

2025年度 第4回 Double Treeセミナー

入札・提案

－ 選ばれる企画提案書のポイント－

2025年11月26日
Oneness Link株式会社
代表取締役
砂川 章雄



皆さま、はじめまして！

Profile

行政コンサルタント

砂川 章雄 (いさがわ あきお)



1972年神戸市生まれ。1997年東京大学教育学部卒業。
パナソニック、PayPayで25年間勤める中で、総務省への出向も含め、
一貫して公共分野（官公庁渉外、自治体営業）に携わる。

政策渉外の立場で、総務省・経済産業省の実証実験等への参画や、
業界団体での政策提言活動による事業環境作りに携わり、
また自治体（東京都）に対する営業責任者として、公共施設・道路・
上下水道の情報通信システム提案・受注・販売活動、営業戦略構築、組織作りにも従事。
情報通信分野の他、障害福祉事業、不動産事業の支援実績等。

民間と行政とがもっと密に連携してこそ日本の底力が発揮できるとの信念から、
コンサルタントとして丁寧・熱心なコミュニケーションを心がけている。

講演実績

- ・一般社団法人 電子情報技術産業協会（JEITA）AVC部会
「通信・放送を巡る最近の政策・市場動向」2024.3.29
- ・特定非営利活動法人 ITS Japan コミュニティプラザ
「地域におけるライドシェアを考える」2025.4.18 他

