

8. 技術提案書（プロポーザル）評価表：

順位	応募者(法人番号) ・配点	評価項目			評価点 小計	(4)価格点	(5)若手 育成 加点	合計
		(1) コンサルタント等の法人としての経験・能力	(2) 業務の実施方針等	(3) 業務従事予定者の経験・能力				
		10.00	50.00	40.00	100.00	金額 価格点	2.00	102.00
1 (位)	O P M A C株式会社(4010001013293)	8.14	39.07	32.70	79.91			79.91

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（業務主任者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（どちらが業務主任者でも可）、一律2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。