

目指すのは民間市場だけじゃない！



隠れた巨大市場“公共市場”への スタートアップ参入ガイド

Agenda

- 01 隠れた巨大市場“公共市場”
- 02 スタートアップへの公共営業の追い風
- 03 公共営業の仕組み
- 04 公共機関から受注を得るための2つのアプローチ
- 05 まとめ

当社の紹介



セールスリクエスト **ができること**



**見込み商談数
の最大化**



**Salesforce
の設計**



**Marketing Cloud
Account
Engagement
の運用**

Chapter1

隠れた巨大市場 “公共市場”

コモディティ化する民間企業向けの市場

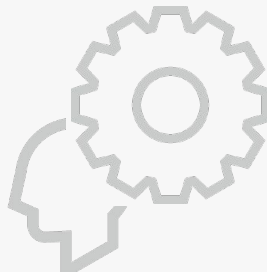
6

競争激化やAI普及で市場が飽和する中、
新たな販路の開拓が企業成長の鍵になります。

SaaSの勃興による
競争環境の激化



AIの台頭による
サービスの均質化



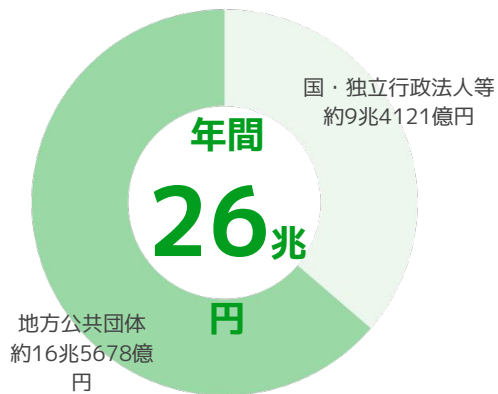
エンタープライズシフトの
加速による営業難易度の増加



25兆円の市場規模をもつ公共市場

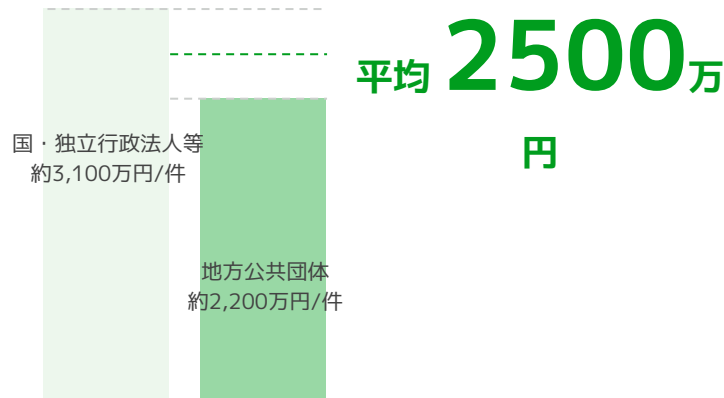
飽和する民間市場に対し、年間約25兆円規模の公共市場は有望な販路です。
受注単価が高く、成功すれば売上に大きく寄与します。

