

協働のまちづくり推進委員会（第5回）結果概要

日時：平成23年9月28日（水）18:30～20:20

場所：八戸市庁別館 2階 会議室C

本会議の結果概要を、次のとおり報告する。

■ 会議概要について

○平成23年度「元気な八戸づくり」市民提案制度ヒアリング審査を実施し、審査の結果、獲得平均点数が概ね7割を超えたことから、協働事業候補として選考された。

（公益性7.5点、実現性7.5点、費用対効果6.8点、協働性8.0点、独創性7.8点
合計獲得点数37.6点）※各10点、合計50点満点。

○委員会からの付帯意見として、下記3点が挙げられた。

- 1 現段階では、健診受診率が低い原因や協働事業を実施することによって得られる効果についての分析がなされていないので、原因究明や目標設定をできるだけ明確に行い、協働事業がより効果的なものになるよう努めること。
- 2 提案者と国保年金課のどちらか片方だけが積極的に進めるのではなく、両者が対等の立場で意見を出し合いながら事業化協議を進めること。
- 3 事業をより効果的なものとするため、戦略的な事業PRを行うよう留意すること。

■ 今後のスケジュールについて

○今後のスケジュール

10月12日（水）第6回協働のまちづくり推進委員会を 開催。

※第6回委員会の状況に応じて10月26日（水）に第7回委員会を開催。

■ 出席者（敬称略） ※参考

○協働のまちづくり推進委員会

- ・北向秀幸 委員長、佐藤博幸 委員、中上千壽子 委員
- ・奈良 卓 委員、藤村 幸子 委員、宮崎菜穂子 委員

○提案者

- ・フィットネスクラブウイング八戸 所長 庭 豊 氏
- ・八戸液化ガス株式会社 生活営業部 次長 樫山 和幸氏
- ・はちえきキャンパス in 八日町 マネージングスタッフ 石橋 良子氏

○市担当課

- ・国保年金課（2名）

○事務局

- ・市民連携推進課（4名）

協働のまちづくり推進委員会（第5回）議事録

日時：平成23年9月28日（水）18:30～20:20

場所：八戸市庁 別館2階 会議室C

次第

- 1 開会
- 2 委員長あいさつ
- 3 審査手順について
- 4 ヒアリング審査
 - ・ 審査委員紹介
 - ・ 提案者による事業概要説明
 - ・ 質疑応答
- 5 意見交換・審査結果の決定
- 6 その他
 - 今後のスケジュールについて
- 7 閉会

（次第4） 市民提案制度ヒアリング審査

提案者による事業概要説明

■提案者

- ・ 私どもは青森県内に6店舗、県南は八戸、十和田、三沢、津軽には、弘前、青森、五所川原と八戸を拠点として27年前にスタートし、青森県内からカナヅチを無くそうということでスイミングを中心にやって来た。
- ・ 社名をフィットネスクラブに変えると同時に、高齢化ということもあり、子どもたちの水泳指導だけでなく、八戸市民もしくは青森県民の健康増進の場として、スイミング以外のフィットネス事業についてもご利用していただき、青森県を長寿日本一にしようという合い言葉の下、私たち県南3営業所、津軽3営業所のスタッフが心を一つに合わせて、県民の皆様の健康づくりのお手伝いをしている。
- ・ そのような中、「元気な八戸づくり」市民提案制度で国保年金課が募集している事業を知り、私たちの本来あるべき姿を見せなければいけないな、ちょうどよいなと考えて応募した。
- ・ 今回、健診の受診率を上げるということを目標とした事業を挙げているが、私たちもお客様には必ず年1回の健康診断の受診を勧めている。その中でも、最近はメタボ健診、あるいはロコモ健診という形で健康診断の重要性を訴えかけているが、お忙しい方が多く、特に若い方が健診を受けていないという現状を何とかしたいと考えていた。
- ・ 年配の方で、第一線のある程度退かれ、お時間のできた60代、70代の方は、本当に自分の健康のことを考えて私たちのクラブを利用されている。しかし、やはり若い方からは利用していただけない、もしくは受診率が低いという問題点を何とか解決したいという中で、この

