

入札監視委員会の審議概要について

北海道運輸局 入札監視委員会 審議概要

開催日及び場所	平成31年1月31日（木） 北海道運輸局 6階会議室	
委員	委員長 吉見 宏（北海道大学大学院経済学研究院教授） 委員 千葉 寛樹（税理士） 委員 市川 隆之（弁護士）	
審議対象期間	平成30年7月1日～平成30年12月28日	
抽出案件	総件数4件	
役務・物品 一般競争	1件 ・電話設備整備工事（本局）	
役務・物品 随意契約 （企画競争）	3件 ・北海道運輸局旭川運輸支局及び北海道検査部旭川事務所除排雪作業請負契約 ・北海道運輸局帯広運輸支局及び北海道検査部帯広事務所除排雪作業請負契約 ・北海道運輸局管内におけるタクシー車両を活用した交通網の縮小への対応手法の調査業務	
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	特になし	

（参考）

入札監視委員会は、入札及び契約の過程並びに契約の内容の透明性を確保するために、平成13年4月1日から施行された「公共工事の入札及び契約の適正化の促進に関する法律」（平成12年11月27日法律127号）及び「公共工事の入札及び契約の適正化を図るための措置に関する指針」（平成13年2月9日閣議決定）に基づき、北海道運輸局に設置されています。

別紙 委員からの意見・質問それらに対する回答書

意見・質問	回 答
<p>●電話設備整備工事（本局）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・いままでのリースから買取に変えるというのは機器を含めて新しくなるということですか？ ・再リース契約を延長するという選択はなかったのですか？ ・（本契約で）年間負担額がかなり節約できるみたいですが、リース契約でやってるもので他にもこのように節約できる案件はありますか？ ・実際にメンテナンスコストはどのぐらいかかるのですか？ ・配線は床下を這わせているのですか？主装置の故障はよくあると聞いたことがある、その点検コストは（本契約で浮いた）差額ほどかからないと思えますが十分に備えた方がよいと思えます。 ・電話機は型落ちですか？ ・だいぶ下がって良いことですが、ずいぶん安いですね。予定価格はどのように積算されているのですか？ 	<ul style="list-style-type: none"> ・はい、新品にリニューアルしています。電話機以外にも主装置というものがありましてそちらも含めて新品に取替ました。 ・再リース、再々リースという方法もありますが、全国的に買取の方向でという流れと本省指示もあり買取にシフトしてきています。 ・耐用年数が6年の規定ではありますが、実際に6年で替えるかというところではなくてもっと使える想定をしています。最も短くて6年、購入を既に行っている庁舎では十数年使っているところもあるのでそうするとさらに安くなるのではないかと思います。 ・受話器一台、一台の故障はほとんどありません。配線を踏みつけた衝撃でショートがおきたり、基盤のダウンなどのトラブルが発生していますがほぼありません。 ・はい、床材とのすきまに線がはいっていると思われる箇所があり、そこを踏むと主装置にまでショートを起こします。 ・前回と同型機器をいれています。この庁舎の電話配線はバス配線をくんでおり、適合機種はA社の1機種のみでリニューアルをしていないため、選択肢はこれのみでした。 ・予定価格の積算単価を計上するにあたり、「該当機種は当社しか取り扱えない」とA社から伺っていましたので、A社からの参考見積書の単価を用いて計上しました。A社は、自社製品を販売する際には保守料金7年分を計上しなければならないのでその分が上乗せとなります。代理店はそうではないのでA社は競争に勝てなかったという状

