

平成19年度 第3回 北海道入札監視委員会 議事録

平成19年11月21日(水)

13時30分～15時00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 谷口主幹、宍戸主査、水産林務部総務課 伊藤主幹、建設部建設管理局建設情報課 高瀬主幹、上谷主幹、田中主査、木村主査、木村主査、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、吉田主査
日高支庁地域振興部総務課 工藤主幹、引地主査、成田主査、産業振興部農村振興課 齊藤課長、中村主幹

事務局 総務部行政改革局 谷本局長、行政改革課 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、談合情報について資料に基づき説明>

Q あまり落札率は変わっていないということなんですね。

A 毎年、じわじわと下がっている感じではありますけれども。

Q 今、毎年下がっているということだったのですけれども、対前年だけで比較していますので、時系列的に比較できれば見やすいのですが。

A 過去のデータを調べまして、表を作って、後ほど委員へお出ししたいと思います。

O 実績の金額も、実際どのくらい全体で契約がなされているのかもできたら。

A 入札した総金額ですか、予定価格と契約額と両方、当初の分ですけれどもよろしいですか。

O よろしいです。

水産の委託の落札率が随分落ちているようですけれども何か特別な原因があったのですか。63.8%になっていますが。

A 水産の委託は、トータルの件数が少ないので、落札率の低いのが出てくると引っ張られてしまうと

いう状態になります。

Q それと、随意契約ですけれども、平成18年度に、包括外部監査で弁護士の先生が、随意契約を検討されていたと思うのですけれども、関係するかどうかは判らないのですが、関係するのであれば、どういう指摘があったか教えて頂きたいのと、それに対して、道として、なんらかの対応をされているのであれば、そのコメントを頂きたいのですけれども。

A 詳細を調べてお知らせします。

Q 5ページと6ページの入札契約実績の工事と委託について地域限定型のところで比較しますと、委託の方が、極端に低い数字がぽろぽろと出てきているんですね。前にあった、談合情報でも委託の方が落札率をもっと下げることができるという文書があったんですけれども、工事と委託で委託の方が、もっと落札価格をもしくは落札率を下げられるという要因があれば、ご存じでしたらお伺いしたいのですけれども。

委託の方が落札率の極端に低いのがいくつかありまして、予定価格を設定するのが工事よりも難しいのかなと、そういう理由なのかなと思ひまして。

A 工事の場合は、大方が資材費とか、人件費だとか、固定的にかかる経費が非常に多いのに対して、委託というのはほとんどが人件費。人の能力も全然違うものがありますから、思い切りダンピングというか下げてですね、超過ワークにしてやるということで、無理すれば人の力なので下げることが可能です。

工事の場合は、ほとんどが固定経費、機械の借上費だとか材料費とかになるので、非常に率を下げるのが難しいというのがあると思うのです。特に委託については、特に測量みたいなものは、思いっきり下げてしまうというケースが少し見られます。

Q 落札率を更に下げようとするとき、委託の方が下げようと思えば無理して下げられるとすれば、工事よりもっと予定価格の設定を下げるとかいう考え方ができるのでしょうか。

A 一応、基準としては、一人の作業員の単価だとか、国にならって決め、後は工程、工種だとか調査の内容によって、標準歩掛で決めています。

ただ、その標準歩掛については、常に実態を反映しながら変えて行っており、単価も変えて行っておりますので、かなり下げてくるというのは、相当無理して受注しているのかなと思ひますけれども。

○ 低ければ低いほど、北海道にとっては、手抜き工事という危険はあるかもしれないですけれども、財政も厳しいですから、なるべく下げられるなら下げたいと思うのですね。一つの方法は、一般競争入札を導入して行って談合をしにくくする。

これはすでに進められていると思うのですけれども、それでも談合を防ぐことができないのであれば、予定価格をこちらから下げに行くというのを、私が、提案しておりますので、一般競争入札で、今後どう落札率が変化していくか見守って行って変化が見られないときにはもう一つ、奥の手と言うのですかね、予定価格に着手するというのも一つの手かなと思ひしております。個人的な意見ですが。

○ 建設業自体の利益率が他の産業とくらべてどんどん下がってきている。実際は、ほとんど、多くの会社が赤字に陥っているという状況があって、相当無理しているきらいがあり、これが下請けへのし

わ寄せとか、ダンピングだといったことも懸念もされる。

道の予定価格というのは、適正な価格というのですか、適正な直接工事費であったり現場の管理のお金であったり、一般管理費というのを見込んで予定価格を設定している。予定価格は一つのルールに基づいて決定しており、それ自体をやると、昔、財政の厳しいとき、歩切りとって、わざわざ切っているという話になってしまった。そこは十分議論しないとダメなのかなと思っています。

○ 今の状況でも、行政苦しい中でも、談合を防げば落札率を下げられるはずだと、それでもものすごくお金が節約できるはずだという投書がちよくちよく委員会にもきますので、そこで挟まれて難しいところなんですけれども。

