



「国内スタートアップに対するアンケート調査業務」
に係る一般競争入札

(総合評価落札方式)

入札説明書

2022年12月16日

独立行政法人 **情報処理推進機構**

目 次

I. 入札説明書.....	1
II. 契約書.....	5
III. 仕様書.....	14
IV. 入札資料作成要領.....	32
V. 評価項目一覧.....	38
VI. 評価手順書.....	43
VII. その他関係資料.....	46

I. 入札説明書

独立行政法人情報処理推進機構の請負契約に係る入札公告（2022年12月16日付け公告）に基づく入札については、関係法令並びに独立行政法人情報処理推進機構会計規程及び同入札心得に定めるもののほか、下記に定めるところにより実施する。

記

1. 競争入札に付する事項

- (1) 作業の名称 国内スタートアップに対するアンケート調査業務
- (2) 作業内容等 別紙仕様書のとおり。
- (3) 履行期限 別紙仕様書のとおり。
- (4) 入札方法 落札者の決定は総合評価落札方式をもって行うので、
 - ① 入札に参加を希望する者（以下「入札者」という。）は「6. (4) 提出書類一覧」に記載の提出書類を提出すること。
 - ② 上記①の提出書類のうち提案書については、入札資料作成要領に従って作成、提出すること。
 - ③ 上記①の提出書類のうち、入札書については仕様書及び契約書案に定めるところにより、入札金額を見積るものとする。入札金額は、「国内スタートアップに対するアンケート調査業務」に関する総価とし、総価には本件業務に係る一切の費用を含むものとする。
 - ④ 落札決定に当たっては、入札書に記載された金額に当該金額の10パーセントに相当する額を加算した金額（当該金額に1円未満の端数が生じたときは、その端数金額を切捨てるものとする。）をもって落札価格とするので、入札者は、消費税及び地方消費税に係る課税事業者であるか免税事業者であるかを問わず、見積もった契約金額の110分の100に相当する金額を入札書に記載すること。
 - ⑤ 入札者は、提出した入札書の引き換え、変更又は取り消しをすることはできないものとする。

2. 競争参加資格

- (1) 予算決算及び会計令（以下「予決令」という。）第70条の規定に該当しない者であること。なお、未成年者、被保佐人又は被補助人であつて、契約締結のために必要な同意を得ている者は、同条中、特別の理由がある場合に該当する。
- (2) 予決令第71条の規定に該当しない者であること。
- (3) 令和4・5・6年度競争参加資格（全省庁統一資格）において「役務の提供等」で、「A」、「B」又は「C」の等級に格付けされ、関東・甲信越地域の資格を有する者であること。
- (4) 各省各庁及び政府関係法人等から取引停止又は指名停止処分等を受けていない者（理事長が特に認める場合を含む。）であること。
- (5) 経営の状況又は信用度が極度に悪化していないと認められる者であり、適正な契約の履行が確保される者であること。
- (6) 過去3年以内に情報管理の不備を理由に当機構から契約を解除されている者ではないこと。

3. 入札者の義務

- (1) 入札者は、当入札説明書及び独立行政法人情報処理推進機構入札心得を了知のうえ、入札に参加しなければならない。
- (2) 入札者は、当機構が交付する仕様書に基づいて提案書を作成し、これを入札書に添付して入札書等の提出期限内に提出しなければならない。また、開札日の前日までの間において当機構から当該書類に関して説明を求められた場合は、これに応じなければならない。

4. 入札説明会の日時及び場所

入札説明会は実施しない。

5. 入札に関する質問の受付等

- (1) 質問の方法
質問書（様式1）に所定事項を記入の上、電子メールにより提出すること。
- (2) 受付期間
2022年12月16日（金）から2023年1月4日（水）12時00分まで。
なお、質問に対する回答に時間がかかる場合があるため、余裕をみて提出すること。
- (3) 担当部署
14. (4)のとおり。

6. 入札書等の提出方法及び提出期限等

- (1) 受付期間
2023年1月6日（金）から2023年1月10日（火）。
ただし、持参の場合の受付時間は、2023年1月6日（金）及び同10日（火）の10時00分から17時00分（12時30分～13時30分の間を除く。）とする。
- (2) 提出期限
2023年1月10日（火）17時00分必着。
上記期限を過ぎた入札書等はいかなる理由があっても受け取らない。
- (3) 提出先
14. (4)のとおり。
- (4) 提出書類一覧

No.	提出書類		部数
①	委任状（代理人に委任する場合）	様式2	1通
②	入札書（封緘）	様式3	1通
③	提案書受理票	様式4	1通
④	提案書	—	1部
⑤	評価項目一覧	—	1部
⑥	④及び⑤のPDFファイルを格納したCD又はDVD	—	1式
⑦	令和4・5・6年度競争参加資格（全省庁統一資格）の資格審査結果通知書（コピー）	—	1通

- (5) 提出方法
 - ① 入札書等提出書類を持参により提出する場合
入札書を封筒に入れ封緘し、封皮に氏名（法人の場合は商号又は名称）、宛先（14. (4)の担当者名）を記載するとともに「国内スタートアップに対するアンケート調査業務 一般競争入札に係る入札書在中」と朱書きし、その他提出書類一式と併せ封筒に入れ封緘し、その封皮に氏名（法人の場合はその商号又は名称）、宛先（14. (4)の担当者名）を記載し、かつ、「国内スタートアップに対するアンケート調査業務 一般競争入札に係る提出書類一式在中」と朱書きすること。
 - ② 入札書等提出書類を郵便等（書留）により提出する場合
二重封筒とし、表封筒に「国内スタートアップに対するアンケート調査業務 一般競争入札に係る提出書類一式在中」と朱書きし、中封筒の封皮には直接提出する場合と同様とすること。
- (6) 提出後
 - ① 入札書等提出書類を受理した場合は、提案書受理票を入札者に交付する。なお、受理した提案書等は評価結果に関わらず返却しない。
 - ② 必要に応じて、次の日時にオンライン会議（Microsoft Teams）によるヒアリングを実施する。ヒアリングは、提案内容を熟知した実施責任者等が対応すること。ヒアリングを実施する場合は、2023年1月11日（水）16時00分までに入札者に連絡する。
ヒアリング日時：2023年1月12日（木）10時00分～17時00分の間（1者当たり1時間を予定）

7. 開札の日時及び場所

- (1) 開札の日時
2023年1月17日（火）14時00分
- (2) 開札の場所
東京都文京区本駒込2-28-8 文京グリーンコートセンターオフィス 15階
独立行政法人情報処理推進機構 委員会室 1

8. 入札の無効

入札公告に示した競争参加資格のない者による入札及び入札に関する条件に違反した入札は無効とする。

9. 落札者の決定方法

独立行政法人情報処理推進機構会計規程第29条の規定に基づいて作成された予定価格の制限の範囲内で、当機構が入札説明書で指定する要求事項のうち、必須とした項目の最低限の要求をすべて満たしている提案をした入札者の中から、当機構が定める総合評価の方法をもって落札者を定めるものとする。ただし、落札者となるべき者の入札価格によっては、その者により当該契約の内容に適合した履行がなされないおそれがあると認められるとき、又はその者と契約することが公正な取引の秩序を乱すこととなるおそれがある著しく不相当であると認められるときは、予定価格の範囲内の価格をもって入札をした他の者のうち、評価の最も高い者を落札者とすることがある。

10. 入札保証金及び契約保証金 全額免除

11. 契約書作成の要否 要（Ⅱ. 契約書（案）を参照）

12. 支払の条件

契約代金は、業務の完了後、当機構が適法な支払請求書を受理した日の属する月の翌月末日までに支払うものとする。

13. 契約者の氏名並びにその所属先の名称及び所在地

〒113-6591 東京都文京区本駒込2-28-8 文京グリーンコートセンターオフィス16階
独立行政法人情報処理推進機構 理事長 富田 達夫

14. その他

- (1) 入札者は、提出した証明書等について説明を求められた場合は、自己の責任において速やかに書面をもって説明しなければならない。
- (2) 契約に係る情報については、機構ウェブサイトにて機構会計規程等に基づき公表^(注)するものとする。
- (3) 落札者は、契約締結時までに入札内訳書及び提案書の電子データを提出するものとする。
- (4) 仕様書に関する照会先、入札に関する質問の受付、入札書類の提出先
〒113-6591
東京都文京区本駒込2-28-8 文京グリーンコートセンターオフィス16階
独立行政法人情報処理推進機構 社会基盤センター イノベーション推進部
担 当： 鷺見、安田
電話番号： 03-5978-7522
E-mail： ikc-ar-kobo@ipa.go.jp
※入札書等提出書類を持参により提出する場合は、文京グリーンコートセンターオフィス13階の当機構総合受付を訪問すること。
- (5) 入札行為に関する照会先
独立行政法人情報処理推進機構 財務部 契約・管財グループ
担 当： 今木、岡野
電話番号： 03-5978-7502
E-mail： fa-bid-kt@ipa.go.jp

(注) 独立行政法人の事務・事業の見直しの基本方針（平成22年12月7日閣議決定）
に基づく契約に係る情報の公表について

独立行政法人が行う契約については、「独立行政法人の事務・事業の見直しの基本方針」（平成22年12月7日閣議決定）において、独立行政法人と一定の関係を有する法人と契約をする場合には、当該法人への再就職の状況、当該法人との間の取引等の状況について情報を公開するなどの取組を進めるとされているところです。

これに基づき、以下のとおり、当機構との関係に係る情報を当機構のウェブサイトで公表することとしますので、所要の情報の当方への提供及び情報の公表に同意の上で、応札若しくは応募又は契約の締結を行っていただくよう御理解と御協力をお願いいたします。

なお、案件への応札若しくは応募又は契約の締結をもって同意されたものとみなさせていただきますので、ご了承ください。

(1) 公表の対象となる契約先

次のいずれにも該当する契約先

- ① 当機構において役員を経験した者（役員経験者）が再就職していること又は課長相当職以上の職を経験した者（課長相当職以上経験者）が役員、顧問等として再就職していること
- ② 当機構との間の取引高が、総売上高又は事業収入の3分の1以上を占めていること
※ 予定価格が一定の金額を超えない契約や光熱水費の支出に係る契約等は対象外

(2) 公表する情報

上記に該当する契約先について、契約ごとに、物品役務等の名称及び数量、契約締結日、契約先の名称、契約金額等と併せ、次に掲げる情報を公表します。

- ① 当機構の役員経験者及び課長相当職以上経験者（当機構OB）の人数、職名及び当機構における最終職名
- ② 当機構との間の取引高
- ③ 総売上高又は事業収入に占める当機構との間の取引高の割合が、次の区分のいずれかに該当する旨
3分の1以上2分の1未満、2分の1以上3分の2未満又は3分の2以上
- ④ 一者応札又は一者応募である場合はその旨

(3) 当方に提供していただく情報

- ① 契約締結日時点で在職している当機構OBに係る情報（人数、現在の職名及び当機構における最終職名等）
- ② 直近の事業年度における総売上高又は事業収入及び当機構との間の取引高

(4) 公表日

契約締結日の翌日から起算して原則として72日以内（4月に締結した契約については原則として93日以内）

(5) 実施時期

平成23年7月1日以降の一般競争入札・企画競争・公募公告に係る契約及び平成23年7月1日以降に契約を締結した随意契約について適用します。

なお、応札若しくは応募又は契約の締結を行ったにもかかわらず情報提供等の協力をしていただけない相手方については、その名称等を公表させていただくことがあり得ますので、ご了承ください。

Ⅱ. 契約書 (案)

〇〇〇〇情財第〇〇号

契 約 書

独立行政法人情報処理推進機構（以下「甲」という。）と〇〇〇〇〇（以下「乙」という。）とは、次の条項により「国内スタートアップに対するアンケート調査業務」に関する請負契約を締結する。

（契約の目的）

- 第1条 甲は、別紙仕様書記載の「背景・目的」を実現するために、同仕様書及び提案書記載の「国内スタートアップに対するアンケート調査業務」（以下、「請負業務」という。）の完遂を乙に注文し、乙は本契約及び関係法令の定めに従って誠実に請負業務を完遂することを請け負う。
- 2 乙は、本契約においては、請負業務またはその履行途中までの成果が可分であるか否かに拘わらず、請負業務が完遂されることによるのみ、甲が利益を受け、また甲の契約の目的が達成されることを、確認し了解する。

（再請負の制限）

- 第2条 乙は、請負業務の全部を第三者に請負わせてはならない。
- 2 乙は、請負業務の一部を第三者（以下「再請負先」という。）に請負わせようとするときは、事前に再請負先、再請負の対価、再請負作業内容その他甲所定の事項を、書面により甲に届け出なければならない。
- 3 前項に基づき、乙が請負業務の一部を再請負先に請負させた場合においても、甲は、再請負先の行為を全て乙の行為とみなし、乙に対し本契約上の責任を問うことができる。

（責任者の選任）

- 第3条 乙は、請負業務を実施するにあたって、責任者（乙の正規従業員に限る。）を選任して甲に届け出る。
- 2 責任者は、請負業務の進捗状況を常に把握するとともに、各進捗状況について甲の随時の照会に応じるとともに定期的または必要に応じてこれを甲に報告するものとする。
- 3 乙は、第1項により選任された責任者に変更がある場合は、直ちに甲に届け出る。

