

東北運輸局 入札監視委員会 審議概要

開催日及び場所		令和5年3月7日(火) 東北運輸局 2階専用会議室	
委員		委員長 長谷部 弘 出席 委員 高橋 真 出席 委員 瀬口 孝 出席	東北大学名誉教授 教授 尚絅学院大学大学院 教授 弁護士
審議対象期間		令和3年10月1日 ~ 令和4年3月31日	
抽出案件			(備考)
工事	総契約件数	総件数	2件
	①一般競争契約(政府調達に関する協定適用対象工事)		0件
	②一般競争契約(①以外)		2件
	③ 工事希望型競争入札方式		0件
	④ ③以外の指名競争入札方式		0件
	⑤ 随意契約方式		0件
建設コンサルタント業務等	総契約件数	総件数	0件
	① 一般競争入札方式		0件
	② 公募型競争入札方式		0件
	③ 簡易公募型競争入札方式		0件
	④ ②及び③以外の指名競争入札方式		0件
	⑤ 公募型プロポーザル方式		0件
	⑥ 簡易公募型プロポーザル方式		0件
	⑦ 標準プロポーザル方式		0件
	⑧ 参加者の有無を確認する公募手続を行った契約		0件
	ア プロポーザル方式へ移行したもの		0件
	イ ア以外のもの		0件
⑨ 随意契約方式		0件	

物品の製造、 物品の買い入れ、 物件の借り入れ及び 役務の提供等	総契約件数	総件数 14 件	
	① 一般競争入札方式	3 件	
	②指名競争入札方式	0 件	
	③企画競争方式	11 件	
	④参加者の有無を確認する公募 手続きを行った契約	0 件	
	ア 企画競争方式へ移行したも の	0 件	
	イ ア以外のもの	0 件	
	⑤随意契約方式	0 件	
委員からの意見・質問、それ に対する回答	別紙のとおり		別紙のとおり
委員会による 意見の具申又は は勧告の内容	無し		

東北運輸局 入札監視委員会再苦情処理会議 審議概要

開催日及び場所	令和5年3月7日(火) 東北運輸局 2階専用会議室				
委員	委員長 長谷部 弘	出席	東北大学名誉教授		
	委員 高橋 真	出席	尚絅学院大学大学院 教授		
	委員 瀬口 孝	出席	弁護士		
審議対象期間	令和3年10月1日～令和4年3月31日				
苦情対象工事件数	総件数 0件	〈備考〉			
一般競争	0件				
通常指名競争	0件				
随意契約	0件				
指名停止等措置	0件				
苦情申立概要		申立日	件名	契約方式	内容等
	(1)				
	(2)				
委員からの意見・質問、それに対する回答	無し				
委員会による意見の具申又は勧告の内容	無し				

別紙

一般競争入札案件について

意見・質問	回答
	東北運輸局の繁忙期の委員会開催を避け、また、十分な作業期間確保を目的として、次年度から委員会開催時期を9月から11月までの間とさせていただき、対象期間についても前年度の4月から3月までの1年間とさせていただきます。
宮城運輸支局立体駐車場監視カメラ改修工事のビデオカメラ自体は入札される方が独自に選ぶのか。メーカーや性能など決まっているのか。	厳密には決めていません。
カメラの性能によって価格が違ったり、設置の仕方でも変わってくるがどのように考慮しているのか。	工事にあたり、設計を依頼し作成された設計図書を仕様書としているが、その中でカメラの参考商品として録画時間や解像度を示し、この程度の規格の物としてほしいとし、設計会社が市中から徴収したカメラの見積額を予定価格としています。
カメラの性能の違いによる入札価格の差なのか。	最低限の規格は決めているので、カメラの性能による差はないものと考えています。
カメラは精密機械なので故障が考えられるが、そのメンテナンスは価格に含まれているのか。	メンテナンスは反映されていません。
メンテナンスは別な業者に頼むということか。	故障したら直す契約を別に行います。
何年で減価償却となるのか。	年数は不明ですが償却期間を超えても使用します。
部品を交換しないといけない時に入札はできないことから、メンテナンス部分を見越して入札が行われていないかということがポイントである。	毎年度のメンテナンスをする予算は組んでいません。
駐車場の具体的な状況に応じて、いろいろな設計をするということの持っている参入障壁性の話であるが、参入障壁性が最初につくられ、半分価格で出したけれども、メンテナンスで利益を得ていくということが常々指摘されてきたことで、それを考慮した入札をしているかということである。	毎年度のメンテナンス契約は一切していません。壊れたら交換するものです。
なぜ予定価格の半分となったのか。	調達案件全体の入札差額が290万円程度、そのうちカメラと録画機器の物品そのもので200万円の差額が発生しました。一般管理費は全体が縮小すると減るため連動して減っています。
企業側は多くの情報を持っていることから、国側でも情報は確保したうえで公正さ、価格の適正さの基準なりを持っていないと振り回される危険性があり、企業側の有利に予算が使われるということは好ましくない。	—

