

令和 2 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 2 年 11 月 16 日 )

開催日及び場所		令和 2 年 9 月 24 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 2 年 4 月 1 日～令和 2 年 6 月 30 日		
審議対象案件		270件 うち、1 者応札案件 104件 契約の相手方が公益社団法人等の案件 3件		
抽出案件		7件 うち、1 者応札案件 5件 (抽出率4.8%) (抽出率2.6%) 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 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	1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	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
			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	2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。

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 >	
(豊沢川農業水利事業 豊沢ダム放流施設他下部工その他工事)	
<p>大変難しい場所での工事であるが、難しい割には、結果的には1者が入札して、しかも高い率で落札している。このような難しい工事であれば、1者も応札しないのではないかという懸念や仮定はなかったのか。</p>	<p>幸いにも、この工事は入札不調はなかった。ただ、他の案件では同様な山間部で施工条件が厳しい、あるいは限られた工期でやらなければならない等から入札不調になってやり直しということも発生している。</p>
<p>不調になる割合は、どれ位になるのか。このような難しい工事が不調になった場合は、この後工事条件等を変更してやり直すことになるのか。</p>	<p>工事が難しい場所の入札不調になる割合を示すのは難しい。 なお、同様の工事が入札不調になった場合は見積活用方式等を採用し、入札不調が発生しないような予防策を講じた上で、再公告を行う場合もある。</p>
<p>予防策とはどういったものなのか。</p>	<p>具体的に見積活用方式とは、積算価格が実勢価格と乖離している工種について、予め見積活用方式を採用することを公告した上で、応札者が見積書を提出して、その工種の単価を決定し公表する。その上で業者は入札価格を算定し入札する。このことで、より実勢価格を反映できる。 入札不調については、平成29年度から令和元年度までは、およそ25%が発生した。今年はまだ4%程度である。不調にならない対策として、入札方式を工夫しているほか、業者には発注予定情報をなるべく早い時期に公告して工事の概要をお知らせしたり、発注が近くなれば業界紙を通じて地元の建設業界にPRをしている。</p>

<p>PR する期間はどれ位前から行っているのか。</p>	<p>次年度発注する予定のものは、予算が国会を通り次第公表するようにしている。</p>
<p>難しい工事の入札には、単なる PR でなく、応募してもらおうように地域の業者に回るようなことはやっていないのか。</p>	<p>公平、公正性を確保する観点から業者に出向くことはやっていない。地域の建設業協会支部を通じて PR をしてもらっている。</p>
<p>一般競争入札は、1 者でなく少なくとも数者に競争させるのが良いので、建設業界からの PR を含め、何者かの業者に具体的に声かけしても良いのではないのか。</p>	<p>公平、公正性の観点から、業者間に差がつくような働きかけはできない。地域の建設業協会支部を通じて PR を行うのが、実施できる範囲と考えている。</p>
<p>冬に工事を行っているが、雪の降っていない季節に行うことは考えられないのか。冬の方が水が少なくて行いやすいとか、除雪してでも行った方が良いとか、そういう理由があるのか。</p>	<p>河川協議において、河川管理者から秋口までは台風が来るので、出水期である 10 月末までは河川に接する箇所の工事は行わないように指示されている。このため河川工作物の工事は、11 月以降翌年 3 月までの工事となる。</p>
<p>-----</p> <p>(南相馬特定災害復旧事業 村上第二排水機場排水樋門他復旧工事)</p>	
<p>この工事の不調ではないが、1 者応札になっている。1 者応札にならないようにいろいろとアイデアを出した方が良い。例えば、工事の規模が小さいとか工事箇所が離れているのであれば、工事の発注を分けるとか、逆に何か他と合わせてセットにするとか、何かしらの改善の余地があるのではないのか。</p> <p>今説明のあった理由だけでは、競争原理を働かせる目的の入札が無意味になっているのではないのか。今申し上げたものを含めて何か考えられることはないのか。</p>	<p>我々も漫然とやっているつもりはない。受注者から見て何かインセンティブになるようなものを組み合わせればより手を上げていただきやすい環境になるのではないかということで、例えば、自社努力で利益が上がるような工種と手間のかかるものを組み合わせ発注するなどの対応を実施している。本件はそういった工夫が難しい工事であった。</p> <p>入札不調が発生するのは我々にとっても大きなリスクであり、1 者応札も透明性の確保の点からも、落札率が高止まりになることも納税者の観点からも好ましいものではない。ご指摘いただいたご意見を含めて引き続き検討し、取り組んで参りたい。</p>
<p>この工事の落札者は山形県小国町の業者で、大分離れたところから 1 者だけ応</p>	<p>透明性を確保することが重要であるが、地元業者の育成という観点も大事なこと</p>

