

## 米子市建設工事等入札・契約審議会議事録（平成30年度第2回）

日時 平成31年2月15日（金） 午後2時から  
場所 米子市役所本庁舎5階 議会第1会議室  
出席者 委員 竹下 靖彦 岩浅 美智子 小林 玉青  
西村 正男 笠岡 克巳  
事務局 総務部長 契約検査課 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 営繕課 道路整備課 農林課

議題 (1) 平成30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（H30.4.1～H30.9.30契約分）  
(3) その他

議事内容

〔午後2時開始〕

事務局 本日、会長の松原先生が体調不良のため欠席のご連絡をいただいております。審議会条例に基づき事前に職務代理の指名を竹下委員にしておりますので、会長の職務につきまして竹下委員にお願いしたいと思います。最初に辻総務部長がご挨拶いたします。

辻総務部長開会 あいさつ

事務局 事務局紹介(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。引き続き議題の方に移ります。では、進行は竹下委員にお願いします。

竹下委員 会長が都合が悪いということで、代わりに会長職を務めますのでよろしく申し上げます。それでは次第に従いまして、上半期における発注状況の説明を受けます。また、並びに私の方からもう一度確認をする意味で何点か資料を急遽お願いしておりますので、説明をお願いしたいと思います。

事務局 まずお手元に配布資料の確認です。  
(資料確認)

平成30年度上半期の発注状況について1ページ目から説明させていただきます。こちらの方に平成30年度上半期建設工事契約状況ということで平成30年4月1日から平成30年9月30日までの契約分ということで載せています。こちらの方は工事にかかる入札でございます。まず上の表のところですけども、公募型指名競争入札というのが、工種としまして建築一式一般工事として2件発注してまして、契約金額7億9272万円、平均落札率94.8%でございました。

次に工事希望型指名競争入札ですが、しゅんせつ工事から防水工事まで14工種といたしまして104件、契約金額22億822万8685円、平均落札率91.0%でございました。通常型指名競争入札については執行を行っておりません。入札に関して公募型指名競争入札、工事希望型指名競争入札合わせますと、14工種、発注件数106件、契約金額が30億94万8685円、平均落札率91.1%でした。

下の所に移りまして、工事にかかる随意契約でございます。こちらの方の発注工種といたしましては、とび・土工・コンクリートから防水工事まで、8工種39件、契約金額は1億223万2044円、平均落札率92.9パーセントでございました。入札と随意契約を合わせますと、発注工種16工種、発注件数145件、契約金額が31億318万729円、平均落札率91.6%でございました。はぐっていただきまして2ページ目、こちらの方が工事にかかる委託についての契約状況でございます。期間としては同じものでございます。

一般競争入札、公募型指名競争入札共に行っておりません。下の段の通常型指名競争入札のみ行ってありまして、6業種で、発注件数69件、契約金額3億7286万2440円、落札率94.3%でございました。通常型指名競争入札しか行ってありませんでしたので、全体としても同じ数字になっております。

下の表の方に随意契約をまとめています。4業種について発注を行っておりまして、発注件数6件、契約金額は1805万9760円、平均落札率93.4%でございました。工事にかかる委託全て合わせますと発注件数が75件、契約金額3億9092万2200円、平均落札率94.3%でございました。

3ページ目でございます。平成16年からということで、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あります。こちらの方をグラフにしたものが4ページ目からございます。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います。一番右端の方に平成30年度上半期の数字を載せています。平成24年から年間200件程度、29年度まで発注の件数としてございますので、半期としますと100件程度の推移をしているということでございますと、平成30年度の上半期には例年並みの発注件数であったということでございます。

5ページ目、こちらが工事の入札にかかる契約金額の推移をグラフ化したものでございます。一番右端の方に平成30年度上半期ということで載せてありますが、約30億の契約金額ということで、前年度と比べますと約10億増えているということになっておりますけれども、先ほども一覧の方で説明させていただきましたが、公募型ということで建築一式工事ということで、大規模な工事が2件ございました。住吉体育館の建て替えと就将小学校の大規模改修ということで、2つ合わせると約10億程度ということなので、そういったところが増加の要因になっているということでございます。6ページ目ですが、工事の入札にかかる平均落札率の推移ということで載せています。

平成20年に最低制限価格制度を適用を行っておりまして、平成23年度にラインの見直しをしております。それ以降だいたい92%程度での推移しておりますので、平成30年度につきましても上半期分ということですが、例年並みの推移をしているのではないかと考えております。

7ページ目でございますが、工事の随契ということで、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をしているものが8ページからございます。そちらを見ていただくとよろしいかと思っております。工事の随意契約のグラフということで、平成30年度上半期に39件発注しております。前年と比べますと約10件程度増えているという状況でございますが、全体的には平成27年度から随契の案件というのは、前回の審議会の時にもご報告させていただきましたが、減少傾向にあるということだろうと思っております。

今回の内訳ですが、1号随契と言われる130万円以下が21件、2号随契と言われる入札に適さないというものが3件、5号随契と言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14件、6号随契という現場錯綜という関連の強いものが1件ございました。5号随契のところですが、今回台風があったり、大阪の方で地震が起こって小学校でブロックの倒壊の事故が起こったりしたようなことがありまして。あと、市営住宅の方で給水設備が壊れて緊急を要したことや、下水道の雨水排水ポンプが調子が悪くなり、このまま放っておくと多大な被害を被るといった心配があったというようなものがありました。日頃なかなか5号随契がこんなにあるということはないと思っておりますが、そういったところで増加があったということでございます。

9ページ目ですが、随契の契約金額の推移ということで載せているものでございます。先ほど内訳ということでお示しさせていただいたとおり、130万円以下の少額の随契というよりは5号随契や2号随契ということがありましたので、前年と比べると7000万円程度増えているということがございます。平成28年から29年ということで前回も竹下委員からご指摘がありましたクリーンセンターでの修繕の随契が約1億5000万円程度無くなっているということが大きく影響しております。今後これについて随契で契約することがございませぬので、28年から過去のものについて比較する数字としては適さないかもしれませぬので、29年度から見ていただきますとだいたい1億円程度が今後も動いていくのではないかとと思っておりますが、減少傾向というのはあると思っております。

10ページ目でございます。工事の随契の平均落札率をグラフ化しているものです。平成29年度ですが、これが89%ということで、過去から言っても一番低いということなんです。件数が少ない関係上、1つでも落札率が低いもの、特に工事の随契は最低制限価格を設けておりませんので、非常に低い金額で受注いただく場合があります。そういったところで89%になっております。前回もご説明させていただいたんですけど、上半期のところが83%で下半期が92%で全体では89%で落ち着いたというところがありますので、平成30年度の上半期の92.9%が特段上昇傾向があったということではなく、前年度の数字が低かったということでございます。

