

## 米子市建設工事等入札・契約審議会議事録（平成29年度第2回）

日時 平成30年2月14日（木） 午後2時から  
場所 米子市役所本庁舎4階 401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  
西村 正男 笠岡 克巳  
事務局 入札契約課 木下課長 石田係長 吹野主幹  
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  
議題 (1) 平成29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（H29.4.1～H29.9.30契約分）  
(3) その他

### 議事内容

〔午後2時開始〕

木下次長開会あいさつ

事務局 事務局、関係各課紹介(自己紹介)

本日の審議会でございますが、審議会条例第5条第3項の規定によりまして委員の皆さんの過半数のご出席をいただいておりますので、成立していることをご報告いたします。次に会長の互選ということでございますけど、新たな任期ですので委員の皆さまからご挨拶をいただけたらと思っております。その後に会長の互選ということでお願いします。

(委員自己紹介)

事務局 会長の互選でございますが、どなたか立候補いただける方がおられますでしょうか。無いようでしたらご推薦はいかがでしょうか。

西村委員 前回と引き続きしていただけたらと思います。

事務局 いかがでしょうか。(拍手)

次に会長がご不在の時の職務代理者について、会長からお一人を指名していただきたいと思っております。

松原会長 会長に推薦いただきました松原です。皆さまからの新しいご提言をいただきながら審議会を進めてまいりたいと思っております。何かの事故がある場合の代理ということでございますが、これまでどおり竹下委員にお願いしたいと思っております。(拍手)

事務局 では、進行は松原会長にお願いします。

松原会長 お手元の資料に従いまして本日の議題でございます。平成29年度の上半期の発注状況についてということで、事務局からよろしくをお願いします。

まず初めに、事前に運用状況資料ということでお配りさせていただきまして、皆さまからご指摘をいただきまして何度か差し替えをさせていただきました。お詫び申し上げます。そうしますとお手元の資料に基づきまして説明をさせていただきます。(資料確認)

平成29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。まず1ページ目をお開きいただけますでしょうか。工事の発注状況を整理しています。平成29年4月1日から平成29年9月30日までの契約分となっております。まず、公募型指名競争入札につきましては2件発注しております。工種としましては建築一式工事(一般)、電気通信工事各1件の2件ございまして、契約金額が4億2303万6千円です。平均落札率98.3%です。続きまして工事希望型指名競争入札ですが、しゅんせつ工事、ほ装工事から防水工事までで13工種93件の発注件数がございます。契約金額ですが、15億4147万5036円、平均落札率91.9%でございます。こちらの方、入札の案件としましては、合計14工種、95件、契約金額が19億6451万1036円、平均落札率92%でございます。

下の欄に移りまして随意契約でございます。こちらの方が管工事から始まりまして8工種28件、契約金額ですが3211万5960円、平均落札率83.1パーセントです。入札と随意契約を合わせますと15工種123件の発注件数で、契約金額が19億9662万6996円、平均落札率90%でございます。次に2ページ目はぐっていただいでよろしいでしょうか。こちらの方が工事に伴う委託の契約状況でございます。一般競争入札についてはございませんでした。通常型の指名競争入札の方が委託の業種としましては建設コンサルタントその他建築士とございますが、こちらの方で合わせて59件の発注件数ございました。契約金額は合計3億2704万2684円、平均落札率93.9%でございます。

随意契約の方ですが、その他の工種として3件の発注しております。契約金額は107万8320円、平均落札率87.9%でございます。入札と随契契約を合わせますと発注件数62件、3億2812万1004円、落札率93.6%ございました。次の3ページ目以降でございますけど、各年度の推移ということで、上半期、下半期、各年度ごとの数字をのせております。16年度から整理すべきだとのご指摘をいただきましたので、16年度からの数字を載せております。4ページ目、こちらの方が、入札に関する工事の発注件数の推移でございます。平成29年度に関しては上半期分だけ載せておりますけれども、だいたい年間的には200件程度の入札を行っているというグラフはできております。次に5ページ目、契約金額の合計ということで、数字が多く、重なってしまい申し訳ございません。金額ということで、推移を載せております。

次6ページ目、平均落札率の折れ線グラフということで載せております。16年から載せておりますけれども、こちらの推移としまして、平成20年に最低制限価格制度の導入が適用になったということや、平成23年に最低制限価格制度の見直しを行ったということで上昇傾向があったりということが読み取っていただけるとと思います。7ページ目ですが、工事の随意契約の発注件数、契約金額、落札率を載せている一覧表になっています。はぐっていただきますと、随意契約の工事の発注件数の棒グラフで、前期後期と分かれているものを平成16年から載せているものになります。全体的には随契が少し減っているようです。こちらの方の工事の随契の契約金額のグラフになっています。棒グラフにしてみますと、工事の随意契約の金額が多少減っているという状況が読み取れると思います。まだこれは上半期だけですので、また全体のものがまとまればそれなりの数値になってくると考えています。はぐって10ページ目ですが、随契の平均落札率の推移を示している折れ線グラフになります。

事務局

次に11ページ目、工事にかかる委託の入札の一覧表になります。次に12ページですけれども、委託に関する発注件数の棒グラフを示しています。13ページですけれども、こちらは委託の入札に関する契約金額の棒グラフに作っているものでございます。14ページ目の方は平均落札率の推移を示す折れ線グラフを作っています。平成21年度から最低制限価格制度を適用している関係上、上昇しているということがあります。それ以降の推移とすると平均的に90%前後で読み取れると思います。15ページですけど、工事に係る委託の随意契約分の平成16年度からの一覧ということで整理しています。16ページの方は、委託の随意契約の発注件数の棒グラフです。17ページは随意契約の契約金額の推移です。18ページにいけますと、随意契約の平均落札率を示している折れ線グラフでございます。16年度からの米子市の工事委託にかかる入札随意契約の数字のグラフを載せているものでございます。19ページから委員の皆様へ抽出していただいた一覧ということで、右端のところには各委員がどの工事を抽出していただいたか載せております。この資料については以上でございます。

引き続きくじ引きと辞退のこちらについてもご説明させていただければと思います。まずくじ引きの状況でございますけれども、平成29年度上半期につきましては、95件の入札を実施しましたが、そのうちの9件が、くじ引きになったということになります。率にすると約9.47%程度ということで工種につきましては舗装工事、管工事、建築一式工事、土木一式工事というようなことで、そのうち占めている割合は土木一式工事が6件ということですので、土木一式工事がくじ引きになりやすいという傾向は、例年と変わらないと思っています。

次に辞退者一覧ということで、辞退の理由を載せているもの、各社名の一覧がございますけれども、具体的な理由をとということで各委員さんへご指摘がございましたので、理由の方を載せていますけれども、基本的には入札の場合ですと、申込時には技術者の配置ができていたけれども、その途中で技術者の配置ができなくなったことや、入札に向かうために積算をされてる中で、採算が合わないような金額になったというようなことがございます。中には都合によりということで、これはいけないとご指摘を頂戴していたものがございますけれども、ほとんどのそういったものは、通常型指名競争入札の委託の区分でございまして、実際に技術者さんへおられるかどうかかわからない中でこちらの方が指名した関係上、そういった都合によりといったことになってしまったのですが、こちらの方が再度確認して具体的な理由を確認をし忘れていたものがあったということで、そちらの方は申し訳なかったと思っています。ひょっとすると技術者がはりつけることができないということで辞退に至っている傾向がみられると思います。以上です。

松原会長

はい、ありがとうございます。ただいま事務局の方からご説明がございましたが、内容について何ご不明な点等々ございましたら、いかがでしょうか。どうぞ。

竹下委員

えっとですね、竹下ですが、辞退者については、少し時間がかかるので、最後にどうすべきかというように、一括して議論をした方がいいと思うんですね。

松原会長

そうしましたら、辞退者につきましては、終わりに少し時間をいただきまして、皆さんの意見をお聞きします。その他何か。事務局のこういったデータというのは、見える化ですね。非常にいいなと思っています。数字の羅列というのはですね、傾向がつかめないのですが、非常によくわかりますね。1点、今年度29年度の10ページ資料ですが、工事の平均落札率ですね。随契の落札率については通常高いだろうと思いますが、平成29年度の83.1%、グラフを見ると下がっている。何かありますでしょうか。

