

令和5年度東京都入札監視委員会 第7回制度部会

令和6年2月9日(金)

東京都庁第一本庁舎南側35階 第一入札室
(※上記会議室を拠点としたオンライン会議)

【須藤契約調整担当部長】 定刻でございますので、これより令和5年度東京都入札監視委員会第7回制度部会を開催いたします。

委員の皆様にはお忙しい中、ご出席を賜りまして誠にありがとうございます。本日の進行役を務めさせていただきます、財務局契約調整担当部長の須藤でございます。どうぞよろしくお願ひ申し上げます。

本日は、東京都の入札契約制度につきましてご意見をいただきます。委員の皆様には、それぞれご専門の見地から忌憚のないご意見を頂戴し、東京都の入札・契約手続の公正性、透明性の確保にお力添えをいただけますよう、ご協力のほどよろしくお願ひ申し上げます。

本日の委員の皆様の出席状況でございますが、原澤委員はご欠席となっております。斉藤委員、仲田委員には、オンラインでご参加をいただいております。

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。

それでは堀田部会長、よろしくお願ひいたします。

【堀田部会長】 堀田でございます。本日はよろしくお願ひいたします。

それでは早速ですけれども、本日の議事進行と資料につきまして、事務局からご説明をお願ひいたします。

【米倉契約調整技術担当課長】 契約調整技術担当課長をしております米倉でございます。よろしくお願ひいたします。

それでは議事進行につきまして、簡単にご説明申し上げます。本日は、当委員会設置要綱第2条第2号に基づく入札・契約制度の議題となります。議案は、工事における総合評価方式についてでございます。

工事の総合評価方式につきまして、近年の実施状況や、それを踏まえた今後の制度設計の方向についてご説明させていただきます。

続きまして、事前にお送りさせていただきました資料について確認させていただきます。本日の資料は、まずA4縦の次第一式です。それとA4横の資料1が12枚ございます。資料の不足等はございませんでしょうか。

それでは、堀田部会長、議事の進行をよろしくお願ひいたします。

【堀田部会長】 それでは、まず議題、「工事における総合評価方式について」につきまして、事務局からご説明をお願ひいたします。

【米倉契約調整技術担当課長】 それではご説明申し上げます。資料1「工事における

総合評価方式について」をご覧ください。

まずは、1 ページ目です。工事における総合評価方式の制度概要をご説明した後、経年で実施状況を確認いたします。

それを踏まえて、今後の制度設計の方向性について、制度部会で委員の皆様にお諮りし、いただいたご意見を踏まえ、細部の制度設計をしていきたいと考えております。具体的には、次回以降の制度部会で、その詳細な内容についてお諮りし、制度化していきたいと考えているところでございます。

次の資料、都における総合評価方式の類型でございます。4つの方式を運用しているところでございます。

一番上、施工能力審査型は、最も規模の小さい工事を対象とし、過去の工事成績などにより簡易的に評価するものでございます。

次の技術実績評価型、こちらは施工能力審査型に比べて大規模な工事において、技術的課題が少ない案件を対象とし、過去の工事成績のほかにも、同種工事の実績ですとか、優良工事表彰といった実績、また、女性活躍や環境配慮などの企業の社会性、信頼性も評価するといったものになります。

3つ目の技術力評価型は、技術的課題を有する中規模以上の工事を対象として、施工計画、こちらを重要な評価項目としつつ、技術実績評価型とおおむね同様の項目を評価している制度でございます。

最後の技術提案型は、技術的余地の大きな工事を対象といたしまして、発注者が示す要件を基に、入札者の創意工夫を生かして、性能や技術等に関する技術提案を、こちらを評価するものということになります。

次のスライドです。

今、ご説明させていただきました4類型について、価格帯、それから技術的課題の多い少ない、こちらの中で、それぞれ適用のイメージを示した図でございます。金額については、建築工事のものを掲載させていただきました。

技術的課題の小さい案件のうち、3.5億未満の中小規模のものは、施工能力審査型。それ以上のものは技術実績評価型を適用し、より技術的課題がある2.2億円以上のものにつきましては、技術力評価型を適用するというイメージになります。

技術実績評価型、それから技術力評価型、いずれもWTO金額未満のものを対象にしております。土木工事や設備工事も、資料に掲載した建築工事同様の考え方で設定、分類しているところでございます。

