



bJAMP

見逃していませんか?
“営業に直結する”
入札情報の見つけ方



「中小企業からニッポンを元気にプロジェクト」
公式アンバサダー 永作博美

中小企業の収益拡大に向けた実践ガイド

"How to Find Bid Opportunities That Directly Lead to Sales"

目次

01 入札について

02 bJAMP で効率的に入札情報活用

03 入札事例

04 bJAMPについて

05 まとめ

このホワイトペーパーで
わかること

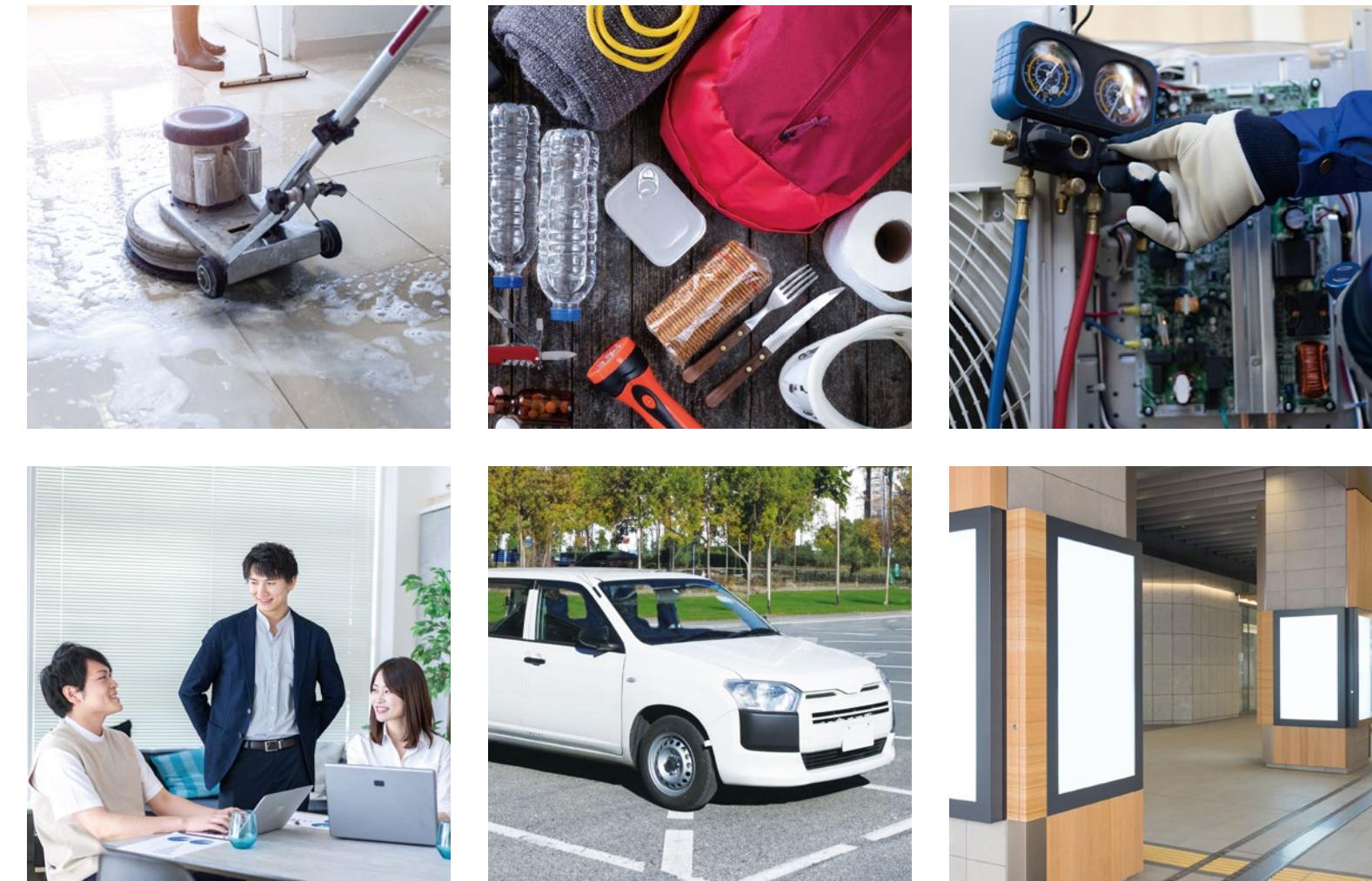
- 入札とは何か
- 効率的に入札情報を得る方法
- 中小企業にとっての入札
- bJAMP(シレール)について

入札とは？

What Does “Bidding” Mean?

