御中

官公庁営業基礎研修
DAY 1.2

DAY１　１時間３０分
DAY２　１時間３０分

講師ご紹介

川畑隆一（かわばたりゅういち）

立教大学卒業。
㈱リコーに入社し大手企業に対し第一線で営業活動に従事。
その後部門長や関連会社の役員を経て、ここ１０数年にわたり官公庁部門の責任者として全体を統括。
　2018年から（株）LGブレイクスルーのシニアコンサルタントとして民間企業へのコンサルティング・研修事業を展開。
官公庁ビジネスの知識だけでなく現場の実践力も高く、多方面から相談を受ける。
また、理論や理屈だけでない現場の実務に即した内容は「成果に結びつく」とセミナーを実施、特に管理職向けの研修や官公庁営業部門の営業・管理職向けの研修を行い高評価を得ている。
著書に「入札で勝つ方法」「たった1時間で官公庁ビジネスの概要がわかる本」「民間企業が官公庁から仕事を受注する方法」など。
一般社団法人公民連携活性化協会　理事
官公庁ビジネス研究会　代表
大学講師

■ ＰＲ

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です。
ご活躍を祈念します。

官公庁営業基礎研修　DAY1アジェンダ

■**官公庁について**

１．自治体・官庁を知る

２．官公庁ビジネス市場（マーケットの規模等）について

３．官公庁ビジネスのメリット

■**官公庁営業のポイント**

１．自治体営業で失敗する５つのパターンとは

２．自治体営業と民間営業の決定的な３つの違い

３．自治体案件が作られる自治体内部の流れ

■**自治体案件の情報収集**

１．情報収集源と資料の読み方

２．情報公開制度の活用

■**官公庁ビジネス獲得の極意　～７つのフェーズ～**

1．7つのフェーズの概要

2．第1フェーズ

官公庁営業基礎研修　DAY2アジェンダ

■**官公庁ビジネス獲得の極意　～７つのフェーズ～**

1．7つのフェーズの概要　　2．第1フェーズから第7フェーズ

■**予算の仕組み**

■**入札方式の概要**

1．最低価格落札方式　　2．最低制限価格制度
3．低入札価格時の対応　　4．総合評価落札方式
5．プロポーザル方式　　6．随意契約
7．競り下げ方式　　8．政府調達(WTO）手続き

■**入札関連資料の見方**

■**入札時の心得**

■**お客様との信頼関係つくり**

■**官公庁営業におけるコンプライアンスの注意点**

1．コンプライアンスとは　　2．株式会社でも民間企業ではありません
3．行政処分や刑事罰　　4．ケーススタデイ1

株式会社御中

【投影用】
官公庁ビジネスにおける
コンプライアンス上の注意点

セミナー時間１時間

本日のアジェンダ

1.コンプライアンスとは

（1）コンプライアンスとは　　（2）不正、不祥事の例

2.　官公庁営業におけるコンプライアンス上の注意点

（1）官公庁を知る

・自治体・官庁ですか？民間企業ですか？　・官公庁のカテゴリー

（2）行政処分や刑事罰

・ケーススタデイ1　　・指名停止処分とは

・刑事罰になる事柄　・ 公務員倫理規定など

3. 事例から学ぶ

7事例の共有

4.　官公庁ビジネス社内体制について

（1）再発防止策　A社の事例　（2）体制つくり（仕組み・仕掛け作り）

（3）緊急事態の対応　　（4）入札時の心得

ケーススタディ　1

- 自治体の職員が課の歓迎会があるので、自分の知り合いの店を紹介した。ボトル一本差し入れをした。
- 自治体職員から「入札があるから入札仕様を提案して」と言われメールで「入札仕様書」としてメールで送付した。
- 打ち合せしている業者が自治体職員に「いつも遅くなるので食事をしながら打ち合せをしましょう」とメールを送った。
- Ａ市のＢ防災課長は同級生で現在の商談の利害関係者、Ｂ課長の義理の父が亡くなった。香典はどうしたらいいのか？
- 我が社の創立記念パーティーがあり、立食でのパーテイ。官公庁の職員を招待していいのか？

