

三重県入札等監視委員会 審議概要（平成26年度 第3回）

開催日及び場所	平成26年9月18日(木)10:00~12:00 三重県合同ビル 3階 G301会議室	
出席委員	委員長 林 拙郎 副委員長 福島 礼子 委員 石黒 覚 委員 長谷部 拓哉  委員5名中4名出席	
再苦情処理案件	総件数 2件	(備考)
一般競争入札	2件	
指名競争入札	0件	
随意契約	0件	
再苦情処理案件名	(1)一般国道166号外(南勢地区)公共土木施設維持管理(路面清掃)業務委託 (2)一般国道169号外(東紀州地区)公共土木施設維持管理(路面清掃)業務委託	
再苦情申立ての経緯及び要旨	別添意見書「3再苦情申立ての経緯及び論点」のとおり	
委員からの意見・質問、それらに対する回答等	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内容	別添意見書のとおり	

再苦情申立者の陳述についての質疑

質問(委員)	回答(申立者)
<p>・発注機関は、路面清掃業務の入札参加要件を200kmから400kmの実績に今回要件を上げていますが、路面清掃業務は要件を変えなければいけないぐらいの技術的に高度な技術が必要というようなことなのですか。</p>	<p>・それはいいです。県の入札に参加するために今まで200kmの実績でしたので200kmの実績がなければ県の入札に参加できませんでした。県の入札に参加するために、市の入札で200km以上の実績を施工しました。1年を通じて苦情も何もなく、円滑に安全に作業できました。県よりも道幅の狭い市道の方が困難だと思います。道幅が狭いので、対向するときに困難なことが多数あります。県道は広い道を路面清掃するのですから、今回200kmから400kmにあげるというそれだけ困難な仕事とは考えられません。200kmから400kmにすることで、私どものような業者が入札に参加できず、大切な県税が無駄に使われています。</p>
<p>・今までも、この同種の入札に参加されていたのですか。</p>	<p>・ないです。今回初めてです。200kmの参加要件があって、200km以上の施工実績がつきましたので、県は参加要件を400kmにされたのではないかと思います。200kmから400kmにしたという計算方式もない、あいまいなままで、いきなり金額も工期も倍にしたので求める施工実績も200kmから400kmにしたんだということで、基準となるものもありません。</p>
<p>・昨年までは200kmという参加要件がついていて、入札はされてこなかったということによろしいですね。要件に200kmという施工実績を設けること自体いらんのではないかなという考え方もあると思うのですが、昨年までに200kmという要件はいらんので実績がなくても入札すべきだということで参加して苦情申立するという手法もあったと思うのですが、この辺りいかがお考えですか。</p>	<p>・他府県、国土交通省を調べましたら、三重県だけが施工実績の200kmを求めています。国土交通省は道路清掃車を所有していれば入札に参加できると書いてあります。</p>
<p>・200kmから400kmに引き上げたのはおかしいという発言もあったのですが、本質的には施工実績自体がいらんのではないかなというお考えなんですか。</p>	<p>・他府県がそういうように実績がないということは、今回はじめて調べてわかっただけです。三重県が200kmという実績を求めていましたので、その入札に参加するだけで必死でした。市の路面清掃業務委託も落ちるのに5年かかり、無事工事がおわることができました。それでようやく6月からこの工事に参加できるかなと思っていました。</p>
<p>・200kmという要件をようやくクリアしたら、400kmに上げられて切られたとそういうことですか。</p>	<p>・はい。</p>
<p>・200kmの要件の時は、しょうがないかなと思っていたのですか。</p>	<p>・しょうがないというか、三重県が200kmという施工実績を求めているので、国土交通省も県外もそのような発注をされているのかなと思っていました。</p>
<p>・そこに関しては今までは疑問点は持っていなかったということですか。今回要件を上げられて、調べたら、200kmという要件自体もおかしいのではないかとそういうことですか。</p>	<p>・距離数の実績を求めるのは三重県だけです。</p>
<p>・専門業者さんとして、同じ質問になりますが、施工実績はあまりいらんのですか。</p>	<p>・いらんと思います。</p>
<p>・機械とか人員があればいいと、そういうお考えですか。</p>	<p>・はい。</p>
<p>・苦情申立書に談合ということでいろいろ申立が書かれていますが、この考え方はどういうことですか。</p>	<p>・根拠は、自分のわかる範囲で平成18年からの入札結果の落札業者、落札率をみたら一目瞭然です。それに対してなにか根拠は必要ですか。入札結果を見ればすべてがわかります。それで、今回の平成26年度の入札が開札される前に県土整備部に直接話に行っています。</p>

