

令和8年度 第1回 官民連携講座 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

No.	種類	質問者	質問内容	回答	回答者
1	講座内	民間事業者様	予算化というよりは包括連携協定のような形を想定しています。自治体HPなどで課題感はある程度把握しているものの、取組がどこまで進んでいるのか、どこにボトルネックがあるのかまでは分かりません。予算を確保する必要がない場合、気軽に課題ヒアリングをさせていただけるものなのでしょうか。あわせて、包括連携協定を結ぶハードルについてもお考えをお聞かせください。	包括連携協定にかかわる部署は、企画関係の部署であるケースが多くございます。他の自治体営業と同様、当該自治体にとって実情にあったものと感じられれば、ヒアリングにも対応しやすいと考えております。ヒアリングの機会が設けられれば、その自治体の取組やボトルネックになっている部分も、意見交換の際に説明が可能であることが多いです。ハードルに関しても、自治体の抱える課題を踏まえた内容であれば、決して難しいものではないと考えます。	内閣府地方創生推進事務局
2	講座内	民間事業者様	多部署に横断するような提案は、どのようなステップで進めるのがよいでしょうか。	まずは主管となりうる1課を見極め、そこを窓口として関係部署への横展開を相談するのが基本です。いきなり複数課に同時アプローチすると、責任の所在が曖昧になり進みにくくなります。主管課と合意形成ができた段階で、庁内の連絡会議や既存の横断組織（官民連携部署など）を活用してもらい、資料説明の場を設けてもらおうと効率的です。あわせて、各部署にとってのメリットを個別に整理した資料を用意すると、合意形成がスムーズになります。	株式会社ジチタイワークス
3	講座内	民間事業者様	公募から非公募（随意契約）へ移行するケースもあると理解しています。自治体内では、どのような検討プロセスや判断基準を経て、その方針が決定されるのでしょうか。	自治体において公募から非公募（随意契約）へ移行する場合は、まず公募の成立状況や応募事業者の有無、競争性の確保可能性などを検証いたします。その上で、事業の専門性・継続性が高く代替事業者が存在しない場合や、緊急性があり公募手続に要する時間を確保できない場合など、法令や契約規則上の随意契約要件に該当するかを精査いたします。さらに、担当課との協議や決裁手続を経て、競争性等への影響を総合的に判断し、随意契約への移行方針が決定されるのが一般的です。	内閣府地方創生推進事務局
4	講座内	民間事業者様	提案内容が採用されても、競争になる可能性はありますか。また、それを回避して随意契約で受託できるポイントはありますか。	提案内容が採用されたとしても、直ちに受託が保証されるわけではなく、その後の仕様化や調達段階で競争入札・企画競争に移行する可能性があります。一方で、提案した事業者のみが有する専門的知見や独自技術、継続的な運営実績が事業遂行に不可欠であり、他者による代替が困難であることを客観的に示せれば、自治体が随意契約の妥当性を検討する余地はあります。ただし、随意契約の可否は自治体の判断であり、公平性等の確保を前提に、その必要性や合理性が十分に説明できることが重要です。	内閣府地方創生推進事務局
5	講座内	民間事業者様	事業者への委託をやめる（他の事業者に乗り換える）理由で、多いものは何でしょうか。	従来の事業者と比べ、費用対効果が高い事業者が現れた場合は、乗り換えるケースもあるかと思えます。また、一度契約を締結したことをきっかけに、それ以降対象自治体とのコミュニケーションが不足してしまうことも、委託を終了する理由の一つとなりうると考えます。自治体によっては癒着等の防止の観点から、定期的に競争性を確保するために委託先を見直すケースもある可能性がございます。	内閣府地方創生推進事務局
