

## 復興庁入札等監視委員会第1回定例会議議事審議概要

開催日及び場所	平成27年3月18日（水）、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 檜谷 隆夫 公認会計士・税理士 中里 実 東京大学大学院法学政治学研究科教授 【敬称略（五十音順）】	
審議対象期間	平成26年4月1日（火）～平成26年9月30日（火）	
抽出案件	4件	（備考）
（内 訳）		
競争入札		
最低価格落札方式	1件	
総合評価方式	1件	
随意契約		
企画競争	1件	
公募	件	
不落・不調	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	2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 最低価格落札方式  （契約件名） 復旧・復興支援制度データベース サービス業務  応札業者数1者案件	<p>なぜ一者応札になったのか、その理由。公告期間が短ったためなのか、情報が極めて限られたものであったためなのか。</p> <p>参考見積書を提出した2者がいちばん内容を知り得るということ。 その他の5者のうち4者は技術的に難しい。期間的に難しいということか。</p> <p>参考見積書を提出した者のうち、落札者ではない方の者に対して応札しなかった理由を確認されたのか。</p>	<p>参考見積書を2者から提出していただいております。最低限2者は契約履行が可能であると見込んでいた。公告期間については、法令等で定められている必要日数以上を確保しており、また、入札説明会には8者が参加していたことから、手続上、問題はなかったものと認識している。</p> <p>入札説明会に参加したが、応札しなかった者にその理由を確認したところ、5者から回答をいただいた。そのうち4者の回答が、「業務履行が技術的に困難であること。」であった。</p> <p>その事業者は、参考見積書提出後に社内で検討した結果、履行困難と判断された旨、回答いただいた。</p>

	<p>そんなに難しいものなのか。</p> <p>業者そのものに能力がないということではないと思う。</p> <p>なるべく複数者から参考見積書を取ることと、なるべく複数者が入札に参加するような工夫をすることによって競争性を高めていくことが、極めて重要である。</p>	<p>調達の仕様では、そんなに難しいものではなく、一般的な、標準的なガイドラインに沿ったものである。</p>
<p>(契約方式) 競争入札 総合評価落札方式</p> <p>(契約件名) 県外自主避難者等への情報支援事業</p> <p>応札業者数1者案件</p>	<p>参考見積書は何者から徴取したのか。</p> <p>入札を4回やって、4回目ようやく予定価格以下となったので、落札した。そこで契約した。という理解でよいのか。</p> <p>入札公告が18日間だけというのは、関係者しか分からないということではないのか。</p> <p>復興支援のノウハウを有していることが入札の要件となっており、そして総合評価方式を採用していることだが、全省庁統一の競争参加資格における「A」、「B」という等級の資格要件で価格による競争で構わないのではないかという疑問がある。</p> <p>この業務は、これから3年目に継続されていくが、総合評価方式を採用することの意味について説明されたい。</p> <p>総合評価方式を採用することの理由は良く分かったが、入札の本来の目的である競争性を担保する観点から、複数者による競争が可能となるように、今後は工夫していただきたい。</p>	<p>2者である。</p> <p>落札率が高い理由は、再度入札を続けていく過程で、額が少しずつ減っていった。その結果、予定価格と落札額が僅差になったというものであり、算定すると落札率が高くなったというものである。</p> <p>法令等では10日間確保することになっているが、総合評価であることから、提案に係る日数はある程度勘案して設定している。</p> <p>被災者支援に関するノウハウのところは、参加資格要件とは別の視点で、この業務を担うことができるか否かという実力を判断、評価する項目として設けている。</p> <p>技術点を付けて最終的に評価し、判断するというものである。</p>
<p>(契約方式) 随意契約 企画競争</p> <p>(契約件名) 東北発！ 海外展開加速化プロジェクト</p>	<p>予定価格を決める。参考価格はどうやって決めたのか。</p>	<p>案件がテーマにあったものであると判断し、提案が良いものであると確認できた段階で、提案者に具体的に見積もっていただく。その内容を、作業人員が適正か、会議開催費用等が過大となっていないか等、審査し、提案者と見積合わせをしながら、決めていく。その結果が契約額となっている。このため、落札率は100%となっている。</p>

	<p>本件については、公募方式によらざるを得ない案件であるということについては理解したが、こういった場合においても公費を使用した事業なので、可能な限り広く業者を募集するという、応募者を求め、公募の競争性を高めていただく、という所見になるが、如何か。</p> <p>この場合には、競争性というのは難しいのではないかと。競争といっても、提案する方がいろいろといらっしやるのだから、そういうのは何と云えばよいのか。</p> <p>間口を広げるみたいなイメージ。</p> <p>この場合の課題は、競争性を高めるというのではないけれど、随意契約の方法のところ、工夫をしようということ。</p> <p>中身を審査して下さい。</p>	<p>252の応募数があつて、その中から46を採択したもの。</p> <p>いろいろな方々に提案していただく、より良い結果を出すために間口を広げる。ということ。</p> <p>より広いところから、より良い企画提案をしていただく。その上で、私達は、企画内容をしっかり見させていただく。そういうことだと思います。</p>
<p>(契約方式) 随意契約 特命</p> <p>(契約件名) 平成26年度福島原子力災害避難区域等帰還・再生加速事業(南相馬市その1)</p>	<p>特命方式によらざるを得なかった理由を含めて、契約内容等について説明をお願いしたい。</p> <p>落札率は99.9%になっており、予定価格と一致しないようだが、これはどうなっているのか。</p> <p>会計処理として、領収書は全部添付されているのか。また、いくら使って、どんな効果が上がったのか、そういった報告について、確認されているのか。</p> <p>市町村が民間事業者を選定するときのしつぽとか基準とかはあるのか。複数業者がいる時、業者から例えば参考見積書を取って、入札に準じたしつぽをされているのか。実態はどうなっているのか。</p> <p>妥当性はチェックされているということか。</p>	<p>事業の実施にあたっては、地域の実情や住民の実情をよく把握している市町村に委託して、実施するというのが、事業実施上、効率的かつ効果的であり、目的を迅速に達成するとの判断がされたものであり、市町村との随意契約により行うこととなったものである。</p> <p>予定価格、計画は千万円単位で計算しており、契約は円単位であるため。その差である。</p> <p>事業が終わると、実績報告書というものを提出していただき、実施した事業内容、経費内訳、領収書も含めて提出していただき、金額が適切であるかを確認している。</p> <p>効果については、実績報告書に書いていただき、確認している。</p> <p>基本は、地方自治体も、地方自治法の中で国の会計制度と同じように、契約についても同じような体系になっている。</p> <p>ただ、この地域は被災地域なので、業者も限られてくる。結果的に随意契約になるというものの中にはある。</p> <p>複数の業者がいる場合は、できる限り複数の業者から見積書を取ること。そういう形の発注をするようにお願いしている。</p>

	<p>特命随契によらざるを得ないということについては、よく理解できた。</p> <p>契約にあたっては無駄のないように内容をよく確認していただきたい。そういった点について工夫をしていただきたい。</p>
委員会による意見等の具申の内容	なし

※必要があるときは、各欄の配置を著しく変更することなく所要の変更を加えることその他所要の調整を加えることができる。