質問(委員)	回答(申立者)
<p>・再苦情申立書にあるように同じ業者が7年間入札していることについて、昨年まで6年間それに関してなにか申し立てたことはありますか。</p> <p>・今回、調べてこういうことが分かったということですか。</p>	<p>・ないです。今回入札に参加するのが目的で、実績をクリアすることが大事でした。クリアして入札に参加しようと思ったら200kmから400kmに積み上げられました。それに対して、初めていろいろなことを調べました。今まで自分が入札に参加していないのに、調べる必要がありますか。調べる必要がなければ再苦情の申立はしないですね。</p> <p>・そうです。</p>

発注機関の陳述についての質疑	
質問(委員)	回答(発注機関)
<p>・今回要件を上げたことによって、以前の同種の入札に参加した会社というのは変化があったのですか。</p> <p>・申立者が言われるように大体同じ業者が落札している結果となっていますが、その理由はどのようにしてこのようになっているとお考えですか。</p> <p>・2年間のうち業務を処理する時期は業者に任されているのですか。最初の1年で処理するとか、2年間で平均して処理するとか、そういうことは全部業者に任されているということですか。</p> <p>・1年間で実施する工事の内容は2年で契約した場合と1年で契約した場合と1年間のインターバルとしては同じということなんですね。</p> <p>・多少の融通もきき、来年も実施していただける安心感もあって、2年契約にした方が有利ということですね。</p> <p>・業務としてはそういう安心感があるとしても、今まで実施していた業務と実施することはあまり変わらないのかなと思うのですが、それでもやはり条件を400kmにしなければならぬ理由というのはどこにあるのですか。</p> <p>・参加資格に関しては地方自治法施行令で定めることができるということになっていますので、基本的にこれは発注者の裁量で設定が決められると理解しているのですが、これは施工実績に限った書きぶりではないのですよね。2年間、計画的にするというのは個人的にはいいのかなと思っています。2年間にしたのであれば、考えるべきことは実績ではなくて、2年間継続的にできるのかを確認すべきです。ここでいえば資本の額とか経営の規模とか状況とか、要するに1年実施したのはいいが途中で倒産とかしたら困りますので、むしろそういう要件を付すべきではないかなというのが個人的感想です。県ではAランクとかCランクとかそういうものがありますが、そういったものを要件として課すとか、そういった施工実績以外の要件を設定することを検討されたのかどうかをお伺いしたいです。</p>	<p>・概ねこれまで参加してきた業者さんが参加されています。</p> <p>・路面清掃業務は他の業務と違い、建設資材だとかそういった材料費がいりません。路面清掃車を使って行うという特殊性がありまして、機械の運転経費がその大部分を占める業務となっています。このため、地域のそれぞれの道路事情に精通した業者さんが仕様書を見積って入札に参加されているということで、そういった結果が路面清掃業務の結果にあらわれているのだと考えています。</p> <p>・この業務の内容は、路線の重要度とか交通量によって1年に1回から4回程度、道路によって路面を清掃する回数が異なります。この回数についても、4回あると、1年に3か月に1回の割合ということになってくるのですが、それはそれぞれ業者に監督員が指示して、この時期にということを決めています。2年分を1年で実施してしまうというのが事業の目的ではなく、2年間に渡り適切な間隔で路面清掃を行っていただくということが今回の内容となっています。</p> <p>・そうですが、こちらとしては2か年の契約期間ということで、2か年に渡り実施していただくということになっています。そういう意味では単年度とは違います。</p> <p>・そうです。</p> <p>・それは、2年間に渡って業務をしていただくということで、2年間業務をしていただくことにふさわしい施工実績を求めたということです。</p> <p>・施工実績以外の資力とか信用力とか企業力としての経営状況については、入札参加資格要件としてはなかなか難しい手法であると思います。その中で、一定規模の施工実績、経験を有している業者であれば、それだけの施工の技術を持っているというようなことが確認できますし、資力、信用力も持っている可能性が高いということで、その分を施工実績で評価させていただいています。</p>

