

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5年2月8日)

開催日及び場所		令和4年12月16日(金) 仙台合同庁舎A棟7階会議室		
委員		大泉 裕一(公認会計士・税理士) 小野寺 義象(弁護士) 佐藤 亮(ジャーナリスト)		
審議対象期間		令和4年7月1日～令和4年9月30日		
審議対象案件		159件 うち、1者応札案件 23件 契約の相手方が公益社団法人等の案件 1件		
抽出案件		6件 うち、1者応札案件 2件 (抽出率 3.7%) (抽出率 8.6%) 契約の相手方が公益社団法人等の案件 0件 (抽出率 ー%)		
抽出案件内訳	工事	一般競争	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	
		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
			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	
	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
			簡易公募型指名競争	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
			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 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	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。	

	意見・質問	回答等
委員からの意見・質問、それに対する回答等	(詳細に記述すること。) 別紙のとおり。	(詳細に記述すること。) 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。 なし。	

事務局：

(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>	
(最上川下流左岸農業水利事業 中央排水路新渡 (その4) 工事)	
<p>入札方式が施工体制確認型総合評価落札方式(簡易Ⅱ型)ということだが、これはどのようなものか。また1回目の入札で、予定価格の範囲内の金額の応札者がいなかったということだが、入札執行調書に記載のある予定価格の金額と、備考欄に記載の金額の関係を教えてほしい。</p>	<p>簡易Ⅱ型は工事規模が特に小さい工事、または技術的工夫の余地が少ない一般的な工事の発注の際に適用します。</p> <p>評価点については、企業評価として企業の施工実績等について評価し、技術者評価は配置予定技術者の経験や資格等を評価します。そして評価点と応札金額を総合的に評価して落札者を決定します。</p> <p>施工体制確認型というのは入札執行後に、予定価格の範囲内の金額で応札した全者に対して、実際に工事を施工できるかどうかの確認を行う方式です。</p> <p>入札執行調書の備考欄の金額は税抜き金額となります。入札参加業者は税抜き金額で札入れします。そして、その金額と備考欄に記載の税抜き金額とを比較します。その結果、備考欄の金額を超えた場合は、予定価格超過という扱いをしています。</p>
<p>工事下請け資料の中に、自動計算という文言があるが、これは何か。</p>	<p>一次下請け金額を入力すれば、契約金額に対するその比率を自動で算出する様式となっています。</p>
<p>先程、安定した工事発注機会がある、との説明があったが、もう少し具体的に教えてほしい。</p>	<p>この地域は日本海沿岸の東北自動車道の工事や国道7号の工事等が進められていて、工事の受注機会が結構あるということです。このエリアで他の公共機関発注の工事の件数が多い、ということです。</p>
<p>工事の発注件数が多いことと、本工事の応札者が多い割に落札率が高いことと、どう関係があるのか。</p>	<p>工事の発注件数が多いため、作業員を確保するのが困難であるということです。</p>

	<p>業者としては価格競争して落札したいと考えた場合、他の公共工事がなければ安価に作業員を確保することが可能かもしれませんが、他にも公共工事の発注が多数あった場合には、作業員の確保が競合することとなるため、賃金を低く抑えることが困難になります。その結果、応札金額を低く抑えることが困難になります。</p>
<p>工事下請け資料を添付しているのは、何を説明したいからなのか。</p>	<p>下請け契約は適正か、施工体制は適正か等を確認するための資料になります。下請けあるいは孫請け、工種ごとの品質管理等が適正にできていることを証明するための資料になります。</p>
<p>下請けの占める比率が高く、業者の企業努力で落札金額を低く抑える余地が少ないとのことだが、工事を2件に分割して、地盤改良工事とそれ以外の工事で発注して、落札率を下げることはできなかったのか。それとも一体で発注しなければならない工事だったのか。</p>	<p>本工事は、基礎の上にコンクリートフリューム等を設置していく工事のため、何か不具合が発生した場合の責任の所在を明確にするためにも、分割発注せず一体で発注した方が良いと考えています。</p> <p>2件に分割して発注した場合には、1件で発注するより経費が増額となります。また発注金額が約半分になると、競争参加資格が1ランク下となってしまいます。国営事業発注工事の品質管理や施工管理の面から、1ランク下の業者の施工となると若干不安があります。更にそのランクの業者数は少ないため、入札不調の恐れもあります。</p>
<p>作業員の確保について、現在どの業界でも求人してもなかなか人が集まらない、という状況にある。人件費については上昇傾向にあると思うが、予定価格積算の際に、見直し等を行うのか。それとも見直しは行わず、同じ金額のままなのか。その場合には不落が増えてしまうと思うが。</p>	<p>公共事業の労務単価については公共事業を実施する省庁との間で決まった金額があり、山形県ではいくら、というものが示されています。そのため、その単価を変更することは困難です。しかし労務費単価については毎年、労務費調査を行って見直しを行っています。</p> <p>また、人件費の占める割合は示していませんが、入札説明書の中の積算参考資料という資料の中で、歩掛り等を示していますので、入札参加業者は容易に人件費の占める割合を推測することができます。</p>
<p>時勢に合わない労務費で積算した予定価格では、不落の入札が増えることになるので、その点についてはご留意願います。</p>	