国・地方自治体・外郭団体などが業務委託や物品、工事などの調達を行う際、条件に合う民間企業からの提案や見積もりを募り、
最適な企業を選んで契約する制度です。

選ばれた企業は「落札者」として契約・納品を行い、対価を得ます。
この仕組みは、公平性・透明性・競争性を保つために設けられており、特定の企業への優遇を避ける一方で、中小企業にも平等にチャンスがある制度です。



ビル清掃、備品の調達、自動車 etc...

入札の対象は年間20万件以上で多岐にわたります。

「中小企業から一ツポンを元気にプロジェクト」
公式アンバサダー 永作博美

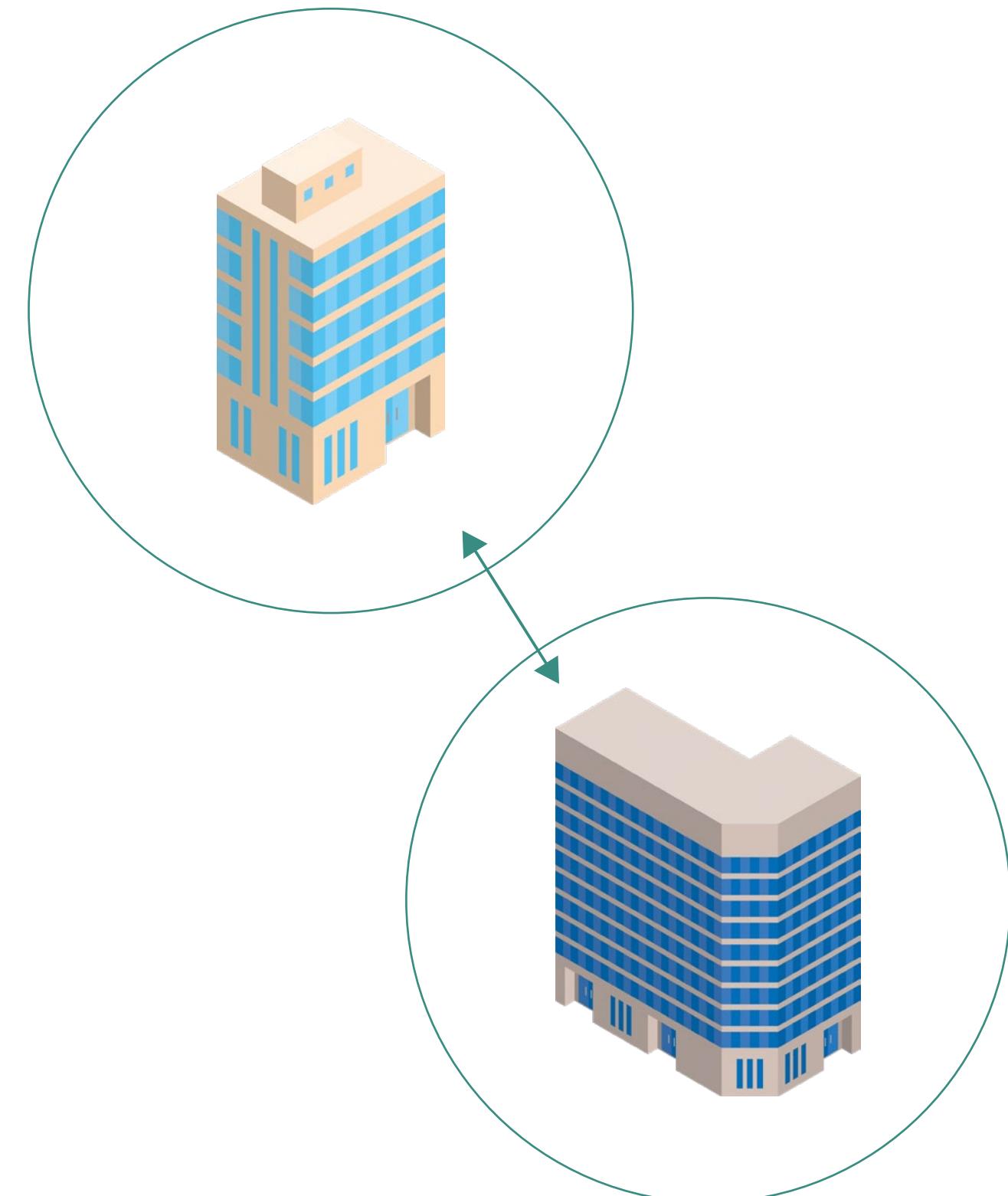


入札情報を営業に活かす戦略術

中小企業の成長を加速させる鍵は、「待ち」の営業から「攻め」の営業への転換にあります。本資料では、官公庁や大手企業が公開する入札情報を、営業戦略にどう組み込むかを解説。新規顧客の開拓・販路拡大を実現する戦略的アプローチを、具体的な手法や成功事例とともにご紹介します。

「待ち」の営業から「攻め」の営業へ

これまで入札情報に馴染みのなかった企業にも「営業に活かす」視点から新たな可能性を提示し、bJAMPを活用した情報収集・提案活動の有効性を自然に伝えることを目的としています。単なるツール紹介ではなく、「戦略思考」のきっかけとなる内容を重視しています。



なぜ入札情報を営業に活かすべきか？

官公庁や大手企業による入札は、毎日のように全国各地で行われています。しかし、そこに参加しているのは全体のごく一部、わずか10%程度の企業のみ。裏を返せば、9割の企業が見逃している未開拓市場が、あなたの目の前に広がっているのです。このチャンス、活かさない手はありません。

商機はいたるところに

誤解によるチャンス損失

