

2025年12月25日開催 QCBS方式の見積価格下限撤廃に伴う低見積価格調査の導入について（Q & A）

No.	質問内容	回答
1	見積価格の下限の撤廃は、大幅なダンピングの余地を与えるものであり、会計検査院の指摘に逆行しているのではないのでしょうか。	会計検査院の指摘は、見積価格が80%に集中していることに対するものです。会計検査院からは、現行の価格評価の仕組みがより安価な価格提案を妨げているのではないかと指摘であり、JICAとしては不当に低い価格提案（ダンピング）を防ぐべく、低見積価格調査の導入を行ってゆきます。
2	予定価格の公開を取りやめ、予定価格の80%以下の価格点を一律100点とすればよいのではないのでしょうか。	予定価格は公開していません。公開している上限額は予定価格の一部（予定価格を基礎として算出されるもの）であり、予算の目安として提示しているものです。QCBSは入札ではありません。別提案・別見積を提示いただき、契約交渉を経て合意に至れば、最終的に予定価格を超える契約締結も可能となることがあります（No.13に関連事項）。
3	技術評価を重視したいとのことですが、9:1のQCBS公示が増えるのでしょうか。	QCBSは技術8：価格2が原則となります。8割の技術部分によりメリハリをつけて評価するというのが当方の評価の方針です。
4	低見積価格調査について、（その他の資料も踏まえた上で）経営状況の資料も提出するということが、経営状況が安定している会社は、ある案件については安く提出することも認めるといえるのでしょうか。また経営状況に関する資料は主にどの指標を見るか決まっていますでしょうか。	低見積価格調査において財務諸表を提出していただくのは、財務状況の観点から適切な契約履行を行えるかどうかを確認する目的です。経営状況が安定している会社であっても、財務状況以外の観点で適切な契約履行の確保が困難と考えられる低価格見積の提出があれば、失格となります。
5	説明資料「5 低見積価格調査の調査項目」についてですが、調査基準価格未満の場合、記載の5項目すべてについて確認を行うという認識でよろしいのでしょうか。	5項目は全て確認させて頂き、総合的に判断させて頂きます。
6	低見積価格調査の所要日数はどの程度をご想定でしょうか？（2位以下の方たちはどのくらい待つことになるのでしょうか？） 調査開始が遅れてしまった分、発注者から受注者に対して業務冒頭に色々と急かされることにならないのでしょうか？	追加書類の提出に約1週間（4営業日）、内容確認に1週間、機構内決裁に1週間、計3週間程度後ろ倒しになる可能性があります。 低見積価格調査を経ることで契約締結が当初予定よりも遅れる場合、契約交渉において調査スケジュールを双方相談しながら設定させて頂きます。
7	予定価格を超えたものは失格とすれば（低見積価格調査を実施せずとも）問題ないのではないのでしょうか。	低価格見積調査は、適切な契約履行や成果の質が確保できない低価格な見積を排除するために行う調査の制度です。与えられた予算の範囲内で契約を行うための予定価格の制度とは趣旨が異なります。
8	財務諸表の提示について、非上場企業の場合一般公開していないため、札入れをした企業が依頼すれば、秘密保持契約等の締結は可能でしょうか？	低見積価格調査で応募者から提出された非公開情報は秘密情報として扱います。 ご提出頂く資料は、低見積価格調査による交渉順位1位の者の選定のための書類であり、他の用途には転用せず、取り扱いには留意します。それでもなお、誓約書等の文書交わしを希望される場合には、個別にご相談に乗らせて頂きます。

No.	質問内容	回答
9	<p>ECFAとの事前協議時に、「過度な自社負担での投入により価格を抑えるのはおかしい」との意見があったと聞いております。</p> <p>また、低価格調査対象となっても、契約後は通常の案件と同様の案件管理が行われると聞いております。</p> <p>一方、担当分野の複数人での従事や業務従事者の追加は近年柔軟になってきていることから、低価格調査時には自社負担を隠しておき、業務が始まってからの従事者追加が横行することが懸念されます。</p> <p>低価格調査を受けた契約については、その後の従事者の変更・追加や現在受注者の裁量となっている人月・渡航の振替等について、低見積価格調査を経ていない契約よりも厳密に管理がなされる必要があると考えます。この点について貴機構のご意見いただければと思います。</p>	<p>低見積価格調査を経て契約締結した案件であっても、現行の案件で受注者の裁量とされる内容については、同様のルールを適用します。</p> <p>しかしながら、低価格調査時には自社負担を隠しておき、業務が始まってから「受注者の裁量で」従事者を追加することは、必要な経費を適切に計上していないことと同義になりますので、JICAとして容認すべきではないと考えます。低見積価格調査を経て契約締結した案件で、実施上の支障が出てくる場合には、モニタリングの中で今後の対応を検討します。</p>
