

合同入札監視委員会定例会議 議事概要

- 1 開催日 平成 30 年 9 月 10 日 (月)
- 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 (五十音順)
安齊 勉(弁護士)、古関 潤一(大学教授)、土田和博(大学教授)、
中田 善久(大学教授)、中村 豪(大学教授)
- 4 審議対象期間 平成 29 年 7 月 1 日～平成 30 年 6 月 30 日
- 5 抽出件数

入 札 方 式			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	指名競争入札	1 件 (1 件)
	5	入札方式にかかわらない抽出	1 件
業 務 等	6	落札率が高い契約	1 件
	7	一者応札・一者応募の契約	1 件
	8	一定の関係を有するものとして情報 公開対象法人との契約	1 件
抽 出 件 数 (計)			8 件 (1 件)

(注 1) 工事の 1～3 は一般競争入札を、5 は随意契約を含めて抽出対象としている。

(注 2) 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

	意見・質問	回答
1	<p>【双葉町中野地区一団地復興再生拠点基盤整備工事】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 3回目の入札で落札決定となっているが、1回目及び2回目は予定価格を上回ったということか。 ・ 共同申込みの場合の競争参加資格について、同種工事の施工実績は全ての構成員が有するという条件が記載されているが、地理的条件は構成員のうち1者が満たせばよいのか。 ・ 他の類似業務の入札状況によると、参加者数が複数の場合は落札率が低くなっている。複数者の応札となるような取組はないのか。 ・ 2回目及び3回目の入札は、1回目の入札と同じ日に行うのか。 ・ 3回目の入札に係るヒアリングはどのように行うのか。 ・ 1者応札となった理由はどのように考えているか。 ・ 複数者の応札となるような取組はできないのか。 ・ 施工体制の評価について、一者応札の時にどうやって施工品質を担保するのか。一定の点数に満たない場合は契約 	<ul style="list-style-type: none"> ・ そのとおりです。 ・ そのとおりです。 ・ 入札説明書は複数者応札となった他の類似工事と同程度数配布しており、また、他の類似工事における入札参加者の平均の入札率と比較した場合でも特段高い率にはなっておりません。入札説明書を交付した者に不参加の理由をヒアリングしたところ、要件を満たす技術者を確保できない等とのことでした。 今後は、周辺の各復興関連事業においても工事が徐々に竣工している状況もあり、申込者が増えることが期待できると考えています。 ・ 2回目は1回目と同日に、3回目は1週間後にそれぞれ行っています。 なお、入札は、すべて電子入札システムにて行っておりますので、入札参加者の数は開札結果を公表するまで明らかにされません。 ・ ヒアリングは対面式で行います。なお、その際は、当然ながら1者応札であることはわからないようにしています。 ・ 本件の工事内容から受注者側にとっては積極的な発注意欲に欠ける要素があったものと推察しています。 ・ 本件は、町からの受託契約に基づいており、工事の完成・引渡時期があらかじめ決まっております。そのため、発注時期を後ろ倒しするような調整は難しいと考えています。 ・ 評価については過去の類似工事と比較しても遜色ないものと考えます。また、一定の点数に満たない場合の措置は特に設けて

