

令和3年度 東京都入札監視委員会 第1回制度部会

令和3年8月11日

東京都庁第一本庁舎 16階特別会議室 S4

【小泉契約調整担当部長】 時間より若干早いのですが、委員の先生皆さんおそろいになりましたので、これより令和3年度東京都入札監視委員会第1回制度部会を開催させていただきます。

委員の皆様には、お忙しい中御出席賜りまして、誠にありがとうございます。

私、4月から財務局契約調整担当部長をしております、小泉と申します。本日の進行役を務めさせていただきますので、よろしくお願い申し上げます。

【堀田部会長】 よろしく申し上げます。

【小泉契約調整担当部長】 本日は、東京都の入札契約制度につきまして御審議いただきます。委員の皆様には、それぞれの御専門の見地から忌憚のない意見を頂戴し、東京都入札契約手続の公正性、透明性の確保にお力添えいただけたらと思っておりますので、ぜひ御協力のほどお願い申し上げます。

本日御出席していただいております委員及び東京都の職員の出席者につきましては配付資料のとおりでございます。今年度の財務局の体制といたしましては、経理部長の古川、契約調整担当課長の松永、契約調整技術担当課長の高柳、電子調達担当課長の武田となります。よろしくお願い申し上げます。

次に、定足数の御報告をいたします。当制度部会は、現在4名の委員によって構成されておりまして、東京都入札監視委員会設置要綱第8条第6項を準用する第7条第6項により、委員の半数以上の出席がなければ会議を開催することができないこととなっております。本日は、4名の委員皆様が御出席されておりますので、部会は有効に成立しております。

次に、本日の議事進行役についてでございますが、堀田部会長にお願いしたいと存じますが、皆様、よろしいでしょうか。

(異議等なし)

【小泉契約調整担当部長】 ありがとうございます。

それでは堀田部会長、よろしくお願い申し上げます。

【堀田部会長】 それでは、御指名ですので進行を務めさせていただきます。

本日の議事進行と資料について、事務局から御説明をお願いいたします。

【高柳契約調整技術担当課長】 契約調整技術担当課長の高柳です。どうぞ、改めましてよろしくお願いいたします。

それでは、議事進行につきまして簡単に御説明申し上げます。本日は、当委員会設置要綱第2条第2号に基づく入札契約制度の審議となります。議案は2つでございます。議案1の「施工時期等の平準化について」現在、来年度以降の取組の検討を進めているところでござ

いまして、途中経過にはなりますが、現在の検討状況を報告させていただきまして、御意見などを頂戴いたしまして、次回以降の制度部会にて改めて報告を差し上げたいと考えてございます。議案2の「工事の総合評価方式について」令和3年1月公表分より制度の一部を改定しておりますので、その実施状況を御報告差し上げたいと考えてございます。

続きまして、事前にお送りした資料について確認をさせていただきます。本日の資料は、まずA4縦の次第一式、それと、A4横の資料5枚でございます。資料の不足などはございませんでしょうか。よろしいでしょうか。

それでは堀田部会長、議事の進行をよろしくお願いいたします。

【堀田部会長】 それでは、次第に従って進めさせていただきます。

まず、議題1の「施工時期等の平準化について」の経過報告に入ります。事務局から御説明をお願いいたします。

【高柳契約調整技術担当課長】 それでは、御説明申し上げます。

資料1「施工時期等の平準化について」を御覧ください。都では、全庁的に平準化に取り組んでおりますが、本日は、これまでの取組状況を経過報告させていただきまして、委員の皆様から頂いた御意見を踏まえ、今後の検討を進めてまいりたいと考えてございます。

まず、平準化を取り巻く近年の状況でございます。平成26年の品確法の改正におきまして、発注者の責務として、計画的に発注を行うよう努めることが規定されました。その後、働き方改革の推進に併せまして担い手三法が改正され、施工時期の平準化が発注者の責務として品確法に明記されました。また、併せて、入契法適正化指針でも同様に平準化の取組が規定されるなど、その重要性が増してきているといった状況でございます。

