



平成30年 3月30日
四国地方整備局

四国地方整備局入札監視委員会第一部会の 審議概要について

平成29年度の四国地方整備局入札監視委員会第一部会第4回定例会議を下記のとおり開催しました。

平成29年10月から平成29年12月までに四国地方整備局(港湾空港関係は除く)が発注した工事、建設コンサルタント業務等及び役務・物品の中から委員が無作為に抽出した6件の入札・契約手続に関する事項について審議を行いました。

その審議概要は別添のとおりです。

記

開催日 平成30年2月27日(火)
場 所 高松サンポート合同庁舎

問い合わせ先

高松市サンポート3番33号 電話 087-851-8061(代表)

四国地方整備局入札監視委員会事務局

◎ 主任監査官 梅 林 利 徳 (内線2114)

契約管理官 山 田 久 男 (内線2222)

技術開発調整官 上 林 正 幸 (内線3120)

◎主たる問い合わせ先

別添

四国地方整備局 入札監視委員会第一部会第4回定例会議 審議概要

開催日及び場所	平成30年2月27日(火) 高松サンポート合同庁舎 13階会議室					
委員(部会委員5名)	部会長 山中 英生(徳島大学大学院教授) 委員 石川 千晶(公認会計士) 委員 籠池 信宏(弁護士) 委員 五艘 隆志(東京都市大学准教授) 委員 柴田 潤子(香川大学大学院教授)					敬称略 委員は50音順
審議対象期間	平成29年10月1日～平成29年12月31日契約分					
審議案件	総件数 6件(工事3件、建設コンサルタント業務等2件、役務及び物品1件)					
	入札方式	件名	契約の相手方	契約金額(千円)	入札者数	落札率(%)
工 事	一般競争 (政府調達協定適用対象工事以外)	平成29-30年度 怒田八畝地区地すべり対策工事	(株)轟組	132,300	1	99.50
	一般競争 (政府調達協定適用対象工事以外)	平成29-30年度 財田残土処理場第1工事	光工業(株)	83,160	4	98.26
	一般競争 (政府調達協定適用対象工事以外)	平成29年度 金上野トンネル附属物設置工事	開成工業(株)	157,680	3	92.09
建設コンサルタント業務等	簡易公募型 プロポーザル	平成29年度 徳島管内自動運転サービス実証 実験支援業務	(株)長大	12,366	3	100.00
	簡易公募型 プロポーザル	平成29年度 高知河川国道事務所業務継続計 画検討業務	(株)建設技術 研究所	14,796	5	100.00
役 務 及び物品	一般競争	平成29年度 吉野川ダム統合管理事務所貨客 自動車交換購入	香川日産自動 車(株)	2,778	2	79.71
報告事項	①指名停止状況 ②談合情報等の対応状況 ③再度入札における一位不動状況・低入札の発生状況					
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			
備 考						

1. 抽出案件の審議概要

(1) 一般競争入札(政府調達協定以外)	
意見・質問	回 答
<p>平成29-30年度 怒田八畝地区地すべり対策工事</p> <p>当該工事は、下請契約が無いとの説明だったが、今後も下請契約はしないのか。 また、下請契約がある場合は、下請契約又は下請業者を評価するようになっているのか。</p> <p>下請契約は、まだ結べていないということか。</p> <p>今回も、参加可能業者は12者だが、入札は1者である。度々話題になり、建設会社からは、配置技術者がいないため、参加できないということを良く聞く。 例えば、コリンズ登録で、この業者の技術者は他工事を受け持っている等の調査はしているのか、していないのか、また、する予定はあるのか。</p> <p>技術者情報を調査するという考えも、今後は必要かもしれないと思ったところである。</p> <p>集水井と表面排水路の2箇所を工事することであるが、通常この2工事が1セットなのか。</p> <p>当該地区では、同様の工事が他にも発注されているようだが、この地区の集水井と排水路の工事をいくつか行うということか。</p> <p>例えば、工事を分けてしまうことも考えられるが、分けかたについて、金額の設定というものがあるのか。 また、工事全部を1つにまとめることはできないのか。</p>	<p>1月末時点では、下請契約は無いが、通常は下請契約を行っている。 下請業者の入札時の評価については、行っていない。</p> <p>そうである。</p> <p>コリンズで調べることは可能だが、当該工事の入札では、何名の技術者がいるとの調査は行っていない。企業の数だけである。</p> <p>集水井は、地下水を抜く工事で、抜いた地下水を下流の川に流すのが、表面排水路工である。当該工事の場合は、集水井と表面排水路は遠く離れており、今回施工の集水井からの水を今回施工の表面排水路で受けるものではない。</p> <p>当該工事は、当地区で施工を予定していた2つの工事をまとめて発注したものである。</p> <p>工事を細分化すると技術者がいないということもあり、不調のリスクがあるので、2つを1つにして発注した。 全てをまとめた場合、工事の規模が大きくなり、参加可能業者ランクが変わり、地元C等級の業者への発注ができなくなる。</p>

