

第3回甲信地区2国立大学法人公共工事入札監視委員会議事概要

開催日時及び場所	令和元年11月8日(金) 14:00~16:30 国立大学法人山梨大学 本部棟5階第一会議室	
委員	委員長 近藤 徹 (弁護士) 委員 阿部 和久 (大学教授) 委員 田中 佑幸 (公認会計士)	
審議対象期間	平成30年7月1日~令和元年6月30日	
抽出案件(合計)	3件	(備考)
工事(小計)	2件	
一般競争入札 (政府調達に関する協定対象工事)	1件	
一般競争入札 (上記工事を除く)	2件	
工事希望型競争入札	1件	
通常指名競争入札	1件	
随意契約	1件	
設計・コンサルティング業務 (小計)	1件	
簡易公募型プロポーザル方式 (拡大)	1件	
随意契約	1件	
委員からの意見・質問、 それに対する回答等	意見・質問	
	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	なし	

意見・質問等	回答
<p>配付資料の確認及び説明 [事務局]</p>	
<p>1. 委員長及び委員の紹介 [事務局]</p> <p>・事務局より、前回に引き続き、今回も近藤先生を委員長とし、阿部委員及び田中委員の3名で審議を進めることについて説明し、委員の了承が得られた。</p>	
<p>2. 審議対象案件抽出の経緯について [事務局]</p> <p>・事務局より、審議対象期間「平成30年7月1日～令和元年6月30日」の間に契約した案件の中から、実施要項に基づき、あらかじめ田中委員に審議対象案件の抽出を依頼し、資料2-1及び資料2-2に記載の①～③の3件を抽出していただいた経緯を説明した。</p> <p>(抽出案件の内訳)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・工事: 2件 ・設計・コンサルティング業務: 1件 	
<p>3. 審議対象案件の審議 [進行:委員長]</p> <p>3-1) 一般競争入札 [資料2-1_1/3頁]</p> <p>①【山梨大学(成島)成島宿舎F棟とりこわし工事】</p> <p>・山梨大学から机上配付資料「審議対象工事説明資料」(以下、「説明資料」という。)に基づき、概要説明があった。</p> <p>・入札結果を見ると、2者が参加し、第2回の入札で1者が辞退、1者が入札したが不落であった。予定価格はどのような基準で設定しているのか。</p> <p>・参考見積はどこ業者からとったのか。</p>	<p>・予定価格については、関係資料、参考見積、文科省の公共工事の単価表等を参考に積算している。</p> <p>・本件はアスベスト吹付があったので、それについては専門業者、また、環境配慮の測定関係も専門業者から見積をとった。</p>

意見・質問等	回答
<p>・全体の額として参考見積をとったわけではなく、その中の一部分なのか。</p> <p>・積み上げてこの金額になったということか。</p> <p>・不落で終わっていることの背景について、業者からは何か訊かれているか。</p> <p>・2者が手を上げたということだが、潜在的には何者くらいが対象となり得たのか。</p> <p>・説明資料3頁の参加業者数等で、参加資格確認申請者数が3者で、そのうち1者は要件に満たなかったということだが、具体的にどのような基準で満たなかったのか。</p> <p>・実績基準を高めを設定すると、実績のないところは参入できないわけだが、実績以外の基準みたいなものはないのか。</p> <p>・先ほどの説明で対象業者数は多いということだが、今回の条件設定を課すことによって、何者くらいに絞られるのか。</p> <p>・3階建という設定がきつかったということはないか。</p>	<p>・はい、工事全体としての一体の見積をとることは殆どない。個々のものを合せて最終的に公共工事の経費率を計上している。</p> <p>・はい。</p> <p>・いいえ、工事の場合は入札が2回と決められている。後日業者に提示してもらった見積金額が予定価格に収まったということです。第2回の入札金額から見積金額が100万円下回ったことから、予定価格が厳しかったということではなく、妥当であったと思っている。</p> <p>・今回の資格については、説明資料1頁の「競争参加資格(2)」のとおり、建築一式工事でのA、B又はC等級で、東京都内に本店・支店・営業所を持つ業者も対象となるため、2千者くらいはあったと思われる。</p> <p>・説明資料1頁「競争参加資格(4)」において、1者は鉄筋コンクリート造1,000㎡以上は満たしていたが、2階建の実績しかなく3階建以上という要件を満たしていなかったため対象外となった。</p> <p>・今回のとりこわし工事は5階建2,000㎡の建物であり、5割の条件で設定している。通常は8割で設定される案件が多い中、5割に条件を下げた設定とした。</p> <p>・個々の業者の実績は把握できないが、実績建築物の用途を役所等や学校に限定せず民間も対象となることから、1,000㎡以上であれば大部分は実績があると判断していた。</p> <p>・3階建1,000㎡以上であれば、一般のアパート等で同じ規模のものはあるので、実績は可能であると思っていた。</p>