入札の実績額は年間26兆円という巨大市場



出典 | 「令和3年度中小企業者に関する国等の契約の基本方針」 | 中小企業庁

入札の受注単価は平均2,500万円/件

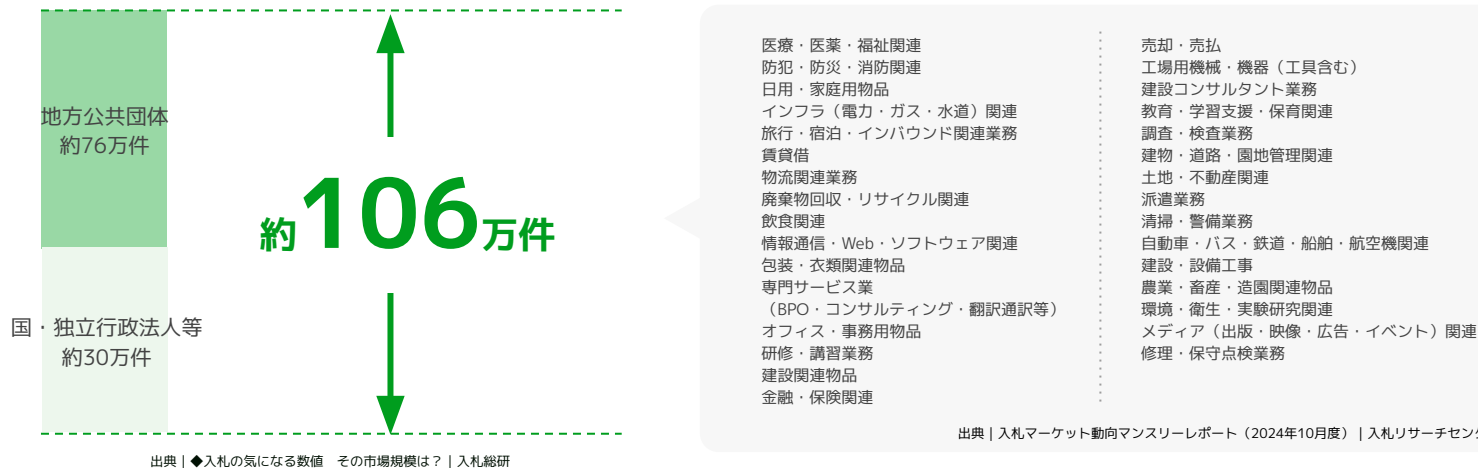


出典 | 「令和2年度地方公共団体による中小企業者の受注機会の増大のための措置状況等調査結果」 | 中小企業庁

公共調達における案件種類の豊富さ

公共調達は案件数が多いだけでなく種類も豊富で、
自社サービスに関連する入札が行われている可能性が高いです。

入札案件は100万件を超えその種類も豊富



Chapter1

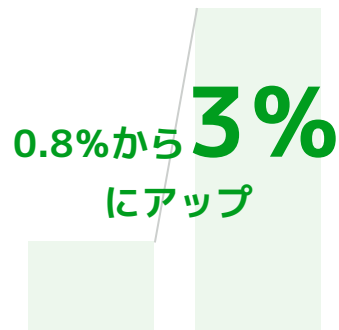
スタートアップへの 公共営業の追い風

スタートアップ参入の追い風

行政目標に、スタートアップへの受注機会の増大が盛り込まれています。

スタートアップの公共調達への参入障壁が低くなる傾向があります。

官公需発注額における創業10年未満の
中小企業比率目標



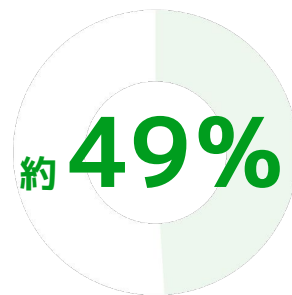
出典 | 自公法に基づく『令和4年度国等の契約の基本方針』の概要等について | 中小企業庁

SBIR制度等の改正による中小企業や
スタートアップの入札参加機会

要件緩和により
拡大中

出典 | (6) 政策課題：日本版SBIR制度（Small Business Innovation Research）について | 内閣府
出典 | スタートアップからの社会実装に向けた取組について | 経済産業省

今後自治体との取引を
増やす意向の民間企業

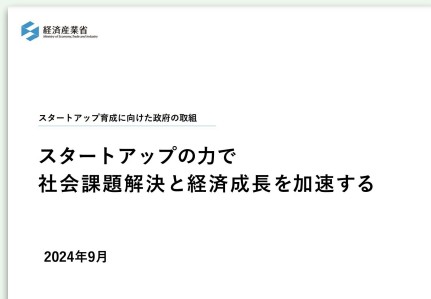


出典 | 自治体への投資・営業や取引に関する課題や方針に関する調査 | 株式会社地方創生テクノロジーラボ

行政主導のスタートアップ育成・DX推進

スタートアップの機会拡大を推進する主要施策として
「スタートアップ育成5ヵ年計画」「デジタル田園都市国家構想」があります。

スタートアップ育成5ヵ年計画



政府は、スタートアップ企業の育成を目的とした5ヵ年計画を策定し、各種支援策を展開しています。特に、SBIR（Small Business Innovation Research）制度の抜本的な見直しが行われ、**スタートアップ企業の研究開発活動を強力に支援する枠組みが整備**されました。

出典 | スタートアップの力で社会課題解決と経済成長を加速する | 経済産業省

デジタル田園都市国家構想



政府は、「デジタル実装を通じて地方の課題を解決し、すべての人がデジタル化の恩恵を享受できる生活を実現する」という基本方針の下、デジタル田園都市国家構想を推進しています。この構想の一環として、地方自治体向けに「デジタル田園都市国家構想交付金」を設け、**地方のデジタル化を推進するための予算を継続的に増額**しています。

