

## 令和元年度 第2回金沢支社入札監視委員会 定例会議議事録

開催日及び場所	令和元年12月17日(火) 金沢支社会議室	
出席委員 (敬称略。委員については、 50音順。)	委員長：樫見 由美子(金沢大学 特任教授) 委員：荒井 克彦(福井大学 名誉教授) 岡田 進(岡田法律事務所 弁護士) 橋詰 武宏(丹南ケーブルテレビ コーディネーター) 山下 義順(北陸経済連合会専務理事) 高山 純一(金沢大学 理工研究域地球社会基盤学系教授)	
審議対象期間	平成31年4月1日～令和元年9月30日	
抽出案件	総件数 5件	(備考)
工事(一般競争入札)	1件	
工事(指名競争入札)	1件	
工事(特命契約)	1件	
調査等(指名競争入札)	1件	
物品・役務(特命契約)	1件	
委員からの意見・質問、そ れに対する回答等	(別紙のとおり)	
委員会による意見の具申又 は勧告の内容	特になし。	

別紙 委員からの意見・質問、それに対する回答等

1. 入札及び契約手続きの運用状況等の報告	
意見・質問	回答
<p>入札不調が多いということですが、原因についてはどのように考えていますか？</p> <p>そうした入札不調は長期的でしょうか。一過性のものでしょうか。</p> <p>国交省では3年先まで発注見通しを行っているようですが。</p> <p>人を雇うと40年になるので、それを見通すのは難しいが、全国的にも10年くらい先までは見通していく必要がある。10年、20年スパンで業界全体としてやっていく必要があると思います。</p> <p>人が業界に来てくれない背景には、土木の3Kや働き方改革などが考えられますが、一番は業界全体として単価を見直すことだと思います。そうしないと、優秀な人材は集まらないような気がしますが、いかがでしょうか。</p>	<p>調査等業務、特に橋梁設計の入札不調に関しては、技術者不足の状況下、道路会社や国・地方公共団体で業務が集中的に発注されている状況もあり、手が足りないようです。</p> <p>発注が集中しているという一過性のものも考えられますが、長期的にみて、一定期間の業務見通しを示すような工夫も必要かと思います。</p> <p>参考にさせていただきます。</p> <p>弊社だけでは難しい面もありますが、検討していきたいと思います。</p>

2. 抽出案件の審議	
(1) 工事（一般競争入札）	
工事名：北陸自動車道（特定更新等）清水谷橋（上り線）床版取替工事	
<p>落札率が123%とかなり上回っているが、応札者と協議をして23%差が出た大きな要因を説明していただけますか。</p>	<p>工事の単価項目として、「型わくA」「伸縮装置A」「交通保安要員」「プレキャストPC床版の製作」「架設」「設計」の6項目を確認しております。大きく違いますのは労務単価で、受注者の単価と当社の単価がかけ離れていた点です。もう一点、伸縮装置、プレキャストPC床版の製作につきましては、製作を依頼している取引先に見積をとっているため、その見積単価と当社の積算単価と少しかけ離れていました。交通監視員につき</p>

