

令和元年度第2回東北農政局入札等監視委員会 審議概要

(ホームページ掲載日:令和元年10月23日)

開催日及び場所		令和元年9月20日(金) 仙台合同庁舎A棟7階東北農政局会議室		
委員		大泉 裕一(公認会計士・税理士) 杉山 茂雅(弁護士) 渡辺 知毅(ジャーナリスト)		
審議対象期間		平成31年4月1日～令和元年6月30日		
審議対象案件		260件 うち、1者応札案件 64件 契約の相手方が公益社団法人等の案件 3件		
抽出案件		6件 うち、1者応札案件 6件 (抽出率2.3%) (抽出率9.4%) 契約の相手方が公益社団法人等の案件 1件 (抽出率33.3%)		
抽出案件内訳	工事	一般競争	2件 うち、1者応札案件 2件 契約の相手方が公益社団法人等の案件 0件	
		指名競争	公募型指名競争	0件 うち、1者応札案件 0件 契約の相手方が公益社団法人等の案件 0件
			工事希望型競争	0件 うち、1者応札案件 0件 契約の相手方が公益社団法人等の案件 0件
			その他の指名競争	0件 うち、1者応札案件 0件 契約の相手方が公益社団法人等の案件 0件
			随意契約	0件 うち、1者応札案件 0件 契約の相手方が公益社団法人等の案件 0件
	測量・建設コンサルタント等業務	一般競争	2件 うち、1者応札案件 2件 契約の相手方が公益社団法人等の案件 0件	
		指名競争	公募型競争	0件 うち、1者応札案件 0件 契約の相手方が公益社団法人等の案件 0件
			簡易公募型競争	0件 うち、1者応札案件 0件 契約の相手方が公益社団法人等の案件 0件
			その他の指名競争	0件 うち、1者応札案件 0件 契約の相手方が公益社団法人等の案件 0件
			随意契約	公募型プロポーザル
		簡易公募型プロポーザル		1件 うち、1者応札案件 1件 契約の相手方が公益社団法人等の案件 0件
		標準型プロポーザル		0件 うち、1者応札案件 0件 契約の相手方が公益社団法人等の案件 0件
		その他の随意契約		0件 うち、1者応札案件 0件 契約の相手方が公益社団法人等の案件 0件
	物品役務等	一般競争	1件 うち、1者応札案件 1件 契約の相手方が公益社団法人等の案件 1件	
		指名競争	0件 うち、1者応札案件 0件 契約の相手方が公益社団法人等の案件 0件	
		随意契約(企画競争・公募)	0件 うち、1者応札案件 0件 契約の相手方が公益社団法人等の案件 0件	
		随意契約(その他)	0件 うち、1者応札案件 0件 契約の相手方が公益社団法人等の案件 0件	
	(特記事項) なし。			
	委員からの意見・質問、それに対する回答等		意見・質問 (詳細に記述すること。)	回答等 (詳細に記述すること。)
			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[これらに対し部局長が講じた措置]

なし。

事務局： 東北農政局総務部総務課

(注1)必要があるときは、各事項を著しく変更することなく、所要の変更を加えることができる。

(注2)公益社団法人等とは、公益社団法人又は公益財団法人(一般社団法人及び一般財団法人に関する法律及び公益社団法人及び公益財団法人の認定等に関する法律の施行に伴う関係法律の整備等に関する法律第42条第1項に規定する特例社団法人又は特例財団法人を含む。)をいう。

