

米子市建設工事等入札・契約審議会議事録（平成28年度第2回）

日時 平成29年2月15日（水） 午後2時から
場所 米子市役所本庁舎5階 議会第2会議室
出席者 委員 松原 雄平 竹下 靖彦 岩浅 美智子 小林 玉青
事務局 菅原総務部長 入札契約課 木下課長 柴田係長 石田主幹
工事所管課 水道局 整備課 施設課 建築住宅課
維持管理課 土木課 農林課 環境事業課

議題 (1) 平成28年度上半期の発注状況について
(2) 入札及び契約の運用状況について（H28.4.1～H28.9.30契約分）
(3) その他

議事内容

〔午後2時開始〕

菅原総務部長開会あいさつ

事務局

ここで、事務局の紹介をさせていただきます。（自己紹介）
本日、事前に西村委員、奥田委員2名は事前にご欠席という連絡がありましたので、本日は4名様で開催させていただきます。進行につきましては松原会長にお願いいたしますのでよろしくお願いいたします。

松原会長

会長の松原です。先週末からの大雪で鳥取から米子に出てくるのを昨日から心配しましたが、一昨日、昨日と交通機関の状況も良くなったということでございます。鳥取市内は市役所あるいは県のご努力で、除雪はいろいろトラブルはありましたけど、通常の道路状況になっているところでございます。米子市におかれましても、同様なこともあると思いますので、こういう時に情報共有も必要ではないかなと思います。今日は入札審議会ということで、委員の皆さまには年度末で非常にお忙し中お出でいただいておりますし、米子市の関係部局の皆さまにもご臨席いただいております。関係の案件につきましてはよろしくご回答をお願いします。それでは早速議事に入ります。

お手元の議題（1）、（2）とございますので、順番に進めてまいります。議題（1）平成28年度上半期の発注状況について、ご説明をよろしくお願いいたします。

事務局

それでは平成28年度上半期の発注状況について説明させていただきます。お手元の資料の1ページ目でございます。平成28年度上半期建設工事契約状況発注工種別ということで、平成28年4月1日から平成28年9月30日までに契約を行いました案件を載せております。まず1ページ目、工事の関係でございますが、公募型指名競争入札が1件ございました。こちらは本日抽出案件にも挙がっております。19ページに抽出案件がありますが、建築一式一般工事が1件ありました。

契約金額が3億9,333万6千円平均落札率が98.0%でございます。続いて希望型指名競争入札でございます。工種につきましては、しゅんせつ工事から防水工事まで合わせて103件、契約金額の合計が19億2,237万4,792円、平均落札率が92.9%ございました。通常型につきましてはございません。

工事に係る入札合計が件数104件、契約金額23億1,571万円792円、平均落札率が95.4%でございます。続いて工事の随意契約でございますが、工種につきましてはとび・土工・コンクリート工事から内装仕上工事まで40件、契約金額が2億1,447万9,787円、平均落札率が92.1%でございます。工事に関しましての総計が、件数144件、契約金額25億3,019万579円、平均落札率が91.8%でございます。

続いて2ページ目でございます。こちらが委託関係でございます。公募型につきましてはございません。通常型指名競争入札が発注件数が54件、金額が2億5,475万3,640円。平均落札率が92.8%でございます。入札合計も発注件数が54件、金額が2億5,475万3,640円、平均落札率が92.8%でございます。随意契約につきましては発注件数が8件、金額が134万7,789円、平均落札率が91.9%でございます。委託関係の総計が、発注件数が62件、金額が2億5,610万1,429円、平均落札率が93.1%でございます。

続いて3ページ目から18ページ目までが、各年度ごとの年次推移ということで一覧表及びグラフを掲載しております。まず3ページ目が工事の入札関係でございます。前回の審議会でご指摘いただきましたとおり、年度ごとの計という形で年度比較をしております。27年度までは年度比較、28年度は参考ということで上半期分を載せております。4ページ目が入札の発注件数、5ページ目に契約金額のグラフ、続いて6ページ目が平均落札率のグラフでございます。

同様に7ページ目が工事の随意契約についてでございます。8ページ目に発注件数、9ページ目に契約金額、10ページ目が平均落札率のグラフでございます。11ページ目からが委託の入札に関するものでございます。12ページが発注件数、13ページが契約金額、14ページが平均落札率でございます。続いて15ページ目からが委託の随意契約分でございます。16ページ目に発注件数、17ページ目に契約金額、18ページ目に平均落札率を掲載しております。19ページ、20ページ、21ページが本日皆さんから抽出していただきました案件でございます。そちらについて次のところでご審議をいただきます。簡単でございますが、発注状況につきましては以上です。

松原会長

ありがとうございます。年度の推移をずっとグラフで見っていくと、大掴みではありますけど、これまでの流れと最近の傾向が掴みやすいなと。こういう資料提供はありがたいと思います。事務局にはお手数ではありますが、さらに、上半期下半期で色分けしていただくと面白いと思う。その頃に何か突発的な経済に影響を及ぼす事象と一緒に書かれているといいと感じながら見ました。委員の皆さま何かありますか。

岩浅委員

3ページのところで、24年度から25年度、26年度、27年度、28年度までの平均落札率が上昇傾向にあるのは、何か理由があるのでしょうか。

事務局

最低制限価格の式を変えたり上げたりしているのが関係しているのではないかと思います。例えば今年度ですと4月から最低制限価格の式を見直しました。それは前回報告させていただきました。それによりまして2%位は最低制限価格が上がっている。それに伴い、最低制限価格ラインでくじ引きになったり、落札となるケースが土木工事などで見られますので、平均の落札率を引き上げている要因になっていると思います。

竹下委員

1つは審議会が設置されました。それまでの応札は各課で行ってまいりましたので、年間に数件しかかなような課もあって、通常の流れの中で十分な審議もせずに来られた。16年度に立ち上げて、審議会では何で落札率が高いのかということから検討して、相当議論して、それで3年目から極端に下がったという状況なんです。確かに下がって、次に何で上がった要因があるかということになると、工事が安かろう悪かろうという形で業者いじめに繋がっては良くないんじゃないか、このままでは業者の育成がかなわないということで、国を含めて最低制限価格を引き上げるという動きの中で、県も引き上げ、それに伴って米子市も引き上げてきたということでこれがアップしたという状況が背景にあると理解していただければいい。

松原会長

そういう意味で最低制限価格のパーセンテージがどう変わってきているのか、そういうのを同時に見えるような形にしておかれると意味合いがある。今90%が92%になりつつある。そんなことになっています。

竹下委員

尚且つ審議会の委嘱をする団体名の話で、米子が一番市民の声を代弁する審議委員の選定を行っていただいた。例えば私が全部調べましたら、鳥取市は関係する団体がほとんど委員を占めている状況。そういう点では第3者委員会としての機能は果たしていない。ひどいところになると境港なんか当初は作ったけどその後開店休業という形で、第3者委員会にかけられていない。隣の安来市なんか当初から第3者委員会を作ってなくて部内でそういう委員の選定を部長クラスで行ったという状況。米子市は県内他市と比較されても、そういう点では行政側も努力をされてるし、その結果として出てる。これは他市の落札率を見ただけであれば如実に出てくると思います。

