

開催日及び場所	令和2年1月21日(火) さいたま新都心合同庁舎2号館7階A・B会議室
委員	岩谷 眞 (不動産鑑定士) 長内 温子 (公認会計士) 菊池 喜昭 (大学教授) 徳力 徹也 (大学教授) 三谷 和歌子 (弁護士)

I 防衛省発注機関が発注する建設工事等に関する審議

審議対象期間	平成30年4月1日～平成31年3月31日 (北関東防衛局は令和元年7月1日～令和元年9月30日)		
審議対象件数	85 件		
1. 入札状況について(入札参加資格の設定、指名及び落札者決定の経緯等について)			
	抽出件数	7 件	審 議 概 要 【報告事項】 ・ 指名停止状況について ・ 契約状況について 【抽出案件】 ・ 建設工事、建設コンサルタント業務等 (1)～(3) 航空自衛隊 (4)～(7) 北関東防衛局
建設	一般競争(政府調達協定対象)	1 件	
工事	一般競争(政府調達協定対象外)	4 件	
	建設コンサルタント業務等	2 件	
	意見・質問		回 答
○ 委員からの意見・質問 ○ それに対する回答等	【報告事項】 ○ 指名停止状況について [特になし] ○ 契約状況について [特になし]		
	【抽出案件】 ○ 建設工事[一般競争入札](政府調達協定対象外) (1) 格納庫木枠補修工事 (航空自衛隊第7航空団)		
	・ 本件は、工事の積算の一部について見積もりを採用したのか。	・ 本件の予定価格算定方法については、公共建築工事積算基準による標準歩掛に定めのない項目について、3者から見積もりを取り、比較検討を行い採用している。	
	・ 1者応札の改善に向けた今後の対応として「早期要求に努め、公告期間を長めに設定し、より多くの参加を促す」とあるが、今回、12月の契約で平成31年3月31日までの履行期限となってしまったのは何か特段の理由(事情)があるのか。	・ 当初の発注は7月、1ヶ月程度の公告期間を設定し、入札をしたが不成立となり、再度公告を行ったが、また不調となった。その後、要求元と再検討して発注した案件であったため、入札が12月となった。	
	・ 過去2回の入札について、応札者はいなかったのか。	・ 1回目については、応札者はいなかった。2回目については、競争参加資格の範囲を拡大した結果、1者の応札があったが予定価格を超過したため、不調となった。	
○ 建設工事[一般競争入札](政府調達協定対象外) (2) 埋設給水管補修工事 (航空自衛隊中部航空警戒管制団)			
・ 「今回は1者応札となっているが、次年度以降、発注を工夫して1者応札がなくなった。」との説明があったが、どのような工夫を行ったのか。	・ 工夫した点について、まず1点目は調達要求部署と早期調整、調達要求書提出を、従来は第2/四半期だったものを、第1/四半期に出来たことかと思う。2点目としては、基地ホームページを工夫して、積極的に参加者の申込みの誘引を図っている。現在、基地発注工事は2者以上の参加となっており、効果があったと考えている。		
・ 各発注部署で事情があり、まったく同一という訳にはいかないと思うが、参考になる工夫があると思うので、各発注部署間で情報共有して頂きたい。	・ 了解した。ぜひ情報共有を図っていきたい。		
○ 建設工事[一般競争入札](政府調達協定対象外) (3) ガスヒートポンプ空調機更新工事 (航空自衛隊第4術科学校)			

