

若手・新人育成を最短で叶える 自治体営業研修プログラム

株式会社 LGブレイクスルー



LG Breakthrough

自治体営業における新人・若手育成でよくある悩み



LG Breakthrough

【経営層】

早く戦力になって受注に貢献してほしい



自治体ビジネス事業を拡大させたいが、営業の人的リソースには限りがある。新人や異動者もいる現在の営業部門で安定的に売上を伸ばせるのか判断がつかない。

【マネジメント】

一人前になるまでにどれだけ時間がかかるか見えない



自治体営業を切り開いてきたベテラン営業パーソンが定年退職目前。自治体営業経験者の採用もうまくいかず、部門目標の達成はおろか数字を維持できるのだろうか・・・

【ベテラン自治体営業マン】

自分が自治体営業を習得した同じやり方では若手・新人がついてこない



上司や先輩の背中を見て習得してきた自治体営業スキルの新人・若手への指導と継承に苦戦している。また、自分の長年のやり方が最善かどうか、実は確証が持てていない。

【若手・新人営業マン】

自治体営業はどこか民間営業と勝手が違い、正解がわからず不安



会社に貢献して成長したい気持ちはあるが、役所の職員の発言にどう対応したらいいかわからない。成果がいつまで経っても出ず、自信もやる気もなくしている。

【地方自治体職員】

地方自治体のことを理解している営業をよこしてほしい



営業と称して訪問してくるが、実際は自社の紹介とサービスの売り込みばかり。地域固有の現状や課題に興味もなく耳を傾けようとしていない営業マンを相手にする時間はない。

- 「自治体営業研修プログラム」では、こうした若手・新人営業パーソンの育成に関する課題を解決し、貴社の自治体ビジネスの営業力強化に貢献します。

「自治体営業研修プログラム」の概要



LG Breakthrough

- 「自治体営業研修プログラム」には、自治体営業力強化に欠かせない以下の5つの要素を全て含みます。
- インプット（地方自治体の基礎理解・自治体営業の「定石」とスキル習得）のみならず、アウトプット（実際の自治体営業活動での実践）も併せてフォローアップ。地方自治体ビジネスに特化した営業パーソンを早期に育成いたします。

自治体営業の基礎理解	自治体営業に特化したスキル習得	アウトプットワーク	研修後の伴走サポート	ナレッジ・スキルの可視化
				

地方自治法、地方公務員法に基づく組織特性、民間企業との違い、行政計画・予算書の読み込み方など、自治体営業パーソンに必須のナレッジを体系的に理解します。

自治体への初めての訪問から安定的に受注を獲得するまでの自治体営業プロセスを7つのフェーズに体系化。各プロセスにおける受注の確度を高める「定石」とスキルを習得します。

インプットしたナレッジを貴社製品・サービス特性に合わせてアウトプットする多彩なワークを用意。自治体営業現場ですぐに使えるメソッドが身につき自信につながります。

研修後の自治体営業の実践を定例ミーティングできめ細かくフォローアップ。プログラムの理解と習熟度を深め、成果を出せる営業パーソンの成長をサポートいたします。

研修前と後に自治体営業のナレッジ・スキルの理解度・習熟度をアセスメントにより可視化。各自の成長度とレベルが明確になり、以降の人材育成にお役立ていただけます。

・ プログラム例

自治体営業の真の顧客
総合計画の構造理解
公務員倫理規定 等

・ プログラム例

自治体ビジネスのキーマン
アポイントの効果的な取り方 等

・ プログラム例

訴求ポイント抽出ワーク
ヒアリング提案書作成ワーク 等

自治体営業プロセスに沿った「定石」の習得を支援



LG Breakthrough

- 自治体営業は、上流から下流までプロセスごとに受注率を高める「定石」があります。
- 弊社は、自治体営業プロセスを7つのフェーズに構造化し、各プロセスにおける営業の定石を余すところなく体系化。「初めまして」から継続案件が受注できるまでのプロセスにおいて、安定的に自治体営業の成果を伸ばせる「定石」の全てが学べ、自治体営業パーソンに特化したスキルの習得が実現します。

	フェーズ1	フェーズ2	フェーズ3	フェーズ4	フェーズ5	フェーズ6	フェーズ7
フェーズ	自治体課題・ニーズの把握	課題解決ソリューションの提案	予算化・案件化	財政課対応	議会对応・異動に伴う引き継ぎ施策	調達対応	受注後のプロジェクトマネジメント
実施事項	課題・ニーズを把握するためのヒアリング	課題を解決しニーズを満たすための事業や製品を提案	仕様書作成に関与	財政課ヒアリング対応の資料を作成する	議員からの質問対応資料作成・引き継ぎ書の作成	入札、プロポーザルに参加する	契約前の対応、プロジェクトマネジメント
ねらい	ニーズ、課題の把握	次年度の予算化事業について内々に合意形成	事業の必要性を納得させるような予算づくりに関与する	財政課の査定を通す	議会による予算の議決をめざす引き継ぎを確実に実施する	前年度に予算化した案件を獲得する	信頼を獲得し随意契約・周辺ビジネスの獲得、競合リプレイス防止
時期	4月～6月	7月～9月	9月～10月	10月～11月	3月	4月～	業務終了時
自治体の動き	次年度の事業予算編成に必要な情報収集を行う	次年度予算編成にのせる事業を検討し決定する	各課が財政課に予算要求を行う。	財政課からのヒアリングに臨む	議会答弁対応人事異動に伴う引き継ぎ	事業者を特定する	事業の安定的な執行を管理、次年度事業準備
準備	関連領域の行政計画の読み込みと仮説を立案	フェーズ1のニーズの把握を受けて提案書を作成する	予算書一式のたたき台を作っておく	事業の妥当性を示すのに必要な資料作成	議会情報、人事異動情報の収集	案件の公告情報の収集、資料作成等	契約関連資料の対応準備、その他案件進行管理

