

官公庁ビジネスセミナー

入札で**勝つ**方法（**抜粋** 主に表題）

官公庁ビジネス 営業の 基本・応用・裏技

2017年7月 日

川畑 隆一

入札で**勝つ**方法

官公庁ビジネスの

基本・応用・ウラ技

発売中

発売元 星雲社

- ・各書店、Amazon、kindle版等で発売中
定価（本体1800円+税）



■ P R

田中良生 国土交通副大臣のブログでもご紹介いただきました

<http://blog.tanaka-ryosei.com/archives/2016-12-21.html>



川畑隆一・浦和立教会副会長が国土交通省にお越し下さいました。川畑副会長は、この度『入札で勝つ方法～官公庁ビジネスの基本・応用・ウラ技』を執筆されたとのこと。ご活躍を祈念します。

■ 今回の概要

- 官公庁ビジネスの体系と基本をお話しします
- 入札で勝つ方法のノウハウを理解し
利益を上げるスキルや戦略を習得します
(拙書で書けなかったところもお話しします)
- 指名停止処分の事例を基に
リスクヘッジの対応を図ります

■ 今回のお願い

官公庁ビジネスについて

皆様はご理解されていると思います

今回のセミナーの中で

官公庁ビジネスの再確認と

一つでも二つでも新たな発見があれば幸いです

■ 本日のアジェンダ

1. 官公庁のカテゴリーと注意すべき団体
2. 官公庁の契約方式と年間スケジュール
3. お客様との関係力強化
4. 入札で勝つ方法
5. 入札時の心得とトラブル時の対応と事例
6. 指名停止処分とその回避方法

■ 官公庁の 카테고리

- 国の機関 行政、立法、司法
- 独立行政法人 98 法人
- 特殊法人 33 法人
- 地方公共団体（都、府、県、市長村、特別区）
- 地方公共団体の組合（事務連合、広域連合）
- 地方公共団体の財産区

■ 官公庁の契約方式

- 一般競争入札の手順
- 最低価格落札方式
- 総合評価落札方式
- 最低制限価格制度
- 競い下げ方式
- 企画競争（最近増えている）
- 公募
- 指名競争入札
- 随意契約
- 政府調達手続き

ありがちな
官公庁営業
スタイル

公告後の
入札対応

自社が
不利な仕様

他社の
一社仕様

オープン仕様

価格勝負

負け低利益

お客様訪問
遠のく

お客様に
邪魔にされる

お客様の
状況掴めない

調達予定
不明

勝者の 官公庁営業 スパイラル

公告前の
仕様提案

優位な
入札仕様

随意契約・
一社仕様

総合評価で
優位

競争入札で
仕様優位

勝ち 利益

訪問すると
相談される

お客様に
信頼される

お客様の状況・
関心後と把握

調達スケジュール
把握

■ お客様との関係力強化

1. 官公庁ビジネスの基本の習得
2. 認知活動（営業、会社）
3. お客様を知る活動
 - 1) 調達スケジュールの把握
 - 2) お客様基本情報の把握
 - 3) 人脈ロードマップの作成と活用
 - 4) 補正予算、補助金情報の入手と展開
4. 価値提供活動
 - 1) ターゲット案件のアプローチと提案
 - 2) お客様との信頼関係づくり
 - 3) インパクト活動

■ 入札で勝つ方法

3. 入札で勝つ方法

- 顧客直接訪問活動で勝つ
- 公示前の仕様提案で勝つ
- ■ ■ ■ ■ ■ 書で勝つ
- ■ ■ な仕様から ■ ■ で勝つ
- 提案書で勝つ
- 総合評価方式で勝つ
- スキームづくりで勝つ
- 随意契約で勝つ
- 入札参加要件の限定で勝つ
- 公告期間設定で勝つ
- くじで勝つ

■ 指名停止処分

1. 指名停止処分とは

2. 指名停止処分になる事柄

(1) 談合

(2) 競争妨害

(3) 落札後辞退

(4) 契約不履行

(5) 重大な労働災害

3. 事例

4. 指名停止処分を受けないために

■ 緊急事態時 指名停止処分を受けないために

1. 相談

(上司、管理、コンプライアンス部門
弁護士等)

2. ■ ■ ■ 書の活用

3. ■ に訴える

4. 人の活用

5. その他