

No.	課室 所名	目標項目	難易度 (ABC)	目標の内容			目標達成の状況【output・input】		成果分析【outcome】	セルフアセッサーによる意見
				目標指標の内容	目標の基準値	目標値	①達成値・実績値	②取組・行動内容	③目標達成による成果	
				(何を)	(目標設定時の状態・比較実績)	(どの水準までどうする・達成後の状態)	(目標の達成状況・現在の状態)	(目標達成のために行った取組・行動)	(目標の達成による効果、目標達成できなかった事由)	
1	実験農場	「ソバージュトマト栽培」法の確立 (大学等試験研究機関連携事業) (3/3年目)	B	ソバージュ(粗放的)栽培に適したトマト栽培	○一般的なトマト栽培 ・施設栽培が主 ・施設に多額の費用 ○初期投資の小さい加工用トマト ・地這栽培が主 ・作業姿勢の負荷が大きく(重労働)	○ソバージュ栽培に適した品種選定と、選定品種の加工適性、栽培密度や仕立法などを確立する。 ○露地ソバージュ栽培の優位性について実証する。	○ソバージュ栽培に適した品種とその収量性、品質の特性について明らかにした。 ○明治大学、県立広島大学と連携した調査を実施 ・1株当たり収量、単位面積当たり収量、品質に与える影響、糖度、リコピンの調査を実施 ○明治大学研究員によりH28春季園芸学会で結果を公表(3/26~27)	○研究によりソバージュ栽培の優位性が立証された。 ○H28作成予定の「栽培マニュアル」の掲載内容の充実化が図られる。 ○横手で開発された栽培方法が全国に知れ渡ることができる。	県内屈指の収穫量を誇るトマトの新たな栽培手法(横手市発の手法)について、複数年に及ぶ新しい調査・研究の取組を大学等研究機関とともにを行い、その優位性を立証した栽培手法を調査研究結果として学会で公表するに至ったこと。 また、その公表の結果、実証された栽培手法が国内外へ発信され、問合せや視察等の反応が寄せられ、次の展開のきっかけとなっていること。 こうした取組は、組織の使命として掲げた、ありたい姿に向けた年次の区切りを越えた継続的で具体的な活動・成果として評価でき、さらにそのありたい姿実現に向けた、次への展開へとつながる取組であると考えられるため。	
2	横手の魅力営業課	事業者所得向上と雇用創出への取組み強化	A	横手産農産物、加工品等の販路拡大、所得向上に結び付く具体的施策の推進。	○米作偏重の農業からの脱却を目指し、野菜や果物などの農産物、農産加工品の販促活動を首都圏や仙台圏にて実施しているが、十分な成果が出ているとはいえない状況 ○農業者の減少、高齢化が進んでおり、後継者の確保・育成が急務 ○横手産品のブランド力強化による産品の品質&所得向上が求められている。	○首都圏、仙台圏などでの販促活動により農業所得の向上を図る。 ○自らの農産物(商品)を売込み、商談に結び付けるスキルを構築する。 ○横手市、地元高校、JA、大手外食チェーンと連携・協力しながら、高校生や意欲ある若手農業者に対し研修の場を提供し、担い手の確保・育成に努める。 ○JA、大手外食チェーンと連携し、適正な経営指導、生産マニュアルの導入、メディアの活用などにより、横手産品のブランド力強化&所得向上に結び付ける。	○首都圏や仙台圏での販路拡大及び農業所得の向上 ・サカガミ横手市フェアの際の、商品の全量買い取りの実現 ・仙台うめっす菜における横手産品のファンづくり(顧客の増)と新規取業者の増(1社) ・九州屋りんごフェア後の継続取引の実現。(あいかの香り) ・漬物等の加工品を中心とした横手産品コーナーの設置(渋谷ヒカリエ) ○商談会への出展とセミナーの開催・生産者スキルアップセミナー 計4回開催(延べ人数 約80名参加)、よこてもうかる農業実現ゼミ 計5回開催(延べ人数 約120名参加) ・1月、2月県主催商談会等への出展(3回:6事業者)商談成立20件以上 ○農業ビジネスチャンス創出応援事業(農業担い手の育成、確保) ・アグリビジネススクールの開催	○首都圏や仙台圏での販路拡大及び農業所得の向上 ・横手産品を使用した料理教室の開催(11/9)及びサンプル提供による商材の提案(スーパーサカガミ) ・りんごフェアの開催(12/5-6)、産地見学の実施及びバイヤーへのサンプル提供(九州屋) ・うめっす菜12月の開催(常連客の要望に応え開催) ○商談会への出展とセミナーの開催・市報、記者会見、HP、かまくらFMでの周知活動 ○農業ビジネスチャンス創出応援事業 ・増高生による横手産トマトを使用したモスバーガーの実演販売(10/29) ・増高生による農業体験研修実施(静岡県モスファームすずなり8名参加)	○首都圏や仙台圏での販路拡大及び農業所得の向上 ・商品買い取りにより、フェアを開催する際に、ある程度のまとまった売上高が見込めるようになった。(直接取引の実現) ・うめっす菜の固定客の増加により売上増へ ○商談会への出展とセミナーの開催 ・商談成立による所得の向上 ○農業ビジネスチャンス創出応援事業 ・地元高校生の新規就業意欲の高揚及び若手農業者の所得の向上	外食チェーン企業のサポートを受け、増田高校の高校生による農産物の栽培から、それを材料とした食品販売までの一連の過程を実体験することで、就業意欲の高揚や後継者育成への効果が認められ、将来の販路拡大や六次産業化へもつながっていくものと期待される。
