

**【令和4年度】 地域・企業共生型ビジネス導入・創業促進事業
(地域・社会課題の発掘と解決に向けたマッチング) 報告書**

2023年3月30日

作成：株式会社Publink

目次

1. 事業の概要.....	3
(1) 事業の背景・目的.....	3
(2) 事業の実施概要.....	3
(3) 事業のスケジュール.....	4
2. 取組内容詳細.....	6
(1) 地方自治体が解決を目指す地域・社会課題のオープン化を促すための地方自治体向けのセミナーや事例紹介など取組の普及等の実施.....	6
(2) 一緒に地域・社会課題の解決を目指す地域内外のベンチャー企業・中小企業及び大企業等とのマッチング.....	8
(3) 連携体制の構築に向けたビジネスプランの作成、及び実施に向けた伴走支援.....	11
(4) 事例の紹介、取組の普及.....	12
3. 事業の実施による成果（マッチングを経て検討を進めた官民連携3プロジェクトの紹介）.....	13
(1) 千葉県市原市における取組内容詳細と成果.....	13
(2) 茨城県つくば市における取組内容詳細と成果.....	15
(3) 茨城県かすみがうら市における取組内容詳細と成果.....	16
4. 事業の実施による成果まとめ・考察.....	17
5. 受託事業者である株式会社Publinkの概要.....	20
6. 別添一覧.....	20

1. 事業の概要

地域・企業共生型ビジネス導入・創業促進事業（地域・社会課題の発掘と解決に向けたマッチング）とは、関東経済産業局が管轄する広域関東圏（茨城県、栃木県、群馬県、埼玉県、千葉県、東京都、神奈川県、新潟県、山梨県、長野県、静岡県）に該当する都道府県ないしは市町村のうち、地域課題・社会課題の解消を希望する地方自治体に対し、課題の具体化・オープン化、連携相手となる企業とのマッチング、連携事業の持続化・自立化に係るノウハウの体得等のために必要な支援を提供すると同時に、連携相手となる企業に対しても行政機関との連携ノウハウの体得を支援する取組である。また、一連の取組を通して、社会実装力と持続性・自立性を兼ね備えた官民連携事業の成功例を創出することで、官民連携の取組をより普及させていくことを目指している。

(1) 事業の背景・目的

人口減少、少子高齢化が進む中、地域における住民向けサービスの事業規模は縮小し、小売店舗、サービス業などを中心に、民間事業者による事業継続は困難になりつつある。一方で、行政機関も、地域における地域・社会課題が増加する中、社会保障費などの増加にも対応しつつ、様々な地域・社会課題を解決していくことは困難になりつつある。こうした中、地域住民が求めるサービスを持続可能なものとしていくための体制を構築していくことは、日本全体の経済・社会の持続的発展という観点からも非常に重要である。このため、地方自治体が解決したいと考えている地域・社会課題と地域・社会課題をビジネスチャンスと考える民間事業者が共創して課題解決をしていく体制作りが必要になる。その実践として、本事業では、地方自治体が抱える地域・社会課題の分析・整理を行うとともに、官民共創ノウハウを地方自治体に伝えつつ、地方自治体が解決を目指す地域・社会課題と、その課題をビジネスチャンスとして捉える企業等とのマッチングを行うことで、新たなビジネスモデル開発、連携体制の構築を産み出していくことを目指している。

(2) 事業の実施概要

本取組では、大きく分けて下記の4つの取組を行った。実施事項の詳細や結果については、「2. 取組内容の詳細」に記載する。

1. 地方自治体が解決を目指す地域・社会課題のオープン化を促すための地方自治体向けのセミナーや事例紹介など取組の普及等の実施
 - a. 地方自治体との面談
 - i. まずは官民連携で企業と共に課題を解決していきたい地方自治体を探すため、既に官民連携に取り組んでいる地方自治体、及び、これから官民連携に取り組みたいと思っている自治体に面談を行い、事業概要の説明と課題解決に係るニーズのヒアリング、本事業への参画の打診を行った。
 - b. 地方自治体向けプレイベントの開催による機運醸成・情報とノウハウの共有

- i. 企業と共に課題を解決したい自治体に対して、ガバメントピッチに向けたワークショップを実施し、課題をわかりやすく、かつ企業が組みたいと思うようなビジネスメリットやアセットを説明するノウハウを伝えた。
 - c. 自治体主催事業の集約・整理、及び公式ホームページを介した情報発信による取組普及に係る支援
 - i. 地方自治体との面談を通して得られた官民連携事業の情報を一覧化することで、企業側の調査コストを削減しつつ、自治体主催事業の認知拡大を促進し、より官民連携の取組を加速するという目的で、官民連携事業の情報を一覧化し、関東経済産業局Webサイト内に掲載した。
 - d. 暗黙知のデータベース化
 - i. 今後の関東経済産業局の官民連携支援の活動に活かせるように、面談を通して得られた各連携事業の詳細や、官民連携の実績のある企業の情報をエクセルファイルにまとめた。
 2. 一緒に地域・社会課題の解決を目指す地域内外のベンチャー企業・中小企業及び大企業等とのマッチング
 - a. 地方自治体が抱える課題に対して一緒に解決を目指したいと思う企業を集めてマッチングさせるため、事業説明会兼ガバメントピッチの開催及びスタートアップコミュニティへの告知や企業へのダイレクトメールという手法を通して、企業への告知を行った。企業に対して書類選考・面談選考を行い、共にビジネスプランを作り、実施を目指す企業を選定した。
 - b. また、今年度プロジェクト化して動いた地方自治体・企業以外にも広く官民連携の機会を提供することを目指して、成果報告会に登壇した地方自治体・企業向けに今後連携したい相手を発表いただき、参加者アンケートでマッチング希望者を募った。
 3. 連携体制の構築に向けたビジネスプランの作成、及び実施に向けた伴走支援
 - a. 企業とのマッチング後、プロジェクトの成功を支援するため、関東経済産業局及び受託事業者のPublinkが連携・協働しながら、伴走支援を行った。
 4. 事例の紹介、取組の普及
 - a. 今年度の事業の成果を普及していくため、成果報告会を開催した。