事務局 抽出の案件で岩浅委員さんからあったような、随契でも50%程度のものがあったりしたケースがありまして、純粹に件数が少ない関係上、数件安いものがありますとそれに影響されたということがあったと思います。実際に件数的に。ですから、何か傾向的に安くなりやすかったということではなく、また抽出いただいた中なんですけど、たまたま工事業者さんの方が安くできる状況があったとか、手持ちの材料が使えるとかそういったことで、いただいたものが影響ででてきたということで、一年間終わればまたもとの数値に近いものになるのではとっている。何か今後この傾向になるというような何か特別なものがあるとは考えておりません。

松原会長 では、下半期をまた見るということで。その他何かございますでしょうか。どうぞ。

竹下委員 ナンバー7なんですけど、この執行表の中で、備考に技術者重複によるというのが失格になるってあるんですね。もうひとつは、技術者成績というのがあるが、技術者成績というのどこかに明記してありましたですかね。発注表の裏を見てください。

事務局 松原先生、もうこちらの方に移っていいですか。

松原会長 すみません、先ほどのご説明についてよろしいですか。みなさん何か。無ければ。

竹下委員 私が第三者委員会が立ち上げからの経過をというふうに申し上げました。このように書いてまとめて作業大変だっただろうと思うのですが、こういう風に一覧にしてみらうといかに立ち上げの時点から落札の状況とかいうのがつぶさに見てとれるというのが、どなたが見ても分かるということで、そういう点では、限られた人員の中で大変だったと思います。ありがとうございました。

松原会長 それでは質問の方、特に無いようでしたら、2番目の議題でございませう。入札という契約の運用状況についてということでよろしいでしょうか。それでは抽出案件に従いまして進めてまいりたいと思います。最後にまた、時間を取って先ほどの辞退について。では事務局。

事務局 先ほどの竹下委員のご質問、確認事項でございませうけれども、事業者成績と技術者成績のところのご質問でよろしかったでしょうか。こちらの計算式の方ですけれども、まず、各事業者成績ですけれども、過去3年間に800万円以上の工事を入札で受注を頂いているものの平均点数というのがその年の総合評価の各会社さんの事業者成績というもので決まってくる。ですので、4月1日の段階で、新しい点数になるというのを計算してみなさんにお知らせしています。技術者成績というのは、過去3年間に配置予定技術者さんということで申込みいただいた段階で、その方が過去3年間にどういった工事をして何点の成績を取っておられたかというのを入れていきます。すべて86点ということでございませうけれども、こちらの方は、各事業所さんの平均点数です。要は86点に満たない事業所さんは、受注の機会をかなり失うということで、そういったのはいけないということで、各事業所さんとの意見交換の中で平均点まで持ち上げてほしいということがあった関係上、過去にそういった平均点にげたをはかせるような補正をするような制度になっていますので、実際86点、平成29年度は86点なんですけど、過去には83点ということで運用したこともあります。この点数というのは過去3年間に各事業所さんが受注を頂いた工事の平均点です。今24社土木の土木A級業者さんがいらっしゃるのですが、平均点に満たないところはその平均点で審査をしていく、計算して評価を出していくということになっています。

失格理由のところの、技術者重複によるということのご質問があったかと思うのですが、こちらの方が、1日に複数入札をする場合に、同じ技術者さんを配置しての入札のお申し込みを頂戴しておりますので、この入札より前の入札案件で受注をされた業者さんが同じ技術者さんを配置出来ませんので、機械的に失格にしているということです。ですので、新たな他の方がおられて変えるということは、入札書の発送日までなら変えることができるんですけども、当日開札後の技術者さんの変更は認めていませんので、結果的に事業者さんで、この入札の前に開札した入札した案件で、落札された業者さんが失格になっているということでございませう。

竹下委員

そういう点を含めて、最後に辞退者の問題というのは集中的に議論をしたいなということ。冒頭申し上げた状況で、この執行表を見ますと、6社とも差額は千円づつなんです。実際問題として各企業の積算というのは、予定価格に準じてもうけるのではないかと考えているわけです。そうすると問題になるのは最低制限価格をどうするか、ここに尽きるという状況なんです。だから、進め方としてはどういう形がいいのかどうなのかというのは一考を要するのではないかと思います。結局はやってみたら一社入札という形になっている。前回も申し上げましたが、一社入札というのはどういうものだろうかとずっと疑問を抱いていたんです。結果はそうであれ、という形になると、辞退の期日をどうするかという問題も出てくると思いますので、規定の問題も含めて議論をしてまいりたいと思います。

私がナンバー7で出したのはそういう3点、4点、7番についてそういう疑問を申しあげたということで資料を出していただいたという状況です。もう一点、これは全体を通じて言えるのですが、落札をしたときに工事内訳書は出てくるのですが、この金額を出す中で、少なくともその企業は積算をしているんじゃないかという気がする。そうでなければこの根拠は出てこないと考えている。そうすると、この辞退が多いというのは、そういう積算をしている努力をあえて放棄している形に結果的になるわけですから、今日はこの議論を少し時間を頂いてやる必要があるのではないかと、うふうにずっと、結果的に一社入札になっている。あえて言えばどうか分かりませんが、本命が一社残るような手立てを考えているという形は、新しい談合の一つの視点なのかなと考えている。7番については説明を受けましたので、長い間やっけてもよくわからなかったの、恥を忍んでちょっとお伺いした状況です。

松原会長

総合評価の結果ですね、いろいろなファクター、価格、技術者、あるいは、その会社の技術力、様々な工事に対する姿勢がここに入っているというのが総合評価。最終的にみると一社入札になっている。総合評価の意味合いですかね。そういったところの失格とおっしゃいましたが、逆に言えばその技術者重複しているものもあるとは思いますが、総合評価の意味合いからすると、技術者についてはなんとか確保できるのかどうかとか、後日変更できないというところで縛っていると、こういう総合評価の良さがなくなってしまうかと思っています。その辺りは考えつつやっけていこうと。その他は。特に7番何かございませぬでしょうか。

岩浅委員

岩浅です。7番を抽出した時には、失格業者さんが5社というのはい多いなと思っして。その失格の理由が聞きたかったということと、どういう業者さんが失格になっているのかなというところに目を向けて選んでみました。今日、この間送っていただいた資料によりますと、2種類の理由、5社さんうちの2社は基準価格未満で失格ということと、あと3社さんは技術者の重複によって失格ということで、その技術者の重複は先ほどご説明がありましたので、その理由がどうか他で受注ができて、辞退される。失格扱いになる。失格という話ですと辞退という形になりますよね。

6番と8番の工事名で両三柳枝線その59工事と、8番はその57工事というのがありまして、先ほど用意していただいた辞退者一覧でA社、B社、C社というのは同じ理由で辞退される。これが結局指定日、入札日が同じ日だったからそういう事が起こりうるといことですよ。わかりました。そのあたりが疑問でしたので抽出してみました。

松原会長

その他、いかがでしょうか。どうぞ。

竹下委員

今後なんです、工事案件という形より、入札日でデータをあげてもらったらいろんなところがよくわかると思うんですよ。そうすると辞退者の状況なんかもより把握できる。こういう形ですとバラバラになってるのでずっと集計をしなければならいので、入札日でずっと、そうするとその日の入札日は何件入札が行われたか、そうすると技術者配置についての重複等、例えば技術者が足りないという状況であれば、これは当然辞退ということはあることになりませぬけど、そこらへんは検討はいかがでございますでしょうか。

事務局　　これは設計課ごとに並べさせていただいたので、入札日ごとのことの方がわかりやすいようでしたら、以後そういったことで並べ替えさせていただきますので。どういったことが読み解かれないかということで、そちらの方が都合がいいということであれば、以後そういった整理をさせていただきます。会社ごとが良ければ会社ごとで集めることも可能です。

竹下委員　　入札日ごとの方がいいです。

事務局　　いかようにもします。

竹下委員　　じゃあ次回。

事務局　　次回入札日ごとにということで、時系列に並べるということですね。はい、わかりました。

竹下委員　　他は委員さんどうですかね。何月何日入札が何件行われたかというのがはっきりするし、その日応札したのかも見てわかるし。

岩浅委員　　結局取りまとめて、一覧表みたいにして頂いて、例えば辞退理由、失格理由、入札日、指名日とか、今いただいている資料は、企業さんが提出されたコピーをもとに、入札の方で一覧表を作っておられるようですけども、失格の理由は摘要欄に書いてあるんですけども、辞退理由はこの別紙ということで、書き写しているんですけど、いっぺんに一目瞭然していただくと、「あ、こういう理由で辞退だった」、「こういう理由で失格だった」ということがわかると、質問のしようももっと的確にいけるのかなと。竹下委員がおっしゃるように、入札日が書いてあると、細かい情報が、私たちが一度に見て判断できるという材料になる。いかがでしょうか。

