

令和元年度 第2回 宮城県公共工事等入札・契約適正化委員会議事録（概要）

日 時 令和2年2月7日（金）午後2時

場 所 県庁舎 11階 第二会議室

出席委員

小 貫 勅 子 委員 東北大学キャンパスデザイン室 キャンパスデザイナー  
京 谷 孝 史 委員 東北大学大学院工学研究科 教授  
小 林 正 明 委員 (一社)東北経済連合会 専務理事  
◎玉 山 直 美 委員 弁護士  
富 田 真 委員 東北学院大学法学部 教授  
内 藤 千香子 委員 弁護士  
山 本 琴 枝 委員 仙台商工会議所女性会 常任委員  
○吉 田 浩 委員 東北大学大学院経済学研究科 教授

(◎は委員長, ○は副委員長)

(高橋雄一郎委員, 水野由貴委員は欠席)

1 開会

2 あいさつ

会計管理者兼出納局長（略）

3 議事

(1) 発注工事等の抽出事案の審議について

①中の島道路改築(3)工事(その2)

抽出事案担当委員の選定理由説明

○富田委員

資料1-1にありますように、最初に抽出の視点ですけれども、予定価格が高額でありながら、入札参加者数が1者であるか少なく、落札率が100%であるか高いこと。これが抽出の視点になっております。次に、質疑の事項ですけれども、指名業者数が20ありながら、入札参加者数が2であり、落札率も高いことについて、指名競争入札とされた理由を含めて、理由を伺いたい。これが質疑事項となります。よろしくお願いたします。

○仙台土木事務所

(抽出事案説明書に基づき説明：略)

○富田委員

いくつかありますけれども、他の委員の先生からもあるかと思しますので、私の方からは、2点ほど、改めて質問をさせていただこうと思います。まず指名入札にした理由の①ですけれども、用地買収難航地区のためという説明がされているわけなんですけれども、9ページの図面を見ると、規模として大きいように見えますし、工事の長さ

ですか、そういったものを見ても、それほど簡単な工事には見えないですけども、理由としてこの難航地区だということの理由としてどういったことが説明されるのかということがまず1点。震災復興事業を、復興期間内には完成させなければならないと書かれているわけですけども、だとすれば確かにこの時期他の事業とかがありまして、業者がなかなか見つからないという理由もあるのかもしれませんが、だとするとより一層早い段階から、計画というものを組み立てていきながら、この目標に到達するためにどういったプロセスをとればいいのか、その辺のところは、どのような計画を持って進められたのかというようなことについて、現時点で説明していただける点があれば、お願いしたいと思います。

#### ○仙台土木事務所

まず、用地の難航している要件、どんなところかということでございますが、まずは、市街地部にありますので、用地補償額、建物の補償額とか、そういう部分の折り合い、あと営業補償とか、そういう期間の算定とか、各事業者が、なかなか自分の財産価値と県の方で一般的な基準に基づいて算出している基準とのギャップが折り合わないということが非常に大きな部分であります。あと、道路拡幅しまして、その営業している用地の縮小に伴って、経営されている方、例えば駐車場の面積が少なくなったとか、そういった部分でその代替機能をどうするかという交渉に非常に時間を要したということ。あと、ご指摘のとおり、復興期間が限られているのであれば、もっと計画的な形で、早く進める方法があったのではないかとということでございますが、確かにそのとおりでございますが、そのためにも、年度当初からは、ある程度まとまった区間の用地を買収しまして、できるだけ長い区間を同一のエリアとして道路工事を進めた方が、交通を切り換えていく時に非常に有利です。小刻みにしていく場合ですと、また道路が曲がってまして、非常に走行性も悪いということで、そのため、少し待っていたというか、ある程度まとまった区間の用地買収が完了したらすぐスタートできるというようなことで、用地交渉の進み具合と、そのタイミングを見計らっていたところでございます。ただ、ただしそれが決まりそうでなかなか決まらなかったということで、ちょっと結果論になってしまうんですが、多少延長が短くて発注できたのかもしれないんですが、当初そのような事情で、ある程度の発注ロットがまとまった時点で発注したいと考えておりまして、残りの工程を考えた時にぎりぎり待てる期間で、最終的な発注の判断をしたということでございます。

#### ○富田委員

2ページの方の、指名業者の選定の考え方ということで、S等級に登録されている業者で、過去の事情等、そういったものを勘案しながら20者を選定したということなんですけれども、この工事は先ほどお話がありましたように、近隣に業者ですとか店舗があるということで、そういった意味での用地買収の難しさとかというのはあるのかもしれませんが、それ以外工事自体の難易度というものも相当あるということでしょうか。

#### ○仙台土木事務所

はい。おっしゃるとおりでして、交通量の多い中を左右に何度も切り換えしていく。あとは店舗の出入り口をその都度確保しながらやっていくということで、非常に難易度が高いという工事です。

#### ○京谷委員

一般的な質問になるかもしれませんが、もともと不調だったものに、20者指名

すると20者が応札したわけではなく2者ですね、これを指名にするというところで、どういうふうに条件が切り替わっていくのですか。指名するというのはどういうことなのかという質問です。

#### ○仙台土木事務所

指名と一般競争入札の違いということですが、基本的には業者のスタンスは変わらないと思います。どちらかと言いますと、公告を出すタイミングで、技術者の空きがあるかないかという要素が非常に大きくて、この場合ですと、その前の公告から約一月ずれたことによって、あと年度末でございますので、完成した工事であれば、企業の方で担当させられる技術者がたまたま出てきた。そういうふうに解釈しております。

#### ○京谷委員

企業側で、それを県側としては、一般競争、不調だったからもう一回やってというわけにはいかないということで、指名にする県側の理由はどういう理由でしょうか。

#### ○仙台土木事務所

期間的なものでして、年度末の一般競争入札、ご存知のとおり一般競争入札の期間がある程度必要だということで年度末ですと、もうなかなかもう間に合わない。そういうことで指名競争にさせていただきました。

#### ○吉田委員

資料の3ページの回答にもあるので、今までよくその工事が難しいから、落札率が高いんだというのは、しばしば拝見してきたことなんですが、積算の時にそういうことは加味してないですか。金額が高いっていうのは理解できるんですが、落札率が高いというのはちょっと納得いかない感じがするんですけれども、そこを教えていただきたいです。

