

## 中部支社入札監視委員会定例会議（第26回）議事概要

1 開催日 平成29年5月29日（月）

2 場所 独立行政法人都市再生機構中部支社（第一会議室）

3 入札監視委員会委員

[委員長]

太田 勇（弁護士）

[委員]（五十音順）

河辺 伸二（名古屋工業大学教授）、竹内 伝史（岐阜大学名誉教授）、玉越 清美（公益社団法人顧問）

4 審議対象期間 平成28年10月1日～平成29年3月31日

5 抽出件数

		区分	抽出件数
工 事	1	落札率が高い契約	1件
	2	一者応札・応募の契約	1件
	3	一定の関係を有する法人との契約	1件
	4・5	契約方式の区分の分散に配慮しつつ抽出する契約	2件（1件）
業 務	6	落札率が高い契約	1件
	7	一者応札・応募の契約	1件
	8	一定の関係を有する法人との契約	1件
抽出件数（計）			8件（1件）

（注）抽出件数の（ ）書は、事務所（独立行政法人都市再生機構会計実施細則（平成16年独立行政法人都市再生機構達第95号）第2条第7号に定める「事務所」をいう。）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  
別紙のとおり

7 委員会による意見の具申又は勧告の内容  
なし

## 別紙

	意見・質問	回答
1	【28-支-アーバンラフレ虹ヶ丘西2号棟外壁他総合修繕工事】 特になし	—
2	【28-支-笹川他1団地污水管修繕等工事】 特になし	—
3	<p>【28-支-神宮東パークハイツ給水施設改良他工事】</p> <p>① 工事概要を見ると3種の工事（給水施設改良工事・屋内給水管改修工事・屋外給水管改修工事）をひとつにまとめているが、発注区分（ロット）を構成する際の基準はどうなっているのか。</p> <p>② 神宮東パークハイツ（熱田区）の他に、押草団地（東郷町）も含めた工事であり、「近いところをまとめている」と言えるか。</p> <p>③ 案件数が増えると発注事務作業が増えることは理解するが、バラしてロットを小さくした方が事業者にとっては対応しやすいのではないか。</p> <p>④ 発注規模を大きくすることでスケールメリットが働き、コストダウンの可能性はあるということは理解できるが、一方で競争性を阻害してはいけない。随意契約時代の発注ロットの作り方を踏襲しているのではないか。 （2者競争参加し、1者のみ予定価格を下回っていることを踏まえ、）競争性を高める工夫を行うことで、予定価格以下の入札者を増やし、結果として契約金額を抑えることを考えた方が良いのではないか。</p>	<p>① 修繕時期の近いものや、地理的にある程度近いものをまとめている。あまり細かく分けて発注すると規模が小さくなってしまう。大括り化するとその分経費率を下げるのが可能となり、価格を下げるができるため、ある程度まとめて発注するようにしている。</p> <p>② 同じ住まいセンター管轄であればまとめているところ。</p> <p>③ 全社的に大括りにして経費率を下げるという考えがあって、中部支社としてもそれを踏まえて実施している。</p> <p>④ 発注規模については試行錯誤しているところ。発注規模を小さくしても、工事実績など経験値を問うため、地元の中小事業者では資格を満たすことができず、手が上がらないことが多い。 入札で不調が続いた時期もあり、民間の事業者を幅広く招聘しようとする試みは以前から引き続き行っている。民間事業者が参加しやすい環境は、引き続き探っていきたいと考えている。</p>
4	【28-アーバンラフレ鳴子AB街区基盤整備工事】 特になし	—
5	【【URコミュニティ】28-保見123号棟他1棟外断熱露出アスファルト防水工事】 特になし	—

