

第19回 阿賀町入札監視委員会会議録

1. 日 時 平成23年12月6日（火） 13:15-15:30
2. 会 場 阿賀町役場 第3会議室（3階）
3. 出席者 委 員
 沢田委員長・伊津委員・五十嵐委員・関塚委員・鷺尾委員
 事務局
 長谷川副町長・齋藤総務課長・伊藤係長・近藤主任
4. 議 案
 ○抽出事案の説明・審議について
 ○抽出事案
 (制限付一般競争入札)
 ①森林管理道行地五十沢線（行地工区）開設工事
 ②基幹作業道栃堀本線開設工事
 ③わかば保育園園舎修繕工事

 (指名競争入札)
 ④相高島区消火栓設置工事
 ⑤高速道路側道復旧工事
 ⑥阿賀町汚泥再生センタープラント機器改修工事
 ⑦（H22明許繰越）YOU&湯ホテルみかわプール暖房機等設置工事

 (随意契約)
 抽出案件なし
5. 会議録 別紙のとおり

説明・答弁	質問・意見
<p data-bbox="197 277 368 309">齋藤総務課長</p> <p data-bbox="197 327 1027 405">第19回入札監視委員会開会にあたり、長谷川副町長と沢田委員長に挨拶をお願いします。</p> <p data-bbox="197 472 368 504">長谷川副町長</p> <p data-bbox="197 521 1027 837">新潟福島豪雨を始め、災害の多い年でしたが、災害に対して緊急対応するため「指示書」を使用し、早期復旧に努めました。そのため指示書に基づく随契が多くなりました。災害査定もようやく終了しましたので本復旧に向けてご指導をお願いします。今期の平均落札は前期と大きな変化はないようではありますが引き続き牽制を行いながらご理解いただけるような入札制度にしてまいりたい。</p> <p data-bbox="197 904 339 936">沢田委員長</p> <p data-bbox="197 954 1027 1173">災害大国新潟なんて言われますが、地震や豪雨にしても沢山の災害がありました。公正取引委員のお話だと課徴金が倍以上になっている。理由は課徴金免除制度がH18から始まったためではないかと思われる。機会があればこういった話を業者にして欲しい。</p> <p data-bbox="197 1240 368 1272">齋藤総務課長</p> <p data-bbox="225 1290 659 1321">以降、委員長に進行をお願いします。</p> <p data-bbox="197 1388 339 1420">沢田委員長</p> <p data-bbox="225 1438 770 1469">担当委員に抽出理由について説明を求めた。</p> <p data-bbox="197 1536 256 1568">委員</p> <p data-bbox="197 1585 1027 1901">制限付一般競争入札は金額の大きいもの土木と建築を選び、指名競争入札は落札率が高いものと、あまりにも落札率が低い清掃の案件で見積の金額が正しいかを見てみたい。追加資料の方を見てもらいたい。防火水槽の蓋の設置工事について抽出案件は水害で資料が無くなってしまったそうだが、見たとおり、4件とも三川で違う業者です。見積の内容を見たかった。随契は災害関係だからその点で説明してもらえば良いと思う。</p> <p data-bbox="197 1968 312 2000">伊藤係長</p> <p data-bbox="225 2018 520 2049">追加資料の説明を行う。</p>	

説明・答弁	質問・意見
<p>齋藤総務課長 同じ日です。</p> <p>齋藤総務課長 同様の案件が終わってから一括して結果発表している。</p>	<p>委員 落札率の推移を資料としたが、最近高止まりしている。改善が見られない。高くなっているのは最低制限価格を導入してからだ。委員会は、公正な競争のもとで正しい入札が行われていることを監視するものだが、機能しているか疑問に感じている。こういった状況になっていると意見が参考にならないのか下がっていない。何かをやらなきゃならない時期に来ている。委員会の役割は終了したという判断もある。案件 62 件のうち 31 が 95%以上となっている状況で、防火水槽蓋設置は、同じ会社で入札している。入札の時期はいつですか。</p> <p>委員 時間は。</p> <p>委員 もし、競争するなら同額ではないはずなのだが理解できない。こういったことを防ぐことを検討しなければならない。委員会から指摘されただけではダメな時期に来ている。</p> <p>委員 このように案件を並べれば、疑わしいのが一目瞭然となっている。誰が落札するのか決まっているかのように見ることができる。</p> <p>委員 落札額が似通っているが、予定価格を予測できるものか。</p>
<p>伊藤係長 似通った工事はあったので予測は可能であったかもしれない。</p>	<p>委員 他地域の業者が入って落札していれば良いが、そうでなければおかしい。</p> <p>委員 5 社のうち A 社は落札していないが他の工事で落札してるのか。</p>