別 紙

委員からの意見・質問、それに対する回答等

意見・質問	回答等
< 工事編 >	
<p>「岩手山麓農業水利事業 岩洞ダム取水ゲート仮締切材製作工事」</p>	
<p>応札が1者になった理由の説明を、お願いします。</p>	<p>2点の理由があり、1点目は河川法26条の構造協議により形が決まっているということ。取水口のゲートの形が円筒のような特殊な形をしている。このような形の物を造る業者が限られていると思われる。</p> <p>2点目は、この構造を決めるに当たって、最も価格が安い業者を河川協議に入る前に見積を取っている。この中から安い見積価格の構造で良いと河川管理者から許可をいただいている。</p> <p>河川協議の手続きに1年から2年かかるが、その間資材単価も騰がる傾向にある。よって工事の発注時点で再度見積を取らなければならない。</p> <p>このことから、構造決定の段階で安価な構造で決定されたことと、構造が特殊であるという2点から応札者が少なかったと考えられる。</p>
<p>河川協議の段階で、実質的な入札が終わっているということか。</p>	<p>協議の段階では、まだ自由競争がなされている。公共工事であるためできるだけ安価で、河川構造物として河川に支障が生じない構造のもので河川協議を実施している。</p>
<p>何を協議するのか。</p>	<p>原形の物を補修・更新等するとき、河川の状況に応じてどのような構造にするのかを協議するもので、今回は取水ゲートの更新であるため同様の形状として</p>

	協議した。
費用の関係は、どの様に協議されるのか。	当方はあらかじめ見積を取っているが、協議を受ける国交省は価格は関係ない。河川に支障がないような構造にしてくださいという協議の立場で行っている。
安価を採用するとは。	同様の形状に更新するのに4者から見積を取って、最も安い価格の業者の構造を基本に、河川管理者と構造協議を実施していくもの。
先程申し上げた実質的な企業間の競争は、河川協議の段階で終わっていると外形的には見えるが、そういう理解でよろしいか。	本工事では、河川協議における構造決定のために見積を取っているものであり、河川協議が決定するのに3年ほどかかっている。その間社会状況等も変わることから、改めて見積を取って構造・価格の妥当性を確認した上で、競争入札を行っている。よって、その時点で企業間の競争が決まっているということではない。
そうすると、当初4者から見積を取って、最も安い価格の業者の構造により構造協議を実施したが、時間経過するも価格帯はだいたい決まっている。しかも積算基準等も明示されているので4者ともだいたいの価格は分かっている。業者の中でその価格ではやらないという業者が3者いて1者残ったのではないかという考えでよいか。	そのとおり。
今回、取水口のゲートの形状が特殊ということであるが、一般的なものはどのようなものか。	ダム地域の地勢、堤体や河川の形によって異なるので一概には言えないが、本ダムは多くあるダムの中でも特殊構造である。農業用ダムの多くある形としては、水深によって水温が変わるので、温水を取水するため、上下を選択して取水する方式が近年のトレンドとなっている。
ダムを設置する地形によって、このような形で造らざるを得なかったということか。	協議の結果、そのようになった。

<p>造れるのであれば一般的なものの方が造りやすいのではと思うが。</p>	<p>農水省としては農家の受益者負担もあるため、極力コストがかからないもの、河川（流下、構造等）に支障がないものなどを総合的に考え、構造を決めた上で河川協議し、結果このような形となった。</p>
<p>ランニングコストまではみていないのか。</p>	<p>管理という面において、ランニングコストも考えている。</p>
<p>-----</p> <p>「田沢二期農業水利事業 神代右岸取水口工事」</p> <p>-----</p>	
<p>この工事は、過去に不調が2回あった。それで見積を聴取して算定した。積算基準等も公表されているし、工事場所も不便なところであったということでの1者応札であり、高落札率となったということではよいか。</p>	<p>そのとおり。</p>
<p>不調はいつ頃か。</p>	<p>昨年度、平成30年度である。</p>
<p>不調の場合予算は見直すのか。</p>	<p>本工事に係る予算については、不調になったことから繰越手続をして、今年度予算として有効に執行している。</p>
<p>なぜ不調となったのか。</p>	<p>公告した工事内容だと利益率が少ないということも一因として上げられる。</p>
<p>不調とならない工夫を行ったのか。</p>	<p>本工事は通常の工事と同様に、標準的な歩掛かりで工事費を積算していたが、不調となったことから、見積活用方式を取り入れ、入札参加者から見積を徴収し、適正な見積であることを当方で検証を行った上で、それを積算価格に反映している。</p>
<p>それで予算内に収まったのか。</p>	<p>そのとおり。</p>
<p>この工事は、他に比べて金額が小さくて、利益が少ないということであったが、他の周辺工事も組み合わせて発注することを検討したのか。</p>	<p>昨年不調となった工事で、建築と土木を一体で実施しようとしたが、逆に建築の技術者が少なく確保できないということで入札に参加していただけない状況もあったので、今回分離して発注した。</p>

