

合同入札監視委員会定例会議 議事概要

- 1 開催日 平成 26 年 3 月 5 日 (水)
- 2 場 所 独立行政法人都市再生機構東日本賃貸住宅本部 1901 会議室
- 3 委 員
[委員長]
岡田 外司博(大学教授)
[委員] (五十音順)
嘉村 孝(弁護士)、古関 潤一(大学教授)
- 4 審議対象期間 平成 25 年 7 月 1 日～平成 25 年 12 月 31 日
- 5 抽出件数

入 札 方 式		抽 出 件 数
1	一般競争入札 (建築工事及び土木工事)	2 件
2	一般競争入札 (建築工事及び土木工事以外)	2 件
3	指名競争入札 (建築工事及び土木工事)	1 件
4	指名競争入札 (建築工事及び土木工事以外)	1 件 (1 件)
5	随意契約 (工事)	1 件
6	競争入札・企画競争等 (業務等)	1 件
7	随意契約 (業務等)	1 件
抽 出 件 数 (計)		9 件 (1 件)

(注) 抽出件数の()書は、事務所の分任契約担当役の発注で内数である。

- 6 委員からの意見・質問及びそれに対する回答
個別抽出事案の審議内容は別紙のとおり。

以 上

別紙

	意見・質問	回答
1	<p>【物井地区1-1工区外整備工事】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・入札参加者が2者と少なかった理由は、どのような事情が考えられるか。 ・施工計画の評価点が高いのは、現場を熟知していることによるのか。 	<ul style="list-style-type: none"> ・東北の震災復興工事の本格化に伴い配置予定技術者が非常に少ないという状況が顕著であったためです。今回参加した2者につきましては、平成24年・25年に当該地区の施工実績があり、現場の状況を的確に把握しており、工事の体制が確実に図れることから、最終的に応募されたと思われます。 ・そのとおりです。
2	<p>【平成25年10月～12月新聞・WEB広告掲載業務(平成25年度企業向け施設用地販売促進に係る広告宣伝等業務)】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・(株)URリンケージは、機構と一定の関係を有する法人か。 ・当該業務に係る競争の方法は、来年度以降も変わらないのか。 ・評価点について、(株)URリンケージが関係法人だから有利になっていることはないか。 ・企画提案競技申込要領記載の概算予算額と今回の契約金額との関係はどのようなになっているのか。 	<ul style="list-style-type: none"> ・そのとおりです。 ・企画競争方式により資格を有する複数の者から提案を受け、当該提案を評価し、最高得点の者を当該役務の提供者として特定する方式で、来年以降も引き続き実施する予定です。 ・昨年度の当該業務に係る契約相手は別の業者でした。全参加者に対して、当機構から当年度の当該業務方針等について、オリエンテーションを行っており、前年度業務の実績者や関連法人が有利になる事はないと考えております。なお、昨年度の当該業務の実績者が提案してきた内容は前年度に実施してきたPR内容を継続するような提案が多く一定の評価は得られたが、今回特定した者は、自由提案の項目において顧客の獲得を主眼に置いた提案が評価されたのが大きかったものです。 ・申込要領記載の金額については、今回の審議案件の業務だけでなく、年間を通しての広告宣伝等業務を予定する総額になります。本件のような個々の広告宣伝等役務契約については、その都度当該特定者と見積合わせにより契約額を決定しております。

<p>3</p>	<p>【H25 ベイサイド本牧Ⅱほか2 団地造園再整備その他工事】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・入札参加者が1者と少ないが、競争参加資格が厳しかったのか。 ・造園工事B等級だけではなく他の等級を加えることは可能か。例えば「造園工事B等級以上」という要件設定はできないのか。 ・入札参加者が1者と少ないのは、震災復興事業の影響か。 ・不調となった場合は、どうする予定だったのか。 ・工区を分割してC等級規模の工事とすることはできないのか。 	<ul style="list-style-type: none"> ・特に厳しいとは考えておりません。 ・他の等級近辺の概算額であれば、そのような対応もありえますが、造園工事A等級の業者は、この規模の工事には参加されないと思われま。 ・復興関連だけではなく、他工事との関連で、技術者や下請け確保が困難だったと聞いております。 ・再公募を予定しておりました。 ・本工事のように複数の工種が入る場合、小規模な造園業者では応募し辛いと思われま。
<p>4</p>	<p>【H25ー港北ニュータウンビュープラザセンター北他4 団地エレベーター改修工事】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・安全対策改修工事が4項目となっているが、工事対象5 団地のなかで実施していない項目があるのはなぜか。 ・設置時期が異なる団地を当該業者へまとめて発注したということか。 ・当初のエレベーター設置工事においては、随意契約ではなく競争入札方式で発注したのか。 ・落札率が高いようだが、費用の妥当性は。 	<ul style="list-style-type: none"> ・管理開始年代が新しいため既に設置されているケース等です。 ・そのとおりです。 ・当初の団地の建設工事等とあわせて競争入札方式で発注しております。 ・本社において、各製造業者等单位で共通している部材については、発注予定全体工事を示して価格交渉を実施し、低減された金額が支社へ連絡されているところ。その他の部材については、支社において見積徴収を複数回実施し、精査を行い価格低減に努めており、費用は妥当なものと考えております。
<p>5</p>	<p>【中根・金田台地区平成25 年度桜川調整池西側整備工事】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・10 者指名であるが、登録業者名簿を見ると、もう少し指名業者数を増やせるように思われるが。 	<ul style="list-style-type: none"> ・登録業者数がそれほど多くなく、かつ、発注件数も多いことから施工中業者が相当数にのぼっており、残りの中で指名業者数を増やすことは、メンバーの固定化等も懸念

