

令和元年度第4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2年4月16日)

開催日及び場所		令和2年3月19日(木) 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		令和元年10月1日～令和元年12月31日		
審議対象案件		165件 うち、1者応札案件 38件 契約の相手方が公益社団法人等の案件 0件		
抽出案件		6件 うち、1者応札案件 2件 (抽出率3.6%) (抽出率5.3%) 契約の相手方が公益社団法人等の案件 0件		
抽出案件内訳	工事	一般競争	2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	
		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	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	
		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		2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
		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 0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>田沢二期農業水利事業 第二田沢幹線用水路北沢サイホン建設 工事</p>	
<p>最初の入札で2者であったが、2回目 1者が辞退した理由は何か。</p>	<p>入札価格を、これ以上下げることが できないと判断したためと思われる。</p>
<p>入札執行調書の金額と落札価格とは。</p>	<p>入札執行調書の金額は税抜き の金額であり、決定した価格に 消費税を加算した価格が落札 価格となる。</p>
<p>R C M (ロックライミングマシ ン) という特殊な重機は、持 っている業者は少ないのか。</p>	<p>調べたところ全国で8社 である。</p>
<p>2回目の入札で240万円ほど 下げているが。</p>	<p>電子入札であるため、業者 は1回目の入札時点で予定 価格を超えていることしか 分からない。結果的に落札 したが、下げ方も僅かしか 下げていないので相当厳 しい検討がなされたのだと 思う。結果的にぎりぎり 予定価格を下回ることにな った。</p>
<p>田沢二期農業水利事業 北沢サイホン進入路舗装 その他工事 (第1回変更) 及 び (第2回変更)</p>	
<p>転落事故などが多くなった から、転落防止対策の変 更追加を行ったというこ とであるが、元々の水路 の施工は今の業者とは 別の業者が施工したの か。</p>	<p>前歴事業で整備した施設 であるため、今回の業者 とは、おそらく違うと考 えられる。</p>
<p>水路造成時は転落防止 対策という話はなかつ たのか。</p>	<p>水路造成時は必要性が なかったのだと思う。 今回、緊急点検を実施 し地元の意</p>

	見を聞いて必要な部分を早急に対応したものである。
安全施設とは、工事のための安全施設なのか。	農家や地域住民のためのものである。
第2回変更金額が数量精査の結果とはいえ、倍近く増えているがなぜか。	立木伐採数量は、当初発注時において平均断面から予定数量を算定していたが、工事を実施してみると数量が予想以上であった。
事前に現地調査すれば、そんなに変わることはないのではないか。	今回工事する現地は急勾配の谷であるため、全線を踏査して数量を算出するのは相当の時間を要する。このため、今回発注段階では、面積当たりの数量から予定数量を算出したところ。
第2回変更の落札率が100%というのはどのように考えるのか。	相手方とどの部分を変更するかは事前に協議して確認し合う。あくまで変更積算は官側が自ら積算するものであり、業者側も自ら積算する。見積が3回行われているが、3回目でようやく予定価格に達し、その額が同額だったため100%で落札したという結果である。
立木の数量が分かりづらかった理由は何か。	木根と草も立木伐採数量に含んでおり、特に根の数量算出が難しかったことによる。
1回目の変更が見積3回、2回目の変更が5回であるが、見積合わせは何回まで行うものなのか。	見積合わせについては制限はない。
<測量・建設コンサルタント等業務編>	
令和元年度国営造成土地改良施設防災情報ネットワーク事業 岩洞沢ダム・二ツ石ダム他管理制御設備実施設計業務	
ダム他管理制御設備など同種の業務の	東北管内で10件を超える件数があっ

