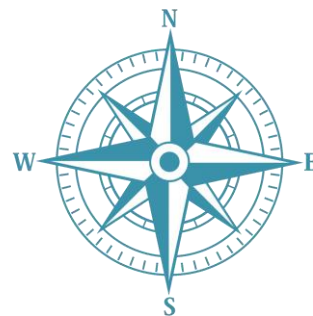




COMPASS

共創型官民連携の実現に向けて

令和6年5月 作成

令和7年3月 改訂

共創型官民連携促進チーム

【東北経済産業局、関東経済産業局、中部経済産業局、中国経済産業局、四国経済産業局、九州経済産業局、沖縄総合事務局】

COMPASSについて

COMPASSは、自治体と企業が単なる受発注の関係を超えて、共に課題を解決するパートナーとしてプロジェクトを共に創る「共創型の官民連携」を促進するために作成したガイドライン及び参考様式集です。関東経済産業局、東北経済産業局、中部経済産業局、中国経済産業局、四国経済産業局、九州経済産業局、沖縄総合事務局で取り組んで参りました「ガバメントピッチ（※1）」や、「よりよい官民連携を考える勉強会（※2）」で得られたノウハウ・知見を盛り込み、現場目線で作成しています。

地域課題に立ち向かう中で迷われるようなことがありましたら、「COMPASS」をご参照いただき、目指す方向性を確認いただければ幸いです。

共創型官民連携促進チーム

目的	概要	対象
- 共創型の官民連携の取り組み方を例示することで、「わからないから取り組まない」をなくし、共創型の官民連携を促進するものです。 - また、官民連携に関わる自治体、企業、支援機関等の「現場の声」を反映し、各機関が相互理解を深めて、より効果的な共創型の官民連携の実現に寄与することを目的とします。	- 過去のガバメントピッチの取組を踏まえ、共創型の官民連携を促進するために、参考とする標準的な進め方を記したものです。 - また、自治体、企業、金融機関等が参加した「よりよい官民連携を考える勉強会」のグループディスカッションにおいて、各機関から得た現場の意見を抽出し、実態に即した内容にしています。	- 共創型の官民連携に取り組み、地域の課題を解決したいと考える自治体・企業、官民連携を促進したいと考える支援機関等。 - 共創型の官民連携に関心があるが、一歩踏み出せない自治体・企業、支援機関等。

※1：自治体が地域課題を整理し、企業に向けて発表を行い、企業が解決方法を提案することで、マッチングを図る取組。
（自治体との共創で課題解決に取り組む企業を募集します（METI/経済産業省関東経済産業局））

※2：自治体、企業、支援機関が一堂に会し、共創型の官民連携に関する知識習得や相互理解の醸成を図る取組。
（「よりよい官民連携を考える勉強会 よりよい地域をよりよい連携で」参加者を募集します（応募終了）（METI/経済産業省関東経済産業局））

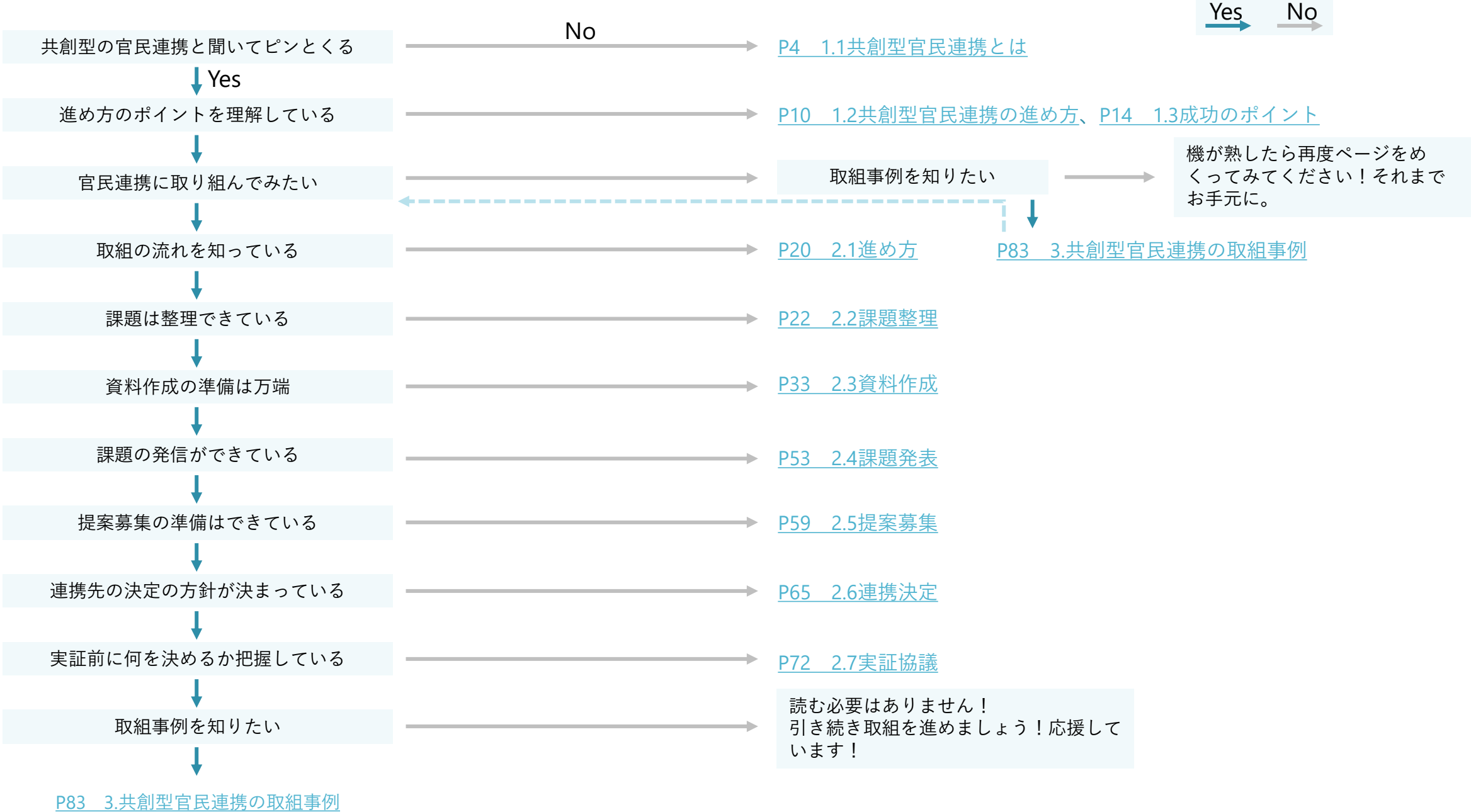
※注意：本資料で紹介している各操作等につきましては、Microsoft PowerPoint（Office365の2023年9月時点）をベースとしています。お使いのソフトやバージョンによって操作が異なる可能性があります。

Contents

- 1. 共創型官民連携とは（総論）
 - 1.1 共創型官民連携とは
 - 1.2 共創型官民連携の進め方
 - 1.3 共創型官民連携の成功のポイント
- 2. 共創型官民連携の実践に向けて
 - 2.1 進め方
 - 2.2 課題整理
 - 2.3 資料作成
 - 2.4 課題発信
 - 2.5 提案募集
 - 2.6 連携決定
 - 2.7 実証協議
- 3. 共創型官民連携の取組事例
 - 3.1 自治体×企業の取組
 - 3.2 自治体×企業→社会実装



フローチャート - 迷ったときはココから -



Theme #1

共創型の官民連携とは

1.1 共創型官民連携とは

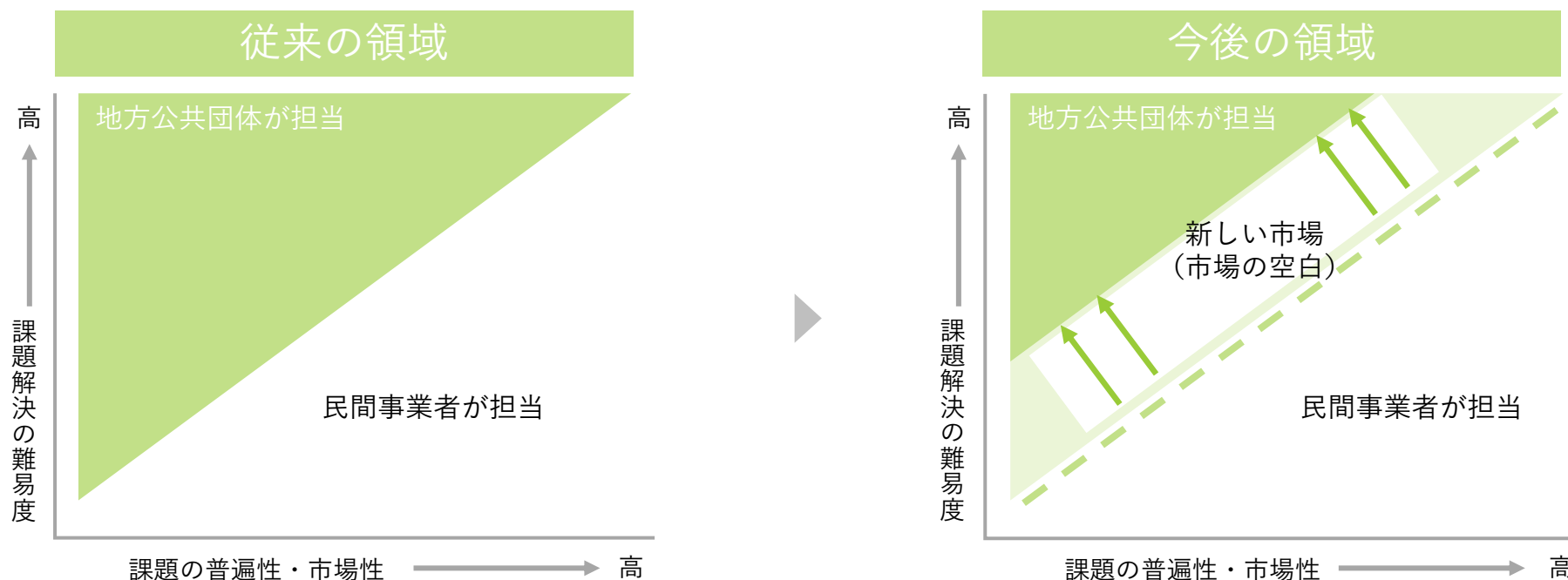
「共創型官民連携」をご存じですか？本資料における定義や、従来型の官民連携との違い、効果をご紹介します。



ポイント

地域・社会課題の複雑化・増加、財政の逼迫、職員のマンパワー不足等により地方公共団体が単独で従来のサービスを提供できる領域は縮小していくものと予想されます。

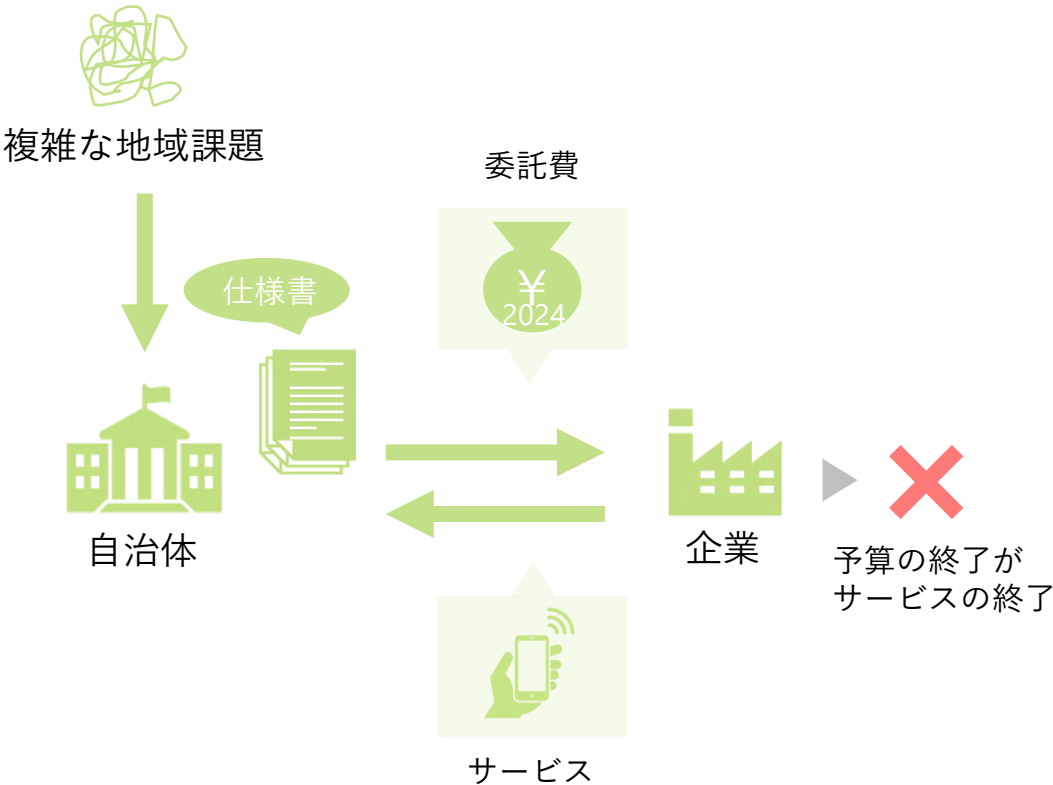
一方、民間事業者がデジタル技術等のテクノロジーを活用することで、企業が収益を上げることが困難だった領域や、地方公共団体単独で取り組むことが困難な領域をビジネスとして成立させる可能性があります。また、地方公共団体が民間事業者と対等な関係で新たなサービス・ビジネスモデルの構築を図る官民連携プロジェクトを創出することで、そのサービスの持続性・継続性を高めることができる可能性があります。



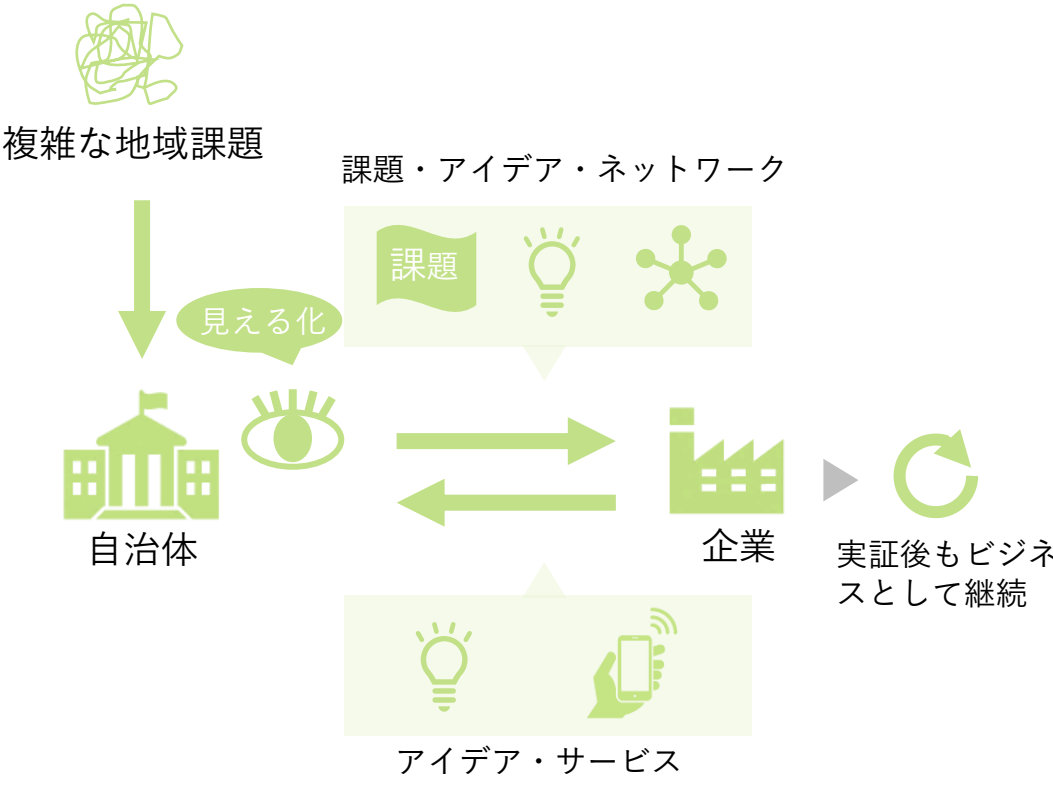
本資料における定義

本資料において、「共創型官民連携」とは自治体と企業が相互に課題やアイデア等を共有し、「共」に課題解決プロジェクトを「創」り上げるパートナーとして連携する官民連携と定義します。自治体は課題、アイデア、ネットワーク等の予算以外のリソースも提供、企業はマーケットイン型の事業開発を実施する役割を担います。

これまでに多く見られた受発注の関係



共創型官民連携



※自治体が継続した予算を確保して取り組むケースもあり得ます。

共創型官民連携に期待される効果

ポイント

共創型の官民連携では、それぞれが単独で取り組むだけでは得がたい効果が期待されます。自治体においては、課題の明確化や企業の柔軟な発想等、企業においてはニーズの確保、地域プレーヤーとのリレーション構築等、双方に様々な効果が期待できます。

自治体における期待される効果

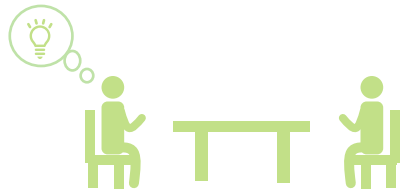
- 1

 → 

課題を伝える課程で課題が明確化。
- 2



自治体にはない柔軟な発想を取り入れられる。
- 3



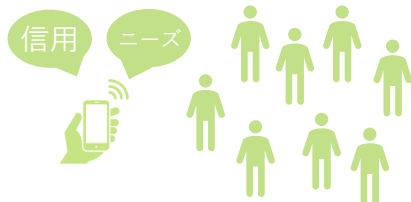
企業との対話の中で新たな気づきを得られる。

企業における期待される効果

- 1



自治体ニーズ（≡市場ニーズ）を直接聞ける。他地域への応用可能性。
- 2



信用性の向上、ニーズの反映、ユーザーとの接点により、規模拡大。
- 3



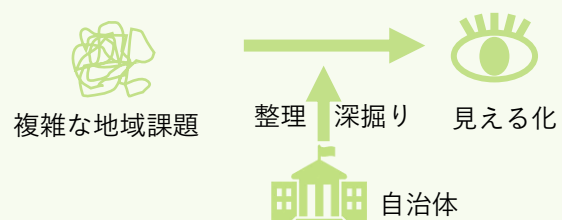
地域プレーヤーとのリレーション構築。

ポイント

企業が自社サービスをプレゼンする通常のピッチとは逆に、自治体が課題を発表し、企業が解決策を提案することで両者のマッチングを図り、共創型の官民連携を生み出す取組です。
都道府県や金融機関が主催して地域の市町村が課題を発表するなど、共創型の官民連携を作り出す手法として広がりを見せています。

ガバメントピッチ 概要

STEP1 課題の見える化



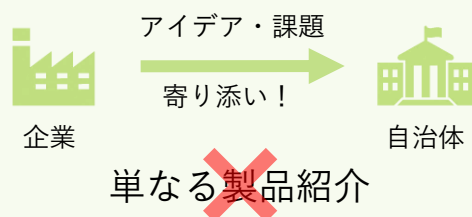
理想像から課題を特定！

STEP2 課題をピッチ



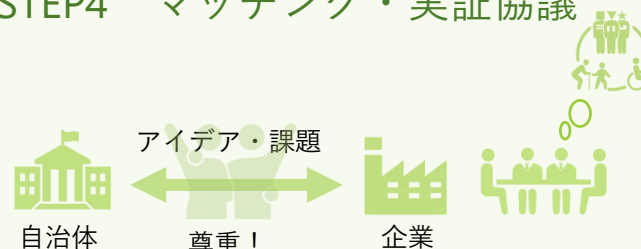
わかりやすく課題を発信！

STEP3 解決方法の提案



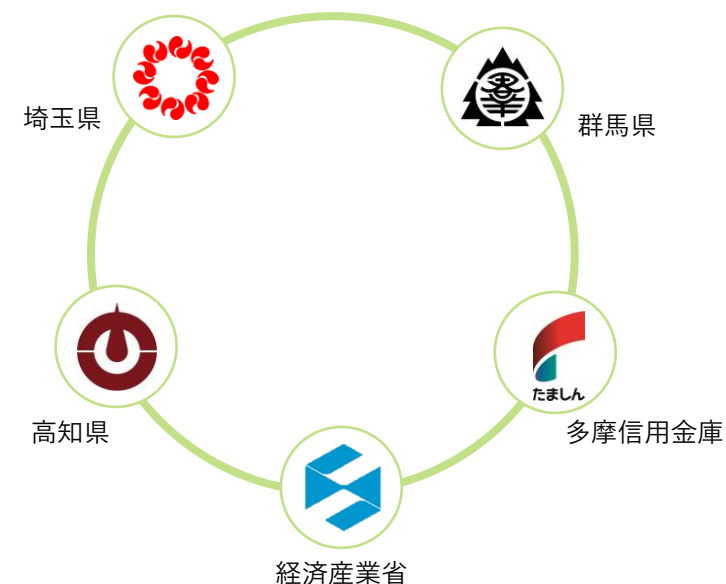
解決に向けた提案を！

STEP4 マッチング・実証協議



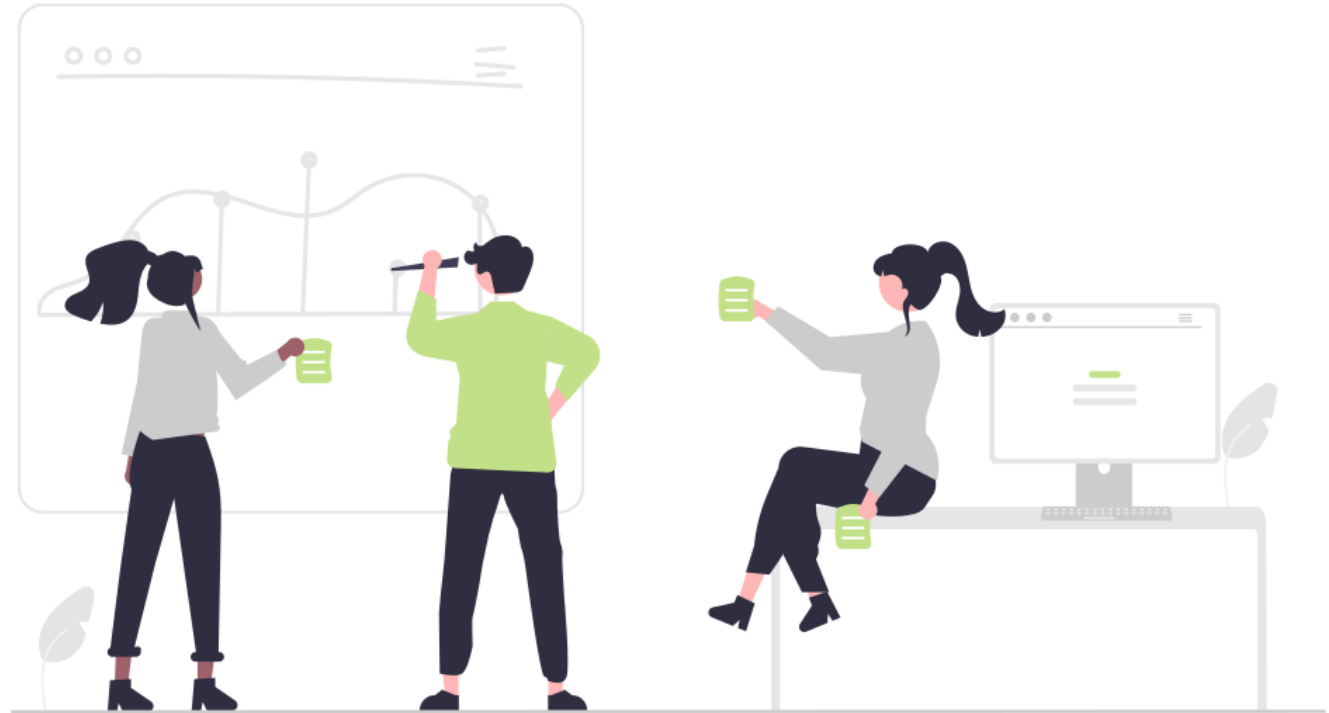
共創のマインドで連携！

広がるガバメントピッチの輪



1.2 共創型官民連携の進め方

共創型官民連携に取り組みたいと考えた場合、何から始めれば良いのでしょうか。進め方の全体像を眺めてみましょう。



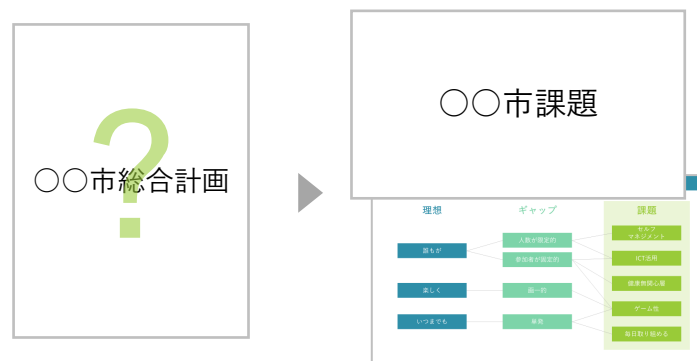
共創型官民連携の流れ-1

ポイント

企業の方は自治体にサービスの提案をした際に、営業と捉えられて具体的な話に進まなかった経験もあるのではないのでしょうか？共創型官民連携はシーズ起点ではなく、課題・ニーズ起点で進めることが重要であると考えています。まずは、自治体側が地域の抱える課題をわかりやすく企業に伝えられるか。次に、企業が関心を持って課題に即した対話をするすることで、自治体・企業関係を構築していくことが重要です。