10	<p>財務諸表の確認ですが、JV応募の場合、全構成会社の過去3年間の書類が対象になるのでしょうか？</p> <p>また、財務的な適正はJV構成会社の平均の評価などでしょうか？確認させてください。</p>	<p>構成員全てが資料提出の対象となります。</p> <p>案件ごとに、JV構成員の役割が異なるため、案件内容・プロポーザル内容に応じ個別に判断します。</p>
11	<p>報酬において国の最低賃金を下回る入札も許されるのか？</p>	<p>最低賃金を下回することは法に反することであり、当該提案を認めることはあり得ません。</p>
12	<p>低見積価格調査に要する日数が数週間に亘るケースが想定されていますが、プロポーザルの選定結果の公表がおくれることで他案件の応札機会の判断に影響する場合があります。低価格入札に対する罰則はないとの説明がございましたが、複数回低価格入札を繰り返した場合には罰則を科すなどの対応を検討いただくことは可能でしょうか？</p>	<p>複数回低価格入札を繰り返した場合でもペナルティーは課さないこととしています。ただし、極めて低価格の見積が繰り返されるなど悪質なケースが見られる場合は、モニタリングの中で対応を検討します。</p>
13	<p>現行の企画競争説明書に、「本見積が上限額を超えた場合は失格となります。」と記載がございます。</p> <p>先ほどの説明（No.7）では、上限額を越えても失格とはなりませんとご説明がありました。そのあたりは今後、意見交換をしていきたいという説明でしたが、失格になるか、ならないかは、見積書を提出する上で、かなり大事な点になると思いますが、本変更は2026年1月28日公示分から開始となるとあるため、意見交換をするような時間がないのではないのでしょうか。</p>	<p>応募者に公平に技術競争して頂くため、企画競争説明書に記載の上限額範囲内で技術提案及び見積書を頂き、上限額を超える見積の提出があった場合は、技術競争の公平性を欠くため応募者を失格としています。</p> <p>他方、上限額を超えるものの適切と考えられる技術提案がある場合には、別提案・別見積もりで対応しています。契約交渉で確認し、必要と判断されれば別提案・別見積もりも採用します。その場合には上限額を超えた金額で契約締結することが出来ます。No.7のご質問に対しては、別提案・別見積もりが採用された場合には、上限額を超えた金額で契約締結できる、という制度の建付けを説明させて頂きました。</p>
14	<p>説明資料「7 技術評価について」において、1位と2位の技術点の点差が4.8点差であると説明を受けましたが、JICAはこの点差を十分だと考えているのでしょうか。更に点差を付ける必要があると考えているのでしょうか。</p>	<p>説明資料で指名した数値は、メリハリのある技術評価の効果が少しずつ出ていることを示す主旨で記載しました。これが十分と思っている訳ではなく、より良い技術提案については、より大きく点差を付ける方向で今後も引き続き評価してまいります。</p>
15	<p>意見招請は今後増えていくのでしょうか？その中で参考見積もりを取り付けることを行うようになるのでしょうか？</p>	<p>意見招請は今後積極的に実施する予定です。参考見積もり等もご提出頂き、企画競争説明書に適切に反映していくことを考えています。</p>

No.	質問内容	回答
16	調査基準価格未満での契約締結後、契約変更（契約金額）の取り扱いは現行通りでしょうか。	現行のQCBS-ランプサム型と同様になります。当初示した業務内容については、契約金額の中で対応頂くこととなります。当初示した業務内容と前提条件が変わり、追加業務が必要になった場合には、変更契約することが出来ます。
17	QCBSではなく企画競争でやればよいのではないのでしょうか？	そもそもQCBSを導入するに至る前段として、コンサルタント等契約においても価格評価を行うようにとの国からの指摘があり、それによって総合評価落札方式を導入した経緯があります。しかしながら、不確定要素の多いコンサルタント等契約は業務内容を固めることが難しく、総合評価落札方式にそぐわないため、従来の企画競争に価格要素を加味したQCBSを導入することとなりました。したがって、この段階でご指摘のように従来型企画競争に戻すというご提案での対応は不可能であり、より最適な形でQCBSを実施してまいりたいと考えています。
