



## Q&A 【民間事業者の選定 \* サウンディング】

Q) サウンディングの実施時期はいつが適切か。

- ✓ **案件形成の初期、後期の段階ごとに適時に実施**することが望ましいと考えられます。
- ✓ 初期段階では、事業目標やスキーム、成果指標等について意見交換を実施し、民間事業者において提供可能なサービスの内容等について聴取します。
- ✓ 後期段階では、成果指標の上限値、成果評価方法等について意見交換を実施します。
- ✓ より案件形成が進んだ段階では、支払条件等について意見交換を実施し、事業費の見積について情報を得ます。

Q) 多くの民間事業者に参入してもらうための留意点は何か。

- ✓ 案件形成の初期段階では、**検討中の事業内容を広く周知することを目的とした、民間事業者向けの事業説明会を実施**することで、より効果的なノウハウを持つ民間事業者の参入可能性を高めることが期待できます。
- ✓ 内閣府ポータルサイトに掲載している**過去の事業例を参照**するほか、関係府省庁等が開催する**セミナー等に参加**することで、民間事業者に関する情報収集を行うことが可能と考えられます。



## Q&A 【民間事業者の選定 \* サウンディング】

Q) サウンディングを実施する民間事業者に関する情報は、どのように得たらよいか。

- ✓ 事業内容を公表のうえ、サウンディング事業者の公募を行うことが考えられます。
- ✓ 内閣府のポータルサイトに掲載されているシーズリストから情報収集を行うことが考えられます。
  - シーズリスト <https://www8.cao.go.jp/pfs/needsseeds.html>
- ✓ コンサル等を中間支援組織として案件形成する場合は、中間支援組織に調整してもらうほか、民間事業者と幅広いネットワークを有する金融機関等と連携したアプローチも考えられます。