11ページです。こちらが工事と同じように平成16年度から載せております工事にかかる委託の表になります。発注件数、契約金額、平均落札率を載せております。これも12ページからグラフ化をしておりますのでこちらの方で説明させていただきます。平成27年度からほしい100件をちょっと超えるものが通年では発注されていますし、上半期でも55から74というような推移が見て取れます。平成30年度の上半期が特別多い少ないということではなく例年並みの発注を行ったということです。工事に係る委託の入札案件は111件行っております。これも平成27年度から100件をちょっと上回る程度で、平均的に動いているということですので、平成29年度についても例年並みの発注を行ったということです。はぐっていただきまして13ページ。こちらは委託にかかる入札の契約金額でございます。件数的にも例年並みということですが、契約金額といたしましても27年、28年、29年と比べても大きく増える減るといことが無かったと思いますので、3億7000万円というのは例年並みの発注を行ったということだろうと考えております。

14ページは委託にかか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平成20年度から上昇傾向が見られ、それ以降92%から94%という幅の中で推移をしておりますので、平成30年度上半期ですが、94.3%という数字については例年並みの推移で、特別高い低いということではないかと考えております。

15ページですが、こちらは委託の随意契約にかかる数字を平成16年度から載せている表になっています。こちらの方につきましてもグラフ化しているところがありますので16ページから説明させていただきます。やはりこちらの方も工事と同じく減少傾向が見られるのではないかと思います。28年、29年と20件程度から下がってきて、平成30年度の上半期についても6件ということでございます。減少については前回も触れさせていただきましたが、工事の必要性ということから考えて、必要なものがなければということだと思っております。何か工事を作ることがないので、必要なものがこれだけしかなかったということだろうと考えています。

次に17ページ。こちらの方ですけど、委託の随契にかかる契約金額で、28年、29年と100万円前後で上半期動いていたものが、今回1800万円になっているということなんです。1件高額な案件が2号随契であったということで、その高額な案件が影響しているということが増えてる。それを抜けば平均並みということです。最近の28年29年からの傾向からは変化が見られないということだろうと思っております。

はぐっていただきまして18ページ、随契の平均落札率ということです。元々分母と言いますか発注件数が少ない関係上、今回も6件なんです。1件65%程度の落札率の案件があったということで93.4%という下降傾向の数字が表れたということなんです。他のものに関しても特段低いものは見られませんでしたので、今回の数字とすれば、1件が低かったということが影響してきたということと考えています。発注案件については以上で、19ページ20ページにつきましては委員の皆さんから抽出いただいたものをまとめたものがございます。

引き続きくじ引きの発生状況を説明させていただきます。こちらの方が平成23年度から平成30年度のくじ引きの発生状況について報告させていただいているものです。平成30年度の上半期ですが、入札にかかるものとしましては106件行っておりまして、そのうち10件がくじ引きになったということで、内訳としましてはほ装工事が1件建築一式工事が1件、土木一式工事が8件ということです。やはり例年と同じように土木関係の積算の方がくじ引きになりやすいという傾向については変わっていないということでございます。

引き続き辞退者一覧ということで、業者別と入札日付順で整理させていただいております。前回の中で整理の仕方を工夫してみたということでもいただいた関係上、業者さん別のものと入札日付順のものと整理を2通りしてみました。辞退理由は変わりがなく、希望型であるとか公募型のものに関しては、技術者さんが配置できなかったとかできなくなったというようなことで、当初の予定通りにならなかったということで辞退をされるケースが多いです。通常型指名競争入札を行っているものに関しては、都合によりという返事をいただくもので、こちらの確認不足のためにそういったことになっているものもでございます。技術者さんが配置できないということで辞退をいただくということが傾向としては変わらずでございます。ここまでで説明を終わります。

竹下会長代理 今係長から説明がありましたように、随契の1号から9号までという形が。ただ単に何号によりという形ではなく明確に見ていただきたい。もう少し詳しいんですけど、簡便に書いてございまして。その辺を見ながら抽出案件を見ていただきたいと考えています。補足は無いですか。ただ今事務局の報告を受けまして審議に入りたいと思います。

いつもながら契約検査課では、データ化をしていただいて、過去の資料を引っ張り出さなくてもできるので、そういう点では全国的にも頑張ってるというふうに考えております。なかなか情報が出されない中で審議をやるというのではなくて、やはり持っているものは出してもらおうという状況の中で公平性を保ちながら客観的に見てその契約が正しいかどうかというところの判断にさせていただければと考えております。

それでは抽出案件に移ります。順番に行けば岩浅さん。

岩浅委員 No.1を選んだのは私です。入札の指名通知表の内容を見ますとある程度理解できたところもありますけど、辞退の理由をお聞きする予定だった、先ほど係長がおっしゃったように技術者の配置ができなくなったということで辞退されたという内容がわかりまして。私もわからないんですけど、1番の案件についてはA社が落札されていまして、内訳書が候補となった3社さんの分が載っています。トータル金額からいくとB社は落札金額よりもプラス5000円。C社はプラス1万9000円。そんなに大きな差は無いんですけど、内訳書を見せていただいた時に、私もよく分かっていないんですけど、例えば比較した時に、落札されなかった2社さんは似通った傾向がみられるんですけど、すごく違うところをあげると、共通仮設費計というところに項目として役務費、運搬費、準備費一式というのがありますよね。

それを比較した時に役務費がA社は2000円、B社は1万5000円、C社は3万3000円とすごいバラつきがあるということがなぜかなということと、それに対して逆に運搬費、準備費というのはA社は29万、28万ですが、もう2社は一ケタ違っていて2万8000円とか2万7000円とかですね。運搬費、準備費が約10倍も違うというのが、理由がこちらでわかるかどうかわかりませんが、2倍位とかならそういうこともあるのかなと思うんですけど、10倍も膨れ上がる理由は何なんだらうかと思ったり。

それともう1つ一般管理費というのがありますね。これがA社は他社の約3分の1の額をあげていらしゃる。他の2社が似通ってるのを基本で考えて言ってるんですけど、なぜこんなに差がつくのが1つの疑問点だということと、落札率が99.6%と限りなく100%に近いというのも、そんなに高くなるんだなと思っておりまして。昔にいただいた一般管理費等の算出の仕方は工事原価×経費率となっております。経費率というのが実態調査債務諸表により率を決定するとなっているんですけど、この率を決定するのはどこがされるんですか。