プログラムとスケジュール

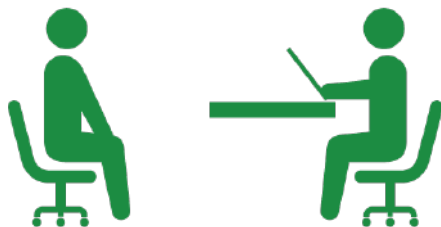


LG Breakthrough

事前準備	Day1 (13:00-18:00)	Day2 (13:00-18:00)	Day3 (13:00-18:00)	研修終了から3ヶ月間 伴走型フォローアップ
<ul style="list-style-type: none"> ■ 事前準備 <ul style="list-style-type: none"> ・ 貴社ソリューション理解 ・ アプローチ自治体の把握 ・ 競合他社の把握 ・ 若手・新人育成上の課題共有 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 地方自治体とは何か <ul style="list-style-type: none"> ・ 自治体ビジネスの真の顧客 ・ 民間企業と地方自治体3つの違い ・ 地方自治体の種類 ■ 自治体営業基礎知識 <ul style="list-style-type: none"> ・ 行政計画 ・ 財政・予算 ・ 地方自治法 ・ 地方公務員法 ・ 自治体営業7つのフェーズ～自治体案件獲得活動の全体プロセス～ ■ 自治体営業コンプライアンス <ul style="list-style-type: none"> ・ 自治体営業コンプライアンス違反の事例と重大性 ・ 公務員倫理と関連法令に基づく禁止事項 ・ 自治体営業上のコンプライアンス範囲 ・ ケーススタディ 	<ul style="list-style-type: none"> ■ フェーズ1：自治体課題・ニーズの把握 <ul style="list-style-type: none"> ・ 情報収集と仮説立案 ・ ファーストアプローチの進め方 ・ 自治体に「刺さる」営業ツールの作成方法 ・ 自治体職員との商談コミュニケーション ■ フェーズ2：課題解決ソリューションの提案 <ul style="list-style-type: none"> ・ 提案書提出の意義 ・ 通りやすい提案書の作り方 ・ 自治体職員に価値を伝える商談ののポイント ・ 提案書提出後のアクション 	<ul style="list-style-type: none"> ■ フェーズ3：予算化・案件化 <ul style="list-style-type: none"> ・ 予算化活動の概要 ・ 仕様書・見積書の重要性 ・ 仕様書への参入障壁の仕掛け方 ・ 見積書による価格戦略 ・ フェーズ4：財政課対応 ・ フェーズ5：議会対応・異動に伴う引き継ぎ施策 ■ フェーズ6：調達対応 <ul style="list-style-type: none"> ・ 調達とは民間企業同士選ばれるための「競い合い」 ・ 調達の体系（入札・プロポーザル・総合評価落札方式） ・ 調達種別ごとの勝率向上のポイント ■ フェーズ7：受注後のプロジェクトマネジメント <ul style="list-style-type: none"> ・ 受注後に必須の実施計画作成方法 ・ 自治体から選ばれ続けるための施策 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 伴走型フォローアップ <ul style="list-style-type: none"> ・ 研修受講者の営業活動の状況把握 ・ 現場での営業対応、自治体職員とのやりとりに対するご指導・ご助言 ・ 各自が直面する悩み・課題・質問への対応 ・ 月1回の定例オンラインミーティング（1.5時間）×3回 ・ 次回定例ミーティングまでの間のチャット・メール・電話での相談対応 ■ ナレッジ・スキルアセスメント（事後） <ul style="list-style-type: none"> ・ 研修受講者の自治体営業ナレッジ・スキルの習得度を、事前アセスメントと同一の項目でのアセスメントを実施。
<ul style="list-style-type: none"> ■ 自治体ビジネス基礎知識 動画コンテンツ視聴 				
<ul style="list-style-type: none"> ■ 事務局様とのコミュニケーション 				

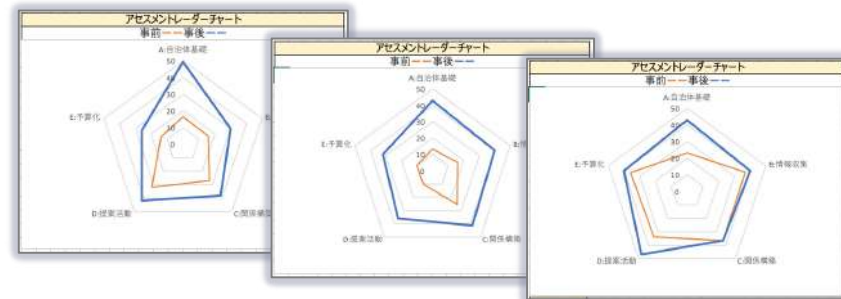
■ 事前準備

- 営業パーソンとの良好なコミュニケーションと貴社理解のため、担当講師が貴社の製品・サービスなど自治体へのソリューションを学習いたします。
- 貴社がアプローチの対象としている自治体とアプローチ領域の自治体ニーズ、競合他社の動向を把握し、研修中での事例や学びの深化、情報共有のトピックとして活かします。
- 営業部門責任者様に対し、若手・新人育成上の課題をお伺いし、研修プログラム構成のカスタマイズに活用いたします。手法はオンラインヒアリングもしくはアンケート形式を想定しております。



