平成 28 年度「都市計画業務の発注方式に関する事例調査」の結果報告

本資料は都市計画コンサルタント協会の技術委員会「都市計画業務のあり方検討部会」が平成２８年１１月～平成２９年２月に実施した「都市計画業務の発注方式に関する事例調査」で収集したデータの集計・分析結果について報告するものである。

平成２９年５月
都市計画コンサルタント協会
技術委員会　都市計画業務のあり方検討部会

【報告内容】

■調査の目的と概要
１．調査の目的
２．調査概要
３．調査項目
４．調査の見直し内容
■集計・分析の結果
１．全体の傾向
（１）推薦事例の件数
（２）推薦事例の内訳
（３）募集要項の主要項目別に見た推薦事例
２．発注方式の傾向
（１）推薦事例別の発注方式
（２）推薦事例の発注方式別の内訳
３．応募方式の傾向
（１）推薦事例別の応募方式
（２）推薦事例の応募方式別の内訳
４．発注者別の傾向
（１）推薦事例別の発注者
（２）推薦事例の発注者別の内訳
５．受注金額の傾向
（１）推薦事例別の受注金額
（２）推薦事例の受注金額別の内訳
■配布・集計資料
１．都市計画業務の発注方式に関する事例調査シート
２．アンケート全回答（個別データ一覧）

■調査の目的と概要

１．調査の目的

プロポーザル･総合評価方式による望ましい都市計画業務の発注方式の普及に向けて、都市計画コンサルタントから見た優良な発注事例等の募集要項や仕様書を収集・整理し、業務内容に相応しい募集・評価方法の選定や適確な仕様書の作成等に役立つ詳細な事例情報を、地方公共団体に向けて発信・提供することを目的とする。

２．調査概要

[調査方法]　都市計画コンサルタント協会の会員企業１０１社（正会員）を対象としてアンケート票等をメールにより送付・回収した。

[調査内容]　1）プロポーザル方式又は総合評価方式の都市計画業務から、①～③にいずれかに該当する発注事例を選び、推薦理由等をアンケート票（別紙「事例調査シート」参照）に記入

① 募集内容（発注方式や仕様書）が望ましい優良事例
② 募集内容（発注方式や仕様書）が特徴的で参考となる発注事例
③ 改善してほしいと感じた発注事例

2）上記事例で発注者から配布された募集資料（募集要項や説明書、仕様書など）を提供

[調査時期]　アンケート依頼　平成２８年　１１月２２日
アンケート締切　平成２９年　２月１９日

[収集事例]　会員企業 23 社から計 32 事例が推薦された。
（詳しくは個別データ一覧参照）

３．調査項目

以下の項目について設問を設け、回答を募った。

・発注方式
・応募方式
・発注者（発注機関名、部署名）　※任意回答
・業務名または分野　※任意回答
・実施年度
・受注金額
・推薦理由

使用したアンケートシートを次頁より示す。

H28 年度 都市計画業務の発注方式に関する事例調査シート

回答は何事例でも結構ですので、事例調査シートをコピーして「１事例を１枚(裏表)」でお使い下さい。

アンケート締切：平成 29 年 2 月 19 日（金）

回答者ご芳名		電話		e-mail	
社名/所属				役 職	

以下に回答をお願いいたします。

1.発注方式	（　　）総合評価方式 （　　）プロポーザル方式　※一般競争入札方式は対象にしていません
2.応募方式	（　　）公募型 （　　）指名型
3.発注者 ※可能なら記入 （発注機関名、部署名）	
4.業務名※可能なら記入 または分野	
5.実施年度	平成　　年度（ ～ 平成　　年度 ※複数年度契約の場合に記入）
6.受注金額	（　　）500 万円未満　（　　）500～1000 万円　（　　）1000 万円以上
7.推薦理由	今回ご紹介頂ける事例について、次の３つの中から種類を選択して下さい。 （　　）①望ましい事例 ・・・・・・・・・・・・・・8.1.へお進みください （　　）②特徴的で参考となる事例 ・・・・・・・・・8.2.へお進みください （　　）③改善して欲しいと感じた事例 ・・・・・・8.3.へお進みください

8. 回答欄

8.1. 「①望ましい事例」 を選択した方 （②③を選択した方は 裏面をごらん下さい）	以下の①の内容例の中から、該当するものに○印を記して下さい。（複数選択可） 「その他」の欄に追加説明、その他の理由がございましたら記入して下さい。 （　　）業務内容に相応しい参加資格が定められている事例 （　　）仕様書として目的、作業内容、成果品が明瞭に示されている事例 （　　）特定テーマの内容が業務内容に相応しい事例 （　　）特定テーマの数が業務規模・金額に比べて妥当な事例 （　　）評価項目や評価基準が客観的で分かりやすい事例 （　　）技術点を重視し、業務実績や価格の評価点を低くしている事例 （　　）評価の結果が適切に公表される事例 （　　）提案内容に応じて契約額の増額を認めている事例 その他の理由、または上記の追加説明等 次項の「9. その他、自由記入欄」にお進み下さい。

8.2. 「②特徴的で参考となる事例」を選択した方	以下の②の内容例の中から、該当するものに〇印を記して下さい。（複数選択可） 「その他」の欄に追加説明、その他の理由がございましたら記入して下さい。 （　　）　ＪＶや共同提案が可能な事例 （　　）　複数年継続の可能性が明記されて発注された事例 （　　）　一連の関連業務をパッケージ化した事例 （　　）　提案内容が受注後に仕様書に反映される事例 （　　）　参加者にある程度の作成費が支払われる事例 （　　）　会社規模や実績等は問わず、提案内容によって選定する事例 （　　）　プロポーザルの参加者（２～３社等）によるＪＶとして採用する事例 （　　）　総合評価方式で、予定価格（又は人工数）が示されている事例 （　　）　低入札防止のため、技術提案内容を重視している事例 （その他の理由、または上記の追加説明等）
8.3. 「③改善して欲しいと感じた事例」を選択した方	以下の③の内容例の中から、該当するものに〇印を記して下さい。（複数選択可） 「その他」の欄に追加説明、その他の理由がございましたら記入して下さい。 （　　）　提案書提出までの時間が短い事例 （　　）　情報がない、少ない事例（その自治体で実績のある会社や関わった会社しか分からないような提案を求める、など） （　　）　会社規模や業務実績が過大に評価され大規模会社に有利な事例 （　　）　資格要件が細かい・厳しい事例（技術士部門の専門分野を指定、実績の地域が限定されている、実績の数が多く求められる、など） （　　）　業務内容と金額が見合わない事例 （　　）　業務内容と特定テーマの関連性が少ない事例 （　　）　業務金額と特定テーマ数、作成枚数が見合わない事例 （　　）　仕様書がわかりにくく曖昧な事例 （　　）　総合評価で、大幅な低入札で受注会社が特定された事例 （実質的に低価格競争となっている事例） （　　）　評価基準が公表されない事例 （　　）　審査結果が公表されない事例 （その他の理由、または上記の追加説明等）
9.その他、自由記入欄	

ご協力有り難うございました。

■集計・分析の結果

１．全体の傾向

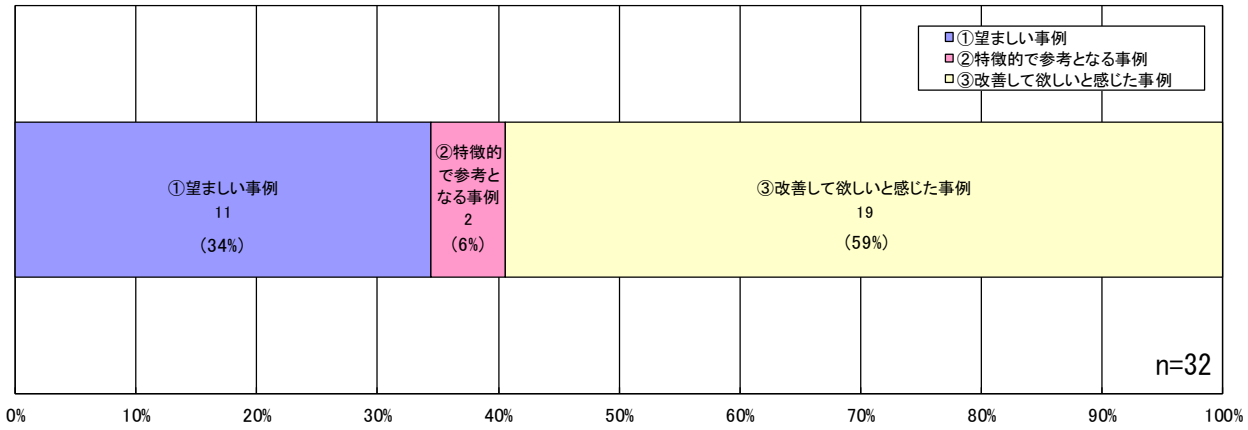
（１）推薦事例の件数

・①望ましい事例は 32 件のうち 11 件と 2 番目に多く、35%となっている。

・②特徴的で参考となる事例は 2 件で 6%となっている。

・③改善して欲しい事例は 19 件で最も多く、全体の 59%を占めている。

1. 推薦事例



（２）推薦理由の内訳

【①望ましい事例】

・①望ましい事例 11 件のうち、「業務内容に相応しい参加資格が定められている」という推薦理由が 7 件で最も多い。

・次いで「特定テーマの数が業務規模・金額に比べて妥当」が 6 件、「仕様書として目的、作業内容、成果品が明瞭に示されている」、「特定テーマの内容が業務内容に相応しい」がそれぞれ 5 件となっている。