	<p>の相手方として認めない、などの措置はあるのか。</p> <p>2 【H30 南六郷二丁目団地環境整備（土木）工事】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「過去の類似業務の入札状況」において、応札者数が1者～5者と違う理由は、発注時期に関係しているものなのか。 ・請負業者以外で資料を受け取った業者はいなかったのか。また、その業者へ入札に参加しなかった理由は聞いていないのか。 ・「過去の類似業務の入札状況」にける一般競争と指名競争の発注金額の区分けはいくらなのか。 ・今後において、同種の工事を一般競争で行う場合に参加者数を増やす工夫としてはどのような方法が考えられるか。 <p>3 【H29 ヴェルディール市川南1号棟他3棟外壁修繕その他工事】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・第2順位者が落札者よりも低い金額で入札したが、技術評価点の差で結果として価格の差を逆転した要因は何か。 ・辞退者は、技術評価点が低いことを理由として入札を辞退したのか。また、技術評価点は、入札前に業者に通知するのか。 ・揭示文に記載されている関係法人1者の場合に再公募を行う対象の関係法人とは、一定の関係法人なのか。 ・技術評価項目の「過去の工事成績評定点」の基準である65点、70点とは、どれくらいのレベルの成績なのか。 	<p>いません。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・発注時期及び発注金額また、工事内容にも関係しているものと思われます。 ・請負業者以外に資料を受け取った業者はいませんでした。過去に同種の工事の受注実績のある業者にヒアリングしたところ、他工事に技術者を配置することから入札に参加しなかったとのことでした。 ・5,000万円以上の工事を一般競争で発注しています。 ・応募者増に向けて、同種工事を複数まとめる発注ロットの見直しや積算歩掛見直しを進めることで、発注意欲改善に努めて参りたいと思います。 ・技術評価点は、「企業の施工実績」及び「施工計画」により評価しており、落札者が「企業の施工実績」における過去の工事成績評点、優良工事表彰及びISO等の取得状況の評価において、第2順位者を上回った結果、評価値で落札者と決定しました。 ・辞退者へのヒアリングは実施していませんが、過去の事例から、同時期に民間工事等を受注し、配置予定技術者をその工事に従事させることができなくなったためと想定しています。また、技術評価については、申請終了時に申請者全ての評価を行い、技術提案のあった項目の評価の有無を各業者に通知した上で、入札に応じてもらうこととしています。 ・一定の関係を有する法人とは異なり、機構と資本関係を有する法人になります。 ・工事の過半の点数が65点程度であり、70点以上は優良な工事成績になります。
--	--	--

<p>4</p>	<p>【URコミュニティ本社】30C-取手井野他3団地住警器修繕工事】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 辞退了した指名業者の中で、本店所在地が秋田市の業者は、茨城地区の工事の施工はできないのではないか。 ・ 本工事の入札は、2回目で落札しているが、入札回数は何回まで行うのか。 ・ 1回目の入札結果は、業者へ通知した上で、2回目の入札を行うのか。 ・ 1回目の辞退者は、2回目の入札に参加できるのか。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 当該業者の所在地は、東京都内にも支店を設置していることから、茨城地区の工事指名を希望しているため、施工可能と思われます。 ・ 原則は2回までとしていますが、事業スケジュール等の都合上で改めて入札を行うことができないと判断される工事については、4回までを限度として認められています。 ・ 指名競争の場合では、1回目の最低入札価格と業者名を発表した上で、予定価格の範囲を超えている場合において、2回目の入札を行います。 ・ 参加できません。
<p>5</p>	<p>【浪江町棚塩地区産業団地基盤整備（その1）工事】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 技術評価点の評価について、JVで競争参加を申請した場合、配置予定技術者の実績に係る評価はどのように行っているのか。 ・ 技術評価点の評価について、監理技術者ヒアリングの対象者は採点の対象となった者の技術者に行うのか。 ・ 落札した場合は、採用された者が提出した予定技術者を実際に出させているのか。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 施工実績については、JV構成員のうち評価点数の高い者の点を採用しています。配置予定技術者については、申請された技術者の実績に対して評価しています。 ・ そのとおりです。 ・ そのとおりです。
<p>6</p>	<p>【H30夏CPに係る自動改札ステッカー掲出等業務】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 企画提案書を特定するため、企画提案内容を評価する時に、効果検証の仕組みはどのくらいいいかということの評点をつけられていると思うが、広告の効果検証すること自体難しいと思うが、実際に広告を実施して本当に効果があったかと思ったほど効果がなかったか、広告業務ではそういう点を評価するものはあるのか。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 企画競争自体は本社で行った内容なので、東日本賃貸住宅本部のほうで承知していませんが、今回のステッカーについての効果検証に限りて御説明すると、こちらの広告については、主に来場者を誘導する広告です。各センター内に営業拠点を設けているので、その来場者に来場するきっかけとなった媒体は何かを聞いています。その中でステッカーであったり、この時は同時に折込広告をしたり、駅にポスターを貼ったりと複合的に広告を実施し