■ ナレッジ・スキルアセスメント（事前・事後）

- 研修受講営業パーソン全員を対象に、現時点での自治体営業に対するナレッジとスキルについて弊社独自のパラメーターに基づきアセスメントを実施。自治体営業活動で実施が必須な事項や知識について評価し、レーダーチャートで可視化いたします。
- 受講者お一人お一人の自治体営業上の強みと課題を講師が把握し、研修中のコミュニケーション及び研修終了後のフォローアップでのご助言・ご指導に活用いたします。
- アセスメントは研修後にも実施し、営業パーソンお一人お一人の研修習熟度や成長度が可視化され、個別の営業教育にお役立ていただけます。



- 自治体営業パーソンにとって最低限知っておくべき自治体の基礎知識と営業活動上絶対やってはいけないコンプライアンス違反を学びます。
- 民間営業との根本的な違いをDay 1 で知ることにより、Day2以降の学習姿勢が整います。

「民間営業と自治体営業の根本的な違いを認識しないと数字が作れない」ことが理解できる

学べること



自治体ビジネスと民間ビジネスの営業上の違い

- 民間営業との根本的な違いを学ぶことで、営業上のつまづきを回避する考え方を習得します。



地方自治体という組織の特性とメカニズム

- 案件予算がどのようなプロセスで決まるか自治体内部の時系列の意思決定メカニズムを知ります。
- 自治体営業のプロセス全体像とタイミングを理解します。



自治体営業コンプライアンス上の禁止行動

- ひとたび起こしてしまうと最悪のケースで2年間出入り禁止になってしまう自治体営業コンプライアンスの禁止事項を学びます。

自治体ビジネスの「顧客」は誰か

- 地方自治体は市長が実えあ「仕組み」を担う機関。
- 地方自治体を取り組む課題解決とは、実は自治体ではなく市民が市長自らの課題を解決している。
- よって、真の顧客は

予算の種類と性質

【一般会計の予算区分】

予算区分	根拠条文	概要
歳入歳出予算	地方自治法第216条	一般会計における一切の収支の算定をもち、互いが相対であることが求められる。
経費費	地方自治法第212条	大規模な工事など2年以上にわたって支出を必要とする場合、予め経費の総額と年次額

公務員倫理が厳しく課せられる

3つの義務・2つの禁止・2つの制限（地方公務員）

項目	法的根拠
3つの義務	<ul style="list-style-type: none"> • 法令等及び上司の職務上の命令に従う義務（地方公務員法第32条） • 秘密を守る義務（秘密を漏らすことの禁止）（地方公務員法第34条） • 職務に専念する義務（地方公務員法第35条）
2つの禁止	<ul style="list-style-type: none"> • 信用失墜行為の禁止（地方公務員法第33条） • 争議行為等の禁止（地方公務員法第37条）
2つの制限	<ul style="list-style-type: none"> • 政治的行為の制限（地方公務員法第36条） • 営利企業等の従事制限（地方公務員法第38条）

※資料の一部を抜粋

その他、総合計画・個別計画・予算書の読み解き方、営業アプローチでの活用方法なども学習します。

- 年度上期の重要な営業プロセス「予算確保のための提案営業」の知識とノウハウを学びます。
- 提案営業実務で自治体職員に提出する提案資料の作り方・使い方・提案の通し方など、貴社既存資料をベースにテンプレートも活用。自治体営業現場実務で受講者が再現できるレベルまで習得できます。

予算を獲得するための提案営業活動のプロセスと定石を習得できる

学べること



自治体訪問前の準備の進め方・情報収集のコツ

- 自治体課題の仮説立案とそれらの情報源を理解します。
- アプローチツール作成、商談の進め方の全体設計を理解します。



自治体へのファーストアプローチのポイント

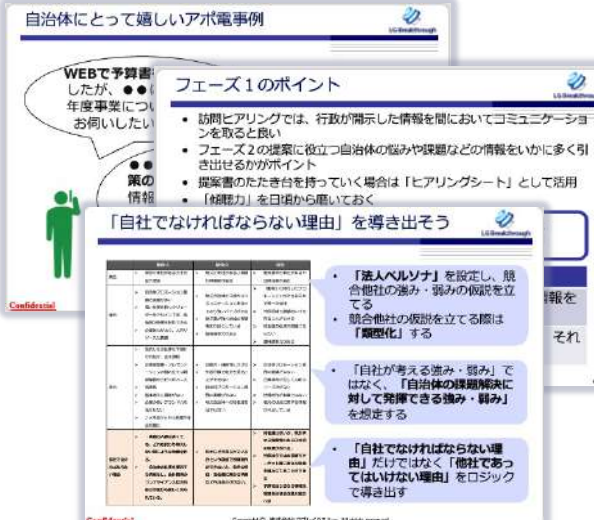
- 自治体職員の職制による権限の違い、アポイントの取り方、自治体初回・2回目以降訪問時のセオリーなどを学びます。
- 自治体職員から行政課題やニーズを引き出す手法を学びます。