質問(委員)	回答(発注機関)
<p>・例えば、施工実績をなくして、Aランクの業者さんに限るといことは、清掃業務としては実態と離れてくるのですか。</p> <p>・苦情申立者から、200kmという施工実績を求めているのは三重県だけだという指摘がありました。これは事実ですか。</p> <p>・ご説明の中にも他県は指名競争入札の方式を取っているというようなところもあるということですが、実績をもって指名をしているということは事実としてあるのですか。そこまでは調べてないですか。</p> <p>・証拠があるわけではなく、そうお考えになっているということですか。</p> <p>・今回、期間が2年になりましたので、200kmから倍になりましたが、倍にした理由をもう少し詳しく、400kmになったというのはどういう算定ですか。</p> <p>・工事の質を求めるといことで考えると、単純に期間が2倍になったから求める経験値も倍にしたというのはどうかと思うのですが、その辺りはどうですか。逆に、質が保たれていれば、別に200km以上でもよかったのではないですか。あるいは300kmくらいということも考えられたのではないですか。他の数値も考えられる中で、第三者から見ると単純に2倍したのかなというように考えてしまうのですが、その辺りはどうですか。</p> <p>・今2年契約ですが、3年契約に将来なるとした場合、600kmと単純になるように考えるのですが、そういうことですか。</p> <p>・安全に確実に工事ができるということと、公共事業に関しては参加の門戸を広げるといことももう一方では大きな要素になると思います。その2つの点が拮抗して、いいところを探さなければいけないのかなと思っているのですが、そのあたりの考え方が2者は違っているのではないかと思います。</p>	<p>・この路面清掃業務は業務委託で、建設業ではありませんので、参加資格者についてもランクではなく参加資格者名簿に載っている方ということで設定しています。それに加えて、平成11年度からの業務の施工実績があつて200km以上であればという条件を昨年度までは設定していました。今年度は複数年契約ということで、予定価格も大きくなります。その予定価格に応じた参加資格を求めるとい考え方があり、施工実績も予定価格にふさわしく、これまでと同じく4地区の中の東紀州地区の1/3程度にすることが適切であるという判断をしました。</p> <p>・施工実績を距離として求めているのは、把握している限りでは三重県だけです。過去からこの施工実績を求めて入札をしてきて、きちんと履行が出来てきたという実績も踏まえているということです。</p> <p>・そこまでは調べておりません。調べてないのですが、指名ですので実績があるところを指名しているのだというふうに考えます。</p> <p>・一般的には入札参加資格者名簿に載っている業者さんの中から履行していただけるであろうというところを指名しているのだという考えです。</p> <p>・昨年度まで200kmとして入札を行っていました。200kmは4件のうちで一番規模の小さい東紀州地域の1/3程度ということで設定していました。実際には他の地区では1000kmとかそれぐらいの施工延長があるのですが、これまで入札を行ってきて確実に履行されていたということ踏まえて工期が今年から2ヶ年複数年となるということの中で、同じ考え方で、4件のうち一番規模が小さい東紀州地域の1/3程度にすることが妥当であろうと考えて設定しました。</p> <p>・それについては、300kmの実績があればできるかもしれないし、できないかもわからないのですが、公共事業の業務になるので確実にやっていただく必要があると考えています。それは、昨年までの実績の考え方で確実に履行されてきていたという経験に基づいて、今年も複数年契約になったことにより、実際にしていただく業務量が増えますので、それに応じた形で、施工実績を伸ばしたということ、基本的には昨年と実績の考え方は変わっていないということです。1年の工事があつたとして、1か月当たりこれだけ工事ができるという単位当たりの施工能力、もちろんこれも必要ですが、それを長期に渡って安定的に行っていただくことも必要です。契約の規模というものを考えて、規模が大きくなれば契約金額も大きくなるので、そういったことで、1か月当たりの施工能力があればそれだけを考えるのではなくて、最初から終わりまで2年間に渡って確実にやっていただくという規模の要件ということで考えています。</p> <p>・考え方としてはそういう考え方になります。ただ、競争性ということも考えていかなくてはならないので、600kmにして競争参加者が極端に減ってしまったら、また考える必要があると思います。できるだけ確実に円滑に実施していただける中で競争性も十分に確保できるという線で総合的に考えて、最も適切なところで設定していくという考え方です。</p>