○委員からの意見・質問	<ul style="list-style-type: none"> ・「特別重点調査の結果」とあるが、特別重点調査とは、具体的にはどのような調査内容か。 ・履行ができるかどうか、かなりの調査項目があるということか。 ・調査結果により、もし、この落札予定業者が落札出来ないとなった場合には、別の業者が落札予定者となるのか。 	<ul style="list-style-type: none"> ・特別重点調査については、実際にその落札予定業者が、どこの下請を雇うのか、会社から基地までの距離等、様々な調査結果を実際に数値で表し、実際に工事を履行出来るかという調査となっている。 ・貴意のとおりで、実際に工事を履行出来るかどうか、信憑性があるかどうかという調査となっている。 ・調査の結果により、落札予定業者が工事を履行出来ないと判断された場合には、予定価格を下回る申し込みがあった者のうち、次点の入札業者が落札予定対象となる。 			
	○それに対する回答等	<p>○ 建設工事〔一般競争入札〕(政府調達協定対象外) (4) 入間(元)庁舎新設等機械工事 (北関東防衛局調達部) [特になし]</p> <p>○ 建設工事〔一般競争入札〕(政府調達協定対象) (5) 市ヶ谷(元)庁舎(A)設備更新等工事 (北関東防衛局調達部)</p> <table border="1"> <tr> <td> <ul style="list-style-type: none"> ・本件の内容(総合評価結果)を見ると、入札価格よりも評価(評価点)のところで決まったようだが、これは技術提案の評価が大きかったのか。 ・例えば、この技術提案については、いろいろと(技術提案を)経験していけば、評価の高い技術提案ができるようになり、点差は縮まるようになるのか。 ・技術提案について、評価者が点数を付けるときには、会社名は隠して評価するという理解でよいか。 </td> <td> <ul style="list-style-type: none"> ・貴意のとおりで、技術提案を2つ設定しており、技術提案1、技術提案2ともに5テーマあり、それぞれ3点×5テーマで15点ずつ、これに工事全般の施工計画の10点満点を加え、計40点満点となっている訳だが、落札業者は満点をとっていたことが大きいと考える。 ・ご指摘の点については、一般的に、参加業者自ら提案したものに対する評価結果を、その都度業者毎に通知している。本件のような技術提案を求める工事に何回も参加している会社であれば、自分たちの提案に対する評価を分析し、次回(は)もっといい提案を出そうという意欲の下で経験の蓄積をしていけば、評価の高い技術提案ができるようになると思っている。 ・貴意のとおり。 </td> </tr> </table> <p>○ 建設コンサルタント等業務〔一般競争入札〕(政府調達協定対象外) (6) 朝霞(31)熱源機器更新等設備設計 (北関東防衛局調達部) [特になし]</p> <p>○ 建設コンサルタント等業務〔随意契約〕(政府調達協定対象外) (7) 下総(31)訓練講堂新設等建築設計 (北関東防衛局調達部)</p> <table border="1"> <tr> <td> <ul style="list-style-type: none"> ・本件の評価結果はかなり僅差となっているが、配点というのは何かポイントを決めて、加点を変えていくなどの操作を行うものなのか。 ・僅差の結果に対して、どのような印象を持っているか。 ・評価点の付け方としては、複数の評価者が、共通した評価内容を基に点数を付けるという理解でよいか。 </td> <td> <ul style="list-style-type: none"> ・今回は前年の例にならった配点の比率を採用しているが、この配点比率に縛られるものではない。 ・参加した業者の技術力が均衡していたとの印象を受けた。 ・貴意のとおりで、複数の評価者で評価するため、多少の加点度合いの違いはあるものの、一定の共通した評価基準を基に点数を付けて、最後に平均点を算出して評価点としている。 </td> </tr> </table>	<ul style="list-style-type: none"> ・本件の内容(総合評価結果)を見ると、入札価格よりも評価(評価点)のところで決まったようだが、これは技術提案の評価が大きかったのか。 ・例えば、この技術提案については、いろいろと(技術提案を)経験していけば、評価の高い技術提案ができるようになり、点差は縮まるようになるのか。 ・技術提案について、評価者が点数を付けるときには、会社名は隠して評価するという理解でよいか。 	<ul style="list-style-type: none"> ・貴意のとおりで、技術提案を2つ設定しており、技術提案1、技術提案2ともに5テーマあり、それぞれ3点×5テーマで15点ずつ、これに工事全般の施工計画の10点満点を加え、計40点満点となっている訳だが、落札業者は満点をとっていたことが大きいと考える。 ・ご指摘の点については、一般的に、参加業者自ら提案したものに対する評価結果を、その都度業者毎に通知している。本件のような技術提案を求める工事に何回も参加している会社であれば、自分たちの提案に対する評価を分析し、次回(は)もっといい提案を出そうという意欲の下で経験の蓄積をしていけば、評価の高い技術提案ができるようになると思っている。 ・貴意のとおり。 	<ul style="list-style-type: none"> ・本件の評価結果はかなり僅差となっているが、配点というのは何かポイントを決めて、加点を変えていくなどの操作を行うものなのか。 ・僅差の結果に対して、どのような印象を持っているか。 ・評価点の付け方としては、複数の評価者が、共通した評価内容を基に点数を付けるという理解でよいか。
<ul style="list-style-type: none"> ・本件の内容(総合評価結果)を見ると、入札価格よりも評価(評価点)のところで決まったようだが、これは技術提案の評価が大きかったのか。 ・例えば、この技術提案については、いろいろと(技術提案を)経験していけば、評価の高い技術提案ができるようになり、点差は縮まるようになるのか。 ・技術提案について、評価者が点数を付けるときには、会社名は隠して評価するという理解でよいか。 	<ul style="list-style-type: none"> ・貴意のとおりで、技術提案を2つ設定しており、技術提案1、技術提案2ともに5テーマあり、それぞれ3点×5テーマで15点ずつ、これに工事全般の施工計画の10点満点を加え、計40点満点となっている訳だが、落札業者は満点をとっていたことが大きいと考える。 ・ご指摘の点については、一般的に、参加業者自ら提案したものに対する評価結果を、その都度業者毎に通知している。本件のような技術提案を求める工事に何回も参加している会社であれば、自分たちの提案に対する評価を分析し、次回(は)もっといい提案を出そうという意欲の下で経験の蓄積をしていけば、評価の高い技術提案ができるようになると思っている。 ・貴意のとおり。 				
<ul style="list-style-type: none"> ・本件の評価結果はかなり僅差となっているが、配点というのは何かポイントを決めて、加点を変えていくなどの操作を行うものなのか。 ・僅差の結果に対して、どのような印象を持っているか。 ・評価点の付け方としては、複数の評価者が、共通した評価内容を基に点数を付けるという理解でよいか。 	<ul style="list-style-type: none"> ・今回は前年の例にならった配点の比率を採用しているが、この配点比率に縛られるものではない。 ・参加した業者の技術力が均衡していたとの印象を受けた。 ・貴意のとおりで、複数の評価者で評価するため、多少の加点度合いの違いはあるものの、一定の共通した評価基準を基に点数を付けて、最後に平均点を算出して評価点としている。 				
2.談合疑義案件の処理状況について 報告なし					
3.入札結果の事後的・統計的分析結果について(公正入札調査会議への報告内容の確認等)					
審議概要	・順位傾向、落札率・応札率、調査項目別の平均落札率等、低入札/不調事案の分析				
○委員からの意見・質問 ○それに対する回答等	特になし				
委員会による意見の具申又は勧告の内容	特になし				
4.再苦情処理(再説明請求回答)	該当案件なし				

