

岡山市入札外部審査委員会及び岡山市水道局入札外部審査委員会の概要

平成19年度第4回岡山市入札外部審査委員会及び岡山市水道局入札外部審査委員会（以下「審査委員会」という。）を下記のとおり開催しましたので、その概要についてお知らせいたします。

記

1 開催日

平成20年2月7日（火）午後3時から

2 開催場所

岡山市庁舎 5階入札室

3 出席委員（敬称略 五十音順）

泉 照子，井上 信二，内田 通子，菊池 捷男，妹尾 直人

4 事務局

（1）岡山市

川島財政局長，片山統括審議監，光森契約課長，大杉契約課課長代理，森安監理課長，難波監理課契約指導係長，小寺契約課工事契約係長，小川契約課委託審査係長
大島情報企画課主任

（2）水道局

佐々木統括審議監，難波管財課長，近藤管財課課長補佐，國富管財課契約係長，御幡管財課主任，名越管財課主任

5 会議次第

（1）開会

（2）委員長互選について

（3）議題

1 委員長互選について

2 岡山市抽出案件について審議

（1）工事契約 「瀬戸雨水幹線築造工事」

（2）委託契約 「岡山市内部監理業務包括外部委託」

3 岡山市水道局抽出案件について審議

（1）工事契約 「φ800mm配水管布設工事 布設工の部」

（2）委託契約 「横井配水池外清掃作業」

4 その他

6 会議概要

(1) 委員長互選について

委員の互選により、菊池委員を委員長に選出し、委員長職務代理者について、委員長が内田委員を指名した。

(2) 岡山市抽出事案に関する審議

(1) 工事契約

①工事名：瀬戸雨水幹線築造工事

②工事場所：岡山市瀬戸町瀬戸，下

③工期：平成22年3月31日まで

④工事概要：シールド工 L = 680.8 m (泥土圧式 仕上り内径2,200mmFRPM)
推進工 L = 53.5 m (刃口式2,200mm JHP)
特殊人孔設置工 N = 3箇所ほか

⑤許容価格 (税抜き)：901,819,000円

⑥入札参加者数：6者

⑦最低価格 (税抜き)：631,000,000円

(主な質疑)

Q：今までの入札率に比べて、随分と低い数字となっているが、11月の外部審査委員会以降に、何か新しい取組みをして、それが反映しているのか。

A：今回の工事については、最低の(株)奥村組・大森建設工業(株)JVが69.97%、一番高い(株)間組・(株)ユニオン建設JVでも88.71%とかなり低い落札率となっています。最近シールド工法による工事が全国的に非常に少なくなってきている中で、工事の実績が欲しい中規模ゼネコンであるとか、地元の業者のあたりが競争した結果、かなり低くなっているのではないかと思います。

Q：赤字覚悟でやっているということですか。

A：低入札価格調査の方で入札価格の詳細内訳書を求めまして、その内容等をチェックしています。赤字になるというような積算にはなっていないと考えています。

Q：許容価格と設計金額の違いは分かりますか。

A：基本的には、設計金額＝許容価格とお考えください。

Q：前回の話で、市の方も許容価格を下げよう努力をして、だいぶ抑えているという発言があったと思うが、設計金額との差というのが相当あるのか。

A：いわゆる歩切りといわれている、設計金額から予定価格をいくらか下げて許容価格設定するというようなものがありました。現在は歩切りはしてはならないという原則になっています。この間ご説明させていただいておりますのは、設計の段階で工法、材料等の見直しをし、細かいとこまで見直して、いかに安くできるか、もっと安くできる方法がないか、そういった検討を行っているということです。本工事は、合併以前に瀬戸町で設計できていたものを合併に伴って引き継いで岡山市で発注しておりますが、引き継いだ設計の内容を見ますとかなり高つく工法を採用されていたため、引き継いだ後に、設計の段階でかなり細かい部分まで見直した結果、瀬戸町で設計していたものから比べまして2億6千万円ぐらい設計金額を節減して発注しました。

Q：設計方法の工法の見直しということですね。

A：工法の見直し，それから中に使う材料について質が同じであれば安いものを採用するといったようなことをしています。

Q：材料とか工法とかいうものは，いわば教科書のようなものがあるって，それに基づいて計算して，どっちかという機械的にでてくるという認識をしている。そこでは，あまり裁量が入らないと理解していたけども，そうではないのですか。

A：どの工法を採用するかによって，使用する機械等が異なってきます。必要以上に高いものを使うことなしに，品質を落とさない範囲で最適な工法を採用するように検討している。

Q：設計業務はかなり専門性の高い判断をされるわけで，市の職員が設計するわけではないでしょう。業者に頼んで設計してもらうのですか。

A：設計コンサルタントに発注して設計するわけですが，設計があがったそのままを設計図書として発注するわけではなく，市の方でも内部的にチェックします。コンサルタント業者が作成した設計書を更にチェックしコスト縮減に努める検討はしています。