<p>札しているのが良くわからない。福島県の相馬地域に応募できる規模の業者はいないのか。地元の業者にもっと働きかけても良いのではないか。6,000 万円で工事箇所が 4 カ所であれば、1 カ所あたり平均で 1,500 万円位になる。4 カ所別々にして随意契約にすれば、地元の小さな企業でも工事が受注できるのではないか。工事箇所がたくさんあるのであれば細かく分けて随意契約することを検討されてはどうか。</p>	<p>なので、いただいたご意見を踏まえて、できることがないか考えて参りたい。</p>
<p>競争入札しなければならない下限金額はいくらか。</p>	<p>少額随契の上限は 250 万円であるため、250 万円以上は競争入札になる。</p>
<p>業務の効率化を考えて、金額の小さなものは入札手続きを取らなくても良いようにできないか。</p>	<p>現行の制度上できない。</p>
<p>随意契約を検討されても良いのではないか。この工事は山形の業者が応札したが、この落札金額に交通費も入っているとすれば、もし地元の業者が落札していればもう少し低いパーセンテージで落札可能ではなかったと思われる。工事発注のやり方を検討していただければありがたい。</p>	<p>ご意見として承る。 なお、入札参加者の地域制限は行っていない。</p>
<p>-----</p> <p>(十三湖農地防災事業 芦野頭首工基礎工工事)</p>	
<p>この基礎工工事費は、建設工事全体工事費の中の何割位を占めるのか。</p>	<p>芦野頭首工建設工事の全体額は 43 億円である。本件の契約金額は約 2 億 7 千万円程度である。</p>
<p>国債工事の一部を別件で発注することはよくあるのか。</p>	<p>この様なことは余りない。複数年にわたる工事は規模が大きいので、国債工事の変更は少なからず発生する可能性がある。</p>
<p>今回の変更要因は、結氷等によるものなのか。</p>	<p>予期せぬ結氷等により工期が伸びてしまったもの。工法によって工期をリカバーしようとする、金額が増嵩してしま</p>

	い、限度額を越えたということである。
この随意契約は、頭首工の下の部分だけか。	頭首工の下の部分、基礎工だけである。
元々、基礎の部分も含めて工事に入っていたが、結氷等により工期が伸びてしまい国債予算がオーバーしたので、分離して随意契約したということなのか。	そのとおり。
随意契約する前工事の契約方法は何か。	5カ年の国債工事で、一般競争契約である。
当初の落札率は何%か。	約92%である。
最初の工事はどれ位の金額なのか。	予定価格は39億円、落札は36億円である。着手後に発生した変更要因により年度末に43億円に変更している。国債工事については、制度上初年度に限り限度額までの変更が可能である。
河川内支障物の出現とのことであるが、工事の事前調査で工事記録の確認やボーリング調査、超音波調査は行ったのか。	支障物調査のためのボーリング調査、超音波調査は行っていないが、既設頭首工建設時の工事記録の確認を行っている。
実際に水中に潜ってみればわかるのか。	ここは下流で水中の視界が悪いので、潜っても1～2m位しか見えず、確認は難しい。
<測量・建設コンサルタント等業務編>	
(国営施設応急対策事業雫石川沿岸地区 煙山ダム堆砂除去実施設計等業務)	
仙台の業者のNTCが落札しているが、東北各地に支店はあるのか。	東北各地には支店はなく、仙台に拠点をもっている。
NTCは、元々ダム関係の仕事をこれまでやってきた会社なのか。	NTCは、管内のダムの設計に関わっている。
他の抽出以外でもNTCが落札し、落札	NTCには多くの技術者がおり、今回は