#### ○仙台土木事務所

はい。積算の中でも交通量の区分で補正率というものがございまして、交通量の多さとかそういう区切りがある程度あるんですが、さらにそれがそれぞれの工事の条件に必ず全て合致するところまで細かい区分けはしておりませんので、そういう中で、今回の工事のように、補正率ではフォローがぎりぎりしかできてないような、そういう工事でも多々あると思ひまして、今回そのような部分で、落札率が高止まりしているという状況と考えております。

#### ○小貫委員

買収が進まず、第2四半期の契約が目標だったものが、第4四半期にずれ込んだ。半年ずれているわけですね。こちらは、工事の工期として、十分なものを確保できなくなってしまった可能性というものが一つあるのではないかと思うのですが、その辺どのようにお考えなのかということをお聞かせいただきたいのが一つ。それから、こちらの資料の7ページの方ですが、一番下のところに早期に工事に着手する必要があることから、見積期間を短縮して執行するものであるということで、これはやはり受け手側、事業者側にとって、なかなか大変な条件がプラスになっているかと思うんですね。この辺が落札者数が少ないことですか、落札率が高い理由の一つになるかと思うのですが、その辺どのようにお考えでしょうか。

#### ○仙台土木事務所

まず、半年ずれてしまったのではないかということにつきましてですが、先ほどもご説明したとおり最後、工期がどのぐらいあれば、令和2年の最終年度末に完成できるかを睨みまして、今回発注に踏み切った第4四半期というのが、当初の予定とは半年ずれはありますが、本当に最後終わらせるためにそこで発注する必要があるというところまでは、待たせていただいた次第です。あと、見積期間の短縮というところですが、委員のおっしゃるとおりな要素もあるのかもしれないんですが、今回は、各業者の理由に関しましては、技術者がいないということが、各社18者辞退のうち、17者が、技術者不足という理由を挙げております。

#### ○山本委員

先ほど、一般から指名に切り替えた時に、公告を出す段階で技術者の有無の確認をされてから、その指名業者を決めたんですか。それとも無作為で決定されたんですか。

#### ○仙台土木事務所

はい。技術者の有無に関して、特に確認をしてございませんでした。実績の方で、ある業者ということで、そのまま選定したということです。

#### ○山本委員

できれば、この時点で、やっぱりある程度技術者の有無の確認をされてから、出された方がちょっと、入札率も高くなるのかなというふうに感じます。その辺りの調査というのは、県としてはなかなか難しいところなんではないでしょうか。

#### ○仙台土木事務所

そうですね、確認するというのも一つの手だとは思いますが、今回の20社の選定の場合ですと、ある程度の、この工事要件に合うような実績のある仙台土木事務所管内の業者が、たまたま20者ジャストだったんですが、全て網羅してるという状態でしたので、仮に技術者の数というのを確認した場合、今度は指名業者数が減ってしまうという懸念はございます。

#### ○小林委員

私も実際は難しいのかなと思います。それだけでできるだけ広くというのが現実的なのかなと。

#### ② (仮) 坊ヶ沢橋下部工外工事

抽出事案担当委員の選定理由説明

#### ○富田委員

資料の1-2、抽出の視点として、予定価格が高額でありながら、入札参加業者数が1者であるか少なく、落札率が100%であるか、それに近いか高いこと、これが抽出の視点です。質疑の件ですけれども、入札参加者が一者になった経緯について説明をお願いします。

#### ○東部土木事務所

(抽出事案説明書に基づき説明：略)

#### ○富田委員

ちょっと今、回答いただいた点ですけれども、そこに書かれている理由を見ますと、本案件以外でも、入札参加を見送ることが散見されていると、下請け業者の数が多くなる工事では、入札参加が難しくなるんだと説明されてるわけですけれども、私今これ一般論としてそうだと思うんですね。で、このような事業の時に業者数が、他の事業に比べて格段に多くなるという理由というのはどういった点でしょうか。こういった工事の点で、他の工事、事業に比べて、下請け業者の方が多くなるということが理由として書かれてるわけですけど、それを具体的にお願いします。

#### ○東部土木事務所

これ建設業と特殊なところはありますが、構造物につきましてはコンクリートで構造物を作るに当たっては型枠、鉄筋、足場、それぞれもろもろ1社でできるのではなくて、分業になってます。それぞれ、下請けという形になっています。さらにこの区間の工事につきましては、護岸工がございます。それもブロック等々とか、それぞれ、下請けという形になってまして、やはりこういう構造物関係のものは、下請けを行います。一方、土工関係、それはある意味重機を使ってやるわけですが、そういう形のもの下請けがなくて、どちらかというと入札参加では、人気があるというか、応札者が多いという傾向があります。

#### ○富田委員

あともう一つですけれども、最後のところに書かれていて先ほどの事案とも共通性があると思いますけれども、年度末の発注であったためということで確保しづらいんだと。慢性的に業者数が足りないという理由というのはもうこれはもう今までも何度も伺っていますし、そういった点でいけばこれもそうだろうなという点では納得できなくはないんですね。ただ、これも、機械的な質問になるかもしれませんが、こういった大規模の工事でも下請け業者が多くなって、なかなか時間かかるだろうというようなことが予想される、予定されるような事案ではもうちょっと事前に調査などを始めて、早期に工事等事業を開始できるような形で工夫する余地がなかったのかなというようなことをちょっと感じるんですね。

#### ○東部土木事務所

当該工事につきましては、やっぱりいろんな意味で用地の関連だとか、工事の周りの関係だとか、発注時期については、ベストタイミングな発注だったんじゃないかと思っています。ただ、その時期を見たときに、それが周りの、市場から見たときにどうだったのかというと、今、年度末ですので、一般的な工事っていうのは大体年度末までの工期なんですね。となると、その方々が終わらないと配置技術者が貼り付けないことがあるので、やはりちょっとそこは、私たちもそこは苦しいんですが、発注する。工事を進めるためには、今がベストだというふうな判断をしました。それと合わせて着手日指定という仕組みがありまして、入札をしますと、一定期間、60日間猶予を与えますのでその間で、配置技術者を確保できるような仕組みをとっています。この業者さんもそういうのを踏まえて、今は人はいないけれども、60日後であれば何とか人が確保できるんじゃないかなということで、応札してくれたんだと思います。他の業者さんも多分そういうことがあるんですが、60日後になっても（技術者が）いないので応札を控えたという、非常に微妙なバランスの中で、この市場が動いてるかなという感じはしています。

