

# 会 議 録

## 1 会議名

平成28年度 上越市入札監視委員会 第2回会議

## 2 議題（公開・非公開の別）

### 【報告】

- (1) 発注状況について（公開）
- (2) 指名停止措置状況について（公開）

### 【審議】

抽出案件の審議について（公開）

## 3 開催日時

平成28年8月24日（水）午後2時00分から午後3時45分まで

## 4 開催場所

上越市ガス水道局4階 401会議室

## 5 傍聴人の数

1人

## 6 非公開の理由

なし

## 7 出席した者（傍聴人を除く。）氏名（敬称略）

- ・委員：今本啓介、笹川香織、田中雅博、山田耕司、山田昌子
- ・事務局：契約検査課：宮下課長、廣田副課長、太田係長、松井主任、榮主事  
ガス水道局総務課：平野課長、鋤柄副課長、森口係長

（審議案件担当課）

高齢者支援課：宮腰主任

板倉区総務・地域振興グループ：宮尾班長

柿崎区建設グループ：石田班長

三和区市民生活グループ：武田班長

教育総務課：齊藤係長

柿崎区市民生活グループ：原班長

農政課：横山係長

浦川原区産業グループ：水谷主任

ガス水道局建設課：石田課長

## 8 発言の内容

### 【報告】

#### (1) 発注状況について

宮下課長：（資料1-1 上越市発注分に基づき説明）

平成28年4月1日から6月30日までに契約を行った工事・委託物品等の発注状況について、平成27年度の同時期の発注状況と比較し、お示ししております。

工事の発注状況につきまして、平成27年度から制限付一般競争入札の対象を予定価格50,000,000円以上から20,000,000円以上へ拡大しております。

制限付一般競争入札については、前年度と比べて件数は7件減となっておりますが、発注金額では新水族博物館の建設関係工事で約92億円、有田地区の統合小学校の建設関係で約37億円と大型の案件が多いことから金額ベースでは515%増加しています。

指名競争入札については、市における早期発注に努めていることもあり、土木や舗装工事が前年度に比べて件数では31%増の27件、金額では18%増の85,000,000円となっております。

随意契約については、第1・第2クリーンセンターの定期修繕等を行ったこともあり、件数では3件の増加ですが、発注金額では804%増加をしております。

工事全体の落札率につきましては、前年度の同時期と比べて0.78ポイント低くなっています。

委託の発注状況については、件数は前年度とほぼ同様ですが、発注金額で施工管理委託が増加している等で、調査委託等の発注金額が減少しております。

物品等の発注状況については、前年度同様、制限付き一般競争入札により除雪機械を1件発注している他、種類により多少の増減はありますが、件数・金額ともに大きな増減はございません。

平野課長：（資料1-2 ガス水道局発注分に基づき説明）

まず工事では、平成28年6月までの合計件数は104件、金額では約17億3千万円を発注しています。ガス水道局においては、ガス水道の本支管工事、こちらの件数が約8割、発注金額で約9割を占めております。平均落札率については87.42%で、平成27年度との比較では3.02ポイント低下しています。

落札率が低下した主な理由としては、ガス水道の本支管工事の制限付き一般競争入札において、最低制限価格と同額での落札者が増加したことによる

ものであります。

次に委託では、平成 28 年 6 月までの合計件数は 13 件、金額では 53,750,000 円を発注しています。平成 27 年度との比較では発注件数は同数ですが、発注金額の比較的大きい本管等の工事設計業務委託の発注が少なかったことにより、前年度の約 6 割減となっています。平均落札率については 91.82% で、平成 27 年度とほぼ同率の落札率となっています。

次に物品等では、平成 28 年 6 月までは指名競争入札が 13 件、金額では 49,840,000 円発注しています。メーターの発注増によりまして発注金額は前年の約 8 割増となっています。平均落札は 85.87% で、平成 27 年度と比較して若干低くなっています。

今本委員長： ただいまの説明に対して何か質問等があればお願いします。

全委員： 意見なし。

## (2) 指名停止措置状況について

宮下課長： 平成 28 年 4 月 1 日から 6 月 30 日までにおきまして、市・ガス水道局共に指名停止措置はありません。

今本委員長： ただいまの説明に対して何か質問等があればお願いします。

全委員： 意見なし。

## 【審議】

### (1) 抽出案件の審議について

今本委員長： 今回は山田副委員長から審議案件を 10 件選んでいただきました。抽出理由については、資料の下に記載しておりますが、補足説明をされる場合は事務局の説明の前をお願いします。

