

**Q1** 北九州市の課題やニーズはどうやって知ればいい？

**A1** 「共創テーマリスト」をはじめ、本市の「新ビジョン」や「市政変革推進プラン」、各事業の「経営分析報告書」などを案内しています。これらに記載された本市のリアルな課題や評価基準(KPI)の中に、ビジネスチャンスとな

**Q3** 提案を通すための最大のポイントは？

**A3** 行政は「公共の利益」で動く組織です。自社のビジネスモデルに加え、「この事業が市民にどんなメリット(社会的インパクト)をもたらすか」を具体的な指標で示していただくことが、

**Q2** 行政と対話を始めるのに、ベストなタイミングは？

**A2** 実は「4月～10月頃」が狙い目です。行政の予算編成が本格化する前のこの時期なら、皆さまのアイデアを翌年度の「公式な事業計

**Q4** 「縦割り行政」でたらい回しにされませんか？

**A4** ご安心ください。専用の「ワンストップ窓口」が責任を持ってお預かりします。最適な担当部署を私たちが探し出し、事業化に向けた庁

つづきは

「官民共創  
PLAY BOOK」で  
完全公開！

もっと詳しく知りたい方は、官民共創について詳しくまとめた「官民共創PLAY BOOK」をWebサイトで閲覧になれます。新たな事業を拓くヒントとしてぜひご利用ください。



