

【評価審査基準】

審査項目		評価のポイント	配点
業務等の実績	会社の不動産取引等に関する実績	・不動産取引に係る営業年数、取引実績及び広告実績等について、年数、件数、規模などは業務を行うため妥当なものか	10
	担当者の不動産取引等に関する実績	・配置される担当者の経験年数、仲介実績などは業務を行うための適正なものとなっているか ・経験や年齢等から迅速な対応が可能な体制となっているか	10
業務体制	担当者の配置	・人員配置及び業務に必要な資格等の保有状況は適切か ・繁忙期の増員体制の有無及び規模はどうか	10
	事務処理の体制	・事務所の設置場所や連絡手段など県との連絡体制や中山間地域の物件など遠隔地の物件に対する対応方法は適切か。物件調査を適切に行うことができるか。	20
	営業所の体制	・業務委託の場所(地域)内に、本社又は営業所はあるか。職員は常駐しているか。	30
	内部チェック体制	・作成書類等の内部チェック体制はあるか。資格者によるチェックか。	10
業務処理計画	広告手法及び頻度	・現地広報(看板設置等)の程度、新聞広告や雑誌広告の回数は充実しているか ・情報発信するためのネットワーク体制はあるか	10
	入札参加者、随意契約者の探索(工夫)	・入札参加者、随意契約者の探索(掘り起こし)方法に独自の工夫があるか、それを行うための具体的な体制、方法が明確か ・対象物件の環境整備(入札前)は適切か	60
報酬割合	提案された報酬割合	事業者毎、提案した報酬割合により算出した全物件の委託料(税抜)を求め、その平均額を20点と配点する。平均額と委託料上限額の差額(※)を20点として換算し(1点単位の金額を算定し)、事業者ごとの委託料に応じて、加減点を行う。なお、この計算方法上、平均額からの差額以上低い委託料については、一律40点となる。 * 下記例参照	40

評価点の配分表

審査項目		評価点				
		A	B	C	D	E
業務等の実績 (20点:10%)	会社の不動産取引等に関する実績	10	7.5	5	2.5	0
	担当者の不動産取引等に関する実績	10	7.5	5	2.5	0
業務体制 (70点:35%)	担当者の配置	10	7.5	5	2.5	0
	事務処理の体制	20	15	10	5	0
	営業所の体制	30	20	10	5	0
	内部チェック体制	10	7.5	5	2.5	0
業務処理計画 (70点:35%)	広告手法及び頻度	10	7.5	5	2.5	0
	入札・随意契約者の探索	60	45	30	15	0
提案された報酬割合 (40点:20%)	上記のとおり	40点満点				
合計		200点				

* (例)委託料上限額 800万円、平均額 700万円のとき

800万ー700万=100万を20点に案分→「上限との差5万円当たり1点」で配点、600万円以下は満点(小数点以下切り捨て)

算出委託料	800万円	780万円	750万円	700万円(平均額)	650万円	600万円	550万円
配点	0点	4点(-16)	10点(-10)	20点(0)	30点(+10)	40点(+20)	40点(+20)