Q：推進工は，具体的な工法はなんですか。

A：刃口推進といった特殊な工法です。

Q：市の設計だとそういう名称になるでしょうが，機械の通称というか具体的な名前は。

A：シールド工の方は，泥土圧式です。

Q：土質としたら，礫になるのですか。

A：そうです。砂礫が多いです。

Q：以前の設計と何が違うのですか。

A：シールド工法は，先に大きな穴を開けて，その中に2m20cmの管を押し入れていくという方式です。その2m20cmの管を布設する際に，最初に開ける穴の大きさが，瀬戸町の時は，かなり大きな穴を掘る仕様を採用していましたが，そこまで必要がないということでかなり小さめなものに変えました。マシンの機種も違ってきます。

Q：先ほどの低入札価格の審査について，例えば，少し赤字という結果がでた場合に，それでも会社的には体力があって可能だという場合でも赤字の場合は契約をしないのですか。

A：低入札価格調査においては，赤字を前提とした積算については認めないことにしています。

Q：履行ボンドがついていても，赤字はダメですか。

A：いくらでもかまいませんということになりますと，下請け業者の方へのしわ寄せ等の問題があるので，赤字を前提とした積算は認めていません。

Q：今の低入札価格調査は許容価格の「7割で統一したのですか。

A：70%を調査基準価格に設定しています。

Q：ガラガラポンはやらなくなったのですか。

A：2億円以上のものは，最低制限価格を設けずに，こういった70%を下回った時

に調査を実施しますが、2億円未満については、最低制限価格を設けています。従来は抽選器を用いて出していたのですが、偶然性に左右されるということで、去年の10月の制度改正によりまして、入札価格の平均と最高と最低の数値を使い、計算式に基づいて70%から80%の間で最低制限価格が変動するという形に変えています。

Q：今の7割というのは公表されているのですか。

A：公表しています。

Q：将来設計変更とか増額とかで契約する場合は、どうなるのですか。入札率に応じて変わるのですか。

A：当然のことながら、当初だけは低い金額で入れて、変更の場合は、基の設計金額をベースで出したもので変更するとおかしなことになりますので、変更の際にも設計ベースで変更したものに落札率をかけたもので金額変更になります。変更になった場合にも落札率をかけたものになりますので、かなり低い金額での変更になるという形になります。

Q：随意契約にせざるを得ないわけだからそんな低い金額では契約しませんよと言うことになるから市にとっては困るのではないですか。

A：随意契約ではなく、契約変更ですから、全ての入札で変更の場合には、落札率で換算したもので変更しますと、契約条件として了解の下で契約を締結しています。

Q：本工事の概要と、どういう流れで工事が行なわれるようになったのか、経緯を説明してください。

A：工事の概要ですが、発進立坑からシールドマシンを用いて到達立坑まで田原用水に沿ってトンネルを掘り、管を通していく工事であります。併せて、推進工事がございますが、発進立坑のところから瀬戸雨水ポンプ場までと雨水幹線とをつなぐ工事が推進工事になります。

発注経緯については、もともとこの地域というのは、非常に低い地域でありまして、上流（山側）の方からかなり雨水が集まり、非常に浸水しやすい地域であります。その浸水対策として瀬戸町時代から計画されていた建設工事です。瀬戸町のときに補助を受けた上で設計をおこなっていたものです。補助事業というものは概略設計などに何年もかかりますので、合併が決まったから急遽こういうものを考えたというものではありません。

(2) 委託契約

①件名：岡山市内部管理業務包括外部委託

②入札方法：公募型プロポーザル方式

③参加表明業者数：5社（4社及び1コンソーシアム）

④提案業者数：3社

⑤落札金額（税抜き）：1,270,270,680円

（主な質疑）

Q：選定委員会の構成員はどういったメンバーですか。

A：関係業務の局長として企画局長、総務局長、企画部次長級、各関係業務の課長と

しまして人事課課長，職員課課長，財政課課長で構成されています。

Q：既存のパッケージソフトを使うのではなくて，新しくコンピューターシステムを開発しそれを保守運用するということですか。

A：そうです。ただ現実的にはパッケージをもとにカスタマイズ化する対応になったということですか。

Q：配点ですが，業務点，技術点，価格点とあって，技術点の配点が低いのではないかと。新たにシステムを立ち上げるなら，技術点が一番重要視されないといけないと思うが。

A：システムの作りとか運用保守の体制であるとか品質維持するための仕組みといったものを将来性という意味で技術点として入れている。業務の評価及び価格の評価を本来の品質ととらえそれぞれ400点，そこに別の評価要素として技術点200点を加味していると考えている。