企業と行政が手を取り地域を共創できる社会へ ワンネスリンク株式会社



Oneness Link

皆さま、はじめまして！

企業基本情報

「企業と行政が手を取り地域を共創できる社会へ」

社名：Oneness Link 株式会社



事業目的：

1. 中小企業等に対する経営コンサルティング事業
2. 中央省庁、地方公共団体等に対する政策関連コンサルティング事業

本社所在地：神戸市中央区御幸通 8 - 1 - 6 神戸国際会館 22F

設立年月日：令和 5 年 1 月 6 日

法人番号：1140001128692

府省庁共通 統一参加資格 業者コード 0000222081

認定経営革新等支援機関：第 91 号認定 ID 番号 109128000212

神戸市物品等請負競争入札参加資格 業者番号 04978

神戸商工会議所会員 会員 No.595278

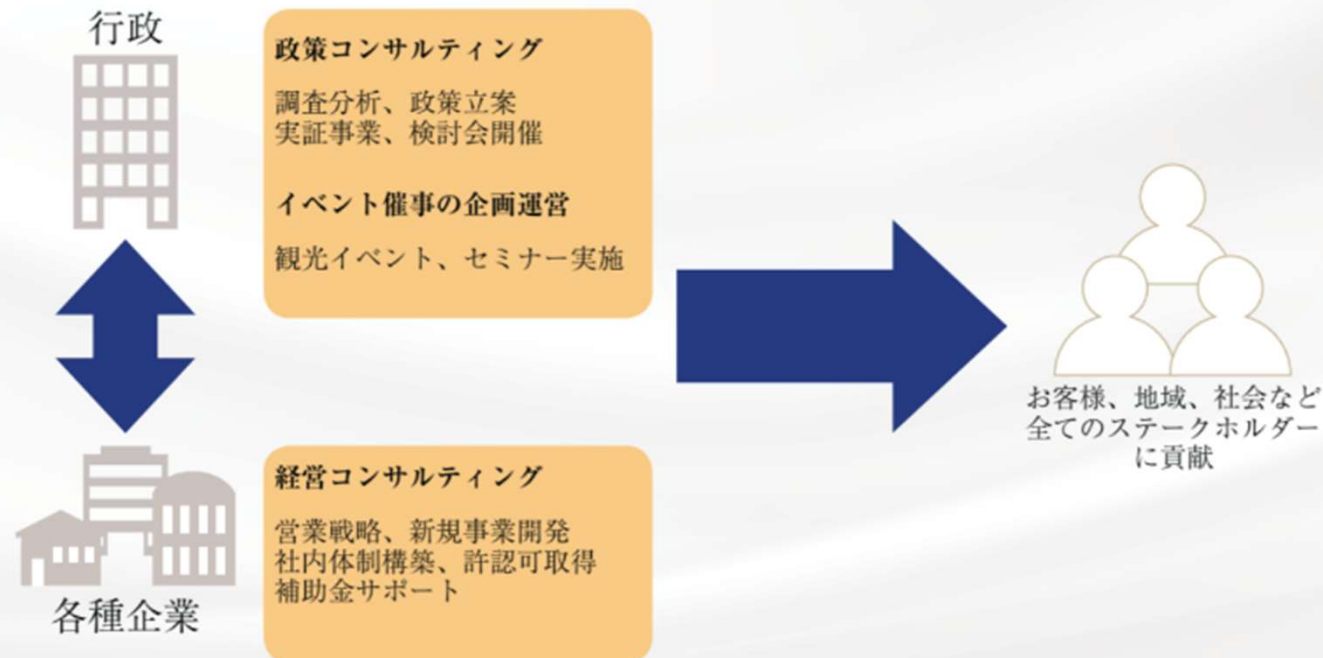
古物営業許可 兵庫県公安委員会 第 631202400012 号

O n e n e s s L i n k

皆さま、はじめまして！

Oneness Link の構想

「企業と行政が手を取り地域を共創できる社会へ」





そもそも入札って？

入札方式

競争入札での勝ち方

プロポーザルでの勝ち方

そもそも入札って??

入札（にゅうさつ）とは、国や自治体などが「仕事を頼みたい」「物やサービスを買いたい」時に、複数の業者から条件（価格・技術力・提案内容など）を募り、その中から最も適した業者を選ぶ仕組みのことです。わかりやすく整理すると以下の通りです。

By ChatGPT

1. **公平性の確保**：特定の業者に偏らないよう、透明で公正な手続きで業者を選ぶため。
2. **競争による価格の適正化**：多くの業者が競うことで、過度に高い価格で契約することを防ぐ。
3. **品質の確保**：安さだけでなく、技術力や提案内容なども比較して質の高いサービスを調達する。

そもそも入札って??

7

(国や自治体)

「こういうモノを買いたい」、「こういうサービスを導入したい」



仕様書
発注仕様書

入札になった時点で、勝負は6割がた決まっている！！

(競争入札でもプロポーザルでも同じ)

入札方式

一般競争入札	指名競争入札	→最低価格の者が落札 ※下限を下回ると失格
一般競争入札 (総合評価方式)	指名競争入札 (総合評価方式)	→技術点と価格点で決まる
公募型プロポーザル	指名型プロポーザル	→技術点と価格点で決まる (技術点のウェイトが高い) ※予算上限が公開される

公募型プロポーザルで、しっかり技術点を稼ぎ、予算上限いっぱいまで落札するのがベストシナリオ！



入札での 勝ち方

- ・競争入札で勝つための仕掛け

- ・プロポーザルで勝つための仕掛け

- ・プロポーザル提案書
選ばれるための3つのポイント

競争入札で勝つための仕掛け

「仕様書（案）」の提案が基本

当然、「その事業に必要不可欠である」ことを大前提として…

① 自社が極めて得意な内容を仕様に盛り込む

例) 差別化技術・差別化製品、差別化ノウハウ

② 自社が非常に安価でできる内容を仕様に盛り込む

例) 自社内のIT資産の活用、自社保有施設の活用、提携パートナーの技術・資産
(コールセンター、CMS、ショールーム、etc.)

③ 下請け戦略：パートナー企業（複数）に参加してもらう

= 票数を増やす (「下限の読み合い」になるような場合)

入札での 勝ち方

- ・競争入札で勝つための仕掛け

- ・プロポーザルで勝つための仕掛け

- ・プロポーザル提案書
選ばれるための3つのポイント

プロポーザルで勝つための仕掛け

「仕様書（案）」 + 「評価基準書（案）」の提案が必要

※どこまでを必須要件にして、どこを提案要素にすればよいか？

※提案要素の部分を、どのように評価するのがよいか？

自治体職員も悩むところ！

東京都 観光案内デジタルサイネージの例

必須項目（例）	提案項目（例）
・ディスプレイのサイズ、輝度	筐体のデザイン
・全体のサイズ	筐体の内部構造
・耐久性（0℃～50℃, 5年以上安定稼働）	コンテンツのデザイン、画面遷移
・コンテンツの必須情報項目 （地図、飲食店、ホテル、両替所…）	コンテンツの詳細内容 （どこまでの情報を出すか？ どのように情報更新するか？）
・スマートフォンで情報持ち出し可能	保守メンテナンスの仕方
	スマートフォンとの情報連携の仕方



