

第29回 独立行政法人都市再生機構 契約監視委員会  
審議概要

開催日	平成28年9月9日（金）
開催場所	独立行政法人都市再生機構東日本都市再生本部会議室
出席委員	<p>長沢 美智子（弁護士（東京丸の内法律事務所））  高木 勇三（公認会計士（監査法人五大））  長村 彌角（公認会計士（有限責任監査法人トーマツ監査法人））  鈴木 豊（学校法人青山学院常任監事・青山学院大学名誉教授）  飛松 純一（弁護士（飛松法律事務所））  水上 貴央（弁護士（早稲田リーガルコモンズ法律事務所））  鹿野 治雄（都市再生機構監事）  中瀬 弘実（都市再生機構監事）  渡辺 恵祐（都市再生機構監事）</p>
審議事項等	<p>審議事項</p> <p>（1）平成28年度第1四半期における競争性のない随意契約及び1者応札・1者応募となった契約について</p> <p>（2）熊本地震復旧工事に係る随意契約の締結について</p> <p>（3）機械式駐車装置保守点検業務における1者応札に係る対応について</p> <p>（4）再リース契約の調達方法の見直しについて</p> <p>（5）これまでの契約監視委員会での1者応札に係る審議結果について</p>
審議概要等	別紙のとおり

(別紙)

意見・質問	説明・回答
審議事項1 平成28年度第1四半期における競争性のない随意契約及び1者応札・1者応募となった契約について	
	<ul style="list-style-type: none"><li>・平成28年度第1四半期における競争性のない随意契約及び1者応札・1者応募となった契約実績について、前年同期に比しての契約実績額及び1者応札・1者応募の件数の変動要因となっている複数年契約の状況等について説明。</li><li>・平成28年度第1四半期の契約のうち、前回1者応札であった契約がどれくらい複数者応札に改善したのかを説明。</li></ul>
【委員会意見】 特段の意見はなかった。	

意見・質問	説明・回答
審議事項2 熊本地震復旧工事に係る随意契約の締結について	
<p>○福岡地区で履行中の4者に要請したとのことだが、復旧工事に対応できないという3者からはどのような回答を頂いているのか。無回答であったのか。対応できない理由も伺っているのか。</p> <p>○復旧工事費用3,600万円の算出方法</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>・平成28年4月に発生した熊本地震により大きな被害を受けた熊本県の賃貸住宅の復旧工事については、熊本に近い福岡地区において小規模修繕工事を現に履行中の事業者4者に対して本件復旧工事を依頼、うち体制を構築できる者が1者しか無かったことから、その者と随意契約を締結した旨を説明。</li><li>・3者からは文書で復旧工事に対応できないという回答を頂いている。なお、今回の工事の体制を構築できる余裕がないことを伺っている。</li><li>・補修工事量については、建物の外か</li></ul>