事務局　　すみません、ちょっと整理しますと、この執行表の備考欄に辞退理由を、辞退の場合は「技術者重複による」とか、「失格基準」だとかを書いているんですけども、例えば「技術者重複による」という、辞退理由をこれに載せるということでしょうか。

岩浅委員　　付け加えるという。これは今までこれですとこの書式でやってきておられるので、もうちょっと。わざわざもう一つ、一緒にパラパラ見なきゃいけないという。

事務局　　工事分だけここに入っていればいいですか。

岩浅委員　　そうですね、備考欄でも何でも作っていただいて。

事務局　　ここに紙を入れればいってことですよ。

岩浅委員　　紙を入れていただいてもいいかもしれないですね。そうですね。

事務局　　別の資料ではなくて、この例えば、間に入れるという感じで。

岩浅委員　　そうですね、瞬時にこの案件について結果が出るじゃないですか。そうするともっと理解しやすいのかなと思うんですけど。

事務局 実際はこの執行表というのは、ホームページに出してるものを使っているのですが、辞退理由の個々の理由というのはそちらには載せていませんので、もし、それでいいということであれば、辞退の表をこの抽出いただいている案件に、間に差し込む。ただ抽出いただいている案件も辞退の表がありますので、それはそれで、これは作ったうえで、抽出いただいた分に例えば辞退があれば間に挟む感じでしょうか。

岩浅委員 最初に資料をいただいて、抽出してくださいという依頼で考えて抽出するわけですから、この審議会場で、質問だったり、意見を言われると自分が抽出したり、あるいは、抽出はしなかったけど、思っていたという案件の質問が出るのは当然だと思うんです。それ以外で急に質問が出るというのは、突発的に昨日思いついたとかいうのもあるかもしれませんが、それは例外として、それだけの材料があれば、話し合ったりするのに有効かなと思うんですけどいかがでしょうか。

事務局 抽出いただいた案件で、辞退なりがあれば、こういったものを挟むというのは抜き出せばいいのでできると思いますし。竹下委員がおっしゃられたのは、辞退理由の一覧を入札日で整理するという事ですね。それはもういいんですけど。抽出案件資料の中に辞退とかがあれば、辞退理由も差し込んでほしいというのが岩浅委員のご意見ですね。そういうことでの整理でしたら。この従前作っているようなシステムで打ち出すものに付け加えるのは大変なもので、そういうことはできると思いますので。

松原会長 その他いかがでしょうか。

笠岡委員 最初で文言と言いますか、失格基準未満とか技術者重複とか意味が分かりにくのですが。技術者重複というのが、通知書をずっと見ていきますと結構ある。技術者重複。確かにおっしゃられたのが、7番で言いますと千円しか違わないんですよ、今見ましたら。中にはどうして千円しか違わないのかというのが微妙に分かりません。全く分かりません。業者によっては、例えば、一般管理費は税理士の立場から言いますと、各企業の法人の大きさによって一般管理費が多くなったりとか出てきますので。あとを比べてみますと、ほぼ違うのが例えば、99万、192万、百万相当の開きがあったりとか、中には250何万。あとはそう変わりません。ただどうしても確かに皆さんが抽出された7番というのは、千円違うのはどうかなと思ったりします。入札不備、技術者重複失格というのがありますが、それは入札日が結局同じで、他にもこの業者さんがあった場合。というのが結局は配置の技術者さんが減少するものから、そっちの方に流れてしまって結局は入札の一番いい選択の物を取ってしまうと。そうすれば備考欄に他の工事と重なったというのがわかるような資料でもあればなと思ったんです。

事務局 ありがとうございます。この千円の部分というのは、端数処理の関係上、積み上げをされる時に千円が上に上がったり下がったりすることがございます。各会社さんの積み上げの中で、出てくるということで。最低制限価格という失格基準価格というのがございまして。その部分が一番安くて、一番受注しやすくなる金額ということに一応なっているんですけど、決してそこで皆さんに入れてくださいというつもりはないです。受注意欲の関係上、最低制限価格のところ受注いただいても利益が望める場合には、そういったところに近づけられるのが価格競争だと思いますので、最低制限価格のあたりを積算いただいた中で、千円端数処理の関係上違ってくることはあるかと思えます。

あと技術者重複による失格でございますが、事務的にご辞退というのは、私どもが機械的に辞退できないので失格という名前にしておきまして、中身としては、先ほど岩浅委員がおっしゃられたように、辞退と同じでございます。ただ意思表示としての辞退はありませんので、こちら事務局側の開札者とすると失格と。技術者さんをはりつけることができないので、開札をすると金額が安かったり、評価上の計算上で受注者になられることがある場合には、指名停止とかになってしまうものですから、向こうの意思確認をしないままにすることによって失格という名前です。技術者さんをはりつけることができないので失格なんですけども、名前は失格ですが中身的には会社様は辞退という形です。

事務局 3500万円以上の土木一式工事ですと、技術者さんが専任になれる関係上、複数の工事の受注ができないということで、その時点でそこが専任になれるということで、他に会社に技術者がおられないということでお申込みをいただいておりますので、こちらがあとで開札する部分に関して失格という形の名前で整理させていただいております。

仮に技術者さんが多数おられれば、それなりの方でお申込みいただいて開札に至るということがあるのですが、米子市内の業者さんの中で、米子市の工事だけを取っていただいている訳ではございませんので、技術者さんがおられて受注できる分だけお申込みをされるのですけども、たくさんの申込みの方が、米子市の方では望んでいるので、技術者さんの重複で申込みだけでもしていただくことによって、受注機会を取っていただくことにしています。

松原会長 はい、今の笠岡委員の、よくわからないとおっしゃりながら、いろいろな分野の方が委員としておられます。その立場から入札業務にあたりというのがこの要件がございます。どうしても引っかかるのが、7番の執行表ですが、一番下のD社ですか、技術者成績があつて、あとは横並びなんですね。本当はD社さんが総合評価でいえば第一候補になるのですが、残念ながら技術者が配置できなかったと。

総合評価というのは技術力、あるいは工事管理力、現場管理力、そういうところが評価されるべきだと、私は土木の人間ですので、そういうところが大事だと。総合評価というのはそこにあるのではと。ですから、一般競争入札の評価の内容と総合評価の内容をどう優先すべきかというのは少し一考に値すると思います。それではその他の案件いかがですか。

小林委員 すみません、D社さんのことで、今気づいたので発言するのですが、例えば同じ入札日だと金額の高い方からとか低い方からとか入札順は決まっているのでしょうか。

事務局 予定価格の高いものから順にしております。

小林委員 なるほど、企業さんとしては、総合評価でその日にたくさんすると、技術力の高い業者さんが一応、例えば、D社さんは7番で落ちているのですけども、上の3番の「日原枝線その6工事」を取っておられるので、入札価格の高いものをゲットできるシステムにはなってるわけですね、分かりました。

松原会長 はい、よろしいでしょうか。

事務局 今委員さんがおっしゃっていた通りで、入札予定価格の高いものからその日の順番にしています。ただ他にどんな業者さんが参加を申し込まれているのかとか、どういった点数の技術者さんを配置しているかは、開いてみないとわからない。その日というと、早い時間の分を取っておられる。技術者さんがこの工事で一緒だったかというのはこの表ではわからないですけども、手順としてはそのような形でしております。

竹下委員 もう1点7番のところですが、この業者は指名を受けているんですよね。指名を受けて、重複だとか失格基準価格等を下回る金額とか、私はずっと従来から指名制度のあり方を問うているのですが、実際どういうことを意味するか。要するに以前の不祥事でありましたように、指名にしてもらえるように、業者がいろいろな画策をしながら、指名をいかに受けようかとしているにも関わらず、指名通知を受けてその業者達がこういう結果であとは一社入札を行うシステムはいかがなものかと。



