

| 体系 | | 動画種別 | できるようになること |
|---|----------------------------|--|--|
| 0.マインドセット編 | | | |
| 0-1 | 自治とは何か | 自治体と私たちの暮らしの関係 | 自治体との関わりが自分ごととして捉えられるようになる |
| 0-2 | 官民連携のあらまし | 今なぜ官民連携なのか 官民連携の様々なあり方 | 官民連携の必要性を理解できる 官民連携の種類と自社の可能性を見出すことができる |
| 0-3 | 経営者・管理職の方へ はじめての自治体ビジネス | 自治体ビジネスとは何か 一特徴と参入メリット 自治体ビジネスで最も大切な「原則」とは 自治体ビジネスと民間ビジネスの違い 経営者・管理職が必ず理解すべきこと 経営者・管理職からよくある質問 一人脈の必要性 新規参入の切り口を見極める5つの視点 新規参入の意思決定に必要な6つの要素とは 自治体案件担当者の育成① 一担当者育成がうまくいかない理由 自治体案件担当者の育成② 一求められる資質・基本スキル・各フェーズごとのスキル | 自治体ビジネスの本質を理解できる 自治体ビジネスで最も重要な原則を理解することで確に事業を推進できる 民間ビジネスと同じ方法で推進した結果つまづくことを回避することができる 自治体ビジネスを持続可能に進めるためにトップマネジメントとして踏まえるべきことがわかる 人脈に依存すると持続可能に事業を伸ばすことができない理由を理解できる 自社が参入する可能性を検討するときのポイントが理解できる 参入する際に社内で整えるべき事項が理解できる 担当者育成の民間ビジネス向けとの違い・適切な方向性が理解できる 自治体案件担当者に求められる資質・スキルを理解し育成に役立てることができる。 |
| 1.基礎編 | | | |
| 1-1 | 地方自治体 | 地方自治法 地方自治体の種類と役割 地方自治体の仕組み | 地方自治法を理解することの必要性と営業活動への活かし方がわかる 地方自治体ごとの役割が理解でき、ターゲットの絞り込みに役立つ 自治体の仕組みを知ることによって営業の基本を理解できる |
| 1-2 | 地方公務員 | 地方公務員とは 地方公務員のマインド | 地方公務員と民間社員の違いが理解できる 地方公務員が何を大切に仕事をしているかが理解できる |
| 1-3 | コンプライアンス | 地方公務員とコンプライアンス コンプライアンス違反とは | 自治体がなぜコンプライアンスを重視するのか、理解できる コンプライアンスに抵触するケースを理解できる |
| 1-4 | 行政計画 | 行政計画とは何か | 行政計画策定のねらいと体系が理解できる |
| 1-5 | 予算 | 自治体予算とは 予算書の読み方のポイント | 自治体予算とは何か、予算編成の目的を理解できる 予算書から必要な情報を抽出し活用する方法がわかる |
| 1-6 | 調達 | 自治体の調達の仕組み 自治体の調達の種別 指名競争と一般競争 入札とは プロポーザル(企画競争とは) 総合評価落札方式とは 随意契約とは | 自治体が仕事を発注する仕組みがわかる 自治体のが仕事を発注する種類と違いがわかる 指名競争と一般競争の違いとメリットデメリットがわかる 入札の仕組みがわかる プロポーザルの仕組みがわかる 総合評価落札方式の仕組みがわかる 随意契約とは何か、随意契約獲得の方法がわかる |
| 2.アプローチ編 | | | |
| 2-1 | 自治体ニーズの把握 | 自治体への提案活動の流れは？ 自治体アプローチの方法は？ | 自治体への提案活動の流れを理解できる 自治体の具体的なアプローチの方法を知ることができる |
| 2-2 | 提案活動 | 提案書作成の狙いと目的を押さえるよう 提案書の基本構成－自治体に刺さる提案書構成とは－ 提案書の書き方ポイント①～⑨ 事業提案書作成のまとめ 見積書提出でよくある失敗例 見積書の基本構成のポイント 要注意！業務委託の価格構成 提案書を提出した後のアクション | 民間企業向けの提案書作成の目的との違いがわかる 自治体向け提案書の構成とその狙いを理解できる 自治体の課題からスタートする提案書の書き出しを理解できる 事業提案書作成にあたっての留意すべき点がわかる 見積書提出の際に民間企業がよく陥る失敗とその原因がわかる 民間企業向けの見積書の構成との違いがわかる 業務委託部分の価格設定のポイントがわかる 提案書を提出した後の具体的なフォローアップ活動を実践できる |
| 2-3 | 予算化支援 | 自治体提案営業の山場！予算化への関与 自社に有利な仕様書とするためには？ 参入障壁の仕掛け方①～⑤ 自治体職員との仕様書のやりとりのポイント | 仕様書作りに関与することの重要性を理解できる 提案活動で最も重要な仕様書の仕掛けについて理解できる 自社に有利な仕様書を作るための仕掛けの内容がわかる 自社に有利な仕様書を自治体と作成する進め方が実践できるようになる |
