

## 平成 21 年 2 定 県民企業常任委員会

### 行田委員

最初に、神奈川県緊急経済対策についてお伺いしていきたいと思います。

本県では、世界的な金融危機、景気悪化によりまして、本県経済に深刻な影響が懸念される中で、昨年 10 月に神奈川県緊急経済対策本部を設置して、県民や中小企業の安心・安定の確保に向けて、全庁挙げて、様々な対策を講じてきたところです。また、経済・雇用情勢が一層深刻化して、景気低迷が長期化する中で、本定例会には、平成 21 年度当初予算及び 20 年度 2 月補正予算を体系的に整備した神奈川県緊急経済対策第六次対策の実施が示されております。

そこで、水道施設工事の発注等を行う企業庁の緊急経済対策の取組について何点かお伺いしていきたいと思います。

まず、昨年 10 月からの本県の緊急経済対策として、企業庁としてどのような対策を行ってきたのかお伺いしたいと思います。

### 経理課長

緊急経済対策にかかわる企業庁の取組でございますが、私どもとしては、水道施設工事を中心に、工事の発注機関という面が強でございますので、これまで公共工事を中心として対策を講じてきたところでございます。

10 月 24 日からの第一次対策といたしましては、公共工事等における発注の更なる前倒しということで、受注機会の早期確保、それから、11 月 18 日からの第二次対策としては、地域建設業経営強化融資制度ということで、工事請負代金を担保といたしまして、融資を受けられる制度がつけられておりますので、これを適用することによりまして、建設業者の方としては、工事の未完成部分まで含めて、工事代金を担保に融資が受けられることによって、資金の調達が円滑化するという取組をしてきたところでございます。

1 月 26 日からの第五次対策といたしまして、専決処分をさせていただきまして、8 億 8,900 万円のゼロ県債を設定し、この 4 月、5 月の端境期の仕事量の確保、平準化ということで対策をさせていただいているということでございます。

### 行田委員

非常時における財政政策というのは、おそらく基本的には二つしかないと思います。公共事業か減税施策、どちらかしかないと思うんですね。

国の方ではいろいろな議論をしているんですけども、結局、減税やるか公共事業やるか。公共事業の風当たりが非常に強い昨今でも、それでもやっぱり、やっていかなければいけない。今、御答弁にありましたように、前倒しでやっているということで、これ自体も非常に重要なことだと思っております。

今お話があった中で、この第一次対策としての工事の発注の前倒しの達成状況はどうなっていますか。

### 経理課長

工事の発注の前倒しでございますが、例年、12 月末現在で、年間工事の金額ベースで約 85%を発注しているという状況でございますが、本年度につきましては前倒しに努めまして、11 月末で 85%、12 月末では 90%の発注率を確保したという状況でございます。

### 行田委員

第二次対策としての地域建設業経営強化融資制度について、もう少し詳しく、制度の内容についてお聞かせいただきたいのと、あと、実績について伺いたいんですけども。

経理課長

この制度の内容でございますけれども、企業庁が発注する工事を受注している中小、中堅の建設業者、これが出来高の2分の1以上を既に終えている工事につきましては、工事代金の債権を担保といたしまして、保証会社にいわば債権譲渡を、代金の債権を譲渡することを県が承諾するというような形をとりまして、保証会社の方の差配で融資を受けていくというような制度でございます。

これまで、発注をし、受注をした業者に、制度の概要のチラシ等をお配りしまして、周知に努めてきたところでございますが、現状、企業庁といたしましては、2件の申請がございまして、県といたしましては、債権譲渡の承諾をしているところでございます。

行田委員

企業庁が関係している企業の中でも、厳しい状況の中、本当に窮地に追い込まれているところも中にはあると思います。もし、そういう相談があったら、こういう制度も含めて、紹介しながら対応していったらいいと思います。ここまで相手を救うというのはなかなかないと思いますので、頑張ってくださいと思います。