説明・答弁	質問・意見
<p>齋藤総務課長</p> <p>課の工事で落札しているだろうが、この防火水槽蓋設置は、同じ設計で違う金額で入札している。そういった点は気にかかる。</p> <p>齋藤総務課長</p> <p>他地区の業者を入れることで対応できると考える。</p> <p>伊藤係長</p> <p>別資料から改めて落札率の変遷は理解できる。地域要件を設けている理由は災害や除雪といったインフラ維持のためではある。ご理解いただいている通りだ。他地域の業者を入れた場合地域要件が崩壊することになると業者が混乱する。そうならないように対応を検討している。</p> <p>齋藤総務課長</p> <p>三川地区とその他の地区では、業者の動き方が違うようです。おっしゃるとおり全体を考えて指名するよう調整をしていた。特に特定の地域の業者を守るような考えはない。</p> <p>長谷川副町長</p> <p>牽制という意味では、時々、他地域の業者を入れ、一般競争入札にしてみるようにしても良いですね。</p>	<p>委員</p> <p>同じ設計額での案件を比較して入札額がひっくり返っているだけのものもある。</p> <p>委員</p> <p>牽制の具体的な方法はあるか。</p> <p>委員</p> <p>地域といっても東蒲原郡の中のことで、合併前の考え方ではこういった問題が起きるのではないか。</p> <p>委員</p> <p>こういったことを放置しておくのは、委員会の考え方と逆行している。地域のインフラを守るのであれば他地域の業者にハンディキャップを設けるようにしても良いと思う。こういったことを続けていると決して良い結果を招かない。</p>

説明・答弁	質問・意見
<p>伊藤係長 前回、海外に同様品を求めても良いのではないかと 言った提案をいただいた。事業課に照会のうえ検討 させていただきたい。また、委員のご意見ですが、 災害時等地域が分断された場合、その業者さんが 緊急対応するという事を考えると完全に地域要件を 外すことは難しい。</p> <p>伊藤係長 この度の災害では、業者さんからの要望もあり、 検討した結果、技術者の配置緩和も法的にクリア できたので行った。</p>	<p>委員 製品の仕様書に同様の性能を持つ物でも良いと してはどうか。業者は考えて、指定品ではなく、 同等品を導入するなどして供することになり、 そうすれば価格も安く工事も早くなるということ も可能になる。某市の消雪パイプの工事では工夫 して安くなり施工自体も簡便になっている。そう いう事実もあることを理解しなければならない。 繰り返さないようにして下さい。</p> <p>委員 技術者の足りない、小さい業者のためにLLP方式 を採用してJVに似た形をとらせたら良いのでは ないか。但し、県が建設業の許可を出さない事 実もある。</p> <p>委員 合併しエリアも広がったが、業者数も増えた ので、町全体で指名業者を考えてはいかがです か。</p> <p>委員 別に抽出された案件は、三川地区のものが多 い。同じような工事であるもののこのように97 %の落札ではおかしいですね。</p> <p>委員 防火水槽の蓋については、説明をいただきました が、これは、抽出事案と比較する資料ですか。</p>

説明・答弁	質問・意見
<p>伊藤係長 そのとおりです。委員からの求めに応じて別に作成したものです。消火栓についても同様です。内容は抽出事案と似たものです。</p> <p>伊藤係長 事業内容の説明を行った。</p>	<p>委員 三川地区のものですか。 資料の4件についても説明を。</p> <p>委員 三川地区の案件であるが、津川の業者も入っているからある程度は牽制が効くかもしれない。</p> <p>委員 同地区の工事は、分けないで一括で発注できないか。分けるから、業者も分けて落札するのではないか。</p> <p>委員 分割すると、談合がし易いものです。</p> <p>委員 やはり一括であれば、競争されるのではないか。</p>
<p>伊藤係長 業者数が多ければ、競争もあるだろうが、どうでしょうか。決して業者保護のためではない。</p>	
<p>長谷川副町長 牽制が目的であるから、関塚委員が言う事や他地区から業者を入れてみるのも方法ではないか。</p>	<p>委員 監視委員会の効果が表れていないのが残念だ。</p>
<p>伊藤係長 他地区の業者を入れるなどの牽制は実施している。業者さんから入っていないことを訊かれることもあったが、皆さんからのご意見のもとでの牽制は実施している。</p>	

