

第10回まちづくり委員会次第

日 時 4月22日(月) 午後7時00分～
会 場 消防庁舎3階 小会議室

1. 開 会

2. 委嘱状交付

3. 委員紹介

4. 委員長あいさつ

5. 協議事項

(1) 第五次総合計画前期基本計画「協働のまちづくり意見交換会」(棚卸し作業)
を踏まえた今後の展開について

6. その他

7. 閉 会

辰野町まちづくり委員会委員名簿

任期：平成26年3月31日迄（敬称略）

氏 名	備 考
(公募委員)	
赤羽 昭比古	公募委員
(町長推薦委員)	
赤羽 則子	辰野町農業委員会委員
堀内 武男	辰野町議会議員
小澤 晴枝	辰野町女性団体連絡協議会会長
斉木 秀俊	(社)辰野青年会議所
小野 清一郎	辰野町区長会長
千田 富子	NPO法人あかり事務局長
有賀 喜文	辰野町商工会副会長
瀬戸 正幸	辰野町民生児童委員協議会副会長
塚間 大治	辰野町教育委員会委員
古村 幹夫	辰野町消防団団長

氏 名	備 考
(事務局)	
山田 勝己	まちづくり政策課 課長
一ノ瀬 敏樹	課長補佐兼まちづくり係長
林 美智恵	行財政改革係長
殿内 博信	まちづくり係上級係員

第五次総合計画前期基本計画「協働のまちづくり意見交換会」のまとめ

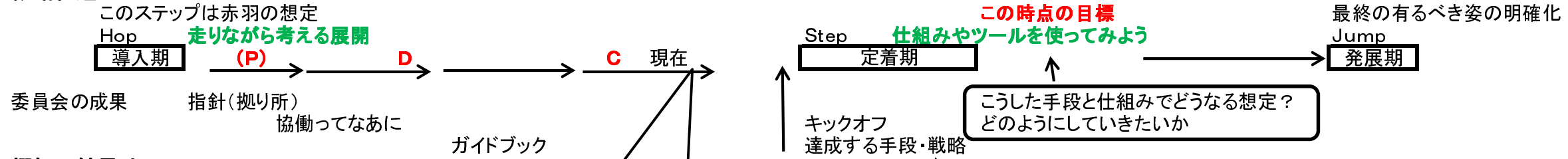
第9日委員会(3月14日)

集約項目	内 容
住民＋行政	「協働」を言葉として理解しても内容の理解が不十分
	協働のあり方が理解しづらい
	協働はなぜ必要か？
	行政と町民との情報のキャッチボールが必要
	本来当たり前のことをあえて「協働」ということでわかりづらくしている
	ここで改めて町民と協働の再認識を
	お互いに”あて職” = 学ぶこと多いディスカッションであった
	協働を意識した意見が出せなかった
	職員の意識と町民との思いに隔たりがあり
5次総	参画や理解しやすいテーマとしにくいテーマがある
	テーマが幅広いため、的が絞りがづらく浅くなってしまう。
	町民を巻き込む「協働のテーマ」をもっと絞り込む必要があると思う。
	身近なテーマに絞り込み具体化させる
	定年を迎えた方に自主的テーマを与えてはどうか
	協働をテーマに一般人の参加できることを考えたらどうか
	協働項目・テーマの絞込みを
	協働しやすい重点テーマに絞る
行政側	行政ができないことを自分たちで行う＝何かをしたいと思う人は多い → 投げかけや、つなげるところがあれば = 協働コーディネーター (例) 子育てマスター = コーディネーター
	目標が数値化されていないので進捗もアナログになってしまう
	協働のコーディネーターを設ける = プラットホーム
	協働を他の課や町民に投げかけたか
	協働の進捗管理ができていなかった
	協働が理解されている職員ともう一步の職員がいそう
	役場のセクションの課題を幅広く投げかけたか
	他の部門が評価する仕組みを作ることが必要
	委員会での意見が行政の全ての部署に伝わる仕組みを
	行政から協働を仕掛けた例を聞けなかった
	協働の組織付け = (例) 民間の活用
	介護予防教室のマンネリ化
	役場の他の部署の評価 = リーダー不足(協働の中で)
	どこにどんな(やりたいという気持ち、特技?) 人がいるかしらないと = 人材バンク
	協働コーディネーターの育成を
	民間を検討