（納入物件及び納入期限）

- 第4条 納入物件、納入期限及びその他納入に関する事項については、別紙仕様書のとおりとする。

（契約金額）

- 第5条 甲が本契約の対価として乙に支払うべき契約金額は、金〇〇, 〇〇〇, 〇〇〇円（うち消費税及び地方消費税〇, 〇〇〇, 〇〇〇円）とする。

（権利義務の譲渡）

- 第6条 乙は、本契約によって生じる権利又は義務を第三者に譲渡し、又は承継させてはならない。

（実地調査）

- 第7条 甲は、必要があると認めるときは、乙に対し、自ら又はその指名する第三者をして、請負業務の実施状況等について、報告又は資料を求め、若しくは事業所に臨んで実地に調査を行うことができる。
- 2 前項において、甲は乙に意見を述べ、補足資料の提出を求めることができる。

（検査）

- 第8条 甲は、納入物件の納入を受けた日から10日以内に、当該納入物件について別紙仕様書及び提案書に基づき検査を行い、同仕様書及び提案書に定める基準に適合しない事実を発見したときは、当該事実の概要を書面によって遅滞なく乙に通知する。
- 2 前項所定の期間内に同項所定の通知が無いときは、当該期間満了日をもって当該納入物件は同項所定の検査に合格したものとみなす。
- 3 請負業務は、当該納入物件が本条による検査に合格した日をもって完了とする。

- 4 第1項及び第2項の規定は、第1項所定の通知書に記載された指摘事実に対し、乙が適切な修正等を行い甲に再納入する場合に準用する。

(契約不適合責任)

- 第9条 甲は、請負業務完了の日から1年以内に納入物件その他請負業務の成果に種類、品質又は数量に関して仕様書及び提案書の記載内容に適合しない事実（以下「契約不適合」という。）を発見したときは、相当の催告期間を定めて、甲の承認または指定した方法により、その契約不適合の修補、代品との交換又は不足分の引渡しによる履行の追完を乙に請求することができる。但し、発見後合理的期間内に乙に通知することを条件とする。
- 2 前項において、乙は、前項所定の方法以外の方法による修補等を希望する場合、修補等に要する費用の多寡、甲の負担の軽重等に関わらず、甲の書面による事前の同意を得なければならない。この場合、甲は、事情の如何を問わず同意する義務を負わない。
 - 3 第1項において催告期間内に修補等がないときは、甲は、その選択に従い、本契約を解除し、またはその不適合の程度に応じて代金の減額を請求することができる。ただし、次の各号のいずれかに該当する場合は、第1項に関わらず、催告なしに直ちに解除し、または代金の減額を請求することができる。
 - 一 修補等が不能であるとき。
 - 二 乙が修補等を拒絶する意思を明確に表示したとき。
 - 三 契約の性質又は当事者の意思表示により、特定の日時又は一定の期間内に修補等をしなければ契約の目的を達することができない場合において、乙が修補等をしないでその時期を経過したとき。
 - 四 前各号に掲げる場合のほか、甲が第1項所定の催告をしても修補等を受ける見込みがないことが明らかであるとき。
 - 4 第1項で定めた催告期間内に修補等がなされる見込みがないと合理的に認められる場合、甲は、前項本文に関わらず、催告期間の満了を待たずに本契約を解除することができる。
 - 5 前各項において、甲は、乙の責めに帰すべき事由による契約不適合によって甲が被った損害の賠償を、別途乙に請求することができる。
 - 6 本条は、本契約終了後においても有効に存続するものとする。

(対価の支払及び遅延利息)

- 第10条 甲は、請負業務の完了後、乙から適法な支払請求書を受領した日の属する月の翌月末日までに契約金額を支払う。なお、支払いに要する費用は甲の負担とする。
- 2 甲が前項の期日までに対価を支払わない場合は、その遅延期間における当該未払金額に対して、財務大臣が決定する率(政府契約の支払遅延に対する遅延利息の率(昭和24年12月12日大蔵省告示第991号))によって、遅延利息を支払うものとする。
 - 3 乙は、請負業務の履行途中までの成果に対しては、事由の如何を問わず、何らの支払いもなされないことを確認し了解する。

(遅延損害金)

- 第11条 天災地変その他乙の責に帰すことができない事由による場合を除き、乙が納入期限までに納入物件の納入が終らないときは、甲は遅延損害金として、延滞日数1日につき契約金額の1,000分の1に相当する額を徴収することができる。
- 2 前項の規定は、納入遅延となった後に本契約が解除された場合であっても、解除の日までの日数に対して適用するものとする。

(契約の変更)

- 第12条 甲及び乙は、本契約の締結後、次の各号に掲げる事由が生じた場合は、甲乙合意のうえ本契約を変更することができる。
- 一 仕様書及び提案書その他契約条件の変更（乙に帰責事由ある場合を除く。）。
 - 二 天災地変、著しい経済情勢の変動、不可抗力その他やむを得ない事由に基づく諸条件の変更。
 - 三 税法その他法令の制定又は改廃。
 - 四 価格に影響のある技術変更提案の実施。
- 2 前項による本契約の変更は、納入物件、納期、契約金額その他すべての契約内容の変更の有無・内容等についての合意の成立と同時に効力を生じる。なお、本契約の各条項のうち変更の合意がない部分は、本契約の規定内容が引き続き有効に適用される。

(契約の解除等)

第13条 甲は、第9条による場合の他、次の各号の一に該当するときは、催告の上、本契約の全部又は一部を解除することができる。但し、第4号乃至第6号の場合は催告を要しない。

- 一 乙が本契約条項に違反したとき。
 - 二 乙が天災地変その他不可抗力の原因によらないで、納入期限までに本契約の全部又は一部を履行しないか、又は納入期限までの納入が見込めないとき。
 - 三 乙が甲の指示に従わないとき、その職務執行を妨げたとき、又は談合その他不正な行為があったとき。
 - 四 乙が破産手続開始の決定を受け、その他法的整理手続が開始したこと、資産及び信用の状態が著しく低下したと認められること等により、契約の円滑な履行が困難と認められるとき。
 - 五 天災地変その他乙の責に帰すことができない事由により、納入物件を納入する見込みがないと認められるとき。
 - 六 乙が、甲が正当な理由と認める理由により、本契約の解除を申し出たとき。
- 2 乙は、甲がその責に帰すべき事由により、本契約上の義務に違反した場合は、相当の期間を定めて、その履行を書面で催告し、その期間内に履行がないときは、本契約を解除することができる。
- 3 乙の本契約違反の程度が著しく、または乙に重大な背信的言動があった場合、甲は第1項にかかわらず、催告せずに直ちに本契約を解除することができる。
- 4 甲は、第1項第1号乃至第4号又は前項の規定により本契約を解除する場合は、違約金として契約金額の100分の10に相当する金額（その金額に100円未満の端数があるときはその端数を切り捨てる。）を乙に請求することができる。
- 5 前項の規定は、甲に生じた実際の損害額が同項所定の違約金の額を超える場合において、甲がその超える部分について乙に対し次条に規定する損害賠償を請求することを妨げない。

(損害賠償)

- 第14条 乙は、乙の責に帰すべき事由によって甲又は第三者に損害を与えたときは、その被った損害を賠償するものとする。ただし、乙の負う賠償額は、乙に故意又は重大な過失がある場合を除き、第5条所定の契約金額を超えないものとする。
- 2 第11条所定の遅延損害金の有無は、前項に基づく賠償額に影響を与えないものとする。

(違約金及び損害賠償金の遅延利息)

第15条 乙が、第13条第4項の違約金及び前条の損害賠償金を甲が指定する期間内に支払わないときは、乙は、当該期間を経過した日から支払をする日までの日数に応じ、年3パーセントの割合で計算した金額の遅延利息を支払わなければならない。

(秘密保持及び個人情報)

- 第16条 甲及び乙は、相互に本契約の履行過程において知り得た相手方の秘密を他に漏洩せず、また本契約の履行に必要な範囲を超えて利用しない。ただし、甲が、法令等、官公署の要求、その他公益的見地に基づいて、必要最小限の範囲で開示する場合を除く。
- 2 乙は、契約締結後速やかに、情報セキュリティを確保するための体制を定めたものを含み、以下に記載する事項の遵守の方法及び提出を求める情報、書類等（以下「情報セキュリティを確保するための体制等」という。）について、甲に提示し了承を得た上で確認書類として提出すること。ただし、別途契約締結前に、情報セキュリティを確保するための体制等について甲に提示し了承を得た上で提出したときは、この限りでない。また、契約期間中に、甲の要請により、情報セキュリティを確保するための体制及び対策に係る実施状況を紙媒体又は電子媒体により報告すること。加えて、これらに変更が生じる場合は、事前に甲へ案を提出し、同意を得ること。なお、報告の内容について、甲と乙が協議し不十分であると認めた場合、乙は、速やかに甲と協議し対策を講ずること。
- 3 乙は、本契約遂行中に得た本契約に関する情報（紙媒体及び電子媒体）について、甲の許可なく当機構外で複製してはならない。また、作業終了後には、複製した情報が電子計算機等から消去されていることを甲が確認できる方法で証明すること。
- 4 乙は、本契約を終了又は契約解除する場合には、乙において本契約遂行中に得た本契約に関する情報（紙媒体及び電子媒体であってこれらの複製を含む。）を速やかに甲に返却又は廃棄若しくは消去すること。その際、甲の確認を必ず受けること。
- 5 乙は、契約期間中及び契約終了後においても、本契約に関して知り得た当機構の業務上の内容について、

他に漏らし又は他の目的に利用してはならない。ただし、甲の承認を得た場合は、この限りではない。

- 6 乙は、本契約の遂行において、情報セキュリティが侵害され又はそのおそれがある場合の対処方法について甲に提示すること。また、情報セキュリティが侵害され又はそのおそれがあることを認知した場合には、速やかに甲に報告を行い、原因究明及びその対処等について甲と協議の上、その指示に従うこと。
- 7 乙は、本契約全体における情報セキュリティの確保のため、「政府機関等の情報セキュリティ対策のための統一基準」等に基づく、情報セキュリティ対策を講じなければならない。
- 8 乙は、当機構が実施する情報セキュリティ監査又はシステム監査を受け入れるとともに、指摘事項への対応を行うこと。
- 9 乙は、本契約に従事する者を限定すること。また、乙の資本関係・役員の情報、本契約の実施場所、本契約の全ての従事者の所属、専門性（情報セキュリティに係る資格・研修実績等）、実績及び国籍に関する情報を甲に提示すること。なお、本契約の実施期間中に従事者を変更等する場合は、事前にこれらの情報を甲に再提示すること。
- 10 個人情報に関する取扱いについては、別添「個人情報の取扱いに関する特則」のとおりとする。
- 11 本条は、本契約終了後も有効に存続する。

（知的財産権）

- 第 17 条 請負業務の履行過程で生じた著作権（著作権法第 27 条及び第 28 条に定める権利を含む。）、発明（考案及び意匠の創作を含む。）及びノウハウを含む産業財産権（特許その他産業財産権を受ける権利を含む。）（以下「知的財産権」という。）は、乙又は国内外の第三者が従前から保有していた知的財産権を除き、第 8 条第 3 項の規定による請負業務完了の日をもって、乙から甲に自動的に移転するものとする。なお、乙は、甲の要請がある場合、登録その他の手続きに協力するものとする。
- 2 乙は、請負業務の成果に乙が従前から保有する知的財産権が含まれている場合は、前項に規定する移転の時に、甲に対して非独占的な実施権、使用権、第三者に対する利用許諾権（再利用許諾権を含む。）、その他一切の利用を許諾したものとみなし、第三者が従前から保有する知的財産権が含まれている場合は、同旨の法的効果を生ずべき適切な法的措置を、当該第三者との間で事前に講じておくものとする。なお、これに要する費用は契約金額に含まれるものとする。
 - 3 乙は、甲及び甲の許諾を受けた第三者に対し、請負業務の成果についての著作者人格権、及び著作権法第 28 条の権利その他“原作品の著作者／権利者”の地位に基づく権利主張は行わないものとする。

（知的財産権の紛争解決）

- 第 18 条 乙は、請負業務の成果が、甲及び国内外の第三者が保有する知的財産権（公告、公開中のものを含む。）を侵害しないことを保証するとともに、侵害の恐れがある場合、又は甲からその恐れがある旨の通知を受けた場合には、当該知的財産権に関し、甲の要求する事項及びその他の必要な事項について遅滞なく調査を行い、これを速やかに甲に書面で報告しなければならない。
- 2 乙は、知的財産権に関して甲を当事者または関係者とする紛争が生じた場合（私的交渉、仲裁を含み、法的訴訟に限らない。）、その費用と責任において、その紛争を処理解決するものとし、甲に対し一切の負担及び損害を被らせないものとする。
 - 3 第 9 条の規定は、知的財産権に関する紛争には適用しない。また、本条は、本契約終了後も有効に存続する。