「課題」を伝える

課題を発信すること、また、解決したい課題が明確であること。企業が必要な質・量の情報を提供。



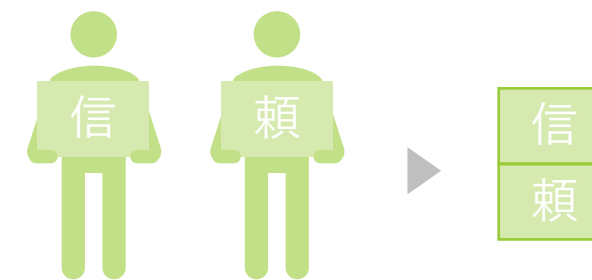
関心を持って話す

互に関心を持ち、寄り添って対話することが重要です。



信頼を構築

対話を重ねていくことで信頼を構築していきましょう。



ポイント

厳しい財政事情、トライアンドエラーに厳しい風潮の中で、新規事業として最初から大きな取組を創り上げていくことは自治体にとってハードルの高いことかもしれません。実証から始めて、小さな成功体験を積み上げていければ、実績や自治体との連携ノウハウを活かして他地域に水平展開も検討できます。

実証から

厳しい財政事情や効果見込めるか不明確な状況では、思い切った投資は難しい。



実績とノウハウを蓄積

始めやすい形から始めて、「連携した」という実績や、連携ノウハウを蓄積しましょう。



水平展開

実績を作ることで、他地域への水平展開の可能性も広がります。



ポイント

「企業との連携」と聞くと「企画部門や商工部門の仕事でしょ」と考えがちですがそうとも限りません。官民連携はその取組過程の中で、本質的な課題を認識したり、気付いていなかった自治体の強みを認識したり、企業の考え方に触れることができる場でもあります。いわゆる「原課」と呼ばれる部署であっても取り組んでみる価値はあるのではないのでしょうか。

過去に当局の共創型官民連携創出事業に参画いただいた自治体の声

課題解決

- 分野は違いますが、当市でも自治体だけでは解決に難航する課題に企業から提案をうけて、市民の未来の健康に輝きを！と夢のような政策に取り組みたいと希望しました。
- 未来を想像しながら取り組むことができたので率直に楽しかったです。

連携

- 他の部署が同じ課題を持っていることを改めて認識でき、横のつながりが生まれました。
- 他自治体の発表をきいて本市と同じ課題を抱えている自治体も多いことがわかり、自治体同士の情報共有や連携もしていきたいと思いました。

人材育成

- 今回、ガバメントピッチの取り組みに参加して、地域の課題について改めて目を向ける機会となり、個人的に非常に学ぶことの多い経験となりました。
- 企業の皆さんからの提案を聞いて、今までなかった視点やなにより新しい技術に触れ、知ることができ、課題解決に向けて可能性を感じました。

1.3 共創型官民連携の成功のポイント

共創型の官民連携では、自治体、企業等の組織文化が異なる組織が相互理解を深めながら連携を進めていく必要があります。一筋縄ではいかない共創型の官民連携、よりよい連携を実現するためのポイントをご紹介します。



成功のポイント - 共創 -

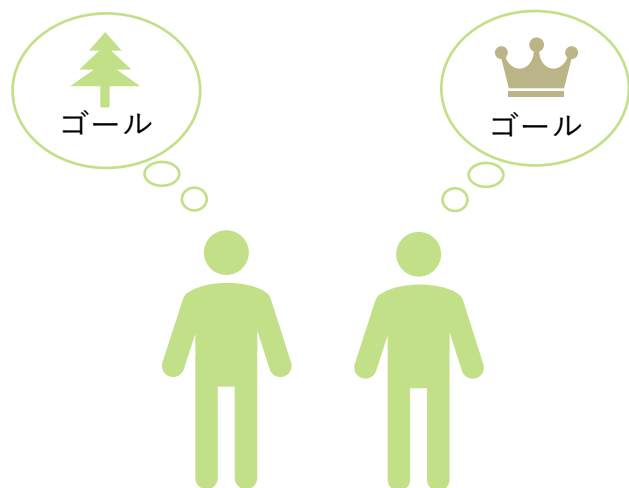
Theme #1-03

ポイント

共創型官民連携の成功のポイントは、いかに「共創」できるかであると考えています。自治体だけ、企業だけが意識するのではなく、双方が意識し続けることが重要です。共創の意識をもって、お互いに実現したいゴールを共有し、対話を重ね、互いに熱量を合わせて官民連携を進めていきましょう。

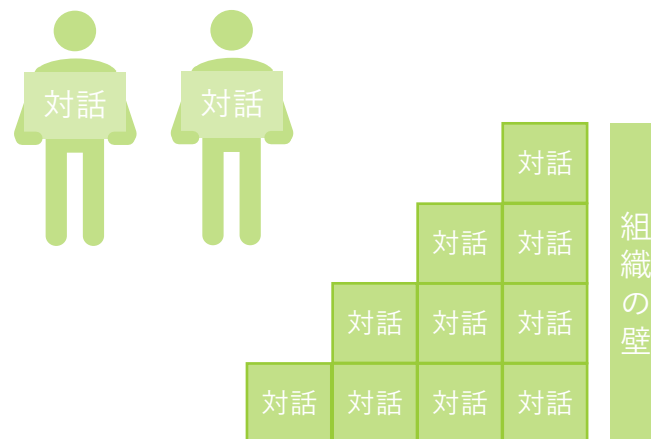
ゴールを共有する

目指すゴールを共有し、互いの強みを活かせるポイントを見極めましょう。



対話を重ねる

組織文化の壁のような言葉や考え方の違いもあるかもしれませんが、対話を重ねることで乗り越えられるかもしれません。



熱量を合わせる

企業の本気に自治体も応える、自治体の本気に企業も応える。熱量を合わせて取り組みましょう。



成功のポイント - スタートすることが大事 -

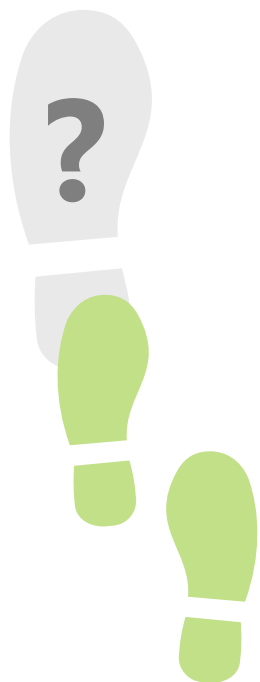
Theme #1-03

ポイント

共創型官民連携で課題を解決したい、ビジネスとして横展開していきたい。そのような時に大事なことは、まず「スタートすること」です。始めやすい規模、始めやすい内容でスタートすることで、小さくとも確かな実績を積み上げることができ、規模の拡大や他地域への水平展開に繋がると考えられます。どんなときも共創を忘れずに進めていきましょう。

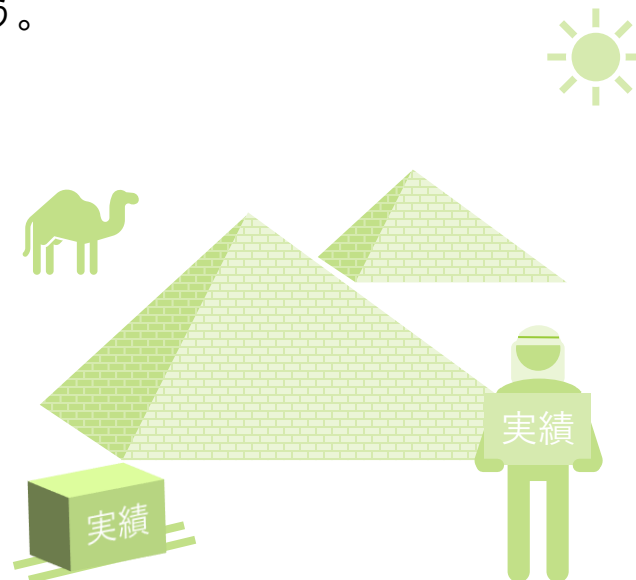
できるところから

踏み出せるかわからない大きな一歩より
確実な小さな一歩を踏み出しましょう。



小さな実績を積み上げる

小さくとも確実な実績を積み上げていく
ことが、信頼の構築や事業の継続に繋が
ります。少しずつ大きくしていきましょ
う。



共創を忘れない

話を進める中で、忘れてしまうこともあ
るかも知れません。常に「共創」を意識
しましょう。



ポイント

既存業務の忙しさや「新規事業、官民連携は大変そう」というイメージの先行等で、新規事業に積極的な自治体ばかりではないと思います。そのため、「最初の実績」を作ることが難しいと感じていらっしゃる企業の皆様もいるかもしれません。そんな自治体において、新規事業に前向きな「変態公務員（※）」も少なからず存在しています。そんな変態公務員と繋がることで、官民連携事業の最初の実績に繋がるかもしれません。

※変態公務員：「令和5年度よりよい官民連携を考える勉強会（主催：関東経済産業局）」において、新規事業に積極的なフットワークの軽い、いわゆる公務員らしくない公務員を表現する言葉として用いられた言葉。プラスの意味のみを持ち、マイナスの意味合いは含まない。

変態公務員と出会う

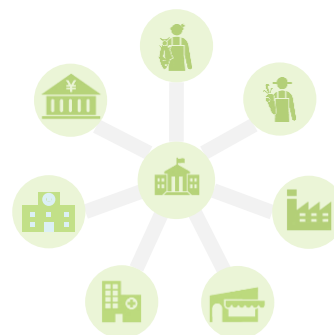
変態は自治体内部にとどまらない。外部の勉強会等に参加することで出会える可能性も。



- (例)
- ・ガバメントピッチ（経済産業局、埼玉県、群馬県、高知県等）
 - ・よりよい官民連携を考える勉強会

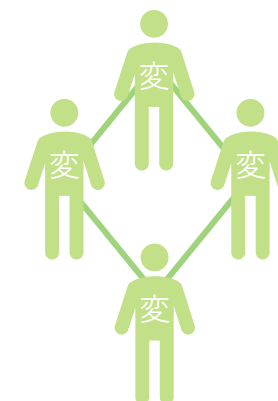
変態公務員の効能

変態公務員が「まずやってみる」の考え、地域とのつながりを有していることも。また、出会いが新規事業開始、地域関係者との連携に繋がることも。



変態公務員同士のつながり

変態同士は繋がっていることも多い。ある自治体の変態公務員から別の自治体の変態公務員と繋がれる可能性有り。



ポイント

共創型官民連携を成功させるため、自治体がハブとなり地域とつないでいくことも一つの方法ですが、中間支援団体等（自治体と民間事業者の間に立ち、互いの目線を合わせながら官民連携を推進する団体等）を活用することもまた一つの方法です。

	マッチングの段階	実証～事業化の段階
 地方公共団体	【官民連携における課題】 ● 地域の課題を理解しているものの、ソリューションを持つ事業者の情報不足。 ● 地域の課題や連携するメリット等を十分に伝えられていないケースがある（営業マンが不在）。	【官民連携における課題】 ● 民間事業者との検討をどのように進めてよいかノウハウが不足。 ● 公平・公正に事業を実施したい。 ● 合意形成に時間がかかる。 ● 継続的な財源の確保。
 中間支援団体	【役割】 ● 地方公共団体の課題や構想を、民間事業者がビジネスメリットを感じられるよう深掘り。 ● 民間事業者のソリューションや構想を、地方公共団体との連携に適した形に深掘り。 ● 官民の異なる言葉を翻訳し、両者の目線を合わせ、マッチングに繋げる。 ● 地方公共団体、民間事業者とのネットワークを持ち、プラットフォームの役割を担う。 ● よりインパクトが大きな体制で連携できるよう仕組みを構築。	【役割】 ● 官側の立場や事情（年度区切りの考え方、地域プレーヤーに対する立場、予算や収支の考え方）を踏まえた交通整理。 ● 民側の立場や事情（収益性、スケールメリット等）を踏まえた交通整理。 ● よりインパクトが大きな体制で連携できる体制の設計・巻き込み支援。 ● ステークホルダーからも受け入れられやすいプロセスの設計。 ● 地方公共団体、民間事業者とのネットワークや自社のメディア、コミュニティ、プラットフォーム等を活用した、事業の広域的な展開を支援。 ● 企業版ふるさと納税等の財源確保に向けたマッチングを支援。
 民間事業者	【官民連携における課題】 ● 課題解決に貢献したいという思いはあるものの、自社のリソースをどのように活かしたら良いか分からない。 ● 課題解決に向けたソリューションを持つものの、地方公共団体が抱える課題への理解が不足。 ● 自社の既存サービスを売り込みみただけのケースがある。	【官民連携における課題】 ● 地方公共団体との検討をどのように進めてよいかノウハウが不足。 ● 利益を優先したい。 ● スピードを重視したい。 ● 広域的な展開により収益を確保し、事業の自走化を図る必要があるものの、地方公共団体へのネットワークが不足。

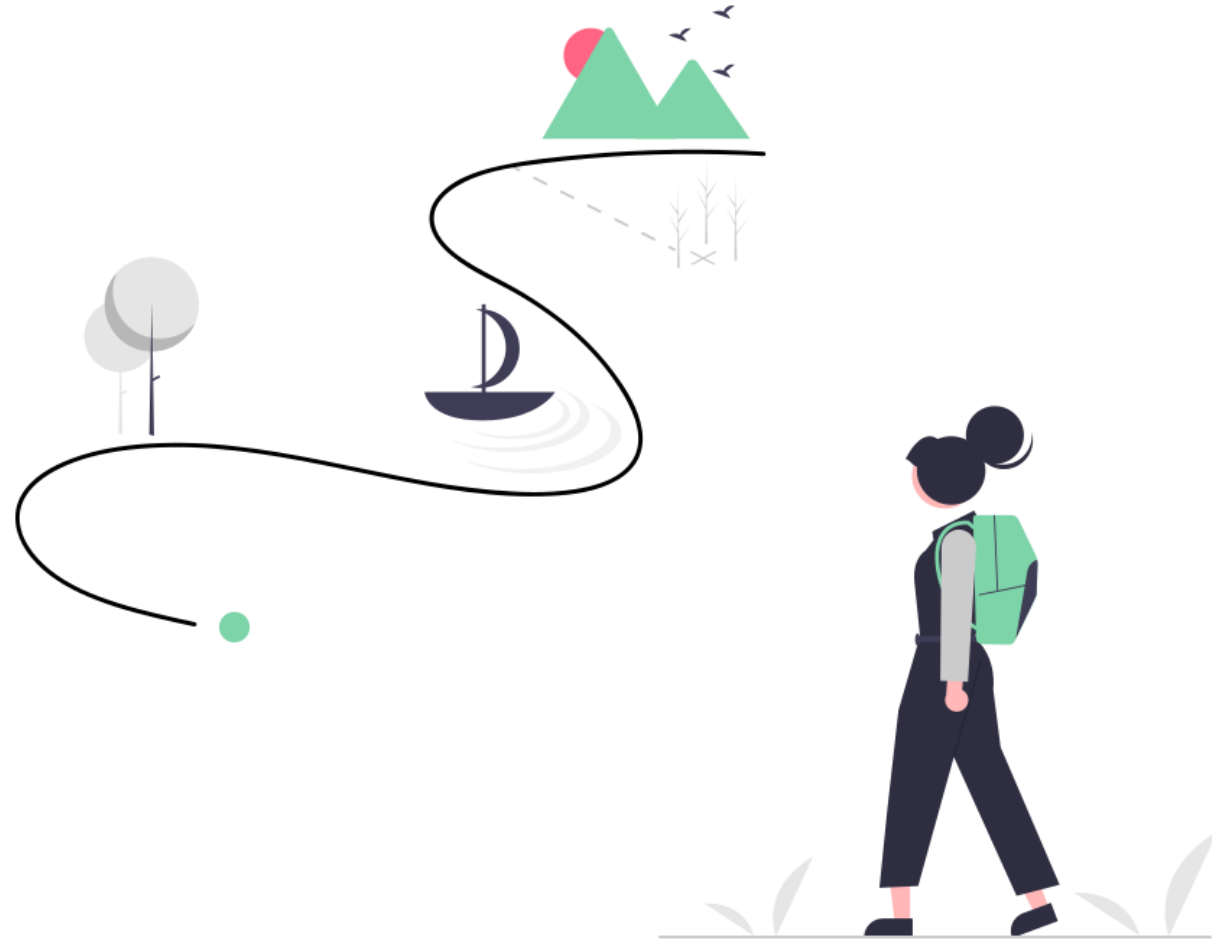
※中間支援団体の役割は一例で、各プレイヤーは上記のうち、それぞれが持つ特徴的なスキル、ノウハウに特化してソリューションを提供している。

Theme #2

共創型官民連携の実践に向けて

2.1 進め方

過去の実践から得られた共創型官民連携の進め方の一例をご紹介します。



概要

共創型の官民連携の進め方の一例です。

新しいことを始めるにあたって課題整理から始め、課題の発信、企業からの提案を受けて連携先を決定、実証協議を経て、実証・実装を目指します。

必ずしもこの内容、この順番でなくても構いません。2.2以降で各ステップの具体的内容を紹介します。



01.課題整理

担当者の描くありたい姿と現状の差異から課題を特定。

02.資料作成

企業から柔軟な提案を得られるよう、必要十分な情報を盛り込む。限定しすぎないことで柔軟な発想を得る。

03.課題発表

企業に「提案したい」と思ってもらえるよう、わかりやすく、熱意を持って伝える。

04.提案募集

連携企業を絞り込むために必要な提案項目を検討し、募集する。

05.連携決定

自治体内で重視する点を選定基準として落とし込み、連携企業を決定。

06.実証協議

実装を見据えた実証を協議。小さく始めつつも、ゴールをイメージ。

2.2 課題整理

共創型の官民連携においては、課題を明確に伝える必要があります。

日頃から地域に向き合う担当者が将来のあるべき姿をイメージし、現状との差異を確認していくことは複雑な地域課題を整理するための有効な手法の一つです。

ここでは、参考様式を使用しながら、ポイントをご紹介します。



課題整理の目的・概要

目的

自治体が抱える漠然とした課題感を企業等に明確に伝えられるよう、深掘り、整理することを目的とします。

概要

本質的な課題（≠既存事業の課題）を特定するため、担当者が既存の取組にとらわれない自由な発想で自治体の「ありたい姿」を描き、そこから**バックキャスト**で深掘りします。
「誰に？、なぜ？、本当に？」を意識し、曖昧な言葉を避けて明確な言葉で記載してみましょう。
※ここでは課題を「ありたい姿と現状とのギャップを埋めるために取り組むべきこと」と定義しています。

課題整理シート1/2（テーマ：）

テーマに関し、①から順に記載ください。 ○○市 ○○課 担当者名

②現状	③ギャップ	①ありたい姿：○年後
【これまでの取組】	【取組を継続した場合】	【ありたい姿】
【状態】	【ギャップ】	
④課題（ありたい姿と現状とのギャップを埋めるためにやるべきこと）		
課題 1	課題 2	課題 3

課題整理シート2/2（テーマ：）

テーマに関し、①から順に記載ください。

④課題	⑤強み	⑥不足
課題 1		
課題 2		
課題 3		

ポイント

見栄えを気にする必要はありません。現場感を大事にし、担当者としての想いを率直に記載しましょう。少し面倒かもしれませんが、大事な作業です。深く考えをめぐらせることができる環境で、じっくりと（1時間半程度）問題に向き合うことをおすすめします。記載ができたら、「誰か」と対話しながら深掘りしましょう。「誰か」は一人でも十分ですが、複数の人と対話することで、気づかなかった視点がより見えてくることがあります。

誰と話す？ どうやって話す？

話しやすい人、率直に意見をくれる人と話しましょう。
既存の枠にとらわれずに考えを深めていくためには、第三者目線、素人目線が重要です。
直属のラインではない隣の席の人、他の部署の人、外の人など、深掘りしたいテーマに知見のない人と話せると、実は効果的です。
例えば、複数の部署で互いに課題を出し合って、お互い様の精神で話し合う。
例えば、若手職員の研修素材として使ってみる。
相談相手は率直な疑問や、本ガイドラインに記載の「深めるための問い」をぶつけてみましょう。

ありたい姿を描く

ポイント

現場をよく知る担当者が日頃の業務の中で感じることを大事にして記載ください。
「できる、できない」は一旦横において、担当者として「こうなったらよい」と思い描く理想を記載してみましょう。

課題整理シート1/2 (テーマ：)

テーマに関し、①から順に記載ください。 ○○市 ○○課 担当者名

②現状	③ギャップ	①ありたい姿：○年後
【これまでの取組】	【取組を継続した場合】	【ありたい姿】
【状態】	【ギャップ】	

④課題（ありたい姿と現状とのギャップを埋めるためにやるべきこと）

課題 1	課題 2	課題 3
------	------	------

①ありたい姿：○年後

- 担当者の考える理想の状態を記載ください。
※現在の延長線で考えるのではなく、ゼロベースで検討し、記載ください。
- 何年後までに実現したいかも記載ください。
※実現の道筋を具体化するために必要になります。

【深めるための問い】

- 誰が？
- どうなっているべきか？
- それはなぜか？

現状を認識する

ポイント

これまでに何をしてきたのか、実施状況や対象者など、具体的に振り返りましょう。その結果である現在の状況をデータや担当者の直感も交えながら記載ください。合っているかどうかより、今現在考えていることや感じていることを書き出すつもりで取り組んでみましょう。

課題整理シート1/2 (テーマ：)

