

令和５年度近畿農政局入札等監視委員会 第２回定例会議審議概要

(ホームページ掲載日：令和５年10月17日)

開催日及び場所			令和５年９月20日(水) 近畿農政局第１会議室Ａ・Ｂ	
委 員			佐久間 聖二(ジャーナリスト) 志 部 淳之介(弁護士) 森 智幸(公認会計士)	
審議対象期間			令和５年４月１日～令和５年６月30日	
審議対象案件			１７５件 うち、１者応札案件 ４９件 うち、契約の相手方が公益社団法人等の案件 ５件	
抽 出 案 件			５件 うち、１者応札案件 ４件 (抽出率 ２．９％) (抽出率 ８．２％) うち、契約の相手方が公益社団法人等の案件 １件 	

	意 見 ・ 質 問	回 答 欄
委 員 か ら の 意 見 ・ 質 問 そ れ に 対 す る 回 答 等	○抽出案件 ①令和５年度 十津川紀の川直轄管理事業 大迫ダム警報局設備更新工事 ・要するに、これは警報機を付け替える訳ですか。 ・警報機自体は売っているものなのですか。 ・その特注をするということについては、特にこの業者じゃなかったらいけないとか、そういうものではないんですか。 ・先ほど説明がありましたとおり、門戸も十分、広いと思います。経験のみを条件とされているし、３月の公告というのも早いんだけど。かつ、それほど特殊技術が要らないと考えられる工事で１者というのがね、残念なんですけれど。何かこれが原因だとか、ないしは思い当たられることとかありますかね。 ・そうすると、この警報機に関しては〇〇さんが落札されていることが、過去には多いということですか。 ・大迫ダムの機器の点検から、先ほど川上の警報局の方でもありましたけれども、基本的には全部、〇〇さんがやられていると。 ・何もしなかったら、ずっと１者応札になりそうですね。 ・先ほど、価格が公表されている部分もあり、個別に単価をだされているのも存じてますし、見積の精度を高くとなってくると、競争性がね。〇〇さんだとこんなものだろうなと。落札価格と８万８千円しか変わらない訳ですよ。高止まり傾向にならないのかなというのを懸念するんです。	・資料に基づき説明 ・そうですね。古くなったものを新しく。 ・特注です。 ・そうですね。その製品の規格にあったものであれば、色々な会社が作れるものですから。 ・ダウンロードは６者されており、聞き取りしましたところ、さきほど、いくつか警報局があるうちの半分ぐらいだったかと思いますが、システムとしては全体として一つなので、他社の既設の放流警報システムの一部の更新なので、残されるものと新しいものとの接続部の完成の確認だとか、システム全体の品質保証が困難じゃないかと思われたとのこと。我々としては設計図書とか完成図書を全部、閲覧可能にしているので、過去の実績があれば、問題はないと考えております。 ・そうです。大迫ダムの警報局については、この会社です。 ・元々、作った会社が、こちらですので。社名は替わっているのですけれども。 ・それぞれの機械によって、更新の時期とか、劣化の状況も違うので、状況に合わせて直しているんですけど。丸ごと全部どかっと、そっくりそのまま代えるようなことがあれば、別の会社が入ってくるでしょうけど。 ・単価の見積につきましては、別途、技術事務所の方から、各メーカーさんの実際に局舎を作っているメーカーさんですね。それが数ありますので、そちらの中から５社を選んで見積の徴収をかけて、今回、７局でまとめて作った場合ということで、見積をそれぞれ取っております。その中の平均に一番近い社の値を取り、そちらを採用するということで、〇〇さんの会社を取っている訳ではなくて、下請けとして実際に作られるところに見積をとって、それを単価に採用している。それを今回、積算の中で単価を取って積算して、諸経費だとか、そういうものは標準歩掛の率とかを適用するんです。単価の方は入札前の公表になりますので、その金額を採用していますよと示しています。