集約項目	内 容
	<p>日常業務そのものは協働ではない</p> <p>ソーラーの補助多く</p> <p>カワニナ飼育オーナーを募り 関心を高める</p> <p>「町民の声」の箱にはどれくらいの声がとどけられているのか？</p> <p>町として町民にやってもらいたいことを区長会へ下ろしたらどうか</p> <p>「協働のまちづくり」の更なる説明を</p> <p>自治会単位で出前講座を</p> <p>区と行政とのパイプを太く。町として町民にやってもらいたい要望事項を区長を通して各区へおろしたらどうか</p> <p>役場、社会福祉協議会、ボランティアセンターとの連携を</p> <p>協働のPRを</p>
住民側	<p>協働のことを考える余裕がない</p> <p>身近にできる簡単なことがわかればよいが・・・</p> <p>町民が協働に無関心、協働意識出せない。</p> <p>子どもの遊びに関われば</p> <p>生き物ネットワークの取組み評価</p> <p>アレチウリ = 地域組織となったか？</p> <p>町が財政難になっていたことに比べ「協働」が下火になっている</p> <p>「自治会」は行政側か？住民側か？協働の主体としての位置づけは？</p> <p>協働に対して自分たちが理解していない</p> <p>行政に対してもっと協働の提言を</p> <p>協働のモデルケース</p> <p>中心人物欲しい</p>

4月22日 協働のまちづくり委員会 棚卸結果による今後の展開

概略経過



棚卸の結果は...

担当係レベルではこんなもんか？
一番欠けていた、監査出来なかった範囲は
理事者から課長レベルでの展開指示や
課長方針が確認出来なかった事である。
又、予算との関連である。

いわば、導入期の棚卸
如何に定着期に移行するか。
その為に何を反省して、
どのような施策を張り付けるか。
PDCAのCの段階。
次のステージへの施策提言。

- ### まとめのイメージ
1. 評価に至った経過
 2. 評価形式と評価方法・日程
 3. 評価(棚卸)結果
 4. 評価のまとめ...3月14日結果
 5. 評価に基づく対策・対応・提言
 6. 今後の計画と日程

協働の取組み

試行錯誤で走りながら考える対応でもよい結果も出せた部分もある。
(後日 山田課長談)