今回の六次対策について、企業庁としては、公共投資の確保とゼロ県債の設定、公共事業の前倒し発注と分離・分割発注の促進、また、単品スライド条項の適用の継続と、こうした施策に取り組むというふうに出されております。この中の公共事業の前倒し発注と分離・分割発注の促進については、企業庁として、平成21年度においてどのような考え方で取り組むのか。県土整備部は、上半期は80%前倒しでやるようなことをおっしゃっていますけれども、企業庁としてどういう取組をするのかお伺いします。

経理課長

企業庁の発注工事でございますが、ほとんど9割以上は水道施設工事を対象にしまして、5,000万円未満の工事となっております。受注していただく事業者の方も、そういう意味では中小・中堅企業の方々を中心でございますが、これらの方々につきましては、企業庁としては、災害の時には、また、応急復旧工事等をお願いするという意味でも、災害対策の主力となる事業者でもあるという関係にございます。

そういう中では、厳しい経営環境でございますが、積極的に受注機会を確保したいという姿勢で取り組んでまいりたいと思っております。

前倒し発注につきましては、企業庁の工事の場合は、例えば、ガス管の工事がある時に、それに付随して水道管の工事をする、あるいは道路工事に付随して水道管の工事をするということで、他者の工事と突き合わせながら工事をしなければいけないというような場面もございまして、県土整備部のように、上半期8割というような明確な目標はなかなか設定できないという状況でございます。発想としては同じでございますので、極力、このゼロ県債を設定させていただきましたが、前倒しの発注に引き続き努めてまいりたいと考えております。

分離・分割発注につきましても、企業庁の場合、例えば、水道管の工事200メートルとか300メートルというような形で区画を区切りまして、いわゆる適正な発注規模を確保しながら、従前も事業をしているところでございますが、引き続きこの適正規模を維持しながら、受注機会の確保を図っていくというふうに考えているところでございます。

行田委員

次に、単品スライド条項の適用についてなんですが、だんだん下がってきているものもあるというのはあるんですけども、これまでの取組を継続するそうですが、企業庁への申請状況について、せっかく制度をつくったが、使っているのかと、この辺を確認しておきたいんですけども。

経理課長

これまでの単品スライド条項の申請状況でございますが、14件の適用申請がございました。

まだ工期末に至っていないものもございますが、14件のうち5件につきましては、既に適用をいたしまして、総額で636万円のスライド額を認めているというところでございます。

行田委員

経済対策のために公共事業を確保するという意味では、例年と比較して、事業規模を拡大するという必要になると考えます。

今回の第六次対策について、企業庁はどのような考えにより取り組んできたのか、お伺いしたいんですけども。

経理課長

今回の第六次対策でございますが、私どもとしては、先ほども御答弁申し上げましたように、基本的には公共工事の確保という視点から対策に取り組んでいるところでございます。その中で、ゼロ県債の設定につきましては、例年の規模に比べますと、倍に当たる規模の8億8,900万円ということをお願いをしているところでございます。併せて、来年度の当初予算につきましては、例えば、企業庁の主要事業でございます水道事業につきましては、水道料金収入が大幅に減少するといった、経営環境としては非常に厳しい状況にございますが、その中でも施設の維持や地震対策などのいわゆるサービスの根幹となります施設整備の部分については着実に実施するというところで、例えば、水道事業では約128億円、電気事業では13億円といった形で、ほぼ前年並みの事業規模を確保しているところでございます。

行田委員

水道事業をはじめとした企業庁の事業においても、経営環境が非常に厳しい中において、来年度の公共投資規模が、今御答弁のありました前年度並みに確保されるということは理解するところです。しかしながら、現在の経済状況の悪化が長期化することが十分に想定される状況からすれば、22年度を見据えて、財源の確保、施工の工夫などに努めていただきまして、公共投資規模の維持や更なる拡大について、検討を進めていただきたいと要望しておきます。

