

令和 7 年度第 2 回阪神水道企業団入札監視委員会議 議事概要

開催日及び場所	令和 8 年 1 月 2 3 日（金）：阪神水道企業団委員会室		
委 員	川 島 富士雄（神戸大学大学院法学研究科教授） 瀬 川 嘉 章（弁護士） 本 村 勲（公認会計士）		
対 象 期 間	令和 7 年 4 月 1 日から令和 7 年 9 月 3 0 日まで		
事務局報告			
審議事項 1 入札及び契約手続の運用状況等に係る報告等について			
対象案件の件数	1 0 5 件	対象期間中の一般競争入札における平均落札率	9 2 . 6 %
対象案件の契約金額合計	3, 307, 337 千円	対象期間中の指名停止件数	0 件
対象案件：対象期間中に契約締結した契約予定金額 250 万円超の工事、業務委託及び物品売買			
審議事項 2 抽出した工事の入札及び契約手続に係る審議について			
抽出案件の総数		4 件	
う ち	一般競争入札	4 件	
	指名競争入札	0 件	
	随意契約	0 件	
審議事項 3 指名停止の状況について			
審議事項 4 談合情報への対応状況について			
委員からの質問・意見及びそれに対する回答	質問・意見	回 答	
	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	事後審査チェックリストは優れたプラクティスである。運用においては形式的な運用にとどまらず、実質的な内容のある審査となるよう改善を求める。		

No.	質 問・意 見	回 答
1	確認事項 令和7年度第1回阪神水道企業団入札監視委員会会議の議事概要について	
2	報告事項 阪神水道企業団入札監視委員会条例施行規則の一部を改正する規則について	
3	審議事項1 入札及び契約手続の運用状況等に係る報告等について (令和7年4月1日から令和7年9月30日までの入札・契約状況)	
	・物品売買の随意契約が2件あり、どちらも落札率が100%であるが、これはよくあることなのか。 ・薬品管理システムの随意契約でないといけない理由、落札率が100%だが、なるべくしてなったものなのか。	・高純度酸素ガスについては、浄水場に隣接する工場からパイプラインにより直接購入しており、単価を協定により取り決めた上で契約を行っていることから、落札率は100%となっている。 ・薬品管理システムについては、既存データの移行を行うに当たり、他社に委託した場合には追加作業費等の余分な費用が発生するおそれがあることや、データ移行の確実性を確保する必要があることから、既存メーカーの代理店との随意契約としている。一方で、落札率が100%となった具体的な要因については、明確には把握できていない。
4	審議事項2 抽出した案件の入札及び契約手続に係る審議について	
	(1) 一般競争入札	
	①脱水機設備保守業務委託	
	・見積りを依頼している業者が1者であるが、依頼する業者は何か基準があるのか。	・既設メーカーと同列規模の会社から選定している。本件においては、製造メーカーの関連会社でないと整備できな

		いことから、1 者での依頼となっている。
	・その業者しかできないのであれば、業者の言いなりになってしまうのではないか。企業団側で、ある程度の妥当な金額の基準を持っているのか。	・特定の業者に限られる場合であっても、過去の契約実績や他事業体の事例を参考に一定の価格水準を把握した上で見積内容を確認し、妥当性を欠く場合には協議・交渉を行っている。
	企業団側で、脱水機の妥当な金額の基準をもっているのか。	・設備・機械に関しては、過去の実績しかない。他の事業体であっても調べて、この規模でこの大きさなら、これぐらいの金額ということは確認した上で交渉に臨んでいる。
	・脱水機は業者 A しかいないのか。それとも競争相手はいるのか。	・競合する会社は複数いる。小さい規模なら国内だけでも数十社、大きい規模なら 4、5 社程度である。
	・耐用年数は何年か。	・25 年である。
	・一度その会社の機械を入れてしまうと 25 年間、言い値でやるしかなくなり、弱い立場になってしまうのではないか。	・できる限り言い値にならないように交渉はしている。 また、猪名川浄水場の脱水機は、再来年度に更新時期を迎え、更新に当たっては、DBO 方式による長期契約を実施する予定である。メンテナンス及びオペレーションを含めた契約となるため、保守を含めて競争性が確保されると考えている。
	・保守、点検、緊急を要する工事の 3 つ全ての業務に関して、細かく知っていないと、業者 A の関連会社でないと絶対にできないものか。 仕様書の作成に当たってどのような工夫をされているのか。業者側が仕様書を作っているのか、他の業者の意見をもらって企業団側が作成しているのかなど。	・この業者でないと絶対ダメということはないが、企業団側は、機械の保証を重要視している。他社が触った機械は、既設メーカーは二度と保証しないということがあるので、関連会社に保守をお願いしている。 仕様書は、相手側に作成してもらうものではなく、企業団の一般仕様書と工事内容を見ながら必要なものを追記しているので、メーカー側の恣意的な内容になることはない。

