

平成 2 0 年度環境省入札監視委員会定例会審議概要

開催日及び場所	平成 2 0 年 5 月 2 6 日 (月) 環境省第 1 会議室	
出席委員 (50音順)	川名英子 (会社顧問)、河野正男 (大学教授)、宮崎裕子 (弁護士)、吉田博宣 (大学教授)	
審議対象期間	平成 1 9 年 4 月 1 日から平成 2 0 年 3 月 3 1 日	
抽出案件	総数 3 件	
一般競争	1 件	・平成 1 9 年度富士山 7 合目公衆トイレ改修整備工事 (総合評価方式)
指名競争	1 件	・平成 1 9 年度京都御苑芝生張替等改修工事
簡易公募型競争	1 件	・平成 1 9 年度野呂川広河原インフォメーションセンター実施設計及び測量業務
	意見・質問	回 答
委員からの意見・質問、それらに対する回答等	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	意見の具申又は勧告は無し。	

別紙 委員からの意見・質問、それらに対する回答等

抽出案件	意見・質問	回 答
一般競争入札		
<p>平成19年度富士山7合目公衆トイレ改修整備工事（総合評価方式）</p>	<p>総合評価方式による入札について</p> <p>入札順位調書に記載されている加算点の安全・工事管理に対する技術的所見は、同じ点数が出ないという理解でよいか。実際に提出されたものを事務所で評価するのか。</p> <p>コストを評価に入れることはよし悪しがある。いろいろなケースもあるが、場合によってはよく考える余地がある。</p> <p>一般競争であり、全国どこの業者が応募しても構わないと思うが、入札の掲示と応募の対応はどのようなものか。</p>	<p>質問のとおり。事務所の所長以下、施設を担当している者が提出されたものについて評価を行っている。</p> <p>一般的には、全国どこの業者が応募されても構わない。今回、地域精通度といった条件も出していることから、実際には富士山周囲の静岡県或いは山梨県といったところの業者の応募となったと考えられる。</p>
	<p>類似の工事に「5合目公衆トイレ改修整備工事」があり、これも本工事同様に1社だけの応募の理由は。</p> <p>この1社は、本工事の4社のうちの1社か。</p>	<p>富士山7合目トイレは山梨県、5合目トイレは静岡県に位置しており違うことと、5合目トイレは一般的な浄化槽に近い処理方式を採用したことで、処理方式も違ったために業者が1社だけとなった。違う業者であり、4社のうちの1社ではない。</p>
	<p>技術提案に関することについて</p> <p>地域精通度で富士吉田市内の本支店の有無及び市内での工事施工</p>	<p>河口湖から吉田口で車道は終わり、そこから7合目トイレの下山道までは一般車両で資材を運ばず、ブルドーザ</p>

	<p>実績を揚げているが、高地・山岳という条件下の技術的評価ならば、そこに限定することはなく、あえて富士吉田市としていることと技術評価との関係は何か。</p> <p>施工計画・能力等の技術提案の内容は、事前に公開されているか。</p> <p>第2回入札で辞退者が出ているが、技術提案に対する評価を理解した上での辞退なのか、それとも金額的な点での辞退なのか。</p>	<p>ーでを使わなければならない。現状の山の地形その他を熟知していることが必要であるため、富士吉田市に本店又は支店があることと、そこでの工事実績を有するところを加算点とした。</p> <p>また、富士吉田市内でなくても配置予定技術者の同種工事実績や類似工事実績で加点される仕組みとなっている。</p> <p>入札説明書の中で「こういう要件で加算する」ということは事前に公表している。</p> <p>辞退した業者は、技術提案、評価値の基準値を満たしてなかったことと、自社として入札価格をこれ以上なかなか下げづらいということでの辞退と考えている。</p>
--	--	---

指名競争入札	意見・質問	回答
<p>平成19年度京都御苑芝生張替等改修工事</p>	<p>入札を2回までとする理由について</p> <p>入札を2回までとする理由、裁量で3回目の入札をすることは可能か。</p> <p>結果的に入札が不調に終わり一番札の業者と交渉の末、金額を下げたポイントは何か。</p> <p>「京都御苑の芝生等刈り込み工事」は、入札を3回実行しているが、2回で止めるものとの判断の違いは何か。</p> <p>いろいろな考え方があると思うが、予定価格に近づいているのであれば、もう1回入札を行うことで結果が出</p>	<p>環境省の国立公園事務処理マニュアルで再度入札を含め、原則2回としている。また、「契約担当官等が引き続き入札を行う必要があると認めた場合はこの限りではない」とあり、第3回を行うこと自体は可能である。</p> <p>不調となり、一番札の業者に確認した際、今回の契約額の提示があった。どこが下がったか等の具体的な内容は把握していない。</p> <p>「芝生等刈り込み工事」は、予定価格と入札額の差が大きかったが、芝生張替工事はその差が小さく、不落の交渉可能と判断し、入札を2回目で終了とした。</p> <p>その場の雰囲気もあるが、また不調となることを感じることもあるので、環境省の規定どおり2回で終了とした。</p>

るのではないか。

入札を続行すべきではないという判断が、どういう場合に正当化されるのか。3回目の入札を行わないことによる利益は何か。積み重ね等により数値的に決まっているのか。

この2つの工事は、業者のランクも変わってくるのか。

入札の回数は、ランクが下がれば、当然業者の数も増えてくるのか。回数の判断もある程度影響されるのか。

なぜ、原則2回としたのか理由はあるか。

入札回数が2回というのがそれなりに経験則に裏打ちされた回数であれば結構なことだが、折角入札に付しておいて、不落随契で決まるのは余り気持ちの良いものではない。

不落随契の件数がそれなりに出ている。3回目の実行が現場に任されているとなると、将来的に問題が起こる可能性はあると思う。

不調はいつもこのぐらいの数が出るということか。

契約変更を行っていることについて

入札説明書等に「入札は何度までです」と記載する規定があるが、「芝生等刈り込み工事」は記載がなく、「芝生張替工事」は2回と明記されていた。「芝生等刈り込み工事」の未記載については、年度途中に注意を受けたため、当初は書かれていなかった。