「入札＝建設・工事だけ」と思い込み、自社商品・サービスは対象外だと考える企業が多数です。実際には人材サービス、印刷、IT、研修、備品、消耗品など幅広い業種の案件が公募されています。

営業環境の変化

かつては人脈重視の営業を中心でしたが、現在は公開情報を活用した提案力が選ばれるカギになっています。入札情報を収集・分析することが、新規顧客開拓の新たな柱になります。

| 情報源 | 内容 | 効果 |
|--------|-----------------|--------------|
| 官報 | 国の公告（毎日発行） | 信頼性が高い |
| 調達ポータル | 官公庁入札情報一元化サイト | 大量検索が可能 |
| 公報 | 官公庁入札情報一元化サイト | 地域特有の案件を把握可能 |
| 自治体の公告 | 自治体HPや掲示板での入札公告 | 地元案件を直接確認できる |

入札情報活用の戦略アプローチ全体像

近年「価格に加えて提案内容を重視する」企画提案方式や総合評価方式といった調達方法が増えています。価格だけでなく、提案力・信頼性・実績などが総合的に判断されます。

STEP 01 情報収集

自社に関連する入札案件を網羅的に収集する



STEP 02 見極めと選定

案件内容を効率良く把握し、優先度の高い案件を選定する



STEP 03 提案・入札行動

案件の予算や競合他社の動向を収集・分析し、提案の準備と積極的な入札/営業アプローチする



STEP 04 繙続改善

入札結果や市場動向を分析し、次の戦略にフィードバックする





bJAMPでチャンスを探し出す〈ステップ1〉

全国×全業種の網羅

bJAMPでは、自社の得意分野に限らず、全国の官公庁・自治体が公開する関連案件を幅広く収集します。地域や業種を越えて情報収集することで、地元では得られない新規案件も視野に入ります。



POINT!