指名停止処分とは

１．指名停止処分とは

・国や自治体が業者を処分する方法としてある一定の期間入札参加を認めない「処分」のことで期間は1ケ月から12ケ月指名停止処分の影響が全国にあります。

原則当該省庁、当該自治体のＨＰに掲載されます。

指名停止処分は文書で代表者に郵送で通知されます。

・期間中は、当該省庁、当該自治体だけでなく日本全国の官公庁の入札や随意契約ができない。

（官庁や自治体の入札仕様書や自治体の入札の案内などに「他の官庁や自治体で指名停止処分を受けていないこと」が明記）

＊例えば十津川村で指名停止処分になれば、指名停止の期間中、
日本全国の自治体・官庁に応札や契約ができません。

2.　官公庁営業における
コンプライアンス上の注意点

（3）行政処分や刑事罰

・指名停止処分や刑事罰になる事柄

・公務員倫理規定

Confidential

指名停止処分や刑事罰になる事柄

1.談合

- 入札に参加する企業同士が事前に相談し、落札する企業や金額を決めて、談合した業者が利益を得るために過度な値引き競争をしないように入札価格を調整すること

2.官製談合

- 入札について公務員がかかわって談合すること

国や地方自治体による事業などの発注のさいに行われる競争入札において、公務員が談合に関与して、不公平な形で落札業者が決まるしくみのこと

自治体職員の談合の指示や予定価格の秘密を漏らすなど

＜法律に定められた処罰、処分＞

個人・・2年以下の懲役または250万円以下の罰金

会社・・行政処分（指名停止処分、営業停止処分、業者登録取消
競争入札参加資格の取り消し(複数年)、損害賠償金等）

株式会社御中

【投影用】
官公庁ビジネス営業講座

セミナー時間3時間＊2日

官公庁基礎研修1日目アジェンダ

1回目（13時00分～16時00分）休憩1回または2回（10分）
官公庁営業の基礎知識と入札で勝つ方法

１．官公庁について
- ・国の予算、市場規模
- ・国の機関、地方自治体の区分
- ・事業者登録
- ・公務員と民間企業の社員との違い
- ・国家公務員服務の概要
- ・国家公務員の実態
- ・中央省庁の調達スケジュール

２．情報収集の方法
- ・官公庁案件の情報収集源と資料の読み方
- ・情報収集の方法
- ・情報公開制度

官公庁基礎研修1日目アジェンダ

３．お客様との信頼関係の構築

・政府情報システムの形態別契約率
・継続案件の維持拡大と新規案件の獲得
・お客様と信頼関係つくり
・予算取りで提案が通りやすい見積書の作り方

ー休憩ー

４．仕様書固め　参入障壁の考え方

・参加資格障壁
・業務内容障壁
・評価基準障壁
・準備期間障壁
・予算規模障壁
・調達仕様書(案)作りのポイント

官公庁基礎研修1日目アジェンダ

５．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
・同等品証明、機能証明書で勝つ
・曖昧な仕様から質問で縛って勝つ
・スキームつくりで勝つ
・随意契約で勝つ
・総合評価方式で勝つ
・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
・提案書作成の基礎知識

６．ご質問とご回答

官公庁基礎研修2日目アジェンダ仮

2日目（13時00分～16時00分）休憩1回10分

官公庁営業の年間の活動とプロポーザルに勝つためのポイント

１．入札方式の概要

・最低価格落札方式　・最低制限価格落札方式
・総合評価落札方式　・プロポーザル方式
・コンペ方式　・随意契約
・競い下げ方式　・政府調達(WTO）手続き
・低入札価格価格時の対応

２．入札関連資料の見方

３．入札時の心得

４．官公庁営業におけるコンプライアンスの注意点

・コンプライアンスとは
・株式会社でも民間企業ではありません
・行政処分や刑事罰
・ケーススタデイ1

官公庁基礎研修2日目アジェンダ仮

４．勝てる企画提案書の作り方

企画提案書で勝率が上がらない企業の症状

（１）エントリーの検討
（２）コンセプトワーク
（３）企画提案書の設計
（４）企画提案書の作り込み
（５）企画提案書の提出

５．プレゼンテーション勝つためのポイント

（６）プレゼン要件の確認
（７）プレゼンテーションプランの作成
（８）質疑応答対策
（９）リハーサル
（１０）プレゼンの実施
（１１）勝因・敗因分析