

合同入札監視委員会定例会議 議事概要

- 1 開催日 平成 29 年 3 月 22 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)
安斉 勉(弁護士)、古関 潤一(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 28 年 1 月 1 日～平成 28 年 12 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・一者応募の契約	1 件
	3	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
	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	2 件 (2 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)			9 件 (3 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

別紙

	意見・質問	回答
1	<p>【山田町大沢地区（大沢小学校協団地）災害公営住宅建設工事】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・競争参加業者は工事費概算額を把握できるのか ・業者を特定するための評価に係る得点配分は、公表しているのか。 ・参考見積に係る評価点数が0点の業者の見積額はいくらなのか。 ・過去の例で参考見積に係る評価点数が満点というような事はあるのか。 ・評価項目の実施方針の業務理解度、実効性、工程計画の点数が低く、金額の評価が高かったことで最上位者になったとすると、どのような評価方法で結論を出したのか。 ・参加した業者は、地元企業に該当していないが、参加出来る地元業者が、実際には参加しなかったということか。 ・評価項目の配点、割合は工事規模、地区によって変わったりすることがあるのか。 	<ul style="list-style-type: none"> ・工事費概算額は企画提案に当たって機構から提示しており、契約上限額としています。 ・入札説明書において公表しています。 ・機構が提示した工事費概算額と同額です。 ・他事例の詳細はわかりませんが、過去において、満点というような事例はないかと思えます。 ・業務理解度は下請け業者の手配、資材の確保等の対策を提案していただいたものであり、実効性、工程管理では、設計、工事工程、コスト管理、安全管理等を提案していただき、仕様書通りの標準的な考えであれば、加点はなく、さらに上をいく提案があれば加点するという評価方法になります。 ・そのとおりです。 ・工事金額、地区により変わることはありません。
2	<p>【平成28年度宮古市鍛ヶ崎・光岸地地区下水道その他工事】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・一者応札の原因はどのようなものと考えられるか。 ・落札した業者は地元業者か ・工事成績評定の基準はどのようになっているのか。公表されているのか。 ・公表はどのような方法で公表しているのか。 	<ul style="list-style-type: none"> ・8月末に岩手県内を襲った台風10号の影響により、緊急対応工事に技術者、機械がとられていることが原因と思われます。 ・宮古市に隣接の二戸市の業者です。 ・施工中の評定は監督員が行い、完成の段階では検査員が評定を行って評価しており、結果についても公表しています。 ・閲覧により公表しています。

<p>3</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・評価が低い場合のペナルティはあるのか。 ・今回の工事は過去の工事に比べて規模が大きい、まとめたということか。 <p>【ベイシティ本牧南第2工区他1団地外壁修繕その他工事】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・2団地を合わせて発注した理由は何か。 ・技術者は2団地それぞれに配置しなければならないのか。 ・大規模修繕工事において、複数団地を併合して実施する場合の設定方法のルール化を検討していただきたい。 ・落札者を一定の関係を有する法人としたのは、具体的にどのような内容なのか ・競争参加者の中で一定の関係を有する法人は、落札者だけか。 ・競争参加資格の企業の施工実績要件にエレベーター設置工事も可としているが、その理由は何か。 	<ul style="list-style-type: none"> ・評価が低い場合において、参加出来ない場合もあります。 ・技術者が不足していることもあり、出来るだけまとめて発注しました。 ・本牧南は大規模住棟で工事がやりやすい一方、瀬谷は小規模な割に手間がかかる住棟が多いため、瀬谷分の工事を単独発注とした場合には敬遠される懸念がありましたことから、不調・不落対策として同時期に比較的近接した本牧南と同時発注することにより、資材・人材の流用がしやすくなり、また会社の一般管理費を圧縮することも可能と考えました。なお、単体工事とした場合の工事価格の割合は、本牧南6：瀬谷4となっています。 ・資格を有する技術者1人を必須で配置し、補助技術者をもう1人配置している。 ・団地間距離等設定方法について検討していきます。 ・当該業者の機構との取引高は3,673百万円であり、業者の売上高の占める割合の1/2以上2/3未満の範囲であり、かつ機構のOBが2人再就職しています。 ・辞退者の内で1者が一定の関係を有する法人に該当しており、結果として競争参加者8者中2者が該当しています。 ・エレベーター設置工事については、居住中の中層以上の建物に後付け設置するもので、複合的な工事であることから、それらを施工した者であれば外壁修繕工事も可能であると判断しています。また、耐震改修工事についても同様で、資格要件範囲の拡大という観点で可としています。
<p>4</p>	<p>【URコミュニティ本社】H28西上尾第一団地2-8号棟他1棟屋根防水修繕工事】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・今回の工事の指名業者数を過去の工事より多くした理由は何か。 	<ul style="list-style-type: none"> ・第2四半期の後半から、相当数の辞退者や不落が生じた事から、あらかじめ相当数の辞退者があると想定できる場合は20者程度とすることができるため、今回工事については更なる不調・不落対策として通常の12者の