・また、その他の推薦理由として「企画提案書の枚数」や「審査基準等が明記されている」等も 7 件あがっている。

【②特徴的で参考となる事例】

・特徴的で参考となる事例 2 件の推薦理由は、「複数年継続の可能性が明記されて発注されている」、「一連の関連業務をパッケージ化している」となっている。

・また、その他の推薦理由として「都市計画マスタープランと都市交通マスタープランを包括発注している」等の具体的な理由もあがっている。

【③改善して欲しいと感じた事例】

・改善して欲しいと感じた事例 19 件のうち、「業務内容と金額が見合わない」という推薦理由が 7 件で最も多い。

・次いで「業務内容と金額・特定テーマ数・作成枚数が見合わない事例」が 6 件、「仕様書がわかりにくく曖昧な事例」が 5 件となっている。

・また、その他の推薦理由として「業務内容があいまい」、「企画提案の枚数が多い」、「特定テーマが示されておらず提案のポイントが不明瞭」、「評価基準があいまいかつ不明瞭」等、具体的かつ多岐にわたった理由があがっている。

2. 各推薦理由の内訳

（３）募集要項の主要項目別に見た推薦事例

・図３は、推薦された事例が、募集要項などの構成項目（Ａ～Ｋ)のどれに該当するかを事務局で分類し、これを集計したものである。右側がプラス理由（望ましい事例、特徴的で参考となる事例）の事例の合計数を表し、左側がマイナス理由（改善して欲しいと感じた事例）の事例の合計数を示している。また、表１は推薦理由と募集要項の関係を示している。

・募集要項の項目別に見ると、事例数が最も多かったのはＤ提案内容で 28 件となっている。プラス理由の事例としては「特定テーマの内容が業務内容に相応しい」）が５件、その他の理由が１件あげられている。マイナス理由では、「業務内容と金額が見合わない」が７件、「業務内容と金額・特定テーマ数・作成枚数が見合わない」が６件、「仕様書がわかりにくく曖昧」が５件、その他の理由が４件あげられている。総じてこの項目に推薦されている事例はマイナス理由のものが多い。

・次いでＥ期間・枚数が 26 件となっている。プラス理由の事例としては「特定テーマの数が業務規模・金額に比べて妥当」が６件、その他の理由が４件あげられている。マイナス理由では「業務内容と金額・特定テーマ数・作成枚数が見合わない」が６件、「提案書提出までの時間が短い」が４件、「その他の理由」が６件あげられている。この項目に推薦されている事例もマイナス理由のものが多い。

・さらにＣ仕様書が 20 件と続く。そのプラス理由の回答では「仕様書として目的､作業内容､成果品が明瞭に示されている」が５件、「一連の関連業務をパッケージ化されている」が２件、「その他の理由」が３件あげられている。一方でマイナス理由は「業務内容と金額・特定テーマ数・作成枚数が見合わない」が６件、「その他の理由」が４件あげられている。

・同じく 20 件でＧ評価方法が続く。「評価項目や評価基準が客観的で分かりやすい」が４件、「技術点を重視し、業務実績や価格の評価点を低くしている」が４件、「その他の理由」が２件あげられている。マイナス理由としては「会社規模や業務実績が過大に評価され大規模会社に有利」が３件、「評価基準が公表されない」が３件、「その他の理由」が４件あげられている。

・マイナス理由のみのＩ価格は 16 件で「業務内容と金額が見合わない」が７件、「業務内容と金額・特定テーマ数・作成枚数が見合わない」が６件、「総合評価で、大幅な低入札で受注会社が特定された」が１件、「その他の理由」が２件あげられている。

・プラス理由の事例が多いＡ参加資格は 11 件で「業務内容に相応しい参加資格が定められている」が７件あげられている。マイナス理由の「資格要件が細かい・厳しい」は３件、「その他の理由」が１件あげられている。

・Ｈ結果公表は４件で「評価の結果が適切に公表される」が１件、「審査結果が公表されない」が２件、「その他の理由」が１件あげられている。

・プラス理由のＪ契約も４件で「複数年継続の可能性が明記されて発注されている」が２件、「その他の理由」が２件あげられている。

・マイナス理由のみのＢ参考情報は「情報がない、少ない」が２件あげられている。

・Ｆヒヤリングはプラス理由の「その他の理由」が１件、Ｋその他はマイナス理由の「その他の理由」が１件あげられている。

3. 募集要項の主要項目別に見た推薦事例

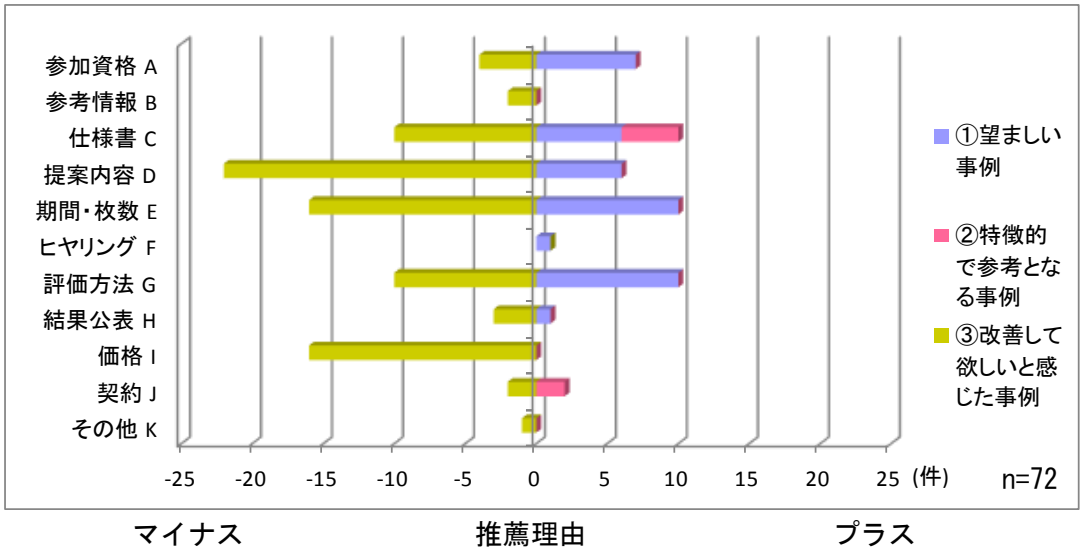


表 1　推薦理由から見た募集要項などの項目別分類

理由の種類	理由 ＼ 募集要項などの構成項目	A 参加資格	B 参考情報	C 仕様書	D 提案内容	E 期間・枚数	F ヒヤリング	G 評価方法	H 結果公表	I 価格	J 契約	K その他
①望ましい事例	1. 業務内容に相応しい参加資格が定められている事例	7										
	2. 仕様書として目的、作業内容、成果品が明瞭に示されている事例			5								
	3. 特定テーマの内容が業務内容に相応しい事例				5							
	4. 特定テーマの数が業務規模・金額に比べて妥当な事例					6						
	5. 評価項目や評価基準が客観的で分かりやすい事例							4				
	6. 技術点を重視し、業務実績や価格の評価点を低くしている事例							4				
	7. 評価の結果が適切に公表される事例								1			
	8. 提案内容に応じて契約額の増減を認めている事例											
	9. その他の理由											
	・金額に見合った企画提案書のヴォリューム（A31 枚）となっている。					1						
	・枚数を絞っている点が望ましい。国のプロポーザルのように、業務内容全てに提案を求めるのではなく、特定テーマを２～３に絞って提案を求めるようにしてもらえるとありがたい。				1	1						
	・要綱がみやすく、わかりやすい。選定委員会が明確に示されている。			1				1				
	・詳細な審査基準及び審査基準点がプロポーザルの要請書に明記されている。							1				
	・提案書提出までの時間が十分確保されており、企画提案書など提出書類の量（頁数等）が業務規模・金額に比べて妥当である。					1						
	・プレゼンテーションにおいては、担当部署に限らず関係部署の職員が参加し、業務の目的に沿った幅広い範囲を対象とする質疑があり、評価項目には明記されていないが、プレゼンテーション機会を活用して応募者の取組み姿勢も考慮されているように見受けられた。						1					
	・企画提案書が A4 で 5 枚以内と制限がある。					1						
②特徴的で参考となる事例	1. ＪＶや共同提案が可能な事例											
	2. 複数年継続の可能性が明記されて発注された事例										2	
	3. 一連の関連業務をパッケージ化した事例			2								
	4. 提案内容が受注後に仕様書に反映される事例											
	5. 参加者にある程度の作成費が支払われる事例											
	6. 会社規模や実績等は問わず、提案内容によって選定する事例											
	7. プロポーザルの参加者によるＪＶとして採用する事例											
	8. 総合評価方式で、予定価格（又は人工数）が示されている事例											
	9. 低入札防止のため、技術提案内容を重視している事例											
	10. その他の理由											
	・都市計画マスタープランと都市交通マスタープランを包括発注した事例。プロポーザル自体はH26 年度のみ。業務はH26～27 年の２ヶ年業務。			1							1	
	・期間が限定された補助金等を活用することが事業採算の重要要件であった市街地再開発事業を円滑に推進するために、発注者にとっても受注者にとっても、各種発注業務間の調整を行いやすい、複数年かつパッケージ化した事例			1							1	