<p>率も高い。限られた業者の中で回している実態になっている。競争が形骸化しているという懸念はないのか。</p>	<p>他者の技術者が既に別業務に配置されて余裕がなかったために NTC 1者になってしまった。なお、NTC に限って落札率が高い訳ではない。</p>
<p>こうしたダム工事に関する設計は、現地調査もあるので地元の企業に限られてしまうのではないのか。</p>	<p>ダムに精通したコンサルタントは全国規模で展開しているの、地元に限られる訳ではない。NTC は西日本でも業務を行っている。</p>
<p>NTC は、ある程度の金額の工事業務で 1 者応札、高い落札率の印象がある。これは、他者が来ないだろうから強気な金額で入札しても落札できるというような読みが働いたりするのか。</p>	<p>企業の行動なので、わからない。</p>
<p>他の同業者が他の工事業務に取りかかっているの、多分動けるのは今自分だけということではないのか。</p>	<p>企業の行動なので、わからない。</p>
<p>-----</p> <p>(和賀中央農業水利事業 石羽根取水口他現場調査推進技術業務)</p>	
<p>落札者はぎりぎりの落札率で受注したが、職員は 1 年間拘束され、殆どの会社が利益確保ができない。予算としては効率的かもしれないが、それだけ難しく利益が出ないのは、予定価格、事業内容を含めて、何か無理があるという判断はないのか。</p>	<p>この業務は、事業所に人員を配置して補助してもらうという、いわゆる現場技術業務である。事業所の限られた人員体制の中でこなすべき仕事は多いことから、補助してもらう性質のものである。人員を配置してもらう場合には、業務内容と技術力のランクは整合するが、価格は全国的な基準で決まっており、それ以上の工夫は難しい。そのため、受注してもらえないというリスクもある。</p>
<p>何か無理なことをやっているのではないのか、他に影響があるのではないかと心配している。</p>	<p>積算上、必要な人員と経費を計上して業務価格を算出しているの、その範囲内でやっていただくしかない。</p>
<p>人件費の必要以上の抑制とか、労働環境への悪影響とか、そういうことにも繋がりがかねない。無理のない労働条件の方が良いのではないのか。</p>	<p>人員にかかる単価はずっと固定ではなくて、毎年状況を全国的にも調査した上で決められている。</p>

企業、労働者にしわ寄せが行かないような視点で考えてもらいたい。	了解した。
一人1年間技術者を配置すると、年間どれ位のお金が必要になるのか。	業務で発注した場合は、1年間で一般管理費を含めると一人2千万円位と想定している。
< 物品・役務編 >	
(令和2年度複合機 115 式の保守 (FUJIXEROX 機))	
業者と事前に価格調整はしていないのか。	していない。
予定価格は、参考見積と昨年の実績から作成しているが、業者の入札金額と予定価格がなぜ同じ金額になっているのか。	結果的にそうってしまったが、昨年の保守契約も富士ゼロックス宮城である。予定価格で使用した昨年の実績も富士ゼロックス宮城と契約していた昨年の単価を使用したのも、結果的に一致した。
単価は東北農政局で発注した前年度の実績を使用したということか。	そのとおり。
民間で契約している単価は使用していないのか。	使用していない。
そうすると、業者が前年度と同じ単価を使用して入札すれば、当然、入札金額と予定価格が同じ金額になるのではないか。	富士ゼロックス以外の業者も参加していれば、結果は違ったものになった可能性があったと思われる。
富士ゼロックスの機械だから同じメーカーが保守点検するのが合理的であり、他のメーカーは余力を出さないのが一般的である。この農政局の前年度の実績で計算した数字を出していけば、いつも同じ金額になってしまう。そうではなくて、できるかどうかは別として、民間の事業者の実績を調査するとか、他の管内の実績を調査するとかしないと、常に同じ数字が出てくることになる。	検討の余地はある。