テーマに関し、①から順に記載ください。 ○○市 ○○課 担当者名

②現状	③ギャップ	①ありたい姿：○年後
【これまでの取組】	【取組を継続した場合】	【ありたい姿】
【状態】	【ギャップ】	

④課題 (ありたい姿と現状とのギャップを埋めるためにやるべきこと)

課題 1	課題 2	課題 3
------	------	------

②現状

【これまでの取組】

- テーマに関するこれまでの取組を記載ください。

【状態】

- これまでの取組の結果としての現在の状態を記載ください。

【深める問い】

- どのような現象が起きている？
- どのような問題が起きている？
- 誰が困っている？
- 問題が起きている原因は何か？ 等

ギャップの確認

ポイント

まずは、②の現状で記載した「これまでの取組」を今後も継続した場合、どのような未来になるか想像してみましょう。もし、ありたい姿にたどり着くようであれば、課題整理はここで終了して構いません。たどり着かない場合は、ありたい姿と現状のギャップを考えてみましょう。

課題整理シート1/2 (テーマ：)

テーマに関し、①から順に記載ください。

〇〇市 〇〇課 担当者名

②現状	③ギャップ	①ありたい姿：〇年後
【これまでの取組】	【取組を継続した場合】	【ありたい姿】
【状態】	【ギャップ】	

④課題（ありたい姿と現状とのギャップを埋めるためにやるべきこと）

課題 1	課題 2	課題 3
------	------	------

③ギャップ

【取組を継続した場合】

- これまでの取組を継続した場合、どのような状態になるか記載ください。
- 現在の問題は解決されるのか、新たな問題が発生するのか記載ください。

【ギャップ】

- 理想と現実の差異を記載ください。
※「問題点」のイメージです。

【深める問い】

- 取組を継続した場合、状況は改善されますか？

課題の特定

ポイント

課題として、ギャップを埋めるために取り組むべきことを記載ください。その際、「問題点」や「具体的な取組」を記載しないようご注意ください。ここまでで、課題整理は完了です。
より深掘りしたいとお考えの方はシート2ページ目の「不足」や「強み」についても考えてみましょう。

課題整理シート1/2 (テーマ：)

テーマに関し、①から順に記載ください。 〇〇市 〇〇課 担当者名

②現状	③ギャップ	①ありたい姿：〇年後
【これまでの取組】	【取組を継続した場合】	【ありたい姿】
【状態】	【ギャップ】	

④課題 (ありたい姿と現状とのギャップを埋めるためにやるべきこと)

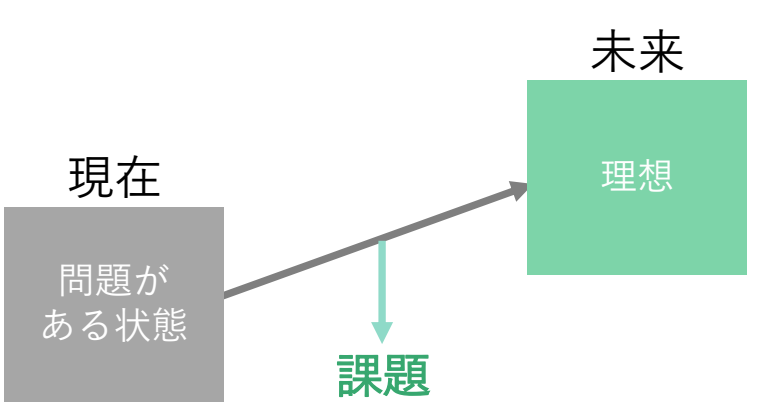
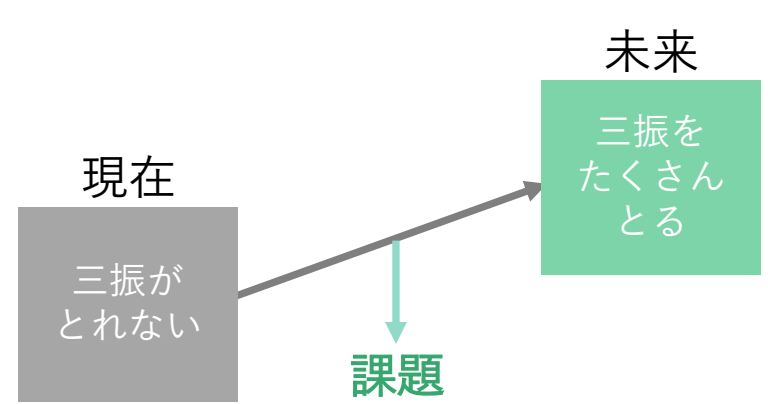
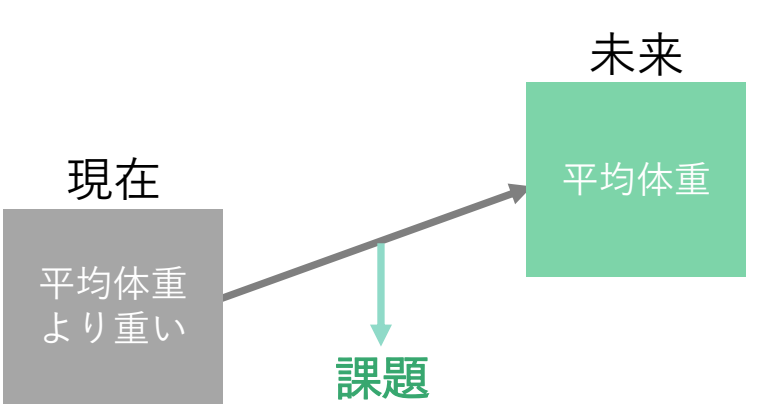
課題 1	課題 2	課題 3
------	------	------

④課題

- ギャップを埋めるために取り組むべきことを記載ください。
 - 課題が複数ある場合は、ひとまとめにせず、課題2、課題3の枠を使用し、更に多い場合は枠を増やし、記載ください。
- 【深める問い】
- 問題や具体的な取組になっていないか？
 - 課題をクリアした結果理想に近づくか？
 - 既存業務の課題になっていないか？
 - 本質的な課題となっているか？

ポイント

本資料における「課題」の定義を確認します。わかるようでわかりにくい、問題や具体的な取組とも混同しやすい「課題」について考えてみましょう。

問題と課題	具体例1 (三振を取りたいピッチャーの場合)	具体例2 (夏までにボディメイクしたい人の場合)
		
問題：理想の状態と現在の間にギャップが生じている際の 現在の状態	問題：三振がとれない	問題：平均体重より重い
課題：ギャップを埋めるために やるべきこと (What to do)	課題：球速を上げる 変化球のキレを磨く	課題：摂取カロリーを抑える 消費カロリーを増やす
取組：具体的に実施すること	取組：筋トレ フォームの見直し	取組：低糖質の食事にする 通勤を徒歩に変える

不足の確認

ポイント

④で抽出した課題に取り組むにあたり、自治体の強みでは対応できない点を書き出してみましょう。そもそもできないこと、できるけど効率が悪いこと、効果が薄いことなどを記載ください。

課題整理シート2/2 （テーマ：）

テーマに関し、①から順に記載ください。

④課題	⑤不足	⑥強み
課題 1		
課題 2		
課題 3		

⑤不足

- 課題をクリアするために、自治体内の強みだけでは対応できないことを記載ください。

【深める問い】

- （自分たちでできることであっても）効率的に行える？
- （自分たちでできることであっても）効果的に行える？
- その不足は本当に自分たちではできない？
- その不足は課題解決につながる？

強みの確認

ポイント

④で抽出した課題に対して活用できる強みを考えてみましょう。担当者や課室内の強みから更に広げて、役所としての強みまで広げて考え、多くの強みを書き出してみましょう。
強みを強みと思えていないこともあります。まずは「特徴」を考えるとその中に強みがあるかもしれません。

課題整理シート2/2 （テーマ：）

テーマに関し、①から順に記載ください。

④課題	⑤不足	⑥強み
課題 1		
課題 2		
課題 3		

⑥強み

- 課題ごとに、発揮できる自治体内の強みを記載ください。
- 過去の取組、ネットワーク、人材、信頼、情報等様々な観点で検討ください。

【深める問い】

- 他のどんな機関でもできるか？
- 役所だからできることは？
- 住民、地域の機関は役所をどう思っている？
- 担当者が誰かに感謝されたのはどんなとき？

ポイント

改めて①から⑥まで眺めてみましょう。一貫性があるか、表現に曖昧なところがないかご確認ください。
以上で課題整理シートの作成は終了です。お疲れ様でした。
続いて、課題発信の資料に落とし込みましょう。

課題整理シート1/2 (テーマ:)

テーマに関し、①から順に記載ください。 ○○市 ○○課 担当者名

②現状 ③ギャップ ①ありたい姿: ○年後

【これまでの取組】 課題整理シート2/2 (テーマ:)

テーマに関し、①から順に記載ください。

④課題	⑤不足	⑥強み
課題 1	.	.
課題 2	.	.
課題 3	.	.

④課題 (あり) 課題 1

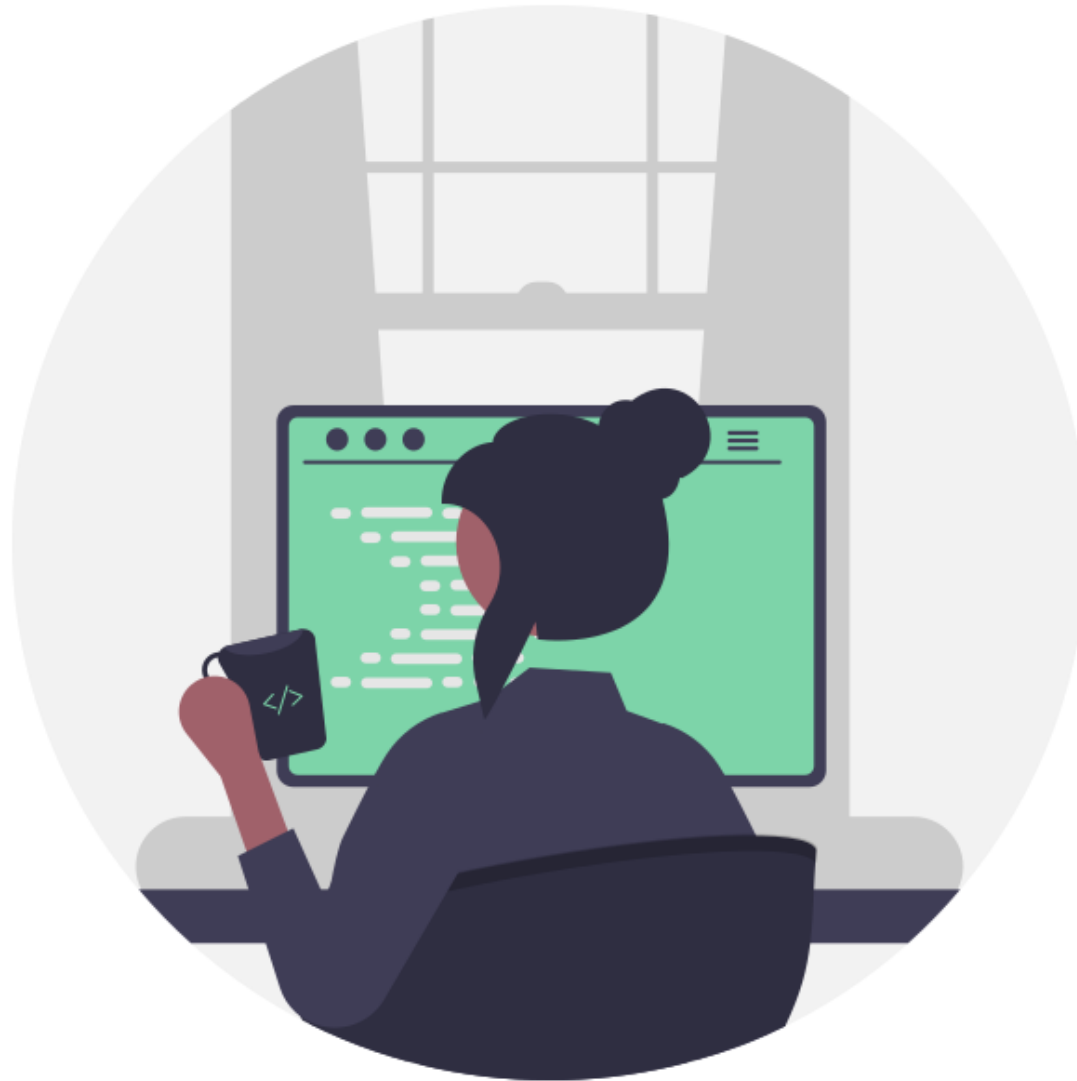


○○に関する課題発表

令和○年○月
○○市区町村 ○○課

2.3 資料作成

よりニーズに即した連携を実現するには、課題や背景等の必要十分な情報を明確に伝える必要があります。
そのため、整理した課題をわかりやすく資料に落とし込むことも有効です。
ここでは、参考様式を使用しながら、作成のポイントをご紹介します。



目的

整理した課題を企業等に正しく理解いただくため、必要十分な情報を明確に伝えることを目的とします。

概要

企業が連携先を探すためには、必要な情報をわかりやすく伝える必要があります。総合計画のような記載だけでは、具体的な連携のイメージはわきにくいと考えられます。困っていることや、どのような手助けがほしいのかを明確に伝えること、必要十分な情報を提供することが連携の第一歩です。参考様式をベースに、記載すべき情報の記載のポイントの一例をご紹介します。



参考様式は関東経済産業局HPからダウンロードできます。

https://www.kanto.meti.go.jp/seisaku/iryokiki/healthcare/collaboration_know-how_guidelines.html

資料作成のその前に - 企業が求める情報 -

ポイント

共創型の官民連携に取り組むためには、企業がビジネスとして課題解決に取り組むにあたり、必要十分な情報をわかりやすく提示する必要があります。その情報を資料内に盛り込むことで、企業は安心して提案できると考えられます。

提案内容		伝え方	
 <プレゼン BEFORE>	<民間企業の声>	 <プレゼン BEFORE>	<民間企業の声>
企業の検討に必要な情報の過不足 (例) - アクセシビリティ等の連携を検討するために必要な情報が不十分。 - 強みや弱みの説明が不十分（定量的に示せていない等）。 - アピールポイントを絞らず、必要以上に長く説明してしまう。	- 具体的な数字がないので判断できない。 - 説明が多すぎて頭に入っていない。	熱意が伝わらない (例) - 下を向いて原稿を読んでいる。 - 無表情で身振り手振りが無い。 - 言い方に自信がない。	- 担当者の熱意が伝わらない。 - 庁内の調整ができる担当者が不安。
解決したい課題、ターゲットとなる企業、連携の内容が不明確 (例) - 人口減少で困っています！助けて下さい！ - 企業様のご提案をお待ちしております。	- 何をしたいのか明確にしたい。 - 本気度が伝わらず受け身を感じる。	説明がわかりにくい (例) - 全体的な説明の流れを事前に示していない。 - 結論ファーストで話していない。 - 情報量が多い。	- 話の流れがわからず、頭に入っていない。 - 何を説明していたか思い出せない。
企業のメリットが不明確 (例) - 企業が参入しにくい課題を提案（衰退している産業や時代遅れのテーマなど）。 - 他の地方公共団体と差別化できていない。 - 自治体として協力できる点が示せていない。	- ビジネスとして成立しないのでは。 - 社内の合意を取るためにはその地方公共団体と連携する明確な理由が必要。	プレゼン資料が見にくい (例) 1スライド1メッセージになっていない。 - 正確さを重視し過ぎて、小さいフォントで文字数を多くしてしまう。	- 文字が多すぎる。 - 説明を聞くときに資料のどこを見れば良いかわからない。

主な対策

- 具体的な数字を入れる
- 要望を明確に伝える
- 本気度を伝える
- 当該自治体と連携するメリットを提示する
- 庁内連携の可能性を伝える
- 系統立てて伝える
- 文字を少なく、端的に伝える

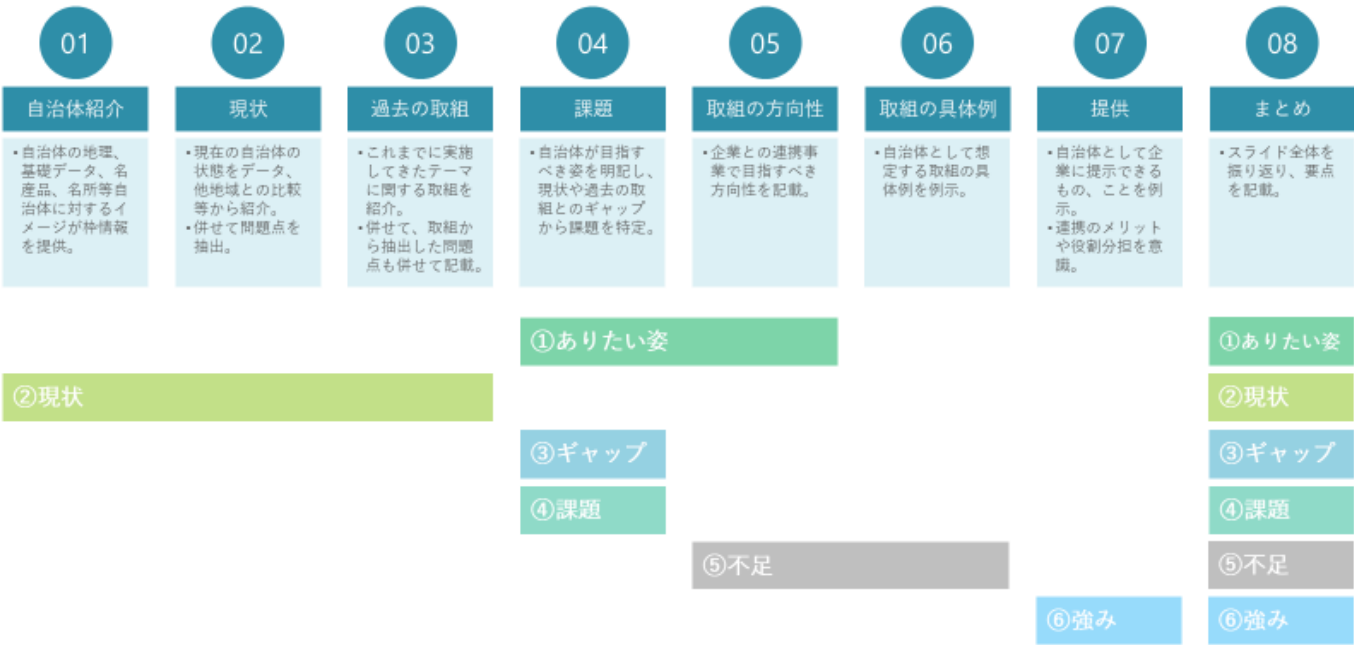
資料作成のその前に -構成の検討-

ポイント

手戻りを減らすために、まずは資料の構成を検討することをおすすめします。資料作成の時間の短縮につながります。

参考様式には、過去のガバメントピッチで多くの提案を受けた事例を踏まえた構成例を記載しています。併せて、課題整理シートから資料に起こす際の対応関係を記載していますので参考としてご活用ください。

構成例・課題整理シートとの関連



ポイント

大どんでん返し、細かい描写、各所にちりばめられたトリックのヒント、時間をかけてじっくり読むミステリー小説、面白いですよね。

わかりやすい資料に、これらは必要でしょうか？相手に刺さるストーリーとはどのようなものでしょうか？「伝え方」に関する企業の声を中心に検討してみましょう。

伝え方

＜プレゼン BEFORE＞ ＜民間企業の声＞

熱意が伝わらない

- (例)
- 下を向いて原稿を読んでいる。
 - 無表情で身振り手振りが無い。
 - 言い方に自信がない。

- 担当者の熱意が伝わらない。
- 庁内の調整ができていない担当者か不安。

説明がわかりにくい

- (例)
- 全体的な説明の流れを事前に示していない。
 - 結論ファーストで話せていない。
 - 情報量が多い。

- 話の流れがわからず、頭に入っていない。
- 何を説明していたか思い出せない。

プレゼン資料が見にくい

- (例)
- 1スライド1メッセージになっていない。
 - 正確さを重視し過ぎて、小さいフォントで文字数を多くしてしまう。

- 文字が多すぎる。
- 説明を聞くとときに資料のどこを見れば良いかわからない。

8

1 誰に伝えるか

資料は誰に向けて発信するものでしょうか。受け手を意識してみましょう。

2 何を伝えるか

伝えるべき項目は網羅されていますか？企業等の提案を受けるために、何を伝えれば良いのでしょうか。聞いた相手が提案するために必要な情報はどのようなものでしょうか。2ページ戻って再度確認してみましょう。

3 どう伝えるか

伝えたいことを端的に伝えられるよう、最初に構成を検討しましょう。起承転結、全体の流れに違和感はありませんか？ミステリー小説のように読者を欺く仕掛けはありませんか？犯人は明確に伝えて構いません。

4 何のために伝えるか

この資料は何のために作っているのでしょうか？資料の目的を意識すると、構成や内容が見えてくるかもしれません。

資料作成のその前に -ルールの設定-

ポイント

スライドの作成前に、ルールを設定しておくことをおすすめします。スライド全体の統一感が出るだけでなく、機械的に作業を進めることができ、作業時間の短縮につながります。

スライドタイトル - サブタイトル - ルール1 基本的なレイアウト



ルール2 表記

- 簡潔
- ・ 1 スライド 1 メッセージ
 - ・ 具体的に、数字で、一言で
- 直感的
- ・ 図やイラストで表現
 - ・ 文字は18pt以上で
 - ・ 色は同系色を 3 つ程度

ルール3 フォント・色

フォント

和文：游ゴシックMedium
欧文：Segoe UI

色

メイン	サブ	サブ2	アクセント

※同系色の薄い色を必要に応じて使用

ルール4 図形・矢印

図形

四角 と 丸

※枠線なし

矢印

※矢印サイズ 5

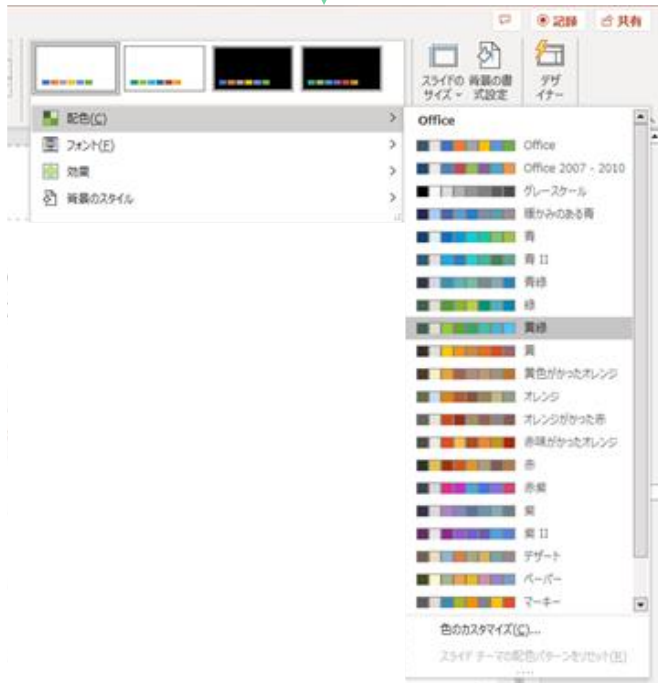
ポイント

参考様式では、標準フォントの設定とテーマの色の設定を行っています。
参考様式を修正して資料を作成する場合、使いたいフォントや色に合わせて設定を変更すると便利です。

