

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、PFI/PPP案件、公民連携事業、入札対策

と き:平成29年3月8日(水曜日)午後1時30分～4時20分

と ころ:大阪科学技術センター 4階 405号会議室

大阪市西区靱本町1-8-4 TEL06(6443)5324

◆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 昨今話題から
- 2 施策の動向
 - ・ 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
 - ・ 各発注形態における現状と課題
 - ・ 多様な発注（公募）形態が生じた背景
 - ・ 総合評価落札方式の課題と対策
 - ・ 国交省の発注者支援業務に係る取組
 - ・ PFI事業の実施状況
 - ・ アベノミクスによるPPP/PFI事業
 - ・ 公共施設等総合管理計画
 - ・ コンセッション方式の導入、メリットと課題
 - ・ コンセッション方式による空港運営
 - ・ その他
2. 提案書で勝つためのシナリオ、必勝戦略
 - ・ 最近の入札結果からのトピックス
 - ・ 提案書作成業務の流れ
 - ・ 提案プロセスにおけるキーポイント
 - ・ 自らのグループの強みの発揮
 - ・ 過去の提案書の分析
 - ・ BSC活用の戦略設定のステップ
 - ・ 目標管理制度の参考例
 - ・ 公共施設を取り巻くステークホルダーへの配慮
 - ・ 発注者側の視点に立つ
 - ・ 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
 - ・ 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
 - ・ 業務分担表づくり
 - ・ 提案書フォーム
 - ・ プロジェクトルームの活用
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
 - ・ 要求水準に対する明確なアウトプット
 - ・ 読みやすい、わかりやすい表現
 - ・ 理念と実施方針の書き方
 - ・ コンセプト図作り
 - ・ 事業計画の考え方
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
 - ・ プレゼンの目的
 - ・ プレゼン準備の基本方針
 - ・ プレゼン基本資料作成のプロセス
 - ・ プレゼンのポイント
 - ・ 演出効果について

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