そういう点で審議会で重箱の隅をつつくような形でやってみましたけど、市民目線で公金を有効にどう使うかという視点から議論した結果だということで、選定の問題が一つと克明な議事録の作成、これが全国的にも稀な議事録の公表ということ形になっていて、かなりそれがセーブをされているという背景があります。鳥取なんかも会長さん出ておられますけど、選出団体が関係する団体ばかりとか、行政のOBとか、そういう委員でやっていますので、第三者委員会としての機能は果たさせてないというのが実態です。これは一説によると片山知事時代から私たちのオンブズも中に入れてもらった。それに従って米子市についてもオンブズから出てくださいという形で委嘱を受けた。他市とは構成が違う。そういう歴史がある。

松原会長

ありがとうございました。おしゃるとおりで、私も鳥取市に関係していて、そちらでもやっておりますけども、資料の取り扱いとかというのは全然違いますね。鳥取市にもそういうお話を申し上げるんですけども、なかなか長年の習慣で是正されないという状況です。米子市の審議会の情報公開、情報共有は素晴らしいと思っています。そういうことで、2点目の入札及び契約の運用状況について、28年度の上半期分です。19ページからになります。委員の皆さんからご指摘をいただいた案件が出ております。どの案件でも結構ですので、委員の中からご質疑をいただけたら。

竹下委員

毎回私が抽出案件を2、3件という依頼を受けながらたくさん抽出をしているわけですが。1つは、私が出しているのは、市民目線で、これが公になった時にどのように説明し得るのかというところで、第三者委員に課された責務として、そういう問題もお尋ねして明らかにしなければならないかと考えております。それから昨今の当市における不祥事問題。確かに私たちも審議したんですが、落札率が92%という形で、異常な落札ではないと認識して、あの件に関して一切第三者委員会としての疑問を呈しなかったという背景がありました。そういう点で、できるだけこれはというように形で抽出して、入札の執行や工事費の内訳を見る必要があるということで抽出させていただきました。

その点、ご了解をいただきたいと思います。私は12件の抽出を致しております。では、6ページの27なんですが、その前の24ページのところで、不調に終わりました再度随契でお願いしたのですが、このときは最初4社だったのに、随契の契約のときにはなぜ3社になったのか、しかも1回と3回目の応札についての見積り調書も無いということで、2回目までは成立しませんでしたけど、3回目でこういう結果になりましたよと報告だけがあって、その内容がどうだったかなというのが一点ございますので、それについての説明をお願いしたいと思います。

松原会長

案件24

事務局

入札をして、例えば落札にならなかった、申し込みがなかった等で、8号随契になっているものが何件かあります。その最初の入札の時の執行表を今お手元の方へ配らせていただきましたので、参考に見ていただけたらと思います。

竹下委員

了解しました。私の所27番です、毎回毎回、1社入札は、ダメではないかと言っているのですが、何らかのことを審議会でもしないと、よその方でとやかくというのは困難かもわかりません。実はこの1社入札は今全国的に問題になっています。例えば東京の方でも問題になっています、豊洲の問題なんかすべて1社入札でして、ですから小池知事も1社入札は見直すという形で部内で検討に入られています。

ただどういう形であるかというのはわかりませんが、私が調べた中では、東京の豊洲に関してですと、1社入札の平均落札率は、96.6パーセント、2社が93.1パーセント、3社以上は88.5パーセントということで、入札者の数が増えれば落札率が下がるというのが出ております。従って東京都が試算した中では、これをもっと競争入札で行ったら、最大で年間686億円が削減されたはずだと、こういう状況の中で東京都は1社入札は、見直すということで明言をされました。

どういう方向でこの結果が出てくるのかまた推移を見たいと思います。この1社入札の問題については、確かに施工・竣工期日等の問題があってもやらなければならないという問題があると思いますが、私は競争入札には値しないんだという考えを持っております。したがって、今日出た資料にもありますが、辞退者の扱いをどうするかという形を考えております。辞退者一覧の表がありますが、案件ごとではなく、応札者ごとに上半期あるいは一年を通して、この業者は何回辞退をしているのか、こういう一覧表もぜひ作っていただきたいと思います。

中にはひどい状況で、施工が困難であると判断し辞退をした。であれば、最初から応札なんかするなよという風に考えるわけです。辞退理由もわからない。これは、応札に応じて辞退をするという形では、辞退の日付も明記されていませんので、事前に辞退をしたのか、当日辞退したのかこれが非常に不明確であります。事前に辞退をして1社しか応札できないのであれば、1社入札は回避をすべきであろうと考えているんです。

その内容を見まして、確かにこれでは高くなるだろうなと私は理解をいたしております。これは引き続いた40についても1社入札という形になっております、だから競争入札の用件を私は満たしていないということで27、40についてはそのように考えております。42についても同じであります、ただ42については別の意見がありますのでとりあえず27と40について1社入札について、再度当局のほうから、コメントを求めたいと思います。

事務局

1社入札について、前回、それ以前からもご指摘をいただいている件であるということ承知いたしております、ただ、いつも同じようなお答えをしていると思いますが、米子市の方式といたしましてあくまでも郵便入札であるという点。ここで1社入札であろうが、申し込まれた方は1社なのか複数社いらっしゃるのかわからないということで、競争性自体は保たれているという判断を今までもしてきたところで、この点につきましては同じ回答になるかと思っております。

1社入札の件につきまして、鳥取県内の市町村につきましてお尋ねしてみたところですね、県につきましては、形態といたしましては電子入札でございますので、当市の郵便入札と規模は違います。考え方としては同じような形になるのではないかと思います。この場合、県の要領に規定がありまして、一部高額な入札については除くがあります。基本的には1社においても入札を行うと県の要領に規定がございます、県の方にも確認いたしました。更に辞退につきましても辞退をすることによって、何らかのそれ以降の入札に不利益を被るようなことはしないということで、要領の中に規定がございます。

同じような形で松江市の方にも伺いました。こちらでも電子入札で1社入札は認めているということでございました。理由については、電子入札でございますので競争性自体は十分に担保されていると判断をしているということでございました。こちらでも辞退についてはペナルティー的なものは行っていないということでございました。鳥取市ですが、こちらは入札の形態が参集型。電子入札、郵便入札とは違いまして、実際に業者さんに集まっていただく方式でございます。

この場合、予定価格を事前に公表している場合は、1社になった時点で入札は中止する。ただし、予定価格を事後で公表する場合は、1社でも入札は行っているということでございました。こちらでも辞退については、ペナルティーのようなものは行っていないということでございました。あと倉吉市なんです、予定価格がすべて事前公表で、1社入札は行っていない、中止にするということでございました。倉吉市も鳥取市と同じで、業者さんに集まっていただいてその場で札を入れていただくという方法です。事前に予定価格が公表してあるので、倉吉の場合は1社入札は行っていないということでした。倉吉市も辞退についてはペナルティーはないということでした。

竹下委員

毎回そういう形をおっしゃるわけですが、本当にこう入札制度を担保するためにはどういふ方策があるのかということを考えていただかないと、特に6ページのNo.40なんか落札率が100%なんですね。随契の場合とか委託するとか、そういう形については発生すると考えているんですけど、27番についても99.8%。100%に近い。2,000万円の工事価格について100%で受注するという状況。これは落札の状況から見て。本当に入札になっているのかどうなのかということから疑問に思えば、やっぱり1社ならそういうことか、随契と同じような形をしているじゃないかと判断されると思う。他市と肩を並べる必要はないが、公金を預かって工事をするという形なら市民が納得するような形態で入札をすべきだと考えます。