Q：資格者の中で，実績要件というのを入っていますが，こういう要件を設け続ける限り新規の業者は，どこも拒否されるがどう考えているのか。

A：財務会計システム，人事給与システム，庶務事務システムといった内部の事務の効率化のためのシステムの総合的なシステムを導入ものですので，どのシステムについても単独でも取り組んでいないということは，履行について不安な面があります。

については，最低いずれかのシステムを開発したことというのは最低限の条件だと考えます。

Q：技術点について第一優先交渉権者が一番低い。ここで言う技術点は，ソフト開発力が弱いとかという意味なのか。

A：価格点ではそんなに差がありませんが，第一優先交渉権者がかなり力をいれてアピールされたため業務点におけるそれぞれの人事，財務会計といった分野が高く評価された結果，業務点が圧倒的に高くなり，結果的に，技術点が最も低いところが今回の契約先になっています。技術点つまり将来性を図るところですが，予想以上に低すぎて第一優先交渉権者と決められた後に，非常に力を入れて補強した上で第4回の選定委員会で判断してもらっています。

Q：どういう形でこの数字がでたのか，もっと細かく説明してください。技術というのはコンピューターでは重要なのに，不安を感じる。

A：今回の調達には，システム開発ということではなく，内部的事務をどうやって全体的に効率化するかというところから始まっている。今回の調達は，その組立から入ってもらうというのが条件になっていて，システムを作って入れてもらうだけではない。提案はどのようなシステムの導入を提案しますではなくて，事務をどう変えますかという提案をお願いした。そのやり方についても，どうやって事務を変えていきますかという提案をフローにもらったわけです。ですから業務点400点というのは，システムの機能そのものを評価してもらったわけではない。そこにシステムの要素があまりなく，提案そのものが高い評価を得てしまったのが大きな原因ではないのかなと思います。

Q：今，ご説明いただいて業務の内容が分かりましたが，業務と技術の違いで，一般

的に考えて第一優先交渉権者が他のところよりも技術が低いというのにかえっておかしいという気もする。

A：サービス品質合意を維持するためにどういった PDCA サイクルをご用意していますかという観点、道具とか人とか場所とかといったリソースがどこまで業者から用意されるのかという観点、会社全体としてサポートする体制があるかどうかの観点からの評価、この契約の範囲内で、どこまで運用保守をしてくれるのですかというのを15の具体的な対応事例を用意して、それに対して全部答えを書いてもらったものの評価、実際のシステムの細かな要件の評価の3本を柱に技術点を算定しました。

Q：この技術点というのはどんなものなのですか。

A：点数の結果の評価としては、実に当然な結果だと思います。

Q：それは、分からない人が評価したからこうなったからというのではなく、本当にこれが正しいということか。

A：外部識者の方に最後の選定前に我々の評価事項を見てもらい意見書を出していただいています。そこでも、同じような意見をいただいています。

(2) 岡山市水道局抽出案件について審議

(1) 工事契約 「φ800mm配水管布設工事 布設工の部」

①工事名：φ800mm配水管布設工事 布設工の部

②工事場所：岡山市平和町1-1地先から岡山市中央町10-26地先まで

③工期：平成20年10月31日まで

④工事概要：配水管布設工/ダクタイル管PN型Φ800×957.6m

⑤許容価格（税抜き）：128,417,000円

⑥指名業者数：8社

⑦契約金額（税抜き）：109,250,000円

（主な質疑）

Q：有効入札価格の平均ということで、有効というのは、全部が有効ということですか。

A：最低制限価格の決定式については、70%以上90%未満のものの平均を有効入札価格としています。あとは、最低と最高の入札率を出して計算式で計算します。

Q：この最低制限価格の計算式は、日本中どこでも同じなのですか。

A：いえ、岡山市独自です。

Q：その独自性はどこででてくるのですか。

A：最低制限価格を一律で決められているところありますが、そうすると、全員その金額を入れますので、くじ引きで受注業者を決めることが多くなり問題視されている。そのため、全国的に入札価格の平均等に基づいて設定するところが増加している。やり方は、それぞれ工夫して実施していて、いろんなやり方をしています。ただ、固定をせずに入札価格に連動して最低制限価格を変えていこうという考え方は、今は全国的な考え方になっています。

Q：この式を見ても頭に入らないですし、どういうふうになっているかまったく分か

りません。これが公平だという根拠をちょっと教えてください。

A：公平だという根拠は、非常に難しいのですが、基本的に岡山市の場合は、最低制限価格の70%から80%の間と決めております。その中で、最低の70%を基準においてその入札ごとで平均の入札価格と有効入札価格の入札率の差という二つの要素で出していった数字になります。