委員から の意見 ・質 問 そ れ に 対 す る 回 答 等	・入札等監視委員会なので、競争性がある方がいいだろうというのは当然として、1者応札でも高止まりにならなかったらいいんですけども。そういう傾向があるのならば、その打開策っていうのかな、どうすれば他の社が入って、競争性が生まれるのかということを検討しないといけないのかなと考えているんです。 ・75,988千円の予定価格。私の経験からみても高額だと思うんですね。これが75,900千円で落札。しかも見積の精度が高くできますよと。かつ、責任問題ということの発言がありましたが、これではなかなか他者の参入が難しい。これを是とすると、ずっとこの工事は、全体の警報装置を見直すとき以外は、競争性が薄れていくという傾向にあるということですね。 ・この警報局舎を作られた最初の工事は、いつ実施されたんですか。 ・この更新工事というのは、何年に一回されるんですか。 ・参考で結構ですので、もし、お分かりになれば。その昭和40年代後半からの警報の更新工事ということで、〇〇さん以外が落札されていることはあるんですか。 ・ちょっと懸念をもっているという発言をしておこうなかなと思います。 ・最初に工事した会社の部品とか、他の会社がメンテナンスとか色々やり難いという話があったと思います。最初に落札した会社が有利になっている。それが他の会社が入札するときのハードルになってしまっているという感じがするんですが、部品の標準化とか、その後にメンテナンスができるように統一化とか、そういったことはできないでしょうか。可能でしょうか。	・できれば他者の2者、3者の入札があるような形であれば、理想的ではあるんですけども。先ほどの施設機械の関係というものが、どうしても一番最初に作った者の技術力だとか、諸々が施設の中に溶け込まれているということで、他社さんの方が、今回の更新というところだけを見て、お金が合えば、多分、参加されるところがでてくると思うんですけども。これが整備された以降も、不具合がでたときに即座に対応していただくというような暗黙の対応みたいなものが、どうして発生してしまうというようなこともございまして、なかなか他社さんが、そこの責任問題だとかいうところの、どういう条件で抜けていくのが理想的なのかはあるんですけども、どうしても機械の単価だけをもって、解決策というのなかなか見えてこないというのが正直なところで す。 ・今の入札契約方式だとか、色々なものを駆使して抜けようと、条件をなしにして入札にかけるなどっておりますけど、結果的には1者となっている。なかなか他社さんが、どれぐらいのところを条件として入ってこられるのか。抜けられる限りは抜けてはいるんですけども、それをして、なかなか手を挙げていただけていないところですよ。 ・これ自体はダムが完成したのが、ダムと一緒に作られていますので、昭和40年代の後半ぐらいですかね。昭和47、48年ぐらいに大迫ダムが造られておりますので、そのときに一緒に警報局舎を作っている。 ・管理事業ですので、予算が決まっておりますので、予算の範囲内で、順次、古いものからというか、局舎更新をかけさせていただいている。 ・基本的にはないです。この会社の方も今は〇〇という名称ですが、途中で合併とかされてますが、基本的に当初の会社が継承されて、全て行っています。ちなみに直轄管理事業は大迫ダム以外に津風呂ダムと下瀬頭首工を直轄管理しています。そことの通信関係も局舎関係も、この会社が全てされているというのが実態になっております。 ・基本的に局舎の観点からすれば、そんなに特殊なものを使ってる訳ではなくて、他の会社でも十分、製造は可能です。ただし、他の施設機械の特注品ですね、ポンプだとかは現地で、それに適したものを設計して作りますので、なかなか汎用品というものはなくて、発電機とか、そういうものであれば、汎用品はあるんですけども。ものによって、汎用品の使えるもの使えないものができます。今回の局舎単体としてみれば、汎用品でも十分です。寄せ集めですけどね。電源があってスピーカーがあって、あとは通信すれば良いというだけのものですので。
--	--	---