意見・質問	説明・回答
<p>について、「補修工事量を想定し」とのことだが、どういう内容の積み上げでこの金額になったのか。</p> <p>○本件の工事対象の住棟の応急危険度判定は、建物が使用可能である判定であったか。</p> <p>○補修工事箇所が相当数あるはずだから、復旧工事費用3,600万というのは少ないような気がするが、補修工事量を見積りで算出していることから、今後費用は変わってくるということか。</p> <p>○機構は鹿児島地区にもUR賃貸住宅を保有しているとのことだが、今回要請したのは福岡地区の業者であり、鹿児島地区の業者には要請しなかったのか。</p> <p>○今回の随意契約は緊急性というところが重んじられていると聞いているが、地震は4月16日に発生しているにもかかわらず、復旧工事の早期実施は困難であるとの申出が6月1日になっているのは、緊急性という割には、そのスピード感がよくわからない。</p> <p>○新たに競争性のない随意契約を締結する場合には、ガバナンスの徹底とい</p>	<p>ら目視で確認できる部分については、ひび割れ等の補修箇所を積算しているが、建物内部の部分については東日本大震災等の経験から補修箇所数を想定して工事費用を算出している。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・本件の工事対象の住棟は、震災後に機構において調査を実施し、建物が使用可能であったという状況である。</li> <li>・建物内部の補修箇所については、建物の外から見た被害状況から、建物内部の被害状況を想定して積み上げているため、工事量については変動があると考えている。現在、建物内部の調査をしつつ、工事を進めており、工事費用については精査できた段階で改めて整理する。</li> <li>・鹿児島地区の現地管理業務体制は、受託者に全ての団地管理業務を委託しており、事務処理方法等が機構と異なっている。今回の復旧工事は、機構の指示を受けて補修工事を実施していくものであるが、福岡地区の4業者はその仕組みを熟知していることから、そちらに要請したという状況である。</li> <li>・まず、応急対応という形で、2次被害の防止、給水復旧等の緊急対応を行い、次に、現地調査という形で、URの構造担当者が現地を訪ね、安全性を確認し、復旧の方針を固めたところである。そして、復旧方針を固めた中で、事前に福岡地区の小規模修繕業者に打診を開始して、正式な要請が6月13日になった。</li> <li>・各社に送付した機構からの要請文書と、各社から社印を押印した回答文書</li> </ul>

意見・質問	説明・回答
<p>うこともあるので、福岡地区の業者にどのように要請したかということと、工事を受けられない理由については、どうということかということ調べておいて、そしてこの随意契約でやむを得なかったということの証拠資料として保存しておいた方が良いと思う。</p> <p>また、熊本地区の総合管理業務受託者については、このような災害時の対応についても総合管理業務の契約に含まれているわけで、今回一番肝心の災害時の対応が履行できなかったということであり、緊急性とか想定されていない規模だとかということもあるのかもしれないが、総合管理業務の契約の見直しも必要ではないかと思う。</p> <p>○このような災害等がこれから起きる可能性も非常にあることから、災害時にも対応できるようにすべきだと思う。他の地区でも同じような状況になることが想定されるため。</p>	<p>については、保存している。</p> <p>また、熊本地区の総合管理業務受託者について、震災当初の対応は総合管理業務受託者にて実施していたところである。2号棟の復旧工事については、震災という特殊性もあり、総合管理業務の契約書で定めている個別協議という部分に該当すると。なお、熊本地区の総合管理業務受託者は、県内に3万6,500戸の住宅を管理していると聞いており、うち1万5千戸の県営住宅を管理しているというようなことも聞いている。恐らく、そちらの対応に手いっぱいであったのではないかと思われる。</p>
<p><b>【委員会意見】</b></p> <p>本件の随意契約の締結について、随契にする場合の内部統制の確立に関する可能性、妥当性、適用条項などの検証が、すでにURにおいて行われていることを前提として、委員会における事後点検としては、特に問題有りとの指摘事項はなかった。</p>	

意見・質問	説明・回答
<p>審議事項3 機械式駐車装置保守点検業務における1者応札に係る対応について</p> <p>○業者へヒアリングをしたところ、公</p>	<p>・大半の入札が2回連続1者応札という結果になった機械式駐車装置保守点検業務について、要因分析と今後の対応方針について説明。</p> <p>・そのとおりである。</p>

