



研究・研修報告書

2023年 11月 9日

小牧市議会議長 様

会派名 牧政会
代表者氏名 石田知早人

研究・研修の結果を報告します。

記

1 参加議員

河内光 佐藤悟 阿部哲己 永井孝典 余語智

2 日程

2023年 11月 9日 (木)

3 研究・研修名

戦略的な質問手法を考える～具体的な作成手法とともに～

講師 稲村和美氏

- ・無所属 1人 会派兵庫県議会議員 2期
- ・尼崎市無所属市民派市長 3期

講師：相崎佐和子氏

- ・前兵庫県議会議員・元伊丹市議会議員

4 主催者

(株) 廣瀬行政研究所

5 会場

京都 JAビル「101」

6 受講の目的

実現につながる一般質問の作り方

戦略的一般質問のススメ

稲村和美氏

7 主な内容

(イントロダクション)

- ・ 地方政府は議院内閣制ではなく、二元代表制～地方議会に与野党はない
- ・ 健全な緊張感と建設的な議論

(1) 議員としての自己分析を

- ・ 多様な議員がいるからこそ議会は力を発揮する。
- ・ 自分の強みを発揮する事が大切。
- ・ 支持者、期数、年齢、属性～議員としての自分の役割を意識する。
- ・ 理想や合理性だけでは進まないのが政治～パワーポリティクスの中での戦略選択。

(2) 一般質問は戦略と獲得目標を明確に

- ・ 議会の質問は学校での質問とは違う。
- ・ 知らないことや分からないことを質問するのではなく、しっかり勉強したことを公の場で質していくことが議会での一般質問である。
- ・ 理事者側との調整をしながら質問までの事前のやり取りが重要。

○一般質問のパターン例

・ 情報確認型

数字や客観的事実を市民（他の議員も含む）に広く知らせる。

・ 追求型（対決型）

理事者側に反省を促すべき点の明確化や矛盾点の追求。（共産党、維新の会が多い）ミスをゼロにすることはできない。その後はどうするかが肝心。

・ 政策実現型（一般的）

行政の政策に対する自らの態度、意見を表明する。

行政側の政策を修正する or 条件等を明確にする。

自らが提案する政策を採用、実現される。

・ 政策実現型はより戦略的に

論点の次元を意識する～思想や判断の違い？優先順位や財源？手法？ できない理由ではなく、どうしたらできるかを掘り下げる。

1回で終わるのではなく、シリーズ化することも大切。

(3) 市長視点での「うれしい質問」「イマイチな質問」

・ うれしい質問例

新たな視点知見を得られる。

答弁調整を通じて、市長と部長が方針を協議、確認する機会になる。
行政側の判断（苦悩を含めて）や考え方について整理して説明する機会になる。

職員と論争中の事案を後押ししてくれる。市長も職員と向き合っている。

・ イマイチな質問例

他都市事例を礼賛するだけ。（答弁に関心がない、共通課題がない、予算があるのか、地域との関係性があるのか、事例をどう取り上げるか）

行政側の答弁はどうしてもよく、自分の考えに固執している傾向が顕著。（自己満足はダメ）

行政側も認識している課題を指摘するだけで具体性がない。

（４）市長答弁と職員答弁

- ・ 議員は市長に答弁してもらいたいのか。
- ・ 一人の政治家でもあり行政のトップでもある市長
- ・ 職員を育てる。

（５）予算だけでなく実施された政策の評価も

- ・ 予算がつくのはゴールではなくスタートである。
- ・ 当たり前のPDCAが得意ではないのが行政である。
- ・ 政策目的と手段の整理をする。
- ・ 成果指標の適切性～アウトプットとアウトカム。
- ・ 行政に自己評価させ、議会が外部評価者としてチェック機能の発揮をする。

8 所感・提言・課題等

議会での一般質問はまだ1回しか行っていないが、今後行うときの
どういった質問をするか、どういった答弁を引き出していくかの、
いい判断基準を学ぶことができた。

次回的一般質問では、質問の設定、内容、理事者側との調整に活かして
いきたい。

実現につながる一般質問の作り方

相崎佐和子氏

7 主な内容

1. 5つの質問パターン

- (1) 提案型 (2) 改善型 (3) 伝達型 (4) 持論展開型
- (5) 数値質問型

「実現につながる一般質問」→ (1) 提案型 (2) 改善型

2. 質問ネタの集め方

- (1) 自身の経験や思い (2) 住民からの声 (3) 時事問題
- (4) 視察 (5) 他議員 (6) 議員連盟 (7) 業界誌
- (8) マニフェスト大賞

3. ネタが決まれば情報収集

- (1) 現地調査・ヒアリング (2) インターネット検索
- 一定調査すると、ロジックが頭の中で出来上がる。

4. ロジックの組み立て方

基本的な構成

- (1) 現状の説明 (2) 課題の提示 (3) 解決策の提案
- 心理的・理論的の双方から攻める。情も理もある質問を。

DESC法（デスク法）

アメリカで提唱されたコミュニケーション術。

プレゼンでも多用される方法。

- (1) Describe（描写） (2) Express（表現） (3) Suggest（提案）
- (4) Choose（選択）

5. ヒアリングでの交渉術

当局との打ち合わせは、一緒に考えながら落としどころを探る

- (1) 一緒に考える (2) 落としどころを探る
- (3) 早い段階から動く

6. 本番でのアナウンサー的テクニック

「読む」のではなく「話しかける」

- (1) 鼻濁音 (2) 母音の無声化

7. 質問を成功に導く心構え

- (1) 1回で終わらない (2) 任期のスパンで取り組む
- (3) 質問後も動向をチェックする

8 所感・提言・課題等

講師の相崎氏は 15 年の議員経験と多彩な経歴を持ち、多くの経験を経ての話の内容には説得力がありました。議場においては健全な緊張感と建設的な議論を心がける事、一般質問においては実現につながる内容に重きを置き、心理的・理論的の双方を考え、情と理のある質問となるようにする事、アナウンサーの経験から説得力が増す話し方、言葉の発音の仕方など、経験の浅い私はこのセミナーを受講し多くの事を学ばせて頂きました。健全な緊張感と建設的な議論を常に心がけ、一般質問に活かしていきたいと感じました。