

第38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30年12月3日（火）～12月10日（月）
開催場所	持ち回り開催
出席委員	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（Socio Forward株式会社）） 中瀬 弘実（都市再生機構監事） 渡辺 恵祐（都市再生機構監事）
審議事項等	審議事項 （1）平成30年度第2四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 （2）小規模修繕工事 平成30年度公募結果について
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30年度第２四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>・ １者応札が複数応札に改善した契約は、どれくらい新規事業者が落札しているのか。</p> <p>・ 随意契約のうち密接不可分の判断基準は何かあるか。</p> <p>・ 工事について労務費、材料費等建築系のコストは上昇傾向か。</p>	<p>・ 平成30年度第２四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。</p> <p>・ 平成30年度第２四半期の契約のうち、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又は改善しなかったのかを説明。</p> <p>・ 一般的には体制構築等の要因から前回事業者が強い。当四半期に改善したものでは、例えばコンサルタント業務は全9件中3件が、自動車リースは3件中2件が新規事業者であった。</p> <p>・ 個別性が高いこともあり、完了した工事の補備工事や設計変更を要する場合に、瑕疵等の面から、その妥当性を現場でひとつひとつ確認して適用を判断している。</p> <p>・ 工種問わず上昇傾向である。</p>

意見・質問	説明・回答
審議事項（２）小規模修繕工事 平成30年度公募結果について	
	<p>・ 小規模修繕工事の平成30年度公募結果について、説明。</p> <p>・ 一者応札の改善取組による効果については、更なる検証を実施し、改めて</p>

意見・質問	説明・回答
<p>・2回連続1者応札が388件、約8割ということで、数字としてはやはり悪い。</p> <p>・事業者アンケートで「体制確保が困難」と言われているが、その中身が何なのかを掘り下げないと、事業者側のニーズが掴めない。「体制確保が困難」と一言で表した中には、「採算がとれないから」という理由も含まれているかもしれない。</p> <p>・例えば、「今年の参加は無理だが来年なら可能」という事業者もいるかもしれない。6年契約2グループで3年毎の公募ではなく、ABCの3グループに分けて2年毎の公募にすると1者応札対策に効くかもしれない。発注担当部署の負担が増えるのかもしれないが、事業者が参入しやすい仕組みづくりとURの事務ノウハウの引継という意味でもそのような検証が必要ではないか。</p> <p>・職人不足という建設業界の状況は前回から変化していないという認識か。</p> <p>・建築業界の需給はかなり厳しく、工事費は上昇傾向。今回の公募結果はこういった経済状況によるものと理解。</p>	<p>ご報告したい。</p> <p>・更なる改善策については、修繕業者アンケートにより受注者側のニーズ等の意見を確認した上で検討し、検証結果と併せて3月の委員会でご審議頂きたい</p> <p>・今後の事業者アンケートで要因を掘り下げていきたい。</p> <p>・事業者アンケートに盛り込んで確認・検証してみたい。</p> <p>・あまり変化していないという認識。24時間緊急対応は業務効率性や採算性から難しいという面もある。大阪北部地震や台風災害等への対応も小規模修繕工事業者には発災当日から応急修繕や安全対策をしてもらったというように、普通の工事とは異なる特異性がある。</p>

意見・質問	説明・回答
<p>また、24時間緊急対応を含めて事業者にとっては難しい契約内容だろう。</p> <p>UR発注に応札していない者も含めた事業者ヒアリングを27年度に実施しているが、応札意向のある事業者は限られる状況であった。この状況は30年度にも変化がないということなのだろう。履行可能な事業者が少ないということで、誤解を恐れずに言えば、一者応札という視点にこだわらず、他の視点でこだわっていくということかもしれない。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・元々複数応札だったところがもう応札をやめてしまって一者応札になったところについてはよく意見を聞いたほうがよい。アンケートでネガティブに評価をされているところに中心に意見を聞くと、改善に向けてという視点からは良いと思う。 ・参加要件は前回と変わっていないようだが、なぜ電気の工種では一者応札率が40%も上昇してしまったのか。特殊な事情があるのか。 ・この取組みを継続しても競争性が高まる予感がない。事業者側は体制構築が難しいということから、検討はするがやっぱり次回も参加しないという結果になりそうで、この方向で持続的にPDCAを考えていっても効果があるとも思えない。そういった場合、視点を変えて考え方を変えてみることもあるが、この場合何がソリューションとしていいのか。 ・契約監視委員会としては、競争性の確保が最も大事というのが大前提。民間事業者であれば、コストコントロー 	<ul style="list-style-type: none"> ・元々中小に限定しているということもあり、電気、機械、造園といったところは小規模な事業者が受注しているものが多く、体制を組めないというのがあると思われる。 ・なかなか改善は難しいというのが現状。体制構築できている既存の者はいいが、新規体制構築するのは厳しいと思われる。一方、小規模修繕工事業者には大阪北部地震や台風災害等の際も発災当日から応急修繕や安全対応してもらったというように、普通の工事とは異なる性質がある。

意見・質問	説明・回答
<p>ルが大事。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・形式的なやり方では競争性は高まらない。また、人員の確保といっても、例えばURの工事が落札できなかったとしても他の案件にまわせばいいというくらいの余裕、一定の体力のある事業者でないと不可能と思われ、小規模事業者をいくら入れようとしても、それらの者では体制確保ができない。 ・今日説明いただいたような状況を前提とするならば、今URがやっている、やっつけようとする取組みでは競争性が向上することはないのではないかと。一方、その競争性が高まらない要因が構造的な問題であるとするならば、視点を変えないといけないのかもしれない。単に仕様書を見直すとか公募期間を長く取る等ではなく、具体的なエリア毎の受注できる規模の者をいくつか戦略的に競争が発生していくように場合によっては事業者を育てていく、というようなことを考えていかななくてはいけない状況に来ているのではないかと。という問題意識を委員としては持っている。とはいえ、それは公平性等の視点から必ずURが選択できる選択肢とは限らないので、どこまで踏み込んでいくのか、各委員の意見を聞きながら考えていく必要があるのではないかと。いずれにしても非常に難しい問題であるということは理解した。 ・競争性の確保を諦めるわけではないが、その取組みにより競争性が確保できるのかと問われたときに100%自信の持てる取組みはないと思う。競争性が確保されない場合でも、一定のコストドライブが効く仕掛けを並行してやっていきますという考え方をURには提 	

意見・質問	説明・回答
案してもらおうということが現実的かと思う。	