6	講座内	民間事業者様	プラットフォーム上で自治体の課題に提案しましたが、半月ほど反応がありません。どの程度お待ちするのがよいでしょうか。また、こちらから連絡する場合は、官民連携の部署と所管部署のどちらに連絡すべきでしょうか。	ご提案をいただきありがとうございます。また、お待たせしてしまい申し訳ございません。自治体側の検討状況により、ご返答までにお時間をいただく場合がございます。本プラットフォームでは、自治体と民間事業者のやり取りを後押しするため「マッチング強化祭」を定期的に開催しております。期間中は、ご提案いただいた内容について、事務局から自治体へ応答・検討を促す支援を行っておりますので、ぜひこの機会をご活用ください。開催予定は、プラットフォームのイベントページおよびメールマガジンでお知らせしております。詳しくは特設サイト（ https://future-city.go.jp/platform/matching-support/festival/ ）をご覧ください。なお、自治体へ直接ご連絡いただく場合は、課題を登録した所管部署が第一の窓口となります。連絡先が不明な場合は、運営事務局までお知らせください。	運営事務局

No.	種類	質問者	質問内容	回答	回答者
7	講座内	民間事業者様	自治体職員は、全員が自治体の方針を見る機会や理解する機会があるのですか。会議等があるのですか。	自治体によっては庁内研修や、部長・課長レベルで自治体の施政方針を、年度当初や翌年度編成時に確認するケースはございます。一方で、全職員が詳細まで把握しているわけではなく、普段行う業務との関連深いものであるほど、担当職員の理解が進む傾向がございます。また、所属課によっては係内会議等で情報共有を行うケースもございます。そのため、民間事業者の立場としてコミュニケーションを取る際には、担当課の抱える課題や施策に適したものであるかを確認することが重要であると考えます。	内閣府地方創生推進事務局
8	講座内	民間事業者様	今年度中の予算使用で参考見積を提出しましたが、その後何も音沙汰がないという状況です(提案自体はうまくいった前提です)。進捗確認のご連絡を差し上げるのは、失礼になってしまうのでしょうか。	進捗確認のご連絡は失礼にはあたりません。むしろ自治体側も「催促されない限り後回しにしがち」な面があり、定期的な連絡はプロジェクトを前に進める後押しになります。「その後、ご検討状況はいかがでしょうか」といった柔らかい言い回しで、1～2ヶ月に一度を目安に連絡するのが適切です。あわせて、他自治体の導入事例や制度改正など、新しい情報を添えると、単なる催促ではなく有益な情報提供として受け止めてもらいやすくなります。	株式会社ジチタイワークス
9	講座内	民間事業者様	自治体によるとは思いますが、面談時に資料は印刷して持参した方が良いでしょう。それとも電子ファイルの方が良いでしょう。紙にメモをされる場合をよく見るのでお聞きしたいです。	自治体によって差はありますが、紙資料を好む職員は依然として多く、特に決裁や庁内説明に回す際は紙の方が扱いやすいという声をよく聞きます。面談時は紙資料を人数分持参しつつ、詳細版や参考データは電子ファイルでも送付し、庁内共有しやすいようにしておくのが安心です。紙にメモを取る担当者が多い場合は、余白を広めに取ったレイアウトにすると好印象です。事前に「紙・電子どちらが良いか」を一言確認するのも有効です。	株式会社ジチタイワークス
10	講座内	民間事業者様	自治体へのご提案がささる時期は7月から9月ということでしたが、その他の時期、10月以降は「どういった活動」が自治体にとって良いのでしょうか。	自治体によっては、当初予算編成や議会等が9月までで終了している可能性がございます。一方で11月から12月にかけて、補正予算の編成に取り組む自治体も多く、そのタイミングでアプローチを行うといった活動も効果があると考えられます。ただ、仮にそこで営業につながらなかったとしても、継続的にコミュニケーションをとることで翌年度以降の成果につながると考えております。	内閣府地方創生推進事務局