事務局 率の決定は共通仕様書ですよ。

積算基準書ですかね。

- 岩浅委員            そういうところがあるんですかね。それは一定なものです。何年かで見直しされるものですか。
- 事務局                毎年積算基準書というのは更新されていきますので、その中で率の更新もあるかもしれません。
- 岩浅委員            経費率というのはどこの会社さんもその率で計算されるということになるわけですよ。
- 事務局                この内訳書が米子市が発注する積算のルールに基づいているかどうかというのは確約ができないと思います。最低制限価格あたりでの落札を狙うものと、実際に会社さんが利益を求めするために積算されるものと。これでやって本当に儲けが出るのか、実際に別の積算をしながら儲けを計算をされるかわからないですけど。参考的に積算をされているということを出していただいているので、この数字1つ1つがどういう形で出ているということを確認させていただいたことはないです。
- 岩浅委員            会社のはじき出した数字で内訳書をお作りになって、トータルでこの金額ですよと提出されているということですよ。どこもそういうことですよ。
- 事務局                うちの設計ルールを当てはめれば、皆さんほぼ同じになってしまい競争性は出てきませんので、どこかで調整されたり、どこかが自分たちは安くなったり、よくある話で一般管理費が会社の儲けの部分だと言われるようなところと言えば、そういったところで調整されるというケースもあるのかなど。これに関しては中身の確認自体を突き詰めてやったことがありませんので、やったからといって本当に会社さんの手の内を教えていただけるかもわからないですけど。
- 岩浅委員            前回か前々回もこの話が出てた気がしますけど。提出されたものを信用せざるを得ない現状ですよ。
- 事務局                予定価格を公表させていただいている中での入札なので、それだけを見ての入札ではないということで、きちっと会社さんが受注した場合にその目的物を納品していただけたということのある程度の推測ができる範囲で努力いただいていると思っています。
- 岩浅委員            わかりました。
- 竹下会長代理        他の委員さんは。関連でもいいです。  
結局一般管理費というのは、トータルの応札金額の弁になっている。
- 岩浅委員            いくらでも調整できるということですよ。
- 竹下会長代理        だからゼロでもいいんですよ。直接工事費の単価で見て、一般管理費がどういう調整弁になっているのか、そういうふうに捉えていただければいいんじゃないか。私の抽出の中でいきますけど、非常に直接工事費の22%位を一般管理費で積算している。とんでもない話なんで。それはその案件でと思っていますけど。まあ、実態としてはそういう基準で出してくださいというけれども、業者がそういうふうに行ったということなんで。その点については数式についてはあまりごだわられなくても額の問題。
- 岩浅委員            最終的にトータルの金額で落札かそうでないかという競争しているわけですよ。
- 竹下会長代理        そうですね。骨材がもっと安く購入できれば、まだ安くできる。ただし最低制限価格が堰になってるためにどうしてもそれ以上に引き上げようという形。どこで調整するかというところが調整弁になっている。と私は思っているんですよ。  
では他の委員さんどうでしょうか。
- 笠岡委員            積算基準書というのは共通仮設費のみになるわけですか。それにまた率を掛ける。

整備課 共通仮設費というのは率計算で出るものと下から積み上げなければいけないものがあります。

笠岡委員 これだけの工事原価が違っているということがおかしいですね。

竹下会長代理 発注案件で全て骨材その他の購入という形にはならなくて。

笠岡委員 工事原価というのは非常に難しくて、一括して本当にここに運搬費が集中しているものか、あるいは案分計算なのか。工事原価ごとに細かいことは見ていくんですけども。違うのは問題ないと思いますけど、最後の工事価格がいつも同じ金額でここが合せてある。

岩浅委員 そこが合うように調整されているということですよ。

竹下会長代理 それでは他の委員さん。湯浅さん2番ですかね。これは私も詳しくやりますので後にしてください。  
あとずっと行きまして笠岡さん。88番何かありますか。

笠岡委員 私が選定した理由と言いますのが、契約金額が1億を超えているというのと、参加者11、失格者無。総合点数の順位について確認したかったんですが、表を出していただいて、D社が評価点数99.9173。2、3位とほぼ変わらないですが、99.9173の出し方がよくわかりません。0.7X+0.3Y+Zと書いてあります。この99.9173はどうやって出すんですか。0.7Xというのが入札価格の99.8819ですかね。

事務局 そうですね。

笠岡委員 +0.3Yというのが

事務局 工事成績点数。

笠岡委員 わかりました。

事務局 0.7と0.3という部分は、ただ単に評価をする時の工事成績と価格点数の割合を一定割合にしたというだけでございます。ですから99.8819というのは金額点数の部分で、100点というのは技術者点数と会社点数を見まして一番いいところを100点になるようにという感じ、一定の割合で価格の方を7割で見てますよということなんです。

笠岡委員 わかりました。

事務局 見ていただくとわかるように、入札が4月24日ということで、年度当初の高額な案件で人気があるということで。受注減点もないような段階なので、皆さんこぞって入札に参加いただける状況があったということで11社さんお申込みいただいて参加いただいたということだと思います。基本的には一番最初の入札の日になるだろうと思います。新年度の当初からの流れでいくと。

竹下会長代理 いみじくも1億の工事と同額の金額をはじき出している状況なんですよ。うがった見方をすればどっかから情報が洩れてるか。落札は少し金額が上がっているんで、それ以下にしないよという形にしたのか、それはよくわかりませんが、通常1億を超えるような工事でも積み上げ方式を出して同額になるっていうのが、私は平成16年からやっていますが、どう考えてもそこは納得できないという考えは持っています。たまたま同額だっている形があるんですけど、例えばこれが700万とか600万とかいう形であればそれはあり得ると思うんですが、1億もするような金額でドンピシャりの入札金額をはじき出せるもんなのかということは大変疑問に思っています。

それは全国的に見てもそういう形で同額くじ引き入札という状況がまかり通っているというのが実態です。これは業者が出した金額ですから、我々はそこまではうがった見方はできませんが、通常考えていけば、ぜひ落札をしたいということで頑張っただけ金額を出しているのに、ドンピシャリという形はできるのかなど。もちろん予定価格という形が事前公表されていますので、逆算してだいたいいくのかどうなのか、また後で私はその方式を述べますが、非常に疑問を持っています。市民の税金なんで、まあ、会社を立ち上げるというのは利益を出すということでしょうけど、市民の税金で公共性があるという観点が高いのではないかと考えております。

