

合同入札監視委員会定例会議 議事概要

- 1 開催日 令和7年6月25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（五十音順）
氏家宏海(弁護士)、金井貴嗣(大学名誉教授)、五艘隆志（大学准教授）、
中田善久（大学教授）、中村豪（大学教授）
- 4 審議対象期間 令和6年4月1日～令和7年3月31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	指名競争入札	1 件
	4	入札方式にかかわらない契約	1 件
業 務 等	5	落札率が高い契約	1 件
	6	一者応札・応募の契約	1 件
	7	一定の関係を有する法人との契約	1 件
抽 出 件 数（計）			7 件

- 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
	【浪江町浪江駅周辺地区 1 6 - 1 号線外基盤整備工事】 ・総合評価の項目のうち、ワークライフバランスについて、構成企業のいずれかが要件を満たしていれば評価されるのか。 ・復興共同企業体について、地場の企業と大手ゼネコンが組んでいるようだが、構成についての考え方は。 ・復興共同企業体の代表企業を決める際のルールはあるのか。 【R 0 6 光が丘パークタウン大通り中央他 1 団地自家用電気工作物修繕工事】 ・ 1 者応札が続いている理由は、特殊な工事のためか。昨今の技術者不足の影響か。 ・参加者が他にいない理由は、他に何かあるか。 ・民間マンションでも同様の工事はあると思うが、その工事はどこが行っているのか。 ・当該受注者以外にも入札に参加させるのは難しいのか。 ・全く事情の知らない第三者が、関係会社と 1 者応札で契約をしている状況を見た際、納得しないのでは。	・構成企業のいずれかが要件を満たしていれば評価します。 ・復興共同企業体については、地場の企業を代表企業として安定的な雇用を復興地区の中で確保しつつ、規模の大きな工事になるので、大手ゼネコンのような実績の多い企業と組むことによって、雇用と確実な施工を実現していこうという考えです。 ・出資比率が 30%以上あることを条件としております。 ・本件は特殊な工事ではありませんが、高い技術力は必要になります。受変電設備にも関係する工事ですので、波及事故の危険性、重量物の楊重や工程管理の難しさもあり、他者はこの点をリスクと考え、入札参加していないのではないかと認識です。 ・当該受注者は、別業務で自家用電気工作物の維持管理業務を行っています。そのため、UR の設備に精通し、ノウハウも持っていますのでこの点が大きいと考えられます。 ・推測になりますが、日常の維持管理を行っている業者や元工事の施工者が行っていると思われます。 ・公募要件を緩和したり、設計も複雑にならないよう工夫したりすることで、参加者を増やす努力はしていますが、実態としてなかなか参加者を増やすことが難しい状況が続いております。 ・その懸念を解消するため、発注に関する対策や工夫は常に実施しております。例えば、受注者が工期を柔軟に対応できるフレックス工期という制度を採用、早い段階で発注予定の公表、施工実績の有効期間の 10 年から

・仮に当該工事を本件受注者がもうやらないとなった場合、困ることになるか。 ・過去の類似業務の入札状況を見ると、ここ数年の落札率が上がっている。同じ業者が落札しているため、予定価格が類推されやすくなっているためか。それとも、物価や人件費が高騰しているのに対し、予定価格への反映がそれに追いついていないためか。 【URコミュニティ東日本】R06さがみ野さくら鉄部等塗装工事】 ・低入札価格調査とは何を調査するのか。 ・指名業者を選ぶ基準はあるのか。 ・なぜ一般競争入札ではなく、指名競争入札にしているのか。 ・予定価格の算定にあたり、「担い手3法」が成立したことで、材料単価や労務単価は見直さないといけないことになったはずであるが、対応はしているか。 【鳶尾団地他1団地基盤整備工事】 ・本件のような基盤整備工事の発注は今後も続いていくのか。 ・金額が大きい工事なので、大手ゼネコ	15年への延長、積算期間を長めにとる等、いろいろと工夫はしているところではあります。 ・困ることも想定されます。 ・参加者を増やす努力は続けていこうと考えているところです。 ・過去の類似業務の落札結果は公表されており、同じ業者が落札していることもあって、予定価格が類推されやすくなっているということが大きいと考えます。 ・物価の高騰等については、毎年、積算単価の見直しを行っておりますので、予定価格への反映はきちんと行っているという認識です。 ・対象業者が、その入札価格で工事を実施できる理由や経営状況などの確認を行います。塗装工事の場合、低価格で工事ができるのは、職人を自社で抱えていたり、材料メーカーとの付き合いが長く安く材料が調達できるという理由が多いです。 ・2年に1度、指名競争入札に参加したい者を募集しています。その際、過去の工事実績や技術者などを確認させて頂き、条件を満たした業者を指名業者候補として登録し、実際の発注時に指名をしていく流れとなります。 ・内部規定で6000万未満の工事は指名競争入札ができることになっています。一般競争入札による発注は事務手続きに時間がかかり、手間も増えるため、発注金額により方式を使い分けているところです。 ・積算の単価は毎年見直しをしております。国が定めた方針については、我々にも情報が来ますので、必要なものは、単価見直しの際に反映させております。 ・古い団地の建替がありますので、本件のように古い建物を除却するような工事発注は、今後も継続するという認識です。 ・発注の見通しは公表していますので、参加
--	--

