

令和 8 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 8 年 6 月 5 日（金） 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：中村 明子 （中村明子法律事務所 弁護士） 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 7 年 10 月 1 日～令和 8 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（公募併用型指名競争入札）	1 件	
工事（特命契約）	1 件	
調査等（簡易公募型競争入札）	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	（別紙のとおり）	

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	
質疑なし。	
(2) 本社 調達適正化推進室・契約審査部からの報告	
2024 年度に比べると 2025 年度は工事の合計契約件数が減っているが、合計当初契約金額は増えており、1 件当たりの工事金額が増加している。 他の発注機関からは、5～6 年前に比べると工事金額が 60%ほど増加しているという話も聞くが、工事費が増加していることに対して、NEXCO は予算の増額を行っているのか、あるいは工事の件数を減らしているのか。 今後もますます物価の上昇が見込まれるため、課題として検討を続けてほしい。	工事の契約件数が減少している背景には、資材や労務費の高騰による予算の制約が原因としてある。 そこで、工事の優先順位を見直し発注タイミングの平準化を行い、必要性の高い箇所から事業を進めている。 例えば、床版取替工事などについては、一気に大規模な発注をするのではなく、損傷がひどい箇所を優先して取り替えるなど、事業の優先順位をつけて毎年同程度の事業量の発注を行う方針に見直しを図っている。 また、労務費や資材の高騰の中で、当社の事業費が逼迫した状況が続くと見込まれるが、事業費確保に向けて国等の関係機関と調整している。 他方で、契約中の各工事での物価等上昇への対応については、全体スライド・単品スライド・インフレスライドで対応している。 当社の経営方針の一つとして「持続的成長を支える経営基盤の強化」を挙げている。 例えば、携帯電話の普及に伴い、トンネル部以外の非常電話や、SA 等に設置されている情報ターミナル（交通情報提供モニター）を減らすことで、維持管理・更新に係るコストを削減し、事業

談合等不正行為の疑義事案があったということだが、こういった案件は通報以外の方法で疑義を持つきっかけがあるのか。 調査等業務の不調の発生率が大きく下がっているのは良いことであるが、その理由についてどのように分析されているのか。	費の確保に努めている。 しかし、労務単価や資材価格の高騰などに加えて、老朽化や災害対策に要する費用は増加しており、経営において大きな課題である。将来にわたり高速道路を健全に保ち、お客さまへ安全・安心な高速道路空間を提供する観点から、財源確保のあり方の検討が必要となっている状況にあることを補足させていただきたい。 社外からの通報や社内からの報告のほか、社内における資料等の点検において発見されることもある。 2025 年度から技術力重視の観点でプロポーザル方式の発注を幅広に導入している。 現在、技術者の担い手不足の状況にあるが、例えば設計業務の経験がある技術者を施工管理業務に配置する場合は加点するとか、施工管理業務で現場経験のある技術者を設計業務に配置する場合は加点するといった評価を行い、技術者を育てる取り組みを行っている。 このような、次の受注につながるよう技術者を育てる方式を取り入れた結果、入札参加者が増え不調が減っていると考える。
前回委員会審議（変更契約）を踏まえた再発防止	
貸与された図面に疑義がある場合は監督員に埋設物調査を依頼できることを特記仕様書に追記したとのことだが、設計業務の受注者側で疑義を持つのは実際には難しいように思われる。 埋設物に損傷が生じると大きな影響が生じる可能性があるため、埋設物の可能性がある場合はレーダー探査などを活用した調査を行うなど、積極的な姿勢で対応に臨まれない。	今回説明した再発防止を行ったうえで、また見直しをかけつつ業務を進めていきたい。

2. 抽出案件の審議	
(1) 工事（一般競争入札：総合評価落札方式（簡易型））	
工事名：金沢支社管内 可変式道路情報板設備工事	
参加資格の地理的条件の設定が金沢支社管内（福井県・石川県・富山県・岐阜県・滋賀県）に本店、支店又は営業所を有することとなっているが、能登半島地震の影響から当地の事業者は膨大な受注を抱えていることが考えられる。 このような状況を踏まえたうえで発注要件を設定したのか。より設定範囲を広げておけば、1 者入札にはならなかったのではないか。 周辺地域の状況を臨機応変に考慮し、地理的条件等を検討されたい。 応札者を増やすことについて、地理的条件の拡大のほかに何か今後の工夫を考えているか。	本件の資格要件設定にあつては工事实績情報システム（コリンズ）を確認したところ 49 者が参加可能であったため、一定の応札者が得られるものと判断した。 また、49 者の中には過去の当社発注案件への応札実績のある者も一定数あり、地理的条件を拡大する判断には至らなかった。 しかし、個々の事業者の手持ち業務量までは把握していなかったため、今後の参加資格要件を設定する際の視点としてご指摘を受け止めたい。 承知した。 受注意欲の高さを表す指標として、過去の応札実績を重要視している。地理的条件を拡大しても応札実績のある者が少ない場合は、これらも別の工夫を考えたい。
(2) 工事（公募併用型指名競争入札）	
工事名：北陸自動車道 富山西 IC～朝日 IC 間伸縮装置改良工事（2025 年度）	
受注者から提出されている低入札の理由書において、労務単価の節減額が最も多いように見受けられ、その理由として閑散期の事務所職員を減らしていることが挙げられている。しかし、従来の金額から約 3,000 万円の減額となっている理由がわかりにくいいため説明をお願いしたい。	理由書には 2 つのことが記載されており、受注者から提出された理由書を読むと、労務単価の項目において、現場管理費における元請社員に要する費用と、直接工事費における作業員の労務費のことが記載されている。本工事においては経験豊富な現場代理人及び監理技術者を配置することで、閑散期の事務所職員を一般的な配置より減じているとの事であるが、これは現場管理費の話である。一般的に、現場管理費の 7 割

