（別紙2）

インバウンド向け滞在コンテンツの磨き上げ及び販路開拓業務委託
優先交渉先選考基準

1 目的・背景

この基準は、インバウンド向け滞在コンテンツの磨き上げ及び販路開拓業務委託に関する提案のうち、最も優秀な提案を選考するために必要な事項を定めるものである。

2 優先交渉先選考方法

⑴ 提案評価

提案参加者が提出した提案書類のうち、提案書に対して、プレゼンテーションによる説明を受けて評価を行う。

評価の結果、提案内容に問題がない（失格要件のいずれにも該当しない）者に対して提案評価点を付与する。

⑵ 価格評価

提案評価点に、価格評価点を加え、最優秀提案者及び次点提案者を選考し、最優秀提案者を優先交渉先として選考する。

3 評価方法

⑴ 評価項目及び配点

No.	項目	評価項目	評価の観点や視点	配点
1	本業務の理解度		・松本広域エリアの課題や事業趣旨の理解度について ・提案のコンセプトについて	70
2	提案評価点	スケジュール組織体制	・アウトプットまでのスケジュールについて ・指揮系統、責任権限	40
3		体験コンテンツ磨き上げ	・観光資源の洗い出しについて ・専門家による視察について ・コンテンツ磨き上げまでの手順について	100
4		モデルコース造成	・FAMトリップについて ・モデルコースのコンセプトについて	70
5		販路開拓	・販路の有効性について ・プロモーションの効果について	70
6		その他	・セミナー、交流会について ・インバウンドサイトへの誘導について ・ゴールデンブリッジ構想との差別化 ・事業の継続性について ・独自提案について	100
7	価格評価点	見積金額		50
			合計	500

⑵ 評価の考え方

各評価員は、評価項目ごと、次の5段階評価を行い、当該評価項目に割り当てられた配点に得点率を乗じたものを当該評価項目の評価点とする。

レベル	評価水準	得点率
A レベル	非常に優れた水準の提案の場合	100%
B レベル	優れた水準の提案の場合	85%
C レベル	仕様要件を満たし業務の実施が可能な提案の場合	70%
D レベル	仕様要件を満たさない提案の場合	50%
E レベル	提案招請の目的・趣旨に沿っていない提案の場合	20%

⑶ 評価点の算出方法

ア 提案評価点

提案評価点の算出方法は、次のとおりとする。

提案評価点 ＝ 各評価項目の評価点（各評価員の評価点の合計）

イ 価格評価点

提案見積書について、次の計算式により算出する。

価格評価点＝（最低提案見積額／提案見積価格）×30点（価格評価配点）

小数点第2位未満切り捨て

4 評価順位

提案評価点および価格評価点の合計点の高い順に順位を決定する。ただし、合計点の最も高い者が2者以上あるときは、提案評価点が高い者を上位とする。提案評価点が同点の場合はくじ引きにより順位を決定する。

5 その他

提案評価の選考段階で提案参加者が一者のみとなった場合でも、選考は選考基準に準じて継続して実施する。ただし、優先交渉先としての選考可否は評価点の合計を加味した上で選考委員会にて決定する。なお、この際の価格評価点は満点とする。