だから一番安いところと一番高いところが約390万位違うんですね。積み上げていきますから当然企業の実態に応じて高くなるというのはあるんでしょうけど。88番はよろしいですか。では、次まいります。小林先生。

小林委員 総合評価に興味を持ってまして、参加者数が多いものにしようと思ひまして、あと比較的金額の大きいものにしようと思ひていったところで94番にしたという感じです。どこにも数字が入っているものにしようと思ひ、辞退者数が多いものにしました。先ほどの案件でも伺ったとおり、年度当初だとガンガン申し込まれて、94番の辞退者一覧を見ると「多忙になり積算ができなくなったため」とか、皆さん正直だなどむしろ思うくらいで。年度当初はそういうふうにお忙しいんだなと理解したところです。さっきの案件と似たような感じで、E社とF社が同じ金額を出しておられるんですけど、総合評価でE社になっているということですね。これはE社が事業者成績がちょっと良かったんですかね。

事務局 事業者成績が良かったために評価の点数が上がったということです。

小林委員 事業者成績は、小さい点数の差というのはどうなんですかね。違反があったりしたら減っていきますよね。

事務局 技術者成績は配置予定の技術者さんが過去3年間に受注いただいて米子市から評価された点数をそのまま一番いいものを出していただく。会社の成績というのは過去3年間に800万円以上の工事で、会社で全体で取られたものを工事の本数で割りますので。いろいろ出し方はあるかと思ひますが、普通に平均を出させていただきます。

小林委員 E社とF社は同点であっても総合評価のところでダブルゲートが作られていけば、公平と言えるかどうかわかりませんが、不正は多少防げるのかなという気持ちはあるんですけど。

事務局 先ほど金額の話が出たんですが、一番下のところに失格基準価格ということで税抜き金額が8341万4000円。これまでもですけど、土木関係は公表されている単価がありますので、単価がある程度積み上げられると。最低制限価格の式の方は公表してありますので、業者さんは土木についてはこの金額のところを入れて来られるケースが多くて、結果くじ引きになったりということになります。先ほどの総合評価についても金額がそのところで同じ金額だったり、その付近の金額ということだと思います。

小林委員 1億の案件で11事業者いて、これくらいばらついていけば、比較的皆さんまじめに積算しているのかなというイメージです。1つ気になるのは事業者成績によるので、うちの地域のようなところは大きな企業さんとかバンバンいるわけではないので大丈夫だと思うんですけど、大きい工事以外は導入しにくいですよ。新規参入とか・・・。総合評価は大きい工事でされていると思うんですけど、小さい金額ではできにくいですよ。

事務局 それもありますけど、発注件数がある程度ないと総合評価の意味合いがない。年に1回しかないとか。少ない本数だと総合評価での点数の良さの部分が出にくかったりということがあると思ひます。ずっと年度当初に同じ方しか取れない制度になってしまいますので。

竹下会長代理　私の持論なんですけど、指名競争入札と総合評価方式というのは全国的に問題になっているんですよ。どういうことかということ、もう自分が取った件数でマイナスになるのはわかっていますので、なにも努力して積算をしなくてももういいわという形を出してるという実態があるんです。それは正しくないんじゃないかということ、各発注者側が総合評価の在り方の見直しの機運が出ている。そういう努力もしている。問題点としては公共工事費が地域経済にどう還元されるかという一面があって、なかなかそれはそうだという形にはいかないという実態なんです。総合評価方式というのは早晩また見直される時期であろうと考えておりますけど、一面ではそういうことがあります。

最低制限価格を2000円下回っているというのは、この設計担当者はペナルティを受けないのかなと私は危惧をしています。というのは、最低制限価格というのは公式も出てますし、積み上げていけば当然の話として最低制限を下回っているのは企業としては能力を問われるという実態にあると。それを敢えてそういうのを平然と出してきているというところについて、その企業のチェック体制も含めてどうなっているんだろうと、常々私はそう思っています。私が企業だったら絶対そういうことはさせないという状況なんです。だからそういう目で見てほしいし、発注側の担当者もそういう点で見てほしい。最低制限価格が撤廃されるとかという状況だったら話は別だと考えているんですけど。

小林委員　最低制限価格を下回ると企業に罰則があるんですか。

事務局　何もあります。失格になられるだけです。

竹下会長代理　失格のペナルティが段々積み重なっていく状況を醸し出すというのがあれば企業のイメージが悪くなっていくという状況はあると思います。  
では、西村先生どうですか。

西村委員　120番。これを選んだのは、公募型ということで珍しいということ、金額が大きな案件だなということで選んで見させてもらいましたけど、見せてもらって「ああそうか」ということで、特段言うことはないです。

事務局　先ほどお伝えしたように高額案件だという部分で、契約金額が4億円を超えるようなものです。こういったものが影響して金額が増加しているものの1つだったということです。

竹下会長代理　そういう点では工事費内訳書を見ていただければ、発注表の中でどういう製品を使うという形がなってますので、購入単価が建設物価から拾ってくるのかそこらはわかりませんが、だいたい仕入れるものというのは製品を入れるわけですからそう変わらないだろうと思っています。だいたいそこら辺で似通った金額になってると思います。

岩浅委員　今まで気が付かなくて質問したいことがあるんですけど、工事発注表のところに入札の参加申込期間が書いてあって、申込み場所が契約検査課ですね。いろんな書類を購入したりとかという下の方に質問受付期間というのがありますよね、1週間くらい。これはもちろん市役所側の方に業者さんが質問を出すということですけど、この質問はどのようなものにたいしての質問が起り得るのでしょうか。

事務局　基本的には見積単価を設定しているようなものであるとか、今後の変更の見込みであるとか。そういった業者さんが受注した後の影響を確認したいということで質問をいただくということがあります。ご自身で思っておられるより工期が短いなというようなものに関しては、工期を延ばすことが可能ですかとか、そういった質問をいただくこともあります。受注してしまってもできませんでは困るので、そういったことについて細かく聞いていただくということだと思います。

岩浅委員　受付期間がこの4月10日の午後4時までという締切があって、その回答日が翌日の4月11日ということになっていますよね。そこの回答を貰ってから業者さんはさらに考え直してということもあって辞退しますということも起こってくるわけですよね。