	<ul style="list-style-type: none"> ・茨城ではすべて 10 者指名で実施しているのか。 ・登録業者はつくば市域に本支店がある業者に限られているようだが、他の行政区域にも広げるような要件緩和はできないのか。 <p>6 【H25 谷津パークタウン壱番街外 7 団地給水ポンプ等修繕工事】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・低入札価格調査により、契約の内容に適合した履行がなされると判断した理由は何か。 <ul style="list-style-type: none"> ・本件については入札者を 12 者指名し辞退者も少なく競争性が働いたと考えられるが、他の指名競争案件において効果は不明だが、少しでも競争性を高めるためには指名業者を増やしていくことが重要ではないか、と考えられる。 <p>7 【つくば・二の宮団地他 10 団地植物管理工事（平成 26・27 年度）】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・前回の公募では複数者（10 者）応札ということであるが、今回 1 者応札となった理由は何が考えられるか。 <ul style="list-style-type: none"> ・競争参加資格は変更していないのか。 <ul style="list-style-type: none"> ・競争参加資格を広げているのにもかかわらず、1 者応札だったのは外的要因 	<p>されるところです。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・前年度土木 C クラスなどは登録業者数がある程度ありましたので、15 者でも実施しております。 ・検討課題といたします。 <ul style="list-style-type: none"> ・ポンプの工事費に関し 5 社程度から見積りを徴取し、安価な取引ができる者を採用することで直接工事費を低く抑えていること、また、企業努力により諸経費の縮減を図っていることを確認し、契約内容が適切に実施されると判断しました。 <ul style="list-style-type: none"> ・今回の公募資料請求業者 4 者のうち競争不参加の一部にヒアリングしたところ、工事対象エリアには小規模な団地が点在しており、専任の技術者配置に係る経費等が嵩み採算性が悪い、ということ聞いております。また、震災後の除染作業により、関連業者が多忙な状況にあることも影響していると考えられます。 <ul style="list-style-type: none"> ・内規上、本件の工事規模においては造園工事 B 等級の登録業者が競争参加資格を有することとなりますが、より競争性を高めることを目的に、直近下位 C 等級の登録業者にも参加資格を認めています。また、地理的条件として、前回は茨城県における本支店等の所在又は同種工事の実績を求めていましたが、今回は同要件を千葉県にも拡大したところではあります。 ・そのように考えております。
--	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	<p>が大きかったということか。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・次回の入札時に客観的な情勢があまり変わっていないとすれば、競争性を高める工夫として何か考えられるか。 ・今後、1者応札になったものの審議抽出案件については、1者応札の理由(競争参加資格等により競争性が働かなかったためか、客観的情勢が要因となったためか、等)の参考となるので、過去の同種案件における入札状況に関する資料を参考資料として添付することを検討していただきたい。 	<ul style="list-style-type: none"> ・茨城県内の他の工事エリアを一体とし発注規模を大きくすることが考えられますが、場合によっては、隣接県におけるエリアとの一体化を含め、全社的に考えていく必要があるかもしれないと思われます。今後の状況等を見極めながら、本社とも相談しつつ、競争性を高める工夫については検討していきたいと思います。 ・了解しました。
8	<p>【立川基地跡地昭島地区平成 25 年度公共下水道工事】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・応募者が3者と少ない理由は何か。 ・応募企業のうち1者は応札価格がかなり高いが、技術的難易度が高い工事の見積りに差がある等、何か理由は考えられるか。 	<ul style="list-style-type: none"> ・12月の工事着手となりますが、天候等に左右されて当初工事を年度内に完成させるにはリスクがあり、また、年度前半に多くの受注ができた企業は後半に発注される工事への主任技術者配置が難しいためと想定されます。 ・入札後に確認したところ、下請企業の協力が必要だが復興事業にも人手が割かれている状況等から金額的に高目とならざるを得なかったようです。
9	<p>【「彩の国だより」(2014年1月号)への広告掲載料】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県の広報誌に広告を掲載できるのは契約相手先だけなのか。 ・価格を安くすることはできるのか。 ・PR効果は実際にはあったのか。 	<ul style="list-style-type: none"> ・広報の有料広告掲載については、埼玉県から業務委託を受けた契約相手先に申込みをするように案内されているところであり、埼玉県では入札により契約相手先を決めていると聞いております。 ・基本的に、広告掲載料は定額です。 ・掲載の際に問い合わせ先の電話番号を変更してみたところ、そちらに問い合わせが多く入った例もあり、効果はあるものと認識しております。