11	講座内	民間事業者様	現在、事業推進に向けて担当者で打合せを数回重ね、担当者より事業検討の資料も提出いただいています。なかなか前に進まない状況です。どのように打開すればよろしいのでしょうか。	打合せが重なっても進まない場合、担当者個人の熱意はあっても、庁内で決裁を得るための材料が不足している可能性があります。予算規模、他自治体での導入実績、費用対効果、活用可能な財源(補助金や交付金など)を整理した資料を渡し、「上司や財政課へのご説明にお使ください」と伝えると効果的です。また、担当者だけでなく、決裁権を持つ課長級や部長級への説明機会を作れないか相談することも有効な打開策になります。定例的な進捗共有の場を設けることも前進を後押しします。	株式会社ジチタイワークス
12	講座内	民間事業者様	自治体では予算や人員に限られる中で新しい施策を検討するケースも多いと思います。そうした場合、最初から大きな企画として提案するのではなく、スモールスタートしやすい提案の方が好まれるのでしょうか。	スモールスタートの提案の方が、受け入れやすいケースが多いと考えます。最初は小さな提案で対象自治体との関係を構築することが出来れば、自治体側の信頼度も高まるだけでなく、他自治体へ同様の営業を行う際の実績づくりにもなると考えます。また、初期コストや事務負担を抑えつつ効果を検証でき、成果が確認出来た段階で段階的に拡大可能な提案は、庁内の合意形成や更なる予算確保にもつなげやすい可能性がございます。	内閣府地方創生推進事務局
13	講座内	民間事業者様	スモールスタートを提案する場合の予算金額の目安があれば教えてください。あわせて、実際のところ、どのような提案でどの程度の費用感であれば実現可能か、目安をお聞かせください(費用規模によって提案できる内容も変わるため)。	一概には言えませんが、実証(PoC)レベルであれば数十万円～100万円台、本格導入となると数百万円規模が一つの目安です。予算規模に応じて、まずは1課・1地域限定の小規模な実証から始め、成果を踏まえて翌年度以降に対象を拡大する提案が受け入れられやすい傾向にあります。自治体の財政規模や既存事業との兼ね合いで大きく変わるため、初期段階で概算費用のレンジを複数パターン提示し、担当課の予算感と擦り合わせることをおすすめします。	株式会社ジチタイワークス

No.	種類	質問者	質問内容	回答	回答者
14	講座内	民間事業者様	平均的に、どれくらいの提案数を受けておられるのでしょうか。正直、目を通してだけで手一杯という状況でしょうか。	所属課によりまちまちであることも多く、自治体の規模感で提案数も変わってくるといった意見が正直なところです。一方で、大量の提案があった際に優先する部分として、「自治体の課題や方針との関連性」「実現可能性」「庁内展開が可能かどうか」といった部分があげられます。特に、自治体等の実情も踏まえた提案内容の場合、担当者の目を引きやすく、今後に意見交換につながやすいのではと考えます。	内閣府地方創生推進事務局
15	講座内	民間事業者様	ある自治体にプレゼンをし、ポジティブな反応をいただいたので、その後PoCでの実証を提案したところスルーされてしまいました。ご多忙なのかとは思いますが、再度ご連絡しても迷惑ではないでしょうか。	ポジティブな反応の後に連絡が途絶えるのは、多忙に加え、庁内での優先順位づけや予算確保に時間がかかっているケースが多いです。再度のご連絡は迷惑ではありません。「ご検討のお時間を要していることと存じますが」と配慮を示しつつ、PoCの規模を小さくした代替案や、他自治体の実証結果など新情報を添えて連絡すると、再開のきっかけになりやすいです。3ヶ月に一度程度のペースでの接触を続けることをおすすめします。	株式会社ジチタイワークス
16	講座内	民間事業者様	n数の多い信頼性の高い実績がひとつあるのと、様々なパターンの実績があるのとでは、どちらが好ましいですか。メーカーとしては複数の自治体で同じプロトコルの実証実験を進めたいのですが、自治体に合わせてカスタマイズすると各データのn数が少なくなってしまうです。	自治体は「自分たちの地域特性に近い実績」を重視する傾向が強いため、単純にn数が多い実績よりも、人口規模や地域課題が似た自治体での成功事例の方が説得力を持つことが多いです。一方でn数の多さはデータの信頼性を示す材料にもなるため、両方を使い分けるのが理想です。自治体ごとの導入背景や成果の見せ方を少し調整し、「共通の実績」と「個別最適化した説明」を組み合わせ提示することをおすすめします。	株式会社ジチタイワークス
