

令和 2 年 4 月 2 1 日公表

令和元年度 第 2 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 1 2 月 1 8 日 (水) 中日本高速道路株式会社八王子支社 2 0 3 ・ 2 0 4 会議室	
出席委員 (敬称略。委員については、5 0 音順。)	委員長：杉山 俊幸 (山梨大学 副学長) 委員：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 3 1 年 4 月 1 日～令和元年 1 0 月 3 0 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	
	意見・質問	回答
委員からの意見・質問、それに対する回答等	(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>工事の入札において平均応札者数が2.8者と前年に比べ減少傾向にあり、入札不調の抜本的原因になっている。調査等設計業務の橋梁設計では入札不調発生率が72.1%と高くなっている。その対応策として、基本契約方式の導入や若手技術者の活用といった制度に取り組んでいるが、有効な成果を上げるところまでは認められないと説明があった。入札不調に対してポジティブな成果が期待できるかということについて背景などを改めて説明願いたい。</p> <p>若手技術者の活用とは、若手の人が持っている技術士等の資格について資格のランクを少し緩和して若手の人でも入り易くするということか。</p> <p>1者入札についての背景はどうか。</p>	<p>入札不調の背景には、建設業界の担い手不足に対して事業量が多いという状況があり、高速道路会社においては、特定更新事業や耐震補強事業に係る発注が集中しているという事情がある。</p> <p>特に設計業務における入札不調の発生が顕著であり、若手技術者を積極的に活用してもらう方式を新しく取り入れたが、それがニーズに合っているのか等、業界団体の意見も聴取し、更なる対策について検討しているところである。</p> <p>技術者に若手の人を当てて、会社としてバックアップする体制を取って頂くという方式である。</p> <p>1者入札も入札不調と連動していて、何とか入札が成立した案件においても、参加者数は1者、2者程度と非常に少ない状況である。背景としては先ほどと同様に建設業界の担い手が減少している中で仕事が集中して発注されていることが要因の一つと考えている。</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 笹子トンネル換気設備更新工事	
意見・質問	回 答
<p>低入札価格調査において、直接工事費については「資材単価及び労務単価は、刊行物単価を採用し、刊行物に記載のないものは、専門業者の見積から算出していることを確認した。」と説明があったが、減額になることについてもう少し説明願いた</p>	<p>ジェットファンは、アンカーでトンネル内に取り付けるが、その取り付け部分にアンカーセンサーを設置することとした。この部分の工事費に差異があった。当社も受注者も見積を取って積算し</p>

<p>い。</p> <p>労務単価についても同様に下がっているとのことであるがこの点についてはどうか。</p> <p>アンカーセンサーの工事において見積の要件等に差が無かったが、価格に差異が出るのが分からない。具体的に何なのか。見積の依頼先が違い、見積先の経験が差異に出たということか。</p> <p>本工事は、1者入札であったが、既設のジェットファンは受注者が製造した機器か。</p> <p>既設の機器全て受注者が製造したものである場合、継続して受注したいと1者が応募するというのは分かるが、他のメーカーから今回の受注者に変わった場合、2者以上が入札に参加しても良いのではないか。</p> <p>ジェットファンを取り付ける場所は、既設と新設で変わるのか。</p>	<p>たものであり、双方の見積条件に齟齬が無いことを確認した。</p> <p>労務単価については、ジェットファンの据付工や配管配線工で比較をしているが、各単価で上下はあるが、ほぼ近い価格であった。差異が大きいのはアンカーセンサーを付ける工事の見積の差異であった。</p> <p>当社の積算は、複数者の見積を取った上で異常値は除外し、平均値を算出している。受注者は複数者から見積は取らず、1者と専属的な協議をして見積を取っている。そこが大きな差異になったと考えられる。</p> <p>既設のジェットファンは、緊急的に設置したもので遊休品を取り付けた。12台のうち6台は受注者が製造したもので、残り6台は別のメーカー4社であった。</p> <p>設置場所は変わっている。既設の場所よりも若干大月側に位置を変えて新たな場所に設置している。</p> <p>なお、取り付けアンカーは、既設も金属系の物を使っている。いわゆる接着系ではない。</p>
<p>(2) 工事 (指名競争入札)</p>	
<p>工事名：中央自動車道 (特定更新等) 中野橋床版取替工事</p>	
<p>意見・質問</p>	<p>回 答</p>
<p>見積確認協議において積算額と見積額に大きく開差のあった3項目について説明があった。協議の相手方から説明を受けて納得すれば協議は終了し、納得できなければ協議を進めることになるが、例えば捨土掘削について標準的な施工歩掛よりも施工に時間が掛かるという協議の相手先の説明に、素直に納得したのか、それとも激しく議論した上で、最終的に落ち着いたということか。</p>	<p>本事案は、不調特命見積協議方式を適用している。基本的には協議の相手先が主張している内容や当社が出している仕様を確認している。現場で施工の実態調査を行い、説明された施工歩掛等について調査をした上で価格に大きな差額が出れば単価協議をし、必要に応じて単価の切り下げを協議する。</p>

