

1 優先交渉権者の選考方法及び得点配分について

(1) 優先交渉権者の選考方法

優先交渉権者の選考については、提案内容及びプレゼンテーション内容から評価する技術点、提案価格から評価する価格点を指標とし、「2 技術点及び価格点の採点方法について」に定める採点方法により算出される各選考審査委員の技術点及び価格点を合計した総合得点が最も高い者に決定する。ただし、以下の条件を満たすことを前提とする。

【前提条件】

- ・提案価格が「提案限度額」の範囲内であること。
- ・各選考審査委員の合計点を平均した技術点が53点以上であること。

(2) 最高得点者が2者以上の決定方法

最高得点者が2者以上あった場合は、技術点が上位の者を優先交渉権者とする。それでも優先交渉権者が決定しない場合は、くじ引きにより優先交渉権者を決定する。

(3) 技術点及び価格点の配分

点数については、合計110点満点とし、得点配分は「表1 技術点及び価格点の配点」のとおりとする。

表1 技術点及び価格点の配点

合計点 110点	技術点 100点
	価格点 10点

※ 技術点の詳細については、「3 企画提案書記載項目一覧」参照

2 技術点及び価格点の採点方法について

(1) 技術点の採点方法

ア 企画提案書の評価にあたっては、「3 企画提案書記載項目一覧」に記載のとおり、提案項目、評価基準、配点を設定し評価を行う。各評価については、「表2 評価分類の評価基準」により6段階による評価を行い、必要に応じて評価の根拠等を記入する。

表2 評価分類の評価基準

評価	判断基準
5	事前公開された開催結果等を極めて深く分析しており、それを向上させるための他社にない独自の創意・工夫（先進的なブラッシュアップ提案）がなされ、前年度を大きく上回る効果が期待できる。
4	事前公開された開催結果等を的確に分析しており、それを向上させるための具体的な改善策（現実的かつ効果的なブラッシュアップ提案）がなされ、前年度以上の効果が期待できる。
3	事前公開された開催結果等に対して一定の配慮は見られるが、提案内容が標準的（前年度踏襲レベル）であり、顕著なブラッシュアップまでは見込めない。
2	指定された記述項目は網羅されているが、事前公開された課題に対する分析が不十分で、具体的な改善策やブラッシュアップの提案が乏しい。
1	指定した記述項目は網羅されているが、内容が著しく乏しく、実現性に疑問がある。
0	指定した記述項目が網羅されていないか、不適切な記述内容である。

イ 各評価の技術点について、評価の配点に応じて「表3 各評価の技術点」の計算式によって算出する。

表3 各評価の技術点

評価の配点	配点
5の場合	「表2 評価分類の評価基準」の評価 × 1点
10の場合	「表2 評価分類の評価基準」の評価 × 2点
15の場合	「表2 評価分類の評価基準」の評価 × 3点
20の場合	「表2 評価分類の評価基準」の評価 × 4点
25の場合	「表2 評価分類の評価基準」の評価 × 5点
30の場合	「表2 評価分類の評価基準」の評価 × 6点
35の場合	「表2 評価分類の評価基準」の評価 × 7点

(2) 価格点の採点方法

価格点の採点については、提出された提案価格書の金額を相対的に評価する。全企画提案者中最低金額を満点とし、その割合を「表4 提案価格書の評価基準」の計算式で按分して評価する。

表4 提案価格書の評価基準

「価格点」	配点10点×（全提案者中の最低提案価格 ÷ 当該提案者の提案価格） （小数点以下は切り捨て）
-------	---

※ 提案価格の積算根拠及び内訳については必要に応じて調査を行う。

3 企画提案書記載項目一覧

	項目			評価基準	配点
1	技術点	確実性	事業スケジュール 実施体制	- 十分な告知期間や作業時間が確保された無理のないスケジュールを組んでいるか。 - 同種業務の経験や独自のノウハウを活かし、本業務をスムーズに履行できる人員配置や実施体制を構築しているか。	5
2		企画内容	出展企業の募集	- 既存のネットワークだけに頼らず、幅広い業種や各市町から出展企業の参加が見込める効果的かつ具体的なアプローチ手法（独自の企業ネットワークの活用や新たな動機付けなど）が提案されているか。 - 出展企業の募集について、目標の出展企業数の参加が見込める具体的かつ効果的な手法が提案されているか。 - 募集・申込プロセスにおいて、出展企業が簡易かつ円滑に申し込めるデジタルツール等の活用や、効率的な事務局体制が提案されているか。	5
3			求職者への周知 及び集客	- 主催者から提示された過去の来場実績・ターゲット層を踏まえ、目標達成が見込める論理的かつ効果的な集客プロモーション（最新のトレンドや独自メディアの活用など）が提案されているか。 - 多様な求職者の参加を促すための創意工夫や効果が見込めるか。 - 早期から地元企業の魅力を知れるように、就職期の者だけでなく若年層（高校生・大学3年生以下等）や多様な求職者に響く、新規性のある周知方法やアプローチの仕掛けがあるか。 - 説明会当日の参加者の滞在時間を延ばし、企業とのマッチング機会を最大化するための画期的な企画や会場内の仕掛けが実施されているか。	3 5
4			合同企業説明会の運営	- 合同企業説明会の運営・当日のスケジュール、運営方法、会場レイアウトなどは、企業や求職者にとって参加しやすく安全なものとなっているか。 - 求職者の属性（新卒・一般・インターン希望者等）を簡単に識別し、ミスマッチを防ぐための視認性や利便性を高める創意工夫があるか。 - 会場案内図やサイン類は、参加者が直感的に把握でき、利便性向上を図るものとなっているか。	1 5
5			出展企業に対する支援	- 企業へ応募する求職者、インターンシップ参加者を増やすための創意工夫があるか。 「一部の有名企業にだけ人が集まる」という課題を解消し、求職者がこれまで知らなかった業種や興味のなかった企業のブースにも足を運ぶような強力なマッチング誘導策（巡回インセンティブや独自の動線設計など）があるか。 - 事前セミナーにおいて、出展企業のインターンシップ促進や採用力強化に直結する実践的で魅力的なプログラム（講師の選定や内容の独自性）が提案されているか。 - 出展企業の情報を効果的に発信し、魅力を最大限に引き出すための事前情報提供（WEB や冊子等）の工夫がされているか。 - 外国人求職者と出展企業のマッチングを円滑にするため、企業側の受け入れ状況の可視化や、当日のコミュニケーションを補助する具体的な工夫があるか。	3 5
6	価格点	提案力	プレゼンテーション 質疑応答	- 業務知識を活かし、ポイントをおさえた分かりやすい説明が制限時間内にされているか。 - 本市と共に協力して、より良い事業にしていこうとする熱意や柔軟な姿勢が見えるか。 - 審査委員からの質疑に対して、これまでの提案、実績や客観的なデータに基づき、的確かつ矛盾のない回答ができているか。	5
7		価格	価格	提案価格書の金額について相対的に評価する。 ※全企画提案者中最低金額を満点とし、その割合で按分して評価 配点 1 0 点 × （最低見積額 ÷ 提案見積額） ※小数点以下は切り捨て	1 0