

## 東北支社 入札監視委員会 審議概要

開催日及び場所	令和7年8月20日（水） ホテルメトロポリタン仙台 3階	
委 員	笹村 恵司（弁護士） 辻田 劳幸（東北学院大学教授）【欠席】 河野 達仁（東北大学大学院教授） 只森 健一（公認会計士・税理士） 小笠原 孝史（東北経済連合会 専務理事） 山田 正太郎（東北大学大学院教授）	
審議対象期間	令和6年10月1日～令和7年3月31日	
抽出案件	総件数【6件】	備 考
○工事	【4件】	
・一般競争	1件	仙台北部道路 富谷工事
・条件付一般競争	1件	八戸自動車道 櫛引馬淵川橋耐震補強工事
・条件付一般競争 (指名併用型)	1件	秋田自動車道 R7秋田管内り面補強工事
・随意契約	1件	常磐自動車道 南相馬インターチェンジ整備工事
○調査等	【1件】	仙台北部道路 富谷JCT構造物基礎調査
○物品等	【1件】	令和6年度 秋田管内WEBカメラレンタル契約
委員からの意見・質問、それに対する回答等	意見・質問	回 答
	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
<p><b><u>【入札監視統一事務局における工事審査実施状況報告】</u></b></p>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>・昨今、人材不足や資機材の入手困難な情勢となっていますが入札参加者数は減少していないようです。何か工夫をされているのでしょうか。</li>   <li>・平均応札者数が東北（支社）だけ多くなっていますが取り組みの効果でしょうか。</li>   <li>・総合評価落札方式における逆転の状態について分析されていますが結果は望んだものになっているのでしょうか。もし、望んだ結果となっておらず、何か対策をされているようであれば対策の内容を教えてください。</li>   <li>・すばらしい技術提案をしたが価格が高かった等の理由で落とされている場合があるかと思います。技術の進歩は業界にとって非常に大切なことですので、技術の進歩を促すような評価を今後も検討していただきたいと思います。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・業界団体との意見交換により要望を聴取し、要望に対する対応状況等の説明会を各支社にて毎年1回は実施するなど、入札により多く参加いただけるよう努めています。</li>   <li>・令和6年度下半期は塗装工事の発注が多く、また工事1件あたりの応札者数も20社から30社程度と多かったことが要因と思われます。</li>   <li>・分析資料は令和5年度と令和6年度の状況を単純に比較したものです。技術が高ければ価格で劣っていても受注できる制度で全体的には有意差は見られないことは制度が活かされていると考えており、分析を継続してまいります。</li>   <li>・数は少ないですが、技術のみ評価で応札者を決定し見積書の提出を求める高度技術提案型という入札方法もございます。私共も技術の進歩は重要と考えておりますので検討を継続してまいります。</li> </ul>
<p><b><u>【入札契約状況報告】</u></b></p>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>・意見・質問なし</li> </ul>	
<p><b><u>【競争参加資格停止等運用状況一覧表報告】</u></b></p>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>・意見・質問なし</li> </ul>	
<p><b><u>【資格取消等状況一覧表報告】</u></b></p>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>・該当なし</li> </ul>	
<p><b><u>【一次苦情及び一次説明処理状況表報告】</u></b></p>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>・該当なし</li> </ul>	
<p><b><u>【談合情報について】</u></b></p>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>・該当なし</li> </ul>	

## 【抽出事案の審議】

### 「仙台北部道路 富谷工事」

- ・A社の技術評価点が一番だったとのことですが、具体的にどのようなところが優れていたのか教えてください。

- ・技術提案評価型の評価基準は東北支社独自のものでしょうか。

### 「八戸自動車道 櫛引馬淵川耐震補強工事」

- ・B社が入札無効となった理由を教えてください。

- ・ライフワークバランスは2項目の認定を受けていれば満点という事でしょうか。

- ・技術評価点2位のC社が低入札のため価格評価点が0点となっています。工事を安く施工することも技術かと思います。施工実施のあるC社は入札した金額で実際に施工できた可能性もあるかと思いますがその点をどのようにお考えでしょうか。

- ・ワーク・ライフ・バランスの資格は継続して必要となるのでしょうか。

- ・参考見積に対する入札見積時の差はどのくらいだったのでしょうか。

### 「秋田自動車道 R7秋田管内のり面補強工事」

- ・3年間と長い工期になっていますが部材や人件費が高騰した場合の価格見直しはどうされるのでしょうか。

- ・先ほど品質確保の観点から低入札の場合に価格点を0点とするとの事でした。単価の見直しができるとしても、受注者から申請がなかった場合は品質が確保できない可能性がありますが会社しての対応はあるのでしょうか。

・湿度や温度を管理し、一定値になると警報がなりジエットヒーターで温めるコンクリート寒中養生時のひび割れ対策の提案。既供用路線隣接地で施工の安全管理として、クレーン等が既供用区間に入った場合にセンサーが反応し警報が鳴る管理提案が評価されたものです。