下請が見つからないというのが問題のようだが、過去の下請の状況や、現在の下請業者の状況は把握しているのか。

どれくらいの業者が、どれくらいの工事を持っているか、把握していないということか。

下請の評価が入らない状況では、元請の仕事ということになる。地滑り対策は長年に渡って計画的に順次行っていかなければならない工事だと思うので、地元の工事能力も重要になってきたという考えでよいか。

現時点でも下請業者が見つからないということになると、受注業者が責任をもって施工するということではよろしいか。
下請契約はまだだが着手するということか。

正確には把握していないが、有資格業者のDクラスについては、減ってきている状況を確認している。そのようなこともあり、下請が確保しにくくなってきていると考えている。

把握していない。

そうである。
当該大豊町の一般土木C等級の業者は登録がなく、D等級についても3者しか登録が無い。当地区全体(大豊町、本山町、土佐町)の業者についても、10者程度という現状であるため、下請も少ないと考えている。

下請業者の手配を含め入札に参加していると考えており、当工事について問題があるとは思っていない。

<p>平成29－30年度 財田残土処理場第1工事</p> <p>元請業者と一次下請会社の(株)川上の業種は別の業種になるのか。</p> <p>一次下請会社(株)川上は56%も下請しているが、このような状況は普通なのか。</p> <p>第1工事と第2工事の2件の工事に分割した理由は何か。2つをあわせてもC等級であるので、1件でもよいのではないか。 また、これは4者入札だが、参加した者が、落札できずに一次下請になるというケースはあるのか。</p> <p>それは問題はないのか。</p> <p>入札の主旨からすると、少し違和感を感じる。その価格で元請が請け、受注できなかったとしても下請に入れるというのは問題ないのか。</p> <p>結果的に下請に入るのか、あらかじめ決めておく問題があるのではないのか。</p> <p>後からみると良くわからないというイメージを持ったので、質問した。</p>	<p>業種としては、同じ一般土木である。</p> <p>このような場合もありえる。 下請金額が多い場合、一括下請をしていないかの確認を行うが、現場の管理は元請が行うこととなっているので、現場管理を確実にしているか確認している。</p> <p>運搬する道路が広域農道であり、その道路をまたぐようになるため、別工事とした。 落札できなかった業者が下請会社になるケースはあるが、この工事ではない。</p> <p>問題は無い。</p> <p>問題は無い。</p> <p>入札前に参加業者間で下請の協議を行うと問題となる。 落札決定後に下請協議を行う場合、問題はない。</p> <p>C等級の業者で工事の全てを行っているのではなく、下請企業に支えられて工事を行っているため、そのような施工は多くはないと考えている。</p>
--	--

工事成績評点について、直轄発注工事と香川県発注工事との4点差の理由は何か。

直轄工事と、香川県発注工事の両方を受注している業者から土木工事を抽出し、成績評定を比較した結果、香川県発注工事の工事成績が4点高いという結果が全体に出たため、4点差をつけている。そのため、点差は各県によって違っている。

計算方法については、統一されているのか。

四国地方整備局内では、統一している。過年度の試行から行っている。

年度や案件の種類によって、ばらつきがでると思うが、毎年度異なるのか。

今回は、26年10月から、28年9月までの2年間のデータにより作成している。毎年度計算し直している。

ばらつきはあるのか。

各県によってばらつきはある。

**平成29年度
金上野トンネル附属物設置工事**

別の工事である金上野附属物設置工事が同日契約日となっているが、その落札業者が、当該工事の入札にも参加している。入札自体は別の日に行われたのか。

工事の種類は同種であるが、他の工事の方は参加者が多い。これは難易度が低いということで別工事にしているということか。

同じ業者が2つの工事に参加しているが、両方落札した場合は、受注は可能だったのか。

技術者が、別の者かは確認するのか。

2件の工事の入札日は、同日の公告で、同日の入札日である。

当該トンネル附属物設置工事はトンネル内の内装板の設置であり、通常のガードレール、ガードパイプとは異なった工種のため、別工事とした。

登録した技術者が、別であれば、受注は可能である。

確認している。

(2)簡易公募型プロポーザル(建設コンサルタント業務等)

