

報道関係者各位

2026年4月22日

株式会社うる

うる、公共営業を成功に導く伴走型サービス「NJSS Pro Partners」を提供開始 ～入札情報×AI×専門人材で、入札業務の戦略から案件履行までをトータルサポート～

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（東京都中央区 代表取締役社長 CEO：星 知也）は、企業の公共営業を成功に導く伴走型サービス「NJSS Pro Partners（エヌジェス プロパートナーズ）」の提供を開始いたしました。

本サービスは、入札関連データと AI、専門人材の知見を掛け合わせることで、公共営業における意思決定と実務の両面をサポートし、企業の受注機会最大化と安定的な案件遂行を実現します。



公共営業における意思決定の精度向上と業務効率化を推進

公共営業を成功に導く伴走型サービス

NJSS Pro Partners

提供開始

「NJSS Pro Partners」公式サイト：<https://pro-partners.njss.info/>

■「NJSS Pro Partners」の提供背景

日本の公共入札市場は 28 兆円規模に達し、道路、教育、医療、災害対策といった「私たちの暮らしの基盤」を支えています。一方で、入札に参加する企業側では、「どの自治体・案件にアプローチすべきか分からない」「情報収集や入札準備が煩雑で属人化している」「応札しても採択に至らない」「本来対応できたはずの案件を見逃している」といった課題が常態化しています。

実際に、うるが実施した「入札市場の実態把握調査」※では、**4社に1社以上（26.8%）が「適切な案件を見落としている」と**回答したほか、**74.4%が仕様書・提案書類の確認や作成に負担を感じている**ことが明らかになりました。さらに、**53.8%が「仕様書通りでなければ受注できない」と考え、独自の工夫や提案を断念した経験がある**と回答しています。

うるはこれまで、入札情報速報サービス「NJSS」に蓄積してきた入札データに加え、官公庁の予算情報サービス「GoSTEP」や入札資格管理サービス「入札資格ポータル」などの各種サービス、および専門ノウハウを組み合わせることで、企業の公共入札市場への参

入・拡大を支援してまいりました。

こうした中で顕在化した企業側の課題に対し、従来の情報提供に加えて、戦略設計や実務支援までを一貫して対応する必要性が高まっています。これを受け、企業の公共営業活動をより実践的に支援するサービスとして、「NJSS Pro Partners」の提供に至りました。

※調査の詳細については、2026年4月に発表した「28兆円市場の入札ロス白書 2026」をご覧ください。

URL: https://www.uluru.biz/wp-content/uploads/2026/04/20260416_release.pdf

■「NJSS Pro Partners」のサービス概要

「NJSS Pro Partners」は、企業の公共営業における戦略設計・案件選定・提案書作成・応札・案件履行という一連のプロセスにおいて、各企業の抱える課題に応じて柔軟に支援する伴走型サービスです。データ分析とAI、さらに専門人材の知見を融合し、情報収集や書類作成などの定型業務や複雑な情報整理を支援します。営業活動の効率化を実現するとともに、過去の落札実績や競合分析に基づいたマーケット攻略方法を提案することで、官民・企業間の連携といった本来注力すべき業務への対応を可能にします。

【サービスの特徴】

① データに基づく戦略設計の支援

2,600万件超の「NJSS」に登録された入札データとAI分析を活用し、市場動向や案件特性を可視化。企業ごとの強みや実績に応じて、対象とする市場・案件・自治体の選定を支援します。

② 公共営業プロセスの標準化・体制構築

戦略設計から案件履行までの各プロセスを体系化し、担当者の経験や属人性に依存しない再現性の高い公共営業の仕組みづくりを支援します。これにより、継続的に成果を創出できる営業基盤の確立を実現します。

③ 案件探索から履行までの一体的な支援

案件情報の収集・選定から応札、案件履行まで、公共営業における各業務プロセスの中から、企業ごとの課題やリソース状況に応じて必要な領域のみを切り出して支援することが可能です。負荷の高い業務や専門性が求められる領域を効率的に補完し、全体の生産性向上につなげます。

■今後の展望

公共入札市場においては、関連情報の電子化が進む一方で、実務や意思決定の多くが依然として人手や慣習に依存している部分が多く、最適化の余地が残されています。

このたび提供する「NJSS Pro Partners」は、これまでうるが「NJSS」をはじめ Govtech 事業を通じて蓄積してきたデータ資産とノウハウを基盤に、企業の公共営業を戦略設計から実務まで一貫して支援するサービスです。データ・AI・専門人材の知見を掛け合わせることで、入札に関わる一連の業務における判断と実務の双方を支援し、入札に関わる人材がより高度な意思決定や官民・企業間の連携に注力できる環境の構築を目指します。

今後は、本サービスを通じて公共営業における意思決定の精度向上と業務効率化を推進し、企業の受注機会の拡大と安定的な案件遂行に貢献いたします。あわせて、公共事業の質の向上と業務効率化を促進することで税金の有効活用にも寄与し、官民連携のさらなる発展と社会全体の生産性向上を図り、労働力不足という社会問題の解決および持続可能な経済社会の実現に寄与してまいります。

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

ULU-RU

労働力不足解決カンパニー

うるるは、労働力不足問題解決のリーディングカンパニーとして、働きたくても働けない「埋もれている労働力」と、IT・AI によって今後代替される可能性が高い「埋もれゆく労働力」の 2 つから生み出される、「埋蔵労働力資産」の創出・活用を軸に事業を展開しております。

「IT・AI と人のチカラ」をかけ合わせた複数の SaaS の提供を通じて、「労働力不足を解決し 人と企業を豊かに」というビジョンを実現してまいります。

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 \(フォンデスク\)](#)」
- ・電話自動応答サービス「[fondesk IVR \(フォンデスク アイブイアール\)](#)」
- ・入札情報速報サービス「[NJSS \(エヌジェス\)](#)」「[nSearch \(エヌ・サーチ\)](#)」
- ・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 \(アワーフォト\)](#)」

◆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 ※

- ・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 \(イース ネクスト\)](#)」

※ 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 Govtech 事業本部 担当：野坂・橋口

E-Mail：njss-bs@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

TEL：03-6221-3069 E-Mail：pr@uluru.jp