- ・東北支社独自で定めているものです。

・本発注は見積活用方式となっておりますが、参考見積金額に対し入札時の見積額が超過したため無効となったものです。

- ・3つの認定対象のうち2つの認定を受けていれば満点となります。

・現在は低入札の場合は価格点が0点となる制度となっております。これは低価格での契約により品質の低い施工を防止するものです。ご指摘いただいた価格が低くとも品質の高い施工ができる可能性もあるかと思います。貴重なご意見として承り、対応策を検討してまいりたいと思います。

- ・審査日に保有していれば評価点として加算されます。

- ・約1億円です。

・物価が高騰した場合に受注者からの申請に基づき単価を見直すことができる制度がございます。

・受注者からの申請に基づくことが基本的な考えですが、受注者に不利益が生じぬよう受注者との日々のキャッチボールの中で調整しております。

・今回入札不調の対策として発注単位を大きくしたとの事でしたが入札者は1者のみとなっています。1者しかいないことは課題かと思いますが今後の改善案等はあるのでしょうか。

・秋田県内は降雪により冬期の施工を休止していますが、技術者を工期内は拘束することとなり、それが応募を控える要因の一つと考えております。今回、発注単位を大きくすることでより大きい（技術者が多い）企業の参加を見込み発注したものですが、応募者が少なかった点については課題と考えておりますので、発注規模や内容を引き検討してまいります。

#### 「常磐自動車道 南相馬インターチェンジ整備工事」

・土は土嚢に入った状態で保管されていたのでしょうか。土の状態で保管されていたのでしょうか。

・遮水シートを設置した中で保管していましたので、水分が多く泥に近い状態でした。

・特殊な案件でD社しか施工できなかつたという事でしょうか。

・石灰処理を施して固まった土を搬出しておりましたので水を含んだ土壤でした。

・緊急で対応したとの事でしたが資料8のり面補強工事についても昨今の異常気象を考えれば緊急性が高く同様の入札方式（随意契約）を採用できたのではと考えますが、何か採用できなかつた要因があるのでしょうか。

・設定した4つの要件をすべて満たしていたのはD社のみでした。

・資料8のり面補強工事は2年間不調であったとの事でしたがその間に何度か入札をされているかと思います。2年もの時間を要したのは制度上の問題はないのでしょうか。

・のり面補強工事については調査により施工箇所を選定し順次対応しておりますので緊急工事の対象とならないメニューとなっております。

#### 「仙台北部道路 富谷JCT構造物基礎調査」

・他の案件に比べ入札価格の幅があるのはなぜでしょうか。

・発注内容の変更による発注図書作成期間や入札までの手続き期間も必要となるため、2年程度を要したものであり制度上の問題ではありません。

・77.562%といった基準価格は公表されていない認識でよろしいでしょうか。

・工事に比べると調査等は入札価格がばらける傾向にあり、本入札のみ幅が生じているわけではありません。

・半数が低入札になっている状況を見ると、基準価格が現在の情勢にあっていないのではと感じました。

・基準価格及び算出方法について公表しております。

・案件（入札方式）によって技術評価点と価格評価点の割合が異なるようですがどのような基準で決められているのでしょうか。例えば契約金額の大きいものほど技術点のウエイトが大きいなどあるのでしょうか。

・工事と同様に調査についても低入札で価格点が0点となる制度となっていますが、0点ではなく減点するなどの対応策を検討してまいりたいと思います。

・ウエイトは全社的な考え方ですか。

・実態として契約金額が高いほうが技術評価点のウエイトが重い傾向となっています。

・全社的な考え方です。

<p>「令和6年度 秋田管内WE Bカメラレンタル契約」</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・本契約は前期も契約されているのでしょうか。また同一の業者と契約されているのでしょうか。</li> <li>・単年契約とされている理由は何でしょうか。</li> <li>・業者側としても継続利用を想定していて単年で契約解除する想定はしていないかと思いますが、購入した場合どの程度、かかるものなのでしょうか。</li> <li>・リース契約に比べ高価となるかと思いましたが価格は変わらなのですね。わかりました。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・前期も同一業者と1年のレンタル契約をしております。</li> <li>・複数年のリース契約をした場合、リース契約期間中に新たな技術が出た場合に移行できません。新しい技術への柔軟な対応のため単年契約としております。</li> <li>・購入した場合の価格の情報は持っておりますがリース契約と同等の金額だと聞いております。</li> </ul>
審議結果の報告	<p>個別の審議案件について、入札の事務手続きについて特段の疑義はないものと認められますが、3点ほどお願いしたい点を申し上げます。</p> <p>1点目は技術が進歩するような施策を引き続き検討いただきたい。</p> <p>2点目は低入札の際に価格点0点となる是非については実績等を踏まえ引き続き検討いただきたい。今回、C社のような技術点が高いが基準額を少しだけ下回ったため落札に至らなかった事案もございますので、改善策も含め検討いただきたい。</p> <p>3点目は技術提案評価型の評価基準の設定については評価に値するものであり、より良いものとなるよう引き続き検討をお願いします。</p>