

# 提案内容を数値化して 落札者を判定

## 「決め手は評価値」

企業などが作成・提出した技術提案書に対しては、まず、技術の実績や実施体制等が審査されます。そして、合格した提案の内容は得点として評価され、この得点と提案された価格を比較した「評価値」を用いることによって、最もコストパフォーマンスの優れた提案を、技術と価格の両面から客観的に判定し、採用することができます。

得点は、評価項目ごとに  
あらかじめ定めた計算法により  
技術提案の内容を得点換算します。

評価値が  
最も高い企業  
＝  
落札者

$$\frac{\text{得点}}{\text{価格}} = \text{評価値}$$

価格には、工事価格のほか  
維持管理費等の技術提案の内容に応じた  
必要コストを含めることができます。

<b>A社</b> ¥ 低コストを 目標にして 絞り込もう!	どちらの提案が より優れているのかな 評価値を出してみると…	<b>A社</b> の評価値 = <b>114</b>
<b>B社</b> もっと騒音が小さい 最新の施工方法を 取り入れよう!	<b>A社</b> 80点 0.7億円	<b>B社</b> 95点 0.75億円
		で <b>B社</b> が <b>落札!!</b>

…こうして、最も優れた提案をした企業が選ばれ  
住民の方々にとってより満足度の高い公共工事が実現します