- 地域防災
- 助け合いマップ
- 地区社協体制
- 荒神山再整備
- 学校支援ボランティア

過去の経験則や人脈、感やコツで対応してきた。

ただ、協働の定着には至っていないのでは。

そもそも協働の定着はボトムアップかトップダウンか

3月14日の評価意見を一覧させると

住民+行政

協働って何よ？

5次総

テーマ・領域が協働に向いている？
協働に向かない項目もあるね。

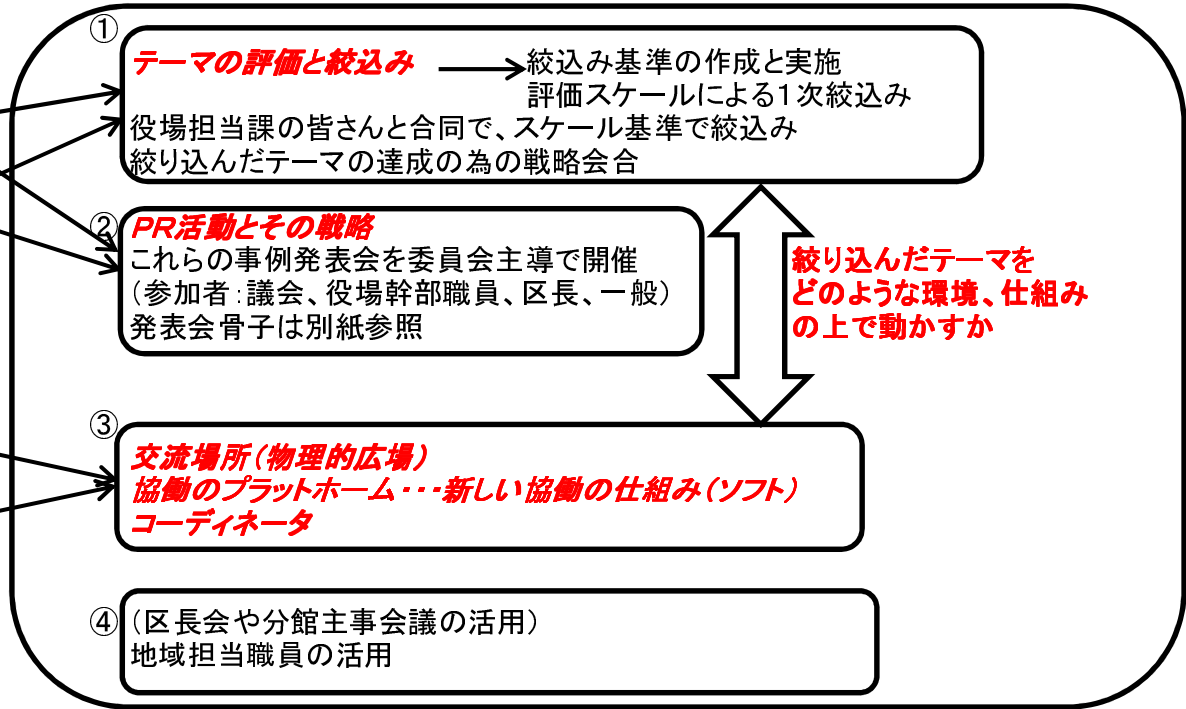
行政側

協働の施策展開はどうするの？
標準的やり方があるの？

住民側

どうすれば協働に参加できるの？
行政側への意思表示はどうするの？

評価(棚卸)から導いた対策(対応)・施策



*: 当面5月6月で①の一次評価。②を7月実施と仮置きしての準備作業として進めたい。

2013年4月15日

協働のまちづくり 成果発表会の概要

赤羽 試案

1. 目的

協働のまちづくりの実際を知る。
実施した案件を公表して成果と課題を探る。
協働とは？の大勢の疑問に実施例から答えを出す。
進めて来た(走りながら考える方式)から次のステップへのキックオフとしたい。

2. 発表会の考え方、位置付け

協働の趣旨であるWin-Winの原則の堅持。
批判やこき下ろしは禁止。
成果に至った計画から実施場面での協働の側面を全面に出す。
こうした場面でこうした協力や援助が得られた。
又は得られればもっと上手く行ったの様な実例を交える。
担当部署や担当者の批判や評価は一切しない。(ケーススタディー)
ケーススタディーから協働の次のステップへの課題を生成する。

今回はこうした事例、成果があった事。次ステップへの課題は？の観点から町のリーダー的クラスにフォーカスする事を目論む。従って、町議会議員、区長、行政の中間管理職以上、町理事者、まちづくり委員会歴代委員長、委員。

3. 発表内容

事例発表の前に、委員会より発足から現在迄の経過とアウトプットをプレゼン。

協働の考え方を導入以来手掛けた案件より、目的の沿うもの数件
目標、計画、実施、成果、苦労話、次はこうしたい、協働に望む事。
の様なステップで1案件で10分から15分の発表。
来場者からの意見や質問(質疑応答)5分

発表後、委員会から現在検討組上の案件と考え方のプレゼン。

4. 参加者からの感想、意見聴取

事例発表を聞いての感想、意見、課題、他の聴取。

5. その他

発表の手法やストーリーは事務局+αで補助する。

■ 第四の習慣: Win-Winを考える

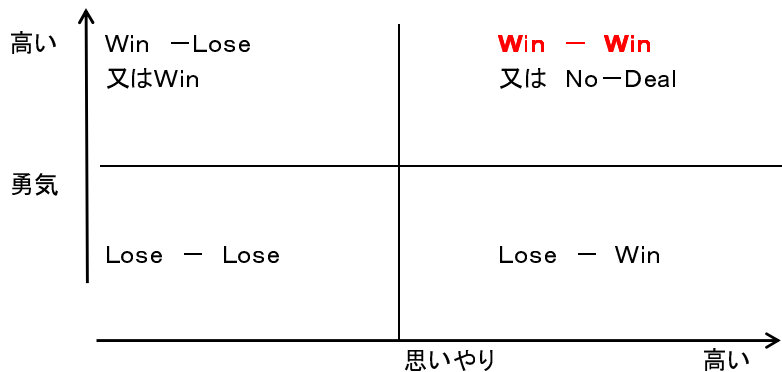
Win-Winとは「**自分も勝ち、相手も勝つ**」という考え方です。当事者全員が望ましい結果を得て、満足できる状態を目指すことです。