従来、中小企業は自地域・既存取引先中心の営業になりがちでした。しかし全国約9000の発注機関がある公共入札を視野に入れれば、競合を避けつつ安定した受注を確保できる可能性が飛躍的に高まります。bJAMPの検索画面にはキーワードとエリアを入れるだけで膨大な案件が一覧化され、営業担当者は「情報収集に費やす時間」を大幅短縮できます。

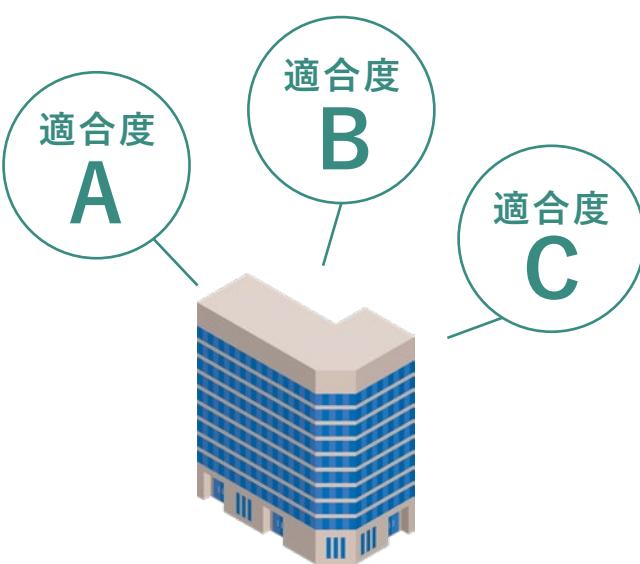
bJAMP で効率的な案件の見極めと優先度付け〈ステップ2〉

戦略提案の準備と入札・営業アクション

各入札案件の詳細な仕様書を読む前に、bJAMPのAI自動要約で内容を一目で把握可能です。これにより「自社に合うか?」を迅速に判断できます。

適合度と推奨マーク

bJAMPは、事前登録した自社情報を基に、案件との適合度をA/B/Cで表示。自社にマッチした案件にはアイコンで推奨度が示されるため、優先すべき案件が直感的にわかります。



締切アラートで漏れ防止

応募締切日までの残日数表示や締切日アラート機能により、重要案件の申請漏れを防ぎます。スケジュール管理の負担を軽減し、タイミングを逃さず行動可能。

あと
1日

POINT!

膨大な案件情報も、AIが要点をまとめてくれることで「選別」にかかる時間を大幅短縮できます。従来は何十ページもの仕様書を読み込む必要がありましたが、要約のおかげで案件把握がスピーディーに。また推奨度表示によって「自社の業種・規模に合致した案件」を見落とす心配が激減します。例えばIT企業B社は、専門用語が多い案件でも要約のおかげで内容をすぐ理解し、短時間で注力すべき案件リストを作成できました。締切管理もアラート任せで安心です。

bJAMP で効率的な案件の見極めと優先度付け〈ステップ3〉

過去データの活用

bJAMPで提供される過去の落札情報や競合情報を活用し、同種案件の落札額や採択企業を知り、価格設定やアピールポイントを適切に調整できます。



予算情報の活用(今後提供予定)

国や都道府県が公開する事業予算の情報を活用することで、案件の予算を元にした入札価格を修正できます。



積極的なアプローチ

案件情報を手がかりに関係構築を図ることも有効。入札に至らなかった案件でも、発注機関に対して代替提案や次回案件への打診を行うなど、営業機会に転化します。



POINT!

入札情報を得た後こそ営業力の見せ所です。[他社にない強み](#)を提案に織り込み、要求仕様への適合を示しつつ付加価値を提案しましょう。bJAMPの落札データでは、[発注元ごとに誰がいくらで受注したか一覧](#)でき、競合の動向把握に役立ちます。例えば研修サービス業のC社は、過去に類似研修を落札した企業を調べ、それらについてリサーチし、自社の提案に[差別化ポイントを盛り込み](#)ました。その結果、初参加の官公庁研修入札で契約を獲得する成功につながりました。

よくある誤解・導入時のつまずきポイント

中小企業が感じるハードルとその真実

誤解01 「うちの規模では無理?」

入札は大企業でないと勝てないと思われがちです。公共入札は公平で実績や企業規模に関係なくチャンスがあります。準備と戦略次第で年商数億円規模の企業が数十億円案件を受注した例もあります。

誤解02 「入札=建設工事だけ?」

官公庁調達は事務用品からコンサル、人材研修まで多岐にわたり、ほとんどの業種に機会があります。
自社業種は対象外と決めつけてしまってはもったいないです。

誤解03 「価格競争についていけない?」

価格要素は重要ですが、提案内容や技術評価が加味される案件も多数。自社の強みを活かせるニッチな案件を狙えば、単純な安値競争に巻き込まれない戦い方も可能です。

誤解04 「情報収集・手続きが大変?」

bJAMPのようなサービスで情報収集は一括効率化でき、AI要約や締切アラートで負担は大幅軽減します。

POINT!

