WizBiz株式会社

オンラインセミナー

中小事業者の98%がまだ参入していない新規販路

約6.5兆円市場
「国との取引」で売上を伸ばす方法



講師
WizBiz株式会社 取締役 マーケティング部長
森坂 智行

WizBiz株式会社は2024年 TOKYO PRO Market 上場

このセミナーでお伝えしたいこと

1

そもそも中小事業者と国との取引とは？その仕組について

まず「国との取引」について網羅的に情報をお伝えします。これから攻める相手の情報無くして取引は勝ち取れません。

2

国との取引にはどのようなアクションが必要か？

実際に国と取引するために、私達中小事業者が何をしなければならないのか？本日セミナーをご参加された皆さまが「明日から何をすればいいのか」を明確にします。

3

成功確率を高めるために必要なこと

せっかくのチャレンジ、少しでも成功確率を高めたい。やるべきことを整理します。

4

WizBizの官公庁ビジネス支援サービスのご紹介

WizBizが提供しているオンリーワンの官公庁ビジネス支援サービスについてご紹介いたします。

このセミナーでは膨大な情報をお伝えします

本日のセミナーレジュメは

100ページ超

通常1時間程度のセミナーレジュメは多くても30ページですが・・・

できるだけ分かりやすく1時間以内でお伝えできるように設計しましたが、それでも一般的なセミナーの**3倍近い情報量**があります。

国との取引について必要な情報をすべて盛り込んだセミナーは、このセミナーしかありません（ネットで検索していただいても他にはヒットしません）。

オンラインセミナーで1時間集中して聴き続けるのは難しいものです。とはいえ最初から最後まで漏らさず視聴いただけましたら、必ず貴社の新販路開拓のプラスになると思います。

ぜひ貴社の新販路開拓にお役立てください

アンケートご回答者向けプレゼント

PDF＆動画

100ページ超のレジュメ完全版
&
国への新規開拓重要ポイント解説動画

本日投影している完全版レジュメデータ（PDF）。
国との取引方法を網羅した新規開拓マニュアルとしてもお使いいただけます。

WizBiz株式会社について

2010年創業
2024年 東証 TOKYO PRO Market に上場。

中小事業者経営者を応援
中小事業者、個人事業主、フリーランスを応援しています。

ビジネスマッチング
様々なビジネスマッチングサービスを展開。

BizOn! アプリ
毎日5人の経営者と出会える・スマホアプリ「BizOn!」を運営。経営者・個人事業主の登録者数約2万人。

資料ダウンロードサービス
経営に役立つ各種資料が無料でダウンロードできる「WizBiz資料ダウンロード」を運営。

セミナー
月間50タイトル以上の経営者向けセミナーを開催。

WizBizは中小事業者と国との取引を最短ルートで実現するパートナーです。

講師：森坂智行の自己紹介

講師

森坂 智行

WizBiz株式会社 取締役マーケティング部長

8年前から中小事業者の官公庁ビジネス支援活動に携わる。
国に対する新規開拓営業活動（訪問営業）も自らで取り組み、契約獲得に漕ぎ着けた経験を持つ。
入札にも積極的に参加。国との取引に関してはあらゆる手法を実行しています。

セミナーでお伝えしたいこと

実践に基づいたリアルな情報をお伝えすることを心掛けています。

今回「国との取引をどう進めれば良いのか分からない」官公庁ビジネス初心者の皆様をイメージして、本セミナーを企画しました。

本日最後まで視聴いただき「官公庁ビジネスの進め方がクリアになった！よく分かった」と仰っていただけるよう、一生懸命お話をさせていただきます。

何卒よろしくお願い申し上げます

自己診断：あなたはどのタイプ？

現在抱えているお悩みはどれですか？ご自身の状況に近いものをお選びください。

A

自社が国と取引できる対象なのか不安

「うちのような商材やサービスでも国に売れるのだろうか？」

→ Part #2 業種別10例で解決

B

何から始めればいいか分からない

「入札などの仕組みが複雑で、具体的な手順がわからない…」

→ Part #3 少額随意契約で解決

C

資格は持っているが国と取引したことはない

「全省庁統一資格は取ったけれど、どう営業すればいいか不明…」

→ Part #5 WizBizの解決策

本セミナーで全てに答えます ＝ 最後まで安心してご参加ください

Part #1

官公庁とどうやって取引する？

国の予算・組織・取引の仕組み

国には予算がある（官公需予算）

国は中小事業者との間で商取引を行うため、1年間で中小事業者に支払うお金を予算として組んでいる。
これを「官公需予算（かんこうじゅよさん）」と言う。私達はこれを狙うべき。

令和8年度官公需予算

6兆4,572億円

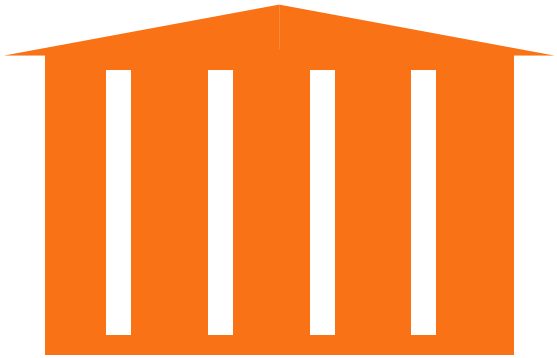
中小企業庁発表資料より

ここ数年は5兆円台を維持していた。そして昨対5,000億円アップで今期は6兆円台に！

予算は毎年増減はしても、5～6兆円台の規模で安定している。
いきなり激減したりはしない。

官公需（かんこうじゅ）とは

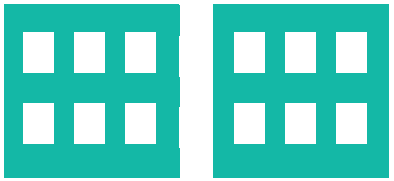
【官公需】＝ 公共調達のこと



国（官公庁・独立行政法人など）

お金を支払う

物品・サービス・工事



民間企業（中小事業者含む）



【官公需法】

昭和41年制定の法律（中小事業者基本法第23条）。
中小事業者の受注機会増大の施策を毎年定めている。

つまり、法律で

国は中小事業者と取引しなければならない

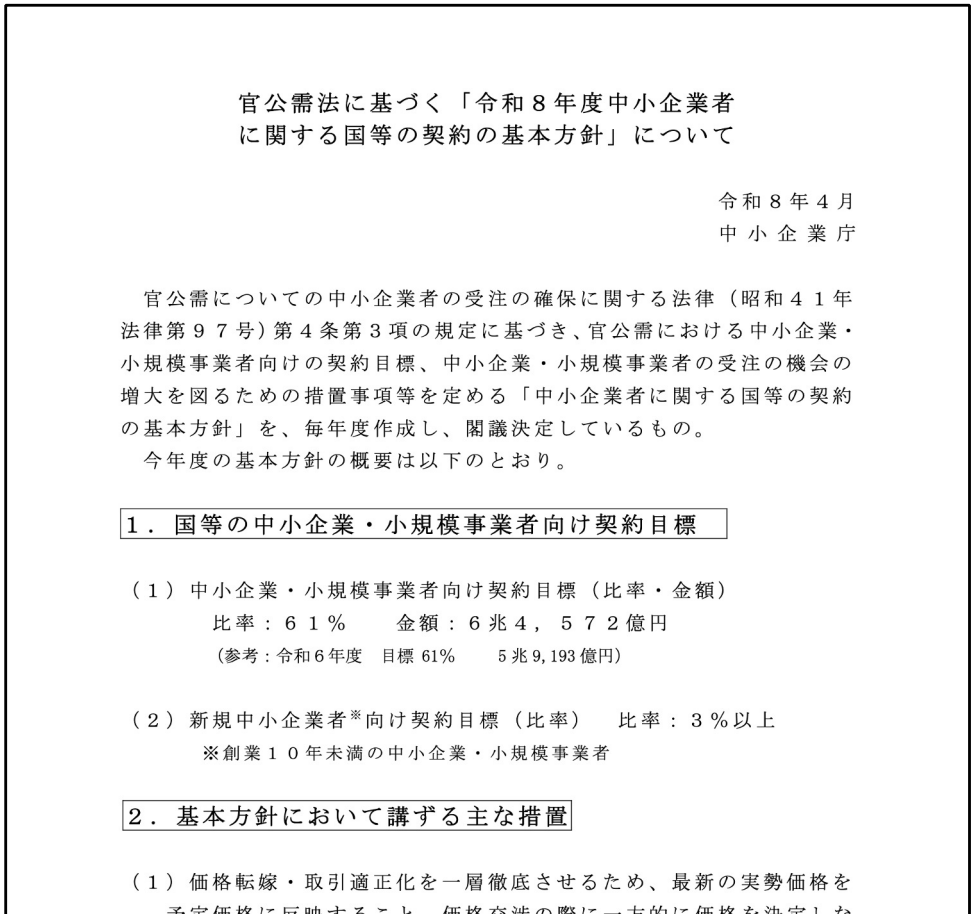
と定められている。

（大企業とばかり取引しては駄目ですよ！）

出典：関東経済産業局ホームページ、デジタル庁「e-Gov」資料を参考に作成

6兆4,572億円の予算
詳細はどこで見られる？

左のQRコードから下記PDFの
ダウンロードが可能



官公需法に基づく「令和８年度中小企業者
に関する国等の契約の基本方針」について

令和８年４月
中小企業庁

官公需についての中小企業者の受注の確保に関する法律（昭和４１年法律第９７号）第４条第３項の規定に基づき、官公需における中小企業・小規模事業者向けの契約目標、中小企業・小規模事業者の受注の機会の増大を図るための措置事項等を定める「中小企業者に関する国等の契約の基本方針」を、毎年度作成し、閣議決定しているもの。
今年度の基本方針の概要は以下のとおり。

