

海外バイヤー招へい商談会開催業務 評価基準

審査項目			配点
企画提案に関する項目			
【支援内容について】 ・事業者がスムーズに商談を行えるよう事前準備に工夫がされているか ・商談会終了後もバイヤーとの連絡調整やサンプル等送付、成約といったそれぞれの段階において、具体的な支援内容となっているか ・商談の成功のみならず、本事業を通して参加事業者の輸出対応レベルの向上が図られる工夫がされているか		①	30
【招へいバイヤーについて】 ・商談目的が、継続取引につながるようなバイヤーを招へいすることができるか ・市内事業者の取扱商品（水産加工品やスイーツ等）とバイヤーの商談希望商品が合致しているか		②	20
【国・地域の選定について】 ・提案する国・地域を選定した根拠が明確であるか ・上記根拠は、市内事業者の取扱商品（水産加工品やスイーツ等）を十分に把握したうえで示されているか		③	10
【新規事業者の掘り起こしについて】 ・輸出未経験者が海外販路拡大に意欲を示し、参加しやすい内容となっているか。		④	10
【実施体制およびスケジュールについて】 ・事業を適切に実施できる体制が整っているか ・実施スケジュール、募集期間は妥当か		⑤	10
提案価格に関する項目			
提案内容が適切に計上され、提案価格に妥当性があるか		⑥	10
過去の実績に関する項目			
これまでに同様の事業や業務に取り組んだ実績があるか		⑦	10
合計			100

○審査項目ごとに、各委員（3名）の評価点を加算し、その合計値を、その審査項目の評価点とする。

○評価点の合計が最も高く、得点率70%以上の者1者を最適提案者として選定する。
なお、該当者が2者以上あったときは、審査項目①の評価点が高い者を最適提案者として選定する。

○委員の各審査項目評価方法は次のとおり。

評価	極めて良好	良好	普通	やや不十分	不十分	提案無・評価不能
配点	1.0	0.8	0.6	0.4	0.2	0.0