

「地域課題」は「ビジネスチャンス」に！
ガバメントピッチによる官民共創のリアル ～課題起点の共創～

群馬県主催

ぐんまガバメントピッチ共創フォーラム



少子高齢化、インフラの老朽化、そして産業の衰退——。日本の自治体が抱える課題は、もはや行政単独では解決不可能なフェーズに突入しています。そんな中、群馬県が仕掛ける「ガバメントピッチ」が注目を集めています。自治体が自らの「本気の課題」をさらけ出し、民間企業から解決策を募ってマッチングを図るといふ、新しい官民連携の取り組みです。

今回は4自治体（沼田市、渋川市、神流町、片品村）、そして群馬県の担当者とともに、企業との対話から生まれた「気づき」や、マッチングを成功に導くための舞台裏について語り合っていました。モデレータは、群馬県とともに本事業の運営と自治体の伴走支援を担う、(株)官民連携事業研究所の渡邊が務めます。

「地域課題」を「ビジネスチャンス」に変える なぜその課題なのか？「壁打ち」で見た本当の姿

登壇者

渋川市 片品村 群馬県 (株)官民連携事業研究所
齋藤大輔 竹内祐二郎 稲垣雄樹 渡邊智裕

なぜその課題なのか？ 「壁打ち」で見た本当の姿

渡邊(モデレータ)：今回は、実際に登壇された渋川市と片品村のお二人にお話を伺います。まずは、どのような課題を発表されたのか教えてください。

齋藤(渋川市)：渋川市は「共生社会実現のまち」を掲げており、年齢や国籍に関わらず誰もが自分らしく生活できる地域を目指しています。その中で、伊香保温泉という観光資源を活かし、「ユニバーサルツーリズム」をテーマに登壇しました。ハード面のバリアフリー化には限界があるため、「障害は環境にある」という社会モデルの視点から、移動の不自由を解消する技術や情報の提供など、外部の視点を取り入れたいと考えました。

竹内(片品村)：片品村は尾瀬などの観光資源を持つ村ですが、地域住民の移動手段となる公共交通の維持が深刻な課題です。村は3つの谷に分かれており、集落間の移動に時間がかかり、人口減少でバス路線の維持が難しくなっています。そこで「交通の空白地帯を埋める新たなモビリティや仕組み」を求め登壇しました。

渡邊(モデレータ)：ガバメントピッチの準備段階では、我々運営側が壁打ち相手となり、「なぜそれが課題なのか」を何度も問いかけます。この深掘りのプロセスで、どのような気づきがありましたか？

竹内(片品村)：最初、私が作った資料は提案いただく企業の方に村の現状が伝わりにくいものでした。**壁打ちの中で「なぜここはこうなっているの？」と何度も質問いただき、村を知っている私たちには当たり前のこと、しっかり伝わる資料にする必要があると痛感したんです。**

指摘を受けて、片品村全体を示すマップを1枚追加しただけで伝わり方が劇的に変わり、企業の方からも質の高い提案をいただける資料に仕上がりました。

齋藤(渋川市)：私自身、「共生社会」という概念を理解しているつもりでしたが、言語化する作業を通じて、「自分自身の思い込み」に気づかされました。移動のバリアと聞いたとき、私は車椅子ユーザーのことばかり想定していましたが、「視覚障害の方はどうするの？」と問われてハッとしたんです。**言語化し、他者の視点を入れることで、見落としていた課題の解像度がグッと上がりました。**

稲垣(群馬県)：ガバメントピッチの最大の良さは、まさに登壇までに課題を極限まで詰め切る点にあります。**行政側が課題をしっかり言語化しているからこそ、企業とのマッチング時に「そもそも論」で躓かず、最短距離で解決策へアプローチできるのです。**



対話から生まれる新たな道

渡邊(モデレータ)：お二人とも、伴走支援による壁打ちを経て、企業に伝わるレベルまで課題の解像度を上げることができましたね。では、実際にピッチを終え、企業からの提案を受けてどうでしたか？特に片品村さんは、当初想定していた「ツールの導入」とは違う結論に至ったそうですね。