- 事務局 質問とか回答は、その業者さんだけではなく、ホームページの方にも掲載をしますので、皆さんが見ていただくことができます。
- 岩浅委員 情報を共有できるということですね。うがったというか、辞退をされる日にちがたまたま一緒だったということかもしれないけど、そういう方もあったり、ちょっとずれてから辞退されたりという業者さんがあったりするので、それだけでどうのこうのというわけではないけれども、今のお話を聞くと、もう1回熟考してからやっぱり入札に行くかということになったりとか、先々の事を考えてちょっと無理かもしれないとか思案されるということもあるんですね。
- 事務局 実際に現場に行かれて、現地を確認されるという業者さんの話も伺うと、凶面なりではわからないこと、実際に近くで耕作しておられるような畑地があるとか、目に見えなかったりするようものがあったりとか、どこか家が近くに建ってるだとか、いろんな条件も見られるので。ですからどの段階で進まれるのかというのは、いろんな条件が整ってからでない最終的に入札まではいつてくださらないのかなど。見積もり期間についても短か過ぎるんじゃないかという意見をいただくこともございます。
- 岩浅委員 そういうところは大事なところですよ。
- 事務局 技術者が配置できなくなったという辞退理由があるんですけども、それも米子市だけの工事ではなくて、県の工事であれば国の工事もあったりということがありますので、その入札のタイミングというのはそれぞれの機関でも違ったりしますので、こちらの工事に予定していたけど別の工事を受注してしまったとか、同じ米子市の工事を複数同じ方で申し込まれて、先にこちらが取れたので次のは辞退というような形もありますし。
- 岩浅委員 取りあえず手をあげておこう形で、取れたらそれに着手して、他の手をあげたところは「すみません」という形になるわけですね。
- 事務局 そうですね。それが市の工事だけでなく、県の工事であれば国の工事もあるということがありますので、先ほど言われた辞退のタイミングもそれぞれだったりということがあるんじゃないかと思います。
- 岩浅委員 そうすると業者さんの方も蓋を開けてみないと、自分が落札できるかどうかはギリギリにならないとというかその日にならないとわからないわけですね。前はただ技術者の人が数が足りないとかいうので、予め計画を立てたらそんなことわかるんじゃないかと思っていましたけど現実はどうじゃないということですよ。十分あり得るということですよ。やむを得ず辞退の理由ですと書かないといけないということですよ。
- 事務局 工事がふんだんにある時期は選択が業者さん側にあると思いますけども、最近では災害とかで入札が執行できないような状況も起きているんですけど、一時期少ない時期があったりすれば、選択肢がないということがあれば、利益だけ追及して順番にできないこともあるでしょうから。そのために各発注者は四半期ごとに発注予定を出すようにと国から出ていますので、鳥取県も出せば米子市も出してる。境港市も出すということで、横並びにしながら、どの工事が一番いいだろうかということをおられるということになります。鳥根県は全てのものが見られるようになってる発注システムがありますので、鳥根県は何月何日にどんな入札があるかすぐわかるようになっているということですよ。
- 岩浅委員 それは年間通してということですか。
- 事務局 たぶん四半期ごとか、決まったものが各発注者から入力されるので、電子入札のためにどんどん情報が入って、それが横並びになっていて、ご自身が登録されている市町村なりの分に全部参加できるものが出てくるようになってきているというような話でした。逆に発注者の方も、これだけのものがあると自分のところの分に人気が無いかもしれないということが、発注状況の中でわかりやすいということもあるかもしれない。

- 岩浅委員           そうするとちょっと選びやすいという用語があるかもしれませんが、そういうことも可能だということですよ。取りやすい、これはうちが取れそうかなとか。
- 事務局             経営戦略的には立てていただきやすいのかなと。結果は入札なのでしょうがないですが。
- 岩浅委員           どこで手をあげるのかという部分の資料にはなりますよね。
- 事務局             逆にどうしても後の方で発注が出たものの方に向きたいときは、取れてしまうと困るからやめられるという方もおられるので。同等レベルのものは早い方から決まっていけば待っていればいいでしょうけど。後の方がどうしてもいいと言われる方もおられますので、その辺はちょっとわからないですけど。
- 岩浅委員           もう1つ、先ほど随契の資料をいただきまして、今回随契が結構多いなと思ったら39件あったから、その前の年と比べたら、そんなに極端に多くないかと思ったんですけど、今年もらった資料を見ると、随契随契と書いてあったので、数えてみたらそれだけの数で。それは先ほどおっしゃったように台風だったり災害等々があってやむなくということなんですけど、第5号は緊急ということで理解できたんですけど、第2号の「契約の性質又は目的が競争入札に適しない」というのは言葉ではわかるんですけど、具体的にはどういうものを示すのでしょうか。
- 事務局             ライセンスを持っておられるとか、特定の者しかできないとか。特殊な技術をお持ちのところしかできないという判断を発注者の方がさせていただいた時に、そこでの見積合せでします。逆に入札を行ってもそこしか出れないというような状況になってくるものを無理やりするのか、いろんな関係上、そこでの随意契約を進めた方が時間的なものとかあって。入札にかけて手をあげていただいて、結果1社だったということと同じ状況なんですけど、そこに関しては他の要件を考えながら、これはもう入札してもどうしようもないし。当然ライセンスとかそういったものでここしかできないものだから、何やっても無理だよというようなものに関しては、そういったことにさせていただいているということです。
- 岩浅委員           本当に特殊なものです。特殊な技術を持たない方たちがそういう施工に当たってもできないということですよ。失敗するわけにはいかないわけでしょうけど、取ってそれをする自信はあったとしても、結果がそういうものできないと。
- 事務局             額的にも折り合わないと思います。そういうライセンス的なものや特殊な技術がありなところはそういう技術は出さないですし製品も出さないの。そうすると結果的に受注が見込めないことになるんだと思います。基本的には2号随契というのは多くはないです。
- 岩浅委員           今まであんまり見ていなかったの、今回あるなと思ったんですけど。
- 竹下会長代理      水49ですが、見てください。戸上水源地取水井更新工事なんですけど随契なんです。第2号。ここは古井戸の再生だと思うんですけど、この文章から見ますと。それで更新検討委員会というのが開かれているんですけど、この資料はすぐ出せますか。水道局だから向こうだからすぐ出せないか。
- 水道局             全部は用意してないですけど、抜粋した資料は用意しています。

竹下会長代理 1つはこれがなぜ競争入札にならなかったのかという質問なんですが、他にもニックだとかいろんなメーカーがありますよね。敢えてなぜドーナツドリル工法にしたのか。アースドリルだとかいろんな工法をそれぞれの企業が持っています。そういう点で、元々入れたところがここなんですか。その更新ということですか。現在あるところのへりにまた入れて、それを引っ張り出して、それでまた井戸として再生する、取水するわけですよ。そうすると別に以前の会社でなくても方法としてはたぶんできるんじゃないか。それにもかかわらず何で2千数百万円のもの随契でなされているのか、そこがよくわかりません。私が調べましたらリバーサーキュレーション、オールケーシング工法、アースドリルもあるんですけど。

