

令和 6 年 12 月 26 日公表

令和 6 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 6 年 12 月 4 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：桎見 由美子（学校法人稲置学園 理事長） 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 人間社会研究域 法学系 教授） 高山 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 6 年 4 月 1 日～令和 6 年 9 月 30 日	
抽出案件	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（簡易公募型プロポーザル方式）	1 件	
変更契約	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	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	
資格登録停止等の項目で、工事中事故による資格登録停止等が多いのが気になる。事故に対して規定通り資格登録停止等をしているのであろうから手続き面での問題ないが、近年、高齢の作業員の事故の割合が増えていると聞いており、実情はどのようなものか。また、安全管理についてよりよい環境整備をどのように行っているか聞きたい。	工事中事故で被害に遭った方は必ずしも高齢者に偏っているわけではなく、高齢者が増えたのに比例して工事中事故が増えたわけではないのが実情である。当然、事故が起きたら弊社としては原因究明や再発防止策の検討を当該受注者に行ってもらうだけではなく、各事業実施担当セクション間で再発防止策を水平展開している。 高年齢の作業員が怪我をした工事中事故は、足場の隙間に躓いて転倒したというもの。隙間そのものをなくすということを改めて受注者に徹底いただくとともに、対応を水平展開している。
(2) 本社 調達適正化推進室・契約審査部の報告及び審議	
橋梁補修の不調件数が減少したことが全体の不調件数の減少に効いているように見える。橋梁補修の発注件数自体は減っていないため、なぜ橋梁補修の入札不調件数が減ったのかを、もう一度教えてほしい。 工事と調査等で入札不調の発生率が傾向的に異なる。調査は2021年度から30%、20%、今年の上期で10%余りということで発生率は下がっているが、工事よりは高い。案件自体が平均すると5,000万円程度だと思うが、入札側も応札側も見積が難しいという理由によるものなのか。	特定更新事業の床版取替工事においては、契約締結済みの基本契約に基づき今年度に個別契約という形で発注したものが数件含まれている。個別契約は先行する契約の履行実績を踏まえて基本契約締結の相手方と継続的に契約するものであり、入札不調になり難いということが考えられる。 調査等の入札不調発生率がまだ高いというご指摘だと思うが、調査等については2021年度が入札不調のピークで発注案件の3割以上が入札不調になっていた状態を、発注量を平準化するなどの取り組みにより発生率が下がってきた。一方で、いまだに1割ほど入札不調があり、応札額で不落札になった案件も1件あるが、ほとんどは入札に参加してもらえていない不成立である。不成立の要因は、配置技術者の確保や発注時期的な問題がある。もしくは、同時期に公表さ

入札不調の発生件数で不成立が 10 件ということは、単価が見合わないからもともと参加意欲がなくて応札がないという一方で、低入札の発生件数は逆に増えている。低入札＝NEXCO の積算よりかなり低く応札しているということだと思うが、この辺の説明についてはどのように考えたらよいか。	れた他の案件に興味を示したことが理由として考えられる。近年、発注量の平準化により上半期の不調件数は減少する傾向であるが、下半期に向け受注者側の受け皿も減っていくと考えられるため不調について今後注視が必要と考える。 NEXCO 中日本における入札不調の主な原因としては、応札金額が合わない不落札はほとんど発生しておらず、応札していただけない不成立が多く発生している。 まず、入札不成立の発生要因は大きく分けて 2 つある。 1 つ目としては、発注案件に全く魅力が無い、その根底はこの発注者と働きたくないという考えがあること。 弊社発注の工事では、契約締結後に設計図書の変更が多過ぎることや、資料作成に負担を感じることが原因と考えられる。 これについては、設計図書の精度を向上する。具体的には、契約条件として、どのような協議が残っているか/終わっているか、施工計画における発注者の考えなどを特記仕様書に明示する、といった改善をしてきている。改善の結果、少しずつ魅力を感じていただけて入札不調が減ってきている。 2 つ目は、発注案件に気付いてもらえないこと。公共発注機関では、通常 4 月に年度発注見通しを公表し、10 月に年度公表の見直しを行っている。ほとんどの受注企業は 4 月の年度公表を見て自社の事業計画を立てている。 ところが、年度途中で発注案件の入札公告をしても、年度公表に記載の無い発注案件は気付いていただけないため、応札者がおらず入札不調につながっている。 この入札不調に対しては、指名競争に公募を併用とする入札方式を採用する等の対策を講じてきている。
---	--

