

【企業経営層の皆様へ】
東京五輪景気、アベノミクス後
起こる変化とは？



広告限定

㊞対策情報

今後起こる「入札市場」「雇用環境」の変化に向けて

「今」備えるべき対策をお教えます。

それは…

企業経営層の皆様へ

東京五輪景気後

アベノミクス後

働き方改革関連法施行後

に「今」備えるべき対策とは？

まず、このリーフレットをダウンロードして頂きありがとうございます。
わたし達は全国の官公庁の入札情報を配信している『入札飛脚便』です。

はじめに

なぜこのような情報をお伝えしようと思ったのか？

それは、社長様含め経営に携わる管理職の方に
今後起こる「入札市場」「雇用環境」の変化についてお伝えしたかったからに他
なりません。

なぜ、わたし達『入札飛脚便』がこれらのことを皆さんに伝えられるのか？

それは、誰よりも入札情報に接する機会があり誰よりも入札情報に詳しく、
景気の浮き沈みがいかに入札状況を変えてきたか、また、公共営業の現場（営業
マンの皆様、入札業務・事務担当者様）がいかにご苦勞をされているか、を直接
見てきたからです。

しかし、こういった情報はごく僅かな経営層の方々の耳にしか入りません。
結果、景気や状況が変わったと世間が気付いた時には
多くの企業が荒波に飲み込まれています。

このリーフレットを読み、事前にすべき対策がわかり、
御社が今後も順調に発展されることを心から願っております。

東京五輪景気、アベノミクス後起こる変化とは？

2020年夏季東京オリンピック・パラリンピックが開催されるのは、皆様ご周知の事実です。

今、業界はバブル期の再来といっても過言ではないほど、民間・公共案件で満たされた状況です。

しかしながら、このバブル期の終焉と共に、多くの企業が公共事業に経営の糧を求める状況になるかと思えます。

ただ、ご承知の通り公共調達・入札市場においては、用意周到な事前の準備が必要となります。

その用意周到な準備のハードルを下げるコツとは

今、国内市場は絶好のバブル期で、公共入札案件も民間案件も比較的潤沢でしょう。その様な状況下で、ある意味わざわざ公共事業に目を光らせる時期ではないのも納得できます。

しかしそれが、「東京オリンピック・パラリンピック景気」の終焉後「アフター・アベノミクス」についてはどうでしょうか？

再び多くの企業が自治体・公営企業の案件に殺到するはずですが、

御社も安定した経営を維持するためにもより公共入札にシフトすることになると思えます。公共入札市場で戦っていくうえで、直面する課題は、おおむね下記の通りと考えます。

- ・実績のない官公庁や地域においては、そもそも応札自体が困難である
- ・実績のない業務内容では、公募条件が満たされない
- ・たとえ落札できても、理想の価格ではない（利益率が低い）

お察しの通り、いち早く公募型や一般競争入札で新たな官公庁や地域に実績を持つことにより、営業エリアを拡げて応札資格を得る事ができ、いち早く比較的競合の少ない、利益率も良いとされる指名競争にも参加する道が広がることにつながると思います。

そこで、釈迦に説法かと存じますが労力を抑えて、自社の求める公募案件をくまなく探し一般競争入札で実績をつけて行く事を始めるのは、

「今です。」

今から一般競争入札を 目を皿のようにして探しましょう

これが上記で申し上げた、「用意周到な準備のハードルを下げるコツ」です。

まだ準備に移れていない企業が多いため、間に合います。

ちょうど新年度に移り変わるこの時期、この流れを掴んで頂きたいと切に願います。

すぐにできる「ある対策」とは？

ここまでお読みいただいた方は、競争が激しくなる前に地域を拡大して実績を上げておく必要がある。それには今のうちに一般競争入札案件を目を皿のようにしてでも探し出し参加しておくべきだと感じられたと思います。

しかし、新たな地域に拡大して案件を探すのは大変であり、自社に合ったものを探してくるのはもっと大変ですよ？

その対策として、入札情報を効率的に仕入れることのできる「入札情報配信サービス『入札飛脚便』」があります。

一番の誤解「費用が増える」

それは誤解です。むしろ、当サービスを利用することは、現状の経費の削減と、将来の備えに役立つと考えます。具体的には後述いたします。

そもそも、「入札情報配信サービス『入札飛脚便』』とは何か？
という方のためにサービス概要をご説明します。

1. 貴社の求める入札情報が一覧可能な EXCEL シートで毎日メールで届く
 2. 過去の落札データが検索できる（WEB 検索サービス）
- 大きく言えば、上記の 2 つを兼ね備えたサービスです。

サービスのメリットは、

- ・メールで届くので検索する必要がない
- ・Excel でまとまっているからデータ整理の手間も省くことができる
- ・WEB 検索サービスでは過去の落札データを自由に見ることができるため、落札金額や落札企業情報が官公庁別にわかり、フダ決めや市場調査にも大変有益

過去の落札情報から、ライバル他社の動向や営業エリア拡大時にターゲット案件がどの役所から発注されているか、また営業戦力の配分等を決定するデータとして等、いわゆる市場調査・マーケティング調査にも大変有効にお使いいただいております。