同じごみ焼却場のような形でいつも落札率は随契で高いですけど、それはそこが持っているノウハウだから他が入りきれないという形で契約をする。そこはわかります。ベース等については地元の業者でもできるわけだから。そこは競争入札でという形になっていますけど。そのものについてはやはり手が出せない。これについては競争入札が十分できるんじゃないか。同じ会社でもそれを掘り上げてまたやるわけですから、何でここにやってくるのかということで、その方針検討委員会の議事録を見たいという感じがしてる。

水道局 質問がありましたのでお答えしますけども、ドーナツドリル工法というものなんですけど、既存のドリルをドーナツ型に同じ井戸にまた掘って行くと。一番の長所は水源地には13程の井戸があります。それぞれ井戸に緩衝しています。もしその井戸で不測の事態、濁り水等が起こったり、取水量の影響を受けたり、そういうことを無くすために、今回の特許を持っているドリル型の掘削法を採用した。委員会ですらなっています。

竹下会長代理 だからそれは、発注するにはそれぞれのメリットデメリットの中を比較されてそれを検討されたんだと思うんですけど、そこを見て何でドーナツドリル工法という形になるのか。かなり今はいろいろ工法が出ていて、発注側からの情報も出てまして、そこではそういう同一の工法の企業が受注しなくても競争入札を行ってるという状況が出ていますよ。何で米子市だけがそういう状況で随契にしたのか。随契でなければ入札率は下がるだろうと。そうすると税金の無駄遣いは是正されるという見解なんですよ。

水道局 まず、戸上水源地の取水井の検討委員会を立ち上げまして、その中には有識者の方もおられまして、その有識者の方と私共職員の中でどのような更新方法ということで検討いたしました。過去の水の高さのデータとか戸上水源地の中で更新するためにおいての様々なデータとかを分析いたしますと、既存の井戸、深井戸なんですけど、こちらの井戸で全く一緒な各所で更新する。例えば井戸から2メートルとか3メートルとか離れたとしてもそこに水脈がいるとは限らないということがありまして。その箇所でも既存の井戸を掘削して、その井戸を抜きまして、そこに新たな井戸を設置するという方法が、一番私共が求めている井戸の再生ということの着眼点でございまして、そう考える中で、この工法と実績を持った業者、メーカーというのが国内に1社ございまして、そのメーカーの方を選定ということになったということです。

竹下会長代理 それは1社しかない。

水道局 1社しかない。実績があつて。井戸の中にはケーシングと言いまして、ケーシングが二重になると様々なものがあるんですけど、私共のこの井戸については一重のケーシングでして、そのケーシングを確実に引き上げて確実に元の計画用水路というんですけど、そこに持って行くための工法というのはこのみとなったものでして、選定理由の大きな理由として決断をいたしました。

竹下会長代理 そうすると坑は13坑あるとおっしゃいましたけど、順次そういう点では更新は出てくるということですね。

水道局           はい。戸上水源地は広大な日野川と法勝寺川の中州というか千畳敷に面しているんですけども、その中でいろんな水脈が実際あって、現在の技術ではなかなかその定点で水が確保できるということの技術というのが今現在も難しいという現状がございます。既存の位置というのを選定してるわけなんです。

竹下会長代理    じゃあ、それはわかりました。次回その議事録を審議委員に配布してください。今日でなくていいです。これから順次そういう点が出てくるはずなんで、ずっとこれからもそういう随契が横行することのないように競争入札になるかどうか、そういう点では一度検討した方がよろしいと考えてますので、お手数ですがよろしくお願ひします。

                  G 6 6 ですが、珍しく一発落札がなくてですね2回入札になっています。1回目の最低制限価格の540万ですよね。1回目は600万円台で来てるんですが、この表だけではわからないんで何で1回で落札せずに2回目になったのか。予定価格は7,265,160円これは税込みですから。

事務局           税抜きにしますと672万7000円ですね。

竹下会長代理    何で1回目で決まらなかったんですか。

事務局           6727より低い業者さんが1社もおられなかったの。672万7000円より皆さん高かったということですね。

竹下会長代理    でも予定価格の範囲内であれば。

事務局           予定価格の範囲内に入っておられないので。  
竹下委員さんがおっしゃるように予定価格は税込みの金額になってますので、税抜きにしますと672万7000円、6727になりますので、この金額よりも低い金額を出された業者さんがおられなかったということで1回目で決まらなかったということになります。入札書は税抜きで記入いただきますので。予定価格の税抜きの金額がこれには載っていなかったということです。

竹下会長代理    ここは事務局で調書をまとめるわけですので印字をお願いします。提出は。難しいですか。

事務局           これが正式な書類として決裁をもらったものなんですけど、要は決裁が無いものを出せということ。これは公文書の写しなんですけど。

竹下会長代理    なんぼの金額で入札を受けましたよという結果でしょ。

事務局           これを印字をするということならするんですけど、それは公文書でも何でもないのであるんですけど、ただのメモになってしまうんですけど。今は抽出していただいたものの公文書、決裁文書の写しを出させていただいているんですけど。

                  要は審議会に出すものは、手書きのこの決裁を取ったものではなくて、入力したもので出した方がいいということなんじゃないですか。

竹下会長代理    私はそういうふうには手書きは皆無にしてほしいということ言ってるんで。1回検討してみてください。せつかくよそはみんなそういう状況で出していますので、ぜひ統一したい。

岩浅委員        その場で手書きじゃないものではないですか。入札が始まって書いていったもので決裁をもらって捺印してもらって、これは公文書になっているということですよね。

西村委員        竹下委員が手書きが問題だとされるのは入札書の記入などでしょう。入札があった後にまとめとして役所の方が作られる入札調書が手書きではないかという理由はないんじゃないですか。

竹下会長代理 それは根拠は無いですが。やはり手書きは皆無にしてもらった方がいいというふうなことを思っている。

西村委員 私は全くそう思っていない。

笠岡委員 私も手書きで十分だと。

西村委員 役所が作られる入札調書だとか。入札の際に怪しいかもしれないから手書きはやめた方がいいというご意見をお持ちなのはわかって、そういう面もあると思いますけども、入札した結果を市役所がどういう文書としてまとめるかということは手書きでも何でも構わない。早い方がいいと思います。

