

平成19年度 第4回 北海道入札監視委員会 議事録

平成20年3月31日(月)

10時00分～12時15分

道庁別館10階企業局大会議室

[参加者]

入札監視委員会委員 浅水委員長、白石委員長代理、肥前委員、森川委員、山本委員

発注関係部 農政部農村振興局事業調整課 宍戸主査、水産林務部総務課 伊藤主幹、吉田主査、建設部建設管理局建設情報課 上谷主幹、同住宅局住宅課 和田主幹、同部建築局計画管理課 山崎主幹、藤田主査、出納局総務課 梅木主幹
石狩支庁地域振興部総務課 原田主幹、木村主査、産業振興部調整課 安西係長、渡辺主幹

事務局 総務部行政改革局 谷本局長、行政改革課 生駒課長、橋本主幹、中村主査

(Qは委員からの質問、Aは事務局等からの回答、Oは委員からの意見、要望、委員長進行等、Eは事務局等からの説明)

O それでは、よろしく願います。まず、事務局の方から報告願います。

E <運用状況について資料に基づき説明>

O なにかご質問、ご意見ありましたら。

Q 多様な入札方式の実施状況で、水産部門が98.6%とかなり高い値を示しているにもかかわらず、工事について、落札率を見ますと、水産が95.2%とかなり高い落札率が出ているんですが、これは何か水産特有の工事に関して価格が下がりにくいという事情などご存じでしたらお教え頂きたいんですが。

A 水産土木の工事は主に、海洋で行う工事と陸で行う工事とセットでございまして、海洋工事につきましては、船を所有している会社が参入しなければいけないという規定がありますので、その辺が影響しているのではないかと考えております。自分で船を持っている業者はそんなにいないものですから。

Q 水産は、委託のほうでは落札率は62.9%と低いんですね、この違いというのは、やはり、工事と委託での違いというものでか。

A 以前にお尋ねされたことがあるんですが、水産の委託は、工事の内容がバリエーションに富んでいないことから、魚礁ブロックを入れたり、堰堤(えんてい)といいますか、そういう工事が多いものですから、そういったところで落札率が低いのかなと。工事の内容が複雑でない、委託の成果品も複雑ではない

Q そうしましたら、水産の委託の予定価格をもう少し下げて設定するっていう考えはあまりないんです

かね。

A 予定価格というのは、歩掛がございまして、歩掛を基本にして計算する、いわゆる市場価格がベースになると思うんです。それで、これは全体にイえることだと思うんですが、事業の量が減ってきてますので、業者さんが、下に、下に札を入れるという状況があると。逆に、予定価格を下げるという話になりますと、市場価格を無視した価格設定になりますよね。ここは、それぞれの企業の経営努力の中で飲み込んでいるということになっている。

Q 市場価格とは、この入札に参加していない企業がつくったもの。

A いえ、委託の場合は人件費が主ですから、人件費というのは、どのグレードの技術者だといくらといった単価設定になっている。それに何人工といったかけ方をして、予定価格を設定していますんで、そこはちょっといじれない部分で。

Q 実際は、62.9%の落札率の価格で落札されているわけですよね。実際にはそれほど費用がかからないのではないかという気がするんですけども。

A そこは一概にいえんじやないかなと。落札をして事業を請負おうとする業者が、実際には人件費のカットなり、業務行程の短縮なりをした上で企業努力をされている。

Q 企業努力については、あらかじめこちらでは見越した上で入札に挑むということはしないんですか。あくまでも市場価格で予定価格を決めて。それでは、ひよっとしたら、企業努力がなければ、もっとかなり高い価格で買わされていたかもしれないですよね。

A そういうケースもありうると思います。

Q 私は、予定価格さえしっかり抑えておけば、仮に談合があっても高く買われることはないので、そこさえ押さえておけばいいという考えなんですけれども。ですから、あんまり低い落札率が出た場合に、結果的には、事後的には望ましいことなんですけど、事前では、かなり高く買われる可能性を残したまま入札をしたと言うことで、事前の意味ではあまり望ましくはないかなという気はするんですけども。そこはいかがでしょう。予定価格を下げるということについて。まあ全体の話になると思うんですが。

A 全体の話になると思うんですけども、いわゆる委託業務の成果品を求める時に、全体の工程管理をした上で、委託の積算をしておりますので、それにかかるものというのは、先ほど申し上げましたが、あくまでも、実勢の価格であり、技術者の標準的な単価なりを設定してやっておりまして、そこをルールとして決めているわけですから、そこをいじくるといのは問題があるかなと。

逆に言うと、事業が減ってきているんで、全体に、水産部門に限らず減っていますんで、企業としては実績を確保したい、或いは、仕事を取りたい。技術者を抱えていますんで、個々の案件においても、低く設定をして落札をするという傾向が顕著になってきているのかなと。

O 談合さえなければ、予定価格はいくらでもいいと思うんですけども、いろいろ談合に関する情報も来ますし、仮に談合があったとしても高く買われないための対策というのが、とりあえず工事については一般競争入札を導入しますけれども、委託のほうはまだそういうわけありませんので、私の個人的

な考えとしましては、まず一般競争入札等で競争を促すと、それであまり効果が見られないのであれば、予定価格を下げるというのを考えたいと。まあこれは全体に関わることなので、特に水産だけという話ではないので、単なる一意見として述べさせていただきます。どうもありがとうございました。

