

2022年6月21日
株式会社チェンジ
(コード番号：3962 東証プライム)

スタートアップ向け公共ビジネス参入支援プログラムの展開 ～スタートアップの官公庁・自治体ビジネスへの参入を強力にバックアップ～

株式会社チェンジ（本社：東京都港区、代表取締役社長：福留 大士、以下 チェンジ）は、スタートアップが公共ビジネスに参入し、国や自治体向けの事業を強化するための支援プログラムを展開します。

現在、政府ではスタートアップを成長戦略の柱に据え、各種規制の緩和や新たな制度の創出に向けて様々な施策を打っております。政府のスタートアップ振興施策の一つの柱に位置付けられるのが公共調達にスタートアップが参加しやすい仕組みづくりです。このような仕組みを通じて、政府は公共調達を通じてスタートアップの顧客となり、売上面での支援や信用を高めることに寄与することが期待されます。しかしながら、2020年度において、日本の公共調達総額 8 兆 2,664 億円のうち、創業 10 年未満のスタートアップの活用は発注額の約 1.3%と低水準に留まり、政府目標の 3%に達していないのが実態です（出所：経団連「スタートアップ躍進ビジョン」2022年3月15日より引用）。

このような状況を打開する上で、チェンジが得意としている公共分野における DX はスタートアップが得意とする領域と重なり、スタートアップの更なる活躍の余地が大きいと考えております。しかしながら、①長年の実績を積み重ねてきた大企業に有利な入札参加資格の体系、②書面・押印を前提とした人手のかかる調達プロセス、③特殊仕様への対応が余儀なくされる入札・アジャイル開発の困難性、④政府調達手続きにおけるトライアル発注制度の不明確さ・手続きの複雑さなどの参入障壁となる課題が存在します。これらの課題については、スタートアップ政策が現内閣の重点政策であることから、政府によって徐々に見直しが進むと想定されますが、過渡期である現在に有効な解決策が求められていると考えます。

そこで、チェンジグループでは、これまで培ってきた公共調達に関するノウハウをスタートアップに展開することによって、公共向け DX 事業を加速させることとします。具体的には、マーケット調査/参入戦略立案～プロダクト開発/マーケットフィット～マーケティング・販売手法の確立というバリューチェーンを網羅した支援プログラムの展開を意味します。それぞれの詳細は以下の通りです。

<マーケット調査/参入戦略立案>

- 特定企業の有する技術・製品を踏まえた公共市場における機会の発見
- 市場・競合分析によるポジショニング定義
- 参入にあたっての実行計画策定（投資計画・人員計画・スケジュール等）

<プロダクト開発/マーケットフィット>

- 既存プロダクトの公共市場向けカスタマイズ構想・企画
- 職員向けニーズ調査・実態調査
- 自治体・省庁など、共創相手の紹介マッチング

<マーケティング・販売手法>

- 公共市場向けプロモーション施策（認知形成のためのコミュニケーション）
- 販売戦略の立案・販売チャネルの構築
- カスタマーサクセス・サポートの立ち上げ

本件の問い合わせ先：

株式会社チェンジ

東京都港区虎ノ門 3-17-1

Control & Management 担当

メール：ir_info@change-jp.com