

令和元年度 第1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6月25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) 高山 純一(金沢大学 理工研究域地球社会基盤学系教授) 橋爪 武宏(丹南見聞録 コーディネーター) 山下 義順(北陸経済連合会専務理事)	
審議対象期間	平成30年10月1日～平成31年3月31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 (簡易公募型ポータル)	1件	
物品・役務(一般競争入札)	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>調査等業務は、業種によって、落札率が低いのですが、どのようにお考えですか。</p> <p>NEXCOにとっては落札率が低いことは問題ではないのですが、全体としてこういう状況は不自然な感じがします。</p> <p>もう1点、災害応援協定は災害の応援を円滑にするという趣旨でしょうか。それとも、地域の建設会社の育成のためですか。</p> <p>指名で優先するというのでしょうか。</p> <p>指名競争の背景に入札不調が増えてきているという説明でした。入札不調になる背景、あるいはNEXCO中日本だけの事情なのか、東・西も含めてどのような状況になっているのでしょうか。</p>	<p>調査等業務についてはかなり低い入札率での入札もあります。しかし、実際には、優秀な技術者を投入して短期間で仕上げる等による価格低減が多く、成果品はしっかり出来上がっていますので、品質の低下等の課題はあまりないと考えています。</p> <p>地域の企業に協力してもらうのは非常に重要であると考えています。国交省が中心になって行っているように、地域の業者が活躍できる環境づくりの力になれたらと思っています。</p> <p>この方式は、指名競争の価格競争で考えています。この方式による受注は、たとえば一般競争のときに加点をするなどのインセンティブの付与を考えています。</p> <p>高速道路会社（東・西・中）の入札不調率は、東・西・中ともに約20%ということで少し高いです。入札不調の発生要因は、一般的に担い手が減ってきているにもかかわらず、建設投資は減っていないことが考えられます。業者数も15年前がピークで全国に60万社ありました。しかし、現在は50万社を切っています。高速道路会社の入札不調率が高いのは特定更新事業や耐震補強事業をNEXCO3会社が一斉に発注をかけていること等も要因であると考えられます。</p> <p>入札不調を低減するには、入札方式だけでなく発注の内容で工夫をすることや、工事を契約した後の管理を適正にやることも必要と考えています。</p>

<p>東日本大震災直後は東北に人が流れて、全国的に業者不足や職人不足となり不調が多かったと思います。それから少し落ち着いたが、NEC X Oに限って言うと去年あたりから急に伸びている。これは3社が一斉に補修工事を出したからという説明でしたが、一方で国が落ち着いてきたということになると、職人さんの数だけではなく御社の発注金額に問題があるのではないのでしょうか、安いほどいいのですが、そのあたりはいかがでしょうか。</p>	<p>発注規模の問題や、弊社の管理の水準が少し厳しいというのも敬遠される要因となっていることが考えられることから、見直しをしている状況です。</p>
<p>災害応援協定の業者について、選定する際の条件などはありますか？</p>	<p>事務所・支社単位で災害応援協定は締結されており、1つの事務所で10社くらいの締結がなされています。この災害協定を締結している会社を優先的に指名していきたいと考えています。</p>

<p>2. 抽出案件の審議</p>	
<p>(1) 工事（一般競争入札）</p>	
<p>工事名：北陸自動車道（特定更新等） 九頭竜川橋他2橋床版取替工事（その1）</p>	
<p>工事を（その1）と（その2）に分けていますが、どのような考え方で分けているのでしょうか。</p> <p>次の工事では今回受注をした業者は優先権があるのですか。全く別として出すのですか。</p> <p>総合評価の技術評価で、優・良・可の評価をしていますが、何名で評価しているのでしょうか。</p> <p>5名で点数をつけてそれで平均するのでしょうか。</p>	<p>本件は床版の取り換えを行う工事となります。同じ施工内容を繰り返し施工するため、まずはその1工事で床版取替の設計・施工し、その施工のノウハウを次の工事に転用して行い、同じ施工内容のものを繰り返し施工することにより、より工事の内容をグレードアップしていく方法です。まずは最初に個別の契約を結んで、その契約で蓄積された施工方法を次回以降の契約に上手く反映させていくものです。</p> <p>基本契約を結んでいるので、全体としてはその受注者でやって頂くという方式です。</p> <p>評価者は5名で行っています。また、合議で点数をつけて評価しています。</p> <p>5名の合議により点数をつけています。</p>

<p>JV で競争に参加している場合、橋の床版の打替と取替について、どの業者が行うのかは受注者に任せているのか。</p> <p>古い床版はどこに保管するのですか？</p>	<p>施工方法については、こちらから指定していません。</p> <p>状況を確認して最終的には小割をしてリサイクル工場に持っていきます。</p>
<p>(2) 工事 (指名競争入札)</p>	
<p>工事名：金沢支社社屋 耐震補強他工事</p>	
<p>特になし</p>	
<p>(3) 工事 (特命契約)</p>	
<p>工事名：金沢支社 施設中央局設備改造工事 (平成 30 年度)</p>	
<p>特になし</p>	
<p>(4) 調査等 (簡易公募型指名競争入札)</p>	
<p>調査等名：東海北陸自動車道 南砺舗装設計</p>	
<p>この方式では技術評価を行ってから、指名通知を行うのでしょうか。二段階にする意義はどのようなもののでしょうか。</p> <p>この方式では、一度技術評価を行って、企業審査をまずやってから、指名ということでしょうか。</p> <p>低入札調査のところで、「一般管理費用を確認して」という文言があるが、この一般管理費用を減らして低入札を認めていくというのは少し不自然な気がするのですが、いかがでしょうか。</p>	<p>公募者の中から不適格者を除く全社を指名します。価格と技術力とを総合的に評価し、評価の最も高い者を落札者として決定する方式のため、二段階の手続きを行っています。</p> <p>申請受付の後、申請者に資格があるかどうかを通知した後に入札書を提出していただく方式です。</p> <p>ダンピングにつながるようなことは阻止しないといけませんが、どこからがダンピングなのかは判断が難しいところです。少なくとも、原価まで削って入札に参加するようなことは望ましくなく、調査のあり方も含めて検討しています。</p>
<p>(5) 物品・役務 (一般競争入札)</p>	
<p>業務名：2018 年度 金沢支社管内雪道の安全啓発広報業務</p>	
<p>説明資料の効果検証のところで、WEBアンケート調査については、どれくらいサンプルがあったのでしょうか。</p>	<p>契約期間内にアンケートを実施している状況です。サンプルは 500 部必要ということで、今回 WEB アンケートを実施しました。</p>