自治体職員に「刺さる」提案書の作り方・使い方

- 提案資料の作り方・見積書の価格戦略・職員とのコミュニケーションなど、自社製品・サービスを案件化・予算化するための提案活動の全てを学びます。

その他、自治体職員へのヒアリング手法、関係づくりの情報提供のコツなども学習します。



自治体にとって嬉しいアポ電事例

WEBで予算書したが、年度事業についてお伺いしたい

フェーズ1のポイント

- 訪問ヒアリングでは、行政が開示した情報を問においてコミュニケーションを取ると良い
- フェーズ2の提案に役立つ自治体の悩みや課題などの情報をいかに多く引き出せるかがポイント
- 提案書のたたき台を持っていく場合は「ヒアリングシート」として活用
- 「経験力」を日頃から磨いておく

「自社でなければならない理由」を導き出そう

- 「法人ヘルシナ」を設定し、競合他社の強み・弱みの仮説を立てる
- 競合他社の仮説を立てる際は「顕微鏡化」する
- 「自社が考える強み・弱み」ではなく、「自治体の課題解決に対して発揮できる強み・弱み」を想定する
- 「自社でなければならない理由」だけではなく「他社であってはいけない理由」をロジックで導き出す

Copyright © 株式会社LGブレイクスルー All rights reserved.

※資料の一部を抜粋

- 「伴走型フォローアップ」は、研修後3ヶ月の間、研修で学んだ事項を現場で実践できるよう担当講師が営業活動に伴走しながらサポートするものです。
- 自治体営業パーソンの迷いや悩み、直面する課題を解決しながら一緒にPDCAを回して営業パーソンの成長を促します。
- 営業現場での状況を共有していただき、自治体職員にどのように返せば良いのか、どの資料のどこを説明すれば良いのか、ビジネスを前進させるポイントは何かなど日々の営業課題を研修担当講師がご指導・ご助言し実行をサポートいたします。
- 単なる専門家の外部委託指導とは異なり研修でインプットした「自治体営業活動のナレッジとノウハウ」を社内に定着・蓄積することができ、自治体営業パーソンの実質的な育成を促します。

■ 伴走型フォローアップの内容

- 研修でのインプットした事項の実践指導（アプローチツールを使った自治体へのヒアリング、提案活動など）
 - 事業提案書による予算化・仕様書作成の指導
 - 自治体営業現場での具体的な振る舞い方と対応
- ※自治体へのアプローチ時期によりフォローアップの内容は異なります

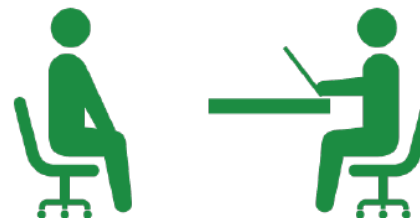
■ 営業アプローチツールのチェック



■ 自治体に「刺さる」資料へとアップデート



■ 自治体職員とのコミュニケーション指導



- 弊社のオリジナルコンテンツ、自治体ビジネス基礎知識インプット動画「LG WINPASS」150本をご契約期間中受講者様にいつでもご視聴いただき、研修で学んだ基礎知識の予習・復習にお役立っていただけます。

- 1本の動画の長さは5分～20分程度。まとまった時間がなかなか取れない自治体営業パーソンでも、業務の隙間時間でいつでもご視聴いただけます。

- 動画の講義は、弊社代表の古田智子、および自治体ビジネスの指導者として経験豊富なチーフコンサルタントの吉田麻衣子が担当。専門用語を極力使わず、自治体ビジネス初心者でもわかりやすい講義内容となっております。

WINPASSとは? 選ばれる理由 利用シーン ご利用の流れ ご利用料金 よくある質問

自治体ビジネスを動画で学ぶ。

「WINPASS」は、自治体ビジネスの「ナレッジ・インフラ」。いつでもどこでも常時150本以上の動画を毎月定額でご視聴いただけます。基礎知識から応用編・シチュエーション別やQ&Aなど、知りたい分野・課題別にカテゴライズされているため、ピン

動画ID	動画タイトル	講師	視聴時間
1	自治体ビジネスの基礎知識	古田智子	15分
2	自治体ビジネスの現状と未来	古田智子	15分
3	自治体ビジネスの課題と解決策	古田智子	15分
4	自治体ビジネスの成功要因	古田智子	15分
5	自治体ビジネスのリスク管理	古田智子	15分
6	自治体ビジネスのマーケティング	古田智子	15分
7	自治体ビジネスの財務管理	古田智子	15分
8	自治体ビジネスの人事管理	古田智子	15分
9	自治体ビジネスのIT活用	古田智子	15分
10	自治体ビジネスの社会貢献	古田智子	15分
11	自治体ビジネスの国際展開	古田智子	15分
12	自治体ビジネスのイノベーション	古田智子	15分
13	自治体ビジネスのデジタル変革	古田智子	15分
14	自治体ビジネスの持続可能な成長	古田智子	15分
15	自治体ビジネスの未来展望	古田智子	15分

お申し込み

CONTACT

自治体ビジネス基礎知識動画150本の視聴無制限

動画ID	動画タイトル	講師	視聴時間
16	自治体ビジネスの戦略策定	古田智子	15分
17	自治体ビジネスの組織構築	古田智子	15分
18	自治体ビジネスの業務改善	古田智子	15分
19	自治体ビジネスの顧客満足	古田智子	15分
20	自治体ビジネスのブランド構築	古田智子	15分
21	自治体ビジネスの危機管理	古田智子	15分
22	自治体ビジネスのコンプライアンス	古田智子	15分
23	自治体ビジネスのガバナンス	古田智子	15分
24	自治体ビジネスの透明性	古田智子	15分
25	自治体ビジネスの信頼構築	古田智子	15分
26	自治体ビジネスの社会的責任	古田智子	15分
27	自治体ビジネスの環境配慮	古田智子	15分
28	自治体ビジネスのエネルギー	古田智子	15分
29	自治体ビジネスの循環経済	古田智子	15分
30	自治体ビジネスの持続可能性	古田智子	15分