(3) 事業のスケジュール

具体的なスケジュールは下記の通りである。

①地方自治体が解決を目指す地域・社会課題のオープン化を促すための地方自治体向けのセミナーや事例紹介など取組の普及等の実施

- ・地方自治体との面談：2022年7月～9月
- ・地方自治体向けイベント（ガバメントピッチに向けたワークショップ）の開催：2022年9月22日（木）
- ・公式HPの公開：2022年10月3日（月）

②一緒に地域・社会課題の解決を目指す地域内外のベンチャー企業・中小企業及び大企業等とのマッチング

- ・ 事業説明会兼ガバメントピッチの開催：10月12日(水)
- ・ 企業応募期間：10月3日(月)～10月25日(火)
- ・ 書類審査：10月26日(水)～11月2日(水)
- ・ 面談審査(書類選考を追加した企業)：11月7日(月)～11月9日(水)
- ・ 選考結果の連絡：11月中旬

③連携体制の構築に向けたビジネスプランの作成、及び実施に向けた伴走支援

- ・ ハンズオン支援：2022年11月～2023年3月

④事例の紹介、取組の普及

- ・ 成果発表会の開催：2023年3月8日(水)

2. 取組内容詳細

本章では、取組内容の具体的な内容について記載する。

(1) 地方自治体が解決を目指す地域・社会課題のオープン化を促すための地方自治体向けのセミナーや事例紹介など取組の普及等の実施

本事業における最初のステップとして、下記の施策を行った。

①地方自治体との面談

関東経済産業局と株式会社Publinkのネットワークを活用し、既に官民連携の取組を行っている自治体及びこれから取り組んでいきたいと考えている自治体に、オンラインまたは対面で面談を行った。面談では下記の項目についてヒアリングを行うと共に、本事業の趣旨について説明を行い、本事業への参画（課題をオープン化し、企業とプロジェクトを組成し、事業化に向けて計画を立てていく）について打診した。

◆面談を実施した自治体一覧

- 東京都渋谷区
- 東京都八王子市
- 神奈川県横浜市（1回目：政策局共創推進室共創推進課、2回目：横浜市経済局）
- 神奈川県藤沢市
- 茨城県つくば市（1回目：政策イノベーション部科学技術振興課、2回目：都市計画部周辺市街地振興課）
- 茨城県常陸大宮市
- 茨城県かすみがうら市
- 千葉県市原市
- 新潟県長岡市

◆ヒアリングした項目

- ・自己紹介（自治体の他、同席されている方）
- ・実施されている事業の具体的な取組内容や成果、今年度の締め切り時期や対象企業等（何らかの官民連携事業を有する自治体のみ）
- ・今まで連携することで良い成果が出た地域住民向けサービスに関連する企業や、地域サービス系企業の稼ぐ力
/生産性向上に関連する企業（官民連携優良企業）の推薦
- ・今後、官民連携を希望する課題・テーマや支援ニーズ

◆面談の結果

面談の結果、千葉県市原市、茨城県つくば市、茨城県かすみがうら市の3つの地方自治体が、今年度、企業との官民連携によって課題解決に取り組むことになった。3自治体の選定

にあたっては、第一に、企業と連携して解決したい/解決しうる課題があること、第二に、自治体職員の本取組に対するリソース及びモチベーションがあることを選定の基準とした。

面談の議事録は本報告書の別添とした。

②地方自治体向けイベントの開催による機運醸成・情報とノウハウの共有

ガバメントピッチにおいて企業に市町村と連携する魅力を伝えるためには、単に困りごとを列挙するだけではなく、「そもそも解決すべき課題なのか」、「民間事業者との連携により解決しうるのか」といった視点を明確化し、受け手にとってわかりやすく整理することが重要である。

2022年9月22日(木)に千葉県市原市、茨城県つくば市、茨城県かすみがうら市の担当者に対して「自治体における民間企業へのピッチのコツ」というタイトルでワークショップを行った。ワークショップのゴールは「ピッチの趣旨や目的を理解する」「相手にわかりやすく伝える意識を持つ」「自分でピッチ資料を作れるようになる」「民間企業向けのピッチ会へ向けて何をしていくべきか理解する」である。講師であるデロイトトーマツ フィナンシャル アドバイザリー合同会社/ターンアラウンド&リストラクチャリングサービス 地域産業振興支援室/シニアヴァイスプレジデント(ワークショップ当時)を務める 中島 直人 氏から、「ピッチとは何か」「なぜ自治体職員がピッチなのか」「ストーリー作り方」「伝え方」「行政職員ピッチの実例」「ピッチ資料の作り方」「まとめ」という流れでインプットを行った。具体的な内容としては、行政職員は、職務特性上、ピッチが苦手であるが故に、ピッチスキルの向上が差別化要素になること、ストーリー作りでは「3W1H」「時間軸」「ターゲットニーズ」を意識すること、伝え方は「簡潔・直観・エモーショナル」「技術そのものではなく世界の変化を語ること」「ニーズを明確に表現すること」などのポイント、さらにおすすめの構成をお伝えいただいた。

