令和5年12月22日公表

令和5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5年11月22日(水) 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(学校法人稲置学園 監事) 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) 合田 篤子 (金沢大学 教授) 髙山 純一 (公立小松大学 教授) 東田 隆一 (北陸経済連合会 専務理事)
審議対象期間	令和5年 4月 1日 ~ 令和5年 9月30日
抽出事案	総件数 3件 (備考)
工事(一般競争入札)	1 件
工事(公募併用型指名競 争入札)	1 件
調査等(指名競争入札)	1 件
契約変更	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	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
(1)金沢支社からの報告	
質問なし	
(2) 本社 契約審査部からの報告	

橋梁補修工事の不調の発生件数が減少している | 今年度の上期は特に入札制度を変えていない。 が、入札方式(制度)を改善したのか。 | 当社の発注件数自体が前年に比して減っている

今年度の上期は特に入札制度を変えていない。 当社の発注件数自体が前年に比して減っている こと、また、公共工事全体の需給バランスが改善 傾向にあることなどが入札不調が減った要因と して考えられる。

補償関係業務とは具体的にどのようなものか。

例えば、工事実施に伴う建物等の補償金額算定などが補償関係業務にあたる。

調査等では落札率が50%を下回っている業種があるが、低価格でも良いとされるものなのか。

価格が低過ぎると品質の低下等が懸念されるため、適正価格で受注していただきたいと考えている。あまりに低い価格の場合は、「低入札価格調査」を行ったうえで、業務の実施体制等が適正と確認できれば請け負ってもらうこととしている。

今年度の工事の不調の件数が減ったとあるが、この位の件数で来年度、再来年度も推移しそうか。 資材や人件費の高騰もあるため、競争入札だと応 札者も減ったりすると考えられるが、どういう見 通しか。 インフラ老朽化が世の中全体で進んでいるため、全国的に需要は増えると考えられる。その中で材料価格の高騰や、一番の問題である技術者不足があり、工事の担い手不足が課題として続いていく。引き続き不調対策に尽力する。

業者から AI を活用した技術提案があった場合、どのように対応するか。

市場には AI を用いた設計や、工事管理ができるシステムがある。弊社でも試行的な段階であるが活用をしている。今後、全面展開を図りたい。設計に関しては、コンサルタンツ協会と CIM/BIMシステムを活用した設計について協議をしている段階。これらが熟せば、今後の設計から工事へと AI を活用できると考えている。

2. 抽出案件の審議

(1)工事(総合評価落札方式:簡易型)

工事名:東海北陸自動車道 真木トンネル照明設備工事

技術評価点のウェイトが α =0.1 とされており、価格評価点(0.5)に比べると技術評価点のウエイトがかなり低いように見受けられる。 α の数字は、工事の規模によって異なるのか。

規模によって変わる。

本件の工事は、技術評価点のウェイトが一番小さい簡易型である。

工事の難易度によってαを3つに分けている。

αは工事ごとに入札の担当者が決めるのか。

基本的にはフローがある。

今回の工事の場合、フローに基づき判断した結果として簡易型を選択した。

入札辞退の理由は把握しているのか。

辞退する連絡のみで、特段理由は聞いていない。

石川県では、正式にではないが入札辞退の理由を聞くこともある。今回は一般競争ということもあり特段聞く必要は無いかと思うが、指名競争の際にも辞退の理由は聞いていないのか。

辞退の理由を聞くというプロセスは特にない。 今のご意見を参考にして、今後辞退理由の聴取 も検討していきたい。

過去に入札辞退が頻発した時にはアンケートを 取って入札方式の改善に役立てたことはあっ た。

入札状況調書について、入札価格が調査基準価格 を下回っている者が2者あるが、失格になるの か。 調査基準価格を下回ったからと言って失格になるのではなく、価格評価点を低くすることになる。あくまでも技術評価点との総合で評価するため、場合によっては、調査基準価格を下回った業者でも技術評価点が高ければ落札者になるケースもある。

入札参加者によって技術評価点にかなり差があるが、最低レベルはあるのか。

技術評価点については最低レベルというのは特になく、どこまでも下がっていく。今回技術評価点に差が付いたのは、工事成績の表彰があった他業者の点数が高くなったためである。

(2)工事(公募併用型指名競争入札)

工事名: 東海北陸自動車道(4車線化)下田地区工事用道路工事

NEXCOと応札者との確認協議の記録簿には、応札者の回答として「現地に入れないことと、地質状況が不明であることから、NEXCOの基準を採用できないので、下請け業者に見積を依頼した」と記載がある。応札者としては現地に入れないというのはおかしいように思える。また、地質状況も本来は把握しておくべきことだと思う。応札者として誠実ではないのではという印象を受ける。下請け業者に見積を依頼し、そのまま提出したというような印象を受ける。