Q 同じページなんですけれども、北海道警察が18年度71.2%であったのが、19年度95.2%ということで、かなりちょっと、件数がこの表ではみえないので、何ともいえませんが、件数が少ないためにこういうことが起こっているのか判りませんが、具体的にこの状況等判りましたらお教え願いたい。

A 19年度は道警は発注が1件しかありません。

O 判りました。

Q 水産林務部は、先ほどの委託の62%で、成果品は問題なかったのでしょうか、というか、62%で落札して、給料を38%カットされて技術者が働いても大丈夫だったのでしょうか。そのあたりはどうなんでしょう。

A 委託の成果品に問題があったとは聞いておりません。

Q ある意味、どういうものを意図して、どういうものが欲しかったという、欲しかったものに近かったかどうかということ、なかなか、仕様書を見ても判りにくいんですね。多分、新規参入しようとしているところには訳がわからない。

業界の常識ってこれ位というところにそうでないところが入ってきたりすると、文字どおり、文字の見方が違ったりするので、多分もっと、低いものが出てきちゃったりするのかなという。今回の業者さんというのは、これまでも受注されているのですか。

A そうです。

Q 平成19年度発注機関別入札・契約実績のところ、落札率がかなり落ち込んできて、落ち込むことについては歳出の面から考えれば問題ないのかも知れないんですけれども、通常考えましても、5割を落ち込むようなケースも見受けられます。この辺につきましては、先ほども話していたように成果物の関係ですとか、もう一点は、道の場合は単年度入札と言うところで、例えば、初年度だけ押さえれば、次年度以降については同じ形で契約というようなケースもあろうかと思うんですけれども、その辺の点に関しましては、非常に低い落札率のところではご検討等はされているのでしょうか。

例えば、4ページの、工事のほうで行きますと、制限付一般競争入札で、根室支庁で、1件ですけれども42.4%と言う数字がございます。5ページの方に行きますと、地域限定のところ、十勝支庁が、35.7%、それから、帯広土現で44.1%、函館が47.9%とかなり低い数字が出てきているんですけれども、企業によって考えますと、低入札というのは、極端な言い方をすれば、変動費だけをカバーすれば、固定費についてはいずれにしてもかかるものですから、それをカバーしているのであれば、対応ということも考えられるんですけれども。それにしても随分低いなという感じがするものですから。何か、これについて調べられていることがあれば教えて頂きたいんですけれども。

A 少し、帯広で低い状況なんですけれども、これは、石標埋設のような単価の小さいものだったようなんですけれども、実績がやはり欲しいというような思いがあって、地域限定になると、誰でも入ってこれる

ので、実際にはかなり赤字なんだけれども実績が欲しいというところで、かなり無理をする。

この低いものに対して次年度入札に参加できないというというのは、制度的に北海道は持っていないので、そういうことになっています。委託の場合は人件費勝負になってきますんで、内容も単純な、用地の位置を埋設するような簡単なものなので、ほんとに人件費のところ値切った感じ。

A 工事の根室の案件なんですけれども、これも、落札率が非常に低いので、話を聞いたところ、北海道での実績が欲しかったというふうなお話でした。これは複数年契約であります。

Q 3ページの工事の入札方式区分ごとの表がありますけれども、多様な入札方式といった場合、簡易公募型指名競争入札が多くを占めているんですが、簡易公募型指名競争入札と単なる指名競争入札で、入札参加者の顔ぶれがだいぶ変わるのかどうか教えて頂きたい。

A 指名競争入札というのは、例えば一億円以上の工事は15者指名するだとかそういうような基準を決めてやります。簡易公募だと、基本的には公募なんで、手を挙げてくる数はその工事によって違ってきて、当然顔ぶれも違って来る。簡易公募の場合、何となく、人気のある工事、多分利益の出そうな工事というのは20者とか30者とかものすごく手を挙げてくる。逆に、町の中の大変そうな工事については、地域をよく知っている数少ない業者が、5者とか6者とか、そういう状況もあります。顔ぶれはやはり、ある程度地域の要件を付けていますので、ある程度は似ていますが、数も違いますし、違う人もどんどん入ってくる。ちょっと違うかなと。数はまず全然違います。

Q 落札率を見ますとそんなには指名と簡易公募型指名と変わらない感じがするんですが、やはり、簡易公募型の場合、入札に参加される方が増えたものについては下がって、そうでないものは上がってというか、平均するとやはり変わらなくなるというか。

A やはり、何となく見ると、利益が出そうな工事というのは、工事によってはあるんですが、そういうのは多少下がってたりします。ただ、数が多いから必ずしも下がっている状況でもないかなと。一概にはいえないようなところはあります。

Q 委託の方では、工事ほど多様な入札を推進していないかなと思うんですが、指名競争入札がほとんどの割合を占めていると思うんですけれども、委託に一般競争を導入というのは、後で他県の状況など出てくると思いますが、やはり、委託の方は業務の性質上、なかなか、多様な入札方式というのは用にくいという結果が、指名競争入札の件数の多さというふうにとらえてよろしいんでしょうか。それとも、委託の方でも多様な入札方式を進めれば、導入できなくもないという感じなのか、お教え頂きたいんですが。

