官公庁のお仕事を受注しよう

官公庁案件の市場規模

日本の官公庁案件市場は年間25兆円規模を誇り、中小企業向け案件も5兆円以上含まれます。

官公庁案件全体の規模

官公庁案件市場は、日本国内で年間25兆円以上の規模があり、経済全体に大きな影響を与えています。

中小企業向け案件

中小企業が参入できる官公庁案件の市場規模は5兆円以上で、さまざまな参入機会があります。

中小企業の参入状況

中小企業は制度と施策により参入の機会が増加しています。

01

全省庁統一資格制度

全省庁統一資格制度により、企業の規模や実績に応じた格付けが行われ、AからDランクまであります。中小企業はDランクを活用し案件を受注しやすくなっています。

02

中小企業向け特別施策

国は中小企業が参入しやすい環境整備として、中小企業を優先する施策を実施しています。これにより、清掃業務やデータ入力など競争の少ない案件を受注しやすくしています。

官公庁案件の成功事例

中小企業が官公庁案件を活用し、全国展開や安定収益基盤の確立に成功した事例があります。

01

地元特産品の全国展開

地元の食品加工業者が自治体との契約を通じて特産品を全国に流通させ、事業拡大を実現しました。これにより、地域の知名度と売上が大幅に向上しました。

02

IT企業の収益基盤強化

地方自治体のシステム更新業務を受託したIT企業が、安定した収益基盤を確立しました。これにより、新規プロジェクトへの投資が可能になりました。

官公需適格組合の活用

官公需適格組合を活用することで、小規模な中小企業も大規模案件への参加が可能になります。

組合の役割

官公需適格組合は、単独では資源が不足する企業同士を結びつけ、共同で入札を行い大規模案件を受注可能にする組織です。

具体的事例

例として、50社以上の小規模なIT企業が組合を形成して地方自治体の大型システム構築案件を共同受注しました。

官公庁案件に参入するメリット

官公庁案件は確実な入金と営業活動が不要なため、中小企業にとって安定した成長機会です。

確実な入金

官公庁との契約で、支払いは法的に保証されており、資金回収リスクがありません。これにより資金繰りが安定し、事業計画が立てやすくなります。

営業活動不要

入札形式のため、通常の営業活動が不要であり、人手やコストを営業以外の業務に集中できます。これにより効率的な経営が実現可能です。

官公庁案件のデメリット

官公庁案件には厳格な仕様の適応や長い支払いサイトなどのデメリットがあります。

01

厳格な仕様への適応

官公庁案件は細部まで規定された仕様に応じる必要があります。これにより企業の柔軟性が制限され、新たな技術や独自のアプローチの導入が困難になる場合があります。

02

長い支払いサイト

支払いが保証されている一方で、官公庁案件の支払いサイトは通常、3ヶ月以上です。このため、資金繰りに影響を及ぼす可能性があり、資金計画が重要です。

小さな企業でも参加できるの？

全省庁統一資格制度により、中小企業がDランクやCDランク限定案件で競争可能になりました。

01 企業規模に基づく格付け

全省庁統一資格制度では、企業の規模や実績に基づいてAランクからDランクまで格付けが行われます。中小企業は主にDランクに位置付けられ、大企業と同じ土俵で競争しなくて済みます。

02 中小企業向けのDランク限定案件

Dランク限定案件は中小企業のみが参加可能で、大企業の参加を排除しています。この仕組みにより、公平な競争が促進され、中小企業の受注機会が増えます。

官公庁の中小企業支援施策

官公庁は目標契約比率や地域密着型案件の優先発注施策を通じて、中小企業の受注機会を増やしています。

目標契約比率の設定

官公需法に基づき、官公庁は中小企業との契約比率目標を毎年度設定しています。2024年度の目標は全契約の61%となっています。

地域密着型案件

地方自治体は中小企業の育成を目的に、地域密着型の案件を中小企業に優先的に発注する施策を行っています。

簡易入札方式の導入

官公庁の50万円以下案件で導入される簡易入札方式により、中小企業が参加しやすくなっています。

50万円以下の案件

官公庁は50万円以下の小規模な案件に対して、手続きが簡単な簡易入札方式を採用しています。これにより、中小企業の参入ハードルが低くなります。

中小企業の参入促進

この簡易入札方式は複雑な手続きを簡素化し、少ないリソースで中小企業が参加しやすくすることで、多くの中小企業の参入を促進しています。

官公需適格組合の活用

中小企業が単独では難しい案件にも、官公需適格組合を活用することで共同受注が可能になります。

01

官公需適格組合とは

官公需適格組合は、中小企業が連携して官公庁案件に挑戦するための組織です。この組合を活用することで、リソースを共有しながら大型案件への参加が可能になります。

02

活用のメリット

官公需適格組合を利用することで、中小企業単独では受注が難しい大規模案件にも参加できます。また、組合内でノウハウやリソースを共有でき、効率的に受注活動を進められます。