○ 他に、意見等なければ、次の報告をお願いします。

E（資料に基づき談合情報の報告）

○ ご質問、ご意見頂きます。

Q 21番ですけれども、「A社が落札して」というのは、結果的にはA社に入ったのですか。

A 結果的に該当している工事が2つありまして、そのうち一つはA社だったと。

Q この、公正取引委員会に電話しようと思います。ということについては、その後そういう行動があったかどうかは確認していないのですか。

A それは確認しておりません。

Q 20番はどこがどうなんですか。13ページの。どこがどういう風な、なにがどうだか、これがどうしたと。

A 上から2行目に、札幌土木現業所の案件が書いてあるのです。会社名があって、工事名があって、入札日があって。

Q これが問題なのですか。

A 談合情報として扱ったということですね。

Q この下に書いてあることは、工事とはなんの関係もないことが記載されているのですね。

A あとは、誹謗中傷のようなことですね。月に1回くらい定期的に来るものなのですから。

Q こういう状況のものが来るのですか。

A この続きがありまして、全部で3枚あります。続きの文章は毎回同じものです。発注機関は、工事情報を公表しておりますので、工事名等は並べることができます。

Q 談合情報はこの中で一つだけですか。

A 前段の方は毎回作り直しているようで、その下に開発建設部ですとか、その時、その時の工事情報を見て作っているようなのです。

Q このような談合情報は毎回見ますけれども、委員会以外に報告はなされているのでしょうか。公正取引委員会とか報告は毎回するわけではないのですか。

A 公正取引委員会と警察の方には毎回伝達しております。

Q そちらの方でその後、どう動いたというのは、判るんですか。

A 情報は、秘密でやっていますんで、その報告というのは一切こないですね。

A 逆に照会しないでほしいと。捜査に支障を来すので。情報の方は提供していただきたいとのことです。

O 任せられるなら、任したらいいのでしょうかでもね。本当に動いているのか判らないですよ。実際、証拠を見つけるとかは警察にやっていただいたらいいんでしょうね。委員会としては、こういう情報を踏まえて、どう、制度的に改善していくかというように出していけばいいのでしょうか。

O 次の報告をお願いします。

E (制度改正について報告)

O 入札・契約の適正化に係る取組み方針が作成されたことによって、変更なったルールについての概括的説明をして頂きました。ご質問等ありましたら。

Q 最低制限価格基準額というのは、最低制限価格要領により算出されるとありますけれども、だいたいどのようなものなのですか。

A 現行やっている方式でございまして、直接工事費と共通仮設費、現場管理費の5分の1で、上限が85%、下限が3分の2で、上と下で歯止めをかけている。これが今のやり方です。それを基にして上下に動かしますということです。

Q 動かすのはランダムにですか。

A パソコンで係数を発生させまして、入札当日に動かします。

Q だいたいその計算の仕方で、今までの経験的でいくと、あまり低すぎずにと言いますか、ほどよい最低制限価格基準額になっているのですか。

A 道は、予定価格を事前公表しております、そうしますと、今の率で逆算していくと最低制限価格が判ってしまう、類推が可能だということで、一番懸念しておりますのは、我々は、きちんと見積りをして、適切にできるお金で入札して頂きたい。いわゆる、単に工事をもらえばいいということでは、手抜き工事とか、労務者へしわよせが行くとか、そういうことで、同額抽選に安易に突っ込んでいくことはいかがかということで、最低制限価格がわからないようにすることにより、適正にやってくださいと。

それと、もう一つは予定価格の事後公表を一部試行します、その部分につきましては、判らなくなるとアッパーよりも、逆に最低制限価格はいくらか知りたいということが出てきようかと思えます。それにたいして我々も判りませんと、入札当日、皆様の目の前で初めて決定しますと、そういう対策にもなるかと、二つの目的を持っております。

Q 予定価格というのは、計算方式に従って、今回の工事とかはこのくらい見積もれば標準だろうという価格なのですね。最低制限価格というのは、それを下回ったらさすがにまともな工事はできないだろうという価格なのですね。それより上であれば、予定価格まで高くなくてもまあちゃんとやれるだろうとすれば、予定価格は、さっきの私の話になりますが、もっと下げてもいいのかという、予定価格ですでに適正と思われる価格を出して、さらに最低制限価格っていうのを出して来て、最低制限価格を上回ってれば手抜き工事は起こらないだろうと思われるのであれば、予定価格というのをどうとらえたらいいのか。二つとも、ある程度適正な価格水準としてでてくるので、どちらがどうなのか。

A やれるといえますか、現場管理費、現場でかかるお金を5分の1しか見ていない、一般管理費は見えていないので、利益もゼロでもいいよという見方。現場で動かす金も全部、というわけで、表現としてはおかしいかもしれませんが、適正にできるということとはちょっと違うのかなと。

現場管理費は見ないわけですから、その現場だけを直接的にとらえた場合の最低という考え方ですから、価格としてできますよというのはちょっと表現としては

O わかりました。

Q 入札制度の改善についてお話を伺ったのですが、入札の反対側に、品質管理制度というのが今お話の中に出てこなかったんですけれども、どのように品質を維持するのか、その方法は。

