



## 【ガバメント・ピッチ】

# 企業が自治体と連携するにあたっての心得

---

## 其の1

「営業」ではなく「共創」マインドで。



- 公平性や公正性を強く求められる緊張感に日々晒されている自治体職員には、「営業」や「売込み」に対する抵抗感があります。
- 自治体が抱える課題の解決に向け、官民双方がリソースを出し合い、協力し、新しい価値を生み出す「**共創**」の姿勢を持って臨んでください。

## 其の2

自社の強みを生かした発展的な提案を。



- 単に「当社の商品を使ってください」という提案は、ガバメント・ピッチの趣旨には馴染みません。
- 既存の商品・サービスのほか人材、ノウハウ、ネットワークなど、自社の強みを活かしながら、社会課題解決に向けた、新たな商品・サービス、仕組みを発展的に生み出す提案を心がけてください。

## 其の3

まずは実証実験で、非金銭的メリットの獲得を。



- 受発注のみの関係を構築しようとする、自治体の制度、予算編成・執行スケジュール上などの制約にぶつかって、何らの取組みも実施できなくなるおそれがあります。
- まずは自治体との協力のもと、実証実験を行い成果を上げることで、
  - ・ レピュテーション（評判）の向上、
  - ・ 実験結果（データ）の製品・サービスへのフィードバック、
  - ・ 自治体との信頼関係の構築

などが図られます。

## 其の4

その自治体と連携したい理由を明確に。



- なぜその自治体と連携したいのか、自治体の担当職員が「腹落ち」することで、事業の推進力が高まります。
- 提案する理由を、商品との関係性からだけでなく、その自治体の特徴や政策的動向も踏まえながら検討し、参加動機や自社メリットなどがしっかりと伝えられるよう心がけてください。

## 其の5

GOAL(目指す未来)を共有し、小さな一歩から。



- 実証実験は、目指す未来に近づくための第一歩です。  
フルパッケージの取り組みでなくとも、まずは出来ることから始めてみる事が大切です。
- そして、実証結果をしっかりと振り返り検証して次のステップに繋げていきましょう。
- そのために何よりも重要となるのは「**対話**」です。  
商談ではなく、共に同じGOALを目指す共創のパートナーであるという心構えで「**対話**」を重ねてください。