竹下委員

私は従来から申し上げているように、指名制度というのは廃止すべきだと。少なくともこの指名をして、あなたは参加する資格がありますからどうぞと伝えている、この伝え方も電話によるという記録にも残らない形ではなく、ちゃんと文書で指名をしましたというふうに、ファクシミリでもちゃんと後に資料が残るように、そういうようなことをしないと、電話で指名通知をするというのは、財務省のように記録は破棄しましたと、そういう状況になる。

少なくとも、指名制度というのはそういう弊害があって、ずっと散見できている。指名を受けてから真摯に入札に対応していない業者がいるというふうに私は考えて、いかながなものかと思っている。数打ち当たるということでどんどん申し込んで。だから私は冒頭に申し上げたように、業者達は積算しているのかと。内訳書を出すために、各工事区分ごとにしてるのかどうか。

かなり金額の高いものでもそういう状況があるので、そういう労力をかけているものを勝手にそういうふうに。もちろん期間中における年間の工事進捗というか、工事請負で5件以上という場合には除外すると記載してあります。この5件が妥当かどうか、私は4件位に、また1件位少なくともすれば余計に他の業者も参加できるということがあり得る。そこら辺で指名のあり方というのは見直すべき時期に来ているのではないかと思う。

例えば大きな都市でしたら、指名を外したらたくさん応札がある状況になって、それは大変だと思うけれども、たかだか米子市位では、業者数をあえて指定しなくても希望者は全て入札に参加できるように保証すべきと考えている。長くなりましたが、指名の結果がこのような状況をきたしている。この点についてどのように。

事務局

指名という話が今出ましたけれども、米子市の場合は工事希望型ということで、ホームページの方で発注表を出しまして、例えば、土木のA級であればどなたでも申し込みをいただけるという形を取っています。申し込みをいただいた上で、うちの方で審査をするのですが、基本的に申込みをいただいた方を全社指名する。先ほど委員さんの方で、非指名をする場合があるということですが、非指名をする場合は、ルールで決まっております、申込みが非常に多かった、例えば前年に5件以上工事がある場合といったルール付けはしております。

総合評価に関しましては、申し込んでいただいた業者さんは全社指名をしています。指名という言葉を使っていますが、申込みをいただいた方は皆さん参加していただくことができるシステムになっています。「辞退」「失格」という話が先ほどから出ていますが、業者さんとしては、いくつかある工事の中で、1件でも取りたいというようなご意思もあると思いますし、限られた技術者さんだと思いますので、同じ方で複数申し込んで、1件でもなんとか取りたいというお気持ちもあると思いますし、市だけでなく、県や国といった工事も同じようなタイミングでの発注もあると思いますので、そういったところで、複数にお申し込みをされて、先に決まってしまったので技術者さんを配置できないという理由でのご辞退というのが、実際のところではないかなと思っております。

竹下委員から色々あったと思いますが、7番を抽出頂いてるところですが、皆さんこういう金額を積算の結果で入札されているというわけではなく、最低制限価格を狙われてぴったりだったところと千円下だったところということで、決して受注意欲がないというわけではないと事務局では考えております。たまたま、松原会長がおっしゃられたD社さんも、この日の最初に運用状況で配った一覧表で言えば、4月25日で3番目に高い金額の入札案件を受注されたがために、今回抽出頂いた6番7番は技術者さんが同じだったので失格という扱いにさせていただいたわけですけど。

事務局

予定価格3800万円程度の「日原枝線その6工事」を受注された結果としてこちらの方はということになっております。竹下委員から米子市内の業者さんの数を含めてご意見いただいたんですけど、決して入札に参加いただくのが多いわけではないのは事実だと思いますので、米子市としても、工期の関係や年度内の完成ということで、どうしても4月の当初に10件程度の土木一式工事の総合評価という入札が重なることもございます。その結果、受注意欲がある会社さんとすれば、最初から、仮に工事の受注が無ければどれか1本でもいいと思っただけで申込みを頂くことに関しては、発注者側からの気持ちからすると、申し訳ないのですが、ありがたいと思わなければならないと思っています。

実際に昨年度だったかと思うのですが、総合評価が5000万円程度のものが、3つ位同じ日にあったのですが、最後の1本だけ皆さんおられなくなったというケースもございました。格付けをさせていただいている関係上、土木のA級業者さんの中に、24社さんおられますけれども、その中にも技術的なものの上をつけようと思えばつくのかもしれませんが、米子市の方として、土木のA級業者さんという格付けをさせていただく業者さんどちらが取っただけでも、ある程度のもは納品頂けるといふふうで考えている格付けでございますので、やはり住民サービスの停滞を招かないためには、予算を議会につけていただいたものを、年度内にきちんと納めていただけて皆さまの生活に寄与するものを納めていただきたいというのがあります。

県のように、総合評価を1日1件しかしません、というようなことをやっておられる発注者さんもあるのはありますけれども、今現在米子市の登録いただいている業者さんの中に、今の発注のやり方として妙案があるとは思っていないところがある。県以外では総合評価をしているところは米子市以外は無いです。総合評価をやっている制度も十分ではないのかもしれないですけども、ある意味継続していい成績を取っていただいた業者さんの方に受注の機会が傾く、受注できる傾向ができるということで、継続していいものを作っただけで、より仕事が行きやすい制度とすれば、ひとつの意味合いとすれば、いいものが出来ているかなと思いますし、実際に総合評価で完成された工事は、一般の工事より3点くらい点数が高いです。

事務局

皆さん今後の受注のことも考えて、一生懸命現場も書類もさせていただいている傾向があると思っています。いろいろと問題がないということではないのですが、受注いただいている業者さんもやっていただいていることもあると思いますし、何か他の方法があれば、また検討できると思います。総合評価を1日に10本程度させていただくというのは、発注者側からしたらこれしかできないかなというところがありまして。どうしてもまとめて発注をかけることがありますので。結果的に下の方の業者さんは86点ばかりになってしまっていて、価格競争になって総合評価になっていないというご指摘を受けることもあるかなと思いますけど、業者さんの方にもよい点数を取っていただけて、市民の生活に寄与していただくような企業努力をしていただきたいということで総合評価を使っています。

事務局

それに応えていただいているというふうにも発注者側は思っていますので、続けていけるところは、続けていきまして、改善できるところにつきましては、業者さん側と意見交換しながら、できることを見直しできればと思っています。

竹下委員

事前に予定価格が公表されているのにも関わらず、計算式で最低制限価格を下回る。例えば千円ですよ。それはまあ四捨五入の関係があると。それを入札の時にその金額を下回って提示するという業者の在り方というのか、本当に積算しているのかなとそういうのを伺わせる状況なんです。

例えば委託工事のような形で、事前に予定価格を公表していないという形なら下回る事もありうると思うんですが、事前にやっけて、下回って、依然と方々に入札しているという、それについては言ってみればと冒涇しているような感じで。実際にそういう業者はどういうことなのかと。そうすると、もう少し失格扱いにする件数は少なくなってくると私は見るんですが。

竹下委員 これを見ると、本当に、発注者でなく受注者の側から見ても、以前ならこんなことはないですよ。ところが最近では随所にそういう形が出ている。あわよくば、同一金額にしてくじ引きでやる、そういう状況が発生している。この点については一度、どういう根拠かわかりませんが、私の判断からすれば、最低制限価格を下回ったものを入札するという金額はね。それで前回は申し上げたように手書きの問題、形なのですが、この点はどのように。下回っていく、結果だから仕方がないと言われればあれですけど。では何のために予定価格を出しているのと。この点についてわかる範囲で。

事務局 最低制限価格をいくらに設定するか、各発注者側で、端数処理の関係がございませぬ。本市の場合は千円単位にしていますけれども、他市、県は発注金額によって、万円単位もしくは十万円単位で出されるところもございませぬ。それに対して、工事業者さん側の意見とすると、千円単位の方がご自身たちの能力が表せると。万円、十万円単位にすることによって積算能力の差が表れないのは余計嫌だという意見もありますし、積算の能力が低い業者さんにとっては、その点丸めてもらうのもありとのご意見もいただいているのを聞いたこともございませぬ。今現在、本市の方としましては千円単位で積算能力をお持ちのところはきちっと出しているような状況であると思っております。

事務局 これを安易に万円単位にする、十万円単位にしてしまうというところがいいかどうか、議論もあると思っておりますので、またその辺については。ただ、竹下委員のおっしゃられているのは、敢えてしっかり出されているけれど、千円低く入れておられるケースもあるのではということを含めたご意見であると思っております。うちの方ですと、辞退いただくことをいつでも大丈夫ですよとお伝えしている関係で言えば、わざわざ札を入れていただくことに関して、郵送もいただいて、期日指定で郵便で送っていただくコスト感を考えれば、簡単に辞退届を出せば済むものを、わざわざ低めに入れることはないと考えております。