<p>本事案は103者を指名して1者だけの応札であった。先ほど技術者が足りない、事業全体の仕事が多いなどの状況説明があった。今回の案件において入札参加者間で何か駆け引きのようなものはないのか。</p> <p>本事案のように指名競争入札で入札参加者が無い事案はどの程度あるのか。</p> <p>相場観が分からないが、見積確認協議において開差のあった3項目について、発注者としては個々の現場の条件などで様々な違いがあって積算したけれど、この程度の差異が出るものだと捉えれば良いか。</p> <p>本事案の受注者は、総合建設会社で橋梁補修工事をやるという印象が無いが、なぜ今回応札したのか。</p>	<p>当該工種においても、入札不調が多く、なかなか参加いただけないという傾向である。100者を指名しているが、まだ実績が少ない工事なので、この中で実際に床版の取替工事ができる会社は限られている。過去の入札実施状況から幅広く指名をしている。</p> <p>入札・契約手続の運用状況で説明したとおり、入札不調が23.5%で、不落8件、不成立が31件であった。1者も参加して頂けない不成立の案件がこれだけあった。</p> <p>取上げた3つの工種は、橋梁補修工事を専門に行う建設会社では協力会社を確保しづらい工種である。日頃から土木や交通規制の会社と付き合いが無いので、協力会社と元請けとの関係性で大きく差が出てくる工種ではないかと考えている。そのため、主要な工種では差が出ないが橋梁補修として付帯的な追加の工事の部分で差が出てくる可能性がある。</p> <p>本事案は、技術的には相当難易度が高い工事であるが、今後も継続して発注される床版取替工事であることから、会社としてチャレンジして応札したと聞いている。他の発注案件は、施工箇所が複数の橋梁になっているが、本工事は単独で1橋になっているので、比較的チャレンジがし易かったと聞いている。</p>
--	---

(3) 工事 (特命契約)

工事名：中央自動車道 八王子管内標識工事 (平成30年度)

意見・質問	回答
<p>見積確認協議において、「標識板内部照明式については、既設の表面材のメーカーと手配した材料のメーカーが一致しない場合は施工が不可であるため、複数メーカーの取付け金具、及び対応できる専門の技術者が計上されている。」と開差が生じた説明があった。これは、あらかじめ標識板の製作メーカーを細かく調べていけばより安くなり、当初の見積条件だと現場の状況に応じて直ぐ用意することになるので、その分高くなるということか。</p>	<p>当初の見積条件としては、そこまで明示しなかったもので、協議の相手方は、複数の物を作製する前提で積算し応札していたことを確認した。</p>

<p>「材料・施工費」は、材料費と施工費を一緒にして良いのか。分けて調べる必要があるのではないか。</p> <p>材料費と施工費はどちらの開差が大きいか。</p> <p>「施工箇所が点在していることから、一日当たりの施工箇所を小さく設定し、算出されていたため開差が生じていた。」とあるが、これは発注者が最初に示した見積条件ではハードワークになるということか。それとも取り付ける箇所がいくつかあって、その点についての評価の仕方を協議の相手方は丁寧に全部調べて積算したということか。</p> <p>本事案の見積確認協議においても、激しい議論というよりは、協議の相手方の意見を聞いたという感じか。</p> <p>契約までの経緯において、現在、工事を施工中の会社に対して順番に特命契約の意向を確認し複数の会社に辞退されているが、やはり発注が多過ぎる、技術者が配置できないといったことが辞退の理由か。</p>	<p>材料費、施工費それぞれ開差の中身を確認している。それぞれで開差が生じていた。</p> <p>材料費の方が開差は大きかった。</p> <p>発注者としては標準的な施工歩掛りを採用している。協議の相手方は、延長も長く、取付箇所も複数あるということで実態に合った形で積算をしたと考えている。</p> <p>限られた時間で施工するものもあるので、見積確認協議では見積単価の内容をしっかりと確認し、現地の施工の実態を確認し、最終的には精算するという考えである。</p> <p>連絡する中で、そのような意見を聞いている。</p>
<p>(4) 調査等 (技術提案・交渉方式 (設計交渉・施工タイプ))</p>	
<p>調査等名:「長野自動車道 (特定更新等) 岡谷高架橋改良工事 (平成30年度)」における詳細設計業務</p>	
<p>意見・質問</p>	<p>回答</p>
<p>技術提案・交渉方式の契約手続の流れにおいて学識経験者の意見聴取を行い、基本協定及び設計契約を締結し、最終的に工事契約を締結する流れとあるが、本事案の契約までの経緯では、詳細設計の契約締結を決定する通知は行われているが、基本協定を契約する手続が確認できないが、如何か。</p> <p>基本協定を締結して詳細設計の契約を締結し、工事契約も締結するという流れであるが、調査設計業務に工事も含めるとかなり契約金額が大きいため、設計業務だけでなく工事の施工も含めて審査しないとおかしいのではないか。</p>	<p>設計業務の契約締結通知書のみを説明資料に添付しているが、優先交渉権者との間で設計業務の締結と同時に基本協定を締結している。工事契約までの交渉の進め方や、工事契約に至らない場合のリスク分担等について定めている。</p> <p>工事の仕様の前提となる条件を定められないということから技術提案・交渉方式を採用している。具体的な工事の内容は、調査・設計を行い定められる。工事価格については設計に基づいて当社で積算を行い、優先交渉権者と交渉することに</p>

