評価項目		配点	
業務遂行能力	本業務の目的、趣旨を十分理解した提案を行っているか。	10	30
	事業スケジュールは具体的かつ適切か、業務実施体制は適切か。	10	
	過去の展示会出展の業務実績について以下の基準に従って採点する。 過去3年間の東京ギフトショー出展の業務実績 0回…6点 1~2回…8点 3~4回…9点 5回以上…10点	10	
	〇奈良県ブースデザインに係る企画立案業務	15	
企画提案内容	提案される出展フェア、ブースデザイン(全体レイアウト、展示台、会場装飾等)は、奈良県のイメージアップにつながり、出展に相応しい展示コンセプトが設定され、展示会来場者(バイヤー等)に出展商品の魅力を十分伝えることができるよう工夫がされているか。	10	
	奈良県のPRや展示会来場者(バイヤー等)のブースでの会話や誘致に効果的な広報資料等を提案(活用法含む)しているか。	ţ	
	〇出展者の選定業務	15	
	募集要領作成にかかる募集カテゴリ(出展方針、求める商品像、募集対象の商品等)の提案は、提案するブース内容 と照らし、適切か。	ļ	
	商品を選定する専門家は市場の動向・ニーズに精通しており、展示会来場者(バイヤー等)に訴求力のある商品を選 定できる能力を有しているか。	;	
	事業者・商品の選定において、十分な公平性を確保した上で、支援するに相応しい事業者・商品を選定できる選定方法となっているか。	ļ	
	〇出展者向けセミナー、個別相談業務	20	
	実施方針、実施概要(参加事業者への助言、説明内容等は適切で、展示会に向けての意欲、理解が増す内容となっているか。)	1!	
	セミナー講師及び個別相談にあたるアドバイザーは、展示会出展等に対して十分な知見や実績を有しているととも に、出展者からの展示会出展に係る多様な相談等に対応できる支援能力を有しているか。	!	
	〇展示会設営、運営業務	15	
	奈良県ブースの設営、撤去、展示商品の管理方法は適切か。	;	
	商品ディスプレイの指導、調整を行う者は、十分な知見や実績を有しているか。	!	
	出品事業者への助言、説明等の手法、フォローアップの内容は適切か。	;	
—————————————————————————————————————	事業費の見積額が内訳の積算を含めて適正であれば、以下の基準に従って採点する。		5 <b>5</b>
	3,312,111円~3,379,704円 ··· 1点 (98%<見積金額≦100%) 3,244,517円~3,312,110円 ··· 2点 (96%<見積金額≦98%) 3,176,923円~3,244,516円 ··· 3点 (94%<見積金額≦96%) 3,109,329円~3,176,922円 ··· 4点 (92%<見積金額≦94%) ~3,109,328円 ··· 5点 (見積金額≦92%)	ţ	
計		100	100

<sup>※</sup>見積価格が委託上限額を上回るものは失格とする。