

## グローバル人材育成事業に係るプロポーザル説明書

### 1 目的

海外展開に取り組もうとする県内中小企業に対し、海外展開に必要なスキルの取得や能力向上を図り、企業の人材育成・体制強化を図る。

### 2 業務の概要

- (1) 業 務 名 グローバル人材育成事業業務委託
- (2) 業務内容 別添業務委託仕様書のとおり
- (3) 契約期間 契約締結の日から令和4年2月28日まで

### 3 参加資格

- (1) シンガポールにおいて販路開拓支援やコンサルタント業務実績を有している業者
- (2) 国や地方公共団体、中小企業支援を行っている公的支援機関等から直近3年間（2018年4月～2021年3月）の間に海外展開に関するセミナー・研修や商談会開催業務等の事業受託実績を有している業者

### 4 手 続 等

この手続きに関する事項は、下記のとおりとします。

- (1) 担当窓口  
〒753-0077 山口市熊野町1-10 NPYビル10階  
公益財団法人 やまぐち産業振興財団 担当：澁谷  
E-mail : sby-t@ymg-ssz.jp TEL : 083-922-9926 FAX : 083-921-2013
- (2) 参加表明について  
この手続きに参加する者は令和3年3月31日（水）12時までに、メールにて参加意思と会社名、担当者名、電話番号、FAX、メールアドレスを連絡してください。
- (3) 質問の受付及び回答  
関係書類に関する疑義については、質問書（様式1）により随時受け付けます。  
ア 提出方法 メール、FAX、郵送等により、上記(1)まで提出してください。  
イ 提出期限 令和3年4月5日（月）17時まで  
ウ 質問に対する回答は、参加表明者全員に4月8日（木）までにメールにて送付します。
- (4) 提案書の提出  
ア 提出書類  
①企画書（様式任意）  
※企画書には以下の点に関する提案を記載してください。
  - ・事業の実施内容  
（セミナー・研修実施内容、個別ミーティング実施内容、商談会実施内容、アフターフォロー実施内容）
  - ・委託事業の運営体制、スケジュール
  - ・本事業と類似事業等の過去実績②見積書（見積明細書を添付すること）  
③会社概要（パンフレットでも可）

#### イ 見積作成に当たっての留意事項

オンライン商談での実施の場合と現地での商談開催の場合と以下を上限額に2通り見積書を作成してください。

【見積上限額】 オンライン開催…3,500,000 円（税込）

現地開催…4,000,000 円（税込）

ウ 提出方法 メールにより、上記(1)まで提出してください。

エ 提出期限 令和3年4月12日（月）17時まで

オ 費用負担 提案書の作成及び提出に係る費用は提出者の負担とします。

### 5 ヒアリング

提案者に対するヒアリングを令和3年4月14日（水）午後に実施します。

（提案者からのプレゼンテーション（20分程度）、質疑（10分程度））

原則、リモート形式でのヒアリングとします。

※詳細時間等は参加表明者に個別連絡します。

### 6 審査委員会

プロポーザルの特定に係る審査は、グローバル人材育成事業審査委員会において、審査基準に基づき行います。

### 7 提案者の審査及び委託候補者の特定

(1) 提案書の審査は、次に定める評価項目について審査し、最高得点者を候補者として特定し、契約交渉をします。ただし、最高得点者の合計得点が60点に満たない場合は、候補者とせず、再公募とします。

(2) 評価項目、配点

| 評価項目                                                                                                           | 配点    |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------|
| 1) セミナー・研修<br>・ 県内中小企業が海外展開に必要なスキルの取得や能力向上へ繋がる内容、プログラムとなっているか                                                  | 25 点  |
| 2) 個別相談ミーティング<br>・ 候補企業リストアップ、ミーティング、協議などの事前商談プロモートが効果的であり、十分な商談機会の創出が見込めるか<br>・ セミナー研修について個別企業のフォローアップが十分であるか | 20 点  |
| 3) 商談会<br>・ 商談会事前準備、商談時の立ち会い、サポートなどオンライン、現地のいずれの場合も適切に遂行できるか                                                   | 25 点  |
| 4) アフターフォロー<br>・ 県内企業、商談先企業へのアフターフォローが十分で継続商談や見込めるか                                                            | 10 点  |
| 委託事業全体の運営体制、スケジュール、                                                                                            | 10 点  |
| 提案金額の妥当性                                                                                                       | 5 点   |
| 同様の支援実績                                                                                                        | 5 点   |
| 合 計                                                                                                            | 100 点 |

## 8 契約の締結

ヒアリングを実施した者の中から、最優秀提案者を特定し、契約交渉を行います。契約交渉が成立しない場合は、次点の者と契約交渉を行います。