

令和8年5月18日作成

第1 審査手順

1 資格審査

市は、参加者から提出される参加資格審査に関する書類をもとに、参加者が満たすべき参加資格要件及び業務遂行能力について確認し、確認の結果、資格に満たさない場合のみ、失格の旨を通知する。

2 提案審査

(1) 提案書類の確認

市は、参加者に求めた提案書類が全て揃っていることを確認し、提出書類が不備の場合は、失格とする。

(2) アジア観光誘客（台湾）企画運營業務委託に係るプロポーザル選定委員会（以下「選定委員会」という。）は、参加者から提出された提案書類の各様式に記載された内容について審査を行い、審査項目ごとに点数を付与する。

(3) 契約候補者及び次順位者の選定

選定委員会は、評価点の最も高い提案を契約候補者として選定し、次に高い提案を次順位者として選定する。総合評価点の最も高い提案が2つ以上ある場合は、「現地訪問」の合計点数が最も高い提案を契約候補者として選定する。

(4) 最低制限基準

最低制限基準として、選定委員会委員の合計点数が配点の合計の60%とし、60%に満たない場合は失格とする。

第2 審査項目及び配点

	評価ポイント	配点
基礎評価【20点】		
(1) 事業趣旨	<ul style="list-style-type: none"> ・ 現在までの取組を理解し、活用されている提案か。 ・ 事業趣旨の理解がなされている提案か。 ・ 企画提案の内容が事業趣旨と合致しているか。 	5
(2) 業務体制 業務実績	・ 十分な経験や同種業務実績を有している者を配置し、業務が遂行できる人員体制か。	5
	・ 台湾現地に本法人又は運営体制に現地法人が含まれており、業務を効果的に実施できる体制となっているか。	5
(3) 参考見積	・ 提案内容に対し適切な金額であるか。(以下計算方法により採点する。)	5
事業評価【80点】		
(1) セールス代行	・ セールスコールの方針、相手方のジャンル等の提案が本市の過去の施策が反映され、魅力的な提案か。	5
	・ セールスコールの実施体制や回数が効果的・効率的な提案か。	5
	・ 発注者へのセールスコールの報告体制が円滑であり、成果を反映される提案になっているか。	5
(2) 台湾現地 BtoB 商談会の代行出展	・ 全ての行程において、円滑な運営・魅力的な提案となっているか。	10
(3) 教育機関ファムツアーの実施	・ 招請する相手方の選定の理由が適切であり、セールス代行と連動した効果のあるものになるか。	5
	・ 実施、行程管理（通訳配置含む）が適切に実施できるものになっているか、	5
	・ アフターフォローが商品造成に繋がるものになっているか	5
(4) 現地訪問の実施	・ 訪問先候補の選定に際し、本市の過去の施策が反映され、魅力的な提案か。	10
	・ 小中学校訪問・BtoB 商談会出展の意図を理解し、適切な運営の実施、多くの効果を得ることができ提案になっているか。	10
	・ 全ての行程において、円滑な運営・魅力的な提案となっているか。	10
(5) 独自提案	・ 事業全体を通して、誘客効果があり、提案に独自性がある内容となっているか。	10
合計		100

※参考見積の採点方法 配点×(申込者のうち最も低い見積金額)÷(見積金額)