17	講座内	民間事業者様	来期の予算で検討いただくために、提案するにあたっての明確なデッドライン(この月までに提案しないと難しい、といったもの)があれば教えてください。	多くの自治体は8月頃に翌年度予算の概算要求を行い、10～12月に財政課との査定、12月末～1月に予算案が固まります。新規事業として取り上げてもらうには、遅くとも夏の概算要求前、つまり6～7月までに担当課へ提案し、内部説明用の資料や見積を渡しておくことが望ましいです。年度当初(4～6月)の早い段階からの接触ほど選択肢が広がります。ただし自治体により時期は前後するため、担当課に直接「予算要求のスケジュール」を確認するのが最も確実です。	株式会社ジチタイワークス
18	講座内	民間事業者様	議会議録や法令改正をもとに、課題となっていそうなソリューションを窓口にご提案していますが、窓口の職員の方が議会の内容や法令改正を把握しておられず、「課題になっておりません」と門前払いされることが多い印象です。一番最初の接触では、どのような手法が有効でしょうか。	窓口の職員が比較的若手の職員である場合、自治体の議会内容等に関する知識が不十分なケースがございます。その場合、議会に関わる機会の多い係長や課長補佐の方とコンタクトが出来るよう、意見交換を行う際に調整いただくと、受け入れる自治体側としても対応しやすいと考えております。またその際に、ソリューション提案を押し出すのではなく、関係構築や当該自治体が抱える課題認識の共有に重点を置き意見交換を行うと、自治体・民間事業者双方にとって話をすすめやすいかと考えます。	内閣府地方創生推進事務局
19	講座内	民間事業者様	以前、接点のある自治体に提案に伺った際、「事業者が提案に来ること自体が珍しい」と仰せでした。そもそも事業者が資料を作成し、直接提案に伺うことは、ご迷惑ではないでしょうか。また、提案のための訪問が営業的な印象を与え、その時点で壁を作られてしまう可能性はありませんでしょうか。	事業者からの提案自体を迷惑に感じる自治体はほとんどありません。むしろ多くの職員は「どんな民間の知見が使えるか」を知りたいと考えています。ただし、いきなり自社商品売り込む姿勢は警戒されがちです。まず地域課題や政策動向のヒアリングから入り、「情報提供・意見交換」という位置づけて訪問すると壁がでにくくなります。初回は提案よりも、自治体の困りごとを聞く場と割り切ることが、結果的に良い関係構築につながります。	株式会社ジチタイワークス
20	講座内	民間事業者様	そもそも、担当セクションや担当者へのファーストコンタクトは、電話、メール、飛び込み訪問など、どのような方法がスムーズでしょうか。また、担当セクションがどこなのかは、どのように調べるのがスムーズでしょうか。	まずは自治体公式サイトでの組織図やHPで、関連しそうな課(DX推進課、企画政策課、産業振興課など)を確認し、代表電話から「〇〇の件でご相談したいのですが、ご担当部署をご紹介いただけますか」と伺うのが基本です。飛び込み訪問はアポなしでは負担になりやすいため避け、まずは電話かメールで一報を入れ、資料を送った上でオンライン面談を打診するのがスムーズです。担当がわからない場合は、総合窓口経由でも案内してもらえます。他自治体での類似の取組み事例を添えると、担当部署の判断がしやすくなります。	株式会社ジチタイワークス

No.	種類	質問者	質問内容	回答	回答者
21	アンケート	民間事業者様	当日の投影資料を共有いただけますか。	講座へ当日参加された方につきましては、事務局よりメールにて共有させていただいております。アーカイブ動画のみをご視聴の方におかれましては、当日の投影資料の配布は行っておりません。	運営事務局