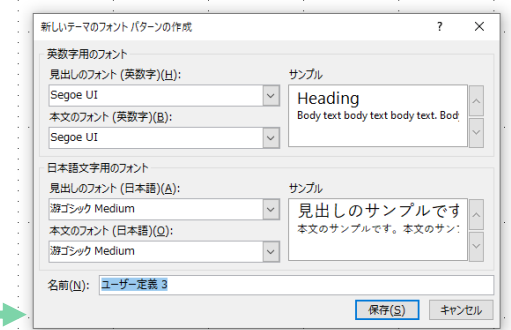
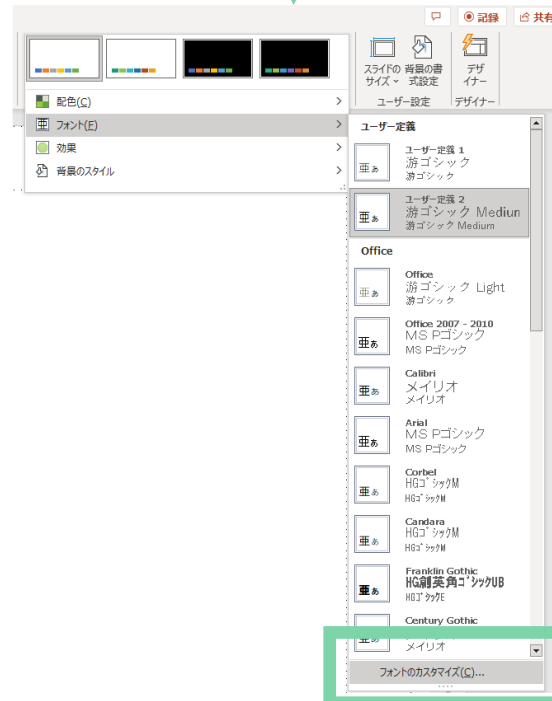
①デザイン→バリエーション→



②配色



③フォント



ポイント

ここから、参考様式を活用して、各項目の記載ポイントをご紹介します。
タイトルは端的に取り組み内容がわかるとベターです。サブタイトルで方向性やポイントを簡単に説明することも有効です。また、市章や自治体特有のものを追加すると、その自治体らしさが際立ちます。
情報の受取手の理解促進のために、目次を設けることも有効です。各ページが何に関する情報なのかを整理しながら確認ができます。

日本一元気な街への挑戦 運動がつくる明るい未来

令和〇年〇月
経済市 高齢者支援課

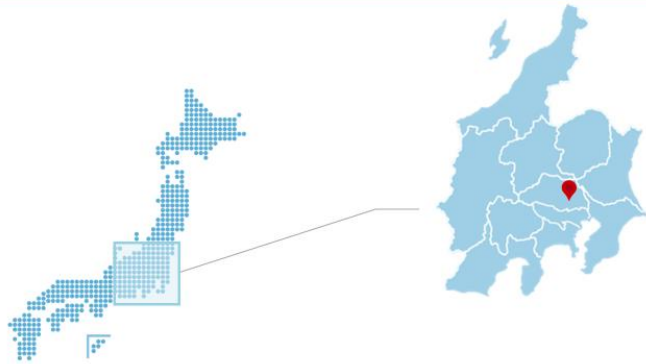
CONTENTS

- 01 経済市について
地理 / 人口 / 産業 / 経済規模 / 特産品 / 名所
- 02 今、昔、これから
現状 / 取組 / 問題点 / 理想 / 課題
- 03 一緒にチャレンジしたいこと
方向性 / 具体例 / ターゲット例 / 共創のメリット
- 04 まとめ

ポイント

自治体に対する理解を促進するため、自治体に関する情報を提供することをおすすめします。地理や人口等ビジネスに直接関連しそうな情報だけでなく、特産品や名所などをお伝えすることで自治体に対するイメージが深まると考えられます。

経済市について - 立地 -



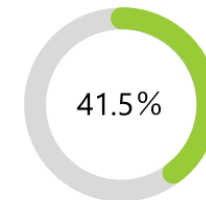
日本のほぼ中心に立地

経済市について - 人口 -

総人口 5235万人



人口割合 日本の4割超



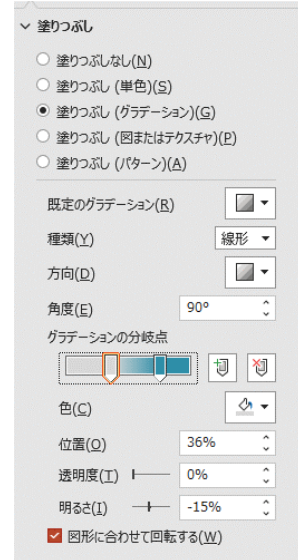
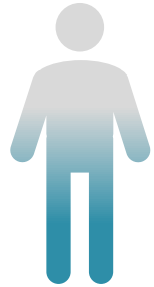
出所：総務省「令和2年国勢調査」

経済市について - 特産品 -

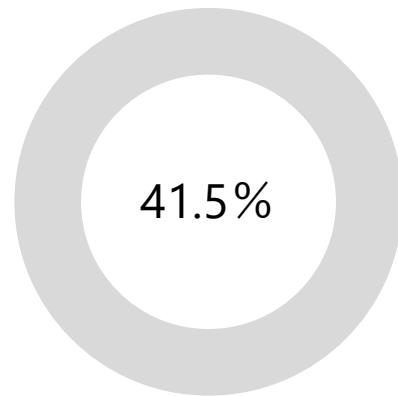
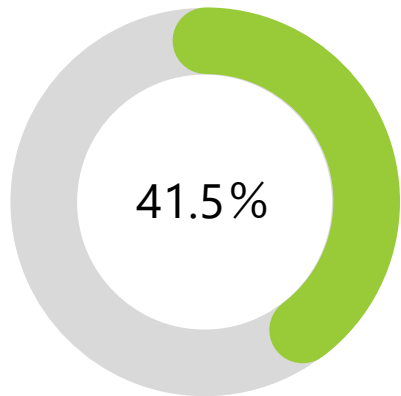


経済市について - 名所 -

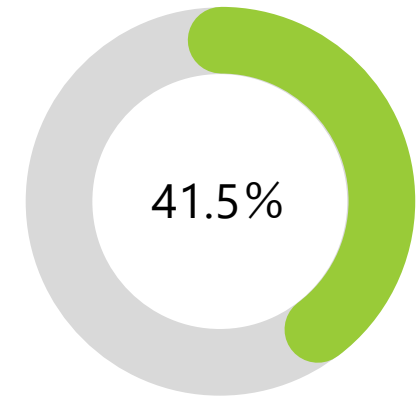




- 図形の書式設定→塗りつぶし→グラデーションを選択。
- グラデーションの分岐点を2つ作り、1つはグレー、もう1つは任意の色を設定。
- レバーor「位置」で各分岐点を調整。2つの分岐点をずらすと右側のようなグラデーションに、分岐点を重ねると左側のようにきっちりと分かります。



図形の「楕円」で線の太さを調整



重ねる

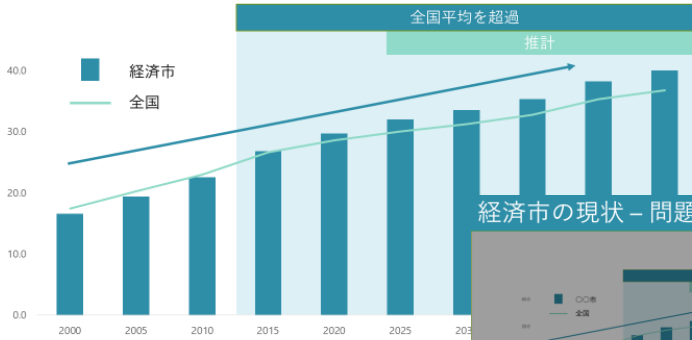
図形の「円弧」で円の大きさ、線の太さを合わせる

資料作成のポイント - 現状 -

ポイント

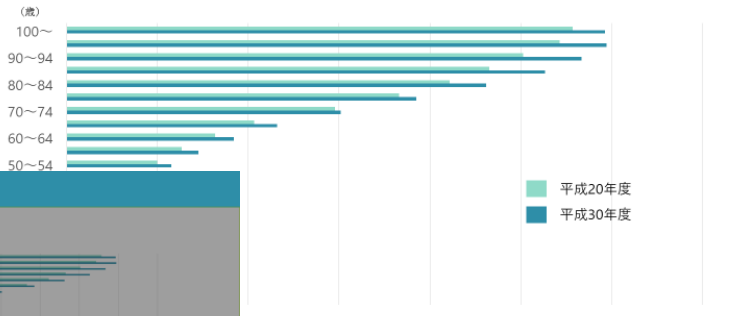
企業等が自治体の状況を知るパートになります。
データを交えながら自治体の置かれている状況を提示し、そこから生じる問題点を記載ください。近隣の自治体や全国平均と比較することで、ポイントが浮かび上がることもあります。

経済市の現状 - 高齢化率の推移 -



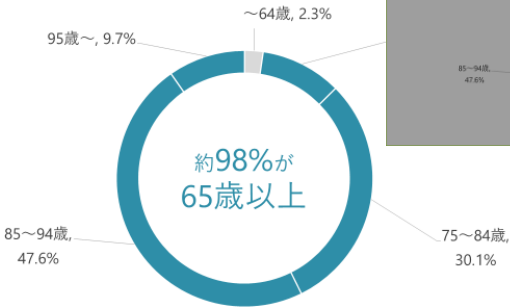
高齢化率は右肩上がり
2015年に全国の高齢化率を上回り、以降、

経済市の現状 - 年齢別一人あたり医療費 -



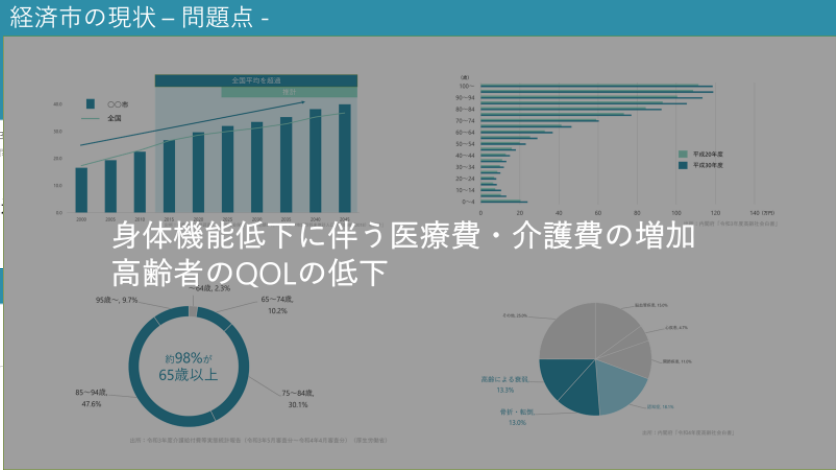
65歳以降、大幅な増加

経済市の現状 - 年代別介護給付費受給率 -

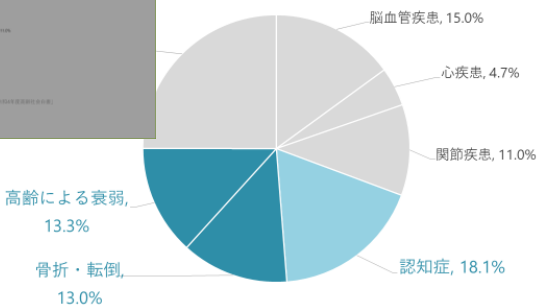


出所：厚生労働省「令和3年度介護給付費等実態統計報告（令和3年5月審査分～令和4年4月審査分）」

高齢者の介護対策が重要



主な原因 -



出所：内閣府「令和4年度高齢社会白書」

身体機能の低下が要介護の大きな原因になり得る

ポイント

どのようなことを取り組んだ結果、現在の状態（問題を抱える状態）になっているのかを知るためのパートになります。取組内容を紹介した上、取組から生じている問題点を記載ください。

経済市のこれまでの取組

通いの場での健康体操



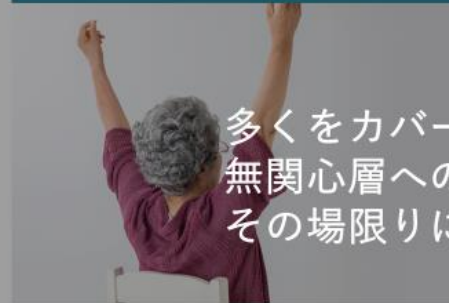
通いの場での測定会



通いの場を中心とした集合形式の健康イベントを実施

経済市のこれまでの取組

通いの場での健康体操



通いの場での測定会



多くをカバーできない
無関心層へのアプローチが困難
その場限りになりがち

通いの場を中心とした集合形式の健康イベントを実施

資料作成のポイント - 課題 -

ポイント

自治体が解決したいことを伝える重要なパートです。
ありたい姿を共有し、目指すべきゴール像の理解を得ましょう。これまでに記載してきた現状とのギャップを踏まえて、課題を明確に伝えましょう。
具体的な「手段」を課題として記載してしまうと、本質からずれてしまう上に、提案の幅が狭まり、企業の柔軟な発想が得られにくくなりますのでご注意ください。

経済市の課題の特定 - ありたい姿 -

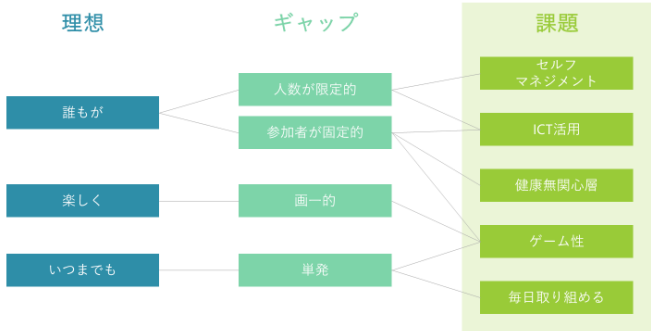


誰もが、楽しく、いつまでも運動を続けて元気でいられること

経済市の課題の特定 - 現状とのギャップ -



経済市の課題の特定 - 課題 -



資料作成のポイント - 取組の方向性・具体例 -

ポイント

企業がどのような提案をすれば良いのか検討する上で重要なパートです。
自治体として目指したい方向性、具体的な例を提示することで、よりニーズに合った具体的な提案が期待できます。

経済市の取組の方向性 - 取組の方向性 -



ICTを活用し、事業として継続性があること

経済市の取組の方向性 - 取組の具体例 -



資料作成のポイント - ペルソナ -

ポイント

具体的に施策を届けたい架空の人物像（＝ペルソナ）を作ってみましょう。自治体、企業等でイメージのずれを軽減できます。そうすることで、ユーザーニーズに合致し、効果的な施策につながると考えられます。過去の事業アンケートや日頃の業務の中で得られる特徴を踏まえて、ペルソナを設定してみましょう。

経済市の取組の方向性 - ターゲット例1 -



共創 太郎（68）

- 世帯 妻と2人暮らし
- 人柄 仕事人間・内向的
- 趣味 猫の世話
孫の写真を見ること
- 仕事 2年前に退職し、現在は無職
- 子ども 2人
いずれも遠方に暮らし、お盆やお正月など年に数回会う程度
- 生活 もともと体を動かす仕事をしてしたが、定年後はこれといった趣味もなく、体を動かす機会はない。
仕事一筋でここまで来たため、人とか関わる活動の場がなく、家にこもりがち。

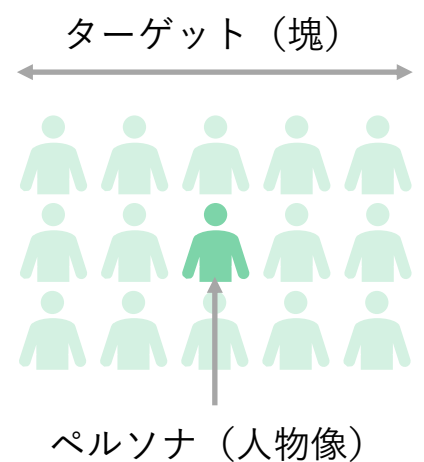
ペルソナ記載項目例

- 年齢
- 性別
- 身長
- 体重
- 性格
- 職業
- 家族構成
- 運動量
- ライフスタイル（趣味、休日の過ごし方）
- 健康状態

ポイント

「施策を届けたい相手、ペルソナを設定しましょう」と聞いてどう思いますか？宅配便のように、その人だけに届くイメージはありませんか？施策は「65歳以上全員」や、「子育て世帯全員」が対象だから個別の人を対象として考えるのはそぐわない。そのように感じていませんか？
多くのユーザーを獲得したい企業においても、商品開発の際はペルソナを設定しています。多くのユーザーを獲得したいのに、なぜ対象を絞るのでしょうか？

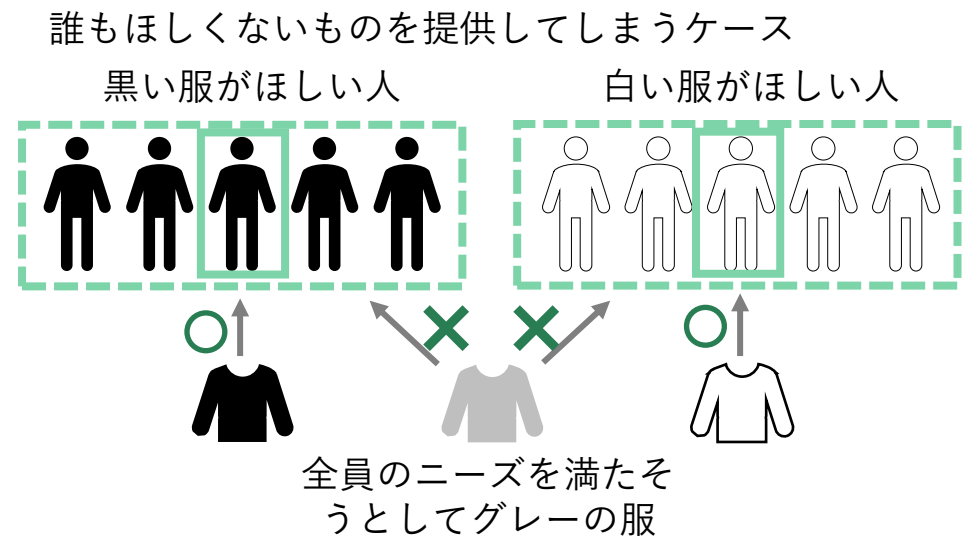
ペルソナとターゲット



「全員が対象」のデメリット

- ・関係者間でターゲット像を共有できず、個々の担当者がバラバラにターゲット像を解釈。
 - ・繰り出す施策が散発的になる。
 - ・メッセージがぼやける。
 - ・対象が絞れないと誰もほしくないものになることも。
- ※絞ることのメリットはこの反対。

例えば



ペルソナを設定することで確実なニーズを押さえ、更に近しいターゲットにリーチできます。
皆様は黒い服がほしい人や白い服がほしい人にグレーの服を提供していませんか？

資料作成のポイント - 提供 -

ポイント

自治体との連携メリットを記載しましょう。アイコン等を使用し、ビジュアルで伝えられるとベターです。過去の企業へのヒアリングでは、自治体との連携メリットとして「市の事業としての信頼感が選ばれる理由につながる」、「一つの自治体と連携できると他自治体への横展開が期待できる」、「実証フィールド」、「地域プレーヤーとのリレーション構築」等が挙げられました。

経済市の提供できること - メリット -

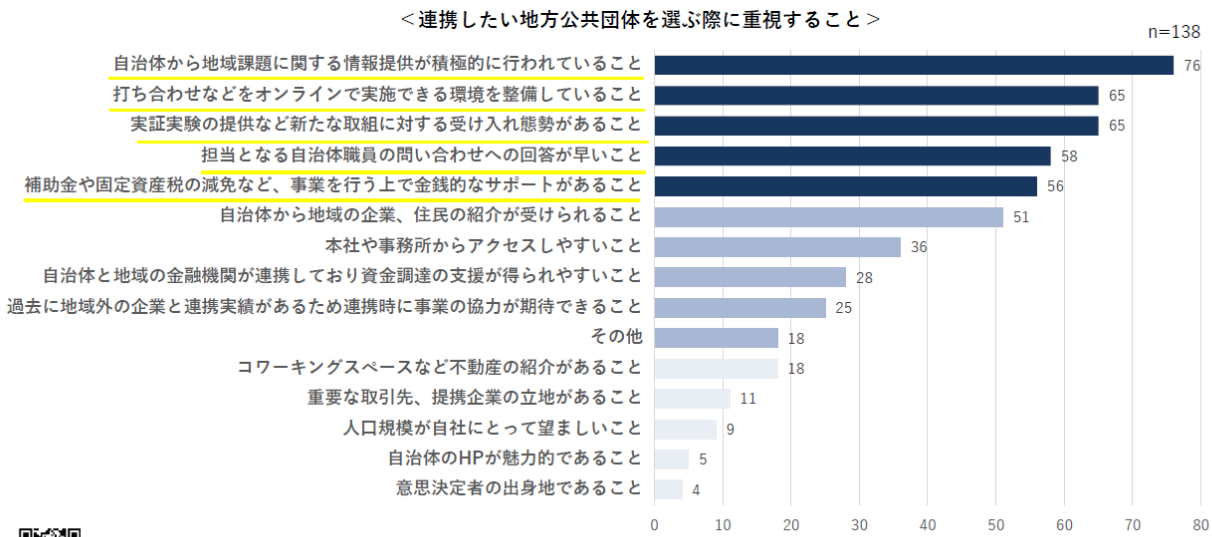
			
PR	実証フィールド	ネットワーク	予算化
✓ 市の事業として広報します。 ✓ 自治体連携の事例として発信します。	✓ 公共施設をご利用いただけます。 ✓ 通いの場等、実証フィールド確保に向けて調整します。	✓ 部局横断ネットワーク（商工、教育等）。 ✓ 市内企業、団体等のネットワーク。	✓ 実証後に効果が見込まれれば、予算化を検討します。

ポイント

民間事業者が「連携したい自治体を選ぶ際に重視すること」の第1位は「金銭的なサポート」ではありませんでした。課題の発信、実証の受け入れ態勢がある、問い合わせへの回答が早いなど、自治体の姿勢、熱意が重視される傾向にありました。

民間事業者の視点（連携したい地方公共団体）

- 民間事業者とのマッチングに向けて、地方公共団体は民間事業者の視点を理解することが重要である。
- 経済産業省中国経済産業局が実施したアンケートによると、企業が連携する地方公共団体を選ぶ際に重視するポイントは、「本社からのアクセス」、「取引先に近い」、「金銭的なサポート」など立地や金銭的な優位点よりも、「地域課題に関する情報提供」、「新たな取組への受け入れ態勢」、「オンライン打ち合わせ可能」、「担当職員の対応の早さ」などのソフト面でのサポートを望んでいることがわかる。



(出所) [「令和2年度地域内プレイヤーと地域外の企業による地域課題共有型解決モデル調査事業～地域のあしたのために～」](#)
(経済産業省中国経済産業局) を加工

ポイント

ここまでに記載してきたことをまとめて提示しましょう。最後にまとめることで、受け手の理解が進みます。また、ここでメッセージを入れ込むことも有効です。

まとめ

■ 実現したいこと

高齢者が誰でも、楽しく、いつまでも運動できるようにすること。

■ 求めること

- ✓ セルフマネジメントの仕組み
- ✓ ICT活用
- ✓ 無関心層を取り込む仕組み
- ✓ ゲーム性
- ✓ 毎日取り組める仕組み

■ 連携のメリット

- ✓ 取組を積極的にPRします！
- ✓ 実証フィールドの確保に向けた調整をします！
- ✓ 保有ネットワークを総動員します！
- ✓ 予算化に向けて取り組みます！