引き続き、次のページから、総合評価方式の実施状況について確認させていただきます。

まず初めに、年度別契約状況ですが、こちらは全体として、おおむね増加の傾向にあります。適用は、施工能力審査型、それから技術実績評価型の適用が多いということになります。ちなみに、令和5年度は上半期が160件となっておりますけれども、昨年度同時期よりも件数は多く、適用件数は増える見込みでございます。

続きまして、今度は年度別の不調件数・不調率でございます。令和2年度以降、不調率は大体10%前後で推移しており、価格競争よりも総合評価方式のほうが不調率は低いという状況でございます。

次のページです。次は、平均落札率の推移です。価格競争と比較して、総合評価方式の平均落札率は、やや低いという傾向があります。経年といたしまして、令和3年度以降は、平均落札率は上がってきているという状況でございます。

7ページでございます。こちらは年度別の平均希望者数、それから平均応札者数の推移です。価格競争と比較しまして、総合評価方式の平均応札者数は、やや下回るという状況ですが、平均応札者、そのものの数は約4者から5者あり、競争性は確保されている状況かと考えております。

スライド8です。こちらは成績評定の平均点の推移でございます。各年度で契約した工事が完了した際に、成績評定の平均が何点か、こちらを示したのですが、総合評価方式で発注した工事のほうが平均点、約2.9点高くて、この傾向は、年度が替わっても、各年度大きな差は見受けられません。全体として総合評価の適用により、品質確保はより図られているのかなと考えております。

9ページ目です。こちらの資料では、令和3年1月1日以降からの公表案件から、制度を改定した内容に特化して確認を行ったものになります。

制度の改正は、右の図ですけれども、調査基準価格を下回るような入札があった場合、履行の確実性が損なわれる可能性があるものとして、価格点を逡減して、ダンピング対策を図るよう制度改定したものでございます。

下の表ですけれども、改定前後で比べてみますと、不調率は9ポイント減少、落札率は0.7ポイント減少しており、希望者数、応札者数についても、それぞれ、0.8者、0.4者増加しているというところでございます。

次のページです。こちらから制度設計の方向性についてご説明させていただきます。

類型としては、技術提案型からご説明させていただきます。技術提案型は平成13年度から導入しているところでございまして、近年は、WTO基準額以上の案件に適用される傾向が強まってきております。特に直近の適用案件を見てみますと、優に100億円を超える大型案件に適用されているという状況でございます。

一方で、個々の工事の特性や難易度に応じて求める資料は異なっているんですけども、提出資料が相当多く求めるという案件が多くありまして、受発注者双方の手続が煩雑になるという傾向があります。また、契約手続面においても、案件の公表から開札まで4か月から5か月かかっているという状況もあります。

こうした実施状況を踏まえて、次のページですが、制度設計の方向性についてご提案させていただきます。

民間の技術提案を幅広い工事で生かせるよう、受発注者双方の負担にも配慮した簡易な総合評価方式の導入について、今後検討を進めていきたいと考えております。

その際、2つの視点を持って検討を進めたいと考えています。

1つ目ですけれども、提出書類の削減、簡素化でございまして、現在、要項で3課題、課題は3つと規定しているところがございますが、中小企業が参加する価格帯でも技術提案が活用できるよう、課題数の削減を検討したいと思います。ほかに、提出書類そのものにつきましても、例えば書類の枚数に制限を加えるなど、大幅な削減、簡素化を図っていきたくて考えております。

2つ目の視点は、手続期間でございます。現在、案件公表から開札まで4、5か月というところですが、簡易な技術提案である場合、技術提案書の提出するタイミングを早めることを検討したいと考えております。一方で、技術提案書の作成期間などに必要な期間はしっかり確保する必要があるのかなというところは留意していきたくて思います。

この2つの視点を持って、受発注者双方の負担を軽減する総合評価方式の導入を、国や他自治体の取組も参考にしながら、検討をしていきたくて考えております。

最後のページになりますが、他の3つの類型につきましても、制度設計の方向性をまとめさせていただいております。

技術力評価型につきましては、近年、適用実績が非常に少ない状況です。先ほどのスライドにもありましたけれども、過去3年で3件という状況になっております。評価項目に着目しますと、黄色い部分、施工計画に係る所見、それから技術提案の採用実績以外は、技術実績評価型と同じ評価項目となっております。