③改善して欲しいと感じた事例	1. 提案書提出までの時間が短い事例					4						
	2. 情報がない、少ない事例		2									
	3. 会社規模や業務実績が過大に評価され大規模会社に有利な事例							3				
	4. 資格要件が細かい・厳しい事例	3										
	5. 業務内容と金額が見合わない事例				7					7		
	6. 業務内容と特定テーマの関連性が少ない事例											
	7. 業務内容と金額・特定テーマ数・作成枚数が見合わない事例			6	6	6				6		
	8. 仕様書がわかりにくく曖昧な事例				5							
	9. 総合評価で、大幅な低入札で受注会社が特定された事例									1		
	10. 評価基準が公表されない事例							3				
	11. 審査結果が公表されない事例								2			
	12. その他の理由											
	・「評価項目」と「企画提案書のテーマ」の内容が違うため、コンサル側も記述に迷い、評価側も点数をつけにくい。				1			1				
	・業務内容があいまい、かつ金額が見合わなく、さらに求める企画提案の枚数が非常に多い上、さらに特定テーマらしき点についても提案を求めている。			1	1	1						
	・技術提案書の質問期間に、数量に関する質問をしたが明確な回答がなかった。受注後、発注者の方針設定の結果、想定作業数量が大幅に増えた。			1								
	・大型連休前に公示され、提出期限が大型連休明け間もないというスケジュール設定されている。					1						
	・技術提案書とは別に参加表明書の段階で多くの技術資料を求めており、その技術資料の実績証明として成果品の提出が求められているが、成果品の著作権はその発注自治体にあるため、そこの了解がなければ提出できるものではない。必然的にH市で実績のある会社のみが応募可能となる。	1										
	・最初から意中の業者があったことが想定されています。											1
	・個人情報を取り扱わない業務内容であるのに、プライバシーマークの取得を要件にあげるなど、担当者が理解せずに仕様書を書いている場合がある。（コンサルタントから提案されたものを鵜呑みにしている）			1								
	・見積額も評価に含まれており、価格が安い順に総合評価点も高かった。審査結果は公表されるが、具体的な評価項目や選考委員は示されない。							1	1			
	・内容がプロポというよりも、建築イメージや施設の事業内容まで求めるコンペティションに近く、提案リスクが金額に見合わない。									1		
	・以下の２点は、各エリアの現地状況、市条例の内容・運用上の課題等の把握が必要で、当自治体業務に関わった会社が優位と考えられ公平な条件とは言い難い。・審査項目「地域理解度」に、各対象地域（7エリア）の現状把握がなされているか、を求めている点。・企画提案書の記載事項「特定テーマの提案」に、市自治基本条例及びまちづくり条例の規定に沿った市民参加方法の最も効果的・効率的な手法を求めている点。				1			1				
	・11/21に指定があり、参加意向確認書の提出期限が11/24、企画提案書の提出期限が11/29と、時間が短い。					1						
	・実施工期がタイトかつコントロールが多いため、工夫や提案の余地が無い。提案書枚数に制限が無いに等しく、作成に労力を要す。					1						
	・業務金額および工期がタイトで、提案事項がすべて持ち出しにならざるを得ない。					1				1		
	・企画提案書部分の要求枚数が多く提案書作成に労力を要する。特定テーマが示されておらず、提案のポイントが不明確。評価基準があいまいかつ定性的で分かりにくい。				1	1		1				
	・仕様書の行間に隠された内容が多く、業務遂行に多大な労力を要する。エクセル形式での提案書作成を求められ、手間や表現に制限が大きい。			1								
計		11	2	20	28	26	1	20	4	16	4	1

２．発注方式の傾向

（１）推薦事例別の発注方式

【全体】

・全事例 32 件のうちプロポーザル方式は 29 件(91%)、総合評価方式が 3 件(9%)となっている。

【推薦事例別】

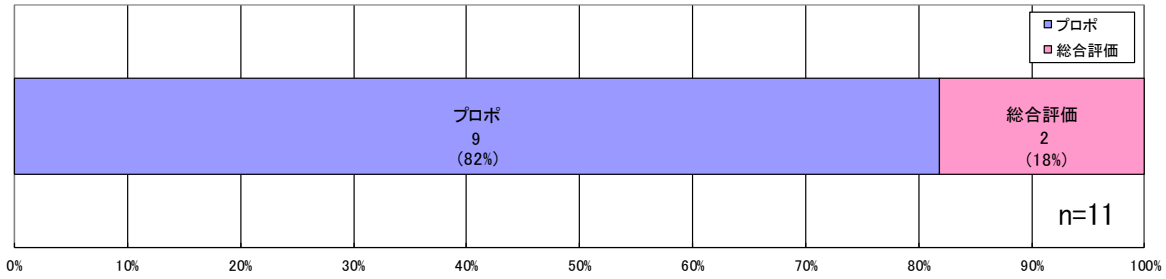
・①望ましい事例 11 件のうち 9 件（82%）がプロポーザル方式であり、総合評価方式は 2 件（18%）となっている。

・②特徴的で参考となる事例は 2 件ともプロポーザル方式であり、総合評価方式はない。

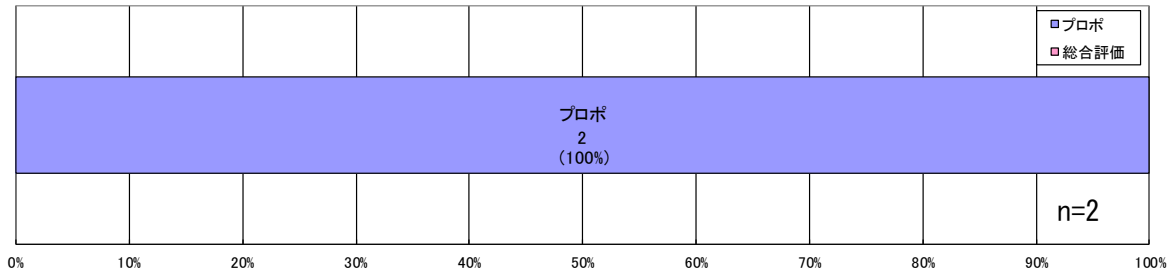
・③改善して欲しいと感じた事例 19 件のうち 18 件（95%）がプロポーザル方式であり、総合評価方式は 1 件（5%）となっている。

4. 推薦事例別の発注方式

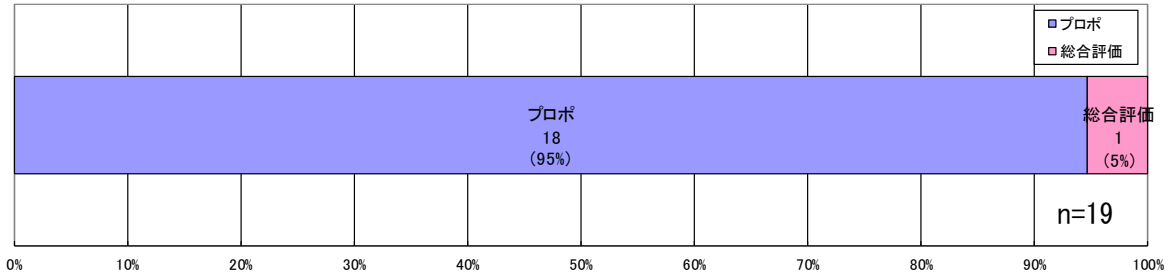
①望ましい事例



②特徴で参考となる事例



③改善して欲しいと感じる事例



（２）推薦事例の発注方式別の内訳

【①望ましい事例】

・プロポーザル方式の事例の推薦理由は、「業務内容に相応しい参加資格が定められている」が 6 件と最も多く、次いで「特定テーマの内容が業務内容に相応しい」が 5 件と続いている。

・総合評価方式の事例の推薦理由は、「技術点を重視し、業務実績や価格の評価点を低くしている」が 2 件と最も多い。

【②特徴的で参考となる事例】

・プロポーザル方式の事例の推薦理由は、「複数年継続の可能性が明記されて発注されている」、「一連の関連業務をパッケージ化されている」が 2 件ずつあがっている。

・総合評価方式の事例については推薦がなかった。

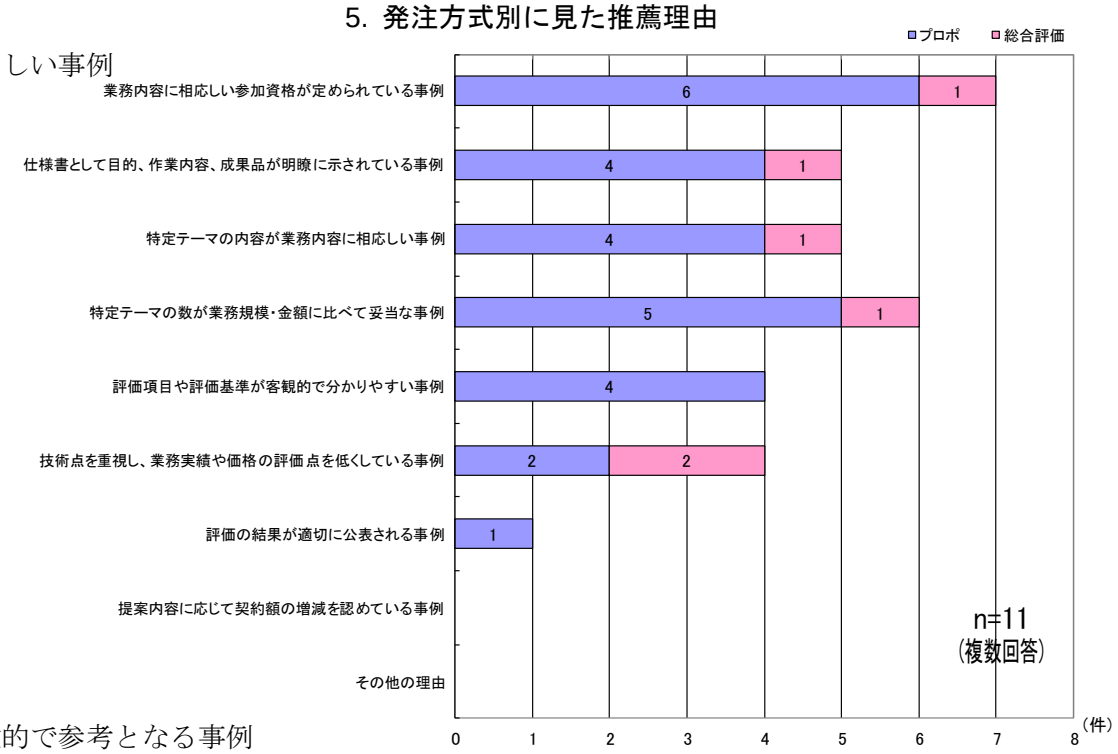
【③改善して欲しいと感じた事例】

・プロポーザル方式の事例の推薦理由は、「業務内容と金額が見合わない」が 6 件と最も多く、次いで「業務内容と金額・特定テーマ数・作成枚数が見合わない」、「仕様書がわかりにくく曖昧」が各 5 件と続いている。

