

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10月8日（水）
- 2 場 所 独立行政法人都市再生機構東日本都市再生本部 1531 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）、中田善久（大学教授）、
中村豪（大学教授）、（欠席：五艘隆志（大学准教授））
- 4 審議対象期間 令和7年1月1日～令和7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	入札方式にかかわらない抽出	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
	【旧東永山小学校地区第2住宅建築工事】 ・週休2日制について、どの程度厳格に達成を求めているものなのか。また、予定工期は週休2日制での工事を念頭に考えられているものか。 ・本件は契約後V E方式の対象であったようだが、実際に提案を行ってくる者は多いのか。提案を行ってくる場合は、いつ行ってくるのか。 ・本件は在来発注方式だったとのことだが、一般的に設計・施工一括発注方式と在来発注方式では、どちらの方式の方が工事事業者の受注意欲が高いのか。 ・本工事はエレベーターの保守管理と建設工事を一体的に発注しているが、こういった方法をとるのが一般的なのか。一体発注であったことが原因で応札者数が減ったということは考えられないか。 ・エレベーターのメーカーと保守管理業務を行う工事事業者は、同一またはその関連会社なのか。 【旧東永山小学校地区第1住宅建築工事】 ・令和3年度～5年度の類似工事の入札状況と比較すると、直近の工事は落札価格や落札率が上昇し応札者数が減っているが、背景は何か。	・受注者には、週休2日体制での工事実施を求めています。仮に週休2日が達成できなかった場合、請負金額の減額措置を講じます。また、予定工期については、週休2日制での工事となることを考慮して設定しております。 ・提案時期については、工事前、工事中いずれの時期も可能としておりますが、実際に提案を行ってくる者はほぼいないのが現状です。今回の工事は、機構が作成した図面のおりの施工を求める工事であったため、V E方式での提案が行われる可能性は低かったものと考えます。 ・工事事業者によると考えます。設計を行うノウハウとリソースを持っている工事事業者であれば設計・施工一括発注方式の方が好まれます。しかし、近年は人手不足の影響で設計まで手が回らないという工事事業者も多く、在来発注の方が好まれる傾向があります。実際本件も、当初は設計・施工一括発注方式で発注を行いました但不調となったため、在来発注に切り替えて再公募を実施したという背景がございます。 ・エレベーター工事を含む建設工事の場合は保守管理業務もあわせて発注するのが通例で、昔からそのような方式をとってきたため、近年の応札者数減少の要因とは考えておりません。 ・安全性の観点や業務内容が密接不可分であり、かつ責任の範囲を明確にする必要があることから、機構ではエレベーター設置工事と保守管理業務を同一会社またはその関連会社が行うこととしています。 ・落札率の上昇については、昨今の急激な物資や人件費といったコストの高騰が考えられます。応札者数の減少については、下請事業者が見つからず、それに伴い工事事業者が

・様々なコストが上昇しているとのことだが、それにあわせて予定価格の見直しも行っているのか。 ・見積もり活用方式を採用したということだが、本方式を採用することは工事事業者にとって予定価格の予測が付きやすいということにはならないか。また、見積もりの取得は何者から行い、取得後は意見交換等行っているのか。 ・本件について、先の案件と本件の発注時期をある程度（例えば数か月）ずらせば、複数者の応札を呼び込み、競争性を高めることも可能だったのではないか。 ・先の案件に参加した工事事業者は、なぜ本件には参加しなかったのか。 【R06すまいる亀有他1団地外壁修繕その他工事】 ・過去の類似案件も含め外壁修繕工事は比較的応札数が多いが、競争が激しいのか。 ・民間マンションの外壁修繕工事において、談合が発生した事案があったが、同じようなことが機構の発注においておこる可能性はないか。	応札案件を選別している背景があると考えます。 ・行っております。本件では見積もり活用方式を採用し、市況にあわせた予定価格の作成を行いました。 ・見積もりは参加者のみから取得しておりますが、総額での見積もりではなく、機構の積算額と乖離が大きくなりそうな項目のみ取得しているため、必ずしも予定価格が予測されやすいとは考えておりません。 ・応札者数も減少する中、事業を遅らせずに進めていくためにも、予定価格に最新の市況を反映させていくことも必要と考えます。見積もり取得後は、ヒアリングを実施し、見積もり額の妥当性について検討も行っています。 ・本件の発注時期を遅らせることは、事業の関係から難しい状況でした。また、昨今は工事事業者が応札する案件を選別しているため、数か月程度、発注時期をずらしたからといって、工事事業者の応札意欲に影響を与えることはなかったと推測します。 ・本件は仮囲い設置等の敷地全体の管理も含んだ規模の大きい発注となっている一方で、先の案件は対象住宅の建設のみを発注内容とする規模の小さいものとなっており、工事規模・内容が異なることから参加しなかったものと思われます。 ・新築の建設工事等と比較すると金額的にも規模が小さいため、中小規模の工事事業者の方々にも参加頂きやすく、結果的に競争性が高い状況が続いているものと考えます。 ・民間マンションにおける談合事件では、工事発注の際、コンサルタントとして設計事務所が間に入り、その設計事務所と工事事業者の間の癒着により、談合が発生したとの報道があったと記憶しております。 ・機構では、別途、設計業務を発注し、自ら工事発注を行いますので、お話しのある事案と機構の状況は異なり、談合に関する懸念はないと考えております。
--	---