動画ID	動画タイトル	講師	視聴時間
31	自治体ビジネスのデジタルマーケティング	古田智子	15分
32	自治体ビジネスのデータ分析	古田智子	15分
33	自治体ビジネスのクラウド活用	古田智子	15分
34	自治体ビジネスのIoT活用	古田智子	15分
35	自治体ビジネスのAI活用	古田智子	15分
36	自治体ビジネスのブロックチェーン	古田智子	15分
37	自治体ビジネスのロボティクス	古田智子	15分
38	自治体ビジネスのAR/VR	古田智子	15分
39	自治体ビジネスの5G	古田智子	15分
40	自治体ビジネスの量子コンピューティング	古田智子	15分
41	自治体ビジネスの宇宙産業	古田智子	15分
42	自治体ビジネスの海洋産業	古田智子	15分
43	自治体ビジネスの航空宇宙産業	古田智子	15分
44	自治体ビジネスの宇宙観光	古田智子	15分
45	自治体ビジネスの宇宙ビジネス	古田智子	15分
46	自治体ビジネスの宇宙産業の未来	古田智子	15分
47	自治体ビジネスの宇宙産業の課題	古田智子	15分
48	自治体ビジネスの宇宙産業の解決策	古田智子	15分
49	自治体ビジネスの宇宙産業の成功要因	古田智子	15分
50	自治体ビジネスの宇宙産業のリスク管理	古田智子	15分

Copyright © 株式会社LGブレイクスルー All rights reserved.

11

- 「初めまして」から継続案件を獲得するまで。自治体営業の全プロセスにおける体系化された「定石」を一気通貫で学習。
- 研修後も講師が伴走サポートすることで、新人・若手の自治体営業パーソンを早期に即戦力化します。



どの地方自治体にも適用可能な実践的プログラム

長年の自治体営業で培った知見とノウハウだけではなく、地方自治法・地方公務員法に基づいた方法論で、全国どこの自治体でも通用するプログラム構成。すぐに行動に移せる実践的な内容です。



一人ひとりに対する研修効果と成長の可視化

受講者全員を対象に、受講前と後の一人ひとりのスキルレベルと成長度合いを可視化。研修効果と営業パーソンの成長が把握でき、中長期的な自治体営業人材育成に寄与するデータを提供します。ともすれば受講がゴールになりがちな研修とは一線を画したプログラムです。



「人」に依存しない再現性の高さ

本プログラムでお伝えする自治体営業全プロセスにおける「定石」は、個人の経験値や性格、パーソナリティに左右されない、誰にでも実践可能な「再現性の高さ」が特徴。属人性に依存しない標準化された営業活動が実現し、安定的に案件を獲得できる営業組織体質が実現します。



自治体営業の全プロセスにおける体系化された「定石」の習得が可能

全ての地方自治体の案件は、地方自治法に基づき決められたルールとタイミングで予算が執行されます。こうした自治体組織運営に合わせた営業活動には、競合他社を制しつつ受注率を高める勝ち筋と言うべき「定石」があります。本プログラムでは、自治体営業の上流から下流までの全てのプロセスにおける自治体営業の「定石」を余すところなくお伝えいたします。

プログラムの導入で期待できる5つの効果

新人・若手育成の
コストと
所要時間の削減

- 自治体営業のナレッジとスキルの正解と定石の全てを一定期間で体系的に学ぶため、通常足掛け3年間を要する新人・若手育成の所要時間と人材育成のコストを大幅に削減でき、早期の即戦力化が図れます。

営業ノウハウの標準化
による「勝ち体質」実現

- 自治体の予算化プロセスとスケジュールに応じた営業活動の「定石」が明確になり、自治体営業ノウハウの標準化・可視化・内製化が可能に。属人性に依存しない誰が担当しても一定の成果出せる「勝ち体質」の営業組織が実現します。

営業課題の明確化と
対策立案が容易に

- 自治体営業活動の「定石」が組織内に展開・浸透することにより、営業会議などでの振り返りの際に「できていること・できていないこと」が明確になり、営業上の課題と原因がメンバーに共有しやすく、対策立案と展開も容易になります。

中長期的に安定した
自治体事業の推進

- 自治体市場への営業アプローチが計画的に推進され、中長期的なビジネスの見通しが立ちます。御社の年度予算の確保やリソースの配分の意思決定が迅速に実施できるようになり、中長期的に安定した自治体事業の推進が実現します。

働き方改革の実現へ

- 今まで試行錯誤が多く時間ばかりを要していた自治体営業活動が効率よく計画的に推進できるようになります。営業パーソンが限られた時間の中で高いパフォーマンスを上げられるようになり、貴社の働き方改革の実現に貢献します。