3	観光おもてなし課	産学官連携を柱とした台湾からの観光誘客増を目指す	A	台湾から横手への観光客入れ込み数	○台湾からの誘客数は、ここ数年、ひと桁台で推移している。 ○中国語訳のサイト構築 ○中国語訳のパンフレット作成500部	○横手への台湾旅行者450人以上(台湾旅行会社の旅行商品の中に横手市への立ち寄りが組み込まれている。)	○平成27年中の横手への台湾旅行者(宿泊者)約70人(推計) ○中国語(繁体字)のサイトを構築 ○中国語(繁体字)のエージェント向けガイドブック作成	○産学官連携に関する覚書を締結し、訪台の際に旅行エージェント訪問などを行った。 ○中国語サイト・ガイドブックの監修を大同大学教授に行ってもらいアドバイスを受けた。	1年目ということで手さぐり状態であったが、台湾でのコネクションができてきた。 次年度以降も大同大学生を横手に招聘する計画をもっており、誘客につながるように事業を進める。	外国(台湾)からの観光誘客増を目標に掲げ、大同大(台湾)、横手市内のIT企業との間で「国際的産学官連携の覚書」を交わし、台湾の旅行者目線での中国語(繁体字)サイトの構築やガイドブック、パンフレットを作成したほか、トップセールスで台湾を訪問した際の地元の旅行関連業者に対する旅行商品の造成の依頼など、事業開始1年目から精力的に取り組んでいる。 今後の事業継続により物産振興、交流人口の増、教育文化の振興と多方面での効果に期待したい。
4	雄物川地域課	地域おこし、人づくり	A	住民・高校・行政の協働によるイベントの開催	○行政主導によるイベントのマンネリ化 ○若者の地域行事への関わりの希薄	地域の若者を中心とした実行委員会、高校生を中心としたボランティア組織を立ち上げ、主体的に事業を開催することにより、地域を担うリーダーを育成する。 また、地域資源を活かしたイベントを開催する。	人も含めた地域資源を活かした、さくら祭りの開催により、地域を担うリーダー育成の一歩となった。 イベント開催後、来年度に向けて実行委員会を7回開催し新たな地域おこし事業を企画している。	実行委員会の中で担当を分け、部門毎の打ち合わせを開催し、実行委員個々に自主性と責任を持たせるとともに、研修会も開催し、リーダー育成やイベントの企画力向上を図った。 また、地元の高校生を実行委員とし企画の段階から参加してもらったことにより、郷土愛や達成感が醸成された。	雄物川地域で初となる音楽イベントの開催を通じて、地元の若者が異年齢や職業を超えた繋がりが出来た。 イベントの反省点を踏まえ、継続的なイベント開催に向けて意欲を持つことにより、他事業でも中心的な役割を担う人材育成につながった。 高校生がイベントに参加する事で、地域貢献の意識が高まり、就職や将来の夢の実現に向けた一助になる。	地域の若者(高校生)を中心としたボランティア組織を立ち上げ、企画の段階から高校生に参加してもらい、郷土愛や達成感を醸成し、地域貢献意識を高める等、若者の地域行事へ関わりを強めるきっかけづくりをした。

No.	課室 所名	目標項目	難易度 (ABC)	目標の内容			目標達成の状況【output・input】		成果分析【outcome】	セルフアセッサーによる意見
				目標指標の内容 (何を)	目標の基準値 (目標設定時の状態・比較実績)	目標値 (どの水準までどうする・達成後の状態)	①達成値・実績値 (目標の達成状況・現在の状態)	②取組・行動内容 (目標達成のために行った取組・行動)	③目標達成による成果 (目標の達成による効果、目標達成できなかった事由)	
5	大雄市民サービス課	「要援護者」には該当しない、見守り等が必要な世帯の把握とその支援	A	対象世帯の抽出	○H25年度 75歳以上と40歳以上の2世代二人暮らし53世帯の抽出と支援 ○H26年度 75歳以上と40歳以上の2世代二人暮らし32世帯の抽出と支援	①壮年期(31～44歳)から中年期(45～64歳)の要支援者を把握し、支援する。 ②民生委員および福祉協力員からヒアリングを行い、実態を把握する。	①対象となる53世帯を把握し、状況把握が必要な37世帯について、すべて訪問を行って面談した。また、支援が必要と判断した10世帯への支援を開始し、新たな課題への支援も行って目標達成した。 ②訪問活動のほか、民生児童委員定例会や地域ケア会議等を活用して、日々変化する世帯の実態把握を行った。	①福祉担当者と保健師による、訪問・支援体制を構築し、問題を潜在化させないための訪問活動を定期実施した。 ②民生児童委員定例会、地域ケア会議、小ネット会議を有効活用した。また、関係者間の個人情報、守秘義務の徹底により会議の意義を高めた。	○障害年金受給10件 申請中2件 ○療育手帳取得6件 申請中1件 ○精神障害手帳取得1件 ○就労支援4件 ○介護等困難事例解決件数20件	「要援護者」に該当しない壮年期から中年期の要支援者を把握し支援する体制を構築することは、「要援護者」を減らすための予防策となり得る。 またこの取組を、課内の福祉担当と保健師が協力して行うことで市民サービス課としての強みを発揮している。 問題の未然予防と課内の協力体制は他の模範となり得る。