事務局 実際、入札執行表というのは、皆さんが早く見たいのでカウンターにお出しするので、できるだけ終わってすぐ事務を分担しながら入札執行中でも順次終わったものから公表するように職員が手分けをしていますので、それを公文書的に打たなきいけないと言われる部分ではちょっと遅くはなるので。もし仮にお待ちいただくような業者さんがおられるような時があるなら、手書きでも見ていただいたりしているので。きれいさより早さの方が住民の方に利益があるのかなと思っています。

笠岡委員 恐らくこの文書、この審議委員会でないと出されない文書だと思います。

事務局 そうですね、あとは情報公開請求がないと出さないのです。

笠岡委員 外部には出せないはず。この方が信ぴょう性があるような感じがする。というのが我々税理士でも領収書とレシートとどっちを信用するか。よくまとめて書いておられたりする。あれよりもレシートを信用するんです。

竹下会長代理 わかりました。委員さんの同意が得られないので、手書きでもいいと言う形にしたいと思います。

事務局 今回、いつもお話しいただいている入札書とか内訳書の手書きということがありまして、経理担当で分かれているとか、書く方が決まっているとか、業者さんの方にも確認を取って聞きながらまとめたところ。書類の方は入力して準備はしていて、積算の担当の方が積算をしたものを最終的に入札金額を手書きしていると言われた業者さんもおられたというのが、今回連絡を取らせていただいでいくつか聞かせていただいたということでした。

参集型で行わせていただいている通常の指名の委託業務というのは、皆さんその場で書かれることもありますので、手書きをどうしてもだめだと言われると、プリンターその他パソコンを持ち込んでいただかないと執行できないこともありますので、竹下委員がおっしゃるように、どうしてもというところでゼロにはならない。参集型がある以上はできないと思います。2回目というのがあった場合には、1回目の1番安い金額より安い金額を入れないといけないということは、その場でないとわからないわけですから、その場でその金額がいくらだったかをメモして、自分自身が更に下げれるかどうかその場で手書きをしていただいで、2回目3回目いられないといけないので、金額をその場で印字のものを出しなさいというのはどうしても言えないので。

いろんなことで手書きについて今回確認を取りましたけど、全く他意はないと。ですから準備しとしてポストに入れる日を入れるために日付だけ空けていますという方もいれば、入れる日は決まっているから、事務員さんが金額だけ空けておいて他を用意していると。積算の担当者からもらった数字を記入して投函するというような、この2とおりですね。基本的に他意はないので、逆にプリントアウトしましょうかと言われるくらいなので、できればそうされるとちは助かりますと言いましたけど、それだけです。昔は参集型でその場で書くというのが入札というのが当たり前だと思っておられる方がおられるので、そういった名残で手で書いてしまいますと。以前の会でもご説明したように「無しにしてください」とお伝えすることは可能だと思いますけど、「やりますよ」という話なんで。ただゼロになるのは通常型の参集型で集まっていた入札は、2回目の入札書はその場で書かれるので、そこはどうすることもできません。

ただ、手書きは絶対ダメで、その理由の説明も難しいと思います。工事費内訳書もエクセルを載せてから、それを使われる業者さんができてきました。すべてを手書きをやめることはできないことは、ご了解いただきたいと思います。

竹下会長代理 わかりました。皆さんの同意が得られませんので、個人意見ということで取り下げます。

岩浅委員 G66について、補足させていただいてよろしいですか。抽出案件として挙げていまして、予定価格よりも入札価格が低い会社さんがいなくて、第1回では決まらなかった。第2回目はすぐに行いますか。

事務局 その場で行います。

岩浅委員 ということは、第1回目で落札者がいないということを発表して、再入札を行う。この入札では2回で決まったんですが、何回まで行いますか。

事務局 最高3回まで入札を行うことは、事前に周知していますので、3回で落札者が決まらなければ不調になります。その時点で入札終了です。その後、担当課で対応を検討します。

岩浅委員 第1回目で落札者が決定しなかったということは、入札者すべてが予定価格より高かったということですね。1回目の最低価格でも高いと、それは想像ができるわけですね。だから、次は価格を下げて入札に参加されるわけですね。

事務局 価格を下げて再度入札に参加されるか、辞退されることになります。これ以上価格を下げるできない場合は、入札書と同じようにして辞退届を提出していただきます。皆さんの前で辞退しますと言われると1社のみになったことが周知されますので、書面でいただきます。2回目を執行する場合は、ただいまの最低価格は予定価格に達していないことをお知らせしたのちに行います。辞退届を提出される場合は、周囲にわからないように提出していただくようお願いしますので、全ての提出書をしていただいて開札したときに、はじめて辞退されている業者さんがいることがわかります。

岩浅委員 たまたま、第2回で670万円が結構いらっしゃって、各社さんがいくら下げることができるかを考えられて数字を出された結果ということですね。

事務局 第1回目の最低価格675万円より低くないといけませんので、その金額より少し下げられたというところだと思います。

岩浅委員 上回っておられるところが1社おられて、それ以外の7社は670万円以下なので、そこでの競争の結果、少しでも低い金額の方が落札されたということですね。わかりました。

竹下会長代理 昔は、3回入札をやっても同じ業者が3回とも一番低い価格になるということがありました。受注意欲があれば逆転することもあると思いますが、こういう状況が多数みられました。ここも近年珍しく、2回目も最低価格の業者が変わらなかった。久しぶりに見ました。

次にNo.2です。これは岩浅委員も抽出されている案件なんですが、私の計算能力の無さなのか、金額が最低制限価格に到達しないということなんです。発注書を見ていただくとわかるように、直接工事費は100%、共通仮設費100%、現場管理費は90%、一般管理費50%を合計した金額に消費税率をかけて最低制限価格になる状況です。予定価格がわかっていますので、だいたいの金額は出てきます。そういう点でいきますと、G社、落札したところですが、直接工事費、共通仮設費、現場管理費、一般管理費それぞれありますので、トータルして最低制限価格を求めてみたんですが、金額があわない。私の計算が間違っているんでしょうかね。

事務局 市の設計についての工事費内訳書を本日お配りしています。これが積算の根拠です。これで計算すると執行表にあります最低制限価格になります。業者さんの工事費内訳書は、独自に算出されている形になりますのでこれで計算されても市と同じにはならないと思います。

竹下会長代理　それで、金額が予定価格になりました。という話ですね。

事務局　そうです。積み上げられて予定価格になったのか、内訳は会社の方で決められますので、こちらでは確認できていませんので何とも言えません。

竹下会長代理　積み上げ金額が妥当なものかの根拠なので。それで今日事務局に依頼して、予定価格の積算の一例を用意してもらいました。もうちょっと金額の大きい工事と思ったんですが。金額の小さい工事でも分かりやすいかなと。この資料の取扱いは十分ご配慮願います。