予定価格によってランクは変わってくる。

このマニュアルでは、基本的にランクということではなく、原則2回となっているので、原則2回で行うこととなる。

国土交通省に同様のマニュアルがあり、それを基に担当課において作成している。そこでは原則2回となっている。多くの入札を経験している先行官庁が原則2回であり、適正であろうという判断である。

工事に限った例では、昨年度の工事に関する総契約件数が86件で、その中で、不落随契を結んだものが7件で10%程度。今年度の不落随契の多い少ないは、個々の契約によるが、予定価格の問題か、業者との意見の違いなのかは個々のケースによるので、一概には「こういうことです」とは言いにくいところがある。

<p>変更契約し、最終的にやや増額ということだが、随意契約をするに当たり、特段の変更もなく締結となったという理解でよいか。</p> <p>追加部分の契約額は、事務所で金額を提示し、業者が了解したということか。</p> <p>入札額が一番低い業者と交渉し、随意契約の際に高くなっている経緯は何か。一番低い業者と交渉したわけではないのか。</p>	<p>当初は、最初の契約で決めていた面積で実施しようとしたが、当初の計画以外の場所でも実施する必要が生じたため、追加することとなった。</p> <p>通常の方法で算出した金額を業者に確認を取り、可能という回答を得られたので、その金額で契約締結した。</p> <p>一番低い業者と交渉し、契約していることは間違いがない。応札額は消費税抜きの金額であり、契約の際には消費税が加算されるので高くなっている。</p>
<p>対象ランクの業者指名理由について</p> <p>対象ランクの業者指名で有資格技術職員3名以上となっているが、マニュアルはあるのか。</p> <p>一般論として、完工高1億円以上の会社には、このような資格のある者はどれくらいか。</p>	<p>環境省として「何人以上でなければいけない」という指針はない。今回の契約に際して、当事務所において工期等を考慮して決めた基準である。</p> <p>環境省の登録でみると「3名以上である者」という条件を外すと27社、今回の「造園施工管理技士3名以上」となると、今回指名した14社になった。</p>

簡易公募型競争入札	意見・質問	回答
<p>平成19年度野呂川 広河原インフォメーションセンター実施 設計及び測量業務</p>	<p>入札金額と合意金額との乖離について</p> <p>入札金額と最終的合意金額に乖離がある。何がポイントで金額を下げることに合意したのか。</p> <p>要求される作業の程度は、当初3社とも0.8</p>	<p>設計業務の場合は、全体的な工事費に対して率を掛けて設計金額を算出し、業務の依頼度を設定することとなっている。今回、発注側は依頼度を0.5、業者は0.8で2回目の金額を出してきた。その後、数回の協議の中でこの金額が出てきたという状況である。</p>

ぐらいと考え、その交渉を通じて説明したところ納得したというところか。

交渉の結果、合意したわけだが、交渉の間に分かったから合意した等、そういうことは聞いたのか。

そのぎりぎり下げられるところを競争させるのが入札ではないか。ぎりぎりのところを引き出すことが出来なかった原因は何か。

3回目を行えば良かったとは思っていない。むしろ、要求が業者へ正確に伝わった入札であれば、ぎりぎりのところで応札する業者が出てきたのではないか。入札をするのであれば入札を最大限生かすための仕組みと内容、その手続き等が備わって入札が生きると思う。

発注側の依頼度が0.5というのは伝えていないが、契約締結後に聞いたところ、0.8ぐらいで計算していたとの回答があった。

最終的に0.5に合意したというよりも、業者として、この業務で下げられる金額の見積を出したのが、この金額だった。

会計法では、入札回数が2回又は3回までといった規定はなく、再度入札出来るという規定だけがある。

最近では、入札事務手続の簡素化もあり、落札者がいない場合、再度入札公告を行う方法もあると思うが、事業の進捗の遅れ、入札を繰り返すことによる予定価格の察知の弊害も出てくる。

これらを考慮して、2回で終了し、一番札を入れた業者と交渉を行い、予定価格の範囲内での契約が行われた。

追加事業の発生について

追加事業の理由が地元の要望ということだが、要望はあらかじめ分かっていたことではないのか。

アイデアを出す段階で地元の方に聞いておくべきだったのではないか。業者が地元の要

設計を発注する段階で地元にも事前に基本設計を示した。具体的な図面が出来た段階で、地元としてのトイレの問題、広河原地区のマイカー規制、食糧備蓄のスペースに係る要望があり、地元の関係団体の協力を得ながら管理・運営をしていきたい考えもあり、要望を受け入れることとした。

図面を発注者側が再度説明した際に、

<p>望を探り出したように聞こえるが。</p> <p>事務所だけの考えで進めずに、もっと早い段階から地元意見を聞きべきである。</p> <p>変更増額が比較的多い感じがする、そのところも今後いろいろ検討いただきたい。</p>	<p>そういう要望が出てきたということである。</p> <p>基本設計の段階で関係者を集めた調整の場が少なかったと感じている。</p> <p>ビジターセンター的なものを造る場合、最初の計画段階で学識者、地元の観光協会、市町村役場、山の管理をしている人たち等で構成する委員会を設置し、環境省の考えを説明しながら意見を聞く場を設けているのが通例であるが、今回の場合は、現場の管理体制という面で必ずしも十分ではなかったと思える。</p>
--	---