競争性を最大限活かし、失格者を極力少なくしようという発想でこういう計算式になったということです。

Q：岡山市の土木の方では、基準価格以下の人は調査をして、やってくれそうなら契約するという説明でしたよね。

A：低入札価格調査の場合は、2億円以上の建設工事となります。本契約は2億円未満の建設工事ですので最低制限価格を設定し一律で線を引いてしまいます。

Q：2億円を境に差を設けた理由は何ですか。

A：全てを低入札価格調査に移行するというのも可能だろうと思うのですが、金額が低い入札の方が非常に多いので、1件1件、全部落札決定を止めて低入札価格調査して契約締結までとなると結構な時間が掛かるため、岡山市の場合は、2億円以上が契約議案ということで議会の承認が必要となりますので、そこを区切りとして2億円以上については、低入札価格調査、2億円未満は最低制限価格という整理をしています。

Q：いつも失格のところだと思うのですが、やってもらえるのなら安い方がいいのではないかと思うのですが、そうではないか。

A：それをどこで線を引くかという問題がありまして、偶然性によって落札決定するのは好ましくないといった理由で、変動性の最低制限価格というのに移行しつつあります。ただ、どこがいいのかということになりますが、70%でできなくて71%できるからといったものではございませんので、どこで線を引くのかという部分の問題になろうかと思えます。

Q：許容価格をできるだけ絞って実際の金額に近づけて積算しているということでしたから、それを皆が7割にするから自分もということもないのではないのかと思うが、それでもやはり、7割になるとお考えですか。

A：これは、建設業界の体質も問題であろうと思うのですが、極端にはしるところがあります。競争をやりだすと採算度外視して、意地だけで工事を取るためなら、赤字でもよいというような風潮が確かにございます。特に自分のテリトリーの範囲内の工事だということなら面子にかけて取る、よその業者にはやらせない、ということもあります。先ほども言いましたように、許容価格自体厳しいものでやっているのです、それでなおかつ70%で取って本当にいいのか、上げる必要があるのではないかということを経営的に考えて、検証しながらこういった形がいいか今後検討していきたいと思っています。

(2)委託契約

①件名：横井配水池外清掃作業

②場所：岡山市横井上2021-9外

- ③委託期間：平成20年3月28日まで
- ④委託概要：横井配水池内清掃作業ほか
- ⑤入札方法：指名競争入札
- ⑥指名業者：5社
- ⑦落札金額（税抜き）：6,200,000円

（主な質疑）

Q：清掃作業というのは、人が係わるものなので、入札価格を高く設定してくるのかなと思ったのですが。

A：人件費部分がほとんどだと思いますが、そういったものだから高く見積っているかどうかというのはわかりませんが、先ほども説明しましたが、工事以外は許容価格を公表していません。したがって、入札の時点で業者は分かりません。それぞれ各自が見積った金額で札を入れる。したがって3回まで入札をしますというのは、業者は知っていますので、1度目は業者のほうを少し高めで入れて様子を見て、徐々に下げていくやり方が委託の場合は結構多いです。

Q：こういう傾向が多いのですか。

A：1回ですむ場合もございます。今回のように複数ヶ所がある場合になりますと、1ヶ所だと大体これくらいというのがやすいでしょうが、何ヶ所もいかなければならないとなると、そこらあたりの考え方をどうみるのかというところで、若干高かったのではないかと思います。

Q：3回入札したということで、1回目が落ちなかった時、一番低いのは、650万円ですというのは言うのですか。

A：全社の札を全部読み上げます。入札札を読み上げた上で許容価格よりも上だということで、再度入札します。

（4）その他

Q：前回の会議の中で小学校の建設工事において、再入札をしていたら期間が長くなるため、他の外壁工事を含めて後で追加して一緒に入札をしたという案件についてだが、最初にどうして2つに工事を分けていたのか、時間が足りないのなら最初から1つの入札にしておけばよいのではないと思うが。

A：建設業についてもそれぞれの専門業種がありまして、それぞれの専門分野の業者に発注すべきという基本的な考え方があります。国の方でもそれぞれの業種ごとに分離して工事を発注しなさいという基本的な考え方があります。なぜなら、それをやらないと、建築業者だけが工事をして、電気であるとか管とかいった専門業者は下請けしか工事が無いということになります。現在は可能な限り分離発注することが大原則となっています。この間の場合は、工期短縮のために、やむを得ず含めて出したということになります。

Q：本来は小さく分けてということか。

A：あまり細かく分けても非効率になります。

Q：効率との問題ということか。

A：コスト，効率を考えながら，ある程度一定の割合になったものについて分離発注するという考え方で設計をしています。

Q：年間の入札件数というのは，毎年よくわかっているから入札の件数を考えながら分けたりするのですか。

A：一定の金額以上になると，基本的には分けて出すという考え方はございます。ただ，それは，一律というわけではなく，内容的によっては，非効率になったりコストが高くなったりする場合には含めて発注するということがあります。