

別記様式 8

復興庁入札等監視委員会第10回定例会議議事審議概要

開催日及び場所	令和2年3月9日(月)、復興庁本庁	
委員	阿部 博友 一橋大学大学院法学研究科教授 樫谷 隆夫 公認会計士・税理士 吉村 典久 慶應義塾大学法学部教授 【敬称略】	
審議対象期間	平成31年4月1日～令和元年9月30日	
抽出案件	3件	(備考)
(内訳)		抽出事案審議の他に調達改善に係る取組について報告を行った。
競争入札		
最低価格落札方式	1件	
総合評価落札方式	2件	
随意契約		
企画競争	1件	
公募	1件	
不落・不調	1件	
特命(企画競争及び公募を除く)	1件	
応札(応募)業者数1者	3件	
委員からの意見・質問、それらに対する回答等	意見・質問	回答等
(契約方式) 競争入札 総合評価落札方式  (契約件名) 平成31年度復興金融ネットワーク(投融資促進分科会)運営事業	今年で6年目の事業とのことだが、今回の業者以外の者が落札したことはあるのか。  どうしてその業者は参加しないのか。  今回の事業は、大きな企業でないと取り組めない内容ということか。	平成29年度のみ、別の業者が落札している。  平成30年度にも参加されたが、結果、今回の業者が落札した。以後、参加していないのは、落札が難しいと判断されたからではないか。  被災地の金融機関を取りまとめたり、ビジネスコンテストを行うということもあり、大きなところではないと難しいのかもしれないが、やる気次第かと思う。

他にもシンクタンクは複数あるが、どうして今回の業者がずっとやっているのか。それぞれ多くの案件を抱えていて忙しいのか。

契約金額の妥当性の検証をどのような観点から行っているのか。

参考見積はどの程度詳細に貰っているのか。

事業を6回やってきているので、過去の実績から金額の妥当性を検証できるはず。

報告書を貰う際、良い・悪いだけではなく、何に何時間掛けたという報告をして貰うわけではないのか。金額の検証が出来る形で報告書を出してもらうのが今後はいいいのではないか。

報告書に金額の詳細を出して貰えば次年度の予算や予定価格に反映できると思う。そういうことはできないのか。

参考見積りの段階でどれだけ妥当性のある、細分化された見積りを出して貰うかが重要。一者応札の場合、自分で見積りを出して自分で札を入れるということになる。チェック機能が働くように尽力していただきたい。

なぜ応札者が少ないか検証していく必要がある。

契約金額については、それぞれの企業の実施体制等によって異なる。前回の入札等監視委員会でも議論となったが、一般的なものとしてこの業務にはこれぐらいの費用が掛かるというようなデータバンクは無いため、提案者の見積書を過去のものと比較しないがら精査するのが現状では精一杯である。

業者によっても異なるが、細かく積算を出してくる業者もいれば、項目毎に一式で出してくる業者もいるため、分析は難しい。

過去の金額と比べて同等程度となっている。

様式を決めて、同じ考え方のものが出てくるのが一番良いが、業者によって人件費や一般管理費の考え方が異なるため、検証は難しい。

業者にどの部分で利益を上げているか等の手の内を教えて貰うことになり、難しい。

	<p>参考見積の妥当性について、今後、検討を継続していただきたい。</p>	
<p>(契約方式) 競争入札 総合評価落札方式</p> <p>(契約件名) 被災市街地における土地活用 促進支援調査</p>	<p>予定価格は提案者から徴取した参考見積書を精査したとあるが、提案者は今回の落札業者か。</p> <p>入札説明会には7者参加して、入札に参加したのは1者とのことだが、入札に参加しなかった者に理由は確認しているのか。</p> <p>入札という点に限って言えば、期限もちゃんと確保されているし、説明会も丁寧に行われている。説明会に来るということは関心がある、興味があるということだと思うので、それが入札に繋がるように、説明等の工夫を継続していくことが大事と思われる。</p> <p>どうして同じ業者が2年連続で落札しているのか。</p> <p>契約金額の内訳はどのような項目になっているのか。</p>	<p>そのとおり。参考見積は2者から取っているが、そのうち1者が入札に参加しなかったため、今回の落札者の参考見積を採用した。</p> <p>入札に参加しなかった業者に理由を確認したところ、自社の得意分野ではない、年度頭で同時期の他の競争案件と重複している、非定型的な業務であり前年度請け負った業者の方が優位だと考えたという理由だった。 我々としては、前年度の報告書を閲覧できるようにする旨、説明会で周知しているところ。</p> <p>いろいろとお声掛けはしているが、結果的に参加していないという状況。</p> <p>今回の業者は人件費、人日数、直接経費など、詳細に出している。</p>