提案制度を知った。

- ・出来れば私たちだけではなく、市内の他の事業所さんにも賛同していただいで進めたいと考えている。

質疑応答（ヒアリング）

■委員

- ・これから一緒に事業をやっていくにあたり、他の事業所さんにも声を掛けて活動していくということだが、こういうところと一緒にやりたいという目安はあるか。

■提案者

- ・同じような事業をしているスポーツクラブやスイミングスクール、その他、市内で社交ダンスを営んでいる事業主さんが何店かあるのでそちらの事業主さんなど、その他、心と身体の健康ということなので、運動する場以外にリラクゼーション施設として温浴施設等も賛同していただければと考えている。

■委員

- ・優待サービスを利用して実際に健康診断を受けた方から、協働事業終了後にもまたこのようなサービスを受けたいという話が出た場合、継続してサービスを提供することは可能か。

■提案者

- ・この事業に関しては継続してやっていきたい。この事業が仮に終わったとしても、私どもとしては健診の受診率を上げるということに力を入れていきたいと考えている。

■委員

- ・国保年金課としては、協働事業終了後に健診受診をどのような形でPRしていくのか。

■国保年金課

- ・まず、協働事業が終了したとしても、モデル事業としてではなく国保の単独事業として継続していきたいと考えている。その中で、協会健保や共済保険など、国保以外の他の保険者の皆さんからもこの事業についての賛同をいただき、一緒にやっというような要請があれば一緒に事業を進めていきたいと考えている。国保以外の保険加入者へもさらに広げていこうという考えはある。
- ・成果がみられなくて事業をやめるということになったとしても、引き続き健診の受診率向上のためのPRはしていく。保健推進員の力を借りるのはもちろん、今年度からは疾病の分析データがデータ化されるようになった。これまではデータの分析自体が難しかったが、これからはデータを独自に操作できるようになる。それを活用して、この地区は健診率が低いとか、この地区は糖尿の方が多いといった分析結果を利用して進めていければと思っている。
- ・PR方法としては、先日25日のイベント（健康まつり）で、10月1日からバス運賃の改正があるという内容のTシャツパフォーマンスをやっていたが、そういった目新しい、効果があるような方法を取り入れてやっていきたいと考えている。

■委員

- ・今後、クーポン賛同企業を募るということだが、クーポンの内容について、例えば佐賀市の事例のようにジャンルを問わず多くの企業を募る方針で進めていくのか、それとも健康や運動、趣味などといった今回の事業の趣旨に見合うような特定のジャンルに絞り込むのか。
- ・さきほどの説明内容にもし付け加えて説明していただければお願いしたい。

■国保年金課

- ・健診を受けるのは第一ステップであり、健康を意識し、改善して初めて健診の目的を達成するということがあるので、ここにはあくまでこだわりたいと考えている。
- ・全国的には佐賀市のような事例もあるが、この部分にこだわることこそが八戸のオリジナルということでPR出来るのではないかと考えている。

■提案者

- ・まず健診の受診率を上げるという目標が芯にあり、それを超えたところで市民の健康を促進するという共通の目標が見えている部分から、この事業に賛同した。

■委員

- ・提案者の皆さんはこの事業について収入につながる事業だと思われるかということ、費用対効果への不安はないかという事前質問とした。その辺についてはどのようにお考えか？

■提案者

- ・この事業でやろうとしていることは、本来私たちがやっていることであり、今現在でも全く変わらない。
- ・この事業をすることによって、新たにプログラムを開発しなければならないとか、新たに費用や経費がかかることは全くなく、現状の私たち運営の中での取り組み事項となるので、その辺の心配は一切ない。
- ・効果に関しては、やるからには最大限の結果を出したいと考えている。

■委員

- ・健診センターは朝早くからやっているが、夕方遅くまでということはない。
- ・働き盛りの人は日中に出てこられない。土日にも利用できるようにするとか、そういうことは検討していないのだろうか。

■国保年金課

- ・平日は休みが取れない方のために土日の休日受診を検討しているが、職員の勤務状況などの部分で課題が多いということで、今現在は休日受診に至っていない。
- ・当課としても、休日受診に向けて昨年もそういうお話をしているところであり、今年度も協議を続けていく予定ではある。