経験豊富な現場代理人及び監理技術者を配置することで、閑散期の事務所職員を一般的な配置より減じているとの事であるが、経験豊富な者の配置が作業効率の向上に実際に寄与することをどう確認されているのか。	ほどは事務所職員の人件費であるため、結果として約 3,000 万円の削減になったと考える。 一方で、労務単価については設計労務単価（二省単価）を採用しているとの記載があり、労務単価を減額しているわけではない。 ヒアリング時に材料費と労務単価については NEXCO の積算と差異が無いことを確認している。また、地元の伸縮装置メーカーに依頼することで、作業効率がよくなり施工工数を減らすことができたことも金額削減の理由として聞いている。 理由書には 2 つのことが記載されている。 1 つ目は、労務単価については設計労務単価（二省単価）を用いており単価を下げていないわけではないが、地場の事業者依頼することで効率的に作業ができ直接工事費が約 890 万円削減できる点。 2 つ目は受注者雇用の社員について、経験豊富な社員を配置することで作業の効率化が図られ、現場管理費が約 3,000 万円の減額になっている点。 この 2 点が併記されているため、誤解を生じやすい文章になっている。
（３）工事（特命契約）	
調査等名： 金沢支社管内 ETC 地域制御設備改造工事（2025 年度）	
特命契約の理由について、契約不適合責任という言葉が使われているが、本工事に先行するシステム構築工事において契約不適合があった結果必要となった改造工事について特命契約で発注したのか。 本件の時系列について今一度説明を伺いたい。	本工事に先行するシステム構築工事の工期中に、上位システム（工事受注者は異なる。）においてシステム障害が発生したものである。上位システムが健全な状態になるまでシステム構築工事の試験調整等が進められないため、工期延期を行っていたところであり、さらにシステム改造工事の必要が生じたものである。

先行するシステム構築工事の受注者との協議の結果、システム改造工事を別工事として特命契約するに至ったことについて了解した。特命理由を見ると契約不適合があった受注者と特命契約を結んだように見えたので確認した。 先行するシステム構築工事にあっては 2 度の工期延長を行っている。NEXCO としては早くシステム改造を行い安全性を高めたいという意向があったものと思われるが、受注者がシステム構築工事の更なる工期延長によるシステム改造に応じなかった理由は何か。 システム構築工事を変更契約して改造工事を行った場合と別契約で改造工事を発注した場合のトータルの契約金額の差異はいかほどか。 発注者の都合で支払いが伸びていることを考えると、特命契約でシステム改造工事を発注したのは止むを得なかった事案だと理解した。	弊社の制度として、工事をしゅん功させないとしゅん功払いができないため、受注者は協力会社に対しても支払いができないといった事情がある。一部しゅん功による支払いも検討したが、受注者のシステム構築工事を全しゅん功させたいという希望が強かった。 多少の経費が変わるのみで大きな差異はない。
(4) 調査等 (簡易公募型競争入札)	
調査等名： 金沢支社管内 土石流等対策概略設計 (2025 年度)	
本件は一度不成立となり、その後事業者アンケートを行った結果を踏まえ参加資格要件を変更した案件だが、応札のあった者については事前に実施したアンケートで参加資格要件の変更を提案した者であったのか。 本件は、競争参加資格の関係で不成立となった案件であり、配置予定技術者の資格の設定が非常に重要であるということが分かる。この事例から、入札の参加資格要件を比較的緩く設定したうえで、総合評価の段階で厳しく評価するといった方	アンケート回答を匿名にしたうえで集計・分析を行っており、応札者が参加資格要件の変更を提案した者であるか否かは分からない。 一般的な話として、参加資格要件を緩めると設計成果品の品質が低くなる可能性が考えられるため、一定の参加資格要件は必要であると考えますが、本件を踏まえ参加資格要件の適正化を図っていきたい。

