



自治体営業 実践チェックリスト

提案前に確認したい 自治体営業20の確認ポイント



STEP1 自治体を理解する

- ☐ ターゲット自治体の総合計画を確認した
- ☐ 関連する個別計画（DX・観光・福祉・防災等）を確認した
- ☐ 地域再生計画を確認した
- ☐ 最新予算書を確認した
- ☐ 最近3か月の報道発表を確認した



STEP2 案件を発掘する

- ☐ 行政課題と自社サービスの接点を整理した
- ☐ 担当部署を特定した
- ☐ 担当部署の重点施策を把握した
- ☐ 類似自治体の導入事例を整理した



STEP3 予算化を支援する

- ☐ 予算編成スケジュールを把握した
- ☐ ざっくり提案ストーリーをベースに提案を深めた
- ☐ 適正価格の1.3倍程度の概算見積りを準備した
- ☐ 国・県の補助金等の活用の可能性を整理した



STEP4 仕様化・受注につなげる

- ☐ 自社が優位になるポイントを整理した
- ☐ 提案内容の定量効果を示せる
- ☐ 評価基準を想定して提案内容を整理した
- ☐ 実施体制を説明できる



STEP5 信頼関係を構築する

- ☐ 定期的な情報提供を行っている
- ☐ 他自治体事例を共有している
- ☐ 国の政策動向を共有している
- ☐ 次回訪問理由を作れている

総合判定

チェックした項目数に応じて、あなたの自治体営業レベルを確認しましょう。

改善推奨	基礎習得	実践レベル	上級者
9項目以下	10～13項目	14～18項目	19項目以上

メッセージ



自治体営業は

「自社の売り込みをする営業」ではなく、
「理解し、予算化し、仕様化する営業」です。

成果は偶然ではなく、
日々の情報収集と信頼形成の積み重ねが、
成果につながります。