事務局 やはり皆さん特に入札に関しては、4月25日の入札ということで、年度当初の最初の入札ですので、皆さんちょうど3月末で納品されて、受注機会を探しておられる時期だと思いますので、決して何か、いい加減な積算に基づくとかというのではなく、一生懸命取りに来ていただいている方々が多かったと思っておりますし、年度末で納品されて、割かし技術者さんも仕事をお持ちでない状況もあるかと思っておりますので、この時期に特に取っていただく。

もしくは米子市でも、大きい工事は繰り越しという制度もございまして、3月末に終わらず、夏位まで引っ張る工事もあったりすると、大きな工事で優秀な技術者さんがついておられない状況があったりすれば、各業者さん、技術者さん、どういう工事を持っておられるかという情報は持ちますので、年度当初のものに関して、86点にいつておられない業者さんや86点を持っておられない技術者の方とかを、こういったときに、たくさんお申込みをいただいて、どこか取っていただければいいのかなという風に考えておられると思っております。

実際に4月25日の分では、最初のE社さんが取って下さっている、予定価格8000万円位のは、E社さんというのは、会社成績が89点位ある会社さんですし、技術者さんも90点を持っておられる方が参加していただいているので、そういったところと86点無いような業者さんだと、当然金額が同じならば、全然計算上が合いません。そういったところを考えれば、点数のない業者さんはたくさんお申込みいただかないと、受注機会に恵まれないことがあると思っております。

その辺りで、竹下委員に対するお答えになっていないかもしれませんが、なかなかその辺の制度の問題とか、笠岡委員のおっしゃられる内訳の中の制度の話とおっしゃられると、なかなか私どももその精査の部分で、業者さんを決定していくことが難しいということやをずっと説明させていただいているところであります。

松原会長 市当局としては業務を発注して、それを応札する業者がいて、工事が始まって納品がある。年度内に業務を進めていく、よくわかることです。業者の受注機会を保障しながらある程度まんべんなくというのが理想的なところなんでしょうけどね。今の話の中で加えるところですよ。

事務局 すみません、竹下委員の方から電話というようなお話が先ほどあったかと思うのですが、申込みがありました業者さんに対する指名通知、申込みもそうですが、すべてファックスでしております。

松原会長 よろしいでしょうか。その他いかがでしょうか。

岩浅委員 岩浅です。こだわるようですよけれども、辞退者一覧表を見て、今チェックしていたんですよけれども、入札日が同じ案件がたくさんある。順番に4月から、5月、6月と、夏場はあれですが、注目したのはB社さんです。B社に関して数えてみましたら、4月25日の入札日に3件ご希望というか参加されている。5月9日入札日に4件、申込み、入札しておられて、5月17日に1件、6月9日4件、6月27日1件、全部で13件入札希望を出しておられる。

13件あるのですが、すべて辞退しておられる。理由は全部一緒で、「技術者の配置ができなくなったため」と全部同じ理由でした。これは先ほどから話題になっていきますけど、指名日、入札日が同じ案件が重なってるので、どれか1件でも取りたいという業者さんの熱意の表れとしても、あまりにこれはおかしくないでしょうか。すべて同じ理由であれば、技術者さんのお名前が出るのかわかりませんが、この人を技術者としてこの案件にかかわりたいという申し入れをされるのか。1人います、2人います、そういう段階での申込みなのかによって。

つまり、何を言いたいのかといいますと、「どの技術者さんがいないから、この案件が希望は出したものの辞退するに至りました。」ということがよく分からない。もちろん、そこまでの署名をを義務付ける方法はあるのかな、ないのかは私も分かりませんが、他の辞退理由が1つでも2つでもあれば、たまたまその時はどうだったんだと思うけれど、すべてに関して、技術者の配置が出来なくなったというのは、最初から出来ないのに手を挙げられた可能性もゼロではないと言える。

先ほど、積算の金額を出す話も出ましたが、それももちろんあると思います。最初から辞退するならそこまでしなくてもいいかもしれないし、他の業者さんとの競争をする必要もない。という素朴な疑問があるのですけれども。

事務局 工事の申込みの時には、配置予定技術者さんのお名前というのは、申込みの方には書いてもらうようにしていますが、辞退届はその方が配置出来なくなったということになるかと思うのですが、辞退理由のところは詳しい、例えばこの人が何とかの工事を取ったからとか、それで配置ができなくなったというところまでは求めていません。

先ほども申しあげましたように、市の工事だけではありませんので、なかなか他の県の工事ですとか、国の工事ですとか、そういったところの落札状況とか、配置技術者さんがどうかというところまでの検証というのは、なかなかうちの方では出来ていないというか、してはおりません。

見てますと、申込みの方もたくさんしていただいておりますので、詳しいところまで確認していないのでわかりませんが、一応申込みをして、実際に設計図書を購入、図面を見て精査をされているというところももしかしたらあるかもしれないというふうに思いますが、そこは想像でしかありませんので、お答えになっているかどうか分かりませんが、申込みには予定の技術者さんは書いていただいております。

岩浅委員 わかりました、ありがとうございました。

松原会長 その他いかがでしょうか。

笠岡委員 端数の関係ですけれども、最終的に、価格ということで工事価格が最初にある。この端数単位というのが、中には一般工事で円までという業者と、1万未満切り捨て。この違いは何か。米子市においては工事原価にしても、こういったものを使ってそういったものを作るという原価計算みたいなものはあるのか。私たちの考え方は、明日から確定申告が始まるのですけれども、一般管理費で例えば、1万円未満と書いている人がおれば、これはまったくでたらめ。

だいたい千円単位、あるいは円まで出るのが通常。1万円未満、10万円とか、損益計算書に書いてあるが、概算でしかない。最近ではあまりないが、以前はあった。単位については最終的に工事原価が、1万円単位、千円単位、どこかで1円2円調整してあるということになれば、中には千円単位とかされてもいいのかなと。円まで出すのは大変ですから。

土木課 土木の積算につきましては、鳥取県が積算基準書を、これは公表されているのですけれども、出されております。それによって、業者さんが積算されている。単価の方も鳥取県がある程度の単価、標準的な単価を公表されている。それにのって、積算基準書と単価で出されると、ある程度の、端数処理的のようなことも、積算基準書には載っておりますので、ある程度の正確な価格は出るようになっていきます。

土木課 それで工事予定価格ということで、積算価格で、公表しているわけですがけれども、最低制限価格の計算式も公表しておりますので、それにのせられて業者さんが計算されているというところで、ある程度正確な数字が出ているのではないかと推測しているところでもあります。

松原会長 国土交通省の基準があつて、それで県があつてということですね。最終的には一般管理費の積算の方法、直接経費を出して、それに経費率を掛けてという。非常に明快ですね積算基準は。円単位で出てきますので、どこかで丸めているということになると思います。そのあたりは、業者の感覚になるんでしょうね。

竹下委員 一般管理費が0円だったというのはあったんでしょうか。一般管理費が0円という内訳書の中で。入札審議会でも問題にして、何で0円なのか。要するに企業の利益を生み出す部分が、利益が0だったという形で一度しましたなら、結局企業にストックがあった。それを使ったから、全体的に単価が下がるので、一般管理費は0でも役員の手当てを返上したとかいろんなそういうのがありましたよね。ですから、一般管理費というのは調整役というのが現実だと思います。

松原会長 はい、いかがでしょうか。それでは抽出案件につきまして、いろいろ質疑もしてきましたけども。

竹下委員 前回の審議会で、内訳書の手書きの問題を指摘させていただいて、それは内訳書がPDFで出しているの、なかなか、そこに加工は出来ないというお話でしたけれども、鳥根県なんかは、PDF、一太郎、ワードという3つの形で様式が選択できるという状況です。私の場合はワードの様式を用いて、作業をして送っているんですけど。そうすると、今回発注表に記載をしていないにも関わらず、手書きというのは、E社、F社、G社の3社だけなんですよね。私の知ってることなんかは、なぜ手書きをするのか。おそらく次回からは発注の時に何等かの方策で、少なくとも手書きをしなくても打ち込めば確実に出てくるだろうと期待しているのですが。