意見・質問等	回答
<p>・予定価格と最初の入札金額にかなり隔たりがあったが、実績にその違いがどういったところに出るのかということについて、業者にその感触を訊くことはできたのか。</p> <p>・第1回の入札では1位のA者と2位のB者があって、第2回では1位のA者が辞退したが、この段階で1位のA者は2位のB者が1回目に入れた金額をわかっていたのか。</p> <p>・参考資料のスケジュールを見ると、3月27日に開札を行い、第2回もその日のうちに行ったのか。</p> <p>・3月27日は、第2回までをこの日に時間をおいて行ったということか。</p> <p>・第2回は結局1者しか入札をしていなくて不落になったということだが、その場合は次は見積徴収というかたちでやるという規定になっているのか。</p> <p>・見積徴収は予定価格を下回るまで何回も行うということか。</p> <p>・仮に見積でも駄目な場合はどうするのか。</p> <p>・再公告の場合は同じ予定価格なのか。</p>	<p>・初回の提示額から最終的な落札までは4%くらいとなっているので、1回目の入札金額を見て開きがあるとの意識がなかった。</p> <p>・電子入札システムによる入札を採用しているが、どこの会社がいくらで入札したのかはシステムでは見えないが、第1回の最低価格は見える。その金額を見て辞退したということです。</p> <p>・はい、説明資料4頁にあるとおり、入札(開札)を27日に行い、見積を翌日28日の9時に提示いただいた。</p> <p>・はい、電子入札の場合、開札をして不落の場合は30分40分開けて第2回の入札を行っている。</p> <p>・公共工事の場合は2回というルールがある。だいぶ昔は何回も行ったようだが、今は2回ということで他の大学も同じようにやっていると思われる。</p> <p>・見積については、業者から辞退の話があるか、または、大学側でこれは無理だと判断すれば打ち切りということもある。</p> <p>・その場合は再公告を行う。</p> <p>・再公告の場合は、図面の見直しを行い、予定価格の修正も行う場合がある。</p>
<p>3-2)一般競争入札 [資料2-1_3/3頁] ②【信州大学(松本)本部管理棟耐震改修工事】</p> <p>・信州大学から説明資料に基づき、概要説明があった。</p>	