A 一番違うところは、工事というのは仕様書がはっきり決められていて、成果物の図面が全部できています。このとおり、この仕様でやればとりあえずできますというのがあるんです。ただ、委託、特に設計業務になりますと、まさに、企業のノウハウとか技術力が勝負になってきますんで、まさに、ゼロから作り上げないとだめなんです。そうすると、誰でも手あげてとなると、発注者として非常に心配があります。地域限定は、非常に単純業務で、やり方が決まっています、用地測量をこうしてくださいというものとかには導入しているんですけれども、やはり、ゼロからつくって、本当にノウハウが必要などころについては、やはり、これまでの実績だとかが必要で、やはり指名を使ってということなんです。

今後これを解消していくためには、国で試行している、総合評価方式で技術力を評価するだとか、委

託においても、企業の技術力を適正に評価して、資格付けというか、そういうシステムを合わせて構築していかないと、なかなかすぐにこれが一般競争入札にというのは難しい。周辺整備が、大事かなと思います。今、国の方でも色々試行を始めております。その辺を、研究しながら、考えていかないと。

今すぐ一般競争入札となれば、相当なハレーションがあると。他府県でもそうなんですけれども、一番の問題は、まったくとんでもないものが成果品として上がってくる可能性があるというのが、一番つらいところですよ。

Q VE方式なんですけれども、土木分野が43件。全体の件数としてはそう多くないんですけれども、他の分野ではVE方式というのは、導入するという事は全く検討されていないのか、今後そういう予定がないのか、その辺を。それから、土木の分野で、VE方式というのは、拡大していくというような意図を持っているのか、現状維持の状況なのか、その辺について、教えて頂ければ。

A 土木の方で行きますと、件数は43件やっています。実際にVE方式でやっても、なかなか提案が出てこないのが実情です。

今、総合評価というのを工事でやっています、ちょっとVE方式と似ているところがあって、技術提案するということで、今、そっちの方にシフトしてきていますんで、これが急に増えるだとかという感じではなく、総合評価で技術力を評価するだとか、そっちの方に持って行きたいなど。

O それでは、次の報告をしてください。

E <談合情報について資料により説明>

Q 22番の公表していない業者名が特定されているから取りやめたというのは、ここで情報内容に書いている建設会社名をかいているからということですか。

A ここは、〇〇と書いていますけれども、まさにここが、公募に上がってきていました。公募の会社というのは非公表で公表していませんので、そういう情報が書かれていたというのは、〇〇の名前があるというので調査しました。

Q それに対して、23番目の方は氏名が特定できなかったということですか。

A そうです。

Q 23番目に来ている文書を見ますと、〇〇とか書いてあって、これは原文そのままですよ。〇〇何とかとか、特定可能なような表現をしているように思うんですが、その社長とか。

A その会社が、入っているとかがそういうことがなかったんで、全く想像ができないんで。

Q 似たような会社も入っていなかったんですか。

A ないんで、〇〇だとか内容で、ただ何となく聞いたような情報なのかなということで、そのまま入札を執行しております。

○ それでは次の報告をお願いします。

E <過去からの運用状況について、資料により報告>

○ それでは次の報告をお願いします。

E <包括外部監査について資料により報告>

Q 1ページ目の10番で、積算の合理性、経済性を追求する方法を検討することで、先ほど肥前委員から意見がありましたように、落札率が低いのであれば、積算金額も見直した方がいいという意見もありましたけれども。10番については、今後どんな形をご検討されているのか、10番の文面を入れられた背景になにかございましたら教えて頂きたい。

A 包括外部監査で見て頂いた部分は、建設工事でないと先ほど申し上げたんですけれど、企画ものですとか、イベントの提案ですとか、基本的に単価のないものが主なんです、工事のように、単価が決まっていれば、計算できるようになるんですけれども、単価の決まっていないものについて、包括外部監査で見ていただくので、その部分が指摘されたのかなと思います。

建設工事のほうは、単価、歩掛が決まった中でやっておりますので、それを見ていただければこういうこともなかったのかなと思いますけれども。

Q 建設単価については、最近、国際的な状況等もあって、非常に変動幅が大きいというような状況にあると思うんですけれども、いろんな情報の更新とかは具体的にどういった手だてでやられているのか、もし判かっていたらお教え願えれば。

A 建設の単価、特に資材単価につきましては、ガソリンだとか重油の値上げとかで、歩掛自体が変わりますので、一定程度変わった時点で改正して、随時、最新の単価に補正して積算するようにしています。個別のもの自体は変えないんですけれども、重油だとかその辺では変えていますね。今年も何回か変えたはずです。

Q それは、具体的に単価をこういう風に変えましたとなれば、全道一律に適用されているのでしょうか。

A そうです。

Q ある程度地域性というのは。

A 一律で、土木現業所や支庁に変更するような手続きを取っています。

Q 随意契約の場合は、契約する金額は、どのくらい交渉と言いますか、値切ることが可能なのでしょうか。なるべく安く交渉するような、やり方をとっているのか、それとも、あるルールがあって、計算して出したものをこれをお願いしますという、提示して受け入れてもらうというような。

A 基本的に地方自治法で定められた金額以下のものにつきましては、複数社から見積もりを取って安いところと契約するのが原則です。

ただ、金額が大きくなって、1者だけの見積り合わせとなると、それが予定価格の範囲内であるとそれで決まってしまうということになります。随意契約の場合は予定価格を公表しませんので、向こうの積算が予定価格より安ければ決定ということになって契約することになります。

Q 随意契約の場合には、売り手間の競争というのが、特に、1者指定した場合は起こりませんので、あとは、売り手、買い手両者の交渉次第という感じがありまして、より、入札よりも買う側に責任がかかってくると思うんで、今回この随意契約を取り上げたというのは、意義があったと思うんです。

