

米子市建設工事等入札・契約審議会議事録（令和2年度第2回）

日時 令和3年2月5日（金） 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
青戸 光一 笠岡 克巳 小林 玉青
事務局 辻総務部長 契約検査課 福田課長 種子担当課長補佐
工事所管課 水道局 整備課 都市整備課 道路整備課 営繕課 農林課
議題 (1) 令和2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（R2.4.1～R2.9.30契約分）
(3) その他

議事内容

〔午後2時開始〕

事務局 只今より令和2年度第2回米子市建設工事等入札・契約審議会を開催いたします。次第に従いまして、辻総務部長からご挨拶申し上げます。
辻総務部長 開会挨拶
本日は、建設工事等入札・契約審議会の開催にあたりまして皆様方には何かとお忙しい中、またコロナ禍の中、ご出席いただき厚くお礼申し上げます。
各委員におかれましては、本市の適正な入札契約事務の執行にご尽力をいただき深く感謝いたしております。
本日の審議会におきましては、令和2年4月から令和2年9月末までの入札及び契約の運用状況についてご審議をいただくことになっておりますのでよろしくお願いいたします。
本年度上半期におきましては、市道安倍三柳線改良工事（第一工区）の最終年度分のほか、啓成小学校の改築等に係る工事実施設計業務等の各種工事及び業務を発注し、公共インフラ施設の整備を進めてきたところです。
また昨今のコロナ禍の状況を受けまして、感染拡大防止対策の徹底について通知を発出し、契約にも盛り込むなど対応を図っており、現在までのところ大きな影響はなく工事の進捗が図られているところでございます。
今後も入札及び契約の適正化に努めてまいりたいと考えておりますので、委員の皆様への率直なご意見をお願いいたしまして、簡単ではございますが、ご挨拶とさせていただきます。

（事務局紹介）

事務局 続きまして次第4でございまして、本日の審議会は、委員の全員の出席がありますので、審議会条例第5条第3項委員の規定によりまして、この会が成立していることをご報告いたします。なお、辻総務部長は次の用務がございまして、ここで退席させていただきます。

事務局 それでは議事に入らせていただきたいと思います。
審議会条例第5条の規定により、会長が議長となりますので、議事の進行は松原会長にお願いします。

松原会長 会長を仰せつかっております松原でございます。委員の皆様には、お忙しい中お時間をいただきましてありがとうございます。また抽出案件の担当の課長様、あるいは関係の方々にご参集いただいております。いっつもながら感謝を申し上げたいと思います。
先ほどもございましたけれども、境港や米子で感染者が報告されて、そして今また鳥取大学のほうで、東部で感染者が、クラスターが起きつつあるというような状況でございまして、医学部の先生にお聞きしますと、まだまだ油断できませんよと、全国的な傾向とはちょっとまた違ってますねということでした。景山先生からもいろいろと注意を受けるんですが、やはりこういう会議も、できるだけ短時間に、ということをおっしゃっていました。事務局からも、今日は皆様いろいろ抽出案件はございますが、全体で90分くらいでお願いをしたいということでございまして、今日は忙しい中おいでいただいている委員の皆様には大変申し訳ないんですが、90分で審議を終了させていただければと思っております。事務局にも円滑な説明をよろしくお願ひしたいと思います。
それでは進めたいと思います。じゃあ、どうぞ。

事務局 それではまず、本日配布いたしましたお手元資料の確認をさせていただきます。
まず1番目が、1枚もので本日の次第書。2番目が、同じく1枚もので審議会条例。次がホチキス留めしておりますけれども、今回の審議会、令和2年度上半期の工事の発注状況の資料で、全20ページものでございます。続いて令和2年度上半期の辞退者一覧。これは入札日順と業者別一覧がございまして、続いて令和2年度上半期の業者別の工事の契約一覧。それから、業者別の委託の契約一覧。あと事前送付しております抽出案件の一覧表となります。お手元の資料はお揃いでしょうか。

- 事務局 そうしますと発注状況につきまして、「令和2年度 第2回 米子市建設工事等入札・契約審議会」と書かれた資料の1ページ目から説明させていただきます。
まずこちらの1ページ目ですけど、工事希望型指名競争入札の契約状況になっております。とび・土工・コンクリート工事から防水工事まで16工種で委託26件、契約金額30億5,086万2,100円、平均落札率92%でございました。
下のところに移りまして、工事に係る随意契約となります。こちらのほうの発注工種といたしましては、管工事から土木一式一般まで5工種、19件、契約金額は1億9,099万2,780円、平均落札率90.4%でございました。
- 事務局 次に2ページ目でございます。こちらが工事に係る委託についての契約状況でございます。一般競争入札・公募型指名競争入札は行っておりません。通常型指名競争入札ですが、6業種で発注件数が97件、契約金額7億3,253万8,400円、落札率93.9%でございました。
下の表のほうに随意契約をまとめております。発注は建設コンサルタントその他の29件、契約金額は2,858万4,600円、平均落札率95.2%でございました。
- 事務局 続いて3ページ目でございます。こちら平成16年度から前期・後期・通年ということで、発注件数・契約金額・平均落札率をまとめている表でございます。これをグラフにしたものが4ページ目からございます。
まず4ページ目でございますが、工事の入札発注件数の推移ということで載せております。大体平成24年から年間200件程度で推移しております。令和2年度上半期は、昨年度よりも若干発注件数が減少し、126件となっております。これは、小学校・中学校の学校関係の空調設備の工事、エアコンの設置工事が主になりますけれども、昨年でそちらの教室関係の工事が終了したことによるものかと思えます。
- 事務局 続いて5ページ目です。こちらが工事の入札に係る契約金額の推移をグラフ化したものでございます。一番右端が令和2年度上半期、約30億円の契約金額ということで、前年度の上半期と比べますと大きく減少しております。これの要因ですけども、前年度に小学校の大規模改修や増築、それから公民館の新築、防災無線工事など、大規模な事業があったということで、今年度は減少しているということになると思われま
- 事務局 6ページ目です。こちらは工事の入札に係る平均落札率の推移になります。平成20年に最低制限価格制度の適用を行ってございまして、平成23年度にラインを見直しております。それ以降は大体92%で推移してございまして、令和2年度上半期も92%でしたので、例年並みの推移と考えております。
- 事務局 次は7ページ目でございます。こちらは工事の随意契約ということで、入札と同じように平成16年度から発注件数・契約金額・平均落札率をまとめた表でございます。これも同じくグラフ化しているものが、次の8ページ目からございます。
令和2年度の上半期ですけども、件数は19件発注しております。全体的には平成27年度から随契の案件は減少傾向になっております。上半期19件の内訳についてですけれども、1号随契といわれる130万円以下が12件、2号随契といわれる入札に適さないというものが2件、それから5号随契といわれる緊急性が高く入札を行うことが適さないというものが2件、それから8号随契という入札を行ったけれども申込者がなかったり落札者がなかったというものが3件あったところでございます。
次、9ページ目ですけども、こちらは随契の契約金額の推移ということで載せております。前年上半期と比べますと、8,000万円程度増えております。これは、通常は上半期には入札不調に伴う8号随契が少ない中で、8,000万円を超えるような工事が8号随契に至ったために増えているというふうに考えております。
- 事務局 続いて10ページ目でございます。こちらは工事の随契の平均落札率をグラフ化しているものでございます。令和2年度は90.4%ということですけども、全体に件数が少ない中で、落札率が極めて低い案件が2件あったことが原因となっていると思われま
- 事務局 続いて11ページ目です。こちらが16年度からの工事に係る委託の表になります。こちらのほうも12ページからグラフにしております。平成27年度から、通年100件程度発注しており、令和2年度上半期は97件ということで、少し件数が多かったところでございます。
- 事務局 次は13ページです。こちらは委託に係る入札の契約金額でございます。契約金額は、前年同期と比べまして約1億円の増となりました。この要因としましては、小学校の大規模改築に伴う建築主体、それから設備工事に係る実施設計業務などの大型発注があったことが要因と考えられます。
- 事務局 続いて14ページです。14ページは、委託に係る入札の平均落札率の推移でございます。こちら平成21年度に最低制限価格制度を適用したことで上昇傾向が見られまして、それ以降92%から94%という幅の中で推移をしているところでございます。
- 事務局 次が15ページです。15ページですけども、こちらは委託の随意契約に係る実績を、平成16年度から載せております。16ページのグラフでいきますと減少傾向にありまして、令和2年度上半期は9件でございました。
- 事務局 17ページも同じく委託の随意契約に係る契約金額で、今回は約2,850万円になっておりますけれども、これは上期に1件、高額な案件が2号随契であったためと考えられます。