<p>結果は届いているのですか。</p> <p>啓発活動という初期の目的は達成されているのでしょうか。</p> <p>PR活動として、スマートフォンを使用して、除雪作業の処理状況の確認や渋滞状況、事故発生などの情報を知ることは出来るのでしょうか。</p> <p>事故発生からサイトに反映までの時間はどのくらいなのですか。</p> <p>広告効果の検証は今までもしていたのでしょうか。</p> <p>広報業務では広告効果の検証結果が成果品となるため、きちんと分析を行っていただきたいと思えます。</p> <p>雪に慣れていない県外車両は事故を起こしやすいため、県外の方に向けた安全啓発も重点的に行っていただきたい。</p>	<p>報告書は成果品として提出してもらっております。</p> <p>WEB アンケート結果をふまえて、数量の変更やメニューも見直し等を実施している状況であります。</p> <p>当社の iHighway というサイトでは事故の発生状況をはじめとする交通情報を地図上で知ることができ、通年お客さまに提供しています。</p> <p>様々なところを経由はしますが、5分から10分程で更新しています。</p> <p>従来、雪道の広報業務に関しましては、チラシやポスターというように統一感もなく規模も小さかったのですが、平成30年冬季の大雪を踏まえて、今年度からこのような形で契約をしました。今までは効果検証はしていなかったのですが、今回広報業務を大規模で実施いたしましたので、引き続き実施することも踏まえて、アンケート等で効果検証をきちんと行っていきます。</p> <p>実際、年齢や居住地域などの分析がありまして、どのような媒体で広報を知ったのかなどの分析も行っていました、結果を見て今回感じたことは、三大都市圏の方と北陸地方の方を比較した場合、前者が北陸道の雪道の安全広報啓発業務に関しての認知度が高い傾向にあるのですが、一方で後者は認知度が低いことがわかりました。その理由としては、北陸の方は雪に関してはある意味日常的であり、雪に慣れていない三大都市圏の方のほうが気にしているためと考えられます。</p> <p>関西圏などに対しても重点を置き、工夫していきたいと思っています。</p>
--	--

<p>個別契約ということで、基本契約を結ぶときは何社か競争した結果、東急エージェンシーと契約を結んだのですか。</p> <p>NEXCO中日本は広報業務に関しては東急エージェンシーとだけ基本契約を結んでいるのですか。それとも他にもいくつか契約を結んでいるのでしょうか。</p>	<p>本社の方でプレゼンテーションなどを行っていただき決定しました。</p> <p>日本道路公団時代は、ブランド広報と工事に関する広報を別で行ってしていました。しかし、NEXCOになってからは、会社としてブランド力も向上し工事方法もきちんと行うということで一社にしました。その時から競争入札をし、5年の基本契約を全社的に結び、一元的に管理してもらっています。</p>
<p>全体を通しての審議</p>	
<p>特になし</p>	
<p>【審議結果】</p>	
<p>①契約の発注の際において手続き上の瑕疵に関して、二点の事件が発生しております。内容的には極めて初歩的な瑕疵でありまして、こうした瑕疵は、発注作業の適性かつ円滑な運用に支障をきたすため、今後注意を願いたい。</p> <p>②工事の入札に関して、国等の入札不調の発生状況が低下しているにもかかわらず、NEXCOにおいては、不調の割合が相変わらず高いようです。もちろん、今般の一斉のリニューアル工事の発注や、北陸新幹線の延伸に伴う発注の増加という別途の原因は考えられるが、こうした原因を鑑みましても、これらの原因に真摯に対応していただきたい。現在も新たな入札方式の導入や、契約制限価格の緩和などに真摯に取り組まれていることも存じておりますけれども、原因究明のための事情聴取を継続的に行い、実状に合わせた契約制限価格や入札実施方法の見直しを不断に行うことを要望したい。</p> <p>③NEXCOの金沢社屋の耐震工事におきまして、当初の入札内容につきましては、請負側の事情、それぞれの会社が行うことが出来る工事内容等、特性に留意しなかった結果、入札者がいなかったという状況となりました。受ける会社の得手不得手、あるいは特性に留意した発注内容を検討していただきたい。</p> <p>④調査に関しまして、今回新たに行われました、アンケート調査の企画、実施、報告、500部ということですが、せっかく行われたこうした新たな入札・契約内容につきましては、今後、全体の基本契約を含めて、入札の際の審査に何らかの形で反映することが出来ないか、ご留意を頂きたい。</p> <p>以上です。</p>	

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。