

講座内及びアンケートでいただいた質疑についての回答をご共有します。

| No. | 種類 | 質問者 | 質問内容 | 回答 |
|-----|-------|--------|--|---|
| 1 | 講座内 | 民間事業者様 | 自治体との関係構築にあたり、定期的な訪問や面談の期間の目安はありますか | 明確な目安はありません。財政課協議などの時期は週に複数回コミュニケーションを取る場合もありますが、案件や状況により頻度は変わります。各自治体や民間事業者の状況に応じて柔軟に対応することが重要です。 |
| 2 | 講座内 | 民間事業者様 | 未だ繋がりのない自治体との連携で、担当者と繋がるヒントはありますか | 自治体職員は多くの提案を受けているため、単なる営業連絡では会うのが難しい場合があります。事前に「どのような政策効果を期待できるか」をまとめた資料を用意し、それを添えて電話やメールで連絡することで、打ち合わせに繋がりがやすくなります。 |
| 3 | 講座内 | 民間事業者様 | 官民連携で地域企業を巻き込む秘訣はありますか | 例えば、最近は自治体DXに加え、地域全体のDXを目指す動きが広がっています。こうした取り組みを進めるうえで、自治体は地域のハブとして、企業や団体と連携し、地域課題の解決に向けて取組むことがありますので、意見交換にあたっては、具体的な構想や資料を共有することが重要です。 |
| 4 | 講座内 | 民間事業者様 | 自治体の部署異動が多い中で、関係構築の期間の目安はありますか | 自治体における部署異動は一般的に3年程度ですが、長期間をかける必要はありません。政策の方向性を理解し、担当者と密にコミュニケーションを取れば、3か月程度でも十分に関係構築が可能です。異動時には引き継ぎを依頼できるような信頼関係を築くことが重要です。 |
| 5 | アンケート | 自治体様 | 自治体では、制度設計のためにご協力いただいた民間事業者様がいても、財政上のルールにより、調達にあたっては相見積りや入札で契約先を決定することが多くあります。そのため、民間事業者様と継続的に相談することが難しい場合があります。こうした状況の中でも、制度や取り組みに関する意見交換や情報共有を民間事業者様と行うことは可能なのでしょうか。 | 可能です。公平性の担保の観点から、相見積・入札になることは一般的な考え方であるため、民間事業者もある程度は認識した上で意見交換や情報共有を行なっております。（民間事業者によっては、情報だけ取られるから対応したくないという声も一部あるのは事実です） ただし、自治体としても期待値のコントロールはすべきであり、課題ごとの予算化（いつの年度で事業を検討しているのか）の可能性、当面は予算捻出はできないから実証実験（無償）として考えているのかなどを明確にした上でコミュニケーションされると良いと思います。 |

講座内及びアンケートでいただいた質疑についての回答をご共有します。

| No. | 種類 | 質問者 | 質問内容 | 回答 |
|-----|-------|--------|---|---|
| 6 | アンケート | 民間事業者様 | 自治体・民間の双方にとって、官民連携マッチングによる効果はどのようなものでしょうか。 | ここでは予算化前の上流工程における初回の接点作りを“マッチング”の定義とした場合の“効果”について回答します。自治体が抱えている課題を解決していくためには、民間事業者が持つノウハウやアセットを有効活用したい（民間活力の必要性）、活用しないと解決の糸口すら見つけられないのが現状です。そのため、予算化される前の上流工程において、自治体と民間事業者をマッチングしていく“効果”は情報やノウハウが不足している自治体にとってもメリットがあります。また、民間事業者にとっても上流から自治体の本質的な課題に触れることで、提案の精度が向上し、自治体との関係性構築につながると思います。 |
| 7 | アンケート | 民間事業者様 | 自治体への提案において、熱意と冷静さはどちらが重要でしょうか。 | 大事になってくるのは“冷静さ”になりますが、どちらが重要かという問いに対しては「どちらも重要」が回答になります。“熱意”は、民間事業者がどのような想いで官民連携事業を取り組んでいるのか、“冷静さ”は、地域の特性や課題をマスの捉えて、どういった方法論で課題解決していくのか、実装した結果、定量・定性の両軸でどのような効果が出るのかを提案に落とし込んでいく必要があると思います。 |
| 8 | アンケート | 民間事業者様 | 官民連携において自治体へ提案する際、成功や難しさを判断するためのヒントとなる言葉やサインがあれば教えてください。例えば、「この言葉が出てきたら前向きな兆し」「この表現が出ると実現は難しいかもしれない」といった目安があれば、ぜひ知りたいです。 | 明確な言葉やサインがあるわけではありませんが、課題ごとの政策優先順位がどこにあるのか、総合戦略や計画との結びつきなどを把握して、実際に何年度の事業化を見据えて自治体が動いているのか（マイルストーンが明確であるのか）を確認すると、HOTリードかCOLDリードか、中長期的なナーチャリング対象なのかを選別できると思います。 |
| 9 | アンケート | 民間事業者様 | 官民連携の取り組みでは、自治体側が（予算がない等で）主導的な役割を担う場面もあるように感じます。こうした場合でも、互いに協力し、寄り添う姿勢で関係を築いていくことは重要でしょうか？ また、民間企業として「一緒に汗をかく」というスタンスを示し、提案内容が自治体職員の心に響けば、協働の可能性は広がるのでしょうか？ | 回答としては、協働の可能性は広がると思います。 ただし、この状況についてはよくあるケースだと思いますので、民間事業者側のスタンス次第かと思います。当然ボランティアではないと思いますので、自社の事業フェーズに合わせて、先行投資してでも協働を探っていくのか、“予算がない”が明確なのであれば、どこかで線引きするのも適切な判断だと思います。 |