

**東京オリンピック後の景気後退を睨み、2000社超の中小企業経営者が参加！  
経営セミナー「中小企業が、国(官公庁)と取引を始める方法」を全国で開催中です。**

WizBiz 株式会社(所在地:東京都港区、代表取締役社長:新谷哲)は、東京オリンピック後の景気後退を睨んだ中小企業の勝ち残り戦略を示すため、経営セミナー「中小企業が、国(官公庁)との取引を始める方法」を2018年8月から開催し、累計2000社以上の中小企業経営者が参加しました。

昭和41年に成立した「官公需法」に基づき、国が全国の中小企業に対して仕事を発注するための費用として、毎年4兆円(平成30年度実績)もの金額が予算化されています(これを官公需予算と言います)。

中小企業が国との取引を開始するためには国が発行する「全省庁統一資格」という資格が必要です。しかし、この中小企業の中でこの資格を保有しているのはわずか2%(約8万社)。資格を取得すること自体は、非常に簡単です。幅広い業種・業界が国と取引でき、かつ費用も掛けずに資格を取得することが可能なにも関わらず、98%もの中小企業がこの資格を持っていません。

年間4兆円にもなる「中小企業専用」の巨大マーケットへの参入企業がわずか2%なのは、単純に大多数の中小企業経営者が、「官公需予算」や「全省庁統一資格」の存在を知らないためです。

そこで、WizBiz 株式会社では、東京オリンピック後の景気後退を睨み、2018年8月より、「中小企業が、国(官公庁)と取引を始める方法」と題した経営セミナーを全国各地で定期開催しています。2020年3月現在で、累計 2,000 社超の企業経営者にご参加いただき、98%の方が「参考になった」との感想を頂戴しており、国(官公庁)との取引に高い関心が覗えます。

一方で、ご参加者に対するアンケートを実施したところ、「全省庁統一資格」をご存知の方は5%に過ぎず、多くの中小企業経営者が大きなビジネスチャンスの存在を知らない、という実態が明らかになりました。

中小企業にとって、国(官公庁)との取引実績ができることは、それによる売上増の効果だけでなく、対外的な信用力のアップに繋がり、その企業の新規顧客開拓力を高めます。新型コロナウイルスの影響で多くの中小企業が厳しい経営環境に置かれている今、1社でも多くの中小企業が国(官公庁)からの売上を獲得するとともに、新型コロナウイルス収束後の新規顧客開拓力を高められるよう、今後も全国各地でセミナーを開催いたします。

**【参加企業の声(アンケートより抜粋)】**

「官公需の仕組みは全く知らなかったので、非常に参考になりました」(大阪府)

「国の仕事もしたかったが、入札ばかり意識があり、随意に対する考えが無かった」(大阪府)

「こんなビジネスがあったことを初めて理解し、大変参考になりました」(京都府)

「新しい販路・戦略を検討しており、なおかつ、知識の無い分野だったので大変参考になった」(愛知県)

**【本件に関する問い合わせ先】**

WizBiz 株式会社 取締役マーケティング部長：森坂智行(もりさかともゆき)

〒108-0014 東京都港区芝5-16-7 芝ビル3F

TEL: 03-6809-3845 / E-mail: info@wizbiz.jp / URL: <https://wizbiz.jp>