#### ○京谷委員

建設業界にヒアリングしたり、それから受注者に質問していただいたりして非常に

適切な対応いただきありがとうございました。ただちょっと注文させていただきたいのはその中で、工事の煩雑だとか、下請けが多いといういわゆる工事がややこしいよということを説明されてる割には、8ページの図のどこを見たらいいのかなと思ったら、左隅に該当地区とだけ書いてあって、やはりこれはこの説明がどういうややこしい工事なのかなってというようなことが図面からはわからないので、ここはもう少し質問の回答の説明になるような図がついているといいかなと思いました。

### **③大崎広水 麓山浄水場浄水機械設備更新工事**

#### 抽出事案担当委員の選定理由説明

##### **○内藤委員**

抽出の視点としては、一般競争入札で8億円を超えるという高額な発注工事であって、このいただいた一覧表を見ますと地域要件がないというものながら一者応札であって、落札率が高い。落札率99.1パーセントのものということで抽出いたしました。質問事項として記載させていただきましては、高額な予定価格であって、地域要件がない発注工事であるにもかかわらず、一者応札となった合理的な理由を検証されていらっしゃるのかご教示いただきたいということです。本件工事は受注可能な業者が限られる特殊な工事に当たるのかどうかお伺いしたいと思います。或いは業者側として、本件工事を施工するにおいて、この予定価格では適正な利潤の確保が困難と見込まれたために応札がなかったということなののでしょうか。つまり予定価格設定の単価や数量が、施工に沿わないという問題があるのかどうか検証されていらっしゃるのか。以上のことは前回の委員会で、一者応札落札率ほぼ100%になった入札について、可能な限り関係者にヒアリングを行うとして、客観的な事実関係の確認をされたい旨、委員会から要望していたことから、以上の質疑事項を挙げさせていただきました。よろしくお願いたします。

##### **○水道経営課**

(抽出事案説明書に基づき説明：略)

##### **○内藤委員**

お伺いしましたところによると、全国でも34社ぐらいの業者しかこの機械の設置工事はできない、特殊な工事だったということだったのでしょか。

##### **○水道経営課**

受注実績ですね、我々が調べた限りにおいてということですがけれども、34社しかなかったということで、おそらく水処理機械のメーカー自体が、それほど多くないのではないかなというふうに考えてございます。

##### **○内藤委員**

そうしますと、今回条件付きの一般競争入札ということだったわけですがけれども、34者の中で、県内に本社、或いは支社、営業所のある業者というのは、かなり限定されてきてしまうということになるのでしょうか。

##### **○水道経営課**

県内に登録のある業者が34社しかいないということで、そういった意味ではもう、一般競争等やってもですね、実際できる方は34しかいないというのが、現実なんだと

考えてございます。

**○内藤委員**

全国というか、県内に、営業所があるところなんですね。

**○水道経営課**

はい。そのとおりでございます。

**○内藤委員**

もう1点なんですけれども、業者に、ヒアリングされたということで、ヒアリングの中では、予定価格がかなり低くて入札が厳しかったという意見も特にないということなんでしょうか。

**○水道経営課**

予定価格に対する意見については、聞いておりません。

**○小貫委員**

すいません。今の1個前の点を、もう一度確認させていただきたいんですけれども、受注した実績がある業者数、先ほど34者とおっしゃったんですけれども、それはあくまで、宮城県の入札に参加登録している会社が34者ということでしょうか。

**○水道経営課**

宮城県に本社本店営業所を有するところで、受注実績があるところが34者というところでございます。

**○小貫委員**

そうすると、その枠を外すと、日本にはもう少しやれる会社はあるということでしょうか。

**○水道経営課**

すいません。そこまで調べてなかったものですから30社以上確保できたというところで、全く宮城県の参加登録をとっていないところまでは調べておりませんでした。

**○富田委員**

評価についてのいくつかの項目が、その評価点も見ていきますと満点が例えば上から見ますと24点、32点、22点となっております。月島さんの方を見ると、それぞれ7点、0点、12点の形で並んでいるわけなんですけれども、最終的に価格以外の評価点、トータルで見ますと、評点のところは130点のうち25点、価格以外の最終の評価点A欄のところで見ますと、40.5点のうち5.84点となっております。私は実際こういう事業をされている業者さんが少ないんだという意味での特殊性ということもあるかもしれませんが、この点の評価を見ていくと、こういう業者さんが選定されるということのことはなくてということ考えてよろしいのでしょうか。或いは問題点としてなにかとらえられてるところがあるんだけれども、現状としてはこうだよというようなところをお持ちであれば、もし、説明いただければというふうに思います。

**○水道経営課**

今回、この件に関して言うということではありませんけれども、当然我々価格だけ

じゃなくて、その他の評価、企業評価もそうですし技術力も高い方、また地域への貢献も高い方がいいというのは当然ではございますが、あくまでそれは複数の業者さんが応札していただいた上での評価となって参ります。今回は一者応札ということで、このような結果となってしまっただけでございますが、我々としては、今後ともなるべく競争性の高いというふうには考えますが、なかなかこういった特殊工事につきましては、複数の企業が今年度も同じような下水の処理場なんかも発注していますが、複数業者が手を挙げていただく工事の方が少ないというのが実態でございます。

#### ○富田委員

現状では致し方ないということですか。

#### ○水道経営課

はい。どうしてもこういった供用中の一部の設備の更新工事ですと、複数の業者が手を挙げる方が少ないというのが、同じように条件を付さなくても、そちらの方が多いいというのが実態でございます。ちょっと仮に新設となるとまた別なんですけれども、こういった供用中の一部の設備ですと、一者応札というのが多いというのは、自治体での実態ではございます。

#### ○富田委員

ただこれから数十年にわたって、この工事箇所についても維持管理をされていくわけですね。それが例えば、いろいろその災害等が起きた時に、どのような形で機能していくようなことを予想されるのかと。その場合にこの業者だけをずっと継続的にその業者をお願いをするということ、不都合が生じる事態というのは想定されないのか、そういったことなんかについても、検討ということか、内部的な議論というのはされているものなのでしょうか。

