

平成30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	平成30年11月26日(月) 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 研究域法学系教授) 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) 鳥居 和之(金沢大学 特任教授) 橋詰 武宏(元仁愛大学 教授) 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4月1日～平成30年9月30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>気象情報提供業務について、なぜこの契約方式を採用したのか教えてほしい。</p> <p>今回説明いただいた資料ですが、次回以降準備いただけると便利ですね。</p> <p>道路付属物工事では入札不調が非常に多い中、低入札が多い状況でもあるという結果が出ている。なぜ道路付属物工事の応札者が少ないのか、入札不調が多い理由を説明してほしい。</p>	<p>この業務については、お手元の資料に記載してあります概算金額と業務内容に基づきこの契約方式を採用しております。</p> <p>わかりました。</p> <p>道路付属物工事は、遮音壁工事や標識工事等が中心ですが、全国的に施工業者が限られており、遮音壁や標識のメーカーも少ない状況の中、ナンバリング標識設置工事等の発注が重なったこともあり、入札不調が多くなっている状況です。一方、競争参加されずと落札率が低い傾向にあり、低入札になるという状況もあります。競争参加していただくと、落札されているので、今後は競争参加し易い工夫を考えなくてはならないと思っています。</p>

2. 抽出案件の審議	
(1) 工事（一般競争入札）	
工事名：北陸自動車道（特定更新等） 魚津～黒部間構造物更新工事（平成 29 年度）	
<p>求める施工実績で橋の面積 1800 平米以上という数字を出されているが、根拠として最大の面積の 0.8 掛けとなっています。応札者が少ないことを考えると、もう少しこの施工実績を下げると、応札者が増える可能性があると思いますが。</p> <p>6 ヲ所の補修工事をまとめて発注されているのですよね？これをもう少し分割した方が、地元会社等が応札しやすい可能性があるのでは。発注単位の考えを教えてください。</p>	<p>根拠の 0.8 は全社的に運用している数値です。今回の工事は、WTO 調達案件であり、資格登録者は 115 者で、この参加要件を設定したところ、85 者が参加可能です。</p> <p>一般論で言いますと、発注単位審査で標準的に決定できるものではありません。弊社発注工事の場合、交通規制が関係しますので、一気に交通規制をかけて渋滞を起こさない、お客さまに迷惑をかけない、という考え方もあります。一方では、可能な限り複数の者に受注していただいて、施工実</p>

まとめるか、分割して発注するかでどちらがコスト的に有利になるかも、ケースバイケースでわからないという事ですか？

基本的には応札者が減っているという事でしたので、なるべく応札者を増やす工夫をお願いしたい。

今回のケースは、不落札ということで協議になり、結果的に契約制限価格のことは協議の中に入っていないのか？価格が合わなかったのに入札価格は下げないのですか？

今回は、相手方のほうに合理性があったため、下げているということですね。

績を積んでいただきたいという思いもあります。この案件については、この区間、一気に施工するという計画で発注単位審査をしており、別の案件では、橋梁ごとに発注したケースもあります。現場の条件や施工時期を考えながら、本社の発注単位審査ですべての案件を審査し、例えば中央道などのように集中工事でやるべきなのか、ひとつひとつ判断しています。

工事の経済性だけではなく、工事に伴う社会的な影響のロスを考えてどちらが良いのか、あるいは規制する時期も調整して、ひとつひとつ判断しているというのが現状です。

特定更新事業は一昨年度あたりから本格的に始めた事業であります。最初は色々な発注方法を工夫しながら、パイロット工事という位置づけで、一橋ずつ発注しました。次は床版取替工と防水工を同じ工事として発注しましたが、応札者がおらず、分離して発注するなど工夫しています。世の中の状況を見ながら、その時に最適と思われる方法を選ぶ中で、この工事については、パイロット的にやってみたというのも位置づけ的にはあります。

一般論で、今回の案件は協議の結果で下がっていませんが、他支社の案件では、お互いの考え方の相違を協議し、合理性のあるほうに合わせる事例もあります。今回は、相手の価格に合理性があったということです。

通常工事では、契約単価を決めると、現場条件が変わって新単価とまらない限り変更しませんが、今回の不調特命見積協議方式では、最初に協議対象という契約単価項目を設けて施工実態を調査して、施工実態が違えば設計変更します。そして、場合によっては、積算基準も見直します。この方式は、契約単価と施工実態とに相違があれば見直