次に、平準化に向けた東京都の取組状況です。東京都では、平成28年度より全庁的に平準化に係る取組を行ってきておりますが、現在の取組といたしまして、工事について、年間を通して稼働件数の少ない4月から6月の平均稼働件数が、年間の稼働件数に占める割合を大きくするよう取り組んできておりまして、下に示したグラフの推移のとおり、令和3年度の目標まであと一歩というような状況まできているところでございます。また、設計等委託につきましては、2月、3月に集中している履行期限を迎える割合というものが小さくなるよう取り組んでいるところでございまして、令和3年度の目標達成までにはいまだ乖離があるという状況でございます。これらの目標達成に向けて、単年度予算ですと、どうしても施工時期ですとか履行期限に偏りが生じてしまいがちだということがございますので、これらを分散できるように、例えば12か月未満の案件についても、平準化の視点から債務負担や繰越などの積極的な活用、また、技術者の確保を柔軟に行えるように、一定の期間、専任の義務を緩和するような技術者配置準備期間の制度を活用、発注の前倒しといったことにも取り組んできてございます。さらには、受注者が人員配置や資機材の手配などを計画的に行えるように、電子調達システムの年間発注予定の検索機能を充実させるですとか、あとは、国交省の関東地方整備局が推進している発注見通しの統合・公表へ参画するといった取組も行っています。

また、今年度は3年間の目標の最終年度でございまして、来年度以降どう取り組んでいくかという、今後の方向性についてお話差し上げたいと思っております。

視点の1つ目でございます。働き方改革の推進には受発注者双方の積極的な取組が必要になってくるところでございますが、とりわけ平準化については、発注者の取組が重要だと認識してございます。現在、都全体の平準化率を公表してきていますが、今後は例えば、もう少しきめ細やかにこの平準化の進捗ですとか、取組の状況を見える化することなどを検討していきたいと考えているところでございます。

視点の2つ目でございます。時間外労働に関しまして、建設コンサルタントなどの技術サービス業については既に改正労働基準法の適用を受けていまして、働き方改革を加速する観点からも、年度末を履行期限とする設計等委託の案件を一層少なくしていかなければならないと考えているところでございます。現状ですと、工事に比べまして目標との乖離がまだあるといったところでございますので、来年度の予算要求を皮切りに、これまでの取組内容の一層の活用を図っていくことに併せまして、さらに進んだ取組なども検討できないか考えてまいりたいと思っております。

視点の3つ目でございます。現在、各局の我々との連絡の窓口というのは、主に契約部署が担当しているところでありますが、平準化を進めるに当たりまして、例えば、工事や設計等委託の実施には契約部署だけではなくて、工事を起工するような起工部署であったり、あるいは計理の部署など、多くの部署が関与することになります。その中で平準化を推進していくためには、それぞれの部署で平準化の意義や重要性をしっかりと認識して、より一層連携していくことが必要だと我々は考えてございます。また、各局との意見交換の中でも、部署間で温度差があるといったような声も受けているところでございますので、事務局といたしましては、各局の取組をサポートして、部署間の連携を強化できるよう、職員への情報発信の仕組みなども今後は検討していきたいと考えているところでございます。引き続き、各局とも連携しながら、また、本日、委員の方々から御意見を頂戴しながら、今後の検討に生かしてまいりたいと思っておりますので、どうぞよろしくお願ひしたいと思ひます。

事務局からの説明は以上でございます。

【堀田部会長】 ありがとうございます。

それでは、ただいまの御説明につきまして、御質問、御意見等ございましたらお願いいたします。いかがでしょうか。

【原澤委員】 では、原澤から、質問と意見を1件ずつ言わせていただきたいと思います。

【堀田部会長】 お願いします。

【原澤委員】 まず、質問ですが、設計等委託の平準化の目標として、2月から3月に履行期限を迎える割合を掲げていますが、目標として設定しているのはこの数値だけでしょうか。例えば、4月から12月を何%以上にするとか、そういった別の月の目標は設定していますでしょうか。2月、3月だけ減らしても、そのために1月が多くなつては意味がありませんから、ほかの月に対してもこういった目標値を定めているかを伺いたいと思ひます。

もう一点は以前も申し上げた意見で、実現化が難しいことは伺っているのですが、再度、中長期的な発注見通しの公表をお願いしたいと思います。今回の品確法改正で、第7条第1項5号に、平準化を図るための発注者の責務として、「債務負担行為の活用」と「中長期的な公共工事等の発注の見通しの作成及び公表」が明記されました。そこで、調べてみたところ、国交省のPPIには中長期的な見通しという項目があり、2,000件程度の案件が掲載されておりました。他の自治体を見ながら、東京都でも、中長期的な見通し公表に向けた検討を重ねていただきたいと思います。