意見・質問等	回答
<p>・説明資料7頁に記載の評価値について、その説明をしてください。</p> <p>・今回の案件は実績型の総合評価ということだが、総合評価に付す場合の要件はあるのか。</p> <p>・本案件の内訳書は手元にあるということだが、もともと大学が割り出した金額とどこにズレがあったのか。</p> <p>・今の説明は、PCアウトフレームについては他の業者からとった見積を参考にして、予定価格を設定したということか。</p> <p>・基本的にはそのようなルールなのか。標準価格とは本来中央値なのかなと思っている。国交省とかでは全体のばらつきを見ながら設定しているように見受けられるが、自治体によっては複数者とした中から一番低いもので標準価格を設定している。但し、相対的に見てそれが相当低い価格であった場合、</p>	<p>・説明資料6頁の中で、各業者の過去3年間の施工実績並びに工事成績によって評価点を付けている。机上配付資料「信州大学施設整備に係る契約規程等一覧」(以下、「規程等一覧」という。)83頁の「評価値の算出方法」に倣い、標準点に加算点を足したものに入札価格で割った数値を評価値としている。</p> <p>・規程等一覧50頁の総合評価落札方式の運用基準のとおり、2億円未満ということで、各事業の金額と工事の中身の程度によって実績評価型か簡易型かを大学として判断している。今回の案件は2億円未満であり、また、特殊な補強方法であるものの、あくまでも建物の補強だけをするという工事内容のため、実績評価型とした。</p> <p>・数量公開している工事なので、各項目ごとに比較ができるが、第1回の入札の段階でPCアウトフレームという補強の部分で予定価格と業者内訳とで1,500万円ほどの開きがあった。予定価格は見積を取り、その見積業者にどれくらいの査定でいけるのかという聞き取りを行い、その査定率を掛けて予定価格とした。それを業者に説明して改めて見積を出し直してもらい、最終的に予定価格の範囲内に収まった。</p> <p>・図面の中でPCアウトフレームの指定業者は3者としており、その3者から見積をとり最も低い金額を予定価格とした。但し、施工業者も下請業者との関係があるので、見積の一番安い業者と施工業者の下請け業者とが必ずしも一致するということではないが、一番安いものを採用している。</p> <p>・第1回を終わって最低価格が公表されるので、それを見た4者ではできないと判断して辞退したのだと思います。会社によっては、儲けを削ってでも信州大学の工事を請け負いたいということで入札することもあるのではないか。</p>

意見・質問等	回答
<p>業者側から見ればその価格に合わせざるを得ないということになり、果たしてそれが本当に適正価格なのか。そういった検証も必要ではないのか。今回の場合は5者参加して、第2回に4者が辞退したということなので、恐らくこれでは割に合わない(4者は)判断したのか。</p> <p>・発注者側がそのような気持ちを求めるのはどうなのか。</p> <p>・公平な価格で入札していただき、然るべき利益をあげていただくのが一番重要ではないのか。今回はこのような結果になったが、それを検証するのはなかなか難しいことではあるが、今後検討していただければと思います。</p> <p>・説明資料8頁の加算点を見ると、(配置予定技術者の)工事成績で大きな差が付いており、やっているとそうでないところとで4.5点の差があり、5者中4者は加算点がない。この項目で20点満点中最大5点の差が付いてしまうが、5点という配点は高すぎるのではないか。5者中1者しか実績がなく、要件がきつかったのではないか。</p> <p>・実績があれば入札価格が高くても、例えば5点の場合、5百万円高くても実績のないところと同じになると思われるが、この場合、入札価格が高くても実績のないところと比べて同じ評価になるということか。</p> <p>・実績があるから、より経験値が働いて安くなるのではないか。それとは逆で、実績があるからこそ高く入札しても落ち易くなりますよということですよ。そのどこに経済合理性があるのか。</p> <p>・実績のあるところは、高い入札金額を入れてきても評価点のウェイトにより実績のないところと同じにしましようということですよ。逆だと思のですが。</p>	<p>・そのような気持ちを求めているわけではありません。</p> <p>・はい、わかりました。</p> <p>・(配置予定技術者の)工事成績については、平成27年度以降の実績を求めているが、この4者については、たまたまその実績がなかった。配置予定技術者にそのような実績がなかったということで、評価は下がってしまう。仰るとおり、5点は高すぎるのかもしれない。</p> <p>・はい、そうです。</p> <p>・結果的には今回の入札は評価点の一番高いところが一番安く入札してきた。総合評価落札方式では、実績のある者が高い評価値を得ることになる。</p> <p>・仮に同じ入札金額であった場合は、実績のあるところの方がいないところよりも有利に働くということになっている。今回は4者に実績がなかったが、仮に実績</p>