→ 評価基準書

仕様書 「～～については提案要素とします」

プロポーザルで勝つための仕掛け

東大和市校務ネットワークシステム及びGIGAスクールネットワークシステムに係る 構築等業務

【審査基準表】

項番	採点項目	審査細目	配点	第一次 審査対象	第二次 審査対象
1	会社概要	事業実施にあたり適切な企業基盤及び実績を有しているか。	10点	○	○
		事業実施にあたり、 <u>有益な資格等を有しているか。</u>	10点	○	○
2	提案コンセプト及びシステム構成等	システムの全体像が明示されているか。	10点	○	○
		利用・運用イメージが明示されているか。	10点	○	○
		校務系・学習系ネットワークシステムの統合による <u>情報漏洩対策として有効な環境となっているか。</u>	10点	○	○
6	アカウント管理	具体的かつ学校現場での運用を想定したアカウント管理になっているか。	10点	○	○
7	運用・保守	東大和市校務系・学習系ネットワークシステム保守・運用委託仕様書（案）に記載の要件を満たしているか	10点	○	○
		緊急時の対応も含め適切な運用保守体制となっているか。	10点		
8	スケジュール	<u>学校現場での運用を想定したスケジュールになっているか。</u>	20点	○	○
9	プレゼンテーション	提案内容や質問に対する応答内容に、専門性があるか。	10点	/	○
		提案の内容や独自性をわかりやすく解説できているか。	10点		
		受託に当たって、積極的な姿勢や熱意が示されていたか。	10点		
10	見積金額	項目単価、見積総額は提案内容に見合っているか。	50点	○	○
合計点			250点	(220点)	(250点)

【採点基準表】

評価段階及び内容	評価係数
Aランク：非常に優れている	=1.0
Bランク：優れている	=0.8
Cランク：標準的である	=0.6
Dランク：劣っている	=0.4
Eランク：非常に劣っている	=0.2
Fランク：要求水準を満たしていない	=0.0

・・・実はこれだけでは評価できない、「裏の評価基準書」が存在する！

プロポーザルで勝つための仕掛け

「裏の評価基準書」までしっかり提案する！

【審査基準表】

項番	採点項目	審査細目	配点	第一次 審査対象	第二次 審査対象
1	会社概要	事業実施にあたり適切な企業基盤及び実績を有しているか。	10点	○	○
		事業実施にあたり、 <u>有益な資格等を有しているか。</u>	10点	○	○
2	提案コンセプト及びシステム構成等	システムの全体像が明示されているか。	10点	○	○
		利用・運用イメージが明示されているか。	10点	○	○
		校務系・学習系ネットワークシステムの統合による <u>情報漏洩対策として有効な環境となっているか。</u>	10点	○	○
6	アカウント管理	具体的かつ学校現場での運用を想定したアカウント管理になっているか。	10点	○	○
7	運用・保守	東大和市中校務系・学習系ネットワークシステム保守・運用委託仕様書（案）に記載の要件を満たしているか	10点	○	○
		緊急時の対応も含め適切な運用保守体制となっているか。	10点		
8	スケジュール	<u>学校現場での運用を想定したスケジュールになっているか。</u>	20点	○	○
9	プレゼンテーション	提案内容や質問に対する応答内容に、専門性があるか。	10点	/	○
		提案の内容や独自性をわかりやすく解説できているか。	10点		
		受託に当たって、積極的な姿勢や熱意が示されていたか。	10点		
10	見積金額	項目単価、見積総額は提案内容に見合っているか。	50点	○	○
合計点			250点	(220点)	(250点)

