伸び率158.0%) | 「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。 | |
| H31目標値 | 27 | 「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%) | 「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。 | |
| 当初値(H27) | 4,209 | 「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%) | 「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。 | |
| H31目標値 | 4,377 | 「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%) | 「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。 | |
| 当初値(H27) | 27 | 「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%) | 「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。 | |
| H31目標値 | 110 | ・設備投資が増加傾向である。 | 指標の実績値の状況を踏まえ、指標の目指す方向に向けて特に寄与している点・問題点を記載し、その要因を分析しています。 | |
| 当初値(H27) | 27 | ・市内に製造業等の産業用地がほぼない状況にあり、地場企業の業務拡張、操業環境の向上に支障をきたしている。また、市内に新たに立地しようとする企業に対しても用地を斡旋できない状況である。 | 「指標の目指す方向」に向けた問題点 | |
| H31目標値 | 110 | ・市産業支援施設入居企業の退去後の受け皿となる用地の不足等が課題となっている。 | 問題点の要因分析 | |
| 当初値(H27) | 27 | ・企業の設備投資の実績や今後の意向を把握しきれていない。 | ・産業用地が不足しているためであり、整備の必要がある。 | |
| H31目標値 | 110 | | ・事業者の意向等を細かく把握するため、積極的に企業訪問を行う必要があると認識しているが、現状では不十分である。 | |
| 当初値(H27) | 27 | ・第1回商談会開催後、6月末時点で6件の商談が成立した。 | 「指標の目指す方向」に向けて特に寄与している点 | |
| H31目標値 | 110 | | 特に寄与している点の要因分析 | |
| 当初値(H27) | 27 | | ・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。 | |
| H31目標値 | 110 | | 問題点の要因分析 | |
| 当初値(H27) | 27 | | ・参加事業者が固定化されてきている。 | |
| H31目標値 | 110 | | ・新たな参加事業者の増加に向けた魅力的なコンテンツが足りなかったものと考えられる。 | |

左欄の要因分析を基に、今後必要となる展開を記載しています。

- ☆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。また、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要する。
- ☆5 「行者にんにく」は、蕨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月までに整備が終了するよう、関係各部署との調整を行い、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、情報発信の機会とするとともに、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。

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す。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年度の数值は、評価時点の数值。