<p>(令和4年度国営施設応急対策事業雄国山麓地区 大深沢調整池管理事務所防水工事)</p>	
<p>予算決算及び会計令第99条の2を適用して随意契約を行ったとのことだが、99条の2では「競争に付しても入札者がいないとき、又は再度の入札をしても落札者がいないときは、随意契約によることができる」と規定されている。2回目の入札で不落となった際に、随意契約に移行することができたが、3回目の入札を行ったということで良いか。もしそうであれば、何故3回目の入札を行ったのか。</p>	<p>2回目の入札で不落になった時点では、まだ3回目の入札を執行しても、降雪前に工事を完成することができましたが、3回目の入札が不落になった時点で工期が確保できなくなったので、随意契約に移行しました。なるべく通常的方式で契約できないかと考え、3回目の入札を執行しています。</p>
<p>なるべく原則的な方式で契約しようと考えたが、3回目の入札が不落になった時点で、工期が不足することになったため、随意契約に移行したということか。</p>	<p>はい、そうです。</p>
<p>本件のように何回入札執行しても結果が不落到 終わり、随意契約に移行することは結構あること なのか、それとも珍しいことなのか。</p>	<p>珍しいケースです。</p>
<p>何回入札執行しても結果が不落になるということ は、予定価格の積算に何か問題があったという ことではないのか。</p>	<p>国営施設応急対策事業雄国山麓地区は令和3年度から開始した事業ですが、緊急性を要すること もあって、本工事に係る入札手続きは令和3年度 から行っています。初回は、一般的な標準歩掛り を使用して予定価格を積算し、入札手続きを進め ましたが、応札した全者が予定価格を超過し不 落となりました。その原因を応札者に確認した ところ、アスファルト防水塗装の金額が標準 的な歩掛りでの金額と合わないということが判 明したため、2回目の入札手続きでは標準 的な歩掛りではなく、業者から見積りを徴取 して予定価格を積算し、入札手続きを進めま した。しかし、2回目もまた応札した全者が 予定価格を超過して不落となっていました。 応札者に確認したところ、まだ金額が合わ ないとのことで3回目の入札では、見積活用 方式という方法を採用しました。この方式は、 入札参加業者から金額が合わないことが想定 される工種の見積金額を提出してもらい、そ の金額が妥当かどうか確認した上で、予定 価格に反映させる、という入札方式です。 しかし、ここでもまた不調となりました。 予定価格は適正であると考えら</p>

	<p>れたこと、他工事との関連や施工可能時期を考慮すれば、これ以上の遅延は許容できず、もう一度一般競争で入札手続きを行うことができないことから、やむなく随意契約に移行したものです。</p>
<p>1年以上も遅れて、応急対策にならなかったということか。</p>	<p>令和5年度に水管理施設の工事の施工を計画しているので、その前に本工事を完成させる必要がありました。3回の入札はありましたが、事業計画に影響はなく、現時点では計画的に進められていると考えています。</p>
<p>屋上をアスファルトで防水加工する工事は、一般住宅でも行われるような工事であり、それほど高度な工事とは思えない。また時間を要すれば要するほど劣化が進行するので、結果的に工事費の増加につながる可能性もあるのではないか。透明性も必要であるとは思いますが、スピード感に関してはどのようにお考えか。</p>	<p>屋上の防水加工工事はおっしゃるとおり、さほど難しい工事ではありません。しかし専門業者の技術が必要な工事であり、一般的な土木建設業者の単独施工は困難で、専門業者が下請けに入って施工しています。</p> <p>また工事の施工時期の遅れについては、水管理施設の工事の施工前に本工事を完成すれば問題ないと考えていました。経費については、令和3年度の施工予定が令和4年度にずれ込んだため、労務単価や資材価格の上昇は確かにありましたので、経費のかかり増しはあったと思いますが、1年の遅れなので大きな影響はないものと考えています。</p>
<p>入札執行調書を確認すると、1回目の入札の予定価格から2回目の入札の予定価格は増額となっているが、3回目の入札の予定価格は2回目より減額となっている。不落が続くと、予定価格はどんどん増額となるイメージがあるが、2回目で増額となって3回目で減額になるというのは、どんな経緯があるのか。3回目で予定価格を減額したことには違和感がある。</p>	<p>工事を発注する際には、数量を変更したり、仮設の内容を変更する等して、全く同じ内容で入札公告することはないため、単純に予定価格が増額になったり、減額になったりという訳ではありません。入札説明書の中の仕様書や工事数量表に応じた予定価格を算出しています。</p>
<p>同一の工事内容ではないということですね。</p>	<p>全く同じ工事ではない、ということです。</p>
<p><測量・建設コンサルタント等業務編></p>	
<p>(国営施設応急対策事業旧迫川地区 旧迫川右岸堤防安全性評価その他業務)</p>	