- 公務営業については始めたばかりで全てが勉強になりました。
- 私は今年4月に公務法人部に配属になりました。難しく感じていた自治体営業ですが、明確に段階的なフェーズがあり、事前準備をすることで勝率を上げていくことができることを知りました。日々新しい情報を得ながらトライアンドエラーで学習したことを実践していきたいと思います。
- 行政計画や予算案は目を通して長く堅い文章で読むのが億劫になり噛み砕けていなかったです。なので、基本のところから文書を読み解くスキルや注目する項目を実際の自治体の行政計画から一緒に読み解けたので苦手意識が薄まりました。
- アプローチ段階において、どうしても「当社にできること」アピールが先行してしまいがちになるが、「自治体の課題解決にどう役立つか」を考えた上で話をするべきであり、その方が聞いてもらえるということを改めて認識することができました。
- 私は入札の実務担当として、案件の入札可否検討や書類作成、先方との確認等様々な業務を実施してきましたが結果に結びつかないことが多々ありました。その理由が説明を聞いて分かりました。
- 自治体セールスの基本を学ぶことができた。今までセールスに行っても一方通行のような気がしていたが、自治体の予算書や行政計画をもとにヒアリングしていけば、関係も構築していけると思いました。
- 職員がサービスの宣誓をし、宣誓書に署名すること、また職種によって宣誓内容が違うことをはじめて知りました。自治体の組織目的と併せて、公務員という職種をしっかり理解することで、今までよりも偏った見方は無くなり、より前向きに営業活動に取り組んでいこうと思いました。
- 7つのフェーズに落としていくと、フェーズごと実施しておいた方が、利益、勝敗に大きく影響することが解りました。提案案件の規模にも依りますが、7つのフェーズ通りに実施してみて、今までとどのように変わってくるのか、早く現実を見てみたい気がします。
- 現在、企画提案書案を作成しているところなのですが、まだ経験が浅いため、具体的にどのように作成してよいか不明瞭な点が多く、迷っておりました。基本構成及びどのような視点で作成を進めればよいかの方向性もお示しいただけて大変参考になりました。

- 今まで継続案件に頼り切っていたところがある。事業提案書を作成・提案すれば、予算化、勝てる案件が増えてくるように感じています。
- 民間ビジネスと官公庁ビジネスの対比や、公務員の行動原理・原則の説明から入ってくれたため、自身の営業スタイルとの違いや問題点をわかりやすく理解できた。また、アポ取得の方法など良い例と悪い例を具体的な形で提示してくれることで、正攻法のテンプレ化もしやすいのではと感じた。
- これまで自己流で、御用聞きの度合いが高かった営業スタイルでしたが、根本的に見直すきっかけとなりました。まずは今回の研修内容をしっかりと復習して、今後の自治体営業活動に活かしてまいります。また、支店内の営業担当者にも共有いたします。
- なんとなく理解はしていたが、行政計画を深く読み込めば、自治体の需要（長期～短期）が把握できることを再認識いたしました。今まで公示後の案件に取り掛かることが多かったのですが、行政計画を読み込み、次年度の予算取りに係る仕事に転換していきたいです。
- 開示情報がいかに大切か、どのように進めていけばいいのかが、重要ポイントが分かりやすかった。また、自治体営業と言っても、今まではやみくもに行っていただけということが分かり、今後はきちんと下調べして「弊社の技術ポイント」「弊社の強み」「他者との違い」等、あらかじめこちらで武器を持って、自治体の課題を把握してから行こうと感じた。
- これまでは予算が決まってからのヒアリングのみで、年間を通した自治体営業をしっかりと時期を理解した上でセールスに行くことができず、こちらから仕掛けることができていなかった。また、ヒアリングについても予算書の内容についてのみで、総合計画を活用した営業ができていなかったが、詳しく説明していただけて今年度の入札と来年度の予算立ての2つの流れを把握できた。営業方法についても段階ごとに次の動き出しをすぐに実施することができる内容だった。
- 3年9か月前に今の市場を担当する事になり、着任時に以前に自治体を担当していた先輩や上司から、大体の基礎的な部分をご指導いただいておりましたが、今回の研修内容は、自分自身の再確認的(復習)な研修にもなり、非常に良かったと思います。

【マネジメント】

- 自治体営業経験の浅い営業スタッフや業務スタッフにとっても非常に理解しやすい講座だった。これを全スタッフに水平展開すると、各支店の営業力も数段UPすると感じる。
- 各エリア箇所長及びメンバーに対し、行け行け指示ばかりしておりました。自治体の予算要求が今大事であることを展開し、ヒアリング、事前準備など含めてメンバーへの伝えます。
- ほとんどの社員がほぼ我流で自治体営業をしている中、例年なかったこのような研修を通じて営業のかけ方の定石を指導してもらえたのはとてもいい機会でした。効率の良いハイブリッド営業の指針として大変参考になりました。

【ベテラン営業パーソン】

- どれか一部分ではなく全てが参考になったといえる。これまで漠然と経験則と勘で長きに渡り営業していたが、それら全てが文字と図に表され説明書になった感じを覚えた。自分の対応が正しかったこともあるし間違っていたこともわかり、頭の中が大変整理できた。
- 私は20年前の営業スタイルで自治体に出入りしていましたので、人間関係の作り方は昔風の営業でした。現在支店で実際に自治体営業する担当者も、年代によって自治体営業を難しく感じる点が多いのではと思いました。研修で勉強した手法を基に、営業本部の立場として各支店を支援していきたいと思います。