- 事務局 次は18ページです。こちらはその随契の平均落札率ということで、95.2%という数字でございました。
- 事務局 次が19ページですけれども、19ページと20ページにくじ引きの発生状況をまとめております。これは平成23年度から令和2年度の上半期までの発生状況になりますけれども、20ページの令和2年度上半期ですけれども、入札案件126件のうち24件がくじ引きとなりました。これは業者が都合で立ち会いできない場合、入札に関係ない職員が代わりにくじ引きした例の数も書いておりますけれども、舗装工事で1件、それから土木一式一般で4件発生いたしております。内容的には例年と同じように土木関係の積算のほうが、やはりくじ引きになりやすいという傾向については変わっておりません。
- 事務局 次が別冊になるんですけれども、辞退者一覧ということで、入札日順と業者別と2つ載せております。辞退理由としましては、技術者を確保できないとか予定価格内での入札ができないとか、そういったことが多く見られます。全体的な傾向で見ますと、米子市の工事だけではなく、国や県の工事との兼合いなどから辞退する傾向が多く見られます。
- 事務局 最後に令和2年度の上半期の発注状況の資料として、業者別の工事の契約一覧、それから委託の契約一覧を付けておりますので、参考にしていただければと思います。
では以上ここまでで、令和2年度上半期の発注状況の説明を終わります。
- 松原会長 ありがとうございます。ただいまの説明について、何か皆様からありますでしょうか。
- 竹下委員 冒頭です。今回の資料の事前配布を受けたんですが、例年になく大きな誤り件数がありまして、そのことについて事務局は公式に発言していないのですが、あって然るべきじゃないですか。
- 事務局 ご指摘のとおり、この度の事前配布の資料につきまして、誤りが多数ございまして誠に申し訳ございませんでした。運営のほうですけれども、入札契約事務自体は適正に行われておりますけれども、事後的な台帳の入力であったり、今回の資料作成にあたっての作成部分におきまして、昨年度消費税の改定があったところの式がそのままになっている箇所がございまして、その点検不足ということでございました。誠に申し訳ございませんでした。
- 松原会長 それではよろしいでしょうか。本日の、入札及び契約の運用状況についてということで、委員の皆さんに配布されている資料を元に、質疑を始めたいと思います。
それでは、どの案件でも結構ですので、これから1時間15分くらいあります。どうぞ。
- 岩浅委員 岩浅です。抽出案件の16番、No.16を選んだんですけれど、資料によりますと、最低制限価格により失格の業者が8社。しかも、その8社が全て入札金額が同額であった。毎回、私もよくわからないですけど、算出計算の公式があって、それによって計算すると、そういう数字が出てもおかしくない、という返答で。そういうものかなと思いましたが、これだとあまりにひどくないですか。競争にも何にもならないという気がするんですけど。しかも1社辞退しておられますので、残ったA社さんですか、が落札されたという結果になっています。これはNo.129でも同じことが行われているように思うんです。No.129のほうは、最低制限価格による失格は5社です。そうでない事業者さんが6社、入札金額が全て同額でございます。全く同じパターンで契約、この場合は辞退はないんですけど。それから少差で金額が1社だけ違うというところが1社あるんですけど、失格のところは全部同じだし、それから候補の企業さんも全く同じですね。それで、これは同額ですので、最終的にくじ引きによる落札というふうになりますよね。私も専門家じゃないからよくわからないんですけど、算出計算の公式というものが、あまりに皆さんがもう獲得していて、逆算方式で入札金額を割り出すみたいなのやり方が、もし、蔓延しているという言い方は失礼かもしれませんが、そうであるならば、何のための入札なのかと思わなくもないです。このへんは見直しとか必要じゃないでしょうか。
- 事務局 はい。ご指摘の件でございましてけれども、土木のC級に特に多い事例かと思っております。やはり土木のC級というのは業者の数が多いということもありまして、競争が多くなっているということがあるかと思っております。
あとは本市におきましては、予定価格を事前公表ということを採用しております。なおかつその最低制限価格の計算式につきましても、これはこういうことを行う場合は基準を公表しなければいけないというのがございますので、この計算式についても公表しているところがございます。そういったところから、どうしてもこういった競争性の高いものについては最低制限を当てていかなければ落とせないというような、そういった事例が出ているのかなと思っております。
あと、1,000円、2,000円の違いでの失格があるということですが、これはどのようなものを業者さんがお使いなのかわかりませんが、端数処理の問題で、こういったギリギリのところで見誤るといいますか、少し下の金額というのが出て失格になっておられるんじゃないかと思っております。
- 岩浅委員 ありがとうございます。それで、最初の16番でも出たんですけど、先ほども申しましたが、A社さんが結果的に落札された、1社しか残らなかったから。以前でも、年度が違いますけれども、1社しか残らなくても落札にはなるんですよ。でしたね。
- 事務局 そうです。それは参集型ではありませんので、事前に皆さん郵便で入札されてきますので、何社残ったかということは全然わからない仕組みになっております。1社の入札でも可としております。

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。どうぞ。

竹下委員 これが入札不調という形に終わっているんですが、その選定理由について、工事現場から近い2社に見積りを依頼したという記載をしてあるんですが、そういう規定があるんですか。11番です。

事務局 規定ということではございません。規定として近くから選ばないとならないということではございません。

竹下委員 ない。そうすると現場から遠いところは声かけができなかったという。だから、その根拠は何で、近いところの業者だけやってるのかって。

事務局 こちらにつきましては資料に記載されております、4回に渡りまして参加者がいないという状況でございましたので、近くの方であれば、もしかしたら受けてくださるのでは、状況をよくご存知ではというところから依頼させてもらったというふうに思っております。

