

D X 研修（経営層等向け）実施業務に係るプロポーザル説明書

1 目的

D X 研修（経営層等向け）実施業務について、事業効果をより高めるため、プロポーザル方式により契約業者を決定するにあたり、その手続きについて必要な事項を定める。

2 業務の概要

- (1) 業 務 名 「D X 研修（経営層等向け）実施業務」
- (2) 業務内容 別添委託仕様書のとおり
- (3) 契約金額 4, 9 5 7, 2 3 8 円（上限額、税込み）
- (4) 契約期間 契約締結の日から令和 8 年 2 月末日まで

3 参加資格

契約締結時まで、「山口県業務委託に係る競争入札参加資格者名簿」に登録があること、又は申請中であること。ただし、公募開始から契約締結までの間、「山口県業務委託及び物品調達に係る競争入札等参加停止措置要領」に基づく参加停止を受けていないこと。

4 手続等

(1) 担当窓口

〒754-0041 山口市小郡令和一丁目 1 番 1 号 山口市産業交流拠点施設 4 階
公益財団法人 やまぐち産業振興財団 経営企画部 担当：岸
E-mail : ks-h@yipf.or.jp
TEL : 083-902-3711 FAX : 083-902-9010

(2) 参加表明書の提出

この手続きに参加する者は、参加表明書（様式 1）により受付ける。

ア 提出方法 メールにより上記（1）まで提出し、その旨電話にて連絡すること。

イ 提出期限 5月19日（月）17時まで

(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 2）により受付ける。

ア 提出方法 メールにより上記（1）まで提出し、その旨電話にて連絡すること。

イ 提出期限 5月19日（月）17時まで

ウ 回 答 質問の有無に関わらず、参加者全員に同内容を、**5月21日（水）を目途**
にメールにて連絡予定。

(4) 提案書の提出

ア 提出書類

①提案書（様式任意）※以下の点に関する提案内容を必ず記載すること。

- ・実施内容（セミナー/研修概要、指導の工夫点、事前/事後課題（設定がある場合）、参加募集及び周知 PR 方法、スケジュール等）
- ・独自性や自社の強み
- ・研修と管理業務の実施体制

②見積書

※一般管理費に関する注意点

民間企業（一般社団法人、一般財団法人等は含まない。）の場合であって、当該企業の社内規定等により受託する個別事業に係る一般管理費の割合について、直近年度の損益計算書中「売上原価」に占める「一般管理費」の割合によって決定している場合（これより低いものとしている場合を含む。）は、当該割合による一般管理費の計上は可能とするが、別途管理費を重複して計上しないこと。

③同様の委託業務内容に関する実績について（資料があれば添付）

④情報セキュリティインシデント（情報の漏えいや改ざん、破壊・消失、電子メールの誤送信、情報システムの機能停止の事象など情報資産が損なわれる可能性がある状態及び可能性が具現化した状態）が発生した際の緊急連絡体制について。

⑤社内又は社外の複数の部署等と連携して事業推進する場合、それぞれの役割について明示したもの。

⑥会社概要（パンフレットでも可）

イ 提出部数 原則、データ。やむを得ず紙資料を提出の場合は、A4 サイズ 6 部。

ウ 提出方法 メール及び郵送

エの提出期限までにメールで送信し、電話で送達確認をしてください。

同時に郵送で 6 部提出してください。

エ 提出期限 **6 月 2 日（月） 1 7 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する。

5 ヒアリング

提案者に対するヒアリングを **6 月上旬～中旬** に予定している。

※提案者からのプレゼンテーション（15 分程度）、質疑（10 分程度）

6 審査委員会

プロポーザルの特定に係る審査は、D X 研修（経営層等向け）実施業務に係るプロポーザル審査委員会において、審査基準に基づき行う。

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、契約交渉をする。

(2) 評価項目、配点

評価項目		配点
提案内容	仕様に基づき、業務の主旨、目的に合致した内容となっているか。	10 点
	参加企業の実情と目的に合わせた D X 戦略策定がイメージできる研修内容、スケジュールか。	10 点
	独自性や自社の強みはあるか。	10 点
管理運営体制	業務の管理運営体制は十分か。	10 点
見積額	見積額は合理的かつ妥当か。	10 点
合 計		50 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、契約交渉を行う。契約交渉が成立しない場合は、次点の者と契約交渉を行う。