#### ○水道経営課

今のご指摘は当然今後10年20年先に、同じような設備更新が訪れると思いますけれども、当然その時に関しましては性能を元にして、同じような形で、おそらく一般競争入札になるんだろうとは思いますが、そういう形で発注いたします。あくまで我々は機能も重視して発注いたしますので、この方とこの方は駄目だとかという条件でもって発注するわけではないですから、そういった懸念については当たらないのかなと思ってございます。

#### ○玉山委員長

先ほど抽出事案2のところ、技術者不足に対応する方法の一つとして、着手日指定があるけれども、こういう更新工事では、そのようなことはございますか。

#### ○水道経営課

確か着手日指定は災害関係だったかと思うんですが、こういった更新工事、設備機器の更新工事につきましては、特には指定してございません。我々企業局では継続工事と言っているんですけれども、元々2か年の工期を設定した上で、どうしても現場作業が冬場の施工になります。そういったことも想定しながら、発注してございますので、特に着手日指定とかそういったことは考えておりません。

#### ○小貫委員

先ほどのに関連してなんですけれども、現状入札への参加登録というのは、具体的



にどのような形で行われているのでしょうか。要はですね、これは工事だけではなくて、すべての県の参加登録にあてはまることですが、割と全国的に見てもあまりやっっている企業さんが少なかったりすると、登録のしやすさみたいところが参加に関わってくるかと思うのですが、現在はどのような形で登録が行われているか教えてください。

### ○契約課

入札参加登録の工事に関してですが、基本的には2年に1回、入札参加登録をしております。その間の中間年につきましても、変更がある場合には、見直しを行っております。それによって業者のランクが、SランクAランク等、変動するものでございます。入札参加登録をしていただくにはまず、建設業の登録をしていただかなければなりません。その際に、経営事項審査を受けていただくことになっています。それは入札参加される各社の経営事項を点数化したものでございます。その点数をもとに、県の入札参加をするときには、プラス工事成績や地域貢献、障害者雇用、などの加点項目を設けております。今回ご説明する女性のチカラ等、そういったものも加点をしまして、それに基づくランク付けをしております。基本的には、全国の都道府県で同じやり方をしております。それで市町村についても、それぞれ同じような制度を設けておまして、それぞれの市町村ごとに、入札参加登録を行っております。一部では合同で、システムを一緒にしてやっている、取り組んでいるところもあるという状況でございます。

### ○小貫委員

それは事業者は、オンラインで登録というか、申請ができるという形になっているのでしょうか。

### ○契約課

現在は紙での郵送による申請となっております。一部の県で、電子化に取り組んでいるところがいくつかあるという状況でございます。

### ○小貫委員

事業者側に立ったらできるだけ簡単に登録ができた方が、いろいろ手間も省けますし、参加する意欲に繋がるかなと思います。ここ2、3回の話で、事業者側へのICTの活用ということを求められていましたが、やはり県の方でもそういったところに対応していく必要があるんじゃないかなと思うのでぜひご検討いただきたいと思います。

### ○契約課

委員おっしゃるとおり、私どもも問題意識として持っております。先進県の状況を調べるなど情報収集しておまして、これから取り組んでいこうとしているところでございます。今後とも検討して参りたいと思います。

### ④松岩漁港尾崎防潮堤災害復旧工事

抽出事案担当委員の選定理由説明

### ○内藤委員

抽出の視点としまして、4億円の相当程度高額であるにもかかわらず、随意契約方式、指名業者数が、1者のものを抽出させていただきました。質疑事項といたしましては、

本件発注工事は4億円以上と相当高額な予定価格となっておりますところ、入札方式を随意契約とされた理由、指名業者を1者にされた理由について、ご教示いただきたいと思ひます。

**○気仙沼地方振興事務所**

(抽出事案説明書により説明：略)

**○内藤委員**

確認だけなんですけれども、隣接工事の受注者を指名したということだと思ひうんですが、隣接工事の方は通常の一般競争入札で落札しているということですか。

**○気仙沼地方振興事務所**

隣にございます百瀬川の堤防工事をやっております、こちらについては、土木事務所の工事で一般競争入札で落札されております。

**○内藤委員**

あとはですね、見積合わせは、総額の金額だけを提出いただくのでしょうか。

**○気仙沼地方振興事務所**

はい、そうです。

**○内藤委員**

予定価格に至るまで何度も出してもらったということでしょうか。

**○気仙沼地方振興事務所**

大幅にかけ離れている場合は中止にするという場合もあるかと思ひますけれども、近い場合については、何度かやって応札していただくという形をとっています。

**○小貫委員**

多分今のご質問ともかぶるのですが、要は、一番最初の見積合わせの時には、県の予定よりも700万円オーバーしていたという額で、応札をされてそれを4回繰り返して、県の見積りに合う額まで落とすまで見積もりを続けたという形になるかと思ひのですが、この700万円のずれというのが、どの辺から出てきているのかを知りたく、教えていただきたいです。

**○気仙沼地方振興事務所**

制度に沿ってというか、基準に沿って4億8000万のうちの700万円ということだと、2%弱。そういうちょっとずれが出たのかなと推測されます。

**○小貫委員**

できれば数字だけの話ではなくて、どの辺にそういったずれがあるのかとか、その辺を把握するのが今後に繋がるのかなという気もしたので今の質問をさせていただきました。

**○気仙沼地方振興事務所**

一般競争入札ですと、予定価格というものが公表されるところで、そういったものに対して、建設業者も、ある程度のトライアルをされてそういった中で計算すると思

うんですけれども、この随意契約の場合は、契約予定金額っていうのは公表しないもの  
ですから、そういったところの中で、業者の思惑というのがどこかにあるのかなとい  
うふうに思いますけれども、できれば随意契約しないで、一般競争入札でやるのが、競  
争性又は、高い落札率じゃない形で、やれるようにしていきたいというふうには考え  
ております。