１．国等の中小企業・小規模事業者向け契約目標

（１）中小企業・小規模事業者向け契約目標（比率・金額）
比率：６１％　　金額：６兆４，５７２億円
（参考：令和６年度　目標 61%　　5兆9,193億円）

（２）新規中小企業者※向け契約目標（比率）　比率：３％以上
※創業１０年未満の中小企業・小規模事業者

２．基本方針において講ずる主な措置

（１）価格転嫁・取引適正化を一層徹底させるため、最新の実勢価格を

中小事業者向け予算は全体の

61%

6兆4,572億円

大企業・中堅企業との取引予算は
上記予算とは別に組まれている

創業10年未満企業向け予算（目標）

3%以上

約1,937億円

創業10年未満の
中小事業者との取引目標

狙うべきは国。地方自治体ではない

公的機関

国

中央省庁・独立行政法人など

◎ 狙うべき先

公的機関

地方自治体

都道府県・市区町村

× 優先順位低い

本セミナーでは「国」にフォーカス。次のスライドでその理由を解説

なぜ地方自治体は優先順位が低いのか？

地方自治体は「攻略が難しい」（地方自治体＝都道府県・市区町村）

1 予算規模が小さい

国との比較で言うと、地方自治体は予算規模がとても小さい。新規開拓の鉄則は「お金を持っているお客様にアプローチすること」。貧乏なお客様はターゲット外（失礼な表現お許しを）。

2 競合が多い

地方自治体にアプローチしようと考えている中小事業者が大変多い。

3 誤った認識

国との取引はイメージできないが、地方自治体だったら取引できるのでは？という考えが多い。身近な存在なのでそう感じる。

4 結果：競争激化

結果、競争が激しいのが地方自治体ビジネス。

なぜ狙うべきは国なのか？

4つの優位性 — 国が中小事業者にとって最良のターゲット

1 競合は非常に少ない

国と取引できる中小事業者は全業種のうち2%もいない（建設関連は除外）。貴社の同業者の98%はライバルではない。

2 発注先が多い

どこの都道府県でも、地方自治体より国の公的機関の数が多い。

3 予算金額が大きい

地方自治体と比較して国の予算金額は大きい。「お金持ちのお客様」⇒それが国。

4 法律の後ろ盾

そして中小事業者と取引すべしという法律がある。

国の公的機関・行政機関（中央省庁）

省（府）	管轄する庁、外局など	委員会、独立行政法人等
内閣府	宮内庁、警察庁、金融庁、消費者庁、デジタル庁、こども家庭庁など	公正取引委員会、国家公安委員会、個人情報保護委員会、カジノ管理委員会、国立公文書館など
総務省	消防庁など	公害等調整委員会、情報通信研究機構、統計センター、宇宙航空研究開発機構など
法務省	最高検察庁、高等検察庁、地方検察庁、出入国在留管理庁、公安調査庁、法務局、矯正管区、刑務所、少年院、拘置所、少年鑑別所など	日本司法支援センター（法テラス）など
外務省	ー	国際交流機構など
財務省	国税庁、財務局、税関、税務署など	造幣局、酒類総合研究所、日本政策金融公庫など
文部科学省	スポーツ庁、文化庁など	大学入試センター、国立博物館、理化学研究所、高等専門学校など

国の公的機関・行政機関（続き）

省（府）	庁、外局など	委員会、独立行政法人等
厚生労働省	医政局、健康局、労働基準局、雇用均等・児童家庭局、老健局、ハローワークなど	医薬基盤・健康・栄養研究所、医薬品医療機器総合機構、国立病院機構、国立がん研究センター、国立循環器病研究センター、年金積立金管理運用独立行政法人など多数
農林水産省	林野庁、水産庁、農政局など	家畜改良センター、農畜産業振興機構、水資源機構など
経済産業省	資源エネルギー庁、特許庁、中小企業庁、経済産業局など	日本貿易振興機構、日本原子力研究開発機構、商工組合中央金庫など
国土交通省	観光庁、気象庁、海上保安庁、運輸安全委員会、地方整備局、北海道開発局、地方運輸局、地方航空局、航空交通管制部など	国土地理院、土木研究所、航空大学校、都市再生機構など
環境省	ー	国立環境研究所など
防衛省	防衛装備庁、陸上自衛隊、海上自衛隊、航空自衛隊など	防衛研究所、防衛大学校、自衛隊中央病院、駐留軍等労働者労務管理機構など
裁判所	最高裁判所、高等裁判所、地方裁判所、家庭裁判所、簡易裁判所等	ー

国の組織には法人もある ～独立行政法人～

公共上の見地から、必要性があるが民間では実施されない事業を遂行するために設立された、
国とは別の法人格を持つ組織のこと

- 国民生活センター：消費者トラブル相談・商品テスト
- 国立美術館：国立美術館の管理運営
- 大学入試センター：共通テストの実施
- 日本貿易振興機構（JETRO）：海外展開・投資誘致支援
- 自動車技術総合機構：車検と安全基準
- 国際協力機構（JICA）：途上国への技術協力・資金援助
- 日本原子力研究開発機構（JAEA）：原子力の安全研究
- 年金積立金管理運用独立行政法人（GPIF）：公的年金の運用
- 航空大学校：パイロットの養成
- 都市再生機構（UR）：都市開発とUR賃貸運営
- 造幣局：硬貨や勲章の製造、貴金属の品位証明
- 国立高等専門学校機構：国立高専の設置・運営
- 国立がん研究センター：がんの高度専門医療
- 水資源機構：ダム・用水路の管理
- 住宅金融支援機構：フラット35等の提供支援

80社以上の「会社」が存在する ー 会社により多種多様な発注機会がある

国の組織には法人もある ～国立研究開発法人～

特定国立研究開発法人（世界最高水準の研究開発成果が期待されるトップクラスの法人）

理化学研究所（理研）／ 産業技術総合研究所（産総研）／ 物質・材料研究機構（NIMS）

国立研究開発法人（特定の分野で国の研究開発を担う法人）

- 宇宙航空研究開発機構（JAXA）：人工衛星の開発・運用、ロケットの打ち上げ
- 日本医療研究開発機構（AMED）：医療分野の研究開発支援
- 情報通信研究機構（NICT）：ICT研究開発、サイバーセキュリティ対策
- 農業・食品産業技術総合研究機構（農研機構/NARO）：農業の生産性・食品安全性研究
- 海洋研究開発機構（JAMSTEC）：深海探査、地震・火山観測、気候変動予測
- 国立環境研究所：地球温暖化、汚染対策、生物多様性などの研究

上記以外に国立大学なども国の機関。中小事業者の重要な取引先

国の公的機関は全国に4,500以上

地元に50以上の公的機関がある都道府県も多数

北海道	青森	岩手	宮城	秋田	山形	福島	茨城	栃木
353	95	73	139	77	71	88	111	68
群馬	埼玉	千葉	東京	神奈川	山梨	新潟	富山	石川
61	117	124	520	145	36	113	49	67
福井	長野	岐阜	静岡	愛知	三重	滋賀	京都	大阪
52	83	73	99	168	79	42	102	155
兵庫	奈良	和歌山	鳥取	島根	岡山	広島	山口	徳島
115	46	52	46	57	79	133	87	53
香川	愛媛	高知	福岡	佐賀	長崎	熊本	大分	宮崎
72	69	55	165	51	87	100	69	61
鹿児島	沖縄							
99	97							

出典：2024年 WizBiz調べ

全国合計　4,500以上

Part #2

どんな商取引が行われているのか？

ありとあらゆる商品・サービスを購入しています

【商品・商材の購入事例】(1/2)

WizBizが支援した中小事業者が、国に対して販売した商品・サービスの事例です。

カテゴリ	商品・備品
1. OA機器・デジタル機器	パソコン、ノートパソコン、タブレット、サーバー、ソフトウェア、デジタルカメラ、ビデオカメラ、防犯カメラ、プリンター、スキャナー、複合機、USBメモリ、外付けHDD、SSD、SDカード、ウェブカメラ、プロジェクター、マウス、キーボード、モニター、ルーター、ネットワーク機器
2. 家具・什器・備品	書庫、壁面収納庫、オープンラック、ロッカー、オフィスチェア、折り畳みテーブル、会議テーブル、デスク、キャビネット、額縁、ホワイトボード、パーテーション、棚、収納ボックス、カウンター、ネームプレート、メダル、食器、ノベルティグッズ
3. 衣料・装備品	作業着、ユニフォーム、防護服、作業靴、安全靴、長靴、雨具、レインコート、傘、腕章、ヘルメット、手袋、マスク、帽子、エプロン、反射ベスト、服飾雑貨
4. 家電	エアコン、空気清浄機、加湿器、除湿機、冷蔵庫、冷凍庫、テレビ、電子レンジ、炊飯器、掃除機、扇風機、ヒーター、給湯器、浄水器、電気ポット
5. 医療・健康・福祉用品	消毒用アルコール、手指消毒液、パルスオキシメーター、血圧計、体温計、医薬品、家畜用医薬品、車椅子、歩行補助具、救急箱、包帯、ガーゼ、介護用パンツ、介護用品、生理用品、妊娠検査薬
6. 事務用品	コピー用紙、ゴム印、ファイル、ノート、ペン、鉛筆、消しゴム、定規、クリップ、ホッチキス、ステープラー、付箋、封筒、ラベル、印鑑、紙製品、カレンダー、電卓

一部重複記載あり

【商品・商材の購入事例】(2/2)