（成果の公表等）

- 第 19 条 甲は、請負業務完了の日以後、請負業務の成果を公表、公開及び出版（以下「公表等」という。）することができる。
- 2 甲は、乙の承認を得て、請負業務完了前に、予定される成果の公表等を行うことができる。
 - 3 乙は、成果普及等のために甲が成果報告書等を作成する場合には、甲に協力する。
 - 4 乙は、甲の書面による事前の承認を得た場合は、その承認の範囲内で請負業務の成果を公表等することができる。この場合、乙はその具体的方法、時期、権利関係等について事前に甲と協議してその了解を得なければならない。なお、甲の要請がある場合は、甲と共同して行う。
 - 5 乙は、前項に従って公表等しようとする場合には、著作権表示その他法が定める権利表示と共に「独立行政法人情報処理推進機構が実施する事業の成果」である旨を、容易に視認できる場所と態様で表示しなければならない。
 - 6 本条の規定は、本契約終了後も有効に存続する。

(協議)

第 20 条 本契約の解釈又は本契約に定めのない事項について生じた疑義については、甲乙協議し、誠意をもって解決する。

(その他)

第 21 条 本契約に関する紛争については、東京地方裁判所を唯一の合意管轄裁判所とする。

特記事項

(談合等の不正行為による契約の解除)

第 1 条 甲は、次の各号のいずれかに該当したときは、契約を解除することができる。

- 一 本契約に関し、乙が私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律（昭和 22 年法律第 54 号。以下「独占禁止法」という。）第 3 条又は第 8 条第 1 号の規定に違反する行為を行ったことにより、次のイからハまでのいずれかに該当することとなったとき
 - イ 独占禁止法第 61 条第 1 項に規定する排除措置命令が確定したとき
 - ロ 独占禁止法第 62 条第 1 項に規定する課徴金納付命令が確定したとき
 - ハ 独占禁止法第 7 条の 4 第 7 項又は第 7 条の 7 第 3 項の課徴金納付命令を命じない旨の通知があったとき
- 二 本契約に関し、乙の独占禁止法第 89 条第 1 項又は第 95 条第 1 項第 1 号に規定する刑が確定したとき
- 三 本契約に関し、乙（法人の場合にあっては、その役員又は使用人を含む。）の刑法（明治 40 年法律第 45 号）第 96 条の 6 又は第 198 条に規定する刑が確定したとき

(談合等の不正行為に係る通知文書の写しの提出)

第 2 条 乙は、前条第 1 号イからハまでのいずれかに該当することとなったときは、速やかに、次の各号の文書のいずれかの写しを甲に提出しなければならない。

- 一 独占禁止法第 61 条第 1 項の排除措置命令書
- 二 独占禁止法第 62 条第 1 項の課徴金納付命令書
- 三 独占禁止法第 7 条の 4 第 7 項又は第 7 条の 7 第 3 項の課徴金納付命令を命じない旨の通知文書

(談合等の不正行為による損害の賠償)

第 3 条 乙が、本契約に関し、第 1 条の各号のいずれかに該当したときは、甲が本契約を解除するか否かにかかわらず、かつ、甲が損害の発生及び損害額を立証することを要することなく、乙は、契約金額（本契約締結後、契約金額の変更があった場合には、変更後の契約金額）の 100 分の 10 に相当する金額（その金額に 100 円未満の端数があるときは、その端数を切り捨てた金額）を違約金として甲の指定する期間内に支払わなければならない。

- 2 前項の規定は、本契約による履行が完了した後も適用するものとする。
- 3 第 1 項に規定する場合において、乙が事業者団体であり、既に解散しているときは、甲は、乙の代表者であった者又は構成員であった者に違約金の支払を請求することができる。この場合において、乙の代表者であった者及び構成員であった者は、連帯して支払わなければならない。
- 4 第 1 項の規定は、甲に生じた実際の損害額が同項に規定する違約金の金額を超える場合において、甲がその超える分について乙に対し損害賠償金を請求することを妨げるものではない。
- 5 乙が、第 1 項の違約金及び前項の損害賠償金を甲が指定する期間内に支払わないときは、乙は、当該期間を経過した日から支払をする日までの日数に応じ、年 3 パーセントの割合で計算した金額の遅延利息を甲に支払わなければならない。

(暴力団関与の属性要件に基づく契約解除)

第 4 条 甲は、乙が次の各号の一に該当すると認められるときは、何らの催告を要せず、本契約を解除することができる。

- 一 法人等（個人、法人又は団体をいう。）が、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（平成 3 年法律第 77 号）第 2 条第 2 号に規定する暴力団をいう。以下同じ。）であるとき又は法人等の役員等（個人である場合はその者、法人である場合は役員又は支店若しくは営業所（常時契約を締

結する事務所をいう。)の代表者、団体である場合は代表者、理事等、その他経営に実質的に関与している者をいう。以下同じ。)が、暴力団員(同法第2条第6号に規定する暴力団員をいう。以下同じ。)であるとき

- 二 役員等が、自己、自社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するなどしているとき
- 三 役員等が、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など直接的あるい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き
- 四 役員等が、暴力団又は暴力団員であることを知りながらこれと社会的に非難されるべき関係を有しているとき

(再請負契約等に関する契約解除)

第5条 乙は、本契約に関する再請負先等(再請負先(下請が数次にわたるときは、すべての再請負先を含む。)並びに自己、再請負先が当該契約に関連して第三者と何らかの個別契約を締結する場合の当該第三者をいう。以下同じ。)が解除対象者(前条に規定する要件に該当する者をいう。以下同じ。)であることが判明したときは、直ちに当該再請負先等との契約を解除し、又は再請負先等に対し解除対象者との契約を解除させるようにしなければならない。

2 甲は、乙が再請負先等が解除対象者であることを知りながら契約し、若しくは再請負先等の契約を承認したとき、又は正当な理由がないのに前項の規定に反して当該再請負先等との契約を解除せず、若しくは再請負先等に対し契約を解除させるための措置を講じないときは、本契約を解除することができる。

(損害賠償)

第6条 甲は、第4条又は前条第2項の規定により本契約を解除した場合は、これにより乙に生じた損害について、何ら賠償ないし補償することは要しない。

2 乙は、甲が第4条又は前条第2項の規定により本契約を解除した場合において、甲に損害が生じたときは、その損害を賠償するものとする。

3 乙が、本契約に関し、第4条又は前条第2項の規定に該当したときは、甲が本契約を解除するか否かにかかわらず、かつ、甲が損害の発生及び損害額を立証することを要することなく、乙は、契約金額(本契約締結後、契約金額の変更があった場合には、変更後の契約金額)の100分の10に相当する金額(その金額に100円未満の端数があるときは、その端数を切り捨てた金額)を違約金として甲の指定する期間内に支払わなければならない。

4 前項の規定は、本契約による履行が完了した後も適用するものとする。

5 第2項に規定する場合において、乙が事業者団体であり、既に解散しているときは、甲は、乙の代表者であった者又は構成員であった者に違約金の支払を請求することができる。この場合において、乙の代表者であった者及び構成員であった者は、連帯して支払わなければならない。

6 第3項の規定は、甲に生じた実際の損害額が同項に規定する違約金の金額を超える場合において、甲がその超える分について乙に対し損害賠償金を請求することを妨げるものではない。

7 乙が、第3項の違約金及び前項の損害賠償金を甲が指定する期間内に支払わないときは、乙は、当該期間を経過した日から支払をする日までの日数に応じ、年3パーセントの割合で計算した金額の遅延利息を甲に支払わなければならない。

(不当介入に関する通報・報告)

第7条 乙は、本契約に関して、自ら又は再請負先等が、暴力団、暴力団員、暴力団関係者等の反社会的勢力から不当要求又は業務妨害等の不当介入(以下「不当介入」という。)を受けた場合は、これを拒否し、又は再請負先等をして、これを拒否させるとともに、速やかに不当介入の事実を甲に報告するとともに警察への通報及び捜査上必要な協力をを行うものとする。

本契約の締結を証するため、本契約書 2 通を作成し、双方記名押印の上、甲、乙それぞれ 1 通を保有する。

20〇〇年〇月〇日

甲 東京都文京区本駒込二丁目 28 番 8 号
独立行政法人情報処理推進機構
理事長 富田 達夫

乙 〇〇県〇〇市〇〇町〇丁目〇番〇〇号
株式会社〇〇〇〇〇〇〇〇
代表取締役 〇〇 〇〇

個人情報の取扱いに関する特則

(定義)

第1条 本特則において、「個人情報」とは、業務に関する情報のうち、個人に関する情報であって、当該情報に含まれる記述、個人別に付された番号、記号その他の符号又は画像もしくは音声により当該個人を識別することのできるもの（当該情報のみでは識別できないが、他の情報と容易に照合することができ、それにより当該個人を識別できるものを含む。）をいい、秘密であるか否かを問わない。以下各条において、「当該個人」を「情報主体」という。

(責任者の選任)

第2条 乙は、個人情報を取扱う場合において、個人情報の責任者を選任して甲に届け出る。
2 乙は、第1項により選任された責任者に変更がある場合は、直ちに甲に届け出る。

(個人情報の収集)

第3条 乙は、業務遂行のため自ら個人情報を収集するときは、「個人情報の保護に関する法律」その他の法令に従い、適切且つ公正な手段により収集するものとする。

(開示・提供の禁止)

第4条 乙は、個人情報の開示・提供の防止に必要な措置を講じるとともに、甲の事前の書面による承諾なしに、第三者（情報主体を含む）に開示又は提供してはならない。ただし、法令又は強制力ある官署の命令に従う場合を除く。
2 乙は、業務に従事する従業員以外の者に、個人情報を取り扱わせてはならない。
3 乙は、業務に従事する従業員のうち個人情報を取り扱う従業員に対し、その在職中及びその退職後においても個人情報を他人に開示・提供しない旨の誓約書を提出させるとともに、随時の研修・注意喚起等を実施してこれを厳正に遵守させるものとする。

(目的外使用の禁止)

第5条 乙は、個人情報を業務遂行以外のいかなる目的にも使用してはならない。

(複写等の制限)

第6条 乙は、甲の事前の書面による承諾を得ることなしに、個人情報を複写又は複製してはならない。ただし、業務遂行上必要最小限の範囲で行う複写又は複製については、この限りではない。

(個人情報の管理)

第7条 乙は、個人情報を取り扱うにあたり、本特則第4条所定の防止措置に加えて、個人情報に対する不正アクセスまたは個人情報の紛失、破壊、改ざん、漏えい等のリスクに対し、合理的な安全対策を講じなければならない。
2 乙は、前項に従って講じた措置を、遅滞なく甲に書面で報告するものとする。これを変更した場合も同様とする。
3 甲は、乙に事前に通知の上乙の事業所に立入り、乙における個人情報の管理状況を調査することができる。
4 前三項に関して甲が別途に管理方法を指示するときは、乙は、これに従わなければならない。
5 乙は、業務に関して保管する個人情報（甲から預託を受け、或いは乙自ら収集したものを含む）について甲から開示・提供を求められ、訂正・追加・削除を求められ、或いは業務への利用の停止を求められた場合、直ちに且つ無償で、これに従わなければならない。

(返還等)

第8条 乙は、甲から要請があったとき、又は業務が終了（本契約解除の場合を含む）したときは、個人情報が含まれるすべての物件（これを複写、複製したものを含む。）を直ちに甲に返還し、又は引き渡すとともに、乙のコンピュータ等に登録された個人情報のデータを消去して復元不可能な状態とし、その旨を甲に報告しなければならない。ただし、甲から別途に指示があるときは、これに従うものとする。
2 乙は、甲の指示により個人情報が含まれる物件を廃棄するときは、個人情報が判別できないよう必要な

処置を施した上で廃棄しなければならない。

(記録)

第9条 乙は、個人情報の受領、管理、使用、訂正、追加、削除、開示、提供、複製、返還、消去及び廃棄についての記録を作成し、甲から要求があった場合は、当該記録を提出し、必要な報告を行うものとする。

2 乙は、前項の記録を業務の終了後5年間保存しなければならない。

(再請負)

第10条 乙が甲の承諾を得て業務を第三者に再請負する場合は、十分な個人情報の保護水準を満たす再請負先を選定するとともに、当該再請負先との間で個人情報保護の観点から見て本特則と同等以上の内容の契約を締結しなければならない。この場合、乙は、甲から要求を受けたときは、当該契約書面の写しを甲に提出しなければならない。

2 前項の場合といえども、再請負先の行為を乙の行為とみなし、乙は、本特則に基づき乙が負担する義務を免れない。

(事故)

第11条 乙において個人情報に対する不正アクセスまたは個人情報の紛失、破壊、改ざん、漏えい等の事故が発生したときは、当該事故の発生原因の如何にかかわらず、乙は、ただちにその旨を甲に報告し、甲の指示に従って、当該事故の拡大防止や收拾・解決のために直ちに応急措置を講じるものとする。なお、当該措置を講じた後ただちに当該事故及び応急措置の報告並びに事故再発防止策を書面により甲に提示しなければならない。