　　こういう形で、予定価格を決めているという状況です。計算は合うんですよ。

事務局　市の工事費内訳書で計算すればこの数字になります。この工事は2工種を合算していますので、縦に順番に計算されても、横に計算されても端数処理の関係で結果が違ってくることがあります。基本的には、このような式で求めているということ、発注表に出すことで公平性を保っています。

竹下会長代理　今後見る場合も、最低制限価格をこういう形で算出をしてほしいと言えば出してもらえます。ただ、業者の積み上げで計算してみたら、その金額にならない。その差額の部分はどうしたんだろうなという気がしている。そうすると工事費内訳書そのものが、真摯に積算したのか予定価格にあわせて計算したか、たまたまこの問題でわかる状況です。一度腹入りをするようにしておかないと、いつも最低制限価格の問題で議論になるかなということ。今回、私の計算が金額があわなかったものですから、市の工事費内訳書と対比をしたいという形でお願いしました。

　　予定価格から逆算して来れば、No.26で逆算したんですけど、見ていただけますか。予定価格が税込み7,793,280円です。これから逆算すると税抜きで見た場合はいくらになるかという計算をしたら、721万4千何がしが出てきます。これに1.08を掛けると予定価格に達する。こういう状況から逆算をしてくる。経費等の問題からするとどこで調整するかというと、一般管理費で調整弁の役割を果たしている。ですから予定価格を非公表にしている発注者もいます。最低制限価格を非公表にしている発注者もいます。ただ疑問を持たれないような入札制度という形は必要と考えています。

　　中には、一般管理費を29.5%もとっている業者がいます。これはNo.36です。直接工事費に対して一般管理費が29.5%、ひどい話でこの金額がもうけになると記載をしてきている。3割近くも利益を出すという感覚が信じられないです。たまたまこの業者が落札していないからいいようなもので、この業者が落札していたら会社利益として計上させた入札になる。これはどう判断するかと言うことなんです。いかに公共工事を食い物にしているか、表現は悪いんですが。本当に3割も利益を計上してくるなんて到底考えられない。だいたい、20%弱という状況があります。価格はできるだけ抑えてという形をやってるんですが、公共工事ではうまい話だなと分析しました。一番ひどいところは、一般管理費を40.3%計上している。これはH社。全体の40.3%が業者の利益です。

　　こういう工事費内訳書を出している。出されてから上限の範囲内ですから文句は言えないと思いますけれども、いかがなものかなと考えています。だいたい18%位なのに40%、これを見て頭にきたのが実態です。

　　そういう点では、最低制限価格の問題も委託事業の形のようにして無くしてもいいと考えています。これがあるために、ここが歯止めになってる。企業努力をしなくても大体のところでおさまっている。こういった状況ですので、一度じっくり議論をしないといけないのではないかと、制度の在り方として。そうすると、工事の不落札がおきて工事の進捗が阻害されるという一面もありますけれども、無駄な金を払ってでも期日までにやるのか、じっくり吟味して工事をやるのか、緊急性の問題もあろうと思うんですけど。こういう点はいいかかなと。余談になりますが、かつて不祥事があった時の落札率は92%でした。ところが私たちはそれは落札率が低いという形で見逃していた。こういう点で、私はある人から、「あなた達はそれが見抜けなかったんだ。」と言われて、それを私達に求めるのはひどいんじゃないかといいたが。

そういった審議会の重責があるということ一度おいておいていただければと思います。これは私の個人的な考えであります。そろそろずっとやってきた方式がいいかどうか一度振り返る必要があるし、全国的な流れも見する必要があります。もう一方では、官製談合がまたぞろぞろ出てきた。こういう状況で入札の問題は、我々としても時間を割いて努力をしているんですけど、なかなか身を結ばない。そういったジレンマに陥っている。それは一つは落札率が高いというのは、最低制限価格が大きな壁になっているというのは事実だと思います。だから企業が努力して低額でも工事が完成できるという、そういう努力も一面では評価できる事態に来ていると考えています。だから、税金で公共工事の中で地域に還元をするということ而努力することが必要と考えています。

ほかに何かご意見ございますか。

笠岡委員

工事費内訳書の決算のことなんですけれども、H社が指摘されたんですが、例えば業種が同じようなものであれば、工事価格から工事原価を引いたもの粗利益がほぼだいたい一緒になるはずなんですよね。一般管理費っていうのは、おそらく儲けも入っているかもしれませんが、利益と一般管理費が合体したものじゃないかなと思っております。ただ同じような業種であれば、工事価格から工事原価を引いた粗利益がみんなそれぞれ違うんですよね。これが不自然に違うのはおかしいと思います。

税務調査では、粗利益をまず見ます。この業種では何%だとか、ラーメン屋さんではいくら、薬局であれば粗利益がだいたいこれぐらいだと。対前年とか3年平均していったら、この粗利益が減ったり上がったりすることは、ほぼないんですね。それなのに、それぞれの業者が粗利益がまちまちというのは腑に落ちないところがあります。

竹下会長代理

私もデータが整理されていないので、本当にこの企業が通常はどれくらいな一般管理費を出しているのか、データで置き換えてみると一目瞭然になる。この案件だけ高いという形が出てくると思うんです。

笠岡委員

大きくは、だいたい同じだと思いますね。この販売管理費というのは。

竹下会長代理

そういう風に、我々もデータを信じないので、自分でたたいて精査をするという形が出れば一番いいんですが。非常にばらばらになっているのが疑問に思っているところです。いつか私もそれを置き換えて、この企業は平均これくらいなのにこの案件はなぜ一般管理費が高くなっているのか。こんな形の分析ができれば一番いいなと考えています。全社に対してやることはできませんが、過去のデータからみて調査が必要などころがあれば。ほかにご意見ありませんか。

なければよろしいですか。では、皆さんどうもありがとうございました。関係部局のみなさんありがとうございました。忙しい中をおいでいただきまして、申し訳ありません。本日初めて来られた方もいらっしゃると思うんですが、この審査会はできるだけ公平性を保つようにどうすべきなのか、あるいは今までの契約がどうだったのかということを見返す。前回、言いましたけど制度について、この審議会で答申をする形が無ければいけないんじゃないかと思うんです。言われたものだけを審議して結果を出すだけでなく、それぞれの分野において委嘱をされて出ていらっしゃるんです。改善できることについて、それぞれご多忙の中ですがご検討いただければよろしいんじゃないかと考えております。事務局もご苦労様。

事務局

次の議題も用意しておりませんので、以上で終わります。