企業の皆様へ



共創型の官民連携



モデルを構築



全国に向けて発信



持続可能な社会

経済市と共に社会課題解決モデルを構築しましょう！
皆様の柔軟な提案をお待ちしております！

資料作成のポイント - その他記載項目 -

ポイント

以上で一通り企業等に伝えるべき内容は網羅していると考えております。
しかし、自治体の状況によっては、強み、目標・KPI、庁内の体制、企業との連携状況等を追加することでより強力なメッセージにできる可能性があります。企業の立場を想像し必要な情報を考えてみましょう。

経済市の強み



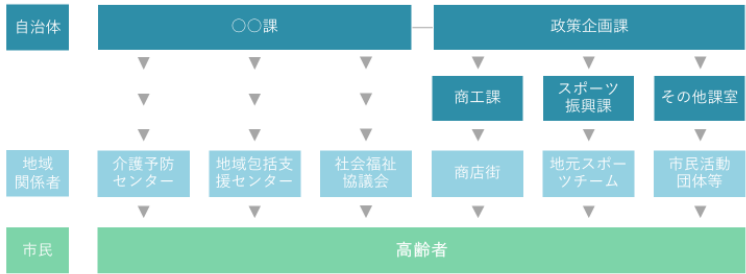
地域機関、関係者との豊富なネットワーク

目標・KPI

- 目標
継続して運動に取り組む高齢者の増加
- KPI
経過月数ごとの運動継続者の人数

3ヶ月後	6ヶ月後	1年後
10,000人	8,000人	6,000人

経済市 体制図



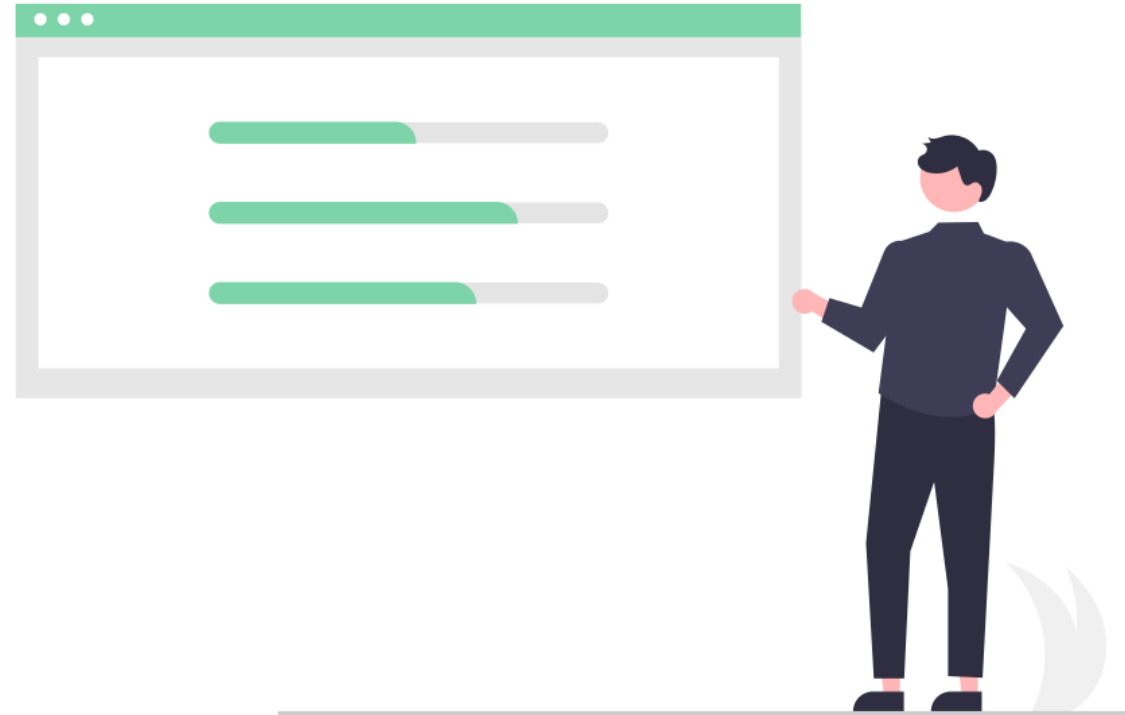
企業との連携実績



ベンチャー企業と体の状態を見える化する実証を実施
企業連携を進める土壌有り

2.4課題発信

わかりやすく課題をまとめたその次は、多くの企業等に知ってもらう必要があります。資料をホームページ（HP）に掲載することも広く周知する方法の一つですが、プレゼン形式（イベントや動画配信）で伝えることは正しく情報を伝えるという観点でも、熱意を伝えるという観点でも効果的な手法の一つです。ここでは、プレゼン形式で課題を伝える際のポイントを紹介します。



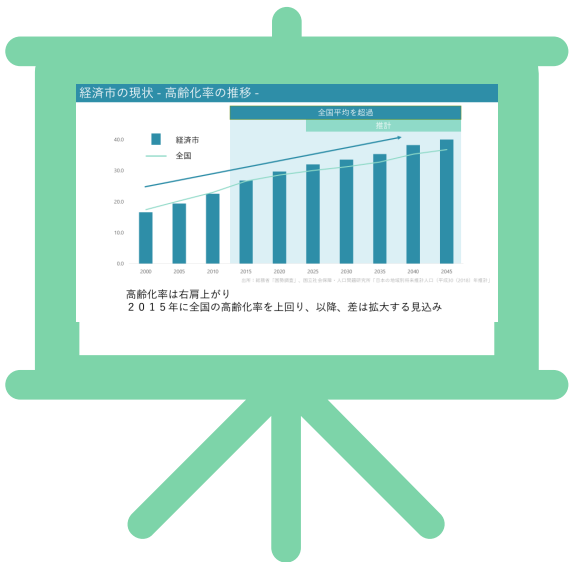
課題発信の目的・概要

目的

必要十分な情報を含めてわかりやすく整理した課題を、正しく、多くの企業等に届けることを目的とします。

概要

必要十分な情報をわかりやすく整理したとして、それが企業等の目に触れなければ、連携を進めるという観点では意味がありません。多くの企業等の目に触れて、初めて提案につながります。官民連携のスタートライン「多くの企業の目に触れる」、「提案したいと思ってもらえる」課題の発信についてご紹介します。

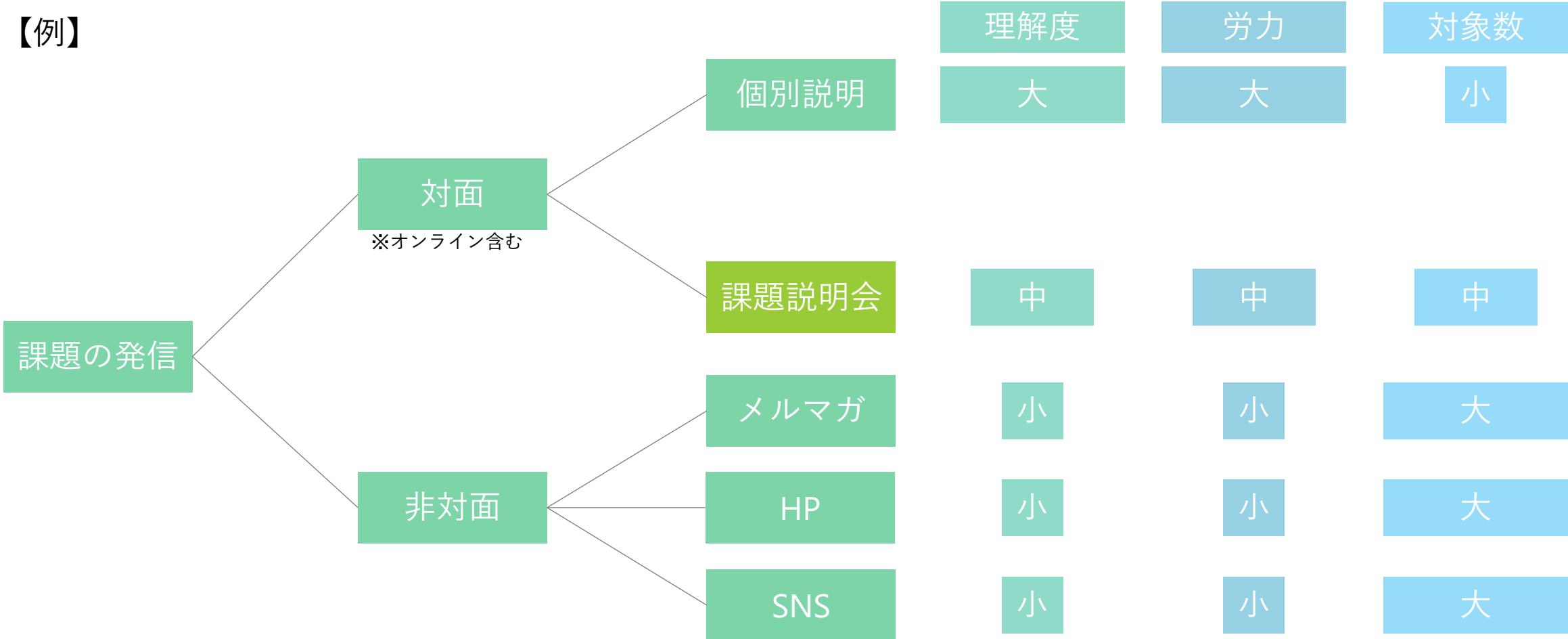


課題発信の方法

ポイント

効果的に、効率的に企業等に課題を伝えるにはどうしたらよいでしょうか。例えば、HPへの掲載は多くの目に触れる可能性はありますが、正しい理解を促せるとは限りません。ややもすると独りよがりな発信になりがちです。広く浅く、狭く深く、複数の発信方法を組み合わせることで、効果的・効率的に伝えられるかも知れません。ここでは、労力を抑えながらも理解度を高めやすい「課題説明会」を中心にご紹介します。

【例】



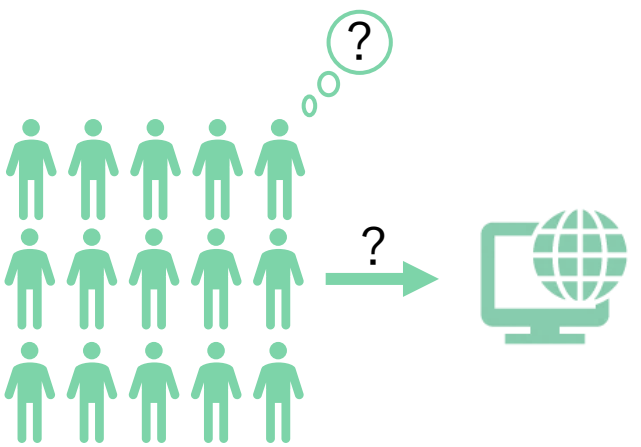
課題説明会の特徴

ポイント

多くの企業に、より理解度を高めながら伝える方法として、課題を説明する場を設けることも有効です。HPに資料を掲載するだけより理解度は高く、個別に説明していくより労力は少なく、効率的に課題を伝えることができると考えられます。また、担当者が説明することで、理解度の向上や、自治体のやる気を伝えられ、より課題に即した提案を受けられる効果が期待できます。

ホームページ

多くの目に触れる可能性はあるが、届いているかわからない。情報や想いが伝わりにくい。



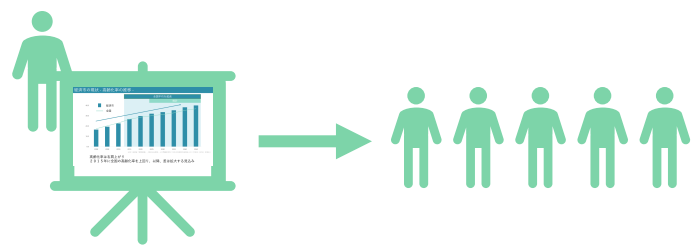
個別説明

1対1で説明することで情報や想いを深く、正しく伝えられる。伝えられる企業数は限定的で、労力は大きい。



課題説明会

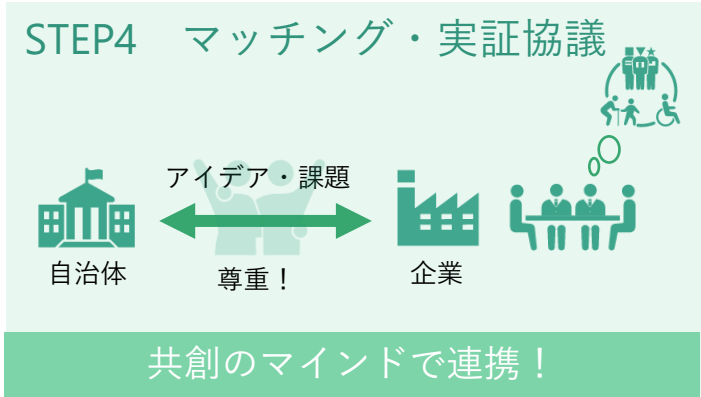
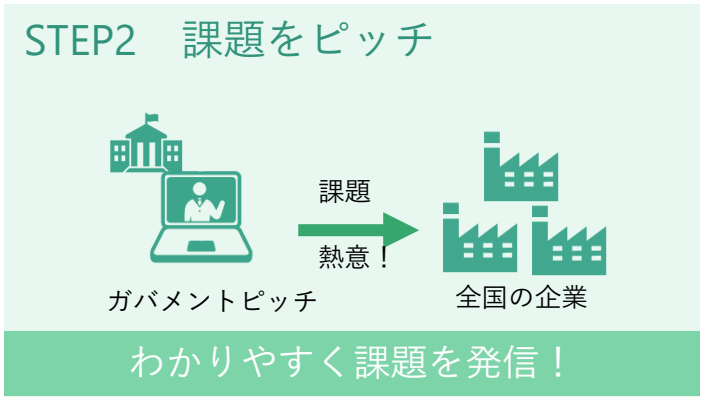
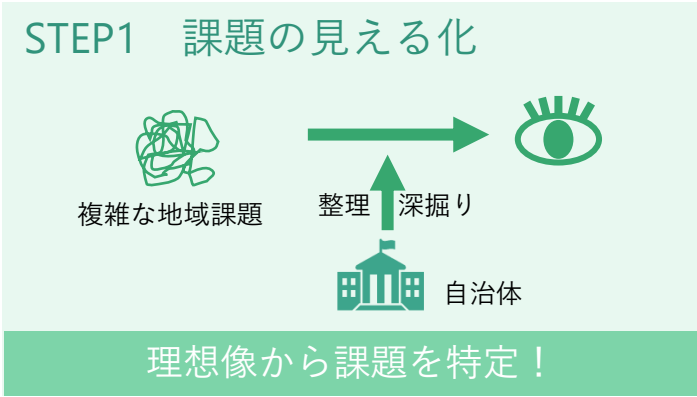
多数の参加者に向けて課題を説明する場を設定することで、想いや熱意を込めつつも効率的に課題を伝える。



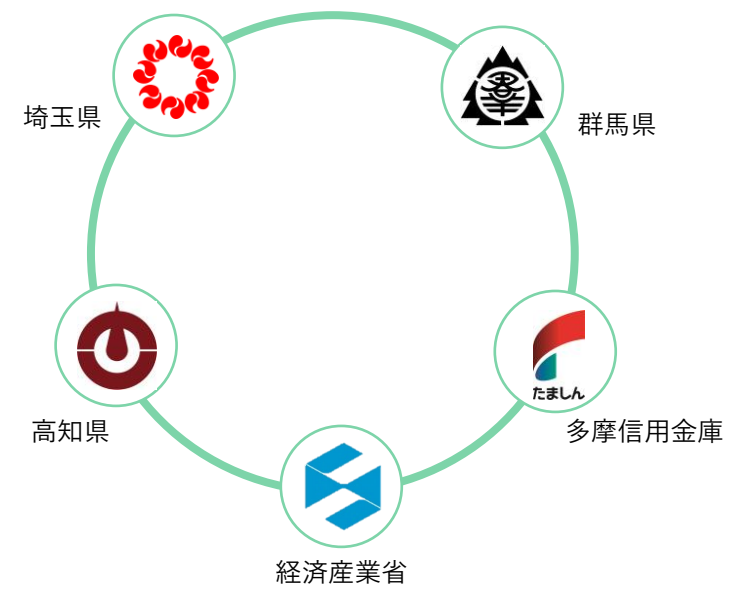
ポイント

企業が自社サービスをプレゼンする通常のピッチとは逆に、自治体が課題を発表し、企業が解決策を提案することで両者のマッチングを図り、共創型の官民連携を生み出す取組です（課題説明会の一種です。）。都道府県や金融機関が主催して地域の市町村が課題を発表するなど、共創型の官民連携を作り出す手法として広がりを見せています。

ガバメントピッチ 概要



広がるガバメントピッチの輪



課題発表会における発信の注意点

ポイント

限られた時間と、頻繁な質疑も出来ない中で、熱意や情報をより正しく伝える必要があります。そのためには、相手の立場に立ってより一般的な言葉を用いながら（行政言葉、業界用語を使わない）、自信を持って、端的に伝えることを意識しながら話すことが重要であると考えられます。

伝え方



<プレゼン BEFORE>

熱意が伝わらない

(例)

- 下を向いて原稿を読んでいる。
- 無表情で身振り手振りが無い。
- 言い方に自信がない。

<民間企業の声>

- 担当者の熱意が伝わらない。
- 庁内の調整ができる担当者か不安。

説明がわかりにくい

(例)

- 全体的な説明の流れを事前に示していない。
- 結論ファーストで話せていない。
- 情報量が多い。

プレゼン資料が見にくい

(例)

- 1スライド1メッセージになっていない。
- 正確さを重視し過ぎて、小さいフォントで文字数を多くしてしまう。

- 話の流れがわからず、頭に入っていない。
- 何を説明していたか思い出せない。

- 文字が多すぎる。
- 説明を聞くときに資料のどこを見れば良いかわからない。

8

0 前提

練習が大事！誰かに発表を見てもらい、フィードバックをもらうことも有効です。

1 情報を正しく伝える

注意

話の流れがわからず、頭に入っていない。

何を説明していたか思い出せない。

対策例

前もって全体の流れを示し、何について話しているのかがわかるようにしましょう。

本当に伝えたい情報が埋もれないよう、必要な情報以外は思い切って削ってみましょう。

2 熱意を伝える

注意

担当者の熱意が伝わらない。

庁内の調整ができる担当者か不安。

対策例

聞き手を意識しましょう。原稿を読むのではなく、聞き手の方を向き、笑顔で身振り手振りを交えて伝えましょう。

課題を一番知るのは現場の職員です。自信を持って課題や想いを伝えましょう。信頼につながるはずです。

2.5 提案募集

連携先を検討するにあたり、どのようなことを知りたいのでしょうか？どのような情報があれば、連携候補を絞り込めるのでしょうか？

「こんな情報が欲しい！」というものがあるのであれば、提案を募集する際に回答が得られるように工夫しましょう。



提案募集の目的・概要

目的

連携先の絞り込み、決定に必要な情報を得ることを目的とします。

概要

課題を発信し、企業から提案をいただいたら、連携するかどうか、または、具体的に話を聞いてみたいかどうかを判断しなければなりません。そのためには、判断に必要なとなる「庁内関係者の関心事項」を提案の段階で得ることができると効率的です。過去の事例から必要な情報を考えてみましょう。

【提案項目決定のポイント】

Point1

内部調整に
必要な情報の
確認

Point2

連携先の決定
に必要な情報
の特定

Point3

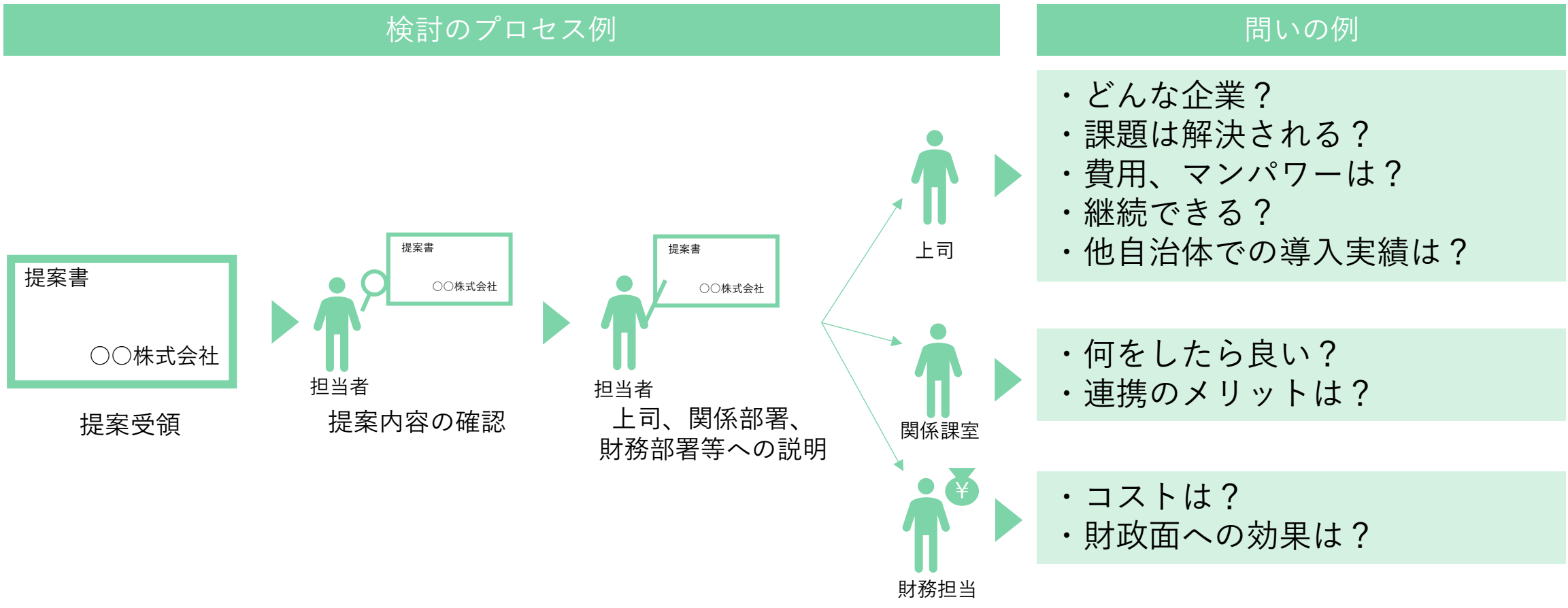
必要な情報を
引き出す提案
項目の検討

内部調整に必要な情報の確認

ポイント

普段の業務において新しい事業を検討する場合、どのようなプロセスを経て事業内容を検討しているでしょうか？このプロセスの中で、誰に、何を説明して行く必要があるか、どのような問いが想定されるか等を整理してみましょう。