意見・質問	説明・回答
<p>募内容自体には問題はなかったということか。</p> <p>○公募内容に問題がないのに1者応札だったわけで、次回の入札の際には、公募開始が広く周知されれば複数応札になるということか。</p> <p>○複数応札にならなくても落札率は下がるとのことだが、確かに2者応札になった入札の落札率は82.1%に下がっているが、入札全体の平均落札率は0.1%しか下がっていない。複数応札になっていない入札の平均落札率は下がっていないのでないか。</p> <p>○次の公募は3年後であり、3年後の公募でまた1者応札ばかりになったとして、またヒアリングの実施しかすることがないということになると、改善に何年もかかってしまう。つまり、複数年契約ではなく、毎年入札があるとすると、試行錯誤は毎年可能となるが、3年に一度で改善しないとすると、単に1者応札を強化しているだけじゃないかという話になる。複数年契約を導</p>	<p>・公募内容については、今回業者ヒアリングを行った際に、まず独立系の業者からは、いわゆる公共工事はメーカーへの随意契約を行っているのだろうという意見が多かった。また、公募単位の細分化と、申請書提出期間の拡大という要望があった。これらの意見を、次回の入札において反映させ、受注する会社の体制もあろうかと思うが、競争性を高めていきたい。</p> <p>仮に1者応札となっても、参加条件が緩和されて競争性が高まった形になることによるコスト削減効果といったところも期待できると考えている。</p> <p>・今回、複数応札の入札における落札率82.1%というのは、業界では、驚きをもたれている状況である。本業務で公募を実施するのはまだ2回目であるが、今後は、しっかり競争性を高めていく姿勢を、今回のヒアリングでも伝えていくところである。そして、実際に独立系の業者が落札していくことを、多少なりともメーカー系の業者も受けとめて頂けるのではないかと考えている。</p> <p>・現時点での認識となるが、当該案件は受け皿となる業者なり業態に特殊要因があるのかなと考えている。劇的に競争性が高まる見込みもなかなか難しいというのが現状であり、ご指摘のとおりである。</p> <p>一方で見直しの内容について、仮に毎年毎年というような形での見直しをしていく場合、例えば3年を五月雨でやるとか、毎年やるとなった場合、</p>

意見・質問	説明・回答
<p>入するというのは、複数年契約にすると競争性が高まるとの考えから実施したが、複数年契約にしても競争性が高まらないとなると、単に発注先を固定しているだけということになってしまう。</p> <p>○3年契約だとして、例えば、契約単位を3つに分けて、29年度に公募するもの、30年度に公募するもの、31年度に公募するものの3つに分けて、つまり、毎年毎年公募が行われるようにすれば、少なくとも試行錯誤を毎年実施できる。もっと極端に言えば、単年度契約に戻すという考え方もあると思う。</p> <p>つまり、この契約に限らず、複数年契約にしても1者応札が改善しないのだったら、恐らく複数年契約をやめたほうが良い。なぜなら、複数年契約にするのは、競争性を確保するためであるのに、競争性が確保されないのだとしたら、むしろ複数年契約にしている分だけ競争性を阻害している。競争性が複数年契約によって確保されたというものについては複数年契約を続けられれば良いと思うが、複数年契約にしたけれども、競争性は確保されなかったものについては単年度契約に戻すべきだと思う。</p> <p>○今回、公募を行う前に業者ヒアリングを実施しておくべきだったのではないか。次回の公募の際には、事前にヒアリングを実施し、この要件であったら応札してくれるかどうかの聞き取りを実施する予定はあるのか。</p>	<p>要件の異なる管理手法が混在することになり、毎年頻繁に変更があるのは課題もあろうかと思う。この件については更に業者ヒアリングも実施し、検証した上で、また改めてご指摘もいただきながら改善策を検討していきたいと思う。現時点においては、まず今回の見直し内容で次の機会の改善をさせていただければと思う。</p> <p>・今回の契約については、まだ公募2回目という状況で、当初から3年契約で、また年1回実施するという業務も含まれている契約内容であるので、3年契約を五月雨でやるというのは、見直しの内容にもよるが、要件が異なる管理手法が同時期に3つ混在するというような、管理的な課題もあろうかと思うので、実際の3年契約といったものの功罪については、関係部署とも調整をし、また、ご指摘もいただきながら進めさせていただきたいと思う。</p> <p>・過年度に実施したヒアリングでは、メーカー系の業者同士で競争していく素地をイメージしていたと思う。次の公募の際には、独立系の業者も含めしっかりと公募開始を周知するように努めてまいりたい。</p>