本講演後に、それぞれの自治体がプレゼンテーション資料の初稿を作成したが、初稿の段階から、企業が共に課題解決を行いたいと思うのに必要な要素(課題、本気度/熱意、提供できるアセット等)が、わかりやすい構成で含まれていた。その後、株式会社Publinkが、各市町村の資料に対してフィードバックを行ったが、元々の完成度が高いため、手戻りが少なかっただけでなく、より個別具体的な中身や、よりわかりやすくするためのブラッシュアップに時間をかけることができた。その結果、自治体の発信力向上に繋がり、どの自治体も複数社から応募を獲得することができた。

③自治体主催事業の集約・整理、及び公式ホームページを介した情報発信による取組普及に係る支援

地方自治体との面談を通して得られた官民連携事業の情報を一覧化することで、企業側の調査コストを削減しつつ、自治体主催事業の認知拡大を促進し、より官民連携の取組を加速するという目的で、官民連携事業の情報を一覧化し、関東経済産業局Webサイト内に掲載した。

自治体と共に地域課題の解決等に取り組む企業を募集します

https://www.kanto.meti.go.jp/seisaku/cb/r4_cb_government_pitch.html

④暗黙知のデータベース化

今後の関東経済産業局の官民連携支援の活動に活かせるように、面談を通して得られた各連携事業の詳細や、官民連携の実績のある企業の情報をエクセルファイルにまとめた。本報告書の別添とした。

(2)一緒に地域・社会課題の解決を目指す地域内外のベンチャー企業・中小企業及び大企業等とのマッチング

本章では、本年度、官民連携で課題解決に取り組むことになった茨城県つくば市、千葉県市原市、茨城県かすみがうら市と企業とをマッチングしたプロセスについて説明する。

①募集開始

2022年10月3日(月)に公式Webページを公開し、企業募集を開始した。

自治体と共に地域課題の解決等に取り組む企業を募集します

https://www.kanto.meti.go.jp/seisaku/cb/r4_cb_government_pitch.html

②事業説明会兼ガバメントピッチの開催

2022年10月12日(水)に、事業説明会兼ガバメントピッチをオンラインで行い、事業の概要と各市町村から課題のプレゼンを行った。なお、同イベントへの集客においては、株式会社Publinkの持つネットワークを活かして、コミュニティへのメルマガ配信を行った。市町村の課題に沿ったソリューションを持つ企業に対しては、問い合わせページよりダイレクトリクルーティングを行った。

◆当日のタイムスケジュール

1. 関東経済産業局の挨拶・本事業に関する説明：15分
2. 茨城県かすみがうら市によるプレゼンテーション：10分
3. 千葉県市原市によるプレゼンテーション：10分
4. 茨城県つくば市によるプレゼンテーション：10分
1. クロージング：5分

本事業に関する説明パートでは、事業の概要の外、参加企業に対して本取組に応募する意義を下記のように伝えた。

◆官民連携のよくある課題

- ・そもそも官民連携のきっかけがない
- ・テーマにあった熱意のある自治体職員に出会えない
- ・マッチングしてもビジネスとしてなかなか成立しない

◆地域・企業共生型ビジネス導入・創業促進事業のこだわり

1. 関東経済産業局・Publinkにて市町村と面談を実施（テーマ内容のブラッシュアップ、関係構築を実施）

2. 市町村向けにピッチのワークショップを実施
3. テーマに沿った企業様を調査、DMを送信/関連が大きいコミュニティで告知
4. 市町村様・採択企業様にはハンズオン支援を実施

本イベントには17名の参加者の申し込みがあった。

また、イベントで使用した市町村のピッチ資料や当日の動画を、イベント後の告知素材として活用した。

③企業選考

次に、本年度の事業に応募する企業や個人事業主に対して選考を行った。

◆選考方法について

Google フォームを利用して企業のエントリーを募った。エントリーフォームの内容は下記の通りである。

【エントリーフォームの内容】

- ・ メールアドレス
- ・ 会社名
- ・ 部署
- ・ 役職
- ・ お名前
- ・ お電話番号
- ・ 会社Webページ
- ・ 貴社の事業内容
- ・ 資本金
- ・ 売上高
- ・ 従業員数
- ・ 本事業のことをどのように知りましたか。
- ・ 応募する市町村名（課題）
- ・ この市町村の課題に取り組みたい理由
- ・ 具体的な取組予定内容（＝課題の解決方法）
- ・ 2022年度のゴール
- ・ ご提案事業に取り組む上での貴社の強み・競合優位性
- ・ 本事業における長期的な展望
- ・ 市町村におけるビジネス展開について、どのような形を想定されていますでしょうか（B to Bでのビジネス展開を想定している/市町村からの業務委託による実施を想定している/その他から選択）
- ・ 官民連携での取り組み実績
- ・ 自由記述欄