例

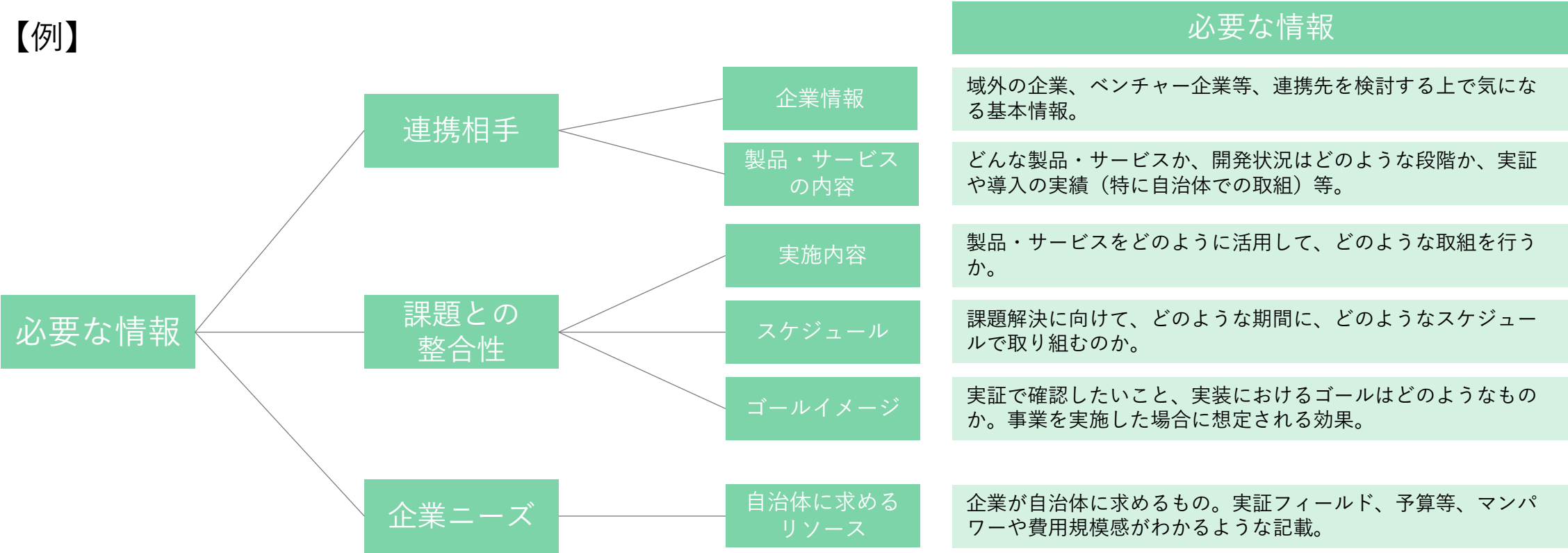


連携先の決定に必要な情報の特定

ポイント

内部調整も考慮し、連携先の決定に必要な情報を特定しましょう。検討すべき事項、問われる内容を勘案すると、「連携相手」、「課題との整合性（＝自治体のニーズ）」、「企業のニーズ（＝自治体へのニーズ）」に大別できるのではないのでしょうか。

【例】



情報を得るための提案項目

ポイント

必要な情報が特定できたら、その情報を得るために企業に求める提案項目を検討しましょう。文章だけの記載だけではなく視覚的に理解が進みやすい資料（PowerPoint等）を得られると、提案内容の理解が進む場合があります。

【例】

連携相手		課題との整合性	企業ニーズ
基本情報	製品概要	課題解決に係る提案内容	自治体に求めるリソース
企業名	課題解決に活用する製品・サービスの概要	課題解決に向けて取り組む実証事業の内容	実証フィールド
所在地		課題解決までのスケジュール	関係者等との調整
担当者氏名	製品・サービスの強み・特長	実証、実装のゴールイメージ	実証で得られたデータ
担当者フリガナ		事業を実施した場合に想定される効果	実証参加モニター集め
担当者メールアドレス	製品・サービスの開発・販売状況	自治体との実証内容に関する補足資料の有無	実証に係る費用
電話番号		その他補足事項（任意）	
企業URL	実証、導入等の実績（主に自治体の実績）		
設立年			
資本金			
代表者役職 / 氏名			

ポイント

企業の皆さんは製品・サービスの開発や販売において、当たり前のようにニーズに即したモノを開発し、ニーズに即しているとわかるように販売していると思います。自治体に対する提案でも同じだと考えられます。自治体のニーズを満たせるモノを、「ニーズに即しているとわかるように」伝える。そのためには、自治体のニーズを捉え、取組を進める上で必要な情報を明確に伝えられると良いのではないのでしょうか。

自治体に受け入れられやすい提案例



ゴールと過程が明確で、課題解決の道筋が明白

自治体に受け入れられにくい提案例



.....



製品・サービスの紹介に終始し、課題解決に繋がるかどうか不明確

課題との関係性



わかりやすい言葉で、自治体の置かれた状況を反映

自治体の腹落ち感



自治体のなじみのない「企業の言葉」で、自治体の課題を捉えていない一般論に終始

2.6連携決定

提案いただいたら、選定の基準に沿って、内容を確認しましょう。最初は書面で、不明点は面談形式で確認していくことが正しく提案内容を理解する上で重要です。面談にあたっては、深く知りたいことを明確にして臨みましょう。



連携決定の目的・概要

目的

検討に必要な情報を基に、連携先を決定することを目的とします。

概要

企業から提案をいただいたら、自治体における判断基準に沿って連携企業を決定する必要があります。そのためには「判断基準の明確化」、「提案内容の正しい理解」が重要です。連携先の決定に必要な進め方を考えてみましょう。

【連携決定の流れ例】

Step1

判断基準の
明確化

Step2

提案内容の
確認（書面・
面談）

Step3

連携先の決定

Step4

情報発信する

ポイント

複数の自治体が同じ提案を受け取ったとして、その評価は必ずしも一致するとは限りません。その自治体は何を重視するか・優先するかによって優劣は変わります。自身の自治体において重視したい点はどこにあるのか整理しましょう。より意向に沿った提案を客観的に採用したい場合、重視したい項目等に比重をかけて数値化することも一つの方法です。

自治体における主な検討項目例

- 自治体の課題との親和性
- 課題解決に向けた有効なソリューションか
- 実証に係る費用面
- 自治体の負担感
- 持続可能なビジネスモデルか

評価項目例

項目	点数	コメント
課題との親和性		
①課題のポイントを記載		
②課題のポイントを記載		
③課題のポイントを記載		
④課題のポイントを記載		
課題に対する有効性		
・ただのコンテンツ提供になっていないか		
・企業の強みを活かした発展的な提案か		
・課題の解決に寄与するか		
ゴールの実現可能性		
・描くゴールは適切で、自治体の理想像と合致しているか		
・取組方やゴールについて、柔軟に調整可能か。		
・時間軸は適切か（過度に期間を要さないか）		
・自治体の強みを活かすことができるか		
・共創の意識で、互いに意見を出し合い取組を進められるか		
取組の継続性		
・持続可能なビジネスモデルとなっているか		
・実証実験だけに終わらずに持続可能な事業になるか（手離れ、過度な自治体関与が求められていないか、地域で自走する取組になり得るか）		
企業が求めるリソースへの対応可否		
・実証フィールドを提供できるか		
・関係者との調整は可能か		
・実証で得られたデータを提供できるか		
・必要な参加モニターを確保できるか		
・過度な予算要求がないか		
合計	0	

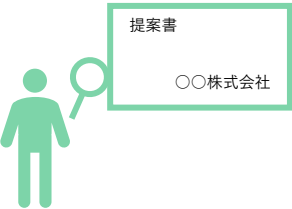
提案内容の確認（書面・面談）

ポイント

まずは判定基準に沿って書面で内容を確認してみましょう。少しでも関心があれば、面談形式で内容を確認すると理解が深まります。お話を聞いてみて（良くも悪くも）印象が変わることもあり得ます。特に、共創のマインドで向き合ってもらえるかは面談の方がわかりやすくなると考えられます。一方、企業も自治体を見ています。自治体側も共創のマインドで臨みましょう。

書面

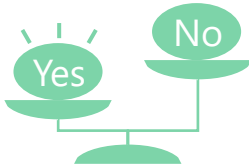
- 1



判定基準に沿って内容を確認。
- 2



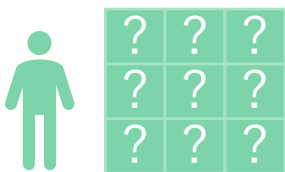
疑問点を明確に。
- 3



わくわくするような提案、判断に迷う場合は会ってみる。

面談

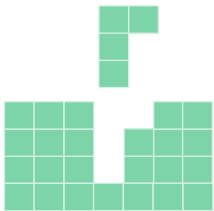
- 1



疑問点を整理して臨みましょう。
- 2



肯定から始めて建設的な対話を。
- 3



想いが合致するか、確認してみましょう。

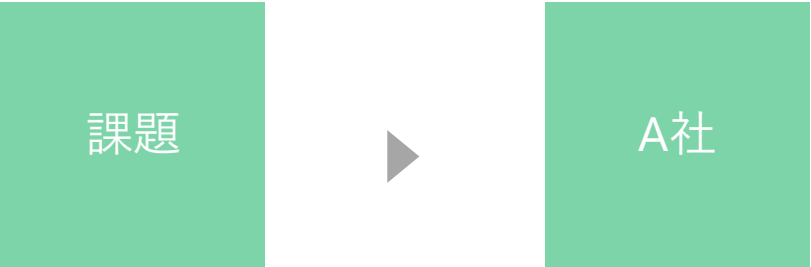
連携先の決定

ポイント

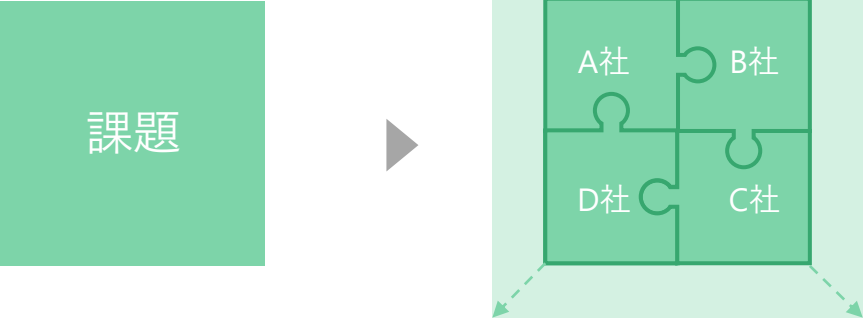
書面や面談により提案の内容を確認したら、連携先を決定しましょう。必ずしも1社に絞る必要はありません。意外な提案が思わぬ成果を生むケースや、複数の企業と連携することで、効果的に課題を解決できることもあります。また、この段階で庁内に取組を報告していくことで、他部署の協力を得ることに繋がると考えられます。

課題解決パターン

単一企業パターン



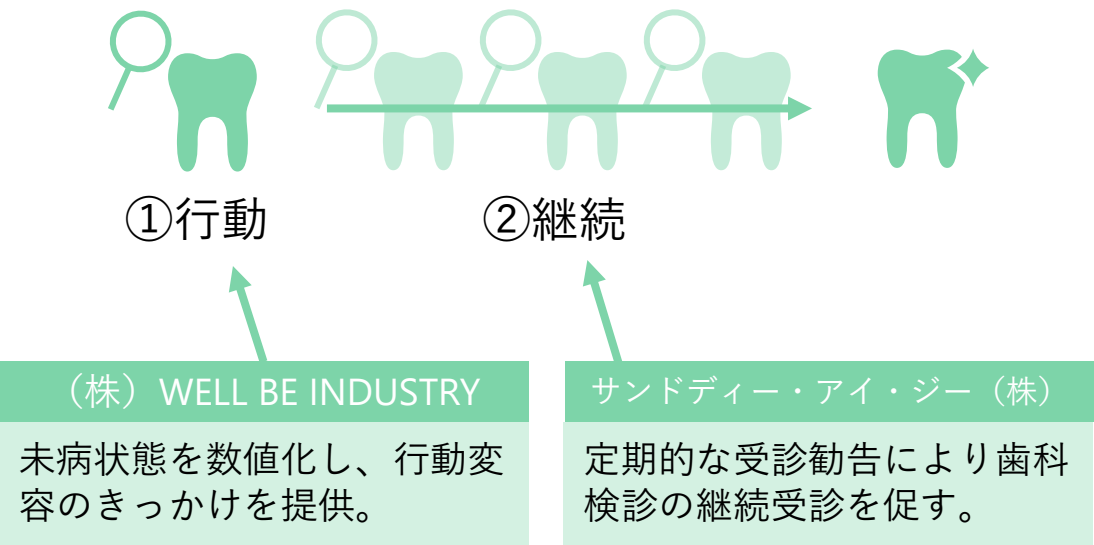
複数連携パターン ※シナジー効果の可能性も



複数企業連携例-かすみがうら市の場合-

課題

自発的に歯科検診を受診、正しいケアを習慣化



ポイント

連携先を決定したら、ホームページへの掲載、連携協定の締結、SNSによる発信、首長からの発信等により、「見える形」にすることも有効です。また、情報発信により、多くの住民や関係機関等の認知も高まり、取り組みに向けた機運の醸成が期待されます。

取組例① HPへの掲載

[ホーム](#) [健康・福祉](#) > [健康](#) > [ガバメントピッチ](#) > 白い歯キラリ✧笑顔あふれる健康のまちを目指して～企業との共創事業の開始～

✧ 白い歯キラリ✧笑顔あふれる健康のまちを目指して～企業との共創事業の開始～

✧ 歯と口腔ケア推進のための企業との共創事業の開始

【経緯】

市の高齢化率は32.9%（令和4年4月1日現在）で毎年増加しています。また、高齢化率の上昇に伴い、歯科医療費についても、毎年上昇しています。

歯科医療費の増大の原因の一つとして、加齢による重度の歯周病や虫歯により、歯の喪失率が増加し、義歯の使用者が増加傾向にあるからです。

当市では、歯の喪失者数は、40歳代を境に増加しており、一般的に30歳代から歯周病率が増加しはじめています。歯周病は自覚症状に乏しく、症状が出て歯科医院へ受診した時には、重度化している場合が少なくありません。

少子高齢化が加速する中、このような課題を解決するため、多角的な視点やDX化等が必要であると考え、経済産業省関東経済産業局主催の [ガバメントピッチ](#) を通じて、ベンチャー企業2社を選定しました。

【目的】

歯と口腔機能の健康維持は、市民にとって一生重要な課題です。また、今後、国で検討される「国民皆歯科検診の義務化」を見据え、ライフステージにおける切れ目のない口腔衛生の推進を、企業から提案された解決策を用いて共創・実施し、将来の医療費・介護給付費の抑制と健康寿命の延伸へつなぐことを目的としています。

【共創の2企業】

企業名（アルファベット順）	所在地	代表者名
サンド・ディー・アイ・ジー株式会社	東京都港区白金1丁目15-29 白金ビル1F	青木 忠大
株式会社 WELLBEINDUSTRY	東京都渋谷区渋谷3-6-2 エクラートビル5F	花高 凌

取組例② 協定の締結・SNS



出所：三島市Facebook（2022年3月23日投稿：【デジタル技術で新たな高齢者支援 サンド ディー・アイ・ジー株式会社と協定締結】）
<https://www.facebook.com/mishimacity/posts/5346331088752408>

出所：かすみがうら市HP
<https://www.city.kasumigaura.lg.jp/page/page014455.html>

ポイント

「地域への貢献のため、課題解決は地域内の企業と連携することが望ましい。」
そうお考えの方も多いことと思います。地域内企業と課題解決に取り組めるのであればそれに越したことはありませんが、課題によっては対応が難しいこともあるかもしれません。
取組方によっては、地域外企業の力を借りながらも、地域内企業への貢献も出来るかもしれません。

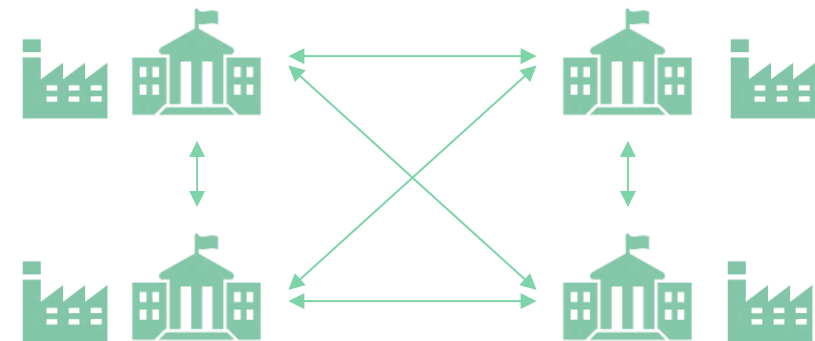
Case 1 自治体×域外×域内

域外企業との連携に地域の関係機関と更に連携



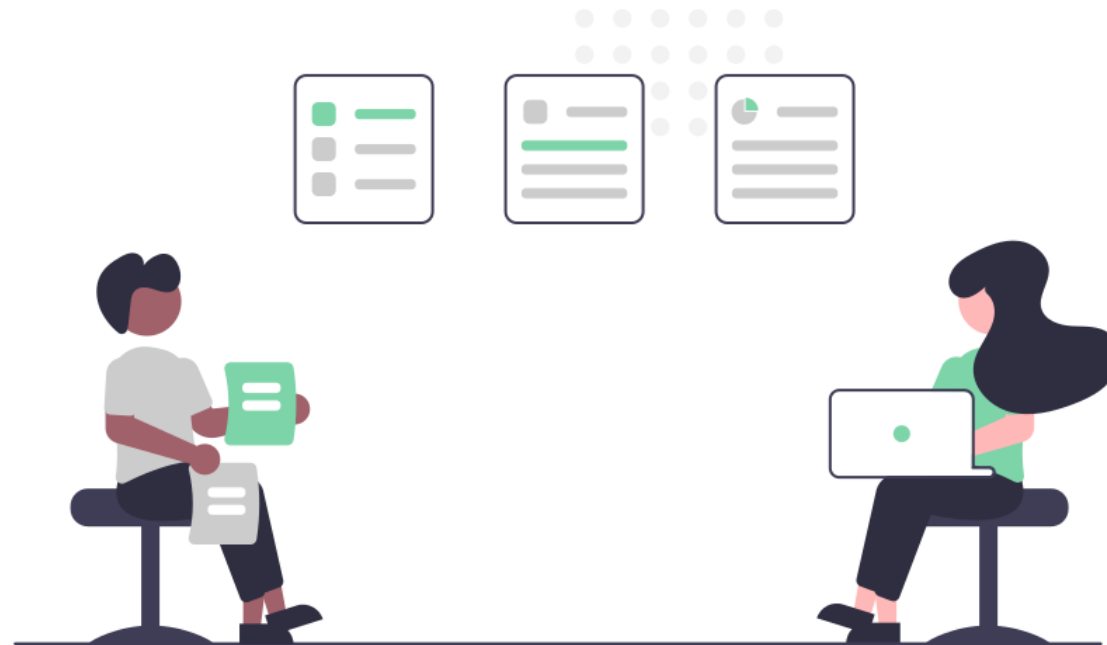
Case 2 域内→域外

自治体同士で企業を紹介し合い、自治体外の活躍の場を提供する



2.7実証協議

実装を見据えた実証を行うためには、自治体・企業の双方がゴールを共有し、そのゴールに向かってスモールスタートで取り組むことが重要です。そうした取組方を決めるのに重要となる「実証協議」について、対話の重要性や進め方、決めておけると良い点等の一例をご紹介します。

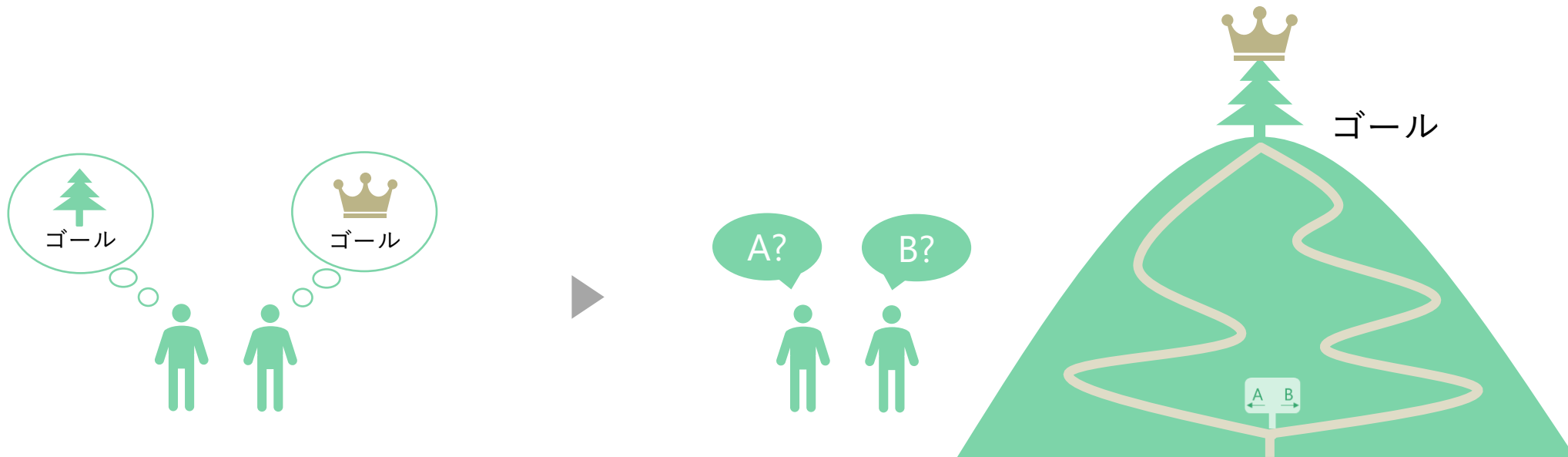


目的

互いのゴールの実現に向けて、実証の取組方をすり合わせることを目的とします。

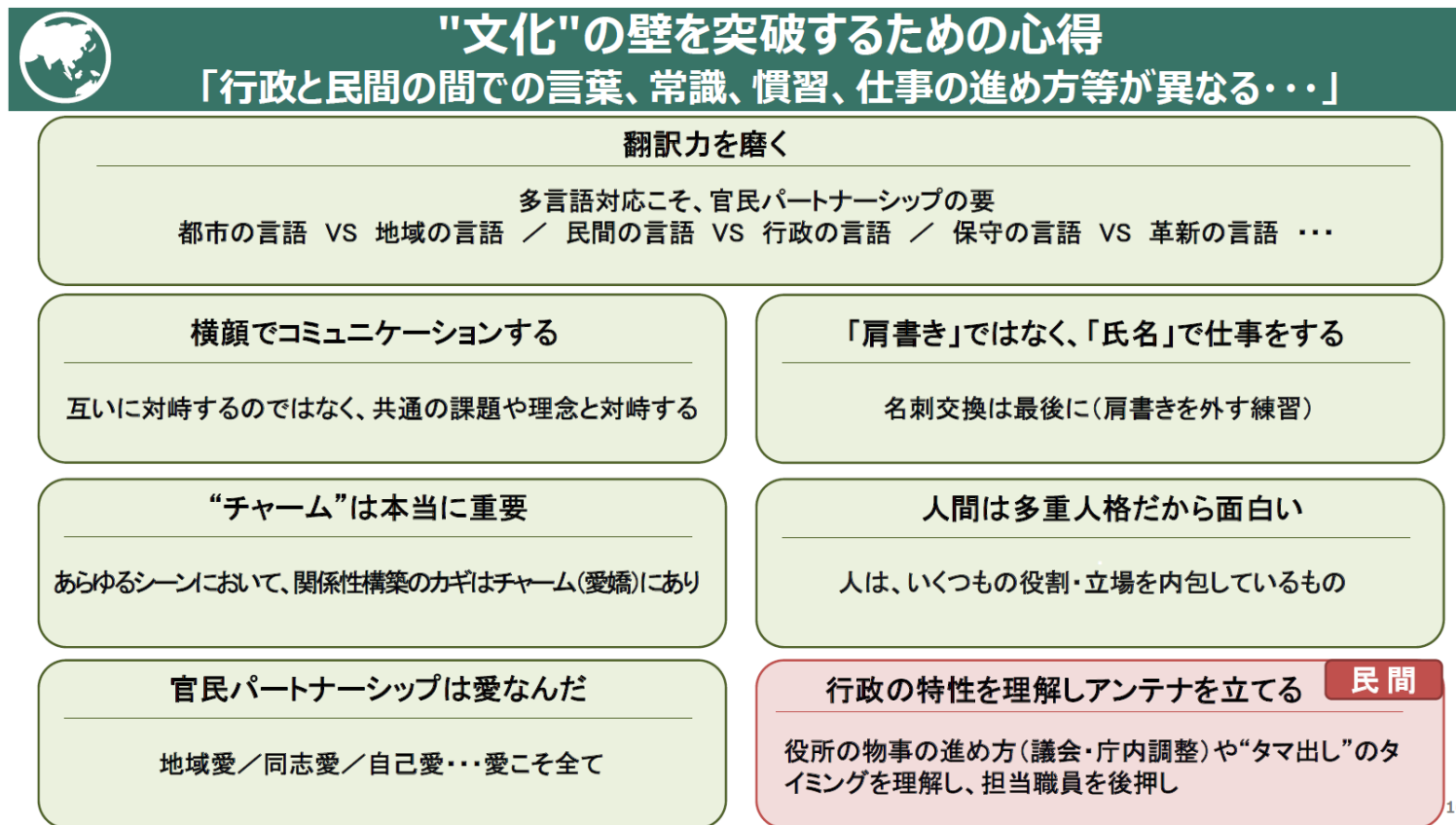
概要

新しい取組を最初から大規模に進めて行くことは、多くの自治体では難しいのではないのでしょうか。実証を通じて効果や実効性の高い方法を確認をすることで、実装に近づけると考えられます。自治体、企業の双方のゴールを実現するためには、お互いのゴール像を共有し、取組方法を検討していくことも重要です。その際に、自治体と企業の「対話」が重要となります。組織文化の異なる自治体と企業がお互いのゴールに向け未来を共有し、過程を共に考え、共に取り組んでいくための実証協議の進め方を考えます。