意見・質問	説明・回答
<p>○次の公募は3年後になるので、その結果次第だが、しっかりと次の公募の前に広く周知をしていただいて、それで競争性が確保できればその路線で良いと思うが、それでもなお、競争性が確保されなく、ヒアリング上は公募要件に問題がないということであれば、本質的な問題があるというように考えざるを得ないので、その場合には、もう1回この委員会でしっかり議論をしないといけないと思う。</p> <p>○安全性の観点から、独立系の業者の実績についても確認したほうがよい。</p> <p>○公募条件にある「中・高層集合住宅の機械式駐車装置の保全業務の請負実績を有していること」という条件は必要なのか。また緊急時の体制として「24時間出動可能体制」を条件にしているが、現実問題として夜間に出動することが求められる。そこまでの緊急体制を構築するのは小さな会社では大変だと思う。</p> <p>○実際に緊急時の出動件数について、何か統計をとっているのか。夜間に不具合が起きて、緊急対応することは毎日発生するという事はないと思うが。</p> <p>○緊急時の対応については、場所によっては見直しが可能ではないかと感じる。</p> <p>○独立系の業者が参加した入札の落札率は82.1%に落ちたということだが、メーカー系の業者が落札した入札でも</p>	<p>・今回の公募の際には公募の周知はしっかりやっけていこうと思うし、根本的に問題があるようなところは、検証を進めていきたい。</p> <p>・今回、新たに契約した独立系の業者の点検の内容等をよく注視して、安全性への問題点がないかという点も改めて検証したい。</p> <p>・集合住宅での請負実績を求めているのは、今回の保守点検業務は実際にお客様が生活している賃貸住宅で業務を実施することから、その経験を条件としている。</p> <p>・駐車装置が壊れて動かなくなるというのは余りないが、鍵を駐車装置の中に落としてしまったというのは多いと聞いている。そうすると業者に連絡をして対応してもらおうといった事例が報告されている。</p> <p>・そのとおりかと思う。メーカー系の業者と独立系の業者が競争したところ、独立系の業者にとられてしまった</p>

意見・質問	説明・回答
<p>落札率が72.8%と非常に落ちているものがある。先に行った入札で独立系の業者が落札したことにより、その後の入札において、メーカー系の業者の入札額について影響を与えたという面はあるのか。</p> <p>○この業務は安ければ良いだろうというものではなく、やはり事故を起こすことは許されず、安全性ということを十分確認していただかなければいけないので、この業務における事故発生の報告について、あるのかどうかも含め、今後調べておいてほしい。</p>	<p>ことで、次の入札において、危機感を感じたメーカー系の業者が低めの入札額を入れたのではないかと思われる。</p>
<p><b>【委員会意見】</b>  本件の、次回の入札における1者応札に関する機構の対応案については、次回の入札までの間で、業者の実績を踏まえた安全性の検証、公募条件の再度の検討などを行い、これを踏まえたものにしていただきたい。</p>	

意見・質問	説明・回答
<p>審議事項4 再リース契約の調達方法の見直しについて</p>	
<p>○再リース契約の調達は、随意契約にもできるという整理か。それとも全て随意契約にするという整理か。</p> <p>○随意契約とすることが合理的であるかの確認項目として、「コストの確認」をあげているが、考えるべきはキャッ</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・リース期間満了後の再リースについては、これまで新規リースとしても可として、競争入札を実施してきたところであるが、契約監視委員会での意見を踏まえ、随意契約にて調達することが合理的である場合には、随意契約にて調達することについて説明。</li> <li>・随意契約にて調達することが合理的であると判断できたものについては、随意契約で調達する。</li> </ul>

