

京都市立病院整備運営事業

「添付資料2 落札者決定基準」に関する質問

No	ページ	該当箇所				タイトル	質問	回答
		本文						
		第1	1	(1)	図表			
1	4	4	2		1	事業計画書	「提案価格が著しく実現性を欠く」とはどのような状態でしょうか。	例えば、提案した業務内容や人員配置と照らし合わせて、現実的に実施不可能な費用しか見込まれていないなど、提案価格により提案した内容が実現できないと合理的に判断し得る状態を指します。
2	4	4	2		1	事業計画書	「サービス対価1・2・3・4・5(2)とサービス対価5(1)の提案価格とが妥当性の認められる価格バランス」とはどのような状態でしょうか。	例えば、サービス対価5(1)の提案価格が市場価格と比較して極端に低いなど、提案価格の妥当性が認められないと合理的に判断し得る状態を指します。
3	4	4	2		1	事業計画書	入札する際、妥当性の認められる価格バランスは、事業者はどのように把握すればよいのでしょうか。	価格バランスの妥当性については、No.1及びNo.2の回答を踏まえ、事業者側で判断してください。本市としては、提案した価格の根拠について業務提案仕様書にできるだけ具体的かつ詳細に提示し、価格の妥当性について客観的に説明できるものとしていただくことを期待しています。
4	4	4	3		1	ヒアリング方法	落札者決定基準に関する想定質問回答No.2では、「事業者のプレゼンテーション後、審査委員からの質問型式で行う」とありますが、①ヒアリング全体の所要時間、②プレゼンテーションの所要時間、③質問の事前提示の有無についてご教示下さい。	事業者ヒアリングは、全体で120分程度とし、うちプレゼンテーションは最大40分程度、提案審査委員からの質問は、最大80分程度を予定しています。質問については、項目を事前に提示することとします。ただし、当日、追加の質問もありうるということを御承知おください。