	また、入札不調の発生率に係る、今年度の特徴としては発注件数が平準化されていることが挙げられる。 例年では、250～300 件くらいの工事を発注していたのだが、今年度は年間見通しで 100 件弱の工事が見込まれているだけである。年度全体の発注件数が減り、事業として平準化されたことで、受注者が参加申請/応札しやすくなり入札不調の発生率を下げたと考えられる。 この傾向は、工事も調査等業務も同じような状況である。 工事とは異なり、調査等業務の入札不調の発生率がなかなか減らない要因は、技術者数の問題がある。コンサルタント業界では、一時期受注案件が少なかったため、企業が抱える技術者数をぐっと減らした経緯がある。そのため、弊社の発注案件に応札できるだけの技術者数(担い手)が不足している状況にある。 併せて、技術者の高齢化も進展しているため、調査等業務では、次世代の担い手を育てることを目的とした「若手技術者評価型」の総合評価方式も採用している。 一方で、調査等業務の低入札件数が多い業種は、補償関係業務、土質・地質調査業務、測量業務である。 まず、これら業務に係る積算基準は、国基準に準拠しており、積算基準が高いのでは？という疑問については議論する必要が無い。 では、なぜ低入札が発生するのかというと、補償関係業務、土質・地質調査業務、測量業務は、主として高速道路を新設する際に実施する業務である。現在は、その新設事業が激減し、リニューアル工事や耐震工事がメインの事業になっており、各業務の発注件数が少なくなっている。そのため、各発注案件で受注の過当競争となっており、低入札が多発している状態となってい
--	---

NE XCO手続きの過失による契約解除事案について、契約締結後に技術評価の誤りが発覚したというケースはよくあることなのか。また、この事案の顛末を教えて欲しい。 入札手続きをやり直したわけではなく、評価点を算定し直した結果本来1位であったところと契約締結したということか。 2点伺いたい。 ① 公募併用型の指名入札について 確か公募併用型指名入札については、入札不調を防ぐという趣旨で、2021年に新たに導入されたと伺っている。公募併用型指名競争は全体的に年々件数が減っているが、何か原因はあるのか。入札不調対策であるから、公募併用を行わなくてもよくなったなどの原因があるのかを伺いたい。 ② 入札執行件数等について 防災型発注方式の工事については本社での発注	る。 したがって、ご質問のあった「入札不調の発生件数はあまり減っていないのに、低入札の件数が増えている」ことは、別の要因による事象であり、たまたま両者のグラフを並べてみたために相矛盾したように見えてしまったものである。 建設業界の現状を踏まえ、働き方改革や2024年問題への対応として、発注者として受注者に満足していただけるよう、例えば発注者・受注者間の協議について出来るだけ早く答えることなどの対応を心掛けている。もう1つは、当地ならではの課題であるが、能登半島地震の対応に人が取られていると設計関係の方から聞いている。そのようなことが、今回の入札不調に影響が出ているのではないかと認識している。 このような事案は数少ない。顛末については、先方が既に確保していた技術者の費用を違約金として支払い合意のうえ契約解除した。正しい総合評価点を算定し直し、1位の者と現在契約締結の手続きを行っている。 そのとおりである。 このような事案は頻繁に起こるものであってはならないし、当該支社で再発防止策を策定して取り組んでいるところである。 ①公募併用は基本的には一定金額未満の比較的小規模な工事に適用する制度であり、小規模な工事の発注件数が減っていることも一因。 また、業界の受注可能量も考慮して近年の事業量を平準化してきたことで、過年度と同様の発注規模・件数ではなく、全体の工事件数が減っていることが一因と考えられる。 ②防災型発注方式は、道路構造物に緊急対応を要する損傷や劣化が判明したので急いで対策す
--	---