意見・質問	回 答
<p>平成29年度 徳島管内自動運転サービス実証実験支援業務</p> <p>3者が参加し、(株)長大の特定テーマの提案が良かったということだが、他者の特定テーマの実現性において、類似実績が0点で、配置予定技術者の実績が5点となっている。 これは、配置予定技術者の実績業務の知見が、特定テーマの書きぶりに入っていなかったということか。</p> <p>提案は、具体的な件名を書かなければいけないのか、テクリスの番号を書いてもいいのか、それは示されているのか。</p> <p>実験箇所が全国で13箇所あるが、他の箇所の入札状況は把握しているのか。</p> <p>他の箇所の自動運転が実績となっているものは少なくとも無かったと思うがどうか。</p> <p>特定テーマの評点については、3段階となっているのか。</p> <p>参加資格の業務区分が、土木関係建設コンサルタント業務となっているが、他にもできるコンサルタントがあるのではと違和感がある。このような業務の登録はどのようになっているのか。</p>	<p>同種実績として他の社会実験の実績が示されているが、特定テーマに対する技術提案内容を裏付けるものではなかった。</p> <p>テクリス番号のみで内容の記載省略も可能であるが、業務名と内容を書いているケースもある。</p> <p>四国に先行して実験を進めていた関東地整の場合の公示文は確認したが、入札状況については確認していない。</p> <p>同種実績で自動運転を上げてきている者は無かった。</p> <p>評価の観点がいくつかあり、3項目○であれば40点、2～1は20点、1つも該当しなければ0点となっている。</p> <p>本業務は実証実験の検証部分の補助作業を目的としており、道路状況や、地域環境に対する影響などを把握するため、国土交通省の業務に精通した土木関係建設コンサルタントに当該業務のとりまとめを依頼するということである。</p>

平成29年度
高知河川国道事務所業務継続計画検討業務

特定テーマが、「高知河川国道事務所における業務継続計画の留意点について」となっているので、書きぶりに困るような気がする。同列で評価できるような内容が確認できたのか。

「留意点について」と書いている以上は、前提条件のような情報を、入札段階で提示しているのか。

事務所で勤務している職員の状況や出張所の勤務態勢は、重要なポイントになると思うが、この情報は提供していないのか。それについて、重要なこととして把握しているかどうかについても確認しているのか。

技術者の評価点と、特定テーマの評価点の割合を見ると、特定テーマが6割くらいとなっているが、これまでもこの割合でやっているという理解でよいのか。昔と比べると、特定テーマの割合が大きくなったが。

技術者にあまり差がつかないので、特定テーマの評価点を大きくしているのかと考えていたが、徳島の案件では、そのあたりの考えはどうか。

特定テーマの実現性について、「説得力が概ねある」で0点というのは、加点だからということか。また、説得力が全く無い場合はマイナスにならないのか。

特定されなかった者の提案で、すばらしい提案は無かったのか。

南海トラフ地震により、事務所が浸水するエリアとなる。休日などは職員が事務所に参集できないため、浸水しない出張所に参集するという背景を知った上で可能な対策を書いていただくということを主旨としている。

具体的には、参集できる人数、優先すべき業務等について記載をいただいている。

事務所が浸水エリアになる等は、既存の公表資料でわかるので、特段資料提供はしていない。

10年前に、南海トラフ地震を考慮していない業務継続計画を策定し、また、防災の業務計画も閲覧資料となっており、これらに必要な情報が入っている。

本局の方針に基づき、基本的にこのような割合で行っている。

徳島も、統一的にこのような割合で行っている。プロポーザルの場合、業者選定と特定を行う際の配点については、本省の通達に基づき、その範囲内で四国統一で配点を決めて運営している。

0点が基本ということになる。説得力が、特に高い、高い、概ねある、という3段階区分になっている。

特定された業者が抜き出していた。

ユニークな提案だが、その者が特定されなかった場合、その提案を他の業者に言うことはできないということか。

特定テーマの実現性に、類似実績などの記載と、内容の明示とがあるが、10点と20点の差は、何か内容が書かれていなければ10点ということか。

どのような書きぶりがいいかは、業者の気になるところだが、そのことについては、入札公告で評価の仕方について示されているということか。

内容を書く点が高いとまでは書かれていないため、明示をしたのでかまわないと考えていた場合は、かわいそうだなと感じた。
記載内容は、評価するときに重視していると思うが、そうであれば、今後、そのような評価の仕方について書いても良いのではないのかなと感じた。

提出された提案は、当該業者のアイデアであるため、他社のものを採用するということはない。

そうである。名前やテクリス番号だけの記載であったり、評価が特に高いところについては、どのようにこの業務に関係するのかという記載や説明があったり、より付加価値的なものがあったということである。

入札説明書に、提案内容を裏付ける類似実績などが明示されている場合に優位に評価すると記載している。

ご提案については考えてみたい。

(3) 一般競争(役務・物品)

