

令和7年度第1回 国土交通省東京航空局 総合評価委員会
審議概要

開催日及び場所	令和8年3月6日（金）九段第二合同庁舎10階共用会議室
委員	委員長 廣渡 鉄 （弁護士） 委員 高田 和幸 （東京電機大学 教授） 委員 鎌田 裕美 （一橋大学大学院 教授）
内容	・ 2号議案審議
各委員からの意見・質問	別紙【議事要旨】のとおり
委員会による具申内容	同じ会社による1者応札が続いている状況について、入札参加者から毎回同じ内容の技術提案が行われた場合、それに対する評価も同じように実施してしまうと、なかなか新たな提案が出てこないと思う。このような状況は適切でないため、現在の実施内容をより良くするような新たな提案が行われるよう、検討していただきたい。

【議事要旨】各委員からの意見・質問

議事3. 2号議案

○【技術提案評価型 S 型】評価基準の設定、技術提案の評価 ・岩沼研修センター研修生寮 A 棟外2棟その他改修工事

（質問）

E 社は何故施工体制確認に関するヒアリングを辞退したのか。

（回答）

会社の方針と聞いている。

（質問）

落札決定した M 社は WLB 推進企業の認定の有無において「認定なし」となっているが、認定なしの企業でも落札決定して良いと判断した理由を教えてください。

（回答）

WLB 推進企業の評価項目は、入札参加者が「認定あり」の会社の場合に総合評価で加点を行うことを目的とした項目であり、「認定なし」の場合は加点が0点となるだけで「欠格」となるわけではないため。

（質問）

加算点について、「不採用」と「0点」の違いを教えてください。

（回答）

加算点としては両方とも「0点」となるが、「不採用」と評価した技術提案は、その内容が不適切であることから、提案された内容を実施してはならないとしており、「0点」と評価した技術提案はその内容の実施を求めている。

（質問）

点数として評価した際に「不採用」と「0点」が同列になっており、最終的な評価点に「不採用」と判断した結果が反映されていないと感じた。

（回答）

1つのテーマにおいて5提案全てが「0点」の場合、当該テーマに対する加算点は「0点」となるが、5提案全てが「不採用」の場合は、「欠格」となる。

（意見）

それは理解しているが、「不採用」と「0点」について、点数の積み上げとして見た場合に差がないことから、判断した結果が最終的な評価に反映されていないように感じた。

（質問）

J 社は予定価格超過のため評価を実施しないとあるが、技術提案評価型と言いつつも予定価格を最も重視しているという認識で良いか。

(回答)

最終的な評価値は技術評価点/入札価格で算出され、当該評価値の最も高いものを落札者とするため、技術提案の加算点が高い方が有利となる。

(質問)

技術提案評価型であっても、入札価格が予定価格を超過しないことが前提ということか。

(回答)

その通り。

(質問)

加算点について、過度な提案であるものが「0点」になるということは、技術提案の内容がオーバースペックであっても、評価が「0点」であれば履行義務があるということか。

(回答)

その通り。

○【簡易公募型プロポーザル方式】評価基準の設定、技術提案の評価

・令和7年度PFI手法による「東京国際空港国際線地区旅客ターミナルビル等整備・運営事業」等に関する検討業務

(質問)

「3. 配慮すべき事項」として本業務を実施するにあたっての課題が記載されており、A社は今回の調査手法として事業者との勉強会の開催を提案していることから、このような課題を記載しているものと思うが、当該課題については東京航空局から示したのではなく、あくまでもA社が提案したという認識で良いか。

(回答)

その通り。

A社から勉強会開催の提案があったものの、実際には東京航空局が事業者から課題等を聞き、その課題について東京航空局から受注者に伝える方法で業務を実施している。

(質問)

A社から「3. 配慮すべき事項」として提案された内容については、結果的に考慮する必要がないと判断したのか。

(回答)

事業者とは日頃から意見交換等をしているため、本業務において勉強会を開催する必要はないと判断した。

(質問)

入札参加者は1者のみだったとのことだが、1者しか応募がなかった要因を教えてください。

(回答)

仕様書をダウンロードした会社は全部で18社おり、去年と比較して5社増えた。

これらの会社にヒアリングしたところ、技術者の要件となる資格を有していなかったことや、技術者の手持ち業務の関係から実施体制の構築が困難であったことが応募しなかった理由と聞いている。そのため、単なる興味・関心や情報収集のためだけでなく、具体的な検討までしていただいた会社も複数いたと考えられる。

