

気軽に読んでリフレッシュ 新刊データラボ

vol.15

ジャーナリスト 嶋田宏実

おにぎりからダムまで

20兆円の入札ビジネス

福井泰代 著

二見書房 1300円（税別）



限りなく可能性が広がる入札というブルーオーシャン

「入札」というビジネスエリアに着目したユニークな本である。入札といえば、筆者自身の中でも、ほとんど一般の企業など入り込めないのではないかというイメージが強かった分野だが、さにあらず。まさにここにビジネスチャンスがあると知らしめてくれる本である。著者は首都圏の駅でよくみかける「のりかえ便利マップ」を考案した福井泰代氏である。これを鉄道会社に採用してもらうまでに相当な苦労をした様子が本書でも紹介されているが、その熱意や不屈のファイトが本書の記述にも表れている。

中央省庁、地方自治体、独立行政法人などが一年間に公示する入札関連総額は実に20兆円以上とものすごい金額である。ベルギーやスイスなどの国家予算に匹敵する大きな市場だが、これを身近なものと感じる経営者は実はあまり多くなく、まさに「ブルーオーシャン」（競争相手が少ない市場）である。著者が着目するのは、公金を有効に使える透明性、一般企業が平等に参加できる公正な競争入札、対外的な信用が獲得可能、販売コストがかからないなどのメリットである。まさに新たな着目点といえる。

どんな公共機関が入札情報を出しているのかという点では、例えば各地の自衛隊駐屯地などで様々な消耗品や役務提供などが入札に出されていることなどは非常に新鮮な驚きである。選挙が近くなると、様々な関連案件が数多く出てくるという点も興味深い。

一方で、入札に参加するためのノウハウを知っている業者はほとんどいないのが実情だ。入札自体が大きなマーケットでありながら、そこにビジネスチャンスが広がっていることに気付いていないのである。

この本が興味深いのは、著者が自らの企業が入札ビジネスに乗り出して実績を上げて成功してきた道のりをもとに書いている点である。入札がなぜビジネスになるのかという点から説き起こし、基本的な知識や仕組み、落札のコツなどをあますことなく紹介しているところが何ともありがたい。失敗談も盛り込んだほか、「こんな入札をしてはいけない」という事例を紹介する章など、入札の初学者にもわかりやすい内容に仕上がっている。

そういう意味では異色の経営書であり、本書の内容に触発されてこのビジネスに新規参入する企業の増加も期待されそうだ。