■委員

- ・一部、日曜日に受診をやっているところもある。

■国保年金課

- ・他都市にはある。毎週日曜日でなくても、例えば第三日曜日というような内容で設定できればよいかもしれない。

■委員

- ・休日受診を設けることで、受診率もだいぶ変わってくるのではないかと思う。
- ・今回はクーポン券を郵送で配布するということだが、かえって郵送料が高くつくのではないか。郵送ということにした理由は何か。

■国保年金課

- ・健診センターでは当日に結果を渡すのではなく数日後に結果を郵送しているので、その際に同封してもらう方向で考えている。
- ・健診結果と一緒にクーポン券を送ることで、健診結果の数値等を見て生活改善しなければなら

ないとか、何とかしなければならぬという時にクーポンを見ることで、背中を押すことができるのではないかといいところもある。

■委員

- ・健診センター以外の医療機関についてはどうだろうか。

■国保年金課

- ・現在、健診センター以外での健診を受託している医療機関が 25 件あるが、毎月必ずコンスタントに受託医療機関で受診される方がいるというわけではない。
- ・市内の国保健診受診者のうち、4%の方が受託医療機関で受診されているが、クーポン券の説明や郵送までお願いするには、少し医療機関側に負担が掛かる。
- ・受託医療機関で受診した場合は国保年金課に請求が来るので、請求が来た時に受診者がわかる。その 4%の方の分のみ郵送料が発生するが、国保年金課から郵送しようと考えている。

■委員

- ・今のところは、国保加入者の方のみが対象ということか。

■国保年金課

- ・モデル事業ということでまずは国保だけで考えている。
- ・初めから他の保険者を含めて実施するより、事業の様子を見るという意味では進めやすいところから始めたいということもあり、モデル事業ということで国保加入者のみということで考えている。最初にお答えしたように、共済保険など他の保険者でもこの事業に賛同したいということであれば一緒にやって行きたいと考えている。

■委員

- ・まず健康に関心を持ってもらうという考え方であれば、業種を限定しないほうが良いという考え方もあるのではないか。
- ・もともと健康に関心がある人であれば健診を受診しているだろうし、スポーツのサービスや何やと言っても、そもそも関心がない人にはそのようなサービスは必要ないのではないか。それよりも、違うサービスをきっかけに健診に関心を持ってもらうという考え方もある。その辺についてはどのように考えるかをお聞きしたい。

■国保年金課

- ・佐賀市では 200 店舗と提携しており、3 人の方を事務に戻して、クーポン提携店舗を紹介するための冊子を作ることからやっているということである。
- ・健診を受けていただくということももちろん大切だが、その後の結果に対して対処されていない方も多くいらっしゃるの、そういうところも合わせて解決できればという観点から、業種を広げず、運動とリラクゼーション施設だけに絞るといって意見を統一したところである。

■委員

- ・事前にもらった資料の中では、佐賀市の受診率向上の効果を後日確認することになっていたが、実際にどの程度効果があったか調べているか。

■国保年金課

- ・数値的にはさほど増えていないということであった。
- ・全国的に 21 年度よりも 22 年度の健診率が下がっているところが多く、佐賀市の担当の方は、この事業をやっていないと下がっていたかもしれないということであった。
- ・佐賀市では国保特定健診受診率の向上以外に商業振興という目的もあるそうなので、八戸市の

考え方、主目的の捉え方とは少し違うところがある。

- ・なるほどと思ったのは、クーポン協賛店の 200 事業者の方の中に国保に加入されている方もいらっしゃるのですが、その国保に加入されている事業者の方々への周知PR効果にもつながったというお話をしていた。

■委員

- ・私は商工会議所に所属しており、今回の話とは別問題だが、クーポンを出そうということで何か値引きできませんかという話題が出ることもある。
- ・値引きはできるが、もともとコストをかけて商売しているので、売上が上がらないことにはクーポンを出しても値引きの話から入ってしまう。
- ・自前の職員を講師として抱えているのであれば、クーポン利用者が増えてもコスト的にはあまり影響しないのだろうと事前化協議の際に聞いていた。
- ・今回の提案者のような業態であれば、健康増進という名のサービスと実際に市がやろうとしている目的をセットで見せるというやり方になる。
- ・佐賀市の事例は商業振興そのものだなという印象がある。商業振興になってくると、値引きの話から入ってきてしまうので、私もそれに賛同するかと言われると賛同したくない。
- ・コストがかからない部分とサービスを提供できる部分を組み合わせるという方法であれば、事業をやりやすいのかなという印象を事前化協議の中で受けている。
- ・提供できるサービスの内容と、市のやろうとしていることをどれだけすり合わせできるかという事は事前の協議の中でも話していた。クーポンというのなかなか難しいものだというイメージがある。