A (1.0)	B (0.8)	C (0.6)	D (0.4)	E (0.2)
～～ △△ ○○の資格を有している	～～の資格に加えて他の資格も有している	何らかの資格を2つ以上有している	何らかの資格を1つ有している	まったく資格を有していない、記載がない
十分有効な環境が提案されており、かつ情報漏洩時のバックアップ対策も十分提案されている	十分有効な環境が提案されている	ある程度、有効な環境が提案されている	ある程度、有効な環境が提案されているが、説明がやや不十分	あまり有効な環境が提案されていない
授業時間帯、夏冬休み、部活動時間全て考慮されている	授業時間帯の回避、夏冬休み期間の活用が考慮されている	授業時間帯の回避、夏冬休み期間の考慮のどちらか考慮	授業時間帯の回避が考慮されている	まったく考慮されていない

入札での 勝ち方

- ・競争入札で勝つための仕掛け

- ・プロポーザルで勝つための仕掛け

- ・プロポーザル提案書
選ばれるための3つのポイント

プロポーザル提案書のポイント① アピールポイントの整理

「評価基準書」に沿って自社のアピールポイントをまず整理する

※配点の高い項目では、複数のアピールポイントを設置する

鳥取大学公式HPリニューアル業務 アピールポイントの整理						
<改善すべき課題> ・情報の見つけやすさ（検索機能強化） ・利用者属性別の情報アクセス性の向上 ・スマホ・タブレットなどマルチデバイス対応および操作性 ・運用・管理の効率化						
評価項目		評価の視点	配点	競合	自社	訴求ポイント
1. 事業者に関する項目	(1)同等業務の受託実績はあるか	同等業務の受託実績について、過去5年（2019年から2024年の間）における、大学及び大学法人・学校法人、官公庁を含む各組織を契約相手とする、 Web サイト企画制作業務又は類似の受託業務実績を記載すること	10			(類似：検索機能強化、利用者属性別アクセス性向上、マルチデバイス、運用改善) 訴求点：
2. 業務体制等に関する項目	(1)本業務を円滑に遂行可能な体制が組まれているか	(a)本業務を遂行する 全体の役割や人員の体制 を具体的かつ明確に記載すること (b) 担当人員について、Web サイト制作の経験年数、知識 を記載すること	10			訴求点：
	(2)メンテナンスやトラブルに対応する体制が十分に組まれているか	本業務におけるトラブルが生じた際のメンテナンス体制について具体的かつ明確に記載すること	10			訴求点：
	(3)全体の工程及び各作業工程は無理なく計画されているか	工程名称、工程期間、作業内容を記載し、工程内で 委託者側に期待する役割と確認事項、協議事項、委託者の役割に要する時間等 についても具体的に記載すること	10			訴求点：
3. 開発業務等に関する項目	(1)ユーザビリティを向上させるための工夫があるか	ユーザビリティに対する考え方や 向上させるための具体的な実現方法 について記載すること	10			ユーザビリティに対する考え方： 向上のための具体的な方法：
	(2)利用者が目的の情報にたどり着きやすいサイトづくりであるか	利用者層ごとに、 目的とする情報に即座にたどり着き、意図する行動に導くことができる具体的な実現方法 について記載すること	20			訴求点：
	(3)検索エンジン機能とサイト内検索機能の強化を図る工夫があるか	検索エンジン機能やサイト内検索機能の強化 を図るための具体的な実現方法について記載すること	20			検索エンジン機能： サイト内検索強化：
	(4)本学の魅力が明確に伝わるサイト構成やデザインであるか	リニューアル後の サイト構成及びデザインイメージ を記載すること。デザインイメージについてはトップページ、メニューページ、 本文用テンプレート及びスタイルシート を提示すること	30			リニューアル後のサイト構成・デザイン： 本文用テンプレート・スタイルシート：