出典 | デジタル田園都市国家構想交付金 制度概要 | 内閣官房・内閣府

スタートアップと行政の連携事例

経済産業省もスタートアップと連携実績のある自治体を取り上げ、自治体担当者向けに公共分野でのスタートアップ活用を促しています。

経済産業省

行政との連携実績のある
スタートアップ100選

スタートアップとの連携で 社会課題の解決を

自治体担当者インタビュー付き

公共調達の課題とポイントを紹介

子育て・教育 / 医療・福祉 / インフラ・施設 / 農林水産
環境 / 観光・文化 / 暮らし・手続き / 産業・ビジネス



経済産業省

行政との連携実績のある
スタートアップ100選

スタートアップとの連携で 社会課題の解決を

自治体担当者インタビュー付き

公共調達の課題とポイントを紹介

子育て・教育 / 医療・福祉 / インフラ・施設 / 農林水産
環境 / 観光・文化 / 暮らし・手続き / 産業・ビジネス



出典 | 行政との連携実績のあるスタートアップ100選 | 経済産業省

スタートアップと行政の連携事例

公共領域のイメージがない企業も自治体向けサービスを展開。公共市場を活用することで、提供商品の総需要（TAM）を拡大させるチャンスがあります。

株式会社タイミー Timee

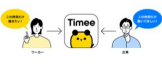
「働きたい時間」と「働いてほしい時間」をマッチングするスキマバイトサービスを展開

- 課題**
- ・働き手をなかなか確保できない事業者の課題
 - ・居酒屋や面談などの手配や、シフトで自分の好きな時間に働けない、給与が支払われるまでに時間がかかるという働き手の課題

- 解決策・効果**
- ・スキマバイトサービスの提供により、事業者は来て欲しい時間や求めるスキルを設定するだけで、条件にあった働き手が自動的にマッチングする
 - ・働き手はアプリをダウンロードし、本人確認書類を登録しておけば自分の好きな場所・時間に、応募・面接なしですぐに働くことができ、勤務終了後すぐに給与を受け取ることができる

■ 行政との連携事例

【岐阜県下呂市】
労働人口の減少が課題となる下呂市と業務提携に際する協力を継続。スキマバイトサービス「タイミー」の活用により人手不足の課題解決に向けた取り組み。
下呂市と民間で事業者向けの説明会を実施し、タイミーを有効に活用し人材確保を。タイミー上から求人を探し、応募。また、広報誌等の市内内コソシオンでも求人を実施する。まずは、農業分野において取り込みを開始し、その後、観光や分譲、医療、林業での活用を目指す



■ 会社概要

会社名 株式会社タイミー
所在地 〒195-7135 東京都港区新橋1丁目5-2 汐留アイセンター33階
代表取締役 小川 徹
設立年月日 2017年8月
WEBページ <https://corp.timee.co.jp/>

「働きたい時間」と「働いてほしい時間」をマッチングするスキマバイトサービス。働き手は働きたい条件を選定だけで、応募面談なしですぐに働くことができ、事業者は来て欲しい時間や求めるスキルを設定するだけで条件にあった働き手が自動的にマッチングする

ラクスル株式会社 RAKSUL

24時間対応のネット印刷サービス

- 課題**
- ・コストを重視するため、望まない納期や印刷回数で発生している
 - ・印刷業務の効率化についての課題

- 解決策・効果**
- ・制作物、印刷のコスト最適化
 - ・遠隔地の所属

■ 行政との連携事例

【東京都福祉保健局】
チラシ、冊子、ポスターなどの印刷物を発注がある。また、全国様々な市区町村の学校や学校、児童館等から、名刺、伝票、イベントチラシ、ポスター、イベント用品（グッズ・ウェア）などの発注を受けている



印刷物を「伝票、小ロット、短期間」で「発注できるネット印刷サービスを中心に様々な業務を期間」
・ラクスルは、橋中心とした印刷ECサービス、ラクスルメンバーはグッズなどの印刷ECサービスとして展開中

■ 会社概要

会社名 ラクスル株式会社
所在地 〒141-0021 東京都品川区上大崎2-24-9 アイシティビル
代表取締役 松本 恭徳
設立年月日 2019年9月1日
WEBページ <https://raksul.com/>

Sansan株式会社 sansan

アナログ情報のデジタル化で社会の働き方改革やペーパーレス化に貢献するDXサービス

- 課題**
- ・名刺・請求書・契約書は紙でのデータ授受が多く、管理が大変
 - ・アナログとデジタルデータが混在かつ部門毎に管理されているため効率化が課題

- 解決策・効果**
- ・機械の負荷なくアナログデータをデジタル化し、デジタルデータと合わせて一元管理することで業務を効率化しDXを推進可能
 - ・インターネットがあれば業務を行うことができるクラウドサービスであり、リモートワークなど多様な対応が可能