私からはこの2点です。よろしく願いいたします。

【堀田部会長】 大変ありがとうございます。いかがでしょうか。

【高柳契約調整技術担当課長】 では、事務局の高柳から御回答のほうを差し上げたいと思います。

まず1点目の、現在の平準化の目標について、2月、3月だけの数値を設定しているのかというような御質問かと思えます。結論といたしましては、我々として、現在の目標としては、2月、3月に履行期限を迎えるものを40%、あるいは地質調査を35%以下にするかという、ここの2月、3月だけをターゲットにして、今はそれ以下にしていこうというような目標を設定しているところでございます。先生が今御質問いただいたのは、例えば、そういった別の第一四半期、第二四半期などというところについてもというような御示唆かとは思っているところでございますので、引き続き我々も、そうした考え方や、あるいは国などの対応も念頭に置きながら今後どのような目標を設定していくか考えてまいりたいと思っているところでございます。

【原澤委員】 ありがとうございます。

ちなみに、東京都建設局では、2から3月の数値だけではなく、1月を20%以上、4月から12月を45%以上という目標を設定しているという話があったので、財務局はどうなのかと思って御質問させていただきました。

御回答ありがとうございます。

【高柳契約調整技術担当課長】 続けてよろしいでしょうか。

2点目についての御回答でございます。品確法が改正されて、発注者の責務として平準化、その中で債務負担の活用ですとか、あとは先生お話のように、中長期の見通しについてもということで法律の中で位置づけられているところでございます。一方で、各局で事業計画を作って進めていくわけですが、やはり事業を進めるにはいろんな関係者がいます。その中で、その事業のスケジュールがどうなるかということも非常に流動的であり、その時期自体が前後しながら、それを繰り返しながら、事業が煮詰まってしまうような状況がございます。そうした状況を踏まえると、途中の段階での公表というものが出ていったときに、かえって業界側のほうが混乱しかねないというような懸念を我々は持っています。また一方で、平準化のための中長期の見通しになってくると、例えばどのような業種か、どのような発注等級か、それも年度だけではなくて、その年度のうちのいつ出てくるのか、関連する工事はどのよう

なものがあるのか、そういったきめ細かな情報がある程度必要になってくるかとも思っておりまして、それが工事の実施の数年前の時点でそこまで煮詰め切っていないという状況というのも、正直ございます。ですので、そうした情報提供が、簡単にはいかないとも思っています。一方で先生がお話のように、品確法の中で位置づけられているということもございますので、国や他の自治体に先行するような状況があれば、我々もしっかりそこを研究しながらどういったことができるかということは考えてまいりたいと思っております。

【原澤委員】 どうもありがとうございます。どうぞよろしくお願いいたします。

【仲田委員】 すみません、仲田です。

【堀田部会長】 お願いいたします。

【仲田委員】 2つほどありますけれども、1つは、平準化に関するお話で、債務負担行為とかゼロ都債、あるいは繰越明許費等々の施策について適切に活用されて、その結果、平準化が進んでいるというお話がありましたけれども、以前、原澤さんから御質問があったと思うのですが、こういった平準化の効果をもう少し年ごとといたしますか、具体的に、平準的に見える化してほしいです。例えば、こういった施策をどのくらい増やしてきたのか、工事の平準化をどのくらい促したのかということ、もう少し具体的に示していただきたいということが一点です。これは希望なのですが。

もう一つは、非常に面白い動きだと思っているのが、発注予定工事が地区単位で一括して確認できるよう、国が推進する発注見通しの統合・公表の参画。これは2年前からやられているというお話を伺いましたけれども、これと債務の視点③「関係部署との連携強化」の中で、一層の平準化のために起工部署、計理部署、契約部署との連携を強化する必要があるという点に関してなんですけれども、やはり、努力されているということは非常によく理解できるんですけれども、具体的な連携する体制とか組織、あるいは誰がリーダーシップを取ってこの動きを進めるのかということ、明確にさせていただきたいです。以前お話を伺ったときに、現在の財務局にはこの組織全体を統合し、調節する権限はないというようなお話を伺ったんだけど、やはりそうであれば、具体的に誰のリーダーシップの下に動かすんだということを、都として明確にする必要はあるのではないかと考えております。