カテゴリ	商品・備品
7. 建材・木材・資材	木材、コンテナ、網戸、土壌改良材（腐葉土など）、除草剤、肥料、殺虫剤
8. 機械・工具・設備	機械部品、工作機械、工具、ボイラー用品、発電機、蓄電器、LED照明、業務用炊飯器
9. 清掃・洗浄・衛生用品	ほうき、モップ、清掃用具、トイレットペーパー、洗剤、化学製品、シャンプー、石鹸、アルコール消毒液、衛生用品（マスク・防護服・手袋など）
10. 防災・安全用品	防災用品、防災備蓄品、非常用保存食（災害備蓄）、熱中症対策飲料、ヘルメット
11. 食品・ペットフード	食品（米、麺類、菓子、パン、冷凍食品、弁当、アレルギー対応食等）、ドッグフード、日本酒、高級ワイン、調味料
12. タイヤ・自動車関連	タイヤ、自動車オイル、幌
13. その他・特殊用品	自動車、オートバイ、自転車、ペットフード、国旗、旗用ポール、書籍、地図、カタログ、文房具セット、傘立て、アウトドア用品、工具、照明器具、ガーデニング用品

一部重複記載あり

【サービスの導入事例】

カテゴリ	業務・サービス
1. 広報・マーケティング	広報誌作成、パンフレット作成、各種印刷、PR活動、動画撮影、動画制作、ドローン撮影、ロゴ制作、マーケティング調査、テレマーケティング、コールセンター業務、データ集計作業
2. 研修・教育・カウンセリング	ハラスメント研修、マネジメント研修、メンタル研修、刑務官向け研修、ストレスチェック、カウンセリング、カリキュラム策定
3. IT・Web・ソフトウェア	Webコンテンツ制作、Webサイト構築・運用、プログラムソフト作成、システム保守、CMS導入
4. イベント・レンタル	イベント企画、イベント会場設営、備品レンタル、ノベルティ企画
5. 建築・設備・修繕	オフィス修繕、引っ越し作業、防犯カメラ設置、トイレ改修工事、水道工事、ドア修繕工事、エアコン修理、ブラインド取り付け、Wi-Fi設置工事、タイル張替え、壁紙張替え、原状回復クリーニング、造園工事、庭木剪定
6. 食堂・売店運営	食堂運営、売店運営
7. 清掃・廃棄・害虫駆除	清掃作業、廃棄物処理、廃品回収、害虫駆除、害獣対策
8. 車両・輸送関連	タイヤ交換、車検、車両リース、盗難バイク処分
9. 翻訳・通訳	翻訳、通訳
10. 検査・分析	水質検査、血液検査

アンケートご回答者様プレゼントの完全版レジュメで、のちほどご覧ください！

一部重複記載あり

国にどんな商品・サービスが売れるのか？

結論　**国は大変大きな予算を持つ「お客様」です**

ありとあらゆる商品・サービスが、今この瞬間も国に売れている

6.5兆円

中小事業者向け
年間予算

13+

購入実績の
商品ジャンル数

10+

サービス導入の
ジャンル数

法人に
売れているモノ
(貴社の商品・サービス)

国にも売れる
可能性は大！
ぜひチャレンジを！

自社が取引対象になるかをチェック

業種別10パターンでまずはご確認を・・・

10業種

業種パターン

過去セミナー参加者から抽出

920社

直近のセミナー参加企業様

参加企業様の業種を分類

200万円未満

少額随意契約

入札不要・テスト導入可

「自社は対象外かも…」と心配な方は

次ページの 10業種 のどれかに
当てはまるか ご確認を！

あなたの業種は当てはまる？：国への売れ方10パターン

1. 動画制作 ▼ 広報PR動画
2. 事務用品販売 ▼ コピー用紙・トナー
3. Web制作、IT、AI関連 ▼ 官公庁サイト更新
4. デザイン ▼ パッケージ・チラシ
5. 日用品・消耗品販売 ▼ トイレットペーパー・シャンプー
6. 印刷 ▼ 白書・パンフレット
7. 設備、建物修繕 建物管理 ▼ オフィス修理修繕
8. コンサルティング 研修講師 ▼ 職員教育・研修
9. 食品 ▼ 備蓄・給食
10. 防災 ▼ ネッククーラー等

▶ 上記に当てはまらない方、当てはまるけどどうしても不安という方・・

無料電話相談で個別診断いたします！

あなたの業種は当てはまる？：国への売れ方10パターン

時間の関係でレジュメページがどんどん進みます。
大変申し訳ございません。

アンケートにお答えいただいた皆さまには
このレジュメデータ（PDFファイル）を
差し上げます。のちほどじっくりと
ご覧くださいませ。

アンケートはセミナー後半でこの画面横に
自動表示されます。
ぜひご協力よろしくお願いいたします。

ダウンロードしたデータで詳細のご確認を！

Pattern 01

動画制作 → 広報PR動画

納品先例

- 独立行政法人日本貿易振興機構（JETRO）
- 国立美術館
- 農林水産省
- 鳴門教育大学

成果物例

- 施策紹介動画（3～5分）
- 広報動画
- イベント、研修記録（動画撮影）、スチル撮影も
- フォーラムWeb配信

契約形態　少額随意契約（役務200万円未満）でテスト導入スタート

Pattern 02

事務用品　→　コピー用紙、トナー、各種ファイル等

納品先例

- 国土交通省、警察庁
- 独立行政法人労働政策研究・研修機構
- 自衛隊
- 国立大学、九州工業大学、大阪教育大学等

成果物例

- オフィスチェア25脚
- リサイクルペーパー（コピー用紙）
- トナー、各種ファイル
- 大型ホワイトボード

契約形態　少額随意契約（物品300万円未満）で導入しやすい

Pattern 03

Web制作 → 官公庁サイト更新・制作

納品先例

- 会計検査院
- 滋賀大学
- 国立研究開発法人国際農林水産業研究センター
- 経済産業省

成果物例

- 既存ページ改修・更新
- 政策キャンペーンページ制作
- アクセシビリティ改善
- CMS導入・運用保守

契約形態　少額随意契約からの展開が可能

Pattern 04

デザイン　→　パッケージ・チラシ・パンフレット

🏛 納品先例

- 財務省
- 岡山大学
- 独立行政法人国立科学博物館
- 日本司法支援センター（法テラス）

📦 成果物例

- 配布チラシ
- 広報パンフ
- 展示会パネル
- インフォグラフィック

契約形態　役務＝少額随意契約 200万円未満から取引スタート

Pattern 05

日用品・消耗品 → トイレットペーパー、シャンプー等

納品先例

- 神戸大学
- 海上自衛隊
- 陸上自衛隊
- 国立大学京都工芸繊維大学

成果物例

- 照明器具（大手製32台他）
- 灯油、軽油、重油
- トイレットペーパー、シャンプー、化粧水
- ネジ、塩化チオニルリチウム電池

契約形態　＝少額随意契約（物品300万円未満）から開始

Pattern 06

印刷　→　白書・パンフレット・報告書

🏛 納品先例

- 出入国在留管理局
- 航空自衛隊
- 内閣府
- 独立行政法人国立青少年教育振興機構

📦 成果物例

- 年次報告書
- パンフレット、ポスター、チラシ
- 表彰状
- 封入作業・発送一式

契約形態　物品（印刷物）＝少額随意契約 上限300万円

Pattern 07

設備・建物修繕　→　オフィス修理修繕、清掃メンテナンス

納品先例

- 国立研究開発法人 情報通信研究機構
- 筑波技術大学
- 法務局
- 税務署

成果物例

- フィルター交換
- 定期清掃
- 小規模改修
- 消耗資材補充

契約形態　修理なら「工事」として＝少額随意契約（400万円未満）で継続受注も

Pattern 08

コンサルティング・研修 → 職員教育・研修・セミナー講師

納品先例

- 沖縄振興開発金融公庫
- 国立国会図書館
- 独立行政法人統計センター
- 外務省

成果物例

- 英語力強化研修
- 管理職研修
- ハラスメント防止
- セミナー開催の業務委嘱

契約形態　役務提供＝少額随意契約（200万円未満）で導入しやすい

Pattern 09

食品　→　食堂等における食材・給食・防災備蓄

納品先例

- 刑務所・少年院
- 自衛隊
- 国立高等専門学校（高専）
- 海上保安庁

成果物例

- 備蓄食（レトルト・乾パン）
- 飲料水
- アレルギー対応食品
- お菓子、パンなど

契約形態　物品＝少額随意契約 上限300万円

Pattern 10

防災　→　避難所備蓄用品、猛暑対策用品

納品先例

- 法務局
- 税務署
- 自衛隊
- 海上保安庁

成果物例

- 猛暑対策ネッククーラー、保温シート
- 簡易ベッド、簡易トイレ
- 間仕切り
- 発電機、石油製品（灯油、軽油、重油等）

契約形態　物品＝少額随意契約 上限300万円

アンケートご回答特典！　アンケートご回答いただいた皆様に、今ご覧いただいているレジュメをプレゼント！ アンケートご記入後、すぐにダウンロードいただけます！

打ち出し方で取引の可能性がグンとアップする

カテゴリ	PRの仕方、一工夫
コンサルティングサービス	国にコンサルティングサービスは売れません。「なんでも相談に乗る」というサービスも売れない。しかしコンサルティング会社で国と取引をしている会社は多い。それらの会社はコンサルティング以外のサービス（研修）を国に売っている。
一般家庭向け商品、サービス	ハウスクリーニング、訪問介護、贈答品など、一般家庭向けの商品・サービスは売れない。ただしオフィスの清掃や建物の清掃をできるならば売れる可能性大！
嗜好品やファッション関係	酒、タバコ、イヤリング、指輪、化粧品、高級シャンプーなどは売れにくい。ただし、保湿クリームや普及価格帯のシャンプー、石鹸等は売れている。日常生活に欠かせないモノ、高級ではないモノなら売れる可能性大！
金属部品など	自動車エンジンの一部品などは売れる可能性が低い。ただし、実際に研究開発法人にオーダーで部品製造の依頼を受けた事例もあり、可能性はあります！
ECサイト構築、ECコンサル	国自らがモノを売ることは殆どありません。ですのでECサイト構築の仕事は可能性が低い。ただし、広告・宣伝にまつわるWebサービス（サイト作成）等なら売れる可能性大！