A 要領の中に出しております、低入札調査価格という制度があったときに、いわゆる低入札に対して、「低入札価格調査制度対象工事における工事の契約保証金、前払金の取扱い」というのがございます。基準価格を下回って契約をした方に対しては、適正な工事を確保するために、契約保証金の割合を10分の3に、1割多く取りますよと、前払金これは4割以内になっているわけですが、半分しか払いません、というふうにして、適正な施工を確保していくということを新たに設けたところです。

すでにやっている部分でございますが、低入札調査制度における調査内容の強化ということで、失格判断基準の設定だとか調査項目の追加ということで、これは、今回の取組方針ができる前、5月にすでにやれるものからはやろうということで、先行実施をさせて頂いているところです。履行保証割合、契約保証金の引き上げ、あとは前払いの引き下げということを今回追加でやらせて頂いております。

Q 先月仕事の関係で、外国に行きまして、維持管理の方なのですが契約の調査をしたのです。

それで、品質管理はどうするのかというのがもちろん一番で、ご存じのとおり道路の維持管理を直営から民営に替えたあとどうやって維持管理するか、品質管理をするかということをお大変重要に考えてやっているわけなのですが、その場合の品質管理のための項目とか、どういうことを行政側がやっ

てほしいかということ非常に細かく業者側に伝えるような努力がされておりまして、それに対してこういう計画でやりますと計画書も全部出すのです。

それに対してインスペクションしたときに例えば経験者がこれをやるとか、そうじゃなかったとか、回数違ったとか、そういうときのペナルティーは大きい訳なのですが、もうちょっと道庁さんの品質管理と言ったときに、何をしてほしいかというのを業者さんがもっと知るような、細かく判るような、そういった品質基準というものを作って、それに合わないときに罰則があるとか、そういう方が適正じゃないかなと思うのです。そうすることで大変コストがかかると思うのですけれども、逆に言えば、入札で価格を下げるということは、業者さんは色んなところで削るわけですよ、そうすると、その結果一番問題になるのは、工事で鉄筋が少なかったとか、色んな問題が出てくるかもしれないわけですよ。

あともう一つ、例えば、労務費であれば、下請けの方で最低賃金を割って働いている人達が、道の工事なのにたくさん出てくる。そこが問題なわけですよ。そういったことが起きないように監視というものをするような、お金ばかりじゃなくて、品質管理のほうもそういう制度を立ち上げていかない限り、どうしても談合云々という話になりますけれども、談合がいいとは言わないですけれども、品質管理のための必要悪と感じる人もいるかもしれないわけですよ。だとするとお金の話ばかりじゃなくて品質管理制度をもっと緻密に道が立ち上げていく必要があるのではないのでしょうか。

例えば、前の道路を工事しているのです。交差点で業者さんが違うんですよ、見ておりまして、マチックアスファルトといって石が入っているやつです。半分側のところは石なんか表面に出てなくてきれいに均してあるわけですよ。もう一つの方は石がぼろぼろと転圧した後に転がっているのです。技術力の差は歴然ですよ。ただ、それをどう評価するか。評価しなかったら、ひどい方で全部行っちゃうわけですよ。それを評価するような制度を入れていかない限り、道のインフラがどんどん悪くなっていってしまうし、ライフサイクルコスト考えると悪くなっていくのです。だから、入札の金額と一緒に品質管理を考えていって制度化という。入札監視委員会ということではないかもしれないですけども。

A まさにおっしゃるとおりで、一般競争入札で誰もが参加できるときに、品質管理というものを合わせてやらないと、非常に問題があると言うことで、道でもそのへんに対して、仕様書なんかも一般工事についてはかなり細かく書いてあります。

その上さらに、業者の技術力を確認したなかで総合評価方式、価格だけではなくて技術力も合わせて評価する方式だとか、あとはきちりと施工成績評定というものを付けて、成績の低いものについてはこの工事はだめですよだとか、合わせ技で考えていかないと品質の確保はできないということですよ。

維持管理についても色んな状況を把握して、適切な業者の選定に努めていかないとだめだと言うことで、まさに今年の8月ですが、北海道でもこの入札制度の改革に合わせて、公共工事における品質確保に関する取組方針というものを策定しまして、総合評価方式や成績評定の活用だとか、そのへんをきちりやっていくという方針を作っています。

まだまだ勉強すべきことがたくさんあると思いますので、そのへん意見を聞きながら適切にやっていかなければと、悩んでいるところであります。

Q 品質管理で失敗したとき、会社がつぶれるくらいリスクが多分ないと思うのですよね。

A たとえば瑕疵であれば、重大な悪影響を及ぼすような瑕疵で指名停止になったり、成績評定では減点していきますので、道の入札参加における審査点が低くなったりだとか、今後そういうのを少し強化していかなければ。