18	QCBSの実施方法について、ADBは2段階選定方式を取っており、全ての社の価格を開封しているわけではないと承知している。JICAでもそのように出来ないのでしょうか。	JICAのQCBS選定においては、企画競争説明書にも記載のとおり、技術点60点以上の者を対象に価格評価を行うこととしています。 JICAとしては、Value for Moneyの提案を積極的に頂きたいと考えております。
19	総合評価落札方式にも波及するのでしょうか？	今回はQCBSに低見積価格評価を導入します。総合評価落札方式は現行のままです。
20	企画競争説明書に低見積価格調査を実施するというを、より強調して記載頂きたい。	プロポーザル作成ガイドラインに追記します。更に、個々の案件の企画競争説明書にも記載します。
21	総合点第1位の者が低見積価格調査で失格になった場合、第2位の者に繰上がるのでしょうか、その際に価格点の再計算は行われるのでしょうか？	総合点第1位の者が低見積価格調査で失格になっても価格点の再計算は行いません。最初に出した総合点の高い順に、低見積価格調査を行うかどうかを判断し、交渉順位を決定します。
22	今回の低見積価格調査の導入について、業界として非常に危機感を抱いています。業界の収益を一層圧迫することに繋がりがねない重要な 이슈と認識しています。年明け早々にももう一度説明会して頂き、JICAのメッセージ（安かろう悪かろうを歓迎するものではない）を示してもらえないのでしょうか。	1月16日（金）に第2回説明会を開催する方向で調整します。詳細はお知らせをご確認ください。
23	本件に関する追加的な質問はどこに、どのように送ればよいのでしょうか？	本お知らせに問い合わせ先（Formsリンク）を設定しますのでご確認ください。 【質問フォーム】 コンサルタント等業務実施契約（QCBS 選定方式）における価格下限撤廃に伴う低見積価格調査の導入及びガイドライン等の改訂について - フォームに記入する

No.24~
2/17
追加

No.	質問内容	回答
24	<p>①資料P5「3 導入後の交渉順位1位の決定の流れ（手続きフロー）」について、「評価点が最高点の者の見積価格が調査基準価格未満」の場合のフローですが2位以下には「低見積価格調査」が行われることは通知されるのでしょうか。</p> <p>②ホームページの「評価結果」は「評価点が最高点の者の見積価格が調査基準価格未満」の場合でも評価結果詳細（評価点）はすぐに公表されるのでしょうか。</p>	<p>①低見積価格調査を行う場合、当該案件において価格開封を行った全員に対し、「交渉順位の通知を保留にする」旨、ご連絡します。</p> <p>②交渉順位が確定次第、ホームページにて公表します。</p>
25	<p>①見積書の開封後、交渉権第1位の企業が、「低見積価格調査の対象になった」ということは、2位以下の企業にも通知、ないしは、公示情報等のサイトで公表されるのでしょうか。2位以下の企業としては、評価結果の通知（ないしは、評価結果のサイト公表）後、基本的には当該案件をあきらめ、次の案件への人員再配置やプロボ参加検討を始めることが通常ですので、2位以下に再度声がかかる可能性があるのかどうかは、経営判断において重要な情報となります。</p> <p>②また、低見積価格調査になった場合、1位と契約交渉に進むのか、2位以下との交渉になるのかの決定日は、開封時点で明確に決め（例えば、開封日から3週間とか、15営業日とか）、公表いただくようにできませんでしょうか。</p>	<p>①低見積価格調査を行う場合、当該案件において価格開封を行った全員に対し、「交渉順位の通知を保留にする」旨、ご連絡します。</p> <p>②低見積価格調査結果の決定日を見積書の開封時に定めることはいたしません。低見積価格調査に進んだ場合に結果を通知するまでの標準日数については、約3週間となります。</p>