◆応募結果

エントリー企業数は51社、1社につき複数市町村への応募も可能であるため、提案数は合計で9提案に及んだ。

提案内容の詳細及び選考結果は、本報告書の別添とする。

◆選考のプロセス

- ・エントリー企業の中から、各市町村が、面談を行いたい企業を最大4社まで選んだ。
- ・面談では、市町村・関東経済産業局・応募企業・株式会社Publinkが参加し、企業から提案内容のプレゼンテーションを聞いたあと、質疑応答を行った。
- ・面談後に市町村・関東経済産業局・株式会社Publinkの3者で話し合い、本年度官民連携で課題解決を行う企業を最大2社まで選定した。
- ・つくば市に関しては、事業化が早くても令和6年度以降であり、つくば市側から、予算がない中でも、ともに課題解決に向けた調査や企画に取り組んでもらえるかという懸念があった。その懸念について初回の面談では企業側の意向を十分に確認することができなかつたため、4社の中で最有力候補となったdot button company株式会社に関しては再面談を行い、意向の確認を行った上で、本年度取り組む企業を決定した。
- ・かすみがうら市は、当初、株式会社CASE、株式会社SPICEの2社を選定したが、株式会社SPICEとはキックオフMTGにて、マッチング時の相互認知が誤っていた（かすみがうら市は企業に自主事業としての空き家活用を期待、株式会社SPICEは市に立ち上げ前のサービスILLBEの利用を期待）ことが判明し、今年度のプロジェクト実施は見送りとなった。

③選考結果

2022年度は下記のプロジェクトが組成される結果になった。

市町村	社名	会社URL	取組テーマ
つくば市	dot button company株式会社	https://dotbuttoncompany.com/	・つくば市全体のブランディングを通じた周辺地域の活性化
かすみがうら市	株式会社CASE	https://note.com/case_official	・空き家・遊休施設を活用した「コト」の創出 ・特別交付税措置のアドバイザー/起業者/地域おこし協力隊制度を活用しつつ、CASE自主事業としての継続可能な仕組み作り
市原市	株式会社CASE	https://note.com/case_official	ふるさと納税分野での地域商社としての活動を切り口とした、サンプラザ市原を拠点としたコミュニティ活性化、地域企業の販路拡大・経済活性化や事業承継問題への対応、その他地域課題解決

(3)連携体制の構築に向けたビジネスプランの作成、及び実施に向けた伴走支援

地域課題解決型のマッチング事業については、双方の熱量の差や優先度の変化など様々な要因によって予定通りに進まない事例が多くなる（手当てがない場合は、7、8割進まない）。定期的な進捗管理は当然として、入口、中間、出口のそれぞれにおいて仲人としての手当てを行い、軌道修正を図ることが重要であるため、下記に記載する支援を行った。

◆プロジェクトマネジメント

プロジェクトの進行をスムーズにするため、各市町村・各企業間の打ち合わせに、定期的に、関東経済産業局と株式会社Publinkが同席し、適宜、ファシリテーションやアドバイスをを行った。

まず、全てのプロジェクトに対して、下記のアジェンダでキックオフMTGを行った。

【キックオフMTGのアジェンダ】

1. 「地域・企業共生型ビジネス導入・創業促進事業」事業概要
2. 体制確認
3. 官民連携のポイント
4. 2023年3月までのゴールの合意
5. 2023年3月までのスケジュール
6. 直近のTo Do

アジェンダの中でも「2. 体制確認」「3. 官民連携のポイント」「4. 2022年3月までのゴールの合意」が特に重要である。「2. 体制確認」はそもそもプロジェクトの運営に対して適切な人員が確保されているか、意思決定プロセスはどうなっているのかを事前に把握しておくために行った。「3. 官民連携のポイント」は、官と民の違いを事前に知っておくことで、コミュニケーションをスムーズにするために下記の内容を伝えた。

▼官と民の違いと意識すべきポイント

項目	企業の方へ	行政の方へ
大目的	地域・社会課題ドリブンで会話する。	企業が「どうやったら儲かるか」を考える。
スピード感	地方議会、予算、年度区切り（～3月）を意識する。	自分達のイメージよりも優先して、企業のニーズをまずは聞く。その上で企業の動きが最大化するような「環境整備」が大事。速すぎず、遅すぎず。
次への発展性	首長の方針、総合計画などを踏まえて、「何を達成すると市町村の中で評価されるか」「他自	企業の利益の最大化（今後の行政受託や、民一民取引へのサポート）を考える。

	治体に響きやすいか」を考え る。	※ 課題を抱えている地元企業、地元 経済団体への繋ぎ込みが有効。
コミュニケーション	<ul style="list-style-type: none"> ・フラットな関係で、リスペクトを忘れずに、1人の人間としてお互い に向かい、寄り添い、GIVE-GIVEの姿勢をとることで、本質的な信頼関 係、お互いのニーズの開示、アクションに繋がる。 ・キックオフで、ゴールイメージを具体的に合意する。 ・懸念、気になっていることを率直に話す。 ・止まった時は、なぜそうなったかをお互いに共有し、一緒に解決策を 考える。 ・外国人と話す感覚で、異文化コミュニケーションを楽しみながら。自 分たちの常識を押し付けず、相手側の目線、価値観、ニーズ、言葉で話 す。 	