■委員

- ・私も委員長と同じく、事前打合せに1度出席させていただいて少し中身が見えてきたのと同時に、提案者の事業者さんの積極的な姿勢を伺って、すごく頑張っていて欲しいと感じた。
- ・委員の皆さんや国保年金課の話を聞いていて、受診率を増やすためのアピールは簡単なものではないということを皆さんも十分わかっているようであるが、その部分について、協働事業として、提案者の皆さんはどのように関わってアピールの努力をされるのか、その努力の意気込みのようなものを少し伺いたい。

■提案者

- ・私どもだけでは出来ない広告、告知の仕方、例えば広報を使つてのPRは私たちは簡単にはできない事なので、広報を活用したPRができるということ、それから私たちは特定の事業者としか付き合いがないが、今後は、一緒に協働事業を実施する関係者に付き合いのある事業者があればそちらへのポスターの掲示、またマスコミ等をフルに活用するなど、私たち1事業者だけでは出来ない広告宣伝の仕方できると考えている。

■国保年金課

- ・事業化協議の中で、実際のポスターの枚数であったり、こういった予算がかかるかということをお話し合っていくことになるので、その中でこういった形で周知するか、例えばイベントであったり、周知方法もたくさんあると思うので、そういったところをお話し合っていければよいのかなと思っている。

■委員

- ・モデル事業として、まずはこの2つの事業者の皆様とやってみたいというのは正解だと思う。

- ・佐賀市のようにただクーポンをもらえばよいという感じではなく、健康に関連する業種に絞ったの協働事業というのはとてもよいことだと思う。
- ・事前協議の際は国保年金課の主導の下、提案者である事業者さんとの連携が出来ていないのではないかとということがとても感じられた。協働という言葉の意味からいくと、もう少し提案者の事業者さんともっと奥深くまで話し合っただけだと感じていた。
- ・ただ、今までお話を聞き、だいたいその答えが出てきていると感じた。提案者の皆さんからも、これから行政と色々話し合っけていきますというお言葉をいただけたので少しは理解できた。

■国保年金課

- ・今回は市設定テーマ部門ということで、あらかじめ国保年金課より事業案を提示させていただいた。特定健診という特殊な内容でもあるため、そのように感じられてしまったのではないかなと思う。
- ・提案者の方と一緒に考え、一緒に事業をやっていきたいという姿勢は最初から持っており、そのために提案制度としてやっていく形をとった。
- ・提案者の方ともだんだんと気心が知れてきていろいろなお話をできるようになってきたので、今後、積極的な協議を重ねて作り上げていきたいと思っている。

■委員

- ・受診率の変化など、事業の効果はどのような形で測定していくのか、その方法について今後のことをお聞きしたい。

■国保年金課

- ・健診受診率は毎年集計しているの、前年の数値との比較をしていく。
- ・クーポンの利用状況については、クーポン利用のみのお客さんなのか、あるいはクーポンをきっかけに施設に入会し、継続して運動習慣を続けているような方がどれくらいいるかということについての調査の他、クーポン券にアンケート記入欄を設け、利用者には性別や年代など記入していただき、月毎に事業所の皆さんから実績表を出していただいたものを国保年金課で集計するなどを考えている。

■委員

- ・国保とその他の保険者との割合はどれくらいか。

■国保年金課

- ・半分位である。

■委員

- ・国保以外の社会保険の方たちも健診センターで同じように受診し、同じように結果をもらう。利用者として健診を受けるという立場としては、国保であろうが他の保険の方であろうが変わりがないことで、国保の人だけが優遇されるというような感じを受ける。国保以外の方は行かなくてもよいのかなと、極端に言うともうそういう場合が出てこないとも限らない。
- ・提案者の皆さんは、他の事業者も巻き込みながらやったほうがよいというような考えを述べられていたと思うが、健康増進ということを考えるのであれば、国保加入者に特定せずに、健診センターに来てくれた人どなたにでも郵送するという考え方ができないものか。
- ・もうひとつ、協働相手として2事業者さんから提案をいただいているが、他の事業者へも働き掛けをしたのかということが気になる。
- ・さきほど話のあったようなリラクゼーション施設や社交ダンス教室など、気軽に健康増進出来