・工事費の額が工数によって決まるものだとすると、この機械を保守・点検・整備するためにベストな工数であるかどうかを、どのように確認しているのか。	・点検整備をしながら消耗度を見て、メーカー推奨と比べて長くする、あるいは短くするなど、独自に調整して、極端に健全度が下がらないようにしながら、メーカーが言うようなフルスペックで整備をするということがないような調整を行っている。
・契約金額が高額で対象台数も多いことから、仕様書や月報・週報等を確認し、金額設定の妥当性を検証する必要がある。 また、モニタリング結果を踏まえ、随時、必要な作業と不要な作業を整理し、不必要な整備を防ぐ観点から、業者と密に連携しながら業務を実施していくことが望ましい。	・普段から業者と密に連携し作業内容を確認している。委員の懸念である、初期納品を安価にし、メンテナンスで費用を回収するケースもあるため、DBOやDBMなど、イニシャルとランニングコストを含めた長期契約とすることで競争性を確保し、リスクを一定程度、軽減できると考える。
②猪名川浄水場 III系沈澱池設備取替工事基本設計及び導入可能性調査業務委託	
・基本設計とはどういったものか。	・今ある施設を更新するに当たり、どのような選択肢があるのかという観点を含めてケーススタディを実施したいので、そのケースを拾い集めて、企業団へのフィードバックを依頼するものである。
・見積依頼先はどのような観点で決めているのか。	・過去に応札した実績、施工した実績のあるところから無作為に抽出している。
・業者Bが低い金額で応札した理由は分かっているのか。	・理由までは分からない。
・DB方式だと、DBをした業者が「O」をすることになるのではないか。	・ものを1つのメーカーで揃えられると、そうなる可能性もある。それが、プラントメーカーが取って、各メーカーにということになると違ってくる。
・「O」を外して、業者Bが低い価格で入れてきているのは、設計業務を導入	・大体同じメーカーになると思う。コンサルへのヒアリングの回答によると、

可能性まで検証して情報を得ると、どういうものをビルドすればいいのか、何が必要なのかも分かる。次の「DB」の事も考えた上で、この価格で入れてきたのではないかと見えてくるが、どのように考えているのか。	自分のところが基本設計をしなければ、導入可能性、それ以降の中身が分かりにくいということである。
・業者Cや業者Bは、建設を行っている会社の子会社か系列会社であり、どこかの特定の会社と利害関係があるのか。やはり業者Bが異常に低い価格で応札している点が気になる。	・浄水場の設計は、業者Bがした。想像だが、低く入れてきているのは、自分のところがしたときのデータがあるので、そこは抑えられるということだと思う。メーカーと関連があるかという点、猪名川浄水場と尼崎浄水場の一部は業者Bが設計をしているが、色々な業者が入っているので、関連はないと思う。 予定価格については、著しく低い見積額をそのまま採用してしまうと、特定の事業者しか落札できない予定価格となるおそれがあることから、品確法等の趣旨を踏まえ、各社の見積額の平均を取るなどにより、妥当な水準で予定価格を設定している。
・「O」を入れなかった理由は何か。 また、定期的な整備は誰でも出来るのか。	・基本的には自動で動いているものなので、「O」を入れる必要がなく、定期的に整備を行っていけばよい。 また、「M」についても、沈澱池では5年や10年に1回くらいの点検でよい。ただ、先ほどの脱水機は毎年実施しているという点で違いがある。 定期的な整備でも誰でも出来るわけではない。
・チェックリスト5で業者Bの内訳書が問題ないとなっているが、前のデータをもっているのか、これぐらいの値段でも問題ないということでOKが出たということか。	・非常に安いのが、提出された内訳書では、工数や数量に単価をかけると、そういう数字になったためである。異常に単価を安くしているとか、人を減らした

		ているというふうには見えず、積算根拠としては問題ないと判断した。
	・チェックリスト1で、技術者の確保が困難なためとなっているが、そもそも見積書を出していないのか、あるいは見積書を出したが、入札に参加していないのか。	・見積りを依頼したが、辞退されたということである。
	・落札率が高く、業者Bが低い価格を出してきたことは、談合を疑ってしまった。チェックリストで4つの項目で該当している。事後審査チェックリストを作成していることは、とても良いプラクティスだと思う。どのようなタイミングで導入したのか。	・この形にしたのは、令和7年度からである。以前から事後審査は行っていたが、項目を並べてチェックするところまではできていなかったため、制度化したものである。
	・複数項目が該当するときは、同じ入札メンバーなどの類似又は関連する入札案件を探してきて、誰が落札し、誰が落札しなかったか、元の入札案件と逆の入札行動となっていないか等を確認していただきたい。	
	・チェックリストの起案課・審査課の確認者は独立性があるのか。	・起案課の課長と担当主査で確認をしている。
	・業務はある程度分かった人で、独立性を確保できるようにすれば良いと思う。	
	③活性炭吸着槽下部整流装置整備工事	
	・過去に随意契約をしていたということであるが、その理由は何か。	・本施設は平成5年から導入しており、当該業者が特許を申請していたため、5年ほど随意契約を行っていた。
	・特殊性とは、水の流れが下から上になっていることなのか、10万トン以上の設備ということなのか。	・10万トン規模の施設があまりなく、さらに水を下から上へ流すという特殊な構造を有しているため、ポーラスには常時圧力がかかる状態での整備が求められる。 下部整流装置自体は一般的な設備であるものの、ポーラスを用いた構造は

