

令和元年9月12日公表

令和元年度 第1回八王子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27日(木) 中日本高速道路株式会社八王子支社 203・204会議室	
出席委員 (敬称略。委員については、50音順。)	委員長：杉山 俊幸(山梨大学 副学長) 委員：今川 奈緒(茨城大学 人文社会学部 准教授) 角田 淳(弁護士) 藤井 浩司(早稲田大学 政治経済学部 教授) 村越 潤(首都大学東京 都市環境科学研究科 教授)	
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(簡易公募型競争入札)	1件	
物品・役務(個別契約)	1件	
委員からの意見・質問、 それに対する回答等	意見・質問	回答
	(別紙のとおり)	(別紙のとおり)
委員会による意見の具 申又は勧告の内容	今回審議に付されたものについて、適正であることを確認した。	

1. 入札・契約手続きの運用状況等の報告及び審議 本社契約審査部からの報告及び審議	
意見・質問	回答
<p>物品購入案件における事務手続上の瑕疵の報告において、契約制限価格を本来の価格よりも低く設定したために入札参加者に協議した上で手続を継続したと報告があった。仮にこれが高く設定されていた場合には、どういう対応になったのか。</p> <p>これまでも小規模な工事案件において入札不調が起きていて、昨年度の傾向として大規模なWTO対象案件でも起きていると報告があった。一般的な理由として何故このようなことが起きているのか。</p> <p>最近、高力ボルトが中々手に入らない状況で工期を守らなければならず、非常に厳しいといったことを聞いているが、NEXCO中日本の工事では如何か。</p>	<p>本事案については、入札が執行された後に手続の誤りに気が付きました。既に落札予定者が決定されていたので、協議をして手続を継続したのですが、これが仮に契約制限価格を本来よりも高く設定されて落札した場合においても、落札決定し承諾をしていますので、契約の相手方との協議にならざるを得ません。</p> <p>昨年度の入札不調が発生する傾向として、リニューアル工事、特定更新事業で起きています。入札に参加しない理由についてアンケート等を実施したところ、NEXCO3社が一斉に発注をかけていることや、発注規模が大きくなり過ぎると参加がしづらいいといった意見が見られました。</p> <p>現場の状況として高力ボルトが入手しづらいいということは発生しています。ただそれが入札の不調リスクにつながっているかということそのような状況は今のところ生じていません。</p>

2. 入札・契約手続きの運用状況等の報告	
意見・質問	回答
報告内容について意見等なし	

3. 抽出案件の審議	
(1) 工事 (一般競争入札 総合評価落札方式)	
工事名：中央自動車道 松本管内橋梁補修工事 (平成30年度)	
意見・質問	回答
見積確認協議において断面修復工のウォータージェットはつり工の金額に受注者と開差があったとの説明の中で、断面欠損部という表現が出てきたが具体的にどのようなことか。	かぶりコンクリートが既に落ちている部分を示しているものと思われます。機械施工ではきれいにはつれなかったり、そこだけ深堀になり過ぎるといったことから、受注者の入札額は、そのような箇所は手間にはなりますが機械を一度外して

<p>そのようなところは契約目安価格に反映されないのか。</p> <p>今回の事案のような情報が蓄積され、次年度の発注に活かせるようなシステムになっているのか。</p> <p>本事案のようなことが起きた時に、全社的に情報を蓄積し、同様のことが3件ほど起きた場合、次の発注にはこの情報を活かさないといけないというような形になっていると、各部署が積極的に情報を登録し次の半期に見直され、徐々にしっかりとした契約制限価格の設定になり、見積金額との開差が生じて確認協議をするという面倒なことが無くなる。そういう形になると良いのではないか。</p>	<p>人力施工をする積算をしたために当社の積算金額と開差が生じました。</p> <p>施工条件をもっと詳しく示して単価を設定すれば契約目安価格に人力施工を反映できたと考えられますが、今回は一般的な機械施工だけで単価を設定し積算しましたので、結果的に開差が生じることになりました。</p> <p>発注する段階で設計図書や積算について技術担当部署も含めて社内ワーキングを実施していて、このような問題が起きた時には情報の蓄積を踏まえて次の発注図書に活かしています。</p> <p>システムと言われると少し違うかもしれません。</p> <p>このような事例が多く集まるようになれば、積算に反映されていくものと思います。</p>
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

(2) 工事 (指名競争入札)

