

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、公民連携事業の入札対策

と き:2019年9月25日(水曜日)午後1時30分～4時30分

と ころ:機械振興会館 6階 66号会議室

東京都港区芝公園3-5-8 TEL03(3434)8211

講 師 **ベックス 株式会社**

代表取締役 **岡崎 明晃 氏**

(全3部構成)

◆講座・内容◆

(13時30分～16時30分)

※途中の休憩時間を含みます。

はじめに

ベックス株式会社の業務内容について
取り組み分野、実績

1. 最近の入札状況からのトピックス

PPP/PFI事業に係る現状と課題
PFI事業の手続きの簡易化
発注者側と応募者側の悩み
最近の入札結果からのトピックス

2. 事業提案書の作成プロセス

提案書作成のフロー
事業提案書作成フロー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、具体例
過去案件や傾向の分析とデータベース化
自らのグループの強みの発揮
BSC活用の戦略策定ステップ
BSCの参考例
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
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
事業提案書作成のプロセス
事業提案書作成のフローチャート
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
枚数確認リストづくり
禁則用語集づくり
事業提案書のフォーム
プロジェクトチームの活用

3. 要求水準のとらえ方と課題

要求水準の構成と関係書類の関係
発注者側の要求水準書作成におけるポイント

4. 高評価の事業提案書の作成に向けて

提案力アップののポイント
現地情報の重要性
評価される事業提案書とは
要求水準に対する明確なアウトプットとインプット
要求水準に対するアウトプットの記載方法
ロジックの整理
事業提案書の変遷、具体例
表現技術:グラフィックデザイン
建築・機器3DCGパース
ホームページ
動画
読みやすい、わかりやすい表現、具体例
ストーリー性のある表現
熱意やハートが感じられる表現
理念と実施方針の書き方、具体例
コンセプト図づくり
リスク管理の考え方
施設の設置目的と役割に対する考え方

5. 高評価のヒヤリングやプレゼンに向けて

プレゼンの実施例
プレゼンテーションの目的
プレゼン準備の基本方針
プレゼン資料作成のプロセス
想定問答集の作成
プレゼンのポイント

おわりに

・質疑応答、名刺交換

※ 講師の岡崎 明晃 氏執筆による

「PPP-PFI事業提案書の作り方

ープロが考える発注者に評価されるテクニクー」日刊工業新聞社刊 定価2,300円(税別)

☆好評発売中☆

◆講演会当日、会場で割引販売を行います。

主催 **こうきょう 公共投資総研**

東京都渋谷区渋谷3-1-8

電話 03-5774-5600

FAX 03-5774-1661

www.kokyo.co.jp