委員からの意見・質問その他に対する回答等	・1点、気になったのは、昭和40年代のダムの施工とともに、この業者さんが設備一式を担当されて、そこから更新毎に、例えば1回か2回は他社も参入して、部品一部であれ、競争に参加して落札されていれば、まだ競争性は保たれているのかなと思うのですけれども。一度も他の業者が入れないとなると、恐らく既得権益みたいになってしまって、他の業者からみても、あそこの設備は、あの業者さんだからとなり、余計に入札に参加できないのではと、聞いて思いました。かといって、入札監視委員の方から、こういう方式でどうですかというのは難しいのですけれども。例えば、先ほど、ちょっとおっしゃられたように、設備の一部分だけだと新しいところが入札に参入し難いことだと、まあ予算の関係もありますでしょうけれども、設備を7局だけでなく一式、或いは他の新しい業者が担当できるような規格にするというのも一つの手かなと思います。理屈でいうのは簡単で、実際にやるのは難しいけれども。あまりに長い年月のたびに同じ業者がずっととなると。かつ、落札率がばらばらだったら問題はないと思うんですけれども。何十年も同じ業者がというのは外部に対しても説明し辛いと思って。何らかのタイミングで別の方策を施す必要があるのかなと思います。 ・理屈は良く分かりました。そういう縛りがあるのであれば、入札条件を変えていくしかないのかなと思います。適正な価格でというのも理解はするんですけれども、まあ別に100%に近いというだけで超えている訳でもないですし、というのは分かるんですけれども。我々、入札監視委員ですので、理想を言えば、結局、競争って何のためにやるのかっていうと、100%が95%に抑えられた場合、例えば他社が入って5%抑えられた場合、他社が入らなくても5%抑えられた場合、3,500千円位、国の予算が浮く訳ですよね。それが何回か重なると何千万円になってくる。より理想としてということで、申し上げている。この問題、なかなか難しいですね。 ・おっしゃることは分かります。でも、競争性を追求するってことも諦めてはいけないということを強く言っておきます。やはり、相見積をとると下がってくるのは、皆さん、常識って言いませんですけど、そう思っていると思います。そこをきっちり競争性を生ましていくと。そこに対しては真剣に取り組んでいくということです。他の価値があるというのは分かるので。繰り返し言いますが、諦めてはいけないと思っています。	・今の話だと、確かに全部を一括でできればいいというか、他社が入れる条件になると思いますけれども。実際に、この管理事業というのは、国だけの金だけではなくて、お金の出所になりますけれども。直轄管理につきましては県費、それから農家さんの負担、それから発電事業もございまして発電さんとか、共同事業者として参画していただいている。年間の予算につきましても、農家さん、発電事業者、県費、市町村費を毎年度、きっちりお金をいただいて管理をしていく。要はだしていただく方に、それぞれ、だしていただけるような形にしていけないといけないということもございまして。どうしても毎年度、毎年度の予算の平滑化をしていかないと、なかなか予算を一気につけるのは非常に難しいようになっております。そういったことをふまえて、どういうふうな整備を行っていくのかということですので。どうしても一括でやろうとすると、数十億というものが単年度にできてしまうと、なかなか理解していただけないということもありますし、機械毎に寿命が違うということもありますし、要は余寿命が残っているものを早期に替えてしまうことは対会計検査上もできない。なので、逐次、古くなってきたものを順次、替えていくという方法をとらざるを得ない。先ほどのお金の問題と先行投資はできないということもございます。こちらとしては、当然、1者ばかりであるという懸念はあるんですけれども、積算の中身だとかは当然、そこの社に求めている訳ではなくて、他社のちゃんとしたお金をきっちり徴収して、それを元に単価を設定し、全国でオーソライズされた積算基準による率を掛けさせていただいて、受注者のところの恣意的なものはない状態で予定価格を決めさせていただいております。今回、工事をしていただいて、電気設備であれば、10年、15年と使用していく。当然、受注した会社も、それなりの長期のスパンを今後、共有していくということを認識したうえで参加されている。その期間において不具合ができれば、悪い箇所を替えていただいたりしています。そういったところの長期的な視点で見たところの、入札の金額が高いのか、低いのかというところは、分かりませんが、あくまでも基準どおりに積算をしたうえでの、適正な価格で、こちらは発注をかけていると考えていますので、これが100%に近いから、固定のところに対して利益がいつているんだとか、そういったことにならないように、こちらも最善を尽くして発注をさせていただいておりますので、コスト性からいえば2社、3社と入ってくれば良いと思いますけれども、多分、その社が入ってきたら、全然に割に合わない部分があるのできたりするのかなと思います。 ・うちとしても、価格が安くすんで、これ以外の施設も順次、更新をかけていければ、一番、理想ではあるんですけれども。なかなかそれが思うようにいなくて。
----------------------	---	--