意見・質問	回 答
<p>平成29年度 吉野川ダム統合管理事務所貨客自動車交換購入</p> <p>長期間使用していたようだが、車両の買い換えの目安はあるのか。</p> <p>環境配慮の総合評価方式ということだが、燃費が良いということは、維持管理費用も少なく済むということにつながるため、価格の面からも考慮するような方法はあるのか。今回、香川日産自動車(株)の方が燃費も価格も良かったのだが、後々の燃費による維持管理費まで考慮されているようには見えないが。</p> <p>加算点の満点6点は決められた数字なのか。走行距離が長くなればなるほど、満点の6点を上げて良いのでは。年間使用するガソリン量に費用は比例してくるため、ライフサイクルコストのような考え方では、燃費が良いものは経費が安くなるため、加算点が上がっていくという議論をしているか。環境性能となっているため、違うロジックで決まっているのかもしれないが、これは事務所で設定した値か、決まっている値か。</p> <p>燃費目標値によって決まるのか。むしろ走行距離によって決まりそうな気がするが。燃費目標値が大きければ加算点も大きくなるのか。</p> <p>それは、車種毎にできるだけ平均的に加算点に反映させようというロジックか。</p> <p>車両を購入をするのか、リース契約をするのか、どのような判断をして購入することになったのか。使用量によっては、メンテナンス費用等を含めるとリース契約の方が安くなる、いわゆる保有をしないという場合もあると思うが。</p>	<p>使用年数、走行距離、修理の頻度を勘案し、決めている。今回、20年近く18万km位の走行距離となり、修理費用もかかるようになってきたため、今回交換購入をすることとした。</p> <p>今回は、燃費も良く価格も安いのが香川日産自動車(株)であったが、仮に三菱自動車販売(株)の燃費が非常に良く、加算点が大きな値になった場合は、総合評価であるので価格が高くても逆転する可能性があるため、燃費と価格を総合的に評価した結果の入札になっている。</p> <p>総合評価の方法として、加算点の最大値は50点となっており、これが燃費目標値と燃費基準値の計算によって決まってくる。今回、燃費目標値が16であったため、加算点の満点は6点であった。</p> <p>燃費目標値が大きく、燃費基準値との差が大きい場合に加算点の満点は大きくなる。</p> <p>そうである。</p> <p>リース契約では、20年の設定という契約はあまり無く、ここまで使用する場合には、保有の方が安くなる。</p>

20年使用するとなると、購入の方が安いということか。確かにそうかもしれない。特にどちらが得かという計算は、今回はしていないのか。

保有台数にはリースも含まれるのか。

今回更新の20年については決まっているものなのか。

計算はしていない。

保有台数にはリースは入っていない。

10年以上使用し、10万km以上走行しているものが更新対象となるが、予算の関係もあり、優先的に更新すべきものから行っており、今回20年20万km近くのもの交換となった。

2. 指名停止状況について

意見・質問	回 答
特になし	

3. 談合情報等の対応状況について

意見・質問	回 答
特になし	

4. 再度入札における一位不動状況（「価格が最低である業者が、当初入札時と同一となる案件」の発生状況）、低入札の発生状況について

意見・質問	回 答
特になし	

5. 全体について及びまとめ

<p>(委員長としての取りまとめ及び感想)</p> <p>下請業者については、非常に悩ましい問題として受け止めた。 業界全体の問題だと理解しているが、どの分野も次世代の人達の確保に大変苦勞をされており、持続的な業界、土木産業の育成というのも、入札の中での重要な案件になっていると理解している。その中で、下請業者に対する支払の状況や、元請との契約状況についても、関心を持っていただければと感じた。</p> <p>特に重層下請の構造は、日本独特のもので、これをどのように育成していき、かつ、人手不足の状況であれば、賃金が上がり、若者が入ってくるという構造が素直な構造なので、大変重大な関心を持っていただいている分野だと思いますが、入札行動も含めて考えていただければと感じた。</p> <p>もう1点は、簡易プロポーザルの評価については、適切にされていると理解している。特に業者を特定する部分と、実際に受注した業者とコミュニケーションをとりながら業務自体の質を上げていく部分、この2つが重要となっている。後者の方が日本の場合うまくいっており、その後の成果や、評価のため、建設コンサルタント業者はしっかりと対応されるので、それほど特定業務に力を入れなくてもいいと思われることから、簡易公募型プロポーザルで十分ではないかと感じた。後半の部分の、技術者とのコミュニケーション、技術者の育成は、発注者側としても重要なことだと思うので、受発注者が十分コミュニケーションを取り業務の質を上げていただければと思う。</p> <p>以上が、本日の私の感想です。</p>
--