以上2点、私の質問です。よろしくお願いいたします。

【堀田部会長】 お願いします。

【高柳契約調整技術担当課長】 まず1点目の、この平準化がどれだけ進んだかをもう少し見える化したほうがいいのではないかとというような御意見だったかと思っております。我々も先生と同じような認識を持ってしまして、資料にある通り、都全体での平準化率は、公表しています。しかし一方で、進捗やこういうことをやっているんだというようなことも併せて何か見える化できないかということも今考えてございまして、今、先生からも御意見を頂いたところでございますので、そういったこともしっかり踏まえながら、具体化に向けて検討を進めてまいりたいと考えています。

2点目は、今後進めていくときの体制に関わるお話かと思っております。我々は全庁の平

準化を進めていくための庁内連絡会というものをつくって、意思疎通を図りながら進めていくところであるのですけれども、基本的には事業というのは各局が行うものであり、我々でコントロールするという立場には正直ないところです。ただし、この連携していくという意味で、工事をする部署があれば、事業を持つ部署、契約の部門、そういったところも様々あります。我々はいつも契約部署と調整をしており、各局では契約部署を通じていろんな部署に平準化の重要性だとかということを提供していくことになるんですけども、そうすると、末端にいくにしたがってなかなか伝わりづらいというところもありますので、いろんな部署に密度は変わらないような形での情報提供をできないか、今後考えてまいりたいと思っているところでございます。

【仲田委員】 はい。ありがとうございます。

【堀田部会長】 はい。ありがとうございます。ほかにいかがでしょうか。お願いいたします。

【斉藤委員】 本日はありがとうございます。

それでは、1点ほど伺います。資料2ページの「平準化に向けた東京都の具体的な取組内容」の四角の3つ目のところです。積算の前倒しに関する部分ですけれども、よく自治体の方とお話していると、予算の単年度主義との関係で、次年度の発注を今年度中にどこまでできるのかということで、いろいろと議論になると聞きますけれども、今回の積算の前倒しというのは、4月1日にすぐに公告できるようにしておくという意味ですか。どの部分までをイメージされて積算の前倒しをされるのかを伺いたしたいと思います。いかがでしょうか。

【高柳契約調整技術担当課長】 工事については4月から6月がポケットになるというような傾向がございますので、そこをなるべく埋めていくというような取組ができないかということで我々は考えております。積算の前倒しというのは、前年度中に積算を終えておいて、4月になった時点ですぐさま単価だけを入れ替えて、早急に発注していきます。最短であれば、4月に起工すれば6月中に工事までの契約ができる案件というものの中にはありますので、第一四半期の案件というものを少しでも積上げていくといったような工夫もしてまいりたいというような趣旨での取組です。

【斉藤委員】 そうしますと、発注は当然、当年度中にはできないのでしょうか、積算までを行うのですか。あるいは、4月1日に単価がもう一度変わるのですか。

【高柳契約調整技術担当課長】 4月になった時点で、改めて必要な単価だけを見直して発注をしていくという意味でございます。

【斉藤委員】 そうすると、今のお話を伺うと、4月からやはり5月、6月ぐらいまで時間を要すると伺いましたけれども、その間に何をされると2か月くらいかかるものなのですか。

【高柳契約調整技術担当課長】 公表から入札まで一連の流れがありますが、二月ほどは手続にかかります。なので、4月からすぐに始めたとしても、早くても大体6月くらいに入札というような手続になってくるものです。

【斉藤委員】 分かりました。4月1日から始めて、契約の相手方が決まるまでに3か月かかるという御趣旨ですね。

【高柳契約調整技術担当課長】 すみません、私の説明はそういう趣旨でございます。

【斉藤委員】 分かりました。公告まで2、3か月というイメージでしたものですから。私の勘違いでした。失礼しました。ありがとうございます。

【堀田部会長】 ありがとうございます。ほかにいかがでしょうか。

関連して、私からよろしいでしょうか。積算の前倒しを始めて、いろいろと工夫をされていらっしゃるということで理解いたしましたけれども、一方で、結局設計が終わらなければ積算もできないわけなので、やはり設計等委託の平準化が進まないということが非常にボトルネックになっているのではないかと思います。一方で、結局事業化がされなければ動きだせないということもあるでしょうから、結局予算の決定のプロセスですとか、議会の時期とか、そういうスケジュールに併せていろんなことのサイクルが決まってくるので、どうしても平準化に限界があるということかと思うんですけれども、そこも踏まえた上で何か可能な方策というものはあるのでしょうか。