#### ○吉田委員

3点ありまして、1つは、予定価格は公表していないけれども、それにすり合った金  
額になったので契約したということは、落札率は100%ということになるでしょうかと  
いうことが1つです。2つ目に、当初エムテックとの契約金額に比して、その後随意  
契約で再工事をしたことによって、どのくらい費用がかさんだのだろうか。その点に  
ついてはこの新聞記事の河北新報のページのところで随意契約による事業費増加につ  
いては、積算を進めると述べるにとどめたというふうを書いてあったので、10%ぐら  
いはやむを得ないかなと思うんですけれど、それがどのくらいあったのか。3番目に、当  
初のエムテックの事業者としての選定に問題が無かったのかということところがちょっと  
心配だったんですけれど、財務状況等も考慮した上で、業者を選定しているはずなのに、  
29年に契約して30年に倒産してしまったということだと、その辺の審査が、別の方法  
も必要になってくるということもあるかもしれませんので、その点について、エムテ  
ックに関する資料を今お持ちかどうかわからないんですけれども、もしわかる範囲で  
教えていただければと思います。

#### ○気仙沼地方振興事務所

はい。まず100%になるのかということですが、ほぼ100%近い金額になるとい  
うことで、それで高くなった理由というのもまずエムテックがやっていた工事は、2%  
ぐらしか進捗がなかったんですけれども、後始末的な工事というようなところがあり  
ます。そういった中で、エムテックについてはおっしゃるとおり選んでよかったのか  
ということですが、粗雑工事に近いような工事の評価の点数ということでして、  
実際60点で、普通は70点後半とか80点の点数というのが普通なんですけれども、それ  
が60点台とか、そういった点数をとっているような業者の後始末をやらなきゃなら  
ないということもあって、そういったことも考慮されて、金額が高くなったのかなとい  
うことも予想されます。あともう一つは、突然の発注だったということもありまして、  
準備ができないということもありますので、そうしますと、どうしても先ほどからお  
話がありましたとおり、下請けを使うにあたって、近場からは確保できないとか、  
遠方から来てもらうためには宿泊費も出さなくちゃならない。そういった、こちらで  
は計上してないようなところの部分が工事費に反映されて、高い金額になったのでは  
ないかなということも考えられます。あとエムテックについてですけれども、エムテ  
ックが受注した時は、この工事につきまして8者の応札がございまして、そういった中  
で競争が働いていたというのはあるかと思っておりますので、ちょっと金額的にはわから  
ないんですけれども、かなり低い落札率でエムテックは落としていたということになり  
ます。6000万ぐらい当初の金額よりも、落として取っています。

#### ○吉田委員

当初、エムテックとの契約金として3億。

#### ○気仙沼地方振興事務所

2000万円ぐらいの請負差金があったと。エムテックの落札金額が3億8600万円ぐら  
いでして、83%で落札しております。予定価格は今より低くて税抜きで、4億2880万円。

### ○京谷委員

今回の予定価格は、後始末の工事ということで少し高い予定価格の設定ということですか。

### ○気仙沼地方振興事務所

後始末等というのは業者が考えたところでして、工事内容といたしまして、エムテックが着手してから、工事として増工したり、工法を変更しなければならないということが入ってまして、そのことを、後工事の方に入れて、高い金額で発注したということです。エムテックの選定に問題はなかったのかというお話ですけども、こちらにつきましては総合評価でやっているところではあるんですけども、価格で頑張ったというふうな形になろうかと思えます。どうしても、入札できないというところでは、資格がないということではなく、入札資格がございましたので、総合評価の中で、価格点で評価をしているということです。

### ○吉田委員

資格の中には、例えば過去3年間は赤字でないとかそういう財務的なものも当然あるんですか。

### ○契約課

エムテックの経営不振の状況を確認できなかったのかというご質問だと思うんですけども、先ほど申し上げましたように平成29年に着工した工事なのですが、最初に先ほど、県の登録業者になるためには経営事項審査を受けなければいけないというお話をさせていただいたと思うんですが、その直前の経営事項審査をクリアしておりまして、それで県の登録も、正式にその要件を満たしていたので、登録の時点では問題はなかった。その時点では、取引している金融機関であるとか信用保証会社等からも経営状況は聞き取っていたんですけども、そこでも問題がないという確認をしていたので、県の登録業者となったという時点では、我々も確認できなかったということでございます。

### ○京谷委員

競争していただく時には予定価格を公表して、随意契約の時には公表しない理由は何でしょうか。予算いくらだからやってくれて言うていうことはしないということなんですか。どういう根拠というか、考え方になってるんでしょう。

### ○玉山委員長

今の質問にも関わるところなんですけれども、その随意契約、今回見積もり合わせということで4回になっているんですけども、どういう流れでやっているのかちょっと具体的にご説明いただければと思います。建設業協会の方から小野良建設を推薦された。まずこの工事をやってくれということで言って予定価格は伝えていない。伝えていない中で、小野良建設から出てきて、これ違うよといって突き返すだけなのか、具体的な打ち合わせをするのか、そのところの説明をお願いいたします。

### ○契約課

随意契約制度についてご説明いたします。県では一般競争と指名競争の場合は、過去の談合事案を踏まえまして、予定価格の情報については、事前公表という対応を取っております。競争性を確保することもできておられます。ただ随意契約につきましては、数者のみでの価格競争でございます。総合評価のように、価格以外

の評価点があるわけではございません。ですので本来の入札の形であります価格を伏して、一者又は数者というケースが多いのですが、価格のみの競争という制度をとっております。それと随意契約の手順ですが、電子入札で行っておりまして、指定された時間までに、札を入れていただいて、我々の方でシステムに基づいて開札いたします。その段階で、設定している予定価格に達していなかった場合については、その旨をお伝えして、第2回も継続して入札されますかと意思確認をして、札を入れていただきます。また2回目も同じように達していなければ、意思確認をして、3回目以降を続けていくということになります。もし、これ以上もう下げられないということであれば、途中段階でもう止めますということになるケースも、もちろんございます。

#### ○玉山委員長

先ほど随意契約にしたという理由で早急にということだったんですけど、実際この事例では、1回目で予定価格に達していないと、2回目3回目4回目で、結局、どのぐらいの時間、最終的に県が考えているところを下回るころまで達するのにどのぐらいの時間がかかっていたんでしょうか。

#### ○気仙沼地方振興事務所

電子入札になっておりますので、まず入れていただいて、それで確認して、すぐにそれで金額に達しないということで連絡を申し上げて、それでまた入れていただくということを繰り返す形になりますので、その日のうちにという形になります。

