

令和 3 年度第 1 回関東支社入札監視委員会審議概要

開催日及び場所	令和 3 年 1 0 月 6 日 (水) 東日本高速道路(株) 関東支社会議室	
開催方式	Web 会議	
委員	石原正貴 (弁護士) 石田哲也 (東京大学大学院教授) 手塚広一郎 (日本大学教授) 田村雅紀 (工学院大学教授) 栃木敏明 (弁護士) 難波譲治 (中央大学教授)	
審議対象期間	令和 2 年 1 0 月 1 日 ~ 令和 3 年 3 月 3 1 日	
抽出案件	総件数 6 件	(備考)
一般競争	1 件	
条件付一般競争	1 件	
拡大型指名競争	1 件	
随意契約	1 件	
調査等	1 件	
物品・役務	1 件	
	意見・質問	回答
委員からの意見・質問、 それに対する回答等	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	なし	

意見・質問	回答
I. 入札・契約手続きの運用状況等の報告	
<p>「工事等契約状況」</p> <ul style="list-style-type: none"> ・意見等なし <p>「競争参加資格停止等の運用状況」</p> <ul style="list-style-type: none"> ・意見等なし <p>「競争参加資格取消・保留の運用状況」</p> <ul style="list-style-type: none"> ・意見等なし <p>「一次苦情・一次説明の処理状況」</p> <ul style="list-style-type: none"> ・意見等なし 	
II. 入札審査等の結果報告及び審議	
<p>① 分析調査結果によると落札率の分布に集中している箇所があり、低入札調査基準価格を狙って応札者は積算しているのではないかと懸念されるが、積算ベースで入札金額を調整し、正確に1円単位で算定する事は可能か。</p>	<p>① 公表している積算要領に基づき算定すればある程度の精度で積算は可能であるが、現地条件や下請け費用などの違いにより積算金額は異なる。</p>
III. 抽出事案の審議	
<p>(1) 一般競争入札方式</p> <p>【長野自動車道 中曽根川橋床版取替工事】</p>	
<p>① 落札予定者で行う単価協議とは何か。</p> <p>② ①の単価協議で、誤り等があり、入札金額では施工できないとなった場合はどうなるのか。</p>	<p>① 工事（総価単価契約）の入札においては、落札予定者が提出した単価表に記載される単価について、著しい不合理性等がないか確認し、誤り等がある場合は、落札予定者へ入札金額は変えずに単価修正等を求めることとしている。</p> <p>② 落札予定者が積算を誤ったことにより契約を辞退した場合は、当該落札予定者に対し、競争参加資格停止措置等の必要な措置</p>

意見・質問	回 答
<p>③ 本件の技術提案の評価ポイントは、基本的な内容が中心であったが、例えば、工事規制の短縮を評価するといったことをしなかったのはなぜか。</p>	<p>を講じることとなる。</p> <p>③ 当社の（条件付）一般競争入札での技術提案評価型では、当社があらかじめ指定した仕様の範囲内で、参加者に技術提案を求め、評価することとしている。本件では工期短縮を技術提案として求めているため、評価ポイントともならない。</p>
<p>（２）条件付一般競争入札方式 【長野自動車道 一本松トンネル補強工事】</p>	
<p>① 総合評価落札方式の評価値算出で、本件では除算方式を採用しているが、どのように設定したのか。</p> <p>② 技術評価点の最上位者が落札に至らなかったが、なるべく技術評価点の最上位者が落札者となるよう弾力的な運用は何かできないものか。</p> <p>③ 各社が提案した規制日数短縮の信頼性はどのように判断しているのか。</p> <p>④ 本件で交通規制日数の短縮を重視した理由は何か。</p>	<p>① 「関東地方整備局における総合評価落札方式の適用ガイドライン」（国土交通省関東地方整備局）を参考に、本件の評価値算出方法を設定した。</p> <p>② 技術評価点の最上位者が落札に至らなかったのは、高い技術力であっても過度に高価であることは望ましくないため、価格あたりの工事品質を表す指標として、技術評価点を入札価格で除した評価値で評価した結果である。今後、より技術点の高い者が優位となる提案を求めるなど、工夫はありうると考えている。</p> <p>③ 技術提案時に規制日数短縮の根拠資料提出を義務付けているほか、ヒアリングにより施工計画・施工能力等の詳細を確認することで、各社の提案の信頼性を判断している。</p> <p>④ 本件は、当社の標準案で「上下線延べ２７２日」の交通規制日数となる工事で、長期の規制は、お客様及び作業員双方の安全上の観点のほか、その間、お客様に低速で走</p>