電子入札システムの導入で入札手続きが効率化され、中小企業が官公庁案件に参加しやすくなりました。

01

手続きの効率化

電子入札システムにより、紙の書類作成や郵送が不要になり、手続きが簡略化されました。また、エラーも減少し、時間とコストの削減が可能です。

02

地方中小企業の参加促進

インターネット環境さえあれば地方でも瞬時に入札が可能となり、地域格差が是正されました。地方の中小企業でも公平に競争できる場が提供されています。

当事務所の取り組み

当事務所では、中小企業が官公庁案件に参入しやすくするための包括的なサポートを提供しています。

事前調査

入札参加資格の取得前に、クライアント企業が参加できる案件を徹底的に調査しています。これにより、無駄な手続きを省き、効率的な入札準備を支援します。

資格取得サポート

入札参加資格の申請手続きを一括でサポートし、クライアント企業の手続き負担を軽減します。専門的な知識を用いて、スムーズな資格取得を実現します。

案件探しと入札支援

適切な案件をクライアント企業に紹介し、その後の入札書類の作成から契約後の相談までをサポートします。一貫した支援体制で中小企業の競争力を向上させます。

官公庁案件のメリットとデメリット

官公庁案件には確実な入金や広告宣伝費の不要などのメリットがありますが、仕様対応や支払いサイトの長さに注意が必要です。

広告宣伝費不要

官公庁案件の獲得には営業活動が不要です。これにより、広告宣伝費を抑えられ、コスト削減が可能です。特に、営業リソースの少ない中小企業にとっては大きな利点です。

確実な入金

官公庁との契約は支払いが保証されており、確実性が高いです。このため、資金繰りが安定するという大きなメリットがあります。中小企業にとって資金繰りの安定は非常に重要な要素です。

仕様対応と支払いサイト

官公庁仕様に対応する必要があり、さらに支払いサイトが長い場合があります。契約完了から入金まで数カ月を要することもあるため、資金繰りの計画が求められます。

中小企業が官公庁案件に参入しやすくなっている背景とその実施理由について詳述します。

全省庁統一資格

全省庁統一資格制度により、中小企業は企業規模に基づいたランクで公平に競争できる機会を提供されています。また、Dランク限定の案件が増えています。

中小企業支援施策

官公需法に基づき、中小企業との契約比率目標が毎年度設定され、中小企業を優先した案件も増加しています。地域密着型案件の優先発注が進められています。

参入を促進する取り組み

簡易入札方式や官公需適格組合の活用、および電子入札システムの普及により、手続きの効率化と参入しやすさが向上しています。

中小企業向けに設定された全省庁統一資格

全省庁統一資格制度により、中小企業が官公庁案件に参入しやすくなりました。

CDランク限定案件

CDランク限定案件では、中小企業に加えて、小規模の大企業も参加可能です。これにより、企業規模に応じた受注機会が提供され、幅広い企業が参入できるようになっています。

Dランク限定案件

Dランク限定案件では、大企業の参加を排除し、中小企業間での競争が促進され、受注機会が増加しました。これにより、中小企業が公平な競争環境で入札に参加できるようになっています。

制度の概要

全省庁統一資格制度では、企業の規模や実績に基づいてAからDランクまで格付けが行われます。このシステムは、中小企業支援を目的として設計されています。

中小企業の参入を促進する具体的な取り組み

官公庁は中小企業の参入を促すため、簡易入札方式、官公需適格組合、電子入札システムを導入しています。

Our Goal 01

簡易入札方式

官公庁は50万円以下の小規模案件に対して簡易入札方式（見積オープンカウンター）を導入し、手続きを簡素化しています。これにより、中小企業が参加しやすくなっています。