<p>単価が異なるということは、NEXCOが積算している単価が実情上合っていないという認識でよろしいでしょうか。他の工事ではこういったことはないのでしょうか。</p> <p>技術審査会が2回、契約手続審査委員会が2回と記載しておりますが、技術審査会は何名でどのようなメンバーで審査したのでしょうか。また、契約手続審査委員会については、中日本では委員長は常に支社長が務めるのでしょうか。2回行うのであれば、メンバーを変えてもいいかと思いますがどのような考え方なのか教えていただきたいです。</p>	<p>ましても同じように当社の労務単価が設定されていますが、交通規制の会社から出てきた見積単価と大きく違っていました。</p> <p>会社によっても違いますが、現在、北陸地方は新幹線工事が進んでいるためのため人手不足となっております。当社の単価は、全国的に設定している金額であるため、その違いと考えています。</p> <p>技術審査会につきましては、本社で基本的な考え方を定めており、また支社内でも要領を定めており、出席するメンバーは職ですべて決めています。</p> <p>1回目は、参加業者の条件設定、評価の在り方を審議する内容となります。2回目は、1回目で選定した条件を前提に応募してきた者を提出資料に基づき、1回目の条件設定、評価の内容に適合しているか審査しています。そのため基本的には同じメンバーで進めることとしております。</p> <p>契約手続審査委員会についても、同じように社内の要領に基づいて、職ですべて決めています。</p>
<p>(2) 工事 (指名競争入札)</p>	
<p>工事名：北陸自動車道 敦賀IC～今庄IC間防護柵更新工事 (2019年度)</p>	
<p>ガードケーブルからガードレールに更新することで、除雪作業に支障はでないでしょうか。</p> <p>除雪作業を行う中でガードレールだと破損等の心配はありませんか。</p> <p>ガードケーブルからガードレールに変えるとのことですが、双方の長所と短所を教えてください。また、ガードレールに変更した理由もあわせて教えてください。</p>	<p>除雪作業については問題なく行えます。敦賀管内である舞鶴若狭自動車道については開通当時ガードレールでしたが、問題なく作業は出来ていました。</p> <p>通常の除雪作業であればガードレールが曲がる等破損の心配はありません。</p> <p>長所は、カードレールにすることで耐久性が高くなることです。他方、カードケーブルにおいては管理が難しいという短所があります。また、雪氷期間には塩をまくことから損傷や劣化で錆びていきますので、耐久性を考慮してガードレールにしました。</p>

<p>昨年は不調でしたが、今年、落札できたのは何か工夫したのかどうか教えていただけますか。</p> <p>工夫は特になしで落札されたのは受注者のほうで人手が足りたということによろしいでしょうか。</p> <p>16 kmを 750 日間の工期で進めるとなると一日に約 30 メートル弱ほどの工事を進めていくことになり、工期の設定が長く感じられますが、工期設定はどのような考えで設定しているのでしょうか。</p>	<p>発注内容に変更はありません。</p> <p>工事の箇所についても他の工事等から比較すると 1 インター間のみと短く、規制の人員が足りないという意見もありましたが、改善の余地がないことから変更すべきところはないと判断しました。</p> <p>そうだと思います。</p> <p>路肩に施設ケーブルが埋設されており、支柱を施工する前に、これを損傷しないよう実施する試掘調査に時間がかかるということ、また雪氷期間は規制ができないことを考慮し、余裕を持った工期を設定しております。</p>
<p>(3) 工事 (特命契約)</p>	
<p>工事名：能越自動車道 レシート発行方式料金収受機械更新等工事 (2019 年度)</p>	
<p>見積を 4 回行っており、金額の下がり方が 30 万円ずつ下がっている理由はあるのか教えていただけますか。</p> <p>1 日のうちに 4 回連続で行っているのでしょうか。それとも日を改めて行っているのでしょうか。</p>	<p>見積金額については参加者が決めていますので、特段の理由はありません。</p> <p>基本は 1 日で行います。見積書を提出していただき、契約制限価格に達していない場合にはその都度提出を依頼しています。場合によっては、参加者が会社に見積額を確認してから提出される場合もありますが、今回は 4 回連続で行いました。</p>
<p>(4) 調査等 (指名競争入札)</p>	
<p>調査等名：東海北陸自動車道 真木トンネル他土質調査</p>	
<p>低入札であった業者がすべて調査を辞退していることから応札者にとっては負担になりすぎているといった印象を受けます。低入札価格資料の調査項目のいくつかについては、低入札には直接関係がないのではないのでしょうか。低入札の調査を簡略化ないし簡素化したほうがよろしいのではないかと思います。</p> <p>業者にとって、低入札に関する提出資料の作成</p>	<p>今回は現地調査を伴う業務でしたが、例えば設計業務の場合、技術者の能力によってかなり稼働率が変わってくるため一概に低入札かどうかを判断するのは難しいところがありますが、低入札調査の在り方について検討しているところですので、近いうちに方向性を出していきたいと考えております。</p> <p>低入札価格調査の目的は、ダンピングを排除する</p>