- ご提供価格は以下の通りです。ご予算に応じたカスタマイズや弾力的な対応も可能です。お気軽にお申し付けくださいませ。
- 参加人数は30名を上限とさせていただきますが、研修のみの参加の方は人数無制限にご聴講いただけます。
- プログラムは基本的にリモート環境にて推進いたします。
- 原則オンラインで実施いたしますが、オフラインでの研修も対応可能です。
- 研修プログラムの内容についてはカスタマイズ対応もしておりますのでご相談くださいませ。

費用合計

¥ 3,700,000 (税別)

明細	日数・回数・期間	概算費用 (税・旅費交通費別)
事前・事後アセスメント	事前・事後各1回、2回実施	¥ 500,000
研修の実施 (3日間プログラム)	0.5日×3回	¥ 2,100,000
伴走サポート (3ヶ月)	1.5時間定例ミーティング×3回	¥ 900,000
自治体ビジネス基礎知識 動画視聴	3アカウントまで	¥ 200,000
メール・チャット・電話などでのタイムリーなサポート	随時	申し受けません

- 自治体営業を指導する個人コンサルタントや法人は数多く存在しますが、その検討においてLGブレイクスルーが選ばれる背景には以下の3つの理由があります。

① 自治体営業の「正解と定石」をお伝えします。

- 自治体営業活動には、単年度の時期それぞれにおいて**案件化を図る活動の進め方に「正解と定石」があります**。弊社のご支援では、「初めまして」から自社ソリューションの予算獲得、調達フェーズに入った後の案件獲得、実務のプロジェクトマネジメントの上流から下流までの「正解と定石」を余すところなくお伝えし、どのような自治体の営業活動でも営業担当者が自信を持って取り組めるようにご支援いたします。

② 再現性の高いノウハウを獲得できます。

- 自治体営業を指導する個人のコンサルタントなどの多くは「過去の属人的な経験に基づく指導」を展開しています。こうした指導は「なぜそうなのか」という自治体のメカニズムに基づく客観的な論拠に乏しいため再現性が低く、**ノウハウを横展開して数多くの案件を安定的に獲得していくことを目指す企業様には不向きです**。
- 弊社のご支援では、**自治体の原則的なメカニズムに応じた再現性の高いノウハウをお伝えしています**。このことにより、人事異動で新たに加入したメンバー、経験の浅い方にも民間営業と異なる自治体営業活動の方法論の共有が可能となり、**属人性でない組織としての横展開や安定的な案件獲得が実現します**。

③ 実務で活用可能なテンプレート・資料雛形を共有します。

- 自治体営業の各段階で活用する各種テンプレート・提案資料の雛形など各種資料の使い方をお伝えし、**編集可能な状態でご提供**します。
- 実際の営業活動にご活用いただくことで、高い精度の自治体営業が可能になります。

法人名	株式会社LGブレイクスルー
所在地	〒102-0082 東京都千代田区一番町10-8 一番町ウェストビル5階
連絡先	E-mail : info@b2lg.co.jp
代表	代表取締役 古田智子
設立	2013年2月12日
担当者ご連絡先	部門 : 氏名 : E-mail :

会社概要

「官民連携」を人脈・力学を使わないフェアなプロセスで推進し、多くの民間プレイヤーの持続可能な成長をサポートし、社会課題解決の橋渡し役として我が国の未来を切り拓く。

- 民間企業が官公庁（国・地方公共団体）のパートナーとして**持続可能に成長**することを支援する我が国唯一の企業
- 自治体への提案活動の上流から下流まで全てのプロセスにおける**課題解決ソリューション**を伴走しながらご提供。
- 設立：2013年2月