26	<p>総合点第1位の者が低見積価格調査で失格になった場合、最初に出した総合点の高い順に契約交渉を行うとのことですが、それらの評価結果は、これまでどおり各社の見積額を含め公開されるのでしょうか？</p> <p>また価格点の再計算を行わない場合、次のようなダンピング価格の悪影響が懸念されますので、モニタリング過程で注意していただければと思います。</p> <p>（例） 上限額120百万円、A社見積額60百万円(50%)、B社見積額96百万円(80%)、C社108百万円(90%)の場合、価格点A社20.00、B社17.78、C社11.11。B社とC社の差は6.67と大きく、再計算の場合、この差は2.22(20-17.78)となります。A社が低見積価格調査で採用されない場合、C社の技術点がB社より6.67点高かったとしてもB社受注となり、価格点の過大評価が懸念されます。</p>	<p>低見積価格調査を実施した場合でも、各社の見積額を含め弊機構ホームページにて公開します。ただし、低見積価格調査の結果失格となった社の見積額は記載せず「失格」のみ記載します。低見積価格調査により総合点1位の者が失格となった場合も価格点の再計算は行いませんが、低見積価格調査の実施状況のモニタリングを行い、より適切な制度設計に反映してまいります。なお、ご質問の例では、A~C社の価格点（20点満点）は、それぞれA社20.00、B社12.50、C社11.11となり、B社とC社の価格点の差は1.39となると考えられます。</p>

No.	質問内容	回答
27	<p>コンサルタント等業務実施契約（QCBS 選定方式）における価格下限撤廃に伴う価格点のつけ方について教えてください。</p> <p>これまでは、上限の80%に対する割合で価格点が計算されていたかと思います。</p> <p>価格下限撤廃の場合、最低額を提示した者が価格点満点を取るという認識でよろしいでしょうか。また、第2位の価格を提示した者の価格点はどのように計算されるのでしょうか。</p>	<p>ご理解のとおり、上限額の80%ではなく、価格が低いほど価格点は高くなります。第2位以降の価格点のつけ方は従来同様です。</p> <p>（以下、企画競争説明書 第1章 「契約交渉権者の決定方法」より抜粋）</p> <p>価格評価点は、①最低見積価格の者を100点とします。②それ以外の者の価格は、最低見積価格をそれ以外の者の価格で割り100を乗じます（小数点第三位以下を四捨五入し小数点第二位まで算出）。具体的には以下の算定式により、計算します。</p> <p>① 価格評価点：最低見積価格＝100点</p> <p>② 価格評価点：（最低見積価格／それ以外の者の価格）×100点</p>
28	<p>Q&Aの質問1と7への回答について質問です。会計検査院の「上限額の提示により、上限額の80%に見積価格が誘導されるため、価格面での競争環境が十分に機能していない」という指摘は、見積がほぼ同じライン（80%）に集中する現状を踏まえると、よく理解できます。会計検査院の指摘事項について、もう少し詳細を知りたいのですが、公開されている情報から検索しましたが、見つけることができませんでした。</p> <p>会計検査院の指摘事項の詳細について、どの報告書のどの指摘が今回の改定に繋がるのか、具体的にご教示いただくことは可能でしょうか。何が課題で、その解決方法として、今回の改定が最も適切な対応方法であるのか確認したいと考えています。</p>	<p>会計検査院からは、特定の案件や制度を名指ししたのではなく、公共調達全般における構造的な課題として、上限額を事前に提示し、さらにダンピング対策の観点から如何に低い見積額であっても同一の価格評価点を付与する運用が、結果として見積価格を特定水準に集中させ、価格面での競争が十分に機能しにくくなる傾向があるという点が問題として示されました。</p> <p>これらの指摘は、会計検査院報告書の中で、個別案件や制度改定を直接結び付けて公表されているものではなく、弊機構としても、特定の報告書名や指摘箇所を示す形で公開できる情報はございません。</p> <p>一方で、弊機構としては、こうした指摘を踏まえ、見積価格が形式的に一定水準へ収斂する状況を是正しつつも、国際協力事業の品質確保や業務の実施可能性を損なわない制度設計が必要であると認識しております。そのため、今回、見積価格の下限撤廃および低見積価格調査の導入を行うこととしたものです。</p>

No.	質問内容	回答
29	<p>見積価格下限撤廃と低見積価格調査の導入に異議はありませんが、上限額の提示も公開しないとすることに関して、今一度、ご見解をお聞かせください。</p> <p>「上限額という形で予算の用途を示す方法は、国際的にも妥当と認められている方法」とありましたが、調べたところ、方法としてはありますが、一般的な方法ではないと考えます。国連を含む多くの国際機関では、予定価格（Estimated Budget）や上限額（Ceiling Amount）は入札公告で公開しないのが、公平性、透明性、競争性、最良の価値を確保するため一般的なのではないのでしょうか。</p> <p>官公庁（国や地方自治体）の案件でも調べましたが、例外的に事前公表を認めるものもありましたが、企画競争・QCBS方式でも原則は非公開のようでした。