意見・質問等	回答
<p>・先ほどの説明で、工事の入札回数は2回ということであるが、どこに書いてあるのか。</p> <p>・規定されていけばいいのだが、2回のところを3回行っているので規定違反ではないのか。</p> <p>・原則ということであるが、できる規定になっているのか。任意で3回4回と行えるのかについて確認したかった。</p> <p>・工事成績というのは公共建築工事成績評定要領作成指針によって点数が決まると思うが、どういったことでこの点数が決まるのか。</p> <p>・採点の仕方に係る資料は公表されているのか。</p> <p>・過去4年度くらいの平均ということで考えているのか。</p> <p>・工事成績はそれぞれ申告させているのか、それともこちらから調べるのか。</p> <p>・例えば、一つだけ評価点の低かった工事を除いて申告すれば、平均が上がるということになるのか。</p> <p>・そういったことをチェックしたりする仕組みのようなものはあるのか。</p>	<p>があつたとしても工事成績の成績により点数に差が出ることもある。</p> <p>・大学としては規定していないが、文科省の方で2回を原則とすると謳っている。</p> <p>・あくまでも原則という言い方になっています。特に今回の場合は第1回と第2回の入札金額の差を見て、もう1回行えば予定価格を下回るのではないかと判断した。</p> <p>・できる規定にはなっていないが、あくまでも原則としてという解釈の中でその場で判断している。</p> <p>(参考)※後日調べ 「一般競争入札方式の拡大について」(文教施設企画部長通知17文科施第351号平成18年1月24日)の十四〔入札の執行〕(四)に「入札執行回数は、原則として、二回を限度とする。」とある。</p> <p>・いくつもの評定項目により、現場担当職員と検査職員がそれぞれ評価を行い、計算式に基づいて最終的に総合点が付けられている。</p> <p>・公表されています。</p> <p>・はい、そうです。</p> <p>・会社の方から申告してもらっている。</p> <p>・極端に言えば、そういう可能性もあると思います。</p> <p>・現在はそこまでのチェックは行っていないが、公表されているので自治体などへ確認することは可能である。</p>

意見・質問等	回答
<p>・説明資料7頁の入札調書を見ると、C者以外は第2回で辞退しているのので、結果的には評価値を使うことはなかったのか。</p> <p>・仮に予定価格以下に複数者があれば、評価値による競争となるのか。</p> <p>・今回は評価値を使わなかったのに関係ないが、C者の評価値 76.63989 というのはどのような計算なのか。また、評価値によっては逆転する可能性があるのか。</p> <p>・説明資料7頁の入札調書にある基準評価値の算出根拠は。</p> <p>・工事成績なども含めて、最低ラインをクリアしているということか。</p>	<p>・はい、そのとおりです。</p> <p>・はい、そのとおりです。</p> <p>・規程等一覧83頁の計算式のとおり、標準点＋加算点を入札価格で割ったものです。また、入札価格が高い場合であっても評価値で逆転する可能性があります。</p> <p>・右上にある予定価格の基準評価点を100として出している数字ですが、それを満たしているかどうかということで○が付いている。</p> <p>・はい、そうです。</p>
<p>3-3) 随意契約 [資料 2-2_1/2 頁] ③【山梨大学 (医病) 病棟Ⅲ新営その他実施設計業務】</p> <p>・山梨大学から説明資料に基づき、概要説明があった。</p> <p>・説明資料7頁の随意契約に付する理由のところに、附属病院棟(Ⅱ・Ⅲ)新営その他基本設計業務とあるが、これとは別のものなのか。</p> <p>・今回のものは新築及び東病棟の解体の実施設計ということか。これは、一連の業務であって、その一連の業務と付随する案件であるので、込み込みとして、同じ業者に依頼するということか。</p>	<p>・はい、別です。基本設計の契約を行い、実施設計は実施時期に合わせて契約を行った。</p> <p>・病棟Ⅲについては、工事の契約としては別だが、建物の構造として免震構造がⅡ期とⅢ期は一体のものとして考えて基本設計を行った。建物の構造申請もⅡ期とⅢ期は一体のものとして設計を行っている。その役所への届出関係についても基本設計を行ったところが実施しているので、その基本設計を請け負った業者が実施設計についても実質的に有利ということです。</p>