<p>河川協議というのは、河川を管理している自治体等に対して、この期間に工事をしても良いですか、と打診をして了解を得るようなものなのか。</p>	<p>河川協議とは河川法に基づく協議を指し、河川区域内に構造物を設置する、あるいは構造物を設置した場合に、その構造物が安全なものかどうか、また堤防等河川管理施設への影響等について、河川管理者と協議するものです。一級河川であれば国土交通省東北地方整備局や宮城県土木部の河川部局と協議する必要があります。</p> <p>崑岳幹線用水路は旧迫川の堤防に水路の一部が入っているため、堤防、いわゆる河川区域内に水路が入っていても堤防に支障を生じないということについて、河川管理者である国土交通省東北地方整備局と協議する必要があります。その協議資料の整理をこの業務で実施しています。</p>
<p>河川協議というのは、工事によって容易であったり、難しかったりするようなものなのか。</p>	<p>まさにそのとおりで、我々利水者は申請する側ですが、河川管理者は許可権者であることから、個人の印象としては大変厳しく、時間がかかる面倒なものだと感じています。</p>
<p>その手間がかかるというのは、予定価格に反映するものなのか。</p>	<p>歩掛りの見積りを徴取しているので、反映されています。しかし協議の過程の中で色々な宿題が出てきます。その際に、本業務においてそれらについても対応する契約内容としており、その対応力を自社が持っているかどうか、という部分について、入札参加を検討するコンサルタント会社は、不安要素として捉えていたと考えています。</p>
<p>(郡山市庁舎・いわき地域センター常磐上矢田庁舎解体設計その他業務)</p>	
<p>業務の内容を見ると、それほど難しい業務だとは思わないが、何故1者しか入札参加しなかったのか分からない。</p>	<p>業務実施場所の3箇所を移動すると約1時間半かかります。それを遠方と考えた業者もいたのかもしれませんが、技術者を集めることが困難だったのかもしれないと考えています。また業務の金額から、あまり利益を見込めないと判断した業者がいたのかもしれないと考えています。</p>
<p>3箇所回らなければならない割には、利益が少ないと感じた業者がいたかもしれない、と考えているということか。</p>	<p>3箇所で作業した割には利益が少ないと感じたのかもしれませんが、1時間半もかけて現場をあちこち移動しなければならない、と感じたのかもしれないと考えています。</p>

<p>業務を3分割して発注することは難しいのか。</p>	<p>3分割すると業務の金額が小さくなります。ロットを集めて予定価格を大きくした方が、大きな会社がより入札参加しやすいのではないかと考えて3箇所集約して発注しました。</p>
<p>特に要件は厳しくないということだが、3分割して発注し、地元の小さな業者が受注するようなことは想定しなかったのか。</p>	<p>3分割してロットを小さくして発注し、地元業者が受注しやすくする、という考え方もありますが、ロットを集めて予定価格を大きくし、一般競争入札方式を採用して、より競争性を高めて発注することを選択しました。</p> <p>また予定価格を大きくすることで、競争参加資格の等級が上がってA等級となり、技術力の高い業者が入札参加することになります。その結果、技術力の高い業者が作成した成果品が納品されることとなります。より精度の高い成果品の納品を期待してロットを集めて発注しました。</p>
<p><物品・役務編></p>	
<p>(令和4年度可搬式ディーゼルエンジン発動機1台購入)</p>	
<p>在庫があったのかもしれないが、迅速に調達できたということか。世間では、最近若干解消されてきているようではあるが、半導体不足が原因で、車の納期が半年や1年もかかる、なんてこともあるが、農政局の物品の納品状況はどうなっているのか、やはり滞るような状況は出てきているのか。</p>	<p>我々の担当ではありませんが、この庁舎の電気設備の改修工事を、昨年度実施しようとしたことですが、半導体が必要な工事で、昨年度中に契約することができなかった、と聞いています。ですから、意外と影響は出ているのではないかと考えています。</p>
<p>今後も納期が遅れる事例が発生するかもしれませんね。</p>	<p>はい、そのように考えています。</p>
<p>資料の中に予算額を書いた資料があるが、この金額は当初農政局が想定した金額になるのか。</p>	<p>はい、我々が当初想定した金額になります。</p>
<p>その後、業者から参考見積りを徴取し、1番安価だった金額を予定価格として採用した、ということで良いか。</p>	<p>はい、そうです。</p>
<p>その後、入札執行して落札業者が決定したということか。入札執行調書を見ると応札業者は2者で、他に1者が辞退している。発動機の購入には納期があり、その納期までに納品できないため、辞退</p>	<p>辞退した業者に辞退理由を確認していないのははっきりしたことは分かりませんが、納期が間に合わないために辞退した可能性もあると思います。</p>