単位審査から除外されているようだが、この方式における発注単位は現場に任せるといことなのか。	る工事であり、対策を講じる工事目的物が限定されている。 対象となる工事範囲も、スポット的、限定的な範囲であるため、発注単位審査の対象からは除外している。
2. 抽出案件の審議	
(1) 工事（一般競争入札（設計・施工一括発注方式））	
工事名：北陸自動車道（特定更新等）曾々木トンネル他 3TN 覆工再生等工事	
覆工再生工事に先立って技術開発業務が行われているが、 ①5 者との間でどのような契約手続きを経て技術開発を行ったのか。 ②5 者が開発した技術は共同で開発しているのか。それぞれ別々で開発したものか。 ③技術開発業務の成果を公表しているが、その成果を公表すると、当該 5 者以外は本工事の入札に参加しないのではないかという疑問が生じたので教えてほしい。 契約制限価格は参考見積の最大値を採用したということだが、表にある入札価格は契約制限価格	②共同で開発したのか、別々に開発したのかについては、我々の方で技術要件を定めて各者に提案を求め、各者別々の技術を提案していただいている。提案された技術として、具体的には、覆工を削る方法においても機械で削るパターンもあれば、ウォータージェットという高圧水を当てて削る技術もあるため、それぞれの者が別々の技術を提案した。 ③5 者以外が参加しにくいのではないかという点については、今回の工事の競争参加要件設定において、「今回の技術開発業務で得られた技術による施工実績を有する者」だけではなく「それと同等の技術で技術開発業務において設定した技術要件を全て達成している者」も対象としているため、決して参加業者を絞っているわけではなく、当社から提示する技術要件を満たすのであれば技術開発業務に関わっていない他の者でも参加は可能なのだが、結果的には、技術開発業務に関わった 5 者が応札した。 ①技術開発業務についてはプロポーザル方式で、予め示した技術要件に適する技術開発をしたいという会社のエントリーを募った結果、5 者が応じたため、覆工再生工事の前段として開発業務を行っていただいた。 今回 4 者からいただいた技術提案については、先行する技術開発業務の段階で、技術評価委員

と比較して非常に低い値になっているため、価格という面では設計施工一括方式はかなり魅力的な方法であるという印象を受ける。 一方で、応札者が提案した設計や施工方法が万一上手くいかなかった場合は、応札者の責任になるのか。価格のことを含めて、設計施工一括方式の試行は上手くいったのかどうかという評価について聞きたい。	会に有識者や専門家にも参加いただき、提案の実現性を確認している。基本的には、提案していただいた技術は、受注者に実施していただく必要があり、万一実施されないと入札に際しての順位が変わってしまう可能性があるため、厳しく見ている。そのため、実施状況については必ず受注者から実施状況の報告書を提出してもらって確認をするし、仮に実施できないということであれば、改めて委員会を開催して内容について確認するというプロセスを踏むことになる。 本工事については、現段階は詳細設計中であり、これから施工していくため、本工事が上手くいくのか否かはこれからはっきりする。ただ、設計施工一括方式は今回初めて適用されたわけではなく、これまでも採用実績があり工事目的物は無事しゅん功している制度としては確立された方式で、それに則った今回も大丈夫であるという前提で対応している。
技術開発業務では各社からトンネルの覆工再生工事を行う新たな手法をプロポーザル方式で提案してもらったとのこと。それに対して技術審査委員会で評価しながら新たな工法・手法をNEXCOから一般に公開したうえで、今回、設計施工一括方式の公募を行ったということでしょうか。	ご認識のとおりである。
ということは、この5者以外でも応募が可能であったということか。 今回日本初の方法で工事をすることになったため、参考見積価格がかなり高額設定になったと思うが、同じようなトンネルの工事が今後も出てきて、次回以降今回と同じような手法で公募をかけた場合の契約制限価格の設定方法について教えてほしい。今回は参考見積の最大値を採用したため、契約制限価格の約48%の落札率でかなり低入札になったが、次回はどうのように契約制限価格を設定	そのとおりである。 積算方法については、今回を含めて実績等を蓄積して、人工や機械の能力、歩掛の情報を集めてより精度の高い積算を行っていくことになるが、今後の検討課題だと思っている。 設計施工一括方式については、標準案として我々の設計図書を示すことができず、自由に技術提案が出来るため、設計価格を定めることが