■ 行政との連携事例

【総務省省庁】
2020年に「省庁内の人材を共有し政策立案に活用。人事管理と経費管理の効率化、業務データの連携強化」の用途でSansanの導入事例あり。
2021年には地方経済産業局の職員へ部門を拡大。また、2022年に「2025年以降の大阪・関西のデジタル化の推進」の一環として大阪府のデジタル化の推進、管理業務を効率化する。また、Sansan名刺メールも導入済み



・Sansan: 名刺交換をはじめとした出会いの場である経営者と企業間の橋渡しを。業務効率化を働き方DXを推進するサービス
・Contract One: あらゆる請求書をオンラインで受け取り、組織全体の請求業務を加速するインボイス管理サービス
・Contract One: 契約書をデータ化し、会社で契約管理が活用できる契約DXサービス
・Sansan名刺メール: 紙/オンライン名刺を必要量だけ作成できるサービス

■ 会社概要

会社名 Sansan株式会社
所在地 〒150-0001 東京都渋谷区神宮前5-52-2 丸の内ビルビル1F
代表取締役 中村 昭弘
設立年月日 2017年6月11日
WEBページ <https://jp.sansan.com/>

株式会社コドモン CODMON

保育現場の業務省力化と質向上を支援する 保育・教育施設向けICTサービス

- 課題**
- ・保育・教育現場での職員の働き方改革、DXの実現
 - ・保護者の保育・教育施設利用における利便性向上
 - ・保育・教育サービスの質の向上

- 解決策・効果**
- ・【働き方改革】電話や手書きを中心とした業務をICTに切り替え、90〜95%の業務効率化を達成
 - ・【利便性・満足度向上】専用アプリにより保護者の連絡負担軽減を実現
 - ・【質の向上】上記により、保育・教育の質向上のための時間確保が実現可能

■ 行政との連携事例

行政との連携事例：
契約自治体 348/利用、公立施設 3,739
【東京都福祉保健局】
2020年にデジタル化推進事業を創設し行政DXの推進の一環として導入。東京都福祉保健局の保育・教育施設（児童館）と乳幼児から児童施設まで、市内全ての公立保育・教育施設で導入
【山形県教育庁】
公立13校で児童館体制の事業のため導入。現在は保育の質向上に向けて保育ドキュメンテーションを積極的に活用し、アンケートを通じて保護者満足度の調査も実施



・保育現場の業務省力化と質の向上を支援する保育・教育施設向けシステムを提供
・全施設管理や保護者との連絡、保護ドキュメンテーション等の効率化を実現
・ICTサービスをオールインワンで提供しており、全施設で48時間24時間サービスを提供。全国導入数は2023年3月時点で14,038施設

■ 会社概要

会社名 株式会社コドモン
所在地 〒108-0073 東京都港区三田3丁目B13-16 三田AMTビル3F
代表取締役 小池 義典
設立年月日 2018年11月7日
WEBページ <https://www.codmon.co.jp/>

公共市場参入によって得られるメリット

14

公共市場の参入には、
スタートアップが求める明確なメリットがあります。

参入障壁が比較的低い

- 入札による参入は実績を作りやすい
- 発注情報が開示されるため、事前の営業をせずとも提案機会を確保できる
- 一般競争入札などは価格勝負で受注実績を作れるため、実は大手企業より中小企業が参入しやすいケースも多い

ブランディングが向上する

- 自治体との取引実績は会社の信用度向上につながる
- 自治体実績があることで大手企業へのアプローチもしやすくなる

キャッシュ・LTVを加工確保しやすい

- キャッシュ及びLTVを確保しやすい
- 民間企業に比べ一度受注をすると長期の契約や継続的な発注に繋がりがやすい
- 支払い期日に確実に支払いが行われるため自治体との取引はキャッシュフローなど経営の安定化につながる