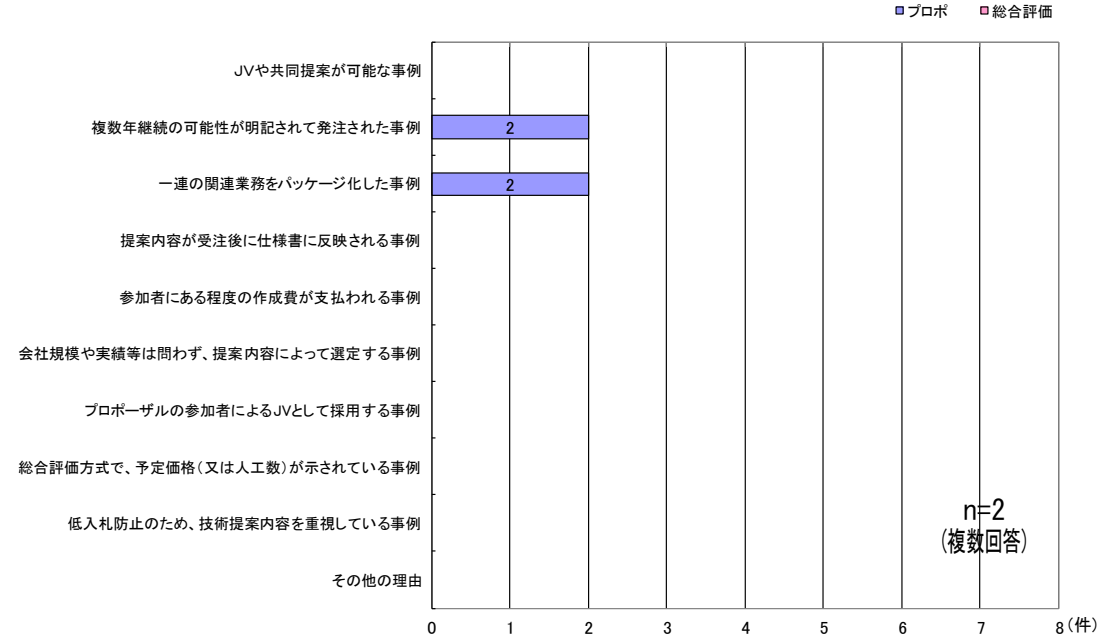
・総合評価方式の事例の推薦理由は、「業務内容と金額が見合わない」、「業務内容と金額・特定テーマ数・作成枚数が見合わない」が 1 件ずつあがっている。

5. 発注方式別に見た推薦理由

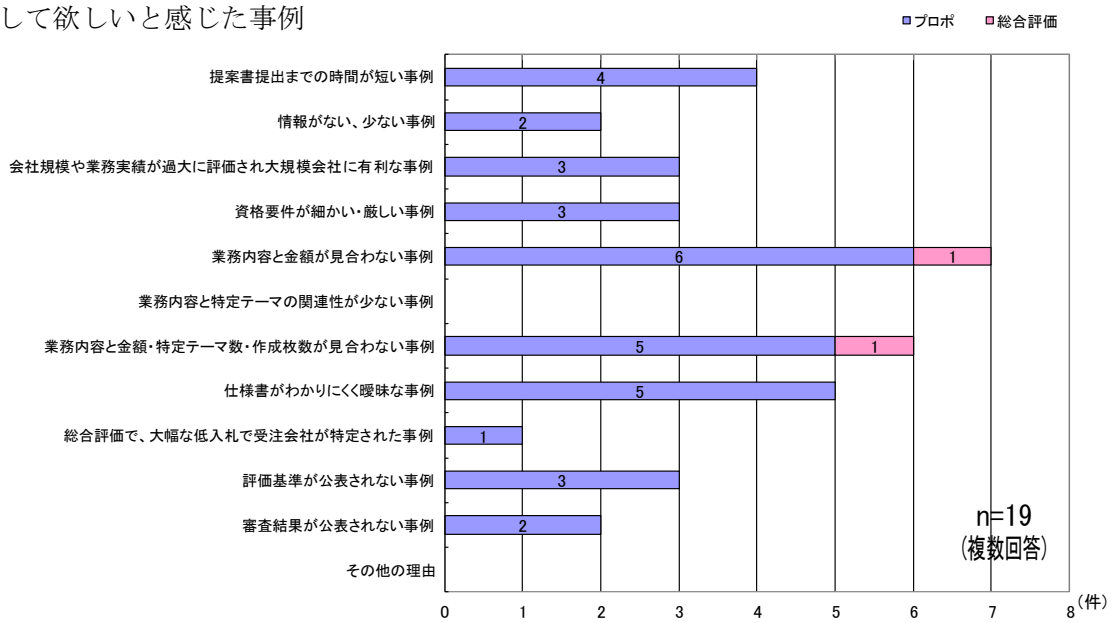
①望ましい事例



②特徴的で参考となる事例



③改善して欲しいと感じた事例



３．応募方式の傾向

（１）推薦事例別の応募方式

【全体】

・全事例 32 件のうち公募型が 18 件(56%)、指名型が 14 件(44%)となっている。

【推薦事例別】

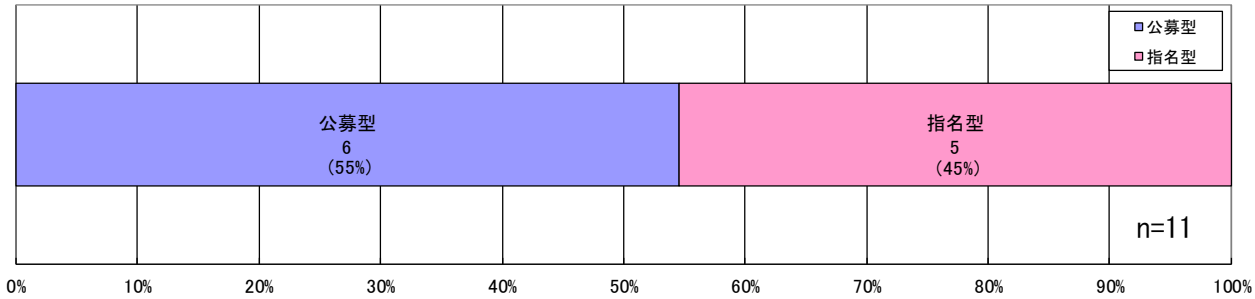
・①望ましい事例 11 件のうち 6 件(55%)が公募型、5 件(45%)が指名型となっている。

・②特徴的で参考となる事例 2 件のうち公募型と指名型はそれぞれ 1 件(50%)である。

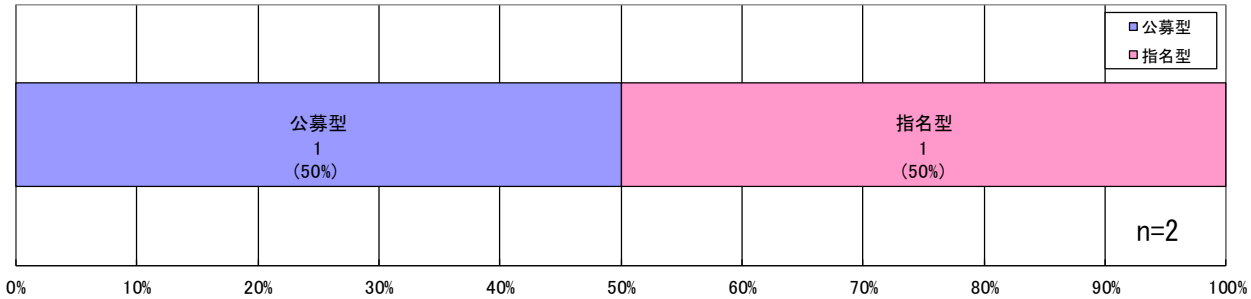
・③改善して欲しいと感じた事例 19 件のうち 11 件(58%)が公募型、8 件(42%)が指名型であり、①とほぼ同じ割合になっている。

6. 推薦事例別の応募方式

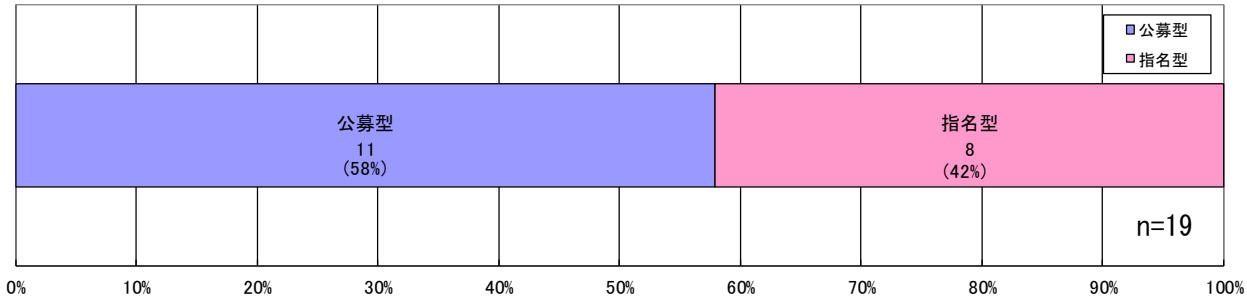
①望ましい事例



②特徴的で参考となる事例



③改善して欲しいと感じた事例



（２）推薦事例の応募方式別の内訳

【①望ましい事例】

・公募型の事例の推薦理由は、「業務内容に相応しい参加資格が定められている」が 5 件と最も多く、次いで「仕様書として目的、作業内容、成果品が明確に示されている」、「特定テーマの内容が業務内容に相応しい」、「特定テーマの数が業務規模・金額に比べて妥当」、「技術点を重視し、業務実績や価格の評価点を低くしている」が 3 件と続いている。