一方で、施工計画に係る所見を求め、その配点が18点と、大きな点数を占めておりますので、今回工事の品質確保を図るという特徴がある総合評価方式であるということは認識しております。今後、実際に適用した部署ですとか、事業局にヒアリングを行って、さらなる活用に向けて検討を進めていけたらと思っております。

続きまして、右の技術実績評価型ですけれども、こちらにつきましては、技術点と価格点がバランスよく運用されておまして、引き続き応札状況ですとか実施状況のモニタリングは行っていくということによろしいのかなと考えております。

最後、施工能力審査型でございますけれども、こちらにつきましては、このグラフを基にご説明させていただきたいんですけれども、こちらは入札価格と価格点の関係を示したグラフとなっております。

現在、基準価格より高く入れた場合の傾き、そちらと、基準価格以下で入れた場合の傾き、傾きの方向は違いますけれども、この傾きの絶対値を比べますと、基準価格以上のほうが傾きが急となる案件が増えてまいりました。

考え方によっては、基準価格よりも、例えば一定金額分下めに入札しても、その反対、同じだけ高く入札した場合よりも評価が高く、ダンピングを防止するという観点から、必ずしも基準価格以下の入札を抑制するという考え方が明確でない状況が生じているとも考えられますので、今後、技術点と価格点のバランスにも配慮しながら、この基準価格から特別基準価格、安めに入札した場合の傾きが相対的に高めに入れた場合よりも急となるよ

う、価格点の算定方式の見直しを検討したいと思っております。イメージとしましては、ピンクのようなイメージを考えております。こういったことにより、ダンピング対策の効果を高めることができるかなと考えております。

以上、駆け足でしたけども、4類型の今後の方向性を含めてご説明をさせていただきました。説明は以上になります。よろしくお願いいたします。

【堀田部会長】 ありがとうございます。

それでは、ただいまのご説明につきまして、ご質問、ご意見のある委員はご発言をお願いいたします。いかがでしょうか。

斉藤委員、お願いいたします。

【斉藤委員】 ご説明をありがとうございました。

私からは2点お伺いできればと思います。

1点目として、今頂戴した資料の5ページに「不調率が10%前後で推移している」とありますが、令和元年に比べて急減した何か理由は何でしょうか。業界団体のお話を伺っていると、非常に人手不足で発注案件が来ても対応しにくい状況にある、との印象を受けていました。不調率の下がった理由がもし分かれば、お願いいたします。

2点目として、12ページに技術力評価型の欄があり、その「企業の信頼性、社会性」のところに「災害協定等の締結の有無」とあります。これは以前からやっていたものでしょうか。

以上の2点について確認をさせていただきたいと思います。よろしくお願いいたします。

【米倉契約調整技術担当課長】 令和元年度から2年度にかけて急激に不調率が下がっているというのは、恐らくこの時期に制度の大きな見直しがありまして、そういった入札の制度の全体的な見直しが不調率の低下につながっているものかなと考えております。もちろん、社会経済状況の動向などもあるかと思いますが、そちらの影響が大きいかなと思っております。

それから、災害協定の締結の項目につきましては、過去から設定しているものでございます。

【斉藤委員】 はい、分かりました。ありがとうございます。

【堀田部会長】 仲田委員、お願いいたします。

【仲田委員】 私3つ質問します。1つはページ6の平均落札率の推移で、令和3年以降、平均落札率が1ポイントぐらい上がってきており、価格競争の線からは常に下であることがわかります。1ポイント総合評価が年とともに上がってきた理由は、どういうことが想定されるのでしょうか。これが1点です。

もう一点は、参考資料の各類型のデータ集についての質問もよろしいでしょうか。

【堀田部会長】 はい、お願いいたします。

【仲田委員】 その中で5ページの「技術点と価格点のバランスにも配慮しつつ、ダンピング対策の効果をより高めるため、価格点の算定方法の見直しを検討」というこの点に

関して、結局、価格点を上げて、基準価格を下回ると落札できなくなる可能性が高くなるということなのですか。つまり、緩衝帯を狭めると、そういう意味なのでしょう。

実は、ダンピング対策の効果を高めるというのは、重要なことだと思うのですが、実際、ダンピングと認定される案件が増えているのかどうか。予想じゃなくて、現実、例えばこの5年間の経験に基づくと、やはりダンピングが増えているのだということなのか、あくまでも予想なのか、その辺りをお伺いしたい。