<p>金額が小さいということであったが、業者としてはどのくらい利益率があるのか。</p>	<p>一概には言えないが、専門的な技術を要する工事は専門業者に下請けに出すことから、一般的に利益率は低くなる。自前で出来る工事は比較的利益率は上がってくると考えられる。</p>
<p><測量・建設コンサルタント等業務編></p>	
<p>「福島県農業基盤復旧再生計画調査 浪江町農地・農業用施設災害復旧支援 現場技術業務」</p>	
<p>業務の実施位置は、放射能関係の地域であり特殊な作業環境の中で人を配置しなければならぬので、なかなかコストカットできず、応札者が少なかったというのが理由か。</p>	<p>そのとおり。</p>
<p>これは不調にはならなかったのか。</p>	<p>なっていない。</p>
<p>行く現場によって危険手当（特殊勤務手当）などが出るのか。</p>	<p>帰還困難区域内など線量が多いところに入る作業の場合は出ることになる。</p>
<p>3人を常時配置するということであるが、いつも同じ人となるのか。</p>	<p>基本的に同じ人を常時配置する必要があるが、配置技術者が長期間休む場合は、代理を充てることも可能である。</p>
<p>本業務では1人で何件も受け持つことになるのか。</p>	<p>すべて合わせると業務対象案件が30件ほどになるので、1人10件程度担当することになる。</p>
<p>「和賀中央農業水利事業 和賀中央地区現場調査推進技術業務」</p>	
<p>技術者を専属で置かなければならないということですね。</p>	<p>基本的には、契約期間を通じて配置することになる。</p>
<p>落札率が99.8%と、ほぼ100%だが、これも事前に見積聴取などを実施したのか。</p>	<p>当方からは、技術者の専属期間や休日等、積算の考え方を示しているので、高い落札率になったのではないかと考えて</p>

	いる。
示しているとは、公表しているということか。	現場説明書の中でも積算上の延べ人数などを公表している。
公告しても1者しか応札がなかったのか。	当該専属で人を配置しなければならないので、なかなか手が上がらないということと、実際配置しているので、企業努力で価格を下げるということがなかなかできないので、応札者が少なかったと考える。
応札者がなかった場合は、調整するのか。	調整はない。応札者がなかった場合は、改めて入札公告を行うこととなる。
「平成31年度国営造成水利施設ストックマネジメント推進事業 月山山麓地区三叉ダム耐震性能照査その他業務」	
落札率概ね100%であるのは、業者の方で企業努力する余地がない業務ということか。	この業務はプロポーザル方式で、高い技術力が要する場合に使われる方式である。これは価格よりも技術力を重視するものである。 また、予定価格の基礎となる歩掛かりや技術者の標準日額などすべて公表している。単価と歩掛かりを公表しているので、ほぼ予定価格と同じような入札価格となる。
技術性が非常に高いから応札者が少なかったのか。	そのとおりである。
<物品・役務編>	
「平成31年度東北農政局秋田県内健康診断業務（単価契約）」	
先程の説明ですと、ある程度まとまった数を受け入れる業者は少ないということですか。	我々公務員だけが対象ではなく、一般の民間の企業などが、ある程度毎年時期を決め、すでに受診予定に組み込まれて