続きまして、お客さまコールセンター運營業務における業務実施業者の選定についてお伺いしたいと思います。

先ほどもいろいろ質疑がありましたので、重複するところは省きたいと思うんですが、このような民間活力の導入に当たっては、業務の効率化の視点からより競争性を高めていくということが必要と考えていますので、お客さまコールセンターの業務内容とこれまでの業務の実績、さらには、業者選定に当たっての考え方などを伺いながら、今後の同業務の業者選定の考え方について伺っていききたいと思います。

まず、先ほど、コールセンターの設置以降、どのくらいの問い合わせがあって、その内容はどのようなかというところで、水道料金の確認であるとか、引越しであるとか、口座の

振替であるとか、その辺がありまして、水道使用の開始・休止の確認、引越しで全体の60%になるということでしたが、この辺、再度、中身を詳しく聞いておきたい。

何を聞きたいかという、テクニカルな難しい部分というのはあると思うんですけども、この辺、コールセンターでどういうふうに対応しているのかを含めて、どういう問い合わせがあってという内容を聞きたいと思います。

業務課長

コールセンターへの問い合わせの内容ということでございまして、今、委員がおっしゃられましたように、基本的には水道の使用開始と休止というものが全体の6割ぐらい占めております。

3番目に多いのが口座の振替に関する問い合わせということで、こちらの方は、具体的に件数で申し上げますと、平成20年度については約9,300件という状況になってございます。その具体的な内容ということで申し上げますと、口座振替の申込みのほか、現在の引き落とし口座の変更、それから引き落とし口座の解約、口座名義の変更に関する、これが口座振替に関する問い合わせ内容でございます。

その次に多いのが、料金関係のお問い合わせということで、これが約4,000件ございます。これは、請求額の確認でありますとか、使用対象期間の確認であると、こういう内容になっております。それから、その次、5番目として多いものは、使用者情報の変更の届出というものでございまして、例えば、相続とか社名の変更の場合といった、使用者の名義を変更するという形のものが約2,300件。その次が、送付先情報の変更ということで、こちらの方は、例えば、下宿している子供さんへ送られている納入通知書を親元に送ってくれというふうな連絡等、そういうものが順位としては多い内容となっております。

それから、今申し上げましたような形の、基本的にはお客さまコールセンターで対応できるというものが多岐にわたりますけれども、中には、やはりコールセンターでは対応できないということで、それぞれの水道営業所で行わなければいけないというものもございまして、一次的にコールセンターの方で完了できるものは全件数のうちの約4割ということございまして、それ以外はやはり水道営業所につないでいるというふうな形になります。

行田委員

4割という話なんですけれども、利用者からの問い合わせという中で、営業所に聞いて分かるものとコールセンターで分かるもの、比較的に確認しやすい部分、エンジニアでないとは分からないような質問があると思います。これはどれぐらいあるのでしょうか。

業務課長

今、4割と申し上げましたのは、先ほど来申し上げております、受付と休止の件数、それと口座振替の件数、それ以外では、例えば、漏水の関係のお問い合わせとか、量水器の取付けとか取外し、それから、件数は多くはないですが、水質検査などのお問い合わせも中にはあるということございまして。

行田委員

私が以前見た資料ですと、ほとんどの業務がコールセンターの中で完結できるような中身であって、ほんのごく一部が技術屋さんには聞かないと分からないという認識をしていたんですけれども、その点はどうなんでしょうか。

なぜこういう質問をするかという、コールセンターにどれだけ特殊性を求められているかということを知りたいんです。コールセンターに余り特殊なことを求め過ぎると値

段が上がってしまうものですから、冒頭からおっしゃっていた使用の開始であるとか、引越しであるとか、口座振替とか、契約であるとか、そうしたものであれば、別に特殊なコールセンターでなくても、一般的に競争できるようなところも仕事ができるのではないかなと思ながら、求められている特殊性がどれぐらいなのかという、その割合ですね。それを聞こうと思ったんですけれども。