| 2-4 | 財政課対応 | 財政課への予算要求とは？ 予算査定ヒアリングの項目とは？ | 提案した内容が予算要求として手続きに乗る仕組みを理解できる 予算査定ヒアリング項目を知ることによって提案の内容を充実させることができる |
| 2-5 | 年度引き継ぎ対応 | 自治体職員の人事異動事情を理解しよう | 自治体の人事異動の特性を理解し、営業活動への活かし方がわかる |
| 2-6 | 入札の対応 | 入札公告から入札までの流れとは 入札関連の書類の意味を知らよう 入札書類の読み込みのポイント 入札価格の見極め方①～③ | 入札全体の流れを理解し準備に役立てることができるようになる 入札関連の書類の扱いや注意点を理解し失注を減らせる 各入札書類の重要な部分はどこが理解できる 入札価格の仮説・予測の精度を高めることができる |
| 2-7 | プロポーザルへの対応 | そもそもプロポーザルとは何か？ プロポーザル公告から結果が出るまでの流れ プロポーザル関連書類の読み込みのポイント 企画提案書とプレゼンテーション、どちらが重要？ プロポーザルの勝率を高める10ステップを知らよう プロポーザルの勝因・敗因分析に取り組みよう | プロポーザルとコンペの違いと自治体側が何を評価するのかをわかる プロポーザル全体のプロセスを把握できる プロポーザル関連書類の読み込みと重要な部分の抽出のスピードが上がる プロポーザルの3つのタイプとそれぞれの対応を理解できる プロポーザル全体のプロセスをマネジメントするイメージがわかる 勝因・敗因分析の正しい方法を実践でき、次のプロポーザルに活かすことができるようになる |
| 2-8 | 受注後のプロジェクトマネジメント | まず契約書の内容を確認しよう 受注後の想定外の事態に備えよう 受注後の利益を確保する3つのポイント 実務に入った後に注意することは？ | 契約締結までの短い時間の中でやっておくべき契約書の確認ポイントが理解でき、受注後のリスクを減減できる 受注後によくある3つの想定外の事態の背景を理解することができる 受注後に業務内容が変更になる、コストオーバーするなどの運営リスクを減減できる 実務に入ってから競合他社の動きを牽制する方法がわかる |
| 2-9 | リプレイスを仕掛けよう | 競合他社にリプレイスを仕掛けよう 競合他社の情報を調べよう 情報開示請求のかけ方とは？ | 競合他社へのリプレイスをかけるための方策と進め方がわかる 競合他社の情報の調べ方がわかり、リプレイスに活用できるようになる 情報開示請求の進め方を理解し、競合他社の分析の精度が上がる |
| 3.業界別自治体ビジネス注目の領域 | | | |
| 4.事例編 | | | |
| 5.こんな時どうする？どう考える？質問・トラブルシューティング編 | | | |
| 5-1 | 自治体市場参入検討段階 | 自社の製品やサービスに可能性があるかわからない 自治体ビジネス担当者にはどのような資質が求められる？ 自治体ビジネスは手間がかかる割に利益が出ないと聞かれけど？ | 自社の製品やサービスの可能性の見出し方がわかる 自治体ビジネス担当者にふさわしい人選の仕方がわかる 自治体ビジネスの正しい取り組み方を理解できる |
| 5-2 | 自治体市場参入決定・準備段階 | スタート時点でどのような体制を組めば良いのか？ 全園にたくさんある自治体の、どこをターゲットにすれば良い？ | 自治体ビジネスをスタートする時点で最適な人員体制を組むことができる ターゲット自治体の絞り込み方がわかる |
| 5-3 | 自治体へのアプローチ開始段階 | 自治体に入脈がないときはどうアプローチしたらいい？ 電話でのアポイントが全然うまくいかない、どうして？ | 民間ビジネスと異なり人脈を使うアプローチが通じない理由がわかる 電話アポイントが取れるようになる |
| 5-4 | 自治体へのアプローチ推進段階 | 自治体に訪問して製品の説明しても話が転がらない刺さらない、なぜ？ 予算がないと言われて断られてしまった。本当にそうなの？ 市長にプレゼンする機会があり感触が良かったのにその後進まない、どうして？ | 自治体訪問が次につながるようになる 自治体営業訪問のタイミングを理解できる 首長へのプレゼンテーションが案件獲得に必ずしも結びつかない理由がわかる |
| 5-5 | 自治体へのアプローチ発展段階 | 案件が取れたり取れなかったりを繰り返して、効率よく受注活動が進まない。 包括連携協定を結んだのに、ビジネスにつながらない。 競合他社に、最近勝てなくなってきた…。 | 受注活動の効率化・合理化のポイントがわかり、安定的に受注していくための対策がわかる 包括連携協定の効果的な活用の仕方がわかる 競合他社を上回る価値提供を持続可能にしていく考え方がわかる |