国にフィットする見せ方をすれば、売れる可能性が大きく変わる！

📞 電話無料個別相談 好評開催中！

セミナーでいくら良い話を聞いても、それが「自社に当てはまるか？」
「自社でも実現可能なのか？」等々モヤモヤが残る・・・。
そんな皆さまの疑問に白黒つけるのがこの無料個別相談です。

本セミナー開催責任者：田代
　　マネージャー：増田
の2名が皆様の疑問・質問に全てお答えします。


責任者
田代裕子


マネージャー
増田洋平

弊社からお電話いたしますので電話代はかかりません。※連絡先は携帯電話でもOK！

ちなみに・・・皆さまからのご質問数 第1位は？

Q. 当社の商品・サービスが国に売れる可能性はどれくらいあるのか？→しっかりお答えしています！
縁起でもないですが、売れる可能性が低い場合は正直にその旨ご回答しております。

電話無料相談はアンケートからお申し込みいただけます！
アンケートはセミナー後半でこの画面の横に表示されます

Part #3

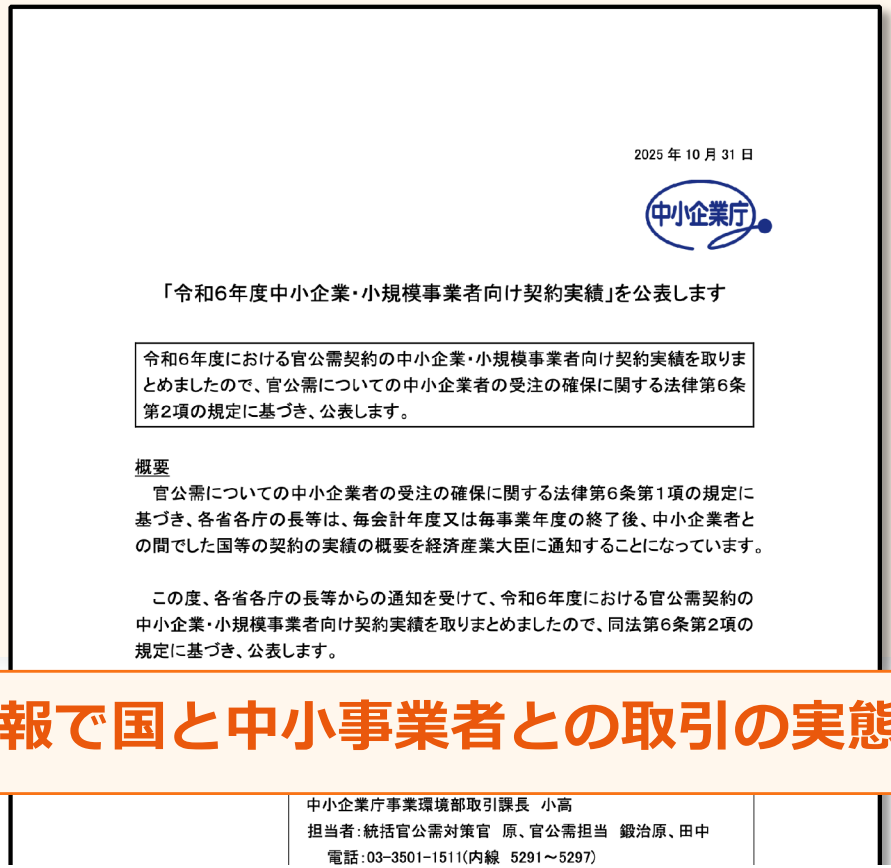
国と中小事業者との取引状況を確認する

公開情報から実態を把握しましょう

国は中小事業者とどれくらい取引しているのか？

中小企業庁発表資料

「令和6年度 中小企業・小規模事業者向け契約実績」



2025 年 10 月 31 日

中小企業庁

「令和6年度中小企業・小規模事業者向け契約実績」を公表します

令和6年度における官公需契約の中小企業・小規模事業者向け契約実績を取りまとめましたので、官公需についての中小企業者の受注の確保に関する法律第6条第2項の規定に基づき、公表します。

概要

官公需についての中小企業者の受注の確保に関する法律第6条第1項の規定に基づき、各省各庁の長等は、毎会計年度又は毎事業年度の終了後、中小企業者との間でした国等の契約の実績の概要を経済産業大臣に通知することになっています。

この度、各省各庁の長等からの通知を受けて、令和6年度における官公需契約の中小企業・小規模事業者向け契約実績を取りまとめましたので、同法第6条第2項の規定に基づき、公表します。

中小企業庁事業環境部取引課長　小高
担当者：統括官公需対策官　原、官公需担当　鍛治原、田中
電話：03-3501-1511(内線　5291～5297)

このPDFは下のQRコードからダウンロードいただけます

公開情報で国と中小事業者との取引の実態を把握できます

Part #4

どうすれば国と取引できるのか？

資格・取引方法・実際のフロー

国と取引するための具体的なステップ

国と取引するためには、まず【資格】が必要！

国との取引において必要な資格は **「全省庁統一資格」** という。審査で合格した事業者にのみ資格が付与される。法人だけではなく個人事業主でも取得可能。

起業したばかりの方、赤字企業、債務超過企業でも取得できる。誰でも取得できる。

📘 電話個別無料相談ご参加者の皆様には資格取得マニュアルをプレゼント

「資格取得のやり方が分からない」という問い合わせが多かったので、**PDFのマニュアル・動画マニュアルをご用意しました！**

電話個別無料相談に参加いただいた方にプレゼントいたします！

出典：「調達ポータル」を参考に作成

国と取引する方法は主として2つ

一般競争入札

少額随意契約

ほかにも

- 指名競争入札
- 企画競争（コンペ、プロポーザル）
- オープンカウンター方式　などがある

中小事業者が注目すべきは「少額随意契約」

一般競争入札とは？

一般競争入札の特徴

1. 主として200万円以上の取引に適用
2. 入札案件はインターネットで公開されている
3. 中小事業者でも大企業でも参加できる

誰でも参加できるが、価格競争が激しいのが最大のハードル

入札は「激しい価格競争」が当たり前

仁義なき戦いが繰り広げられている

WizBizも入札に頻繁に参加したが、初めて落札するまでに 6年間 かかった。

入札は競合企業が多く、価格競争が激しい。
それを覚悟して参入する必要がある。

※中小事業者でも毎年何件も落札している企業があるのも事実。



※WizBizおよび他社の実績です。貴社の落札を保証するものではありません。

中小事業者が注目すべきは少額随意契約（少額随契）

少額随意契約（しょうがくずいいけいやく）

- 1回あたりの発注金額は200万円未満の取引が主体
- 案件のほとんどは未公開情報
- 中小事業者（個人事業主含む）に発注される
- 地元の中小事業者へ優先的に発注される
- 官公庁の方から中小事業者に対し、取引の相談・打診がある

少額随意契約― 中小事業者にだけ開かれたマーケット

少額随意契約 ～もう一つのメリット～

3つの特徴

- **中小事業者に発注される**
- **ライバルは同じ中小事業者。大手・中堅企業はココにはいない。**
- **国側は新規の取引先にも発注しようと努力している。国と取引実績がない新規先にも充分チャンスがある。**

もう一つのメリット：貴社の信頼度UP

貴社が国と取引ができたら、対外的に「当社は○○省と取引しています」と取引実績をPRすることができる。
中小事業者にとって「国と取引している」というブランドカは絶大。本業の新規開拓活動において、貴社に対する信頼感・安心感を劇的にアップできる効果がある。国と取り引きできた中小事業者は「実はこれが大きなメリット」と感じています。

※支援企業に対するヒアリング結果より

少額随意契約を狙った方が良い理由

いくら高額な入札案件があっても

落札できなければ意味がない

少額随意契約は取引上限金額はコンパクトな取引だが

契約確率は

33%（1/3の確率）

たいへん高確率

（相見積り3社の場合）

中小事業者のための取引方法、それが少額随意契約

※契約確率は計算上の数値であり、貴社の契約獲得を保証するものではございません。

さらに、中小事業者にメリットのある

50年ぶりの法改正があった

中小事業者にとってチャンス拡大

（令和7年度改正）

少額随意契約の発注金額上限が大幅に引き上げられた

これまで100万円程度だった「1回あたりの発注上限金額」が約2倍に引き上げられた。中小事業者にとって大きなメリットのある改正。

契約の種類	改正前	改正後	アップ率
工事又は製造の請負（建物周りの発注）	250万円	400万円	160%
財産の買い入れ（商品を買う）	160万円	300万円	187.5%
役務の提供・業務委託等（民間サービスの提供を受ける）	100万円	200万円	200%
物件の借り入れ	80万円	160万円	200%
財産の売り払い	50万円	100万円	200%