22	アンケート	民間事業者様	アーカイブ配信の有無と視聴方法を教えてください。	本講座のアーカイブ動画は、本プラットフォームの講座ページにて公開しております。繰り返しご視聴いただけます。なお、アーカイブ動画では、講座の最後にご案内しているアンケートにはご回答いただけません。	運営事務局
23	アンケート	民間事業者様	地方創生SDGs官民連携プラットフォームとはどのようなものか、使い方も含めて教えてください。	地方創生SDGs官民連携プラットフォームは、内閣府が事務局を務め、自治体・府省庁・民間事業者等が分野を越えて連携し、地域課題の解決に取り組むための場です。会員登録（無料）をいただくと、自治体が登録した地域課題の閲覧、ソリューションの登録、会員検索、他会員との意見交換のお申込みなどをご利用いただけます。分科会、伴走支援窓口、官民連携チャットルームもご用意しております。詳しくは公式サイト(https://future-city.go.jp/platform/)の「プラットフォームとは」をご覧ください。	運営事務局
24	アンケート	民間事業者様	個別に相談をしたいのですが、可能でしょうか。	本プラットフォームでは、官民連携の進め方について「伴走支援窓口」をご用意しております。公式サイト「伴走支援窓口」よりお申込みいただけます。また、プラットフォームの使い方や提案先の探し方などにつきましては、運営事務局までお気軽にお問い合わせください。	運営事務局
25	アンケート	民間事業者様	自治体とのマッチングイベントの機会を増やしてほしいです。	ご要望ありがとうございます。本プラットフォームでは、マッチングの機会の拡充に努めております。オンラインでは、自治体が登録した地域課題に対してご提案いただける「マッチング強化祭」を定期的に開催しており、期間中は事務局からご提案の後押しを行っております。対面では、自治体と民間事業者が直接お話しできる「官民MEET」を各地で開催しております。いずれも開催情報は、プラットフォームのイベントページおよびメールマガジンでお知らせしております。	運営事務局
26	アンケート	民間事業者様	オンラインでのマッチングイベントはありますか。	ございます。プラットフォーム上では、自治体が登録した地域課題に対して随時ご提案いただけます。いただいたご提案は、オンラインでの意見交換につなげていただけます。あわせて、オンラインでのマッチングの機会として「マッチング強化祭」を定期的に開催しております。期間中は、ご提案いただいた内容について、事務局から自治体へ応答・検討を促す支援を行っております。開催予定は、プラットフォームのイベントページおよびメールマガジンでお知らせしております。	運営事務局
27	アンケート	民間事業者様	各地での官民MEET開催を希望します。	官民MEETは、開催地を変えて各地で実施しております。今後の開催地につきましても、いただいたご要望を踏まえて検討してまいります。開催情報は、プラットフォームのイベントページおよびメールマガジンでお知らせしております。	運営事務局

No.	種類	質問者	質問内容	回答	回答者
28	アンケート	民間事業者様	自治体の課題に対する事前応募・コンテスト形式のイベントを希望します。	現在、自治体が登録した地域課題に対して民間事業者の皆様からご提案いただく仕組みを、プラットフォーム上で常時運用しております。ご提案は課題ごとに随時受け付けております。コンテスト形式のイベントにつきましては、いただいたご意見を今後の企画の参考とさせていただきます。	運営事務局
29	アンケート	民間事業者様	公示が出る前の段階で、行政にどうアプローチすればよいでしょうか。	今後同様のことがございましたら…といった形で、実務者レベルの職員とコンタクトをとることは可能な自治体もあると推察されます。一方で公示前のため、過剰なアプローチは自治体営業に結びつかない一因となりうると考えております。また、あくまで公示以降に提案いただくのが本来の流れであるため、実際に制度対応を担う担当課を把握した上で、適度な距離感での対応が必要となります。	内閣府地方創生推進事務局