【28-支-神宮東パークハイツ給水施設改良他工事監督業務】

- ① 7者応札し、予定価格を下回ったのが1者だけで、他の6者は全て予定価格を上回っている。監督業務（という一般的な業務）で予定価格を上回る者がこれだけ多いというのは、予定価格の積算方法として適正と言えるか（機構の積算と市場の価格水準と乖離しているのではないか）。
- ② 応札者については、最初から受注する意欲が低かったということか。
- ③ 監督業務（という一般的な業務）であれば、労力（作業員数）もそれほど必要なく、受注が困難というわけでもないと思うがいかがか。
- ④ 入札は、電子入札方式か。
- ⑤ 監督業務の他の案件の入札状況はどのようになっているか。
- ⑥ 指名競争入札の際の、監督事業者の選定（指名リストの作成）はどのように行っているのか。

① 監督業務においては、どの程度人工が必要かといった業務量の目安を公募時に示しており、人件費も国の定める技術者単価を積算時に採用していることから、予定価格の水準そのものは類推される可能性がある。公共単価を採用していることから積算としては適正なものと考ええる。

本件では、予定価格を上回っている者が多かったため事後に事業者ヒアリングを実施した。多くの者が、本件以外の他の同種業務を受注しており、人員の配置を勘案して高めの金額で応札してきたものと聞いている。

② ヒアリング結果からはそのように受け止めている。受注意欲は低いものの、辞退届を出すほど受注が厳しいわけでもないことからこのような応札となったものと推測する。

③ 例えば設計業務であれば、繁忙期においては残業して完了させるなど、（設計業務単体で努力・工夫することで）時間の融通も効くが、監督業務は（別に機構が発注している）工事の状況に拘束され、監督業務単体での努力や工夫が効かず、手持ち業務を抱えている中で（時間的・人的）制約を受けることから、参加意欲が低かったものと思われる。

④ 電子入札ではなく、紙入札方式を採用している。

⑤ 昨年度下半期に機構中部支社が発注した監督業務は十数件あるが、そのうちの4～5件は予定価格の9割以下で落札している。一方で、予定価格の98～99%の高落札率も5件程あった。

入札時の参加事業者の手持ち業務の状況や、受注意欲によって（入札額・落札率・辞退者等の）バラつきがあるように感じている。これは、手持ち業務の状況に密接に影響を受ける監督業務特有の状況だと思う。

⑥ 2年に一度、コンサルタント希望調査を実施しており、当該希望調査（事業者募集）時に、参加を希望してきた者をリスト化し、当該リストの中から指名している。

	<p>⑦ 事業者は忙しいと言っている（受注意欲が低い）とのことだが、本件と近い時期（多くの事業者が忙しいと言っている時期）の監督業務の応札状況はどうなっているか。本件と同じような状況（限られた者だけ予定価格を下回り、他の多くの者は予定価格を超えていたり、辞退しているといった状況）になっているか。</p> <p>⑧ 落札した1者のみが予定価格以下である一方で、他の予定価格を上回った者が入れた金額が、少しずつきりのいい単位で札入れしているように見える点も異を唱えることができる。 このような疑いをかけられないように、根本的な解決策として、より厳しく競争が働くように、指名業者そのものを増やすことが必要。そのような工夫はできないものか。</p> <p>⑨ 監督業務を実施しうる者が限られているのであれば、競争入札で募集することに無理があると言えないか（特定の者と随意契約を結んでも良いのではないか）。</p> <p>⑩ 事前に予定価格を公表した上で、プロポーザルを受けるような形で募集できないか。</p>	<p>⑦ 同時期に公募した監督業務は1件ある。機械設備の監督業務（『28-支ア-アバニア大須共用給水管改修他工事監督業務』）においては、本件同様に1者のみ予定価格を下回っている。落札率も99.8%と比較的高い。</p> <p>⑧ 指名リストは常時オープンにしており、随時登録を受け付けている。設計業務などは参加者が多くなっているが、監督業務はなかなか集まらない。 監督業務の入札参加者を増やしたいところだが、監理（監督）業務の発注者は機構くらいしか無く、県や市は自前で監督業務を実施している。結果として、監督業務の経験がある者が少ない状況であり、そのため監督業務の指名リストも多くない状況にある。 今回のご指摘を踏まえ、指名競争入札の制度も含めて、機構独特の仕事のやり方の結果、このような結果になっているのであれば、県や市など公共団体のやり方を含めて参考とし、委員会のご意見を伺いつつ工夫してみたい。</p> <p>⑨ （参加者が多くない中でも競争が働いている以上）随意契約は難しい。公募の原則が尊重され、競争入札に付すことが必要となっている。</p> <p>⑩ 事前の予定価格公表については、競争性・透明性の確保の観点から、国も含め独法では禁止されている。</p>
7	<p>【28-高森台団地の整備敷地にかかる土地利用計画策定業務】</p> <p>① 本業務の成果物の内容は、機構として必ず採用するものか。それとも参考とするレベルのものか。</p>	<p>① 成果物については、今後の機構の整備敷地の方針について参考とするものであり、成果物の内容を全て採用するというものではない。成果物の中で記された提案については、採用する部分としない部分が出てくる。当該団地周辺の再整備については、行政（市）もスマートウェルネスを掲げて力を入れているところであり、そういった背景を踏まえて、総合的に最適な活用方針を定めていきたいと考えている。</p>