以上3点ですが、よろしく願いいたします。

【米倉契約調整技術担当課長】 はい。ありがとうございます。

まずは1点目の、平均落札率がここ数年上がってきている理由ですけれども、こちらは、確固としたことはちょっと分からないんですけれども、社会経済状況といいますか、受注、需給の全体的な、民間工事も含めた状況がこういった形に表れてきているのかな、ちょっとこういった理由ですというのは、はっきりとは分からないんですけれども、恐らくそういった需給のバランスかなというふうには思っております。

【仲田委員】 それは需要が増え、供給は少なくなるし、つまり、供給不足になっていると想定されるということですね。

【米倉契約調整技術担当課長】 そうですね、不足しているかどうかは別にして、そこら辺の関係かなとは思いますが。

【仲田委員】 はい、分かりました。

【米倉契約調整技術担当課長】 それから、こちらの施工能力審査型につきまして、基準価格よりも下回った場合、落札しにくくなるのかといったご質問かと受け止めております。

そうですね、下回ると、点数が下がるということは、落札しづらくなるというようなことにはなるかとは思いますが。ただし、そもそも基準価格より下側で入れて落札される方自体が非常に少ない状況でして、現実問題としては、もともと基準価格よりも下回った場合に、落札者になれるというのは現状でもかなり少ないケースだというふうには認識しております。

【仲田委員】 はい。

【米倉契約調整技術担当課長】 あと3点目ですね。現実にはダンピングが起こっている状況が実際に生じているかということですが、都では低入札価格調査を実施しております。

また、最低制限価格なども実施しておりますので、そういった形でダンピング防止はしっかり行っているところがございますので、ダンピングが起こっているかどうかというのは、ちょっと現実として、どうやってそもそも見つけるんだという問題も一方でありますし、ちょっとそこら辺については、恐らく起こっていないんじゃないかなとは思いますが。

【仲田委員】 はい。そうしますと、実際、いろんな諸策を取って、ダンピング対策を取っているわけで、それを取ることで対応できているのであれば、その基準点の幅

を狭くする理由はないのではないかと思いますのです。

大分前にこのシステムを導入した際に、やはり価格が低いことによって、技術点は高いけれども、価格が低いことによって落札ができないというのを避けるべきじゃないかなど意見を申しました。

したがって、基準点を超える範囲をできるだけ広くしたほうがよろしいのではないですかという意見を、私もしたし、他の先生もされたと思うのですが、その範囲を狭めてしまうという理由を、そのダンピングを防止するためという理由では、ちょっと根拠が薄いのではないかなど思っています。

【米倉契約調整技術担当課長】 はい。現状、価格点のグラフが、現在は基準価格よりも下側に入れたほうが下がるわけですが、その点数の上がり方が、基準価格よりも、例えば同じだけ高めに入れた場合よりも点数が下がりづらいというような形に、ちょっとこれまでの幾つかの制度改正の中で発生してきてしまっております。

そうすると、一定程度の幅を持って入札価格を想定していくんだろーと思えますけれども、その際にやっぱり緩やか側のほうに、どうしても入札者の応札行動が流れるといいですか、発生するような傾向が生じかねないのかなというふうに思っております。

そういった状況よりも、現在の技術力評価型とか技術実績評価型のような、いわゆるピンク型の形になっているほうが、基準価格よりも下側に入れるというモチベーションが比較的働きづらくなるのではないかなというふうに考えているところでございます。

【仲田委員】 すみません。企業人として見る、企業の調達する側としてみたら、基本的に技術がきちっと確保されれば、しかもダンピングの状況が発生すると思われないのであれば、むしろ安くしたものをピックアップするというのが自然だろーと思うのですが、それをしない理由について、どうも納得できないのです。

【米倉契約調整技術担当課長】 はい、ありがとうございます。価格が、安いほうがいいといった点は、もちろんあるかと思えます。そちらにつきましては、例えば予定価格よりも、基準価格を入れたほうが点数がより高いというふうにさせていただいているのは、そういったことからかなど思っております。安く、ある程度、要するに値引きさせていただいて、経済的に公金の支出が少ないほうがいいですよーということで、上げさせていただいているところです。