やはり一番きついの指名停止、さらにもっと悪いと建設業法上の処分だとかあります。そんなの

は今後適切にやっていく必要があると思います。

○ それでは、これで終わります。
抽出審議の方にまいります。よろしく申し上げます。

E 日高支庁の案件について審議をお願いします。

○ それでは、抽出審議を始めます。日高支庁の方から説明をお願いします。

E それでは、日高支庁の方から工事の概要を説明いたします。

1件目でございますが、平成18年度 広域農道 日高中部2期地区 2工区でございます。工事の場所につきましては、新ひだか町静内の近辺でございます。この事業は、広域営農団地の農業振興のために、その基幹となる農道を整備するというのが目的でございます。本工事の概要でございますが、この広域農道の2級河川 捫別川にかかります橋梁上部工、2径間連続ポステン中空床板橋、延長が60.3m、幅員が7.5m、地覆を含めると8.7mの幅の橋梁上部の製作・架設でございます。それと、それに伴いまして、前後のすり付け区間76.17mの改良と舗装を合わせて行っております。また、工事には、旧橋の撤去工事を含めております。

Q 下部工はできていたんですか。

A 下部工は前年に施工済みでございます。それを受けまして上部を敷設することになっております。

A この発注につきましては、公募型で入札を行っております。

資格・公募要件につきましては、資格要件は、2径間連続ポステン中空床板ということから、北海道における農業土木工事の競争入札参加資格がA等級であること、それから公募時点の経営審査における本工事のプレストレストコンクリートの評点が1,130点以上ということを求めています。

その他につきましては、建設業法第17条に規定する特定建設業者であり、かつ、北海道内に同法3条第1項に規定する営業所を有する者であること。過去10年間、平成8年度以降同、工事と同種で概ね同規模と認める工事の元請け実績を有する者であること。また、配置予定技術者のいずれか1名以上が本工事のポステンPC桁の製作及び架設の経験を有する技術者を配置することが可能であることを今回要件として付しております。以上でございます。

Q 6者の応募があつて指名したと。落札率が76.2%で落札されたということですね。

A はい。

○ ご質問があればお願いします。

Q これについては、入札金額をみますと、ほぼ予定価格にかなり近い業者が2者、最低制限価格に近い業者が2者で2者のうち1者が最低価格を切ったので、落札できていないということで、かなり、今日の他の審議案件と比べると入札金額にバラツキがあるというのがこの案件の特徴じゃないかなと感じております。

それで、最低価格未満ということで、1者が落ちているんですが、こういう状況というのは度々ある

のか、稀なのか、教えて頂きたい。

A この案件についてはポステンPC、しかも公募ということで、日高支庁の農業土木工事の中では特殊な案件に属します。毎年あるような案件ではございません。

ただ、一般の農業土木工事においては、事前に予定価格を公表していますので、ほとんど最低制限価格以下で投函するような業者はいません。ただゼロではないことは事実です。

Q これは、予定価格は事前に公表されていた案件でしょうか。

A これは公表しております。

Q これは、最低制限価格未満で入れて落ちたところと落札したところの差が5万弱ですか。最低制限価格はいくらだったんですか。

A 1億4,193万9千円が最低制限価格です。

A 税抜きで計算しますと、1億3,518万円です。

Q これは、最低制限価格をある程度類推して入札して、落ちたところと落札したところと、こういう感じなのですかね。

Q ○○は東京都と書いてありますがけれども、結構、東京などからも業者は入札にこられるのでしょうか。

A 今回の公募については、要件を緩和させています。

というのは、特殊な工事なので、道内に現場で橋梁を現場打設できて、そしてコンクリートの品質管理ができるような実績のあるような会社というのが、少ないです。営業地域を広げて北海道に営業所があればそれでいいですよということで、営業地域については要件を緩和させています。

ただ、普通の簡易公募等については、道内に本店があるということで絞っていますので、この案件については、特殊な要件を付しております。

Q わかりました。

Q 応募資格なのですが、単体の場合はアからサまででございますが、共同企業体はアからカまででよろしいですか。

A そのとおりです。

Q そうしますと、前のページで共同企業体の要件で、ケ、コの全ての要件を満たしていることと書いてあるのですが、カ以降ですね、キからサの間でも、ここは業種の関係で記載されなかったのか、共同企業体の要件で1の(1)のイ、エ、ケ及びコの要件を全て満たしていることと書いていますよね。ここでいけば共同企業体、カしかございませんので、

A 共同企業体の(2)の欄のイの欄の(1)というのは、単体企業の要件の大項目の(1)をさして表現しております。

Q (1)がアからサまでございますよね。共同企業体の場合は、(1)のうちのイとかエとかケとかコの要件を

A その要件については全て満たすということで

Q そうすると、ケとかコについてもこの中で共同企業体の中に入ってなくていいんですか。

O 入っているんですよ。(2)の共同企業体の要件のアのところ

O ここに入っているんですか。

O 難しいですね。

A 企業体としての要件と構成員としての要件ということで分けてあります。

O 形の上では全てはいっているということですね。

Q 契約後VEってどういう風に決めるのですか。

A この件につきましては、契約が終わってから、業者の方から仮設または工法等について提案がありましたら、協議しながらそういったものを処理していくことになります。今回については、特筆するような提案というものはなかったと聞いております。

