



8. 技術提案書（プロポーザル）評価表：

| 順位    | 応募者(法人番号)<br>・配点   | 評価項目                     |              |                   | 評価点<br>小計 | (4)価格点<br><br>金額<br>価格点 | (5)若手<br>育成<br>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                    | 30.00        | 60.00             | 100.00    |                         | 2.00              | 102.00 |
| 1 (位) | 株式会社国際テクノ・センター(5010501030952)  | 7.61                     | 22.70        | 46.09             | 76.40     | 2.50                    |                   | 78.90  |
| 2 (位) | インテムコンサルティング株式会社(1011101002032)  | 7.70                     | 24.31        | 45.32             | 77.32     | 1.50                    |                   | 78.82  |
| 3 (位) | 共同企業体代表者ピンコーインターナショナル株式会社(5010001104777)<br>構成員株式会社福永設計(6010401035126) | 7.32                     | 21.65        | 43.72             | 72.69     |                         | 2.00              | 74.69  |
|       |  |                          |              |                   |           |                         |                   |        |
|       |  |                          |              |                   |           |                         |                   |        |
|       |  |                          |              |                   |           |                         |                   |        |
|       |  |                          |              |                   |           |                         |                   |        |
|       |  |                          |              |                   |           |                         |                   |        |
|       |  |                          |              |                   |           |                         |                   |        |
|       |  |                          |              |                   |           |                         |                   |        |
|       |  |                          |              |                   |           |                         |                   |        |
|       |  |                          |              |                   |           |                         |                   |        |
|       |  |                          |              |                   |           |                         |                   |        |
|       |  |                          |              |                   |           |                         |                   |        |
|       |  |                          |              |                   |           |                         |                   |        |
|       |  |                          |              |                   |           |                         |                   |        |
|       |  |                          |              |                   |           |                         |                   |        |
|       |  |                          |              |                   |           |                         |                   |        |
|       |  |                          |              |                   |           |                         |                   |        |
|       |  |                          |              |                   |           |                         |                   |        |
|       |  |                          |              |                   |           |                         |                   |        |
|       |  |                          |              |                   |           |                         |                   |        |
|       |  |                          |              |                   |           |                         |                   |        |
|       |  |                          |              |                   |           |                         |                   |        |
|       |  |                          |              |                   |           |                         |                   |        |
|       |  |                          |              |                   |           |                         |                   |        |
|       |  |                          |              |                   |           |                         |                   |        |
|       |  |                          |              |                   |           |                         |                   |        |
|       |  |                          |              |                   |           |                         |                   |        |
|       |  |                          |              |                   |           |                         |                   |        |
|       |  |                          |              |                   |           |                         |                   |        |
|       |  |                          |              |                   |           |                         |                   |        |

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。