<ul style="list-style-type: none"> ・その検証した結果を将来的な入札に活かす仕組みはあるのか。 ・電通と電通東日本は、会社としては別会社であり、企画競争で選んだ業者と今回の個別契約をすると記載されているが、電通と電通東日本とは別会社、そこを繋げる規程などはあるのか。 ・予めこの範囲の子会社の場合は同一と見做すといったものがあるのか。例えば子会社といってもたくさんあるわけで、その範囲だったら株式を何パーセント持っていてもいいのか 10 パーセント持っていればいいのか過半持っていなければいけないとか。関連会社ではあるけれども別会社のものをなんで優先するんだということをきちんと説明できるのがあるのか。 ・企業の業務実施体制の評価基準が 0 点の場合には、企画提案書の提出者には選定しないのか。 ・業務実施体制の評価基準に該当しない場合には選定しないという記載をしないのか。 ・評価基準の評価点合計は 100 点満点だが、評価結果で 100 点を超過しているのは何故なのか。 	<p>て相乗効果を狙ってやっているの、何を見てきたかそれぞれの効果を検証しています。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・広告に関する効果検証というのは、広告代理店が自分たちで内包しており、広告をどういうふうに捉えるかに関しては、各広告代理店内でそれぞれごとに独自の方法を有しています。我々はその内容を聞きながらその実効性を検証する形で進めています。企画競争自体は本社で行った内容なので、その内容に関しては本部の立場では答えづらいが、本部としてはそういう検証が十分活かされたうえで実際来場者につながるということが重要だと思っています。本部サイドからはそういった実効性が取れるような広告というものを、検証を行っている者を、選考の中で重要視してほしいという旨は本社に伝えていきたいと思っています。 ・覚書を結んでおり、電通と全国にエリアがあるので、首都圏であれば東日本、西日本であればまた別の会社と各個別業務については行うと決めています。 ・オールジャパンで広告業務を展開できる者を選ぶという業務なので、今回参加した業者の中でも東日本が拠点だが、九州や関西エリアでも業務を行っていただくに当たって、協力なり資本関係にある子会社を予めここにやらせるという形で応募させて、それに基づいて我々は審査をしているので、その際にきちんと履行が確保されていることを検証したうえで選んでいるということになると思います。 ・業務実施体制が構築できるのであれば、選定できないとは言えません。 ・評価基準にぴったり適合しない形であっても業務の履行、実施体制において十分に評価できるものがあればその者は排除すべきではないと考えています。 ・評価委員が複数いるので合計した結果になります。
--	---

7	<p>【平成30年度機器入替に伴う経営管理システムの改修等業務】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・経営管理システム自体の構築は初めてではないのか。 ・システムの導入当初から同じ事業者が受注しているが、他者の参入・受注は難しい業務なのか。 ・一者応札回避のための方策はとっているのか。 	<ul style="list-style-type: none"> ・平成21年度に導入し、本業務はサーバー機器の入れ替えに伴う改修等業務です。 ・経営管理システム導入の際、当機構の業務に合わせてカスタマイズしていて、本業務の履行に当たっては、そのカスタマイズ内容の理解が必要であるため、当初の受注者が有利になりやすく、入札参加が見送られる傾向があります。 ・受注者決定から履行開始までの期間確保や実績要件の緩和を行い、複数者応札となるよう努めています。
8	<p>【震災復興支援への関わり方等検討調査業務】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・本業務を履行できるようなコンサル業者は何社ぐらいいるものなのか。 ・入札参加者は、技術評価点を知ることができるのか。 ・実績要件で技術評価点に差がつき、新規参入の障害となる可能性があるのではないか。 	<ul style="list-style-type: none"> ・数十社は存在すると思われます。 ・公表している入札結果により知ることができます。 ・実績要件については、実績と認める対象を幅広く設定するように努めています。

以上