		全国的にも事例が少なく、加えて下から上へ通水する方式は数例しかないと考えられることから、当該設備には一定のノウハウが必要である。
	・実際できるのは、業者Dしかなかったということか。	・メーカー独自方式の下部整流装置であるポーラスは、メーカーとしては1社しか採用していない。新設で発注するとき、ポーラスでなくてもいい。下部整流装置は他にも方式があったからであるが、発注してメーカー独自方式の下部整流装置となった。最初は特許があった。改修をやっている業者があったが、企業団の入札に参加したことがなかったので、入札参加意思を確認したところ、考えると言われたが、以後はなかった。三重県の浄水場での実績があったので、随意契約で実施することはどうかという議論をしていた。議員からの要望等もあり、何年間かは一般競争入札で実施したが、1者入札が5年以上続いているので、随意契約に戻すことも検討していたところである。ただ、今回、業者Eが参加しており、吹田市での実績があるようだったので、今後は参加していただける可能性がある。来年度からその辺りも調査しながら、どうしていくかを考えたい。
	・A系5、8号槽の経過年数24年、更新基準20年と4年過ぎているが、他の下部整流装置が何年過ぎているかということ考虑した上で、今年はこれをしようとしているのか、その辺の決め方を聞きたい。 また落札率が100%となった理由を伺いたい。	・通水開始時期を考慮し、年に2、3槽を計画的に順次実施している。今年度は、尼崎浄水場の2槽を行った。最終的には、2033年度位に全系統が終了するので、それ以降は順番に整備していく。4年過ぎたという理由は、他の槽を整備しているので、ずれ込んでいるためである。

		100%の理由は分からないが、見積りを業者Dから徴取し、設計もきちんと作っており、見積りでしか分からないものは見積りを採用しているので、ほぼ 100%に近いものになったというのが現状である。
	④薬器材（単価契約）ウ 薬品 1件	
	・資格確認申請者数が2者であるが、少ないものなのか。納入できる業者は、もう少しいるのではないかと思った。 また、資格要件で、納入実績を有することとなっているが、この記載は必要なのか。2者と少なくなっている原因にもなっているのではないか。	・水質試験に使用する薬品の会社は、多くはない。見積りは水質試験所に入っている4者に対して依頼を行い、そのうちの2者から提出があり、その2者が本件に参加したということである。 また、納入実績がいるのかについては、この薬品がないと残留塩素計の測定が止まることや、水質試験において最も重要である項目の一つである大腸菌の検査が実施できなくなるため、信頼の高い業者に納入してほしいということから、実績を求めている。
	・納入業者は、薬品メーカーか。	・メーカーの代理店であるので、ある程度限られていると考えられる。
	・業者Fと業者Gが入札に参加しているが、業者Gは、この金額に近い金額で見積りを出していたのか。	・正確な金額は確認できていないが、見積り段階では、業者Fより業者Gの方が高かった。
	・薬品アについては、ウとは異なり業者Gが落札し、業者Fは高い価格で応札しているが、これは業者Gが有利な卸値を有していることによるものなのか。	・薬品のアは、メーカーAの製品リストであるが、これは業者Gが代理店である。メーカーAは試薬の価格を公表しているため、数年前に見積もりを確認したが、公表価格より業者Gが約10%オフ、業者Fが約5%オフぐらいの金額であった。
	・薬品のイは業者Fが有利か。	・メーカーBの製品リストであるが、業者FはメーカーBの代理店であるため、有利であると考えられる。

別紙

	・必要な薬品を分類して発注しているということであるが、それはメーカーごとに分けているのか。	・アがメーカーA、イがメーカーBの試薬、ウがその他で、エが器材である。
5	審議事項 3 指名停止の対応状況について	
6	審議事項 4 談合情報への対応状況について	
7	審議事項 5 企業長に対する意見の具申又は勧告の有無	・事後審査チェックリストは、とても良いプラクティスを設けていると思う。運用に当たっては、形式的なものではなく、実体的な中身のある審査をしていただきたい。
8	その他 工事の最低制限価格等について	
その他：		