

提案書評価基準

評価項目	配点	評価	評価の換算点 (加重倍率)	コメント
1 提案内容に関する視点(小計)	10			
(1) 事業目的・業務内容の理解度	5			
(2) 空き店舗に関わる課題と必要な対策	5			
2 実施方法に関する視点(小計)	65			
(1) 提案内容の具体性・妥当性 (小計)	40			
ア 対象商店街の現状把握	5		(×2)	
イ 対象商店街へ店舗を誘致するために必要な調査・対策	5		(×2)	
ウ 空き店舗を解消するための施策	5		(×2)	
エ 上記ウの実現性	5		(×2)	
(2) 対象商店街及び物件所有者との関係構築	5		(×2)	
(3) 関連業界との連携	5			
(4) 新規出店者への支援、定着するための工夫	5			
(5) スケジュール管理 (1年目・2年目)	5			
3 能力・経験・実施体制に関する視点 (小計)	25			
(1) 事業計画の信頼性	5			
(2) 目標数の設定	5			
(3) 実施体制	5			
(4) 類似業務の実績(市内・市外)	5		(×2)	
合計	100			

評価の視点

評価項目	配点	評価の換算点 (加重倍率)	評価の視点
1 提案内容に関する視点(小計)	10		
(1) 事業目的・業務内容の理解度	5		・事業目的に沿った提案となっているか。 ・必要な業務内容が十分に盛り込まれているか。
(2) 空き店舗に関わる課題と必要な対策	5		・空き店舗の解消に向けて、課題が整理され、必要な対策が盛り込まれているか。
2 実施方法に関する視点(小計)	65		
(1) 提案内容の具体性・妥当性 (小計)	40		
ア 対象商店街の現状把握	5 (×2)		・対象商店街が抱える課題や立地条件等の現状を把握できているか。
イ 対象商店街へ店舗を誘致するために必要な調査・対策	5 (×2)		・対象商店街にふさわしい店舗誘致に向けた方策が提案されているか。
ウ 空き店舗を解消するための施策	5 (×2)		・店舗の誘致に向けたイベント等の仕掛けを提案しているか。 ・商店街の賑わいにつながる店舗を誘致できるか。
エ 上記ウの実現性	5 (×2)		・具体的かつ、実現可能性の高い企画となっているか。
(2) 対象商店街及び物件所有者との関係構築	5 (×2)		・対象商店街や物件所有者が受け入れやすい取組や手法となっているか。 ・対象商店街や物件所有者からの信頼を得られるための誠実さや熱意があるか。
(3) 関連業界との連携	5		・事業実現に向けて必要なネットワーク・人材等を有しているか。 ・地元不動産業界等と良好な関係が築けるか。
(4) 新規出店者への支援、定着するための工夫	5		・新規出店希望者へのフォローや開業支援が行えるか。 ・新規出店者がより長い期間、営業を継続するための工夫について、考えられているか。
(5) スケジュール管理 (1年目・2年目)	5		・具体的かつ実施可能なスケジュールが設定されているか。 ・効率的かつ効果的に事業を進めるためのスケジュールとなっているか。
3 能力・経験・実施体制に関する視点 (小計)	25		
(1) 事業計画の信頼性	5		・根拠に基づいた事業計画となっているか。
(2) 目標数の設定	5		・市が目標と掲げる商店街数(6商店街以上)及び店舗数(10店舗程度)に到達しているか。 ・設定された目標数は実現性の高いものか。
(3) 実施体制	5		・提案内容を実施するための必要な体制が構築されているか。
(4) 類似業務の実績(市内・市外)	5 (×2)		・店舗誘致について、類似分野での活動実績を有しているか。
合計	100		