審議については、これまで同様、各案件について事務局が概要説明を行った後、委員の皆さんからご質問いただき、事務局が回答するという形で進めていきたいと思っております。

案件の担当部局の担当者からも同席いただいておりますが、発言の際は、部署名と名前を言っていただいた後に回答をお願いします。

案件審議の順番については、No. 1 から順に審議したいと思います。

それでは審議の前に、山田副委員長、抽出理由の補足はよろしいですか。

山田副委員長： 特にありません。

### 《No. 1 五智養護老人ホーム空冷式パッケージエアコン (PAC2, 4) 入替 工事》

廣田副課長： (「資料 3 の No. 1」に基づき契約の概要を説明)

抽出理由として落札率が低いということで、落札率が低い場合に実施する低入札調査の結果についてご説明します。低入札調査では、賃金的に低くな

いか、資格の保持など人員の配置が適切になされているか、資材等が確保されているかのほか、期限までに履行できるかといった確認をしております。

今回設置する機器については、参考見積り時にはダイキン製で見積書を取っていましたが、落札業者の方では、前年に同じような工事において東芝製のものを納入しており、同等品として東芝製を調達することで価格を下げることができ、さらに諸経費を圧縮できたということで低価格が実現できたようです。

今本委員長： メーカーが異なると価格が大幅に違うものでしょうか。

廣田副課長： 落札業者に聞き取った内容のほか、一部推測にもなりますが、各設備業者がメーカーと取引する際、それぞれ自社に有利になるような仕切り価格があるようです。本案件は同等品でも施工が可能であるため、同等品としたことにより価格を抑えることができたものと思われま。

#### 《No. 2 板倉コミュニティプラザ市民ホール空調機更新 工事》

廣田副課長： （「資料 3 の No. 2」に基づき契約の概要を説明）

抽出理由が落札率が低かったということですので、低入札調査の内容についてご説明します。納期その他については問題なく履行できるということです。機器については、現在設置されているものが三菱重工業製ということですが、落札業者は同等品として日立の製品にて施工することにより安価で納入できるということです。

空調関係におけるこの 2 年ほどの傾向を調べたところ、その都度の発注によって落札率はかなり異なっております。低いものもあれば高いものもあるということで一定の方向性はないように思います。

それぞれの施設の特性と指名業者による競争の結果だと考えております。

山田副委員長： 事前提示の資料に基づいて抽出させていただきました。No. 1 の案件では期間が 60 日と記載されていますが、No. 2 は期日だけが書かれており、期間が書かれていません。これはなぜでしょうか。

廣田副課長： 工事を発注する際、担当課での工期の設定の仕方について、発注から 60 日間という設定する場合と、本件のように 8 月 10 日までという設定の仕方があります。No. 1 の五智養護老人ホームの案件は契約日から 60 日という指定をしています。契約日が 5 月 2 日ですので、60 日後の 6 月 30 日が工期の末日ということで事前資料のような記載にさせていただきました。本案件につきましては、当初 8 月 10 日を工期の末日として設定していることが記載の差です。

今本委員長： 工事の規模によって工期が変わってくるということですか。

廣田副課長： 工期の設定につきましては、契約日から 60 日や 90 日といった設定の仕方があります。契約日によって工期の末日に多少の融通がきくという判断があ

ろうかと思えますし、一方で、本件のようにエアコンや空調の場合、施設の使用状況や諸事情により、8月10日までに完了させる必要がある場合もあります。無理に工期を短くしたり、長くしたりするといったことがないよう、標準的な工期を算出しておりますが、施設や担当課の事情により、履行日を指定する場合と工事期間を設定する場合の2つの工期の設定方法があるということです。

今本委員長： 当初の予定価格は11,500,000円ということで、工事等級がA級になっています。実際に落札された価格は3,800,000円ということで、業者ランクがB級でも施工できる金額になりますが、その点についてはいかがでしょうか。

廣田副課長： 発注時の等級については一つのルールであると考えています。予定価格から該当の工事の等級を判断しています。実際の価格がどれくらいになるかというのは、競争の結果によるところです。