また、それぞれスピード感が異なる官と民のプロジェクトにおいては、ゴールの認識を揃えておくことが重要であるため「4. 2022年3月までのゴールの合意」も行った。

キックオフMTG後は、月に約1回のペースでMTGに同席し、適宜プロジェクトの進捗確認を行った。

(4) 事例の紹介、取組の普及

事例の紹介と取組の普及のため、成果報告会及びプレスリリースを実施した。

◆成果報告会の開催

2023年3月8日(水)に、本年度の取組を世に対して発信していくオンラインイベント「官民共創による地域課題解決に向けたマッチングとその取組」成果報告会を行った。

https://www.kanto.meti.go.jp/seisaku/cb/202302_cb_report.html

本イベントでの発表内容は本報告書の後半で紹介する。

【成果報告会のアジェンダ】

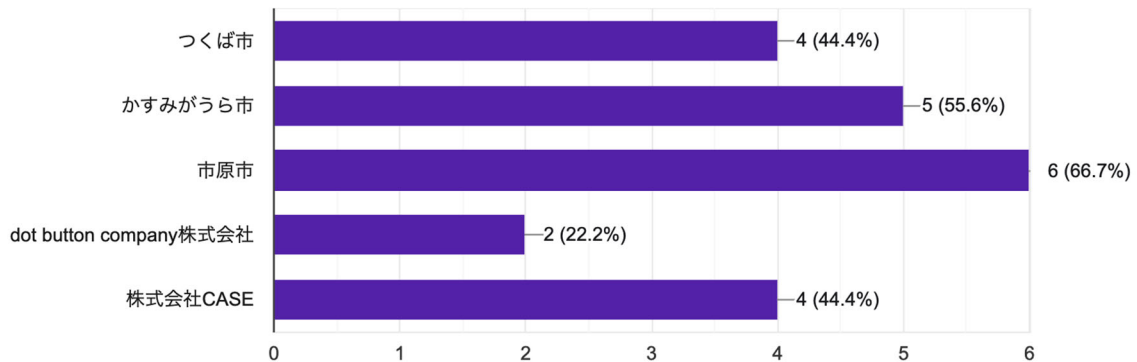
1. 挨拶
2. 本事業に関する説明（概要）
3. つくば市×dot button company株式会社による発表
4. かすみがうら市×株式会社CASEによる発表
5. 市原市×株式会社CASEによる発表
6. クロージング

また、本事業をきっかけに、より官民連携の取組が広がるよう、参加者に対するアンケートを行い、個別に話してみたい地方自治体・企業をご選択いただいた。回答結果は下記の通りとなった。回答者がチェックを入れた地方自治体・企業に対して、回答者の連絡先を共有し、登壇者のニーズともマッチした場合に、登壇者側からご連絡をとっていただく形式とした。

本日の登壇者で、今後個別に話してみたい方はいらっしゃいますでしょうか。



9件の回答



また、本事業の期間中、本事業に対する認知向上並びに官民連携の取組の機運醸成のため、プレスリリースを行った。

◆株式会社Publinkによるプレスリリース

・2022年6月20日【経産省×Publink】経済産業省が実施する『令和4年度 地域・企業共生型ビジネス導入・創業促進事業』に採択されました。

[https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000006.000062801.html](https://prt看imes.jp/main/html/rd/p/000000006.000062801.html)

・2022年10月3日【募集開始・経産省×Publink】自治体と共に地域課題の解決等に取り組む企業を募集します！

<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000009.000062801.html>

3. 事業の実施による成果（マッチングを経て検討を進めた官民連携3プロジェクトの紹介）

(1) 千葉県市原市における取組内容詳細と成果

本章では市原市における取組について記載する。

①市原市の状況について

◆市原市が抱えていた課題

- ・市のランドマークタワー的複合施設「サンプラザ市原」の利用者数が伸び悩んでいる。
- ・若者・女性人口の転出超過。

→上記の背景を踏まえ、リニューアルするサンプラザ市原の賑わい創出に向けて一緒に取り組む企業を本事業で募集した。

◆市原市のアセット

- ・五井駅に直結している「サンプラザ市原（公益財団法人市原市地域振興財団のサイトへ）」は年間約3万人が利用。プール、ジム、貸会議室、生涯学習センターなどを有する。
- ・サンプラザ市原は、今後産業創出の拠点として、コワーキング施設などを設置予定。
- ・新産業創出など新しいことに積極的に取り組む風土。

②株式会社CASEについて

◆株式会社CASEのソリューション

- ・総務省地域力創造アドバイザーである代表の近藤威志氏を中心に、「地域で自走する事業づくり」に取り組む。何よりも大切にするのは、世代を越えた文化を越えた人と人との関わり合いにより人々が生き活きと生きていく暮らしを実現すること。全国のお困りの空き家を引き受け、地域全体を100LDKのように見立てながら地域で暮らすという、地域コミュニティの再構築を目指す。2023年新たに地域課題解決型ソーシャルベンチャーを設立。
- ・限定的な関わりや遠隔による取組ではなく、連携した地域に支社を設けたり、自治会に入るなどして地域の人とともに汗を流すプレイヤーとなる。

◆2022年度の取組と成果

- ・当初は「施設の賑わい創出」というテーマであったが、「賑わい創出などをしていくことでどんな世界を実現していきたいのか」という問いについて両者でディスカッションを行った。ディスカッションを通して、市原市が本当に実現したいことが、単なる賑わい創出ではなく、市内の事業者の産業振興や起業・創業が増えていくこと、そのためのサポート施設であり、コミュニティを作ることであるということが明らかになった。
- ・次に、そのようなゴールを達成するため、財源の確保について検討を行った。かすみがうら市と違い、市原市は特別交付税の対象自治体ではないため、その他の手段を模索した。その中で、ふるさと納税が赤字であるという事実に着目し、CASEが自主事業としてふるさと納税の収益を伸ばす事業を行い、その収益を財源として、CASEが地域のハブとなり、起業・創業や事業承継の支援を自主事業として担いながら、産業振興に繋げていくモデルについて検討を行った。具体的には、CASEが、起業・創業・事業承継等を希望する人材を集め、その人材をCASEの子会社とし、CASEが、本社機能として、バックオフィス業務や融資など、スモールビジネスを行う上でネックとなる部分を引き受けることで、効率的な事業運営を実現し、地域の事業の持続性・発展性を高めていくことができる。
- ・上記の長期的な構想について、現在、組織を超えた市役所内での調整に入っている段階である。

