

令和5年度 第1回 東京航空局入札監視委員会  
審 議 概 要

開催日及び場所	令和5年7月27日(木) オンライン会議(Teams)	
委員	委員長 橋 爪 宏 達 (大学改革支援・学位授与機構教授) 委員 江 川 淳 (弁護士) 委員 平 田 輝 満 (茨城大学大学院教授)	
審査対象期間	令和4年10月1日～令和5年3月31日	
審議概要		
抽出案件	総件数3件	
(1)工事	一般競争(総合評価落札方式)	1件
(2)建設コンサルタント業務等	一般競争(最低価格落札方式)	1件
(3)役務等	一般競争(最低価格落札方式)	1件
委員からの意見・質問、 それに対する回答等	意見・質問	回 答
	別紙のとおり	別紙のとおり
委員会による意見の具申 又は勧告の内容	・一者応札になった理由分析について、担当課などにフィードバックするなどして検討結果をうまく活用してほしい。	

審議概要(別紙)

1. 工事(一般競争入札/総合評価落札方式)

八丈SSR更新工事

意見・質問	回 答
<p>○今回の工事は更新工事ということだが、老朽化している既存装置は今回と同じ業者が設置したものなのか。</p>	<p>○異なる業者によって設置されたものである。</p>
<p>○老朽化するぐらいなので、結構経っていると思うので、設置した業者の先行者利益というよりは、一から公募して発注ということだと思うが、その割に一社しか入札しなかったという点について、原因は把握しているのか。</p>	<p>○今回の工事場所は離島での工事になるため、作業員の確保や材料の運搬などで困難なことが想定される。業者にもヒアリング等を行っているが、このような観点から参入する会社が少ないのではないかと考えている。</p>
<p>○スケジュールを見ると、公告から工期が始まるまでタイトな感じがするが、業者は参入しようと思ってもすぐには準備できないということがあるのではないか。もう少し余裕を持って発注を行うともっと業者が集まる可能性はないか。</p>	<p>○工期は、材料手配期間等も含めた設定となっている。工期を長くすることによって参入しやすい環境にはなるとは思うが、逆に管理技術者をその期間は拘束することになるため、ある程度バランスをとりながら工期の設定をしないといけないと考えている。</p>
<p>○今回は八丈島だが、他の空港がある島で同じような工事をする場合も同じような状況か。</p>	<p>○他の離島等についても同様であり、複数社から参入している状況ではない。</p>
<p>○どうすれば参加業者が1社ではなく、もう少し集まるのか検討しているか。</p>	<p>○これまで経験した業者等にヒアリングをして工期を適切に設定することに加え、入札説明書を取りに来た業者から工事内容の詳細について説明を聞きたいという要望があれば、入札説明会を実施することにより入札参加を促進する。</p>
<p>○一者応札になってしまったということだが、説明会等では複数社来ていたのか。</p>	<p>○事前の資料の受け取りは6社ほどあり、その中で情報提供会社が何社かいたため、実質4社が該当する者として資料を受け取っている。その中で1社から申請があった。</p>
<p>○離島は工事がしづらく、業者も手を挙げにくいという点を考えたとき、離島特別手当のようなものはないのか。離島は安全保障上も非常に重要な場所なため、多少お金をかけても良いものを作ってほしいという気もするが、そのような離島での工事に対するインセンティブはあるのか。</p>	<p>○労務単価は東京都のものを使っていると思うが、離島・僻地分での工事ということで諸経費のパーセンテージを若干上げるといったことを今回の案件がそれにあてはまるかは定かではないが、土木工事ではやったことがあると記憶している。</p>

2. 建設コンサルタント業務等(一般競争入札/最低価格落札方式)

