

別紙1 受託候補者を選定するための評価基準

提案書、プレゼンテーション、ヒアリングによる評価

	評価項目	評価基準	配点	
				小計
工程表、実施方針、体制、ヒアリング	(1) 業務への取組意欲、理解度	業務に対して積極的な取組姿勢が見られ、応募した動機が明確化されている場合及び、本事業の目的及び内容の理解度が高い場合に優位に評価する。	5 点	20 点
	(2) 業務実績、専門技術力の確認	これまでの業務実績等を勘案し、本業務に必要な専門技術力を有していることが伺える場合、優位に評価する。	5 点	
	(3) 実施体制	履行期間内に、提案した業務を確実に実行できる体制か。業務のスケジュール、進行管理等を適切に把握し円滑に運営可能か。	5 点	
	(4) 実施手順	業務実施手順を示す工程計画の妥当性が高い場合に優位に評価する。	5 点	
技術提案	(5) くまもと輸出促進ネットワークの運営 ※仕様書 10(1)	下記のことが示された場合に優位に評価する。 ・実施内容や体制が具体的であり、相談対応から輸出まで効果的な支援が行えること。	20 点	80 点
	(6) 熊本産品輸出パートナーの拡充や広報 ※仕様書 10(2)	下記のことが示された場合に優位に評価する。 ・熊本産品輸出パートナーの拡充に効果的な広報であること。	15 点	
	(7) 熊本産品輸出パートナーの情報整理・データベース化 ※仕様書 10(2)エ	下記のことが示された場合に優位に評価する。 ・熊本産品輸出パートナーへのヒアリング、情報整理、データベース化が可能な企画内容であること。	10 点	
	(8) マーケットイン輸出のためのセミナー等の企画運営 ※仕様書 10(3)	下記のことが示された場合に優位に評価する。 ・参加者がマーケットイン輸出に転換、対応するために有意義かつ効果的なセミナーや個別相談会等であること。	15 点	
	(9) アンケートの実施 ※仕様書 10(4)	下記のことが示された場合に優位に評価する。 ・熊本産品輸出パートナーの輸出額や海外進出に関するニーズ等の把握が可能なアンケートであること。	5 点	
	(10) 実効性及び今後の展開	下記のことが示された場合に優位に評価する。 ・提案者が設定した KPI (成果目標) が具体的かつ妥当であり、事業の効果及び影響が高く、今後の本市の海外販路拡大の推進に寄与すること。	15 点	
	評価合計			100 点

※「提案書、ヒアリングによる評価」において、評価の対象としない場合

業務実施体制	本業務の一部を再委託又は技術協力を受けて実施する予定である場合、業務の分担構成が不明確又は不自然な場合は評価の対象としない。
業務コストの妥当性	提示した業務規模と大きくかけ離れている、又は提案内容に対して見積が不適切であると判断される場合は、評価の対象としない。