るものを考えると、必ずしもスポーツに特化しなくてもよいのではないかということもある。その辺についても今後検討していただきたい。

■国保年金課

- ・平成 20 年度までは住民健診という形で、保険を問わずに市で基本健診をやることになっていた。しかし、少子高齢化の問題や、最近医療費が高額になっているということもあり、平成 20 年度からは、各保険者で生活習慣予防のところから努力をするように、保険者毎に健診方法を考えなさいというようなことで厚生労働省から指導があった。
- ・各保険者で実施計画を立てなさいということで、協会健保さんであれば協会健保の本部が何%アップしますという具合に目標設定し、各保険者がある目標に向かってそれぞれ取り組んでいる。
- ・国保加入者だけと限定したくなかったのだが、各保険者毎に受診する医療機関が異なっており、市の健診センターを利用していない場合もある。企業健診であれば、西健診センターさんで受診される場合が多いし、受託医療機関についても、市内の医療機関だけではなく、県内全部ということになって来るので、最初からそこまで手がけるのは難しい。
- ・まずはモデル的にこういう動きやすい形で制度を動かしてみて、そこでまた新たな課題も出て来るということで、最初から保険者を入れた形ではない方法を取らせていただきたいと思いますと考えている。

■委員

- ・それは行政側の思惑である。提案者の皆さんは納得されているのだろうか。

■提案者

- ・1 度にたくさんの課題を抱えながらの事業であれば非常に難しい。これがうまく軌道にのった上での展開であればよいと思う。

■委員

- ・クーポンを使う側としては 2 社だけというのは非常に寂しいという気がしている。

■国保年金課

- ・事前協議の中で、提案者は 2 社だがその他にクーポン賛同企業を募ってはどうかという話になり、提案者の皆さんがそれでも良いということであったので、他の事業者へも呼び掛けていきたいと考えている。
- ・事業提案の募集については広報で広く周知したほか、こういう制度があるということで、募集要項をご紹介した事業所は何社かある。
- ・ただ、いざ応募するとなると、実際に書いていただく申請書の内容が濃い物で、提案者である 2 つの事業者の方からはお忙しい中応募いただいたということで本当に素晴らしいなと感じているが、他の事業者の方は「やってみたい気持ちはあるが、書類作成までは今はちょっと無理だな」というようなお話であった。

■委員

- ・賛同企業が出てくればどんどん募っていきたいということであれば安心した。

■委員

- ・提案者のみという捉え方ではなく、さらに賛同者を広げた方がよい。
- ・私も事業者であるので、事業者の立場としては win win の関係で協働していくということは、なかなかやりづらい部分がある。コストの面についても考えながらやらなければならないとい

うこともあり、事業化するためにはまだ煮詰めていかなければならないと思う。

- ・ただやはり、事業者側の立場の目線で見ると、ウイング八戸さんもお話された通りPRという面ではすごく意味が出てくる。行政と組みながら、行政の抱えている課題に対して事業者としてこういう組み方が出来るというモデル事業である。そういう意味では、本当に意味があると感じている。

(次第5) 意見交換・集計結果報告

意見交換

■委員

- ・佐賀市の例を見ると、市内の商業活性化ではないが、そういう面も含めていくつかの課が連携したチームでやっているということが見えた。
- ・今回の事業は、国保年金課で実施するという事なので、今の話で十分理解できたかと思う。