質問(委員)	回答(発注機関)
<p>・4つの業務で同じ業者が落札又は隔年で落札されています。その辺りについての発注者の考えとしてはどうですか。</p> <p>・先ほど複数年契約の件で発注機関から30件以上という話があり、再苦情申立者からは1件だと説明がされました。複数年の実績として30件以上あるということよろしいのですか。</p> <p>・複数年契約の他の入札で30件あることを言われてましたが、それに関して再苦情申立者からは1件を例にあげて、あるいは1件しかないという言い方をされたような気がするのですが、そこはどうですか。</p> <p>・複数年契約になったものは30件あるということですか。</p> <p>・複数年になったものが30件あって、その中で今回のように条件が倍になったのは1件しかなかったということですね。その金額によって変わったと。</p>	<p>・実施する地域によって道路の状況が異なります。その道路状況に精通した業者さんが安全で確実に履行できると見積もった結果の入札結果だと考えています。</p> <p>・複数年契約になった場合でも、業務の内容によって、剪定業務の場合にあっては、剪定の量が増えれば、それはそれぞれの発注機関で予定価格に応じた基準によっているという結果です。たまたま複数年となったとしても、参加資格設定の基準の線の中で、そこは変動しなかったという結果で同じとなっています。そういうことが多くて、予定価格の線を超えたのは1件で、運用している基準の中で参加資格を求める同種業務の実績が倍になったということで、それぞれ予定価格に応じた参加資格である同種業務の実績を求めているのには変わりはないです。</p> <p>・複数年契約になったことによって、同種工事の実績の金額が倍になったというのは1件です。</p> <p>・はい。例えば1000万円までは200万円の実績が必要、1000万円を超えたら400万円の実績が必要という内規的なものがある、これは事務所によっていろいろと違うんですが、それが400万円の工事が複数年契約になって800万円になったと、でも1千万円を超えていないので、前と実績は同じというケースがほとんどです。その1件というのは、600万円の工事が複数年になったことにより1200万円になって1000万のラインを超えたのがその1件だけであった。それで倍になったのが1件だけということです。</p> <p>・はい。</p>

相手方への確認	
質問	回答
<p>・30件の業務委託が今まで複数年で発注されました。それに対して、1000万を超えたので求める実績も250万から500万に倍にしたと言っていました、全部調べました。800万の剪定が1600万、1000万円超えの業務委託というのが30件の中に多々あります。その中でも県が言われるような話を主張されるのであれば、1000万円超える業務委託は常に実績を倍にしなければだめですね。でも1件しかしてないです。1000万を超えた、600万が1200万とか、800万が1200万とかいうものは、1件だけではなくて複数件あります。それでも実績要件を上げたのは1件だけです。(申立者)</p> <p>・求めた実績は一緒ということですね。(申立者)</p> <p>・最初から1200万であったから、2400万になっても一緒だと言いますが、800万が1600万になった場合はどうなんですか。県は1000万の話をしてますが、最初は1200万であった、それが2400万になったから同じに見えると言いますが、800万が1600万になった場合がありますが、実績要件があがっていないのはなぜですか。(申立者)</p>	<p>・説明させていただいたとおり予定価格に応じて実績を求める基準が決まっています。剪定業務などでは申立者が言われたように、単年度1000万円を超えているような業務もありますが、1000万を超えた際に求める同種業務の実績が複数年業務になって2400万になった場合においても、その求める基準が1200万と2400万でたまたま同じでした。単年度の時と複数年の時と求める実績が同じという形にみえますが、それぞれ予定価格に応じた実績を求めていた結果がそういうことになっているということです。(発注機関)</p> <p>・もう一度説明しますと、単年度で1200万の際に求めていた実績があって、それが2か年になって2400万になって求めることになっても、もともと1000万の基準を超えていたところのもので基準的には変わらないので求めた内容は同じに見えるんですが、それぞれ予定価格に応じた形で実績を求めているということです。(発注機関)</p> <p>・剪定業務のことを言われていると思いますが、800万であっても、1200万であっても単年度の業務の基準がある一定の基準を超えていますので、それぞれの予定価格に応じて求めた実績が同じであった。複数年度になった場合も、基準の線より上にいるので、単年度であっても複数年度であっても同じ実績を求めたという形になっています。(発注機関)</p>

質問	回答
<p>・今回の200kmから400kmに引き上げたという中で、200kmの計算方法はどこから出たのですか。あくまでも東紀州の1/3程度と言われてはいますが、あいまいな程度という数字で、複数年にしたことによって求める施工実績を倍にしています。1/3程度という計算方式ではわれわれのような新規参入業者はこれからずっと参加できないです。(申立者)</p>	<p>・県内を4ブロックにわけて発注していますが、その参加資格として求める実績というのは、4業務の中でも最も少ないエリアの発注業務である東紀州地区の1/3程度としてこれまでも200kmになるのですが、これまでも過去からずっとその実績で発注してきちんと履行ができて、競争性も確保されてたということです。過去の積み上げてきた実績に基づいて設定しているものです。(発注機関)</p>
<p>・200kmから400kmにすることによって、三重県内の新規業者はこれから参加することができなくなります。競争性はなくなります。今までもあったかどうかわかりませんが、今後これから競争性はますますなくなっていくと思います。委員が言われたように200kmを400kmにするという実績自体を設けることがおかしいです。設けずにオープンにすることによってこれからますます競争性ができます。(申立者)</p>	