別紙

一般競争入札案件について

意見・質問	回答
国のほうがきちんとした情報を持っていないと、談合があったかなかったかというのがポイントになるでしょう。それから品質劣化があるかどうかということ。品質劣化はないよということを国のほうで判断している、委員のほうで判断しているので、談合があったかなかったか。落札者だけが半分くらいになったというところの優位性、特別割引をやられる根拠ですよね。安くしてくれていればいいが、本来は他の事業者も同じくらいの価格で札を入れられるのに、他は予定価格で出して、落札者に任せるとなっていると良くない。	落札者は内訳を出すため、安価な理由について聞き取りすれば答えるが、落札できなかった事業者には事情を聞きづらいところです。
先程申し上げたポイントに注意しながら今後も入札を行っていただきたい。	—
六法の購入契約の話ですが、蔵出し価格は大体0.6、0.7くらいかと思うが、0.82で札を入れてます。これはこの事業者だけなのか。	この事業者だけです。今年度も入札をしまして、別の会社が札入れし資料の会社より低い額で落札しました。

別紙

企画競争案件について

意見・質問	回答
	<p>企画競争の評価について、企業評価とプレゼン評価をウエート付けして評価する、いわゆる総合評価の方式が取れないかと前回入札監視委員会にてご提案いただいた件について、会計課より大臣官房会計課契約制度管理室に確認を行ったところ、企画競争にウエート付けは導入出来ない旨回答があったため、今後もこれまでと同様の方式にて契約を行うこととします。</p>
<p>企画競争の発注業務一覧について、全て落札率が100%になっている。抽出案件の説明では予算額が500万円という話であったが、契約金額が498万5,200円となっているので、落札率は100%にはならないのではないのか。</p>	<p>500万円は予算の枠であり、公示の時点で示しています。その枠の中で各提案者が概算で見積書を提出します。その後特定した事業者から見積書を提出させ、それが予定価格となるため、落札率は100%となります。</p>
<p>落札率という意味があるのか。</p>	<p>企画競争に関してはあまり意味はありませんが、落札率については公共調達に適正化通達で考え方が決まっているものになります。</p>
<p>抽出案件の事業内容にフォーマットの作成とあるが、システムの委託と考えると良いのか。</p>	<p>システムだけではなく、現状調査をやって状況を確認し、それを洗い出したうえでどのような様式を作ればいいのかという内容です。</p>
<p>作成までA社が行うのか。</p>	<p>そのとおりです。作成の前段で事前調査だったり、登録項目はどんなことがあるかなど、市場によって違いがあるかといった調査を行ったうえで様式に反映してもらおう流れです。</p>
<p>A社、B社、C社に作成させた物を比較した方が、本当に使いたいものが出来上がると思うが。</p>	<p>—</p>
<p>A社、B社、C社を比較しB社を選定したが、B社がきちんと作成できるかどうかという不確実性のリスクが存在する。簡単にいえばケーキをA社、B社、C社につくってもらって、どのケーキが良いかを判断して、B社にお願いします、というのが一番多分消費者としてはいいと思うんですけども。</p>	<p>現状国内もしくは海外、全世界的に見てどんな状況なのかということは我々もこの調査を経て知ることができる点もあるため、成果物だけを求めていることはない過程ですので、事業者の選定に当たっては、どんな調査を誰に対していつやるのかという点も踏まえながら審査しております。</p>
<p>求めていることをきちんとやってくれるかどうかという判断基準はあるのか。</p>	<p>—</p>
<p>ここはまずいから直すように指摘する準備ができているのか。</p>	<p>明確な判断基準というのはございません。ただ、業務を委託した後は、事業者といろいろな途中過程で、どんな状況か、どんな調査をしているかなど連絡を取りながら進めます。ここだったら、もうちょっとこうした方がいいなど、契約の範囲内でコミュニケーションを取りつつ、改善もしくは拡大していただくところはやりながらという、コミュニケーションを取りながらやっている状態です。</p>