■委員

- ・国保の受診率向上という課題からアプローチしているので、それを広げると少しまた違う方面の話になってしまうのかなと思っていた。課題アプローチ型なので、どうしてもそこだけの話で、今回モデルとしてやることになっている。
- ・さきほどクーポンの話をしたが、私も商工会議所の中でクーポンを作らましようと言われてやったことがある。
- ・私達も今出している様々なサービスに関しては、わかった上で値段を付けている。それを値引きという形でクーポンにしますと言われると、クーポンを見た人にはたまたまクーポンを見たから割引するのか、では見ていない人には割引しないのか。たったそれだけの違いで割引する必要性はどこにあるのかと思うところもある。
- ・提供する側としては、クーポンの有無に限らず同じように一生懸命サービスしたい、同じようにレベルの高いサービスを提供したいと考えているのだが、クーポンを見たかどうかだけで決まってしまうということが本当に難しいと思っている。
- ・佐賀市の場合は、かなりの人口の人たちをカバーする形にしないと、さきほどのような意見も出てきてしまうという感じはある。商業振興を目的とした事業であるという印象を持った。
- ・佐賀市の人口は八戸市と同じくらいだろうか。かなり商工会議所あたりが頑張ったのだろう。この場合は八戸の場合とは少し違うかなと思っていた。

■委員

- ・委員長と同じく事前協議に参加させていただき、(他都市の事例として)佐賀市のクーポンを見せられた時に疑問を感じたところがあった。
- ・提案者が現在実施しているさまざまな講座、カリキュラムの中から、提案者である2つの事業者さんが手を組んで努力し合って、自分達の利益にもつながるようなクーポンの出し方をするのかという感覚で私は受け止めていた。
- ・しかし事前協議の場では、行政の方からクーポンの見本のようなものが出てきて少し戸惑った。この頑張っている2つの事業者に対し、今日のあの意見は何なのかなとその時感じた。
- ・あくまでも、クーポンの内容は提案者として頑張っている2事業者さんのカリキュラムの範囲内でモデル事業としてやるのであれば、とてもスムーズに行くのではないかなと思う。

■委員

- ・事前協議には私も1度出席したが、同じようなことをお話をさせていただいたと思う。
- ・確か他事業者にも打診されたということを書いていたと思うが、各事業者さんでの温度差があるようで、応募のための書類を作成して一生懸命やっという姿勢が見られている事業所の方には、企業として時間を使って来ていただいていることもあり、何とか優先的に、なるべくそういう方たちにプラスになっていただければと思う。国保年金課も同じ思いだと思う。

■委員

- ・私は国保に加入しているが、単純によい事業だと思う。
- ・あまり手を広げずに2つの事業所だけのモデル事業にしても妥当かと思う。
- ・実は私は健診を受けたことがないが、もしモデル事業として国保年金課からそういう案内があれば、運動施設やスポーツ施設のクーポンとの組合せが目新しいというか、自分の健康は自分で守るという考え方に賛同できるので受診してみたいと思う。

■委員

- ・私はこれまでの事前協議の資料を読ませていただいて、この事業の目的と内容の整合性という点に興味を持ち、さきほどのように質問した。本日お答えいただいた内容によれば、根本的な目的は健診率の向上という数値目標だけではなく、むしろその後の健康習慣の継続、健康増進ということにも主案があり、賛同事業者を募る際はジャンルを問わずではなく、ある種、健康増進に関連する事業者を念頭に置くということであったので、目的と事業内容が一貫しているという点で評価できると感じた。

■委員

- ・単純な質問だが、提案者と賛同者の違いをどうするのか。提案者ばかりが頑張っていて、後から参加した事業者とどう差別化するのかという点が少し気になった。

■委員

- ・事業化にあたっては、最初からこの企画を中心になって練っていく方達の気持ちを反映した内容にしていけば事業としてまとまると思う。
- ・後から第三者が入ってくるような形だとまとまらないので、現段階で提案している2社さんが一生懸命やられたほうがスムーズに行くと思う。

■委員

- ・費用の面についても難しい事業だと思うが、この事業は健診受診のきっかけになりそうだ。
- ・さきほど、国保年金課で今年度から疾病のデータ処理が可能になり、そのデータを基に各地域の弱い部分を指導しますという話が出た時が、きっかけとしてよいことだと思った。
- ・PR方法として自分達でイベントを実施するという話が出ていたが、いろいろなイベントを実施してもどこに目を向けるかということが非常に難しい。そののところがクリアすればよいのかなと思う。