	<p>いる。</p> <p>よって、新たにまとまった数を受け入れる調整が取りづらいと聞いている。</p>
その状況は毎年同じですよ。	同様と思われる。
そうすると、これが毎年続いているのか。	そのとおり。近年、苦慮している状況にある。
選択の余地がないのか。	競争性を確保するため、告示・公告して実施している。
秋田は、ここしかやってくれそうないところはないのか。	入札参加資格を持っているところは、他にもあると思う。
宮城は2者で、落札率が63.9%だが。	宮城は応札が2者あった。また、落札率が低いのは、推測だが、宮城は人数が約560人とかなり多く、額も大きくなるので、業者が是非落札したいとがんばったのではないかと思われる。
秋田の人数は何人か。	秋田は予定人数で149人である。
繁忙期とかもあると思うが、時期をずらすと受入先も増えると思うが。	検診の時期は決めている訳ではなく、転入者が受けていないと実施しなければならないこともあり、年間でという契約としている。
年間でも応札がないのか。	そのとおり。
150人ぐらいしかいないから、うまみがないと思うのかもしれないが、1者で100%というのは不思議だ。宮城は2者で63.9%。他の県はどうなのか。	岩手と山形が86%、福島が100%である。
年間契約とは、いつでもいいという契約か。	<p>健康診断そのものは、職場の職員がまとめて実施するものですから、数日で実施するよう努めている。実施日については契約した後に双方で調整することとなる。</p> <p>レントゲンの車等健診車を持ってきてもらいこちらで実施しますので、コストを考えるとある程度まとまった形で実施</p>

	<p>している。また、多くは水も飲めないの で、真夏のひどい時期に実施もできない し、難しいところもある。準備の都合で 一部夏にかかることもあるが、比較的早 い時期を基本とし、業務の関係や転勤の 関係で受けられなかった人は、第二陣、 第三陣と受ける形にしている。</p> <p>病院によっては移動車を持っていると ころもなくはないが、推測ですが、秋田 で自由裁量がきき機動性のある車を持っ て融通が利く業者が、宮城に比べて少な いのではと推測される。</p>
秋田と福島 of 業者は、毎年この業者か。	ここ3年は同じ業者である。
予定価格は、農政局で設定している単 価と同じか。	同じではない。競争参加の表明をいた だいたところから、参考見積を聴取し、 最低価格を予定価格としている。
県によって違うのか。	違う。参考として比較した結果、秋田 が他の県と単価が割高になっているよう なことはなかった。よって、応札金額は 適正な金額である。
業者は公益財団とあるが、病院ではな いんですね。	ここは、健康診断等を専門的に行う機 関である。
秋田と宮城の一人当たり単価はいくら か。	積み上げレベルですが、宮城が 17,680 円、秋田が 13,735 円。
逆に秋田が安いんですね。	はい。
健診項目は一緒ですね。	そうである。なお、年齢構成で29歳 以下は受けない項目などがあるので、単 純には単価比較できないが。
職場に来てもらうのではなくて、受診 施設に行って実施するタイプの方が安い のではないか。	秋田で言えば、約150人の予定人員 だが、これらの人数が入れ替わり医療機 関に行って受診することは現実的ではな いため、職場に来てもらうタイプにして いるので比較はしていない。
当方の例だが、1回は来てもらって皆	農政局も同じである。

<p>で受ける。漏れた者は病院に行って実施することとしているが。</p>	
	<p>ご指摘のところは、私も強く感じるところですが、商慣習で県域の見えない壁があったりするが、交通上の問題は無いので、手を上げてくれるようになれば良いと思う。</p> <p>以前は出先単位で随意契約をしていたものを、県をまとめ一般競争にするなどロットを大きくする工夫をしているところである。</p> <p>ただ、競争性をさらに確保するという観点で現状のままで良いかという点と検討の余地があると思う。</p>
<p>工事や業務は、応札が1者であっても理由によりある程度やむを得ないが、健康診断はどうなんだろうと感じる。</p> <p>各県とも競争できれば落札率100%はないと思うし、もうちょっと工夫する余地があるのかなあと思う。更にご検討を。</p>	<p>今もいろいろ工夫しているが、普段の努力が必要。更に検討していきたい。</p>