工事名：中央自動車道 高井戸IC～調布IC間CCTV設備工事

意見・質問	回答
<p>本事案では、応札者全てが低入札調査の対象であり、更に最低入札価格は重点調査価格を下回っていたため、入札を保留し、改めて低入札重点価格調査を実施し、価格の開差について合理性及び妥当性があることを確認していた。直接工事費だけでなく、共通仮設費、現場管理費などについても、一定の合理性及び妥当性を確認していた。</p> <p>CCTV設備については、今後も整備が進められるが、本事案のように開差があった実績は、次のCCTV関連の契約の契約制限価格を設定する際の参考になるということか。</p>	<p>契約制限価格の算出にあたりメーカーから徴収した見積りの機器単価を採用しているところですが、メーカーが入札参加者に実際に見積もる金額と開差があるということがあり、なかなか価格の参考にするには現状難しいと考えています。</p> <p>今回は、機器の購入先のメーカーが既に工場の生産ラインが確立されていたということから、受注者との調整により低価格にて見積もることが可能になったと聞いていますが、他の工事の受注者も同様に生産ラインの確立ができていて低価格で提供できるかという一般的なには難しいと思います。したがって、本事案のような実績を踏まえて即今後の積算に反映されるかという難しい</p>

<p>応札があった全ての者の入札金額が低入札調査の対象であったので、これが一般的という印象を持った。</p> <p>本事案では、高井戸ICから調布IC間に概ね200mごとにCCTVカメラを設置し、他の路線と比べてかなり緊密な設定になっているが、必要性という点で説明いただきたい。</p> <p>発注者の積算業務において共通仮設費・現場管理費等は率計上することが一般的であるが、低入札価格調査では現場での必要な経費を積み上げると6割程度安くなるという結果であったが、手間を掛けるコストも踏まえて今後はどちらで積算することが得になるのか。</p> <p>現状どおり率計上の方が良いのか、4割程度経費が節約されるのであれば現場での積み上げで積算した方がコスト的にも良いのではないか。</p>	<p>い部分があります。</p> <p>この区間については、東京2020オリンピック・パラリンピックのオリンピックロードに位置付けられています。調布周辺に大会会場があり、大会会場への選手の送迎に使われる重要な路線になります。CCTV設備は、交通事故や交通状況を重点的に監視し、期間中の大会を円滑に運営するための重要な交通監視施設ということからこの区間についてのみ緊密な設定になっています。この対応については、関係機関と調整し、この程度の配置が必要という合意形成を取った上で進めています。</p> <p>実際に現場で掛かる費用を個々に積み上げることは難しいので、発注者側の積算としては一般的な率計上で積算することが最も適切な方法だと考えています。一方、受注者側としては工事件名ごとに積み上げるやり方もあるという状況はやむを得ないと考えています。</p>
<p>(3) 工事 (特命契約)</p>	
<p>工事名：中央自動車道 岩殿トンネル西坑口のり面災害復旧作業</p>	
<p>意見・質問</p> <p>契約までの経緯について、協力会社から見積書が提出され、見積書の内容を確認審査し、翌日には契約締結の手続を行っているが、これは見積書が提出される前から大体見積る内容の打合せ等が行われていたので、短時間で見積書の内容が妥当であると判断できたということか。</p> <p>形式的に見るとほとんど中身を見ないで決めたとしか思えないがどうか。</p>	<p>回答</p> <p>作業自体は、見積書を提出する半年ほど前に完了しています。その後、協力会社において取りまとめ作業を行い、その間に現地でもどこまで内訳の協議を行っていたか分かりませんが、ある程度実績等の確認は行っていたと思われまます。</p> <p>現場の施工に際しては、当然、施工内容について予め双方で現地を確認し施工内容を確認した上で進めます。そういう意味では施工に際しての双</p>

<p>本事案の協力会社とは、災害応援協定を結んでいるのか。また、結んでいるとして、協定の契約期間は限定しているのか。それとも一旦締結したらそのままなのか。</p> <p>会社の顔ぶれ、経済的な状況等様々な状況の変化があるが、契約期間に時限性を持たせた方が良いのか。</p> <p>自動更新の時にチェック項目の確認等は行っているのか。</p> <p>災害応援協定を締結した企業を優先的に指名する契約方式の試行についての説明があったが、これを受注してくれると通常の工事と違い、何か受注者側にインセンティブはあるのか。</p> <p>新しいことを試行する時にはインセンティブが無いと企業も受けないのではないかと思う。今の説明のような考えであれば、多くの企業が受けてくれるものと思われる。</p>	<p>方の協議内容がきちんと反映された内容になっているかどうかを事前に協議し中身を見て確認したということです。</p> <p>保全サービスセンターの協力会社として災害応援協定を結んでいます。契約期間については、自動更新となっていて、その1年の状況を見て、解除したいということであれば協議した上で解除することになります。特段解除の申し出が無ければ、事務所によって期間は異なりますが更に1～2年間、自動更新するという内容です。</p> <p>緊急時の対応を考えると、双方にとって不都合が無ければ自動更新で協定を締結したいと考えます。</p> <p>年に1回程度、技術計画書の提出により保有資機材や緊急時の連絡体制の確認を定期的に行っています。</p> <p>受注すると一般競争入札で発注する他の工事において加点評価を受けられるといった仕組みを導入する予定です。</p>
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

