

まずは“流行”に乗ってみては?

官公庁営業コンサルタント、行政書士

齋藤好央さん

Yosio Saito



静岡市にゆかりがあり、東京を拠点に内外で活躍する皆様に、東京から見た静岡市の良さと可能性、まちづくりの方向について、ご提案いただきます。

官庁の「手法」にも精通

官公庁営業コンサルタントとは、「一言で言えば、官公庁と取引を希望する企業のお手伝いをする事です」。民間会社での約20年に及ぶ官公庁営業に加え、行政機関の勤務を経験。官民それぞれ「手法」に精通しているのが齋藤さんの強みだ。

近年の官公庁営業は企業独自のサービスや製品を積極的に提案するプロポー

ザル型が多い。「主に首都圏の自治体さんに対し、こういうサービスを得意とする会社があります」とクライアントさんと一緒に提案させていただいています。時には提案に先駆け自治体などのニーズを収集し、ビジネスチャンスをクリッククライアントにアドバイスする、先行的営業も展開する。

アンテナショップ検討を

会社入社後の初の転勤先が静岡市。「他から来た人に優しくて結局7年も居



経歴

横浜市生まれ。大学卒業後、精密機器メーカーに入社。官公庁営業の手腕を買われて19年間営業畑を歩んだ。2007年、同社を退職。08年、行政書士資格を取得。都内の行政機関勤務を経て、14年、東京・銀座に齋藤行政書士事務所を開設、現在に至る。52歳。1993年4月から2000年7月まで静岡支店で勤務、県内の自治体営業を担当した。連絡先:pstys056@rainbow.plala.or.jp

住しました」。そんな「静岡市は心のふるさとです」という齋藤さんに、あえて静岡市側にもの申ししてもらった。

一つは、「ミラーだと思われてもいいですから、まずは流行ものに乗る、新しいものに飛びついて、検討しようという姿勢を示してほしいですね」。さまざまな企業の官公庁ビジネスを支援していて思うのは「法改正や規制緩和などに伴うビジネスチャンスに真っ先に手を挙げる静岡市の企業が少ない」ことだとい、残念がる。

民間会社などと小型無人機「ドローン」を使った宅配事業の実用化に向け実証実験に取り組む千葉市を例に挙げ、「千葉市の場合は商業利用ですが、静岡市だったら農業に、例えば急斜面などで農作物の運搬にドローンを活用する会社が出てきてもいいのかなと思っています」。

静岡市をサポートする在京の体制強化として、アンテナショップの出店や「市人会」設立を提案する。「首都圏在住の静岡市出身者らの交流、情報交換の場だけでなく、ホットな『東京情報』を静岡へ逆に発信することもできる。アンテナショップで今流行のVR(バーチャリアリティ)を使い静岡市の景色や観光名所などをみせたら、移住促進や外国人観光客誘致にもつながると思います。待ちの姿勢ではなく東京に打って出てほしいですね」。

(文：長田義明)