意見・質問	回 答
	<p>行いただくこととなるサービス面低下の観点から、規制日数の短縮を技術提案として求めることとした。</p>
<p>(3) 拡大型指名競争入札方式 【東京湾アクアライン アクアトンネル非常用設備更新工事】</p>	
<p>① 本件設備の更新時期が予め明らかになっていれば、もう少し応札者があるとも考えられるが、更新時期に決まりはあるのか。</p> <p>② 辞退者が多い原因として何が考えられるのか。</p>	<p>① 本件の自動弁装置は、更新のサイクルが決まっているものではなく、毎年の点検で腐食具合を確認しながら、更新の必要性を判断している。</p> <p>② 辞退者が多い原因は、当社ではわからない。</p>
<p>(4) 随意契約 【首都圏中央連絡自動車道 十三間戸地区整備工事】</p>	
<p>① 本件受注者は、拡大型指名競争入札で設定した地域要件を満たしていた者なのか、それとも、その後の優先交渉者選定による随意契約で地域要件を見直したことで、要件を満たすこととなった者か。</p> <p>② 地域要件を満たす者で、NEXCO 東日本発注の土木工事(Cランク)を施工中の者や、施工実績を有する者が数社ずつしかおらず少ないように思うが。</p> <p>③ 施工実績を有する者が少ない工種もある中、優先交渉者の選定手法について、見直しは図っているのか。</p>	<p>① 優先交渉者選定による随意契約で地域要件を見直したことで、要件を満たすこととなった者である。</p> <p>② 土木工事(Cランク)については、工事規模が小さく、当社の発注数が非常に少ないことに起因すると考えられる。</p> <p>③ 優先交渉者の選定手法について、現状では大きい見直しは図っていないが、手続きの辞退者に再度受注意向を確認するなどの対応は適宜図っており、今後、状況に応じて、見直しを検討していきたい。</p>

意見・質問	回 答
<p>(5) 調査等 【関東支社・新潟支社管内 航空レーザ測量および災害リスク分析業務】</p>	
<p>① 業務②の東北支社管内 航空レーザ測量および災害リスク分析業務に関して、1者目が辞退した後、2者目に特定通知を行う際、特定通知を受けた2者目は、1者目の辞退等の情報を知った上で、手続きに参加しているのか。</p> <p>② 本件のような航空レーザ測量業務は、総合評価落札方式による発注はできないのか。プロポーザル方式の場合、価格競争が働かなくなる懸念がある。プロポーザル方式を採用した理由は何か。</p> <p>③ 契約制限価格と落札額が近接した金額となっているが、差額が発生した理由は。</p>	<p>① 1者目の辞退や自分の順位などの情報は一切知らない中での手続きである。</p> <p>② 本業務は、航空レーザ測量業務に加え、災害リスク分析業務も含めている。高速道路の災害リスクについて、過去の業務実績だけでは、評価が難しいことから、分析方法等の提案をしてもらい高度な分析を必要としたためプロポーザル方式を採用した。</p> <p>③ 特定者が提出した参考見積を基に契約制限価格を設定しているが、差額が発生した理由としては、見積合わせの際に、特定者が端数処理を行った見積書を提出してきたものと考えている。</p>
<p>(6) 物品・役務 【令和3年度 企業・事業理解広報業務】</p>	
<p>① 単価はどのように決めたのか。</p> <p>② 今回の落札金額 8 億円は、前回の個別契約の金額と比較して、高いのか。低いのか。</p>	<p>① 入札前価格交渉手続きを採用し決定した。</p> <p>② 昨年度は、企業・事業理解広報業務で1件（7 億円）、高速道路リニューアルプロジェクト広報業務で1件（4 億円）の発注を行い、2件の発注で合計 11 億円である。今年度より、高速道路リニューアルプロジェクトに関する事業理解広報については、お客さまの認知・理解を得られたことから、CM 放送をやめたことにより、昨年度と比較して3 億円減じている。なお、その他業務内容は前年度と同内容で金額も同</p>

意見・質問	回 答
<p>③ 金額の妥当性の確認は非常に重要であり、前回の契約と比較して価格交渉を進めていくべきである。</p> <p>④ 基本契約の契約期間はいつまでか。</p> <p>⑤ 基本契約の場合、相手の言い成りになりかねない。統一感のある広報活動がしたいという考えも理解できるが、数社に発注をすることによって、少しでも競争性を維持する考えも必要と考える。</p>	<p>等である。</p> <p>③ 入札前価格交渉において、前年までの価格と比較し、妥当性の確認を行っている。</p> <p>④ 今年度までである。</p> <p>⑤ ご意見は参考にさせていただく。</p>
<p>Ⅲ. 審議結果の報告</p>	
<p>① 抽出議案 2 について、交通規制日数を短縮できる参加者の高い技術力を期し、除算方式による総合落札評価を採用しながらも、結果的に技術評価点の最上位者が落札に至りませんでした。しかしながら、技術力のある参加者は高く評価されるべきと考えます。価格面をどこまで許容できるかの判断もあり、難しい問題と認識していますが、高い技術力がなるべく採用されるよう、弾力的な運用について何か検討いただきたいところです。</p> <p>② 抽出事案 6 について、広報業務は価格の妥当性の判断が難しい業務です。現在の基本契約の契約期間（5年間）は長いとは思いますが、長期間となると相手の言い成りになりかねないので長期間の基本契約は避けるべきであります。また、入札前価格交渉などの手続きを活用し、ノウハウのない業界に関する情報を入手</p>	

意見・質問	回 答
<p>することで効果的に契約手続きを進められると思うので、検討していただきたいところです。</p>	