意見・質問	説明・回答
<p>シング・フロー、キャッシュ・アウトフローによるキャッシュ・フローであり、PLのコストで考えるのは不適切である。将来キャッシュ・フローを考慮しないとコスト削減を誤ることがあるので、改めて検討頂きたい。</p> <p>それから、一般的に行われているリースというのは、当初のリース期間でほとんど当初の回収が図れるようなリース契約になっているが、リースの種類によっては必ずしもそのような仕組みにはなっていないリースがあり、例えば自動車リースについては、3年で5割から6割ぐらいの回収になっていたかと思う。リース契約の種類によって、様々な面があるので、リース契約の種類ごとに考えていくことも必要ということを留意頂きたい。</p> <p>○今後、情報システムの保守についても随意契約が波及するような考え方になるわけか。</p> <p>○本件は、情報システムの保守にも今後影響するかもしれないので、慎重に取り組んでほしい。情報システムの保守についてはもう一步踏み込んで検討するというのも1つあるかと思う。</p> <p>もう1点、随意契約にすることの条件として「合理的」という点は、「コス</p>	<p>・システムの保守については、昨年度、随意契約とは整理できないが、実態として公募をしても1者応札が続いているという現状の中では、コストについてしっかり検証することによって、例えば昨年度取り組んだことは、相手方から頂いた見積もりについて、内容を精査し、UR側からもこういったところはもう少し工数を減らせるのでないか、こういったところはコスト低減ができるのでないかというところを、事前にしっかりとやった上で、契約を締結するとか、予定価格を作成する段階でコストを下げる。</p>

意見・質問	説明・回答
<p>トを比較して合理的」というようにある程度解釈してしまうが、そうするとコストが一番安いところを選ぶということになりかねない。であると、当然ながら再リースするのが一番安いことになる。したがって、この「合理的」という条件の要件には、機器の機能水準と言えるかもしれないが、機器の中で使われる、様々な情報システムについても今後の更新の要否等含めて、合理的かどうかを判断して、キャッシュ・フローで考えて頂きたいと思う。</p> <p>○再リースをするというのは、当初からほぼ予定されているのか。同じような機器で再リースしないことも結構あるのか。</p> <p>○コンピューターは再リースするのが合理的であるケースと合理的ではないケースがあるのかもしれないが、プリンターやあるいは経営システムに係る機器等は、割と最初から再リースする予定になっていることはないのか。</p> <p>○今回の見直し案に従って検討すると、必ず随契になってしまうと思う。使用年数等々見積もって、もちろん買い替えるという場合や全く新しくリースするという場合はそれを選択するのだろうが、使用年数を見積もった上で、同じものないし中古を買いますということを考えようと思うと、基本的にはそれを新規競争入札で中古でもいいですよという調達をするよりは、再リースにするほうが基本安いと思う。それよりも、中古を買うよりもなお高い再リースというのは、多分再リースの価</p>	<p>・それぞれ個別の判断になる。例えばコンピューターであれば陳腐化していないかどうか、自動車であれば走行距離がかなり多いというような場合には、再リースは正直難しいという判断になり、そのときには新規の調達をすることになる。</p> <p>・例えば、プリンターについては、平成25年度に1年間の再リース契約を締結しているが、平成26年度は再度、契約を締結せず、打ち切っている。個別の判断になる。</p> <p>・ご指摘のとおり、結果的には幾つかのパターンを想定した場合、機器がまだ使えるという前提の中では、再リースという形に、なろうかと考えている。</p> <p>最も重要に考えている点は、結果的に随意契約になると想定されていても、その際には相手方の見積金額についてしっかりと精査し、コストをできるだけ下げようと考えている。</p>

意見・質問	説明・回答
<p>格が不当に高いので、普通はないと思う。買い取りというのもできなくはないけれども、買い取りよりは再リースのほうが普通安く設定していると思うので、そうすると何か自動的に再リースが選択されるのではないかという気がするが、どうなのか。</p> <p>○再リースも可として入札すると間違いなく1者応札になると思う。ほかのところは、たまたま同等品の中古をちょうど持っていて、かつ安く提供しますということは、論理的にほとんどないので。であれば、随意契約にすること自体は合理的だが、随意契約でどれだけ安く調達するか、その妥当性というのをどう検証するかというところだと思う。どうであれば妥当な金額だと考えるのかという点が今回の整理では抽象的になっているので、具体的にどうなったら安いと判断するかなど、もう少し検討してほしい。</p> <p>○例えば民間企業だと、最初から再リースすることを前提にリース契約を締結することはよくあることで、その場合には当初の契約の段階で、再リースの金額についても見積もりをしている。だから再リースするときの稟議というのには、当初の契約の際にこの金額で再リースする予定となっており、今後も使えるから再リースしますとなる。最初にある程度使用見込み期間というのを見込んで入札をかけると、トータルコストについての問題は少し解決なり、改善に向かえるのではないのかと思う。</p>	<p>・我々も、今回頂戴したご意見を踏まえて、もう少し、それぞれ具体的にどういったやり方が一番いいのかというのを勉強させていただきながら、具体に取り組んでいこうと考えている。</p>
<p><b>【委員会意見】</b>        随契にする場合の整理として、機構において整理している事項のうち、コストの確認については、将来キャッシュフローで考えること、コストを比較して合理的という意味は、単純に安ければよいということではなく機能の水</p>	

