

## 大和市商業戦略計画改定業務委託選考に関する選考基準

大和市商業戦略計画は、本市商業施策の基本となるものであり、策定には質の高さが求められる。

これを踏まえ、大和市商業戦略計画改定は専門的な知見に基づき分析等を行える提案者に対し、業務委託を行うものとする。また、策定にあたっては価格のみではなく、優れた企画力や運営力を有する提案者を選ぶ必要があることから、プロポーザル方式により提案者を選定するものとする。

このため、提案者の選考にあたっては、企画提案内容を踏まえて審査することで、より本市に適した計画を構築することができる提案者を選考することが望ましいと考え、「プレゼンテーションによる提案面」「価格面」の2つの視点から評価する。

### 1. 基本的な考え方

#### (1) プレゼンテーションによる提案面の評価

プレゼンテーションにより、業務遂行能力を別添「評価基準表」に基づき評価する。なお、重要度によって異なる配点とする。

#### 【最低基準点について】

各評価員が採点したプレゼンテーションの評価を提案者ごとに合算し、評価員の人数で割って導き出した平均が450点に満たなかった提案者は最低基準に満たないものとして選定対象としないこととする。

#### (2) 価格面の評価

提出された見積書により、価格を以下に記載する評価点数算出計算式に基づき評価する。

### 2. 評価方法及び最優秀提案者の決定方法

#### (1) 評価方法

① 評価点の合計点数は1000点とし、各視点による配点は下記のとおりとする。

- I. プレゼンテーションによる提案面 900点
- II. 価格面 100点

② 価格面の評価点数は、次の計算式で算出された点数とする。

なお、提示価格が予定価格を超えた場合は参加要件を満たさない。

《価格面の評価点数算出計算式》

$100 \text{点} [\text{価格配分点}] \times (\text{提示見積金額のうち最低価格} / \text{提示見積価格}) = \text{価格面の評価点数}$   
(最低価格提示した者が100点、揭示見積金額が大きくなるにつれ得点が下がる計算)

#### (2) 最優秀提案者の決定方法

原則、プレゼンテーション実施後に評価委員会を開催し、合計点数が最も高い提案者を最優秀提案者、次に合計点数が高い提案者を次点提案者とし、最優秀提案者と契約締結に向けた個別交渉を行う。また、最優秀提案者との個別交渉が合意に達しない場合には、次点提案者との個別交渉を行う。

なお、合計点数が同数の場合には、「プレゼンテーションによる提案面」の点数が高い提案者を最優秀提案者とする。合計点数が同数であり、かつ「プレゼンテーションによる提案面」の点数も同数である場合、提案者評価委員会委員長が高く点数を付けていた提案者を最優秀提案者とする。

(3)その他

正常な選考を妨げる行為、大和市商業戦略計画改定業務委託に係るプロポーザル実施要領に反する行為を行った提案者は失格とする。