具体的に工期が定まっている部分について、それをチャラにして再度入札にかけるという形についての影響が発生することについては、案件ごとに相違すると思っておりますけれども、ただ、こういう形が続けば実際入札制度というの有名無実になるのではないかと。辞退者がたくさん出て結果的に1社になつて場合にも考えられる。もうそろそろ1社入札というのは検討する時期に来ているのではないかと考えているところです。それじゃあ次年度からというわけにもいかないと思うので、一度どういふ方策がいいのか情報を入手されて検討していただきたい。もちろん私もニュースの中で参考例を引き出しながら情報提供したいと考えています。27、40についてはそういう状況です。

- 松原会長 1社のみのお札については、どういう背景にあるのか。これはもう1社しかなかったということになれば、それはそれでやむを得ないという考えもあるのですが、一方で同業他社があれば、もう仕事の手一杯なのかとか、1社しか入らなかったのを分析はできないものかと思いました。そのあたりはご検討ください。
- 竹下委員 落札率も併せて出していただければよろしいかと。1社入札における落札率。2社になったらどうかという形で。そういうことが今問題になりつつありますので、そういうデータもデータベースに入れてもらう必要があるかと思えます。東京がそういう指摘をしている状況なので、地方においてもそういうことになっているかどうか。市民も納得するのではないかと思いますので、事務局には負担をかけますが、一度データ化されるとあとは追加でできると思いますのでよろしくお願いします。
- 岩浅委員 19番を抽出させていただいたんですけど、辞退理由が前回もどういう理由があるのかなというので、「都合によるため」というのが結構たくさん回答があったというお話から聞こうと思えます。19だけしか見てなかったというか、そこで思ったんですけど、今日貰った資料を見ると、19番、20番、21番というのも辞退者が2社全部一緒なので、あらっと思ってみたら入札日が全く一緒だったんですね。つまり3件まとめて同じ日に3つの入札を行って、その2社はどれにも日程が合わないのか何かわかりません、この都合によるというのが。都合が何なのかわからななので。どういうふうに判断するのかわからないんですけど。同じ日に何件も入札を行うということは結構あることなんですか。
- 事務局 例えば同じ工種で、同じランクで、総合評価というのは土木のAで行っていますが、1回のお札で複数本出る場合もあります。業者さんによっては複数申込みをされて、技術者さんを同じ人で申し込む場合には、1本取られるともう次のお札はその技術者さんでは配置できないことになりますので、自動的に失格ということもあります。最初に言われたように同じ工種で同じランクで同日のお札が複数本あるのは珍しいことではなくてよくあることです。
- 岩浅委員 この「都合による」の「都合」というのをもっと具体的に書いてもらうという案も出ていたように思いますが、他の業者さんでもきちっと書いておられるところもたくさんおられる反面、都合によるですべてが終わってこれでやめるという感じのところもありまして、今後のためにどういう都合で、技術者が配置できないんだったら仕方がないかと納得もいくし、生産性が合わないとか事情があると思うんですね。その辺がもう少し細かくわかるといいと思えますがいかがですか。
- 事務局 「都合によるため」ということで、その点をもうちょっと何とかならないかというのは、前回11月の時もお話しいただいたと思えます。今回の案件が28年度の上半年度でございますので、4月から9月までの案件ということになってしまっているもので前回と同じような形になっております。現在は11月のご指摘をいただいたことを受けまして、「都合によるため」とかで出された場合には「どういったことですか」と伺うようにしております。
- 岩浅委員 了解しました。
- 竹下委員 現場代理人と技術者専任が配置できないというこの違いはどうなんですか。
- 事務局 工事によって現場代理人と工事の技術者が同一の方という場合もありますし、現場の管理の方と工事に関する技術者が違うこともあります。現場代理人につける職員がないこともあるでしょうし、工事に予定していた技術者がいたんだけど、例えば他の工事が取れたので、技術者がつけられないということがございます。現場代理人がない、技術者がいないというのがそれぞれの場合もありますし、現場代理人と技術者が同一のこともあります。
- 竹下委員 ということは、ダブらない限りは、必ず二人いるということですか？
- 事務局 そうですね、代理人と技術者が重複しなければ、現場代理人さんでAさんがいる。これは工事の現場の専任をしていただかないといけないので、技術者でBさんがいるということがあります。技術者の専任を要しない工事であれば他の工事もつかれるということもございます。

竹下委員 応札の時に技術者、現場代理人の有資格者の数というのは、必須なんですか？

事務局 申し込みの時点では、A社さんに技術者が何人いてとかをその時点では把握している訳ではありません。この工事どうですかと出したときに、業者さんの方でこの工事には現場代理人でAさん、技術者でBさんをつけて申し込みますと。あるいは現場代理人と技術者さんが同じAさんで申し込みますと。あくまでも、今、業者さんが、手が空いている人がいるから申し込みますよと。業者さんとしても空いてる方が、例えば県の工事などあればそちらの方にも申し込みをしていると思いますので、入札の順番で県が取れてしまったとなれば、市の方に申し込んでいた工事は、その人をつけるつもりだったので、その人がいなくなったら他に手が空いてないということで、「現場代理人いません。辞退します。」という形になっているということです

竹下委員 ということは、その企業が有している資格者数というのは把握できないわけですね。

事務局 2年に一度、米子市の建設工事の登録という形で申請を頂戴いたしますので、その時点で職員さんの名簿などを頂戴するのですが、それから何か月後の工事で、出された時の職員さんがいるのかいないのか、例えば提出してもらったときには10人いたのに今は8人だとか、そんなことまではうちは求めていないので、登録の申請の時点での人数ということであれば、職員さんがどれだけいるかというのはわかります。

竹下委員 有資格者？

事務局 はい、有資格者です。

竹下委員 7ページのNo.42、米子市のクリーンセンターなんですけど、これは、入札というのは年間分がなされているわけですね。そうすると、4月に契約をして最終年度の3月までにどれくらいの修繕工事が発生するのか、事前にわかるものなんですか？

工事所管課 米子市のクリーンセンター担当しています環境事業課でございますが、クリーンセンターそのものの修繕等の契約がだいたい年度初めにということになっておりまして、毎年焼却炉の設備の修繕工事、あと電気の計装の設備の工事、クレーン関係の整備工事、クレーンバケットの整備工事。これは毎年予算をつけて契約しています。定期的に点検もしておりますので、それは計画的に翌年度工事をしていくと。毎年点検していく中で緊急に直さないといけない箇所は設計変更して対応させていただいている状況です。通常は年に一回というふうに思っております。

竹下委員 そうするとですね、過去のデータ等において、年間修繕がどの部位で発生するであろうという予測のもとで、計画をされるわけですね。今おっしゃったような通常メンテナンス以外の緊急事態も発生するだろうと。ところが発生しなかったら、新たなその修繕箇所について緊急工事を要しない。その場合は清算金で返して貰えるんですか？