・本件では入札価格が最も低かった工事事業者が、施工体制評価点が0点となり、そこで逆転されている。施工体制評価点が0点とはどういうことか。 【R07豊洲四丁目エレベーター改修工事】 ・本件について、随意契約にて契約締結を行った理由は何か。 ・本件の工事内容だが、元々設置してあったエレベーターを改修するものという認識でよいか。 ・戸開走行保護装置（以下、UCMPという。）の設置については、既設エレベーターには設置の義務はないが、設置の努力をしているとのことだが、そうであれば機構でのエレベーター改修工事の発注件数はもっと多くなるのではないか。 【令和7年度住宅管理センター等における団地管理業務】 ・実態としては、受注者以外が業務を行うのは現実的には難しいといった印象を受けているが、本件の発注方式は入札とはまた違うといった理解で良いか。 ・全国統一管理が必要な業務なのか。 【令和7年度団地再生事業に係る計画推進支援業務（基盤ほか）】 ・本件の発注内容は団地再生事業に係る支援業務ということだが、団地再生事	・本件は、調査基準価格に満たない者がいた場合、追加資料の提出を求め、施工の確実性を確かめる条件で公募しており、追加資料を提出しない場合は、施工体制評価点を0点とすることとしております。 ・本件で、調査基準価格未満のため施工体制調査対象となった2者はいずれも資料提出を辞退したため、施工体制評価点が0点となり、他者が落札したという経緯でございます。 ・機構の会計規定第51条第3項第1号に、契約の性質又は目的が競争を許さない時は随意契約をするという規定がございます。本件は、現在設置してあるエレベーターに関する工事のため、安全性担保等の観点から、設置工事及び保守管理業務を行っている工事事業者と随意契約を締結しました。 ・元々設置してあったエレベーターに安全機能を付加するという内容になります。 ・機構では10年以上前から当該工事の実施を開始しており、全国での実施率は概ね87%程まで高まっているところです。UCMPについては、各エレベーターメーカーが機種ごとに装置を開発しないと設置ができない事情がありますので、メーカーによる開発待ちといった事情もございます。 ・本案件は確認公募という方式を取っており、競争性を確保する観点から、他者の参入意思を確認する公募手続きを行っていますが、結果的に参加者がいなかった場合は、特定法人とした受注者と随意契約をすることになっています。 ・多種多様なサービスを提供するうえで、政策的に求められる部分も色々と変わっていくことがあり、全国で均質なサービスを提供するためには一本化する必要があると考えています。 ・団地再生事業とは建て替えを契機に、行政とも協力しながら地域に必要な機能を導入
---	--

業は団地を魅力あるものに建て替える事業という認識でよいか。 ・発注内容からして、機構と関連の深い事業者でないと遂行できないような内容の業務と思われるが、機構の関連会社以外にこのような業務に応札する民間の事業者は存在するのか。 【令和7年度インド共和国における住宅市場参画検討等業務】 ・本件は一定の関係を有する者との契約であるが、たまたまそうなったという理解で良いか。 ・インドから日本は何を求められていて、その中でURはどういう役割なのか。 ・インドの業務においては、現地に人脈を作っていく観点が重要だと思われるが、なぜ複数年ではなく単年の契約なのか。	し、団地・地域をより魅力的かつ住みやすいものにしていくという事業になります。本件はそのような事業を推進していくにあたり職員が行う必要資料の作成等の支援を発注内容としております。 ・このような業務を行うことのできる民間事業者は機構の関連会社以外にも複数存在します。ただ、履行体制の面で、機構の業務に専任する人員を確保できる事業者が限られてしまい、応札数が少なくなっているというのが現状でございます。そのため事業に支障のない範囲で適切な業務ボリュームとすることで競争性を高められるよう努めているところです。 ・そのとおりです。インドはコンサル含め日本企業の進出はまだまだこれからで、手を上げる者が限られる面もあり、今後は手を上げる者を増やしていきたいと考えています。 ・昨年度の調査業務で実施したヒアリングより、日本には住宅分野で特に賃貸住宅や高齢者住宅の支援を期待するという話があり、その中で、URは先方のニーズを踏まえ、賃貸住宅等の日本企業の進出支援をしていく役割があると考えています。 ・海外のトップは短期で異動となり方針が変わるケースが多く、臨機応変に調査の内容を変えていくことが必要な場合等があるため、単年契約としています。人脈については、調査業務とは切り離して考えており、UR職員自ら現地に行き、コネクションを徐々に作っていけばいいと考えています。
--	---

以 上