竹下委員 随契の該当する根拠にそういうのはないのではないですかと言ってるわけですよ。1回目やったけどダメ、2回目もやったけどダメ、という形になったから、あとは随契でやりますと。じゃあ随契で指名したわけでしょ、2社に。その理由としては、現場に近いところにあるという形でやった。ということは、以後もずっとそういう形でやられてるんですか。

事務局 随意契約につきましては、入札と違いまして事務の簡略化という側面もございますので、一律にここを選ぶということが決まっているわけではないところです。工事によりまして、どこでも受けていただかないといけない状況がございますので、そこは事例ごとに判断していくことかと思います。

竹下委員 だからそういう点では、市民に説明する根拠として、そういう根拠が妥当かどうかというふうに聞いてるわけですよ。1件ごとにやるというのは、ある時は現場に近いところ、あるところは違う業者だと。そういう整合性がないような選定の仕方、指名の仕方というのは問題じゃないですか。

事務局 なかなか一律にこうだということは難しいというものはあるんですけど、こういった形できちんと記録に残しまして、もちろんこういった場にも出ささせていただいて、そこは審議いただくなりオープンにして、それで公明正大にというか、そういうことに努めておるつもりでございます。

竹下委員 ということは、以後145件の中で、そういう随契8号に該当するというのは、みんな1件ずつ違って、その根拠は全く違ってても妥当だというふうに考えるわけですか。そうすると現場に近くない業者というのは、もしそういう事例が発生した場合は、こういう理由であれば、以後は全くそういう点では指名がかからないという形になるんじゃないですか。

事務局 この8号随契につきましては、入札をした上で不調だった時に行うものですので、本来は入札を行う際に手を挙げてくだされば一番それがいいわけですし、そういった機会は当然確保しておるところです。それが1回2回、不調となったということで、もう名乗り出る方がいらっしやらないんだなというところで、じゃあどうするかという話になって参りますので、そこは遠くて声がかからないということが必ずしも不公平ではないのではないかと。それであれば、手を挙げてくだされば入札に参加できたわけですので、そこはそういった場合もあるのではないかと思います。

竹下委員 説明がわからん。家に帰って見ないと。

事務局 要は申込みがなかったもので、この指名された業者さんも、もちろん手を挙げることは可能だったはずなんですよ。で、他の業者さんでも、もちろん希望する方は全員申込みすることは可能だったんですけど、2回も入札の公告を上げて、それでもないので、例えば今回は工事現場と会社が近いということでやりやすいんじゃないかというところで内申して依頼したところ、見積りをいただいたので、こういうふうに決まった。もしかしたら他の案件の8号随契では、例えば申込みがないということもあるでしょうし、例えば参加はしたけども失格になったとか。そういった場合でしたら、例えばその参加者に見積り依頼して、今度はどうですかという。案件によっては、いろいろ内申のやり方は変わってくるというものはある。まあ8号というのは、不調だったり申込みがなかったりというところですので、その原因によって違ってくるというのがあると思うんですけども。

竹下委員 こだわるようですけど、ということですが、1回目も2回目も応札をしていないにも関わらず、随契で話をしたら2社が応じてきたと、そういうことですか。

事務局 はい。言えばそういうことです。

- 竹下委員 金額的にはどうなんですか。その1回目と2回目も、そして随意契約についても、予定価格といわれる金額は同じだったということですか。
- 事務局 そこは、8号随契の場合は一切変更してはならないということになっておりますので、同じ条件で見積を取っております。
- 竹下委員 そういった点では、1回目も2回目も手を挙げなかったのが、なんで随契で応じたのか。例えば予定価格をずっと上げるとかいうんだったらまだわかるけども、同一金額で、なんで2社が手を挙げたんですか。競争入札をしないで、随契で承ろうという形でやったんですか。それは業者によらず、契約課として、どのようにそういう事例を判断したんですか。
- 事務局 そうですね。米子市の場合は希望型ということですので、ホームページには載せているんですけども、それを必ずしも見てもらえなかったのかもしれないし、その時は手を挙げなかったけども、頼まれたので、ではやろうかと、そういうことであつたかもしれないと思っております。
- 竹下委員 ちょっと関連する問題として、ナンバーをちょっと記載をしていないんですが、8号の中で2回、該当するけども、竣工期日が年度内にならなかったから、そこを指名したと、そういう案件が1件ありましたけども。そういう理由は8号に該当しないんじゃないかと。期日が迫っているから、なんとしてでも工事を受けてもらおうという形の記述があつたと思うんですが。その記述は現場に近いからというのではなくて、年度内に完成しないからと、そういうものは8号に該当しないんじゃないかという。そうすると、案件で1件ごとに違うというのはどういうことだということなんですよ。
- 事務局 恐らくその内申表に書かれていたというのは、「工期の確保が難しいため8号随契といたしたく」というような内容だつたと思うんです。それは、その業者をこういう理由で選んだというのではなくて、再度公告して入札するのが工期的に難しいので、随意契約とする理由ということで理解しています。その時の内申の業者を選んだ理由として書いているわけではないのではないかと思いますし、その内申した理由までは書いていないのかなと思うんですけども。
- 竹下委員 145番、そこに具体的な随契に至った理由が書いてあります。
- 事務局 このようにした理由ということで説明させていただきます。本件は1回目の入札で、2社とも最低制限価格により失格にし、不調となつたものでして、再公告すると工期が確保できないということで8号随契としております。この頃は、今年9月ごろから入札不調が増えておまして、市内業者のほうに手持ち工事の状況についてアンケート調査なども行っております。その状況も踏まえて、この2社を含む4社、そういった状況も含めると入札をするにしても不落があるのかなということと、時間が足りないだろうということと、このような対応を取らせてもらったところで、このような対応を取らせてもらったところですよ。
- 竹下委員 だから、私が8号の問題でこだわるのは、要するに1回目やってダメだった、2回目もダメだったという場合には随契もあり得るという話だつたけど。この案件については、1回でみんな失格になつた、けども年度内に間に合わないからやる、こういうような入札方法は事務局が逸脱してるんじゃないかということですよ。どう思われます。1回目が不調で応札がなかった、2回目もなかったというならまだしも、しかも2回目を省いてるわけでしょう。これが年度内に竣工しないからという、そういう理由でやったら、下期にやる工事について、ずっとこういう理由で随契にいくということが起こり得るんじゃないか。だから、こういうのは理由にならないんじゃないかと私は考えています。本当は年度内に、これほど重要であつたかどうかという問題もあるわけですけども。簡単に8号、8号という形で随所で見られるので、ちょっとこの8号の問題というのは基準が明確になつてるわけですから。
- 事務局 当然年度初めのころのものであれば、工期を終えられれば、こちらの例にありますように2度3度やっている例もございます。どうしても工期上やむを得ないものにつきましては、当然早期発注に努めれば解消されることもあると思っておりますけども、いろいろな事情で早期に着手できない場合には、こういった対応も致し方ないのではないかとと思っております。
- 竹下委員 これ、入札制度の許しがたい一例だという形で、ずっとこの間も見てきたけれども、いたずらに随契、随契というのが増大しておると。随契の基準というのは金額等も含めて決められているんだけど、基準となる150万を大きく超えているにも関わらず、絶えずこの随契という形の8号で放つてある。こういうところを私は言っているんです。そういう点では、これは入札制度じゃないんじゃないですか。だから私は、発注者が業者寄りになっているんじゃないかというふうに、ずっと毎回上に上げている。まあそれは、例の1社入札という形に関わる話です。だから、3社が応札しても、直前になつて2社が辞退をして、残りは1社しかない、という状態。これなんかも1社入札と一緒になんですよ。変わった形の談合だと私は思っています。
- 竹下委員 それから先ほど岩浅委員が言ったように、11社あつても金額が同額だつていう。私が従来から言っているように、そういうソフトが充実しているなら、もう予定価格を廃止したらどうですか。意味がないじゃないですか。と、私は考えます。他の委員はどうお考えですか。
- 青戸委員 すいません、青戸です。予定価格のことが先ほどから話題に出ているので、ちょっとお聞きしたいんですけど。予定価格を事前に公表することのメリットというのを具体的に教えていただけますでしょうか。