発注は、東北では何件ほどあったのか。	た。
それに対して、このような業務を実施できる業者は東北で何者あるか。	正確な数字ではないが5、6者ぐらいと推測する。
5、6者で10数件の業務を実施するとなると、すでに受注している業者は技術者もいないので応札できなかつたということか。	そのように思われる。
技術者の増員を検討されているということであるが、元々増員しなければならぬものだったのか。	本業務は広範で高度な施設を予定しており、元々1、2名の担当技術者であったところ、業者で考えた配置技術者では6名ほどである。 その中で人件費の削減が難しいという判断があったと考えられる。
農政局では、技術者は元々1、2名で実施できると思っていたのか。	そのとおりである。
それでもこの業者は多くの技術者を配置しているということか。	実施体制が、社内バックアップ体制の元ということなので、メインで担当するのが1、2名。バックアップの技術者増員を含めて6名ということである。
本業務の応募対象企業は東北に支店とかがあるところか。	東北に限ったものではない。登録者名簿というものがあり、東京本店しかなくても東北の仕事をするという場合もある。 全国では実績があるのが19者である。
<p>国営施設応急対策事業 岩木川左岸地区廻堰大溜池耐震性能照査検討その他業務</p>	
プロポーザル契約方式にする理由が、高度な業務であることとなると特定の企業しかできないということか。	一定以上の技術者を確保している企業でないといけないということである。
プロポーザルにする基準は何か。	ダムの場合は、地質とか老朽化状況とかダムによって特性が異なることから、それを個別に判断できる技術者を確保しているところでないといけない。人の命にも関わるものなので、価格よりも技術

	力を重視しプロポーザルとした。
そのような条件を付して一般競争にすることも可能ではないのか。	プロポーザル方式を実施するに当たって、事前に5者から見積を取っている。その中で最も安い価格を設定し、公表している。その価格の中で、技術提案を重視しており、提案が優れた者を見積合わせをして契約している。
<p>国営造成水利施設ストックマネジメント推進事業</p> <p>三本木地区北谷地排水機場他機能保全計画策定業務</p>	
4者から参考見積を取って、最低価格を設定し、何者から応募があったのか。	4者である。
単価等はほぼ決まっている中、業者としてはどこで節約して利益を上げているのか。	最初の見積は、技術力を求めているので、これだけの技術者の配置が必要だろうということで各者見積を作成している。その後当局から設定価格を提示している。このため、各者の提案の内容が異なるが、配置技術者も工面して提案しているのではないかと考えられる。
業者の努力する余地が少ないことが、落札率が高くなる理由の一つか。	そのように思われる。
プロポーザルでは、落札率はあまり意味がないということになるが。	提案の内容での競争となる。
<物品・役務編>	
<p>令和元年度災害応急用ポンプ等点検整備業務</p>	
このポンプはクボタ社製なのか。	そのとおりである。
製造元がメンテナンスするパターンか。	そのとおりである。

<p>どのような時に点検整備を行うのか。</p>	<p>ポンプを貸し出しし、使用し、戻ってきた時に、次に備えるため整備している。</p>
<p>定期点検は実施しているのか。</p>	<p>月に1回程度、技術事務所職員が実施している。</p>
<p>そのメーカーしか事実上対応しないということですか。</p>	<p>そのとおりである。他社の部品を作って整備を実施することはあまりないと思われる。</p>
<p>何か合理的な方法はないか。 当初契約において、メンテナンスも含めて入札・契約するなど。</p>	<p>災害があった時などの実際使用した後には点検整備するものなので、点検時期も予測できない。予測できないものにメンテナンスを含めて契約することは難しい。</p>
<p>電源は何か。</p>	<p>ディーゼルの発電機を使用している。</p>
<p>他のメーカーが点検整備することはないのか。</p>	<p>関連会社が行うことは可能であるが、なかなか難しいと思う。</p>
<p>規格は各社統一されていないのか。</p>	<p>各社の独自性もあり、統一はされていない。</p>
<p>このように、一端、機器を納入した業者としては、継続し受注する機会のあるおいしい話である。何か良い方法はないか。</p>	
<p>他の業者が参入するためには、本体の買い換えのタイミングしかないと思うが、大手だとダンピング価格のように安い価格で入れて、メンテナンスで回収することも考えられる。普通の業者が適正価格では落とせないことも考えられ、当初の入札がトータルコストを考えると意味があるのか疑問であると考えている。</p>	
<p>今回の審議案件で特に問題があるということではないが、変更契約の際は、事前に良く調査して、あまり金額の大きな変更とならないように努力された方が良いのではないかとということ。 もう1点は、先程の物品役務の関係で、</p>	<p>承知しました。</p>

メンテナンスも考えた当初契約方法について検討すべきことがあるのではないかと
いうことを申し上げたい。