予定価格は十分な精査の上、設定しております。該当工事の規模によって予定価格を設定し、それに合わせて等級を決めております。

結果の価格はあくまでも競争によるものだと考えます。

#### 《No.3 柿崎浄化センター非常用自家発電装置蓄電池交換 工事》

廣田副課長： 「資料3のNo.3」に基づき契約の概要を説明

落札率が低い理由ですが、低入札調査では仕様書指定の蓄電池を納入するということを確認しております。この浄化センターの蓄電池交換工事につきましては、積算に用いる標準的な歩掛が無いために、会社ごとに色々な施工方法があるということです。

納入業者については、JISの規格品であり、問題ない製品を納入することができるということです。会社としてコストの縮減を図っているという事情からこのような結果になっていると思います。

山田(昌)委員： 今回は機械や物が決まっているので、品物が変わっていくケースはないと思いますが、その分、人件費等を削減したということでしょうか。

廣田副課長： ご質問のとおり、会社で経費を圧縮できたという部分は、人件費や諸経費といった部分だと思います。同等品だから安くできたという前の2件の審議案件とは異なり、今回は指定した製品に対してある程度優位な価格を設定できる業者だったため、同等品を使うことはなかったのだと考えられます。

人件費・諸経費等を会社の中で圧縮できたということで、この価格が実現できたものと考えております。

今本委員長： 今回はGSユアサ製の製品ということで発注したということですか。

石田班長： GSユアサ製で発注しました。

今本委員長： 資料に記載されている入札業者の順序について、入札額順に記載されていないのでしょうか。

廣田副課長： 基本的には価格の順になります。電子入札システムに表示される順をそのまま記載していますので、特に記載順に意味はありません。

《No. 4 三和保健センター集団検診室エアコン入替 工事》

廣田副課長： （「資料 3 の No. 4」に基づき契約の概要を説明）

低入札調査の結果、能力を満たす機種を安価で納入できるということと、外注工事が一切なく自社で施工可能であるという内容から工事経費を圧縮することができたということです。

その結果として落札率が低くなったと思われます。

山田副委員長： 辞退が多いという結果はどのように思いますか。この工事には魅力がないということでしょうか。

廣田副課長： 考えられる理由の 1 つは、会社の方の他の手持ちの工事の関係があると思います。この時期に請負うことができるだけの人的な能力があるかどうか、もう 1 つは施工地や施工施設に対して、新規に参入することに対してどうかと考える業者もあると思います。聞き取りを行うと、適切な価格を提示できないためといった理由を言われる業者も何社かあります。

《No. 5 南川小学校給食室給湯機改修 工事》

廣田副課長： （「資料 3 の No. 5」に基づき契約の概要を説明）

低入札調査の概要について、今までの説明と同じように、該当機器につきましては安価で仕入れることができ、機器の低価格が実現できること、さらに外注せず自社で施工可能なことから経費等を圧縮できたということです。

山田副委員長： 予定価格とあまりにも違うという印象を受けます。設計がきちんとされているとは思いますが、その点はいかがでしょうか。

広田副課長： 予定価格を設定するに当たり、今まで各設備関係においては落札率が皆低いわけですが、予定価格を設定する際に参考見積りを取る業者については概ね、該当施設の元施工の業者や該当機器を納入した業者、日ごろからメンテナンスに入っている業者から参考見積りをとって予定価格の参考にしています。それは該当施設の事情や周囲の状況を一番よく承知しているであろうということで、詳細な価格の内容を承知できる業者を選定しているためです。市としてはそのような見積りの取り方をする部署が多いわけですが。予定価格の参考見積りの段階では、標準的な機器の価格や、標準的な経費を見積もってくる場合が多いですが、実際入札になると、会社の中でかなり努力をして経費を圧縮して応札する業者はおられると思っています。

今回の場合ですと、参考見積りを取った(株)山田商會は、参考見積り時に対し 6 割ほどの金額で入札をしていることからすれば、標準的な価格と、さ

らに会社で圧縮できるものを精査することで、入札の段階になって金額が変わってくる要因だと考えています。

山田副委員長： 参考見積りを取った時と、入札をした時の価格の差がありますが、どの程度下げて入札しているのかというデータはお持ちですか。

廣田副課長： 個々の工事についてそのようなデータはありません。予定価格の参考見積りの際に、ある程度入札を意識している場合も中にはありますので、そこまでのデータは取っていません。