Chapter1

公共営業の仕組み

公共市場における入札の仕組み

行政機関は市民の税金で運営されているため、公正性と透明性を確保した事業者選定が求められ、原則として入札による選定を実施します。

入札の流れ

行政機関が公示した案件へ事業者が入札



民間企業

①入札



②発注



行政機関

入札案件の種類

2種類に大別

物品・役務

物の売り買いやサービス等を提供する案件。
ITシステムの導入、プロモーション、清掃、コンサルティングなど多岐にわたる。

建設・工事

建物の修繕や設置、橋の修繕工事等を行う案件。
公共施設の屋根やトイレの修繕など小さな工事案件は中小企業の参加も多い。

公共市場における入札の種類

入札は役割・目的に応じて4種類に分類されます。一般競争入札は「金額」が主要な判断基準となるため、スタートアップが参入しやすい形式です。

一般競争入札

発注機関が入札情報を公示することで不特定多数の事業者の参加を募り、その中から最も安価な提案を実施した事業者と契約を締結する入札形式です。物品の購入等で多く見られます。

参加資格を有しているすべての事業者が参加することが可能で、もっともハードルが低い入札形式です。

参照 | 一般競争入札とは？一般競争入札の仕組みからメリット・デメリットまで解説 | Nehan株式会社

プロポーザル (企画競争)

自社の提案の質、技術力、事業者の経験といった要素をもとに発注有無が判断されることが大きな特徴です。

提案の質、技術力、事業者の経験が問われるため、企画力を伴う業務で利用されることの多い方式です。

一般競争入札では「金額」が発注有無を左右しますが、プロポーザルはそれとは対照的です。

参照 | プロポーザル(企画競争入札)の仕組みとは？【メリット・デメリットまで解説】 | Nehan株式会社

指名競争入札

発注機関が特定の企業を指名し、指名された業者の中から最も安価な条件提示を実施した企業と行う方式です。

契約の内容上、一般競争入札が適当でない案件の場合や、競争する企業が少ない案件等で適用されます。

参照 | 指名競争入札とは？一般競争入札など他の入札形式との違いも解説 | Nehan株式会社

随意契約

競争入札によらずに任意(随意)で決定した相手と契約を締結する方式です。競争の仕組みとは別に認められているのが随意契約であり、「地方自治法施行令第167条の2第1項」、もしよく利用する場合には「地方公共団体企業法施行令第21条の14」の第1号から第9号の規定に該当する場合に限り、利用が認められています。