ンなどの受注意欲が高く入札参加者が多いのか。 ・建物の解体工事と整地工事などを別々に発注することはしないのか。 ・複数工事を同時に発注すると、多くの工事の工程管理や調整をURがしなければならなくなるのに対し、1者に発注すれば、受注者1者に任せ、スムーズにできるという認識でよいのか。 ・離れた団地の工事を行っているが、工期の考え方を教えてほしい。 ・2団地の工事の実施は、間があかずに効率的に行われたという理解でよいのか。 【バスターミナル東京八重洲（北地区）に係る令和7年度法定点検等業務】 ・予定価格はどのようにして定めているのか。 ・言い値で落札率100%になるということはそうならざるを得ないと思う。価格合理性はどのように検証しているのか。 ・近隣に同じような施設があり、同じような支出があれば検証もより実効的になるかと思うが、そのような施設もなくなかなか検証は難しいかもしれない。できる範囲で検証しているという点は理解した。 ・年度によって契約金額が異なるのはなぜか。各年度との比較は行っているのか。	者はその情報を見て応札頂いているものと考えております。 ・ある程度工事のスケールメリットがないと不調・不落になる可能性が高いため、今回は建物の解体と併せて次の段階の下準備となる整地工事等も実施しています。 ・そのとおりです。 ・また、団地の建替事業は、事業期間のスピード感も重要になります。事業期間が延びると経費がかかりますので、それも含めた形で工事発注を行っている側面もあります。 ・本件の場合は、まず、鶴川団地の工事を先行して行い、その後に鳶尾団地の工事を実施しました。仮に2団地の工事を同時並行で実施する場合は、技術者を2名つける条件としておりました。 ・そのとおりです。 ・相手方の示した金額を検証し、合理性があると認められればその金額をもって予定価格としています。管理規約で定められた業務に係る支払であり、払わないわけにもいけませんので、言い値にならざるを得ません。 ・UR以外の区分においても、UR所有床部分と同様の金額算出を行っている旨は確認しており、URだけ高額になっていないことは確認しています。 ・令和4年度は、中央監視保守業務の開始が年度途中からであり、それが契約金額に反映されています（少額になっています）。各年度で概ね単価は変わっていないが、昨今の労務費の高騰などを考慮すると、今後は値上がりしていくことも予想されます。
--	---

