

ツール 10：ステークホルダーの特徴と役割のマトリクス

このツールの目的

ステークホルダーの特徴と役割に注目することで、最も重要なステークホルダーを分析する。

このツールを使うタイミング

問題の深掘りと共通言語のステージ。重要な問題についてのよりよい理解醸成を図るために用いる。

ステークホルダーの特徴と役割のマトリクスとは

MSPの初期ステージでは、ステークホルダー分析が重要だ。重要な問題とは何かが明確になった後、ステークホルダーの特徴と役割のマトリクスを用いることで、すべての関連ステークホルダー、そして彼らとその問題との関わりをマッピングすることが可能となる。このツールは、誰の関心事を考慮すべきかについて、あるいはMSPに対してそれぞれのステークホルダーがどのような影響や貢献を与え得るかについて明らかにしてくれる。重要性と影響力のマトリクスと共に用いることで、この体系的なステークホルダー分析の結果から、個々のステークホルダーに合わせたアプローチや戦略を策定することが可能となる。

ステップ・バイ・ステップ

ステークホルダーの特徴と役割のマトリクスは、グループワークとして用いることもできるが、たとえばリサーチチームが半構造化インタビューの結果をまとめるような際に用いることもできる。このツールは2つのステップで構成されるが、必要に応じて、このステップを別々に行うこともできる。

ステップ 1 – ステークホルダーの特徴

それぞれのステークホルダーについて、以下の情報を洗い出し、マトリクスに記入する。

ステークホルダー	関心事 – MSPに求めるもの	MSP成功のための貢献 (知識、資金、時間、人手)	意思決定パワー (影響力の有無)
1			
2			
3			
4			

ステップ 2 – 役割とエンゲージメントレベル

このステップでは、ステップ 1 で挙げたステークホルダーを、それぞれ該当する役割のセルに書き込んでいくようにする。このステップにより、相手や組織を単に「ステークホルダー」と呼ぶ場合に比べ、より具体的にイメージしやすくなる。

時間の経過と共にMSPが進展し、関係が構築されてゆく場合もあれば、関係が悪くなる場合もあるため、役割が変化する可能性があることを忘れないこと。

役割	ステークホルダー
パートナー	
請負業者	
インフルエンサー/チャンピオン	
情報拡散者	
資金提供者	
情報提供者/コンサルタント	
知識の提供者	
規制当局者	
受益者	
その他	

さらに知りたい方は：

ステップ1はRAAKSメソッドに基づいている。Paul Engel & Monique Salomon (1997) Networking for innovation: A participatory actor-oriented methodology [こちら](#)を参照のこと。

ステップ2はTennyson, R. (2011). [The Partnering Toolbook](#)およびCDIのコース教材を参照した。