意見・質問等	回答
<p>・説明資料7頁の随意契約に付する理由のところ で、病棟Ⅰ期新営工事に係る設計業務とⅡ・Ⅲ期 新営工事に係る設計業務は、それぞれ別のプロポー ザル方式の手続きを経て別業者と契約したとあ るが、(次の行に記載の)「本業務の実施にあたっ て・・」の本業務というのは、Ⅱ・Ⅲ期新営工事に係 る設計業務とは別のものなのか。</p> <p>・別業者と契約したというのは、何を指しているの か。</p> <p>・再度、改築に変えましたというのがこの別業者な のか。</p> <p>・今回の附属病院病棟(Ⅱ・Ⅲ)新営その他基本設 計業務というのは、また基本設計からやり直すとい うことなのか。</p> <p>・Ⅲ期の新営工事に係る設計業務とは違うというこ とか。</p> <p>・ⅠとⅡ・Ⅲは別々ということですね。</p> <p>・当初の基本設計業務の時点で、このようなことが 予見というか予想がされていたとするならば、一括 で契約することはできなかったのか。</p>	<p>・いいえ、同じものです。</p> <p>・病院の再整備の当初の予定では、病棟Ⅰ期の新 営と既存の病棟のとりこわし、あと中央診療棟外来 の改修という全体の設計をプロポーザルで行い、第 Ⅰ期の実施設計業務については当初のプロポーザ ルで契約を行った。Ⅱ・Ⅲ期についてはそれ以降大 学の病院整備の方の方針が変わり、当初既存病棟 の改修を考えていたが、改修では機能が保てない ということで改築に変わった。それで、改築の設計業務 のプロポーザルを行い設計業者を決定した。</p> <p>・はい、そうです。</p> <p>・いいえ、基本設計をやった業者が実施設計も行い ますというのが、「本業務の実施に・・」というところの 今回案件の実施設計の随意契約理由になります。</p> <p>・Ⅲ期新営工事に係る設計業務のプロポーザルとい う案件は、その下の段落に書いてある「基本設計業 務」の業者ということになる。Ⅰ期を行ったプロポー ザルの業者とは別の業者ということで、別業者とい う記載をした。</p> <p>・はい、理由欄で1行入れたのは、病院の再整備に ついては、全体の基本設計を一度作ったのが見直 しがかかり、Ⅱ・Ⅲ期の設計についてはリセットがか かっているため、その説明を記載した。</p> <p>・国のお金での執行となるので、実施設計等の予算 というのは示達がないと契約ができない。基本設計 は28年度に行っている。今回の病棟(Ⅱ・Ⅲ)につい</p>