参照 | 随意契約とは？随意契約の仕組みからメリット・デメリットまで解説 | Nehan株式会社

公共機関の意思決定プロセス

公共機関の案件は、そのプロセスの複雑さや期間を考えると、まさに究極のエンタープライズセールスと言えます。



行政機関

比較検討

予算編成

財務局査定

議決・入札公示



民間企業

行政機関との
リレーション構築

予算化提案

参考資料作成

入札参加

- ニーズ、課題の把握
- 受注に向けて影響力のあるキーマンとの接点構築

- ニーズを満たす自社製品の予算化に向けた提案
- 予算枠の獲得のための営業

- 入札公示段階で自社が獲得できるよう、見積書・仕様書等の参考資料の作成

- 公示された入札への参加
- そのほか自社が参加しうる入札情報の収集・参加

Chapter1

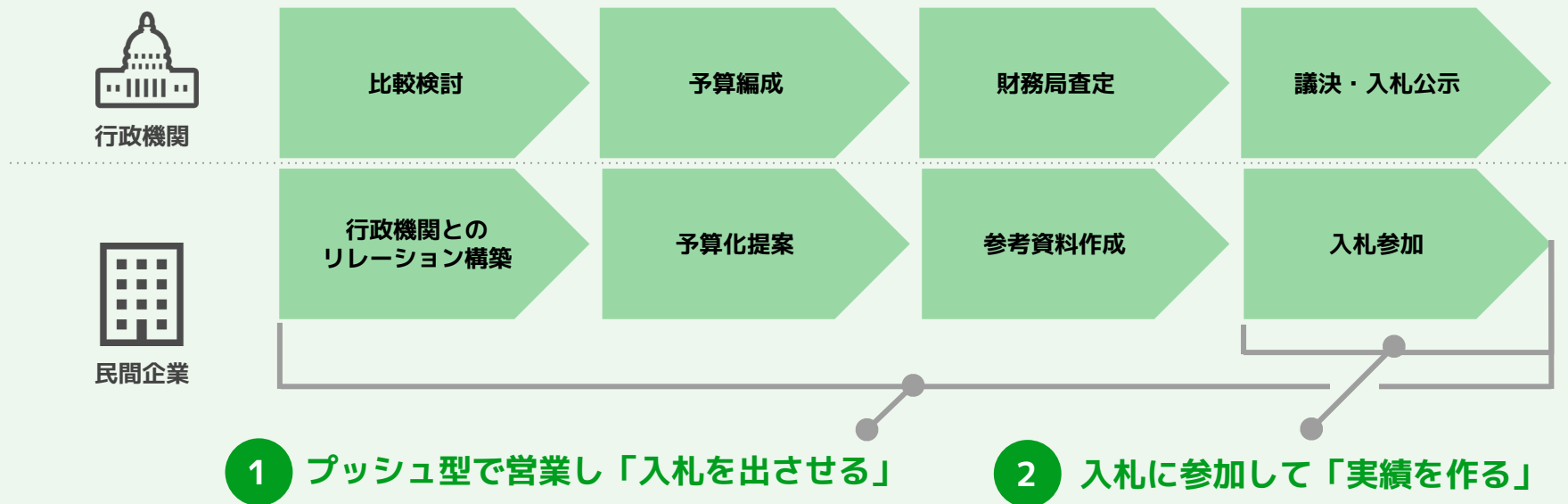
公共機関から受注を得るための 2つのアプローチ

公共案件の受注を獲得するための2つのアプローチ

20

公共案件の営業は「まずは実績を作る＝入札参加する」

「入札を出させる営業」とに大別されます。



入札に参加して「実績を作る」

21

一般競争入札は価格の安さが重視されるため、実績作りに最適な入札です。
特に自治体は先例主義が強く、過去実績が発注の重要なポイントとなります。

プッシュ型で営業し「入札を出させる」

入札に参加して「実績を作る」

01

分析



自社のサービス領域の
入札/落札情報を確認
し、動向を把握する

02

入札参加



公示を確認し入札に参
加する

03

受注



公共機関による入札参
加企業の比較・検討
後、受注が確定する

プッシュ型で営業し「入札を出させる」

22

事前に自治体にアプローチ・提案することで、入札案件化する時点から
関与できるため、優位に入札を進めることができます。

プッシュ型で営業し「入札を出させる」

入札に参加して「実績を作る」

01

分析



自社のサービス領域の
入札/落札情報を確認
し、動向を把握する

02

アプローチ



類似事例のある自治体
にアプローチする

03

提案



入札公示に向けて、自
社が有利になる仕様・
予算を提案する

04

入札参加



公示を確認し入札に参
加する

05

受注



公共機関による入札参
加企業の比較・検討
後、受注が確定する

入札情報の探し方

23

膨大な情報の中から自社に適した案件を見つけるために、
入札情報を収集できるツールの活用がおすすめです。

自社に適した入札を決定するまでに、
膨大な入札情報を確認する必要がある

自社のサービス領域の
入札情報を確認する

入札・落札情報から、発注
元・受注企業を確認する

落札情報から、金額・役務
期間を確認する

入札する案件を決定する

入札情報収集ツールの活用で効率化

自社に適した入札情報をレコメンドする「Labid」



- 全国の入札情報を一元管理
- AIの活用で仕様書の読み込みにかかる時間を短縮し、迅速な意思決定をサポート
- 案件情報から自社にあった入札情報をレコメンド。

運営：Nehan株式会社

まとめ

01 理解

- 行政特有の商習慣「入札」と、意思決定プロセスを理解する
- 自治体営業は究極のエンタープライズセールスと位置付け、短期では成果が出づらい領域であることを理解して、腰を据えて取り組む

02 実践

- 一般競争入札における小規模案件からスタート。参入のハードルは比較的低いため、まずはチャレンジすることが重要
- まずは、大きな売上・利益を期待せず「実績」を積み上げる。実績を積み上げることで問い合わせの増加・信頼の向上が期待できる

03 長期

- 公共案件は、長期契約になることが多いため、担当者との関係性をしっかりと作る
- 追加案件、他部署、他自治体への横展開も見据えたコミュニケーションをとる

公共営業（BtoG）のご支援に関しても、
実績を取りそろえております。

インサイドセールスにお困りの際は
お気軽にお問い合わせください。

🔍 セールスリクエスト |

検 索

<https://www.sales-request.com/#service>



会社名	株式会社セールスリクエスト
代表	代表取締役 原 秀一/Hara Shuichi
設立	2019年4月
所在地	東京都世田谷区駒沢公園 1-1 Tote 駒沢公園 307
事業内容	インサイドセールス代行 Salesforceコンサルティング
顧問弁護士	法律事務所LEACT 弁護士 酒井 貴徳 / 荒木 峻
ISMS認証取得	当社は、「営業及びセールスフォース構築、コンサルティング業務」の範囲で、ISMSの国際規格「ISO/IEC27001:2022」の認証を取得しています。 