説明・答弁	質問・意見
<p>長谷川副町長</p> <p>なるほど。一方で最低制限価格を上げてくれという意見もある。但し、入札制度改革をしている中でそれは、無理であるとしている。</p>	<p>委員</p> <p>産業育成もしながら、競争もしなければならぬ。そこに話し合い文化があったわけだが、現在ではそれはしてはいけない。地域の産業育成は痛切に感じるし、生活を守るために地元業者にハンディキャップを設けることを提案します。TPPと同じです。それならば理解いただけるでしょう。完全な競争なんてしていたら産業が壊れてします。但し、最低制限価格は設けるべきではない。競争を促進するうえで矛盾し、有るがために高くなってしまっている。如何でしょうか。</p> <p>委員</p> <p>最低制限価格を設定したり、その割合を高めることは頑張ろうとしている業者さんの芽を摘むことになりませんか。</p> <p>委員</p> <p>実際、事業者の役員たちの報酬がとても低い現状は、こうした業者間の縛りがあるからで、適切な競争で落札していればそんなことにならない。努力する場所を作っていないからだ。</p> <p>委員</p> <p>最低制限価格を設ける基準は。</p>
<p>伊藤係長</p> <p>最低制限価格は、要綱に従い原則設けることとしている。</p> <p>伊藤係長</p> <p>シュミレーションをただけで試行はしていない。</p>	<p>委員</p> <p>一昨年、変動最低制限を検討したがどうなったか。</p> <p>沢田委員長</p> <p>変動型は、主流です。過半数が導入済みです。むしろ従来型は珍しいのです。</p>

説明・答弁	質問・意見
<p>伊藤委員長 指名案件でしたが、登録業者さんを全部指名させていただきました。結果、辞退する業者さんも出れば、こういった落札率も出てきた。この入札は、指導による牽制の結果であると思う。</p> <p>伊藤係長 業者見積を参考に作成したそうです。</p> <p>齋藤総務課長 確かに、クリーンセンター関係でそういった例もあり大変有利な金額で仕事をしていただいた。</p> <p>伊藤係長 大変複雑な業界でして、まだまだ検証していかなければならないです。</p> <p>伊藤係長 災害時の緊急対応を行った業者さんがそのまま継続で行ったケースです。但し、国の補助金を使うための査定を受けており適正と判断されています。</p>	<p>委員 小さい工事を見ていると、相変わらず同じことの繰り返しになっている。⑥の案件は、金額が大きいので見てほしいが、設計自体がおかしいのではないか。</p> <p>委員 ⑥案件の設計書の根拠は何ですか。</p> <p>委員 こうした指名方法でなければ落札額は高かったでしょうね。</p> <p>委員 見積業者が、入札で更にこんなに下げるなんてどう理由でしょうか。こういう例を参考に、他の業者を入れるといった形でも牽制になる。</p> <p>委員 随契案件を見ると、同じ業者の名前が列挙されているがこの理由は。</p> <p>委員 ③の案件について説明を。積算内訳を見ると設計額とのかい離について、高い低いが全社同じく上下している。聞き取りの内容を説明してください。</p>

説明・答弁	質問・意見
<p>伊藤係長</p> <p>事情聴取をした業者さんには、なぜこうした動きがあるか訊くと、建築は積算ソフトが使いにくく業者見積をもとにしている。また、資材の物価変動が大きく、物価本を根拠にすると商売にならない。という回答でした。</p>	<p>委員</p> <p>しかし、こうして横並びで同じ傾向にあるのは常識的に判断できない。</p> <p>委員</p> <p>P社の積算がばらついている点を聴き取りして見れば牽制になっただろうね。P社とT社に訊いて見れば良かったね。</p> <p>委員</p> <p>全員に今後は訊くようにした方が良いでしょうね。</p> <p>委員</p> <p>それは、大変でしょうね。</p> <p>委員</p> <p>少額ならば判りにくいですが、4千万を超えると顕著に判るね。こうしたことを続けていると自分の首を絞めることになるのだろうけどね。</p> <p>委員</p> <p>今回の災害で仕事は増えていますか。</p>
<p>齋藤総務課長</p> <p>まだまだこれから増えますね。農地災害は、雪がありますが、作付を考えると早々に発注しなければなりません。</p>	
<p>伊藤係長</p> <p>町外の業者さんも協力という形で入っているようですし、まさに災害特需の感があります。</p>	