・指名型の事例の推薦理由は、「特定テーマの数が業務規模・金額に比べて妥当」が 3 件と最も多く、次いで「業務内容に相応しい参加資格が定められている」、「仕様書として目的、内容、成果品が明確に示されている」、「特定テーマの内容が業務内容に相応しい」、「評価項目や評価基準が客観的で分かりやすい」がそれぞれ 2 件と続いている。

【②特徴的で参考となる事例】

・公募型および指名型の事例の推薦理由はともに、「複数年継続の可能性が明記されて発注されている」、「一連の業務をパッケージ化されている」が 1 件ずつとなっている。

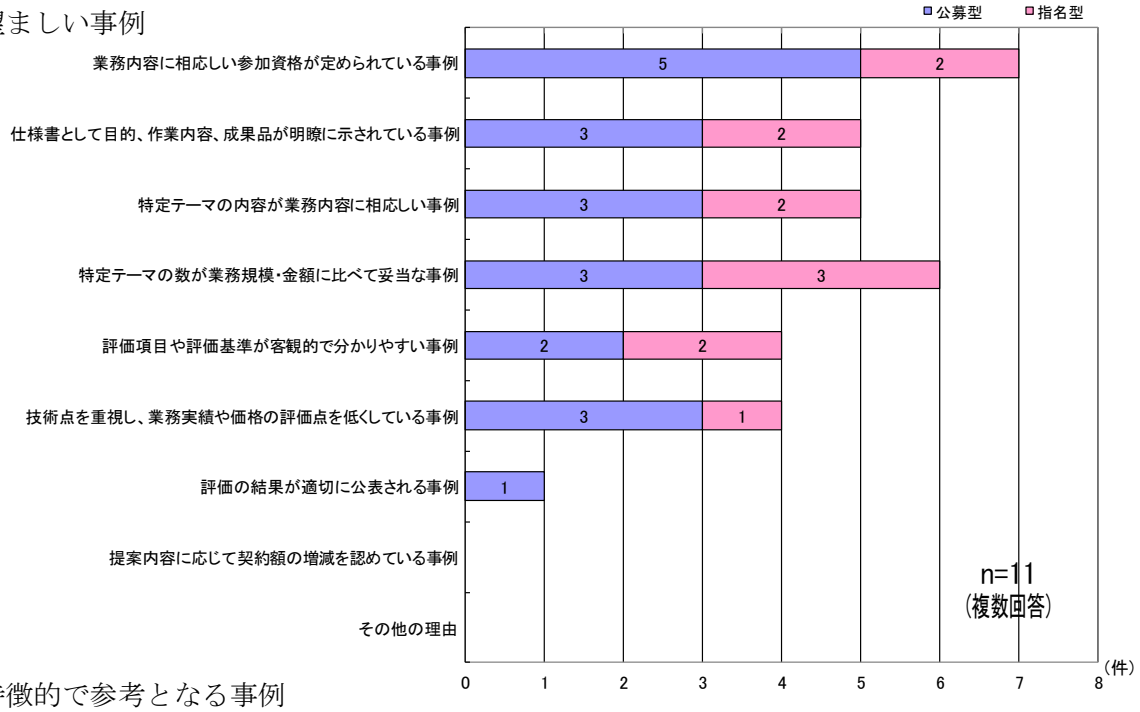
【③改善して欲しいと感じた事例】

・公募型の事例の推薦理由は、「業務内容と金額が見合わない」が 5 件と最も多く、次いで「仕様書がわかりにくく曖昧」が 4 件、「会社規模や業務実績が過大に評価され大規模会社に有利」及び「業務内容と金額、特定テーマ数・作成枚数が見合わない」が各 3 件となっている。

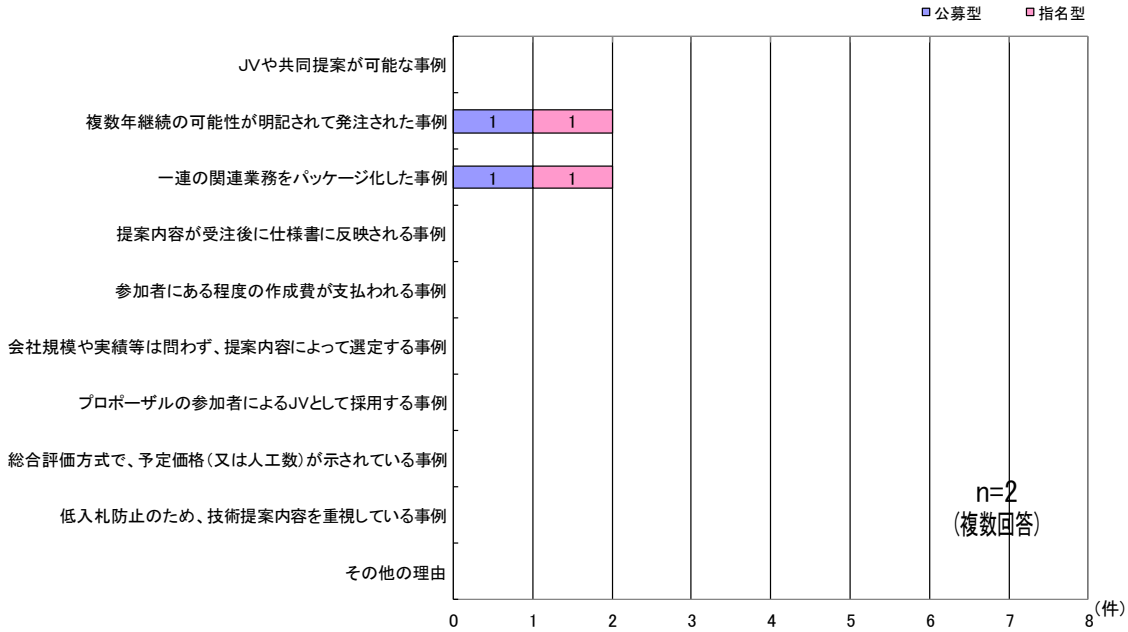
・指名型の事例の推薦理由は、「提案書提出までの時間が短い」「業務内容と金額、特定テーマ数・作成枚数が見合わない」、「評価基準が公表されない」がそれぞれ 3 件となっている。

7. 推薦事例の応募方式別の内訳

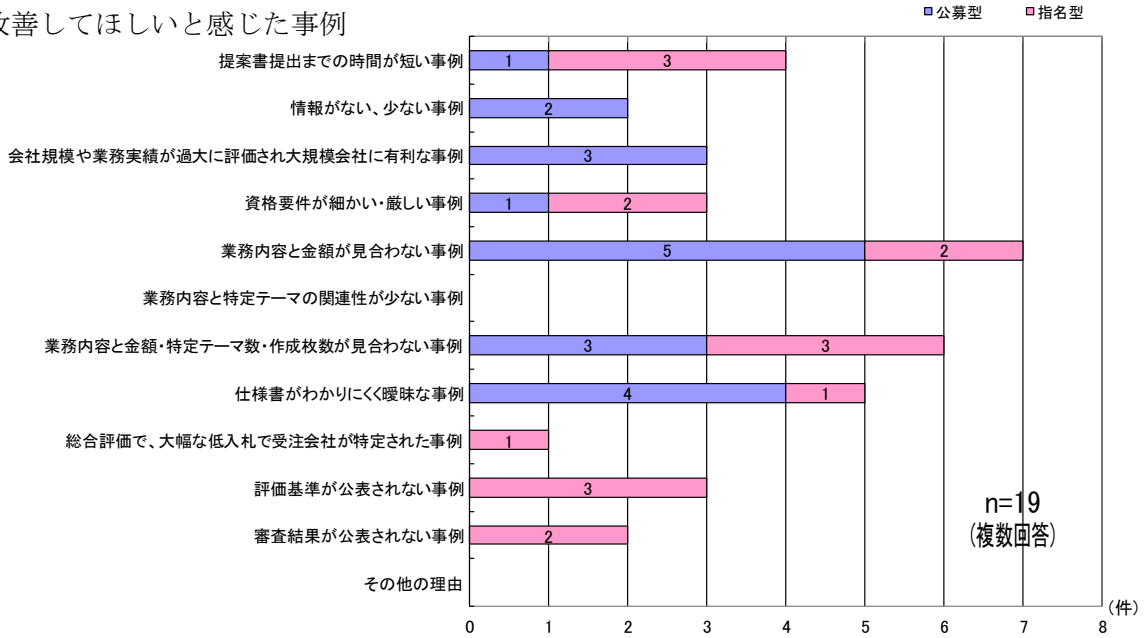
①望ましい事例



②特徴的で参考となる事例



③改善してほしいと感じた事例



４．発注者の傾向

（１）推薦事例別の発注者

【全体】

・全事例 32 件のうち区市町村発注の事例が 21 件(66%)を占め、最も多い。以下、国発注の事例が 1 件（3%）、県・政令都市発注の事例が 2 件(6%)となっている。（※他に発注者不明の事例が 8 件（25%）ある）