業務課長

コールセンターから水道営業所に取次ぎを行った件数というものが1万5,000件でございまして、コールセンターで受け付けたもの、先ほど、4割と答弁させていただきましたが、基本的には8割近くは完了しているというのが実態でございまして、そういう意味では、その分については、営業所の負担軽減にはなっていると。ですから、全体の8割近くの件数については軽減されているということです。

水道電気局長

ちょっと誤解があったようなので、もう一度説明させていただきます。

センター内完結率というのは、80%の中で全部処理をされておりました。委員お話しのようなほかの営業所への取次ぎというのは、どちらかというテクニカルな業務、どここの水が噴いているなどの通報は、オペレーターの方々がその都度受けるのではなくて、その内容について、営業所で実際に窓口をやっている工務関係の職員に、詳しい情報を頂くために、改めて電話をさせますので、センター内での解決率は80%となっております。

行田委員

要は、8割ぐらいはコールセンターでできて、あとの2割は特殊性を求められているということですね。分かりました。

次に、現在、企業庁の委託業務を実施している業者は、どのような経過を経て選定されているのか、入札の参加者数を含めた入札などの経緯についてお伺いします。

経理課長

今回の業者選定に当たりましては、一般競争入札で実施させていただいております。

昨年4月3日に入札の公告をさせていただきまして、4月18日までに入札の札を入れる以前に、入札の参加資格があるかどうかの確認手续をするということになってございました。

この段階で4者から資格の申請がございましたが、1者については、私どもの要件を満たしていないという結果になりまして、また、1者につきましては、その後入札を辞退するということになりました。その結果、28日に入札書の提出を締め切ったわけですが、この段階では、2者の応札を頂いたという状況でございます。4月30日に開札をして、落札者を決定したという状況でございます。

行田委員

この2者、これは言えるんでしょうか。落札をされた会社というのは、これは言えますか。

経理課長

1者はTEPCOコールアドバンス、もう一社はNTTソルコでございまして、落札したのはNTTソルコでございます。

## 行田委員

かなり大手であったということで、最初ですから、やはり企業庁の仕事をしっかりやっ  
てもらおうと思うと、それぐらいになってくるんだらうなとは思いますが。

入札の参加者数を含めますと、少数による競争という結果だと思うんですね。

業者選定の入札公告における、業者の入札資格要件はどのように定めたのかお伺いした  
いと思います。

## 経理課長

入札参加資格の要件につきましては、五つの要件を設定してございます。二つにつつま  
しては一般的な要件でございまして、地方自治法施行令に定められました、いわゆる参加  
者になれない者というのがございますので、これに該当しないということが一つの要件、  
それから、指名停止の期間中の者でないということで、この2件が一般的に入札には付し  
てございます。

それから、あとの3点につきましては、入札の個別事項ということになるわけですが、  
入札の意思のある方は、基本的には入札の手続としまして、まず、入札参加資格者名簿に  
登録をしていただくという手続がございまして、その中で、今回の私どもの業務に適合する  
業種に登録していただいていることということで、今回は、営業種目について、情報処理  
業務委託又はその他の業務請負等委託という業種に登録されていることを一つの要件にさ  
せていただきました。

加えて、その種目の中でA又はBの等級に区分されている者であることということで、  
このA又はBというのは、会計局の方で認定している等級でございまして、販売高とか職  
員数とか自己資本の額とか、そういうものを判断しながら等級を区分しているわけで  
ございまして、A又はBというのは比較的大きい方の部類でございまして。

それから、三つ目として、国・地方公共団体等あるいは電気、ガス、上水道等のライフ  
ラインにかかわる業務のどちらかで、コールセンター業務を一括して請け負ったことがあ  
るものというのを、今回は設定させていただきました。業務実績をやはり求めたいという  
ことで、そのような要件を課したというところでございます。

## 行田委員

ただ今の入札参加資格の要件なんですが、会計局の、営業種目のA又はBの等級に区分  
されているものを対象としたということですが、A又はBの業者を対象とした考え  
方について伺いたいのと、あと、今後、等級区分を下げて、広く参入を増やすというこ  
とも考えられるのではないかと、思うんですねですが、この点をどのように考えているのでし  
ょうか。