意見・質問等	回答
<p>・今回の実施設計業務の価格の節減の幅というのは、やはり予定価格を決めての話なのか。</p> <p>・(説明資料 8 頁に記載の) 予定価格は積算の結果なのか。</p> <p>・プロポーザルで元々の基本設計が決まって、その段階で契約の中で実施設計については随意契約であると謳われているということなのか。</p> <p>・プロポーザルなので、業者からまず提案があり、その内容に基づいて基本設計の業者が選定され、その後に価格が決まるのか。更にそこに付随して、今回の案件のようなものが後になって発生してきた、それについては随意契約になるということか。</p> <p>・説明資料8頁を見ると、7回価格を下げさせたということか。</p> <p>・通常の商業者同士の場合は、高い価格と安い価格をすり合わせるのだが、この7回行うこと自体が無駄のような気がするのですが。</p>	<p>ては、30年度に実際の設計業務の費用が予算化されたので、当初の基本設計の段階で実施設計を契約することはできず、予算に応じた範囲内で契約することです。</p> <p>・公共工事の場合などの設計の価格というのが示されており、構造、階数等々で、あとは特殊要件関係を加算するというような積算根拠がある。それに基づき積算しているので、そこで何を課すのかによっても大きく変わってくるが、各大学とも基本的には横並びの価格となる。</p> <p>・はい、そうです。</p> <p>・追加資料が、平成28年度の基本設計業務の入札公告と説明書です。入札公告4.(6)の有ですが、入札説明書7頁の「(6)当該業務に直接関連する他の業務の契約を当該業務の契約の相手方と随意契約により締結する予定の有無:有」ということで入札公告はここまでの記載だが、入札説明書の方で、「当該業務は随意契約予定の実施設計業務量を含めた業務量によって公募型プロポーザル方式の手続きをとるものである。」と謳っている。この段階で、実施設計を考慮した基本設計を行ってくださいという契約手続きをとっている。</p> <p>・はい。本件の場合は、当初の段階から随意契約をしますということです。</p> <p>・はい。</p> <p>・工事の場合は2回の入札で打ち切りですが、それ以外の契約については、回数の制限はありません。今回は7回で落ちたということです。</p>

意見・質問等	回答
<p>・業者側から、もう随意契約は無理ですよとなった場合は。</p> <p>・辞退してもう1回やりましょうといった方が、業者にとっては有利なのではないか。 他の業者がやると、高くなるからということですよ ね。 この業者が一番安いのだということで、さらに安くさらに安くということで、7回になったのですよね。 価格を下げるということ自体は大学にとっては望ましいだろうと思うが、業者にとっては正しいのかどうかということがありまして、且つ、随意契約というのは元々の業者の方が安いという経済的合理性があるということでこのような方式をとるのですよね。それでも、随意契約にもかかわらず7回やらないと落ちないということに関しては、しっかりこないところがあります。</p> <p>・基本設計の方の金額は大体いくらか。</p> <p>・実施設計の方とほぼ同じくらいですね。</p> <p>・基本設計で5千9百万円ということは、ⅡとⅢを合せての基本設計ということか。</p> <p>・それ以外で、今回の実施設計が5千6百万でもう一つがまた同じくらいということか。</p> <p>・そうすると、おおもとのプロポーザルでかかっていた本体のものとほぼ同じくらいのものが2件プラス随契で付いてくるという案件ということか。</p> <p>・そうすると、業者としては随契はなるべく(予定価格の)100%に近いところで落としたいということですよ。業者とすれば決まっていることなので、自</p>	<p>・その場合は辞退ということになるが、今回の業務は基本設計の段階で実施設計業務も含めて、あと耐震であつたり全体のところもあるので、辞退をされないように交渉して7回で収めたということです。</p> <p>・基本設計は28年11月に契約し、5,940万円です。</p> <p>・もう1件病棟Ⅱの方の実施設計もあります。そちらは既に終わっていて同じ業者です。</p> <p>・はい、そうです。</p> <p>・はい。</p> <p>・はい。</p> <p>・はい、業者の方も7回行ったが、1回2回で打ち切りたいという意図は全くありません。</p>

