

評価結果

1. 国名： インド 国
2. 案件名： 包括的成長のための製造業経営幹部育成支援プロジェクト(上級経営幹部コース
及び中級経営幹部コース 修了生フォローアップ調査)
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： 特定相手方を選定するに至りませんでした。

5. 特定した日： 2016年12月19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	A社		
(1)コンサルタント等の法人としての経験・能力	10.00	-		
(2) 業務の実施方針等	30.00	-		
(3) 業務従事予定者の経験・能力	60.00	-		
合計 (注1、2)	100.00	基準下		
(4)若手育成加点(注3)		-		
(5)価格点の加点 (注4)		-		
合 計		基準下		

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。