応札者は、JVで参加していて本事案が大変な工事設計でも受注したいという意気込みを感じる中で、次の工事契約を締結する時は、優先して指名競争で契約するのか。

設計の内容について、鋼橋の床版取替えや防水工については分かるが、PC箱桁の改良とは具体的に設計で何を求めるのか。

この方式の発注は、全社含めて初めての適用か。

手続を行う上での注意点など情報交換は行ったか。

他会社で適用した案件は、規模的には同程度のものであったか。それとも本事案は、非常に著名な橋なので、同じ方式で発注しているがパイロットプロジェクトになるのか。

今後も良い結果が得られるように手続を進めていただきたい。

PC橋の改良は難易度が高く、そのうえ橋梁の状態を調査するのも難しいと考えられるが、当初に施工した建設会社が受注者になっているのか。他の道路会社の事例もそのようになっているのか。

なる。また、優先交渉権者の選定において、適正な技術を持っているか、実際に現場で施工が可能か等を審査して選定している。調査・設計が完了したが、設計において発注者の条件等の意向と合わなければ工事契約は締結しない。

また、工事に対する技術提案として、維持管理リスクやライフサイクルコストの低減を考慮したPC箱桁橋の改良工事に関する提案を求めて審査している。

優先交渉権者なので、工事の契約についてもそのまま優先的に協議をする。協議が整わなければ次順位の交渉者と協議を行うことになる。

PC箱桁橋の健全ではない箇所が分かっているので、それ以外の箇所についても調査して改良設計を行う。リニューアル工事なので、今後100年適切に維持管理できる状態にするための対策を設計において検討する。

初めての契約と聞いている。他の道路会社では実績があると聞いている。

他道路会社からも事例など情報収集を行った。技術交渉や評価方法について事前に検討するとよいなどアドバイスを頂いた。

本契約方式は、床版取替工事で採用されている事例が多い。本事案のように大規模なPC橋の改良工事では初の試みのようである。

他の道路会社の事例は分からないが本事案に関しては、一番大きな橋梁を施工した建設会社が受注者になっているが、建設時に他の建設会社が施工した橋梁も本工事の対象になっている。

(5) 物品・役務（一般競争入札）	
件名：2019年度 八王子支社管内 標識車購入	
意見・質問	回 答
<p>各保全・サービスセンターで購入台数が決められているが、例えば、他の保全・サービスセンターの工事で標識車が必要になれば、空いている標識車を貸し出すといった運用は行っているのか。</p> <p>標識車は、概ね何年使用することを目途としているのか。</p>	<p>行っている。特に特定更新事業に関わる標識車については工事計画と合わせて最終的に配車を考えているので、新規に導入した車両を他事務所で使う計画もある。</p> <p>当支社においては、13年経過した車両で車両購入価格に対して修理に掛かった費用が70%以上の車両を抽出し、そのうち故障発生件数が多い車両や重大な故障が発生した車両を優先的に更新している。本事案の更新車両は、概ね16年以上経過した車両である。</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4点伝える。</p> <p>1つ目は、不落、不成立、1社入札が増えている中で、若手技術者を活用するなどの工夫がなされている。今後も不落、不成立、1社入札が減るように努力されたい。</p> <p>2点目は、指名競争入札の案件で、受注者が初めての試みにトライしていたが、建設会社がトライしてくることにに対して積極的に技術の育成に励まされたい。</p> <p>3つ目は、調査等の案件で、技術提案・交渉方式（設計交渉・施工タイプ）が適用されていた。今後、様々な構造物の劣化等が発生し、如何に対応すれば良いのか分からない事案が増えてくると思われるが、このような方式を確実にフォローアップして順次確立されたい。</p> <p>4つ目は、前回の定例会のコメントに対して対応状況報告があったが、直ぐに解決が難しいものもあるが、今後もそのような形で報告されたい。</p>	