

別記様式 8

復興庁入札等監視委員会第13回定例会議議事審議概要

開催日及び場所	令和5年6月30日（金）、復興庁本庁	
委員	阿部 博友 名古屋商科大学ビジネススクール教授 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	
審議対象期間	令和4年4月1日（金）～令和5年3月31日（金）	
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）	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
	別紙のとおり	別紙のとおり
その他（報告）	〈調達改善の取組について〉 「第12回の委員会における意見・質問に対する弊庁の対応」「令和4年度復興庁調達改善計画の年度末自己評価結果」「令和5年度復興庁調達改善計画」について同委員会に報告。	
委員会による意見等の具申の内容	別紙のとおり	

※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。

1. (契約件名) 令和4年度外国人向けウェブサイトの運用・保守業務
(契約方式) 競争入札 最低価格落札方式

意見・質問	回答等
<p>予定価格作成方法が、提案者から聴取した参考見積書を精査しそれを根拠としたとなっているが、提案者とは、本契約相手方と同じか。</p>	<p>結果的に一者応札となったので、契約相手方と同じである。一般的には、全ての入札参加予定事業者から参考見積書を聴取し、精査した上でそれを参考に予定価格を定めている。</p>
<p>契約率が 66.9%と安くなっているが、成果品の質が悪くなっていることはないのか。</p>	<p>入札前に当該業務の履行可能性を確認した上で、契約後は仕様書に従って業務がなされているか監督しており、品質は確保されている。</p>
<p>質が落ちていないということであれば、逆に予定価格が高すぎないかと考えられる。予定価格を妥当な水準に見積もる工夫は可能か。</p>	<p>過去の落札実績等を踏まえ一定の割合を減じるなど工夫の余地はあると考えられる。</p>
<p>この事業はいつから始まったのか。</p>	<p>令和2年度からである。</p>
<p>令和3年度は一者応札だったのか。</p>	<p>令和3年度は2社応札があった。</p>
<p>一者応札を避けるため、無作為に情報を伝えるよりも、入札の可能性のある企業に集中的に宣伝するやり方がより効率的であると考えられる。</p>	<p>一者応札とならないよう、応札者が増えるような方法を検討する必要がある。</p>
<p>入札説明会を実施しなかったのは、コロナの影響と推測されるが、今後は説明会を実施するのか。</p>	<p>令和5年度は入札説明会を実施した。</p>
<p>契約金額が妥当かどうか、どのようにチェックしているのか</p>	<p>過去の実績を踏まえて各経費が大体どれくらいかを把握した上で、事業者にヒアリングをするなどして契約金額の妥当性を確認している。</p>

<p>(総括)</p> <p>①入札予定価格が妥当な水準になるように検討願いたい。</p> <p>②他の事業者、新規の事業者が入札に参加しやすいように配慮願いたい。</p> <p>③契約金額の妥当性を精査するよう努力を継続いただきたい。</p>	
--	--

2. (契約件名) 令和4年度被災地における先行事例収集業務

(契約方式) 競争入札 総合評価落札方式

意見・質問	回答等
<p>平成24年度から総合評価落札方式で契約しているのか。</p> <p>応札者数の推移を教えてほしい。</p> <p>実現したい内容をするのが特定の事業者に偏るということは必ずしも関係しないように思われるが、どのように考えているのか。</p> <p>別の事業者と契約したことはあるのか</p> <p>透明性の観点からいうと、1者に集中するのは問題がないわけではないと思われるが、何か改善することはないのか。</p> <p>価格点と評価点の構成割合を教えてほしい。</p> <p>(総括)</p> <p>①競争性を維持していくため総合評価落札方式における評価項目や配点の見直しを検討願いたい。</p>	<p>全てかどうかは確認できないが、少なくとも平成30年度から同じ方式で契約している。</p> <p>平成30年度が1者、令和元年が4者、令和2年度が3者、令和3年度が3者、直近の令和5年度が2者の応札があった。</p> <p>地元の利害関係が影響するため、契約事業者に実現したい内容のノウハウが蓄積されることがあると考えられる。</p> <p>令和2年度に別の事業者と契約した。</p> <p>今年度は大手の出版会社へ声掛けをしており、次回は地元の出版会社やマスコミ関係にも声掛けを検討したい。</p> <p>1対2である。</p> <p>過去に同様の事業実績がある者の点数が少し高くなるような評価基準になっていると見受けられるため見直しを検討したい。</p>

<p>②入札予定価格が妥当な水準になるように検討願いたい。</p> <p>③契約金額の妥当性を精査するよう努力を継続いただきたい。</p>	
---	--

3. (契約件名) 第2期復興・創生期間における沿岸被災地の土地活用の推進に向けたハンズオン
支援業務

(契約方式) 随意契約 企画競争

意見・質問	回答等
この事業はいつから始まったのか。	令和3年度からである。
令和3年度は何者応募があったのか。	令和3年及び5年ともに1者である。契約相手方は同じである。
支援内容によって費用が違ってくることになるならば、価格はどのように決まるのか。支援内容が決まって見積もりを徴して価格が決まるわけなのか。	<p>そのとおりである。</p> <p>基本的には1件につき500万円を設定し、難易度が高い場合は1000万円もあり得る。</p>
事業内容は3つに構成されているように思われるが、バラバラに分けて発注はできないのか。	取組に対して取りまとめを行って、それを横展開できるように加工していくのが本事業の大事なポイントなので、一体でないと事業が不十分になる。
企画をどのように評価しているのか教えてほしい。	事業を十分に理解しているのか、事業を実現するためのノウハウを持っているのか及び実施体制を評価している。
競争入札にした場合、具体的にどのようなデメリットが生じるのか。	価格を重視しすぎると、対応できない事業者が落札する可能性があることである。
契約相手方以外に契約の可能性のある者は何者ぐらい存在しているのか。	数は分からないが、契約相手方と同等の体制の整ったコンサルタント会社であれば対応は可能であると考えらえる。

<p>なぜ一者応募になったと考えているのか。</p> <p>見積書から人件費の割合が高いように思われる。人件費に関してガイドラインみたいなものを作成していないのか。</p> <p>(総括)</p> <p>①入札予定価格が妥当な水準になるように検討願いたい。</p> <p>②成果物を評価する際には、金額に見合った成果物・成果がえられているかどうかをきちんと評価すること。</p> <p>③ノウハウの取りまとめをして、次年度以降において新規参入が可能になるように努めること。</p>	<p>説明書を交付した事業者に聞き取ると、「規模が大きい」「対応できそうもない内容だ」という回答があった。</p> <p>作成していない。</p>
--	---

4. 総括

意見・質問
<p>①入札プロセスの中で、入札予定価格というのは非常に重要な要素であると考えられる。一者入札の事例においては、入札を予定している事業者の参考見積が予定価格の根拠になることの合理性、妥当性を見直すこと。</p> <p>②特に総合評価の入札手続きにおいて、先行事業者があまり有利にならないような、新規参入を促すような評価項目の在り方、配点の在り方を検討願いたい。</p>