・組合管理者が契約相手方を指定したのか。 ・落札率 100%という表記を見ると、どうしても違和感を覚えるが、本件の説明を聞くと、定められた合理的な金額を支払うだけの契約であり、競争入札における落札率とは異なると思う。資料の表現として、随意契約で定められた金額を支払うものと記せばわかりやすくなると思うが、一般競争入札と同列にして資料表現し、議論するのは馴染まない気がする。資料様式が決まっている中で難しい点があるかとは思いますが、説明を聞く限り、落札率 100%になるという状況は理解した。 【令和6年度東京北エリア経営部管轄内リニューアル等設計業務】 ・ ・過去は指名競争入札で実施していたが、近年、入札参加者が低減しており、加えて不調・不落が増加したため、公募型に切り替えたという点は理解した。参加候補者が、入札公告を見ていないということはないか。 ・本件のような住宅のリニューアル設計をできる業者はどれくらいいるのか。 ・発注の際、このようなリニューアルをして欲しい等、要求性能は提示しているのか。 ・指名競争から簡易公募型競争入札に準じた手続きに変えたとのことだが、一般競争に近づいたということか。 ・令和6年度の契約実績を見ると、門戸を広げた公募型だと参加者が1者で、参加者を絞った指名競争だと10者参加	・組合管理者は、法令点検等を適切に実施し、建物全体で一元管理する必要があることから、当該業務を効率的に行うべく今般の契約相手方を選んだと思われます。 ・本件につきましては、HPに掲載した段階で過去入札に参加頂いた者には、発注があることをお知らせしておりますので、入札公告を見ていないことはないかと思います。 ・URのレギュラー業者は20者程度おり、民間も入れればもう少しいると思われます。ただし、本件は住戸内の電気・機械も扱う必要があるため、その部分は下請けや外注を使わざるを得ないという事情もあり、参加者が少なかったと推測されます。 ・HP公表に馴染まない内容もありますので、申請を頂いた者には、機密保持に係る誓約書を提出頂いた上で、対面で実際の間取りやそれをどのようにしたいかをご説明し、資料も配布しております。 ・一般競争に近い手続きになります。HPで広く参加者を募集し、要件を満たす者に入札参加頂く方式になります。 ・指名競争ですと、指名された業者が入札に参加しますが、公募型は参加を強く希望する者のみが参加するため、参加者が少なくなる
---	--

しているのはなぜか。 ・入札参加者自体を増やす努力は必要ではないか。 ・令和6年度の発注は、過去の事例と比べ契約金額の規模が大きくなっているが理由は何か。 【令和7年度東京都港区2地区他4件における施設等建築物に係る性能条件等調査業務】 ・この業務は当該受注者以外に、受注できる会社はないのか。 ・現在の受注者しか入札参加していないが、このままで良いものか。 ・競争が働かない業務であることから、直ちに随意契約に移行しないものの、確認公募で競争入札の可能性を残すという発想は理解できる。 ・瑕疵対応件数は、実際にどの程度発生するかわからない。この契約では対応件数は見込みと実際を比較するとどうなっているか。 ・対応件数を予測することが難しいため、参加を躊躇う者が存在するかもしれ	傾向にあります。 ・機構の発注する工事等は、分かりにくいという声もございます。また、民間と比べると提出する書類も多いことでもありますので、この部分はできるだけ受注者の負担を減らせるように工夫や努力はしているところです。 ・我々も民間に近い自由な発注をしたいところですが、公共調達であることもございますので、そこのバランスが難しいところです。 ・不調・不落により公募時期が延伸したため対象業務が増加したこと、スケールメリットがあった方が受注しやすいという業者からのヒアリング結果が理由となります。 ・この種の業務は、企業の実績等を見ても一般に市場に開放されているものではないと認識しています。公募の際に、履行可能と思われる者に声掛けをしてはいるものの、なかなか手を挙げていただけないのが現状です。 ・そもそも業務として一般的でなく、事業者にとってそれほど魅力を感じられない仕事と認識しています。一方で、品質確保の観点から、資格要件緩和もこれまで対応してきたものの、これ以上は考えられない状況です。 同種業務の発注を近々に予定しているが、一者応札が続いている現状を踏まえ、本社からは「参加者の有無を確認する公募（確認公募）」を試行的に採用して良い旨の指示を受けています。 ・新しい大型物件が対象となっており、規模が大きいため発生件数も見込みより多くなっているところです。 ・本業務は請負であり、成果品を求める契約としており、精算条項は設けていません。対
---	---

ない。事業者にとって正確な対応件数がわからない点がリスクになる。予定数量を示しつつある程度を超えたら精算するなどの検討が必要ではないか。 ・ 1 者応札である現在の契約者に利益を与えている構図ではなく、逆に機構が恩恵を受けている状況であることは理解した。それでは、現在の契約者が今後受注しないとなればどうするのか。 ・ 難しい要素はあろうかと思うが、技術提案を募る形で、事業者の創意工夫に期待するやり方も有効かもしれない。	応件数については少な目に積算していますが、実際の発生件数はそれより多くはなっているものの、著しい乖離はないものと認識しています。この点、現在の契約者が長年のノウハウで対応できている部分ではあると思います。 ・ その点、一番不安を覚えているところです。なんとかお願いしつつ、どうしてもそのような状況に至った場合、個別に対応するしかないものかと思われます。 ・ 発注のしかたについては、課題意識を持って、検討していきたいと考えています。
--	---

以 上