

令和8年6月15日
総務部 経理課

令和7年度江東区入札監視委員会の開催状況について

1 入札監視委員会の概要

(1) 経緯

令和4年7月に発生したあっせん収賄事件を受けて策定した「契約にかかる不正行為等防止策」において、令和5年度より入札監視委員会（第三者機関）を設置。

(2) 設置の目的

区が発注する契約の入札・契約の過程や内容について、第三者が点検を行うことで透明性や公正性を確保するとともに、不当な圧力や不正行為を排除し、入札及び契約事務の公正な執行を図る。

(3) 委員

氏名	資格	委嘱期間
一條 義治	大学教授	令和7年10月4日
芝田 麻里	弁護士	令和9年10月3日
新井 康友	公認会計士	（2年間）

(4) 開催頻度

年2回程度（令和7年度は、7月と2月に開催）

2 令和7年度7月開催時概要

(1) 開催日・場所

令和7年7月25日（金） 江東区役所7階73会議室

(2) 議題

希望型指名競争入札の現状と課題について

(3) 審議について（抜粋）

委員の主な質問・意見等	区の説明・回答
<p>○建物清掃・施設管理では、以前から最低制限価格を導入し、一定の落札率を維持しているため、道路公園清掃や庭園緑地管理にも同様に、区として基準を示した方が良いと考える。</p> <p>○物価が高騰するなか、低すぎる落札額では、いずれ事業の遂行に影響が出るのでは。</p>	<p>○競争が進むと、落札目的の過度な低価格での入札につながると考えられるため、最低制限価格の導入を検討している。</p> <p>○最低制限価格の導入には、不適切な人件費の設定などを防ぐ効果も期待している。</p>

委員の主な質問・意見等	区の説明・回答
<p>○各事業者が算出した入札価格が市場価格であり、その数値が低くても、事業がうまく流れていくのであれば、適正なのではないか。</p> <p>○落札率が低いという点だけで外部から調整をいれるのはいかがか。落札率が上がるような調整は、保護とも捉えられる。</p>	<p>○落札率の低下は、競争性の高まりによるもので、いわゆる「叩き合い」といった状況は避けなければならないため、健全化に向けた取り組みと捉えている。</p> <p>○過度に低い落札状況が続けば、質の低下への連鎖も懸念される。</p>
<p>○今回、事務局が提案した「最低制限価格」の導入は、低価格入札による品質低下を防止するための手法の一つに過ぎず、次の総合的な対応が不可欠であると考えます。</p>	
<p>○今回、事務局が提案した「最低制限価格」の導入は、低価格入札による品質低下を防止するための手法の一つに過ぎず、次の総合的な対応が不可欠であると考えます。</p> <p>まず、入札前の段階では、「①発注仕様書の具体化・詳細化」により、必要な品質水準を明確化することが重要である。</p> <p>次に、入札後の段階では、「②入札価格の調査制度」により、最低制限価格を上回っている場合であっても、人件費・物件費等の積算根拠が妥当であるかを個別ヒアリングや書面調査により、契約前に確認する必要がある。</p> <p>契約後の履行段階では、「③中間評価・中間モニタリング」を実施し、履行状況を継続的に把握することが求められる。</p> <p>さらに履行後には「④事後評価」を行い、その結果を次回契約時に反映する形で「⑤ポイント付与やペナルティ (次頁へ続く)</p>	<p>○①では、所管課での取り組みが始まっている。履行状況に応じながら仕様の見直しを行っている。</p> <p>○②は、予定価格に対して入札額が極めて低かった場合、入札した事業者にヒアリングを行い、確実に履行できるか確認したり、内訳書の提出を求めたりしたうえで、契約を締結している。</p> <p>○③は、一定の形式はないが、履行状況により、所管課において評価を行っており、履行内容の確認については、適宜実施するよう促していきたい。</p> <p>○④⑤は、継続性のある契約案件では、業務成績評価を実施しており、次年度への継続や競争時の判断材料としている。</p> <p>○今後の履行状況を見ながら、所管課と連携しつつ質の確保に努めていく。</p>

委員の主な質問・意見等	区の説明・回答
<p>付与」のプラス・マイナス評価を行うことが重要である。これらは区が行っている同一事業者との複数年度の再契約において不可欠なものである。</p> <p>いずれの手法も、必ずしも複雑な制度を新設する必要はなく、現行制度の運用において十分に実施可能であると考える。</p>	

3 令和7年度2月開催時概要

(1) 開催日・場所

令和8年2月5日（木） 江東区文化センター4階第3会議室

(2) 議題

プロポーザル選考案件の契約更新時における特命随意契約の課題について

(3) 審議について（抜粋）

委員の主な質問・意見等	区の説明・回答
<p>○人件費や資材価格の高騰により、更新時に増額要求があった場合、プロポーザルの利点でもある特命契約での更新を維持できるのか。</p>	<p>○増額要求について、最低賃金上昇分や特定物資の価格高騰など、合理的な範囲内であれば、対応している。</p>
<p>○プロポーザル時に複数年度の計画提案を求めており、複数年度の委託上限額を示している案件もあるがどのような考えか。</p>	<p>○複数年度を設定し、事業者にも先を見てもらいながら参加・提案を求める案件もある。</p> <p>○人手不足や時期により依頼が集中する状況の案件では、都度の契約ではなく、成績良好であれば次年度の特命契約を前提にした募集で受け手の確保を図る必要もある。</p>
<p>○事情により業者が変わった場合、現状の制作体制の継続性を保つために、制作の工程やノウハウ、既存のシステム等がどこまで担保・確保できているのか。</p>	<p>○現在の事業者が使っているテンプレート等は、契約の中で区に属するようになっており、次回のプロポーザル時に使用を指定することができる。</p> <p>○著作権等の帰属の在り方については、今後検討が必要である。</p>

委員の主な質問・意見等	区の説明・回答
<p>○近年の公共契約では、初年度に低価格で受注し、2年目以降の特命随意契約で大幅増額を行うホールドアップ問題やロックインが見られる。物価高騰や人件費上昇による環境変化を踏まえ、従来の契約運用の見直しが必要である。</p> <p>① 債務負担行為による複数年度契約や、条例に基づく長期継続契約の活用を進めるべきである。条例ではリース契約と委託契約で長期継続契約が可能だが、委託契約での導入実績がない現状を改め、継続的業務委託に適用し、後年度の増額リスクを抑制する必要がある。</p> <p>② 単年度契約であっても複数年度見積書の提出を必須とし、総額・年度配分・単価を含めて評価するとともに、年度別上限額と価格改定ルールを事前設定し、仕様変更と物価・賃金変動を区分して審査すべきである。</p> <p>③ 成果物データやテンプレート等の権利帰属を契約で明確化し、契約更新が行われない場合でも事業継続性を確保する必要がある。</p> <p>本委員会の指摘に基づく「履行実績評価制度」の導入は評価できるが、環境変化を踏まえ、「契約単年度主義」から脱却し、①～③について全庁的な対応を進めるべきである。</p>	<p>○プロポーザル契約には、複数年分の金額提示を行い、契約の前提としているケースもある。</p> <p>○様々な設定をしても、最近の社会情勢により、契約変更が必要になるケースも出ている。</p> <p>○成果物等の権利帰属は、印刷等における国の動きも出てきている。</p> <p>○他自治体の事例などを参考にみていく。</p>