

**7割を超えるスタートアップが公共入札への参加未経験であることが明らかに
また半数以上が「入札は自社と無縁」と回答
スタートアップの入札機会を広げるには入札に対する認識変容が必要という結果に
～入札情報速報サービス「NJSS」、スタートアップの公共入札に関する実態を調査～**

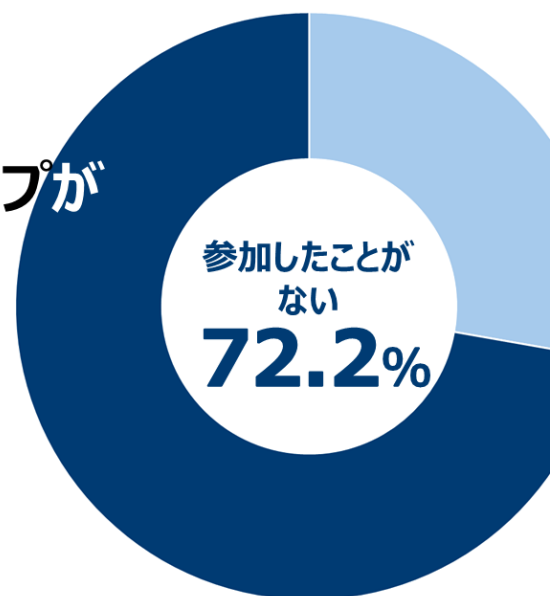
労働力不足問題解決のリーディングカンパニーとして、複数の SaaS を展開する株式会社うるる（東京都中央区 代表取締役社長：星 知也）が運営する、入札情報速報サービス「NJSS（エヌジェス）」は、スタートアップ企業に所属する課長以上の役職者 443 名を対象に、「スタートアップ企業の公共入札に関する実態調査」を実施いたしました。



7割を超えるスタートアップが 公共入札への参加未経験

半数以上が「入札は自社と無縁」と回答

スタートアップの入札機会を広げるには
入札に対する認識変容が必要という結果に



スタートアップ企業の公共入札に関する実態調査 | 入札情報速報サービス「NJSS」

URL : <https://www2.njss.info/>

【調査サマリー】

- 入札の仕組みに関して「まあまあ理解している」が 4 割（41.6%）を占める中、「よく理解している」は 2 割（20.4%）にとどまる＜結果 2＞
- **7 割以上（72.2%）のスタートアップが入札に参加したことが「ない」と回答**＜結果 4＞
- 入札に参加しない理由は「**自社と無縁と思っている**」が**半数（54.4%）**を超える。次いで、「どうやって参加すればいいかわからない」（26.9%）という結果に＜結果 8＞
- 政府がスタートアップの入札参加機会の拡大を促進していることを「よく知っている」と答えた人は 1 割にも満たず（7.0%）、7 割近く（69.5%）が「あまり知らない」「全く知らない」と回答＜結果 9＞
- 今後の**入札参加意向は「全く検討していない・参加しない」と回答した人が 42.9%** と最も多く、入札未経験者が 9 割以上（96.3%）を占める。一方で**入札に関する知識や仕組み・制度について興味関心がある」と回答した人は 6 割以上（64.8%）**＜結果 10,11＞
- より**入札市場について興味を持つために求められている情報は「政府によるスタートアップ向け入札機会拡大の施策の詳細」（49.7%）**が最も多い結果に＜結果 12＞

【調査背景】

政府が 2022 年 11 月 28 日に決定した「スタートアップ育成 5 か年計画」の 3 本柱の中では、「スタートアップの育成には公共調達（入札）が重要」とされています。そのような中でスタートアップの公共入札への参加を促進・拡大するために、さまざまな取り組みや規制緩和が政府主導で展開されています。また内閣官房が主導でおこなうデジタル行財政改革においても、人口減少社会において介護、子育て、防災等といった公共サービスを維持し、社会変革と価値創造を促すためには、自治体や既存企業の取り組みに加え、スタートアップのアイデア・機動力が不可欠とされています。

こうした状況下、2008 年から約 15 年に渡り入札参加企業における入札関連業務の効率化や応札までの伴走支援をおこなう入札情報速報サービス「NJSS」は、「スタートアップ企業の公共入札に関する実態調査」を実施いたしました。本調査の結果から、スタートアップの公共入札参加にあたっての課題や障壁を顕在化し、入札参加機会拡大の手だてを探ります。

【調査概要】

調査名：スタートアップ企業の公共入札に関する実態調査

調査対象：スタートアップ企業に所属する課長以上の役職者

調査機関：インターネット調査

調査期間：2024 年 10 月 11 日～10 月 13 日

サンプル数：443 名

※本調査におけるスタートアップ企業の定義：設立 20 年以下／従業員数 200 人以下／未上場企業

※単一回答については、小数点第 2 位を四捨五入する関係で、合計が 100%にならないものがございます。

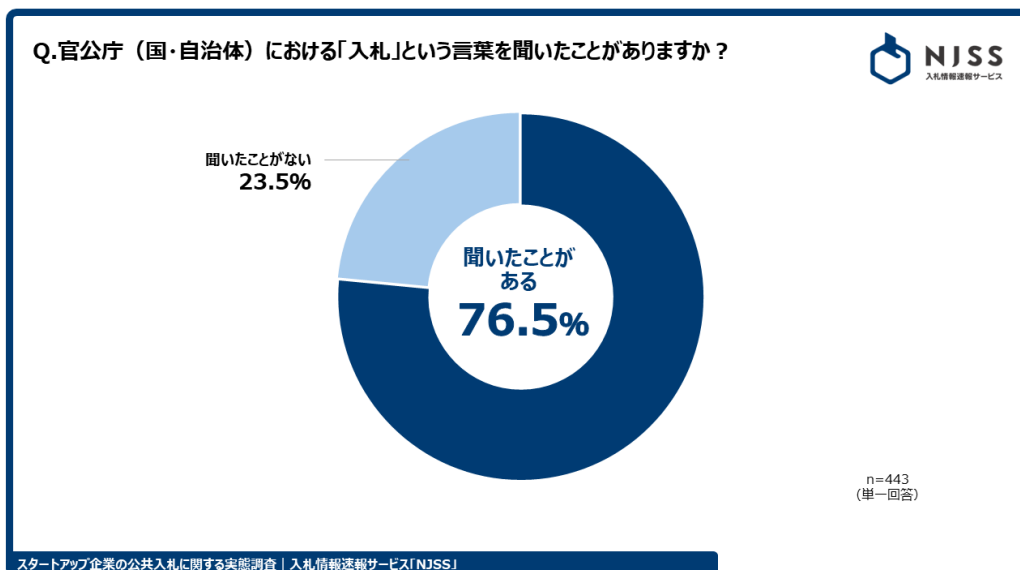
【調査結果ご利用時の注意事項】

調査結果を引用・掲載される際は、調査名「NJSS スタートアップ企業の公共入札に関する実態調査」および、出典元 URL (<https://www.uluru.biz/news/14255/>) の明記をお願いいたします。

【調査結果】

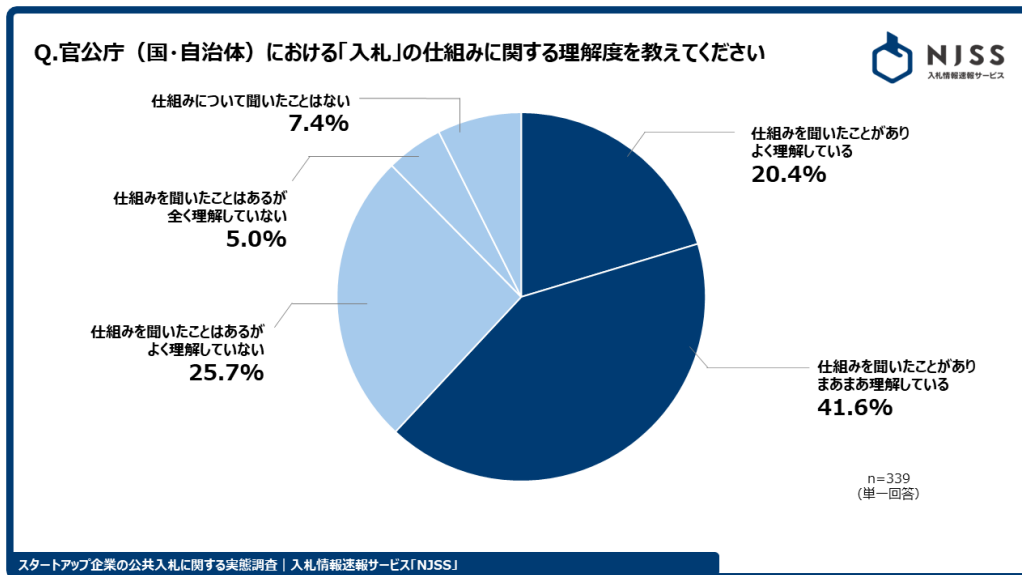
<結果 1>

官公庁（国・自治体）における「入札」という言葉を聞いたことがあるか質問したところ、7 割以上（76.5%）が「聞いたことがある」と回答しました。



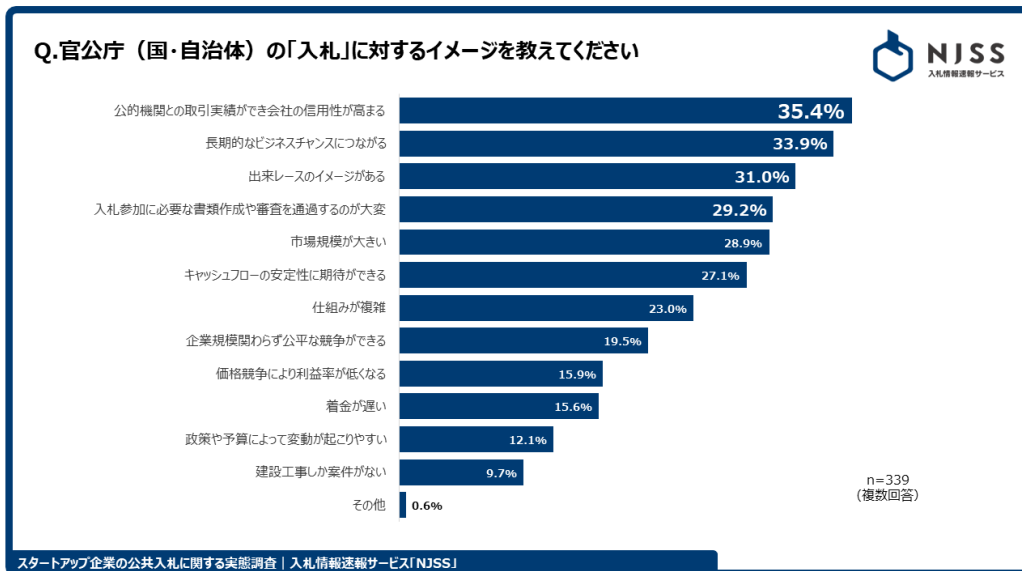
<結果 2>

官公庁（国・自治体）における「入札」という言葉を知っている方に、その仕組みに関する理解度について聞いたところ、「まあまあ理解している」が4割（41.6%）を占める中、「よく理解している」と回答した人は2割（20.4%）にとどまり、「よく理解していない」・「全く理解していない」、あるいは「聞いたことがない」の合計は4割近く（38.1%）にのぼりました。



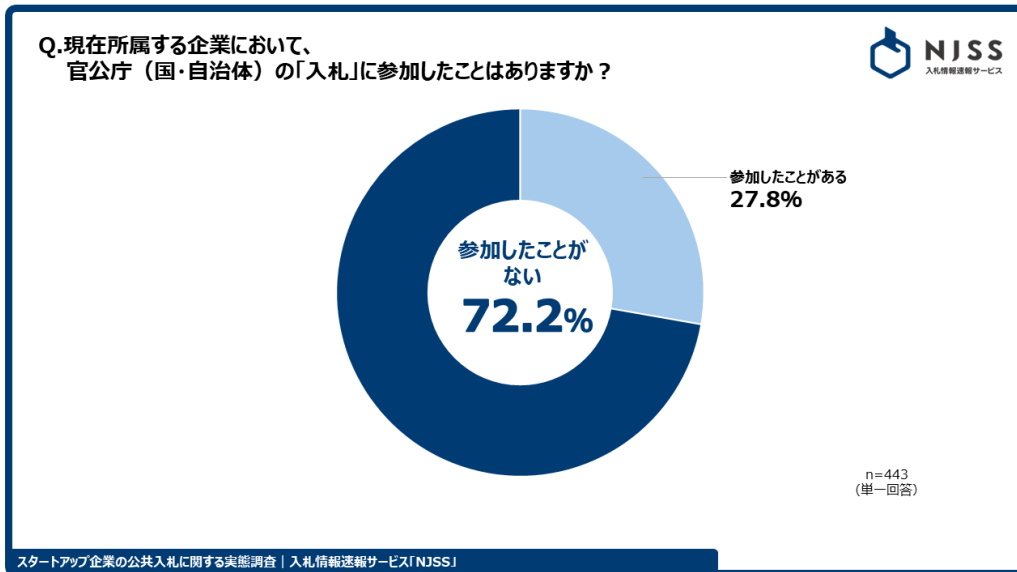
<結果 3>

官公庁（国・自治体）における「入札」という言葉を知っている方にそのイメージについて聞いたところ、「公的機関との取引実績ができ会社の信用性が高まる」が35.4%と最も多く、次いで「長期的なビジネスチャンスにつながる」が33.9%という結果になりました。一方で「出来レースのイメージがある」といったネガティブな回答も3割を超えています（31.0%）。



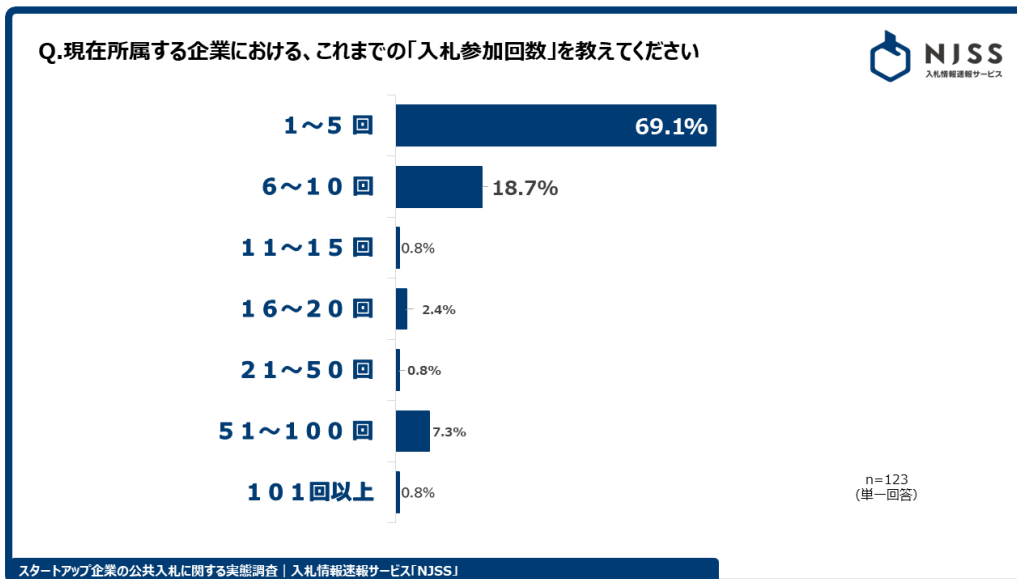
<結果 4>

官公庁（国・自治体）の「入札」という言葉を知っている方が所属する企業において、「入札」に参加したことがあるか質問をしたところ、7割以上（72.2%）が「ない」と回答しました。



<結果 5>

官公庁（国・自治体）の「入札」に参加したことがあると回答した方に、これまで何回入札に参加したことがあるか聞いたところ、「1～5回」が7割近く（69.1%）を占める結果となりました。



また実際に入札に参加してみて感じたことについて自由記述式で質問したところ、以下の声がよせられました。

▼ポジティブなコメント

- ・スタートアップ企業にもチャンスがあると感じた
- ・行政との関係が深くなった

- ・書類関係が多かったが、それでも落札した時にはうれしかった
- ・会社の信用度が上がって手間が軽減した

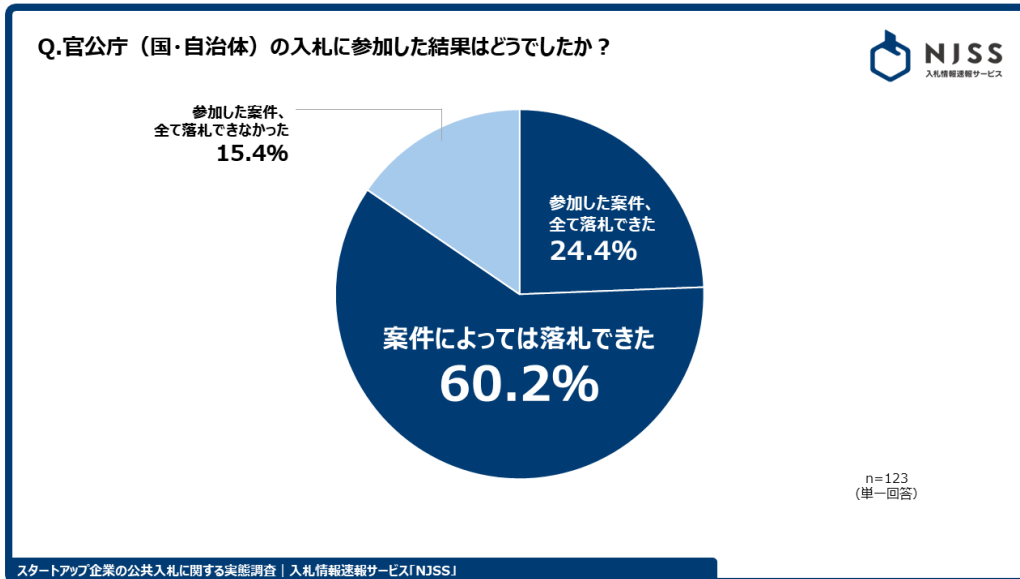
▼ネガティブなコメント

- ・実績のない官公庁の案件は落札が難しい
- ・価格設定に時間がかかりすぎた
- ・想像以上に書類作成の手間がかかって大変だった
- ・とても緊張する。出来レース感がある
- ・近年落札価格の低下が激しい

- ・大手企業には敵わない
- ・仕様書の内容が細かく期日ギリギリまで対応した
- ・仕様書がわかりにくい
- ・ルールが複雑である

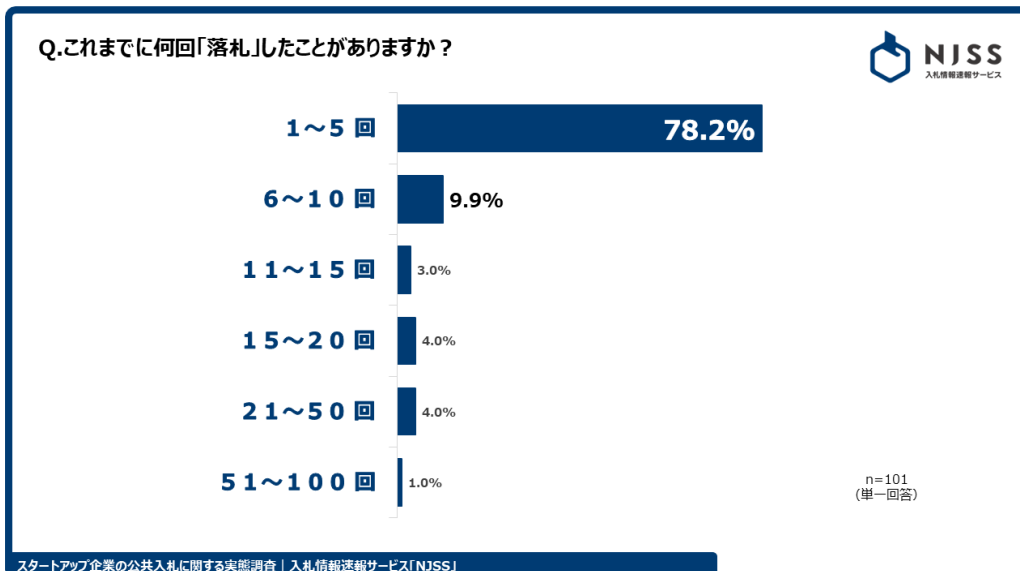
<結果 6>

官公庁（国・自治体）の「入札」に参加したことがあると回答した方に、その結果について聞いたところ「案件によっては落札できた」という回答が6割（60.2%）と最も多い結果となりました。「参加した案件、全て落札できた」（24.4%）を含めると、落札できたと回答した割合は8割を超えます。



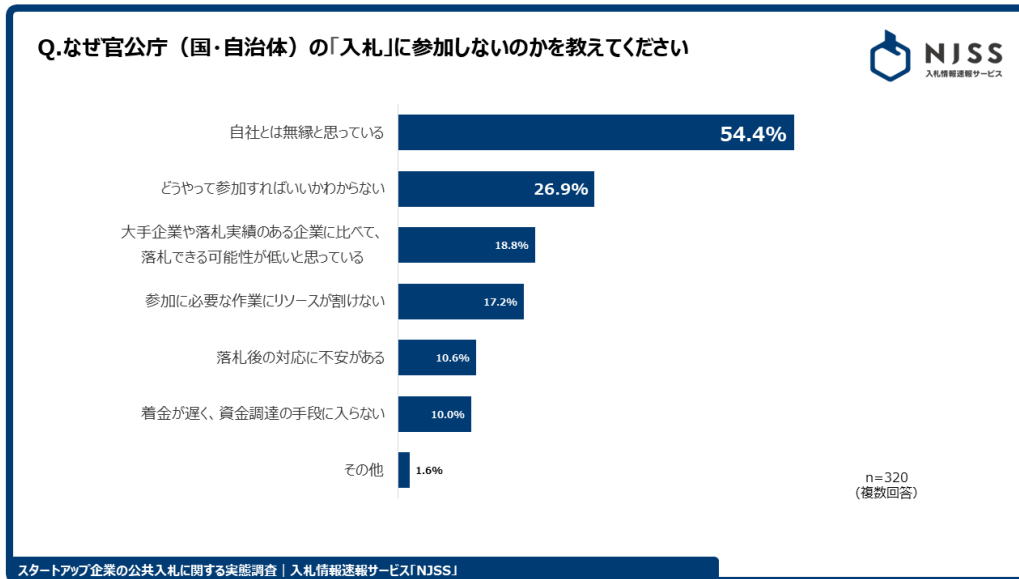
<結果 7>

官公庁（国・自治体）の「入札」に参加し落札できたと回答した方にその回数を聞いたところ、「1～5回」が78.2%と圧倒的に多い結果となりました。



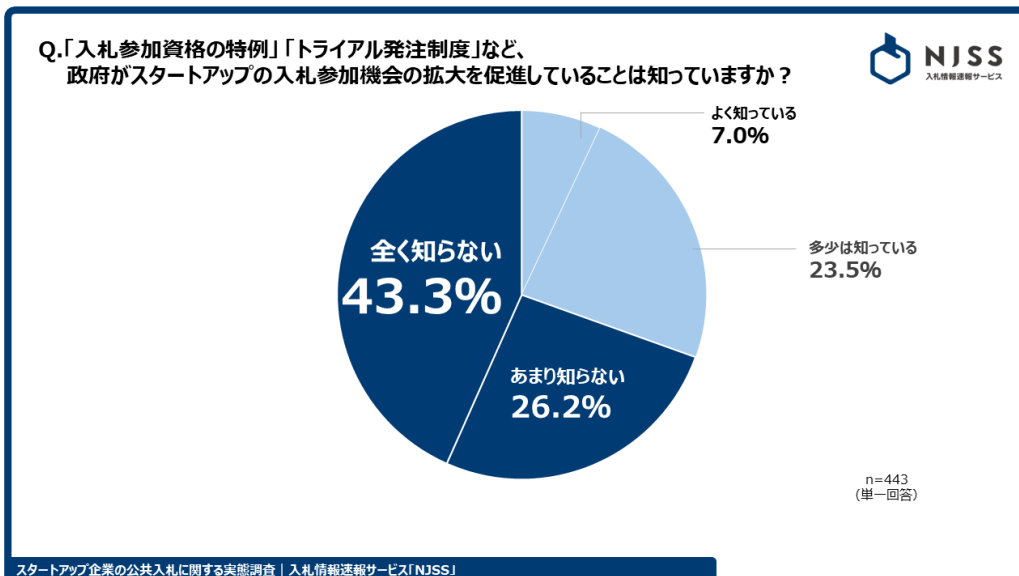
<結果 8>

官公庁（国・自治体）の「入札」という言葉を知っている方が所属する企業における入札参加経験が「ない」と回答した方に、参加しない理由について質問したところ、「自社とは無縁と思っている」が半数以上（54.4%）にのびりました。次いで「どうやって参加すればいいかわからない」が26.9%という結果になりました。



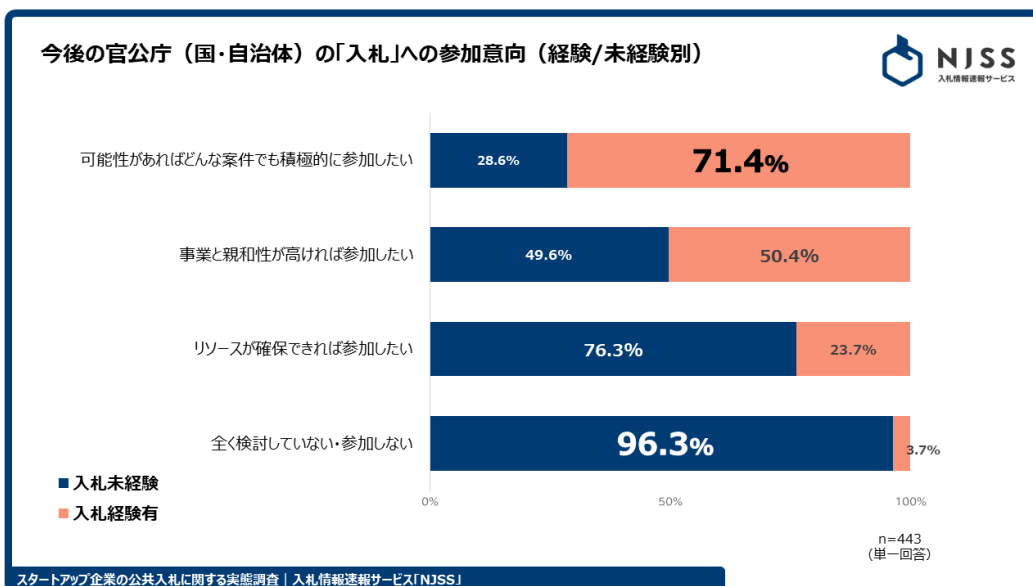
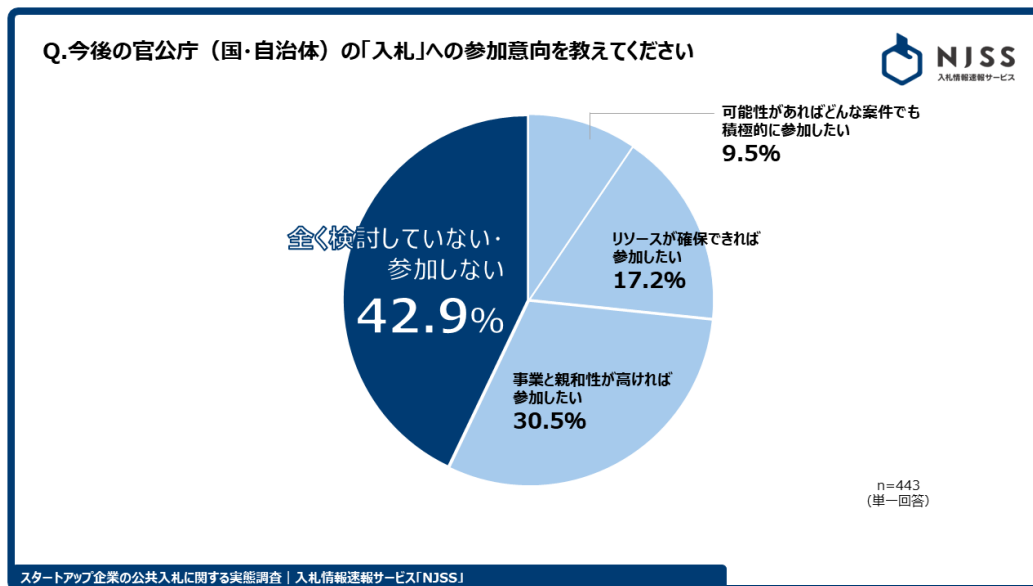
<結果 9>

「入札参加資格の特例」「トライアル発注制度」など、政府がスタートアップの入札参加機会の拡大を促進していることについて「よく知っている」と回答した人は1割に満たず（7.0%）、「あまり知らない」「全く知らない」と回答した人の合計は約7割（69.5%）という結果になりました。



<結果 10>

今後の官公庁（国・自治体）の「入札」への参加意向について聞いたところ、「全く検討していない・参加しない」と回答した人が42.9%と最も多く、その回答者の内訳としては入札未経験者が9割以上を占めています。一方で「可能性があればどんな案件でも積極的に参加したい」と回答した人のうち7割は入札経験者という結果になりました。



またそれぞれの回答を選択した理由について自由記述式で質問をしたところ、以下の声が寄せられました。

▼可能性があればどんな案件でも/事業と親和性が高ければ/リソースが確保できれば 参加したい

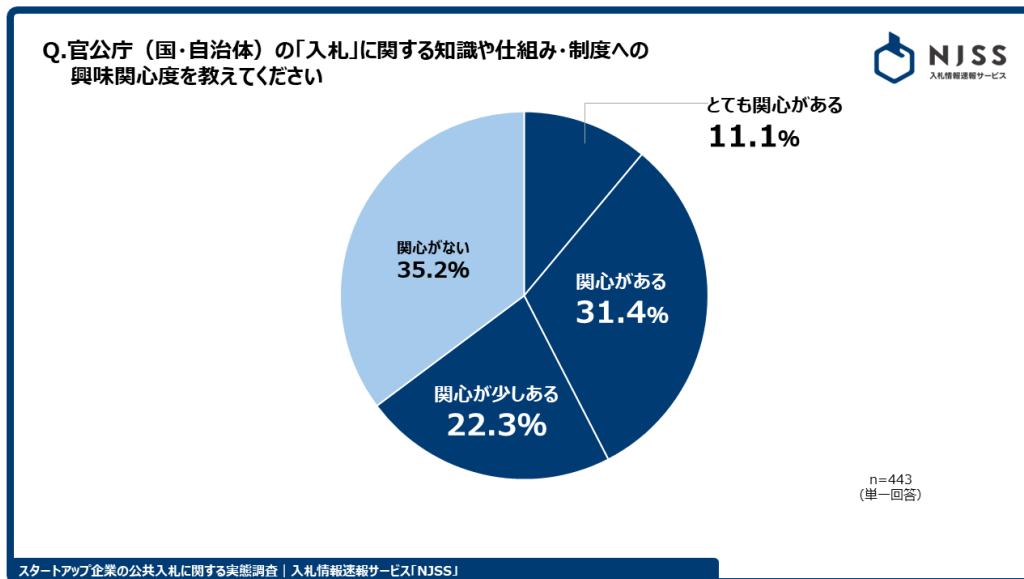
- ・事業拡大のチャンスだから
- ・よりよい案件の獲得や、事業の安定化が期待できるから
- ・落札できれば、回収（入金）の不安は無いし、会社としての信用度も高くなる
- ・自社の強みが活かされるなら参加したい
- ・資金確保のため
- ・社会貢献に繋がるチャンスでもあるため
- ・売上を伸ばしたいから

▼全く検討していない・参加しない

- ・リソース不足
- ・良くわからない
- ・同業他社が強力すぎる
- ・自社には必要ない
- ・縁がない
- ・必要性を感じない

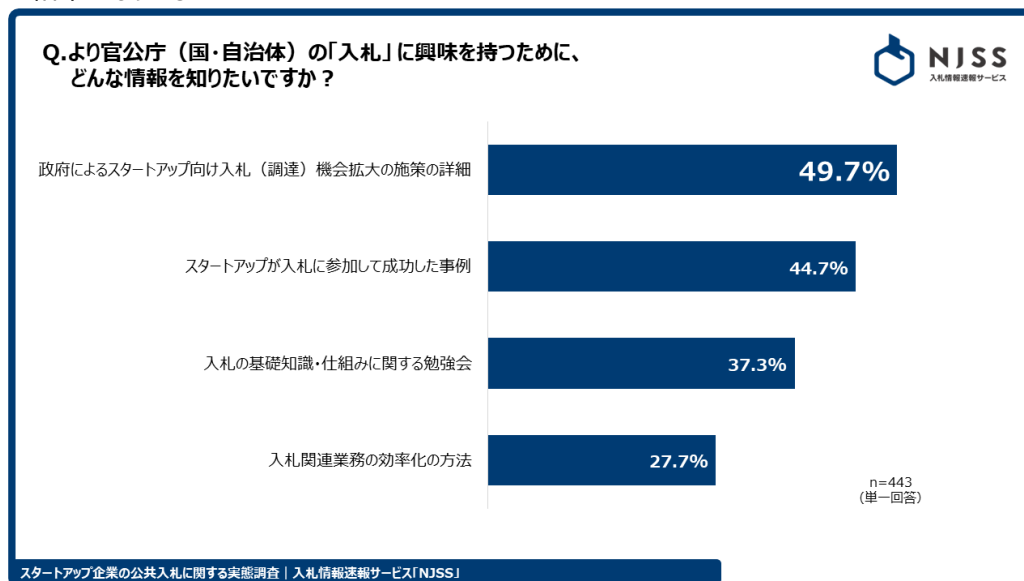
<結果 11>

入札に関する知識や仕組み・制度についての興味関心度について質問したところ、「関心がある」と回答した人の合計が 6 割以上（64.8%）を占める結果となりました。



<結果 12>

より入札市場について興味を持つためにどんな情報が知りたいかについて聞いたところ、半数近く（49.7%）が「政府によるスタートアップ向け入札機会拡大施策の詳細」と回答しました。次いで「スタートアップが入札に参加して成功した事例」も 4 割超え（44.7%）という結果になりました。