また、入札という形を取って、ある1者に便宜を図ると官製談合になる訳なんですけれども、随意契約の場合には、ある特定の業者と取引しても、逮捕されることにはなりにくいので、ある種、入札方式の方が厳格化されていった場合に、抜け道になる可能性があるんで、

A 地方自治法なり北海道財務規則を適用してやることになるんですけれども、各条項の適用は厳格にしないとということで、具体的な事例を挙げて、現状は適用範囲をものすごく狭めているんです。

価格として明らかに有利な場合、特定の物をいっぱい持っているとか、権利があってその人しかできないものとかありますので、競争性が働かないとか、競争することがおかしいだとか、いう場合に随意契約をしているのが現状です。

Q 値段を下げようとしたら交渉次第では。

A 交渉はしません。見積り合わせで終わりです。

Q かなり手間取ると思うんですけれども、民間企業なら安くしようとして、仕入れの際に買ったたくと思うんですけれども。まあ判りました。

Q この監査報告書は完成しているんですか。

A インターネットでも公表されております。

Q 冊子か何かになっているんですか。

A 冊子では行政情報センター等で公表しております。

Q それは、この委員のメンバーに頂くことは可能なんですか。

A それでは、用意して後ほど配付いたします。

O それでは、つぎの報告をお願いします。

E <委託業務の入札方法について資料により報告>

Q 下の集計表のどこどこを足せばいいのか判らないので教えてください。

A 後ほど整理してご報告します。

Q 完全に一般競争入札にした件は、品質管理に特別何か工夫をしているんでしょうか。

A そこまでは確認しておりません。ただ、こうせざるを得なかったのかなと、いろいろありましたので。

Q 業務を限定して一般競争入札を導入というのは、割と実現可能性がありそうなんですけれども。

A 北海道でも、軽易なものについては地域限定型ですけれども一般競争入札を導入しております。

Q 全面的といいますと、相当、他の保管する制度をかなりしっかりしないと難しいのかなと。既に、全面的に導入している県では、導入して間もないんですかね。

A これからみたいな感じですね。これから検討していくとか、試行して方向を決めていくとか

O 様子を注意して伺いたいと。

O この表全体を見ると、まだ模様眺めの県も相当あると思いますけれども、具体的に何とか改善しようという方向性も見受けられると思うんで、他府県の状況も見ながらですね、直せることは直すということで、先行的に今後もちよっと調査していただければなと思っています。

多分、こういう入札制度につて、1年くらい放っておくと、一番、後発になるというような昨今の動きですので、色んなところにアンテナを張って、国の入札制度とか、都道府県の入札制度とか今後状況を調べた上で、改善するところは改善していただければと思います。

工事の方は、色んな評価、AランクとかBランクとか、色んな評価をされているんですけれども、委託業務に関しては、そういったものが確立していないと思いますから、逆にそういう競争条件を取り入れたときに、それに対して、参画条件をどう評価するかとか、あるいは、最終成果品の品質をどうやって確保するかとかいうことを、多分、セットで全部考えていかないといけないので、かなり大きなことになると思いますので、他県の状況等を含めて色々調べていただければと思います。

O それでは、次の報告をお願いします。

E <上川支庁(旭川土木現業所)の入札妨害事件について説明>

Q これは随意契約にはできない案件だったんですかね。入札に付さなければいけない案件なんですかね。実際にはいくらお金がかかるか把握しにくいといった特殊物件でありみたいな。金額的に入札に付さなければいけないみたいなものですか。

A そのとおりですね。入札の形を取っておりますので。

A 基本的に単価契約なんです。修繕物件は例えばドアだとか窓だとか色んな部分がありますので、単価をもって契約をする。

Q 実際に修繕の事実があった場合に支払いを行う。

A 契約単価で支払いをする。

Q なかった場合はなしになるんですか。

A 本来なかった場合は、別に見積り等の形で、別契約の形になるんですが、例えばこの場合は窓やってもですね、中の畳だとかやったことにして、別の形にして不正をやっていた。

Q 免職になった方は、個人的に利益を得ていたわけではないんですね。

A ええ、それはありません。あくまでも業務量が多かったということで、業者の助けなしにはちょっとできない、というような観点からやって、その過程の中で情報を教えてしまったということで、お金の動きは一切ありません。

Q 前任者や全前任者はお咎めはないんですか。

A 本人は懲戒免職、前任は定職3ヶ月、その前任者の確認はしておりますけれども、事実が確認されていませんので、入札妨害に関しては処分はされておられません。ただ、不適切な経理が調べの中で明らかになってきてますから、その分野での処分は過去10年まで遡って何らかの処分をと。

Q 単年度契約にするとかそういう面での変更とか、そういうご検討は。

A 今、契約の方法については検討しております。新年度から用いようかなと思っております。

Q 入札の業者なんですが、数はそれなりにいたんですか。

A 14者です。

Q ほとんどの工事がこの業者に落札したということですよ。

A 修繕業務はですね、19年度から建築と電気、管の三分割で出しているんですが、特にこの業者は、過去からずっとやっていたベテランになります。どこも大体何年か持続して使っているというのが現状です。やっぱり、個人の住宅に入っていきますから、それなりになれた方でないと、都合が悪い部分もありますし。