- 事務局 はい。予定価格の事前公表についてですけれども、事前公表している団体と事後公表の団体と、それぞれある状況です。本市としては、予定価格を事前公表することで、郵便入札の制度を導入しているということもありまして、1回の入札で落札決定を行いたいというところで予定価格を事前公表しているところです。
- 青戸委員 ということですが、ただ先ほどから話題に上がっているように、最低制限価格が集中するような状態にあるということで、私も抽出して、112を上げました。指名社数が13で、辞退社が1で、残りの12社が全て同じ価格での入札ということなんですけれども。結果的に、公表することによって競争原理が働かなくなっているという形で、最終的にくじで決める、各業者の努力ではなくて偶然によって決まる。それが事前公表をしたことの結果としてあるということ、やっぱりそこは事前公表をこのまま続けていいののかという疑問点として持っていたきたいようには思うんです。いかがお考えでしょうか。
- 事務局 先ほど申しましたように、事前公表している団体と、そうでない団体がありまして、今の市町村レベルでは事前公表が4割ぐらい、事後公表が6割ぐらいとなっております。おっしゃるように事前公表ということになりますと、事後公表になっている理由としては、最低制限価格が容易に推察できるとか、それに引っ張られるような形で皆さん入札されるということで、はっきりとした応札になっていないとかくじ引きの多発という話があります。それぞれメリット・デメリットあるんですけれども、本市としての考え方はこのとおりなんですけれども、一方で最低制限価格の見直しもあるんじゃないかという話もあったんですけれども、こっちの算定式のほうは、あくまで国に準じた形で計算式を設けておりますし、法令に基づいた公表ということをしております。
- くじ引きが多くなるという懸念はあるんですけれども、本日お配りした当日資料の「くじ引きの状況」を見ていただきますと、令和2年上半期の土木一式が55件、土木一式が多いんですけれども、うちくじ引きが14件ということで、4分の1。そのほとんどが業者の多いC級ということもありまして、年度によってバラつきはあるんですけれども、そこまで応札行動に歪みが出ているということはないんじゃないかなと思っております。
- 竹下委員 結局、今青戸先生が言われたようなところで、112を見ていただけると。要するに13社が、1社2社ではなく、全く同一金額なんですよね。だから私、業者側の立場からすればこれやって、内訳表を見てください。一般管理費とかそういう形での相違があるわけです。にも関わらず金額は同一になっている。しかも直接工事費もそう違ってないです。こういう状況の中で下のほうで操作して、とにかくその金額に合わせていく。というんだったら、設計も何も見積りなんかもやらなくて、金額の調整だけでやれるんじゃないか。だからこれなんか、まさに談合の最たるものじゃないかというふうに言ってるわけですよ。ソフトが充実しているから全くそうだという形になれば、繰り返しになるけど、そういう状況だったら事前公表をやめるべきだと。しても、結果的には同じになるんじゃないですか。と、思うんですが。
- 事務局 おっしゃるようにメリット・デメリットあるのは事実でして、こういった事例が発生しているというのは事実ですけれども。そういったことが非常に多くなるということであれば、また考えなければいけないと思いますけれども、このことに関して米子市としての考え方としては、郵便入札ということで、予定価格を超えるような入札がありまして、その場で2回目、3回目というのができないということもありまして、事前公表した上で1回の郵便入札で決定したいというところから、このようにさせてもらっているところです。繰り返して申し訳ありません。
- 岩浅委員 今の件につきまして、最終的にくじで決める。他の業者さんが算出された金額というのは、内部以外には出ていないわけだから、わかりませんよね。競争相手がいくら値段を出して入札希望しているかっていうのは。
- 事務局 事前にはわかりません。
- 岩浅委員 わかりませんよね。で、結局は入札の時に同額の業者さんが何社もあって、申し訳ありませんけどくじにしますということですよ。それって業者はやる気になりますかね。つまり、今の算出のソフトが、結局は弊害を生んでいるんじゃないですか。それがこれからはずっと続くということは、この状況がずっと続く可能性が高いですよ。もう少し改革したほうがいいんじゃないでしょうか。
- 事務局 ご指摘はもっともかと思いますが、これからくじ引きがさらに増えるということであれば、そこは考えないといけないとは思っております。
- 岩浅委員 今こういうふうな辞退者の一覧表とか、それから失格一覧表を揃えていただくように、竹下委員の前からの要望があって、資料が充実していて、私たちも前は気がつかなかったようなことに気がつくというところはあると思うんですね。で、活発に意見を出せる場を提供していただいていると思った時に、なんかやっぱり不自然さを感じるということなのをそのまま放っておいてはいけないんじゃないかと思うんですけどね。どうでしょうか。
- 事務局 もちろん放っておくということではありません。こうやって集まってきたしまして、いろんなご意見をいただいているわけですので、そこはご意見を踏まえて検討するところは検討したい、それはもちろんのことだと思っております。

岩浅委員 さっきの話の繰り返しになるかもしれませんが、例えば2社が競争して同額の入札金額を提示して、もうどっちかに決めなくてはならないということできじだつたらわかりますけれども。さっきから何回も言うようですが、同じ入札金額を何社も出して、そしてくじ引きというのが、近年すごく増えてると思うんですよ。毎回なんか誰かしらがそういうことを申し上げていると思うんですけど、それに対して、じゃあ米子市はどう考えるとか、どういう方向性を相談している途中だとか、そういうことは全然、私たちは情報として耳にしていないので、一体どうなってるんだという感じなんですよ。

事務局 個々の工事の入札価格のことになってくれば、そこはもちろん私どもはコントロールできる話ではありませんので、2社が同じ値段の時もあれば13社が同じということも、結果としてはそういうことになったこともあるんですけども。そこはなかなか私どもがいいとか悪いとか、原因の一部に予定価格の事前公表とかといったことがあるにせよ、何と言ったらいいかわかりませんが、この業者さんの入札価格が不自然になるということ、これはコントロールが私どもでは。その原因として、予定価格の事前公表とかそういった面があるのであれば、そこは考えないといけないと思いますけども。