ここで整理した
訴求ポイントを
提案書に
落とし込む！

プロポーザル提案書のポイント① アピールポイントの整理

「評価基準書」に沿って自社のアピールポイントをまず整理する

※配点の高い項目では、複数のアピールポイントを設置する

	(5)スマートフォンなどマルチデバイスへの対応ができているか	スマートフォン等、マルチデバイスでの閲覧における機能の実装等についての具体的な実現方法について記載すること	10		訴求点：
	(6)コンテンツの充実が図られているか	既存コンテンツの情報の見せ方を改善できるテンプレートや新たに必要と考えるコンテンツ内容を提示すること	10		見せ方を改善するテンプレート： 新に必要なコンテンツ内容：
	(7)データ移行の考え方や手法は優れているか	職員の負担の軽減等を考慮し、コンテンツの移行について最適な方法を提示すること。 単純なデータ移行ではなく、問題改善（品質向上）につながるようなデータ移行についての考え方や手法を提案すること	10		職員の負担軽減するコンテンツ移行方法： 問題改善に繋がる点：
	(8)編集業務が容易に行えるか	ページ作成などの基本操作の操作方法について記載すること	10		訴求点：
4. 要求要件に関する項目	(1)本学の要求要件を満たしているか	所定様式④「仕様書の要求要件への対応確認表」を確認、以下のとおり評価を行う。 ・要求要件を全て満たす：50点 ・要求要件への不備はあるが、大きな支障はない：40点 ・要求要件への不備があり、軽微な支障が生じる：20点 ・要求要件への不備があり、支障が生じる：10点 ・著しい支障が生じる：0点 なお、本学の要求する要件と全く合致していないと判断された提案は、審査の対象とならない場合がある。	50		
5. 見積価格に関する項目	(1)企画制作作業における見積価格の妥当性	募集要項7. 提出書類⑧参考見積書による 予算額の70%未満の額：20点 予算額の75%未満の額：16点 予算額の80%未満の額：12点 予算額の85%未満の額：8点 予算額の90%未満の額：4点 95%以上：0	20		
	(2)次年度以降の運営支援・保守業務における見積価格の妥当性	募集要項7. 提出書類⑧参考見積書による 最も安価な見積額：10点 2番目に安価な見積額：8点 3番目に安価な見積額：6点 4番目に安価な見積額：4点 5番目に安価な見積額：2点 6番目以下：0	10		
6. 企業認定に関する項目	(1)ワーク・ライフ・バランス等推進企業の認定を受けているか	提出された認定書により、以下の認定により評価を行う ●女性の職業生活における活躍の推進に関する法律（女性活躍推進法）に基づく認定（えるぼし認定企業等） ●次世代育成支援対策推進法（次世代法）に基づく認定（くるみん認定企業等） ●青少年の雇用の促進等に関する法律（若者雇用促進法）に基づく認定	15		
合計			255		

ここで整理した
訴求ポイントを
提案書に
落とし込む！

プロポーザル提案書のポイント② 業務理解を深める

発注の背景、業務の狙い（解決したい課題）への理解が重要！

※仕様書冒頭の「**業務目的**」「**背景**」で書かれていることを**丁寧に読む**

※それに関係する行政計画を読み込む

令和4年度外来生物展示センターの展示ホール整備業務 仕様書

1 業務名

令和4年度外来生物展示センターの展示ホール整備業務

2 業務目的

神戸の豊かな自然環境を守り、自然の恵みを次世代に引き継いでいくためには、生物多様性の大切さとともに、直面する森林・里山の手入れ不足や外来種による生態系への影響等の課題等について、広く市民に普及啓発していく必要がある。

特に外来生物については、近年メディア等でも取り上げられることも多くなり、言葉としては市民に知られるようになってきているが、多くの市民が外来生物を見る機会やその問題について知る機会は少ない。そのため、外来生物展示センターにて、実際に生きた個体やはく製を見てもらい、いかに外来生物が生物多様性の脅威となっているかを理解し体験することが求められている。

本業務では外来生物展示センターのうち蒔藻島クリーンセンター工場棟2階に位置する展示ホールの整備を行い、市民へ効果的に外来生物の問題について普及・啓発することを目的とする。