<p>予定価格を調整するのであれば、民間での実績も入れていく方法も考えた方が良いのではないか。</p>	<p>検討させていただく。</p>
<p>初年度は、機器の賃貸借契約なのか。</p>	<p>賃貸借及び保守契約である。</p>
<p>初年度に導入した際はセットで入札したのか。</p>	<p>そのとおり。</p>
<p>2年目から賃貸借と保守契約を分離した理由は何か。そういうルールなのか。</p>	<p>他の農政局に確認したところ、同様の契約をしている。</p>
<p>民間のリース契約では保守もセットで契約することが多いと思う。保守契約を別にするのは、合理性という点ではどうなのか。リース契約をして保守もセットで契約することを検討されたことはないのか。</p>	<p>検討したことはない。他の農政局に確認したところ、賃貸借と保守を、例えば合わせて5年セットで契約している所は少ない。賃貸借は月額料金の変動しないので、5年間毎年同じ価格で推移するが、保守の場合は1枚の印刷枚数によって総価は変わってくるので、年によって印刷枚数が違うということで予算管理がしづらい面があるのではないか。</p>
<p>予算管理の都合ということなのか。</p>	<p>そういうことではないかと思われる。</p>
<p>トータルで5年間でみたら、保守を含めた総合的なリース契約をした方が安くなる可能性はある。そのようにやっているのが民間では殆どではないか。それが高くなるのなら話は別だが、消耗品とかいろいろなものが変動するのは当然かと思うが、金額が多少変動しても、予算管理が難しくなるのか。毎年、保守の部分だけ入札して、しかも結果的には同じことを繰り返しているのでは、本当の競争入札ができていない。無駄な作業になっているのではないか。</p>	<p>東北6県をカバーできるような業者を引き続き探して、競争参加できるような体制にするのが一つの対応策と考えている。</p> <p>また、民間の動向もリサーチして、賃貸借と保守をセットで契約することを検討するのも対応策の一つではないかと考えている。</p>
<p>通常のリースであればセットが多いと思うので、もし余裕があればその可能性を検討されてはどうか。</p>	<p>検討することとしたい。</p>
<p>複合機は全体で何台あるのか。明細のとおりか。</p>	<p>複合機は全部で142台で、このうち27台はコニカミノルタ機である。</p>

今回対象になったゼロックス機は何台か。	115 台である。
落札価格は 4,700 万円位だが、入札価格はいくらですか。	入札価格は 4,300 万円である。これに消費税を加えると 115 台で 4,700 万円になる。
1 台あたり年間で 41 万 5 千円、1 月あたり 3 万円位になりますね。	そのとおり。その中にトナーの消耗品やスポットで故障した場合の修理、月 1～2 回の点検料もセットになっている。
総額でそれ位になるのか。	そのとおり。
-----	
(テレビ会議システム用機器購入)	
保守契約はどのような形態になっているのか。	保守契約は別途、それぞれの農政局で契約することになっている。
67 台を本省が一括して保守契約するのではないのか。	本省からは、契約を統一でやることは聞いていない。
農政局の 7 台分は保守契約するのか。	必要があれば契約する。ただ、今年度は保証期間なので契約はしていないが、2 年目以降に必要があれば契約する。
この契約とは関係ないが、値引するというのは今後の保守で儲けようとするのが普通だと思う。保守のことも含めて考えておかないと割高になってしまうこともあり得る。このあたりをどれ位考えているのか。	更新前のテレビ会議システムでは、殆ど故障はなく、年間の保守契約は必要なかったことから保守を含めた契約は考えなかった。
故障した都度、修理の契約処理を依頼したのか。	そのとおり。
調書の契約金額と落札率が合わないのはなぜか。	入札執行調書の入札金額 (29,012,400 円) は消費税抜きなので、これに 1.1 を乗じた金額 (31,913,640 円) を予定価格 (71,386,700 円) で割ると落札率 (44.7%) になる。
調書の契約金額 3,374,140 円は何の金額なのか。	この金額は、東北農政局だけの契約金額である。
テレビ会議システムではなく、ズーム	ズームはセキュリティの観点から、使

