

行動デザイン事例:秋田県横手市役所

職員に対するナッジにより庁内ナッジ活用を実現

職員のアイディア出しから庁内モデルケース作りへ職員満足度評価の回答率が前年度比8.0%向上

事例概要



- ナッジ*のような新しい手法の実践は専門家やコンサルタント頼みになりがちだが、そのための自治体予算は確保していない
- 行政サービスで広く使いこなすには内製化が必要
- ※ナッジ (nudge) とは、心理学や行動経済学において明らかになった人間の 行動原理に基づき、行動のきっかけを提供する手法



- ナッジについて職員向け講習会を弊社が実施
- 講習会の後半はワークショップ形式でナッジを活かせる 既存業務を職員26名でアイディア出し
- アイディアの中から①効果②実行可能性③評価可能性の 観点で「職員満足度調査の回答率向上」をモデルケース に選定
- 担当職員によるナッジ実践に弊社が伴走



- ワークショップを通じて40を超えるナッジを活かせる 業務アイディアを職員が考案
 - →参加者の89%が担当業務にナッジを活かせそうだと 感じ、自ら実践してみたいというモチベーション向上
- ●職員満足度調査の担当者が自らナッジを実践
 - →回答率が前年度比8.0%向上

お客様の声



秋田県横手市 総務企画部 朝井夕子様 (仮名)

- 総務企画部の担当者として、職員満足度調査の回答率が低い原因分析と活用可能なナッジ手法の説明をコンサルタントから聞いてイメージを膨らませました。
- 既存業務の中で楽しく実践しました。結果が伴って嬉しかったです。

取組実施以前の課題

■新しい手法の実践

横手市は財政規模が小さいこともあり、ナッジに限らず新しい手法やソリューションの実践は専門家やヘンダ、コンサルタントできがあいてきず、できりました。

そこで、職員がナッジを 学び、自ら実践するモチ ベーションが高まることを 目的に、講座&ワーク ショップを総務企画部と実 施することにしました。職 員の実践を後押しするいわ ば「職員ナッジ」です。

■職員満足度調査の回答率 の低下

職員満足度調査は、職員の意見を踏まえた職場の改

善行動が継続的に行われる ことで、職員の生産とかいで、 で、エンゲージャーでは を度し、、結果的にれる で、エンゲーにれる で、おけれて で、とがした。 で、40%程度まで ではした検討材と でいました検討材でした 根拠に乏しい状況で

行動デザインの過程と取組内容

■職員ナッジの実践

職員が担当業務でナッジ を実践する(目標行動)に は、意思決定プロセス

(ABCD) に沿ってナッジ の存在を認知し、自治体業 務での有用性を理解した上 で、担当業務で活用できそ うか判断して実践の意思決 定をすることが必要です。

── 行動の意思決定プロセス ──

Attention

Belief

Choice

Decision 意思

認知 理解 選択

そこで、各部署の担当レ ベルをターゲットと設定し、 ABCに至ることをゴールと してナッジ講座&ワーク

ショップ(WS)を総務企画 部と企画しました。

■職員満足度調査

まず過去のアンケート調 査結果と担当職員に対する ヒアリングを踏まえ、問題を定義。対象者を部課長、 目標行動を「部下への回答 指示と調査結果を踏まえ改 善に向けた何らかのアク ションを取ること」と整理 しました。

次に、調査の認知~回答 提出までのプロセスの阻害 要因を分析。①回答モチ ベーション②上司の態度③ 個人特定の不安・忌避感、 ④回答環境の4つを低回答率 の要因として抽出しました。

③④はナッジ手法のみで対応できる範囲を超えるため、今回は①②に焦点を当てました。

具体的には、各調査 フェーズで下記のナッジ手 法を使うことにしました。

1)調査案内時:再帰属(回答結果が施策に活かされた

事例を提示)、社会的環境 改変(調査結果を踏まえて 部課長はアクションが必 要)、顕著性向上(回答時 間目安を提示)

2)調査期間中:社会比較 (部署ごとの回答率一覧)、 到達目標設定、目標勾配効 果

3)調査終了後:社会比較、 顕著性向上(部署ごとの成績フィードバック)、コ ミットメント(改善事項を 人事課への報告事項とする)

これを担当職員自らのアイディアで実践に落とし込みました。例)調査開始時は「あなたの5分で職場が変わる」、調査期間中は「受付終了まであと●日!」とお署別回答率一覧と合わせてカウントダウン等

取組の成果

■ナッジ講座&WS

20超の部署から34名が参加。参加職員の95%がナッジ手法を理解し、89%がナッジ手法は業務に役に立つと評価しました。

時間を増やす、回数を増

やす等のコストを払っても、 アイディアの実践まで落と し込みたいという意見が複 数あり、モチベーションを 高める効果を得られました。

■回答率8%アップ

ナッジ介入したR1年度は 回答率が前年度比8.0%向上 し、回答率が有意に上昇 (p<0.01) しました。

	介入群(R1年度) n=488	対照群(H30年度) n=416	p値
同欠並	62 4604	EE 470/	0.002

■お問合せ先 株式会社NTTデータ経営研究所 行動デザインチーム

Mail: behavior-design@nttdata-strategy.com

NTT Data
Trusted Global Innovato

*比較可能な

部署のみ集計