2 前項の事故が乙の本特則の違反に起因する場合において、甲が情報主体又は甲の顧客等から損害賠償請求その他の請求を受けたときは、甲は、乙に対し、その解決のために要した費用（弁護士費用を含むがこれに限定されない）を求償することができる。なお、当該求償権の行使は、甲の乙に対する損害賠償請求権の行使を妨げるものではない。

3 第1項の事故が乙の本特則の違反に起因する場合は、本契約が解除される場合を除き、乙は、前二項のほか、当該事故の善後策として必要な措置について、甲の別途の指示に従うものとする。

以上

Ⅲ. 仕様書

国内スタートアップに対するアンケート調査業務

事業内容（仕様書）

独立行政法人 **情報処理推進機構**

1. 件名

国内スタートアップに対するアンケート調査業務

2. 背景・目的

昨今、ディストラクターの出現により企業の競争環境は急激に変化しており、経営においても、業務効率化、コスト削減等の従来から言われる観点にとどまらず、外部環境変化に如何に迅速に対応し事業を展開するかという「アジリティ」の観点が求められるようになった。顧客に対して如何に早く商品やサービスを提供できるかが、先行者利益の獲得や他社との差別化に繋がることから、企業の事業やそれを支えるバックオフィス業務における IT システムに関しても、同様にアジリティの観点が重要となる。このため、IT システムの調達においても、コスト削減とアジリティ確保を両立する手段として、SaaS 等の形態で提供されるソリューション（特定の用途での利用を念頭に置き、幅広い企業や消費者に利用されることを意図するソフトウェアをいい、単独で動作するソフトウェアのみならず、API として機能を提供するなど他のソフトウェアに組み込んで利用するためのものを含む。）の導入が注目されている。実際、AI ソフトウェアに関しては、ユーザ企業の調達戦略として、「内製や外部委託によるフルスクラッチ開発（Build）」と「ソリューションの導入（Buy）」を比較した際に、欧米においては Buy の割合が高いとする調査結果が報告されている。また、ガートナーは近年、市場に存在する有用なアプリケーションを組み合わせ（Buy して）自社のケイパビリティを構成する「コンポーザブル・アプリケーション」の重要性を強調するなど、Buy による競争力強化は、AI ソフトウェアに限らずより広い範囲のビジネスアプリケーションにまで及んでいる。

一方で、日本のユーザ企業、ベンダ企業においては依然として、特定のユーザ企業とベンダ企業の間におけるフルスクラッチ開発の受発注の割合が高い。経済産業省は、この業界構造を「デジタル競争を勝ち抜いていくことが困難な『低位安定』の関係」とし、競争力あるデジタル産業の企業類型として「①企業の変革を共に推進するパートナー」「②DX に必要な技術を提供するパートナー」「③共通プラットフォームの提供主体」「④新ビジネス・サービスの提供主体」の 4 者を定義している（DX レポート 2.1）。

本業務では、「④新ビジネス・サービスの提供主体（IT の強みを核としつつ、新ビジネス・サービスの提供を通して社会への新たな価値提供を行う主体）」に着目する。特に、当該主体の一者としてソリューション提供を行うソフトウェアスタートアップを対象としてビジネス環境（ビジネスモデル、体制等）に関するアンケート調査を実施する。

IPA は、日本国内における「④新ビジネス・サービスの提供主体」の育成・支援施策の参考とするため、本業務の納入物件を用いてソフトウェアスタートアップにおけるビジネスの成功要因等を分析する。

3. 業務内容

3-1. 業務概要

請負者は、「2. 背景・目的」に記載する背景を踏まえ、目的を達成するため、日本国内のソフトウェアスタートアップ（アンケート調査票の配付先企業の要件については、「表 1 業務範囲」の「②ロングリストの作成」を参照すること。）に対するアンケート調査を以下の要領で実施した上で、「3-3. 納入物件」に定める納入物件を納入すること。

- (1) 業務スケジュールの立案
- (2) ロングリストの作成
- (3) アンケート調査票の作成・配付・回収・単純集計
- (4) 中間報告会及び最終報告会の開催

3-2. 業務範囲

請負者は、「表 1 業務範囲」に示す業務を行うこと。

表 1 業務範囲

業務	内容
①業務スケジュールの立案	<ul style="list-style-type: none">● 業務期間（「4. 業務期間」参照）におけるスケジュールを立案すること。● スケジュール上に、「ロングリストの作成」、「アンケート調査票の作成」、「アンケート調査票の配付」、「アンケート調査票の回収」、「アンケート調査票の単純集計」のそれぞれについて実施期間を示すこと。

<p>②ロングリストの作成</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● アンケート調査票の配付先企業を情報収集・用意し、一覧（以下「ロングリスト」という。）に整理すること。 ● アンケート調査票の配付先企業の要件は、次のとおりとする。 <ul style="list-style-type: none"> ◇ 活動の本拠を日本に置くソフトウェア企業であること。 ◇ 創業年数：10 年以下 ◇ ビジネスモデル：B2B 又は B2B2C ※B2B、B2B2C とは、マーケティング、人材管理、会計、顧客管理、サプライチェーンマネジメント、AI を活用したデータ分析等（これらに限らない。）のエンタープライズ用アプリケーション、サービスを自社企画して開発・提供することをいう。 ※自社企画とは、他の企業等から仕様の提示を受けることなく、市場や顧客が求めるアプリケーション、サービスを自ら見出すことをいう。 ● 企業の重複が無いこと。 ● ロングリストには、本表「⑤アンケート調査票の回収」に定める有効回答数を得るために必要と思われる数の企業を用意すること。 ● ロングリストは、アンケート調査票の配付前に IPA の確認を受けること（当該確認に要する時間は、配付先企業 200 社当たり 1 営業日を見込むこと。IPA がアンケート調査票の配付先として不適当と判断した企業はロングリストから取り除くこと。）。
<p>③アンケート調査票の作成</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● アンケート設問は、IPA があらかじめ作成し、契約締結の直後に提示する。本仕様書の最後に、米国ソフトウェアスタートアップを対象に本業務と同趣旨のアンケート調査を実施した際のアンケート設問を示す。本業務におけるアンケート設問は、IPA が米国調査のものを下地に日本語で作成する。 ● IPA が提示するアンケート設問を用いてアンケート調査票を作成すること。 ● アンケート設問は、ビジネスモデル、体制等に関する全 30 問程度とする。各設問の回答形式は、多項目選択式（単一選択、複数選択）又は記述式とする。 ● アンケート調査票は、配付前に IPA の確認を受けること。
<p>④アンケート調査票の配付</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● ロングリストに記載されている企業に対してアンケート調査票を配付すること。その際には、所属企業に対して責任を持って回答できるマネージャークラス以上の者を回答者とするよう依頼すること。 ● アンケートの実施方法（ウェブアンケート、郵送アンケート等の方式のこと。）は任意とする。
<p>⑤アンケート調査票の回収</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● アンケート調査票を有効回答数 100 社以上回収すること。有効回答とは、誤記入又は無回答のある設問数が全設問数の 1/2 未満である回答をいう。 ● 回収状況を日々確認して、必要に応じて未回答企業に対して回答を催促すること。 ● 本表「①業務スケジュールの立案」で立案したスケジュール上の「アンケート調査票の回収」期間の最終日よりも前に有効回答数が 100 社に到達した場合であっても、当該期間内に提出されたアンケート調査票は回収すること。 ● 回収したアンケート調査票は、回答ローデータとして整理すること。
<p>⑥アンケート調査票の単純集計</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 回収したアンケート調査票の単純集計を行うこと。 ● 全設問を対象に単純集計を行い、グラフ化して視覚的に理解できるようにすること。
<p>⑦中間報告会及び最終報告会の開催</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● アンケート回収状況の途中経過を確認するための中間報告会を 1 回以上開催すること。 ● アンケート調査票の単純集計結果を確認するための最終報告会を開催すること。 ● 開催方法はいずれもオンライン会議とする。

3-3. 納入物件

請負者が納入すべき納入物件は、次の4点とする。納入物件に対する要求事項は「表2 納入物件に対する要求事項」のとおりとする。なお、各納入物件の記載項目、記載粒度、フォーマット等をIPAと調整した上で、納入期限に先立って納入物件の案を提示すること。

- (1) 調査報告書
- (2) アンケート調査票
- (3) 回答ローデータ
- (4) ロングリスト

表2 納入物件に対する要求事項

納入物件	要求事項
調査報告書	本業務の概要を第三者に説明するための資料。 <ul style="list-style-type: none">● 調査概要及び単純集計結果で構成すること。● 調査概要の記載項目は、調査目的、調査対象者、調査方法、調査期間、回収率とする。● 第三者が理解できるような平易な表現で記述すること。● Microsoft PowerPoint ファイルとすること。
アンケート調査票	IPAが提示するアンケート設問を、実際のアンケートで使用する調査票の形にまとめたもの。 <ul style="list-style-type: none">● アンケート回答者が実際に目にするものと同じものであること。例えば、アンケートの実施方法がウェブアンケートならばアンケートページのPDFファイル、郵送アンケートならば紙の調査票と同一内容のPDFファイルのことをいう。
回答ローデータ	各回答者の回答データで、何も手を加えていない状態のもの。 <ul style="list-style-type: none">● 1回答者当たりの回答データが1行で表現されていること。● 有効回答数100社以上であること。● Microsoft Excel ファイル（単一シート）とすること。
ロングリスト	アンケート調査票の配付先企業の一覧。 <ul style="list-style-type: none">● 1企業当たりの企業情報が1行で表現されていること。● 記載項目は、企業名、事業内容、所在する都道府県名、設立年月日、ウェブサイトURL（ウェブサイトが無い場合は省略可能）とする。● Microsoft Excel ファイル（単一シート）とすること。

4. 業務期間

契約締結日から2023年3月27日（月）まで。

5. 納入・検査

5-1. 納入期限

2023年3月27日（月）17時00分（日本時間）

5-2. 納入場所

〒113-6591

東京都文京区本駒込二丁目28番8号 文京グリーンコートセンターオフィス16階
独立行政法人情報処理推進機構 社会基盤センター イノベーション推進部

5-3. 納入方法

「3-3. 納入物件」に定める納入物件を CD 又は DVD（1 式）に格納して納入すること。

5-4. 検査

納入物件が「3. 業務内容」で示した仕様を満たす場合に、検査合格とする。

6. 実施体制

- (1) 請負者において、本業務を完遂するための実施体制を整えること。当該実施体制は、プロジェクト責任者（1 名）、プロジェクトマネジャー（1 名）、プロジェクトメンバー（1 名又はそれ以上）で構成すること。なお、一人の同一人物がプロジェクト責任者、プロジェクトマネジャー、プロジェクトメンバーの全て又はいずれかを兼務することは認めない。
- (2) プロジェクト責任者、プロジェクトマネジャー、プロジェクトメンバーは、ソフトウェアビジネスに関する知識を有すること。
- (3) プロジェクト責任者、プロジェクトマネジャー、プロジェクトメンバーは、IT に関する動向調査の経験を有すること。
- (4) プロジェクト責任者、プロジェクトマネジャー、プロジェクトメンバーのうち 1 名以上は、アンケート調査に従事した経験を有すること。

7. 情報管理体制

7-1. 情報管理体制

- (1) 請負者は本業務で知り得た情報を適切に管理するため、次の履行体制を確保し、IPA に対して、情報セキュリティを確保するための体制を定めた書面（情報管理体制図（様式 5））及び情報取扱者名簿（様式 6）を契約前に提出し、同意を得ること（個人住所、生年月日については、必ずしも契約前に提出することを要しないが、その場合であっても担当部門から求められた場合は速やかに提出すること。）。なお、情報取扱者名簿は、業務の遂行のため最低限必要な範囲で情報取扱者を掲載すること。

（確保すべき履行体制）

契約を履行する一環として契約相手方が収集、整理、作成等した一切の情報が、IPA が保護を要しないと確認するまでは、情報取扱者名簿に記載のある者以外に伝達又は漏えいされないことを保証する履行体制を有していること。

- (2) 本業務で知り得た一切の情報について、情報取扱者以外の者の開示又は漏えいしてはならないものとする。ただし、IPA の承認を得た場合は、この限りではない。
- (3) 情報管理体制図（様式 5）又は情報取扱者名簿（様式 6）に変更がある場合は、あらかじめ IPA へ届出を行い、同意を得なければならない。

7-2. 履行完了後の情報の取扱い

IPA が提供し、又は指定した資料の取扱い（返却・削除等）については、IPA の指示に従うこと。業務日誌を始めとする経理処理に関する資料については適切に保管すること。