説明・答弁	質問・意見
<p data-bbox="194 622 311 651">伊藤係長</p> <p data-bbox="194 672 810 1131">財務規則で言う130万円は、130万円までは随契が可能という意味です。また、委員会案件の条件と苦情処理案件の条件は、違う言い方をしているが、要は、130万円を超える案件を示します。また、一般競争入札実施要綱第2条の「130万円以上の」は「130万円を超える」にと表記を改める必要があるようですので確認いたします。また、同様に要綱では、「設計額」とされているが、「予定価格」であるべきか、確認します。</p> <p data-bbox="194 1532 363 1561">長谷川副町長</p> <p data-bbox="194 1581 810 1753">北陸6県の発注者会議でも話題となっていた。総合評価方式などを取り入れて、競争性を高めながら地域の業者の育成も行ってほしいという話はあった。</p>	<p data-bbox="833 333 895 362">委員</p> <p data-bbox="833 383 1398 748">話は違うのですが、資料を見ると委員会の案件は「130万円以下の工事は除く」となっていますが、苦情処理一覧の下段では、「130万円を超える」といった表示になっています。また、一般競争入札実施要綱では、「130万円以上の」とあり、財務規則では、随契は130万円という表記となっているが、整合性はとれていますか。</p> <p data-bbox="833 1055 895 1084">委員</p> <p data-bbox="833 1104 1398 1321">国の方針では、地域の業者に仕事が配分されるよう配慮しなさいと言った方針が出ています。ただ、談合を誘発する恐れもあるし、国と地方の温度差があるように思う。この点、如何思われます。</p> <p data-bbox="833 1391 895 1420">委員</p> <p data-bbox="833 1440 1398 1610">その話は聞いてはいないが、いつも思うのは、こうした経済状態の中では入札監視と業者育成は相入れないが避けて通れない。入札の在り方を変えなくてはならない。</p> <p data-bbox="833 1722 895 1751">委員</p> <p data-bbox="833 1771 1398 1942">国の指針も競争性を後退させても構わないというものではない。地域の業者に配慮した内容であって欲しいとある。競争性との調和は工夫が必要。</p>

説明・答弁	質問・意見
<p>伊藤係長</p> <p>新潟市は、総合評価方式を多く取り入れ、かつ受注件数に制限を付けるなど、受注機会を増やす工夫をしている。</p>	<p>委員</p> <p>私は、現在の総合評価方式はまずいと思う。地域の業者努力が発表される内容であって欲しい。</p> <p>委員</p> <p>これはゴルフコンペのドラコンの発想と同じだ。ある業者の育成をするために競争入札をするなど言いながら、競争原理を保てというのは相当無理がある。総合評価方式にはオリジナルを作る必要がある。</p> <p>委員</p> <p>他の地域では、一抜け方式がある。落札した業者は以降入札に入れない。別名「ワークシェアリング方式」とも言われる。</p> <p>委員</p> <p>抽選方式よりは良いかもしれない。ただ先ほどの4件の例と同じになる。</p>
<p>伊藤係長</p> <p>今年度行った総合評価では、資材調達などでも同様な評価を行った。研修では、総合評価は施工精度を上げることを第一義にしていたが、運用は、地元業者の保護の方に向いている。</p>	<p>委員</p> <p>国の総合評価は、金額が大きいため下請、孫請け等を必要とし、その業者を地元の業者をどれだけ入れるかといった評価を行っている。</p> <p>委員</p> <p>それやると、技術力が上がらないんだよね。</p> <p>委員</p> <p>業者をダメにする一番の方法は、保護することですね。やはり競争性を維持していくべきだ。</p> <p>委員</p> <p>五泉のニットなどは、200社が30社になった。淘汰の結果、潰れたのです。まだ、潰れる可能性はある。それが現実です。災害があったから、潰れてないだけです。やはり工夫が必要なのです。</p>

説明・答弁	質問・意見
<p>伊藤係長 沢田先生に伺います。これで良いといった入札方式はあるのでしょうか。対処療法的でも絶えず牽制を行っていくこと、目標を持った方が良いですか。</p>	<p>委員 来年度施行で、何かしませんか。主眼は、育成なら育成で良いのではないですか。合意がとれていれば。</p> <p>委員 100点満点なんてありません。</p>
<p>伊藤係長 随契においても、担当が適切な交渉をしてくれた例を考えれば発注担当課の意識も高まると良いと思う。管財係だけの問題だけではないと考える。</p>	<p>委員 予算と同じく、一向に数値目標が出ていないが、目標があるべきです。</p> <p>委員 目標数値をクリアできれば、ご褒美を上げるインセンティブを設けるとかね。</p>
<p>齋藤総務課長 査定の際に、見積根拠を訊くと予算計上で金額を下げているケースもあり、落札率が下がらない。</p>	
<p>伊藤係長 自動車購入では、その例が有り、業者さんから聴き取りを行った際、説明を受けた。</p>	<p>委員 車両購入の際、他地域の情報は集めているのか。</p>
<p>齋藤総務課長 もちろん集めております。町内の業者さんと他の地区の業者さんとの金額の差はかなりある。</p>	<p>委員 新潟の本社裁量で下げることはできるはずですが、また、様々な補助団体の助成を受けるようにしてみると良い。</p>
<p>齋藤総務課長 車両の寄贈団体がありますが、改造が必要な場合などは、起債による購入が有利な場合もありました。</p>	

説明・答弁	質問・意見
<p>伊藤係長 ありがとうございます。</p>	<p>委員 なるほど。 予算執行の際に例えば目標を決めて「1割カットします。」と発表して、かつ「浮いた分で工事を発注しますよ。」とすれば、落札率は上がらないのではないですか。</p> <p>委員 いろいろと注文が出ましたが、よろしくお願いします。 それでは今日は、ありがとうございました。</p>