Q この場合ですね、意識的に低く抑えておいてですね、取った後に提案ということで価格が上がるということはあり得ないんですか。出し方だと思うのですが。

A コストが上がることはない

Q 上がることはないんですか。

O それでは次の案件をお願いします。

E つづきまして、工事番号1011番の同じく平成18年度広域農道日高中部2期地区の3工区でございます。工事場所につきましては新ひだか町の静内でございます。

今回の工事の概要でございますが、17年度以前に整備を行いました農道整備区間におきまして、法面保護のために、2カ所すき取り土を利用しました緑化工事、法面保護を行いました。厚さが3cmのものにつきましては、968㎡、厚さが5cmの有機資材を使用しました吹きつけ法面保護2,949㎡、その他819㎡の張芝を敷設する工事となっております。

今回の入札の方法でございますが、申出書を提出できる入札方法を採用しております。これにつきましては、今回の工法そのものが、種子の吹付け機械を要する特殊な工事であるということで、農業

土木の資格でC等級以上、かつ種子吹付け機械を保有または長期リースしていることを条件といたしております。

それから道内に主たる営業所を有するものから申し出を受けております。その結果、11者が今回、入札に参加しております。落札率につきましては、北海グリーン工業(株)が96.7%で落札しており、入札金額は2,217万円でございます。

Q 2千万円を超えるような工事で、1位と2位が3万円しか変わらないという、大体こんなものですかね。3万円ぐらいで受注を逃した業者も悔しいような印象を受けるのですけれども。最低制限価格が判らなかった場合は仕方がないと思うのですけれども、ギリギリ低く入れて狙ったけれどもだめだったという。ほかの業者に負けたから悔しいと思うのですけれども。

Q これは、見積書か何か取られているのですか。

A 内訳書ですか。内訳書は入札参加するときは、常に持参して頂くことになっています。要綱では月に1回以上内訳書提出入札をしなさいと言うことになっていますが、日高支庁としては入札案件ごとに執行者にくじを引いてもらって入札の中から1本選定し、業者の方から内訳書を提出してもらっています。入札ごとにランダムに1件選んでおります。

Q 1業者ということですか。

A 1工区あたり全ての業者について内訳書を審査します。

Q この工事は一部審査の対象になったんですか。

A この工事ではなくて、前回の日高中部2期2工区が審査の対象となっております。

Q 先ほどのPC橋の工事に比べると、どちらかというとなら法面緑化というのは、工事の種別としてはどちらかというとなら単純、というとなら語弊があるのですが、ある程度決まって、工種の少ない業務ですから、施工面積が判って材料の単価が決まれば、割と工事費の算出はしやすい、複雑な要因というのは少ないような気がするのですけれども、落札金額を見ると96.7%、一番高いところで97.7%、1%のなかで十数社がしのぎを削っているということなんですが、こういう法面工事というのは、一般的に同じような状況にあるのですか、他の事例と比較してもだいたい入札金額というのはこのぐらいの範囲で集中するものなのでしょうか。

A 法面のこの工事については、かなり幅が狭いように私も思います。他の工事については先ほどもバラツキがありましたように、バラツキがこれよりかなりあると思います。これはほとんどないと私も思います。

O 落札率が高くて、最高額で入札した人と落札したひととの幅が狭いとですね、外部から見るとちょっとおかしいのではないかという見方はされかねないと思うのですよね。

まあ、結果ですけれども、外部から見ると不自然な価格が並んでいるなどと言う感じはちょっとしますけどね。

Q 原価ってどういうふうに分かれるのでしたっけ。機械のリース代いくらと、減価償却費いくらと、種代と、そういうのってわかるのですか。どうしようもないっていうか、企業努力を超えたところにそれがあるのかなっていう。

A 業者の方で見積りするときにも、先ほどいわれましたように、非常に項目数的に少ない、資材が多い、数量も明示してますので、業者の見積もりに差が出てきづらいような工事内容、これに限ってはそういうことがいえると思います。

Q 原材料を特別な方法で安く仕入れない限り絶対下がらないっていうことですか。

A そんなに差は出てこないのではないのかなと思います。

Q 最低制限価格はかなり低く、1700万円台ですか、設定されているのは、こういうやり方をすれば、このぐらいの価格までなら利益は出ないだろうけれども何とか工事をやりおおせるという計算で最低制限価格は出てきているのですか。

A 先ほど回答された方の話を聞けば、一般管理費とか現場管理費とかゼロしか見てないよと行っておりましたが、この業務については現場の管理というのが非常に難しいと思うのです。生きた種を法面に吹き付けて、天候にも左右されやすいですし、芽が吹かなかつたらまたやり直しということで、出来高不足っていうことにもなりますし、そういう面では現場管理というのは欠かせない工事にあたると思うのです。

A この現場の特筆すべき点は、種を吹き付ける時に、それに混ぜる土については、現場の土を提供するという形をとっておりますので、そういった中で、資材の幅も非常に限られたものになってくることになるのかなと考えております。現場発生土を利用した形の中で吹き付けるというような条件になっております。