また、下請け業者の見積をまとめて元請けとして 提出し、その見積の結果が NEXCO の契約制限価格と比べて 1.8 倍を超える額であり非常に高くなっている。これに対しての施工方法や価格が適切であったかどうかという検討をしたという記録が全く示されていないように思える。適正な価格で発注されているかどうかの根拠が曖昧に感じる。

今後のためには、応札者が提出した価格が適正で あったという根拠を残しておくべきではと考え る。

技術審査会のメンバーは誰か。出席者は毎回同じなのか、あるいは工事の内容によって異なるのか。もし異なるのであれば、どのような基準でメンバーを選出しているのか。

それは会社の内規で決まっているのか。

契約制限価格とは何か。

当社として現地調査を実施した上で、設計図書にも反映させている。応札者としては、図書に示されている以上に深く現地に立ち入って調査を行うことが出来なかったという趣旨で発言いただいているという認識である。

確認協議を資料にあるとおり行ったうえで、契約締結後に、どの施工方法で工事を行うかを改めて受注者と協議していく。NEXCOの想定している施工方法で工事が完了した場合は、NEXCOの積算に基づいた額に修正し精算を行う。また、現地の状況次第でNEXCOの想定していなかったことが起きた場合は、状況を踏まえた精算を行う。

NEXCO としては積算基準が実態と合っているかを全社的に調査している。積算基準が実態と合っていないと判明したら、順次改定していく。

メンバーは固定されている。支社の環境·技術管理部長、高速道路事業部長、工事実施課の課長、 事務所の技術系の副所長などが参加している。

内規で決まっている。

契約制限価格とは、この工事におけるいわゆる 予定価格であり、この金額より高い金額で入札 があった場合は不落札となるというものであ る。ただし、本件については見積協議方式の適用

により、契約制限価格を上回った応札者との間で契約を締結している。

見積協議方式の説明中の「最低入札価格提示者など」の「など」とはどういう意味か。

総合評価落札方式の場合だと総合評価点の最も 高い者、指名競争等の価格競争の場合だと最低 入札価格者という意味の「など」である。通達に 基づいているが、不必要な記載は削除するなど 対応を検討する。

現地の調査を行った上工事を発注すると思われるが、今回は発注前に調査をしなかったのか。する必要が無かったのか。工事を発注する段階で、業者に対して見積りに必要な情報を与えていたか疑問が残る。

現地に入りにくい状況であり、NEXCOとしても 事前に調査はしているが、十分な調査は難しい ものがある。

準備工としてボーリング調査を実施し、現地状況を今一度調査をすることを設計図書に盛り込んでいる。その結果によって施工方法等も変わるため、最終的な契約金額は変更になる。

繰り返しになるが、契約締結後に施工確認を行い、その結果に基づき契約変更を行う。当初契約では契約制限価格の 1.8 倍を超える額で契約しているが、今後の契約変更前提であり、最終的には適切な金額を支払っていくことを、ご理解願いたい。

請負代金は、最終の設計変更を行い契約変更までしないと支払われないのか。

前払金として請負金額の 4 割を支払っている。 複数年度にまたがる工事の場合は、部分払いで 年度出来高計画の 9 割までを支払っている。

(3)調査等(指名競争入札)

工事名:北陸自動車道(特定更新等)福井管内中央分離帯改良設計(2023年度)

入札価格が最も低い業者を対象者として調査を 行い落札者を決定したと思われるが、調査基準価 格以上で価格が一番低い業者を落札決定者とし ないのは何故か。 調査基準価格を下回っていたとしても、低入札 価格調査をした上で適切に履行できると判断す れば、当該業者を落札決定者とすることにより、 適切な履行を確保したうえでなるべく安価に調 達しようとしているためである。 発注者としては価格が一番低い業者と契約できればよいが、入札参加者が技術を安売りして、適正価格よりも低い価格で入札する業者が増えることに繋がるのではないか。調査基準価格を下回る金額で入札した業者は失格にして、調査基準価格以上で価格が一番低い業者を決定者とするのが筋ではないか。

工事の場合だと、あまりにも安い金額で入札が有った場合は失格とする例があるが、調査等も同じで受注者や下請けにしわ寄せがいく可能性がある。受注者の利益率が下がり、給料も下がり、良い人材が集まらないという悪循環に繋がるのではないか。