<p>などを使用して会議を行うことはないのか。</p>	<p>用を推奨されていない。</p>
<p>テレビ会議システムは、購入せざるを得なかったということか。</p>	<p>そのとおり。省として統一して導入したものである。</p>
<p>&lt;その他&gt;</p> <p>前回の入札等監視委員会等において、発言のあった質問、意見に対する回答</p> <p>この委員会の過去の審議において、意見の具申又は勧告を行い、大臣官房参事官（経理）に報告した実績があったのか。</p> <p>委員会で発言した意見、指摘のあったものを実務上にフィードバックしているのか、何かにまとめているのか。</p> <p>抽出案件に関することでもなくとも、委員会で発言のあった意見も議事録に残すべきである。</p> <p>多賀城市の談合事件を受けて、農政局ではどのような談合防止策を講じているのか。</p> <p>健康診断契約について、各県とも1者入札となっているが、競争ができれば落札率が100%とはならないと思われるので、更に検討していただきたい。</p>	<p>遑って確認したが、当委員会から意見の具申、勧告を受け報告した実績はなかった。</p> <p>委員会でいただいた意見については、各発注担当者に全てフィードバックしており、発注事務を行う際に念頭において取り組むよう指導している。また、いただいた意見については、今後記録に残して行きたいと考えている。</p> <p>委員からいただいた意見等も議事録に整理して参りたい。</p> <p>当局においても談合防止は重要な問題と考えており、発注者綱紀保持の研修を局主催で実施しており、各現場においては職場研修も実施している。そのほか、発注者綱紀保持マニュアルを配付したり、定期的に職場点検を実施し、発注者綱紀保持の取組を継続的に進めて行きたいと考えている。</p> <p>過去に複数者が入札に参加した実績もあったので、入札に参加した業者にアンケート調査を実施し、入札に参加できなかった理由を確認した上で、今年度は入札公告期間を延長し、入札しやすい環境整備を図った。</p>

カラーレーザープリンター3台ほか3点の購入について、リースを検討する余地はないのか。

変更契約の際は、事前によく調査して、あまり金額の大きな変更にならないように努力した方が良い。

工事及び業務契約が変更になる場合は、その背景資料等をきちんと整理することが望ましい。

当局で検討した結果、購入契約は初期費用が高額だが継続的な費用はかからない。一方、リース契約はリース率がかかるので最終的な価格は購入した時よりも高くなる。また、使用期間はリースは一般的に5年だが、購入した場合は可能な限り使用する方針なので、機械によっては7年～10年と長く使用でき、結果的にコストが安くなるという面もあり、購入契約とリース契約、それぞれに一長一短がある。全国の7農政局と北海道の出先機関を調査したが、購入契約している農政局等とリース契約している農政局等が半々だった。リース契約している農政局等に理由を聞いたところ、5年毎に更新するので管理が容易で、廃棄する必要がないことと、リースが満了するとリース会社が引き取ってくれるので、廃棄の事務処理をする必要がないという観点からリース契約を選択しているということであった。当局としては購入契約を基本にしつつもリース契約のメリットも踏まえ、引き続き検討させていただく。

工事及び業務契約の変更については、当初発注時点で明示していた現場条件から異なり、予期することができない特別の事情が現地で確認された場合など、やむを得ない場合に限り変更が認められている。予めの調査については、予算、工期等の制約もあり、事前調査をすることには一定の限界もあるが、できる限り変更が生じないように、少なくなるよう努めて参りたい。

契約変更となる背景資料等については、これまでも丁寧に整理し、受注者とも確認するよう取り組んでいるところであり、委員会でご指摘があったことを広く担当者にも周知徹底し、適切に対応するよう指導しているところであり、今後も取組を徹底して参りたい。