するのか。 各会社が独立して行った技術開発業務の成果が公表されるが、その技術を開発した会社が技術を独占する権利のようなものは無いのか。 独占権が仮にあったとしたら、他の入札参加者は技術開発業務に参加した会社と提携して入札に参加してくることになるのか。	できない。当社で当工事に費やすことができる事業費の上限等の枠の中で競争性を出してもらい、価格が安い会社には1番高い価格評価点を与えることにしている。低入札の概念は設計施工一括方式には無く、より高度な技術提案を求めている。技術点を50点以上取らないとまず入札に参加できないというところで、技術力を最重要視している。 今回の技術開発業務については、求める技術要件を定めている。 1つは防護工であり、車両の走行空間が確保できるか、上からコンクリート片が落ちてきても構造が変わらないか、車が防護工にぶつかっても移動しないかといった要件を求めている。 2つ目は既存の覆工の切削であり、切削能力が求める能力以上にあるか、削った表面が綺麗な形を有しているかといった要件を求めている。 3つ目は覆工再生コンクリートの流動性（最後にコンクリートを流し込むのが非常に薄い面であるため、コンクリートが十分に流れて、密で綺麗なコンクリートが出来るかどうか）である。 これらについては、決して独占ではなく、どの会社もそれなりに技術開発を行えば可能な技術要件を設定しており、意図的に5者のみに絞っているものではなく、公平性は確保されている。ただ、5者それぞれで特許を持っているので、優劣は出てくると思われる。 新たに開発した技術を後発工事で採用する場合、特許権（今回は工法特許）の取扱いが問題となる。 発注者として開発費を拠出して何かを開発し特許を取った場合、通常はNEXCOと共同開発した者との共有特許という形態となる。 NEXCO発注工事で共有特許を使用する場合は、共有特許権者の承諾が必要であり、特記仕様書に共有特許工法の名称、共有特許権者への実施
--	--

2021 年に技術開発業務の契約が締結されているが、契約金額はどれくらいか。また、成果の公表はすべて契約書の中に予め書かれているという理解でよろしいか。	許諾、特許使用料の支払いに係る事項を規定するため、共有特許権者が当該特許を独占することはできない仕組みとなっている。 したがって、共有特許を使用する工事では、共有特許権者以外の者も入札に参加することが可能であり、排他的な発注方式にはなっていない。 後者の質問について、取り決めが契約条件の中に入っている。 契約金額については、税抜きで、最も低いもので約 2 億 9,000 万円、最も高いもので約 7 億 7 千万円となっている。
(2) 工事（公募併用型指名競争入札）	
工事名： 北陸自動車道 桤曲橋支承取替工事	
発注者・受注者両者の積算額の違いについて、応札者の説明では作業ヤードが狭小であることがほとんどの理由で挙げられている。橋梁工事の作業ヤードが狭小なのは当たり前だと思うが、このことは NEXCO の発注単価に考慮されていないのか。 工事の金額が 8,600 万円に対し、工期が 1 年以上と、規模の割に工期が長い。どのような考え方で工期を設定したのか。 最低価格入札者に見積協議方式への移行の意思を確認したら辞退されたということで、辞退の理由はどのようなものか。 また、応札して最低価格入札者になったにもかかわらず辞退するということは色々な方面に支障が出るが、勝手に辞退した場合のペナルティは無いのか。	当社の施工は作業量が多いことを想定しており、少ない場合は経費も含めて合わないということが多々ある。NEXCO の単価が実情に合っていないわけではなく、現地条件によって合わないこともある。その場合は、施工実態による精算を行っている。 この工事では、支承を発注し、受注者に納入してから設置する工事となるため、契約後に受注者が支承メーカーに発注し、メーカーが材料を入手し設計・製作したものを受注者に渡すという期間が必要になる。そのため工期が長めに取られている。 確認協議に応じるか否かは、最低価格入札者の裁量、自由となっている。ただ、一旦確認協議に応じてその後に辞退することはできない。万が一それでも辞退することになればペナルティがあるというルールとなっている。 確認協議の意思確認後の辞退の理由については、今後見込まれる県等の発注があり、そちらに