事務局 最低制限価格なので、これを下回ると失格なわけですか、1,000円でも下回れば。なので、最初のほうに言われた失格、失格、失格というのは、結局1,000円なり、そこを下回ったということで、正確に皆さんが競争した結果がというふうに捉えてしまうんですけども。高いところで皆さん、例えば5社とか。予定価格で5社でしたら、こちらも競争しているのか、というか。竹下委員がおっしゃるように、談合じゃないかというのでも考えるんですけど、あくまでもこちらとしては最低制限価格というのを設定している以上、失格か有効かというところだと思うんです。で、一番低い金額の中で競争した結果、有効になった結果がこれではないかと捉える考えもあるんじゃないかと思うんですが。いかがでしょうか。

笠岡委員 笠岡といいますけど。工事費の、先ほどからずっと同じ金額じゃないかということなんですけど。企業というのは利益なんですけど、売上総利益って言いますけど、利益っていうのはどこで出るかわかりますか。全部これは工事費内訳書を見ましたら、結局は工事原価と一般管理費をプラスしたら工事価格なんです。企業の利益っていうのはどこで出るか。売上がありますが。売上イコール入札の金額なんですけど、経費を引いたら利益が出る。それでどういうことかというのと、内訳書のこの工事の価格がみんな一緒であれば、内訳を書く必要はないんですよ。皆さん方の工事価格内訳を書くようになってるんですかね。例えば直接工費とかずっとありますが、やはり記載しても同じことなんです。これ。意味ないような気がしますが。それと利益がどこから出ることか、前からずっと感じてましたけど。給金しかないでしょう。企業というのは利益の追求っていうのがあって、利益が出ないと給料を払ってもうそれで終わりということなんです。これで見ましたらね。どこまでそれが正しいものかというのが、ちょっとわかりませんが。ただ、恐らくその差益というのは、実際の会社のほうでは利益がないものはないので、結局はその工事費っていうのは圧縮して、利益が必ず出ると思うんですけども。これは経費の合計が収入になりますが。だから全く利益がないということになりますけど。

事務局 内訳書のほうですけど、これは付けていただくことについては、入札契約適正化法などでも定められますので、付けていただくということになっております。あと利益云々の話しですけども、正確でなかったら申し訳ないですけど、この内訳書の様式を見ていただくと、工事原価計とありますので、下から3段目ですね、そこまでが原価になるんじゃないかと思えます。そこから一般管理費等で利益を見られてるんじゃないかと思えますけど。

笠岡委員 いや、全部一般管理費も経費。

事務局 まあ経費ですけども。

笠岡委員 その経費を合わせたものが合計だけ。会社は、恐らくこれは実際見たら工事原価というのはもう少し安くなったりとか。利益というのが出てないもん。ちょっと不自然じゃないかとは、ずっと前から思ってたけど。

事務局 最低制限価格が利益が出ないというのは違うと思います。最低制限価格というのは、あくまでも。

笠岡委員 いや、この内訳でだよ。

竹下委員 いいですか。一般管理費は調整弁になっているんですよ、基本的には。こういう原価そのものっていうのは、民間なら非常に安く仕入れるけど、公共工事については建設物価その他から値段を出しているんで、私は変わらないと思うんですよ。だから、それが変わっているというところも非常におかしいし。だから、本当に取ろうと思ったら一般管理費0でも、私はいいと思うんですよ。かつてそういうところがありました。談合問題でやった時に、役員報酬も今期は出していませんので一般管理費も0で計上しましたという業者が聞取りであったんですけど。そういう、要するに調整弁になっていると。それで金額を合わせると。今言っている部分が、たかだか400万ぐらいだから詳しく算出しなくても、まあいいか。金額を合わせていけば、どうせくじ引きになるんだから、どっかが取ればいいじゃないかということじゃないかなというふうには、私は考えているんですが。例えば、これが58番のように8,000万とか7,000万とかになれば、本気で取りに行くという形はあるんじゃないかと思えます。

ところがそういう点で見たら、ここでまた8号にこだわるようですが、最初の1回目は1社が入札に参加したけれど1社も辞退した。で、2回目にやったら1社もなかった。従ってあとは随契でやった。で、2社のうち1社に見積りを依頼する。こういうような記載があるわけですね。で、私がこだわっているように、ある時は現場に近いところ、あるところにはこういう人たちがやる、ある時には竣工期日が年内に上がらないという形で、急ぎ随契でやった。これは1回目の入札をした業者は、この2社の中に入っているんですか。これは担当は、58です。都市整備課、いらっしゃいますか。ちょっと説明をしてください。

事務局 説明させていただきますけども、こちらの最初にいただいた会社を含めて2社に見積依頼をしております。

竹下委員 ということは、最初に1社応札をしてきたというのは、この2社のうちどっちかということなんですね。

事務局 応札には至らずに、事前に辞退をされましたので入札は中止となっております。

笠岡委員 さっきのことになりますが、費用というものの中に、恐らく粗利益、売上から工事原価を引いたものですが。大体、業者というのはいろいろあると思うんですが、粗利益の%っていうのは決まってるんですか。その部分については、システムがあるっていう話だったんですけど、それを見込んでの話なのかと思って。粗利益のプラス数%が。それがこの中に含まれていないからということで。その出し方というのが、経費の詳細を1つでも出してもらえたら、一番見やすいかなと思います。

事務局 当然、業者さんは赤字受注だということはないと思いますし、適正な利益を見込んだ上で応札されていると思っています。こういった内訳書を付けていただけてますけど、内訳書をもっていくらの利益が出ていますかということまでは、正直私共も実務上、確認ということまでは難しいかと思っています。

笠岡委員 この中に、恐らく通常の同業種の同じような利益率というものはあるわけですよ。その利益率を含んだ分を出しておられるのではないかと。そのシステムの内容というのを、ちょっと見てみたいと思って。

松原会長 例えば事務局の方は、米子市のこういうシステムっていうのはなかなか難しいだろうと思うけど、国土交通省あたりが、そのへん全部オープンにしていますよね。例えば建設物価の歩掛り表から全部の工種の工事単価の費用が出ていて、それを積算して直接工事費になって直接経費。それに対する間接経費が何%で、どういうパーセンテージを算出なさいますというのがある。それをもって全体の工事費になるわけですね。だから、そういうような例をどこかから持ってきて、その中間接経費というところがその会社の利益というか取り分になる。あとは直接経費で、これは必要経費になろうと思うんですね。というようなことを一度作って出されて、資料として皆さんにお配りするのがいいかと思いますが。

事務局 了承しました。また設計担当課とも相談しまして、ご提示できるようなものを準備したいと思います。

松原会長 それから、私はさっきの11番ですね。竹下委員がおっしゃった。私もたまたま抽出していたんですが、これは2回の入札を設けて、2回とも応札がなかったわけですね。そこに理由があるんでしょうか。その時の状況として。水路の解体と改修というんですか。そのあたりはどうなんでしょう。2回して、2回とも応札がないというのは、