導入検討時には上記のような声が中小企業からよく聞かれます。しかし先入観にとらわれず一歩踏み出した企業は、入札参加を通じて着実に成果を上げています。例えば「社歴が浅くても資格要件を満たせばOKだった」「想像より簡単に電子申請できた」という声もあります。自社の課題に感じる点はbJAMPサポートや同業の成功事例を参考に解消し、まずは小規模案件からトライして慣れることをお勧めします。

入札に勝つために

近年、「価格に加えて提案内容を重視する」という企画提案方式や総合評価方式といった調達方法が増えています。価格だけでなく、提案力・信頼性・実績などが総合的に判断されます。

“適正価格の設定”

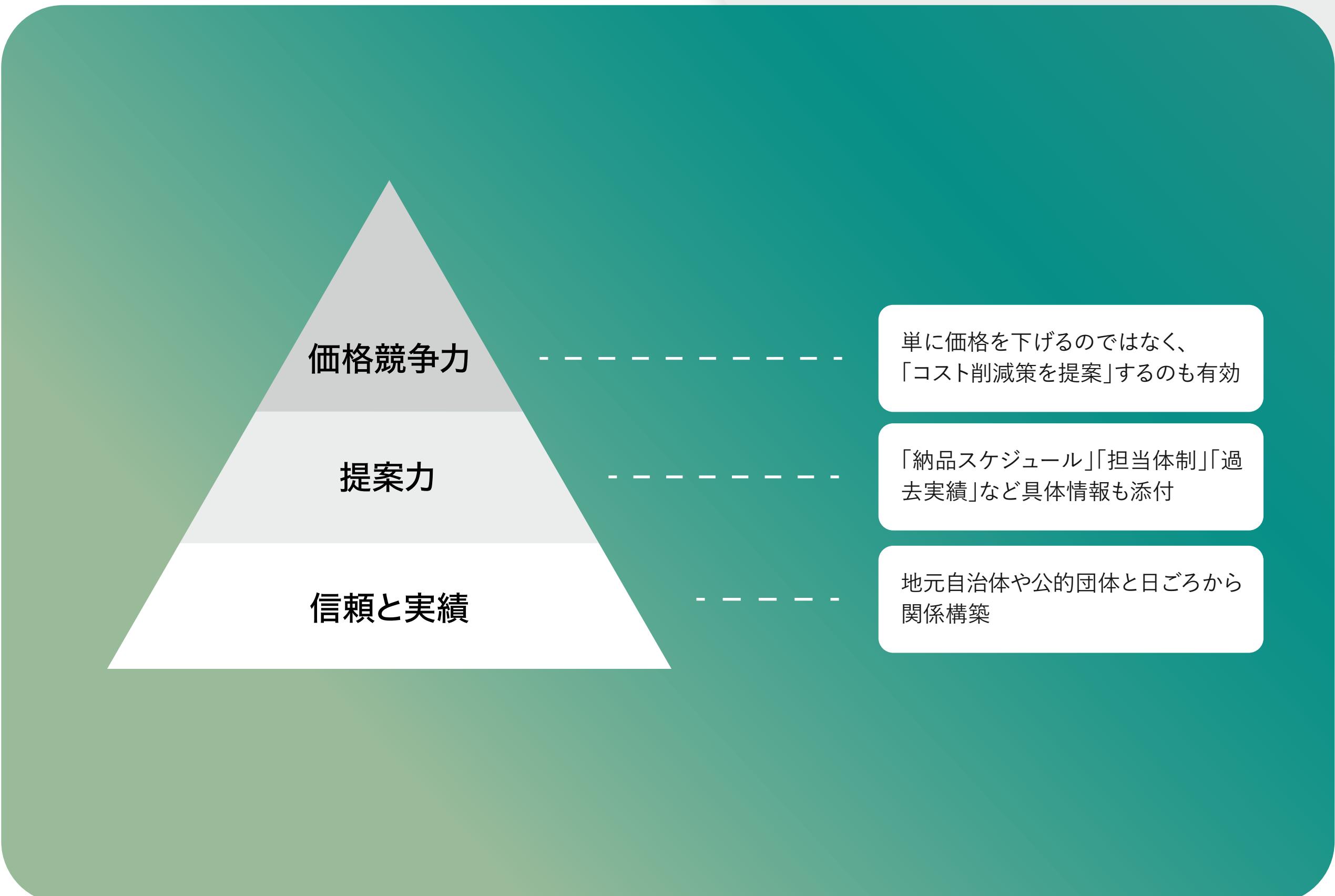
過去の落札金額を分析して「高すぎず安すぎない」ラインを見極める

“提案書の差別化”

フォント、図表、ビジュアル要素で「読みやすさ」を演出するとともに、提案を求められていることに丁寧にこたえる

“信頼構築と実績形成”

過去の実績を評価されるよう「履行報告」や「成果資料」を整備



入札案件例

**航空券 (アメリカ)(A省)**

自衛隊サイバー防衛隊の職員がアメリカに出張・研修・協議等で渡航する際に使用する航空券を一括して調達する案件。

**薬用ハミガキの調達(Bセンター)**

Bセンターの利用者・入所者に提供するための薬用ハミガキ粉を調達する案件。

**外注洗濯 (A省)**

看護衣、白衣、患者衣、シーツ、枕カバー、毛布、タオルケット、椅子カバーなどの洗濯

**C市学校施設空調清掃業務
(C市教育委員会)**

冬期や寒冷地での災害警備活動に使用する防寒手袋1双の調達