1 位になった者が辞退してもペナルティが無いとなると、業務妨害にならないのかと思ってしまいます。 確認協議への移行が決まった際の辞退理由については、どうしても聞けないものなのか。 建設業界の担い手不足もあってか、NEXCO の入札不調に影響しているため、原因の究明が必要だと思うのだが、聞けない雰囲気なのか。	技術者を配置したいと考えていて技術者が足りなくなってしまうからという回答であった。 見積協議方式を適用していなければ、契約制限価格を超えていれば不落札で終わりだが、それを入札不調対策という、ある意味発注者側の事情で引き留めているところがあるため、確認協議に応じてくれるかどうかは相手の裁量だと考えている。ただ、一旦確認協議に応じたものの協議の途中で辞退されるのは業務妨害に近い行為であるため、確認協議を承諾した後の辞退についてはペナルティが課されることになる。 聞けないということではない。例えば「県の工事を受注した場合に、そちらに技術者を配置したい。」という回答があった場合に、その真偽等について更に突っ込んで聞くことまではしないということである。
(3) 調査等（簡易公募型プロポーザル方式（若手育成型））	
調査等名：北陸自動車道 黒部川橋他 3 橋耐震補強設計	
本件については応札者が非常に多いが、発注方式や内容が魅力的だったのか、何か理由はあるか。 業者の入札金額は評価の対象か。	金額的に魅力的だったのではないかと考えられる。また、早期に発注見通し公表を実施したことから技術者の確保等ができたと考えられる。加えて、4 月以降にすぐ業務に着手できるということは、コンサルタント会社からしても魅力的に映るのではないかと思料する。 加えて本件は、地方部で条件の良い履行場所であったことに加え、設計内容の難易度も比較的易しく若手の育成にちょうどよく、かつ金額的にも魅力があったので、取り組みやすかったのではないかと考えられる。 業務に係る金額は評価の対象ではない。 調査等の発注方式としては、求められる技術水

参加業者の見積金額と契約制限価格はあまり開きが無いのはなぜか。 若手技術者の配置に関する配点は、入札参加者に対して公表しているものか。また、若手育成型の年齢に関する配点の基準は毎回同じか。	準により、価格のみで評価する価格競争、価格と技術力を総合的に評価する総合評価方式、技術力で評価するプロポーザル方式があり、本件は技術力を重視するものとしてプロポーザル方式で発注したものである。 本件は、価格よりも技術力に着目しており、最も優れた技術提案書を提出した者を特定し、見積合わせを行う方式であるため。 配点基準は参加者に公表している。また、年齢に関する配点基準も変わりはない。
3. 変更契約に関する点検結果報告	
工事名：東海北陸自動車道（4車線化）漆谷地区工事用道路工事	
今回はⅠ期線のボーリング調査結果をもとに工事を発注したが、改めて工事を行ったところ現場状況に相違があったとのことで、このようなことはよくあることなのか。本来であれば発注する前にボーリング調査を実施するものではないかと考えているが、実際はどうか。 工事の中でボーリング調査を行ったとのことだが、当該調査の結果を踏まえても実際の現地状況と相違があったということか。 上申工変が2回なされており、その前段で現場の状況については受注者からNEXCOへ報告があり、両者間で相談等を行っていると思うが、NEXCOも現場に行って対応の検討や判断を行っているのか。 能登半島地震に伴う追加による増額等について、業者は災害復旧の間は本体工事をしていないが、どのような内容に伴う対価なのか。	橋梁基礎など本体構造物であれば事前に入念に調査を行うが、仮栈橋は仮設構造物であるため発注段階では事前の調査は行っていなかったため、Ⅰ期線の調査結果に加え、工事の中でボーリング調査をすることにした。 そのとおりである。 当社の社員と施工管理員がともに各工事の現場に行き立会いをして、受注者と相互確認しながら施工している。特に上申工変のきっかけとなるような事象については必ず現場の立ち合いを経て対応している。 能登半島地震の災害復旧に伴う工事については、当該工事区間の仮栈橋につながる土工部分が一部崩落したため、補修したものである。

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。
今回の審議を通じて、以下のとおり要望と意見がある。

【要望】

長く入札不調が続いていた過去があり、NEXCO としては様々な入札方式を考案して取り組んできたと思われるが、各発注方式においてメリットとデメリットがあると思われる。それらを検証する段階に来ていると考えられるため、検証スキームを構築して PDCA を回していただきたい。

【意見】

変更契約に関して、仮栈橋を設けるにあたっての事前調査の不十分さから、かなりの損失に繋がったと考えられる。この反省を今後に活かすためにも、工事発注前に既存資料のみならず十分な調査を行ったうえ施工計画を検討する必要があると点検結果報告で述べられているが、それに加えて全体のコスト計算も含めて、そもそもの施工計画全体についても十分な検討が必要なのではないかと思われる。