全国最大規模の情報収集対象機関数

全国 7,800 以上の機関から情報収集している実績があります。
これは、入札情報のサービス業界でもトップクラスの規模ですから、
全国の国・自治体・公営企業をフルカバーできるのです。

「でも、やっぱりうちの会社は今忙しいから、営業エリアを拡げるのは無理だ」
「入札案件の収集業務は、部下（営業マン）に任せているからサービスが必要ないように感じる」
そんな企業様にこそお役に立てるサービスです。

なぜなら、
入札に少しでも取り組んでいる場合には、今後の入札案件の拡大の有無にかかわらず、当サービスを利用したほうが経費削減になるからです。
「本当に経費削減になるの？」と思われたかもしれません。

経費削減の実例

一例：2,500円/1県/月 ※注1)

1県1日当たりわずか350円から ※注2)

例えば、地域毎4県の入札情報をご希望の場合、10,000円/月なので、1県当たり月額たったの2,500円（税別）です。※注1)
毎日情報が送られてくるサービスでありながら、従業員の方の1時間分の時給ほどのご利用金額です。

通常営業日が20日間として、

【1県1日当たりわずか125円（2,500円÷20日＝125円/日）】

「うちは4県もいらないよ」

という企業様は

1県からのご利用も可能です。（7,000円/1県のみ/月）

【1県1日当たりわずか350円（7,000円÷20日＝350円/日）】 ※注2)

また厳しく見積もったとして、御社の営業マンや入札業務ご担当者様が毎日1県1時間HPで検索しているとします。

仮に人件費2,000円/時間/日として、

1ヶ月20日とすると人件費は40,000円/月かかっていることとなります。

入札飛脚便なら、1県のみですと1ヶ月7,000円なので

40,000円－7,000円＝33,000円

33,000円/月の経費削減の計算が成り立ちます。

これが1年間になると単純計算で、33,000円×12ヶ月＝396,000円となります。

約 40 万円/年間の経費節減効果

ご利用いただきたいのは、多くの情報配信メリットがあるだけでなく御社の経費削減のお手伝いをしたいからなのです。

しかも、繁忙期だけの短期利用も OK なのは『入札飛脚便』だけ！
他社様のサービスは半年からの長期利用が多く見受けられますが
入札飛脚便は、わずか 3 ヶ月のご利用も可能です。

但しお客様にはご納得の上ご利用いただきたい思いが強いので、
本当に必要かどうかをまずはお試しください。

10 日間の入札情報（最大 2.75 万円相当）を無料でご提供します。
しかも、今なら特典として
『自治体予算書情報（概要版）』をお渡しします！

無料お試しの特典で、自治体予算（北海道・東北・九州・沖縄地方は対象外）の
更新情報の有無を確認できます。
都道府県の各自治体が総務省コード順に整理されており、大変便利です。

2019 年度の各自治体の予算動向を把握するこの時期、お役に立つ情報です！
ご検討中の場合はお早めにお申込みください。

※キャンペーンは予告なく終了することがございます。

→無料お試しはこちらをクリックください

※クリックできない場合はお電話（0120-346-737 受付 9:00~17:30）

または  『入札飛脚便』で検索！

働き方改革関連法施行は目前です

冒頭に申し上げた、働き方改革関連法施行はいよいよ目の前です。

実は今回労働基準法 70 年の歴史の中で歴史的な大改革となります。

今春の法施行の目的の一つに「長時間労働の解消」があります。

首相官邸 HP によると、「長時間労働を是正すれば、ワーク・ライフ・バランスが改善し、労働参加率の向上に結びつく。」とあります。

経営者の方々は、今後より一層社員にどのように働いてもらうかに関心を高め、単位時間（マンアワー）当たりの労働生産性向上に努める必要性が増します。

ところで、入札情報をチェックするだけでも相当な時間がかかっている企業様がほとんどだと思います。

実際、相当な時間を掛けていらっしゃると存じますが、理想通りの成果は出ていますか？

現状の結果に不満はないでしょうか？

- ・ 人的な見逃しによる案件ロス
- ・ 毎度官公庁のホームページを訪れて案件を探す事による作業時間の非効率化、人件費のロス
- ・ 社員が単純作業に振り回され、提案・建設的な業務へ仕向ける事ができない

実際多くの企業様からこのような課題・問題をお聞きいたします。

我々はそういった企業様の労働生産性向上を図るお手伝いをしたい、という想いから『入札飛脚便』を開始いたしました。

御社の労働生産性向上を図るお手伝いをしたい、と我々は常々考えております。

また営業マンの方が、入札情報収集以外のことにもっと時間をあてられるようになれば、御社の経営はさらによいものになるのは間違いありません。

これで今回のご提案は終わりになりますが、このリーフレットがきっかけで 1 人でも多くの方と繋がる事が出来ると願っております。

以上、最後までお読みいただきありがとうございました。

公共調達のみカタ。あすをつくるお手伝い。入札飛脚便®