7-3. 機密情報・個人情報の取扱い

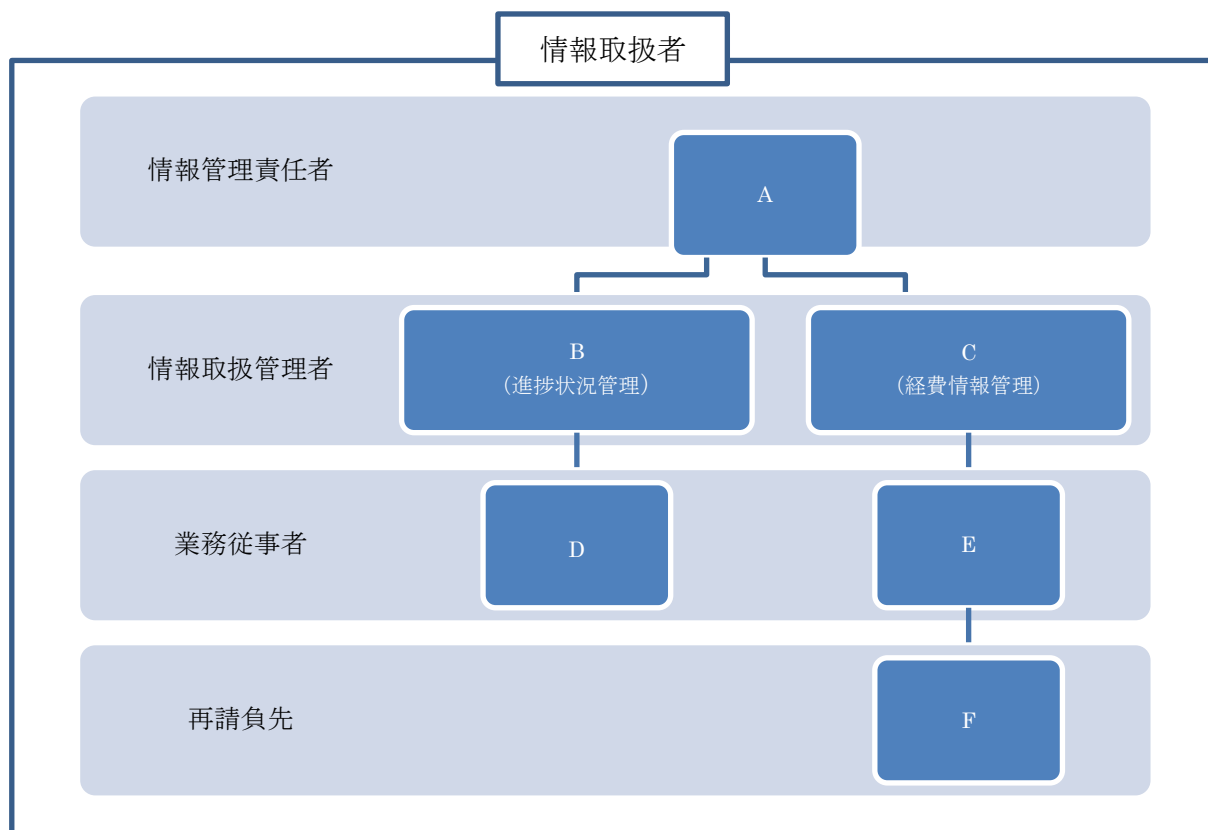
- (1) 請負者は機密情報・個人情報の取扱いに留意し、当該情報の漏えい防止対策や暗号化等の情報セキュリティ対策を適切に実施すること。また、本業務の一部を第三者（以下「再請負先」といい、再請負が数次にわたるときは、その全てをいう。）に再請負する場合、請負者は再請負先が十分な情報セキュリティ対策を実施していることを担保し、IPA の求めがあれば再請負先の情報セキュリティ対策の実施状況を確認・報告すること。
- (2) IPA は、業務期間中いつでも、必要に応じて請負者の情報セキュリティ対策の履行状況を確認することができるものとし、請負者はこれに対応すること。請負者の情報セキュリティ対策が不十分であることが判明した場合、請負者は速やかに対処すること。
- (3) 本業務において情報セキュリティインシデントが発生した場合、速やかに IPA に報告するとともに、IPA の指示に基づいて適切な対応を行うこと。

8. 留意事項

- (1) IPA が提供する情報は、本業務以外の用途に利用しないこと。
- (2) IPA が提供／貸与する電子ファイル、書面等は、IPA が要請したとき、又は契約が終了したとき（契約解除の場合を含む。）、適切に破棄／返還するとともに、IPA の確認を受けること。
- (3) 本業務の過程で収集・作成した情報は、IPA の許可なく他に利用しないこと。
- (4) 本業務においてクラウドサービスを利用する場合は、「クラウドサービス利用のための情報セキュリティマネジメントガイドライン」（経済産業省）を参照するなどして情報セキュリティを確保すること。
- (5) 本業務で用いる電子ファイルに対しては、ウイルスチェック等を適切に行うこと。
- (6) 本業務を進めるに当たり、未決定事項や本仕様書に記載のない事項、業務を妨げる問題が発覚したとき、本仕様書に疑義が生じたとき、本仕様書により難い事由が生じたときは、直ちに IPA に報告し協議・決定の上作業を進めること。
- (7) 各協議の決定事項や打合せ内容については議事録を作成し、IPA と共有すること。
- (8) 請負者は、資本、役員、本業務実施場所に関する情報を IPA に提出すること。

(様式5)

情報管理体制図 (例)



【情報管理体制図に記載すべき事項】

- 本業務の遂行に当たって保護すべき情報を取り扱う全ての者（再請負先を含む。）。
- 本業務の遂行のため最低限必要な範囲で情報取扱者を設定し記載すること。

(様式6)

情報取扱者名簿

		氏名	個人住所	生年月日	所属部署	役職	保有資格	主な実績	パスポート番号 及び国籍(※4)
情報管理責任者(※1)	A								
情報取扱管理者(※2)	B								
	C								
業務従事者(※3)	D								
	E								
再請負先	F								

(※1) 請負者としての情報取扱の全ての責任を有する者。必ず明記すること。

(※2) 本業務の遂行に当たって主に保護すべき情報を取り扱う者ではないが、本業務の進捗状況などの管理を行うもので、保護すべき情報を取り扱う可能性のある者。

(※3) 本業務の遂行に当たって保護すべき情報を取り扱う可能性のある者。

(※4) 日本国籍を有する者及び法務大臣から永住の許可を受けた者(入管特例法の「特別永住者」を除く。)以外の者は、パスポート番号及び国籍を記載。

(※5) 個人住所、生年月日については、必ずしも契約前に提出することを要しないが、その場合であってもIPAから求められた場合は速やかに提出すること。

(参考：米国調査におけるアンケート設問)

- 1) When was your company established?
 - a) 2022
 - b) 2021
 - c) 2020
 - d) 2019
 - e) 2018
 - f) 2017
 - g) 2016
 - h) 2015
 - i) 2014
 - j) 2013
 - k) 2012
 - l) 2011
 - m) Earlier than 2011 (terminate)
- 2) Or you the:
 - a) Owner?
 - b) Director?
 - c) Other? (terminate)
- 3) Is your business involved in developing software business applications, including artificial intelligence or other kind of business application software such as applications for marketing, human resources, training, accounting, customer experience management, inventory management, finance or other (e.g., facial recognition software, image recognition, or data analysis software)?
 - a) Yes
 - b) No (terminate)
- 4) In which state is your company headquartered? (Insert drop down menu of states)
- 5) How many employees work at your company? (Open ended question) (For 5a and 5b below, must total to 100%)
 - a) What percent of employees are technical staff?
 - b) What percent of employees are non-technical staff?
- 6) Which of the following best describes the current stage of your company?
 - a) Seed stage (the business is not yet fully established)
 - b) Early stage (the company has started developing and selling software)
 - c) Middle stage (the business is starting to attract new customers, and sales are increasing)
 - d) Later stage (the business has scaled and is generating sustainable cash flow)
- 7) Which of the following best describes your business?
 - a) Star-type: "We recruit only top talent, pay them top wages, and give them the resources and autonomy they need to do their job."
 - b) Commitment-type: "I wanted to build the kind of company where people would only leave when they retire."
 - c) Bureaucracy-type: "We make sure things are documented, have job descriptions for people, project descriptions, and rigorous project management techniques."
 - d) Engineering-type: "We were very committed. It was a skunk-works mentality, and the energy was very high."
 - e) Autocracy-type: "You work, you get paid."
- 8) Please indicate the types of business your company conducts. (Note: In this survey, the word "software product" means packaged software, SaaS, PaaS, or other online services). (Check all that apply).
 - a) Development of software products for sale by the company
 - b) Development of software on consignment from other companies
 - c) Professional services

- d) Other
- 9) Which one of the following best describes the industry focus for your primary product?
- Specialized products for the manufacturing industry
 - Specialized products for service Industry
 - Specialized products for retail Industry
 - Specialized products for the financial industry
 - Specialized products for Information and communication Industry
 - Specialized products for other industries
 - No specific industry
- 10) Which one of the following best describes the market focus of your primary product?
- Products specialized in marketing operations
 - Products specialized in human resource management
 - Products specific to accounting operations
 - Products specialized in customer relationship management (CRM)
 - Products specialized in data analysis operations
 - Products specialized in other operations
- 11) Please indicate the software distribution models of your primary product. (Check all that apply)
- SaaS
 - PaaS
 - Packaged software
 - Other
- 12) Which of the following best describes the current development stage for your company's primary product?
- Conceptual level
 - In development
 - Prototype/Minimum viable product (MVP)
 - Functional product with limited users
 - Functional product with high growth
 - Mature product
- 13) Which one of the following best describes your pricing strategy for your primary product?
- Pricing is based on the value the product brings to the customer
 - Pricing is based on the cost of developing and selling the product
- 14) How often is your company's primary product deployed (released)?
- Multiple times a day
 - Once a day
 - Multiple times a week
 - Once a week
 - Once every 2 to 3 weeks
 - Once every month
 - Once every 2 to 3 months
 - Once every 4 to 6 months
 - More than 7 months
 - Not yet deployed (released) even once
- 15) Does your company customize its software products for individual customers?
- Yes. If yes, ask: Why do you customize your software products for individual customers? (Check all that apply)
 - We see the demand for customization.
 - We customize for other reasons.
 - No. If no, ask: Why don't you offer customization for individual customers? (Check all that apply)
 - We do not provide customization for an individual customer due to lack of demand
 - We do not provide customization for an individual customer due to the workload

required for product upgrades and maintenance

(3) We do not provide customization for an individual customer due to other reasons

c) Do not know.

16) Does your company develop software on consignment from other companies?

a) Yes. If yes, ask: Why do you develop software for other companies? (Check all that apply)

i) We are doing contract development because there is demand.

ii) The company has been engaged in contract development as its original business since its establishment.

iii) The company is conducting contract development as a temporary business to secure working capital.

iv) The company is doing contract development for other reasons.

b) No. If no, ask: Why don't you develop software for other companies? (Check all that apply)

i) We do not contract software development because there is no demand for it.

ii) We do not contract software development because we are concentrating on our own product development.

iii) We do not contract software development because it does not scale as a business.

iv) We do not contract software development due to low profit.

v) We do not contract software development for other reasons.

c) Do not know

17) Please indicate how much the following areas of your business have changed since the early days of your company by rating the change on a scale of 1 to 5, with 1 being no change at all and 5 being total change. These changes may be the result of customer demand, Minimum Viable Product (MVP) development, pivoting, etc.

	No Change at All 1	2	3	4	Total Change 5
Customer's Problems					
Customer Segments					
Unique Value Propositions					
Solutions					
Channels					
Revenue Streams					
Cost Structure					
Key Metrics					
Unique Competitive Advantage					

18) On a scale of 1 to 5, with 1 being do not use it at all and 5 being use it all the time, how often do you use the following research methods to identify or understand your customers and the issues they face? If you do not know the method, please mark the appropriate column.

	Do <u>Not</u> Use Method 1	2	3	4	Use Method All the Time 5	Do Not Know This Type of Method
In-depth Interview						
Ethnography						
Contextual Inquiry						
Card Sorting						
Ladder Interview Technique						
Empathy Map						
Customer Journey Map						

19) In conducting Proof of Concept (PoC) of your product, what was the attitude of your PoC partners?

- a) Uncooperative
- b) Somewhat uncooperative
- c) Neither uncooperative nor cooperative
- d) Somewhat cooperative
- e) Cooperative
- f) Did not conduct Proof of Concept (PoC) of product

20) Do you use Minimum Viable Product which allows a team to collect the maximum amount of validated learning with the least effort?

- a) Yes
 - i) If yes, ask: On a scale of 1 to 5, with 1 being not important at all and 5 being extremely important, how important were the factors below in validating your product using the Minimal Viable Product concept?

	Not important at all 1	2	3	4	Extremely Important 5
Solving the customer's problem					
Customer segments					
Market Size					
Value Propositions					
Channels					
Pricing					

ii) If yes, ask: How did you measure the success of your company's use of the Minimum Viable Product (MVP) concept? (Check all that apply)

- (1) Customer review of the product
- (2) Customer interviews
- (3) Quantitative data on customer acquisition
- (4) Quantitative data on customer activation/on-boarding
- (5) Quantitative data on customer retention
- (6) Quantitative data on customer referral

- (7) Quantitative data on customer revenue
- (8) Impacts and changes to the customer experience
- (9) Customer behavior analysis
- (10) Indicators to measure customer loyalty, such as Net Promoter Score (NPS)

b) No

21) A pivot in a product management context refers to a shift in the strategic direction of the business. Usually, the decision to pivot a product is the result of competitive changes, new findings about the market, or shortcomings in the original strategy. Have you made a major change or pivot to one or more elements in the business model your company used at startup?

a) Yes, we have changed or pivoted from the business model our company used at startup.

i) If so, what was the reason for your company's pivot(s)? (Check all that apply)

- (1) A negative reaction from customers
- (2) Increased competition from other companies
- (3) The lack of accuracy or performance of the technology used
- (4) The emergence of other promising technologies
- (5) Influence from investors, mentors, or partners
- (6) Concentration of customer needs towards specific functions out of all functions offered by the product
- (7) Unexpected use of the product by users
- (8) Product launch timing issues (too early or too late for the market)
- (9) Positive response from unexpected customer segments
- (10) Success of other businesses conducted by the company
- (11) Legal issues
- (12) Insufficient market size
- (13) Weak business model (e.g., too costly to acquire customers, not monetizable)
- (14) Discovering more essential issues that customers would face
- (15) Inability to scale the business
- (16) Other

ii) Did the change or pivot involve changes to your primary product?