**防寒手袋の調達 (E庁)**

E庁の職員が冬期や寒冷地での災害対応・避難誘導・巡回警備などに従事する際に使用する、防寒・耐久性・操作性に優れた手袋の調達案件。

**動物飼料の購入 (F市動物園)**

F市動物園で飼育する希少動物の飼料として、にんじん外30件を年間を通して安定的に供給できる能力が必要であるため、特定の者を相手方とする契約手続きを行う

bJAMPサービス(シレール)

国や地方自治体、外郭団体などが公開している入札、補助金・助成金、募集に関する情報を、見逃しのないよう会員企業に提供するサービスです。



01 入札できる案件を 見つけやすい!

- ・全省庁、全国の自治体、外郭団体が公開している入札情報や補助金情報をタイムリーに確認
- ・自治体などが企業向けに募集しているさまざまな情報も確認可能

02 どんな案件も わかりやすい!

- ・膨大な入札・補助金情報から、企業にとって入札可能な情報をAIが判断して提供
- ・入札、補助金、募集情報を一件一件AIが要約どんな内容なのか詳細情報を確認しなくとも把握できる
- ・検索機能も充実。必要な情報のみ適切に絞り込み

03 過去のデータで 勝率アップ!

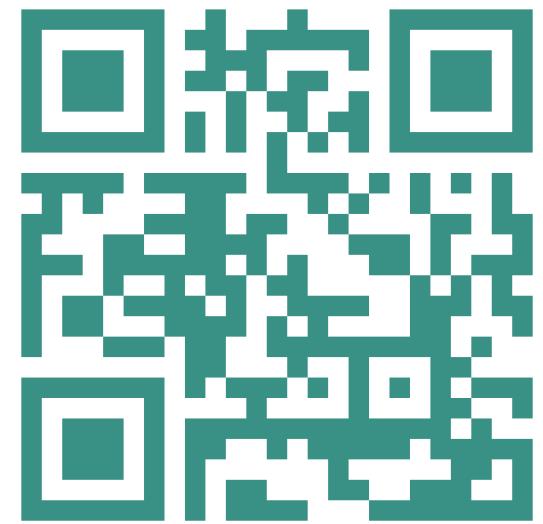
- ・入札に参加する企業にとって参考となる過去の落札情報や競合情報を提供
- ・調達元のデータや落札傾向、競合先の落札結果などを確認でき、勝率アップや協業の検討にも有効

知れば広がる、
27兆円の
公共市場への参入チャンス。

「中小企業からニッポンを元気にプロジェクト」
公式アンバサダー 永作博美



▼ bJAMPについて詳しく知る ▼



<https://jijibs.co.jp/lp/>