今回は前回に比べてみると、おそらくサジェッションもしていないので、毎回言っている、業者の方も気を付けたのかと考えている。おそらく次回は0件になるのではと期待している。

事務局           ありがとうございます。前回、竹下委員の方から、手書きということで、以前からも言われているのですが、ただ必ず打ち込んだものでないと失格ですよ、ダメですよ、受け付けませんと、いうところまで、なかなか米子市として、そこは出来ないと思っております。業者さんが手書きで出されるという選択というの、残しておかなければいけないと思っております。

前回お約束しましたように、審議会がありました翌月からエクセルのファイルを載せております。ホームページと一緒にあげるようにしています。実際に見ておきますと、手書きがそれによって0になったということには、見ていてなっていないと思いますが、エクセルがあることによって、それを利用していただいて、少なくなっている部分もあるのではないかと考えているところです。次回下半期の案件になるのですが、前回は10月が審議会でしたので、その後から間に合うところから始めましたので、その成果、その辺をみていただけたらと思います。

竹下委員           発注表の中で注意事項のところでちゃんと明記をして、「可能な限り云々」と書いておいてもらえれば、あえてそれを可能を逸脱して手書きで出してくる勇気のある業者がいるのかどうか、よくわからないのですが、発注の中でそのことを書いておけば、必須要件ではないけれども、という形で採用されたいのとは思っています。

事務局           一番最初の段階で、載せるようになった時には、エクセルファイルを載せるようにしましたのでご活用くださいというところは載せております。その記事が日にちが経って消えているかもしれないので、またそういった記事を載せるようにしたいと思います。

事務局           すみません、前回の抽出案件で、手書きのことにに関して、H社というところがたくさん手書きだったということで、整備課がH社に直接理由を確認しておりますので。

整備課           すみません、お付き合いがあるので、聞いてみましたが、特に意味はお持ちではなくて、昔から従来のここにきて札を入れる時代の、そういった習慣でしているだけで、発注者からそういう要請があれば、ある委員さんから、そういうことが出ているのでとお話ししたところ、それについてそういう事であればそれに応じますということでしたので。ご報告させていただきます。

西村委員           手書きかどうかについて、ひとつ教えてください。手書きの工事内訳書による入札でそこが落札したということはあるのでしょうか。

事務局           実際に、本市の場合は、低入札制度をしておりませんし、実際に入札書に書いていただいた金額が一番低かったりすれば、あとは内訳書が手書きであろうが、参考程度にしか見させていただいておりませんので、落札になられたケースは当然ございません。

事務局           入札書が手書きであるかどうかで判断はしていません。

西村委員           もちろん、そんなことはわかっています。

事務局           すみません、落札者の方の分が手書きだったということはありません。

西村委員           ありますか、はい、今の上半期の中ではあるのですか、ないですか。

事務局           ちょっと、そこは確認しておりませんでした。

松原会長           質問のご趣旨は、どのような。

西村委員

手書きでないと落札させないということは、そんなことはないことはわかっています。もちろんです。ただ、竹下委員がおっしゃったのは、パソコンでする時代であるのに手書きで出すというのは、自分ではしていなくて、電話で聞いたりして書いたりするのではないかと。そんなことがあるだろうと。そうすると談合要因といいますか、本気度が無いのではないかとというふうに思われるんだろうと。そうすると、実際に落札したもののうち、今検討しているものの中に手書きのものがあるのですか、実態として、というのが質問です。また、次の回にでも。

事務局

今回竹下委員さんが言われたように、比較的、たまたま抽出していただいたのがというのがあるのかわからないですけど、手書きの内訳書が少なかったというのがあるということで言っていたのですが、前は逆に、落札業者さんで手書きのものがいくつかあったということでの話もいただきましたので。今すぐすぐには確認出来ませんが。

松原会長

はい、それはまた次回の機会に。11番の案件で、総合評価なんですけど、これが総合評価の意味合いなのかなと思ったのですが。入札価格としては、一番高いところが落札した。それがやはり技術者成績。と言っても千円の差ですが。いい仕事をしている、いい工事をしている、という意味では、千円でも高ければ失格にもなるし、落札できないという状況なんですけど。そのような中で、総合評価の趣旨が活きてるかなと。

時間の方もなくなってきているので、今日の冒頭の方に、竹下委員から提言がありましたので、辞退、その問題について少し協議の時間をいただきたいと思います。竹下委員の方から何かございますでしょうか。

竹下委員

工事希望型指名競争入札についての実施についてという資料が、規定集の中でその後いただいたのですが、なぜ導入するのかという状況も含めてありまして、その中で、ここの2項に「入札書到達後においても、入札執行の完了までは入札の参加を辞退することができます」と。冒頭から議論をしているように、同一日に数件の入札があるという状況の中で、順番からいって、先ほど委員さんが言われたようにB社は13件、実際数打ちや当たるでやっている。

そうするとそういう状況ではとりあえずやっておけば、積算がそれ位の案件で、実際具体的な積算をこの会社が応札に伴うことをやっているのかどうかは、落札をしないと内訳書は出てこないのだから分からないんですけど。ここが「入札執行の完了まで」という形ですから、ここの表現を少なくとも前日までにするとかにしないと、こういう状況は今後もずっと続いていく。あるいは年間の工事施工数を5件という形を、もう少し下げて4件まで、4件あるところはもうだめというような形で少なくするという方策をやらない限り、毎回こういう形で辞退者、失格者の数が出てくるという状況がある。

またA社も辞退が5件ある。そういう点で、どの工事案件に出しているか特徴があるのですが、私はここを見直すべきではないかと考えております。指名する場合の通知、これは私が誤っておりました。すみません。ファクシミリになっています。ただし、落札者の通知が電話。ここも明確に記録に残るようにしておくべきではないかと考えている。特に開札等におけるのは、執行の完了までというのはいかなるものかということで提案させてもらっている。そうすると辞退者の数は激変するのではないかと考えている。

事務局

開札日の前日ということにさせていただくことができないという理由なのですが、先ほども技術者重複による自動失格というのは、あくまでも工事の専任で技術者を配置していただく場合に使えるもの。建設業法的に専任で技術者を配置していただくという金額以下ですと、仮に1000万円くらいの工事ですと、米子市の場合には一人の主任技術者に3件まで受注していただくことができるという取り扱いにしている。

事務局

別に現場代理人さんはそれぞれに必要なのですが、その場合に、受注意欲があるのかないのかというのは、先ほどと同じように1日数本させていただく場合に、会社の方針として、1人の技術者に3本まで持つのか、2本までなのか、1本ずつなのか、それは会社の事情なので、こちらの方としては3本までは取っていただいて大丈夫ですと言うんですけど、会社の方針として2本までとする場合であれば、当然辞退いただかないと、札をいただいてうちが開けてしまう場合には、それは有効札になりますので、どうしても1本前のものを落札して、3本目はいらぬと言われるケースがあります。

それは自動的な失格が出来ないという場合ですので、それは辞退いただかないとどうしようもないというケースです。昨今働き方改革とかいろいろ言われている中で、従業員さんに3本も現場を持たせるのかという議論もある、不況の中で3本ある方がいいのではないかといわれる議論もあるかもしれませんが、やはりそちらに関して何本受注するかについては、一番最初には工事業業者に判断いただくということでこの制度を取っています。

ですから先ほどの総合評価のような、3500万円以上の工事だと、自動失格的なものができるので、辞退は機械的にすることができるのですけれども、米子市の方が、1人の技術者さんに3本取っていただくということを可能にしている関係上、直前での辞退もいただかないと、入札書が手元にあつて何の意思表示もできず開けてしまったということになれば、当然ご契約いただかなければならないケースになります。

それに関して会社側のお考えによるところになるんですが、そこに関しては直前に辞退いただかないと、どうしても封を開けてしまいます。ですから、そのあたりの部分としては、全体としては辞退の件数を減らす方向とするということになると、1日前では実害が出てしまうことがあるかなと。もしかすると、複数申込みされて全部なくなってしまうこともあるかもしれませんが、ご指摘もあります、直前での辞退も残させていただかないと難しいところがあります。

その他のもので辞退の傾向を掴むとか、色々なことに関してご指摘いただいている部分で、たくさん申込みをいただかなくてはならない発注者側からすると、なかなか厳しいことは言えないのですが、ご指摘の意味合いで、受注意欲もないのに申し込んでいのではないかとご指摘には基本的には当たっていないと思っています、書類的なものは何もありませんし、確信的な証拠もございませんので、その辺りについては、審議会の議事録はHP上に公開させていただいて、各事業者さんは、熟読されていると思います。

