

浜通り復興リビングラボ【復興庁担当による所感】

順調に進むケース	順調に進まないケース
<p><自治体側></p> <ul style="list-style-type: none">自治体の課題が明確、具体的な説明がある →企業として、具体的な提案をしやすい複数市町村で共通課題があり、水平展開容易協力者がいる（学校、地元団体、企業等）町として実証事業受入れに積極的であり、受入れのための準備をしている <p><民間企業側></p> <ul style="list-style-type: none">自治体に足しげく通っている先行投資に前向き企業幹部の理解がある <p><両者></p> <ul style="list-style-type: none">ビジョンがある、方向性がはっきりしている担当者に熱量、熱い想いがある担当者や協力者が「自分事」として積極的に関わっている「まずはやってみる」という風土がある「対等な関係での対話の場」を持ち、合意しながら進める実証の経験があり、知見を保有している開発コストが小規模から開始できる	<p><自治体側></p> <ul style="list-style-type: none">課題が明確になっていない、具体化できていないとりあえず「お勉強」状態になっている単に場所貸し的な感覚となっている実証フィールドとしての自らの魅力を明確化できていない <p><民間企業側></p> <ul style="list-style-type: none">開発フェーズがもはや実証でない、既に商品化されている →売り込みとなりがち、また、そう思われがち <p><両者></p> <ul style="list-style-type: none">自治体の課題と企業の提案が合致していない具体的な計画に落とし込めない費用、スケジュール感、実施内容、役割分担等について最初にすり合わせができていない熱量が低い開発コストが多額である

復興庁が用意したマッチングのためのプラットフォームについて

- 複数自治体を相手に、また複数企業を相手に**一度に説明**ができた
- 企業間の声かけ**による新規加入があった
- オンライン定例会**を開催することで効率的に情報共有できた
- リビングラボ実証事業としては成立しなかったが、**民民契約**につながった案件があった
- ×本来のリビングラボのコンセプト（**住民目線**）からズレもあったのではないかと

- ・住民からの具体的な地域課題の吸い上げ
- ・浜通り地域等に関心をもつ企業等の更なる探索
(特に、医療、買い物等)
- ・広域（複数市町村）で展開できるような案件の発掘
- ・実証から実装へ向けた支援の検討
- ・民間企業間の連携促進