中小事業者が参入するメリットがさらに大きくなった！

Part #5

具体的な営業手法

少額随意契約で国と取引する実践方法

少額随意契約 ～実際の取引の進め方～



国の調達担当者

急いで〇〇を買わないと！

対応してくれる企業を探さないと…
（電話かメールで中小事業者に対し連絡）

（このタイミングで国から打診される必要がある）

Step 1　地元中小事業者 3社に打診（相見積りを依頼）

- 中小事業者 A社　見積り提出
- 中小事業者 B社　見積り提出
- 中小事業者 C社　見積り提出

Step 2　3社の見積りを比較 → ◎ 1社に発注決定！

少額随意契約において、もっとも大事なこと

国の調達担当者から
貴社に取引打診の連絡が
来るかどうか？

連絡がなければ国との取引は始まらない！

官公庁から連絡が来るためにやらなければならないこと

国の担当者に、貴社という存在を
知ってもらうこと

調達担当者は「自分が知っている企業」に問い合わせをする

調達担当者が、貴社の存在を知らなければ
連絡のしようがない

WizBiz（私）も国に対する新規開拓営業をやってみた

新規開拓活動スタート時、インターネットで検索しても、
国に対する新規開拓手法を教えてくれるコンサルティング
会社や研修会は見当たらなかった（現在でも同じ状況）

営業のやり方を教えてくれる人がいないので

イチから自分で考えなければならなかった

国を法人と見立てて、
「法人営業」をやってみようと考えた

困難の連続だった・・・

国にWizBizを知ってもらおうと思っても・・・

- そもそも国の公的機関がどこにあるのか分からない
- どこの部署にアプローチすればよいのか分からない
- テレマ、DM郵送、FAXチラシ送信、Webからの問い合わせ送信をしてみたが、反応はゼロ・・・
- 国との面談（アポ）設定は全くできなかった。基本的に、**国は中小事業者との個別面談は受付けてくれないことが分かった。**
- 法人営業の場合「面談できない先は没」となる。ということは、国を相手にした法人営業は終了するしかない？？？

国というのは既存の営業ルールが通用しない相手と分かった

通常の法人営業のやり方で
国に対してアプローチしてもうまくいかなかった

ターゲットである国の調達担当者のことも
全く知らないことに気がついた

国というのは民間のルールが通用しない

相手を知らないから新規開拓のやり方が分からないし、不安も募る

【相手を知ろうと考えた】調達担当者の悩みとは？

国の調達担当者にヒアリングができた
調達担当者の悩みも分かってきた

国の方針

新規の中小事業者との取引を増やす方針がある

担当者は

その方針に沿って、自力で地元の新規業者を探さなければならない

実はこれが「大変な作業」なのだと分かった。

調達担当者が新規取引企業を探すのは「大変な仕事」

1. **リストアップした新規先は信頼できる事業者だろうか？**
2. **ネットで調べれば同業者が何十社とヒットする。そこからどう選べばいいのか・・・**
3. **地元企業に連絡しても、殆どの中小事業者は全省庁統一資格を持っていない（資格保有は全体の2%以下）**
4. **電話をかけても説明が大変。営業電話と勘違いされて「そのような話は結構です。失礼します」とガチャ切りされることも・・・**

調達担当者は相当な労力を使って業者選定をしている・・・

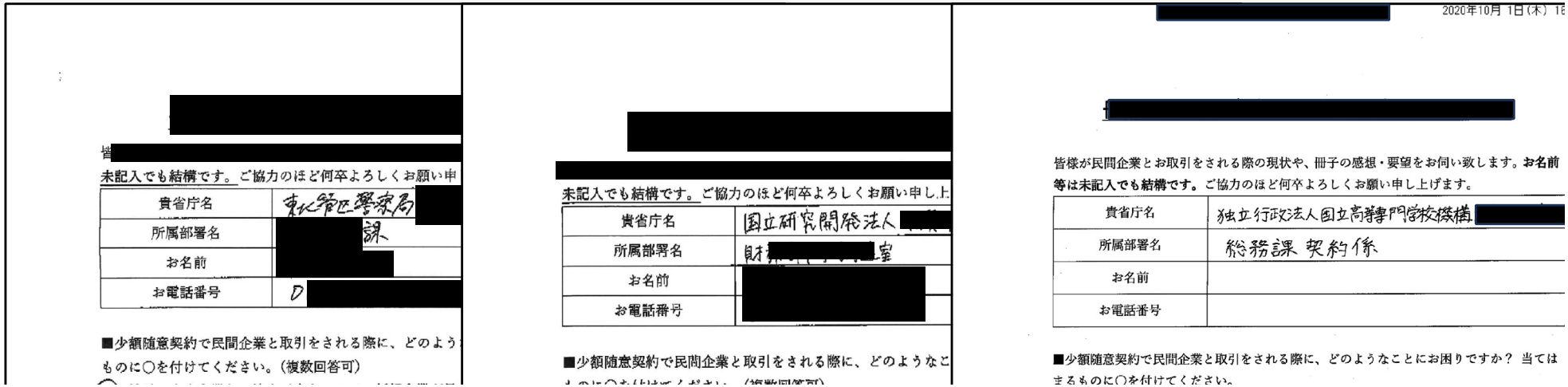
調達担当者お悩みランキング

WizBizでは国の調達担当者にアンケートを取っている

1位　**地元の中小事業者との接点が少ないので新規企業が見つけづらい**

2位　**取引見込み先の新規企業が信頼に足る企業かどうか判断しにくい**

3位　**企業に電話などで連絡しても話がスムーズに進まない**



未記入でも結構です。ご協力のほど何卒よろしくお願い申

貴省庁名	東北管区警察局
所属部署名	[redacted]課
お名前	[redacted]
お電話番号	0[redacted]

■少額随意契約で民間企業と取引をされる際に、どのようなものに○を付けてください。（複数回答可）

未記入でも結構です。ご協力のほど何卒よろしくお願い申し上

貴省庁名	国立研究開発法人[redacted]
所属部署名	[redacted]室
お名前	[redacted]
お電話番号	[redacted]

■少額随意契約で民間企業と取引をされる際に、どのようなこ

2020年10月 1日(木) 18

皆様が民間企業とお取引をされる際の現状や、冊子の感想・要望をお伺い致します。**お名前等は未記入でも結構です。**ご協力のほど何卒よろしくお願い申し上げます。

貴省庁名	独立行政法人国立高等専門学校機構[redacted]
所属部署名	総務課 契約係
お名前	
お電話番号	

■少額随意契約で民間企業と取引をされる際に、どのようなことにお困りですか？ 当てはまるものに○を付けてください。

WizBizでは国の調達担当者にアンケートを継続実施

WizBizは独自に

国の調達担当者へのアンケート、
電話ヒアリングを継続実施

生の声を集めることで、調達担当者が本当に困っていることを把握しています

国の調達担当者の悩みは全国共通

どの土地に行っても、調達担当者は同じ悩みを抱えている

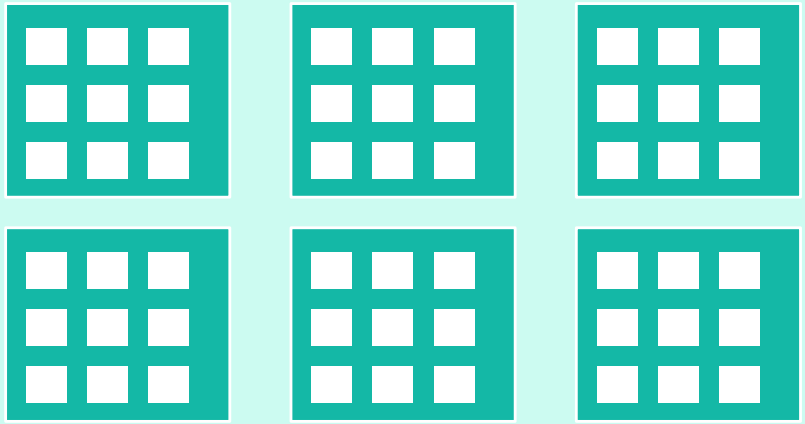
国の調達担当者



「知らない土地に着任。
地元の中小事業者とは
接点がない。」

― 国の調達担当者―

地元の中小事業者



…たくさん存在しているのに

国の担当者はほとんど知らない

**殆どの中小事業者が知られていないからこそ、
貴社を知ってもらうことができれば取引のチャンスがある**

私達が取り組むべきアクション

国と取引するために、貴社がやるべきことは 2 つだけ

① 認知してもらうこと

貴社という存在を

知ってもらう

＋

② 信頼してもらうこと

貴社が信頼できる存在だと

認識してもらう

この2つが揃って初めて、調達担当者から打診が来る

国に私達のことを認知してもらう手法

具体的には4つの手法があります

1. **【入札】に参加する**
   競争が激しい。でも説明会で名刺交換のチャンスはある。名刺しかお渡しできないが・・・。

2. **【紹介営業】**
   国家公務員退職者を貴社の顧問に招く／国会議員からの紹介。高額なコストと時間はかかるが、効果はある。

3. **【訪問営業】**
   国に対して訪問営業を行う。その手法を教えてくれる人はいないので自力で頑張る！

4. **【WizBizのサポートサービス】を使う**
   次ページからご紹介します

いちばん労力がかからずコストも安いのは果たしてどの選択肢か？

WizBizが新規取引サポートサービスを作った

私達のことを国の調達担当者に認知してもらい、
信頼してもらうために

WizBizは、

「中小事業者と国との
新規取引をサポートする」
サービスを作りました

サポートサービスの開発段階で留意したこと

1. **どんな方でも「すぐに試せる」とにかく低額なコスト**
2. **中小事業者の存在・商品やサービスをいかに多くの国の役所に知ってもらうか？**
3. **中小事業者が「信頼できる存在」であることをどうやったら調達担当者に理解してもらえるか？**