| 事業名 事業概要等 | 活動 | 結果 | 目指す成果 | 戦略プロジェクト | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|--|--|--|---|-----|-----|-----|---|-----|-----|-----|-----|-----|-------|-----|-----|-----|-----|-----|----|---|-----|-----|-----|----|---|--|---|
| | 事業の具体的な内容を記載しています。 | 事業の対象者(受益者)、対象物が直接的に得られるものや行動を記載しています。 | 事業の対象者(受益者)、対象物が得られる利益や変化を記載しています。数段階に分割して記載し、一番右側の成果が、戦略プロジェクトの目標、期待する効果を直接的に押し上げる成果になります。 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <p>①食と農の連携推進事業(食と農のバリューアップ推進事業)</p> <p>【事業概要】 平成29年度に策定した「もりおかの食と農バリューアップ戦略」を基に、農業と2次産業、3次産業の連携の強化を図り、魅力ある盛岡産農畜産物のブランド力向上と販路拡大、6次産業化の支援、盛岡の食の魅力発信等に取り組む。</p> <p>【H29事業費】 24,970千円 【H30事業費】 27,566千円 【H31事業費】 —</p> <p>【担当課】 食と農の連携推進室 【実施内容】 異業種連携をベースとした次の事業を実施する。 ・所得の向上と夢のある農業の実現に向けた戦略づくり。 ・生産者の6次産業化支援。 ・盛岡産農畜産物の魅力発信。 ・盛岡産農畜産物のブランド力の向上と販路拡大の支援。</p> <p>【進捗状況】 6次産業化スタートアップ補助金は、4者に対し交付決定を行った。 ・盛岡の食と農イメージロゴ・コンセプト開発を目的としたアンケートを実施した。 ・東北絆まつり盛岡の開催に伴い、盛岡産農畜産物を活用したメニュー販売・PRを行うブースを出展した。 ・水球女子カナダ・日本代表チーム歓迎レセプション会場で、特産食材を活用した食のおもてなしを実施した。</p> <p>評価時点(7月1日)の進捗状況を記載しています。</p> | <p>多様な主体の参画による円卓会議を開催する (単位 開催回数)</p> <table border="1"> <tr><th>H29</th><th>H30</th><th>H31</th></tr> <tr><td>4</td><td>未</td><td></td></tr> </table> <p>戦略に基づいて、各主体が、盛岡産農畜産物の魅力発信や利用促進に取り組むようになる</p> <p>実績値を把握できないものは指標を設定していません。</p> | H29 | H30 | H31 | 4 | 未 | | <p>戦略に基づいて、各主体が、盛岡産農畜産物の魅力発信や利用促進に取り組むようになる</p> <p>実績値を把握できるものは指標を設定しています。</p> <p>参加する (単位 参加者数)</p> <table border="1"> <tr><th>H29</th><th>H30</th><th>H31</th></tr> <tr><td>150</td><td>未</td><td></td></tr> </table> <p>メディアを利用して盛岡産農畜産物のPRを実施する (単位 掲載メディア数)</p> <table border="1"> <tr><th>H29</th><th>H30</th><th>H31</th></tr> <tr><td>3</td><td>1</td><td></td></tr> </table> <p>メディアを通じて、消費者や事業者が、盛岡産農畜産物に関する情報を得る</p> | H29 | H30 | H31 | 150 | 未 | | H29 | H30 | H31 | 3 | 1 | | <p>盛岡産農畜産物の認知度が向上する (単位 食品想起率の全国順位)</p> <table border="1"> <tr><th>H29</th><th>H30</th><th>H31</th></tr> <tr><td>25</td><td>未</td><td></td></tr> </table> <p>盛岡産農畜産物の生産量・生産品目が増加する</p> <p>戦略プロジェクトの期待する効果や意図実現に向けて、特に貢献度が高い成果に「◎」を付けています。</p> | H29 | H30 | H31 | 25 | 未 | | <p>【期待する効果】 産業の魅力・活力があふれるまちなり</p> <p>【対象】 農畜産物・製造業</p> <p>【意図】 農畜産物の6次販売</p> |
| H29 | H30 | H31 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 4 | 未 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| H29 | H30 | H31 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 150 | 未 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| H29 | H30 | H31 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 3 | 1 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| H29 | H30 | H31 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 25 | 未 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | <p>【活動】の実績値の記載方法</p> <ul style="list-style-type: none"> ・H29 実績値について <ul style="list-style-type: none"> ⇒事業を実施した場合は「数値」 ⇒事業を実施していない場合は「斜線」 ・H30 実績値について <ul style="list-style-type: none"> ⇒事業を実施している場合は評価時点(7月1日)の「数値」 ⇒評価時点(7月1日)以降に事業を実施する場合は「未」 ⇒事業を実施する予定がない場合は「斜線」 | <p>【結果】の実績値の記載方法</p> <ul style="list-style-type: none"> ・H29 実績値について <ul style="list-style-type: none"> ⇒事業を実施し、[結果]が生じている場合は「数値」 ⇒事業を実施したが、[結果]が生じていない場合は「0」 ⇒事業を実施しておらず、[結果]が生じていない場合は「斜線」 ・H30実績値について <ul style="list-style-type: none"> ⇒事業を実施し、[結果]が生じている場合は評価時点(7月1日)の「数値」 ⇒評価時点(7月1日)以降に事業を実施する場合、または実施したが今後[結果]の数値を把握する場合は「未」 ⇒事業を実施したが、[結果]が生じていない場合は「0」 ⇒事業を実施する予定がなく、[結果]が生じない場合は「斜線」 | <p>【目指す成果】の実績値の記載方法</p> <ul style="list-style-type: none"> ・H29 実績値について <ul style="list-style-type: none"> ⇒事業を実施し、[成果]が生じている場合は「数値」 ⇒事業を実施したが[成果]が生じていない場合、または事業を実施しておらず、[成果]が生じていない場合は「0」 ・H30実績値について <ul style="list-style-type: none"> ⇒事業を実施し、[成果]が生じている場合は評価時点(7月1日)の「数値」 ⇒評価時点(7月1日)以降に事業を実施する場合、または実施したが今後[成果]の数値を把握する場合は「未」 ⇒事業を実施したが[成果]が生じていない場合、または事業を実施する予定がなく[成果]が生じない場合は「0」 | <p>(単位 百万円)</p> <table border="1"> <tr><th>H29</th><th>H30</th><th>H31</th></tr> <tr><td>21</td><td>—</td><td></td></tr> </table> <p>B 製造業粗付加価値額*1</p> <p>(単位 千万円)</p> <table border="1"> <tr><th>H29</th><th>H30</th><th>H31</th></tr> <tr><td>4,716</td><td>—</td><td></td></tr> </table> <p>C 異業種交流における商談成立件数*2</p> <p>(単位 件)</p> <table border="1"> <tr><th>H29</th><th>H30</th><th>H31</th></tr> <tr><td>76</td><td>—</td><td></td></tr> </table> <p>*1 製造業粗付加価値額 売上高から原材料費や仕入原価などの変動費を差し引いたもの。</p> <p>*2 異業種交流における商談成立件数の目標値は、平成27年度からの累計である。</p> | H29 | H30 | H31 | 21 | — | | H29 | H30 | H31 | 4,716 | — | | H29 | H30 | H31 | 76 | — | | | | | | | |
| H29 | H30 | H31 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 21 | — | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| H29 | H30 | H31 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 4,716 | — | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| H29 | H30 | H31 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 76 | — | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <p>目指す成果の状況の表示</p> <p>評価時点で[目指す成果]がどこまで上がっているかについて、ハコを囲む線により下記のとおりに表示しています。</p> <table border="1"> <tr><td>大きな成果が上がっている(出ている)</td></tr> <tr><td>一定の成果が上がっている(出ている)</td></tr> <tr><td>成果が上がっている(出ている)とはいえない</td></tr> </table> | 大きな成果が上がっている(出ている) | 一定の成果が上がっている(出ている) | 成果が上がっている(出ている)とはいえない | <p>矢印の太さによる表示</p> <p>戦略プロジェクトの期待する効果や意図実現に、特に貢献すると考える[成果]から[活動]までの流れ(特に重点化していきたい[成果]から[活動]までの流れ)について、矢印を太くしています。</p> | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 大きな成果が上がっている(出ている) | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 一定の成果が上がっている(出ている) | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 成果が上がっている(出ている)とはいえない | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |