サービス紹介資料

株式会社バイタリー

自治体営業人材育成プログラム

体系的なカリキュラムと実践への伴走で、自治体営業の力を着実に育てます

自治体営業でよくある悩み

多くの企業が、自治体営業で３つの壁にぶつかります

自治体の仕組みが見えない

自治体側の意思決定の流れや職員の考えが見えず、効果的な提案方法が分からない。

良いサービスでも選ばれない

プロポーザルでどう評価されるかを知らないまま提案し、サービスの良さが伝わらない。

ノウハウがたまらない

自治体営業のノウハウが社内にたまるまで多くの時間と労力がかかり、それでも成果につながるとは限らない。

この壁を越えるには、「自治体を理解し、知ること」と「正しくアプローチすること」が欠かせません。

© 2026 Vitary Co., Ltd. All rights reserved.

自治体営業人材育成の目的

自治体営業の成果は、３つが揃って高まります



まずは自治体を「理解・知る」、そして「正しくアプローチ」することで最短距離を目指します。

© 2026 Vitary Co., Ltd. All rights reserved.

最短１ヶ月で、自治体営業に必要な知識とノウハウを学べます

Basic Plan

1. 基本講座（12H）
2. フォローアップ講座（２H）

Premium Plan

1. 基本講座（12H）
2. 課題別講座（3H×2テーマ）
3. フォローアップ研修（２H×２回）

基本講座で学び、課題別テーマで深め、フォローアップ講座で実践を振り返ります。

© 2026 Vitary Co., Ltd. All rights reserved.

自治体営業の知識とノウハウを体系的に身につけます

対象プラン Basic Premium

基本編

自治体を知り、アプローチを学ぶ

- 自治体の役割と職員の考え方
- 予算・調達・意思決定の流れ
- 関係構築から提案までの進め方

＋

プロポーザル徹底解説

評価の仕組みを知り、勝率を高める

- 評価の仕組みと評価委員の視点
- 仕様書と配点から逆算する提案
- 選ばれる提案書の書き方

＋

営業資料の作り方

自治体に伝わる営業資料をつくる

- 職員に伝わる構成と書き方
- 庁内で回覧される前提の工夫
- よくある失敗例と改善点

自治体の考え方を理解したうえで、提案書と営業資料づくりまで一貫して学べます。

© 2026 Vitary Co., Ltd. All rights reserved.

課題別テーマで学びを深め、フォロー研修で実践につなぎます

対象プラン Premium

課題別テーマ研修

- ターゲティング・参入の見極め・自治体の情報収集術
- 職員との面談・ヒアリングの進め方・キーマンの見極め方
- 随意契約・小規模案件・実証事業からの入口
- 連携協定・実証事業の進め方
- 公表資料から自治体の動向を分析する

＋

対象プラン Basic Premium

フォローアップ研修

基本講座・課題別テーマ研修を
受けた後のフォローアップ

Basic	1回
Premium	2回

個別相談で貴社の状況を確認したうえで最適な内容を提案します。

© 2026 Vitary Co., Ltd. All rights reserved.

他サービスとの違い

発注者側の視点を、社員が自ら使える力として身につけます

	バイタリー	一般的な営業研修	自治体営業コンサルティング
自治体へ特化	自治体営業に特化	民間企業向けが中心	自治体に特化
講師・支援者の立場	元自治体職員（行政経験21年）	民間の営業経験者	民間の営業経験者が多い
プロポーザル	評価委員視点での解説	扱わないことが多い	個別案件の支援が中心
学び方	体系的な研修＋段階別テーマ	汎用的なスキル研修	案件ごとの個別支援
組織への定着	社員が自ら動ける力をつける	自治体営業には応用しにくい	支援後にノウハウが残りにくい
助成金の活用	助成金を活用できる可能性あり	対応するものもある	研修ではないため対象外

※一般的な傾向を示したもので、個別のサービスにより異なります。

発注者側の視点×体系的な研修×助成金の活用も検討可能

© 2026 Vitary Co., Ltd. All rights reserved.

料金プラン

段階に合わせて選べる２つのプラン

Basic Plan

¥150,000/１名（税別）

２名〜

- 基本講座（12H）
- フォローアップ研修（２H）

Premium Plan

¥250,000/１名（税別）

２名〜

- 基本講座（12H）
- 課題別テーマ研修（６H）
- フォローアップ研修（４H）

人材開発支援助成金を活用できれば、受講料の負担を抑えられる可能性があります（次ページ）

© 2026 Vitary Co., Ltd. All rights reserved.