事務局（農林課） 失礼します。農林課の森脇といいます。工事の内容としましては、水路の幅が大体3.5mで高さが1mの柵渠といわれるコンクリートの水路なんですが、その底が土でありますので底張りコンクリートをして、あと水路のコンクリートから少し法面がありますので、その法面にコンクリートをするという補修工事のような工事です。これは農業用の排水路であります。この農業用の施設に関しましては、工事用の進入路とか管理通路があまり広くなく、仮設費がかかる、仮設道を作って工事をするということがありまして、通常の道路工事等と比べますと、工事を着手するまでに手間がかかるということで。詳しく業者のほうには聞いておりませんが、そのような仮設がかかる、それから工事進入があまり容易でないということから、少し受注意欲が落ちるとのことだと思います。

松原会長 わかりました。ありがとうございました。

竹下委員 予定価格算定において、当然、取り付け道路等の仮設費など、そういうのは見積って予定価格を決めているんじゃないですか。業者がそういう点で、進入工事に携わる場合に、会社が負担をして取付道路を補修をするということではないので、そういう点を含めて予定価格を出しているんじゃないですか。

事務局（農林課） もちろんそのとおりです。仮設費も全て含めた形で、業者のほうで、このような仮設の道を作ったらその工事ができるという積算は、もちろんしております。

松原会長　　そこでこれを随契にした時に、近くの業者にというのがありましたけど、そういうふうに業者を選択する根拠みたいなものが、そういうところから出てくれば、皆さん理解されるだろうと思います。そういうところの説明をいただいたことがなくて、2回やったけど2回とも出なかったから随契ということではなく、その背景は何なのかということの説明をいただくといいかと思いますね。

事務局　　理解をいただけるように整理したいと思います。

竹下委員　　そうすると、入札をかけたけど、業者が1回目は応じたけど2回目は応じなかったという説明がありましたよね。そういうのはどういうことなのかという感じがしているわけで、本当に取りたいければ取りに行ったと思うんですが、その理由として現場監督者の確保ができないとかいう理由があったらまだわかるんだけど、と私は思いました。

　　で、ちょっと8号にこだわるようですけど、No.58のところ、8号の具体的な理由として先ほどちょっと言った、なんでそういう点で2社に見積りを依頼したかということ。1社はB社という同一業者で、それにもう1つ追加をして2社に依頼をしたということなんですね。そこまでは理解できます。2回目の、随契で要請に応じてくれた業者というのは、なんで1回目はやらなかったんですかね。これを見ると本命というのが8,000万で、後から要請されたから仕方なく高くというので、1,000万も違う高い金額を出している。そうすると、当然これは落札しないだろうという形になるんじゃないですかね。開いてみて結果がこうだったのかもわかりませんが、業者の中ではそういう話ができただろうか。この2社については全くどこか非公表なんですか。でも、随契で話をしているから、2社ともどこの企業かというのはわかるんじゃないですか。

事務局　　わかりません。もう1社がどこかということは、決して公表しません。

竹下委員　　ということになると、9,000万というのは失格じゃないですか。予定価格を超えているので。なんで9,000万で何も記載されないんですか。

事務局　　随意契約の見積りを依頼する時には予定価格というものはお知らせしませんので。ただ、入札の時と条件を変えないというのはルールですので、そこはわかっておられるかもしれませんが、随契の見積り依頼に際しても決してお知らせしませんので、この金額でなければできないということだったかと思います。

竹下委員　　この時には予定価格というのは論外であるということ、いくらで受けてもらえますかという形で話をしたということですね。

事務局　　そうでございます。

岩浅委員　　岩浅です。細かいことを言って申し訳ないんですが、私が抽出した16番の案件なんですが、最低入札価格の修正がありまして、多分前のパーセンテージの落札率が92.8%になってると思うんですが、今日ここにきてからの資料にも同様に92.8%とありますが、1社のみだし、金額も全く一緒なので、ここは100%でいいですよ。

事務局　　16番ですけども、ここは予定価格が741万2,900円。

岩浅委員　　いえ、625万7,000円。

事務局　　契約金額が688万2,700円ですので、これを計算すると92.8%になります。

岩浅委員　　すいません。わかりました。

岩浅委員　　それからもう1ついいでしょうか。総合評価で入札先を決めるという決め方があるというのは前から教えていただいているんですが、今回初めて、しかも2社が総合評価の点数が全く一緒で最終的にくじ引きで落札されたという案件がありました。76番になります。それで資料として、以前、「米子市総合評価方式による競争入札試行要領」という書類をいただいているんですが、総合評価であってもくじになることがあるというのは、どの項目に該当するのでしょうか。

事務局　　76番の、「工事発注表」の裏のほうに「建設工事入札執行表」というのがありまして、そこを見ていただきますと、総合評価方式はもともと入札額だけではなくて、技術者成績と事業者成績その他評価項目を点数化して最も高い業者が落札ということですが、その点数が全く同じになっております。この場合は試行要領によれば、事業者成績が最も高いものを落札者とするということとなっておりますけども、本件は、その事業者成績も全く同じということでしたので、そこでくじ引きということ。

岩浅委員　　それは必然的にくじになるんですか。

事務局 ここで差をつけるものが、この場合ありませんので、ここはくじとさせてもらっているところです。

岩浅委員 今までにそういう事案を見たことがなかったので、最終的にもうちょっと何か方法がないのかと思ってお尋ねしたわけですが。

事務局 ここまで同じということは予測になかったということですので、これを避けるという意味でも。ただ本件については、それ以外の項目も全く同じですので、この件についてはくじしかないかと思えますけども。稀なケースだと思います。

岩浅委員 直接的な表現で申し訳ないですが、たまたまそういうふうになったということなんですよ。

事務局 そのように思っております。

岩浅委員 それぞれの会社さんは他社さんのことはわからないわけですね。この評価点数というのは、算出方法も業者さんは知らないわけですね。公表されてるんですか。

事務局 評価点数の式は公表しています。

岩浅委員 そうすると、自社の評価点数はこれぐらいというのはわかるわけですね。

事務局 事業者成績が何点ということはご存知だと思います。

岩浅委員 ですが、他社と自分のところを比較することはできない、というかわからないですよ。

事務局 事業者成績は全社公表してますので、どの会社でも点数に関してはわかります。ただ、もちろん入札金額はわかりませんし、この技術者成績というところがあると思うんですけど、これはその時に申込まれた技術者さんの点数になるので、こちらに関しては他社さんが何点の技術者さんで申し込まれるかはわかりません。

岩浅委員 そのあたりで差がつくということですよ。

事務局 そうです。それでたまたまというのはあれですが、非常に稀なケースだと思います。金額が少しでも違えばどちらかに行きますし、こちらの三角印(△)やマイナス(-)、その他の評価項目というところで0.8047ってあるんですけど、これは受注減点というもので、受注した金額に応じて減点になるんですよ。この同点になった2社さんは受注もなかったということで、技術者さんも会社の点数も同じだった。会社の点数に関しては、いろいろ違う場合もありますので、先ほど言いました試行要領の中で、同点だった場合は事業者成績の高いほうということをつけておけば、大体は決まるものなんですけど、それでも一緒だった結果だと思っております。