	<p>② こういった業務をやりたい事業者はそれなりに存在すると思う。業務の内容も世間一般の注目を集めるものであり、それなのに1者応札であることが不思議に思う。</p> <p>既存住棟の検査をする業務と、活用方法を検討する業務はかなり性質が異なり、同時に実施できるコンサルタント事業者は少ないのではないかと。</p> <p>一者応札になった理由を教えてください。</p> <p>③ 既存住棟の検査も業務内容に含まれるのか。</p> <p>④ 一者応札になりそうだとする時に何か対応は行ったのか。</p> <p>⑤ 既存住棟をすべて壊すか活用するのかはまだ決まっていないのか。</p>	<p>② 履行期間が年度末から開始するということが、事業者が他に持っていた手持ち業務と重複していた（年度末はコンサルタント事業者は手持ち案件が多く多忙）ということが一つの原因として考えられる。</p> <p>また、一般的なソフト面のみでの検討だけではなく、既存住棟を活用した方策の検討も含まれており、既存住棟の躯体のコア抜きといったハード面の専門的知識を持っていないと履行できない内容もあり、それらが一者応札の要因になったものと考えている。</p> <p>機構中部支社管内では参加者が集まらない調査業務が多い状況にある。民間企業の活動が旺盛なため、コンサルタント事業者が忙しいこと、また、機構の仕事は提出書類や審査事項が多く避けられがちであること、こういった点が応札者が少なくなっている原因だと思ふ。</p> <p>③ そのとおり。114・117号棟の2棟を対象とした躯体の調査や、既存住棟の活用が出来ないかといったハード面の調査も本業務に含まれている。</p> <p>④ 本件においては特に対応していなかった。今回の結果を受けて反省し、一者応札が予想される場合においては、コンサルタント事業者に事前に情報提供する（公募の事実を周知する）ことも必要と考えている。</p> <p>⑤ この調査は整備敷地の利活用の議論を深めるために行っている。もともと除却は建替えを前提に始まるが、地元の要望などもあるため、もっと他にやり方はないか、既存住棟の利活用も含め幅広く検討するため本調査を実施するものである。</p>
8	<p>【URコミュニティ】UR賃貸住宅団地内一般清掃等業務（アーバンラフレ虹ヶ丘南他3団地）</p> <p>① 当初の第一順位者は、低入札価格調査の結果、作業要員の配置が困難なことが明らかになったため辞退したとのことであったが、作業要員の配置計画が困難ということは、提出された技術評価資料に反映されていなかったのか。</p>	<p>① 技術資料の中で、配員計画を記す箇所はある。提出された技術資料上では、人員を確保する見込みという表現になっており、それを信用して技術評価を行った。</p> <p>結果として低入札調査に至り、配員計画についてヒアリングしたところ、その時点で雇用契約に至っておらず、人員が確保出来ないことが明らかな状態であった。</p>