プロポーザル提案書のポイント② 業務理解を深める

発注の背景、業務の狙い（解決したい課題）への理解が重要！

※仕様書冒頭の「業務目的」「背景」で書かれていることをしっかり読む

※それに関係する行政計画を読み込む

「生物多様性神戸プラン」

- ・「里地里山・河川・海・都市」という市域全体の多様な生態系を守ることが目的
- ・都市部・住宅地近傍も含めた「身近な自然の保全と活用」が明示
- ・「外来種の侵入・拡散」「人間活動による開発」「里山の管理放棄などによる生態系の劣化」「気候変動などによる影響」といった“生物多様性を脅かす4つの危機”
- ・「市民・企業・団体・行政の協働」「環境学習・普及啓発」「市民参加型モニタリング」「自然とのふれあいの場の確保」といった手段も明記
- ・「しくみづくり（活動をつなぐ・ひろげる）」のなかに、外来種対策や市民参加による保全活動支援が記載
- ・『外来種から水辺の在来種をまもる～市民と取り組むアカミミガメ防除作戦』や、『防除実施計画に基づく外来種の防除（アライグマ、ヌートリア）』などの項目が挙げられており、外来生物対策が明文化



発注資料には出てこない、神戸市の課題意識が
浮かび上がってくる

プロポーザル提案書のポイント② 業務理解を深める

業務理解をベースに、エグゼクティブサマリー（業務実施方針）を作成する！

※評価項目として「本業務への理解」が設定されていることが多い



ここがバッチリ決まれば
その後の審査員の心証が
極めて良くなる！！

プロポーザル提案書のポイント③ 評価しやすい提案書作成

「評価基準書」に沿って、1ページで伝えたいこと1つ！ページ冒頭で明確に言い切る！

※評価基準そのものもページ上部に記載しておく

3. 開発業務等に関する項目

(3)検索エンジン機能とサイト内検索機能の強化を図る工夫

【評価基準】

検索エンジン機能やサイト内検索機能の強化を図るための具体的な実現方法について記載すること

検索エンジン機能については、近年利用が急増している〇〇を採用するとともに、サイト内検索機能においては〇〇の仕組みを活用することで、利用者が求める情報に極めて容易にたどり着けるようにします。

①検索エンジン機能に採用する〇〇

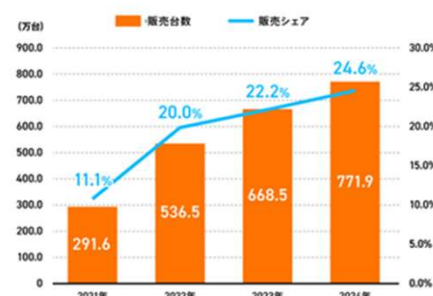
〇〇は△△が開発した技術であり、～～において一般的に活用されており、検索性の向上に、…



(表1) 〇〇の採用数、市場シェア

②サイト内検索機能で活用する〇〇の仕組み

〇〇は△△が開発した技術であり、～～において一般的に活用されており、検索性の向上に、…



(表1) 〇〇の採用数、市場シェア

評価基準そのものを記載しておく

評価基準への対応について明確に言い切る！
フォント16pt以上

子供でも分かるように書く！
(専門用語は注釈を付記)

図表だけ貼り付けて「見て理解してね」はN.G.!

必ず図表で言いたいことを文章で書く

プロポーザル提案書のポイント③ 評価しやすい提案書作成

なぜなら… 審査委員は、その分野の“まったくの素人”のことが多いから！
 いかにも“素人”でも点数をつけやすい提案書に仕上げるかがポイント！

令和5年度 四日市市BPRによる業務分析・改善等支援
 業務委託

三好市公開型GIS、統合型GIS提供業務委託

2 審査委員会 委員名簿（順不同・敬称略）

委員長	青木 雅生	三重大学	リカレント教育センター	教授
委員	棚橋 不二男	四日市市	財政経営部	次長兼市民税課長
委員	一川 香世子	四日市市	財政経営部	行財政改革課長
委員	内糸 豊	四日市市	環境部	環境政策課長
委員	中山 憲治	四日市市	環境部	生活環境課長

組織名	役職	委員区分	氏名	備考
副市長	副市長	委員長	藤井 幸男	
総務部	部長	副委員長	宮内 一也	
総務部デジタル推進課	課長	委員	黒下 幸司	
総務部危機管理課	課長	委員	宮内 憲一	
総務部管財課	課長	委員	掛野 修弘	
産業観光部農林政策課	課長	委員	大和 勉	
環境福祉部地域福祉課	課長	委員	宮内 克彰	
建設部管理課	課長	委員	山下 慎二	
水道課	課長	委員	頭師 幸隆	