意見・質問	説明・回答
<p>準が維持されていること等を前提として、随契による調達が合理的妥当性を有することが必要である。今後の発注にあたっては、本日の意見を踏まえ、より具体的な検証を実施されたい。</p>	

意見・質問	説明・回答
<p>審議事項5 これまでの契約監視委員会での1者応札に係る審議結果について</p>	
<p>○次回に向けてという話になるが、大まかに本日の資料を見ると、1者応札の割合がずっとほぼ100%で全然改善しないというものや、非常に改善して、最近の入札においては、ほとんど1者応札がないというもの、改善傾向にはあるけれどもまだ不十分だなというもの、あるいは改善したかなと思いきや、最近また1者応札の割合が上がっているとかというものもある。幾つかのパターンに分類して分析するのが良いと思う。</p> <p>もう1つは、特に改善したものについて、どの施策が効いたのかというところ。何をやったから改善したのかという分析を、是非して頂き、改善したことについてはぜひ宣伝していただきたい。一番重要なことは、改善したこ</p>	<p>・これまでの契約監視委員会で審議、提言頂いた1者応札の改善について、一旦総括し、今後どのようにやっていくのかについて、今回は中間報告という位置づけで、これまでの契約監視委員会での審議結果の整理及び過年度からの1者応札の推移について説明。今後は、この結果を精査しながら、具体的に今後の方向性というものをまとめていき、次回、12月に予定している契約監視委員会において審議頂きたい旨を説明。</p>

意見・質問	説明・回答
<p>とを類似の業務に横展開するということだと思う。なので、まずパターン化することによって、類似の業務があるかないかというのが、ある程度把握でき、改善したものについての要因分析をすることによって、横展開できる要因というのを整理するというのが非常に重要だと思う。次回、もう少し整理する際には、今の点に留意して進めると良いと思う。</p> <p>○特に1者応札の割合がゼロになったものについては、どのような要因でゼロになったのかという分析も是非お願いしたい。</p> <p>○契約分類ごとに1者応札の割合をパーセンテージで出しているが、母数になる契約件数が非常に少ない契約分類に関しては、1者応札の割合が100%や50%、ゼロ%というように極端な振れ方をしてしまうので、そういうノイズみたいなデータを除いて分析をして頂きたい。また、ある程度母数があるけれども、どうも悪化しているんじゃないかという、例えば給水施設等維持管理業務については、以前は50件あって1者応札の割合が36%であったのが、直近は55件で1者応札の割合が83%ということなので、これは何か改善以外に良くないことが起こっているんじゃないかという気もする。また、住宅募集関連業務についても、昔は1者応札の割合が7.8%であったものが、今は37.5%。これも、いずれも結構な件数がある中で悪化しているということなので、これは要因が何なのかということも調べて頂くと良いと思う。どの対策が功を奏したのかという観点ももちろん大事であるし、悪化要因があったのかということも見ていただけると良</p>	

意見・質問	説明・回答
いと思う。	
<b>【委員会意見】</b> 1 者応札改善のこれまでの取組みの効果分析及び今後の展開等について、本日の意見も踏まえ、次回の委員会で審議することとしたい。	