	<p>・指名業者の中で一定の関係を有する法人は、落札者だけか。</p> <p>・応札金額に1千万円程の開きがあるが、当該工事の積算に開きが生じるものなのか。</p> <p>・辞退を重ねると指名から除外されるというような取扱いはあるのか。</p> <p>5 【URコミュニティ本社】H28ー板橋ビュータワー他11団地給水ポンプ等修繕工事】</p> <p>・過去の入札状況から指名業者数を通常の12者より増やして競争性を高めているということであるが、指名する業者数にも限度があるのではないか。</p> <p>・辞退率が高いのは、最近の傾向なのか。</p> <p>・業者においてポンプの購入代金に開きがあるのではないか。</p> <p>6 【平成28年度南東北統括営業事務所建物等撤去工事】</p> <p>・一般競争参加資格をB、C、Dと設定している理由、Aを外した理由は何か。</p> <p>・辞退した者の理由は何か。</p> <p>7 【H28武蔵野エリア春キャンペーンWEB広告掲出業務】</p> <p>・企画提案者の提出者を選定するための基準において、北海道エリアの業務実施体制の確保を要件としているのは何故か。</p>	<p>倍の24者とし、選定表の最上位者から順番に24者選定しております。</p> <p>・辞退者の内で3者が一定の関係を有する法人に該当しており、結果として指名業者24者中4者が該当しています。</p> <p>・本工事では、設計数量を入札前に公開していることから、業者にとって工事費を算定しやすいものと考えられます。 また、第3四半期は、受注済みの年度末竣工工事を抱えて、受注意欲が低下する傾向が見受けられ、価格を抑えて入札する者がいなかったと思われます。</p> <p>・辞退を理由として以降の指名等について不利益な取扱いを行うことはしていません。</p> <p>・希望調査による追加登録により指名選定業者を多くすることで対応しています。</p> <p>・最近の傾向でもあるが、本工事はポンプ修繕工事であったため、配管工事を主とする業者の辞退があったと考えられます。</p> <p>・ポンプ購入の取引高に応じた見積金額の開きはあるかと考えられます。</p> <p>・工事金額としてはD等級ですが、短期間での施工完了及び工事内容を考慮し、D等級のみでは参加者がいない恐れがあったため、B及びC等級を加える判断をしたものです。</p> <p>・理由について確認はしていませんが、積算の結果、技術者の配置が厳しかったのではないかと考えられます。</p> <p>・本業務の対象エリアは、首都圏地区がほとんどであるが、北海道地区の一部も業務対象としているためです。</p>
--	--	--

<p>8</p> <ul style="list-style-type: none"> ・本業務は、企画提案において決定した業者と個別に契約した業務なのか。 ・企画提案書の評価は何人で行っているのか。また、評価値は平均値なのか。 ・広告宣伝業務全体の概算額は、企画提案書の提出者に事前に公表しているのか。また、金額はどれくらいなのか。 <p>【自家用電気工作物及び施設内設備等保守管理業務】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・契約期間が1年間ということだが、毎年入札しているのか。複数年契約で事業者も安心して人が配置できてより安く図る可能性はあるのではないのか。 ・平成27年と28年を比べると予定価格は上昇しているが、その理由は何か。 ・他者が受注意欲を強く持ったとしたら、2者以上の入札にはなり得るか。 	<ul style="list-style-type: none"> ・企画提案書を提出した5者から最も評価の高かった当該業者と個別に契約した業務になります。 ・評価は8人で行っており、評価値は8人の平均値です。 ・概算値は、企画提案提出前に公表しています。また、概算額は、250百万円になります。 ・以前は契約期間3年で行っていましたが、組織体制の見直し中であるため、1年契約としたものです。 ・一部消防点設備検業務や排水溝清掃等を仕様に加えたことによるものです。 ・落札事業者の価格が低いため、相当の努力が必要とは思われますが、可能性はあります。
<p>9</p> <p>【平成28年下期効果測定業務（平成28年度企業向け施設用地販売促進に係る広告宣伝等業務）】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・受注者が実施したWEB広告業務の効果を自らが評価する点で、客観性についてどう考えるか。 ・企画提案競争の参加者のなかで、一定の関係を有する法人は受注者だけか。 ・平成28年度企業向け施設用地販売促進に係る広告宣伝等業務は、全体の枠組みで、どれくらいの金額になるか。 ・WEB広告と効果測定をあわせて発注したほうが効率的ではないか。 ・企画提案競争の選考結果で、選考委員の平均点に小数点が出てこない理由は 	<ul style="list-style-type: none"> ・WEB広告を複数パターン実施する効果比較を行っており、その閲覧カウントは第三者が行えず、効率的に効果測定が可能あると考えております。 ・そのとおりです。一定の関係法人とは、当機構との間の取引高が、総売上高の3分の1以上を占め、かつ、当機構において役員を経験した者が再就職していること又は当機構において課長相当職以上の職を経験した者が役員等として再就職している関係を指します。 ・1億8,100万円になります。 ・当初仕様のなかにWEB広告と効果測定を含めて企画提案競争を行い、決定した業者に随意契約で発注しています。 ・各項目の配点と、選考委員の人数の関係から、平均点に小数点が出ない結果となりました。

<p>どうしてなのか。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ビジネス・ロケーションガイドを価格競争力で評価する項目としたのか。 ・平成 27 年度以前の企画提案競技も受注者だったのか。 ・受注者以外の競争参加者に個別評価点を開示して、次回以降も競争参加を促すことはできないか。 ・上期と下期の測定業務で金額を同一金額で分けている理由は何か。 	<p>た。価格競争力の評価点で小数点が出た可能性はありましたが、結果的に配点満点の 10 点でした。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・現行のビジネス・ロケーションガイドの版に部分的な変更を行う場合、どの程度安く金額を抑えられるかを評価するための項目としました。 ・平成 28 年度までの 3 年間は、受注者に決定しています。 ・受注者以外の競争参加者に対して、個別評価点の開示はできませんが、総合評価点を開示して、評価内容を個別にお伝えしています。 ・結果的には測定方法を変えていませんが、上期の評価が終わった段階で、下期の測定方法を見直す機会をもつためです。なお、平成 28 年度の金額が平成 27 年度に比べて増えているのは、半期に 1 回の測定を、四半期に 1 回の計 2 回に増やしたためです。
--	---

以 上