竹内(片品村)：多くの企業と意見交換をし、他自治体の事例も視察しました。その中で出てきたのは「ツール導入ありきでの失敗」という生々しい声でした。結果として、「今の片品村に必要なのはツールではなく、まずはしっかりと公共交通計画を作ることだ」という結論に至りました。一見すると何も成果がないように見えますが、**企業との対話を通じてミスマッチな投資を防ぎ、正しい順序に気づけたことは最大の成果です。**

渡邊(モデレータ)：なるほど。「ツールを入れない」という決断ができたのも、企業との真摯な対話があったからこそですね。渋川市さんは、その後の展開はいかがでしたか？

齋藤(渋川市)：渋川市も15社ほどからご提案をいただき、大学とも連携して年末に伊香保でのフィールドワークを行いました。フィールドワーク自体は一定の手応えがあったのですが、継続性を担保するための「マネタイズ(収益化)」の視点で考えた時には、やはりなかなか実現に結びづらいという課題が残りました。しかし、ピッチの準備段階で「ここが課題だよ」というポイントが明確になっていたため、次の提案が来たときに議論のスピードが格段に上がりました。



漠然とした議論ではなく、「この点(収益性や運営主体)はどう考えますか？」と最初から絞り込めるようになったのは非常に大きいです。

このピッチをやってみて、**「仮説を立てて実験し、ダメだったら変えてみる」という良いサイクルができたと感じています。**現在は、企業との対話を継続する中で、伊香保を含めた市内のさまざまなフィールドでの可能性について、引き続き検討を進めているところです。

渡邊(モデレータ)：渋川市さんも片品村さんも、ピッチを単なるイベントで終わらせず、次へのステップアップとして活用されていますね。群馬県として、このガバメントピッチの取り組みをどう見ていますか？

稲垣(群馬県)：我々群馬県は、「新しいことは群馬で試す」というテーマのもと、県をフィールドにした新たなビジネスが次々と創出される環境を整備しています。県内260箇所以上の公共・民間施設を実証の「場所」として提供し、さらに「群馬未来共創トライアル補助金」として1件最大3,000万円のきっかけ支援も行っています。

ガバメントピッチを通して企業の皆様には、**地域の課題を「市場チャンス」と捉えていただき、地域の課題解決と新しいビジネス創出の両立を図っていただきたい**思いで、この事業を進めています。

「地域課題」を「ビジネスチャンス」に変える それぞれの「本気の課題」をぶつける

登壇者

沼田市
小林正樹

神流町
関裕介

群馬県
稲垣雄樹

(株)官民連携事業研究所
渡邊智裕

短期間で成果を捉えない考えと アーカイブ動画の効果

渡邊 (モデレータ) : 後半の第2部では、企業との具体的な「対話」やその後の展開について伺っていきます。まずは、お二人がどのような提案をされたのか教えてください。

小林 (沼田市) : 沼田市は平成2年に全国で初めて「森林文化都市」を宣言しましたが、行政が旗を振るだけでは市民の行動変容に繋がらないという課題を抱えていました。環境活動が地域の利益に繋がっていないと理解を得られないという仮説を立て、CO2の削減量を取引する「J-クレジット」を活用しようと考えました。環境価値を経済価値に転換し、地域が稼げる仕組みを企業の皆様と一緒に作らせてほしいとプレゼンしました。

関 (神流町) : 神流町は人口約1,500人の町で、高齢化率が非常に高く、日本の10年後を先取りしてしまったような最先端の町です。役場の職員も約50人と少なく、私自身も部下がいない状態で、日々の問い合わせ対応だけで一日が終わってしまうこともあります。そこで、「小さな町の底力を試しませんか」というタイトルで登壇しました。お困りごとを解決してくれる企業や、この極端な環境を10年後の日本を見据えた実証実験の場として使ってくれる企業を募集するという、かなり尖ったピッチをさせていただきました。



