

## 東北地方整備局 入札監視委員会(第一部会) 審議概要

開催日及び場所	令和7年1月20日(月) 14時00分～16時00分 仙台合同庁舎B棟12階 大会議室															
委員	部会長 <small>おいかわ ゆうすけ</small> 及川 雄介 弁護士 部会長代理 <small>かとう あけみ</small> 嘉藤 明美 (株)鐘崎 代表取締役社長 委員 <small>おくむら まこと</small> 奥村 誠 東北大学 災害科学国際研究所 教授 委員 <small>さくらい やすひろ</small> 櫻井 康博 公認会計士、税理士															
審議対象期間	令和6年4月1日～令和6年9月30日															
審議案件	<table border="1"> <tr> <td>総件数</td> <td>8件</td> </tr> <tr> <td>工 事</td> <td>5件</td> </tr> <tr> <td>一般競争 (政府調達)</td> <td>1件</td> </tr> <tr> <td>一般競争 (政府調達以外)</td> <td>3件</td> </tr> <tr> <td>随意契約</td> <td>1件</td> </tr> <tr> <td>建設コンサルタント業務等</td> <td>2件</td> </tr> <tr> <td>役務・物品等</td> <td>1件</td> </tr> </table>	総件数	8件	工 事	5件	一般競争 (政府調達)	1件	一般競争 (政府調達以外)	3件	随意契約	1件	建設コンサルタント業務等	2件	役務・物品等	1件	審議案件は別紙2のとおり
総件数	8件															
工 事	5件															
一般競争 (政府調達)	1件															
一般競争 (政府調達以外)	3件															
随意契約	1件															
建設コンサルタント業務等	2件															
役務・物品等	1件															
審議における意見・質問、それに対する説明・回答	別紙3のとおり															
委員会による意見の具申または勧告	別紙3のとおり															

## 抽出指定工事等一覧

(第2回定例会議:令和7年1月20日(月))

○ 抽出対象期間:令和6年4月1日 ~ 令和6年9月30日

○ 抽出委員名等:奥村委員 令和6年11月20日(水)抽出

## 工事に係る入札方式別抽出案件一覧

総契約件数・・・384件

## 一般競争入札方式(政府調達に関する協定適用対象工事)

番号	工事名	工事種別	競争参加資格を確認した者の数	入札参加者数	契約締結日	契約の相手方	契約金額 (単位:千円)	落札率 (単位:%)	備考
①	鳥海ダム本体建設(第1期)工事	一般土木工事	6	6	R6.5.10	鳥海ダム本体建設工事西松・奥村・フジタ特定建設工事共同企業体	41,580,000	92.6	鳥海ダム

## 一般競争入札方式(政府調達に関する協定適用対象工事以外のもの)

番号	工事名	工事種別	競争参加資格を確認した者の数	入札参加者数	契約締結日	契約の相手方	契約金額 (単位:千円)	落札率 (単位:%)	備考
②	高瀬川維持工事	維持修繕工事	7	7	R6.4.1	(株)山美建設	42,570	94.5	高瀬川
③	丸森第1号トンネル舗装工事	セメント・コンクリート舗装工事	10	10	R6.8.6	鹿島道路(株)	418,880	91.8	宮城南部
④	月山地すべり中沼沢地区ほか集水井工事	さく井工事	4	4	R6.7.16	(株)柿崎工務所	134,420	97.1	新庄

## 随意契約方式

番号	工事名	工事種別			契約締結日	契約の相手方	契約金額 (単位:千円)	落札率 (単位:%)	備考
⑤	国道7号 鼠ヶ関トンネル(2期)工事	一般土木工事			R6.7.26	国道7号鼠ヶ関トンネル工事大成・村本特定建設工事共同企業体	2,585,000	99.9	酒田

## 建設コンサルタント業務等に係る抽出案件一覧

総契約件数・・・892件

## 簡易公募型競争

番号	業務名	業種区分	手続への参加資格及び業務実施上の条件を満たす参加表明書の提出者数	入札参加者数	契約締結日	契約の相手方	契約金額 (単位:千円)	落札率	備考
⑥	東北管内路面下空洞調査業務	土木関係建設コンサルタント業務	2	2	R6.7.29	ジオ・サーチ(株)	217,800	82.0	東北技術

## 簡易公募型プロポーザル方式

番号	業務名	業種区分	手続への参加資格及び業務実施上の条件を満たす参加表明書の提出者数	技術提案書の提出者数	契約締結日	契約の相手方	契約金額 (単位:千円)	落札率	備考
⑦	山形・酒田管内橋梁診断業務	土木関係建設コンサルタント業務	1	1	R6.5.2	(一財)橋梁調査会	174,680	99.8	道路メンテナンス