工事所管課 予算内で設計して工事契約をするという形ですので、予算の執行残が出る。返してもらうというわけではない。

竹下委員 ということは、過大なものを予算化されて、そしてそれが執行できなくて、例えば8割ぐらいしかなくて、後の2割は残った。その残った部分は、業者の利得になるんですか？もともと工事をしなかったんだから、この工事については当初の見積もりでは計上していたけれども発生はしなかったからこれについては減額処理という形はないんですか？

工事所管課 緊急に工事をするぶんは、補正予算で予算を上乗せして設計変更して、工事をしていくという形なので、前年の点検でここを工事しないといけないのが決まって、それを予算化しております。ですので、余分に予算化している、余分に契約しているわけでもない、緊急になった分は契約の変更をして対応するという形でございます。

竹下委員 ということは結果的に決算の時に膨らむという形はあり得るわけですね、総和として。

工事所管課 そうですね

竹下委員 わかりました。これ、契約課に聞くんですが、清算金の返金という形は、制度上では？

事務局 例え設計が変更になってする予定の工事で、予定の内容で工事を契約したけれども、しなくてもよくなって設計の変更があって、契約が減額になるということはありますが、例え経費が安く抑えられたから返してくださいということにはならないと思います。

竹下委員 善良な業者さんがいて、当初、こういう金額で落札をしました。しかしながら、原材料の低下やいろいろな状況、条件が重なって、当初の計画より90%程度でできました。もちろんそれについては、残った金額、これは過大になりましたので、私たちがそれをいただくのはしのびないので、当然それは清算で処理をする、という形は考えられないのですか？今の制度の中では、おっしゃってた変更については理解できますけど、業者の力量というふうは何回も申しましたけども、かつては一般管理費を0円として入札をされてた。

問い合わせをしましたら、それについては私たちの努力で役員報酬も支給しませんでしたというような回答もいただいたんですが、それであればそういう事態も出てくるのではないかな。制度的にだめなら、そう言うただけならば。そういう点も私は発生してもいいんじゃないかというふうに考えているわけです。経費を圧縮してやったものが、現場管理費が増大をして、業者が更に利益がプラスになったということではちょっと困るんじゃないのというふうに考えるんですが。制度的にだめなら、ここでとやかく言ってもですけれども、少なくとも、私は、そういうこともあってしかるべきではないかなと考えているわけですけれども。

事務局 制度的なことを言いますと、先ほどと同じ回答になるんですが、設計変更で減額になるという部分については、同じように落札率で契約金額が下がりますので、そこは変更契約をしまして最終的にお支払する金額が少なくなるということはあるはずけれども、今委員さんが言われましたように、設計は変わらないけれども、材料費とか下がったとか、業者さんも企業さんですので、そういったところで入札からの申し出で金額を少なくするとか、うちの方で少なくしてくださいということはありません。

竹下委員 逆もありますよね、契約したけれどもアクシデントが出てですね、非常に工事費が増大したという状況の場合は、それは、業者がかぶりなさいよというふうにされるのか、別途追加工事等において増大をするとかあるんですか？

工事所管課 一般論ですけれども、例えば、資材の単価が世の中で大幅に変動があり影響があった場合は、単価を上げる場合しか記憶がないのですが、当然、国から通達がございます。それに従って変更をかけたというのは当然のことでございます。業者さんとの関係は契約関係になりますので、基本的には、業者さんの何らかの現場における工程管理だったり、安全管理に対してのミスによって経費が膨らむにことつきましては、それはすべて業者さんの責任になります。しかしいろいろな要因で先ほども申しました単価の問題であるとか、世の中の情勢の変動であるとか、一般論として、元々の当初の設計で見えていなかったけど、現場においてこういった措置が必要になったというものについては、協議をしながら双方で協議してみれるものはみるというスタンスでございます。

竹下委員 わかりました。

松原会長 企業が企業努力で、同じ成果をあげつつ、一方でそこで人件費を削減しながら新しい技術を導入していくということで、契約金額の中で利益を出している。それは企業の当然の見返り分になるでしょうね。そういう企業努力は成果品が同じものであればそうなるでしょう。はい、その他いかがでしょうか？

竹下委員 7ページのNo.43 クリーンセンター。このバケツってどこのバケツなんですか？

工事所管課 環境事業課でございます。クリーンセンターのバケツの場所というところでございますが、本年度工事させて頂きましたのは、クリーンセンター中にはゴミクレーンバケツというものが3か所、ハイクレーンバケツというものが2台ございまして、今回はゴミクレーンバケツの3号機の修繕工事、整備工事させていただきました。クレーン本体から、下に降りていくやつで、先端の爪の部分だと思っていただければ。そこが油圧だったり、電子制御されていたり。

竹下委員 わかりました。

松原会長 その他、いかがでしょうか？どの案件でも。

竹下委員 私のあと残る52以降については、落札率が高いという形で抽出をさせていただいたところですが、例えば、7ページの52というのは希望型で5社が応札をしているにも関わらず、5社平均で98.6%と高い。ほぼ私は95%を超えるとみんなほぼ談合だと思っておりますので、これがそう。それからNo.56の7ページでも97.3%。それからNo.93も99.9%。これは仮設工事で、なぜ随契でやったのかこの内容ではよくわからないんですが、これもほぼ100%。10ページの102、98.6%、10ページの106、これは100%。希望型で3社で応札したにもかかわらず1社となり落札率が100%。こういう状況になってます。だから100%だったら入札をする意味がない。私はそう思っています。

だから、事前に予定価格でやりますよという形でいい話で、それを認めるかどうかという形になってる状況で、だいたいこういう金額で100%出してくるとするのは、言ってみれば足元みられているんじゃないかと。要するに企業として努力していないという、そういう状況に結果として私はなるんじゃないかと考えております。だからこれを一般でこういう形で100%での契約といたら、市民は納得しますかね？ずっと私が水17まで抽出をしたものは、平均値が97%から100%の領域でいるという状況を摩訶不思議に感じている。

毎回見ているけれども、冒頭、落札率の推移を見られた状況の中で、平成19年度は、なぜあれだけ落札率が90%を切ったのか、もちろん最低制限価格が、当時は80%でしたから、それに伴って低くなったという形はあるんですけども、実際ここらを見ますと本当にむなしい感じがしています。私は毎回出席させてもらっていますが、落札率がこういう状況が随所に出てるといいう形は、第三者委員会を作っている意味があるのかなというふうに考えてむなしい思いがしている訳です。

少なくともここで議論をし、こういう点はもう少し改善を求め方策がないかという形で議論をしているんですが、それがなかなか実を結ばないという状況の中で減入っているのが実は本音であります。ただこれだけ何回もずっと平成16年から委員をさせてもらっていますが、毎回こういう状況の中で。ただ良かったのが、米子消防署の談合問題で3800万の減額を再入札をして行ったという経緯、これについては、胸を張っているんですが、それ以外については本当に、毎回抽出をしながら問題点を出してお話を聞いているんですが、本当にむなしい思いがしているというのが実情なんです。

ですから、こういう点はどうすればこの高額な落札率を下げるという形ができるのか。平均がもう少し下がってくるなら、その残金で別な事業に充当できるという点を考えますと、何とか高額落札方式というのは歯止めができないかなと考えておるんですが、これは、委託者と受託者との関係があるのでしょうかけれども、こういう状況が続くようであればその地域重視という形ではなく、エリア外の業者も入れたカンフル剤が必要ではないかというふうに考えております。