Our Goal 02

官公需適格組合

単独での参加が難しい中小企業でも、官公需適格組合を活用し共同受注が可能になります。この仕組みにより、大型案件への参入がしやすくなっています。

Our Goal 03

電子入札システム

官公庁は電子入札システムを普及させています。これにより、入札手続きがインターネットを介して行え、地方の中小企業でも時間や距離の制約を受けずに入札に参加できます。

当事務所の取り組み

当事務所は中小企業の官公庁案件参入を支援するため、事前調査、資格取得サポート、案件探しと入札支援を提供します。

Our Goal 01

事前調査

入札参加資格取得前に、クライアント企業が参加可能な案件を徹底的に調査し、効率的な参入を実現します。これにより、不必要な手続きを減らし、コストを削減します。

Our Goal 02

資格取得サポート

入札参加資格の申請をワンストップでサポートし、複雑な手続きの負担を軽減します。なるべく早く資格を取得できるように、クライアントに適切なアドバイスを行います。

Our Goal 03

案件探しと入札支援

案件の絞り込みから入札書類の作成、さらには契約後の相談まで幅広くサポートします。中小企業が効果的に案件を獲得し、成功の可能性を最大化することを目指しています。

官公庁案件のメリットとデメリット

官公庁案件には確実な入金が保証されるメリットがある一方で、仕様の適応が求められるデメリットも存在します。

メリット

官公庁案件の最大のメリットは、確実な入金が保証されることです。資金繰りの安定に寄与し、中長期の経営をサポートします。

デメリット

官公庁の求める仕様や基準に対応する必要があり、特に新規参入企業にとっては参入障壁が高くなります。

参入の障壁と克服のためのアプローチ

1. 中小企業が直面する参入障壁

過去の取引実績がない中小企業にとって、官公庁案件への新規参入は非常に困難です。

実績の欠如

多くの官公庁案件では、過去の取引実績が必須条件とされています。この条件が、中小企業の新規参入を妨げる大きな障壁となっています。

信用不足

官公庁は信頼性を重視するため、実績のない企業への発注を躊躇します。このことが、新参企業にとって大きなハードルとなります。

1. 中小企業が直面する参入障壁

専門性が高い案件では特定の許認可が必要であり、取得には時間と費用がかかる。

特定許認可の必要性

PマークやISO認証などの特定の許認可は、品質やセキュリティを保証するために必要です。これが中小企業にとって大きな参入障壁の一つとなっています。

許認可取得のコスト

許認可の取得には、多額の費用と長い時間がかかります。例えば、ISO認証を取得するには、コンサルティング費用や登録費用が必要です。

1. 中小企業が直面する参入障壁

官公庁案件の厳密な仕様や基準に合わせる負担が、中小企業の参入を難しくします。

厳密な仕様の遵守

官公庁案件では、具体的な仕様や仕様書を遵守する必要があり、これに従うためのリソースが不足している中小企業にとって大きな負担となります。

基準適合の負担

官公庁案件には、品質やセキュリティ基準などを満たすことが求められます。これに加えて、管理体制の整備や、適合証明の取得も必要です。

2. 障壁を克服する方法

実績不要または少ない案件を優先し、段階的に取引実績を構築することが重要です。

実績不要な案件の選定

最初は実績不要または少ない案件に絞り込み、中小企業が無理なく参入できる案件を見つけましょう。これにより、初めての取引を実現しやすくなります。

徐々に実績を積む

小規模から始めて、実績を積み重ねることで、徐々に大きな案件にも挑戦できるようになります。この方法で信頼関係を築くことが可能です。

2. 障壁を克服する方法

段階的な許認可取得で強みを最大限活かし、対応可能な案件範囲を広げることで障壁を克服する。

強みを活かす許認可取得

まず自社の強みを活かせる分野で必要な許認可を取得します。これにより、特定の案件への対応が可能となり、初期の参入がしやすくなります。

段階的な許認可展開

初期の許認可取得後、さらに多様な案件に対応するための追加の許認可を段階的に取得します。これが、中小企業の取引範囲を広げる基盤となります。

許認可取得のメリット

許認可を取得することで、官公庁案件に参入しやすくなるだけでなく、信頼性が向上し競争力も強化されます。これが長期的な成長を支えます。

2. 障壁を克服する方法

専門家のサポートを受けることで、中小企業は許認可取得や取引実績の構築を効率的に進めることができます。

専門家の知識と経験

専門家のサポートにより、複雑な許認可手続きや規制に対応できるため、必要な時間とリソースを削減できます。