</p> <p>国の入札については以下のようです。</p> <p>○2者以上の見積の平均を用いて入札価格の上限を設定する（非公表） *入札価格上限が予算を上回った場合は再度見積依頼する</p> <p>○下限額は入札上限の0.6倍（非公表）</p> <p>○実際の入札価格が上限額を上回れば再入札</p> <p>○実際の入札価格が最低入札価格を下回った場合でも問題ないと判断すればOK</p> <p>JICAは上限額の算定についても非公開（市場価格が反映されているのか不明）であり、見積依頼を民間にしているものではないと考えます。上限額の妥当性が非常に曖昧な中、今回のような上限額内での価格競争と契約金額が繰り返されることにより、JICAの公示案件全体がJICAの予算ありきで低価格化していくことを懸念しています。</p> <p>上限額の提示により、JICA側での再公示や契約交渉の手間が減るのかもしれませんが、業界全体で考えた際に市場原理に基づいた“自由な価格競争”とは言い難いと思います。</p>	<p>今回の制度改定は、上限額を維持したまま、見積価格の下限を撤廃し、著しく低廉な見積に対してのみ低見積価格調査を行う仕組みを導入することで、過度な価格収斂を抑制しつつ、適正な価格競争と業務品質の両立を図ることを意図しております。</p> <p>弊機構において上限額を提示しているのは、価格を一律に誘導することを目的としたものではなく、海外における業務実施、治安・為替・現地事情等の不確実性が高い中で、業務の実施可能性および品質確保を担保するため、提案者が過度に不確実な前提の下で見積を行うことを避ける実務上の配慮によるものです。当該上限額は、単なる予算額ではなく、想定される業務内容、必要人員、過去の契約実績、市場動向等を踏まえて算定しており、上限額内であっても、価格や提案内容には一定の幅が生じ得るものと考えております。</p> <p>なお、国際機関や各国政府におけるコンサルタント選定（QCBS、QBS等）においては、入札公告等で明確な数値としての上限額（シーリング）を提示しない運用が採られる場合も多い一方で、業務内容、想定人月、専門家構成等を通じて、提案者が合理的な見積を行うための実質的な予算感が示されているのが一般的です。</p> <p>ご指摘のとおり、企画競争やQCBSは、限られたリソースの中で、いかに効果的かつ実現可能な提案がなされるかを競う制度であり、弊機構としても、その基本的な考え方は十分認識して参りたいと考えております。</p>
30	<p>「調査基準価格及びその算出基準は公表しない。」とございました。どのように算出しているのかが不明なのですが、JICAが考える上限額では、見積額として入らないことが大半であるというイメージです。数年前に上限額からQCBS（80%）を満点とする制度になり、会社として価格面で、身を削った提案をしている状況です。今回価格の下限がない中で、更に身を削った提案を求められている状況と理解します。変更契約が容易ではない中で、国際協力は、通貨変動や海外での治安、様々な事象に対処するため、多くのリスクを背負うこととなります。そこに対して、価格面で更にコンサルタントが自助努力を行うということは、企業にとっては致命的な改定であるという実情についてご理解の程よろしくお願いたします。</p>	<p>説明会でもご説明させていただいたとおり、本低見積価格調査の導入は、価格競争を一層激化させ、低見積を促進することを目的としたものではありません。</p> <p>弊機構としては、国際協力事業の特性上、通貨変動、治安情勢、現地事情の変化等、コンサルタント各社が多様かつ不確実なリスクを負って業務を遂行されていることを十分認識しております。そのため、業務の品質確保と持続可能な事業実施の観点からも、必要な経費が適切に計上された見積が提出されることが重要であると考えております。</p> <p>本制度は、あくまで著しく低廉な見積が提出された場合に、その業務実施体制や品質確保の妥当性を確認するためのものであり、低価格そのものを評価・誘導する趣旨ではありません。技術力を最重要視して評価する姿勢は、従来から一切変更しておらず、価格のみをもって優劣を判断することはございません。</p> <p>また、弊機構としても、低見積価格調査を行う状況が常態化することは本意ではなく、コンサルタント業界各社におかれましては、無理な自助努力によって品質や企業経営に支障を来すことのないよう、必要かつ適正な経費を計上した見積をご提出いただきたいと考えております。</p> <p>本制度の趣旨につきまして、何卒ご理解を賜りますようお願い申し上げます。</p>