③市原市による本年度の取組に対する総括

市原市は、本年度の取組によって下記のような成果を感じている。

- ・行政では考えつかなかったアイデアをいただくとともに、自ら実行するという行動力・実行力を感じた。
- ・ふるさと納税分野の活用により地域全体の活性化につなげるというアイデアが参考になった。

- ・サンプラザ市原のリニューアルを起爆剤として、地域全体の活性化を目指すという視野の広さを感じた。
- ・様々な地域で事業に取り組んでいることによる幅広い知見で、いろんな意見をいただけた。

(2) 茨城県つくば市における取組内容詳細と成果

本章ではつくば市における取組について記載する。

①つくば市の状況について

◆つくば市が抱えていた課題

- ・つくばエクスプレス沿線を中心に人口が増加する一方で、中心部と周辺地域との格差が拡大している。周辺地域の拠点である8つの周辺市街地を活性化させたい。

◆つくば市のアセット

- ・既にクラフトライフを実践している住民とのつながりがある (つくば市のサイトへ)
- ・外から人を呼んで地域を共によくする活動（例：アイディアソン等）がこれまでに行われている。

②dot button company株式会社について

◆dot button company株式会社のソリューション

中屋祐輔氏を代表に「体験を開発するクリエイティブ・スタジオ」として活動。ヒト・モノ・コトをつなげ、今までにありそうでなかった体験やものを生み出し続けている。これまでの取組として、北海道の”挑戦者”と”応援者”をつなぐ「ほっとけないどうプロジェクト」。社会や地域、ビジネスの課題を出発点に、さまざまな“世田谷発のアイデア”をカタチにしていくプラットフォーム「SETAGAYA PORT」などがある。

◆2022年度の取組と成果

(現状把握)

- ・北条と吉沼を訪問し、現地の状況把握、地域の魅力や特色の把握。
- ・地域活性化させる活動は、メンバー皆が本業を持ちつつ行っているため、現状の動きで手一杯で、新しいことには手が回らない状況。
- ・良いものが幾つもあるが小さいので、大きな目を引くイベントや企業が来てほしい。
- ・起業できる人にも来てほしい。
- ・北条には来訪者や移住者が増えていて、中には外国人の方もいる。そうした人たちのニーズに沿った提案をしたいが、どんな人がいるのか把握できていないのでイベントをしたい。そのためには費用もかかるし、規模も大きくなるので現実的ではない。

(分析)

- ・沿線沿いと格差はあれど、本当の過疎に悩む地域のような「困った」ではない。
- ・地域で活動する人や企業、良いコンテンツは存在しているが、地域別での小さい範囲での各々の活動となっているので、外からは活動が見えにくい。

・R8（つくば市周辺市街地/北条、小田、大曾根、吉沼、上郷、栄、谷田部、高見原）の区分けは、市内向けの表現で、市外の人には伝わらない。各地域の良いところを繋げ、市外の人々が理解しやすい形に変換して伝えるべきではないか。

（ビジネスコンセプト）

「ONEつくば（仮）」

・折角スーパーシティとして認知されているつくば市や筑波大学があるので、周辺地域を個々でフューチャーするよりも、つくばというものをブランドとして生かしていくほうが、周辺地域に対して効果的なのではないか。

ワイナリーゾーン、酒蔵、古民家コミュニティ、サイクルツーリズムなどあるが、地区ごとに冊子が作られているので、市外の人からすると、つくば市の中で何を売りにしているのかが分かりにくい。ひとつのつくばということで、地域を跨いで取組とし、体験を軸にした見せ方をすることで、何が体験できるのか、何が特別なのかというところを掘り下げる設計をしていきたい。

（今後の展望）

2023年：各エリアのヒト・モノ・コトをまとめ、プロセスの整理。

（「霧筑波」や国産ワインなどの酒蔵や、サイクリング等のモビリティなど）

2024年：実証実験の数を重ねて、ニーズや可能性を深堀し、実施方法を確立。

③つくば市による本年度の取組に対する総括

つくば市は、本年度の取組によって下記のような成果を感じている。

・当初考えていた「クラフトライフツアー」だけでなく、ドットボタンカンパニーさんが運営してきた「SETAGAYAPORT/世田谷ポート」のような活動人口の呼び込み手法をご紹介いただいたこと。

・「これからは若者が活躍できる機会・場をどのようにして作り上げていくことができるかが重要だ」という共通の認識を持った企業様と出会うことができたこと。

（反省点）

・行政の予算の関係で、スピード感の違いや、短期的なメリットを生み出すことは難しかったが、事業実施を予定している2024年に向けての長い目での繋がり・企画アイディアのブラッシュアップに繋がった。

(3) 茨城県かすみがうら市における取組内容詳細と成果

本章ではかすみがうら市における取組について記載する。

①かすみがうら市の状況について

◆かすみがうら市が抱えていた課題

- ・人口減少がもたらす「廃校・空き家の増加」や「施設の老朽化」。
- ・市内で不足しているテレワーク施設や宿泊施設、人の還流を促す新しいビジネスにつなげたい。

◆かすみがうら市のアセット

- ・複数のガバメントピッチに登壇し、企業とのプロジェクトを行う等、官民連携に積極的な風土。
- ・既に一軒ある古民家を改装した宿泊施設（江口屋）は大人気。現在は宿泊の需要が供給を上回っている状況。