岩浅委員 わかりました。ありがとうございました。

竹下委員 今言った、一般管理費が調整弁になっているというのは、No.70です。そこでめくってもらいますと「工事費内訳表」というのがあります。左側の業者と右側の業者を見てもらうと、一般管理費が135万2,000円と片方は20万ということでこんなに違う。この一般管理費が調整弁になって、上の金額をほぼ確定するという形の根拠になっているということです。これが如実にわかるという形です。

笠岡委員 一般管理費は、それはそれぞれの差があると思えますけども。役員報酬とか。それは一概になるということはずないと思えますけども。
だからさっき言った工事原価の中に利益が入ってないから、そういったソフトの内容ということは中身がなかったということです。

笠岡委員 1ついいですか。5番ですけども、総合評価で1つわかりませんが、計算式というのは大体ある程度はわかるんですけど、技術者成績というのがあります。94からずっと。これが例えばC社さんであれば94は、どう見ても変わらないとか、これだけがちょっとよくわかりません。技術者成績が変わったりするものかなと。

事務局 要は、この工事にはこの技術者さんをつけるというのがあるんですが、この技術者さんによって今までの工事の実績、今まで配置された工事の成績、点数が付けられているので、要は技術者さんによって、以前90点の工事に配置されておられたりという実績です。なので、技術者さんによって変わります。で、事業者成績は会社の点数ですので、今まで完成されて点数を付けた会社の成績になりますので、会社点数というのはまあ1年間変わらないんですけど、技術者成績については、この工事に申し込まれる時に、どの配置技術者さんで申し込まれるかによって変わります。

笠岡委員 具体的に言いましたら、どういうことかと思って。技術者は、これは会社によって指定はあるわけですか。

事務局 要は会社さんが事業者成績と技術者成績と金額で。

笠岡委員 技術者成績というのが一番わからんですわ。出し方というのが、94はどういうふうにして出すのかというのが。

事務局 以前、その技術者さんがついておられた工事で、完成すると検査して、この工事は何点でしたというのを付けるんですけど、その点数です。

笠岡委員 じゃあ、それはどういうふうにして付けるんですか。

事務局 それは米子市のほうが検査して、工事がきちんと完成したかどうかというのを見るのと、あと検査の評定があるので、その基準に基づいて点数を付けていくんですよ。その点数です。

笠岡委員 職員さん1人に対してですか。じゃあ何人かが評価されて。

事務局 公共工事で、現場代理人という方と主任技術者という方を基本つけていただくんですけど、それが同一で1人の場合もありますし、要はその工事に技術者というのを配置しなくてはいけないんですが、その配置されていた技術者さんです。例えば、以前に94点の工事についていた技術者さんでしたら、その技術者さんで今回申し込まれたら94点になります。

笠岡委員 格付けのような？

事務局 まあ格付けみたいな。要は試行要領にも書いてあるんですが。

笠岡委員 例えばC社は94点ですが、その人に割り当てられたものですか。

事務局 その人の点数です。

笠岡委員 それじゃあ、ずっとほとんど変わらない。まあ工事によっては、ずっと点数が悪くなるということもあるかもしれないけど。

事務局 工事ごとに点数が付きますので、その技術者さんで例えば5本工事をされたことがあって、いい点、悪い点あるということもございます。で、この工事について資料を出していただきまして、過去の工事で何点取ったというのを出されたらその点数で評価しますし。通常は過去何年かで一番いいものを付けておられるのが普通かと思います。

笠岡委員 大体わかったような。

竹下委員 技術者というのは会社に1人じゃなくて、資格者が受けて、この人が工事現場を担当すると。そうすると何々の有資格者は、過去のどの格付けになっているということですから、人によって格付けが変わってくるということです。会社によってということではなくて。だから、配置で工事を取ろうと思ったけど、その配置で担当者が張りつけられないから辞退をすとか、ひょっとしたら取れると思っていたけども、という形で辞退届が出てくる。

笠岡委員 最終的には評価点数で、技術者が結構大きな比重を取るんですよ。そこで技術者成績というのはどうやってされたのかなというのが一番聞かないといけないと思って。わかりました。

竹下委員 よろしいですか。145なんですけど、入札説明書の記載を今見たんですが、そこで入札参加資格云々が書いてありまして、「単独企業で行う」。その前には、「単独であろうと、あるいは水道管理者が定める米子市水道建設工事指名競争入札参加資格という形で水道施工工事を有する単独企業で」という形で記載をしてあるんですが、なんで単独企業じゃないといけないのかと感じたんですが、そのへんを説明していただけますか。

事務局（水道局） 番号は水道の42ですね。車尾水源地調整池建設工事の分の2番の入札参加資格者の欄だと思いますけど。ただ単純に、ここは単独企業となくともいいんですけど、共同企業体と書く場合もありますので、ここは単独企業と書かせていただいています。共同企業体で出す必要はないということで、単独企業にしています。

竹下委員 だから、単独であれば競争もなくなるので、なんで単独にしたのかという形で理由を聞いたわけですが、その根拠を。

事務局（水道局） 工事の性質といたしまして、調整池建設工事で、メインになりますのは調整池の工事になりますけども、工事の比重と、それから今ある調整池を壊して、そこに基礎も含めて全部建てるという一連の工事になりますので、あえてJVにしたのは、比率もそうですし、一連の工事として本体建設を工事するところに限定させていただいたということです。

竹下委員 そういう点で事務局にお尋ねしたいんですが、水道局建設工事指名競争入札基準という形は、私も今まで見たことがないんですが、それは文章化されたものがあるんですか。

事務局（水道局） すいません。市役所のほうの入札担当と水道局の入札担当は、また別組織になっておりまして。私どもは共同企業体とか工事の運用基準というのは当然持っておりまして、今回は公募型指名競争入札の実施要項に基づいてさせていただいております。それと、出させていただいたことは今までもないです。

竹下委員 事務局は持っているんですか。

事務局（水道局） 私どもの事務局は持っています。

竹下委員 いや、入札検査課としても。

事務局（水道局） もう1回お願いします。

竹下委員 水道局といっても、当然それは市長の管轄下にあって、単独なものじゃないと思うんですけど。そういうのは一連の中で入札に関するものとして、なんで資料を収集していないんですか、契約課は。それは水道局が単独で行うと言う。従来は、いろんな部が単独で行っていて、それではいかんということで敢えて契約検査課というのを作って、そこで一括でやってたわけですね。ところが今のお話ですと、水道局は別なんだから、水道局は契約課とは違うんだと、自分たちの基準でやるんだというお話でしたけど、それはいかがなものかと思うんですが。

事務局 すいません。何の基準ですか。

事務局（水道局） すいません。私から答えさせていただきますと、米子市には当然、米子市の条例というのがございますし、米子市水道局には米子市水道局の決議条例というのがございまして、私どもの建設工事の執行規定というのは、市役所には基づきますけども、私どもの条例に基づいて施行しておりますので、契約とか実施要綱とかも市役所には準拠しておりますけど、水道局として単独で持っているということでございます。それを市役所の方が見られることは見られると思いますけど、持っておられるかどうかというのは、多分、持っておられないと思います。