(1) Yes. If yes, ask: How many times in each stage of development were your company's primary products changed?

Development Stage	Number Of Changes	Not Yet Reached This Stage
Conceptual level		
Prototype/Minimum viable product (MVP)		
Functional product with limited users		
Functional product with high growth		
Mature product		

(2) No

b) No, we have not changed or pivoted from the business model our company used at startup.

22) On a scale of 1 to 5, with 1 being not important at all and 5 being extremely important, please rate the importance of the following factors in attracting new customers?

	Not important at all 1	2	3	4	Extremely Important 5
Marketing					
Function of product					
Easy to understand UI/UX of the product					
Customer support					
Pricing					
Customer Analysis					

23) On a scale of 1 to 5, with 1 being not important at all and 5 being extremely important, please rate the importance of the following factors in retaining acquired customers?

	Not important at all 1	2	3	4	Extremely Important 5
Marketing					
Continuous feature addition of the product					
Continuous UI/UX improvement of the product					
Customer support					
Regularly conducting customer satisfaction surveys					
Improvements based on customer feedback					
Pricing					
Raising switching costs					
Customer Analysis					

24) On a scale of 1 to 5, with 1 being definitely not required and 5 being definitely required, please rate the following possible requirements of your company's corporate culture?

	Definitely Not Required 1	2	3	4	Definitely Required 5
Openness within the company, including between positions and departments, and good information sharing, including recognition of issues.					
Acceptance of diverse values.					
Respect for risk-taking to deal with challenges					
A clear and well understood vision and direction of the company's goals					
Fast decision-making					
Active communication among executives					
Individual performance and contributions are evaluated appropriately					
Level of employee compensation is high by world standards					
High skill sets are reflected in employee compensation					
Office is well-equipped with facilities and equipment					
Employees and superiors want to work together					
Colleagues and superiors enjoy their work					
Employees have flexible work hours					
Company is growing and has a good future					
Business performance has been stable					
There is job security					
Employees are encouraged to learn new skills					
Well developed systems and programs support learning					
Opportunities to take on challenges and medium to long-term personal growth can be expected					
The company gives employees a lot of personal discretion					
The company offer employees the ability to do cutting edge work					
There is a system that allows employees to choose the work they want to be involved in.					

- 25) How does the company find job applicants that have the necessary skill sets to succeed? (Check all that apply)
- a) Recruitment by in-house recruiters
 - b) Recruitment through recruitment agencies
 - c) Job posting sites/platforms
 - d) Conferences/events
 - e) Campus recruiting (University partnership)
 - f) Employee referral
 - g) Other
- 26) Which of the following statements best describes your company's policy on education for employees?
- a) The company decides which employees will receive continuing education
 - b) Employees can request that they be allowed to continue with their education
 - c) Education policy is identical for all employees
 - d) The company has no specific continuing education policy
- 27) On a scale of 1 to 5, with 1 being not important at all and 5 being extremely important, please rate the importance of the following factors in terms of a job applicant's employment history.

	Not at all important 1	2	3	4	Extremely Important 5
Worked at a start-up company					
Worked at a non-startup company					
Worked in a sole proprietorship					
Worked for a university/research institute					
Worked in a government agency					
Is a recent graduate					

- 28) On a scale of 1 to 5, with 1 being definitely inferior and 5 being definitely superior, please rate your company's position relative to your competitors in the following areas:

	Definitely Inferior 1	2	3	4	Definitely Superior 5
Process and capability to develop and revise business model based on hypotheses					
Process and capability to discover and understand customers and their needs					
Process and capability to develop Minimum Viable Product (MVP)					
Process and capability to measure customer response					
Process and capability to change/pivot					
Process and capability to develop customers					
Process and capability to build an organizational structure					
Ability to raise funds					

29) After your business was fully up and running, what factors played a role in your continuing success? Please rate the following factors on the importance of their contribution to your success, with 1 being not at all important and 5 being extremely important.

	Not at all important 1	2	3	4	Extremely Important 5
Correct understanding of customer issues					
The product's function and the market needs were aligned					
The market needs exist, and sales potential was expected to be large enough.					
The market size of the product was confirmed to be sufficient					
The timing of the product launch was correct					
Scalable and profitable business model					

30) What is your belief about external factors that might increase your company's chances of success? Please rate the following success factors on the importance to your business, with 1 being not at all important and 5 being extremely important.

	Not at all important 1	2	3	4	Extremely Important 5
Early adopters who are willing to adopt the product even if it is still in its early stages and making it easy to get feedback on improvements and features to be added.					
The government is willing to become a start-up customer and use the product					
Easy to gather information from the market and community for my business.					
Easy access to venture capital and private investors					
Incubators and accelerators are well established					
Support mechanisms for collaboration with large companies and universities are in place.					
Support from the private sector is well established regarding human resources, office spaces, customer channels, etc.					
Government support for overseas business development is substantial					
Government support for entrepreneurship education					
The government is proactive in establishing a legal framework and deregulation.					

DEMOGRAPHICS

- 31) Please indicate your company's annual sales revenue for last year. Please include the complete fiscal year.
- a) Less than \$1 million
 - b) \$1-\$24 million
 - c) \$25-\$49 million
 - d) \$50-\$99 million
 - e) \$100-\$249 million
 - f) \$250-\$499 million
 - g) \$500-\$749 million
 - h) \$750-\$999 million
 - i) \$1-\$10 billion
 - j) More than \$10 billion
 - k) Do not know
- 32) Is your company multinational, national, regional, or local in scope?
- a) Multinational (i.e., operates in several countries around the world)
 - b) National (i.e., operates throughout your country)
 - c) Regional (i.e., operates in certain regions within your country)
 - d) Local (i.e., operates only in your region or city)
 - e) Do not know
- 33) Which of the following regions is your company currently operating in? (Select all that apply)
- a) North America
 - b) Latin America and the Caribbean
 - c) Europe
 - d) Middle East
 - e) Africa
 - f) Asia Pacific
- 34) How long have you been in your current occupation?
- a) Less than a year
 - b) 1-5 years
 - c) 5-10 years
 - d) 10-20 years
 - e) More than 20 years
- 35) Approximately, how long have you been in your current position at your business?
- a) Less than a year
 - b) 1-5 years
 - c) 6-10 years
 - d) More than 10 years
- 36) What is the highest level of formal education that you completed?
- a) Less than high school
 - b) High school degree or equivalent (for example: GED)
 - c) Some college but no degree
 - d) Associate or technical degree (for example: AA, AS)
 - e) Bachelor's degree (for example: BA, AB, BS)
 - f) Master's degree (for example: MA, MS, MEng, MEd, MSW, MBA)
 - g) Professional degree (for example: MD, DDS, DVM, LLB, JD)
 - h) Doctorate degree (for example: PhD, EdD)
 - i) Prefer not to say

IV. 入札資料作成要領

国内スタートアップに対するアンケート調査業務

入札資料作成要領

独立行政法人**情報処理推進機構**

目 次

第1章 独立行政法人情報処理推進機構が入札者に提示する資料及び入札者が提出すべき資料

第2章 評価項目一覧に係る内容の作成要領

2.1 評価項目一覧の構成

2.2 遵守確認事項

2.3 提案要求事項

2.4 添付資料

第3章 提案書に係る内容の作成要領及び説明

3.1 提案書の構成及び記載事項

3.2 提案書様式

3.3 留意事項

本書は、「国内スタートアップに対するアンケート調査業務」に係る入札資料の作成要領を取りまとめたものである。

第1章 独立行政法人情報処理推進機構が入札者に提示する資料及び入札者が提出すべき資料

独立行政法人情報処理推進機構（以下「機構」という。）は入札者に以下の表1に示す資料を提示する。入札者はこれを受け、以下の表2に示す資料を作成し、機構へ提出する。

[表1 機構が入札者に提示する資料]

資料名称	資料内容
① 仕様書	本件「国内スタートアップに対するアンケート調査業務」の仕様を記述（目的・内容等）。
② 入札資料作成要領	入札者が、評価項目一覧及び提案書に記載すべき項目の概要等を記述。
③ 評価項目一覧	提案書に記載すべき提案要求事項一覧、必須項目及び任意項目の区分、得点配分等を記述。
④ 評価手順書	機構が入札者の提案を評価する場合に用いる評価方式、総合評価点の算出方法及び評価基準等を記述。

[表2 入札者が機構に提出する資料]

資料名称	資料内容
① 評価項目一覧の遵守確認欄及び提案書頁番号欄に必要事項を記入したもの	仕様書に記述された要件一覧を遵守又は達成するか否かに関し、遵守確認欄に○×を記入し、提案書頁番号欄に、該当する提案書の頁番号を記入したもの。
② 提案書	仕様書に記述された要求仕様をどのように実現するかを提案書にて説明したもの。主な項目は以下のとおり。 <ul style="list-style-type: none"> ・入札者が提案する、調査内容、調査方法 ・実施体制、スケジュール ・調査・報告書作成者のスキル ・補足資料(入札者の関連する実績の詳細)等

第2章 評価項目一覧に係る内容の作成要領

2.1 評価項目一覧の構成

評価項目一覧の構成及び概要説明を以下表3に示す。

[表3 評価項目一覧の構成の説明]

評価項目一覧における項番	事項	概要説明
0	遵守確認事項	「国内スタートアップに対するアンケート調査業務」を実施する上で遵守すべき事項。これら事項に係る具体的内容の提案は求めず、全ての項目についてこれを遵守する旨を記述する。
1～4	提案要求事項	提案を要求する事項。これら事項については、入札者が提出した提案書について、各提案要求項目の必須項目及び任意項目の区分け、得点配分の定義に従いその内容を評価する。
5	添付資料	入札者が作成した提案の詳細を説明するための資料。これら自体は、直接評価されて点数が付与されることはない。

2.2 遵守確認事項

遵守確認事項における各項目の説明を以下に示す。

入札者は、「V. 評価項目一覧」の「1. 遵守確認事項」における「遵守確認」欄に必要事項を記載すること。遵守確認事項の各項目の説明に関しては、以下表4を参照すること。

[表4 遵守確認事項上の各項目の説明]

項目名	項目説明・記入要領	記入者
大項目～小項目	遵守確認事項の分類	機構
内容説明	遵守すべき事項の内容	機構
遵守確認	入札者は、遵守確認事項を実現・遵守可能である場合は○を、実現・遵守不可能な場合（実現・遵守の範囲等について限定、確認及び調整等が必要な場合等を含む）には×を記載する。	入札者

2.3 提案要求事項

提案要求事項における各項目の説明を以下に示す。

入札者は、「V. 評価項目一覧」の「2. 提案要求事項」における「提案書頁番号」欄に必要事項を記載すること。提案要求事項の各項目の説明に関しては、以下表5を参照すること。

[表5 提案要求事項上の各項目の説明]

項目名	項目説明・記入要領	記入者
大項目～小項目	提案書の目次（提案要求事項の分類）	機構
提案要求事項	入札者に提案を要求する内容	機構
評価区分	必ず提案すべき項目（必須）又は必ずしも提案する必要は無い項目（任意）の区分を設定している。 各項目について、記述があった場合、その内容に応じて配点を行う。	機構
得点配分	基礎点及び各項目に対する最大加点	機構
提案書頁番号	作成した提案書における該当頁番号を記載する。該当する提案書の頁が存在しない場合には空欄とする。評価者は各提案要求事項について、本欄に記載された頁のみを対象として採点を行う。	入札者

2.4 添付資料

添付資料における各項目の説明を以下表6に示す。

[表6 添付資料上の各項目の説明]

項目名	項目説明・記入要領	記入者
大項目～小項目	提案書の目次（提案要求事項の分類）	機構
資料内容	入札者が提案の詳細を説明するための資料	機構
提案の要否	必ず提案すべき項目（必須）又は必ずしも提案する必要は無い項目（任意）の区分を設定している。	機構
提案書頁番号	作成した提案書における該当頁番号を記載する。該当する提案書の頁が存在しない場合には空欄とする。	入札者

第3章 提案書に係る内容の作成要領及び説明

3.1 提案書の構成及び記載事項

以下に、「V. 評価項目一覧」から[提案書の目次]の大項目を抜粋したもの及び求められる提案要求事項を表7に示す。提案書は、表7の項番、項目内容に従い、提案要求内容を十分に咀嚼した上で記述及び提案すること。なお、詳細は「V. 評価項目一覧」を参照すること。