委員からこの意見を見、質問をされる回答等	②令和5年度 和歌山平野農地防災事業 栗栖1号支線水路第1工区付帯工事 ・随契にされた理由は良く分かりました。抽出理由にもあるとおり、第1工区から第何工区までされるのか分かりませんが、第1工区で随契をするとなったときに附帯工事としても。第2工区、第3工区も、また随契になるってことでは？すね、これは一番最初に工事を落札した者勝ちになってしまいう。さすがにこれはイエスと言えないと思ひまして。P189の図面を見ると、たまたま第2工区のことを、予定してると書かれています。第2工区の380mです。そうすると第1工区は今回は工事の関係で随契にしましたが、第2工区は、一般競争入札をされるんですか。 ・結構です。 ・私も随契にされた経緯というのは良く理解しました。後は契約の内容と金額の適正の担保がどこでできるのかという話かと思ひます。資料でいうとP173の工事数量表とか掲載いただひいて、内容も図面等、お書きいただひいているので、どうひい工事かというひは、大体、お書きいただひいているのですけれども、価格の適正というひは、どこでどうひい風に判断されて、担保されていると考えていいひいんですか。 ・分かりました。 ・こうひいた予期しない事態が起こって追加の工事かと思うひですけれども、随意契約をするというひきの基準とかはあひるひでしょうか。 ・分かりました。 ・この工事の前契約工事という令和4年度に契約した工事を発注された公告はいつですか。 ・だから第一四半期の間に公告はされていると。 ・分かりました。年度終わひになったひきに、大きな工事ひ年度内に工事が終了しないから、随契だということにはならないです。 ・了解です。	・資料に基づき説明 ・そのように考えています。 ・同じ業者と随意契約しますひので、最初に請け負ったひきの落札率を掛けていくということと、もう一つは、本来、別に発注すると、それぞれの経費が掛かって少し割高になるひですけれども、そういうことがないひように、がっちゃんこして一つの契約として、それを案分した形で積算してひいますひので、価格が高くなるひことはござひいません。よって、今回の工事として割高になっているひことはありません。最初ひ競争入札でやっひいて、それをベースにして、ベースが変わひらないひようにしてひいます。 ・特にはないかと思ひます。基本的ひに少なくとも年度内に終わひたりできてひれば、同じ工事の中ひとなる。今回、予算上の都合ひ年度内ひ一回、切らなければならなかった。こうひ場合は随契でとかは特にはない。その工事にひじて対応します。 ・令和4年度の早い時期です。8月17日契約ひなので。 ・そうです。 ・はい、そうです。年度後半ひ発注するひときには、元々、繰り越してひ良いひいひ形で対応します。
-----------------------------	--	---

