

首都圏における県産品販路開拓業務企画提案競技審査基準書

評価項目		評価細目(評価の着眼点)	配点	
1 提案者	実績	・本業務を実施するにあたって十分な実績を有すると認められるか。 (実績があれば5点、なければ1点)	5	10
	財務	・本業務を適切に実施運営できる財務内容か。	5	
2 企画内容				
(1)首都圏における県産品販路開拓業務	趣旨	・本事業の趣旨について理解し、仕様書に沿った提案内容となっているか。	10	70
	連携	・事業成果を大きく左右する「販路開拓マネージャー」は、十分な経歴と実績があり、活用内容は適当であるか	20	
	実効性・独自性	・首都圏等での商談の実施においては、商談成立に向けて具体的かつ現実的な内容・方法が提案されているか。また、独自性の高い内容となっているか。	20	
	連続性	・商談会参加事業者に対するフォローアップの内容が、具体的かつ現実的手法になっているか。	5	
	アンテナショップ活用	・新宿みやざき館KONNEのショーケース機能の充実を図る内容となっているか。	5	
	他事業との連携	「ひなたバイヤーズナビ」等を活用した効果的な内容・方法が提案されているか。	10	
3 実施体制	実施体制	・本業務を適切に実施運営できる体制となっているか。	5	15
	全体スケジュール	・実現可能で、適切なスケジュール(工程表)となっているか	5	
	コンプライアンス	・法令や環境、安全に配慮した提案となっているか。	5	
4 積算の妥当性等	共通	・経費の積算は、委託内容毎にされており明確かつ妥当な金額か。	5	5
総 計			100	

【審査方法】

- (1)委員は、各項目について審査を行い、採点する。
- (2)全ての委員の点数を集計する。
- (3)集計の結果、合計点数が最も高い参加者を受託候補者として決定する。
なお、点数が同点の場合は、委員の協議により決定する。
- (4)委員の合計点数の平均が最低基準点である60点以上になった参加者がいなかったときは、受託候補者を決定しない。
- (5)参加者が1者だけの場合、委員の合計点数の平均が最低基準点である60点以上になったとき、その参加者を受託候補者として決定する。

【評価基準(5段階)】 ※下記を基準に係数を乗じた点数とする。

- 5 標準より非常に優れた提案
- 4 標準より優れた提案
- 3 標準的な提案
- 2 標準よりもやや劣る提案
- 1 標準より劣る提案