【高柳契約調整技術担当課長】 事務局から御回答差し上げたいと思います。

設計等委託の時期によって、当然ながら工事の発注する時期というものも左右されます。その工事の上流部分に当たる設計等委託で平準化を進めていくことで、おのずと工事の時期もばらけてくるのではないかと想定しています。工事はある程度進んできていますので、この設計等委託について、何か新しい取組ができないかということを考えて、さらに平準化を進めてまいりたいと、その結果、工事が芋づる式にといった具合にばらけてくることを見据えているところでございます。

【堀田部会長】 ありがとうございます。ほかはいかがでしょう。よろしいでしょうか。

ありがとうございます。それでは、よろしければ、ただいま頂いた御意見を引き続き御検討いただければと思います。

それでは、よろしければ次の議題に移らせていただきます。

続きまして、議題2「工事の総合評価方式について」の経過報告に入ります。事務局から御説明をお願いいたします。

【高柳契約調整技術担当課長】 工事の総合評価方式につきまして、昨年2月の制度部会におきまして御審議いただきました。そこで、今年1月以降に公告等を行う案件から新たな制度の施行を開始してございます。本日は、施行開始から半年が経過しましたので、その報告をさせていただきます。

まず、あらためて制度改定の内容です。従前の価格点は「経済性」の観点から、低入札ほど評価が高くなるように設定をし、調査基準価格を下回ると、ダンピング対策として低入札調査の失格基準により失格となるといった運用をしてきました。本来、総合評価方式は、価格だけ、技術だけといったことではなくて、価格と技術の両面で最も優れた相手方と契約して

品質確保を図るといったことが、制度の趣旨でございます。そのため、調査基準価格を下回る場合、一律に失格するこれまでの運用から変えまして、今年の1月からは新たに、履行の确实性の観点を加え、入札価格が基準価格を下回るほど履行の确实性が損なわれるものとして価格点を低減し、ダンピング対策を図ることで低入調査を要さない制度としました。これにより、意図的な低入札を行った場合、価格点が低くなり、かえって落札が困難になるようにしています。この制度改正によりまして、基準価格を僅かに下回るような入札金額であった場合に限り、落札者となる可能性があるといったことを想定していたところでございます。

それでは、施行開始から半年が経過し、実際どのような落札状況になっているかですが、これまで対象となった工事は101件、応札者数は566者です。図2は落札者及び非落札者がどの辺りに入札しているかといったものを表したグラフでございます。これを見ますと、価格点が最も高い、基準価格付近に入札するケースが多いといったことがお分かりになるかと思えます。落札者について見ますと、16者が基準価格を0から1%下回った範囲で落札をしておりますが、基準価格を下回るのは、下に数字が出てございますが、平均して5,000円程度、最大でも約7万5,000円ということで、僅かな範囲にとどまっていると考えてございます。なお、この16者のうち13者が、技術点が1位といった事業者でありました。これまでであれば失格となっていたわけですが、技術力が高い事業者とこれまで以上に契約が可能となっているような状況が分かるといったところでございます。また、全体を見ますと、技術点1位の会社が落札する割合が、この黄色い棒グラフでございますが、約9割ということで、技術力も評価されている結果となっているところでございます。

まとめますと、価格点の見直しによるダンピング対策は、現段階ではしっかり機能を果たしているといったことが見て取れること、また、技術力の高い事業者との契約を促せるような制度となっていて、品質確保にも寄与しているといったことが言えるような結果となっているところでございます。

以上、施行から半年の経過報告をさせていただきましたが、引き続き状況については注意を払ってまいりたいと考えているところでございます。

事務局からの説明は以上でございます。

【堀田部会長】 ありがとうございます。それでは、御質問、御意見がございましたらお願いいたします。いかがでしょうか。

お願いします。

【仲田委員】 この総合評価方式について、よく理解できるという点での私の感想なんですけれども、技術力の劣る中小以下の企業の数が多いと思えますが、総合評価方式に参加できない。価格競争案件に参加できる機会を用意していただいて工事实績を積み重ね総合評価方式にトライできる環境を作ることが極めて重要と思えます。これはそういう意向を都のほうで取り組んでおられるということになっているので、今後も一層の努力をお願いしたいと思っています。以上です。

