

評価基準書

区分	記載項目	評価の視点	評価得点 (最低水準点)
(1) 業務実績	① 事業遂行に必要な実績	・直近5年間に類似業務の実績を上げており、そのノウハウの有効活用が本業務でも見込めるか。	20 (8)
(2) 執行体制	① 業務遂行体制	・コーディネーターを含めた運営スタッフの配置や業務管理の体制が整っており、事業の進行管理が適切に行えることが見込まれるか。 ・事務局との連絡調整を適切に行える体制となっているか。	40 (16)
	② 配置予定技術者の能力	・直近5年間に類似業務の実績があるか。 ・本事業で必要な知見、専門知識、ノウハウを有しているか。	
(3) 提案内容	① 実施スケジュール	・業務に関する作業手順は具体的であるか。 ・スケジュールに妥当性、確実性があるか。	80 (32)
	② 商談会開催及び運営、 売り手事業者向けセミナー	・会場レイアウトが具体的で、当日のタイムスケジュールが実行委員会からの要望(適切な商談時間の確保・アンケート記入時間の確保等)を満たすものとなっているか。 ・商談未経験者及び商談に不慣れな事業者を対象としたセミナーとなっているか。 ・オンライン開催にも対応できる提案がされているか。	
	③ 買い手事業者の招聘活動	・コーディネーターは食に関するバイヤー招聘の実績を有しているか。 ・売り手事業者の中には小規模事業者も多いため、それに対応したバイヤー構成となっているか。	
	④ 追跡調査及びフォローアップ	・追跡調査の方法等が提案されているか。 ・商談の成立に向けた後押しをするため、商談継続中の案件に対する個別相談体制等が具体的に提案されているか。	
	⑤ 情報発信	・事業の有効な周知ができるよう、企画・構成・発信方法など工夫された企画が提案されているか。	
(4) 価格	① 委託料の総額 (消費税及び地方消費税を含む。)	・{1-提案額/(提案限度価格)}×60点 ※小数点以下切捨て	60
合 計			200

注) 各評価区分(価格除く)いずれかにおいて、各選考委員の評価点の平均点が最低水準点(4割)未満の事業者については失格とする。