#### ○玉山委員長

その日にということ、そうすると何日も置くということではなく、4回目に至ったという形になりますか。

#### ○吉田委員

それは応募者1者の指名競争入札を何回もやったことと同じことですか。私としては、ただ、価格が公表されていないというだけで、随意契約なので、いやここはもっと削れるでしょと、突っ込んだ話し合いがあるのかなという感じが随意契約だと私もは思っているんですけど、あまりそういう感じではなく非常にドライなものを繰り返している感じで、理解すればよろしいですか。

#### ○契約課

そのとおりです。

#### ○京谷委員

競争になじまない特殊性とか、急いでやんなきゃいけないとかという特殊なことがあるのに、そこは全く考慮せずに数字のやりとりだけで、それは合理的なのかなとちょっと思ったりする次第です。

#### ○吉田委員

随意契約の特例的な範疇でやっているということですよ。

#### ○小林委員

結局先方はまだまだ入札する意思がありますよということなので、多分繰り返しやってらっしゃるんだと思うんですね。事業者側がこれもう駄目ですとお手上げです、できませんとなったら、例えば予定価格の総見直しとかを、県側で行う。そのいった

手順になっていると思っています。

#### ○気仙沼地方振興事務所

そのとおりです。はい。

#### ○小林委員

県民としては安い方が当然好ましいのですが、余りにもやり過ぎると、最終的に辞退することになります。ただどうしてもこの仕事を取らなきゃいけなくなっちゃうと、赤字覚悟で取りに行くこともなきにしもあらずですが、県としてはそこまで心配しないということ、赤字ならもう辞退してくるだろうとの割り切りでやられてるということですか。

#### ○富田委員

すり合わせのようなものがあれば、途中で、場合によっては出された価格に見直すべき点があるのかなというようなことで、お互いに意見交換っていうかな、その辺はあり得るんだと思いますけれども、一方的にただ機械的に数字だけ出されて、それに応じますかというようなことをやり続けていくと結局、先ほどからもありましたように、何とかして引き受けたいっていう考えている業者のかなり無理をしても、次のところ次のところで、ある程度折れていくような形になっていく可能性というのはおそらくあるんだと思います。随意契約と言われてますけれども、より対等性とかそういったものを前提にして、話し合いをしながら合理的な価格を見いだしていくことを前提にして考えていくと、その方式自体にちょっと難点があるのかなという感じが若干します。

#### ○玉山委員長

随意契約制度運営要領というのがあるということですね。契約課に対する質問ということになるかと思うんですけども、おそらくこの運営要領は、こういう場合は随意契約を行うことができるということになっていると思うので、随意契約をしなければならぬということではないだろうと。工事業者が公共工事を受注して、施工中に破産するというのは、時折あることなので、こういう事案があったと思うんですけども、基本的にそういう場合にこの運営要領に基づいて、すぐ随意契約を選定する方が主流なのか、それとも、そこでまた指名競争入札なり一般競争入札という形をとることも多い中で、あとはこのエムテックについては工事が何件もあって、対応チームを作ったということもあるので、そのところで、それが随意契約を選定した大きな要素だったのか、どうだったんでしょうか。

#### ○契約課

そんなに件数は多くないのですが、それはケースバイケースだと思います。時間的余裕があるということであれば、再度一般競争入札からということが基本になるかと思えます。ただ今回の場合につきましては、復旧・復興事業を多く抱えているエムテックの倒産であり、それが全て止まってしまったということでありましたので、これについては基本的には全て随意契約として、次の担当していただく業者を決定しようという方針を県として決定したものでございます。

#### ○吉田委員

県としてエムテックにはかなり複数の工事を発注していたんでしょうか。そのうちの一つがこれなのか、或いは1分の1なんですか。

## ○契約課

倒産時点では、実は21件ございました。多くは復旧・復興に関連する工事でもございました。工事完成間近のものもありましたし、ほとんど手付かずのものなど、進行状況はいろいろでしたが、そういう状況であったことから、それらの工事がすべて止まってしまい、事業が遅れてしまうことは避けたいということを第一に考えまして、随意契約をお願いしたということもございます。これも先ほどお話したとおり、エムテック自体の工事の成績ということに関しては、あまり評判のよろしくない業者ということもございました。その業者の後始末ということもあって、なかなか引き受けてくれる業者がないのではないかという思いもありまして、それぞれ個別に県であたって、引き受けてくれる業者を探す必要があったという事案だったと考えております。

## ○玉山委員長

先ほどエムテックが登録したというのが、これの2年ぐらい前だったということで、震災の後に県外の業者が入ってきた時期があって、申請から間もなく登録をした業者ではなくてある程度経った時期に登録した業者で、粗雑工事と認められるものがわずかに短期間でもそれが発生してしまっていて、21件あったということは多分、途中から入ってきた業者にしては多いのかなというイメージがあるんですけども、実際その入札落札の要件を満たしているけれども、そういうところですね、企業規模に合わない受注をしていることを県が認識して、スクリーニングをしていくことができたかどうか、これはどうだったんでしょうか。

## ○契約課

はい。エムテックにつきましては、倒産時点では確かにそれだけの件数を持っていましたが、それ以前に受注し完成まで至っている工事も多くございます。正直申し上げまして、なかなか応札者がいないような工事をエムテックに担当していただいて、何とか仕上げてもらったという工事も多くございます。そういう面もあったのは確かでございます。それで経営事項も特段問題ないという判断でしたので、倒産後にいろいろ調べたら、粉飾だったのではないかなというような疑惑もあったのですが、その時点ではそれを確認できず健全な経営がなされているという判断でした。エムテックにつきましては県の工事だけではなくて、他県や市等の復旧・復興事業、それから国やNEXCOの工事など、幅広く受注して全国展開している企業でございます。それを踏まえますと、できないという判断をするところまでには至らなかったというのが実情でございました。

### 審議再開・委員会からの意見まとめ

## ○玉山委員長

本日、4件の提出議案につきまして、委員会の意見を申し上げたいと思います。まず、抽出事案1及び抽出事案2につきまして、共通する問題が多いと考えますので併せて意見を述べさせていただきますと思います。いずれの事案につきましても、不適切なものであったと認めるには至らないと考えております。一方で、入札者が少ない理由として技術者不足というものが、重ねて指摘されているところですが、その技術者と供給能力のひっ迫という問題が本当にあるのかどうかについては、その客観的な事実確認を行っていくことが必要ではないかと考えており、その上で、構造的な問題ということであれば、将来にわたって、解決していく方策を引き続きご検討いただきたいというのが委員会の意見です。それから、工期の問題がありました。