O それでは、抽出審議に移りたいと思います。事務局の方から進め方について説明してください。

E 石狩支庁の農業土木の工事4件、委託業務3件です。準備の必要がありますので若干お時間を頂きます。

O それでは10分ほど休憩いたします。

O それでは石狩支庁の方から説明をお願いします。

E 最初に基幹水利施設補修 南21号地区 1工区であります。千歳市で行っております。工事の内容でございますが、ポンプ機械設備の設置ということで、1式、1カ所ということで行っております。工事費でございますが、1,558万7,250円でございます。工事期間といたしましては、平成18年4月10日から19年3月9日までの期間で工事を行っております。

Q 細かな質問で恐縮しますが、落札した業者とその上の業者は資金的には関係のある会社なんでしょうか。この2者がダントツで価格が低くてほかは入札金額に大きな開きがあるんですが。

A 会社としては別会社です。なぜ低いかはちょっと判りません。

A その業者間には資本関係、人的関係ございません。

Q 関係ないんですか。

A 関係ありません。

Q 両者じゃなくて、親の関係もないんですか。親があるかどうか判りませんが。

A ありません。

Q この次のページのこれってなんの資料ですか。番号がついて、指名選考過程でA, B, C, Dと、指名選考とはなんなんですか。

A これは工事番号です。

Q 指名選考ってなんなんですか。

A これは、5件指名選考して、その中の1044番がこの工事となっております。

A これは、公表の様式として活用してまして、上段に書かれています、平成18年7月28日に指名委員会として審議した案件すべてが書かれています。今回の1044号につきましては簡易公募型指名競争入札ですので、公告して募集を行った後、指名委員会を経て参加者を決定ということになりますので、指名委員会の選考過程調書に記載しております。

Q そのなかで、1045とか1042とかで、A, B, C, D, E, Fに分類される業者がこれだけいて、そのなかから、候補者を8人に絞って、そこで議決を取って8名を指名したという見方でよろしいんですか。

A そうです。

Q 今回のこの案件は補修工事だと思うんですが、これは一番最初に納入した会社と同じ会社なんでしょうか。違う会社なんでしょうか。

A 同じ会社です。

Q 納入した業者が結果的に最低金額で落札したと。

A そうです。

○ それでは、次の案件をお願いします。

E 平成18年度経営体育成 柏木大成 30工区工事でございます。石狩市の浜益で行っております。工事の内容といたしましては、畑地整備0.3ha、区画整理附帯工、暗渠排水埋戻工4.9ha、6号排水路55m、1号幹線農道467m、生産基盤としまして排水路41mを施工しております。1,558万7,250円が設計金額でありまして、工事の期間としましては、4月10日から7月10日を工期として行っております。本地区は随意契約ということで、前年度に工事を実施した業者に残った工事を引き続き発注しております。

随意契約の理由でございますけれども、資料の19ページについております。6番目の随意契約理由書により説明いたします。(説明書により説明)

非常に判りにくい工事ではありますが、補足説明をさせていただきます。これは前年度の工事に関連した工事であります。前年度の工事で、暗きょ排水工事における表土の埋戻しというのは、どうしても、定期的に、秋、冬には戻せないものですから、春に行くということで、前年度の設計書に一体不可分工事、来年度に表土戻しはお宅にお願いしますよという宣言をしております。

そして、このように、なぜ道路とか明きょとか入ってくるのかということ、普段は入ってこないんですが、どうしてこの工事にあるのかと言えば、前年度の工事において雪が少し早く降りまして、その後11月末に、現場に雨が降ってぐちゃぐちゃになってしまい、このまま路盤に砂利を入れてもうまくいかないだろうということで、設計変更でこの部分の排水路、道路の一部を止めております。

暗きょの表土戻しを残しておりますが、春にこの状態で、重機を入れると現場がぐちゃぐちゃになってしまいますので、次の年の工事では、面に接する部分の工事では、どうしても重機が必要な工事のために使う道路の工事を7月20日で行っております。道路に砂利を入れて工事ができるようにしました。前年度に行った排水路ですけれども、流末に樋門があって水が落ちるんですけれども、これがうまく落ちなかったの、この部分に手を入れ、春先の水が抜けるようにしております。

残った道路は路盤を入れるのをやめたのですけれども、これらについては、次の31工区で6月末に発注して対応しております。春先の工事が必要最低限やらざるを得ないだろうという工事を含めており、前年度取り止めた部分を全部やったわけではなくて、工事に入るのに必要な区間を取り込んで、今年の工事としております。

○ それでは質問等をお願いします。

Q 資料で2602の2枚目にですね、同様に随意契約の案件が5件あるんですが、残りの4件も今説明されたような、季節柄工事を中断せざるを得ないとか、いろいろ工期が制約されるとかというような条件で、翌年度せざるを得ないというような、同じような条件のものなんでしょうか。

A はいそうです。

Q 時期の関係なんですけれども、翌年度随意契約ということで、当初の前年度の契約の時には、この辺の随意契約の中身まで含めて契約ということではなくて、あくまでも単年度契約ということですよ。

今のご説明では、業者同一ということになってきますと、この外にも予定されている随契はあるんですか。

A ございません。

Q これで終わりですか。

A はいそうです。この工事に関しましては。

Q この工事ではなくて、基本的な工事があるって、随契が出ていますよね。全体的に見ますと、前年度の工事とこの随契で、そこの考えられている工事が全て終わるんですか。その後にも随契は出てくるんですか。