法も考えられるが如何か。 入札不調を避けるためにも、参加資格要件を緩和するのが良いと考えた意見である。 評価の配点については項目により異なるが、どのような根拠で重みづけをしているのか。 私見であるが、過去の成績に重きを置くのが良いと考えるがいかか。	なお、参加資格の技術者要件については技術士のみではなく、民間が国交省に登録した資格や、RCCM を認めるなど門戸を広げている。 バランスが大切であると考えている。特定の分野においては技術者不足もあるため、広い分野の参加者を求めている。一方で、企業の業務実績を緩和しすぎると業務履行において問題が生じることもある。 例えば、企業の実績要件は緩めずに、実績として認める業務の対象年数をより長くするなどバランスを取りながら対応していきたい。 各業務における各項目の重要度を基に配点の重みづけを行っている。 本件においては過去の成績よりも、過去に同種・類似の業務経験があるか否かに重きを置いて評価したものである。そのうえで、過去の成績が良ければさらに加点するという考えである。
--	---

(5) 物品・役務（一般競争入札）

購入名： 東海北陸自動車道 富山管内酢酸カリウム購入単価契約（2025 年度）

過去 3 年間の受注実績を見ると、閉鎖的な市場の状況が見受けられる。 より適切な価格調査実施の観点から、広範囲に事業者の状況も把握されるのが良いのではないか。 酢酸カリウムについては、受注者が自社で保管し、運搬されるものなのか。 遠方の会社でも別の地点から運搬できる可能性はあると考える。また、必ずしも遠いからと言って	事業者へのヒアリング結果からは、距離が遠くなると運搬費がかさみ競争において不利になる傾向があることもあり、ある程度の範囲の地域の中で競争が成り立つ市場であると考ええる。 製造している事業者から販売代理店の倉庫に卸しているようである。北陸にあつては、本件受注者の倉庫に卸しており、受注者にて運搬納品がされている。 販売代理店が安く仕入れを行うことで、運搬費を加味しても遠方の事業者が安く入札できる可能
---	--

運搬費が上昇することはないと考える。 入札公告を行う際には遠方の事業者に対しても「お知らせ」（→FAX による入札公告実施の告知）を実施するのが良いと考える。 本調達物品については、調達数量の規模に応じて単価が安くなるといったことはないのか。 また、長期保存で劣化するものであるのか。例えば、予定使用数量を下回り翌年に使用するといったことがあるのか。 また、大型のタンクを整備し、10 年分ほど一度に購入した方が安く調達できるのではないのか。 防火水槽などと比べるとそれほどの敷地は取らないと考えるがいかがか。 酢酸カリウムの市場性の話について、酢酸カリウムは工業用途で使われることはあるのか。凍結防止剤としての用途以外での市場を含めて価格の調査を行うのが良いのではないのか。 「お知らせ」は酢酸カリウムの発注のほかにも行われているのか。また、「お知らせ」の方法は FAX のみなのか。	性もある。また、酢酸カリウムの使用を始めてからの年数が浅く、この市場について魅力を感じている事業者が少ないとも感じている。そのため、広く関心を持たれるよう「お知らせ」を実施し、認知度を高めていくことが重要であると考え。 「お知らせ」を実施するにあたり、金沢支社管内の事業者に限らず、より幅広いアナウンスを行う予定である。 本物品については豪雪区間である白川郷 IC～五箇山 IC 間において融雪装置での散布に使用するものである。 現状の調達における考え方では、5 年平均した 1 年あたりの使用数量を毎年調達しているところである。 保管は可能なため翌年に持ち越すことはあるが、保管場所については限られた敷地の中で、雪氷用車両の駐車場所にもなっており、大型のタンクを整備するのは難しい。 車両の駐車や作業のためのスペースを踏まえると手狭になる。 酢酸カリウム溶液については溶解性や粘性を持ち、凍結防止剤として開発され使用されるものであると聞いている。 物品・役務の調達で使用するが多い。例えば、休憩施設内の交通誘導業務などで行っている。 「お知らせ」のメインターゲットは比較的小規模の事業者である。当社 HP における入札公告の公表だけでは小規模事業者に認知が行き届かないことが想定される案件について実施している。しかし、入札公告に加え特定の者に対してのみ追加
---	--

	のアナウンスを行うものであり、公平性の観点からは本来的には好ましいものではないことから、社内での承認手続きを経たうえで例外的に実施している。 また、メールでの「お知らせ」実施は、事業者のメールアドレスの入手が難しいことやメールが埋没して認知されない危惧もあるため、現行ではFAXで実施している。
審議結果 入札・契約手続の運用状況及び抽出案件の審議について問題無し。 今回の審議を通じて、以下のとおり３つの意見がある。 【意見 1】 変更契約の状況について、支社別の分布状況を見ると金沢支社はかなり努力されていることが分かる。引き続き適切な対応をお願いしたい。 【意見 2】 調査等案件の入札不調の件数が減ってきている点について非常に評価できる。 【意見 3】 「富山管内酢酸カリウム購入単価契約」（審議案件５）について、競争性がほとんどないのではないかという意見もあった。特殊性もあると思われるが、現状が長く続くと外部から見て手続きの公正性や透明性に疑義が生じる可能性が高いため、外部に説明できるように調査等を行い引き続き努力をしていただきたい。	