②株式会社CASEについて

◆株式会社CASEのソリューション

総務省地域力創造アドバイザーである代表の近藤威志氏を中心に「地域で自走する事業づくり」に取り組む。何よりも大切にするのは、世代を越えた文化を越えた人と人との関わり合いにより人々が生き活きと生きていく暮らしを実現すること。全国のお困りの空き家を引き受け、地域全体を100LDKのように見立てながら地域で暮らすという、地域コミュニティの再構築を目指す。2023年新たに地域課題解決型ソーシャルベンチャーを設立。

◆2022年度の取組と成果

- ・かすみがうら市に限らず、空き家の問題や遊休施設の活用の課題は単体で考えられることが多いため、「どんな地域を実現したいのか」という本質的な問いからディスカッションを始めた。
- ・また、空き家の課題を解決するためには、マンパワーが必要であるため、今回は様々な国の制度の中から、地域力創造アドバイザー、地域活性化起業人、地域おこし協力隊等の制度を活用できるかどうかの検討を行った。さらに、制度終了後、持続的に課題解決に取り組むため、CASEよりふるさと納税の活用という提案があった。CASEは、ふるさと納税の分野に、企業が持つデジタル技術等も活用したマーケティングを投入することで大きく納税額をあげ、それらを財源とすることで、空き家の課題だけではなくあらゆる課題にあてることができるような、地域課題解決型ソーシャルベンチャーを創出していくという構想を提案した。
- ・上記の提案に対して、かすみがうら市の担当も共感しており、今年度は、全体構想、次年度における全体スケジュール、3年後の未来を見据えたお互いの共通認識を整えている段階である。

③かすみがうら市による本年度の取組に対する総括

かすみがうら市は、本年度の取組によって下記のような成果を感じている。

- ・総務省の地域力創造アドバイザーというこれまでの実績と大きな熱量。
- ・国策を融合させた実現可能性の高い提案。
- ・最低限の財政負担による最大限の効果。

4. 事業の実施による成果まとめ・考察

本章では、本事業の目的である「社会実装力と持続性・自立性を兼ね備えた官民連携事業の成功例を創出することで、官民連携の取組をより普及させていくこと」に対する本事業における成果と、取組を通して得られた示唆や今後に向けた提案を記載する。

成果としては、前述の通り、3つのプロジェクトが始動し、政策や事業の立案のプロセス（※）（現状把握→課題の設定→仮説の構築→解決先の探索・意見募集→解決策の実験（仮説検証）→自走に向けた取組→改善の繰り返し）のうち、本事業では解決策の実験の一手手前まで進めることができた。

※ 経済産業省 地域産業基盤整備課 作成「地域の持続的な発展に向けた連携体制構築のポイント」（https://www.meti.go.jp/policy/sme_chiiki/chiiki_kigyuu_kyousei/point.html）中、P.6を参照（地方公共団体と民間事業者の連携による政策立案プロセス）。

また、本取組を通して得られた示唆や今後に向けた提案を下記に記載する。

① 自治体の官民連携に対する関心度合いや取組状況について

面談では、経済産業省関東経済産業局や株式会社PubLinkのネットワークを活かして、本取組に参画したい自治体の募集を行った。今年度の本取組への参画意向を分類したところ、下記の通りとなった。

—既に自治体主催の事業があるため取組に対するニーズがない、あるいは新しい取組に対するリソース不足：2自治体

—担当者は関心があるものの、本取組への参画について組織内での合意が得られなかった：2自治体

—課題の抽象度が高く、磨き上げ、整理が応募期間内に行えなかった：2自治体

—本年度参画いただいた：3自治体

本年度参画いただいたつくば市・市原市・かすみがうら市の共通点としては、官民連携の取組に経験はあるが、本取組への参画によって新しい可能性を模索したいということであった。そのため、今回のような取組に参画し、成功事例を共に作っていく自治体を集めるという観点では、官民連携に対して、既に取組経験や関心がある自治体にアプローチしていくことが望ましいといえる。さらに、既に取組経験や関心がある自治体の情報は一般的にオープンな情報ではないため、経済産業省内での情報連携や他省庁との情報連携等を進めていくことで、官民連携の取組を加速する土台づくりを行うことも有効であると言える。また、組織内での合意や、課題の整理に時間がかかるケースもあるため、自治体募集の期間は余裕を持ったスケジュールを組むことが重要である。

② 自治体の課題の具体化・オープン化におけるポイント

本事業では、前述の通り、本年度参画いただいたつくば市・市原市・かすみがうら市のいずれの自治体に対しても、複数の企業からの応募があったという成果が得られた。ピッチには一定の型があるものの、自治体職員は普段企業に対してピッチを行う機会が少ないからこそ、ワークショップによるインプットの機会が重要性は高いと言える。さらに、プレゼンテーションはその自治体の独自の強みを企業目線で伝える必要があるため、個別の観点に関しては、面談時のヒアリングや資料作成後の個別のフィードバックも重要である。

③ 連携相手となる企業とのマッチングにおけるポイント

本事業では、かすみがうら市の空き家や市原市の遊休施設の活用というテーマに対して、株式会社CASEが、地域おこし協力隊の活用やふるさと納税との組み合わせという、自治体側が