A 出てきません。先ほど申しましたように、前年度の工事の一部を取り止めております。ただ、これは春先の工事にとって必ずしも必要ではないということで、関係する道路のみ工事を行い、そのほかは次の工区で、別の業者ととらえておりますが、発注しております。なぜこのようなことをするのかといえば、この地区には進入路の橋が一本しかありませんので、工事を錯綜させることなく手際よく終わらせるためにこのような発注となりました。

Q これは、落札率が99.7%ということで、かなり随契の場合は高いんですけれども、前年度の工事の落札率は何のくらいだったんですか。それは随契ではなく、一般競争とかされたんですよね。

A 後ほど、お教えいたします。

Q 外に何かございますか。

Q これは、当初から翌年度にまたがるということで工事計画はなされていたのですか。

A もともとは、暗きょ排水の表土の戻しの部分は、翌年度になりますということは設定しておりました。

Q その場合、国だと債務負担とか継続してという制度はあると思うんですが、地方自治体のはできないので、今回の制度のような別契約にせざるを得ないということなんでしょうか。

A 予算制度上はそうだと思いますけれども、実体的には、なかなか道の予算として組めないというのが現実です。当然、大きなものは債務負担して、長期継続契約としますけれども、小さいものについては、現実的にはない。

Q ほかにございませんか。それでは、次の案件をお願いします。

E 上山口中央地区です。平成19年度経営体育成基盤整備事業 上山口中央地区 3工区 恵庭市で行っております。工事の概要といたしましては、用水路工 2条 809mをっております。これは、総合評価の工区としております。工事費が 2,978万8,500円です。工期といたしましては、1月6日から8月28日の工期を設定して行っております。

○ この件について、ご質問等あれば

Q 入札の際に1者辞退しているんですが、辞退には特段の理由があったんでしょうか。それとも何か、たまたま営業的なもので、工事が重なるのでできないとかいうことで辞退されたんでしょうか。

A この工事は、農業土木のCランクで募集を行っておりますが、このランクになりますと、技術者を余裕を持って抱えているというのが難しい時代になっておりまして、応募された段階では、配置する技術者がいたと思うのですが、途中で、開発、土現、市町村のどれか判りませんが、受注されたか、どっかの下請けで現場技術者を配置したか、そのようなことで、現場に配置する技術者がいないということで辞退しております。

Q 格付けCということは、C以上ということですか。

A Cです

Q この、地域限定型一般競争入札参加資格に農業土木Cとあって、表の中では資格名簿登載状況はBになっていますけれども。

A 見なし格付けの特例がございまして、合併などをしたときに特例で下位ランクの会社と上位ランクの会社が合併したり、下位ランク同士の会社が合併したりしたときに、従来の等級の工事でも応募できますという形になっておりますので、個々の会社におきましては、CとCが合併しましてBになりました。それで従前のC等級にも応募できますということで、みなし格付けということで下位等級のものに応募しております。

○ ほかにございせんか。それでは次をお願いします。

E 引き続きまして、中原地区の3工区でございます。平成19年度経営体育成基盤整備事業 中原地区 第3工区工事 新篠津村で行っております。区画整理工48. 1ha、設計金額2億7, 049万500円、工期といたしましては、6月26日から12月28日まででございます。

○ ご質問、ご意見をお願いします。

Q 参加業者を拝見して、単独が2者でJVが5者ということで、A等級の工事で、単独とJVが混在するというのは一般的なんでしょうか。

A 一般的だと思っております。

A 資料の4枚目に技術審査会資料が添付されておりますけれども、このような形になっているといいですか、そういう実態でございます。

Q このときに、同じ3工区、4工区、外の案件もあるんですけれども、同じような組み合わせで別の工区に同じように入札参加しているのでしょうか。或いは、3工区、4工区別のJV、別の単独でしょうか。

A 経常JV自体は年に1回しか結成できませんので、手持ちの資料がないので、参加業者は判りませんが、参加しているとすれば同じ企業体でしか参加できないので。

A 昨年のA等級のJVの結成状況ですけれども、管内で概ね20者程度、このJVの参加者数を勘案しますと、地域性ですとか、規模とか勘案しながら考えて参加していると考えられます。

Q それでは、指名選考過程一覧表で1021番から2603番まで、1020も含めて似たような農業土木の工事が20者の中の色んな参加業者の組み合わせで、大体6者から多いものは12者参加して同じような会社が、同じような時期に入札に参加しているというような状況であると。

A 先ほどご説明しましたように、20者というのはJVの結成数でして、プラス単体の数が、重複を別にして出て参りますので、そういうものを全体の母体の数と考えて頂ければ。

Q これは、入札価格がわりと接近してますね。ほかの案件と比べますと接近しているんですけれども。こういう風になる要因は考えられますか。

A 何とも申し上げようがないんですけれども。

A 思いつく要因は何かありませんか。

A 平成19年度に石狩支庁において、予定価格を事前公表した場合のですね、平均落札率が88.19%になっております。この95.9%の落札率がでたというのは、どういうものかわからないと。

Q これは予定価格は公表していたんですか。

A 今回出ている案件は予定価格を公表しております。

Q ほかにございませんか。

Q 似たような感じの入札が行われたようなんですけれども、これは同じ日、同じ時間にどのような順番でどのように行われているのか。たとえば技術者をどっかで取ってしまったらまわせませんよね。そうしたら辞退しなければいけないわけですよ。どんな状況で入札が行われているのか。