## 経理課長

本県のかながわ方式の入札制度につきましては、基本的に、金額で250万円を超える案  
件は条件付一般競争入札、それから、100万円から250万円以下というのは指名競争入札  
という形で制度を運用してございます。

一般的な原則論としましては、A、B、Cの等級区分がございまして、発注金額は、条  
件付一般競争入札の場合には発注金額が大きいということで、原則として、経営規模の大  
きいA又はBの者を選定すると。それから、発注金額の小さい指名競争入札の場合には、  
比較的経営規模の小さいB又はCの者をお願いするというので、結局同じ土俵で競争し  
てしまいますと、経営規模に余裕のある大きい業者が常に勝ってしまうのではないかと  
いう懸念を持つ中で、すみ分けをしているというような状況でございまして。

私どもは、その原則論に立ちまして、今回のコールセンターの要件はどうかということ

を考えたわけですが、企業庁側も委託そのものが初めての経験だということがございまして、そういう意味では、きちんとお任せできるのかどうかというようなところがございました。また、契約金額もかなり大きい。先ほども御答弁させていただきましたが、長期継続契約でお願いするということがございましたので、やはり適正かつ確実に事業ができる業者を選びたいということがございましたので、A又はBということを選ばせていただきましたし、また、実際にCの業者はいるのかを見たところ、ほかの公共団体等の受託をしている実績を見ると、Cに当たるような業者はいなかったということもございまして。

そのようなことで、今回はそのような条件を設定させていただいたということでございますが、今後につきましては、また3年後に改めて要件を設定することになるわけですが、その段では、私どもの委託の経験もかなり練られてくるという状況もございまして。その状況の中で、今回と違って、受託の実績がCの業者という可能性もあるというようなこともございまして、その状況を見ながら、改めて判断をさせていただきたいと思っております。

#### 行田委員

ほかの入札参加資格の要件として、先ほどおっしゃったんですけれども、国や地方公共団体等において、同種のコールセンター業務を一括で請け負った実績があると、こうした設定をしたということですが、このような参加資格要件を設定した考え方をお伺いしておきたいんですけれども。

#### 業務課長

国や地方公共団体、また、公社若しくは公団、同等の事業規模、若しくはライフライン等の業務の実績ということに参加資格要件に掲げたわけですが、今の経理課長の答弁にございましたように、私ども、まだこのコールセンターの設置運営という事業そのものが、正しく本県としては初めての取組であったということから、ほかの委託とは異なりまして、過去に蓄積された事例、経験等を活用することができないという状況にあったわけですが。

そういう中で、同等の規模、実績のあることというふうな資格要件を設けたわけですが、加えまして、今回のコールセンターの業務を通じまして、今後、日常の業務運営上のやりとりなどを通じて、将来の事業展開に向け、コールセンターのノウハウの蓄積も合わせて取得していきたいということもございまして、今回、そのような参加資格要件を設けたということでございます。

#### 行田委員

もう1点、先ほどの答弁の確認ですが、入札の公告時において、入札の参加資格要件のほかにも、業務内容の詳細を明らかにするために、業務委託仕様書を公表しているということなんですけれども、センターを神奈川県内に設置するとした考え方について伺いたいんですけれども。

#### 経理課長

今回、神奈川県内に設置という条件を設けたわけですが、この条件を設置したということでは、基本的には、コールセンターへの情報機器の設置ということからそういう要件を設けたということです。

具体的に申しますと、現在、コールセンターで扱っておりますお客様の情報につきましては、企業庁が所有しております上下水道料金管理システムというものを利用して業務を

行っているということでございます。このシステム上の膨大なお客様の個人情報を取り扱うということから、情報セキュリティの観点ということで、基本的には、私どもが用意したパソコンを設置しております。受託者が勝手にソフトをインストールしたり、逆に、情報をコピーするなど、外部に持ち出すことができないような形で貸与していくということで、委託者である企業庁が設置したという事情がございまして、設置されたパソコンの稼働確認とか、システムの更新とか、トラブル発生の際の作業ということをやや速やかに行う必要があるということで、今回の設置場所を県内とさせていただいたところでございます。