意見・質問	回 答
<p>・仮に予定価格の近い金額で落札されると年間負担額は(現状より)高くなるが、3者が拮抗した額であったため安くすることができる。保守料金がそうかからないという実態、機種の新陳化が進んでいない状況にあるようですので、買取しても6年後、もしかすると10年後も買い替えなければならないという状況はないのだろうという想定ですね。</p> <p>・受話器が故障したら、それだけ購入すればよいのですか？</p> <p>●北海道運輸局旭川運輸支局及び北海道検査部旭川事務所除排雪作業請負契約</p> <p>・入札は1件ですか？この金額は運輸局のみの金額ですか？</p> <p>・予定価格の算定はどのように行っていますか？</p> <p>・参考見積もりをとった3者は応札した3者と同じ事業者ですか？</p> <p>・A社もB社も、参考見積より安く応札してきたのですか？</p> <p>・分担率はどのように決めているのですか？</p> <p>・落札率が低くなっていますが、例年と比較するとどのくらいだったのですか？</p> <p>・予定数量は天候状況の変化をみながら決められているのですか？</p> <p>・予定より雪が多い場合もこの価格でやってくれるのですか？</p> <p>●北海道運輸局帯広運輸支局及び北海道検査部帯広事務所除排雪作業請負契約</p>	<p>況でした。</p> <p>・購入するだけでなく、主装置の設定をしてもらう必要があります。</p> <p>・はい。この金額を北海道検査部旭川事務所と分担します。</p> <p>・3者より参考見積をとり、もっとも安い単価を用いております。</p> <p>・はい、結果的には同じ事業者です。</p> <p>・分担率は面積比で決めています。運輸局が80%、北海道検査部旭川事務所が20%です。</p> <p>・手元に前年のものはないのですが、予定数量も毎年見直しています。予定価格をたてたときの比較であれば、予定数量は過去実績の平均値ですが変動がありますので比較は難しいです。</p> <p>・気象台の長期予報が雪が多いとなれば割増という方法もあり得ますが、平年並みという長期予報が毎年でています。</p> <p>・単価契約なので契約金額が確定額ではなく、降雪が多ければその分除排雪を行っていただくこととなりますので予定価格を超えることもありますし、その逆もあります。</p>

意見・質問	回 答
<p>・こちらの予定価格も帯広の業者数者からとったのですか？</p> <p>・そのうち一番低価格の単価を用いて予定価格を計上し、そしてそのうち1者は応札されなかったのですね。受注事業者は参考見積もりの段階では自分が安いとかはわからないのですね。</p> <p>・旭川の同じ契約では応札時に単価を下げてきた事業者がありましたが帯広はそうならなかったのですね。他の支局も予定価格積算時の参考見積は複数者よりとっているのですか？</p> <p>・予定価格を積算する段階で、見積書がなかなかでてこないということですね。</p> <p>・事業者数によってかなり影響がありそうな感じがしますが、大都市の方が（予定価格に対して札入れの価格が）下がるのでしょうか？</p> <p>・雪が多くない地域なのでこのようになるのかと思います。旭川は雪が多くふれば応札金額よりも支払が発生することになる、それを見越しての札入れということですね。とはいっても応札者とは別の他の事業者からも参考見積をとりその単価を用いて予定価格を積算するべきと思います。</p> <p>・契約額の差は、単価が安いということですか？</p> <p>・そもそも予定価格は運輸局が算出するものだが、発注者側である運輸局から見ると適正価格を判断するのが難しいので参考見積をとっている。引き続き</p>	<p>・はい、3者です。</p> <p>・はい。</p> <p>・はい、複数者とることにしています。帯広では5者に見積依頼をしましたが提出してもらえない。帯広のような雪の少ない地域は、事業者数や除雪に用いる重機も少なく競争が発生していないような状況にあります。</p> <p>・事業者の見積書の出し方によります。実際には参考見積額を盛ってくる事業者もいます。参考見積で出された単価を用いて予定価格を積算するしか（方法が）ありません。実態として落札率が100%となっているのは、参考見積の金額で入札することが浸透していると思われます。</p> <p>・単純比較は難しいのですが、例えば帯広では10トントラック1台あたり5000円ですが旭川では同じものが1台あたり2800円です。ショベルローダ単価は旭川が1.5m³1台3800円、帯広は2.3m³1台18500円、予定数量は旭川が103時間、帯広が32時間となっています。</p>

意見・質問	回 答
<p>参考見積、応札者を増やすことをすすめていただきたい。</p> <p>●北海道運輸局管内におけるタクシー車両を活用した交通網の縮小への対応手法の調査業務</p> <p>・企画競争ということで提案者は2者、結果を合計点で見ますと20点ほどの差がついていますが、こういったところが評価されたのか、されなかったのか特徴があれば説明してください。</p> <p>・費用コストという点ではA社の方が安かったが、しかし企画内容という点で今のご説明にあったように受託者の方が上回っているという点数がついて結果としては受託者の提案が採用されたということですね。</p> <p>・他地域とは北海道以外の地域ということですか？</p> <p>・東京の会社ということでまさに東京を中心に全国を見ているのですね。</p> <p>・運輸局としてはタクシー車両を活用した手法というものの、例えば何か一定の想定があって、それらについて実際にどういうふうに北海道では行えるのか行えないのかというような調査を期待し</p>	<p>・一番大きな差がついた点としましては受託者は他地域のタクシーの取組等に詳しく、北海道の地域の取組を取材するだけではなく他地域の取組と比較してどの点が優れているのか、どの点が至らないのか、例えば参考になるのはどの点なのかその点を抽出をすることができると考えられました。もう一者は、データ分析にたけているがそれをどのように応用するのかという点については受託者と比較して理解が乏しかったと考えております。</p> <p>・東京、中部、九州などです。北海道ではタクシーを使った取組はあまりバリエーションの数が多いのですが、日本全国に目を向けるといろいろな取組をされていることがあり、その事例をよく知っているということがプラス(評価)になったと感じております。</p> <p>・本社は東京です。その会社が強い地域というのが東北や九州でそこで仕事をしています。北海道支社もこの6月にできたとうこともあり、業務体制という点でもプラスになったのかもしれない。</p> <p>・お手元資料に手法の例として例示しております。これらの手法は実際に北海道以外の地域で既に行われている例です。道内ではなかなか行われていません。なぜかというあまり知られていない</p>