内訳等の情報を詳細に記載してもらおうと、年度毎の比較が分かるので、ある程度予算があれば、AIにかけて異常な数値というのがすぐピックアップできる。報告義務を課すぐらいであればそれほど仕事は重くならないと思うので、細かい数値まで出来るだけ報告して貰うような方向で検討してもいいのでは。

見積書については検討させて欲しい。

プロセスとして、業務が終わった段階で掛った費用、細目というのは取っているのか。

何に幾ら使ったというところまでは取っていない。

見積書の段階で細かく出してくる業者もいれば、ざっくりしたものしか出してこない業者もあるとのことだが、細かい積算で見積書を提出してもらうように今後も継続していただきたい。  
また、説明会に参加しながら入札しなかった者の意見等も聞いて、なるべくそういう方々が参加しやすいような環境を作っていくということだと思う。

実績の報告をして貰う際、どういうことをやってどう成果があったということ、失敗例も含めてちゃんと報告して貰うことがいいと思う。

<p>(契約方式) 随意契約 企画競争</p> <p>(契約件名) 福島12市町村における交流・周遊の魅力向上に向けた調査業務</p>	<p>企画競争とのことだが、白紙の状態で中身は業者が考えてくるのか。</p> <p>どうして1者応募となったのか。やれるところはもっとあるのではないか。</p> <p>説明会には何者来たのか。</p> <p>難しい業務を請け負うからこそ、高いお金を払っているわけであり、要はコストに対し、利益が十分に確保できれば企業は参加できると思う。今回の業者以外が参加しなかった原因はどのあたりにあるのか。</p>	<p>仕様書の項目毎に調査をお願いしている。どこの場所を体験していただく、ご覧いただくという部分は受託者に任せているが、当方は少なくとも30人ぐらいのツアーを何本ぐらい企画していただきたいというような本数の指定などを行っている。</p> <p>基本的には大きな柱は当方から指定させていただき、効果的な手法等を提案していただく。その中から一番効果のありそうなものを我々の委員が選定させていただくという手法を取っている。</p> <p>元々、浜通りは観光地ではないため、宿泊施設等を掘り起こして、そこに対応していただくのは。なかなか困難な業務である。その上で、いろいろな体験や見るものを掘り起こすというのは大変で、業者も苦労するのが分かっているので、手を挙げなかったのではないか。</p> <p>情報提供を幅広く行い、5者参加していただいたが、中身を見て難しいと思われたのか、応募者は1者のみとなった。</p> <p>調整に非常に苦労する割には利益が少ないということだと思われる。</p>
---	---	--

	<p>予定価格の作成方法は、見積価格を精査し、根拠としたということだが、今回は落札率100%になっている。見積価格を認めるか認めないかというオール・オア・ナッシングなのか。</p> <p>価格交渉のプロセスを入れる余地はないのか。</p>	<p>議論はあると思うが、企画競争は提案に基づくものなので、提案者からの参考見積しか使えるものがない。直接経費について、例えば、どこで何日打ち合わせをする等、精査できる場所は多々ある。</p> <p>直接経費などは、疑問点があれば確認を行い、間違っていれば修正してもらおう。その結果、最終的な見積書は落札率100%となっている。</p>
<p>&lt;総論&gt;</p>	<p>説明会には何者か集まるものの、結果、1者入札になってしまう。公告期間を長くする、説明会を丁寧に開催するという基本的な取り組みは既に行われていると思うので、その上でどうやって競争性を担保するかというところがポイント。限られた人数の中で対応していくのは難しいとは思いますが、公金を注入して復興事業に取り組んでいることから、現場サイドでの工夫など、ご尽力をお願いしたい。</p>	
<p>その他（報告等）</p>	<p>&lt;調達改善の取組について&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・令和2年度復興庁調達改善計画案について説明。</li> <li>・令和元年度復興庁調達改善計画の取組である「調達改善に向けた審査・管理の充実」の具体的な取組内容として、1者応札となった案件に対し、入札等監視委員会で審議された改善策について、結果（状況）を同委員会に報告。</li> </ul>	
<p>委員会による意見等の具申の内容</p>	<p>特になし</p>	