これらを実現するためにつくったのが【官公庁向けPR冊子 調達企業一覧】

Part #6

【調達企業一覧】

官公庁向けPR冊子を創刊 ― 中小事業者を国にPRする

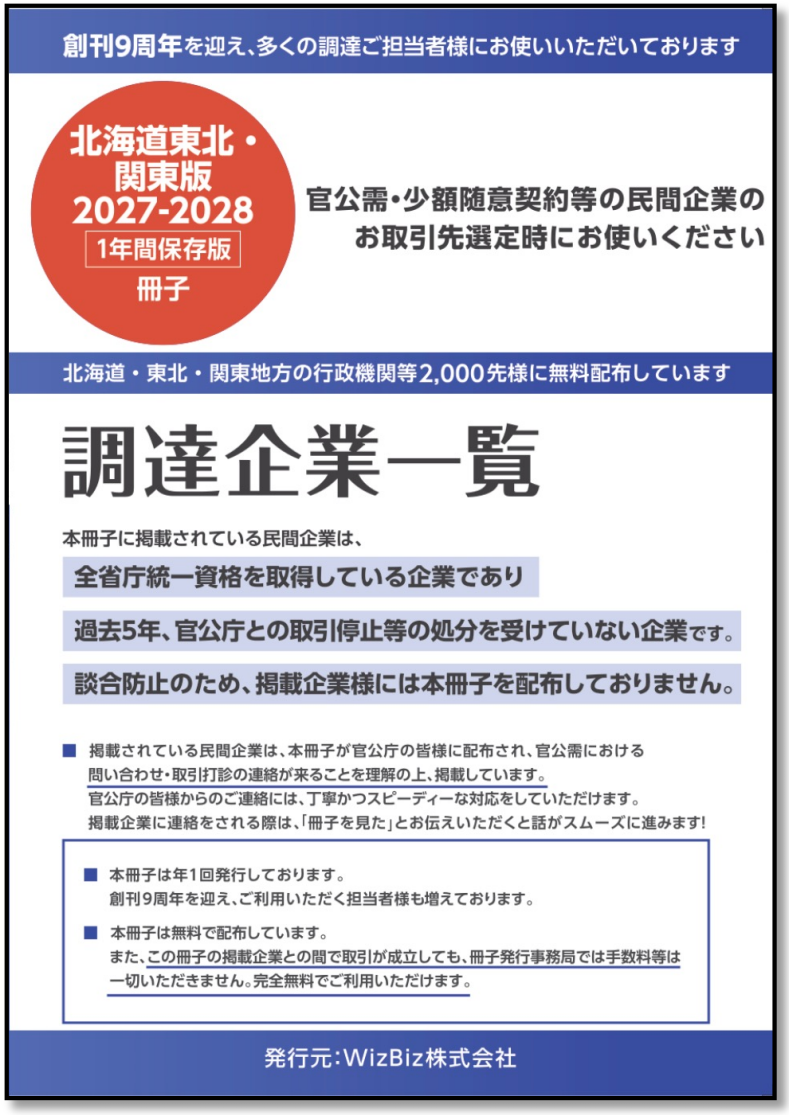
国の公的機関向けPR冊子【調達企業一覧】

国と取引したい中小事業者の皆様は

この冊子を使い、

国に対し貴社をPR

することができます！



全国3版で発行

北海道東北・関東、中部・近畿・中国四国九州沖縄の各版

北海道東北・関東版	**毎年3月末発行**
中部・近畿版	**毎年9月末発行**
中国四国・九州沖縄版	**毎年9月末発行**

それぞれ年1回の発行です

冊子「調達企業一覧」とは？

1 全省庁統一資格を保有

全省庁統一資格を保有している企業のみを掲載している

2 信頼できる企業のみ

過去5年まで遡って官公庁とトラブルになっていない企業だけを掲載

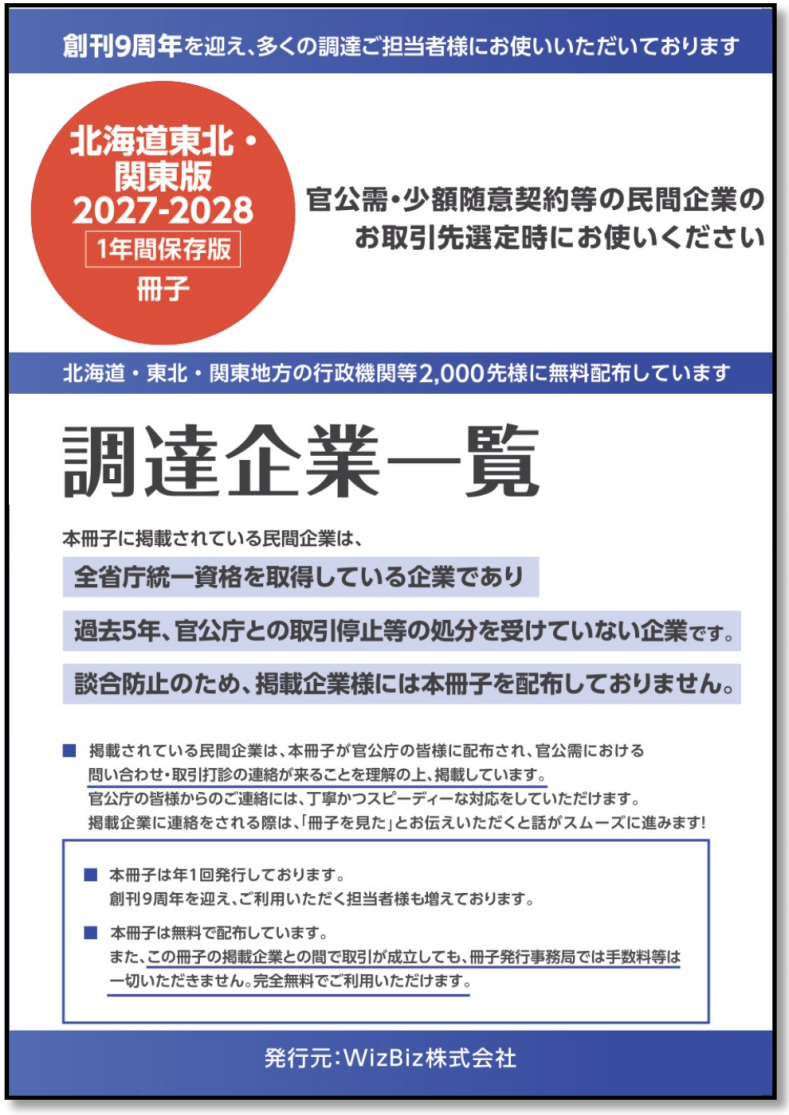
3 談合防止の配慮

談合防止のため、見本誌は掲載企業にも配布していないと記載

4 完全無料を強調

国から手数料等は一切いただかない、完全無料と目立つよう記載

※今後発行する物とは記載内容が異なる可能性があります。



国の調達担当者の皆様に安心して使っていただけるよう工夫

表紙はイメージです。実際の発行物とはデザインが異なります。

冊子の掲載イメージ

国の調達担当者が新規取引企業を選定する時に、事前に知りたい項目・必要な項目をヒアリングし、掲載用テンプレートを作成。

特徴

- **全省庁統一資格保有企業であることが一目瞭然**
- **貴社の商品名・サービス名をたくさん書けるスペース**
- **QRコード掲載も可能。自社HPへ誘導できる**
- **過去5年間、取引停止等の処分を受けていないことも分かる**

事業所名	WizBiz株式会社					設立年	2010年
代表者(ふりがな)	新谷　哲　（しんたに　さとる）					資本金	4，197万円
所在地	〒　108-0014　東京都港区芝5－16－7　芝ビル3階						
TEL	03－6809－3845		URL	https://wizbiz.co.jp			
FAX	03－6809－3847		E-mail	info@wizbiz.co.jp			
資格の種類と等級（全省庁統一資格）	物品の製造　： 物品の販売　： 役務の提供等　：　C 物品の買受け　：	主たる営業品目 ※資格の種類ごとに各2つまで	物品の製造　： 物品の販売　： 役務の提供等　：　301 広告・宣伝　303 調査・研究 物品の買受け　：			当社HPのQRコード	
主な取扱商品・サービス	ビジネスマッチングアプリ「BizOn！」の運営　／　企業PR冊子「調達企業一覧」の企画・製作・発行						
他の取扱商品・サービス、または取扱商品・サービスの詳細	オンライン異業種交流会の開催、 経営者向けビジネスセミナーの開催、 資料ダウンロードサービス、 セミナー・イベント集客代行サービス、 リード獲得代行サービス 経営者インタビューコンテンツ「経営ノート」「社長に聞く！in　WizBiz」などの提供、 企業経営コンサルティング、 その他、経営者向け情報コンテンツの提供						
業務に必要な免許・資格等	－						
官公庁取引における過去5年内の処分歴	無し	規模	中小企業	担当者部署又は役職	マーケティング部	担当者（ふりがな）	森坂　智行（もりさか　ともゆき）
備考	－						

▲ 弊社が冊子に掲載している紙面

国の調達担当部署に冊子を配布しています

配布先：国の公的機関

中央省庁（北海道東北・関東版のみ）、それ以外にも、財務局、厚生局、運輸局、労働局、気象台、法務局、検疫所、高等検察庁、地方検察庁、警察本部、刑務所、拘置所、少年鑑別所、少年院、陸上自衛隊、海上自衛隊、航空自衛隊、海上保安本部、高等裁判所、地方裁判所、公共職業安定所、独立行政法人（国立病院、JAXA、理化学研究所、JETRO、JICA、国立美術館、高等専門学校等）、税務署、国立大学等々