【推薦事例別】

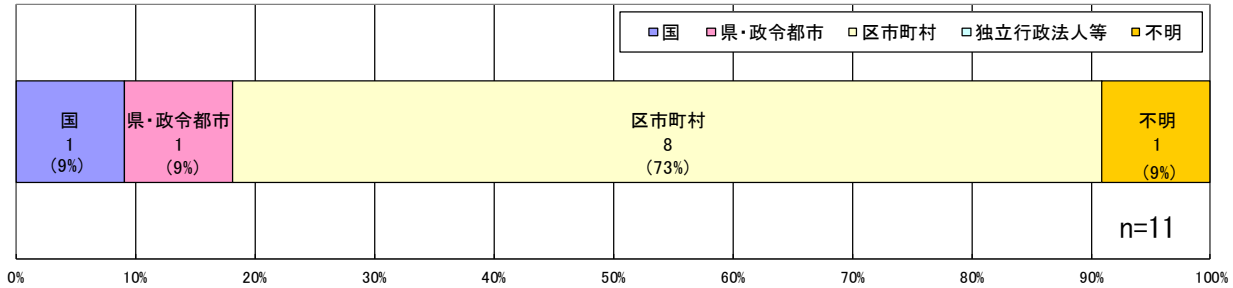
・①望ましい事例 11 件のうち 8 件(73%)が区市町村発注となっており、国発注の事例、県・政令都市発注の事例がそれぞれ 1 件（9%）、発注者不明が 1 件（9%）である。

・②特徴的で参考となる事例でも 2 件のうち 1 件（50%）が区市町村発注で、もう 1 件（50%）は発注者不明である。

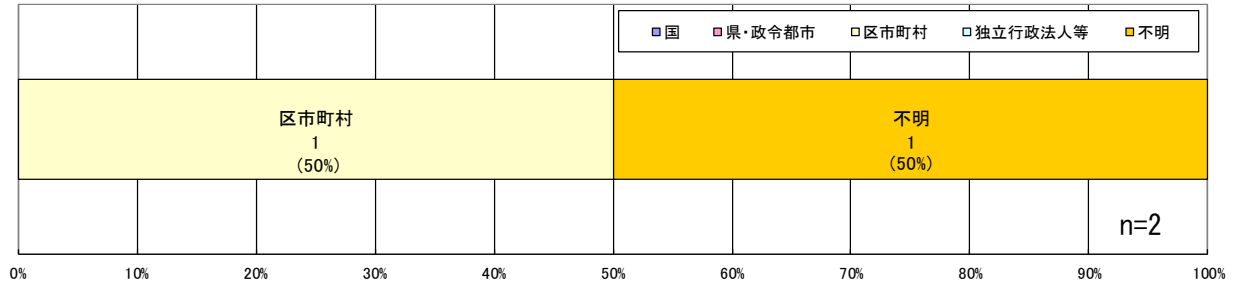
・③改善して欲しいと感じた事例 19 件のうち区市町村発注が 12 件（63%）、県・政令都市発注が 1 件（5%）、発注者不明が 6 件（32%）である。

8. 推薦事例別の発注者の内訳

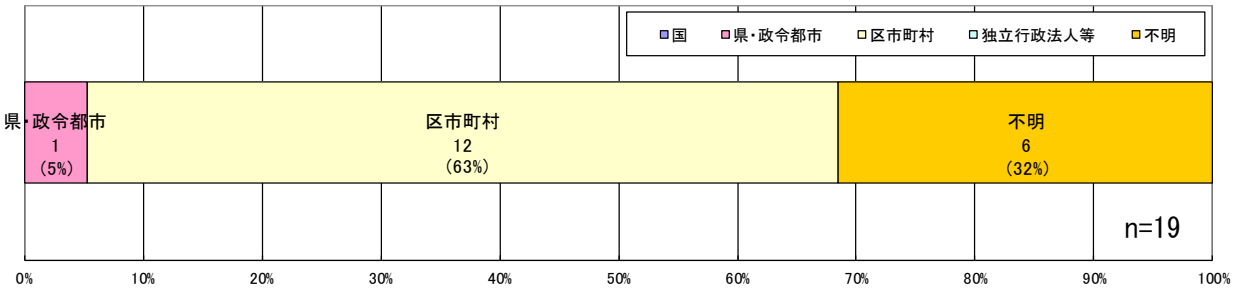
①望ましい事例



②特徴的で参考となる事例



③改善して欲しいと感じた事例



（２）推薦事例の発注者別の内訳

【①望ましい事例】

・『国』が発注する事例の推薦理由は、「業務内容に相応しい参加資格が定められている」、「仕様書として目的、内容、成果品が明瞭に示されている」及び「特定テーマの内容が業務内容に相応しい」が１件ずつあげられている。

・『区市町村』が発注する事例の推薦理由は、「業務内容に相応しい参加資格が定められている」、「仕様書として目的、作業内容、成果品が明瞭に示されている」、「特定テーマの数が業務規模・金額に比べて妥当」、「評価項目や評価基準が客観的で分かりやすい」が４件ずつあげられており、次いで「技術点を重視し、業務実績や価格の評価点を低くしている」が３件と続いている。

・『県・政令都市』が発注する事例の推薦理由は、「業務内容に相応しい参加資格が定められている」、「特定テーマの内容が業務内容に相応しい」、「特定テーマの数が業務規模・金額に比べて妥当」及び「評価の結果が適切に公表される」がそれぞれ１件あげられている。

・『独立行政法人等』が発注する事例については、回答がなかった。

【②特徴的で参考となる事例】

・『区市町村』が発注する事例の推薦理由は、「複数年継続の可能性が明記されて発注されている」、「一連の関連業務をパッケージ化されている」が各１件あげられている。

・『国』、『県・政令都市』、『独立行政法人等』が発注する事例については、回答がなかった。

【③改善して欲しいと感じた事例】

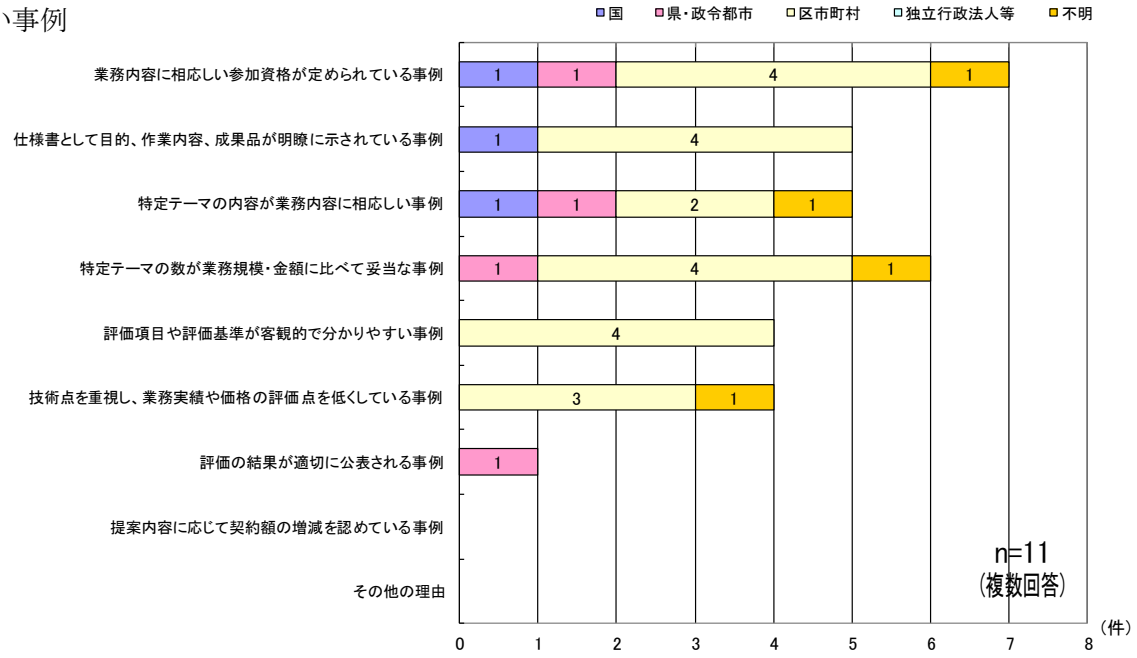
・『県・政令都市』が発注する事例の推薦理由は、「業務内容と金額が見合わない」、「仕様書がわかりにくく曖昧」がそれぞれ１件あげられている。

・『区市町村』が発注する事例の推薦理由は、「業務内容と金額が見合わない」及び「業務内容と金額、特定テーマ数・作成枚数が見合わない」が４件と最も多く、「評価基準が公表されない」が３件と続く。その他、「会社規模や業務実績が過大に評価され大規模会社に有利」、「仕様書がわかりにくく曖昧」、「審査結果が公表されない」がそれぞれ２件あげられている。