予算とそれから年度の縛りというところの問題はあるのかもしれませんが、工期を分散化させるということについても、何らかの方法で引き続きご検討いただければということが委員会の意見となります。

続きまして抽出3につきましても、こちらも不適切な事例であったと認めるには至らないと考えております。一方で登録業者の拡大というところでは、電子登録の導入など、時代に合わせた方向で、広く間口を広げていただくということでご検討をお願いしたいと思います。

続きまして、抽出4につきましては、事案に照らして随意契約というものを選択したことについてはやむを得ないと考えております。一方で随意契約の方法につきましては、価格を非公表にするという運用が、果たして合理性を有するものであるかどうかというところについては疑問の余地があると考えておりますので、こういう例外的な事例における随意契約のあり方につきましては、引き続きご検討をお願いしたいと思います。それから、粗雑工事を行う業者が、少なからず契約を行っている状況の中で破綻するという事案が、今回問題点だったと考えておりますので、粗雑工事を行う、それから、体力以上の工事を受注しているような可能性があるという事情もあるような事案につきましては、県の方としてもその様式が整っているからということだけではなく、実態についても情報を集めた上で、リスクを回避していただくということをお願いしたいと思います。

#### ○契約課

ありがとうございました。今回も委員会からのご意見を踏まえまして、また県の方の内部でいろいろ検討を重ねてまいりたいと思いますので、よろしくお願いたします。ありがとうございました。

### 4 報告

#### (1) 建設工事等に係る入札・契約制度の改善について

資料に基づき事務局から説明（略）

#### ○京谷委員

建設工事では、評価点だけあって、建設関連業務は配点と評価点というのがございます。この違いはどういうことでしょうか。

#### ○契約課

はい。建設工事につきましては、単純に現在検討して進めてきた部分ですね、そちらを新たな項目として加えさせていただきました。建設関連業務の総合評価ですが、現在、まだ試行から続けて順次拡大を進めているところでございます。その中で、拡大にあたっていろいろな問題点も出てきたと考えております。それぞれの企業評価の配点、あと担当する技術者評価の配点の割合ですとか、いわゆる作文と言っている部分の実施方針の点数でございます。

#### ○京谷委員

質問の趣旨は配点があってそれを点数付けて、倍率にして評価点に変えるという仕組みですか。



**○契約課**

はい。

**○京谷委員**

そうすると、建設工事の方はそういう配点ではなくていきなり0.5点、1点だというふうな評価をするという仕方ですか。

**○契約課**

そういう表になってございます。

**○京谷委員**

抽出事案で、合計40点だけど、点数が1桁でしたね。そうすると建設工事の場合は、例えば、上から二つ目の工事成績評定過去5年間の平均で1点を評価点とすると、この時に、これは1点か0点かということになると、そういう理解ですか。中間点なしですか。

**○契約課**

中間点もございます。

**○京谷委員**

それが建設関連業務の場合は例えば、同じところが過去2年間担当した成績だと、20点があってそれを何点と付けておいてから、0.2をかけて評定にするという作業があると。やってることは変わらないって話ですね。

**○契約課**

結果的にはそうです。

**○京谷委員**

エムテックの話が出て、ずっと60点の時に、ここがちょっとしたフィルターになるのかどうかということも、ちょっと気になって質問しました。

**○小貫委員**

先ほどの加点の話で、建設関連と、建設工事と、両方とも女性のチカラを活かす企業の認証がされていると、点数がプラスになるという形ですが、私の仕事に関連するところでいくと設計事務所とかがあるのですが、設計事務所ってあまり大きくないところが多いんですね。この女性のチカラを活かす企業の認証制度を見ると、その対象となるのが、宮城県内に本社本店又は事業の拠点がないと、これに応募することもできない。いいことをやっても、応募することもできない制度になってしまっていて、これは少し女性を生かすということに主眼を置いて、評点プラスするところていくと、ちょっとなかなか難しいところがある。こういったことはもしかしたら他の県とかでもやっていて、その設計事務所なりが所属してるところの認証制度は取れるけれど、宮城県は取れないとか、そういったことが出てきてしまうのではないかなと思うんですね。そうすると、似たような認証制度をとっていただければ加点するとか、そういったところに何か配慮していただいた方が、幅広い設計事務所、能力のある設計事務所をきちんと生かせるような仕組みになるのではないかなと思うので、ご検討いただければと思います。

## ○契約課

はい。ありがとうございます。現在、いろいろな認証制度がございます。県以外にも国の制度など、いろいろなものがございます。現在の認証企業数などを踏まえまして、今回はこの制度を、評価の加点対象とすることにしております。委員おっしゃるとおり、今後、いろいろな評価制度や各県の状況等も踏まえまして、引き続きそういったことがあれば、変更等も含めて検討して参りたいと思います。

## (2) 前回までの抽出事案に係る要望事項に対する検討状況について

資料に基づき事務局から説明（略）

## ○吉田委員

失格判断基準額3のあり方について検討するという、要望事項に対する対応状況として見直しを図っているということでございますが、新しい見直し提案だと、失格判断基準3で、入札価格の平均額掛ける0.9が0.95になっているということは、より高いところでないといけないとなっています。私の記憶では、前回その1者は、なかなか頑張った価格で安く入札したんだけど、非常にこう高い金額が入っている業者がいたので、平均額が上に上げられてしまって、失格になってしまったということのように記憶しているのですが、それを救済するというのは適切かどうかわかりませんが、もう少し低い価格で頑張って安く入札した会社にもその道を開くという方からすると0.95にすると平均基準額が高くなってしまふと理解してしまふんですが、それはどうなんでしょうか。私の理解が正しいのかということと、これでいいのでしょうか。

## ○契約課

はい。委員おっしゃるとおりここだけを見ますと、確かに調査基準価格から失格までの幅をより狭めるということになっております。ただそれと同時に楕円の式に変えているということもありまして、無理な価格の競争をかなり阻害できるのではないかと考えております。調査基準価格を下回る価格での競争を抑制するという効果が今回の改正ではかなりあると考えております。落札価格が、調査基準価格以上となるような改正内容になっておりますので、その動向を見てから改めて検討したいと思います。前回ご指摘を受けた、ジャストポイントでそういった場合には、失格判断基準3の対象外とするというような制度についてもいろいろ検討はしたのですが、なかなか特異な事例でして、そこまでは踏み込めなかったというのが現状です。まずは今回の改正による動向を確認しまして、それを踏まえた上で、また改めてご報告させていただきたいと思います。