【堀田部会長】 いかがでしょうか。

【高柳契約調整技術担当課長】 では、事務局から御回答させていただきます。御意見をどうもありがとうございます。

先生お話のとおり、東京都の工事の実績がなかなかないといったような中小の事業者も確かにいらっしやいまして、我々の総合評価というものは、過去の実績であったりとか、あるいは資格だとか、そういったものを評価していくような仕組みですので、これまで参加なさったことがない方々には、なかなか総合評価の中で技術点を重ねていくということが難しいような面も確かにございます。したがって、我々は総合評価もしっかりと適用しながらも、価格競争を行う案件も十分に発注していますので、こういった価格競争の案件から、そういった中小事業者の方々が参加していただいて実績を積んでいただいて、その先に総合評価の案件もぜひチャレンジしていただきたいとの考え方を持っています。引き続き総合評価、価格競争いずれも適用しながら進めてまいりたいと考えているところでございます。

【仲田委員】 ありがとうございます。

【堀田部会長】 ありがとうございます。ほかにいかがでしょうか。

【原澤委員】 では、原澤からもよろしいでしょうか。

【堀田部会長】 お願いします。

【原澤委員】 原澤から3点、ご質問させて下さい。

まず、今、価格競争と総合評価を併存していくと伺いましたが、どのような基準で総合評価対象工事を決めるのかを伺いたいと思います。

そして、次は、従前の総合評価制度の説明として、資料に、「低入札価格調査を実施」とありながら、「低価格帯の工事は即失格」と記載されていることのご質問です。最低制限価格であれば即失格は分かるのですが、低入札価格調査でありながら即失格という点について御説明いただきたいと思います。

最後は、今回の改定制度についてです。山型にして、基準価格を境に価格点を下げていくことは、凡そは良い変更だと思っています。ただ、厳密に言うと、基準価格で入札した人の方が、基準価格より安く入札した人より価格点が高くなりますから、結果として、同じ技術力であれば、頑張って安い価格で入札した人の方が落札できないということが起こり得ることになります。そういったことを防ぐためには、とがった山にしなくても、少し台形にしてみるというような案もあるかと思いますが、今後、見直しを検討する余地があるかを伺いたいと思います。

以上3点、よろしく願いいたします。

【堀田部会長】 ありがとうございます。お願いいたします。

【高柳契約調整技術担当課長】 まず、総合評価を適用する案件ですが、技術点として積み上げていく項目として、例えば、同種工事の実績など過去の実績を基に積み上げていくものになっています。したがって、あまり過去に発注が少ないような業種ですと、やった

ことがあるだけで技術点が積み上がってしまうということにもなってしまいます。そのため、多くの事業者がいて、これまでも多く発注している案件を基本的には対象にしていくように運用しています。その上で、例えば、技術的な困難性があったり、近隣に配慮しながら進めていかなければいけないような工事など品質確保を図るべきというような案件というものを中心に、対象を決めています。これがまず、総合評価の案件についての大きな考え方でございます。

次に、総合評価の価格点の従前の失格というのとはどういうことなのかという御質問ですが、まず法令上、総合評価の場合には、最低制限価格を導入できないため、ダンピング対策としては低入札調査制度が考えられることとなります。その上で、我々は調査基準価格を下回った場合、低価格帯、建築 4.4 億、土木 3.5 億などの低価格帯のものについては低入調査の対象になるのですが、失格基準で落札者としなれないといったような運用をしてきたというところでございます。ただ、その辺りが、総合評価の趣旨に沿っているかといったところも私どもは問題意識を持ってございましたので、今回のような改正に至ったといったところでございます。

3 点目が、この価格点につきましての今後どうしていくかといったようなところも考えたかどうかといったような御示唆と思えますけれども、取りあえず我々としては、まず 1 月 1 日にこの価格点を新たに導入したところでございます。年度末と、この年度当初の半年間、制度を動かしてみた結果が今のようになっています。現状の結果といたしましては、ダンピング対策として機能していると我々は受け止めています。その上で、しっかり技術力のある事業者さんと契約することができているということもありますので、まずは当面、しっかりと制度を運用しながら、状況のほうはウォッチしてまいりたいと思っています。その上で、我々が意図している機能を果たしているかどうかということをしつかりと見ながら、必要に応じて、そこはどのようなことが改善できるかということ併せて考えてまいりたいと思っていますところでございます。

【原澤委員】 御説明ありがとうございました。

総合評価では最低制限価格を使えないということを伺って納得いたしました。ただ、名前だけ「低入札価格調査」にしても、実態が最低制限価格であっては意味がありませんので、今回の制度改定は良いことだと思います。引き続きデータを集めて、より良い制度を構築していただきたいと思います。