別紙

企画競争案件について

意見・質問	回答
手直しが必要となった場合の契約はどうなるのか。	契約の範囲内でやります。例えば今年、去年だったらコロナで事業がうまくいかないということもあり得る、そういった事例は実際あり、契約内容から変更を要するようであれば契約変更を行います。
評価項目が4つあるが、何をみて決めているのか。資料が送られてきて、それを読み込んでいるのか。	企画提案書という形で提案書が来るので、それを審査して合致しているかという判断をします。
書面審議だけで、実際に業者が補足説明はしないのか。	基本的には書面審査だけです。必要に応じてヒアリング等も行えるようなことにはなっています。実際やっている事例もありますが、本件については書類だけということで行っております。
ヒアリングをするかしないかは、予算の規模によるのか。	金額の定めはなく、内容で判断しています。
落札率が100%と決まっている話なのであれば、質の部分で差が出るのではないのか。	仰るとおりです。
今回のケースのように、A社とB社の点数が拮抗しているものこそ、プレゼンをやった方が決断しやすいのではという趣旨です。かなり点数が離れていれば書類だけでもいいと思うが、ケース毎に対応を取られた方が良くと思うので参考にしたい。	企画競争においては、やはり僅差の部分が多いことはあるので、要領に基づいて点数で判断するとなっておりますが、ご指摘のように内容によって必要に応じてそういった機会も必要なのかと思います。
それぞれの項目で2ポイント、3ポイント以上差がつくとか、トータルで何ポイント差がつくようなものは実際に呼んで話しをきくというルールを作るのであれば検討された方が良く思う。	ご指摘の点については、先ほどお話ししたように今も行える体制ですので、勘案して今後審査に活用させていただければと思います。
	実際今年度1件ヒアリングをやりましたが、点数をつけてからのヒアリングではなく、点数をつける前に業者を呼んでプレゼンなりをしてもらって、質疑も行き、その上で点数をつけていただきますので、結果僅差になるという形はやはり出てくるのかなと思います。拮抗したからヒアリングをするというよりは、もしやるとすれば点数をつける前に実施します。
僅差で選んだという場合には、その理由を示さなければならぬ。	各委員の評価を積み上げた結果になるので、分析はしづらいつと考えます。

別紙

企画競争案件について

意見・質問	回答
<p>最終的に選んだわけなので、1点、2点の僅差だけれども、それを尊重した理由ですね。それは必要でしょう。つまり入札がきちんに行われたかどうか、差別化がきちんとして結果的にできなかったけれども、これを選んだと。これはこういう理由だということがあれば、僅差であっても納得するわけでしょう。情報を公開したときに特定の事業者ばかりではないか、僅差なのに何なんだということに対するジャスティフィケーションが必要なんだから、こういう理由でここを選んだと示さなければならぬ。</p>	—
<p>今回の事例でいえば具体性が唯一の差なので、この差をこのAの業者に決めたという理由として明確に、それこそ国民が納得できる説明ができるかどうか。できないのであれば、実際に直接面談をすれば、その説明できる内容をより多くこちらは国民に示せるということだと思ふ。</p>	結果を正当化するための理由を明示できるのであれば、なるべくその材料は多い方が説得力を持つと思います。