一方で、基準価格より下になぜ下げているかといいますと、この基準価格というのは、ある程度、価格競争を一定程度の範囲で行うのはこの程度であろうという形で定められているものでございまして、これ以上下げた場合については、何らかの、例えば賃金ですとか、そういったものに対する何らかの悪影響が生じ得るんじゃないかというラインだというふうに考えておまして、そういった観点から、これより下側に入れた場合につきましては、点数を下げるというような形で運用させていただいているという考え方になります。

【仲田委員】 理屈は理解できますよ、それは。そうだと思いますけど。

【米倉契約調整技術担当課長】 この傾きがどうあるべきかというのは、今後も引き続

き考えていく必要があるのかなとは思っております。

【堀田部会長】 齊藤委員がご発言、もしおありでしたら。

【齊藤委員】 今回の仲田先生のご意見に関連して、再確認となりますが、この基準価格は、予定価格に対してどのように算出するのでしょうか。すみません、失念してしまいました。

【米倉契約調整技術担当課長】 基準価格は、資料集の4ページにもありますけれども、国の公契連モデルというのがございまして、そちらの計算式を用いて算出しています。直工、直接工事費の97%と、共通仮設費の90%、現場管理費の90%、それから一般管理費等の68%を掛け合わせたものをそれぞれ足したものが基準価格という形になります。

【齊藤委員】 仲田先生のご見解について、私は、企業としては、価格と質とか、そういったものを見比べて入札に依拠しているのではないかと、それに対して、発注者側で基本的に一律に、それら工事費などの70%とか90%とかにしてしまうと、企業側の市場のメカニズムを動かしてしまう、マーケットで決まるものじゃないのかとのご趣旨と理解しました。そうすると、よいものを安く買うということが望ましいのであれば、9ページのグラフの山の部分の右側、この点線の部分、落札可能な範囲の一番下限が最善ということになりそうですが、これはどのような整理にしていましたか。すみません、失念してしまいました。

【米倉契約調整技術担当課長】 ピークが特別基準価格のほうに寄っているべきではないかみたいなイメージですかね。

【齊藤委員】 要するに、VFMは、よいものを安く買うというのが理念ですよね。海外ではライフサイクルコストを見て、一番よいのがいいということになるんでしょうけども、日本では、よいものを安く買うという、どうしてもイニシャルコストに注目が集まってしまう。山の部分の右側がよいという考え方に何か問題があるのでしょうか。

【米倉契約調整技術担当課長】 そうですね。いろいろな、多様な考え方はあろうかとは思いますが。現在は、基準価格に頂点を設定させていただいているのは、先ほど申し上げさせていただいたとおり、これより下がると、品質や、あるいは業界の維持に対して懸念が生じ得るラインだというふうに思っております。特別基準価格というのは、その中でも非常に、さらに懸念が高まるラインで、特別重点調査などを行うラインでありますので、そちらに向けてやっていきますので、特別基準価格でやっていただければいいですというふうに考えているものではありませんので。

【齊藤委員】 ごめんなさい。私の説明が悪くて、落札可能な範囲の一番右側という趣旨でした。落札可能な範囲の右側へ行くと、おそらく今おっしゃったように、ダンピングに近くなるとか、本当にその価格でできるのかということになると思っていますので、落札可能な範囲よりも右側に行くと問題があるとは思っています。ですから、落札可能な範囲のその右側の太線の部分に山が来るといような感じかとも思ったのですが。

【米倉契約調整技術担当課長】 そうですね。ちょっとそういったご意見も含めて、引き続き検討させていただきたいと思っております。

【斉藤委員】 今さら申し上げて申し訳ございません。

【堀田部会長】 よろしいでしょうか。この点、非常に重要で、これまでもこの部会で繰り返し議論になってきたことですので、改めて少し皆様からのご意見も少しいただければと思います。

仲田委員、斉藤委員のご懸念はごもっともだというふうに思います。これまでのこの低入の基準価格をピークにするということを決めた際にも、同様な論点はあったかと思えます。様々な考え方、あるいは、解釈の仕方があり得るかと思えますけれども、私自身の解釈は、その品質と価格が、本来、トレードオフであるところ、これは総合評価という方式の中に内在的にある部分もある一方で、やはりその技術点には表れないような低価格による入札が生じると、品質確保ができなくなる。