30	アンケート	民間事業者様	公示後のプロポーザル方式において、評価されやすい提案書とはどのようなものでしょうか。	評価されやすい提案書は、まず募集要項の評価項目・配点に沿った章立てになっていることが大前提です。そのうえで、地域の現状や課題を的確に捉えていること、実現可能なスケジュールと体制、費用の妥当性、他自治体での実績や成果指標が具体的に示されていることが重視されます。専門用語を避け、審査員全員が理解できる平易な表現と図解も評価につながります。独自性は大切ですが、要求水準を満たした上での提案であることが前提です。	株式会社ジチタイワークス
31	アンケート	民間事業者様	より実践的な提案資料の作成方法について、ポイントをご教示ください。	まず「課題→解決策→効果」の順に、1ページ1メッセージで構成することが基本です。冒頭で自治体が抱える自社サービス領域との関連度合いが高い具体的な課題を提示し、それに対する解決策、導入後の効果や他自治体の実績を続けます。専門用語や自社都合の説明は避け、誰が読んでも理解できる平易な言葉と図表を使うことが重要です。また、スケジュール、体制、費用を明確に示し、庁内稟議に使える資料として自己完結している状態を意識すると、担当者の負担が減り前に進みやすくなります。	株式会社ジチタイワークス
32	アンケート	民間事業者様	「営業」と受け取られないアプローチの仕方が難しいと感じています。どのような工夫がありますか。	突然電話でのアポイントをされたり、ソリューションを全面的に押し出すような提案をされると、どうしても受け付けにくい部分がございます。対象自治体の実情を踏まえつつ、自治体と共に課題を解決する姿勢を見せることが、営業と受け取られないことにつながると考えております。その際に、他自治体への情報提供や事例共有を行いつつ、職員との意見交換の場を積極的に設けることは、自治体職員からの信頼を得ることにつながると考えております。	内閣府地方創生推進事務局
33	アンケート	自治体様	多部署にまたがる提案を行った際、自治体職員はどのように考え、どう動くのか、そこから対話・事業化に至るまでの道のりを教えてください。	まず、企画関係の部署とも協議しつつ、どの業務がどの担当課であるかを振り分けることが多いと推測されます。その上で、担当課の課長や部長と内部で予算編成等の協議をしつつ、民間事業者からの提案が受け入れ可能であれば事業化へと進めるといった流れになると考えられます。民間事業者にとっては、一度の提案で事業化まで進めようとするのではなく、庁内調整をサポートしながら自治体職員とのコミュニケーションを重ねることが重要かと考えます。	内閣府地方創生推進事務局
34	アンケート	自治体様	当初は反応が薄かった提案が事業化した事例、逆に反応が良かったのに事業化に至らなかった事例と、その理由をお聞かせください。	反応が薄くても事業化に至った案件は、担当者は消極的でも、首長や政策推進部局が政策的優先度と合致すると判断し、上位方針として推進が決まったケースが多いです。逆に現場の反応が良くても、予算確保のタイミングを逃したり、既存事業との重複、財源不足、人事異動で推進者が不在になったことで立ち消えになる例が目立ちます。現場の共感だけでなく、庁内の政策的な位置づけと予算化のタイミングを押さえることが事業化の分かれ目です。	株式会社ジチタイワークス

No.	種類	質問者	質問内容	回答	回答者
35	アンケート	自治体様	提案した事業を当該年度以降も継続実施するために、自治体は何を考え、提案者に何を求めるのでしょうか。	自治体側は、導入した事業が本当に効果があったものなのかを考えます。そのため提案者には、事業を導入する前と比較出来る材料を、求める傾向にあります。またその資料を示す際に、自治体と課題を共に解決する姿勢や新たなソリューションを提案すると、自治体側にとって翌年度以降も、継続して事業を実施しやすいと推測されます。	内閣府地方創生推進事務局