A 工事番号を掲げた箱に一斉に置いて頂いて、順番に開封するというので入札を実施しております。言い方をかえますと、一つめで受注してしまったら、2つめの時に現場技術者がいないからということになると、いろいろと問題が出てくる。その辺は会社の方がいろいろ考えながらやっておられると思います。

Q それでは、1番にかけるぞとなったら、1番を落とすような方向で、2番という方は2番でというようなことで

A ただ、大きい会社の場合はですね、6月の早い発注ですと現場技術者たくさんおりますから、先ほどのCランクの8月頃ですとほとんどいません。Aランクですと多少人が、現場技術者もいるはずですから、

これだけというようなことではなくて、これと、これと、これというようにですね、例えば10本自分の希望する工事があれば3つとも行くと思います。恐らく早い時期であれば、

Q 現場技術者の名前は特定しなくてもいいわけですか。いるということであればいいんですか。

A いればいいです。ただし、配置できなければ、入札妨害と言いますか、契約不履行というような話も聞きますから、適当な札の入れ方と言うことはしないと思います。

Q 配置するときは名前を出して、この人を配置しますと報告するのはあとですか。

A そうです。

A 契約の後ですね。

A 最初からこの人を配置しますというのは、公募型の場合は、名前を出しながら応募するんですけども、簡易型の場合は資格者がいるということで、会社は応募してきます。

Q 今回、簡易公募11件ございますよね。6月26日の入札ですね。石狩管内で20者ですか、色々組み合わせはあると思うんですけども、今回この11の工事について、落札者はだぶっているところはあるんですか。それとも全部別ですか。

A 済みません。ちょっと時間をいただければすぐできますので。

A 先ほどの20者という部分を再度確認させていただきます。JVの結成と、単体が管内に主たる営業所がある部分で、概ね40数社、ただ履行経験の部分がありますのでどこまで狭まるか、それから、こちらに営業所を置いている業者というのも可能としておりますので、これも含めると、100者を超えるということで、ただ、確かに農業土木をやっている業者数は、希望型というのをやりましたけれども50者くらいの希望がありましたのでその程度のものかなと。

A 複数取っているのは1者です。

Q 1者というのはJVですか。

A 単独です。

Q 一度にひとつの入札を行うんじゃなくて、複数行くと、業者側の振る舞いってかわるんですか。競争がいくつもあると和らぎそうな気がするんですけど。落札率もちょっと高いから。大体、落札率あんまり変わらないですからね。

A 入札方式は、毎日毎日やってられませんので、月に一回程度集中的に行っております。

その際に、かなりの入札件数になりますので、百社ぐらい集まる場合もございます。色んな工事もありますし、委託もございますし、その中で、落札率に関しては様々です。今回の案件はかなり高い方で、逆に低い方では67%とか、最低制限ギリギリで抽選で落札者を決したというものも結構ありますし、その

入札によって落札率は変わってくる場合もあります。その傾向といたしましては、近年は、下降傾向にございます。

Q 一度にいくつかやっても、それぞれ。

A ものによって違います。

○ 外にございませんか。それでは、次の案件をお願いします。

E 地域水田農業支援整備 袋達布地区 委託1 業務の内容といたしましては、区画整理工の調査と設計で91.1ha、79.0haでございます。設計金額ですけれども、3,161万5,500円、委託の期間としましては、5月29日から3月9日ということでおこなっております。〇〇連合会に随契をしておりますので、22ページの随契理由書で説明させていただきます。

—(随意契約理由書 6 により説明—

○ ご質問・意見をお願いします。

Q 随意契約の場合、見積りを取って、出された金額が予定価格よりも高かった場合にはもう一回出し直して頂くんですか。

A 2回、3回と

Q 最初、高めに出示しておいて、それがダメなら少しずつ下げていくという感じになりそう。

A そういう風になると思いますけれど。

Q 最初の予定価格の設定次第なんだという感じですね。随意契約においても、99.7%、もう少し、随意契約で何か、入札ほどには行きませんが、売る側も1者しかいないので、1対1ですから、両者の交渉次第になると、もう少し価格を下げる方法は、今のところは検討されていないんですね。とりあえず予定価格を設定しておいて、見積りを取って、比べてという。

Q 〇〇連合会という団体なんですけれども、民間とは違うと思うんですけれども、従業員がどのぐらい居ましてですね、そういうのは何か

A すみません、手持ちの資料がないので何ともいえないんですけれども。

Q これは道も関係しているんですか。

A 土地改良法に基づいて設立された団体です。道の方からも人がいらっしゃいますので、関係ないとはいいないと思います。

Q それは現職の人が出向していらっしゃるんですか。

A OBもおりますが、現職もおります。

Q 現職もOBも含めて何人ぐらいの人がいっているんですか。

A 2人だと思えます。

O この案件は、随契理由書で色々な状況が書かれているんですけども、一般的な流れとしては、国にも色々関係している、財団が、従来は随意契約というのが主流の契約方式をやっていたんですけども、これが、現状ではですね、こういう契約方式ができなくなるということが世の中の流れになってきているんです。それで、この業務については、個人の資産・財産を取り扱うということで、かなり特殊な要素というのがあるようにも思えるんですけども、そのへんも、世の中の流れから考えたときに、こういう契約が今後もできるかどうかといえ、十分議論していかなければならないと思います。