竹下委員 ということは、水道局が契約したことについての報告をまとめて、ここに記載をしたということですか、契約課は。

事務局 そうです。

竹下委員 それじゃあ何のためにやったんですかね。水道局は別だからという形で、管轄外だという形になるんですか。

事務局 そういうことではございませんで、ここに水道局も同席しておりますし、この資料についても一緒に作りまして、一緒にご提示して審議を受けるということでございますので、知らないということは決してありません。一緒になって本審議会を運営しております。

竹下委員 今回、こういうえらい懇切な資料を添付してもらって、私も平成16年から加わっていますが、実は初めてこういったものを見たということなんですよね。だから、それまでだったらこういうのがなかったからわからなかったわけですが、こういう形でそれぞれの基準を持ってしていたんだというのが実はわかって、基準というのは、じゃあなんで事務局は持っていないのかという形で聞いたんです。

竹下委員 それともう1点は、単独ではなくて共同企業体でもできるのに、なんで単独にしたのかという。説明としては同一の矩形を持っているという。

事務局 今回は、抽出案件にさせていただいたということもあって、今回この説明書がついてきたということではあるんですけども。

竹下委員 いや、随契になっているのがおかしいなと思って。

事務局 随契にはならないです。公募型です。

竹下委員 公募型ですか。じゃあそこらへんで。

竹下委員 もうちょっといいですか。えらい時間があれなんです。ちょっと気付いたところがあるんですが、No.6と73と96と115と128。ここについては、“その69”、“その70”とかいうふうに分かれています。ただ、これを書かれたのは要するに、私はその工事に関わるもの周辺について、敢えて分離をして、そして入札してるんじゃないかと思ったもので。その仕分けというのは、どこがどう違うのかというふうに言ってもらわないと、類似をしているのか引き続いてやっているのか、全く別の箇所をやるのか、そのへんの説明がないので判断しかねる。敢えて金額が高額になるので、意識的に分離をして発注しているんじゃないかというふうに、中には同一入札日というのもあったりしますので、そのへんがよくわからないので説明いただけますか。次回でもいい。今日は時間がないので。ただ、“そのなんぼ”という形で入っていますけど、そのへんを判断する基準というのがわからないです。意味がわかりますか。

事務局 “その7”とか“その6”とかしている区切りの基準ということですよ。

竹下委員 そうです。それはまとめればできたんじゃないかというふうに思うんですが。

事務局 “そのいくら”と分けている理由ということですか。

竹下委員 そう。よくやるのは、細切れにして、大きな金額じゃなくて小さな格付業者が受けやすいように敢えてやるという形も全国的にはありますので、そのへんをちょっとお尋ねしたい。

事務局 (下水道部) すいません。下水道の山中と申します。よろしく願いいたします。下水道の工事に関しまして、“その65、66”とか続き番号で工事の発注のほうはさせていただいておるんですけども、あくまでもその地区の何番、何番という形で工事名は出させていただいております。例えば両三柳にいたしましても、やはりエリアが広がります。その中で、基本的には年度内で完了できる規模を勘案して、小分けして出しております。ということで、意図的に分離して出しているとか、そういう意図は全くございません。

竹下委員 だから判断をする場合に、そこらの具体的なものを私たちが判断しやすいような記載を追加で書いてもらうとか、そういうふうになれば、それは別な箇所なんだとか、工期の問題だなというのが理解できるけれど、ただ単に“69”とか“70”とかいう形であると検証のしようがない形なので。

事務局 (下水道部) そこはまた事務局と相談をさせていただきたいと思います。

事務局 最初に工事一覧をお送りしまして、こういう形で抽出いただきますので、なかなかその最初の工事一覧という中で、それぞれの工事の関連性というのをどう書いたらいいかというふうに思ったところですけど。

竹下委員 一番具体的なのは92と93のところを分けた理由がわからない。

事務局 それを工事一覧をお送りする段で、例えばどのように注釈を入れるなりしてわかっていただくのがいいのかと。

竹下委員 補足でもいいので、資料として判断できるようにしてもらおうと。92が市道上和田なんですけど、93が同じ22号線の“ほか”という記載がある。“ほか”って書かれても、よくわからない。だから、これは本来、2つのものが一緒になるのを敢えて分離をしたのかなというふうに判断をしたわけで、よくわからなかったということです。

事務局 　例えば、こういう形で抽出をいただければ、最初に一覧をお送りするわけなので、「これとこれがよくわからない」ということで抽出いただければ、今回お配りしたような資料の中で注釈を打つとかできるかと思うんですけど、なかなか最初に100以上ある工事の一覧表をお送りする中で、この注釈を入れるというのは難しいかと思います。疑問点がありましたら、抽出で出していただければ補足なりそういうものを入れることはできるかと思います。

竹下委員 　そうすると、「抽出は3件くらいを目安に」と書いてもらったら困るわけですよ。そうすると我々もたくさん、敢えて私がよく出すんですけど、出せなくなるので。「疑問があるものは全部抽出してください」というふうに書いてもらわないと。もちろん各人によって判断は違うわけですけど。

事務局 　あくまで3件というのは目安でございますし、それ以上の場合でも、こういったふうに対応させていただいておりますので、そこはあげていただければと思います。

松原会長 　はい。抽出案件の数の、大体これぐらいというのが来ますよね。そのあり方と、それからこの全体の案件の中でご不明な点があればという、両方を分けて問われるほうがいいのかもわからないですね。両方とも抽出案件にして、こちらが聞きたいことがあるけどなっていることで。

松原会長 　はい。当初のお約束で90分ということで、今日は少し短めにさせていただきたいということがございますが、やはり随契のところの仕方っていうのが非常に割れたなという感じがしますので、その随契の業者をどのように指名しているかというのは、きちっと根拠資料というのを作っていただいたほうがいいなということですね。皆さんやっぱりそこに、競争入札なのに随契になるっていうところに、やっぱり目がいくんですよ。それは逆に言えば、米子市の事務局の資料の作り方が非常に丁寧で、細かく書かれています。それが、皆さんがやっぱりこういうところで突っ込みたい、ここを聞きたいというところがきちっとあるわけです。それは、非常にいいことだと思います。私はいろんなところでこういうのをやっていますが、ここまで出されるというのはないです、何度も言いますが。ですので、それで皆さん聞かれるといたしますか。これは、あなた方を責めているというわけではなくて、説明を求めているということで。決してこちらから問いただしているということではないので。

それからもう1つ、後ろに各課のご担当の方がいらっしゃいますので、これも非常にご丁寧な対応だなと。ただ、事務局はもう少し皆さんのほうにお話を振られてもいいのかなという気がします。せっかくおいでになっていますので、時間もありますけど担当の方からお聞きしてもいいなと。

例えば業界とつながっておられる方々のご担当の方々にもおられるだろうけど、業界としてはこういうのもありますよ、というのを紹介していただけるといいなと思います。そんなに同じような数字が続くか、くじ引きでいいのか、という話がありましたけど、業界はどう思っておられるのかと、それは事務局は聞かれているわけですよ。そういったことも、素晴らしいデータを出していただいていますから、そこは自信を持っていいと思います。すいません。長くなりました。

松原会長 　ということで、今日はちょっと短縮版になりましたけど、終わりたいと思います。最後まで真剣なご討議をいただきまして、ありがとうございました。