よろしく願いいたします。

【堀田部会長】 ありがとうございます。ほかにいかがでしょうか。

お願いいたします。

【斉藤委員】 ありがとうございます。それでは、2 点ほど伺いたいと思います。

まず 1 点目ですけれども、今のお話を伺っておりますと、基準価格は、具体的な金額で出されるわけですか。それとも、予定価格の何%というふうに、具体的な金額が分からないようにして出されるのでしょうか。というのも、この 5 ページの図 2 を拝見しますと、この 1

から0%のところが高いというのは分かりますけれども、0から1%で、逆に山が下がっていくところにわざわざ入れるような人がいるのであれば、これはどういった意味合いなのかと思ったところです。まずそれが1点です。

2点目ですけれども、今、原澤先生の御質問にもありましたけれども、今回、総合評価に導入しているとのことですが、今後、公募型プロポーザルにまで適用するのかということと、あと、総合評価の適用案件として、実績を重視しつつ品質のほうも確保するような案件で実施されるとのことですが、そうすると、公募型プロポーザルとどのように住み分けしているのかと、その点を伺えればと思います。よろしくお願いいたします。

【高柳契約調整技術担当課長】 まず、基準価格の決め方なんですけれども、これにつきましては、いわゆる低入の調査が必要かどうかということ判断するような調査基準価格というものがあるんですけれども、この出し方と全く同じです。具体的に言いますと、直接工事費の97%と、共通仮設費の90%とかそういうものを足し合わせて決めていくような形になっています。例えば、我々は事業者さんが入札に参加していただくときに、金抜きの内訳書なんかも参考でお渡ししています。そういったものを手掛かりにしながら、この基準価格の算定を事業者なりにしていただいています。過去出しているような案件では内訳書の開示なんかもしていますので、ある程度予測がつくような場合も多くあります。そうした中で、場合によってはこの基準価格の推測にあたり、全ての単価が公表されているわけではないので、多少の金額の前後がある中で少し下回るというケースもないわけではないといったようなところで、このようなことがあり得ると思っております。これはまず1つ目の回答でございます。単純に予定価格の何%とかそういった決め方ではないといったところでございます。

次に、公募型プロポのお話を先生から頂いたところでございます。何か工事を進める中で課題があるような場合には、こういった総合評価、過去の実績を基にするような技術実績評価型ですとか、あとは、施工の進め方について提案してもらうという場合には、技術力評価型というものもあります。また、例えば、大会施設なんかを今回も造ったわけなんですけれども、そういった非常に難しいといったような場合には、非常に提案の幅を広くできる技術提案型総合評価を活用しています。そうした困難性があるような工事の場合には、公募型プロポというよりは、基本的にはこの総合評価方式を活用しながら、民間の技術を生かしながらやっていく、あるいは実績を評価しながらやっていくというところでございます。

【斉藤委員】 そうしますと、案件としては、公募型プロポーザルは基本的に実施しないということでしょうか。

【高柳契約調整技術担当課長】 事務局からです。

設計等委託につきましては、プロポーザル方式で設計者を選定していくということはやっているところでございますが、工事についてプロポーザル方式で契約するということは、これまでありません。やはり我々としては、経済性などを踏まえた上で総合評価を用いて、そのような案件に対応しているといったところでございます。

【斉藤委員】 よく分かりました。ありがとうございました。

【堀田部会長】 ありがとうございます。ほかはいかがでしょうか。

すみません、では私から伺いますけれども、資料5ページになりますけれども、モニタリング結果を説明いただきましたが、これを見ますと、低入の調査基準価格を下回って応札をした者の中で、全部で120者が落札できなかったという結果になっています。一方、落札決定したのが16者ということですのでけれども、御質問は、この落札できなかった120者のうち、技術点1位であった者というのはいるのでしょうか。質問の趣旨としては、これは結局、基準価格を下回るとその分価格点が減点されて、パニッシュされてしまう形になるわけなんですけれども、先ほど原澤先生からの御指摘もあったように、その山型になっている傾きが適切かどうかということが、前回もそうでしたけれども、非常に大きな問題になるのだと思います。これが多分急過ぎると、少し調査基準価格を下回っただけでも非常に大きく価格点が減点されてしまうということになるので、仮に技術点1位だったとしても、そこで、本当は価格が安いのに逆転されてしまうということが起き得るわけなんですけれども、そういうことは今回モニタリングの中でできてきているかどうかというのが質問の趣旨です。