青囲みの方はお詳しいかもしれないが、それ以外の方は・・・



公募型プロポーザル入札
その他の心得

プロポーザル入札対応マニュアル

(事前提案をしている場合:入札公示までにしておくこと)

1. 3点セットのうち、仕様書(案)、評価基準書(案)の両方をしっかり提案する
 - ・評価基準書(詳細版:非公開)についても提案する
2. 前述項目のうち、以下については事前に行っておく
 - 「1. 公示～提案書提出～プレゼン審査までのWBSを作成する」
 - 「3. 評価基準書の項目に沿って、自社のアピールポイントを抽出する」
3. 入札の背景、自治体側が解決したい課題について、関連する行政計画などを確認して読み込んでおく
4. 「担当者略歴」や「業務実績」について、事前に社内情報収集し作成しておく
5. 提案書の中で活用しそうな図表、イラスト、写真等を集めておく

プロポーザル入札対応マニュアル

(プロポーザル入札公示後)

1. 公示～提案書提出～プレゼン審査までのWBSを作成する ※責任者設置、進捗管理の徹底
2. 3点セットをしっかりと読み込み、各種条件の見落としなどが無いようにする
※「3点セット」=入札要領、仕様書、評価基準書
3. 評価基準書の項目に沿って、自社のアピールポイントを抽出する
 - ・配点の高いところはアピールポイントを複数、配置する
 - ・仕様書の中に、他社仕様が反映されているかどうか確認する
 - ・競合他社を想定して、その得点を上回るようにアピールポイントを設計する
 - ★入札の背景を想定し、「自治体側が解決したい課題」をいかに解決できるか？に繋げる
 - ★評価基準書(詳細版:非公開)の内容を想定して、アピールポイントを設計する
4. 「質問・回答」への対応で、競合他社の有無・レベルを確認し、上記3. に反映させる
 - ・自社からの質問は、原則、極力少なくする
 - ・ただし、仕様化できている場合に、仕様強化のための質問はアリ
5. 提案書のページ構成は、指定が無い場合は評価基準書の項目に沿って作成する
6. 冒頭にエグゼクティブサマリー(提案概要)を置き、提案のポイントが一目でわかるようにする

審査員が極力
採点しやすいように！

プロポーザル入札対応マニュアル

(プロポーザル入札公示後)

7. 各ページでは、評価基準に沿って「1ページで伝えたいこと1つ」、ページ上部で表現する(3行以内)

- ・(さらに上部、ページ冒頭に、評価基準の表現をそのまま記載しておく)
- ・フォントは16pt以上

審査員が極力
採点しやすいように！

8. 文章は、その分野にまったく詳しくない学生レベルでも分かる表現で書く

- ・図表には表題を記載、専門用語は使わない ※専門用語、略語は注記をつける
- ・文章は公用文の書き方に準拠して書く ※「公用文作成の考え方(建議)令和4年1月7日 文化審議会」を参照

9. 文字の強調等を効果的に使う (ただし白黒印刷される前提で)

10. 「業務実績」では、本入札に関係するどのような技術的特徴があり、どう解決したか？も明記する

↓↓↓↓↓

提案書(印刷版)の提出は、必ず2名で持参する

プロポーザル入札対応マニュアル

(プロポーザル入札公示後)

11. プレゼンへの出席者、誰がどこを話すかなどを決める

- ・出席者の基本は、営業担当者、営業責任者、技術担当者

12. プレゼンは必ずリハーサルを数回行う

- ・時間配分、ちゃんとアピールポイントが伝わるプレゼンになっているか、等をチェック
- ・なるべく、本件に関係ない部署の人間にも入ってもらい、内容が伝わるかチェックする

13. 迫力のあるプレゼンになっているか？を最終確認する

- ・審査員は事前に資料を読み込んできている場合が多い
＝内容をただ説明するのではなく、強調すべき部分をしっかり強調するとともに、「この事業者任せれば大丈夫だ」と思わせるプレゼンにする

