評 価 結 果

1. 国名 :　　モザンビーク　　国

2. 案件名 :　　ナカラ医療従事者養成計画準備調査

3. 契約形態の種別 : 企画競争方式(　　業務実施契約　)

4. 特定相手先名 :

株式会社マツダコンサルタンツ　　(共同企業体代表者)
インテムコンサルティング株式会社　　(共同企業体構成員1)

5. 特定した日 :　　2014年6月27日

6. 評価表(点数は選定委員の平均点)

評価項目	順位	1位	2位	3位
	配点	株式会社マツダコンサルタンツ		
(1)コンサルタント等の法人としての経験・能力	10.00	8.73		
(2) 業務の実施方針等	30.00	24.93		
(3) 業務従事予定者の経験・能力	60.00	48.83		
合計 (注1、2)	100.00	82.49		
(4)若手育成加点(注3)		3.00		
(5)価格点の加点 (注4)		-		
合 計		85.49		

注1:	合計は各選定委員の合計の平均点(小数点第3位以下、四捨五入)を表示し、「(1)コンサルタント等の法人としての経験・能力、(2)業務の実施方針、(3)業務従事予定者の経験能力」は、各選定委員の各項目の平均点(小数点第3位以下四捨五入)を表示しているため、合計と各項目の合計点が一致しない可能性があります。
注2:	合計が基準点に達しない社については、点数を非表示とし、「基準下」として表示します。
注3:	業務管理グループを認める全案件(総括1号案件を除く)を対象とし、業務管理グループとしてシニア(46歳以上)と若手(35～45歳)が組んで応募する場合(どちらが総括でも可) 、一律3点加点を行います。なお、45歳以下でも上位格付認定により1号以上となる場合は「シニア」とみなし、「若手」と組んだ場合は加点対象としています。 (注)年齢は当該年度4月1日時点での年齢とします。 なお、「(1)コンサルタント等の法人としての経験・能力、(2)業務の実施方針、(3)業務従事予定者の経験能力」の総合計が70点未満の場合は、加点されません。
注4:	(1)～(4)の合計で第1順位の者と第2順位以下の者との差が僅少である場合には、それぞれの見積価格を参考として交渉順位を決定します。具体的には、技術評価点の差が第1位の者の技術評価の2.5%以内であれば、見積価格が最も低い者に価格点として最大2.5点を加点し、その他の者に最低見積価格との差に応じた価格点を加点します。