「最後に笑うのは誰かな？」というWin-Loseの考え方や、「ご主人様の仰せのままに」というLose-Winの考え方を超克した先に存在するものです。

そしてもし万が一、双方のWin-Winを実現できないときには、**勇気を持ってNo Deal(取引しない)を選択すべき**なのです。

「自分も勝ち、相手も勝つ」——取引などにおいて、関係する両者ともにメリットのある状態であること。スティーブン・R・コヴィーの「**7つの習慣**—成功には原則があった!」(ISBN:4906638015)などで知られるが、言葉としてはもっと古いようだ(情報求む)。

ちなみに相手を負かして自分だけ勝つ状態は「Win-Lose」。自分が引いて相手を勝たせる状態が「Lose-Win」で、自分も相手も道連れで損をする状態が「Lose-Lose」



人間関係の6つのパラダイム

Win-Win

自分の利益と他人利益を同時に確保



Win-Lose

他人を負かして、自分が勝ちたい



Lose-Win

自分のWinは犠牲にして他人を勝たせ



Lose-Lose

他人を負かすためな自分のWinも犠牲に



Win

自分の欲しい結果を確保することだけを考える



No-Deal

先ずWin-Winを求め解決策が見つからない場合は合意しない



©2003 Franklin Covey Co.

1. Win(自分)－Lose(相手)

特徴: 自分の勝ちを、相手を負かすことで得られると考える人です。多くの人がこれまでの成長過程で脚本付けられ、染み付いてしまった考え方です。学生時代の偏差値教育も就職戦線も、更に社会人になってからも、一番を取った人はWin、負けた人はLose、相手を負かすことで自分が勝てる！と言ったパラダイムです。しかし、この関係が繰り返されると、相手は次第に遠ざかっていってしまいます。Win－Loseは比較・競争のパラダイムから生み出されたものです。

2. Lose(自分)－Win(相手)

特徴: 自分に自信がなくて相手に服従したり、相手の勝ちを優先してしまう人です。しかし自分が負け続けることで、その状態が次第に耐えられなくなり、いずれは憎悪や復讐の思いを抱きかねません。Lose－Winは自己犠牲のパラダイムとも言えます。

3. Lose(自分)－Lose(相手)

特徴: 自分の勝ちを犠牲にしても、とにかく相手の負けを望む人です。この考え方は誰一人として勝ちを手にすることはできません。他人の満足に嫉妬の念を抱くパラダイムです。

4. Win(自分だけ)

特徴: 他人のことなど関心が無く、相手がどのような状態でも、とにかく自分だけの勝ちを手に入れようとする人です。まさに自己中心的なパラダイムで自分のWinだけを求める人です。