そういう蓋然性がより高まると、そういったことは避けなくちゃいけないということで、まさにそのトレードオフの結果として、この基準価格の地点で価格が低減する効果と、それから、その品質確保へのリスク、これがちょうど同一になる点であろうというようなそういう解釈で、ここに結果的にピークが来ると、そういうことなのかなというふうに、当時の議論も思い出しますと、解釈できるかなと考えております。

それ自体もいろいろな議論がある考え方かとは思いますが、その上で、このピークが仮にその基準価格であったとして、実際にこの運用を始めたときに、基準価格より僅かに、このグラフでいうと右側といいますか、入札価格が低い範囲での落札が生じているわけなので、その状況について、これをどう考えるべきか。

要は、その低入の基準価格よりも低い金額で落札している者が多過ぎることによって、ダンピング対策としてのその抑止力が弱まっているのではないかというご懸念が、事務局がお持ちのご提案だというふうに思うんですね。

1つ、私からのご提案といたしましては、まずそういった基準価格よりも低い価格で落札をした者、これが実際に工事を行ったときに、その品質がきちんと確保されていたのかどうか。これを現状としてどうなのかということ、まず調査されてはいかがかなというふうに考えます。

特に、そういった者が多くないとはいっても、基準価格とほとんど同一、ほんの少しだけ低いという者もあれば、やや基準価格から少し、かなり差が一定程度ある中で、より低い価格で落札した者もおられると。そういった者の、例えば工事成績評定点等による品質の評価がどうであったか。これが基準価格内で落札をした者と比べて有意に低いとか、そういった傾向が見られるのであれば、まず1つ、品質確保のリスクが非常に大きいということの1つのエビデンスになるかと思えます。逆の結果になることも当然あり得るかとは思いますが、これは1つのご提案です。

もう1つの整理の仕方は、予定価格、あるいは基準価格が何によって定まるべきかということで、斉藤委員からもご指摘があったように、まず良質なサービスを低廉な価格でタイムリーに調達するという、これが公共発注者の役割であるということは、まず1つ、そ

のとおりなわけですけれども、公共発注者の場合は、そういった通常の調達者に加えて、公共発注者であるということなので、こういった調達プロセスを適正に、公正性と、それから透明性を確保しつつ、行わなくてはならないということが発注者の責務として、品確法第7条の条文をはじめとして、定められているかと思います。

であるならば、基準価格を下回るような応札者をむやみに誘発してしまう制度があるとなれば、それは公共工事の品確法の理念にも反する、そういった水準ではない価格で予定価格、あるいは、そこから定められる低入の基準価格というのは定められるべきであるという、こういう規範もまた別途存在するかなというふうに思います。

そういったことも考慮した上で、また、さらに先ほどご説明があったように、そもそも、落札した者は、基準価格より低い価格で落札されていたとしても、これは低入札調査を行っているわけですから、ダンピングは行われていないという判断がされて落札されているわけなので、当然ながら、この者については、それぞれについての品質を見ると、ダンピングはされてないという結果を多分もう一回レビューをしても、そういうことになると思うんですけれども、それとはまた別に、いわゆる担い手確保の公共工事の、品確法をはじめとした別途定まるそういった規範にのっとして、こういった調査基準価格、あるいは予定価格が適正かどうかというような議論がまた1つあるのかなというふうに感じます。これはコメントです。

【米倉契約調整技術担当課長】 ご意見をありがとうございます。いただいた意見を基に、もう一回、研究・調査をさせていただけたらと思います。

【仲田委員】 私、今の部会長のご意見、まさにそうだなと思ってしまして、よろしくお願ひしたいと思います。

【堀田部会長】 ありがとうございます。この点につきましては、よろしいでしょうか。

はい、ありがとうございます。ほかにいかがでしょうか。

【仲田委員】 (3)「制度設計の方向性」で示されている技術提案型の提案について、私は結構なことだと思っています。やはり、受発注双方の負担軽減、働き方改革の一環としてのこういう改定というのは結構だと思っています。以上です。

【堀田部会長】 はい、ありがとうございます。ほかはよろしいでしょうか。

【斉藤委員】 ほかの論点についてもご教示いただければと思います。先日の業界団体との意見交換の中で、業界側から言われた内容として、「中小企業対策をもっとやってください」という話、その一環として「地域要件をもっと機能させてください」という話がありました。それから、「実績を重視してください」という業界もあれば、「あまり実績を強調されると参入できない」という業界もありました。要するに、業界によって立場が違うということでしょうが、私はそのバランスをどうとるのがすごく難しいと思いました。