令和元年度 入札監視委員会議事概要

北関東防衛局

開催日及び場所	令和2年1月21日(火) さいたま新都心合同庁舎2号館7階A・B会議室
委員	岩谷 眞(不動産鑑定士) 長内 温子(公認会計士) 菊池 喜昭(大学教授) 徳力 徹也(大学教授) 三谷 和歌子(弁護士)

II 契約実施機関が締結する契約(建設工事等を除く。)に関する審議

審議対象期間	平成30年4月1日 ~ 平成31年3月31日
審議対象件数	16,314 件

1.入札状況について(入札参加資格の設定、指名及び落札者決定の経緯等について)

抽出件数	7 件	審議概要	【抽出案件】 (1) 情報本部 (2) 統合幕僚監部 (3)~(4) 防衛医科大学校 (5)~(7) 航空自衛隊
一般競争	7 件		
随意契約	0 件		

意見・質問		回答
○委員からの意見・質問	<p>【抽出案件】</p> <p>○ 一般競争入札</p> <p>(1) 情報システムに関する技術支援 (情報本部)</p> <ul style="list-style-type: none"> 本案件について、「技術支援を行うためには当該者(落札業者)の技術員が実施する。」とあるが、当該者でないと実施出来ないとの確認をどのようにして行ったのか。 今後、公募(随意契約)に変更していくとのことだが、なぜ、今変更することとなったのか説明されたい。 	<ul style="list-style-type: none"> 本件は、「日本における販売権を有していることを証明できること」、「器材の性能及び知識を有していること」の条件を付して公募を行った結果、当該者(落札業者)が有していることを、当該者等が提出した証明書を要求元が確認している。 これまで、器材本体の契約が一般競争だったことから、本件についても一般競争で実施してきたが、1者応札が続いており、競争性が確保出来ないということから、本当に当該者1者しか出来ないのか確認するため公募に変更した。
	<p>○ それに対する回答等</p> <ul style="list-style-type: none"> 本案件は、毎年、金額に大きな波があり、高騰が見られる。一方で平成28年度から29年度にかけて減額も見られているが、それらの理由が分かれば教えて頂きたい。 	<ul style="list-style-type: none"> ご指摘の件については、毎年、機材の性能を向上させるために必要な技術支援を行っていることから契約金額が値上がりしている状況となっている。また、平成28年度から29年度にかけて契約金額に大幅な差(減額)が生じている理由は、為替レートの違いが大きいと考える。
○委員からの意見・質問	<p>○ 一般競争入札</p> <p>(2) 防衛情報通信基盤等運用及び検証にかかわる技術支援役務 (統合幕僚監部)</p> <ul style="list-style-type: none"> 情報システムについては、新たな通達に基づき、仕様書等の見直しを行い、これから試していくとのことだが、結局は1者応札になってしまうような感じを受けるが、その点はどう考えるか。 通達の3つの視点について検討するとの説明があったが、具体性のある方法について何かあれば説明願いたい。 本業務は同一業者が継続して落札しているが、この落札業者しか出来ない、この落札業者が有利となっているのではないか。 	<ul style="list-style-type: none"> ご指摘の点は、結果的に(1者応札)なることはあるかもしれないが、少しでも競争性を確保できる方向に動いていきたいと考えている。 現在検討しているのは、仕様書について、特定の会社しか理解できないような点をなくし、できるだけ公正性や競争性を担保できるような内容にするように進めており、部外有識者等、第三者の目で仕様書の中身の検討を行っているところで、まだ検討している件数が少ないが、今後も(検討)件数を増やして、参加者が増加していくような体制を確立させていこうと考えている。 ご指摘のとおり、本業務は同一業者が継続して落札しているが、このシステムに関しては、落札業者が設計と機材の借上げの両方を落札しており、その点が有利な要因になっていると思う。