<p>価格面の協議をするということは、価格が合わなかったということなので、お互いに半分ずつ歩み寄るということにはならないのですか？</p> <p>相手が確認協議に応じない場合はどうなりますか？</p>	<p>していく方式です。決して相手の言い値で決めている方式ではないという特徴があります。</p> <p>こちらの言い分だけを通すと、公正取引の独禁法違反にあたる優越的地位の濫用となるため、相手の言い分を聞き、合理性があれば一旦それで契約するというのも一つの考えです。お互い対等な立場での協議になります。</p> <p>事前に協議方法等を説明し、ご理解いただいうえで協議には参加してもらっています。</p>
<p>(2) 工事 (指名競争入札)</p>	
<p>工事名：北陸自動車道 武生 I C～福井 I C 間融雪設備工事</p>	
<p>辞退がこれほど多いという理由は、やはり応札する可能性のある業者が少ないという解釈でよろしいですか？</p> <p>入札工事は、管工事の業者の取り合いになることは目に見えている事ですから、例えば工事の時期をずらすとかの工夫はできないのでしょうか？</p>	<p>昨年の大雪時のハード対策でこの融雪設備を設置するというので、4件同時に手続きをしています。指名する工事で重複している会社もありますし、他の支社や他会社等でも同時期に多くの工事の発注手続きがされていた模様です。入札参加者はできる範囲を選定して、かつ魅力のある工事に応札をされているようです。</p> <p>補足いたしますと、会議資料2で指名業者数の平均が85者程度ありますが、応札者は非常に少ないと説明いたしました。まさにこれが同じような案件で、今回は排水管を設置する工事で、専門工事となります。指名先には、大手ゼネコンや舗装の会社等も入っており、過去の工事で管工事の施工実績を有しているために指名しています。結果として、ほぼ参加しないと思われる会社まで指名していますので、今後の指名競争入札においては本来どういった指名が望ましいのかを、検討していきたいと考えています。</p> <p>もともと融雪設備の設置については計画的に進めていましたが、今年1月の大雪で通行止めや滞留車両が発生したため、計画を前倒しして一定の要件に該当する所には設置するという方針が変わり、非常にタイトな工程の中で多くの箇所を設置する発注になりました。今回についてはそうい</p>

	う状況になったという背景も承知いただきたい。
(3) 工事 (特命契約)	
工事名：金沢支社管内 ローカル伝送設備改造工事 (平成 30 年度)	
特になし	
(4) 調査等 (簡易公募型プロポーザル)	
調査等名：北陸自動車道 (特定更新等)	金沢高架橋施工計画検討業務
<p>具体的に発注者側として、このぐらいの期間にして欲しいという考えが当初にあったうえで、こういう提案をしているのかどうか。目安をある程度提示しないと議論ができない気がします。この方法で、何年でやるのかを指示しますか？</p> <p>同種業務と類似業務を同じ配点にしてありますが、そうであれば NEXCO 発注業務の実績と書かずに道路橋一般の実績として広く門戸を開いている形にしたほうが良いのではないのでしょうか？</p> <p>分かりました。それでは区分する意味はあるということですね。ただ、一般論として NEXCO 発注業務の実績を同種業務にする意味はありますか？橋梁一般の設計とは、差をつけた方が良いという考えですか？</p> <p>実績としてその通りだと思いますが、今後、技術者の減少等で応札が増える見込みがありませんので、なるべく参加要件など、間口を広げていく方向が良いと思います。</p> <p>新たな工法によって工期の短縮を求めたものであるが、こういった技術提案に特化したような案件について、諸外国に技術の提案を求めるのは無理だろうという事情もわかるのですが、グローバルに提案を求めるという考え方はありますか？</p>	<p>このプロジェクトは 15 年間を目途に計画しています。当然、その期間内で工事が完了することを想定し、施工方法等について本業務において検討しました。よって、方法や期間については、本業務の発注段階では決めておりません。</p> <p>同種業務と類似業務では、異なる配点となっています。</p> <p>業務を進める上で、NEXCO 発注の設計を経験している者は、業務実施方法や実情を理解していただいているという認識を持っていますので、差が全くないということはありません。業務経験がある者に参加いただく方が有利と考えています。</p> <p>現状において海外企業の参入は、どの方式であっても認めております。資格登録もいただきおり、どの案件でも参加できます。</p>

(5) 物品・役務（一般競争入札）	
業務名：平成 30 年度 富山保全・サービスセンター管内駐車場交通整理業務	
特になし	
全体を通しての審議	
入札への参加を促すということですが、何か具体的な方針、例えば何者くらいの参加が理想であるとか、方向性みたいものはありますか。	結論には至っておりませんが、現状の資格登録者をすべて指名するという方向ではなく、真に参加意欲のある方に参加いただけるような指名競争にしていきたい。できれば指名業者数を少し絞った指名を念頭に置いています。
【審議結果】	
<p>個別の抽出案件については特に意見なし 一般的な話、要望ということでお聞き下さい。</p> <p>①床版取替工事等、施工できる業者が限定されていることや、現在、NEXCO においては大規模更新の要請があるところから、極めて高額な大規模工事であるにもかかわらず、入札不調という結果となりました。NEXCO として、事前にパイロット工事の実施等を通じて発注方法に工夫をしていますが、さらに、工事内容別の発注を考えると、具体的な内容に応じた発注方法のさらなる検討をお願いしたい。</p> <p>②融雪設備等の管工事については、地元業者を活用するべく、例えば、地域性の条件を加味するとか、あるいは NEXCO 発注工事の過去の施工実績に係る条件等については緩和するなど、なるべく地元業者が応札できるような工夫をお願いしたい。</p> <p>③一般的な話ですが、建設業界全体として、工事関係者や建設工事・駐車場の監視要員等、いずれも人材の不足が見込まれております。業界として、この点の検討をお願いしたい。</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。