委員からこの意見・質問をされる回答等	③加古川水系広域農業水利施設総合管理事業 ダム等基幹農業水利施設管理業務 ・要は業務委託なんですね、管理業務の。 ・これまで、農政局の職員さんが、そこに泊まったりしておられたんですか。 ・これは先ほどと逆でね、内容がすごく、多いですね。吞吐ダムから糍谷ダムまで、その他、頭首工もあるし、機場もあるし。これだけの業務を一括で受けられるっていうのは、それは受託者が制限されてくるかなと思っているんですが、それを一括でしなければならない理由はどこにあるんですか。 ・要は一つ一つのダムで、総合管理を委託すると、遊びとおっしゃいましたけれども、何もしない時間がでくるということですか。 ・なるほど。この総合管理業務のダムが一括でまとめた地図はないですか。 ・地図を見ただけなんですけれども、例えば、糍屋ダムとかは分離できそうな感じはするんですけれども。別に分けて、管理業務の発注ができないんですかね。 ・1者応札になった理由を、私は地図を見ながら思うんですけれども、広域過ぎて、後は業務内容が多岐に亘るという話も原因じゃないのかなと考えているんです。民間活力で民間に業務委託をされることは新しい試みといえ、新しい試みなんですね。適切なスケールというのはあると思います。競争を促すために。今後、外注を検討される際に、要素として入れていただけたらと意見として述べておきます。 ・今回のこの案件は人件費が一番多いんじゃないかと思いますが、人件費、一人当たり1日いくらとか、そういったものは、どんな基準で決められたのですか。 ・分かりました。	・資料に基づき説明 ・そうです。 ・泊まったりしていますけど、両方を使って、職員も使ってやっています。段々、こちら側の職員も合理化していきたい中で、こちら側でどこまでできるか考えている。 ・基本的には巡視員の方とかはですね、日勤でやる部分と夜勤でやる部分と、それから各、点検の設備の数ですね、回るところの場所だとか、最適なルートだとかを積み上げていく。細切れでだと、どうしても遊びがでてくる。そういったところもでてきて、あと、かつ、別発注すれば、当然、高くなるし。価格のスケールメリットをだすには、年間を通しての最適人員で、どれぐらいの業務量をだすかということになってくる。 ・どうしても夜勤と日勤とということになると、一人の人で、ぶっ通しという訳にはいきませんので、何人かで対応するという事になってくる。何人かで対応するとどうしても必要人員が1箇所あたりで必要になってくる。それを1箇所を2箇所に増やしたとしても、倍かかる訳ではない。例えば80%位の人員で済むようになるということになりますので、総合管理業務全体としてみたときには、一括発注が安くなる。 ・P468を見ていただきますと、一番下の黒くなったところが淡路島の北の方になります。右下には神戸市だとかがございまして、黒くドーナツ形に塗ってますのが各ダムの流域を示しているものになりまして、下の黒く丸を示してある所が吞吐ダム。それから上に真ん中位の所には鴨川ダムと大川瀬ダム。右上には川代ダム。左側には糍屋ダムというようなことになります。川代ダムから大川瀬ダムのところに黒い線が入っていますが、これが川代導水路。真ん中の大川瀬ダムから南の方の吞吐ダムまで結んでいるのが大川瀬導水路で、黒の線が管理している水路になります。全て兵庫県になりますけれども、上は篠山市から下は三木市、左は多可郡多可町となります。 ・実際、放流のときも、全ダムがいつぺんに放流する訳ではなくて、個々にダムの放流を行いますので、応援人員も融通を効かせたりだとか、そういったこともしておりますので。 ・主任技術員とか必要な資格というか、積算基準上での各職種毎の単価が決まっておりますので、その単価を採用しています。技術員はいくら、主任技術員はいくらとか、職種毎に全国一律になっておりますので。
--------------------	---	--

委員 から の 意見 ・ 質問 それ に 対 す る 回 答 等	④令和5年度 十津川紀の川直轄管理事業 地域気象情報等提供業務 ・随契で63.7%ですよね。見た瞬間、安いなと思いました。おっしゃったとおり、随意契約だったら、大体の価格を提示しているということですよね。ある意味、公益財団法人以外だったら、落札が低かったねで終わったと思う。けども、予定価格と落札の差がこれだけあって、かつ、公益財団法人が落としていると、民間会社では、立ち行きできないんじゃないかなと思うんですが。 ・技術提案の内容次第だったら、△△を選ばなかったよと。悪い言い方をすると、内容の良いものがなかったと。 ・そういうことでしたか。5者選定の平均の価格の者には、こんな内容のものがあるよと説明された訳ですか。 ・単純な質問ですけれども。5者、見積を出してきて、1者しかこなかったのには、何か理由があるのですか。、 ・そうですね。民間の気象会社からすると、難しそうですね。そうになると、今後それが一つの参入障壁っていうかハードルになってしまうと心配したんですけれども。他の会社も参加できるような。 ・分かりました。 ・逆に言うと本件だと、どうすれば複数者のプロポーザルが提出し得たんですかね。どうすればいいんでしょうね、このケース。内容自体は特殊というのは理解しているんですけれども。 ・値段で引っかかったんですかね。 ・それでも入札されなかったということですか。 ・多分、その理由が分かれば、改善の余地があるのかなと思いますけれども。ダウンロードされたけれども、入札に参加されなかった業者に対して意見聴取等は行ったんですかね。 ・人員配置とかという理由でもなさそうですかね。 ・何か理由があるんでしょうね。 ・一般論ではありますけれども、落札率がとても低かったという案件では、今後のために聞き取りを、回答がない場合でも随時、聞き取っていくとか、データを集めておくというのが有用かもしれませんね。	・資料に基づき説明 ・プロポーザルの技術提案が勝負なんですね。もし、民間会社がより良い提案をしていただければ、価格は関係なく、63%のところではなく100%のところで契約ができていたかもしれません。 ・1者しか参加がなかった。△△しか、出してもらえませんでした。 ・同じ仕様書をもって見積を取っています。 ・ダウンロードは7者しているんですけれども。今回、技術提案のテーマは線状降水帯についての精度向上についてということで、難しかったのかもしれない。 ・我々としても、いいものが欲しいんですね。雨の精度とか、そういうことだと思うんですけれども。洪水予測というのはかなり重要ですの。 ・気象予報、予測をする会社は、たくさんあると思うんですけれども。 ・値段は5社の平均だと思うので。平均に一番近いところの者なので、この1者だけ低くても、他の者が高くても、平均に近いところのは何者かはいたはず。お金が合ったところは。 ・そうですね。 ・行っていません。 ・そうですね。 ・聞き取ってはいるんだろうけれど、答えてくれない場合もあるので。どうしてかというのは分かりません。
---	--	--