[表7 提案書目次及び提案要求事項]

提案書目次項番	大項目	求められる提案要求事項
1	アンケート調査業務の実施方法	「V. 評価項目一覧」の「2. 提案要求事項」1.1～1.7を参照
2	組織的な対応能力	「V. 評価項目一覧」の「2. 提案要求事項」2.1～2.4を参照
3	実施要員の経験・能力	「V. 評価項目一覧」の「2. 提案要求事項」3.1～3.3を参照
4	ワーク・ライフ・バランス等の推進に関する指標	「V. 評価項目一覧」の「2. 提案要求事項」4.1を参照 ※本項目を提案書に含める場合は、認定通知書等のコピーを添付すること。
5	添付資料	「V. 評価項目一覧」の「3. 添付資料」5.1～5.4を参照

3.2 提案書様式

- ① 提案書及び評価項目一覧はA4判カラーにて印刷し、特別に大きな図面等が必要な場合には、原則としてA3判にて提案書の中に折り込む。
- ② 提案書は、電子媒体の提出を求める場合がある。その際のファイル形式は、原則としてPDF形式とする（これに拠りがたい場合は、機構まで申し出ること。）。

3.3 留意事項

- ① 提案書进行评估する者が特段の専門的な知識や商品に関する一切の知識を有しなくても評価が可能な提案書を作成する。なお、必要に応じて用語解説などを添付する。
- ② 提案に当たって、特定の製品を採用する場合は、当該製品を採用する理由を提案書中に記載するとともに、記載内容を証明及び補足するもの（製品紹介、パンフレット、比較表等）を添付する。
- ③ 入札者は提案の際、提案内容についてより具体的・客観的な詳細説明を行うための資料を、添付資料として提案書に含めることができる（その際、提案書本文と添付資料の対応が取れるようにする）。
- ④ 機構から連絡が取れるよう、提案書には連絡先（電話番号、FAX番号、及びメールアドレス）を明記する。
- ⑤ 上記の提案書構成、様式及び留意事項に従った提案書ではないと機構が判断した場合は、提案書の評価を行わないことがある。また、補足資料の提出や補足説明等を求める場合がある。
- ⑥ 提案書、その他の書類は、本件における総合評価落札方式（加算方式）の技術評価に使用する。
- ⑦ 提案書は契約書に添付し、その提案遂行が担保されるため、実現可能な内容を提案すること。
- ⑧ 提案内容の一部を外注する場合は、その作業内容を明記すること。

V. 評価項目一覧

国内スタートアップに対するアンケート調査業務

評価項目一覧

独立行政法人 情報処理推進機構

1. 遵守確認事項

大項目	小項目	内容説明	遵守確認
0. 遵守確認事項			
	0.1 業務範囲	Ⅲ. 仕様書「3. 業務内容」に記載する業務の全てを一括して受託すること。	
	0.2 仕様書上の要求事項	Ⅲ. 仕様書に記載する要求事項の全てを遵守すること。	

2. 提案要求事項

提案書の目次		提案要求事項	評価区分	得点配分			提案書 頁番号
大項目	小項目			基礎点	加点	合計	
1. アンケート調査業務の実施方法							
	1.1 アンケートの実施方法	本業務に適したアンケートの実施方法（ウェブアンケート、郵送アンケート等の方式のこと。方式はこれらに限らない。）について、具体的な方法を提案すること。	必須	10	-	100	
	1.2 業務スケジュール	本業務に必要な全ての業務を配した業務スケジュールを提案すること。	必須	10	-		
	1.3 ロングリストの作成方法	ロングリストの作成方法（特に、要件を満たすアンケート調査票配付先企業をどのように情報収集・用意するのか）について、具体的な方法を提案すること。	必須	10	-		
	1.4 アンケート調査票の作成・配付・回収・単純集計の方法	アンケート調査票の作成・配付・回収・単純集計について、具体的な方法を提案すること。	必須	10	-		
	1.5 中間報告会及び最終報告会における創意工夫	中間報告会及び最終報告会における創意工夫（本業務の円滑な推進に資する追加情報の報告等）について提案すること。	任意	-	10		
	1.6 ロングリスト作成上の創意工夫	ロングリストの量、質等を高める創意工夫について提案すること。	任意	-	25		
	1.7 アンケート調査票の回収数向上のための創意工夫	アンケート調査票の回収数向上のための創意工夫について提案すること。	任意	-	25		
2. 組織的な対応能力							
	2.1 実施体制	本業務を滞りなく完遂するための組織的な実施体制を提案すること。	必須	10	-	70	
	2.2 情報管理規則	情報管理に関する社内規則等（社内規則がない場合は代わりとなるもの）を提出すること。	必須	10	-		
	2.3 類似業務の実績	組織として本業務の類似業務の実績がある場合、本業務の完遂・品質向上のために当該実績をどのように活用できるのか提案すること。	任意	-	25		
	2.4 他の取組との連携	請負者の社内（関連会社を含む。）において本業務の完遂・品質向上に資する取組（コーポレートベンチャーキャピタル、インキュベーションプログラム、アクセラレータープログラム等。これらに限らない。）がある場合、当該取組を活用した本業務の推進方法を提案すること。	任意	-	25		
3. 実施要員の経験・能力							
	3.1 実施要員の知識・経験	実施要員は、次の要件を満たすこと。 <ul style="list-style-type: none"> プロジェクト責任者、プロジェクトマネジャー、プロジェクトメンバーは、ソフトウェアビジネスに関する知識を有すること。 プロジェクト責任者、プロジェクトマネジャー、プロジェクトメンバーは、ITに関する動向調査の経験を有すること。 プロジェクト責任者、プロジェクトマネジャー、プロジェクトメンバーのうち1名以上は、アンケート調査に従事した経験を有すること。 	必須	10	-	30	

	3.2 実施要員の適格性	スタートアップ特有の事業環境（ビジネスモデル等）について理解している者を含む形で、実施要員を提案すること。	任意	-	10		
	3.3 実施要員の情報セキュリティ能力	プロジェクト責任者、プロジェクトマネージャー、プロジェクトメンバーの全実施要員は、情報処理の促進に関する法律に基づく情報処理安全確保支援士の登録を受けている者、情報処理安全確保支援士試験に合格した者、情報セキュリティマネジメント試験に合格した者又はこれらと同等の知識及び技能を有する者を提案すること。	任意	-	10		
4. ワーク・ライフ・バランス等の推進に関する指標							
	4.1 ワーク・ライフ・バランス等の推進	<p>企業として、以下のいずれかに該当するワーク・ライフ・バランスの取組を推進しているか。</p> <p>① 女性の職業生活における活躍の推進に関する法律（女性活躍推進法）に基づく認定（えるぼし認定企業、プラチナえるぼし認定企業）</p> <p>② 次世代育成支援対策推進法（次世代法）に基づく認定（くるみん認定企業・プラチナくるみん認定企業）</p> <p>③ 青少年の雇用の促進等に関する法律（若者雇用促進法）に基づく認定（ユースエール認定企業）</p>	任意	-	10	10	
				70	140	210	

3. 添付資料

提案書の目次		資料内容	提案の要否	提案書 頁番号
大項目	小項目			
5. 添付資料				
	5.1 実施要員の略歴	実施要員の略歴（氏名、所属、役職、業務経験及び専門的知識）	必須	
	5.2 情報管理体制	落札者となった場合に「情報管理体制図」（様式5）、「情報取扱者名簿」（様式6）を契約時に提出できることを確約すること（確約する旨を提案書に記載すること。）。	必須	
	5.3 ワーク・ライフ・バランス等の推進	ワーク・ライフ・バランス等の推進に関する認定通知書等（コピー）	任意	
	5.4 その他	その他提案内容を補足する説明等	任意	

VI. 評価手順書

国内スタートアップに対するアンケート調査業務

評価手順書（加算方式）

独立行政法人 情報処理推進機構

本書は、「国内スタートアップに対するアンケート調査業務」に係る評価手順を取りまとめたものである。落札方式、評価の手続き及び加点方法を以下に示す。

第1章 落札方式及び得点配分

1.1 落札方式

次の要件を共に満たしている者のうち、「1.2 総合評価点の計算」によって得られた数値の最も高い者を落札者とする。

- ① 入札価格が予定価格の制限の範囲内であること。
- ② 「V. 評価項目一覧」の遵守確認事項及び評価項目の必須区分を全て満たしていること。

1.2 総合評価点の計算

$$\text{総合評価点} = \text{技術点} + \text{価格点}$$

技術点 = 基礎点 + 加点

価格点 = 価格点の配分 × (1 - 入札価格 ÷ 予定価格)

※小数点第2位以下切捨て

1.3 得点配分

技術点に関し、必須及び任意項目の配分を210点、価格点の配分を105点とする。

技術点	210点
価格点	105点

第2章 評価の手続き

2.1 一次評価

一次評価として、「V. 評価項目一覧」の各事項について、次の要件をすべて満たしているか審査を行う。一次評価で合格した提案書について、次の「2.2 二次評価」を行う。

- ① 「1. 遵守確認事項」の「遵守確認」欄に全て「○」が記入されていること。
- ② 「2. 提案要求事項」の「提案書頁番号」欄に、提案書の頁番号が記入されていること。
- ③ 「3. 添付資料」の提案が必須となっている資料の「提案書頁番号」欄に頁番号が記入されていること。

2.2 二次評価

上記「2.1 一次評価」で合格した提案書に対し、次の「第3章 評価項目の加点方法」に基づき技術評価を行う。なお、ヒアリングを実施した場合には、ヒアリングにより得られた評価を加味するものとする。

評価に当たっては、複数の評価者で各項目を評価し、各評価者の評価結果（得点）の平均値（小数点第2位以下切捨て）をもって技術点とする。

2.3 総合評価点の算出

以下の技術点と価格点を合計し、総合評価点を算出する。

- ① 「2.2 二次評価」により算定した技術点
- ② 「1.2 総合評価点の計算」で定めた計算式により算定した価格点

第3章 評価項目の加点方法

3.1 評価項目得点構成

評価項目（提案要求事項）毎の得点については、評価区分に応じて、必須項目は基礎点、任意項目は加点として付与する。

なお、評価項目毎の基礎点、加点の得点配分は「V. 評価項目一覧」の「2. 評価項目一覧-提案要求事項-」を参照すること。

3.2 基礎点評価

提案内容が、必須項目を満たしている場合に基礎点を付与し、そうでない場合は0点とする。従って、一つでも必須項目を満たしていないと評価（0点）した場合は、その入札者を不合格とし、価格点の評価は行わない。

3.3 加点評価

任意項目について、提案内容に応じて下表の評価基準に基づき加点を付与する。

評価ランク	評価基準	項目別得点	
S	通常の想定を超える卓越した提案内容である。	25	10
A	通常想定される提案としては最適な内容である。	15	6
B	概ね妥当な内容である。	5	2
C	内容が不十分である。	0	0

ただし、「4 ワーク・ライフ・バランス等の推進に関する指標」については、下表の評価基準に基づき加点を付与する。複数の認定等が該当する場合は、最も配点が高い区分により加点を付与する。

認定等の区分		項目別得点
女性活躍推進法に基づく認定 (えるぼし認定企業・プラチナ えるぼし認定企業)	プラチナえるぼし (※1)	10
	認定基準○ (5) (※2)	7
	認定基準○ (3~4) (※2)	7
	認定基準○ (1~2) (※2)	3
	行動計画 (※3)	2
次世代法に基づく認定 (くるみん認定企業・プラチナ くるみん認定企業)	プラチナくるみん認定企業	7
	くるみん認定企業 (新基準) (※4)	7
	くるみん認定企業 (旧基準) (※5)	3
若者雇用促進法に基づく認定 (ユースエール認定企業)		7

※1 改正後女性活躍推進法（令和2年6月1日施行）第12条に基づく認定

※2 女性活躍推進法第9条に基づく認定

なお、労働時間等の働き方に係る基準は満たすことが必要。

※3 常時雇用する労働者の数が300人以下の事業主に限る（計画期間が満了していない行動計画を策定している場合のみ）。

※4 新くるみん認定（改正後認定基準（平成29年4月1日施行）により認定）

※5 旧くるみん認定（改正前認定基準又は改正省令附則第2条第3項の経過措置により認定）

VII. その他関係資料

独立行政法人情報処理推進機構入札心得

(趣旨)

第1条 独立行政法人情報処理推進機構（以下「機構」という。）の契約に係る一般競争又は指名競争（以下「競争」という。）を行う場合において、入札者が熟知し、かつ遵守しなければならない事項は、関係法令、機構会計規程及び入札説明書に定めるもののほか、この心得に定めるものとする。

(仕様書等)

第2条 入札者は、仕様書、図面、契約書案及び添付書類を熟読のうえ入札しなければならない。
2 入札者は、前項の書類について疑義があるときは、関係職員に説明を求めることができる。
3 入札者は、入札後、第1項の書類についての不明を理由として異議を申し立てることができない。

(入札保証金及び契約保証金)