こういったご意見、議事録からも発信出来ていると思いますので、決して受注意欲が高くないのにお申し込みをいただいていることはないと思っています。詳しく個々の事情の辞退理由を整理するのではなく、本当の事情を詳しく書いていただくようにするしかないと思っています。決してみなさん受注意欲がなく、遊び半分でお申し込みをいただいているケースはないと思っています。このように整理すると理由が偏ってしまい、ほとんど会社さんでフォーマットのなもので使われていることもあると思いますので、議論の中ですので、もう少し詳しいものを会社さんの言葉で書いていただくよう重ねてお願いしてみたいなと思います。なかなか前日までとか、機械的にするのは難しいと思います。

竹下委員

ちょっと水道局にお尋ねしたいのですが、水道局の場合は失格あるいは辞退というのはゼロなんですかね。見事にゼロがずらっと並んでいる。前にもお尋ねしたと思いますが、たまたまの結果なのか、そういう不名誉なことはしたくないという業者側の思惑で、しっかり制限価格の中でおさめているのでしょうか。どういう印象を持っているか参考までに。

水道局

申し訳ございません、今ゼロというようにおっしゃいましたが、どの資料をもってご質問されましたでしょうか。



- 竹下委員 発注工事一覧表があると思います。半期分をまとめて契約状況というのがあるのですが、私たちはそれを見て抽出案件を出している。相対的に高落札率になっているんですけども。
- 水道局 失格の方は今回ののではないですが、辞退の方は若干ですが2件ほどある。水道の48番ということで辞退はあります。往々にしてですが、工事希望型についてはほぼ辞退はありません。通常型指名競争入札の場合は、辞退ということは今現在もありません。
- 竹下委員 真摯に応札をしている。入札に関わっている、結果として。はいありがとうございます。ありがとうございました。
- 事務局 総合評価の場合には、電話で連絡をさせていただいているのは、契約書類を取りに来ていただくのがまず第一です。そのためにご連絡をさせていただいて、その後結果について、総合評価については、結果通知をFAXにて送らせていただいています。そのあとに、HPで執行表をアップする形になっています。普通の一般的な価格競争の入札には、立ち合いを3社さんをお願いをするのですが、その立ち合いに来ていただけないような業者さんが落札された場合には、当然書類を取りに来ていただくこともございますので、落札になったというご連絡をさせていただいて、契約書類を取りに来ていただくことをお願いして、窓口に来ていただくということです。
- 決して何か電話で結果を伝えてということの意味合いだけではございませんでして、実際事務手続きの一連として、総合評価の場合に結果をいきなりFAXで送らせていただく場合に、業者さんからお叱りを受けたこともござまして、結果をいきなりFAXで送るのは失礼だということをおっしゃられたこともありましたので。結果をこれから送らしてもらいますので、書類を取りに来てくださいますようお願いして、そのあとに結果をFAXで送らせていただくのが今の流れになっています。
- 松原会長 受注者側の落札者の技術者が何社、何工事、今いつているかというのは先ほどの重複点、その日の重複になる。事実上、三工事、工事期間の長短、そういう管理というのはどうされてるのでしょうか。
- 事務局 本市の発注分に関しては、常に確認しているところでございますが、他の発注者さんは、県なり他市さんはコリンズということになります。コリンズに関しても、リアルタイムで必ず入っているか、不明確なものですので、米子市の発注分としての考えでございます。基本的にはそれに関しては周知させていただいておりますけれども、他の発注者、他市さんが3件にされているかわからないところもありますので、それに関してはきちんとそれ以上持たれないようにということを各業者さんをお願いしているところでございます。
- 米子市の分に関しては必ず分かりますので、ただ他市さんの分についてまでどうするのかに関しては、松原会長がおっしゃられたように、不十分なところは時には出てくることもあるかもしれませんけれども、基本的には3本までという確認はしています。
- 松原会長 わかりました。それからもう1つ、このような受注契約をされると、それぞれの会社が先ほどの内訳書がいろいろあります。一般管理費の中にもありますよね。それは実際の工事を完了した後に、そういう面で、何か工事等の工事費になるわけですが、そのあたりはどういうふうに入っているのかということのところは。調べようがないかもしれませんが。すみません、質問としては、答えがないわけですから。その他いかがでしょうか。
- 竹下委員 毎回ルール、落札に関しての審議を行ってののですが、落札後に契約金額を超過をして、追加工事で、当初の予定価格が膨らんだということもあると思うのです。そういうのも併せて今後は資料を提出してほしい。

竹下委員

なぜなら、完成すれば当然それについて支払うわけで、そうすると、当初の見積もりの段階と結果的にその金額は膨らんでいる。当然審議会に報告、提案しなければいけないと思うんです。今まで、平成16年からしていますが、追加工事でこれだけ膨らみましたというのは一度も提示を受けたことがない。今の流れとしては安く取って、理由をつけて、追加工事で工事金額を膨らまそうとする姑息な手を考えている業者が全国的にいろいろと出ております。本市の場合にはそういう事例があるのかどうか見てほしい。そうすると本市の入札方式がルールに散見されるとどういうことなのか々と危惧しておりますので。これについて会長いかがでしょうか。

松原会長

実態としては、そういう事例は。

事務局

変更というのはあるわけですが、それは変更理由があって、設計についても、担当課の方で行います。業者さんが勝手にという言い方は変ですが、金額を増やすというような形での変更はありません。現在審議会の方で案件を出してお願いしている、契約分まで区切らせていただいて出しておりますので、短い工期のものもあれば、2年にまたがってする工事もあるということになりますので、どんな整理ができるのかが今は思いつかないのですが、変更理由はいろいろ、工事の中身によってありますので、こういった場合があるのか、担当課の方から例としてどんなものがあるか話を聞けたらと思います。

整備課

1つの例ですが、変更の実態ということで、下水道部ですが、管渠の新設の工事で変更がある場合、基本的には数量とか、例えば100メートルで発注したものが、200メートルとか300メートルとかになることはありません。結果として1メートルとか伸びたりというのはあります。あとは内容的によくあるパターンとしては、下水道の工事というのは、大きく分けて2種類施工方法がある。

1つは浅い深度のところ。埋設深度が浅い場合だいたい3メートルくらいのところであれば上から重機で掘って、土留めをしながら管路を布設していく。もう1つの場合はそれ以上の深さの工事になれば、立坑というのを途中途中に降ろして、推進機をもって、上を掘らずに推進で工事をする。その場合、例えば開削が推進になるパターンはあまりないのですが、推進の工事をいろいろ機種を選定がございまして。

なぜならば、土質の状態で推進機を選定がございまして。石が出る、例えば柔らかい砂地を想定していたところが、途中にぐり石がいっぱい出て、この機械では進まないということがあれば、それに見合った形で、機種を変更しなければなりません。当然そのような部分があると金額が上がってきます。だいたいそのような形で、想定していたやりかたに対して、現場に入ってみたらこれではできないというようなところでの変更が、大きな変更の要因でございまして。

竹下委員がおっしゃるように、業者の方からあえて数字数量をとというのは基本的にはありえないと言わせていただいて間違いないと思います。1つの例として下水道の変更は、だいたいこのような変更というのを申し上げておきます。

建築住宅課

建築住宅課は建物の関係なんですけど、昨年度、改修の関係の工事が非常に増えておりまして、既存の建物リニューアルということなんですけど。仕上げをはぐりますと、設計では想定していなかったものが出てくることとございまして。そういった時には変更していかなくてはできない。例えばくい打ちの工事、地質調査で、ボーリングのデータ、何か所か調査しまして、そのデータで地盤を想定するわけですが、すべて均一に地盤があるわけではありませんで、場所によっては多少高い低いとか地質が柔らかいとか、そういう時にはどうしても必要になると思っています。

事務局 基本的な部分で、竹下委員がおっしゃっておられるところであるかと思うのですが、当然3割を超えるような場合には別工事で発注するという国や県の方針がございます。工事を先ほど、整備課次長、建築住宅課次長がおっしゃったような事例で、3割を超えたからといって途中でやめて他の業者さんに発注かけるよというようなことを、納期までに考えた場合、できないこともございますので、やむを得ない場合には3割以上の変更をかけることもございますので。逆に読み替えると、3割までの変更は通常の中ではあるものだと国も想定しておられるのだと思います。