少なくとも私は尖った見方をすれば、もうこのエリアの中でやるとなれば、ランクもこうなっている、業者も決まっているという中で、私は発注しているんじゃないのかなと。だからそこに異質なものが入ってくる状況になると、なかなかそれは見通せないで、企業努力がいい形として表れてくるんじゃないかというふうな考えを根底には持っているわけです。だからあくまでも市内だけではなく、エリアを広げてもいいんじゃないかと。そうすると辞退者も技術者の不足も改善できるんじゃないかと考えてるわけなんですけど、他の委員さんは、どう思われますか？

松原会長 いかがでしょうか？

岩浅委員 52、53のことは、後で聞きたいことがあるんですが、その前にですね93の随契になった理由のところ具体的理由の所で印字されている「JR山陰本線…」とあるんですけど、これ薄くて…。これは二重線で消してあるんでしょうかね？そしてその下にコメントがあるんですけども、何て書いてあるんでしょうか？

事務局 上は、「現場錯綜を防ぐため」ですね。

岩浅委員 これは、全体が消してあるわけではないですよ

事務局 はい、そうです。

岩浅委員 「錯綜のため」を「錯綜を防ぐため」が手書きになっていませんか？

事務局 ちょっとお待ちください。最初の所は、読み上げます。

「施工中の市道大山街道線道路改良工事と密接な関係にある関連工事であり、現場錯綜を防ぐため」です。

竹下委員 よろしいですか？仮の通行路を作るという、そういう理由なんですか？

工事所管課 土木課でございます。この工事なんですけども、実は年度をまたぐ工事でございます。実は、前年度の予算が足りなくなりまして、新年度28年度早々に予算化して、この仮設工事だけ金額が前年度27年度のお金が足りなくなり、28年度にこの業者でないと。仮設の工事でございます。この業者じゃないとなかなか現場が錯綜、狭い現場でございますので請け負ってもらえない現場がございます、ここでも申し上げておりますようにJRの踏切の周りの工事でございますが、他の業者も取ったとしてもなかなか期間が伸びたりが懸念されまして、この業者に随契させていただいたということでございます。

竹下委員 それから、本体工事は27年度の予算にさせていただきました。仮設予算だけは、28年度という予算でさせていただきましたけど、工事合わせました一連の工事のような形で発注させていただいたものでございます。それは、結局、金額的なものを含めて、同一業者がやれば、前の工事やってるのにまた別の業者が入ってそこでやるという現場仮設も発生するしというような話ですよ。だから、下水道工事なんかは、特に皆生道路なんかは、上と下が同一業者でした方が経済的な効果があるという形で、そういう報告を受けたということがあって、そういう意味で、随契でその業者さんについて本体工事もしていたんで仮設についてもそこにされたということなんですよ。

事務局 そういう意味あいもあります。

松原会長 あの、ちょっと話を戻しますが、1社入札であるとかあるいは落札率100%という、私も先ほどの106番ですか、これはいかがなものかということでお話を聞きたいなと思っていたんですが。圏域内に、米子に事務所あるいは本社をお持ちの企業ということで、地元企業の育成であるとか振興であるとかということとエリアシステムを作っているわけですよ。これは鳥取もそうなんですけど、そこにA、B、C、Dというランキングをしている。工種に応じてやっている。そこは広域的にやっていくということに対する、建設業界等もなかなか難しいところかなという感じはしている。

一方で競争性ということになると、幅広い業者がそこに参入して競争性が出てくるであろうということになると、落札価格が落ちてくることになるだろう。そこは非常に判断が難しいところだろうと思います。委員からそういう意見があったことは議事録に留めておいていただいて、議会からもそういうお話が出てくると、業界に対する懸念を審議会があるいは市当局も持っているということになるんじゃないかと。大型案件になればなるほど、JVを組んでということと大手のゼネコンが外部から入ってきて、しかしながら必ずそこで条件付けるのは、市内企業をそこに必ず参入させる。地元企業の振興というのは必須でしょうから。なかなか案件としては難しいということをおもいました。

この件については何かございますか。少し広域に入札資格を広げるのはどうかという。またそれは時間を改めて協議をしたらいいかなと。その他案件いかがでしょうか。

岩浅委員 52番なんですけど、先程竹下委員さんも52と53について落札率が非常に高いと。私も落札率が98.2だとか98.1%ということで、希望型の入札で参加が52番の方は5社、53番の方は4社。52番の方ですと先本組さんが落札しておられますが、その金額と他社の金額を比較してみると、差額がT社さんは10万だったりして、前から算出する計算式があるということは聞いていて、算定するツールがあって皆さんがそれを活用されてこの金額を出されているんだろうという話でした。

確かに似たような数字がよく出るケースがあるので、そういうことが当然あるんだろうと思うのですが、落札率の関係を考えたときに、どこが取られてもプラス10万位の差額だったら変わらないということで、高い落札率が続くということがあるのではないかなと思っていました。私も竹下委員が再三おっしゃっているように、他の案件でも参加者数は最後まで残られた業者さんで、その他失格者もおられて辞退者もいると。最初の申し込みは8件あるんだけど、残られたのは4件だとか。失格は最低価格ところを上手くクリアできなかったから失格になったという形で。広範囲で業者さんに集まってもらって入札をしてもらうことにもちょっと関係あるかと思うんですけど、辞退者を出さないようにするというのをもう少し考える要素があるんじゃないかなとは思っていますがいかがでしょうか。

事務局

辞退者というので、技術者の問題だったりしますと、市の工事ばかりではなくて県の工事であったり国の工事であったり、そういったものも同時期に発注のあるものもあって、業者さんはどれが取れるかわからないという状況で、空いている技術者で申し込む。市の工事にも申し込むし、それより少し前にある県の工事にも申し込むというような形もあると思います。先に取れた工事で、その後の工事はもうその技術者さんや現場代理人さんを配置することができないので、そこはもう辞退ということもあると思います。辞退を無くすようにということで、そこにペナルティみたいなものをつけますと、県の工事が先に入札があるから、そこまでは市の工事自体ができないとなると申し込み自体をされないというようなことで、申し込みが無くて不調になるようなケースや申し込み自体が少なくなるというケースが考えられるのではないかと思います。

今年度にしても、10月11月位になると技術者さんの配置の問題等で、申込みが全くなくて不調になるケースが出てきますので、米子市としてはなるべく申し込みはしていただきたいという考えもある。辞退についてペナルティをつけるのは難しい選択だと考えている。現場代理人は入札案件ですと1つの工事に一人を専任でつけていただくという運用にしていますので、これにもこれにも同じ技術者さんでということがなかなか難しいところもあるのではないかと思います。先ほどから落札率が高い、建築関係の工事の話が出ています。

建築系では落札率が高いというケースがこれまでもしばしばありまして、その原因として考えるのが、これまでも同じようにお答えしている部分もありますが、市が独自で見積を取って設計を組んでいるという部分が、建築系は占める割合が多い。業者さんは業者さんで入札金額を出すために独自で見積を取られて、自分のところができる金額を積算されるということになると思うんですが、市の方が設計を組む段階で見積を取って設定する金額があまり高いところではなくて、どちらかというと低めの金額であるために業者さんが見積もられた金額と予定価格が近くなってくるということもあのではないかと思います。担当課の方が設計を組んでいますので、担当課の方でもコメントを。