(4) 調査等 (簡易公募型プロポーザル方式)

調査等名：八王子支社管内 防災・雪氷体制支援及び気象情報提供業務 (平成30年度)

意見・質問	回答
<p>評価点について競争参加希望者の2者ともほとんど満点で、何が違うのか。気象観測データの可視化及び高度な活用方法に関する評価について、相対的に低いためとあり、このことが評価に差を付けた理由だと思うが、具体的に説明いただきたい。</p>	<p>それぞれが適正であり大きな差はありませんでしたが、当支社の地域特性においてどのような形でより高い精度の予測を提供いただけるかという観点で差がありました。具体的には、予測精度向上の手法として、独自に気象観測の機器を設けるなど具体性・実効性があるかという点で、特定した者の方が信憑性のある提案であったとい</p>

気象観測データの可視化とは、例えばお客さま向け広報画面がきれいだとかそういうことか。

公募型プロポーザル方式で公募するほど気象予報会社は、多くあるのか。どのような会社があって最大で何社くらいが応募してくると想定しているのか。

結果から見て言うが、この2者にどれだけ差があるのか。例えば、単なるプロポーザル方式で選ぶと技術点で1者に絞らないといけない。2社で見積合せをしたら1者の方が大幅に経済的な提案をしてくれるかもしれない。違う契約方式を採用した方がより合理的な選定ができる可能性があるのではないか。

本気象予測業務は、1年ごとに契約を更新しているのか。

うことです。その可視化及び高度な活用方法についても、今回は特定した者の方が当社が求める情報に近いものであったという状況です。

お客さまも然りですが、どちらかという当社社員が状況確認するための情報提供の可視化について見えています。これは、一様に当社で仕様を定めていません。可視化の手法として、グラフを使って降雨量の実況値と予測値を表示することにより、今後の雨の降り方など、情報や状況把握のしやすさを可視化という点で評価しています。

本気象提供業務に関して当社として企業に求める参加要件を定めています。業務実施能力として気象業務法に基づく許可を有している、過去の業務実績で国や地方公共団体等で気象予測業務を受注した者を参加要件として設定しています。気象関係調査に資格登録されている者は、242者で、そのうち、実績を有している者は9者でした。今回応札した2者に加えて他に7者あるということです。

コストという面から考えるとご意見の考え方もありますが、気象提供業務に関しては、気象予測に基づいて大雨や降雪時にお客さまの安全を守る、自然災害から交通を確保する等、いわゆる当社の事業に直結する業務ということで、コストよりもある一定のコストの中で当社の業務を実行するためにどれだけ効果的かつ実効性の高い合理的な技術提案をしていただけるかというところに主眼を置いています。そのような意味でコスト競争というよりもある一定の規模感の中でどれだけの技術提案をしていただけるかというところで業務の受注者を決めるプロポーザル方式を採用しています。

基本的には1年間の契約を締結し、その後、今年度の業務の中間評価を行います。その中で予測の精度や一般的な業務に対する執行の状況を確認し評価します。評価が、ある一定基準をクリアした場合、基本契約を結び、次年度は個別契約にな

道路はずっとつながっているが、気象情報提供業務については、各支社の管轄があることからそれぞれの支社で別途に契約をされていると思うが、他支社の契約は、どのような状況か。

懸念したのは、道路はつながっているけど、ここまではこのデータ、この区間ではこの予測、同様の業務であるが支社によって異なるような場合も起きかねない。現状、同じ受注者ということで、データは、各支社で利用している設定や解析の方法にそんなに違いはないと思うが、受注者側からすると4支社分を同じデータで、本社一括で契約することができるのではないか。素朴な疑問であるが支社ごとに発注する必要性はあるのか。