O 結構どの業者もがんばってこの値段になっていますかね。あと、この工事を取れなくてもいいという多少余裕もあるのですかね。特に無理をする必要もなければ、このぐらいの値段で並ぶのも納得がいくのですけれどもね。ただ、解釈にしかたらないですものね。どうにも事実はわかりませんけれども。

Q 吹き付けは、種から芽が出ない可能性もあるっていいましたよね。そういう場合は例えば、想定外の嵐が来たとかそういうときも、契約金額の中に、暴風雨が来たとか、それでも契約金額の中に

A 吹き付けの場合は、適正な管理をして、芽の出が遅かったとか、そういうアクシデントが出た場合には、それについては最後まで保証してもらう形になっております。

Q この金額の中でやると。

A 特にお支払いはしません。このなかで、最後まで保証してもらうということになっております。

Q 何年か前に集中豪雨がありましたよね。法面が流れちゃったとかそういうときは。

A それは、別件でございます。

A 法面本体がいかれてしまった場合は別ですね。

Q どの辺まで業者さんはリスクを取ればいいんですか。過去の経験値でお持ちなのですかね。

A そうですね。

O 次の案件の説明をお願いします。

E 続きますは、委託業務でございます。業務番号3032号、業務名につきましては 中山間 平取地区 調査設計5 でございます。業務場所につきましては平取町です。

本委託の内容でございますけれども、業務内容といたしましては、区画整理工の調査設計3.9ha、暗きょ排水18ha、客土工11.8ha、除レキ2ha、客土に伴います土取場の調査2カ所0.2haでございます。

E 2ページ目に指名選考過程説明資料というものがあります。これは、日高支庁における指名選考委員会の説明資料になっております。

業務の概要に基づいて選考するわけですが、測量及び土木設計の資格で、契約履行可能な地域として日高支庁を希望しているもの、道の指名実績のあるもの、北海道内に本店を有する中小企業者という条件の中で、道の同種の履行実績があるものというのが、ア、イ、ウとありますけれども、次のページに細かい表があると思いますが、色が塗られているのが最終的に選考された業者になります。

それで、中ほどの一番上の方に見えにくいかと思っておりますけれども、ア、イ、ウという列がありまして、アについては2つございまして、畑地帯の区画整理、水田地帯の区画整理、イにつきましては、畑地帯の暗きょ、水田地帯の暗きょ、ウにつきましては除レキという、ア、イ、ウの履行実績を全て満足している業者を選考いたしました。

その中で、業務場所が平取町ですが、業務場所と打合せ場所、日高支庁、浦河ですがこの中間より近隣のものということで、札幌6、苫小牧1、幕別1ということで8者を指名しております。委託業務の場合は、7者以上の指名が北海道財務規則上の規定になっております。

日高支庁においては、7者の1.2倍ということで8者を目標に選考をしております。1.2倍というのは、平成15年ぐらいまで、ランダムカットということで通常の2倍以上の相当数の業者をあまり絞り込まない中で選考し、それを機械的に排除して最終的に1.2倍まで絞り込むという指名の方法がございました。その1.2倍という数字の根拠に基づきまして、7者以上、8者でも9者でも10者でもいいのですが、日高支庁はその1.2倍の8者を目標に絞り込んでおります。従いまして、先ほど申しましたように8者を指名しています。

Q この案件、平取北地区 調査設計5 となっておりますけれども、5ということは、1から4まで既にあるということで、今回落札した業者と1から4まで一致した業者なのか、同じ業者なのか。例えば関連していると情報というのは事前に整理されているので、低入札でも色んな情報を得る上でも有利さがあるので、低い入札金額でも可能なような気もするんで、この辺がどのような状況か教えてください。

A 平取北地区は、1から始まりまして、それぞれ全く違う業者となっております。

Q その1から4までの業者というのは、今回の入札参加業者にはいつているんでしょうか。

A 同じ調査設計業務であり、履行実績から追っていますのでそのコンサルタントに複数の履行実績がある場合は、合わせて指名されるケースがあるので、全てではありませんが、1、2業務で1者、2者重複しているコンサルもおります。

ただ、地質調査なども含まれております。種類で分けておりますので。

O 全く同じ調査ではないということですね。

Q 履行経験で、道の同種の履行実績のあるものって、新規の企業は絶対参加できないのですか。

A 履行実績のある業者であってもこれだけの業者数があるものですから、工事の場合は違う工種であっても同じような工事をやっているものもありますよね。コンクリート構造物で、用水路と排水路は全然違うのです、用途が違うんですけれども、同じようなトラフを並べる工事なんで、工種は違っていても、それは可能性があるんですけれども、委託業務につきましては、実績がないと、調査の仕方ですとか、設計の仕方が全く判らないということになりますんで、業務内容を履行できない可能性が出てくるといふのと、農業農村整備事業の、特にこういった面工事につきましては、一般的に公共工事と言いますけれども、国と道とともに地元の負担があるのです。というのは、受益者自ら負担する部分というのがあって、実際に、農家の人が現場に立ち会ってですね、最終的にはこういう仕上がりだということを期待しておりますので、こちらも責任を持って選考していかなければなりませんし、そういう意味もありますんで、履行実績のある業者を選考しようと思っております。