岩浅委員

その前にいいですか。最低制限価格がこの春から2%程度かなんかアップした。それというのは業者さんにはわかっておられるんですか。

事務局

発注表に最低制限価格の計算式を載せていますので、その計算式がこの4月から少し変わったということですので、業者さんは「ここが3/10でみていたのが5/10になったな」とか、そういったところで上がっているというのはわかっていたいであります。

工事所管課

建築住宅課ですけれども、先ほどの市の方が算出します予定価格と入札価格に近いというお話ですけれども、入契約課長の方からお話しさせていただいているようなこともあろうかと思えます。と言いますのは、基本的には県の方で作成しておられます単価、それ以外のもので刊行物に載っている単価を使っています。これについては県の方もすべてではないですが、ある程度は公表しておられます。刊行物については当然書店等で売っている物ですので公表されています。違いが出てくるのは見積を徴収しないと数字がはじけないようなものです。

そういうものをどういう風に見ていくかということになるんですが、米子市の場合予定価格を事前に公表しておりますので、私共がはじき出した予定価格と業者さんの方で計算された数字が、仮に私共よりも高めに出た場合でも、企業努力で頑張れば取れるんじゃないかということで、予定価格にぎりぎり近い線を出してこられるというところはあるんじゃないかと思っております。

竹下委員

昨年度の不祥事もそうなのですが、指名競争入札、この指名制度を撤廃しないとだめだと思う。だから希望型だったらどうぞ、希望のある方は応札くださいと。もちろん条件としては技術者配置が可能な方じゃないと不可になるわけで、指名競争入札という制度そのものは見直さない。ここに入れば当然指名される業者というのはほぼ身内でわかる状況なので、できるだけ応札者を多くした方がいいと考えております。従ってJVは1件あるんですが、市内の業者と組んで、「あなたうちとやらないか」という形でやっている。

なかなか十分な競争になっていない。指名方式を撤廃すべきだと考えています。これに固執している限りこういう高止まりというのは是正されない。エリアについても市内という形でなくて枠を広げるという状況でなければ、もう入札制度というのは改善されない時期に来ている。予定価格も最低制限価格も数式が出るわけですから簡単な話で、どこで出すかという形なんですね。本当でしたら競争入札であれば最低制限価格のところ団子になるというのが一般常識だと私は思うんですね。

それが上の方で行くというのは業者が少ないからだという形になるので、もうそろそろ審議会としてもこの指名方式は撤廃すべきだという意見をまとめるべきではないかと考えているんですが、じゃあそうしましょうというわけにはならないにしても、それは発注者側がこういう形に変えますとどこかで手を入れない限りは改善されないんじゃないかと考えているわけです。

ちょうどあの事件がありましたから、見直すいい時期だ、絶好の時期で、今見直さないともたずるずるこういう指名方式というのは脱出できないんじゃないかと考えているわけです。これは審議会としてそういう意見を出せば、一つの世論としてそれが反映できるんじゃないか。やむなく検討せざるを得なくなると考えているんですが。技術的なものはどこら辺まで、貧弱な業者までできるかという、これについては一定のランクは設ける必要はあると思います。

もう1点は市内の業者でエリアで特典を与えているにもかかわらず、市民のために貢献をしない企業についてはペナルティを課すべきだ。市内に有している企業は、市の発注業者には、真摯に向き合ってくるという形が必要じゃないかなと考えているわけです。エリアを設けてるとするのは経済効果の中でやろうということなんで、それはわかるんですが、市に貢献をするという方策も必要ではないか。総合評価方式の中で過去に辞退が1件もないという業者は高い評価をあげてもいいんじゃないかと考えている。まだまだ入札の方式の改善策はできるんじゃないかと考えている。

事務局

今竹下委員さんから厳しいご意見をいただきました。先程からいろいろ議論されておりますことは、前回の審議会でもありましたように、1社入札の問題、辞退の問題、高止まりの落札率の問題があるということで、鑑みてみますと1つの事象を取り上げてこれですべてを解決するようなものではないのではないかと個人的には思っております。入札制度自体は、先程広域的な発注と言われましたが、会長が言われましたように、地元企業の育成という意味でも対象を限るという問題もありますし、品質管理という問題もあると思います。それから工期の問題もあります。

市の財政といいますのは単年度主義というのが原則でございますので、3月議会で承認されれば4月から設計や調査とかに入る。どうしても事情があって工期が取れなくなるぎりぎりの部分がありますので、入札を何回も繰り返してやるというのは現実問題としてはどうかと思っております。ご指摘いただいたように指名競争入札を撤廃ということは置いておいて、いろんな問題があるということは重々承知しておりますので、これについては冒頭で会長の方からもありましたように落札率の傾向とか原因、いろんな諸事情があると思うんですけど、個別に検討しながら全体的としてまとめていくという形で、入札契約課を中心に検討していきたいと思っております。

松原会長

はい、ということで、今日は委員の方も全員お揃いではございませんので、入札制度のあり方については継続的に話を進めていければいいかなと思っております。101番の案件で、これは総合評価方式です。執行表というのがありますけど、M社が順位が1位になっております。総合評価というのが竹下委員のご指摘に回答になるようなところもあるなと思います。M社が落札しておりますけど、入札価格でいきますと一番高いんですね。で、一番高いんだけど評価方法でいろいろな項目を入れていくとここになるということなんですね。少し評価システムのご説明をいただければいいなと思いますがいかがでしょうか？

事務局

そちらの、101番の執行表をご覧いただいているかと思いますが、会長さんがおっしゃられたとおり、まずは入札の価格ということで、それぞれ提出してもらった金額がM社でいえば6060万円、他の業者さんでいえばそれぞれ6000万円代の金額が出ておりますが、そこに加味するところとして入札価格の下側に技術者成績、それぞれ2桁の数字が入っているかと思いますが、こちらが工事に申し込まれた技術者さんの過去の工事成績で、その技術者さんがつかれた工事が米子市の工事で何点取られたかというところがその(b)の出てくる数字でございます。そしてその横の事業者成績、M社でいきますと87.50ですが、こちらが過去3年間においてこの工種でその業者さんが取られた成績、その平均値でございます。

そちらが出ておましてこちらを加味する。あと、その横に工事成績減点マイナスがついておりますが、その前年度にあまり低い点をとられるとマイナスをしますということでございます。工事成績70点以下の点があった場合にはマイナス点をつけるとかそういったことで減点をするとかということです。小さくてわかりづらいですが、技術者成績スモールbの3割に0.3をかけたもの足す事業社成績に0.7をかけたものということでそれぞれの成績合計ということでスモールdがこちらが出てまいります。その右側で、入札価格点数というところで、失格基準価格内で一番低い金額を入れられたところを100とした場合いくらになるかという計算でございます。例えば二番目のI社さんが6042万でございましたので、今回の入札価格の中で一番低い価格。失格基準価格以上で一番低い価格ですので入札価格点数としては100点。レンジXとしては100点。