意見・質問等	回答
<p>分から敢えて低い札で少ない回数で終わらせるよりは少しずつ下げていき、ぎりぎり 100%に近いところでとどめたいという心理が働くのかなということですよ。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・大体、設計業務の場合は基本設計があって実施設計があるが、殆どそういうものは契約の性質又は目的で競争を許さない随意契約でやっているのか。 ・もし分けるとすれば、予算の関係で年度で分けるということか。 ・実施設計の場合、随意契約というのが一般的なのか。 ・説明資料9頁に随意契約理由書というのがあり、基本的には基本設計を実施した業者に実施設計させることは経費の節減になり迅速に業務を遂行できるとあるが、本当にそういうものなのか。 ・基本設計書を別の業者が見て実施設計をやった場合の経費や手間が省けるということか。 ・その経費の節減が図れるかどうかということは、やってみないとわからないという部分はないか。 ・それによって設計業務が高くなるということか。 ・随意契約に付する理由の項目で、「また・・・」という段落に「設計瑕疵担保責任の範囲も明確とすることができる」と書いてあるが、どういうことか。 	<ul style="list-style-type: none"> ・設計プロポーザルで、基本設計と実施設計を分けずに1つの設計業務として契約するものもある。 ・はい、そうです。 ・今回の場合は公告の段階で一体で随意契約でやりましょうということですが、やらないという記載をすれば、実施設計については競争になります。 ・案件ごとによると思うが、今回はⅡ期とⅢ期の本体工事は別々だが、一体として構造の設計案件にしているので、Ⅱ期とⅢ期の設計業者が変わると余計に経費等がかかってしまう。 ・はい。 ・構造等の場合については、計算結果というのはペーパーではあるが、実際にシステムに登録するときの個々のデータは各有識者の入力の数値によっても変わってくる。構造計算のシステムの結果と同じものを作ろうとしても、いろんな全く認識の違う人が作っていくと結果的に同じ数値は出ないということです。 ・そのようが業務が増えてくることが予想される。 ・構造の免振のⅡ期とⅢ期の一体性を満たした設計になっているかどうか。構造申請というのがあって病院の場合は結構制約があり、Ⅱ期と全く切り離れたものは造れないので、そういったことを含めての瑕疵と

意見・質問等	回答
<p>・基本設計をちゃんと踏まえていないおかしな実施設計ができないようにする取組みという意味合いか。</p> <p>・今回の場合は、5千万円くらいの予定価格で、説明資料10頁の表でいうと、随意契約にするよという権限をお持ちの方は当然分かることなのか。</p> <p>・そもそも随意契約にするという判断というか権限を持つてる方は今回の案件ではどなたか。</p> <p>・基本設計でやっているので自動的にそうなる(随意契約にする)ということか。</p>	<p>ということで、そういう意味合いの文言を入れていません。</p> <p>・はい。</p> <p>・契約の決定については、表の一番上の「契約伺(3,000万円以上)」のところの理事が最終権限者です。</p> <p>・今回の随意契約についても、その案件ごとに伺いを作っている。基本設計の場合も行っていますし、今回の場合も再度、契約の手続きとして処理はしている。</p> <p>基本設計の段階で随意契約にするということは決めていますし、その段階で随意契約をやめようという判断は出ていない。</p> <p>・はい。</p>
<p>4. その他</p> <p>なし</p>	

◇委員による講評打合せ(第二会議室)

【講評】

A委員:

まず一点目ですが、信州大学さんの方の二番目の事業ですけれども、基本的には入札をした業者が5者あったんですが、結局価格の面で4者辞退をしているというような現状が見られました。結果として、今回は評価値の高い業者が選定されていまして、そういう意味では問題はないとは思われますが、ただそれはあくまでも結果としてそうなったわけでありまして、そうでなければこの1者となると、評価値の高い業者が本当に落札したかどうか分からない面もありまして、問題としては、その予定価格の決定の方法に多少問題があるのではないかと。折角総合評価方式でやっているにもかかわらず、評価値が高くない業者がその予定価格の関係で皆辞退してしまうと、そうじゃない業者が落札するということもあり得て、もう少しその総合評価方式を採用した意義が活かされるような柔軟なそういう予定価格の設定であるとかが求められるのではないかとこのように受け止め察していただきたいと思います。

第二点目としましては、全体的に今回予定価格よりもかなり高い価格で入札をして辞退している会社が結構見受けられたということですので、その予定価格が適正なのかどうかということを少し検討するような何か仕組みができないかということで列挙させていただきます。先ほど少し議論にも出ましたが、2回入札を試みて、そうでなければ随意契約と、まあ規定上2回までというふうになってますが、何回もやるケースも散見されると。まずは規定上そういうやり方が正しいのかどうかということと、あとは実質的にはその予定価格が本当に適正なのかどうかということをごちら側で発注側の方で何か検討するような仕組み等があるのかないのか、それを検討いただければというふうに考えます。要はもう一回積算をやり直すとか果たして適切な予定価格であるかどうかという検証するシステムがあってもいいんじゃないかという点でございます。