Q 日本で問題になる日が来るか来ないか判らないですけど、それ新規参入の制限なわけですよ。結局、制度として。そうすると、何をしなければならぬかという仕様を細かく道が公開することで、新規参入を可能にしていかなければ、理屈上は値段は下がっていかないわけですよ。

あ、うんの呼吸の通じるところでやったほうが、コストベネフィットは今のところ高いよというのは判るんですけども、将来的に、日本でそういうことが問題になる日が来るかどうか判りませんが、参入制限だと理論的にはなりますね。というのは、可能性として考えておいた方がよろしいですよ。

A 指名選考方針は、道の方でひな形を作っておりますので、北海道の方でも考えて行かなければならないことだと思います。支庁の方はそれに基づいてやっておりますんで、そうせざるを得ない状況です。

Q この辺は、一般競争入札になりますと、なくなるんですか。それとも制限なんか付けて。

A 委託は残るんですよ。

A 委託は、対象になっておりません。

Q 参入しようとした場合は、何かこれと別の誰でも参加できる方に参加して、実績を積みばこちらにも入ってくることは可能なのですか。

A 単純な測量業務ですとかいうのは地域限定型ということで、一般競争にあたるんですが、そういうのは、うちの支庁でもやっております。

Q 業務実績を積み上げればそのうち、指名に入れますよね。

A それについては、農業の実績にこだわらずに、公共測量業務の履行実績という形で公募しておりますので、農業の実績がなくても地域限定に参加することはできます。

O 何らかの入ってこられるルートがあれば、まだいいとは思うのですけれども。全く入りようがないのであれば、さすがに問題なのかもしれない。

O それでは、次の案件をお願いします。

E 番号3033番 水環境 オコタン地区 調査設計2 でございます。

この事業につきましては、農業用排水の整備と合わせまして、農業用排水が持つ多面的な機能を発揮するために、整備と合わせて、例えばうるおい空間、もしくは生態系に配慮した魚道、そういったものを整備する事業でございます。

今回の業務の内容でございますけれども、本地区の路線測量一式と基準点測量を行った後、魚道工の設計、3カ所ございます。それと、排水路整備につきましては、親水護岸、人が親しむ護岸、そういったものの設計を74mの区間を取り入れて発注しております。

E 指名選考過程説明資料ということで、先ほどの案件の資料と同じ見方になりますが、調査設計ということなので測量と土木設計の資格で、日高支庁を希望しているもの、それから、道の指名実績のあるもの。道内に本店を有する中小企業者ということで、さらには、道の同種の履行実績があるもの、ア、イの全てを満足しているものということで、今回の業務は排水路工と魚道工3カ所ということなのですが、それに当たる選考としまして、次のページの、同じように表になってはいますが、これも色を付けた業者が最終的に選考された業者になります。

それで、アについては、排水路の履行実績、イについては、点的構造物の頭首工の履行実績ということで、この2つの実績を有する業者の中から、8者を選考いたしました。魚道工という選考工種がございませんので、排水の中でさらにコンクリート構造物を施工した実績のあるものと言う考え方から、頭首工、頭首工というのは、用水路の取り口ですね。河川からの水の取り口のコンクリート構造物ですけれども、それが履行できていれば、当然、この業務に耐えうるということで、この2つの履行実績を有する業者から選考しております。

O ご意見等お願いいたします。

Q 魚道工とは魚が上ってくるような。

A そうですね。魚の遡上のために手を加えるということになります。

通常の河川に対して、落差工とかありますと遡上できませんので、魚が遡上できるように勾配を緩和する魚道を設けるということです。

ちなみに今回の場所は、沙流川支流のオコタン川というところございまして、いろいろと生態系の

調査をした結果、そういった魚類が多く生息しているということで、魚道を整備することになっております。

Q 魚道整備実績は、魚の生態に関する知識とかはそういうところは全然問わないのですか。

A 先ほど申し上げたとおり、農業土木におきましては、従来から、農業用水を取水する施設、頭首工で、堰堤みたいなものを河川に作っております、その工事の設計の中で、古くから魚道の整備を行ってございましたので、そのノウハウを活用できる技術、知識ということで、今回は頭首工に限らせて頂いたということになっております。

Q すると、頭首工を設計したところは魚道を造るノウハウがあるってことですか。

A だいたい、大きな頭首工には魚道を設置するケースが多いものですから、そういったところから技術を構築しているのではないかと考えております。

Q 魚が上ったかどうかはまだ調査していないのですよね。

A 工事はこれからなんです。18年度に調査を行いまして、それをもって19年度の工事で施工いたしまして、恐らく完成後に追跡調査を行うと思います。

Q 魚道の設計というのも業者さんが行うのですか。そして施工するのですか。

A 設計だけでございます。施工は今年19年度の工事になります。別に建設業者がそれを施工いたします。これは、調査と設計だけでございます。

Q せっかくの説明で8者ということでしたけど、今回見ていきますと、⑥で9に絞られていますよね、⑧でもって8に絞られてますよね、広く求めるということであれば、問題はどこまで広げるかということもありますけれども、このへんはどうなんでしょうか。

