

とやまの食材プロモーション事業業務委託に係る公募型プロポーザル実施要領

1 目的・趣旨

生産者と実需者をオンラインでマッチングする「とやま食材マッチング」サイトの利用拡大や首都圏バイヤーを対象とした県産農林水産物等のプロモーションの実施とともに、北陸新幹線・航空機を利用した県産食材の輸送事業助成制度の活用を促進し、富山の食材の知名度向上や販路開拓を図るもの。

2 委託業務

(1) 委託業務名

とやまの食材プロモーション事業業務委託

(2) 業務内容

とやまの食材プロモーション事業業務委託仕様書のとおり

(3) 委託期間

契約締結の日から令和8年3月13日（金）まで

(4) 委託費上限額

金 6,000 千円（消費税及び地方消費税を含む概算上限額。）

※本業務の契約締結に係る上限額であり、予定価格はこの範囲内で別途算定する。

3 契約候補者選定方法

本プロポーザルへの参加を希望する者から提出された企画提案書等及び審査会における企画提案（プレゼンテーション）の内容を審査会で審査し、総合的に最も優れた企画力・技術力を有すると認められる者を契約候補者として選定する。

4 応募資格

本プロポーザルに参加できる者は、次の要件を全て満たしていること。

- (1) 法人その他の団体であること（法人格の有無を問いません。）。
- (2) 団体（当該団体が共同企業体である場合は、その構成員のいずれかの者。以下同じ。）及びその取締役等（団体の役員又はその支店若しくは常時委託業務の契約を締結する事務所の代表者をいいます。以下同じ。）が、次のいずれの者にも該当しないこと。
 - ア 破産者で復権を得ない者又は会社更生法（平成14年法律第154号）に基づく更正手続中若しくは民事再生法（平成11年法律第225号）に基づく再生手続中の者
 - イ 地方自治法施行令（昭和22年政令第16号）第167条の4第2項各号のいずれかに該当すると認められる者で、その事実があった後、2年を経過しないもの及びその者を代理人、支配人その他の使用人として使用する者
 - ウ 暴力団員による不当な行為の防止等に関する法律（平成3年法律第77号）第2条第6号に規定する暴力団員（以下「暴力団員」といいます。）
 - エ 暴力団（暴力団員による不当な行為の防止等に関する法律第2条第2号に規定する暴力団をいいます。以下同じ。）又は暴力団員が経営に実質的に関与していると認められる者
 - オ 自己、自らの団体若しくは第三者の不正の利益を図る目的又は第三者に損害を加える目的をもって、暴力団又は暴力団員を利用した等と認められる者
 - カ 暴力団又は暴力団員に対して資金等を供給し、又は便宜を供与する等直接的若しくは積極的に暴力団の維持、運営に協力し、若しくは関与していると認められる者
 - キ 暴力団又は暴力団員と社会的に非難されるべき関係を有していると認められる者

ク 取締役等が、相手方が暴力団員であることを知りながら、これを不当に利用している者

5 プロポーザルへの参加申込方法及び質問の受付について

(1) 本プロポーザルへの参加申込み方法

本プロポーザルへの参加を希望する場合は、別紙「プロポーザル参加申込書（様式第1号）」及び「事業者概要（様式第2号）」を、(3)の方法により、令和7年4月17日（木）午後5時（必着）までに提出すること。

(2) 質問の受付

本プロポーザルに関する質問は、別紙「質問書（様式第3号）」により、令和7年4月17日（木）午後5時（必着）までメールにて受け付ける。なお、質問の回答は全ての者に対して4月21日（月）までに行う。

(3) 申込方法及び申込先

①提出方法 メールによる。

②提出先

＜宛先＞富山県農林水産部市場戦略推進課 消費・販路拡大係

＜件名＞【応募】「とやまの食材プロモーション事業」業務委託

【質問】「とやまの食材プロモーション事業」業務委託

＜本文＞担当者を必ず記載（会社名、役職、氏名、E-mail アドレス等）

＜アドレス＞ashi jyousenryaku@pref. toyama. lg. jp

送信した後に、必ず、確認の電話をすること。

TEL (076) 444-3271

6 企画提案書等の提出

(1) 提出書類

下記①から③までの書類を企画提案書として宛先のメールアドレスへPDFで添付し、メールにて提出すること。企画提案書等提出後、必要に応じてヒアリングを実施する場合がある。

① 企画提案書（任意様式、A4版）

・別紙「とやまの食材プロモーション事業」業務委託仕様書を参照の上、提案すること。
なお、本事業の目的、趣旨に沿った提案であり、委託額の上限の範囲内であれば、独自企画として実施項目を追加して差し支えない。

② 経費見積書（任意様式、A4縦で2ページ以内（片面2枚、両面1枚））

・本委託業務の実施に伴うすべての経費（独自企画として実施項目を追加した場合は、当該項目の実施に係る経費を含む。）を算出し、見積書を提出すること。また、積算の内訳が具体的にわかるように記載すること。