【ご注意】この冊子は地方自治体（都道府県・市区町村等）には配布していません。

各版の配布先数（過去発行の配布実績）

北海道東北・関東版

北海道、青森、岩手、宮城、秋田、山形、福島、東京、神奈川、千葉、埼玉、群馬、栃木、茨城、山梨

2,070 先

中部・近畿版

静岡、愛知、岐阜、三重、福井、石川、富山、新潟、長野、滋賀、京都、奈良、和歌山、大阪、兵庫

1,170 先

中国四国・九州沖縄版

岡山、広島、山口、鳥取、島根、香川、愛媛、徳島、高知、福岡、佐賀、長崎、大分、熊本、宮崎、鹿児島、沖縄

1,250 先

※上記数値は過去の実績（おおよその数値）です。今後発行される先数は上記数値とは異なる場合があります。

ネットの時代になぜ紙媒体？

WizBizはWebの会社なのだが、わざわざ紙媒体を発行するのには理由がある

1. **公的機関にはネット接続できないパソコンが多くある**
2. **重要な国（国民）の情報を保有しているから情報管理体制が強固**
3. **省内からネットで取引候補先を探すのは面倒**

インターネット媒体ではなく、紙媒体の方が使いやすいとの声

多くの事例があるためアンケート特典でご確認を！

📘 アンケートにお答えいただいた方にプレゼント

掲載企業様の成功事例つきレジュメ（PDFファイル）

🎓 追加情報をまとめた

「官公庁ビジネスショート動画」もプレゼント！

官公庁との新規開拓に必要な「様々な情報」をコンパクトにまとめたショート動画です。
ご覧いただいた方々から「官公庁ビジネスがさらによく分かった」と好評です！

アンケート回答者にもれなくプレゼント！

冊子掲載企業様に対する国からの問い合わせ事例

近畿地方（ビルメンテナンス）

法務局から植栽工事・消防点検の仕事を受託した。初回は60万円だった。その後、除草作業やクロスの貼り替え工事の発注をいただけた。役所の仕事をやっているということで自社に対する評価や信用も上がっているのか、民間からの受注も増えた。その他にも矯正管区から床ワックスがけ、給排水工事を受託できた。東京にも事業所があるので、これからは関東版にも掲載して取引先を増やしていきたい。

中国四国地方（内装工事）

自衛隊と職業能力開発促進センター（職業訓練を行う行政機関）からご相談をいただいた。まず障がい者用入浴設備を納品した。数回の取引で計700万円の売上となった。今後は、遠方の施設にも納入できるよう調整しているところ。

冊子掲載企業様に対する国からの問い合わせ事例

関東地方（卸売）

航空自衛隊から、コンピューター機器・除草剤の取引打診があった。除草剤はすぐに購入いただき、いまでも継続して月30万円ほどの取引となっている。

中部地方（卸売）

①国土交通省に事務用品、消耗品を毎月10万円程度納入。最近、OA機器180万円も発注してもらった。②防衛省から概算見積りの依頼。モニター、USBメモリなど、OA関連。決まれば大きな取引になると思う。③海上自衛隊第9管区。新潟なので距離があるが、担当者と仲良くなれたので、いまや御用聞きのようにいろいろと便利に注文をいただいている。1回あたり30～70万円程度、継続して取引できている。

冊子掲載企業様に対する国からの問い合わせ事例

関東地方（家電小売）

掲載初年度、防衛省から問い合わせがあり、照明器具、ＬＥＤを納入した。翌年も防衛省からお話をいただき100万円を超える売上となった。入札についてもお声がけをいただいている。営業せずとも取引につながっている。

関東地方（空調工事）

地元の税務署などからこまごまとした設備工事の発注をいただけるようになった。継続して取引できているので、安定収益となっている。

関東地方（不動産鑑定）

環境省より不動産鑑定の依頼があった。取引金額は15万円程度だったが「またお願いしたい」と言っていただいている。

冊子掲載企業様に対する国からの問い合わせ事例

近畿地方（広告業）

掲載するたびに行政機関から反応がある。法務省、厚生労働省、独立行政法人より問い合わせがあり、HP制作・映像制作をはじめ、さまざまな要望にお応えした結果、コンスタントに売上につながっている。

近畿地方（教育関連／工事）

（教育関連）厚生労働省の出先機関から発注いただけるようになった。文房具や消耗品なので単価は低いが、30万円・10万円・20万円と複数回注文。
（工事）法務省とその出先機関から、修繕工事を何度も発注いただいている。こちらから営業せずとも、相談が来るのでありがたい。

冊子掲載企業様に対する国からの問い合わせ事例

関東地方（印刷）

法務省関連機関から安定して受注している。具体的には刑務所広報誌の制作を受注できた。法務省の矯正管区（刑務所や拘置所の運営管理を行う役所）パンフレット制作等は複数回、合わせて200万円受注できた。「うちに任せば安心」と思っていただけているようだ。さらに受注を拡大していきたい。

近畿地方（システム開発）

独立行政法人より、ホームページ制作・メンテナンスの依頼があった。担当者がWebに詳しい方ではなく、事細かに説明する必要があった。結果、信頼していただけたようでこれからもお付き合いいただきたいと考えている。

冊子掲載企業様に対する国からの問い合わせ事例

関東地方（印刷）

陸上自衛隊より連絡があった。コピーをお願いしたいとのご依頼で、一か月あたり10万円の売上だった。それが数か月続いた。その後、パンフレット（プログラム）の制作・印刷を受託した。今後も継続した取引ができるよう丁重に対応したい。

中部地方（コンサルティング）

人事院から相談いただいた。ちょうど来期に実施する研修企画を考えるタイミングだったようで、メンタルヘルスの研修を受注できた。今後は自社ホームページ等に取引実績を掲載し、研修を民間にもアピールしていきたい。

冊子掲載企業様に対する国からの問い合わせ事例

関東地方（コンサルティング）

自衛隊から問い合わせが来て取引に繋がった。メンタル面で問題を抱えている隊員がいるということで、カウンセリング実施の指示が上部組織から来ていたようだ。受注に至り現在も継続している。

関東地方（内装工事）

税務署より改修工事を受注した。初回は19万円だった。その後も受注できそうで期待している。他の税務署からの引き合いもいただいており、掲載して良かったと思っている。

冊子掲載企業様に対する国からの問い合わせ事例

近畿地方（リフォーム）

刑務所から連絡があった。刑務官が休憩するスペースと事務所の改修工事を受託し、合わせて100万円の取引となった。他にも気になる箇所があると相談をいただき、手すりやスロープの取り付け工事の話を進めている。

中国地方（化学製品卸）

近畿エリアの自衛隊駐屯地から注文をいただいた。遠方だったので驚いたが、どうしても必要な材料だったようだ。その後、関東・中国エリアの自衛隊からも注文が入った。現在も、各地の駐屯地より1回あたり30～40万円の注文をいただいている。

冊子掲載企業様に対する国からの問い合わせ事例

近畿地方（廃棄物処理）

大阪地検より、盗難バイク・盗難自転車の処理を委託された。その後、検察庁から「事件関連の物品処理」も委託された。初回の取引金額は100万円弱。「全省庁統一資格をもっている産業廃棄物処理業者が見つかってありがたい」とおっしゃっていただけた。

幅広い業種の中小事業者に対し、

様々な発注がなされています

掲載するとどれくらいの確率で問い合わせが来るのか？

掲載企業様のうち官公庁から問い合わせが来たのは（2025年実績）

30～35%

Webマーケティングの経営者様からは「この確率は高いね！」とポジティブな評価をいただいています。
WizBizとしては「掲載いただいた方の50%以上に問い合わせが来る」という状況を目標に、発行毎に冊子の改善・改良を続けています。

冊子の掲載プランは3つ

おすすめプラン

プレミアムプラン

カラー広告＋モノクロテキストページ



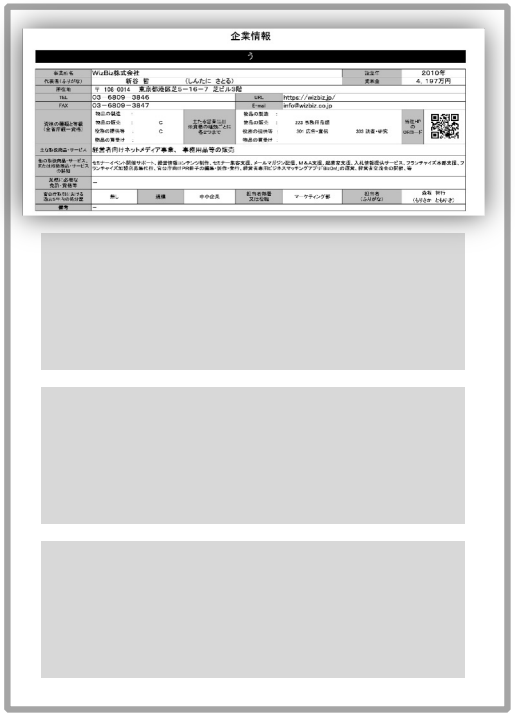
スタンダードプラン

カラー広告＋モノクロテキストページ



ベーシックプラン

モノクロテキストページ



プレミアムプラン

プレミアムの特徴と魅力

A4版全面カラー広告とモノクロページの2つの掲載で一番注目をひくことが可能に。

カラー広告は冊子の先頭近くに掲載いただけます（掲載は申込み順）。

プレミアムプラン

- カラー広告・モノクロの2箇所
- カラーはA4版の全面サイズ（事務局指定サイズ）
- 内容、デザイン、レイアウトは自由
- 制作は掲載企業様にてお願いします

とにかく目立つ、いちばん目立つのがプレミアムプラン

スタンダードプラン

スタンダードの特徴と魅力

A4版1/2サイズのカラー広告とモノクロページの2つの掲載です。手頃な値段で注目を惹くことが可能になります。プレミアムの次のページに掲載いただけます。

スタンダードプラン

- カラー広告・モノクロの2箇所
- カラーはA4版1/2サイズ（事務局指定サイズ）
- 内容、デザイン、レイアウトは自由
- 制作は掲載企業様にてお願いします

目立ちやすく掲載料も安いスタンダードプランがオススメ

ベーシックプラン

ベーシックの特徴と魅力

モノクロ（企業情報掲載ページ）A4版1/4サイズの掲載ができます。国の調達担当者が取引打診先を探す際に必要な項目が網羅されています。

※プレミアムプラン、スタンダードプランの皆さまもこちらに情報を掲載いただけます。

ベーシックプラン

- ✓ モノクロ・テキストのみ
- ✓ A4版1/4サイズ（事務局指定サイズ）
- ✓ 記載内容指定・文字数制限あり
- ✓ WEBにて掲載内容を登録
- ✓ 業種偏りが出た場合、早期終了の場合あり