山田副委員長： 予定価格を決める時に、一定の割合で下げるという計算はされていないのでしょうか。

廣田副課長： 国からの指導もあり、いわゆる「歩切り」はできませんので、一定の割合で予定価格を下げるといったことは行っておりません。

今本委員長： 指名競争入札の場合、業者が決まっているため、当初の参考見積りで高く設定し、そこから勝負するということが常態化しているとすれば、あまり良くないのではないかという印象を受けるのですが、そのあたりはいかがでしょうか。

廣田副課長： それは業者の経済活動の一部というように考えざるを得ません。私共が公として立ち入れない部分であるというのが正直なところです。今回は落札率が低いものを抽出いただいているため、本日の審議案件は全てこのようなものになりますが、実際、発注案件全体を見てみますと、予定価格に近いところもありますし、予定価格を上回って再入札、再々入札となる案件もあります。

その辺りについては業者、そして業界の考えがあるものと考えています。

今本委員長： 物品の場合はかなり価格を下げるのが可能なのかと思いますが、可能であればデータを取ることを検討されたらいかがでしょうか。

廣田副課長： 落札決定価格が予定価格の85%を下回った場合に行う低入札調査は、物品入札には適用しておりません。物品というのはある程度値段を下げるができると思います。当案件は工事ですが、物品経費のウェイトが高い給湯器、空調機であるため、落札率が低くなるということにつながってきているだろうと考えています。先ほどの経済活動の中での話になりますので、最大の配慮としてできるだけ施設に精通している業者から参考見積りを取ることを行っています。

#### 《No. 6 海岸清掃ごみ（流木等可燃物）収集運搬処理業務 委託》

廣田副課長： （資料3のNo. 6に基づき契約の概要を説明）

落札率が100%の一例として抽出いただきました。

本件は、(有)渡辺商事と(株)源建設の2社を指名しております。業務内容は柿崎区で海岸清掃のごみを処理いただいております、ここ数十年、毎年行って

おります。契約の内容は海岸清掃のごみ 1kg あたりの収集運搬処分単価契約です。市の方で設定いたしましたその年のごみの総重量をかけた金額で予定価格を見込んでいます。

ここ数年来、同じ業者がこの仕事をしていることから、見積もるごみの総量に増減はあるものの、業務の内容自体に大きな変更のない業務であることから、見積りをいただいた業者がそのとおりの金額を入札され、100%という落札率になったということです。

山田副委員長： あらかじめごみの量は決めているのでしょうか。

廣田副課長： 過去のデータを読んだ上で、今年どのくらいのごみが出るか設定をしています。実際の実務としましては、8月2日で履行が完了いたしました。実績によりまして、見込んだごみの処理量より少なかったため、契約金額は資料のとおりですが、減額の処理をしています。

原班長： 見込んだゴミの重量は31トでしたが、実績としては15.25トでした。

今本委員長： 見積りの重量の方が大抵いつも多くなるのでしょうか。

原班長： その年によって変わります。例えば、台風が来ると流木などが海に流れ着いているのですが、今年はあまりなかったということで、気象によって流木の量が変わるため、今年は少なかったということです。

山田副委員長： 単価計算の単価は公表されていますか。

廣田副課長： 契約結果として公表しています。

山田副委員長： 入札の価格というのは各業者によってごみがどれだけ出るかという想定を誤ったということでしょうか。(株)源建設はごみがより多くあるだろうと想定したという話になると、ごみの量で単に決まっているだけではないのでしょうか。

廣田副課長： 本件の単価契約というのは1kgあたりの処理量を比べることになります。今年は例えば30トという設定で処理をしていただくという条件を付けて単価いくらになりますかということで、その単価に30トをかけた金額が入札額となります。

割り返していただくことにはなりますが、実際の比較は1kgあたりの収集運搬業務にかかる単価で競争するという事です。

今本委員長： 30トというのは当初から発表公開されている内容でしょうか。

廣田副課長： 見積り合わせをする段階の条件として、今年30トを見込んでいたという条件を示して見積もっていただいています。その際に30トであれば1kg当たりどれくらいになるか、また15トであればどうなるかという計算を業者がされていると思いますので、30トを見込んでいたという想定で単価を算出いただいているということです。