第3条 入札保証金及び契約保証金は、全額免除する。

(入札の方法)

第4条 入札者は、別紙様式による入札書を直接又は郵便等で提出しなければならない。

(入札書の記載)

第5条 落札決定に当たっては、入札書に記載された金額に当該金額の10パーセントに相当する額を加算した金額をもって落札価格とするので、入札者は消費税に係る課税事業者であるか免税事業者であるかを問わず、見積もった契約金額の110分の100に相当する金額を入札書に記載すること。

(直接入札)

第6条 直接入札を行う場合は、入札書を封筒に入れ、封緘のうえ入札者の氏名を表記し、予め指定された時刻までに契約担当職員等に提出しなければならない。この場合において、入札書とは別に提案書及び証書等の書類を添付する必要がある入札にあつては、入札書と併せてこれら書類を提出しなければならない。
2 入札者は、代理人をして入札させるときは、その委任状を持参させなければならない。

(郵便等入札)

第7条 郵便等入札を行う場合には、二重封筒とし、入札書の中封筒に入れ、封緘のうえ入札者の氏名、宛先、及び入札件名を表記し、予め指定された時刻までに到着するように契約担当職員等あて書留で提出しなければならない。この場合において、入札書とは別に提案書及び証書等の書類を添付する必要がある入札にあつては、入札書と併せてこれら書類を提出しなければならない。
2 入札者は、代理人をして入札させるときは、その委任状を同封しなければならない。

(代理人の制限)

第8条 入札者又はその代理人は、当該入札に対する他の代理をすることができない。
2 入札者は、予算決算及び会計令（昭和22年勅令第165号、以下「予決令」という。）第71条第1項各号の一に該当すると認められる者を競争に参加することが出来ない期間は入札代理人とすることができない。

(条件付きの入札)

第9条 予決令第72条第1項に規定する一般競争に係る資格審査の申請を行ったものは、競争に参加する者に必要な資格を有すると認められること又は指名競争の場合にあつては指名されることを条件に入札書を提出することができる。この場合において、当該資格審査申請書の審査が開札日までに終了しないとき又は資格を有すると認められなかったとき若しくは指名されなかったときは、当該入札書は落札の対象としない。

(入札の取り止め等)

第 10 条 入札参加者が連合又は不穩の行動をなす場合において、入札を公正に執行することができないと認められるときは、当該入札者を入札に参加させず又は入札の執行を延期し、若しくは取り止めることがある。

(入札の無効)

第 11 条 次の各号の一に該当する入札は、無効とする。

- (1) 競争に参加する資格を有しない者による入札
- (2) 指名競争入札において、指名通知を受けていない者による入札
- (3) 委任状を持参しない代理人による入札
- (4) 記名押印（外国人又は外国法人にあっては、本人又は代表者の署名をもって代えることができる。）を欠く入札
- (5) 金額を訂正した入札
- (6) 誤字、脱字等により意思表示が不明瞭である入札
- (7) 明らかに連合によると認められる入札
- (8) 同一事項の入札について他人の代理人を兼ね又は 2 者以上の代理をした者の入札
- (9) 入札者に求められる義務を満たすことを証明する必要がある入札にあっては、証明書が契約担当職員等の審査の結果採用されなかった入札
- (10) 入札書受領期限までに到着しない入札
- (11) 暴力団排除に関する誓約事項（別記）について、虚偽が認められた入札
- (12) その他入札に関する条件に違反した入札

(開 札)

第 12 条 開札には、入札者又は代理人を立ち合わせて行うものとする。ただし、入札者又は代理人が立会わない場合は、入札執行事務に関係のない職員を立会わせて行うものとする。

(調査基準価格、低入札価格調査制度)

第 13 条 工事その他の請負契約（予定価格が 1 千万円を超えるものに限る。）について機構会計規程細則第 26 条の 3 第 1 項に規定する相手方となるべき者の申込みに係る価格によっては、その者により当該契約の内容に適合した履行がされないこととなるおそれがあると認められる場合の基準は次の各号に定める契約の種類ごとに当該各号に定める額（以下「調査基準価格」という。）に満たない場合とする。

- (1) 工事の請負契約 その者の申込みに係る価格が契約ごとに 3 分の 2 から 10 分の 8.5 の範囲で契約担当職員等の定める割合を予定価格に乗じて得た額
 - (2) 前号以外の請負契約 その者の申込みに係る価格が 10 分の 6 を予定価格に乗じて得た額
- 2 調査基準価格に満たない価格をもって入札（以下「低入札」という。）した者は、事後の資料提出及び契約担当職員等が指定した日時及び場所で開催するヒアリング等（以下「低入札価格調査」という。）に協力しなければならない。
- 3 低入札価格調査は、入札理由、入札価格の積算内訳、手持工事等の状況、履行体制、国及び地方公共団体等における契約の履行状況等について実施する。

(落札者の決定)

第 14 条 一般競争入札最低価格落札方式（以下「最低価格落札方式」という。）にあっては、有効な入札を行った者のうち、予定価格の制限の範囲内で最低の価格をもって入札した者を落札者とする。また、一般競争入札総合評価落札方式（以下「総合評価落札方式」という。）にあっては、契約担当職員等が採用できると判断した提案書を入札書に添付して提出した入札者であって、その入札金額が予定価格の制限の範囲内で、かつ提出した提案書と入札金額を当該入札説明書に添付の評価手順書に記載された方法で評価、計算し得た評価値（以下「総合評価点」という。）が最も高かった者を落札者とする。

- 2 低入札となった場合は、一旦落札決定を保留し、低入札価格調査を実施の上、落札者を決定する。
- 3 前項の規定による調査の結果その者により当該契約の内容に適合した履行がされないおそれがあると認められるとき、又はその者と契約を締結することが公正な取引の秩序を乱すこととなるおそれがある著しく不適當であると認められるときは、次の各号に定める者を落札者とする。

- (1) 最低価格落札方式 予定価格の制限の範囲内の価格をもって入札をした他の者のうち、最低の価格をもって入札した者
- (2) 総合評価落札方式 予定価格の制限の範囲内の価格をもって入札をした他の者のうち、総合評価点が最も高かった者

(再度入札)

- 第 15 条 開札の結果予定価格の制限に達した価格の入札がないときは、直ちに再度の入札を行う。なお、開札の際に、入札者又はその代理人が立ち会わなかった場合は、再度入札を辞退したものとみなす。
- 2 前項において、入札者は、代理人をして再度入札させるときは、その委任状を持参させなければならない。

(同価格又は同総合評価点の入札者が二者以上ある場合の落札者の決定)

- 第 16 条 落札となるべき同価格又は同総合評価点の入札をした者が二者以上あるときは、直ちに当該入札をした者又は第 12 条ただし書きにおいて立ち会いをした者にくじを引かせて落札者を決定する。
- 2 前項の場合において、当該入札をした者のうちくじを引かない者があるときは、これに代わって入札事務に関係のない職員にくじを引かせるものとする。

(契約書の提出)

- 第 17 条 落札者は、契約担当職員等から交付された契約書に記名押印（外国人又は外国法人が落札者である場合には、本人又は代表者が署名することをもって代えることができる。）し、落札決定の日から 5 日以内（期終了の日が行政機関の休日に関する法律（昭和 63 年法律第 91 号）第 1 条に規定する日に当たるときはこれを算入しない。）に契約担当職員等に提出しなければならない。ただし、契約担当職員等が必要と認めた場合は、この期間を延長することができる。
- 2 落札者が前項に規定する期間内に契約書を提出しないときは、落札はその効力を失う。

(入札書に使用する言語及び通貨)

- 第 18 条 入札書及びそれに添付する仕様書等に使用する言語は、日本語とし、通貨は日本国通貨に限る。

(落札決定の取消し)

- 第 19 条 落札決定後であっても、この入札に関して連合その他の事由により正当な入札でないことが判明したときは、落札決定を取消することができる。

以上

(別記)

暴力団排除に関する誓約事項

当社（個人である場合は私、団体である場合は当団体）は、下記の「契約の相手方として不適当な者」のいずれにも該当しません。

この誓約が虚偽であり、又はこの誓約に反したことにより、当方が不利益を被ることとなっても、異議は一切申し立てません。

記

1. 契約の相手方として不適当な者

- (1) 法人等（個人、法人又は団体をいう。）が、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（平成3年法律第77号）第2条第2号に規定する暴力団をいう。以下同じ。）であるとき又は法人等の役員等（個人である場合はその者、法人である場合は役員又は支店若しくは営業所（常時契約を締結する事務所をいう。）の代表者、団体である場合は代表者、理事等、その他経営に実質的に関与している者をいう。以下同じ。）が、暴力団員（同法第2条第6号に規定する暴力団員をいう。以下同じ。）であるとき
- (2) 役員等が、自己、自社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するなどしているとき
- (3) 役員等が、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など直接的あるい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き
- (4) 役員等が、暴力団又は暴力団員であることを知りながらこれと社会的に非難されるべき関係を有しているとき

上記事項について、入札書の提出をもって誓約します。

(参考)

予算決算及び会計令【抜粋】

(一般競争に参加させることができない者)

第70条 契約担当官等は、売買、貸借、請負その他の契約につき会計法第二十九条の三第一項の競争（以下「一般競争」という。）に付するときは、特別の理由がある場合を除くほか、次の各号のいずれかに該当する者を参加させることができない。

- 一 当該契約を締結する能力を有しない者
- 二 破産手続開始の決定を受けて復権を得ない者
- 三 暴力団員による不当な行為の防止等に関する法律（平成三年法律第七十七号）第三十二条第一項各号に掲げる者

(一般競争に参加させないことができる者)

第71条 契約担当官等は、一般競争に参加しようとする者が次の各号のいずれかに該当すると認められるときは、その者について三年以内の期間を定めて一般競争に参加させないことができる。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についても、また同様とする。

- 一 契約の履行に当たり故意に工事、製造その他の役務を粗雑に行い、又は物件の品質若しくは数量に関して不正の行為をしたとき。
 - 二 公正な競争の執行を妨げたとき又は公正な価格を害し若しくは不正の利益を得るために連合したとき。
 - 三 落札者が契約を結ぶこと又は契約者が契約を履行することを妨げたとき。
 - 四 監督又は検査の実施に当たり職員の職務の執行を妨げたとき。
 - 五 正当な理由がなくて契約を履行しなかつたとき。
 - 六 契約により、契約の後に代価の額を確定する場合において、当該代価の請求を故意に虚偽の事実に基づき過大な額で行つたとき。
 - 七 この項（この号を除く。）の規定により一般競争に参加できないこととされている者を契約の締結又は契約の履行に当たり、代理人、支配人その他の使用人として使用したとき。
- 2 契約担当官等は、前項の規定に該当する者を入札代理人として使用する者を一般競争に参加させないことができる。

(様式1)

年 月 日

質問書枚数	
枚中	枚目

独立行政法人情報処理推進機構 イノベーション推進部 担当者殿

質 問 書

「国内スタートアップに対するアンケート調査業務」に関する質問書を提出します。

商号又は名称	
所属部署名	
担当者氏名	
電話番号	
E - m a i l	

< 質問箇所について >

資料名	例) ○○書
ページ	例) P○
項目名	例) ○○概要
質問内容	

備考

1. 質問は、本様式1枚につき1問とし、簡潔にまとめて記載すること。
2. 質問及び回答は、IPAのホームページに公表する（電話等による個別回答はしない。）。ただし、質問者自身の既得情報（特殊な技術、ノウハウ等）、個人情報に関する内容については公表しない。

(様式2)

年 月 日

独立行政法人情報処理推進機構 理事長 殿

所在地

商号又は名称

代表者氏名
(又は代理人)

印

委 任 状

私は、下記の者を代理人と定め、「国内スタートアップに対するアンケート調査業務」の入札に関する一切の権限を委任します。

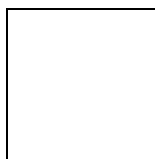
代 理 人(又は復代理人)

所在地

所属・役職名

氏 名

使用印鑑



(様式4)

提案書受理票 (控)

提案書受理番号 _____

件名：国内スタートアップに対するアンケート調査業務

【入札者記載欄】

提出年月日	年 月 日
所在地	〒
商号又は名称	
担当者	
所属部署	
役職	
氏名	
電話番号	
E-mail	

【IPA 担当者使用欄】

No.	提出書類	部数	有無
①	委任状 (代理人に委任する場合)	1 通	
②	入札書 (封緘)	1 通	
③	提案書受理票 (本紙)	1 通	有
④	提案書	1 部	
⑤	評価項目一覧	1 部	
⑥	④及び⑤の PDF ファイルを格納した CD 又は DVD	1 式	
⑦	令和 4・5・6 年度競争参加資格 (全省庁統一資格) の資格審査結果通知書 (コピー)	1 通	

----- 切り取り -----

提案書受理番号 _____

提案書受理票

年 月 日

件名：国内スタートアップに対するアンケート調査業務

商号又は名称 (入札者が記載) : _____

担当者氏名 (入札者が記載) : _____ 殿

貴殿から提出された標記提案書を受理しました。

独立行政法人情報処理推進機構
社会基盤センター イノベーション推進部
担当者氏名 (自署) :