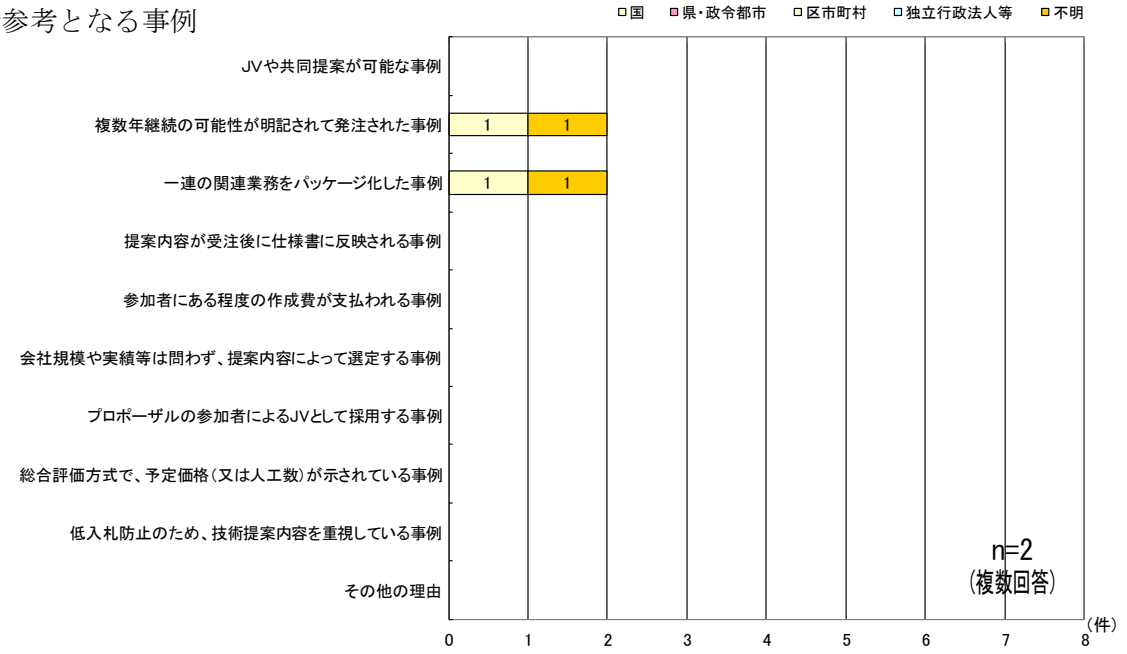
・『国』、『独立行政法人等』が発注する事例については、回答がなかった。

9. 発注者別に見た推薦理由

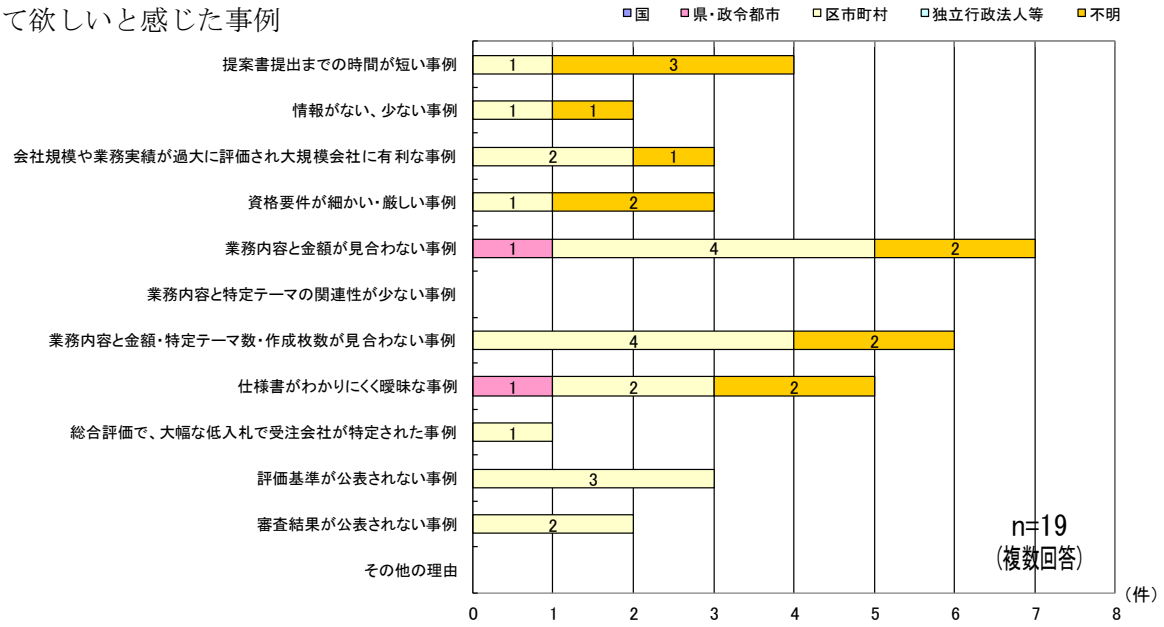
①望ましい事例



②特徴的で参考となる事例



③改善して欲しいと感じた事例



５．受注金額の傾向

（１）推薦事例別の受注金額

【全体】

・全事例 32 件のうち 1000 万円以上の事例が 12 件(38%)を占めており、次いで 500 万円未満の事例が 10 件(31%) 、 500 万円～1000 万円の業務が 9 件(28%)となっている。(※他に未記入が 1 件ある)

【推薦事例別】

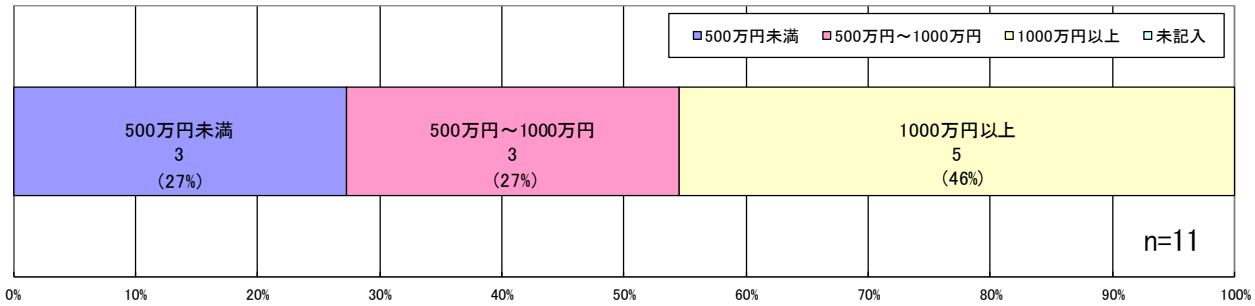
・①望ましい事例では、1000 万円以上の事例が 5 件(46%)となっており、500 万円未満の事例と 500 万円～1000 万円の事例はそれぞれ 3 件(27%)で金額による差は見られない。

・②特徴的で参考となる事例では、1000 万円以上の事例、500 万円未満の事例共に 1 件(50%)となっている。

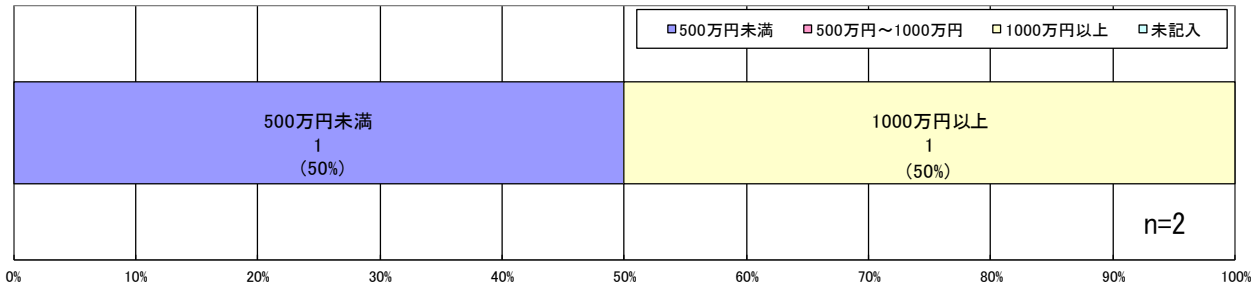
・③改善して欲しいと感じた事例では、1000 万円以上の事例が 6 件(32%)、500 万円～1000 万円の事例が 6 件(32%)、500 万円未満の事例が 6 件(32%)となっている。

10. 推薦事例別の受注金額

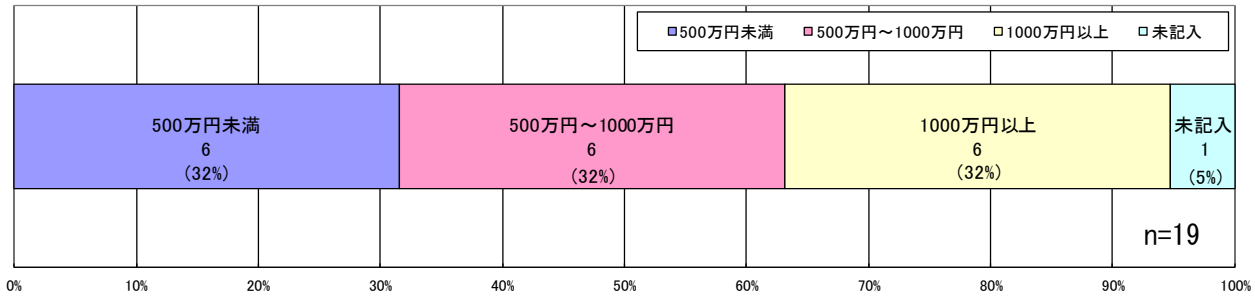
①望ましい事例



②特徴的で参考となる事例



③改善して欲しいと感じた事例



（２）推薦事例の受注金額別の内訳

【①望ましい事例】

・500 万円未満の事例の推薦理由は、「業務内容に相応しい参加資格が定められている」、「特定テーマの内容が業務内容に相応しい」がそれぞれ 2 件ずつあげられており、「仕様書として目的、作業内容、成果品が明瞭に示されている」、「特定テーマの数が業務規模・金額に比べて妥当」、「評価項目や評価基準が客観的で分かりやすい」、「評価の結果が適切に公表される」はそれぞれ 1 件となっている。

・500 万円～1000 万円の事例の推薦理由は、「仕様書として目的、作業内容、成果品が明瞭に示されている」、「特定テーマの数が業務規模・金額に比べて妥当」、「技術点を重視し、業務実績や価格の評価点を低くしている」がそれぞれ 3 件ずつあげられているが、唯一「提案内容に応じて契約額の増減を認めている」は推薦事例がなかった。