## ○吉田委員

0.9にするか0.95にするかというのは今すぐには決められないと思うんですけど、入札価格の平均額を計算するとき、入札価格を事前公表しているの、100%貼り付きで入札してくる会社があり得ると思うんですね。100%貼り付きを妥当な競争の価格の指標の平均額として入れるべきなのかというところ、そこだと思うんですね。入札価格の平均額を計算する時に100%張り付けを除外するかどうかということも一度検討いただきたいです。

## ○契約課

はい。ありがとうございます。予定価格につきましては、これ以下であれば、落札可能だということで、示している価格ということもあって、いろいろ検討したのですがなかなか対策を決められなかったということでございます。委員おっしゃるとおり100%に貼り付いているケースと、調査基準価格より下回るところに貼り付いているケース、そういった場合にもびったり対応できる改定に現在なっている訳ではございません。引き続き検討を進めて参りたいと思います。よろしくお願いたします。

### ・建築設計に関するプロポーザル方式について

資料に基づき営繕課から説明（略）

## ○小貫委員

こちらの案件私が抽出した案件でいろいろご検討いただいてありがとうございます。今年度も視覚支援の方で、プロポーザル行われているということで、どんな提案が出てくるのか楽しみなところはありますけれども、前回こういった要望ということで上がっているもののほかに、第一段階と第二段階の評価の扱い方というところも少し議論になりまして、第一段階は、あくまで第二段階の資料を出すに足る要件を満たしているかのチェックぐらいの使い方にはどうかというようなご提案もこちらの方から差し上げたかと思えます。今回の視覚支援のプロポーザルに関しても、7者ということで、前回確か6者から5者に絞って技術提案を受けると。ただ、第一段階で落ちた1者も僅差だったのでそこで落とす必要が本当にあったのかどうかというところも議論になったかと思うので、今回の7者に関しても、あまり差がないのであれば7者程度であれば県の職員の方の手間は若干増えますけれども、もしそれほど差がないのであれば、ぜひ7者に提案をいただくような形で進めていただけるとよいのではないかと思います。

## ○営繕課

第一段階の選定を無くしても良いのではないかとというような昨年そういうお話もありまして、ただ、営繕課としましては、第一段階設定の意義としまして、質の高い建築物を整備するためには、高い技術的能力が必要であることから、第一段階では技術的能力を対象に評価を行っております。近年の実績では第一段階の評価が低い参加者は、第二段階の評価でも低い傾向にあり、現在の方法は概ね適正であると考えております。なおプロポーザルは応募にかかる時間、労力及び費用の面でも応募者の負担が大きく、また判定委員の方においても評価に係る負担が多いことから、第一段階として、応募者を一定数に選定することが必要と考えております。

## ○玉山委員長

引き続きこれから事例が増えてくると思いますので、またご検討お願いできればと思います。

### (3) 令和元年台風第19号に伴う災害復旧工事等の特例措置等について

資料に基づき事務局から説明（略）

**○京谷委員**

2ページのアスファルト舗装工事を主体とする工事というのは、道路の舗装工事ですか。

**○契約課**

はい。基本的には入札参加としての舗装工事と分類される工事でございます。そのアスファルト施工があるものでございます。

**○京谷委員**

コンクリート舗装は違う。

**○契約課**

これについてはアスファルト舗装でございます。コンクリート舗装は想定しておりません。

**○京谷委員**

これは、災害復旧とかでは、背景としては業者が少ないということですか。工事量に比べて、やっていただけたところが少ないというそういう意味ですか。

**○契約課**

実質的な問題といたしまして、舗装業者の大手、全国の手先ですが、談合事件等で指名停止となっている期間が長くなっております。ご存知のように、それを繰り返しているという状況でございます。そういうこともあって、県内の災害復旧事業など大きな工事を受注していただける大手業者の入札参加登録自体もなくなっています。今、全国の手先といわれる業者は、全て県の入札参加登録を更新していないという状況でございます。地元を中心とする舗装業者に頑張ってもらっているという状況でして、その中での緩和策ということですが、

**(4) 建設工事等の入札執行状況等について**

資料に基づき事務局から説明（略）

**○小貫委員**

質問ですが、資料5, 6, 7に関するところで、一者応札の割合はどれくらいになっておりますでしょうか。

**○契約課**

年度で集計は取っているのですが、半年間の中で、どれくらいだったかというところは、今手元に集計したものはございません。次回からまとめた期間の中でどのくらいあったかというのも、併せてご報告したいと思っております。

**(5) 指名停止制度の見直しについて**

資料に基づき事務局から説明（略）

**○吉田委員**

要領というのは、法規的にはどのレベルなのでしょう。内規というか、マニュアル的なものなのでしょう。それとも、議会を通さなきゃいけないレベルのものなのでしょう。それと、この委員会で議決するべきものなのかがよく分かりません。

**○契約課**

位置付け的には県の内部の要領ですので、我々が内部で知事まで決裁をもらって、特に議会にかけるような議案とかではなく、内部で制定するものです。県としての意思と言いますか、契約するにあたって、指名停止という名前ですのでその指名競争入札のときは指名しない。あと一般競争の時には参加をご遠慮いただくというのを、県として、そうした企業には御遠慮いただくと。そういう県の意思決定のレベルのもので、行政処分とか行政指導とか、或いはその行政罰とかそういうものではないという位置付けになっていると考えております。

**○吉田委員**

指名停止制度そのものは、行政上の何か処分ではないんですか。

**○契約課**

指名停止という、それそのものも行政処分ではないと考えております。

**○吉田委員**

こういう方針で運用するという事は、知らしめるのですか、それとも知らしめないのですか。

**○契約課**

要領については全て公表します。一般の方にも事業者の方にも分かるようにします。

**○吉田委員**

指名停止を通知するときには、何々によって指名停止としますというか、何々によってというところはどうなるのですか。

**○契約課**

指名停止を通知する時に相手方に通知する公文書には、その指名停止要領第何条の規定によりとかというのが根拠として書かれることになります。