確かに、発注者としては品質が確保されなければいけませんから、実績を重視するというのはよく分かりますし、その意味で施工能力審査型をされるのは理解できます。

また、東京都は、発注者としての立場だけでなく、中小企業振興にも対応する必要があ

るわけですから、入札でもある種の中小企業対策も必要だとは思いますが。しかし、あまり実績を重視してしまうと、よい技術を持った企業が排除されてしまうとか、表現が悪いですが、既存業者だけが毎回落札するみたいなことになってしまい、イノベーションが起きにくいとか、いろいろ問題が起きるかもしれません。東京都として、そういった競争性の確保や経済性の確保を念頭に置きつつ、総合評価方式を含めて、今後の中小企業対策や新規参入の問題について、今の段階で整理されているのでしょうか。

【米倉契約調整技術担当課長】 ご意見をありがとうございます。恐らく団体さんのいただいた意見として、都の実績がない企業さんの新規参入が困難だというようなご意見があったかと思えます。

そもそも総合評価はこういった制度を、過去を実績評価するものと、やっぱり新規参入者にとってはなかなかという面が一部ありますので、そういった通常の価格競争、競争入札も一方で実施しつつ、その案件に応じて適切なものを契約方法をバランスよく発注していくことが必要なのかなとは思っております。そういった形でやっていくことが重要かなと思っております。

また、今回、ご提案させていただく技術提案方式につきましても、これまで3課題、それなりに書類を作っていたいただいて、提案も求めていただいて、技術的課題も多いものというものですけれども、こちらを簡易化することによって、例えば、技術力はあるけれども、実績は必ずしも多くはないという方に対して門戸を広げることができるのかなというふうには考えております。

【斉藤委員】 はい、分かりました。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。

今ご指摘の点、私からも少し補足させていただくと、これ、実は先日、建設局さんとの意見交換でも申し上げたことですが、新規参入のお話は非常に重要なお話かなと思えますので、ちょっと繰り返しになりますが、この場で申し上げますと、今日の枠組みで申し上げますと、その技術提案を求めるほどではないけれども、技術的な、そういった検討の必要性があるかないかとか、そこまでいかなければ、これまでの実績のみではほぼ評価してもよいのではないかと思われる類型と、ということの分け方になっているわけですが、結果とすると、実績がない企業にとっては評価されないで、非常に不利になるということで、新規参入の問題になっているわけですが、結果として、だからといって、総合評価そのものを行わないで、価格競争のみでというのは、新規参入の確保については、別のまたやり方もあるのではないですかということをお先日申し上げたんですけれども、国などでは、ご案内のとおり、チャレンジ型、他の発注者等の実績を考慮するような、そういう類型を新たに設けることによって、新規参入者を確保するというような工夫をされている公共発注者もおられるので、ご検討になってはいかがかなということをお別のところでも申し上げたんですが、今日も繰り返しながら恐縮ですが、コメントさせていただければと思います。

【米倉契約調整技術担当課長】 ありがとうございます。チャレンジ型、国が行っているというものも含めて、そちらも研究しながら、いろんな既存の型につきまして、どうやったらいいかというのは、考えていきたいと思っています。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。ほかにもございますでしょうか。

ありがとうございます。それでは、こちらについて、制度設計の方向性としては、ほかにご意見がないようでしたら、ただいまいただいたご意見を踏まえて、今後、詳細な制度設計を行っていただきまして、その内容を改めて、再度この制度部会にかけていただくということで、委員の皆様、いかがでしょうか。

【斉藤委員】 はい、結構です。

【仲田委員】 結構です。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。

それでは、以上で本日の議案は終了となりますけれども、全体を通して何かご質問、ご意見等はございますでしょうか。よろしいでしょうか。

それでは、以上で本日の議案は終了となります。本日予定しておりました議事は全て終了いたしましたので、事務局に進行をお返しいたします。

【須藤契約調整担当部長】 様々なご意見いただきまして、ありがとうございました。本日いただいた貴重なご意見を踏まえまして、詳細な制度設計のほうを進めてまいりたいというふうに考えております。

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。本日は誠にありがとうございました。

——了——