で、M社は6060万ですので、99.7029こういった数字が出て参ります。そこで、そちらの数字と今度は工事成績の点数というところで、こちらが成績合計スモールdの所の点数が一番高いところを100として低い点数の方がそれぞれ100から減じていった数字が出てまいります。そのレンジXとレンジYを足し、さらにその横のその他の評価項目というところで、指名停止を受けていたら減点ですし、その横の受注実績による減点ですし、当該年度平成28年度にすでに土木一式A級の工事を受注されていた場合には金額に応じて減点をしていくということで、それが業者さんには△がついております。最終的にその横にいましてレンジXの0.7とレンジYの0.3、そこにその他評価の指名停止及び受注実績の減点のマイナスをしまして、それぞれの点数が出てまいりまして、最終的な評価点数の高いところが落札業者さんということで決定するという仕組みでございます。

松原会長

ありがとうございました。総合評価というのは価格だけではなくて、これまでの履歴、その会社の前年度の入札停止とか、プラス・マイナスをいろいろ加味しているという点は、米子市の市民の為に工事品質も確保できると思うわけですね。ですので総合評価式は価格はさほど格差があるわけではないのですけれども、価格が必ずしも100%ではないということでございます。その他いかがでしょうか？

小林委員

9番の抽出させていただいたんですけども、何回か出させていただいて、一般論として落札率っていうものが高いと談合の可能性はあるとは思いますが、先程のいろいろ作っていただいたグラフにもあるんですが、そもそも最低制限価格に途中で改正のてこ入れをされたり、インデックスの上がり下がりをもそのままグラフで見ている、そもそも基準が違うものが上がったり下がったりしていると言われても、落札率が高いからといっても全然わからないなという。現状談合と疑われているものとかに関しても94%とか、別に99%100%と限らないインデックスであると言われて、私の感覚では、このインデックスは信用できるのかなという気持ちになってしまいうんですけど。

このところはじゃあと思ってみてみると50番は随契なんですけども、8号随契なんで入札不調なんですよね。予定価格があって、その予定価格より相当低い価格で請負されているんですね。そうすると、随契の方が安いんじゃないかみたいな気持ちが沸いてきてしまい、最低制限価格はもちろん公表してこられて、いろいろな改善をこの10年の中で行われてきたということはここになんとか理解してきたんですけども、現状において最低制限価格のところでみなさんが競争されるということにおいて今の入札方式は回っているんですけども、このような随契をみると、この随契は一体何があったんだろうと。こうみると随契のほうが安いものもいっぱいあるんじゃないかなと想像してしまうんですが、これに限ったことなのか教えていただけるとありがたい。

事務局

今、委員さんが言われました工事については、8号随契ということで、当初は入札を行っているものです。その入札でみなさんが最低制限価格以下の札を入れられたことによって不調になったということで、工期とか条件がよければもう一回入札をするというようなこともあるんですけども、確かこの場合は学校の工事ということもありまして、工事をする期間というのが空調関係ですしなるべく早くしないといけないこともありまして、再度の入札をせずに随契ということを選択しました。その際に最初の入札に参加された業者さんみなさんに見積もりを出していただくということにしたというところですよ。

米子市の場合、最低制限価格の設定が入札に付するものということにしておりまして、8号随契ということで、見積もり合わせということになりましたので、こうなりますと最低制限価格が設定されないということになりました。業者さんにはでき得る金額をお見積もりを出していただいて、その中で最低金額だった業者さんと契約を結ばせていただいたというような経緯で、ここは落札率が非常に低くなっているというのをご説明ということになります。通常入札のものは最低制限価格を設定しておりまして、それ以下ですと失格となりますので、今現在は大体90%程度というところが設定となっておりますので、入札の場合は最低制限価格での落札であった場合でも約90%程度のところが落札率になるということでございます。

小林委員

業者さんとしては、高く取りたいと思うんですけど、業者さんたちは上げてこられないですよ、随契では？これって普通なんですか？例えば市がこれで買うよということなんですよ、最低制限価格は。見積もりは高く上げてきても不思議ではないと思うんですけど、業者さん方は、それを見て上げてこられないのですか？

事務局

随意契約になった時点で最低制限価格の設定がないというところで、ご説明をしていますので。

小林委員

じゃあ、なるべく低く出してくるという。

事務局

そういう形ですね。

小林委員

物品購入という形の競争になるんですね。じゃあ随契の場合も水面下における競争が行われている訳ですね。見積もりに。物品購入と同じ程度の水面下における見積書におけるその競争が行われているわけですよ？入札ではないのですけれども。

事務局

入札ではないですけども随意契約の場合も、それぞれ業者さんに設計書を渡してそれで見積書を出していただくということですので、形は違いますけれども、もちろん競争という形で行われています。

小林委員

随契の場合の落札率というのは、もともとのその予定金額に対して出されているんですね。

事務局

前にもお話しさせていただいたことがあったと思うんですが、まず業者さんの積算というのは、最低制限価格を設けている場合には2通りの積算があるということですよ。まず最低制限価格を目安にして落札をするための積算と、あと自社が施工した場合の利益を上げるための積算と。ですからこの随契の場合には利益を上げれる積算の方を入れていただいていることだろうと思っています。最低制限価格がないので、安ければ安いほど取りやすくなってしまいうんですけども、前回の入札の時には最低制限価格が設定してありますので、そこに近いところを探っていただかないと、実際には失格に全社がなれる訳ですよ。随契の8号になった場合には自社が儲けれる金額を…。

小林委員

この場合、儲けれる金額の方が低かったということなんですよ。

事務局 そうですね、

小林委員 そういう案件なんですね、しかも全体が

事務局 そうですね、結果的にはそうなるといことですね。

小林委員 こういう案件はこの工事において特殊なんでしょうか？よくあるんですか？

事務局 内容によるんじゃないでしょうか？製品がメインのものですよね、空調設備ですから。そういったところの性格上、あり得ることだと思います。

小林委員 わかりました。ありがとうございました

竹下委員 私の記憶ではないですね。随契になったら向こうが主でこっちが従になってしまっ
て、業者の言いなりで契約随契でやらざるを得ないというのが今まで出ています。た
だ1回目の不調に終わった金額が提示されていないので、このときから随契で出した
見積調書の額が、どれ位下げてきたのか判別できないから、今小林議員が言ったよう
な発言が出るんだと思います。

事務局 先程、今日お配りした中には、その不調になった執行調書がついておりますので、
みなさんがどれくらいの金額を入れておられたかというのは見ていただけるとわかる
と思います。

松原会長 50番ですよ？

事務局 義方小学校、この50番は執行表の右肩の数字とは異なりますので。
教4です。

竹下委員 いいですか？だからこういう形で随契で当初の応札額より下がるっていうのは、金
額は高い安いは別にしてもですね、少しでも市に貢献しているという金額をはじき出
してきた。最低制限価格ぎりぎりであれば、もうここでは落札できたはずなんですよ
ね。そういう点では、そこでできてなくてむしろ随契の中でもまあ金額的には少ない
けれどもそれを以下に下げてきたと、企業努力というふうに見るべきではないかな
と。こういうのは評価をすべきだ。通常だったら今度は最低制限がないので、業者と
の話し合いの中でむしろ当初金額よりアップするのがだいたい随契の決着の仕方とい
うふうを考えてます。だから随契の方が高くなっているという状況がこれまでの私の
経験の中では多数を占めております。だから随契で下がるというのは、本当にイレ
ギュラーなケースというふうに私は理解してるんですが。

