

新・勝つための提案書作り、勝つためのシナリオ

・ プロポーザル、総合評価、PPP案件、公民連携事業、プロポーザル入札対策

と き:平成27年12月9日(水曜日)午後1時30分～4時20分

と ころ:機械振興会館6階67号会議室

東京都港区芝公園3-5-8 TEL03(3434)8211

◆講座・内容◆

第1講座 公共事業発注の背景にあるもの (13時30分～14時10分)

～発注形態が変わる。流れは川上へ～

1 昨今の話題から

- (1) 新国立競技場に見る「技術提案・交渉方式運用」
- (2) 「公共工事入札契約方式ガイドライン」でどう変わる公共事業

2 施策の動向

- (1) 共助社会とソーシャルビジネス
- (2) 「地域活性化と国土強靱化」：地域創生と国土形成計画
- (3) 多様な入札契約方式モデル事業募集から見える自治体の動き

講師 NPM創造センター

理事 松本 眞一 氏

第2講座 新・勝つための提案書作り、勝つためのシナリオ (14時20分～16時20分)

1. 最近の公共入札方式の動向

- ・ 公共施設に係る発注（公募）傾向
- ・ 総合評価落札方式の課題（ホンネ）と対策
－混乱する評価基準－
- ・ 公共施設の老朽化と安全対策

- ・ PPP/PFIに係る最近の動き
- ・ PFIの事業類型
- ・ コンセッション方式の導入、メリットと課題
- ・ 最近の入札結果から

2. 提案書で勝つためのシナリオ、必勝戦略

- ・ 提案プロセスにおけるキーポイント
- ・ 提案力アップに向けた基本方針
- ・ 社内体制づくり
- ・ 提案項目チェックシートの活用

- ・ 過去の提案書の分析
- ・ 指定管理制度の参考例
- ・ 公共施設を取り巻くステークホルダーへの配慮
- ・ 発注者側の視点
- ・ 価格重視か提案重視か

3. 提案プロジェクトの進め方

- ・ コンソーシアムの組成
- ・ 最適なプロジェクトチームの組成
- ・ 提案書作成のプロセス、フロー
- ・ モック（提案骨子）による提案内容の整理

- ・ スケジュール管理
- ・ ドキュメント管理
- ・ 提案書フォーム
- ・ 作業の効率化とコストセーブ
- ・ その他

4. 提案書で高得点を取るには

- ・ 提案力アップのポイント
- ・ 発注者側の意図の理解
- ・ 現地情報の重要性
- ・ 総合評価方式における技術提案書
- ・ 評価される提案書とは

- ・ 要求水準に対する明確なアウトプット
- ・ ロジックの整理
- ・ 理念と方針の書き方
- ・ コンセプト図作り
- ・ 事業計画の考え方
- ・ リスク管理の考え方

5. ヒヤリングやプレゼンで高得点を得るには

- ・ プレゼンの実施例
- ・ 目的

- ・ 水準と基本方針、プレゼン資料の作成のプロセス
- ・ 想定問答集の作成
- ・ その他

講師 ベックス 株式会社

代表取締役 岡崎 明晃 氏

主催 こうきょう 公共投資総研

東京都渋谷区渋谷1-3-8

電話 03-5774-5600

FAX 03-5774-1661

www.kokyo.co.jp