三点目としましては、今回三番目の事業で出たものですが、基本設計の段階で実施設計が随契でその業者に行われるという最初から分かっているという中で、そうであると最初にまず分かっている段階で、次の実施設計の場合で随意契約とすると、結局は予定価格よりもまずは多めに入札をして、少しずつ下げていけばほぼ100%で取れるんじゃないかと。そういう感覚を持つのが当たり前のことではないかと。そういう意味では最初から随意契約というふうに分かっているようにまずは基本設計を発注することがそもそも妥当なのかどうかということを検討いただきたいと思います。基本設計の段階で実施設計は随意契約ですと、同じ業者でやってもらいますということの是非なんですけど、そうなりますと、例えば実施設計が果たして本当にその業者がやるのかどうかということ、もしそういう義務違反などがあった場合の手当てがされるのかどうかということも検討されるべきではないかというふうに考えました。

入札の手続き全体については、特に問題となる点は認められないと考えています。

以上三点出しましたが、もう少し補足ということで他の委員の先生方からご意見いただきたいと思っております。

B委員:

今、A委員から説明いただいたとおりかと思っておりますけれども、一つは総合評価について。折角の総合評価という仕組みですけれども、金額の方で実際の業者側から見た適切な価格と、発注者側で適切というふうに判断して設定した価格に乖離があるということがゆえに、品質の確保という面で本当の意味での総合評価というのが適切に活用できなくなっている。そういうことも懸念されますので、そこら辺なかなか難しい永遠の課題かもしれませんが、今回を一つのきっかけとして少しお考えいただければいいのかなという気がしました。

それから三つ目につきましても、あとで2件随意契約が付いてくるというのが最初から分かっているうちの契約ということになってきますので、業者側からすれば1円でも無駄がないというふうな心理が働くと思いますので、そこら辺のところは上手く回避しつつ尚且つ適切な価格でおやりいただけるように。また、そういう契約の仕方というのも有り得るのかなという気がいたします。今回は基本設計はプロポというふうなことでしたけども、そこら辺も場合によっては例えばプロポーザルと価格というふうなカタチでもって、全部込み込みでというやり方も有り得るのかなという気がしますし、以前私が担当した案件でそういうものが過去ございました。そういうやり方でも建築系の業務発注なんかには有り得るのかなと思っています。そういうものを少しご検討いただいてもいいのかなと思います。

C委員：

A委員の説明にちょっと補足させていただくとですね、今回不落の随契というケースが多かったんですけども、予定価格の算定の時に物価等に関しましては、物とかでしたらそんなに影響ないんでしょうけれども、特に労働生産性の高いような業種が多かったのかなと思いますので、人件費等ですね、特に最近の傾向からいうと人件費等が上がっているような傾向もございますので、それがタイムリーに物価等に反映されていないのかなとも思いました。実際問題、国が推進して働き方改革とかしておりますので、国立大学として、まあ、結果的には民間委譲のようになってしまうとまたそれもいけないのかなと思いつつ述べさせていただきました。

(山梨大学より質問)

随意契約については何回やってもいいのですか。

(C委員)

最後、設計の業務のところ、随意契約のところですね。7回行われたんですが、やはり業者としてはなるべく高い金額で受注したいというのは、営利を追求している者としては通常の合理的な行動だと思いますので、やはりどうしても随意契約を前提としているならば、高い金額から見積合わせをしていくというのは普通だと思います。結局1回目で合意に至らなければ、やはりそれは業者の方が見積もっている金額が高いということですので、それをこちらでいう予定価格にのせるまで何回もするということは、ある意味合理的なんですけど、すごく効率性が悪いなところはございます。そこは結果がある意味分かっているの、少し効率的な方法はないのかなという検討も必要なのかなってことは思いました。

以上