東京国際空港旧整備地区上水道施設基本設計業務

意見・質問	回 答
<p>○今回の案件は一者応札であったということが一つの論点になると思うが、変更契約を伴うという点で特殊なケースでもある。契約変更によって履行期限が3月から10月に伸びたが、契約金額の追加、あるいはそれを随意契約で行ったといったことはあったのか。</p>	<p>○変更契約にあたり、当該受注者と変更契約額の見積を行っている。この案件は2回目の契約変更時に契約金額の変更も行っているが、その際に業者から見積徴取をしている。</p>
<p>○業務概要を見ると、元々R3年度に「東京国際空港旧整備地区施設概略設計他業務」があり、今回はそれに関連して水道施設の基本設計とポンプ施設の実施設設計ということになっているが、R3年度の概略設計他業務も同じ業者が受注したもののなのか。</p>	<p>○同じ業者が受注している。</p>
<p>○このような段階的な設計業務は関係省庁・事業者と協議しながら進めていかなくてはならないという事情があるからだと推察するが、今後の水道施設の詳細設計も含め一連のものをすべて同じ業者が受注することになるのではないか。</p>	<p>○過去においては同じ業者だが、成果品については開示しているので、必ずしも同一社でしかできない業務ではないと考えている。今後も実施設計は行われる予定だが、幅広く公募をかけて実施したいと考えている。</p>
<p>○今回も入札にかけているため、そのような前提で実施した結果、R3年度と同じ業者の一方応札になっているのはなぜなのか。他の業者が参入しにくい理由があるのか。</p>	<p>○結果的に一方応札となってしまったが、入札説明書は6社に配布している。業者に参加を見送った理由をヒアリングした結果、本業務の公告が開始されたR4年9月において、技術者の確保が困難だったという回答をもらっている。</p>
<p>○応札業者はなぜ上手く技術者を手配できているのか、なぜ連続して受注しているのかという点が素朴な疑問として出てくるが、たまたまなのか。</p>	<p>○概略設計をR4年7月まで行っており、その後8月に発注の準備をして、9月に基本設計の公告をしたという流れになっているため、ちょうど概略設計をしていた人がタイミング的にあったということは推測できる。</p>
<p>○他の業者が途中から参入するためには、ある程度予測して人員の手配をしなくてはならないという点で、ハードルが高いということになるのか。</p>	<p>○東京航空局のホームページでも発注見通しの公表をして、だいたいこの時期に発注するという情報を出しているため、そういうものを活用して今後さらに対策を考えていくことが必要だと考えている。</p>
<p>○水道設備業務は空港以外を含めてたくさん案件があるから業者も多そうであるが、やはり空港で実施する特殊性はあるのか。</p>	<p>○各単発のポンプなどの老朽化対策といった案件では複数社応札している例はあるが、本案件は計画的なところもあるのでハードルも高く、他の業者は参加を見送ったということは考えられる。</p>

3. 物品の製造（一般競争入札／最低価格落札方式）

東京国際空港駐機位置指示灯一式製造

意見・質問	回答
<p>○指示灯はターミナルビルに接して航空機の頭の先に設置されているものなのか。</p> <p>○その表示を見るのはパイロットということか。</p> <p>○パイロットが見るものだとすると、全世界の空港共通の仕様なのか。</p> <p>○そうだと、かなり固まった仕様で作らなければならないということになるが、実際にその技術を持っている業者は複数いるのか。</p> <p>○受注業者は海外のメーカーが作ったものを持ってきているということか。</p> <p>○海外から直接参入は難しいのか。</p> <p>○入札説明書を取りに来たのは何社だったのか。</p> <p>○その実質的な3社にはなぜ入札に参加しなかったのか聞いたのか。また推測はできるか。</p> <p>○半年での施工ということでどこかに在庫が無いとできないのでどうしているのかなと思ったが、今の質疑を聞いて、国際的にはあるものだということが分かった。そうであるなら設置・保守という業務ができるのは、必ずしも一社に限ったことないような気がする。その辺りの調査も類似の案件があったら、その段階でまた色々調べてもらって、競争入札が機能するように今後してほしい。</p>	<p>○前面にターミナルビルがある場合は、ターミナルの壁面に設置しており、ターミナルビルがない場合は自立柱を設置して灯器を載せている。灯器は航空機の前、概ね中央になる位置に設置をしており、レーザーを出している。エンジンや回転灯などをレーザーで感知し、航空機の高さや距離、位置等を計測して、それを灯器の中の表示部に表示することで指示をするといった構造になっている。</p> <p>○その通り。</p> <p>○国際民間航空条約にてスタンダードな表示方法が定められている。</p> <p>○複数あると思っているが、現時点で知り得ているのは海外メーカーが作っているということしか把握できていない。</p> <p>○部品として調達して、国内の仕様に合わせる形で、地区制御盤などの制御装置も合わせて納品してもらっている。</p> <p>○WTO 案件として公告しており、海外メーカーが直接参入しても支障ないと考えている。</p> <p>○7社が入札説明書を取りに来たが、7社のうち情報提供会社を抜くと5社、そのうちできそうなメーカーは3社だった。</p> <p>○聞いていないが、推測として情報通信機器と言っても、駐機位置表示灯は空港でしか使われないうものであり、市場が小さいという点があると思う。</p>

○数が少ないから日本市場だけでわざわざ作る会社が出てこず、結果的に世界市場で戦っている会社から受注するということが分かった。しかし、それを前提とすると一社しか参加しないことを織り込み済みで発注していることにならないか。

○別の業者が販売代理店となるか、機器の調達だけ当該業者にやってもらい、配線・設置・保守は別の業者がやるといったような切り分けはできないのか。

○駐機位置指示灯は一社独占での販売になっているわけだから、そこだけ切り出し購入案件としてこの業者と随意契約をして、それをもとに手元操作盤や地区制御盤の製造を切り出せば参入できる業者が増えると思うが、そういうことはできるものなのか。

○現状ではこれまで航空局以外も含めて国内で導入されているのがこの業者のこの灯器しか無いということだが、それ以外の業者が新しく開発する、あるいは他の海外の製品を持って来る可能性も踏まえて、一般競争という形をとっている。

○設置工事は別の案件として公告するため、それを他社が受注するという可能性はあると考えている。

○手元操作盤と駐機位置指示灯はセットでないと作ることは不可能だと思う。地区制御盤はもしかしたら切り離し可能かもしれない。