

# 海外バイヤー招聘による県内地域產品の視察・商談等実施業務にかかるプロポーザル説明書

## 1. 目的

海外バイヤー招聘による県内地域產品の視察・商談等実施業務について、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  | 「海外バイヤー招聘による県内地域產品の視察・商談等実施業務」                                  |
| (2) 業務内容 | 別添委託仕様書のとおり   |
| (3) 契約金額 | <u>3,163,566 円（上限額、消費税および地方消費税を含む）</u><br>※上限額を超える提案は、審査対象外とする。 |
| (4) 契約期間 | 契約締結の日から令和8年2月28日まで   |

## 3. 参加資格

次の要件を全て満たす者とする。

- ・ 「山口県業務委託に係る競争入札参加資格者名簿」に記載があり、業務委託の業務種目分類 大分類 09 運送・旅行 小分類 03 旅行代理・旅行業、大分類 07 企画・製作 小分類 05 イベント等の企画 の登録で、山口市内に事業所があること  
※ 本事業の円滑な実施および緊急時対応等を考慮したもの
- ・ 本業務を円滑に遂行できる体制を有すること
- ・ 海外向け事業、バイヤー招聘、展示会、視察等に関する業務実績を有すること
- ・ その他、財団が定める要件を満たすこと

## 4. 手続き等

### (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 海外展開支援拠点 山本  
E-mail : yamamoto\_niho24@yipf.or.jp  
TEL : 083-902-3722

### (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 1月14日（水）12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 1月14日（水）12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1月16日（金）目途にメールにて連絡予定。

#### (4) 提案書の提出

ア 提案書の様式は任意とするが、以下の内容をすべて含めること。

- ① 本事業に対する基本的な考え方・実施方針
- ② 指定される地域・食材等を踏まえた訴求方法・企画の考え方
- ③ 来日から帰国までの行程および運営計画
- ④ 海外バイヤーのビジネスニーズを踏まえた工夫
- ⑤ 実施体制および担当者の役割
- ⑥ 類似業務の実績
- ⑦ 見積書および内訳
- ⑧ 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

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 5 部。

ウ 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。

エ 提出期限 1月20日(火)12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. 審査委員会

プロポーザルの特定に係る審査は、海外バイヤー招聘による県内地域産品の視察・商談等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。

### 6. 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
	指定地域・食材等の魅力を理解し・訴求方法や企画が効果的か。	30
	海外バイヤーの関心・ビジネスニーズを踏まえた提案か。	20
	行程・計画が効率的かつ安全性に配慮されたものか。	20
	類似事業の実績が十分か。	10
管理運営体制	業務の管理運営体制は十分か。	5
見積額	見積額は合理的かつ妥当か。	5
合計		100

### 7. 契約の締結

審査で特定した最高得点者の候補者と契約交渉の上、契約を締結することとする。但し、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。