見積金額の妥当性は、どのように確認しているのか。

特定されなかった会社には、特定されなかった理由は伝えるのか。

ります。また、その年度を評価し問題がなければ単年度ごとの契約で最長3年まで契約を締結することになります。

現状は、3支社が同じ会社と契約し、揃っているという状況です。

今の契約手続が合理的な手法であるかという点で、受注者側も4支社の発注を一括して受けることは十分に可能と考えられ一括発注が合理性があると認識はしていますが、一方で定常的な気象予測に加えて、支社ごとに地域特性があり相手方に求めるニーズが少し異なっている部分があります。金沢支社では、降雪について細かくリクエストしたり、東京支社では、由比周辺の越波に係る波浪について細かく分析が必要であるなど、ニーズが異なると考えています。これを本社で一括発注するとなると支社の細かいニーズを全て汲み上げて受注者に逐一指示をする必要があります、効率的ではないのではないかと思います。

双方にメリット・デメリットがあることは認識しているところですが、地域特性に即した形で気象予測者と調整をしながら体制を構築していくという中では現状の支社ごとで契約する方法が良いと考えています。

技術提案の提出時に、各会社から参考見積りを取ります。それは評価ではなく、提案する内容に対して、どの程度の金額で実施できるかということ参考にし、妥当性を検証しています。基本的には採用された技術提案の内容に即した形で、参考に提出いただいた見積りを基に契約制限価格を作成します。また、公告資料に業務量の目安額を提示していますので、妥当性は検証できています。

求めがあれば説明します。今回は、相手方から説明の手続がありましたので、説明しました。

	当社としても2社とはいわず技術研鑽を促し、高い精度のものが実現できれば全体最適につながると考えます。
(5) 物品・役務 (個別契約)	
件名：八王子支社管内 工事広報業務 (平成31年度)	
意見・質問	回 答
<p>説明資料では触れていないが、効果・有効性の観点から、例えば認知度を上げるために本広報業務を行ったということであれば、その効果についての確認は行っているのか。広報業務が全て終了した後、定量的なデータを集めたりする機会を設けているのか。</p> <p>今回、テレビ等の在来のメディアを使って広報を行ったということであるが、新しいメディアの活用や広報の基準について、今後、どのように考えているのか。</p> <p>全てのメディアで広報した方が良いとは思いますが、省けるものもある。効果検証してメディアを選定すれば安くても良いものができるのではないかと。</p>	<p>広告の効果について、一般論として、効果測定は難しいとされていますが、今回、集中工事の実施中にどの程度本工事が認知されているか等を確認するため、休憩施設でアンケート調査を実施しました。「認知していましたか。」という問いに対し88%のお客さまから「認知している。」という回答をいただいております。過去から積み上げてきた広報の手法によって一定の効果があると思っています。定量的なアウトカムデータとしては交通量データがありますが、今回は特に集中工事期間や区間を迂回するご利用をお客さまにお願いしました。結果、時間帯を変更してご利用をいただいたり、あるいは他の高速道路をご利用いただいたり、一般道に降りていただいたりといった迂回により、集中工事期間において昨年に比べ中央道の交通量が23%減りました。広報により一定の効果が得られたと考えています。</p> <p>アンケート調査では「どういった媒体で集中工事を知りましたか。」ということも併せて確認しています。テレビCMが圧倒的に多く8割程度の方がテレビCMから知ったとの回答でした。その次は、本業務の対象ではないですが、本線に設置した横断幕でしたので、横断幕の設置は今後も当然実施します。テレビCMは、トラディショナルなメディアかもしれませんが、アンケート結果から集中工事の告知という面では非常に大きな効果があるものと考えています。</p> <p>SNSなど様々なメディアがあるので、引き続き幅広く考えていきます。</p>

<p>見積金額の確認協議の各内訳項目に対する確認事項について、ほとんどの項目で「当該業務に掛かる内容をヒアリングし、妥当であると判断。」若しくは「過去の類似業務と比較し、妥当であると判断。」という記載になっているが、広報業務のテレビ広告の説明と同様、具体的に確認されているという解釈でよいか。</p>	<p>そのとおりです。</p>
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------

【補足説明及びその他改善検討指示事項等】	
意見・質問	回答
<p>今回の審議案件について特に指摘する事項はない。</p> <p>コメントとして2点申し上げる。</p> <p>気象情報提供業務に関してプロポーザル方式で入札手続を行っているが、選定業者の評価点にほとんど差が無く、手続方法が本当にプロポーザル方式で適当であったのか。例えば総合評価方式で価格と技術点とを勘案してはという意見があった。</p> <p>また、同業務について東名高速道路では越波、日本海側では雪の情報が必要といった地域の特殊性があり、支社ごとに発注を行っているとの回答であったが、そうした条件を付してNEXCO中日本全体で一括発注するとスケールメリットのようなものがあるのではないかという意見があった。</p>	