・1000 万円以上の事例の推薦理由は、「業務内容に相応しい参加資格が定められている」が 4 件と最も多く、次いで「特定テーマの内容が業務内容に相応しい」、「特定テーマの数が業務規模・金額に比べて妥当」がそれぞれ 3 件あげられており、続いて「仕様書として目的、作業内容、成果品が明瞭に示されている」、「評価項目や評価基準が客観的で分かりやすい」、「技術点を重視し、業務実績や価格の評価点を低くしている」がそれぞれ 2 件となっている。

【②特徴的で参考となる事例】

・500 万円未満の事例の推薦理由は、「複数年継続の可能性が明記されて発注されている」及び「一連の業務をパッケージ化されている」がそれぞれ 1 件ずつあげられている。

・1000 万円以上の事例の推薦理由も、500 万円未満の事例と同様に「複数年継続の可能性が明記されて発注されている」及び「一連の業務をパッケージ化されている」がそれぞれ 1 件ずつとなっている。

【③改善して欲しいと感じた事例】

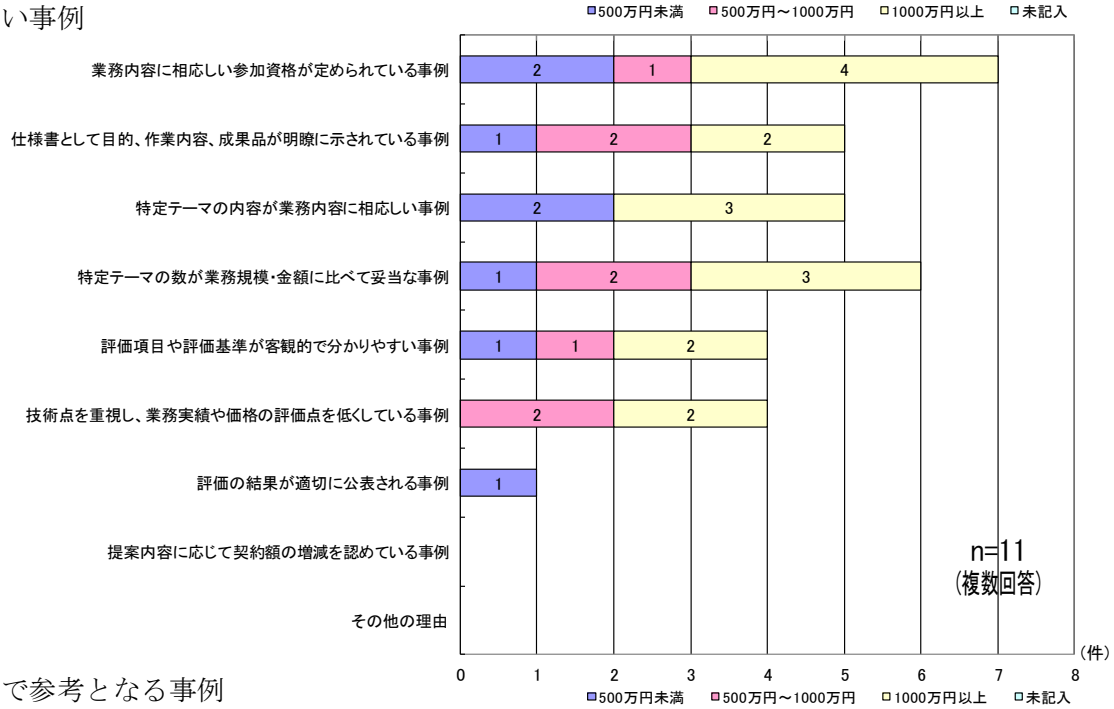
・500 万円未満の事例の推薦理由は、「業務内容と金額が見合わない」が 4 件、「提案提出までの時間が短い」が 3 件、次いで「業務内容と金額・特定テーマ数・作成枚数が見合わない」、「仕様書がわかりにくく曖昧」がそれぞれ 2 件あげられている。

・500 万円～1000 万円の事例の推薦理由は、「資格要件が細かい・厳しい」、「業務内容と金額が見合わない」、「業務内容と金額・特定テーマ数・作成枚数が見合わない」、「評価基準が公表されない」がそれぞれ 2 件、そのほか「提案提出までの時間が短い」、「情報が少ない」、「会社規模や業務実績が過大に評価され大規模会社に有利」、「仕様書がわかりにくく曖昧」、「総合評価で、大幅な低入札で受注会社が特定された」、「評価基準が公表されない」がそれぞれ 1 件あげられている。

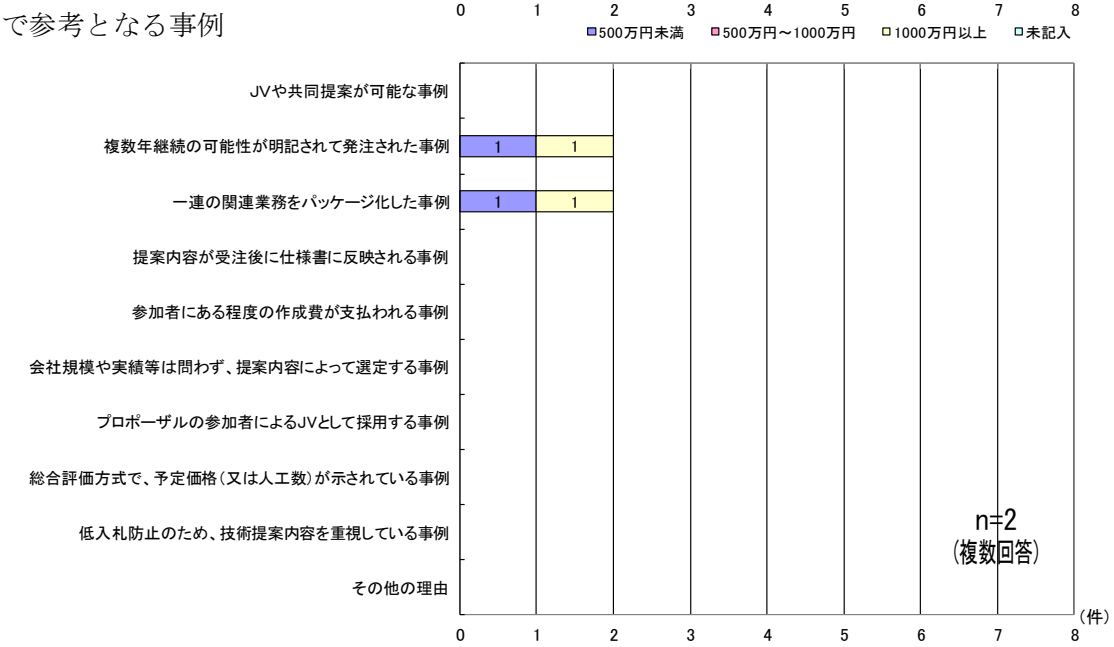
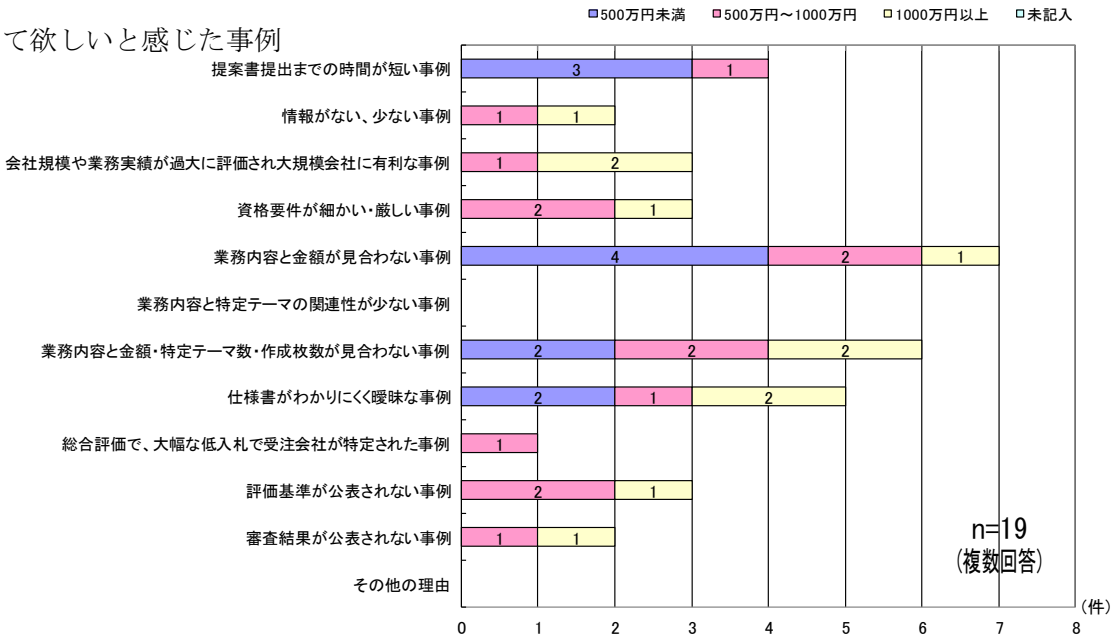
・1000 万円以上の事例の推薦理由は、「会社規模や業務実績が過大に評価され大規模会社に有利な」、「業務内容と金額・特定テーマ数・作成枚数が見合わない」、「仕様書がわかりにくく曖昧」が各 2 件となっている。そのほか「情報がない、少ない」、「資格要件が細かい・厳しい」、「業務内容と金額が見合わない」、「評価基準が公表されない」、「審査結果が公表されない」がそれぞれ 1 件ずつあげられている。

11. 受注金額別に見た推薦理由

①望ましい事例



②特徴的で参考となる事例



③改善して欲しいと感じた事例