■委員

- ・単年度で終わるのか、その後も継続するのかによって賛同する事業者数も変わってくるだろうし、利用者の方もそれなりのことを考えてクーポンを利用すると思う。
- ・どちらの事業所も、今現在、期間限定のお試しコースということはやっている。その流れの中でこのモデル事業に参加するという意味であれば、何ら自分達も不利益を被ることはないというようなことなのかなと思う。

■委員

- ・2回目の事前協議の際にも、どちらの事業者にもお試しコースのようなカリキュラムがあり、クーポン利用者をそこにいれればよいだけなので、あまり負担は大きくなりませんというお話をされていた。

■事務局

- ・事前協議の中では単年度の事業とは考えていないようである。モデル事業として1年やってみて、効果があれば継続してやりたいと考えているようだが、あまりにも効果が上がらないようであれば、やはりそこは検討しなければならないという考え方の方である。

■委員

- ・2社だけというのはクーポンを利用する側から言うと少し魅力に欠ける。費用の面やPRも大切だが、いろいろなところでいろいろなクーポンを出しているの、そこに参入する形とか何か方法を考えられないだろうか。

■委員

- ・2つの事業者だけでも講座案内を見ていると十何個ぐらいのカリキュラムを作れそうだし、いろいろな講座があるようなので、それぞれの講座を1つのクーポンと考えれば、何十個かのクーポンは出来るという感覚で見ている。

■委員

- ・そういうことではなく、1回どれか1つお試しコースを利用できるという感じだと思う。

■事務局

- ・今の段階ではそういう内容で協議している。内容はこれから協議するので、そういう考え方もあるということをお伝えすることはできる。
- ・対象者は万単位の数で、そのうち受診している人で1万3千人位いる。その人達全てがクーポンを利用するわけではないとしても、どのぐらいの利用を見込んでいるのかが少しわからない部分がある。

■委員

- ・事前協議の中でも、データの部分がないということを感じていた。データがないので、方向しから分からない中でお話させていただいている。
- ・この事業によるプラスの効果測定というのは、提案者側からすれば1人でも2人でも利用者がいればプラスになるので損をすることはないということであるが、行政との協働事業とした場合にそれが妥当かというのは別問題であり、その辺の整合性は確かに取れていないままで来ているかなという部分はある。

■事務局

- ・まずは単年度なのか、今後も継続していくのかということについては、これから制度設計することになってくると思うが、現段階ではあくまでもモデル事業というレベルでのご判断をいただきたい。

集計結果報告

■集計結果

審査の結果、7割以上を獲得したので、事業化候補として選定することとなった。

「元気な八戸づくり」市民提案制度 協働事業候補選考審査結果表									
区分	事業名／団体名	委員名	選考基準					合計 点数	審査結果
			公益性	実現性	費用対効果	協働性	独創性		
市 設 定 テ ー マ 部 門	元気応援！お得一ポン事業	*****	6	8	8	8	6	36	審査委員数
		*****	8	6	6	8	8	36	
		*****	9	8	6	9	9	41 (最高点)	6
		*****	8	8	6	7	6	35 (最低点)	
		*****	8	8	7	8	7	38	
	フィットネスクラブウイング八戸 はちえきキャンパスin八日町	*****	8	8	6	8	10	40	37.6
		*****	0	0	0	0	0	0 (配点無)	
		平均点	7.5	7.5	6.8	8.0	7.8		37.60

■付帯意見について

委員の発言を取りまとめ、下記3点を付帯意見とすることとした。また、今後の事業化協議の内容については、事務局より随時委員会へ報告することとする。

- 1 現段階では、健診受診率が低い原因や協働事業を実施することによって得られる効果についての分析がなされていないので、原因究明や目標設定をできるだけ明確に行い、協働事業がより効果的なものになるよう努めること。
- 2 提案者と国保年金課のどちらか片方だけが積極的に進めるのではなく、両者が対等の立場や意見を出し合いながら事業化協議を進めること。
- 3 事業をより効果的なものとするため、戦略的な事業PRを行うよう留意すること。

(次第6) 今後のスケジュール

○今後のスケジュール

10月12日(水) 第6回協働のまちづくり推進委員会を 開催。

※第6回委員会の状況に応じて10月26日(水)に第7回委員会を開催。

-以上-