14. 映像を見せたり、デモ機・試作品などを見せたりする場合、その準備や動き方(誰がどうする)も確認

15. 「Q&A集」を作成し、回答担当者もある程度決めておく

- ・ただし、まずは営業担当者が話を受けて質問を確認した上で、回答担当者に振るのがよい
- ・Q&A集の作成にも、本件に関係ない部署の人間にも協力してもらおう

↓↓↓↓↓

プロジェクターかモニターか、ケーブルはどちらが準備か、マイクは？等も事前にしっかり確認して臨む

さらに詳細ご関心のある方は

ぜひ個別にご相談ください

自治体営業スペシャリスト養成研修
行政知識・マインドを理解し提案

～予算化～入札までをコントロール

人材開発支援助成金
 約50%を使用
 出来る場合があります

「提案が受け入れられる時期」とは？
 「高利益率な自治体事業」の構築方法とは？

自治体営業は「自治体」「役人」を正しく理解するところから

なぜ自治体に提案が刺さらないのか？
 それは、自治体や行政職員について正しく理解していないからです。相手を正しく理解して、適切なアプローチをすれば、必ず理想とする自治体事業の姿にたどり着けます。

2時間×3日間の研修プログラムで、貴社の自治体営業で何ができていて、何ができていなかったのかが明らかになり、今後の自治体へのアプローチが明確に変わります。



講師
 砂川 章雄 (いさがわあきお)
 行政営業コンサルタント

中小企業から
 大企業まで
 対応可能

◆主な役割

- 行政 × 民間の「共創ハブ」として、地方創生・地域課題解決に向けた実務型プロセスを構築。
- 国・自治体との豊富なネットワークと、行政制度・補助金制度の知見を強みに、企業と行政の共創をコーディネート。
- 政策意思と事業性の両面から、具体的な連携スキームを提案する。

◆実績・活動領域

- パナソニック意匠時代より、中央部庁(総務省・経済省 等)との官民連携実績多数
- 年間30以上の行政連携プロジェクトに関与(地域創生・福祉・観光・教育・防災など)
- 補助金・プロポーザル支援の他、自治体・企業向けの研修講師・アドバイザーとしても活動
- 近畿日本ツーリスト、JTB東日本グループ、自経グループと連携した企業実績あり
- 講演・セミナー実績：全国各地の自治体、企業、業界団体などで多数

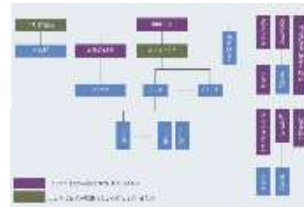
◆独自の強み

- 行政「内」と「外」の両方を理解する視点
- 25年におよび行政機関と密着やりとりしてきた実務経験により、政策立案側の思考と事業者側の視点をバランスよく掌握。
- 制度法務から現場実務まで多トータルな強み
- 補助金活用や事業スキーム構築など、制度の「活かし方」を提案しながら、現場への落とし込みまで伴走。
- 官民連携に必要な「翻訳力」と「共創力」行政文書を民間の言葉に翻訳し、逆に企業の想いを行政に届く形で再構築、信頼を築く共創パートナーとして機能。



1. 自治体を知る

自治体とは何か？ どのような組織で、どのように政策を立案して実行しているのか？
 予算要求や執行など、自治体の仕組みを理解することで、正しいアクションを取ることができます。
 自治体営業がつまづくポイントもお伝えします。



2. 行政職員を知る

自治体職員の態度に違和感を感じたことはありませんか？
 なぜ彼らはそういう態度を取るのか？
 その態度の裏側に何があるのか？
 それを理解した上で接することで、コミュニケーションが全く変わり、提案を通す力が身につきます。



- ・ 2時間×3日間の研修をベースに、ワークやロールプレイを交えるなどカスタマイズも可能
 - ・ オンライン・対面、どちらでも
 - ・ 基本 300,000円（税抜）
- お気軽にお問い合わせください
 → info@oneness-link.com



Oneness Link

ご清聴ありがとうございました！