委員 から の 意 見 ・ 質 問 そ れ に 対 す る 回 答 等	⑤令和5年度 十津川紀の川直轄管理事業 統合管理施設等点検業務 ・表の見方を教えて欲しいんです。私が選んだのは入札が3回というのを理由にしました。定例会議資料1のP22の一番右に3と書いてますが、私はこれが3回入札をされたんだと思ったんですけれども。冒頭の説明の時に、3回以上の入札はないという説明でしたよね。この3はどういう意味なんですかね。 ・P30を見てもらうと、ここに1回と書いてますよね。これですよね。 ・聞き間違いだったら、いいんですけれども、3回入札はないという、ご説明じゃなかったですか。 ・分かりました。 ・3回とも同じ業者さんですか。 ・当日にされたのか。 ・いつもこの資料に第1回目はいくら、第2回目はいくらという表を付けていただいていたと思いますが、見つけれないんです。 ・分かりました。 ・この業務に関してですが、これは定期的に発注がある種類の業務なんですか。 ・今回、議題に上がった〇〇さんが落札されていると思うんですけれども、この五つ目の件について、この同じ者が毎年、落札しているのでしょうか。そこは入れ替わるのでしょうか。 ・まあまあ、そうなんだろうと予想して、聞いたんですけれども。コメントとしては、1件目でやっているのと同じような問題が潜在的にあるんだなというふうに思います。 ・入札を繰り返し3回されたのが当日だとの、ご説明でした。日を替えてやられるときもありますよね。 ・その差というのは、区別するのは、どんな基準があるんですか。1者入札なので、1回目はいいんだけど、2回目も予定価格をオーバーしてたと。だったら、日を改めてですね。当日に3回はダメだと言っているんじゃないんですよ。ルールを聞いている。	・資料に基づき説明 ・3は3回入札ということです。 ・そうです。 ・すいません。間違いでした。3回入札は1件ございました。 ・1者入札なので。1回目で落ちなかったので、もう1回したけれども落ちなくて、3回目に行った。 ・当日です。 ・一番、最後のページです。P742です。 ・はい。毎年、12か月点検ということで、行っています。 ・基本的には、この者です。これも、システム自体をこの者が作ったので、点検自体も、この者が行っている。 ・はい、ございます。 ・原則、2回なんですけど。それから3回目を当日するか翌日するかというのは、特にルールはありません。 ・基本的には、当日、やりますね。今回の場合、まあ2回やって、3回目なんですけど、ご覧のとおり、階差が僅かでするので、次は落札できるであろうと。
--	---	--

委員からの意見・質問それに対する回答等	・なるほど。予定価格に近いものが入っていたから。 ・了解しました。 ○その他 ・特になし。 【以上】	・階差が僅かであれば、執行官の判断で3回目を行います。そういうことになってます。
委員会による意見の具申又は勧告の内容	意見の具申、勧告 なし その他 なし [これらに対し部局長が講じた措置]	意見の具申、勧告 なし その他 なし 該当なし