#### 行田委員

コールセンター業務については、企業庁としても初めての取組ということもあり、確実な実施に必要な条件をいろいろと設定したということは理解しています。

しかしながら、参加業者数という点からは、少数による競争という結果になっておりまして、ハードルが高いと思います。より競争性を高めるためには、参加のためのハードルを低くするという必要になると思います。

そこで、受託業者による業務の実施状況なども踏まえまして、次回の入札公告における入札参加資格要件の設定に向けて、どのような対応を図っていこうと考えているのかお伺いしたいと思います。

#### 業務課長

私どもとしては、平成19年10月からコールセンターを開設したわけでございますけれども、通年、1年を通してのコールセンターの業務管理というのは、本年度初めてということでございます。そういうところの中で、どのようなところが課題となるのかということも順次整理できることになるのかと、思っているところでございます。

そのような経験を通じまして、今後、コールセンターの運営に関しましてのノウハウが徐々に補足できるのかと、思っておりまして、これを基礎として、回次の業者選定に当たっての条件設定ということに関しましては、そのような経験を生かしていただけるのではないかと、思っているところでございます。また、併せて、次回までに、例えば、先行事業体の例を改めて検討するとか、今後新たに同様のセンターを開設するような事例がありましたら、それらも合わせまして、検証・検討した上で、回次の業者選定の参加資格要件の設定に向けて十分に検討してまいりたいと考えているところでございます。

#### 行田委員

今、経理課長、業務課長からの御答弁の中で、この3年間の経験をしっかり生かしていきたいという御趣旨の御答弁だと思います。

コールセンターの利用におきまして、委託業務の品質確保に今回は重きを置いて発注したということはよく理解できます。しかしながら、より要件が緩和された入札参加資格や仕様内容などの設定ができれば、入札に参加する業者も増えますし、より一層競争性が確保され、コストパフォーマンスも一層期待できるのではないかと、思っています。要するに、過剰なスペックでは競争を阻害すると、こういうことがあってはならないと思います。

企業庁としては、コールセンターを設置して2年目となるわけですが、入札時に設定した参加資格要件、また、委託仕様書による業務仕様などについて、受託業者による業務実施状況などから、常に検証する視点を持っていただきたい。そして、今回は1回目ですから、しっかりサービスを担保したということで、最高レベルの業者の入札なのではないかと、思っています。

この3年間の中でしっかり学習する部分もあると思いますので、次回の入札実施においては、より門戸を開放した入札になるよう強く要望しておきたいと、思っています。



最後の質問になりますけれども、三保ダムの多重無線設備改良事業についてお伺いしたいと思います。

これも先ほどに続いて、入札の関係の質問になるわけですが、今回、無線の設備改良事業ということで予算が上げられております。そこで、この事業の実施内容などについて何点かお伺いします。

先ほどの水道事業のコールセンター運營業務における質問と同様に、今後の改良工事の実施に当たっての業者選定についても、できる限り参加者を募って競争性を高めるという視点からお伺いします。

まず、多重無線設備というのはどのような設備なのか教えていただきたいんですけれども。

利水課長

三保ダムでは、ダムの管理を適切に行うために、酒匂川流域に9箇所の雨量観測所、15箇所の水位観測所がございまして、常時観測しております。こうした観測所はダムから遠隔地にございますので、無線によりデータを定期的に収集しております。また、ダムの洪水吐きゲートから放流を行うような場合には、ダム下流の河川に設置されました19箇所の放流警報所におきまして、河川利用者や付近にお住まいの方々に警報を行っておりますが、これらの警報所のサイレンや電光表示板の制御も、無線により遠隔操作をしております。