## 役務の提供等及び物品の製造等に係る抽出案件一覧

総契約件数・・・553件

## 企画競争

番号	業務名	業務分類	企画提案書の提出者数	企画競争参加資格要件を満たす企画提案書の提出者数	契約締結日	契約の相手方	契約金額 (単位:千円)	落札率	備考
⑧	防災啓発等広報企画業務	役務の提供等	1	1	R6.7.16	(株)パナックス・ジャパン	19,910	99.6	企画部

## 1. 報告

- (1) 工事、建設コンサルタント業務等、役務の提供等及び物品の製造等の発注状況
- (2) 指名停止等の運用状況
- (3) 入札談合に関する情報等への対応状況
- (4) 再度入札における一位不調状況
- (5) 低入札価格調査制度調査対象工事の発生状況
- (6) 一者応札の発生状況
- (7) 不調・不落の発生状況
- (8) 高落札率の発生状況

意見・質問	説明・回答
なし	

## 2. 審議

抽出案件	意見・質問	説明・回答
①鳥海ダム本体建設(第1期)工事	入札価格が最低価格の者が落札できなかったのは？	落札者と最低価格者の差は、加算点で3点あり、最低価格者が落札者の評価値を上回るためには、調査基準価格を下回るため、落札は出来なかった。
	本案件の技術提案の評価は誰が行ったのか？	整備局で評価案を作成し、大学の先生などで構成する総合評価委員会に諮問している。
	評価結果は公表されているのか？	公表している。
	台形CSGダムという新しい形式であるが、積算はどのように行ったのか？	歩掛が設定されていないため、入札参加者全者に見積(歩掛)の提出を求め、積算を行っている。なお、採用した見積(歩掛)は公表している。
②高瀬川維持工事	入札参加者の企業や技術者の能力の差が大きい。加算点の低い業者が受注するためにはどのようにすればよいのか？人手不足になってきている中で、技術力を高める必要があると考える。	経験や工事成績を伸ばすことが求められる。整備局の各事務所でいろいろな工事を発注しているので経験を積んで貰いたい。
	一次下請け業者の中に、入札参加者が含まれている。実質上、技術力が低い者が施工することとなる。入札参加者が下請業者になることについては決まり事はあるのか？	建設業法及び工事請負契約書において「一括下請けの禁止」が定められている。一括下請けでなければ下請業者に入札参加者が含まれていることについては、問題ないと考えている。
	下請金額の制限はあるか？	無い。
	(本件の下請内容は巡視部分のみ、金額も少ないので問題はないが意見として。)受注者は企業、技術者の評価で高い加点を得ているが、主要部分の大部分が下請になった場合、評価の意味や公平性に問題が生じるのではないかと、といった視点も必要と考える。	/

2. 審議		
抽出案件	意見・質問	説明・回答
③丸森第1号トンネル舗装工事	質問なし	—
④月山地すべり中沼沢地区ほか集水井工事	質問なし	—
⑤国道7号 鼠ヶ関トンネル(2期)工事	1期工事で(予想以上の脆弱な地層のため)難航し打ち切り後、1期工事の業者と随意契約。1期工事では技術提案を行い受注したと思うが、現場の状況を甘く見た技術提案になってないか。技術提案について、確認する仕組みはあるか？	(1期工事の入札手続きにおいて、)指定テーマを設けて技術提案の評価を行っており、技術提案の履行については確認する仕組みとなっている。随意契約を行った本工事においても、引き続き確認を行う。
	工事の進め方は誰が判断するのか？酒田側から掘削して難航したのなら、新潟側からの掘削にと、見直すことも考えられると思うが如何か。	工事の進め方の判断は事務所となるが、事務所と整備局の工事担当課が相談しながら進めている。なお、新潟側から掘削しても脆弱な地層を避けられず、また、新潟側からの掘削については、施工スペース等に制約があるため困難である。
⑥東北管内路面下空洞調査業務	質問なし	—
⑦山形・酒田管内橋梁診断業務	本業務は特殊な業務と思われるが、入札参加者を増やすための業界団体への状況提供等の広報活動は行っているのか。	今回は行っていない。今後は建設コンサルタント協会等へ情報提供を行いたいと考えている。
	1者応札で評価点が67.8点であるが、特定しないための点数の基準はあるのか。	点数の基準はないが、評価項目によっては、満たされない場合には「特定しない」とする項目はある。
	参加者が1者となっている。参加者を増やすためには業者を育てるという視点も必要。1本で発注している契約を、技術的に難しいものと、比較的簡単なものを分割して発注し、実績を積めるような仕組みの構築など、東北の地域・特性等の状況に対応できる業者を長期的に育てる必要があると考える。	
⑧防災啓発等広報企画業務	⑦の案件と同様の質問となるが、業者は多数いたとしても、情報提供を誰に行えばよいかという点で困難と思うが如何か。	業務の認知度が上がるよう工夫したい。

3. 委員会による意見の具申または勧告内容	
具申または勧告	無し
委員からの意見要望	合理的に考え得る関連業界団体への情報提供など、競争力を顕在化させるための工夫を検討して頂きたい。