

# 「発注者と受注者」から、未来を「共に創り出す」パートナーへ

行政と民間が対等なパートナーとして連携し、課題解決を「持続可能なビジネス」として共に創り上げる

## 官民連携 から 共創へ

**構造**  
行政が決めた仕様書（計算式）  
を民間がいかに効率よく解くか

**結果**  
行政の財政状況や政策判断に  
左右され事業継続性が不安定

### 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

**構造**  
ビジョンを共有し、課題解決  
のための計算式を共に創る

**結果**  
自立した課題解決ビジネスが  
生まれ持続可能な都市経営が  
実現

※「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）

# 本市が事業を共にしたいパートナー像

本市は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

CSR（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

## スタートアップ・ゼブラ企業

社会性と経済性の両立という、困難なテーマに挑戦する



共通のゴール  
（社会や地域課題の解決）

## 地元の企業

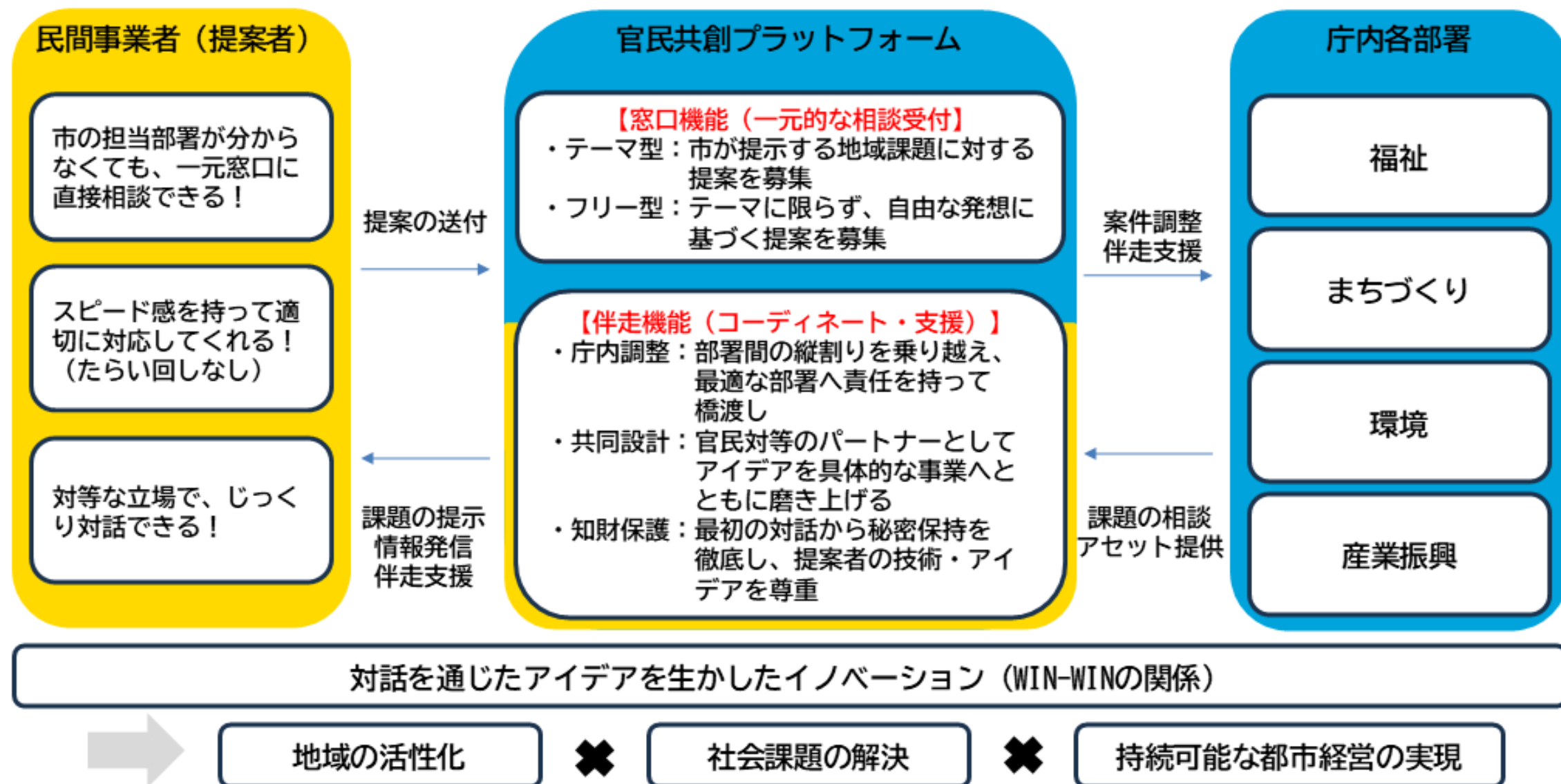
地域の課題を「自分ごと」として捉え、事業を通じて地域に貢献する

## 社会企業家

強い使命感を持って  
ソーシャルビジネスを牽引する

# 官民共創窓口の役割

窓口が一元的に提案を受け止め、庁内各部署や行政ならではのリソース（アセット）へ円滑にマッチングします



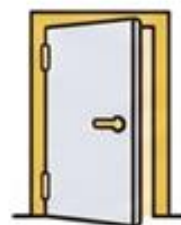
# 2つのアプローチと、事業化の確度を高める対話時期

提案はいつでも可能 ただし、円滑な事業化には対話のタイミング調整も肝です

## 2つのアプローチ



課題設定型(テーマ型)



自由提案型(フリー型)

---

## 対話のタイミング

【課題共有・共同設計のベストシーズン】    【予算最終調整・新年度への始動準備期】

未来に向けた思考がオープンな時期。  
じっくり時間をかけて事業計画を共同設計  
するため、新規テーマの対話は10月頃まで  
に始めるのが効果的です。

決定事業の実行準備と予算編成のため、  
新規案件への十分な検討リソースの確保が  
困難な時期です。

4月   5月   6月   7月   8月   9月   10月   11月   12月   1月   2月   3月



# 行政の「ホンネ（課題）」は、ビジネスの「種」になる！

本市が抱える課題の解像度を上げ、具体的な提案のヒントを見つけてください

## 【北九州市・新ビジョン】

今後、本市が目指す将来の都市像や重点戦略を把握する

## 経営分析・事業分析報告書

本市が本当に解決すべき「課題の本質」をデータで理解する

## 北九州市政変革推進プラン

未来への投資を実行するための、行政サービス再構築の方向性を知る

## 行政評価・公共事業評価

本市が重視する「評価のものさし（KPIや費用対効果）」を正確に知る

行政の課題に、自社のアイデア・強みが重なったら、今すぐご提案を！

