

見積業者選定経過書

1 業務名	令和7年度インドネシア・ベトナムにおける観光プロモーション業務
2 応募者数	4 者
3 評価会議の構成 座長 構成員	5 名 座長 観光スポーツ部観光誘客課国際観光担当課長 構成員 観光スポーツ部観光誘客課（国際観光推進担当）担当係長 企画振興部国際交流課長 企画振興部国際交流課担当係長 （一社）長野県観光機構パブリック事業2部マネージャー
4 選定基準	別紙のとおり
5 選定結果 選定された者 評価点集計結果（点数） 評価点集計結果（順位） 評価点集計結果（費用）	株式会社ティ・エ・エス 404点 5 名中 3 名が 1 位とした。 費用の上限額を超えていない。
6 企画提案を求める具体的内容	ア 全体企画概要（市場動向・プロポーザル参加者の強み等） イ 事業進行における実施体制・スケジュール ウ セミナー・商談会の準備（招待者、事前説明会等） エ セミナー・商談会の当日の運営（スケジュール、体制等） オ セールスコールの実施（訪問先旅行会社・スケジュール） カ 事後フォローアップ・その他独自提案
7 企画提案で評価された点	現地の旅行会社の確実な招待が見込めるとともに、実施後の商品造成に向けたフォローアップが具体的かつ効果的である。
8 総合的判断	評価点が最も高く、かつ全評価者の評価点の平均が60点を上回っている、株式会社ティ・エ・エスを見積業者として選定する。

企画提案の選定基準

審査項目		評価項目	配点
理解度		○現地における訪日旅行市場の状況を理解した上で、長野県への今後のインバウンド誘客に繋がるような効果的な提案となっているか。	15
遂行の 確実性	体制	○県との円滑なコミュニケーションが図れる体制となっているか。責任者は類似の業務経験があり確実な実施が見込まれるか。 ○ジャカルタ・ホーチミン現地の状況に精通したスタッフ、もしくは現地担当者が配置されているか。 ○当日のスタッフ等の人員配置は適切か。	15
	スケジュール	○スケジュールが計画的であり、効果的な実施が期待できる実施体制が構築できているか。 ○同種の業務実績は本業務で成果が期待できる内容か。	10
内容の 効果 性・独創 性	募集・ 準備	○リストアップされたバイヤー候補は招待者として適切であり、成果指標の達成にあたり十分な数となっているか。また提案者自身とビジネス関係がある等、具体的に招待可能性が見込めるものか。 ○提示された会場は本事業にふさわしいものとなっているか。	20
	企画	○現地の文化や慣習を踏まえた上で、自社の強みを生かした効果的な企画となっているか。 ○成果指標を達成可能な訴求力の高い企画となっているか。	25
	フォロー アップ	○実施後のフォローアップは今後の送客を見据えた内容となっているか。	10
経済性		○見積金額が上限の範囲内で適正な価格となっているか。 ○予算内で、最大の効果を出すことができる提案となっているか。	5
合計			100