（質問）

今回の PFI 事業に関連する業務は、今後も継続して実施する予定なのか。

（回答）

本 PFI 事業の事業期間は30年であるため、今後も当該事業に関する業務を実施する可能性はある。

（質問）

入札参加者は従前から本 PFI 事業に関する業務を実施している会社と同じ会社なのか。

（回答）

その通り。

新しい会社が応募してくれるような工夫をしているものの、中々応募してくる会社がないのが現状である。

（意見）

1者応募となった要因が技術者不足である場合、技術提案等の評価点が非常に高いのであれば、創意工夫をもって業務が実施されると解釈できるが、そうでないならば結局のところ技術者を確保できた会社が落札できてしまうのではと感じる。

東京航空局としては基準等に則って適切に実施していることと思うので、そこに不手際があると言っているわけではないが、基準については、どうすれば評価テーマに対して創意工夫をもった会社が参加してくれるのかといった点を重視することも必要と感じた。

例えば、技術提案書における「2. 検討チームの特徴」の内容については、業務の主担当者が委員であることを評価するのではなく、それを踏まえた知見を持っていることを評価するなど、より具体的な内容を評価したほうが良いと感じた。

（質問）

国内で PFI 事業における検討業務の実績がある会社は何社いるのか。

（回答）

過去10年間で、国が発注する業務の実績がある会社は57社いる。

（質問）

その中で航空関係の実績がある会社は何社いるのか。

（回答）

そこまでは調べきれていないが、今回の評価項目として航空関係の実績があることは定めておらず、あくまでも PFI 事業における検討業務の実績があることとしている。PFI 事業は、国だけでなく地方公共団体においても実施されており、国又は地方公共団体の実績でも可能なものとしている。

（意見）

であれば、なおさら応募者が1者のみとなる要因が分からない。このままでは、これから先も同じ会社による1

者応札が続いてしまう恐れがある。航空関係の業務として特殊なノウハウを必要としないのならば、もっと1者応札が続く要因を分析した方が良い。

(質問)

仕様書をダウンロードした会社に行ったヒアリングの方法を教えてください。定型的な質問・回答になっているのか。

(回答)

メールによるアンケート方式で実施しており、その回答は自由に記述できるようにしている。

○【市場化テスト】実施状況について

- ・東京国際空港消防等業務(令和6～9年度)
- ・新潟空港消防等業務(令和6～9年度)

(意見)

「1. 実施方法についての提案」の評価内容について、「良」と判断した理由は記載されているが、「優」と判断しなかった理由までは記載されていないため、提案内容のどこが「優」に値しなかったのか、もう少し言及した方が良い。

(意見)

「8. 賃上げを実施する企業等」の評価内容について、「本事業年度である令和7年度から令和9において賃上げの計画は無い」ことから「0点」となっているが、例えば令和6年度で既に賃上げを実施していたら、令和7年度に賃上げを実施することは中々難しいと思う。直近で賃上げ実績があっても、その実績が事業期間内であれば評価しないという点について、少々厳しい評価の様に感じた。

(意見)

プロポーザル方式は、入札参加者に現在の実施内容をより良くするための技術提案をしてもらい、その上で当該提案内容に対する評価を行うものだと思うが、技術提案等評価一覧表に記載している提案内容の中には、既に実施されている内容もあるように感じた。

次回以降は、現在の実施内容を更に良くするような提案が入札参加者から行われるよう、工夫した方が良い。

(質問)

今回の提案内容について、前回の提案内容と同じ内容があるかどうかまでは特に確認していない認識で良いか。

(回答)

その通り。

(質問)

「8. 賃上げを実施する企業等」の評価項目とは、配点基準の「賃上げの実施を表明した企業等」に基づいた項

目である認識で良いか。

(回答)

その通り。

(質問)

2件とも1者応札とのことだが、東京航空局管内の国管理空港における消防業務は何社の会社が受注しているのか。

(回答)

東京航空局管内における国管理空港では5空港で消防業務を実施しており、その全ての空港において今回と同じ会社が受注している。

(質問)

他の会社が応募してくれるような工夫はしているのか。

(回答)

例えば地方公共団体が管理する空港では、警備会社等が空港消防業務を実施しており、そういった会社が応募してくる可能性はあると考えている。空港の規模によっては人間的に難しい場合もあるが、職員の個の質としては、空港ごとで大きく変わることはないと考えている。

また、本契約は令和6年度から令和9年度を契約期間としているが、実働を要する期間は令和7年度からとしており、令和6年度を要員の確保等を行うための準備期間として設定することで、新しい会社が応募しやすいような工夫をしたものの、結果的には1者応札となった。

以 上