A 気持ち的には広く求めたいという気持ちはあるんですけども、ご存じのとおり通常指名であっても、指名されなかった業者から「なんで指名されなかったんだ」という苦情の申立てができるようになっていんです。そうすると、次に落ちた業者から「なんでうちは指名されなかったんだ」と、いわれたときに少しずつ広げていくと困ってしまうんです。

O 数少なかつたらこう、多かつたらこうと

A それで、次の業者が来た時に説明ができるように、うちは、7者以上の7者なんですけども、1.2倍の8者を目標にやっていますよと。ただし、最後の履行実績が同数の場合は、甲乙付けがたいという内容から9者にしたり、10者にしたりするケースはございます。

Q 最後まで来た場合ですね。

A そうです。

Q 場所で、業務場所と打合せ場所の中間から近隣のものというのは。業務場所というのは現地ですよ。打合せ場所とはどこなのですか。

A 日高支庁のある浦河です。

Q 浦河になるのか。前の方の工事で幕別が入っていますよね。平取のところは。帯広の業者がかなりいらっしゃるのですけれどもカットされていますよね。これは、地理的には完全に帯広の方は枠の外なのですか。

A 若干、幕別の方が帯広より近いのです。忠類から道道まっすぐ行くと近くなっちゃうのですよね。ただ、帯広とちょうど同じように見えるのですけれども、若干の違いです。

Q 先ほどの3032の案件と比べると落札率は高いのですよね。3033の方が高止まりになる要因ってなんか考えられますか。

A 技術的には高度ですよ。内容的には複雑な内容なので、時間を要するとは思いますが。要するに人件費はかかるということです。

A まあ、魚道工も入っておりますので、かなり、いろいろな検討をしながら進めていかなくてはならないと思います。そういった面で手間のかかる仕事ではなかろうかと思えます。協議なんかも入っております。

Q 環境保護団体との協議はしていますか。

A やつとります。1団体ですけれども、そちらの方と意見を調整しながら。例えば、先ほど言った魚の調査などは、一緒に入ってやっております。

Q それに落札された業者さんが加わるとかそういう決まりはあるのですか。

A それとは直接はつながらないですね。そういった資料を提供したり、そういったことはやっておりますけれども。

また、一回だけで調査は終わるものではないものですから。お魚の調査ですね。今年も2回ほど時期をずらして継続してやっておりますので。この期間と合致しないものですから、コンサルは特に入っておりません。ただ資料としては、こういった魚がおりますよとか提供しながらやっている。

Q 魚の個体数調査とか、どんどんやられて終わっているんですか。

A 一応、引き続きやっておりますけれども、終わっております。

○ それにしても、きれいに並んでいますよね。

○ もう少しばらけてもいいんじゃないかと思えますよね。

○ 技師のクラスとか、いわゆる標準的な積算だと、大体フォーマットが決まっていますよね。

工事の設計の案件を見ると、この業務に何人配置するというのが決まると、自動的にエクセルに数値入れると、まあ、かなり似通った数値が出てくるのは、そういう積算の標準みたいのがあると、どうしてもある程度の類似した金額になってしまうというのは、いたしかたないところがあると思うのです。

まあ、そういうのに基づいて積算していくと、積算というか入れていくと。その辺の、例えば、最終的に内訳書を出しなさいと言うことになると、どうしてもそういうものに縛られるから、それから大きくはずれたような金額の算定というのはできないと思うのです。特にこういう調査ものに関しては。工事については、自分たちの努力で、これだけの単価で入れるからということで、そこところで数量をかなり調整というか、いろいろ努力できる余地があるのだけれども、こういう調査ものについては、単価がある程度決まっていますから、人件費がクラスごとに決まっていますから、あまり、変動できるものがない。

ところが、先ほどのやつについてはかなり下げているということは、人件費を相当下げている。ある案件に関して、本来このくらい必要なのだけれども、このぐらいの人件費でがんばりますよという、企業努力というふうに結果的にはなってしまうと思うのですけれども、そういう要素がかなりあるような。調査ものというのは大体そういうような形で、金額のばらつきが、人件費でどこをどういう風に調整するかということで自動的に決まってしまうような。

あとは、多分、業者さんが場所が違うから、旅費の算定が当然違ってきますよね、各所在地ごとに、打合せに来る。そういうようなことがあるので、なかなかその、企業努力の表し方というのが人件費でしかできないというのは、制約だと思うのですけれども。それにしても、あまりにも数字が近いというのが、そういう実態を把握していない方にとっては、不自然に写るような気がします。それをどういう風に見直すというのは具体的なアイデアがないので、その辺の調査案件の発注の仕方については、いろいろ検討して改善していくというような余地が随分あるような気がします。

○ 他の意見がないようなので、これで抽出審議を終了いたします。ご苦労様でした。