

問い合わせ先
 県土マネジメント部建設業・契約管理課
 公共工事契約管理係
 0742-27-7425

令和元年度 第3回 奈良県入札監視委員会議事概要

開催日及び場所	令和2年2月19日（水） 奈良県文化会館多目的室	
委員	委員長 池田 辰夫 福井 英之 藤平 眞紀子 榎村 久子 三浦 晴彦	
審議対象期間	令和元年8月1日～令和元年11月30日	
抽出案件	7 件	(備考) ○審議対象期間中の総契約件数、入札参加停止措置状況、入札契約制度の適正化に係る取組状況並びに談合情報の対応等について説明
一般競争入札	6 件	
指名競争入札	0 件	
随意契約	1 件	
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
	次 頁 以 降 参 照	
委員会による意見具申又は勧告の内容	<p>○抽出案件については、不正を疑わせる内容は確認できず、概ね妥当であると考え</p> <p>○今後とも入札制度の不断の改革に努めることとし、更なる競争性・透明性・公平性を確保し、技術評価を絡めるなどの方法により、県内優良業者の育成や不良不適格業者の排除を促進するとともに、価格と品質で総合的に優れた調達が確保されるよう、引き続き検討・見直しを進めていただきたい。</p> <p>○今後も県民の信頼に耐えうる入札制度の更なる改善に努めていただきたい。</p>	

質 問	回 答
案件1((都)城廻り線 迂回路工事)	
○質問なし	
案件2(熊野川 護岸復旧工事)	
○質問なし	
案件3(県営住宅桜井団地第1期新築工事)	
○質問なし	
案件4(大台ヶ原自然再生施設整備工事)	
○昨年も同様の工事があったが、落札した業者は昨年と同じ業者か。	●別の業者である。
○着工の際にモノレールを作る必要があるとのことだが、今回の落札業者は低入札調査基準価格を大きく下回る額で落札している。低価格での落札が可能になった(落札率が低くなった)のは、モノレールを保有していたことによるものか。	●今年の落札業者はモノレールを保有していたが、昨年の業者はモノレールを保有しておらず、レールと滑車をレンタルして自分たちでモノレールを設置し施工した。ちなみに昨年の落札率は49.5%であったが、今年は昨年落札できなかった業者がそのさらに下の金額で落札している。落札率の低さに関しては、当該2者が利益を優先せず、同工事を受注するという強い思いがあつてのことと考えている。
○予定価格と落札額の差異、落札決定に至るプロセスについて説明願いたい。	●予定価格と落札額の差異については、防鹿柵は積算よりも若干、モノレールは非常に低い価格であり、諸経費、共通仮設費及び一般管理費等についても、地元業者であり、かつ工期短縮が可能であったことなどから低くなっていた。 ●落札決定に至るプロセスについては、落札業者から提出のあつた内訳書が工事内容に合致していることを確認。加えて、効率的に工事を行うことで諸経費を抑える工夫や、経営状況や過去の工事実績を加味して問題が無いものと判断し、落札決定に至つたもの。
○予定価格は県が算出した数字か。	●県が算出した数字であるが、国においても同様の事業を行っていることもあり、予算の段階で国と協議している。内容も異論はないと共通認識している。よって、県と国の設計金額はほぼ同じ基準で算定されている。
案件5(令和元年度 県営ほ場整備事業 北村地区 北村第1工区 区画整理工工事)	
○質問なし	

質 問	回 答
案件6(交通管制施設等整備拡充工事第1号)	
○事後審査とはどのような手続きか。	●入札においては、総合評価落札方式と施工体制確認型がある。施工体制確認型の場合、最も応札額が低い業者を落札候補者とし、適正な施工が可能か、見積り内容が適正か、工程が確実か、品質が保たれるか等を確認(事後審査)し、問題が無いと判断された場合に正式に落札者とする方式をとっている。
○全体の入札のうち、施工体制確認型が占める割合はどれくらいか。	●8割程度である。
○現在の工事の進捗状況はどうなっているか。	●2月末から3月初めに機器が手に入る予定なので、工期内には施工が完了できる見通しである。
○工期内に工事が完成しない場合、ペナルティを含めてどのような影響があるか。	●当初の契約で必要な工期は確保していることもあり、工期内に工事が完成しない事例は災害等を除けばほぼ存在しない。 なお、事後審査の段階で工期内に完成できないことが明白となれば、その時点で失格となり契約には至らない。また、契約後に受注者側の事情で工期内に完成ができなくなった場合は、違約金や損害賠償請求の対象となり得る。
案件7(赤滝五條線 道路補修工事)	
○もっと早い段階で地権者への確認ができなかったのか。	●当該箇所以外にも多くの箇所が被災していたこともあり、地権者への確認が遅れたもの。現実的に対応が追いつかなかった実情がある。
○当該業者は、なぜ3回も見積書を提出しているのか。	●1回目と2回目の見積り価格は予定価格を上回っていた。3回目に予定価格を下回ったため、契約に至ったもの。
○随意契約の場合、予定価格に収まるまで何回も見積もりを徴収するのか。	●回数は決まっていないが、相手方が対応可能であれば複数回見積もりを徴収することになる。