このようなやり方は下請けいじめに繋がると考えている。業者は調査基準価格を予測して入札すると思われるが、ある業者がより低い価格で入札すると、他の業者もさらに低い価格で入札するようになるという悪循環が生まれてしまう。調査基準価格を下回った場合は失格とし、調査基準価格以上で価格が一番低い業者と契約するという実績を是非作って頂きたい。

以前の委員会で同じ意見を述べたことがある。予定価格の 40%~50%で落札したケースもある。長期的に見てもコンサルタント業界を縮小させてしまう恐れがあると考える。例えば、予定価格の7割以下であれば失格とするなど、ある程度基準を設けるべきではと考える。

低入札の場合にどのような対応を取るべきかに ついては様々な考え方があり得るものと考えて いる。一例として、他の自治体では調査基準価格 ではなく最低入札価格を予め設定し、その額を 下回った業者は一律で失格とする方式を採用し ているところもあると聞いている。

工事の場合は下請けへのしわ寄せや工事の品質 への影響が懸念されるため、低入札はあまり好 ましくない。

一方で、調査等については基本的に下請けを想定しておらず、自社のみで履行することを前提としており、品質に関しても、優秀な技術者がいれば業務を適正に遂行できるだろうという考えのもと、「低入札価格調査」の結果問題が無ければ契約するという方式を採ってきた。

しかしながら、全社的に低入札が増えている傾向にあるので、今後の対応について検討をしていきたい。

検討を進めていきたい。

3. 契約変更に関する点検結果報告

工事名:北陸自動車道 葉原トンネル避難連絡坑工事

第 1 回から第 3 回まで変更契約が行われているが、第 1 回については調査を行っても予見できなかったと思われ、トンネルを掘りながら受発注者間で協議し契約変更を行なうことは普通であるので、当然のことと考える。

第2回及び第3回についてはトンネル本線の覆工 に穴を開ける工事は珍しく、何が起きるか予測が 難しかったと推察される。計測をして異常値が出 たら対策を行うという姿勢で臨まれたと思うが、 適切な方法だったと考える。

想定外のことが起きた訳ではなく、当初からある 程度想定していた中で、実際の現場状況に応じて 適切に契約変更されていたと感じた。

変更契約が行われるのは、当初から見込まれたケース以外もあるのか。

例えば、変更契約事案の一覧中のある工事では、 工期の変更率が 200%を超えるが、同種の工事で 死亡事故が起きており、全社的に点検を行うと ともに、この工事については一時中止をかけた ため、工期が延長されたという記憶がある。

他の支社では、建設事業や特定更新事業などで、 かなり大きな変更がみられる。変更契約の適正 性について検証していきたい。

工事中事故に起因するものなど、請負業者の責に 帰すべき場合に工期を伸ばす場合は、費用は当然 受注者負担になるという理解でよいか。

当該工事で事故が起こって工期を伸ばした場合は、工期変更に係る費用を支払うことはしない。 先ほど挙げた工事の例では、同種の工事で塗装を剥がす時に発生するガスを作業員が吸引したことなどで死亡事故が起こった。原因究明や再発防止に時間を要したため、長い期間一時中止を行った。

変更契約の1つの要因として、当社が発注する工事は工期が長いものが多いため、工期の途中

で物価変動に対応するスライド対応を行っている。

遡って3年前から見ると、鉄材については80%近く上昇しているため、スライド対応を行い、変更契約額が上昇したということも1つの要因であると考える。

スライド対応の対象となる基準は何かあるのか。

全体スライドとして、鉄材等については、通常、 工期が12ヵ月を超える工事が対象となる。対象 は残工事に対しての材料費及び人件費の上昇分 について対応する。

また、一時的に価格が上昇したもの(ガソリン等)についても、単品スライドで対応している。全ての工事について共通仕様書及び契約書に記載があり、変更契約の対象となる。スライドの方法については弊社 HP で公開しています。

【審議結果】

入札・契約手続の運用状況、抽出案件の審議及び契約変更に関する点検結果報告について問題無し。

各委員からの意見、要望として重要度順に以下の4点を申し上げる。

- 1 点目は、調査基準価格を下回る入札があった場合の落札者の選定について、今後ご検討いただきたい。コンサルタント業界そのものの衰退を招いてしまう恐れがあるので、ご考慮いただくとともに、契約制限価格及び調査基準価格の意味を遵守することをお願いしたい。
- 2点目は、見積協議方式に関して、業者から提示される見積金額の根拠については、発注者側が適正かどうかしっかりと検証する必要がある。
- 3 点目は、工事の入札に際し、入札参加者へ工事の概要や難易度等の情報提供が十分になされていたかどうか検証いただきたい。
- 4点目は、入札の辞退について、業者が辞退された要因の分析を行い、それに基づいた入札方式の改善等に努めていただきたい。