③ 業務実施体制報告書（任意様式、A4縦で2ページ以内（片面2枚、両面1枚））

・責任者氏名及び職務経歴、人員配置・実施体制（再委託先等を含む）など
・過去に実施した類似企画の実績

(2) 提出期限

令和7年4月25日（金）午後5時（必着）

(3) 提出先及び提出方法

①提出方法 メールによる。

② 提出先

＜宛先＞富山県農林水産部市場戦略推進課 消費・販路拡大係

＜件名＞【企画提案書】「とやまの食材プロモーション事業」業務委託
＜本文＞担当者を必ず記載（会社名、役職、氏名、E-mail アドレス等）
＜アドレス＞ashi.jyousenryaku@pref.toyama.lg.jp
送信した後に、必ず、確認の電話をすること。
TEL (076) 444-3271

7 審査方法、審査基準等

（１）審査方法

- ア 契約候補者は、審査員による審査を経て選定する。
- イ 審査員の審査に当たっては、応募者からのプレゼンテーションを行う。ただし、応募者が多数であった場合には、書類選考による一次審査を行ったうえで、プレゼンテーションを実施する（プレゼンテーションに参加する者を制限する）場合がある。
- ウ 審査員の審査（採点）結果を踏まえ、次の方法により契約候補者を決定する。
 - （ア）過半数の審査員が最高点と評価した企画提案がある場合
当該企画提案を行った応募者を、契約候補者として選定する。
 - （イ）過半数の審査員が最高点と評価した企画提案がない場合
すべての審査員の得点を合計し、最も高い点数を獲得した企画提案を行った応募者を、契約候補者として選定する。

（２）プレゼンテーション

プレゼンテーションについては、次のとおり実施する。

なお、プレゼンテーションの参加者に対しては、別途、実施の詳細（実施場所、開始時刻等）を案内する。

ア 期日

令和 7 年 5 月 7 日（水）頃に開催する予定（別途調整）

イ 場所

富山市桜橋通り 5 番 13 号 富山興銀ビル内会議室

ウ その他

- （ア）プレゼンテーションの時間は 25 分（応募者からの説明 20 分、質疑等 5 分）を目安とする。
 - （イ）応募者からの説明は、6 の（１）の①から③までに掲げる資料を基にペーパーレスで行うことを原則とする。
- ### （３）審査基準
- 審査は、別紙 1 「審査項目及び評価内容」により行う。

8 その他留意事項

- （１）提案は、応募者 1 者につき 1 案とする。
- （２）次に掲げる場合については提案を無効とする。
 - ①所定の日時までに所定の提出先に提出すべき書類を提出しなかった場合
 - ②本プロポーザルに関する条件、あらかじめ指示した事項等に違反した場合
- （３）本プロポーザル参加に要する全ての費用は、応募者負担とし、また、提出された書類は返却しない。
- （４）委託先に選定された者の企画提案書及び委託業務により作成した成果物に係る著作権は、富山県に帰属するものとする。
- （５）審査結果については、採用・不採用に関わらず、後日、書面にて通知する。なお、選定

の経緯、選定理由等に関する問合せには一切応じない。

- (6) 契約候補者と富山県は、企画提案の内容に基づき、具体的な仕様を協議し、調整が整った場合に契約を締結するものであり、本プロポーザルで提出された見積金額による契約締結を確約するものではない。

9 スケジュール

(1) 公募（県ホームページに実施要領等掲載）	令和7年4月10日（木）
(2) 参加申込書・質問書の提出期限	令和7年4月17日（木）午後5時
(3) 質問への回答	令和7年4月21日（月）
(4) 企画提案書等の提出期限	令和7年4月25日（金）午後5時
(5) プロポーザルの参加辞退届提出期限	令和7年4月25日（金）午後5時
(6) 審査会（プレゼンテーション）の実施	令和7年5月 7日（水）頃
(7) 契約候補者の決定（通知）	令和7年5月 9日（金）以降
(8) 委託契約書の締結	(7) 以降速やかに

10 提出先・問い合わせ先

富山県農林水産部市場戦略推進課 消費・販路拡大係 小倉

〒930-0004 富山市新桜橋通り5番13号（富山興銀ビル11階）

TEL：076-444-3271

FAX：076-444-4407

E-mail：ashijyousenryaku@pref.toyama.lg.jp

審査項目及び評価内容

審査項目	評価項目
Ⅰ 企画提案	(1) 「とやま食材マッチング」サイトの利用拡大
	① 多くのバイヤー獲得が見込まれる提案がされているか。
	② サイト内で、生産者と実需者との間でのやり取りや、マッチングを促進する提案がされているか。
	③ コンテンツ（登録商品）の拡充につながる提案がされているか。
	(2) 首都圏バイヤー（仲卸等）招請ツアーの実施
	④ 首都圏バイヤー（仲卸等）招請について、時期や場所等、効果的な方法で企画、実施されることとなっているか。
	(3) 新幹線・航空機輸送費助成事業の活用
Ⅱ 事業実施	⑤ 輸送費助成費事業について多くの活用が見込まれるものとなっているか。
	⑥ 見積経費の見積もりが具体的で、業務実施体制が適当なものとなっているか。