事務局 例えば、先ほどの話で、一定の割合以上の変更というもののリストをとおっしゃれば拾えるかと思いますが、変更はつきものですので、必ず清算するというのが今のルールです。昔で言えば、経費がたくさんあると業者さんの方も変更を望まなかったということはあると思うのですが、今なら1080円から変更契約をされて、印紙を200円払われることもありますので。そういったところでの少額の変更を求められるということになれば清算変更は当然ありますので、なかなか全部を拾うところ。今の契約後のデータに、変更分までそれに付け加えるは、システム的に手拾いしかないとはいえます。

事務局 もしよろしければ、3割を超えるような変更があれば、その理由と金額でしたら拾えるかと思いますが、すべての工事の変更の増額から減額まで全部拾うのはなかなか合わないかもしれないし、最終の契約金額まで、今のところという当初の予定価格から入札までの流れの中で整理をいただいている関係上、すべてを最終的な請負金額までの流れを示すのは難しかなと思います。

西村委員 今の竹下委員の問題にされた変更契約、追加の契約は入札はしないわけですよ。前の方が当然と。だけど契約はする。審議会の所掌事務の契約の問題であるという理解でよろしいですか。例えば、入札契約審議会条例の中の取り上げる事柄はどうかということで、審議会は第2条の、次に掲げる事項の調査というのに入っているのかということ。追加分であっても契約だから契約の問題だということでしょうか。

事務局 こちらで審議をいただくような内容の契約かと尋ねられれば、事務局とすれば、そう判断しないです。当然相手方は決まっていることなので、今までご審議いただいているのは入札から契約に至るまでのプロセスですので、先ほど工事担当課長がお伝えしたようなことから言えば、今契約している事業者さん以外との契約はあり得ないわけです。そのプロセスはあり得ませんので、ご審議いただく内容とは。この字づらでいえば当然契約ですので、ただご審議いただく内容とすれば、ないのかなと思いますけど。

今受注を頂いている業者以外と契約をすべきだという状態があれば、当然ご審議いただくべきだと思いますが、あくまで清算変更であるとか、工種変更といった内容の変更ですので、性格的にご審議いただくような内容と考えていないので、今まで皆さまに情報提供させていただいている内容でのご審議をいただいていると判断しています。

松原会長 はい、という事務局の見解ですが。

竹下委員 契約なので、契約を払うというのは税金なんですよ。そうすると、例えば千円超過したとかという状況は、常識的に考えてもそういうことにまで目くじらを立てているのではなくて、そういう事例がどれ位あるのか。決して課長が言われたように、設計者の責務ではなくて。現場の状況で目視できない状況のところでもって行っている、途中については。一定の変更比率というか金額を、例えば10パーセント以上の変更については審議会で提案するなりとか、そういうふうにすべきではないかと思っています。

これは実はある人から、あなたたちは審議をしているけれども、追加工事になって膨らんだことへの責任をどう持つのかとの指摘を受けた。私たちは当初の契約事項しか関与していないと。それはおかしいじゃないか、税金が出ていることに関してチェックする立場ではないのかと私は言われて、そこまで意識が出来ていなかったけど、そういうのがどれ位あるのかなと。

- 竹下委員 逆に言うと、実はこの金額で契約しました。しかし、企業努力をしたおかげで、実は契約金額の97パーセントであがりました。従って3パーセント分は返却します。こういう業者は1社もないんですか。こういうのはシステムの的に許されるのかどうか。
- 事務局 システム的にはありません。寄付行為です。
- 竹下委員 寄付行為というのは寄付をどんどん受けているということでしょう。
- 事務局 いえ、目的のないものに関して、地方公共団体が好きに使っていいですよ、このお金というようなものに、頂戴する経費というのは。
- 竹下委員 用途を明記してやれば。
- 事務局 これを使ってくださいという目的寄付というのは受けないことはない。理由として、安くあがったのでこのお金を返しますという理由でというのはないですね。先ほどこから変更の契約に関して審議すべきだとおっしゃられるが、既に契約は締結されていて、お支払いも関係するような部分ですので、報告事項としてあげるということは別に構いませんが、審議いただく内容かと言われれば、3割だとか、倍だとかというのは、明らかにおかしい随意契約と等しいものだというものは分かりますが、1割程度の増工や減工はあります。
- その相手の契約がある中で、通常の工事の進捗の中で変更を認めていることの審議は、お支払いにかかわることですし、そこがどうだということまでお諮りすることが適当とは思えないです。あくまで入札して契約することに関して審議していただいているものだと思っていますので。変更契約は実際に工事をしていただいて、尚且つ発注者側も納得して、これは変更すべきことだろう、よりいいものが出るだろう、もしくは不必要なものは外すべきだろうという中で、お互いの合意の基で契約の基に変更契約になっているので、一般的な変更のケースがおっしゃられると、ほぼ100パーセントと思います。
- もちろん、清算変更という意味です。実際に数字をあげてみたら多かった、少なかったとか、それが受注者側が起因する要因なのか、発注者側が起因する要因なのかというところを整理し協議をするわけです。その変更契約を千円から報告すべきと言われるとそうなのかもしれませんが、それにいい悪いがあるかと言われると事務局とすると厳しい。例えば、一般的に、家を建てる場合、100万円出したらよくなるとかされるケースもある。その辺りで考えて、普通の契約で請負なので、増高はないというわけではない。図面をみて、業者さんが拾われて、これ以上びた一文まけないし高くすることもないという請負の性格のものでもありません。純粹に清算的なものを変更するわけです。そのすべてをすべきだとおっしゃられると、今の私どもの状況では難しい。
- 松原会長 現場変更、設計変更というのは現場の状況で発生する。工事の進捗状況によってどのくらい出てくるのか。例えば鳥取市で大型の公共工事がたくさん動いている。基礎工事で杭を打っていく、想定外の岩が出てくる。それで上から打ち込めなくなる。これは工事を、追跡していかないといけない。入札契約審議会の年間件数でいうと工事でも200件を超える。そのプロセスを探ることになると大変だし。とはいえ委員の皆さんの考えですので、一度ですね、実際にこれまでの記録、年度で、そういう事例がどれ位あったか、事務局の方で件数を調べてもらえたらと。
- 工事変更の金額も3割以内がどれくらいか。あとは一定規模以上でよろしいかと思いますが、全体ということではなくて、一度そういうところを調べていただいて。どこかの年度でもいいと思いますので件数を拾っていただくと。そこをまず押さえていただくといいかと。ただ事務局もまとめるのは大変かと思いますが、そこを無理のない形で。

竹下委員

まずとっかかりとして随契で契約していて、随契を上回る、金額で、結局、工事終了をせざるをえない案件があると思う。それは簡単に拾えますよね、件数が少ないですから。そこからやってみて、それから変更が3割を超えるものは審議をするというわけではなく、流れとしてどういう傾向になっているのか。市民のお金を預かっている、もちろん国庫補助金もあるにしても支払うわけですから、透明性を明確にしないと。今の変更は当事者の発注者、受注者だけの間でしかないということで、透明性は確立されてない。年間の決算では出てくるにしても。ここの案件では出していないということなんで。

毎回毎回同じようなことをして、回数を開くたびに、一步でも市民の目線に合うような形で、この審議が進んでいるということでない、我々も毎回審議に出て同じような事を聞いて帰って、「はい、そうですか」というわけにはいかない。それでは第三者委員会のシステムに問題があるだろうと。

事務局

松原会長、竹下委員、西村委員からございましたので。私が先ほどお伝えしたのは、継続分に関して途中で出すというのはという意味合いが強かったのも、そのような発言になってしまいましたが、傾向としてということであれば、終わったもの実績的なもので、傾向的なものの数字をお示しさせていただくことは、契約上問題はないと思いますので、そのような方法で次回までに何か作らしていただいて皆さんにご説明できるようなものを。契約が継続しているものは省かせていただいて。そこら辺はご理解いただけたらと思っています。

松原会長

ということで、委員の皆さん、よろしいでしょうか。各課の方も現場からおいでいただきありがとうございます。

事務局

そうしますと、その他の議題は用意しておりませんので、H29年度第2回米子市建設工事等入札契約審議会を終わりたいと思います。長時間にわたりありがとうございました。