したということか。	なお、落札業者の納品は11月に完了しています。
おそらく発動機は、入札参加業者と取引のあるメーカーや問屋が持っているのであって、業者は持っていないのではないか。	落札業者に確認したところ、メーカーが所有している、とのことでした。
業者が発動機をどのように調達するか、については。	業者がそれぞれ考えることです。もしかしたら自前で製作するかもしれません。過程については何も設定していません。
要件を満たしていれば問題ない、ということか。	予定価格の範囲内で、仕様に合った物が納品されれば問題ありません。
(令和4年度行政文書保管等業務(単価契約)及び搬出業務)	
業者によって応札金額に大きな差がある。	企業努力の結果としか言いようがありません。自社であればこの金額で作業できる、と考えたのだと思います。
保管場所はどこになるのか。かなりの量になると思うが。	宮城県名取市に倉庫を借りて、そちらで保管します。
入札公告の中に、保管期間が令和5年3月31日までと記載があるが、それ以降、延長することはないのか。	庁舎の耐震工事が完成するまでは、改めて契約締結して延長せざるを得ないと考えています。
延長する場合の契約金額はどうなるのか、自動更新のようなものになるのか。それともまた改めて入札執行するのか。業者が期間の延長に応じないようなことはないのか。	期間を延長する際には、改めて契約業者から見積書を参考で提出してもらい、内容を検討することになります。
令和5年3月31日というのは、それまでに耐震工事が完成し、保管していた書類を元に戻すことができる時期、ということなのか。	工事期間は令和8年1月までの予定、となっています。
先程そのように説明があった。それならなぜ、保管期間を令和8年までではなく、令和5年3月31日までとしているのか。何か制限があるのか。	予算の組み方として、この契約は複数年に渡って契約できる国債の契約ではなく、単年度の契約になっています。数量も含めて概算で示している部分もあり、国債予算として上限金額をいくらに設定するか決めることができなかつたので、単価契約の形で発注しました。

<p>先程、搬出作業に係る金額が特に安価だったと説明があったが、この金額は人件費が主であると考えてる。</p>	<p>搬出作業の金額を安価に抑えても、他の作業の部分でカバーできると考えたのかもしれない。</p>
<p>保存箱の単価も安価だった、という説明もあったが。</p>	<p>はい、保存箱の金額も安価でした。</p>
<p>それなら、落札業者はどの部分で利益を生むと考えたのか。</p>	<p>想像の域を出ませんが、庁舎の耐震工事が複数年に渡ることは、入札参加業者全者に伝えてあります。そのため、落札すれば複数年に渡って保管業務を契約することができる、と考えたのかもしれない。</p>
<p>落札業者以外の、3者の応札業者の保管料ほどの程度の金額だったのか。</p>	<p>3者の保管料の金額は、参考見積りの金額とほぼ同額です。そしてその金額で応札しています。他にも配送料の単価を若干低く抑えた程度です。</p>
<p>搬出作業について、人が荷物を運ぶので、仕事がない従業員がいればその人を作業に回せば良いが、従業員を酷使して作業するようなことがないように。結果的にそのように作業することを前提とした契約金額が適正な価格とならないよう、留意願います。</p>	<p>今回の契約はあくまでも企業努力により、安価に契約できたと考えています。</p>
<p>落札業者と次順位の業者で、応札金額が2倍近く離れているため、人件費を低く抑えて落札したのではないか、という懸念があった。</p>	