挑戦を応援する伴走者へと

「**官**」の再定義に挑む課題解決先進都市が、  
「**民**」間のソーシャルビジネスや

CSV活動に**共**感し、

社会的・経済的価値の2兎を追う

持続可能な未来を**創**り上げる

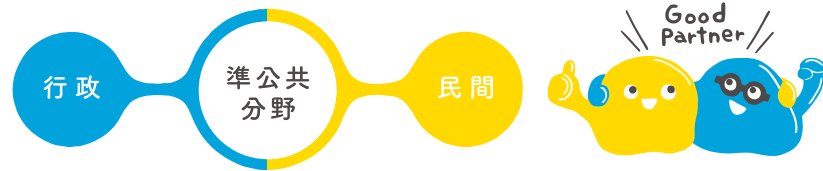
方法を言語化した件。



# 未解決の社会課題を、民間の新規事業に。

行政と民間が対等なパートナーとして連携し、社会や地域の課題解決を「持続可能なビジネス」として共に創り上げることを指す「官民共創」です。

連携ではなく「共創」のイメージ



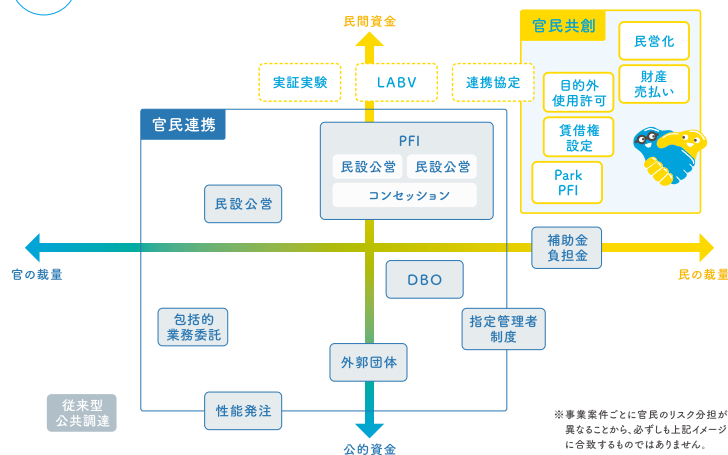
従来型の「連携」との違い



## 自治体目線

### 手法を使いこなす

図解① 事業特性に合わせて使い分ける「公民連携手法マトリクス」

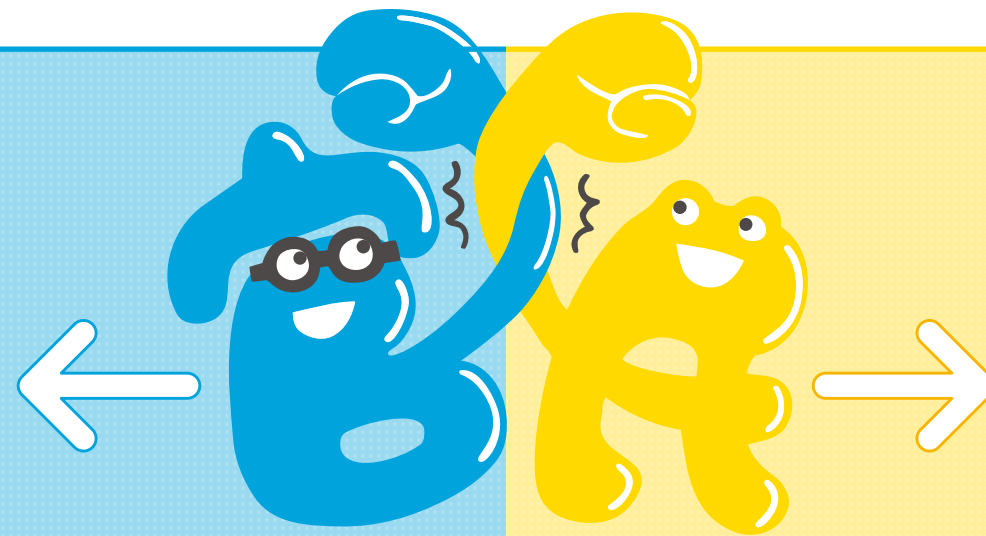


### 求め！こんな民間

#### 本市が事業を共にしたいパートナー像

本市が事業パートナーを探すにあたり、企業の規模や形態で線を引きません。大企業を持つリソースやネットワーク、スタートアップの機動力と専門技術、地域に根を張る中小企業の現場感覚。社会課題を解決するための重要なピースは、どこに眠っているか分からないからです。その上で、私たちが特に歓迎したいと考えているパートナー像を、いくつか例として挙げてさせていただきます。

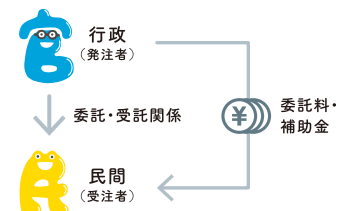
- CSR(企業の社会的責任)やCSV(共通価値の創造)を通じて、本業で社会課題解決に取り組む大企業の皆さま
- 地域の課題を「自分ごと」として捉え、事業を通じて地域に貢献したいと考える地元企業の皆さま(中堅・中小企業を含む)
- 社会性と経済性の両立という、困難なテーマに挑戦するインパクトスタートアップやゼブラ企業の皆さま
- 組織の形態を問わず、強い使命感を持ってソーシャルビジネスを牽引する社会起業家の皆さま(一般財団/社団法人等)



## 官民連携 から共創へ

### 現状の課題 (to G)

「計算式を民が解く」  
(to G = 従来の委託型)

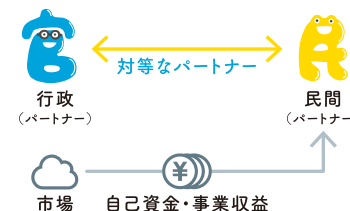


行政の役割: 仕様を決定し、監督する

行政経営: 単年度の収支最適化

### 目指す未来 (with G)

「計算式を共に創る」  
(with G = 自立したビジネス型)



行政の役割: ビジョンを共有し、伴走する

都市経営: 地域全体への中長期的な波及効果(インパクト)の最大化

※「to G」は行政を顧客とする従来の受発注(BtoG)を指すのに対し、「with G」は行政と共創し、その先の市場(市民・企業)へビジネスを展開する新たなモデル(BtoGtoB/Cなど)を指す造語。  
B…Business(民間) C…Consumer(消費者) G…Government(行政)

## 民間目線

### 社会課題を新規事業に

図解② 未解決の課題をビジネスの種に。社会課題解決ビジネスを生み出す「官民共創」領域



### 行政思考をハックする

	民間のOS	行政のOS
原資と目的	自己資金(リスクマネー)を、自社の利益のために使う。	税金(公金)を、市民全体の利益のために使う。
成果の回り方	売上・利益率など、単一で明確なKPIで測る。	多様なステークホルダーへの説明責任など、複合的で統一的な尺度がない。
意思決定の速度	市場の変化に対応するため、スピードと機動性を最優先する。	公平性と透明性を担保するため、手続きと合意形成を最優先する。
競争環境	常に厳しい市場競争にさらされており、倒産のリスクがある。	原則として、地域内で独占的な立場にあり、競争相手がいない。
準拠するルール	法令遵守を前提とし、比較的自由的なルールで活動できる。	法律や条例、規則に厳格に縛られ、前例や慣習を重視する。
顧客との関係	商品やサービスを購入する「顧客」との関係。	公共サービスを受ける権利を持つ「権利者」との関係。