意見・質問	回 答
<p>たものなのか、それともまったく新しいアイデアを期待したものかそのあたりはいかがなのでしょう？</p> <ul style="list-style-type: none"> ・北海道に応用するというのは、地域のタクシー業者に「こういう手法がありますよ」と紹介してやってもらうということでしょうか？ ・人口が少ない自治体ですとバスの補助金などがありますが財政的な支援も含めて検討しているのでしょうか？ ・有効なプランが出ればよいですね。タクシー事業者はバスの代替としての機能よりもクライアントサービス、例えば買い物代行のような小回りのきくようなサービスをやっている。当別、富良野なども地域として検討するとなっていますが、自治体と協同したりするのですか？実際に運用するとなると強制力が必要になってくるのではないのでしょうか？ ・地域事情はあるのでしょうか、例えば北関東の県には関東にも関わらずほとんどバスがない自治体もある。駅前のバス停にはタクシー会社のワゴンタクシーを使ったバスがずらずらと並んでいる。世界遺産の富岡製糸場がある富岡にもバスがなく、富岡駅前にもタクシー会社のバスしかきていないような状態。場所によっては自治体とタクシー会社の協同がすすんでいる、進めざるを得ない状況になってきている。地方にいくと公共交通にまったく頼らず生活されてしまってる方が多いのかとも想像しています。その時に公共交通の確保をどうするかということの調査なのですね。北海道にぴったり 	<p>という点が大きいのかと思います。これらの手法の中で応用できるものは応用できる形で紹介したり、まずこの点についていろいろ調べてみたりなど、こういったことをしてどれか一つでも応用できると公共交通としてプラスになるのではと考えています。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・タクシー業者自らのサービスで行うことは難しいと思いますので、公共交通として自治体の主導や協力がないと難しい。自治体、業者の両方の御理解をいただくことが必要です。 ・ものによっては財政の支援が必要な例もあるので、自治体のご協力のもと財政支援によって市民の住環境が上がるということを確認していただいてご支援いただくということも場合によっては必要かと思えます。 ・おっしゃるとおりです。一部の事業者は自治体と住民サービスと一体的な取組をしていかなければ会社として存在意義だとか、タクシー会社だけではやっていけないというところがあるので、そういうところでは自治体や住民に対して顔がむいている事業者もいますのでそういった方々に対して役にたてばと認識しています。

意見・質問	回 答
<p>合うものが見えてくればよいですね。</p> <ul style="list-style-type: none"> 希望を言えば、2者の特に点数の高いところの提案内容の適格性といったところ、具体的にどういうところが評価されたのかが解ると、なぜここが選ばれたのかというのが我々としても解り易いのかなと思います。この（企画競争）場合、企画が通ったところが随意契約するという形になってしまいます。競争入札をしていないのでそこ（合計点）だけ見るわけにはいかない。金額だけいえばこのケースは逆転しています。そうでないところ、企画が優れているというところで契約がなされたということであれば、その優れた部分が我々としても見えないと判断ができない。企画競争の合計点にいたるところの部分に細かさ、経緯が出てくると我々としては判断しやすいのかなと思います。 <p>●全体をとおして</p> <ul style="list-style-type: none"> 企画競争の点数評価をなるべく客観的にしていただきたい。ポイント点を解り易いように記入して下さるような資料があればよく解らないという意見はなくなるのではないのでしょうか、その点に対して工夫をしていただきたい。他の官庁では数者ある時は、点数配分の一覧表を作って入札委員会に提示しているところもあります。例えば250点満点なら細かなつみあげがあるはず、その内訳があればどういう経緯で結果が出たのかがわかる。手続きや手順には問題がないので、決定に至る点数配分が明らかになるような一覧表などがあればよいですね、その点を入札監視委員会に対しては詳らかにしていただきたい。そこは次回にむけてお願いしたい。 <p>全体としては適切を認めるということで議題の審議を終了いたします。</p>	