助成金の活用で、受講料の負担を抑えられる可能性があります

活用のポイント

対象｜雇用保険の被保険者（正社員・パート等。役員は原則対象外）
助成内容｜受講料の一部（経費助成）と、研修時間中の賃金の一部（賃金助成）
設計｜全プラン10時間以上で、助成の要件に対応

ご注意いただきたい点

・支給の可否は労働局が審査します。研修内容に加え、貴社の労務管理の状況も確認されます。
・助成金は後払いです。受講料は一旦全額お支払いいただきます。
・研修開始前に、労働局への計画届の提出が必要です。
・申請の流れは、別途ご案内資料をお渡しします。

中小企業	BasicPlan	PremiumPlan
受講料	15万円	25万円
助成額の目安	7.9万円	13万円
実質負担	7.1万円	12万円

大企業	BasicPlan	PremiumPlan
受講料	15万円	25万円
助成額の目安	約5.1万円	約8.4万円
実質負担	9.9万円	16.6万円

※受講者1名（雇用保険の被保険者）あたりの試算。中小企業は経費助成45%・賃金助成800円/時間、大企業は経費助成30%・賃金助成400円/時間で試算。助成の可否・金額は、企業規模や支給要件により異なります（令和8年度の制度に基づく）。
※自治体向けの新規事業の立ち上げ等に伴う研修の場合、事業展開等リスキリング支援コース（令和8年度末まで）により、より高い助成率が適用される可能性があります。

© 2026 Vitary Co., Ltd. All rights reserved.

契約までの流れ

お問い合わせから研修開始まで

STEP 1

お問い合わせ・個別相談

貴社の自治体営業の状況や課題をお伺いし、最適なプランと課題別テーマをご提案します。

STEP 2

お見積り・ご契約

受講者、日程、実施方法（訪問・オンライン）を決定し、ご契約いただきます。

STEP 3

計画届の提出

研修開始の1か月前までに、労働局へ計画届を提出します。必要な研修情報はバイタリーからご提供します。

STEP 4

研修の実施

本研修、課題別テーマ（プレミアム）、フォローアップ研修の順に実施します。

STEP 5

助成金の支給申請

研修終了の翌日から2か月以内に、労働局へ支給申請を行います。

助成金を活用する場合、ご相談から研修開始まで2か月程度を目安にお考えください。

※STEP 3・5は、助成金を活用する場合のみ必要です。申請は貴社または社会保険労務士が行い、バイタリーは申請の準備をサポートします。

助成金の手続きも含めて、安心して研修を始めていただけます。

© 2026 Vitary Co., Ltd. All rights reserved.

よくある質問

Q. 自治体との取引経験がなくても受講できますか？

はい。自治体の仕組みから体系的に学べる内容です。これから本格参入する企業にもおすすめです。

Q. 何名から受講できますか？

2名から受講いただけます。まずは営業の中核メンバーから始めることも可能です。

Q. オンラインで受講できますか？

はい、可能です。訪問での実施で航空券・宿泊を伴う場合は、実費をご負担いただきます。

Q. 課題別テーマはどう選べばよいですか？

個別相談で貴社の営業の段階や課題をお伺いし、最適なテーマをご提案します。

Q. 助成金は必ず受けられますか？

支給をお約束するものではありません。可否は労働局が審査し、企業規模や支給要件、貴社の労務管理の状況などにより異なります。申請は貴社または社会保険労務士が行います。バイタリーは、研修に関する書類のご用意や社会保険労務士のご紹介により、申請のご負担をできるだけ抑えられるようサポートします。

Q. 研修の日程は調整できますか？

はい。本研修は複数日に分けて実施するなど、貴社のご都合に合わせて調整します。

Q. 自社の案件や提案書の内容は守られますか？

はい。研修で知り得た情報は外部に漏らしません。ご希望に応じて秘密保持契約を締結します。

© 2026 Vitary Co., Ltd. All rights reserved.

お気軽にご相談ください。それだけで見えてくるものがあります。

お問い合わせ：www.vitary.co.jp

Email：info@vitary.co.jp

株式会社バイタリー

〒900-0004　沖縄県那覇市銘苅2丁目3-1　　メカル ヨン_ゴ405