ポイント

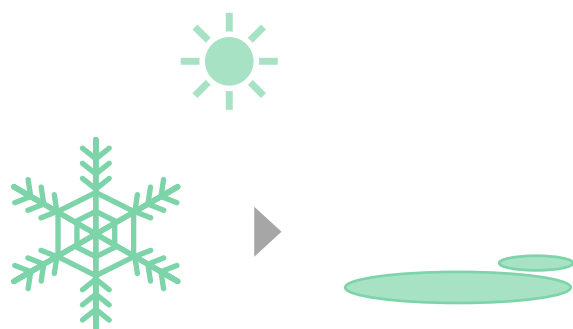
実証協議においては「対話」が重要になると考えられます。「協議」なので対話が重要であることは言うまでも無いですが、自治体、企業の双方がお互いに違いがあることを理解し、相手を尊重し、歩み寄る姿勢をもって臨むことで実装に向けた前向きな協議ができると考えられます。



ポイント

協議に当たっては、本音を言い合える環境、状況が重要です。アイスブレイクを活用したり、肯定から始めたり、心理的安全性を高められる協議を心がけてみましょう。急ぐあまりに疑問点をそのままにすることのないよう、焦らず、じっくりと、ゴールを見据えた建設的な対話を重ねていきましょう。

アイスブレイク



肯定から始める



建設的な対話を



ポイント

実装を目指した実証を行うためには何を決めておく和良好的のでしょうか。過去の実証から得られた、「決めておけると良いこと」を参考様式をベースに紹介します。全てを決めておかないといけないわけではありませんし、これだけを決めておけば完璧ということでもありません。協議の中で、自治体・企業双方が対話を重ねて何を決めておくべきか検討しましょう。ここでは、参考様式に沿って協議内容の一例をご紹介します。



参考様式は関東経済産業局HPからダウンロードできます。

https://www.kanto.meti.go.jp/seisaku/iryokiki/healthcare/collaboration_know-how_guidelines.html

ポイント

話をしていくと様々なアイデアが出て「あれも、これも」と当初の課題からブレてしまうこともあります。あらかじめ解決したい課題や、活用するソリューションを明記しておき、いつでも立ち返れるようにしておくことも有効です。

課題・ソリューション

解決したい課題	活用するソリューション

実装のイメージ・ゴールの共有

ポイント

自治体、企業のそれぞれが思い描く実装のイメージやゴールを共有しましょう。大きなイメージに加えて、「期限」、「運営主体」、「費用負担・マネタイズ」、「利用者」について共有しておくことで、同じ方向を向いて取り組みを進められると考えられます。

実装のイメージ・ゴールの共有

	自治体名	企業名
実装のイメージ		
いつまでに		
運営主体		
費用負担・マネタイズ		
誰が使用しているか		

- 1

実装のイメージ
理想像をベースにどのような取組がなされているか大まかなイメージを記載してみましょう。
- 2

いつまでに
実装したい時期を記載しましょう。
(例：令和〇年〇月)
- 3

運営主体
取組を主体的に運営する機関を記載しましょう。
(例：自治体、企業、地域の運営企業、町内会)
- 4

費用負担・マネタイズ
誰が運営に係る費用を負担するのかを記載しましょう。
(例：自治体、協賛企業、利用者（市民）)
- 5

誰が使用しているか
地域の誰が使用しているのか記載しましょう。
(例：高齢者、健康経営企業従業員、子育て世代)

実証の目的の共有

ポイント

自治体、企業のそれぞれが考える実証の目的、ターゲット、検証項目を共有しましょう。具体的な取組がイメージできるよう、それぞれを明確に記載してみましょう。

実証の目的

	自治体名	企業名
目的		
ターゲット		
検証項目1		
検証項目2		
検証項目3		

- 1

目的

何を検証するために実証を行うのか、目的を明確化しましょう。（例：住民のニーズ、必要な機能、課題に対する効果の明確化）
- 2

ターゲット

実証で対象としたいターゲットを記載しましょう。絞りにくいかもしれませんが、思い切って絞り込んでみましょう。
（例：〇〇地区の高齢者、30代～40代の男性）
- 3

検証項目

目的を達成するために検証すべき項目を具体的に記載してみましょう。（例：歩数の変化、体重の変化、〇〇エリアの交通量）

ポイント

それぞれの実装イメージや実証での検証項目を踏まえて、最終的な目標、実証期間における目標、成果指標、それらを実現するための実施事項や使用する予算等を実証年ごとに記載してみましょう。ゴールから逆算して、各年に何を達成すべきか、実施すべきかを検討し、ゴールに繋がる取組にしていきましょう。

目標			
最終目標			
	1年目（20XX年〇月-〇月）	2年目（20XX年〇月-〇月）	3年目（20XX年〇月-〇月）
目標			
KPI			
実施事項			
費用負担			

- 1

最終目標

実証の最終目標を数値を交えて記載してみましょう。
（例：高齢者〇名以上使用、平均歩数〇歩以上）
- 2

目標

最終目標を達成するために、各年に何を達成したいのか記載してみましょう。
（例：利用者〇名、継続率〇％）
- 3

KPI（Key Performance Indicator）

目標達成に向けた成果評価指標を設定しましょう。多くしすぎず、管理可能な数量のKPIを設定しましょう。
- 4

実施事項

目標達成に向けて取り組むべき事項を記載しましょう。
- 5

費用負担

実証に係る費用、費用の負担者・割合の予定を記載しましょう。

ポイント

取り組むべき事項を決めたら、スケジュールに落とし込みましょう。実施内容に加え、「誰（組織）が担当するのか」まで記載できると分担が明確になり、もれなく進められます。

○年目（20XX年度）

[illegible]

ポイント

協議で検討した事項はそのままに進めなければならないというわけではなく、取組の進捗や状況を踏まえて柔軟に更新していきましょう。

実証協議 参考様式

Ver.1.0

〇〇市×△△株式会社
実証協議

20XX年X月



実証協議 参考様式

Ver.2.0

〇〇市×△△株式会社
実証協議

20XX年X月

Theme #3

共創型官民連携の取組事例

3.1 自治体×企業

自治体が企業と連携して課題解決に取り組むプロジェクトをご紹介します。



豊橋市×カゴメ（株）×エーテンラボ（株）

豊橋市

- ・地理：愛知県の東部に位置する
- ・人口：36.8万人（2024/03時点）
- ・概要：農業やものづくり産業が盛んで、豊かな自然と都市環境のあるまち。

カゴメ（株）

- ・所在：愛知県名古屋市
- ・規模：資本金19,985百万円
- ・概要：2018年より野菜摂取の増加を中心とした食生活改善を促す健康事業を展開。

エーテンラボ（株）

- ・所在：東京都中央区
- ・規模：資本金100百万円
- ・概要：習慣化アプリ「みんなチャレ」の開発運営、自治体向け健康支援事業を提供。

登場人物



豊橋市
健康部 保健所 健康政策課
安田 恵 氏

健康づくり事業におけるマネジメント、
庁内調整、実証実験の参加者・関係者等
との調整を担う。



カゴメ（株）
健康事業部 担当課長
信田 幸大 氏

- ・実証事業の企画・管理
- ・実証事業の効果検証（臨床研究の推進）
- ・野菜摂取を促す食育サービスの実施



豊橋市
健康部 保健所 健康政策課
大場 駿一 氏

官民連携事業（ヘルスケア分野）におけ
る企業とのコミュニケーションや社会実
装に向けた事業の企画・実施を担当。



エーテンラボ（株）
事業開発／自治体向け事業責任者
渋谷 恵 氏

- ・実証事業の企画
- ・習慣化「みんなチャレ」の運用管理
- ・同アプリを通じた寄付事業の運用管理

課題

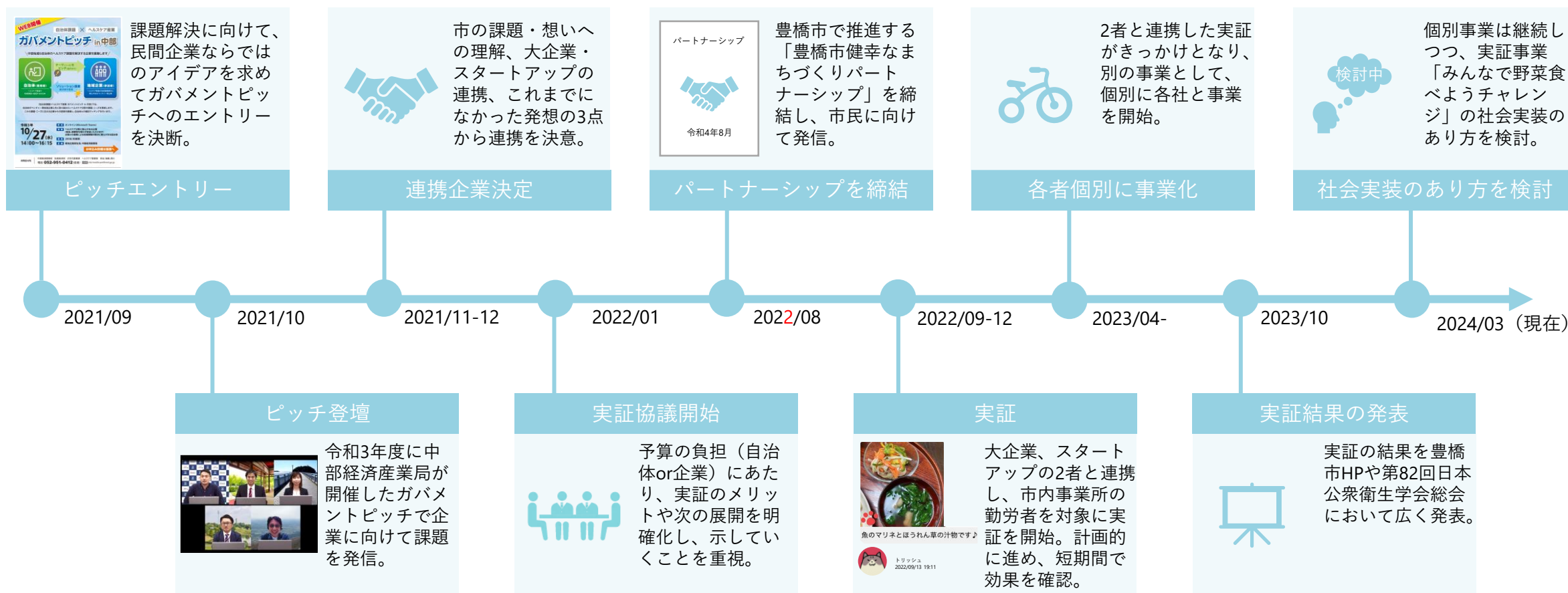
豊橋市では40～74歳の75%が糖尿病（予備軍含む）で、愛知県、全国と比較し高い数値となっている。「楽しんで野菜を摂取する仕組み」を求めて令和3年度ガバメントピッチにエントリー。

取組

豊橋市及び神奈川県内事業所の勤務者に対し、野菜の推定摂取量を見える化する「ベジチェック®」、習慣化を促進する「みんなチャレ」等を活用し、野菜摂取の継続化に着手。「自身の活動が誰かのためになる」寄付型の取組による効果を検証。

成果

「自身のために」という群、寄付型の群、いずれも野菜摂取量の向上が見られた。また、寄付型の群の方がより顕著な野菜摂取量の向上が見られた。加えて、事業所内のコミュニケーション促進に繋がる副次的な効果も。



概要

豊橋市は、ガバメントピッチにおいて国・愛知県と比べ糖尿病（予備軍含む）が多いという課題について発表しました。発表を視聴していた企業から課題解決の提案が複数あり、市の課題解決に資すると評価できたカゴメ(株)&エーテンラボ（株）とマッチングしました。

自治体の課題・想い

糖尿病を阻止！

～楽しいアイデアで豊橋市民に朝食と野菜を～



豊橋市は、国・愛知県と比べ、糖尿病（予備群含む）が多いことが課題です。勤労世代のうちから予防に取り組むことが重要と考え、健康経営に力を入れてきました。中でも、市民の朝食の欠食率が高く、野菜摂取量も低いことに注目し、登壇したガバメントピッチでは、ビジネスパーソンに朝食と野菜の摂取を促すアイデアを募集しました。直接的な健康訴求で市民の生活習慣を変えることは難しいと考えており、ここで期待したのは、民間企業（特にスタートアップ）ならではの自由発想で、市民が楽しそうと思えるアイデアを提案してもらうことでした。

企業の提案理由



■カゴメ（株）&エーテンラボ（株）
・神奈川県が行うヘルスケアに関するエビデンス構築の取組「ME-BYOリビングラボ」にて、両者はそれぞれヘルスケアサービスのエビデンス構築と社会実装に取り組んでいました。
・上記神奈川県の実証事業の卒業生同士として、双方の強みを掛け合わせたサービスにて協業してみたいと両者で会話していたところ、ちょうど豊橋市のガバメントピッチの発表を聞き、まさに取り組みたいと話していた課題そのものであったため、共同提案を試みました。

連携の決め手

今回、ビジネスパーソンの朝食摂取と野菜摂取の2つの課題に対しアイデアを募集しましたが、カゴメ（株）さん&エーテンラボ（株）さんからは、野菜摂取の促進についてご提案いただきました。

連携の決め手は、以下の3つのポイントでした。

- （1）市の課題、想いを理解していたこと
- （2）大企業とスタートアップという絶妙なタッグ
- （3）新しい発想の提案であったこと

（1）は当たり前だと思われるかもしれませんが、一方的に自社サービスを紹介する企業は少なくありません。こちらの意向を汲み、しっかり準備された提案をいただけると、その後の調整も進みますし、何よりも提案者の情熱を感じることが出来ます。

（2）大企業がもつ信頼性とスタートアップがもつチャレンジ精神、両方を持ち合わせていることは、特に庁内で合意を得ていく際に有利になったと考えています。

（3）「自分の健康づくりが社会貢献につながる」をテーマとしたこれまでにない発想の提案でした。ちょっと先の未来を先取りするテーマであることが、実証実験を行う意義・醍醐味であると考えています。

実証の取組

概要

事業名：SDGs貢献のために「みんなで野菜食べようチャレンジ」

テーマ：自分の野菜摂取行動が社会貢献（こども食堂への寄付）につながるとしたら、野菜摂取は促進されるのか？

参加者：豊橋市及び神奈川県内の事業所に勤務する勤労者 574名（うち豊橋市は、6事業所272名が参加）

取組内容

勤労世代の野菜摂取量の増加を目的とし、管理栄養士による野菜摂取を動機づける動画の視聴、推定野菜摂取量を推定できる機器「ベジチェック®」を設置した。また野菜を簡単に摂取できる環境サポートとして24本の野菜飲料を配布するとともに、習慣化アプリ「みんなチャレ」を活用。アプリに野菜を摂取していることを報告すると獲得できるアプリ内コインが一定量貯まることで、地元のこども食堂に対して野菜を使用した食品が寄付される仕組みを提供。

(1) 実証事業者：

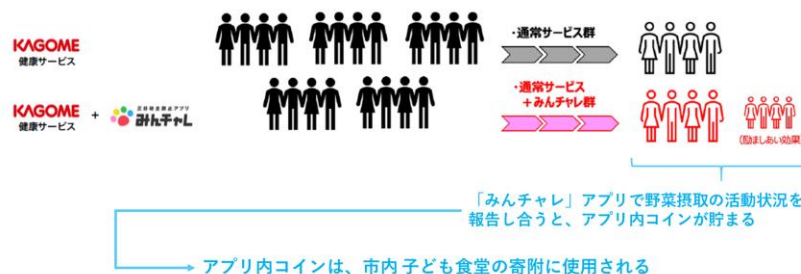
カゴメ(株)・エーテンラボ(株)・神奈川県立保健福祉大学
(実証フィールド提供：豊橋市・神奈川県)

(2) テーマ：自分の健康行動が社会貢献にも寄与できる生活改善プログラムは野菜摂取行動を促進させることを検証

(3) 対象者：豊橋市及び神奈川県内の事業所に勤務する勤労者 574名 (うち豊橋市は、6事業所272名が参加)

(4) 実施時期：令和4年9月から令和4年12月

参加者の活動状況を「社会貢献なし」「社会貢献あり（みんなチャレ）」の2グループに分けて検証



■みんなチャレの投稿

米、麺類が大好きです。明日は夜マクスの予定です、できる限り野菜摂取生活頑張ります。

まっく
2022/09/13 18:55



魚のマリネとほうれん草の汁物です♪

トリッシュ
2022/09/13 19:11

■フードバンクを通じてこども食堂に食品寄付達成



取組成果

健康アウトカムに加え、食行動の変化が社会貢献に繋がることを実感できるような社会的アウトカムを期待させる栄養教育プログラムは勤労者の野菜摂取に関する行動変容に効果的であると示唆された。

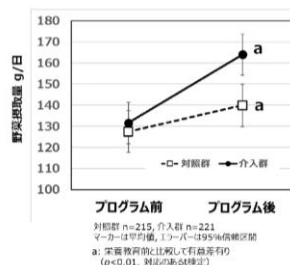


図1. プログラムでの野菜摂取量の変化

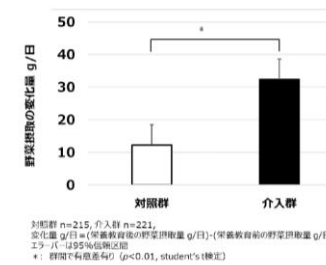


図2. 野菜摂取量変化量の群間比較

参加者の反応：

「部署ごとに掲示板づくり、寄付を行ったときにシールを貼るようにした。寄付の状況が見えるようになり、各自食生活に変化が出ることで徐々に活動が盛り上がっていった印象であった。」

「役職を問わずグループを組むことで、コミュニケーションのきっかけになっていたと思う。」等

実証協議・実証における困難な点、乗り越え方

概要

今回の実証に限らず、どの実証においても必ず課題となることではありますが、「財源の確保」と「実証の参加者探し」に苦労しました。財源面に関しては「実証のメリットや次の展開を示す」こと、参加者の確保に関しては「日頃の連携体制の構築や、参加したくなるような要素を示す」ことが重要です。

困難な点

どの実証においても、必ず財源確保が課題としてあがってくると思います。

自治体の予算を確保できるか、企業負担はどれくらい発生するか、使える補助金はあるか、その他財源はないかなど。特に自治体予算を使う場合、予算化から実証まで時間がかかります。

実証の参加者探しにも苦労しました。こちらもどの実証にも言えることかと思います。

実証ではその効果を検証するため、実証期間中に参加者の活動データやアンケートを取得する必要があり、参加者にとっては、面倒だと思えるような協力事項が発生します。

乗り越え方

今回の実証は、カゴメ（株）、エーテンラボ（株）の費用負担としたことで、マッチングから実証までスピード実施となりました。しかし、これが正解というわけではなく、今回はこのかたちになっただけです。実証のメリットや次の展開を示すことが重要で、それができないと、企業の経営判断として費用負担することは難しいですし、自治体予算を使う場合でも同じだと思います。

普段から市内企業の健康経営担当者とコミュニケーションを取っており、興味がありそうな企業や協力してくれそうな担当者を把握していました。また、今回の実証は目新しさがあり、参加したくなる内容であったことも、企業や従業員が参加してくれた要因であったと捉えています。

取組のメリット

概要

自治体、企業の双方が強みを持ち寄ることで、互いの弱みを補完できるかもしれません。自治体においては企業の専門性、トレンドや市場の声等の知見を得られること、企業においては自治体の安心感や地域とのつながりを活かした実証ができることは大きなメリットです。そして、一つのつながりや官民連携の経験から新たな事業展開の可能性や価値観が見つかることは双方のメリットになり得ます。

自治体におけるメリット

民間企業の知見、ノウハウの取り入れ

多様化する市民ニーズに对应していくためには、行政サービスを時代や社会に適合させていく必要があります。

企業は、その道のプロとして専門性を磨いており、トレンドに詳しく、市場の声や知見を蓄積していると捉えています。

官民連携・共創により、企業のノウハウやアイデアを取り入れていくことで、行政施策や職員マインドをアップデートできることがメリットです。

今回連携したカゴメ(株)さん、エーテンラボ(株)さんとは、「違う分野でも連携できるかも」と思い、別事業としても連携をスタートしています。

企業におけるメリット

リアルワールドでのエビデンス構築

(エーテンラボ) 本取組にて、自分の健康行動で社会貢献にも寄与できる食生活改善プログラムが野菜摂取行動を促進させることを確認し学会発表(※) (論文化予定) や、野菜摂取に関する行動変容を促す新たなサービスモデルを社会実装し、エビデンス構築ができました。

(カゴメ) 実際のサービス提供に近い実証フィールドで効果検証が出来ることで、社会実装時の課題抽出や顧客価値についても検討が出来ました。また、自治体の後援があることで、エビデンス構築のデータ収集について参加企業から理解が得られやすかったです。

※豊橋市・神奈川県立保健福祉大学・カゴメ・エーテンラボ 4者共同プレスリリース

豊橋市での事業化

本取組をきっかけに豊橋市とご縁ができ、カゴメ社は健康サービスの認知向上と事業受託、エーテンラボ社は東海地方に初進出しみんなチャレを活用したフレイル予防事業の事業化を実現できました。



豊橋市 大場様から

今回の実証は、官民双方の熱量が合っていて、どんな結果になるかワクワクして取り組めたことが良い点でした。それは市民にも伝わり、実証がより楽しくなるように独自の工夫を行う参加者もいました。

「共創」が、新しい価値をみんなで創り上げる行為だとすると、共通のワクワク感（ときには「痛み」）が、主体性や熱量を生むのかもしれない。

自治体・企業が数ある中で、こればかりは会って話してみないと分かりません。そのため、私たちはたくさんの方の企業と出会うように心がけています。

企業の新規事業担当者やベンチャー・スタートアップの起業家との会話は、熱量が高く、未来志向であり、楽しいものです。

共創の一步として、まずは会って話してみることをお勧めします。



カゴメ 信田様・エーテンラボ 渋谷様から

■カゴメ(株) 信田様

企業の健康経営活動や、自治体の健康増進活動が活発化し、様々な健康サービスが提供されるようになってきました。今後は、お客様により良い品質の健康サービスを提供するため、自社健康サービスの効果を科学的に検証し、公表する事が必要になってくると考えられます。今回の豊橋市様のような試みは、自治体の課題解決に加え、世の中に提供される健康サービスの品質向上にもつながりますので、各地域でも展開いただければと考えております。

■エーテンラボ(株) 渋谷様

最初に豊橋市大場さんの課題プレゼンを聞いた時に「これだ!」と感じ、すぐにカゴメ信田さんに「提案しましょう!」とご連絡しました。豊橋市さんからは迅速にパートナー採択のお返事をいただき、そのスピード感到きに驚き感謝しました。企業での実施とエビデンス構築まで実現でき、良かったです。一緒に汗をかいて社会課題の解決にチャレンジする自治体や企業ご担当者様との出会いをこれからも探していきます!