渡邊 (モデレータ) : 沼田市の小林さんは、ピッチ直後のマッチングではなく、その後意外な展開があったそうですね。

小林 (沼田市) : はい。直後に17件のご提案をいただき、5社と面談させていただきましたが、タイミングが合わず成約には至りませんでした。しかし、群馬県の未来イノベーションラボのホームページに掲載された**アーカイブ動画や資料を見た企業から、次々と連絡が来るようになったんです。** とある企業のご担当者様がピッチ資料を持って訪ねてきてくださり、「J-クレジットを稼げる町にするという考えに共感した。一緒にゼロから作りませんか」とお声がけいただきました。

渡邊 (モデレータ) : イベントだけで成果を捉えないステキな展開ですね。そこからどのように進めていったのでしょうか？

小林 (沼田市) : 「一緒に作らせていただきたい」と考え、月に1、2回オンラインでミーティングを重ね、市長への提案書を企業様と一緒に作成しました。その結果、市長からも許可が下りて共同でプレゼンを行い、包括連携協定の締結に至りました。

伴走支援による「行政の財布事情」と「規模感」の翻訳

渡邊(モデレータ)：企業との対話において、自治体職員として壁になった点や、伴走支援が役立った点はありませんか。

小林(沼田市)：やはり一番の壁は「お金の話」です。財政が厳しい自治体としては、単なるサービスの購入はすぐにはできません。そこで伴走支援の官民連携事業研究所さんが間に入り、「最初から予算はありませんが、一緒に補助金を取りに行きましょう」と、**行政特有の財布事情を企業側に翻訳してはつきりと伝えてくれたのが本当に助かりました。** そのおかげで、「予算がないならできません」という企業と、「一緒に財源確保からやりましょう」という企業が明確に分かれ、建設的な議論に集中できました。

関(神流町)：私も伴走支援の存在が非常に大きかったです。様々な提案をいただく中で、うちの規模感に合わないものに対しては、**官民連携事業研究所さんが「神流町さんには合わないですよ」とはつきりと言ってくれました。** 自治体単独だったら、全ての会社と一度は面談しなければならず、大変だったと思います。また、最初に「うちは予算やリソース的にこれ以上のことはできません」と条件を提示しました。それを理解した上で、「神流町という極端な環境を実証フィールドとして使いたい」と言ってくれる企業とだけ、深く付き合うことができました。

渡邊(モデレータ)：神流町さんはその後、具体的なプロジェクトへと発展したそうですね。

関(神流町)：はい。「書かない窓口」などの提案もありましたが、高齢者が多くスマホも持っていない方が多いのが現実です。そこで、Amazonのスマートスピーカー「Echo Show (エコーショー)」を使って町全体を繋ぐプロジェクトに行き着きました。端末に回覧板が届き、ビデオ通話で安否確認ができる仕組みです。家の中で転倒して歩けなくなったおばあちゃんが数日間うずくまっていた事例もあり、声が届けば助けに行けるという考えもありました。これは日本初の「全世界帯へのスマートスピーカー導入」予定で、もうすぐ配布が完了します。

稲垣(群馬県)：自治体が抱える課題は共通していることが多く、一つの自治体で解決モデルができれば県全体、全国へと横展開が可能です。**単にお金を出すだけのスポンサーではなく、企業と自治体が出会い、実証を行い、ビジネスとして自走するまでの一連のプロセスを総合的に支えるプラットフォームとして機能することを目指しています。**

対話と翻訳による相互理解が「発注者と受注者」の壁を壊す

稲垣(群馬県)：自治体には「予算の壁」や「リソース不足」という現実があります。しかし、**官民連携事業研究所のような伴走支援者がその事情を企業へ適切に「翻訳」することで、単なるサービスの売り込みではなく「一緒にゼロから創り、財源から確保する」という共創関係が生まれます。**

ガバメントピッチは、課題をビジネスチャンスに変え、地域の未来を切り拓く力強いエコシステムとして、着実に成果を上げ始めています。