<p>は、ただでさえ業務が多いことを考慮すると、過酷であると考えます。また、調査に辞退した場合に 2 か月間の資格停止というのは業者にとって厳しい措置ではないでしょうか。</p>	<p>ためでもあります。 すべての案件において一律の調査を行う必要があるのかも含めて検討を進めていきたいと思えます。</p>
<p>(5) 物品・役務 (特命契約)</p>	
<p>業務名：金沢支社 遠隔操縦式草刈機購入 (2019 年度)</p>	
<p>国産の機械はないのでしょうか。</p> <p>同じ製品は金沢支社管内で何台目でしょうか。</p> <p>特命契約でこの会社と契約をすることとなった前提となった国内の他機種も含めて公募者リストをきちんと示したうえで、それぞれの価格・性能及び仕様を示すべきではないでしょうか。</p> <p>契約をする前に機能が発揮できるのかどうかの確認を行うべきではないでしょうか。海外の機械の場合、メンテナンス費用等が高いことを踏まえ、数年単位のトータルコストを考慮したうえで選定すべきではないでしょうか。</p>	<p>国産の機械で樹木まで伐採できるものとしては見当たらず、唯一国土交通省仕様でクボタが製作しているものはあります。製品としては大きさが 1.5 倍、概算価格が 2000 万弱と大きいかつ高額のため、当社の求めている条件を満たしておりませんでした。</p> <p>当社で初めてです。また、日本でも当社が 1 台目です。</p> <p>国土交通省仕様の機械とこの機械の比較書を作成しています。事前に管内のインター近くとのり面で機能の確認をした結果、機能は満足しており、実際に使用する人たちからの評価もよかったです。メンテナンス費用が高いといった心配はないと考えております。また、補修部品は 2~3 日以内に届くうえ、整備や修理についても契約者が保有する整備工場に持ち込んでもらえれば大きな修理以外については対応できるとのことです。ヨーロッパの製品は既に導入済万能車等との互換性が高いので、様々な部分で共有できます。また、当社の整備技術でもこれら実績から対応は可能と考えております。</p>
<p>全体を通しての審議</p>	
<p>抽出案件の工事にあるように、契約書上は消費税 8%となっています。しかし現在は消費税 10%ですが、どのように対応されているでしょうか。</p> <p>特命契約については、なぜ特命契約にしたのかという根拠資料を次回以降付けていただくと良いのではないかと提案します。</p>	<p>消費税の増税分は、該当の工事が増税の対象であれば、その分を上乗せする形でお支払しています。したがって、受注者の負担になるようなことはありません。</p> <p>わかりました。次回以降は資料に添付させていただきます。</p>

## 【審議結果】

入札・契約手続きの運用状況等及び審議案件については問題ありませんでした。

今後、改善していただきたい点が四点あります。

一点目、低入札について、別途の書類が求められているが、可能な限りダンピングを防止する趣旨も踏まえつつ、それと関係のない資料については簡略化をお願いします。

二点目、低入札の調査辞退のペナルティのあり方をご検討いただきたい。やはり、二か月間の資格停止は業界にとって厳しいので、ご検討をお願いします。

三点目、入札不調に関する点ですが、北陸地域では新幹線工事やその他の発注工事の増加という点もありますが、全国的にみれば、技術スタッフが不足していることや働き方改革により残業ができないことから、中々入札に応札できないこともあります。この点から、発注者として、長期間の発注計画や修理計画を立てて事前に業界に公表することや、談合にならない範囲で協会との継続的な協議をお願いします。

四点目、抽出案件⑤では、添付されている資料では特命契約にした点や機械についての将来的なメンテナンス方法・修理での国産との違いが明確ではありませんでした。しかし、口頭での説明では分かり易くて納得のいく説明でありましたので事前の資料として加えた方がより良い説明になったと思います。

その他として、工事における確認協議をされる時の提出書類等を簡略化されたことについては、良い事象として評価させていただきます。

注：再苦情処理会議及び再説明処理会議の議事録を作成する場合は、適宜項目の追加又は削除を行うものとする。