<結果 13>

具体的にどんなメリットや施策、支援があれば、入札市場に参入するかについて自由記述式で質問したところ、以下の回答が寄せられました。

- ・手続きの簡素化
- ・補助金制度の拡充や申請をしやすくしてほしい
- ・入金を早めてほしい
- ・初心者への優遇制度
- ・不要な紙での提出
- ・事業者登録をしていれば、自動的に入札をしてくれるシステムが有れば良い
- ・取り組み方を教えてほしい

<考察>

株式会社うるる 取締役 NJSS 事業および Govtech 事業管掌役員 渡邊 貴彦



今回の調査では、約6割（62.0%）が公共入札の仕組みを「理解している」と回答した一方で入札に参加したことのある企業は2割台（27.8%）にとどまることが明らかになりました。また政府がスタートアップの入札参加機会の拡大を促進していることについては約7割（69.5%）が「知らない」と回答しており、このことから、入札に関する仕組みはおおよそ理解しているものの、スタートアップの入札参加機会はまだまだ拡大の余地があることが分かります。

また入札参加経験がないと回答した方にその理由を聞いたところ、「自社とは無縁と思っている」という回答が半数以上（54.4%）でした。この結果から、スタートアップの入札参加機会拡大のためには、そもそも入札に対する認識変容が必要であるといえます。

うるるは、約15年にわたり収集してきた約2,300万件の入札情報を活用し、入札に参加する企業の業務効率化や応札・落札に向けたサポートを行ってきた企業として、政府やさまざまな自治体がスタートアップとの取り組みや支援を強化していることを踏まえ、公共入札参加実績のある企業のみならず、「これから官公庁との取り組みを強化したい」と考えているスタートアップ企業の支えとなることや、またそういった興味関心を促す役割を果たす必要があると感じています。

今回の調査結果から見えてきた課題を真摯に受け止め、入札事業および Govtech 事業運営に活用し、スタートアップの公共入札を積極的に推進してまいります。

引き続き「NJSS」は、「入札に関するあらゆる困りごと」の解決を通じて、中小企業やスタートアップをはじめ、多くの企業の入札マーケットへの参入を後押しし、透明性・競争性・公平性が確保された入札の実施への貢献に努めてまいります。

【入札情報速報サービス「NJSS」とは】 (<https://www.njss.info/>)

市場規模25兆円以上の、全国の官公庁・自治体・外郭団体をはじめとした全国8,500の機関の入札／落札情報を一括検索・管理できる業務支援サービス。役務から物品、建設・工事まで、あらゆる分野の入札情報が検索可能。情報はクラウドワーカーが目視・手作業で収集を行っているため、プログラムのみでは取得できない情報も網羅されていることが最大の特徴です。サービス開始は2008年と業界内でも長い実績を誇ります。



2023年11月にはあらゆる入札業務をトータルで支援可能なBPaaS「入札BPO」(<https://bpo.njss.info/>)の提供を開始。2024年7月からは、「入札資格ポータル」(<https://nsp.njss.info>)を通じて入札参加資格の管理業務を効率化し、入札参加機会ロスの防止を支援しています。

【うるるグループ 概要】株式会社うるる (<https://www.uluru.biz/>)

設立：2001年8月31日

所在地：東京都中央区晴海3丁目12-1 KDX 晴海ビル9F

代表者名：星 知也

事業内容：

- ◆CGS (Crowd Generated Service) 事業 ※CGSとは、クラウドワーカーを活用したうるる独自のビジネスモデル
- ・電話代行サービス「[fondesk \(フォンデスク\)](#)」
- ・入札情報速報サービス「[NJSS \(エヌジェス\)](#)」「[nSearch \(エヌ・サーチ\)](#) ※1」
- ・幼稚園・保育園向け写真販売システム「[えんフォト](#)」
- ・出張撮影サービス「[OurPhoto \(アワーフォト\)](#) ※2」
- ◆クラウドソーシング事業

・プラットフォーム「[シュフティ](#)」の運営

◆BPO 事業 ※3

・総合型アウトソーシング「[うるる BPO](#)」

・高精度の AI-OCR サービス「[eas \(イース\)](#)」

・障害者雇用トータル支援サービス「[eas next \(イース ネクスト\)](#)」

※1 株式会社ブレインフィードにて運営

※2 OurPhoto 株式会社にて運営

※3 株式会社うるる BPO にて運営

■サービスに関するお問い合わせ先

株式会社うるる 担当：長田

E-Mail : njss-research@uluru.jp

■報道関係者のお問い合わせ先

株式会社うるる ブランド戦略部 広報：高橋

TEL : 070- 8803-4325 E-Mail : pr@uluru.jp