松原会長 その他いかがでしょうか？

竹下委員 あの先程、業者の利益は一般管理費で当然みているわけで、それが0で出してくる
はずはないので、それで下回るというのはほぼ考えられないというふうに私は思っ
ているわけです。だから原材料が上がるという形については、これだけのスパンであ
ったらそんなに私は変わらないということで、本気で取る気だったら、そこらではじ
けば一般管理費で調整すれば、当然取れるはずなんですけれども。そこらへんが結果
的に言って全社不調に終わるといのは信じられないなど、そういう気がして、本当
に欲しくなかったんじゃないかなと。その割には、随契で下がってくるとはどのよう
ことなんだろうといのは、ちょっと憶測の域を出ないんですが。

松原会長 その他いかがでしょうか？
今日は、委員の方お二人が欠席ということもありまして、いろいろな案件があるいは
ご提案とかございましたけれども、あらためてですね、審議し尽されない案件もござ
いました。随契をどうするのか？入札方式がどうあるべきか？というところはです
ね、また日を改めてみなさんがご出席の中でご意見をいただく必要あるかなと思
います。もう4時になろうしておりますが、委員のみなさま、最後に今日一言申し上げ
ておきたいとかありましたら。

竹下委員 冒頭で申し上げましたが、辞退者については、企業名でその日において何件辞退したかという数字も出してください。私が言いましたのは、1社入札という問題についても、真摯に検討していただきたいと思います。前回私は部長に申し上げましたけど議事録の作成が遅くなっていますので、ぜひこれ予算化して業者に委託をして議事録の作成を急いでいただかないと、やっぱり入札課の職員が少ない状況の中で、2時間にわたるテープ起こしをやるというのは大変。私も、講演録をして大変な思いをしながら、一時間でもやっぱり2日位かかりますので、そういう点で検討していただきたい。前は、部長の耳元でこそっと言ったものですから、委員会の中でそのことを明確にしておきたいというふうに。来年度予算の問題もありますのでいかがでしょうか？

事務局 すみません、議事録に関しましてはすぐに対応ができていないところがありまして申し訳ないと思っております。なるべく早く、手分けをしてでも準備ができてHPにあげられるように頑張りたいと思います。その点は申し訳ありません。今までの、委員のみなさんの発言で、議事録・会議録にさせていただいているということもありまして、もしこの場で御承認いただけるのであれば、言葉の一語一句ということではなくて、ある程度委員のみなさまの意図というのがわかるような形でさせていただいて、また、委員の皆様に見ていただいて、足りない部分とかそういった、ここはこういうふうに言ったけれども加えてほしいといただいた上で完成形でHPにさせていただくような形を取らせていただくのが、可能であればお願いが出来たらというふうに思います。

松原会長 まあ、それが一番の短縮になるかもしれませんてことですね。いかがでしょうか。

竹下委員 私は反対ですね。やはり第三者委員会の正確からして、市民から見てわかる状況でない臨場感もなにもないし、議会の特別委員会みたいなあんな議事録を作ってもらったって全然判読もできないし。そういう点で、予算化して業者に委託をすべきだと。そうしないと職員がそれをやるというのも効率が悪いわけで。何も初めてじゃなくてそういう議事録の作成っていうのは業者に委託をさせているんで、ようは秘密にかかるものについては〇〇でもいいわけで。それは当然電子媒体でもできますので、それをこちらの方で追記をすれば業者に知れる訳ではないので可能だと思うので、私は概要ではだめだと思っています。

事務局 あの、庁内の中でですね、業者委託して議事録を取っておくところは、議会事務局位しかないと思っております。年に2回のことですので、人員をそこで配置するかどうかは非常に厳しいものがありますが、何らかの形でできるだけ早くできるようにしたいと思っております。ただ、先程、課長が言いましたように要約筆記というものもある程度は省略したようなイメージではなくて、一言一言すべてを全文筆記すると相当きついものがありますので、言われた内容の事を要約するというところだけなんですけども、そっちの方が後で見えていただいたときにこの部分が抜けているとかご指摘いただくのはいいですけど。もしそういうことができるのであれば、やらせていただけるなら、ある程度のスキルアップにつながると思うんですが。

竹下委員 それは全部起こした方が早いと思います。

岩浅委員 竹下委員が言われたことがいいと思います。先程、その要約というか肝心なところだけ受け答えをしてるというのを議事録にする、それを、私たちにもう一回校正してもらって最終的に起こすというのは二度手間になると思うので、時間のロスではないかなと。

事務局 今、ご意見頂きましたので。これまではある程度一言一言なるべく漏れのないようにといたしますか。文章にしておりますので、こういった会話というところのことではない場合もあるんですけども、なるべく省略しないような形で会議録にしております。今委員の皆様からそういったご希望もご指摘も受けましたので、なるべくそういった形でスピードアップしてといたしますか、なるべく早い時期にできるように努めたいと思いますので、ありがとうございました。

松原会長 小林委員はいかがでしょう？

小林委員　　そうですね、あの、議事録が何かまとめたものではないとは思わないんですけども、同じ組織の中であれば、ベースを持ったものが同じですので、まとめたものでもあれば、理解しやすいとは思いますが。私もわからないんですが、審議会という性格上、自分が後からここで言ったことが修正できるということはちょっと違和感を覚えます。別に省略いただいておまとめ頂くことは構わないと思うんですが、おまとめ頂いたものが掲載されるとそのようなことは、市の方針としてどのようにしてもいいとは思いますが、逆にあとから我々が自分の言ったことを修正できるとか、例えば逆に市の方が受け答えされたことを修正できるということにちょっと違和感を覚えます。その審議会の内容を修正できるかもしれないというわけで、恐ろしいなというふうに思います。

事務局　　ちょっと私の言い方が間違っていたかもしれない。誤解を与えてしまったかもしれないですが、修正というのは、内容を、言った意図を変えるという意味ではなくて、ある程度まとめた形で作るとなると、いやもうちょっとこういったこともそのとき言ったことを載せて欲しいとか、そういったこともあればと思ったんですが。

小林委員　　言ったことを覚えていられるかどうかというのは、人間の脳みそでは限りあると思うので、それは普通なんですかね？ちょっと私、例えば議事録が明日回ってくるのであれば覚えているかもしれないですが難しいと思いますので、現状で後から修正できるというのは、私こんな気持ちでなかったとか、そういうことになると思うんですけども。それって何かを損なってる気がするので、テープがみんなで聞けない状態では。要約されることはご自由だと思うんですけども、審議会という性格上、何か後から人が足せるということのは、ちょっと不思議な気がするんですが。

事務局　　わかりました。

松原会長　　はい、そのようなご意見でございましたの、ご検討をいただいて。ご苦労があると思いますが、よろしくお願ひしたいと思います。関係部署の皆様も最後までお付き合いいただきまして、ありがとうございました。今日の議題、あとその他ですがございませんかね？よろしいですか？

事務局　　はい、そういたしますと長時間にわたりましてご意見・ご要望ご指摘等々いただきまして、大変ありがとうございました。先程来ありますように、それぞれの意見を反映できますように検討していきたいと思っております。そういたしますと本日につきましては以上で平成28年度第2回米子市建設工事等入札・契約審議会を以上で終了させていただきたいと思ひます。皆さん、どうもありがとうございました。