<p>② 本日の抽出審議案件である『28-アーバンラフレ鳴子AB街区基盤整備工事』においては、「施工体制確認型一般競争入札」を採用しており、低入札価格調査の結果が技術評価に反映される仕組みであった。本件は、低入札調査結果を技術評価時に反映させるのではなく、参加申請時に提出された（見込みレベルの）資料で技術評価しているということか。</p> <p>③ 予定レベルの配員表で技術評価を行うのではなく、実態的な資料（実際に配員できるといふ正確な資料）で技術評価を行うのが理想だ。</p> <p>④ 最終的に第二順位の機構関係法人が落札したが、落札率が46.5%とかなり低くなっている。関係法人がこのように低価格で応札したのはどういった理由か。</p> <p>⑤ 機構の予定価格が高いということはないのか。積算の見直しが必要ではないか。</p>	<p>当該事業者は、本件以外にも複数の機構公募案件に参加していたが、想定外に7件も落札してしまい、いずれも対応が困難なものとなったものである。複数の案件で安易な応札をしてきた状況であったことから、処分としては重い9ヶ月の指名停止としたものである。</p> <p>② そのとおり。施工体制確認型一般競争入札は、品質確保が強く要請される工事において導入されているが、役務業務ではまだそこまで行っていない。国などで新たに役務契約にも導入する動きがあれば、機構も合わせていくことになると思う。</p> <p>③ 役務業務における技術評価に関して、精度を上げていくことは今後の課題と認識している。</p> <p>④ 低入札価格調査の中で確認したところ、企業努力による経費節減により履行可能とのことであった。 また、本件は同時に公募を行った同業務12件の中で最も規模が大きく予定価格も最大である。機構関係法人は、前回の本件業務の受注者でもあったため、作業の効率化も図りやすかったのではないかと考えられる。 更に、本件は（機構関係法人が前回も落札しており）業務の規模が大きいが故に、多くの清掃員を雇用している関係で、本件を受注できなかった場合、他案件への配置換や解雇を検討せざるを得ないなど雇用問題が発生する恐れがある。そのため他案件よりも力を入れて安く応札したとも考えられる。 規模が大きく清掃員が多い地区の案件については、応札金額が低くなる傾向にある。</p> <p>⑤ 清掃業務の予定価格の積算は本社で定めているが、全体的に強く競争が働いており、落札率が低めで、半分以上の案件が低入札となっている。</p>
---	---

⑥ 一般的には1者のうち（競争が働かない状況で）は予定価格に近い高めの金額で受注しようとし、競争相手が現れると金額を下げる傾向にある。

雇用を維持するために金額を落としている面も理解するが、競争性の観点と従事者の継続雇用の観点の両面から清掃業務の落札率を見ていく必要があると思う。

⑥ 機構の一般清掃業務は、過去に随意契約を行っていたが、仕様書上は、単純な清掃業務を行う内容になっているものの、実際には団地によって地元のニーズを細かく吸い上げ、きめ細かい対応が求められている実態がある。随意契約時代においては、機構としても契約金額がある程度高落札率となっても、住民のニーズに細やかに対応しており（仕様書外作業を多々行っていることから）、団地のサービス向上の観点からも許容していた部分がある。

しかし、競争化するにあたり仕様書に業務内容を表現すると、現在の仕様書に書かれている内容であれば、単純な清掃業務であるので人件費を削るなどして、安くできてしまう一方で、随意契約時代に対応できた多様な住民ニーズに応えることができなくなっている。

このあたりは、機構としても悩んでいるところであり、細かな住民ニーズに応えられるように仕様書を詳細多岐に亘って書き込むこと、また、質の低い事業者を排除していくことについて模索しているところである。

仕様書に十分業務内容を表現できていない点は懸念しており、仕様に見合う妥当な積算方法についても、本社も含めて勉強していきたいと考えている。

以上