効果的な取引実績の構築

専門家のネットワークを活用して、取引を効率的に進展させることで、確実に官公庁案件の実績を積むことが可能です。

2. 障壁を克服する方法

官公庁の厳密な仕様に対応するために、外部パートナーおよび業務委託を活用する方法とその効果を解説します。

外部パートナーの活用

外部パートナーを活用することで、特定の専門知識や技術が不足している部分を補完できます。これにより、官公庁の厳密な仕様にも対応可能です。

業務委託のメリット

業務委託を利用することで、予算の効率的な運用とプロジェクトの迅速な対応が可能になります。リソースを最適に活用し、クオリティを維持できます。

行政書士事務所ができること

当事務所の支援サービス

当事務所はPマーク取得、許認可取得、資金調達、案件マッチングで貴社の成功を全力で支援します。

Pマーク取得

情報管理の強化に役立つプライバシーマークの取得を通じて、官公庁案件参入のための信用力を向上させます。

各種許認可の取得

ISO認証や産業廃棄物収集運搬業許可など必要な許認可を一括してサポートし、参入障壁を克服します。

資金調達支援

事業計画書の作成支援により、金融機関からの融資を確保し、資金繰りの不安を解消します。

案件マッチング

クライアント企業に最適な案件を探し、初めての企業でも官公庁との取引実績を積むことが可能です。

成功事例：小さな一歩が大きな成果に

小規模な官公庁案件からスタートし、信頼を築くことで大規模案件へと発展した具体例です。

食品加工業者の成功

食品加工業者は、地元自治体の小規模な物品調達案件を受注し、実績を重ねました。その結果、後に全国規模の案件を獲得することができました。

ITサービス企業の成功

ITサービス企業は、Pマーク取得支援を受け官公庁のシステム保守業務を受注。その後、ISO認証取得でさらに大規模案件へと参入しました。

中小企業へのエール ～官公庁案件に挑戦する意義～

官公庁案件への挑戦は、中小企業にとって安定した収益基盤を築き、信頼性と成長の機会を提供します。

01 安定した収益

官公庁案件の支払いは保証されており、長期的なキャッシュフローの安定が見込めるため、中小企業にとって大きなメリットです。

02 信用力向上

官公庁との取引実績を持つことは企業の信頼性を高め、民間市場でも優位性を持ちやすくなります。

03 新たな市場への挑戦

官公庁案件は物品調達や役務提供、委託業務など多岐にわたるため、新たな分野に進出する足掛かりとなります。

経営者様への具体的なアクションプラン

自社の強みを分析し、小規模な案件から始め、許認可を取得し、専門家の支援を活用するステップを提案します。

自社の強みを分析

自社の製品やサービスの強みを明確にしましょう。これは官公庁案件の選定において非常に重要な基準となります。具体例を用いて分析を深めることが重要です。

小規模な案件から始める

比較的簡単に参入できる小規模な案件から始めましょう。小さい成功を積み重ねていくことで、取引実績を増やすことができます。まずは小さな一歩を大切に。

許認可を取得し専門家支援を活用

PマークやISO認証などの許認可を段階的に取得することが重要です。そして、必要な段階で専門家の支援を受け、スムーズに手続きを進めましょう。

官公庁案件がもたらす未来

官公庁案件は企業の安定収益と信用向上を促進し、地域社会への貢献と長期的パートナーシップを構築します。

01

安定収益と信用向上

官公庁との取引により、企業は安定した収益を確保できます。また、官公庁との取引実績は企業の信用力を向上させ、民間市場でも優位性を持てる要因になります。

02

地域社会への貢献

官公庁案件は地域経済の活性化や雇用創出につながります。地方自治体の案件を受注することで、地域社会に直接的な貢献ができ、地域との良好な関係も築けます。

最後に：読者へのメッセージ

小さな一歩を踏み出し、官公庁案件に挑戦することで、成長と安定した未来を築きましょう。

専門家の支援を活用

官公庁案件への挑戦には多くの手続きや準備が必要です。専門家の支援を受けることで、確実にそして効率的に準備を進めることができます。当事務所はそのサポートを全力で提供します。

小さな一歩から

官公庁案件への挑戦は、最初は難しく感じるかもしれません。しかし、最初の小さな一歩を踏み出すことで新しい道が開けるのです。継続的な挑戦が成長と成功へとつながります。

成長と安定した未来

官公庁案件を成功させることで、企業の成長と安定した未来を手に入れることができます。これが企業の信用力向上や長期的なビジネスチャンスに繋がります。