A ただいまのご指摘でございますけれども、道の方でも、この換地の絡む業務に関しましては、今後どう取りはからっていくかということで、つい最近でございますが、3月24日付けでですね、区画整理における委託業務に係る入札制度検討協議会を設置するという事で検討にはいることにはなっております。

O 委員の意見も含めてよろしく申し上げます。

Q 別の案件で、はっきりしたことはいえないのですが、連合会といえども団体ですから、決算書類みたいなものがあると思うんですね、私がお前見たのは、剰余金と言ったらおかしいですけども、かなり蓄えがありまして、この場合は、価格をできるだけ下げようとするれば、あまり性格として余剰を出す必要のある団体ではないと思うんです、仮定でお話をさせてもらってますが、そういうことであれば、予定価格はもっと下げているのではないかと、その辺の検討はされたことはございますか。

A 支庁の段階ではそのようなことは、考えたことございません。道の段階でどう考えているか判りませんけれども

A 設計方式が示されておりまして、非営利法人相手の契約につきましては、諸経費率何%使うとか、そういうのは全て示されておりまして、私ども現場の方では、それからはみ出すことはできない。

O それでは次の案件申し上げます。

E 3010号、経営体育成基盤整備 当別南部地区 委託4 でございまして、種別的には測量、内容は、航空写真を元に地形図を作成するというような契約内容でございます。4月25日に入札いたしまして、工期が8月21日まででございます。予定価格が3,525万9千円、8者指名いたしまして、入札の結果、同額が2者あったことから抽選で落札者を決定いたしました。資料の三枚目をご覧ください。この案件は、当初指名したものが、指名通知前に競争参加資格を辞退したことから、指名選考をやり直したものでございます。なお、辞退したのは、〇〇株式会社でございます、廃業したものでございます。まず、絞り込みに当たりましては、測量の資格者、過去5年間の指名実績、次に航空図化の履行経験者、管内に本店又は営業所があること、その次に、1千万円以上の委託でございますので、1千万円以上の大規模同種業務の履行経験のあるもの、以上で調べましたところ、当初は、1番目の〇〇から6番の〇

〇までの7者を選考したところでございます。先ほど申しましたとおり、指名通知前に〇〇から競争入札参加資格辞退届が提出されましたので、最低基準数の7者を確保できなくなったことから、再度指名選考委員会を開催しまして、選考をやり直したものであります。次のページをご覧ください、再度の選考にあたりましては、前回の基準を尊重しながらも、大規模同種業務の履行経験の要件を緩和いたしまして、1千万円に満たないものでも1千万円に近い同種業務の履行経験者3者が候補に挙がりました。表の下の方にある3者でございます。その3者の株式会社〇〇は石狩支庁における指名回数が相当多いということから、3ページの表にございますけれども、石狩支庁で過去に59回指名しております。そういうことで受注機会の拡大の観点から指名しないことといたしまして、前回の6者に2者を加え8者を指名したところでございます。

入札の結果につきましては、先ほど申しましたとおり、最低の価格者が2者ございまして、抽選の結果〇〇に落札いたしました。

〇 ご質問、ご意見お願いいたします。

Q これは、2者だけが低くて、外は似たような数字なんですよ。2者だけ低い数字で入札したというのは、なにか原因がわかりますか。こういうケースはありますか。

A バックデータがないので、定かではないですが、たまにはございます。

〇 この契約で、入札の要件として7者以上、ただ航空図化という特殊な業務なので、実績を見ると1者辞退したということで、結局は2者だけが突出して履行経験が多い、たまたまその2者が外の業者より落札率が低く、偶然にも同じ金額になっているということだと思えますけれども、こういう特殊な競争関係というか、業務経験というような環境条件にあるのは希な例だと思えますけれども、今回は指名競争入札という形になっているんですけれども、なかなか一般競争環境になじめない業務内容だなと思っているんですけれども、そういう印象をこの件から受けました。

〇 それでは次の案件をお願いします。

E 茂平沢地区の用地1でございます。経営体育成基盤整備 茂平沢地区 用地1 当別町で行っております。測量業務で、業務量は石標埋設87本、設計金額 384万3千円。本地区は地域限定型の一般競争入札を行っております。落札された業者は〇〇で金額は226万円で落札しております。

〇 ご質問、ご意見をお願いいたします。

Q 入札金額なんですけれども、落札者で、226万ということなんですけれども、同じ金額の方がいらっしやるんですけれども抽選だとかこれもくじ引きなんですか。

A 10者同額で、10者の抽選を行いました。

Q これはどこの業者がやるにしても、226万円ぐらいのものだったんですかね。

A これは設計金額を公表しておりましたので、今年から一般競争は、事後公表になりますけれども、設計金額が判れば、業者さんは最低制限価格の算出ができますので、それで最低金額を入れるかどうか

はまた別なんですけれども。この場合は、地域限定型ですので、今まで我々の仕事に入ったことのない業者さんが新規参入を求めるということで、新規参入の方がおられるのであれば、こういうこともあり得るのかなと思います。

Q これ2者がくぐっちゃったんですか。

A そうですね。金額、はじき間違っただけですね。

Q 最低制限価格はいくらなんですか。

A 226万円ですね。

Q 先ほどの審議案件の質問残ってましたよね。

A 2件目の案件についてですけれども、前年度の落札率は、96.8%、事業規模につきましては1億2,000万円に対しまして1億1,600万円程度で、契約方法は簡易公募型指名競争入札です。

○それでは、これで抽出審議を終わります。石狩支庁の方々ありがとうございました。