

様式第2 (第9条関係)

政 務 活 動 費 成 果 報 告 書

4年 7月 27日

犬 山 市 議 会

議 長 三 浦 知 里 様

議員名 鈴木 伸太郎 印

下記のとおり、出張の成果を報告いたします。

(1) 年 月 日	4年 7月 26日(火)
(2) 場 所	大阪市 グランフロント北館
(3) 形 態	会派 (無会派 鈴木) : その他 ()
(4) 内 容	別紙
(5) 成 果 ・ 提 言	別紙



出張報告 (令和4年7月26日 14:00~16:00 大阪市 グランフロント)

官民共創による社会課題解決の先進事例 (株)ソーシャル・エックス 藤井氏

講師の藤井氏は、元大津市議会議員。議員辞職後、地域の課題解決のために起業した事業の説明を受けた。

参加者は関西北陸の市議会議員と私を含め5名、皆、民間の経験を持っているのが共通点。

○本当の意味で官は民を知らず、民は官を知らない。民間経験のある議員は、その溝を埋め、官と民をつなぐ立場になりうる。

○従来の「官民協働」は、官が絵を描いて、それに民が乗っかる形(従来のプロポーザル)、今回の提案は、民が、それぞれの事業領域をオープンにし、官に対して協働を呼びかける。

○民は官と協働することで、社会的信用を得られるばかりでなく、新しいマーケット領域を開拓することが出来るメリットがある。

○社会の課題解決のマーケットフィールドは、社会環境の多様化等で今後拡大する。

それで生まれた新しい領域が官民協働に適した場所。

例

・ケアプラン作成はケアマネの仕事の中でウエイトが高いが、本来ならば、ケアマネは顧客に寄り添う時間が大切。そのために、例えばAIでケアプランを作成できる企業がサポートすることで課題解決につながる。

企業が、自分の会社の強みを生かして、上記のようなサービスを提供する事を、企業側が提案できれば、官民の溝が埋まる。

○従来の官民連携は、業務委託とか指定管理、PPP、PFIなどが主流。今後は官と民が、それぞれの強みを生かして行くことが求められる。

○具体的な領域は、防災・教育・医療介護・モビリティ・子ども・健康・インフラなど多岐にわたる。

○【逆プロポ】とは、従来のプロポーザルとは違い、企業側が、全国の自治体に対し、会社の製品・サービス・ノウハウから、どのような課題解決に結びつけられるかを提案する考え方。

○企業が、なにがしかの問いを立て、そこに興味を占める自治体が集まり、どうすればウィンウィンの関係を築きつつ課題解決につながるか、アイデアソンのような取り組みを行い事業化していく。

○サウンディング調査よりビジネスに直結しており、企業もやりやすいはず。

例

- ・通信事業の「ワイヤレスゲート」が、自社のローカルワイヤレスネットワークを生かせる事業を自治体に募集、枚方市の「子ども食堂 DX」提案が採択。従来、食材の確保、運搬、子供や家庭への連絡等がアナログでバラバラだったものが、DXで見える化に成功。
- ・介護施設における夜間のオンライン診療を手掛ける「ドクターメイト」が、北九州市と、在宅のオンライン介護モデル事業をスタート。
- ・トヨタ系物流企業の「キムラユニティー」が、枚方市と、防災倉庫の備蓄品の管理をDX化、何がどこにあるか、鮮度等、維持管理体制を改善。

●公務員の意識改革・・・5 打数 4 安打の 8 割バッターと、100 打数 30 安打の 3 割バッター、どちらがチームに貢献しているか？ 公務員は高い打率を優先するが、民間は 3 割バッターを評価する。そのギャップが従来埋まらなかったのを意識改革していく。

●顧客中心・・・DX を駆使して課題解決をはかるという考え方が、人の暮らしをどうするかを先に考えて DX を組み込んでいくという考え方が、顧客にとって良いのはどちらか？

●解決策ありきではなく、どのようなデザインをすれば解決に近づくかを考えられるか？

例・・・町内会の加入率、やみくもに上げようとしても上がらない。企業なら？

広報の DX 化、紙にしてもデジタルにしても、必要と思ってくれる、価値ある
広報とは？

里山保全・・・声高に訴えるだけでなく、企業ならどうする？

等々・・・

私自身、流通業に籍を置き顧客ニーズや新製品を追い続けていたのを、久しぶりに思い出した気持ち。

10 年ほど前、横浜市の「共創推進室」の取り組みを提案したことがあるが、今回の【逆プロポ】はその進化版とも言える。犬山市の様々な事業に適用できそうだが、すぐには無理でもある。意識改革と同時進行で、できるところから提案していきたい。

以上