○委員からの意見・質問

○それに対する回答等

・ 今後の改善策として、予定価格を算出するとき複数者からも見積もりをとることだが、見積もりを求める複数者については既に見込んでいるのか。

・ ご指摘の点は、現在検討しているところである。

○ 一般競争入札

(3) テリパラチド酢酸塩静注用100「旭化成」、外636件（防衛医科大学校）

・ 前年実績業者と今回の落札業者が一致している理由は何か。また、複数の参加者がいろいろな薬について応札されているが、大手卸売業者が高水準の割合で落札している結果となっている理由は何か。

・ 複数者が応札してくれているが、結果的には同一業者が落札している。これは（落札した薬に対し）価格的に競争力が高かったと理解している。また、大手卸売が高水準の割合で落札している理由についても、それぞれ落札した医薬品について強い価格競争力を持っていると理解しているところである。

・ 製薬会社と卸売業者、その他の卸売業者では、仕入れ値というのは違うということか。

・ ご指摘の点については、製薬会社と卸売業者の間でそれぞれの仕入れ値というものはあると思うが、さらに入札時に仕入れ値に利益等を乗せて応札価格としており、それぞれの卸売業者と製薬会社との価格競争力なのか、安価に仕入れるという営業努力で、安い応札価格を提示できるのではないかと認識している。

・ この薬の契約については、応札者は全体で13者、薬ごとに（ひとつずつ）応札させて最低価格のところを取らせるという認識でよいか。

・ 貴意のとおりで、この入札には13者が参加して落札したのが12者である。薬の品目別内訳として見ると、1者しか応札していない薬もあれば3者応札している薬もあるという内訳である。

・ 本案件の入札状況を見て、なぜ1者しか応札しない薬があるのか。例えば大手であれば全ての薬の扱いがあると思われるが、そのあたりはどう考えているか。

・ ご指摘の点については、今回、入札直前に薬価改定があった。業者に確認したところ、薬価の改定があると仕切り値（製薬会社が卸売業者に卸す価格）が連動して変わるといような状況とのことで、製薬会社から仕切り値が出なかったため、過去の自社で実績がある薬については、見切りで入札価格を設定したとの回答だった。このため、実績のない品目についてはそういった作業が出来なかったため、結果的には、自社の実績があるところの値段の（薬の）応札を重視してしまった、他の薬の応札価格を設定できなかったという状況だとは聞いている。

・ 薬価改定の影響だとすると、次年度以降は仕切り値が出るはずなので、基本的に全者、入札しようと思えば出来るという理解でよいか。

・ ご指摘の点については、製薬会社と卸売業者の関係もあると思うのうかがい知れないところではあるが、過去の入札を見るとだいたい（入札に）対応出来ており、いろいろな医薬品について応札できている状況は確認している。次年度以降、特に大きな事情変更がないかぎり（複数者の）入札がなされるのではないかと考えている。

○ 一般競争入札

(4) 受変電設備等点検保守役務（防衛医科大学校）

・ 本業務の保守対象になっている受変電設備は、落札業者が作成した仕様なのか。また、特性試験や劣化診断等は、落札業者と同一グループ企業ではないと難しい仕様なのか。

・ 受変電設備は本業務の落札業者製ではなく、設計外注して作成しており、メーカーに特化したものではない。なお、特性試験に関しては、入札参加業者の技術力によるかと思うが、受変電設備に付帯する非常用発電機に関しては落札業者製であるため、部分的に技術が不足している業者に関しては、落札業者を下請けとして入札参加することは可能であると考え。