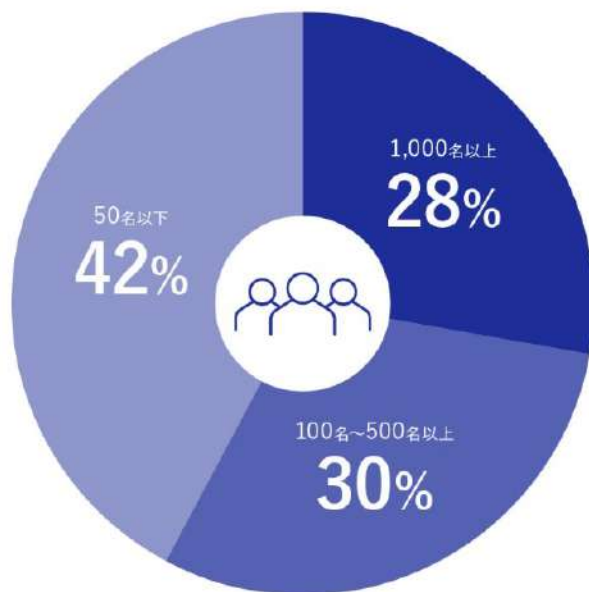
取引企業数

144社

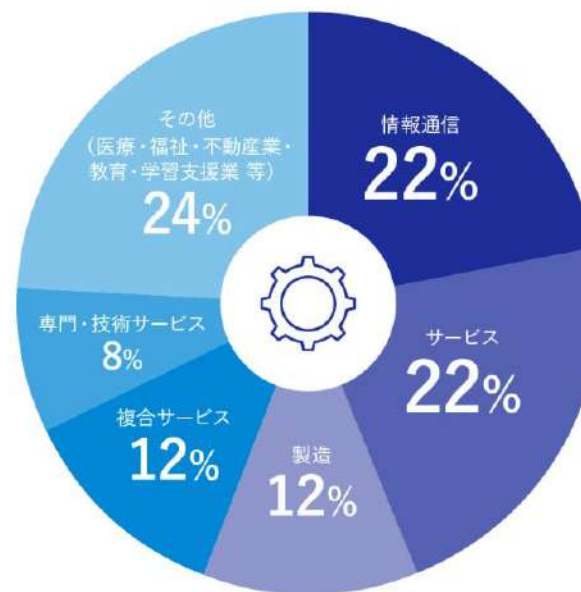
研修・セミナー受講者数

累計15,220名

取引企業規模



業種別



業務実績（上場企業のみ一部抜粋）



LG Breakthrough

- 過去3年間で弊社がご支援させていただいた上場企業様の実績と支援概要を以下に示します。

企業名（匿名）	年度	業種	支援概要
A社	2020年度～	製薬業	新規開発の抗菌スプレーの自治体への導入を目指し公共チーム設立。チームメンバーに官公庁・自治体への提案営業を伴奏型でご支援。（2022年度も継続中）
B社	2021年度～	不動産業	新規ビジネスとして自治体ヘルスケア分野への参入を検討。関連会社も参画し当該領域のオープンデータ調査、ターゲット自治体の明確化、営業活動推進のノウハウ等を伴走型でご支援。
C社	2021年度～	ICT	全国の支社で自治体分野へのアプローチを数年継続しており、協定締結実績は多数あるものの事業化実績ゼロ。その状況を打破するために戦略、戦術、アクションプランの構築支援等含めて伴走型でご支援中。
D社	2022年度	総合サービス業	自治体営業を数年前から開始するも成果が出ないため、本社営業企画部門のメンバーに対し自治体提案営業の基礎研修を実施。
E社	2021年度～	総合商社	自治体分野への参入を経営層が決定し、専門部署を設立。地方自治体営業基礎研修実施後、自治体提案営業を伴走型で支援。
F社	2021年度	旅行業	地方創生分野での案件獲得拡大のため、各支店担当者への研修実施後提案営業活動を伴走型でご支援。
G社	2021年度	ICT・ビッグデータ	自治体営業に関する知見をカスタマーサポート部隊に対してご指導。現在官民連携、とりわけ自治体市場における新規事業を共同開発中。
H社	2022年度	人材派遣・BPO	新型コロナ関連案件で官公庁からの受注を伸ばしたことを契機に、コロナ案件以外の人材派遣・BPO案件拡大を目指し、提案営業活動の研修と活動のフォローアップを伴走型で実施。
I社	2019年度～	飲料・食品メーカー	自社のソリューションが自治体分野への参入の可能性があるか3C分析・調査を実施。可能性が見込まれたため部門が設置され、メンバーへの自治体営業活動とプロポーザル支援を伴走型で実施。
J社	2022年度～	通信関連	指定管理案件などのアプローチを戦略の明確化から個別案件獲得支援まで幅広く伴走型でご支援。2023年度も継続のご意向。
K社	2022年度	通信関連	地方自治体向け提案活動に課題感があり、自治体への提案活動アプローチの基本を研修形式でご支援。

※すべての案件でNDAを締結しているため個別の企業名等は特定できないことをご了承ください。

試し読み↓

民間企業が 自治体から 仕事を受注する 方法

アプローチ
から
企画提案・入札
まで

古田智子・川畑隆一
Tomoko Furuta / Ryuzo Kawabata

どんな業種でも参入のチャンスがある

自治体営業のノウハウを わかりやすく解説!

こんな企業におすすめ!

- 自治体ビジネスに興味があるけどよくわからない
- 自社の新たな収益源を見つけ出したい
- 実際に入札などにチャレンジしたが結果が出なかった
- 地域社会に貢献しながら利益の獲得も目指したい ...etc.

日本実業出版社

地方自治体に 営業に 行こう!!

ビジネスチャンスはこんなに身近に!

小さな会社でも
売上げ増やすなら
官公庁をねらえ!
できる!

株式会社しりフレイクスルー代表
古田智子

実業之日本社

古田 智子 株式会社LGブレイクスルー 代表取締役 一般社団法人官民連携活性化協会 代表理事

1990年慶應義塾大学文学部史学科卒。

流通業、建設コンサルタント業を経て、1998年に総合コンサルティング会社入社。入札・プロポーザルの勝率は常に40～50%を叩き出すトップ営業に。またコンサルタントとしても中央省庁や自治体受託業務の案件獲得活動から受託後のプロジェクトマネジメントまで一貫して携わり、多岐にわたる事業領域に従事。一方で、2000年頃から自治体職員の人材育成に携わる。指導分野は公務員倫理、公共マーケティング、プレゼンテーション、折衝・交渉・コンフリクトマネジメント、政策形成など。2018年3月現在、指導した全国の自治体職員数は概算で2万人を超える。

2013年2月、株式会社LGブレイクスルー創業。

民間企業と自治体が対等なパートナーとして連携し解決を図る社会の実現をミッションとし、主に自治体からの調達案件の勝率を高める我が国唯一のソリューションコンサルティング事業を展開。

2016年10月、一般社団法人官民連携活性化協会設立、代表理事に就任。

自治体、民間企業、個人それぞれに必要な情報やノウハウを共有し、強い地域づくりを実現することを目的として活動を推進している。

日経BP社、宣伝会議、日本経営合理化協会、日本経営協会などでの講演多数。

著書に「地方自治体に営業に行こう！」(2014年)などがある。

日本政策学校12期生、事業仕分け 仕分け人第1期生。