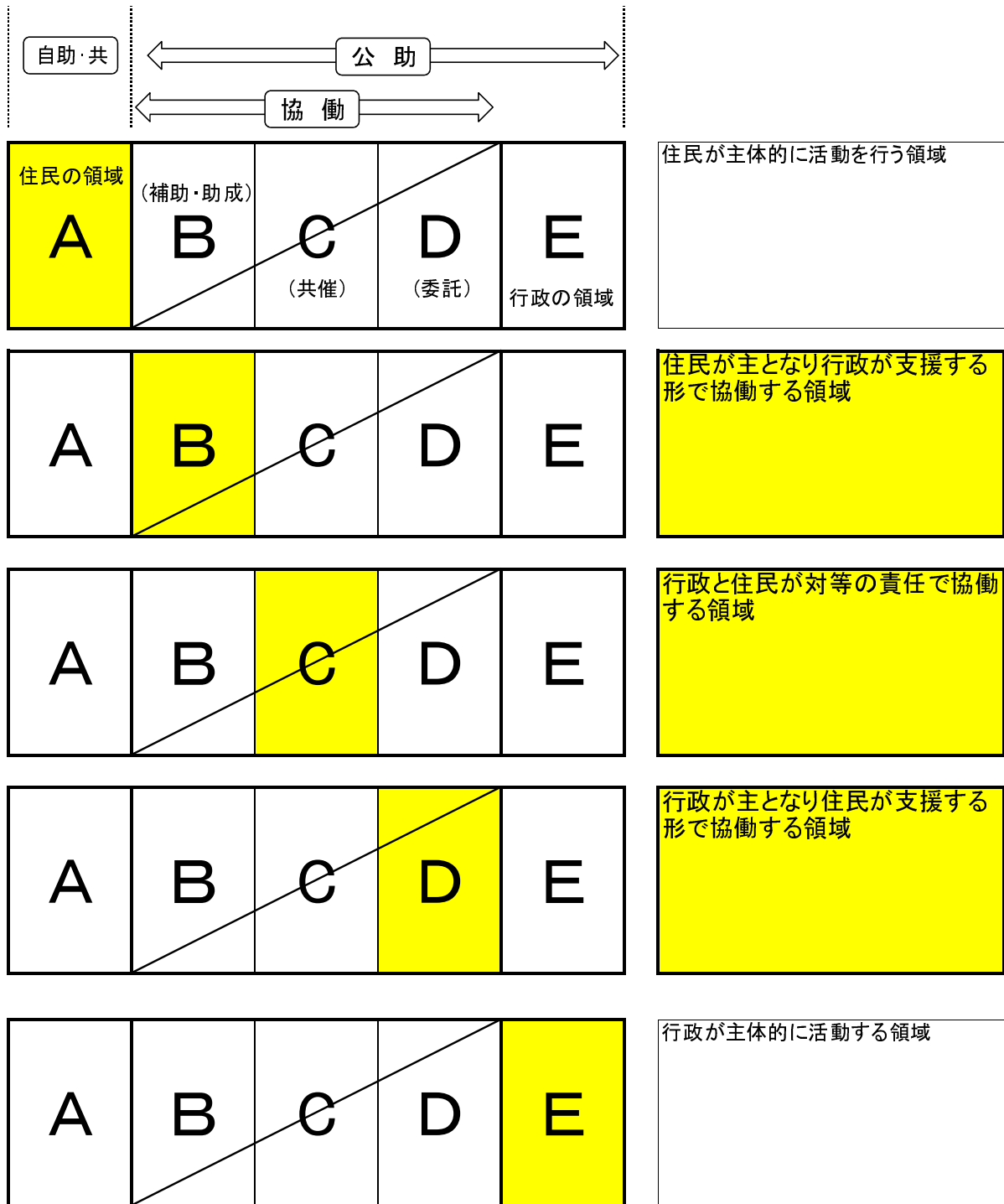
5. Win(自分)－Win(相手)

特徴: 自分も相手も、お互いに勝ちが得られるように考える人です。この状態は自立した者同士で成立する関係です。そして長期的に良好な人間関係を築くことができます。協力・協働・共栄に基づいたパラダイムです。

6. No-Deal(自分と相手)

特徴: お互いのWinをとことん求めてはみたものの、残念ながらお互いに欲しい結果が得られない場合は、勇気をもってNo－Dealを選択することもあります。“合意しないことに合意する”という考え方です。決して妥協ではなく、とても次元の高い考え方です。No－Dealを選択した後も良好な人間関係は続き、再び機会が巡ってきた際、Win－Winを考えられる間柄です。成熟した大人のパラダイムです。

住民セクター（分野）と行政セクターの諸相の概念図（スケール）



- A) 住民セクターが主体的に活動を行う領域
- B) 住民セクターが主となり行政セクターが支援する形で協働する領域
- C) 行政セクターと住民セクターが対等の責任で協働する領域
- D) 行政セクターが主となり住民セクターが支援する形で協働する領域
- E) 行政セクターが主体的に活動する領域

出典：山岡義典「時代が動くととき—社会の変革とNPOの可能性」(ぎょうせい 1999年)