【高柳契約調整技術担当課長】 今の御質問に対してお答えいたします。

この120者、基準価格を下回って落札に至らなかったという事業者さんがいらっしゃるのですが、その120者のうち、技術点が1位であった事業者は18者でございます。

【堀田部会長】 ということは、その18者は、価格点で逆転されているわけですのでけれども、その落札者は調査基準価格に収まって応札しているということなんでしょうか。あるいは、もう一つの可能性は、落札者も調査基準価格を下回って応札しているけれども、調査基準価格からの乖離が少なかったので価格点がやや高かったということで、逆転が起きているということも考えられるわけなのですが。

【高柳契約調整技術担当課長】 今の御質問にお答えいたします。

まず、18者が技術点が1位ということで御説明差し上げましたけれども、結果としてその案件で落札した事業者の方は、全く同じ技術点、同率で1位だったというところがございます。そこで基準価格を超えるか超えないかはあるんですけれども、より基準価格に近いところ、要は山のてっぺんに近いところの価格を入れた事業者が、技術と価格で1位になって落札したといったケースでございます。

【堀田部会長】 分かりました。では、少なくとも落札者は技術点1位であったということですね。

【高柳契約調整技術担当課長】 そのとおりでございます。

【堀田部会長】 ですので、そういう意味では、今申し上げたような懸念というのは起きていないということだと思いますけれども、引き続きモニタリングしていただくのだと思いますが、そういった、山の傾きによって逆転が起きて、技術点1位の者が取れないということがあまり起きるようですと、今回の総合評価の趣旨を鑑みてやはり心配ですので、引き続きモニタリングしていただければと思います。

【仲田委員】 すみません、一つ私も。

【堀田部会長】 お願いします。

【仲田委員】 今回の御質問、クエスチョンとアンサーの中で、私も技術点が同じ1位にもかかわらず、価格点が外れた——外れたというのは安かったということですよね。相対的に安かったが故にペナライズされてしまったと。こういったものを救う方法は何かないものかと。むしろ技術力は同等なのだから、工事における問題はないだろうと思うのです。発注者である東京都にとってみたら、決して悪いことではない、むしろいいことだろうと思うので、こういった会社が救われる仕組みはないのかと思っております。今後、検討していきたいと思うので、よろしく願いいたします。

【堀田部会長】 お願いします。

【高柳契約調整技術担当課長】 我々は、これまでは基準価格を下回ったら失格となるような制度から、僅かに下回った場合であれば、技術点さえあれば落札者ともなり得るような制度に今回いたしました。一方で、基準価格というものはやはり、そこを下回ると、きちんとした労務や材料の手配に支障を生じかねないというような一定の金額は定めておりました、それがやはり基準価格と我々は思っています。したがって、この基準価格を一つの重要な指標としながら、そこを僅かに下回った場合に限って落札できるようなところは、我々の意図しているところでございます。その上で今後の推移も見ていきながら、また先生方の御意見も聞きながら、引き続きこの価格点はどうあるべきかといったところを、御示唆も頂きながら考えてまいりたいと思っております。

【堀田部会長】 ありがとうございます。ほかにいかがでしょうか。よろしいでしょうか。

ありがとうございます。新しい制度が始まって、こういった形で今回御報告いただいたわけですけれども、引き続き現状をこういった形でおまとめいただいて、また次回以降に御報告いただけますようお願いいたします。

よろしいでしょうか。

【仲田委員】 はい。

【堀田部会長】 ありがとうございます。それでは、以上で本日の議案は全て終了となりますが、全体を通してなにか御質問、御意見等はございますでしょうか。よろしいでしょうか。

【仲田委員】 はい。結構です。

【堀田部会長】 ありがとうございます。それでは、よろしければ、本日予定されておりました議事は、こちらで全て終了になります。

事務局に進行をお返しいたします。

【小泉契約調整担当部長】 どうもありがとうございました。

それでは、以上をもちまして、本日の部会を終了させていただきます。委員の皆様方には御審議いただきまして、ありがとうございました。本日頂いた貴重な意見は、今後の検討に反映させていただきたいと存じます。今年度につきましては年明けになるかと考えており

ますが、もう一度制度部会の開催を見込んでいるほか、業界団体との意見交換なども予定しており、また委員の皆様方には引き続きお忙しい中とは存じますが、御協力いただくことになるとは思いますが、どうぞよろしくお願い申し上げます。

本日は誠にありがとうございました。

— 了 —