3.2 自治体×企業 →社会実装

自治体と企業の連携を契機に、地域の多様な主体がサービスの社会実装を促進する事例をご紹介します。



松本市×サンドディー・アイ・ジー（株）×長野県よろず支援拠点 ×松本信用金庫×信州まつもと空港地元利用促進協議会

サンドディー・アイ・ジー（株）

- ・所在：東京都港区
- ・規模：資本金4,000万円
- ・概要：LINEをベースとしたマーケティングサービスを提供。官・民に顧客多数。

松本市

- ・地理：長野県のほぼ中央に位置する
- ・人口：23.4万人（2025/03時点）
- ・概要：中南信の商圈の中心。蔵の町、縄手通りなど個性的な商店街を有する。

長野県よろず支援拠点

- ・所在：長野県長野市
- ・概要：経済産業省の委託による公的相談窓口。地域支援機関と連携しながら、中小企業・小規模事業者の経営相談に対応。

松本信用金庫

- ・所在：長野県松本市
- ・規模：従業員数296名
- ・概要：地域の金融機関。松本市内に27店舗。

信州まつもと空港地元利用促進協議会

- ・概要
信州まつもと空港周辺自治体等が空港の地元利用促進と観光客誘致を目的に、空港利用促進や観光PRを行う。

役割

サンドディー・アイ・ジー（株）

実証に関する企画・提案。
お散歩促進アプリ「MEGURY」を提供。お散歩マップの作成、機能追加、活用レポートを提供。

松本市 産業振興部 商工課

松本ヘルス・ラボの所管部署。
連携開始に向けて、実証に向けた協議、調整を実施。自走的な事業にするため、地域の知見、ネットワークを提供。

松本市 健康福祉部 健康づくり課

健康増進事業を推進の担当部署。
既存で紙媒体のウォーキングマップを作成。既存の健康増進に関する事業との連携の提案と情報共有。

長野県よろず支援拠点 コーディネータ

持続的な取組とするため、企業支援のノウハウ、地域とのつながりを活用し、地域への波及やマネタイズ等に対する助言を実施。

松本信用金庫

社内の健康経営の取組で活用。
既存の健康経営の取組に代わるものとして実施。

信州まつもと空港 地元利用促進協議会

松本市を含む広域で観光の広報として活用を検討。
観光動線の把握にも活用できるものを模索。

概要

課題

生活習慣病を始めとした医療費増大に対応するため、一万人の健康無関心層が無理なく行動変容する取組を求めて、令和3年度ガバメントピッチにエントリーし、企業と課題解決を目指す。

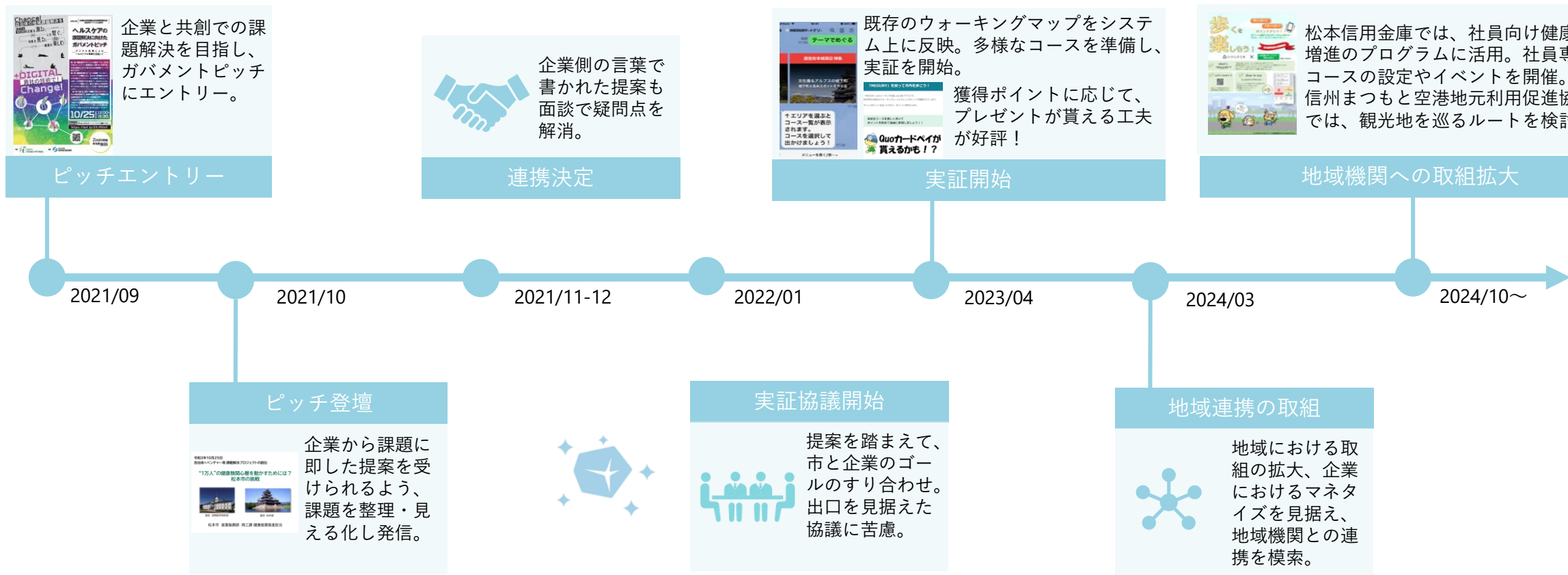
取組

スマホ位置情報とLINEを活用したお散歩促進アプリ「MEGURY」で、ポイント制により楽しみながら歩行習慣の定着を目指す。既存のウォーキングマップをシステム上に反映し、実証を開始。

成果

令和5年4月の実証開始以降、ユーザー数を拡大し、令和6年10月現在、2,100名を超える登録。若年層から高齢層まで幅広い参加者が活用中。

松本信用金庫では、健康経営のためにアプリを活用し、多くの人に参加。信州まつもと空港地元利用促進協議会においては、観光地の回遊性向上に活用できないかを検討中。



マッチング

概要

松本市は、ガバメントピッチにおいて「生活習慣病を始めとした医療費の増大」についての地域課題を発表しました。発表を視聴していた企業から課題解決の提案が複数あり、市の課題解決に資すると評価できた4者とマッチングしました。その中で、サンドディー・アイ・ジー(株)は、市内をウォーキングすることで商店街などへの波及効果も期待できるとして、健康増進と産業振興の観点で連携先として選定しました。

自治体の課題・想い

令和3年10月25日
自治体×ベンチャー等 課題解決プロジェクトの創出

“1万人”の健康無関心層を動かすためには？
松本市の挑戦



松本市 産業振興部 商工課 健康産業推進担当

ベンチャー企業の皆さんと取り組みたいテーマ

1万人の健康無関心層が
無理なく行動変容する仕組みを募集します！

松本ヘルス・ラボでも

- ・会費の無料化
- ・自身の健康状態、健康情報を知るアプリの開発
- ・ポイント制度の導入 等

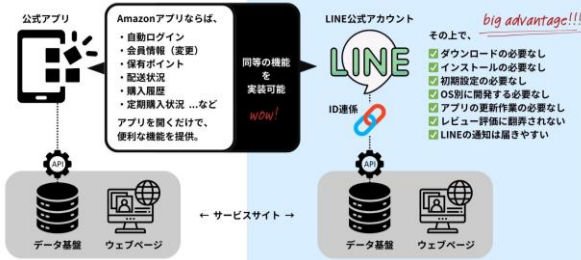
を検討しており、これらと相乗効果がある、あるいは
まったく新しい視点でのご提案をお待ちしています！

松本市では、一人あたりの医療費が長野県の平均に比べて高額であり、平成27年から令和元年までの4年間で8.8%増加していました。高齢化も一因ではありますが、国民健康保険加入者の10人に1人が糖尿病に罹患している状態だったため、医療費の適正化には糖尿病の発症予防や、重症化予防が重要と考えました。また、健康増進の目的に加え、産業振興の観点から企業の誘致も見据えてガバメントピッチへの登壇を決意しました。

松本市では、既に「松本ヘルス・ラボ」において、健康意識の高い会員と企業をつなぎ、新しいヘルスケア事業の創出をサポートする取組を実施していましたが、健康無関心層が、無理なく行動変容する仕組みの構築を目指して提案を募集しました。提案においては単なる市民の健康づくり、ヘルスケア製品・サービスの創出だけでなく、地域経済の発展につながるアイデアを期待しました。

企業の提案理由

CONTENTS 02 LINE ID連携とは？ (2)



公式アプリ
Amazonアプリならば、
・自動ログイン
・会員情報（変更）
・保有ポイント
・配送状況
・購入履歴
・定期購入状況 ...など
アプリを開くだけで、
便利な機能を提供。

同等の機能を
実現可能
now!

LINE公式アカウント
その上で、
big advantage!!!
・ダウンロードの必要なし
・インストールの必要なし
・初期設定の必要なし
・OS別に開発する必要なし
・アプリの更新作業の必要なし
・レビュー評価に懸念されない
・LINEの通知は届きやすい

データ基盤
ウェブページ
← サービスサイト →
データ基盤
ウェブページ

CONTENTS 03 どんな機能が作れる？

COMAKIのLINE ID連携は強力です。会員アプリに必要な機能が十分に揃っています。 *highly recommend!*

01 デジタル会員証 企業側で発行している会員カードをデジタル化する 取り組みもLINE ID連携で可能になります。	02 ポイントサービス 企業が提供しているポイントプログラムから、 LINE専用の独自プログラムまで実現できます。
03 来店記録やチェックイン 単一店舗だけでなく、チェーン展開する各店舗への 来店記録も位置情報によって記録できます。	04 インスタントウィン 1日1回といった参加条件で、インスタントウィン を提供。デジタルギフトをその場で自動発行します。

サンドディー・アイ・ジー(株)（以下、サンド社）はマーケティング支援を行っている会社です。既存事業のツールを活用して、新しい領域に挑戦しようと考え、情報収集していたところ、ガバメントピッチを知り参加しました。

ガバメントピッチの中では、複数の自治体が課題を発表しており、その中でも、単なる健康づくりのためだけでなく、歩くことで町の魅力を発見し、商圈へ行くきっかけづくりになるという考えが松本市の求めていることに合致すると思い、松本市への提案を行いました。また、当時新規で開発を進めていたシステムでしたが、松本市の課題解決に向けたソリューションとしてアウトプットすることで、システム自体のブラッシュアップにも繋がると考えました。

連携の決め手

- 松本市は、以下の観点からご提案いただいた内容を検討し、連携先を決定しました。
- ①健康増進の観点 健康無関心層が無理なく行動変容できる仕組みか？
→LINEを使用するシステムの簡便性と、歩いて貯めたポイントを景品に交換(抽選)できる仕組みを高く評価しました。
 - ②産業振興の観点 地域の健康産業への波及効果が期待できる提案か？
→商店街や観光産業への波及効果を期待しました。

実証の取組

概要

スマートフォンの位置情報とLINEを活用したお散歩促進アプリ「MEGURY」で、ポイント制により楽しみながら歩行習慣の定着を目指す取組を実施しました。
実施においては、松本市の健康福祉部が作成していた紙媒体のウォーキングマップの活用や地域機関等とのつながりがある産業振興部との連携を行うことで、庁内横断的な取組へと発展していきました。

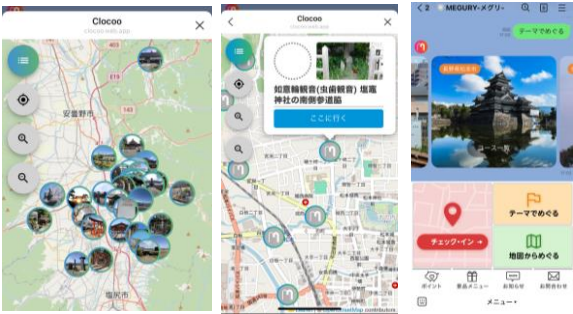
取組内容

サンド社の開発したシステム「MEGURY」は、LINEアプリとスマートフォンの位置情報を利用してスタンプをためることで、デジタルギフトが当たるサービスです。
このサービスを活用し、松本市内にスタンプラリーのコースを35コース、スポットを300地点以上設定しました。LINEでQRコードを読み込むと自動でスタンプカードが作られる仕組みとなっており、チェックポイントに5箇所チェックインするとスタンプが自動的に押されます。

なお、スタンプラリーのコースにおいては、松本市健康づくり課が紙媒体で作成している市内のウォーキングマップを活用しました。こうしてウォーキングにインセンティブを付与し、市民の運動習慣づくりに関する実証実験を2023年4月に開始しました。



既存ウォーキングマップ



市内のコース

MEGURY上のコース

取組成果

2023年4月の実証開始から1年半で2千名以上の市民が利用しました。

松本市民の利用者	松本市民の累計チェックイン数
2,143名	38,052回

2024年10月末時点

また、利用者の属性については以下の通りとなっており、60歳以上の利用者が、負担なく持続的にMEGURYを楽しんでいるという状況が数値結果としても現れています。これはアプリでなく「LINE」を活用することで、シニア世代も予備知識なく気軽に利用開始できるシステムだからこその結果だと考えられます。

- ✓ 登録者の25%がシニア
- ✓ 積極利用者の35%がシニア
- ✓ 超・積極利用者の50%がシニア
- ✓ 利用継続率の高さ

60歳以上の利用者の反応：
「QUOカードpayが当たるのが魅力でやっていますが、合わせて自身の健康に繋がるところがいい」
「スタンプを収集しながら地元の魅力を再発見できるのが楽しい」

概要

連携事業を地域における持続的な取組にするため、企業のビジネスモデルの磨き上げ、松本地域での展開に関する助言、地域機関の巻き込みに関する戦略策定を長野県産業支援機構（よろず支援拠点）、松本市、サンドディー・アイ・ジー(株)と実施しました。

支援内容

役割分担

①ビジネスモデル磨き上げ



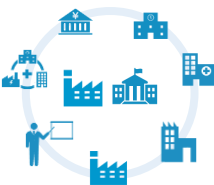
・企業のビジネスモデルに対する助言

②松本地域での展開に関する助言

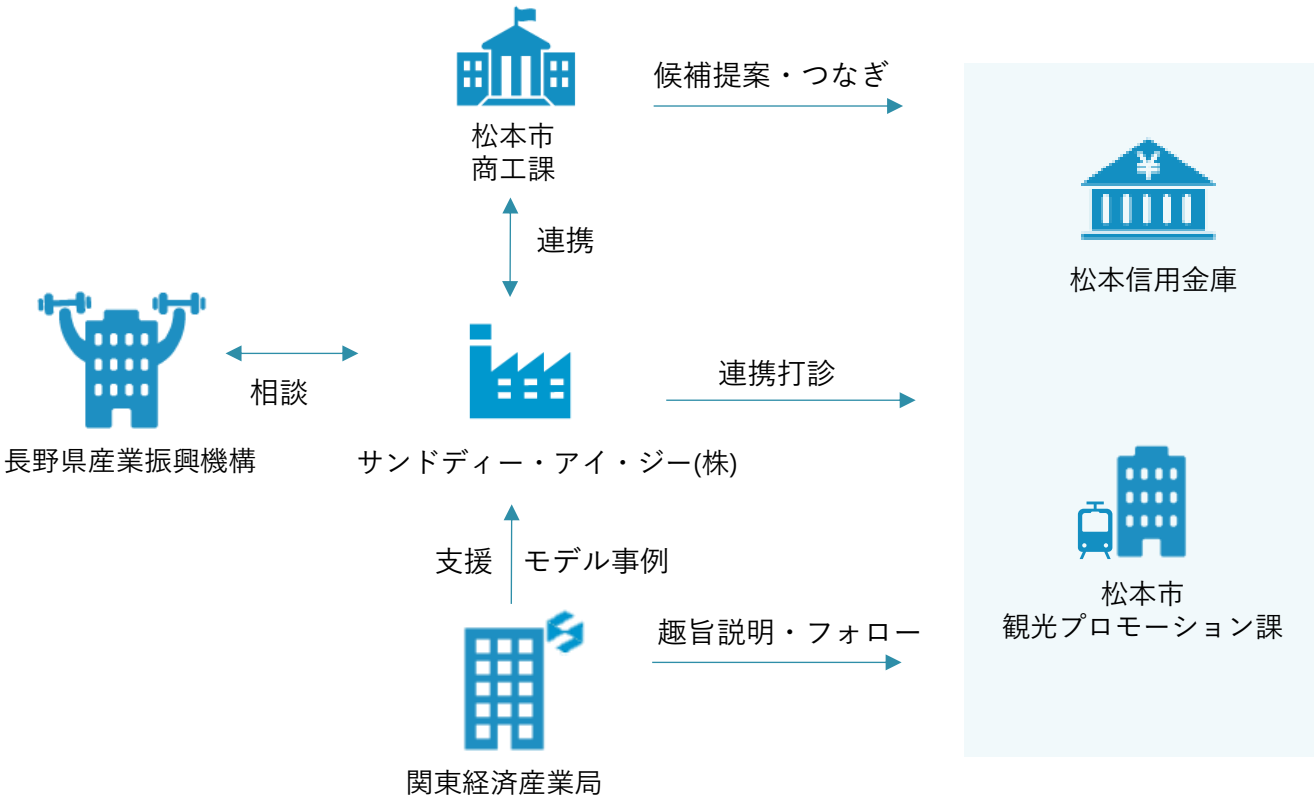


・ビジネスモデルを踏まえた松本市での展開に向けた戦略の策定に関する助言（連携先、広報戦略等）

③地域機関の巻き込み支援



・ビジネスモデルや展開の戦略を踏まえた連携先の検討
・連携先確保に向けた支援（相手に響く交渉等の助言）



地域機関での取組

概要

本取組の社会実装を加速させるために、地域機関との連携を模索しました。その中で、松本信用金庫と信州まつもと空港地元利用促進協議会とそれぞれと連携し、健康経営と観光分野へのMEGURYの活用を検討・実施しました。

松本信用金庫

松本信用金庫は、2023年9月に健康経営宣言を実施。それに伴い、イベントを検討していたところ、松本市がMEGURYを活用した健康増進事業を行っていることを知り、イベント企画への活用を検討しました。

松本信用金庫用のコースとして、常時回れるコースとイベント限定用のコースを作成してもらいました。イベント時は、若い世代の参加が多く、元々健康意識の高い人が多く参加してくれました。

今後は支店周りの観光資源を活用したヘルスツーリズムの観点でさらにコースを増やしていきたいと考えています。



信州まつもと空港地元利用促進協議会

信州まつもと空港地元利用促進協議会は、松本市を含む広域地域の観光宣伝が不足していると感じています。そこで、MEGURYを活用して、景勝地やグルメなどの特色ある観光資源を組み合わせたコースを作成し、観光資源のプロモーションを行うことを検討しています。

MEGURYを使うことで、観光資源のPRだけでなく、観光客がどのように観光地を巡っているかのデータを収集することもできます。このデータは、今後の観光施策に活かすことも可能で、松本市を含む広域の観光地の回遊性向上を検討する材料にすることも可能となります。

また、信州まつもと空港へ飛行機が発着している都市と連携し、相互に観光資源のプロモーションを行うことも今後検討していきたいと考えています。



実証協議・実証における困難な点、乗り越え方

概要

自治体と民間企業が一緒に一つのことを創り上げるには、言語やスピード感の違いで理解し合えないところがあります。それぞれがお互いのことを理解し、何度も協議を重ねることで、よりよいものができあがります。また、健康無関心層に取り組んでもらうためには、健康増進だけを目的としないことも大切です。

困難な点

連携企業の決定に当たり、提案書に記載されている企業側の言葉が、行政職員が見た際にわかりにくい言葉で記載されているものがあり、読み解くのに苦労しました。

商工課と健康づくり課が協力して行った事業ですが、健康づくりだけにとどまらず、地域の活性化につなげる取組とするためには、どうしていったらいいか出口が明確ではありませんでした。

自治体とマッチング後、民間企業と自治体におけるスピード感の違いや事業の進め方の違いに驚きました。

乗り越え方

当たり前のことかもしれませんが、関心のある企業と面談を行う時に分からないところを実際に話して聞いてみることで理解できることが多く、お互いわからないままにせずにお互い理解し合うことがとても大切だと感じました。

長野県よろず支援拠点に相談することで、地元の地域の企業や団体に取り組みを広げることをアドバイスいただきました。それによって、健康増進だけでなく、観光や街の活性化に繋がる取り組みへと広がっていききました。

自治体と民間企業が「共」に「創」り上げていくプロジェクトであることを意識し、定例会等によりお互いの状況を共有できる関係性作りが重要だと感じました。

取組のメリット

概要

自治体・企業が「共」に「創」りあげることで、今までの取組とは異なる新しい取組が生まれます。それでも官と民が連携することにメリットはありますが、そこからさらに地域企業や支援機関等を巻き込んでいくことにより、当初の目的以上の効果が生まれます。

自治体におけるメリット

健康づくり＋産業振興の取組へと成長

正直、当初提出いただいた提案書の内容だけではここまで広がりを見せる取組だとは思いませんでした。サンド社と打合せを重ねながら創り上げていくことで、地域に波及する取組への成長することが出来ました。

企業のソリューションの活用

自治体だけでは思いつかない方法で課題を解決できるところが、やはりガバメントピッチによる官民連携事業の最大のメリットだと感じます。

また、実証の場として自治体を活用出来る点で、企業にはもちろんメリットがありますが、市民の反応をデータで確認し、次の施策に反映できることは自治体にとってもメリットがあります。

企業におけるメリット

企業として新たな領域への挑戦

マーケティング支援を本業としながら、何か自分たちもワクワクできるような新たな領域に挑戦しようと開発を進めていたシステムでした。

本取組をきっかけにシステム自体もブラッシュアップされたことで、他にはないユニークなシステム開発に繋がり、新たな収益の柱となるビジネスモデルを検討するきっかけを得ることができました。

松本市との取組をきっかけに他の地域へ展開

本取組をきっかけにできあがった「MEGURY」ですが、他の自治体から多くの問合せをいただき、全国各地の自治体での導入に結びつきました。また、自治体からつないでもらったことで、商工会議所はじめ様々な地域機関とのつながりを持つことができました。

作成・協力

作成

共創型官民連携促進チーム

【構成】

関東経済産業局	地域経済部	地域経済課ヘルスケア産業室
東北経済産業局	産業部	商業・流通サービス産業課
中部経済産業局	地域経済部	航空宇宙・次世代産業課
中国経済産業局	総務企画部	企画調査課
	地域経済部	製造産業課
四国経済産業局	地域経済部	新事業推進課
九州経済産業局	地域経済部	ヘルスケア・バイオ産業課
沖縄総合事務局	沖縄経済産業部	企画振興課

協力

株式会社官民連携事業研究所

よりよい官民連携を考える勉強会 ご参加者様

過年度ガバメントピッチご登壇自治体の皆様

事例掲載自治体・企業・支援機関の皆様