想像もしていなかった解決策の提案があった。前述の通り、今回参画いただいた自治体は官民連携の取組経験があったものの、企業からの提案に対して「行政では考えつかなかったアイデアをいただくとともに、自ら実行するという行動力・実行力を感じた」「最低限の財政負担による最大限の効果という、官民連携の大きな可能性を感じた」「施設の活性化を起爆剤として、地域全体の活性化を目指すという視野の広さを感じた」といったコメントがあった。官民連携のプロジェクトには、事業規模の大小や実現可能性等、様々なものがあるが、本取組においては、企業からの提案が、提案自体の大きさと実現可能性を両方兼ね備えており、さらに企業の推進していく姿勢が自治体職員にとっても魅力的であったと考えられる。その結果、自治体職員の熱量・本気度も高まり、組織内での調整等に向けての動きに繋がったと考えられる。このような新しい解決策が生まれていく事例がまさに官と民が協働で課題解決に取り組む意義であり、このような事例を増やしていくことが地域や国の活性化につながると言える。一方で、自治体と連携したい企業、企業と連携したい自治体はいるものの、自治体側からすると、企業の探し方がわからない、企業を探すリソースが足りない（探そうとしても、HPだけでは解決策の詳細や、そもそも自治体との連携にどの程度関心・リソースがあるかわからない）、官民連携で課題解決に取り組むのに相応しい企業を見極めるのが難しい、課題やビジネスメリットをうまく伝えられないというような課題があり、企業側からしても、ニーズも熱意もある自治体を探すのが難しい、企業側からの営業活動がやりづらい、というように、さまざまな課題が存在する。まさに本事業では上記のような課題を乗り越えるために、関東経済産業局及び株式会社Publinkが中間に入り、企業のリサーチから選考のプロセスを支援した。企業のリサーチにおいては、元々のネットワークや情報量、検索スキルを活かして、アプローチ数を最大化すると共に、確実にリーチするために、企業のお問い合わせ窓口へのダイレクトメールという手法を活用した。上記の手法は他事業でも活用可能である。さらに、より自治体と企業とのマッチングを効果的に行うには、官民連携に関心のある自治体の情報を企業に対して発信することが重要である。加えて、今回の取組に参画した株式会社CASEやdot button company株式会社が豊富な官民連携の実績を持ちながらも、これまで今回のどの市とも繋がっていなかった事実を考えると、官民連携に対する関心や経験を持つ企業の情報を自治体に届けていくことも必要である。本事業においては、前者について公式Webページ上で発信を行ったが、十分な発信につながったとはいえず、より一層力を入れていくことが重要であると考えられる。後者については、省庁や中間支援団体など、複数の自治体での企業との取組を横断的に見ることができる団体が企業の情報を集約し、自治体に届けていくことが望ましいと考える。

④ プロジェクト組成後におけるポイント

プロジェクト組成後においては、前述のように自治体と企業が、お互いの違いを意識しながら、フラットな関係で議論を進めていくことが何よりも重要である。また、その関係性を高める上で、自治体への現地訪問は有効であったと言える。3市全てにおいて、訪問後にコミュニケーションがよりスムーズになった外、企業側も現地を見ることで、提案の内容をさらに洗練させることにもつながった。さらに、もう一点重要であるのが、互いの本気度である。組織である以上、プロジェクトの推進において、組織や他部署を巻き込む必要があるため、そのためにさまざまな手段を検討したり、粘り強く説明を行なっていったりすることが必要になるからである。本事業においても、本気度が高まるにつれて、企画が洗練され、次年度以降の継続検討につながったと言える。さらに、関東経済産業局や受託事業者が同席し

ていることが安心感につながり、コミュニケーションがとりやすくなるという効果もあった。

5. 受託事業者である株式会社Publinkの概要

本年度は株式会社Publinkが受託事業者となった。下記が株式会社Publinkの概要である。

①株式会社Publinkの会社概要

- ◆名称：株式会社Publink(パブリック)
- ◆ホームページURL：<https://publink.biz/>
- ◆所在地：〒100-0013 東京都千代田区霞が関一丁目4番1号 日土地ビル2F SENQ霞が関
- ◆設立：2011年12月5日（決算期 10月）
- ◆代表取締役社長：梶井 誠一郎
- ◆事業内容
 - ・官民共創コンサルティング・コミュニティ・イベント・Webメディア運営
 - ・行政の社会課題解決+企業のビジネスを連動する事業価値の促進と運営管理
 - ・全省庁、自治体、企業、スタートアップ経営者、幹部、若手が加盟する複数のコミュニティを運営
 - ・全省庁、自治体、スタートアップの累計2000人が登録するコミュニティの人脈紹介・集客を支援
- ◆取引銀行 みずほ銀行赤坂支店

②株式会社Publinkの特徴

株式会社Publinkは東京大学卒業後、2005～2011年に経済産業省・内閣官房で勤務し、官と民、両方の肌感を理解し繋げることの必要性を痛感した代表梶井が2018年6月に設立した株式会社である。「政官民の共創を通じ、未来が豊かになると誰もが思える日本を実現する」をビジョンに掲げ、省庁、地方自治体、民間企業問わず、あらゆる分野で官民連携を支援している。多数の官民連携コミュニティで中心的な役割を担ってきたことで得られた幅広いネットワークを活かしてセクター間のキーマンを繋ぎ、互いに組織文化、言語、行動原理が異なる各セクターの考えや意図を”翻訳”することによって、政策とビジネスがwin-winになり、その価値を最大化するためのサポートを行っている。内閣府からの再委託による自治体向けオープンイノベーションチャレンジの企画設計(2018年/2020年)や、経産省からの再委託による官民共創による大企業のイノベーション支援(2020年)等、「チャレンジナガノ」以外にも地方自治体・企業間のオープンイノベーションを推進する取組の実績もある。

6. 別添一覧

- ①【地域・企業共生型ビジネス導入・創業促進事業】暗黙知DB・面談議事録
- ②【地域・企業共生型ビジネス導入・創業促進事業】企業からの提案内容と応募結果
- ③【地域・企業共生型ビジネス導入・創業促進事業】成果報告会_参加者アンケート