・ 本案件の現状分析の説明によると「ヒアリングを実施したところ、メーカー（落札業者）を入れないと実施できない作業がある」とあるが、これは落札業者を入れないと本業務は実施できないという理解でよいか。

・ ヒアリングを実施した者によると「自分のところではノウハウがない。メーカーを入れれば実施できると思うが、自分たちで実施できない部分があるので参加しなかった。」とのことである。

・ 今後の対応というところで、公募への移行を検討するとあるが、この理由は何か。

・ 1者応札が続いている状況であることから、他施設等の状況も踏まえ、公募等への移行を検討していくという考えである。

<p>○ 一般競争入札 (5) 日米共同統合演習に伴う輸送役務（航空自衛隊航空中央業務隊）</p> <p>○ 委員からの意見・質問</p> <p>○ それに対する回答等</p>	<p>○ 一般競争入札 (5) 日米共同統合演習に伴う輸送役務（航空自衛隊航空中央業務隊）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 本案件は同一業者が継続して落札傾向となっているが、過去の案件を見ると複数者が参加している。また、平成27年度は他者が落札されているが、この落札者は参加してはもらえなかったのか。 ・ 過去、参加実績のある業者へのヒアリング調査をしているとのことだが、年々、応札者が減ってきている理由を把握できているか。 ・ 今後の対応等について「引き続き参加希望者の開拓に努める」とあるが、具体的にはどのような方法を考えているのか。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 平成27年度の契約を落札した業者にヒアリングを行ったところ、その当時、契約したものの赤字が出てしまったとのことで、それ以降の参加はないという状況である。 ・ ヒアリング結果によると「海外のネットワークがうまく機能しないと赤字が出てしまう。」「輸出入の手続きの能力がないと(参加は)なかなか難しい」とのことであった。また「そういった機能はもっているが、代理店を置いている場所が違っている。」との回答もあった。今回の案件も繁忙期と重なってしまい、参加は難しいという状況でもあった。 ・ 今後の開拓については、現状、ヒアリング等の情報収集を行い、参加者を開拓していくしかないと考えている。
<p>○ 一般競争入札 (6) 空気浄化装置保守点検整備（航空自衛隊作戦システム運用隊）</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 条件緩和をしたり公募等を考えているとのことだが、応札者が少ない理由として「特別な技術が必要である。」とのことだが、であれば条件緩和してもあまり効果がないと思う。その点はどのように考えているか。 ・ この装置の一部で(落札業者が)ライセンス契約しているとあるが、この落札業者1者しかないのか。また、一部とはいえ、それがないとこの装置は働かないから、ライセンス契約を持ったところしか応札できないという理解か。 ・ ライセンス契約を持っているところが1者しかないということがはっきりしているので、(1)の案件と同じように業態調査などを行い、今後は公募等を検討していくことか。 ・ 一般的には「特許権のある製品については、当該特許権者でないと保守できない」とは必ずしもいえない。実際に他者が保守できないか否かを、他の業者にも確認したほうがよい。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ ご指摘のとおりではあるが、透明性・競争性の確保の観点から条件の緩和をしているところである。 ・ 貴意のとおり。 ・ ご指摘のとおり。 ・ ご指摘のとおりで、実際に、適正な予定価格を算定するにあたって、複数者に対し、本役務の復行の可否について確認したが「復行できない」という回答を確認している。
<p>○ 一般競争入札 (7) IHS Jane's InternetService利用権（航空自衛隊幹部学校）</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ IHS Jane's Internet Service利用権を持っているのは落札業者しかないという理解でよいか。であれば、なぜ一般競争入札としているのか。 ・ 過去からこの業者しか応札していないが、おそらく他業者には出来ないのではないかと確認をしているのか。 ・ 他の案件でも指摘されているが、そういう点(他者では出来ない案件)については見直しをした方がよいのではないかと。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 貴意のとおり、利用権を持っているのは落札業者しかないが、落札業者が他業者へ同一のデータベースを提供する可能性があるのではないかとという意味で、一般競争入札としている。 ・ 質問をしたところ、(他業者には)出来ないとは聞いているが、透明性・公正性の確保というところから一般競争入札としているところである。 ・ ご指摘のとおりである。今後、調達の適正化ということを考えて見直しを考えていきたい。
<p>委員会による意見の具申又は勧告の内容</p>	<p>・ な し</p>	
<p>2.談合情報案件の処理状況について</p>	<p>・ 該当案件なし</p>	
<p>3.再苦情処理</p>	<p>・ 該当案件なし</p>	