セミナー視聴者様限定価格 をご用意しました

北海道東北・関東版、中部・近畿版、中国四国・九州沖縄版、いずれも掲載募集中

プレミアムプラン	→	592,900円（税込）
スタンダードプラン	→	253,000円（税込）
ベーシックプラン	→	165,000円（税込）

※誠に勝手ながら、限定価格の適用は、セミナー参加日から15日以内のお申込みに限らせていただきます。
※社内検討・稟議の関係で適用期間の延長をご希望のお客様は個別にご相談ください。

掲載料金を一ヶ月分の販促コストになおすと？

冊子は1年間有効です（年1回の発行）。掲載料金は、一ヶ月あたりの貴社の販促費としてご判断ください。
予算的に厳しいプランでお申し込みいただく必要は全くありませんが、可能性を最大限に高めるために、できるだけ「目立つプラン」でお申し込みいただくことをお薦めします。

プレミアムプラン **59万2千9百円**	**月あたり** **49,408円**	**目立つカラーページに広告／一番注目されるプラン**
スタンダードプラン **25万3千円**	**月あたり** **21,083円**	**カラーページ広告／コストパフォーマンスに優れる**
ベーシックプラン **16万5千円**	**月あたり** **13,750円**	**格安に1回試したい方におすすめ**

セミナー視聴者様限定価格 適用条件

セミナー参加日から

15日以内（土日祝日含む）に掲載申し込み

いただいた皆様に自動適用されます

例）12月10日のセミナー参加 → 割引適用締切は12月25日

【無料電話個別相談お申込みの方は適用期間を延長いたします！】

電話個別相談を実施された皆様は、自動的に「電話相談を実施した日から15日以内のお申し込み」とさせていただきます。適用期間を実質延長できる形です。

冊子の発行時期

冊子の発行時期が異なります。いずれの冊子も募集中です。

北海道東北・関東版

2027年3月末発行

ただいま掲載募集中

中部・近畿版
中国四国・九州沖縄版

2027年9月末発行

ただいま掲載募集中

最終のお申し込み締切日について

3月末発行の北海道東北・関東版のお申し込み締切は以下の通りです。
カラー版とモノクロ版で締切日が違います。ご注意ください。

プレミアムプラン（カラー）	**27年2月22日**
スタンダードプラン（カラー）	**27年2月22日**
ベーシックプラン（モノクロ）	**27年3月01日**

27年9月末発行の中部・近畿版、中国四国・九州沖縄版のお申し込み締切は以下の通りです。カラー版（27年8月23日を予定）とモノクロ版（9月01日を予定）となります。

複数の冊子に同時お申込で更に割引

例えば「北海道東北・関東版」「中部・近畿版」など、同じプランで2冊目以降を申込む場合に適用

2冊目以降の掲載料がさらに割安に！

プレミアムプラン	1冊目：59万2千9百円	→2冊目：44万円
スタンダードプラン	1冊目：25万3千円	→2冊目：23万1千円
ベーシックプラン	1冊目：16万5千円	→2冊目：12万1千円

※価格は全て税込

どのプランでPRすべきか？

スタンダードプランがオススメの方

現状で毎月それなりの販促費を使っている方々にはスタンダードプランがお薦めです。「月21,000円程度の販促費なら問題ない」という方は、ぜひカラーページでPRをご検討ください。

いちばん掲載申込みが多いのは

ベーシックプラン です。

「国から連絡が来るかどうか、まずはテストマーケティングをしたい」という方には、ベーシックプランへのお申し込みをオススメします。
月額換算約13,000円ちょっとで1年間、テストマーケティングをしてください。

冊子掲載＝テストマーケティングをしていただくということ

皆様の地元の官公庁に配布される【調達企業一覧】に掲載いただき、

国からの問い合わせが入るかチャレンジしていただきたい

このテストマーケティングから
多くの中小事業者が
国との取引を勝ち取っています。

ぜひチャレンジを！

ショート動画でさらに理解を深めていただくことも可能

冊子サービスについて、よくいただくご質問を森坂がショート動画で回答しています。順次公開中。

- Q 冊子に掲載して、国の役所から問い合わせが来る確率はどれくらい？
- Q 冊子「調達企業一覧」以外に、同じようなサービスは他社でやっていないのか教えてほしい
- Q 冊子の掲載する以外に国に対してアプローチする方法はないのか？
- Q 少額随意契約の特徴について今一度分かりやすく整理して教えてほしい
- Q いちばん掲載料の安いベーシックプランは、官公庁から問い合わせが来ないのでは？
- Q 入札にもチャレンジしたいのだが、どうやればいいのか全く分からない！
- Q 国ではなくて地元の地方自治体にアプローチしたいのだが、どうすればそれが可能か？

国からの連絡を待つだけじゃなく、攻めの営業もしたい！
という方も多いと思います。

冊子に掲載いただくのは、
国からの連絡が来るのを待つ・・「待ちの営業」

全省庁統一資格も取って体制を整えたのだから、

こちらから「攻めの営業」はできないのだろうか？

……とのご質問を多数いただいています。

【掲載企業様特典】訪問営業セミナーに無料ご招待

国に対する訪問営業をテーマとしたセミナーを開催中

（オンラインセミナー 2ヶ月に一度開催）

掲載企業の皆様は無料でご招待いたします

- 国の公的機関に対する効果的な新規開拓手法
- WizBizが実際にトライしたやり方
- 掲載企業様の取り組み成功事例

国に対する訪問営業手法をお伝えしているのはWizBizだけ

掲載お申し込みから冊子発行までの流れ

冊子掲載までの流れ（掲載企業様にやっていただきたいこと）

1

お申込み

掲載料お支払い（10日以内）

2

資格取得申請

（最短1日で完了）

3

資格審査合格

（審査は最短1週間）

4

掲載原稿作成

テンプレート使用

5

冊子発行＆発送

全国の国の機関へ

冊子掲載のお申し込みをいただいた皆様は全省庁統一資格を取得いただきます。

「国の資格」と聞くと大変そうに感じますが、簡単な手続きで取得できます。
掲載申込者様特典の「資格取得解説マニュアル・動画」をご覧ください。

掲載のキャンセル対応について

以下の期日までにお申し出があった掲載者様には

全額返金対応いたします

期日：各プランの掲載申し込み締切日まで

（プレミアム・スタンダード：2月22日／ベーシック：3月01日）

※掲載企業様から返金のお申し出があった場合

なお、上記締切日以降の返金対応は一切できません

📞 電話無料個別相談 好評開催中！

本冊子サービス事業責任者：田代と
マネージャー：増田が
皆様の疑問・質問に全てお答えします。

弊社からお電話いたします。無料でご相談いただけます！



事業責任者
田代裕子



マネージャー
増田洋平

お客様からよくいただく質問

Q. 当社の商品・サービスが国に売れる可能性はどれくらいあるのか？
Q. 冊子に掲載したら、どれくらいの確率で役所から問い合わせが来るのか？
Q. 資格取得ができるか不安だ。どうすればいいだろうか？
Q. 冊子に掲載する以外に、国に対して営業できる手法はないのか？

無料相談ご参加者限定！「全省庁統一資格 取得マニュアル」プレゼント！

動画とPDFのマニュアルをご用意しました。無料相談を実施いただいた皆様限定でプレゼント。「これを見たらサクッと資格が取れました」と大変ご評価いただいている力作です。WizBizで作成したオリジナル。他では入手できません。

アンケートご回答者様にプレゼント！

アンケートはセミナー開始40分以降で自動で表示されます

1

セミナーレジュメ完全版

中小事業者の取引成功事例などが分かるセミナーレジュメ（PDFファイル）

2

官公庁ビジネスの理解を深めるショート動画（講師/森坂）

「セミナーご参加者から多かった質問」にお答えするショート動画を多数ご用意しています。

セミナーご参加当日中にメールにてDL方法をお知らせします！

今日のセミナーをまとめると・・・

1. **国との取引で、狙うべきは少額随意契約**

2. **少額随意契約に必要なことは、国の調達担当者に私達の存在を知っていただくこと**

3. **自力での告知活動も可能ですが「調達企業一覧」をお使いいただければコストを抑えて多くの官公庁へのPRが可能となります。**

4. **どんな中小事業者にも国と取引できるチャンスがあります。ぜひチャレンジを！**

ぜひアクションを
起こしましょう！

WizBizがご支援いたします！

ご連絡先

WizBiz官公庁ビジネス支援事務局

質問疑問不安な点・ご相談などございましたら

WizBiz事務局までお気軽にご連絡くださいませ

担当：田代、増田

📞 お問い合わせ専用電話窓口

03-6809-3537

（平日9:30～17:30）

メールでのお問い合わせ（24時間受付）

info@kankocho.biz

セーフリスト登録をお願いします

【ご注意点】

・掲載お申し込み時には「掲載規約」をご確認・ご承認の上でお申込み下さい。
・談合防止の観点から、掲載企業様に完成後の冊子（見本誌）は配布しておりません。
・本サービスは国からの問い合わせや取引成立を保証するものではありません。
・掲載申込みされていない方からの全省庁統一資格に関するご質問は対応できません。