これらの多くの観測所や警報所と、同時にデータのやりとりをする無線設備が多重無線設備でございます。

多重無線設備をもう少し簡単に説明いたしますと、例えば、いろいろなあて先のはがきや封書、小包などを一つの箱に入れて送りまして、受け取った先で箱を開いて、あて名の人に渡すような作業を、非常に短い間隔で行っていると考えていただければよろしいかと思えます。

行田委員

老朽化が著しいという説明だと思うんですけれども、設置からどの程度経過しているのか、また、この事業を行う必要性についてお伺いしたいんですけれども。

利水課長

三保ダムは昭和53年に完成し、30年が経過しております。現在使用しております多重無線設備は、平成5年に一度更新されておきまして、その後15年が経過しているところでございます。

事業の必要性でございますが、こうした機器も長年使用してまいりますといろいろと不具合が生じてまいりまして、最近でも、一時的に交信ができないような障害が、年に数回発生しているところでございます。また、この設備の保守部品につきましましては、既に製造が終了しておりますので、故障発生時などの部品の調達にも苦慮しているところでございます。

ダムには、下流域の洪水を軽減させるという大事な使命がございますので、万が一ということがあってはならない設備でございます。

このようなことから、重大な障害が発生する前に設備を改良いたしまして、常に設備を健全な状態に保ちまして、安全なダム管理に万全を期すものでございます。

行田委員

電子機器は技術の進歩が非常に著しいので、前回更新した15年前と比べましたら、か

なり性能が向上していると思うので、この辺の観点を含まれながら、いろいろ考慮されているのではないかと思います。多重無線設備の改良と聞くと、特殊な工事のように思えるんですけども、工事費はどのぐらいで積算されているのでしょうか。

利水課長

工事価格につきましては、大きく分けると機器費と工事費の二つに分けられます。

機器費とは、無線機の本体やアンテナなどの主要構成機器の製品価格でございます。こちらは、複数のメーカーから見積りを徴しまして、最も経済的な機器の把握をもって積算をいたします。

工事費につきましては、機器の設置や配線、調整に要する費用でございます。これにつきましては、国土交通省の基準によりまして、県土整備部が定めました土木工事標準積算基準書に記載の標準歩掛、あるいは諸経費算定計算式を用いて積算することとしております。

行田委員

最後に、今後の改良工事発注は当然入札で行われると思いますが、入札の条件についてどのように考えているのか、基本的な考えを伺います。

利水課長

工事の発注方法といたしましては、特殊な機器を必要とする設備ではございませんので、特定の業者でなければ施工できないものではございません。したがって、電子入札によります条件付一般競争入札で執行する予定でございます。また、この工事は電気通信工事になりますので、土木工事のようなA、B、Cといったランクによる入札参加資格の要件はございません。しかしながら、多重無線設備は、ダムコンピューター設備、放流警報設備などのダム機能の全体を制御するシステムの一部でございますので、安定性や信頼性が求められる設備でございます。

したがって、入札参加を募る際には、技術力の面から条件を付けさせていただくこととなりますが、それでも数十者程度の参加は可能と思われまます。競争性や公平性のある発注をしてまいりたいと考えております。

行田委員

三保ダムをはじめ、ダム管理の基本となるのは何よりも安全性だと考えます。そこで、安全性を最重要視したダム管理のため、本改良事業の実施により、雨量や水位のデータを確実に収集し、また、放流警報をはじめとしたダムの治水・利水運用には万全を期していただきたいと考えております。また、本改良工事の業者選定に当たっては、工事の品質確保の視点は十分に保ちつつ、できるだけ競争性を確保した入札となるように要望させていただきます。

2番目、3番目の質問で、入札の話をしていただきました。先ほどの質問で強羅の保養所の話もございましたが、これが随契だということで、これに関しても、普通に見て納得のいく競争性を担保するということが非常に重要なことなのではないかと思います。

2年先まで見直さないという話だったんですが、これについても、一般的に認められる説明をきっちりする必要があるのではないかと思います。そこを強く要望させていただきたい。また、随契はやめた方がいいのではないかとすることも要望させていただきます。私の質問を終わります。