今本委員長： 指名競争入札ということですが、指名業者というのはこの2社だけという理解でいいですか。

廣田副課長： 海岸清掃のごみにつきましては、一般廃棄物に分類されるものなのです。



が、柿崎区の近隣でこの許可を有する業者、さらに破砕再生処理施設を有する業者はこの2社です。詳しく申し上げますと、(有)渡辺商事は柿崎区、(株)源建設は吉川区の業者です。遠くからとなるとその分、経費がかさみますので、この2社を指名しました。

今本委員長： 昨年や今までも(有)渡辺商事が落札していたということですか。

廣田副課長： 実績としては、平成25年、26年、27年と3年間、(有)渡辺商事が請け負っています。

笹川委員： 本案件は柿崎区の海岸線ということですが、上越の海岸線や大潟区の海岸線も同じようなものなのでしょうか。そうであれば、上越も大潟区も同じように処理できる業者が継続して請け負っているのでしょうか。

廣田副課長： 上越市全ての海岸線で同じような形態で海岸清掃を行っているかという点、そうではないと思います。業者へ委託しているかどうかは分かりませんが、直江津地区についてはまた別の方法で行っているのではないのでしょうか。大潟区についても海岸線を全て業者へ委託しているかという点、違うと思います。

柿崎区は柿崎町時代から海岸清掃を7月に日を決めて町民全部で清掃するといった形態をとっていますので、そのことからすると、各地区によって海岸清掃の仕方は違うのではないのでしょうか。

笹川委員： 例えば吉川区には海がないので、本案件は柿崎の業者が受注したのかと思いますが、大潟区も柿崎からそれほど遠くないので、大潟区の業者でも少し距離はありますが、もしかしたら金額が下回る可能性もあると思います。

廣田副課長： 指名業者の選定につきましては、そのような該当業者がいれば競争性も増しますので、実際そのような業者がいるのかを含め検討いたします。

山田副委員長： 予定価格を決める上で上越市が算出した単価と(有)渡辺商事が算出した単価が一致しているわけですが、これは偶然なのか、これまで(有)渡辺商事に委託されていたため前例の価格を踏襲したのか、何をもって予定価格を決められたのでしょうか。

廣田副課長： 予定価格は参考見積りを取り、その年ごとに算出しています。参考見積りをとった2社から入札いただいています。落札率が100%だったということですが、落札率が高かった要因は見積りを依頼した期間と実際に委託の業務を行っていただく期間が近いこと、参考見積りをいただいた段階で精度の高い、実際に仕事をする内容に近い見積りをいただいたということだと思います。

#### 《No. 7 法人経営労務・財務管理等研修業務 委託》

山田副委員長： 抽出理由を補足いたします。落札者の上越市担い手育成総合支援協議会はどのような実態なのか合わせてご説明ください。

廣田副課長： (資料3のNo.7に基づき契約の概要を説明)

業務の内容等については担当の農政課から説明いたします。

横山係長： 上越市担い手育成総合支援協議会の概要についてご説明いたします。

この協議会は市のほかJAや農業共済組合、土地改良区といった上越市内にある農業関係団体で構成しています。平成18年に設立し、平成19年度から国の生産調整に関連する諸々の交付金・補助金等が大きく改革されるということで、国の改革にも対応できる、他の地域よりも強い経営体を育成することを目的に組織した協議会です。

現在は当時と構成員は変わらず、各種色々な研修会や認定農業者といわれるプロ農家の育成、個人ではなかなか農業が続けられない方、またそういった地域への対応としての法人の設立支援等の活動をしております。

廣田副課長： 業務内容と受け手となる協議会の関係は説明のとおりですので、随意契約として業務委託しております。

山田副委員長： この協議会が対応できる唯一のものなのか疑問です。構成員に上越市も入っているのですが、随意契約は上越市の意向も含まれているのではないのでしょうか。

横山係長： まず初めに唯一かどうかというご質問ですが、こういった農業関係の研修会を行うにあたっては農業分野に明るい例えば税理士や中小企業診断士に講師をお願いしています。そのような方に2年ほど前に伺ったところ上越市だけではなく、長岡市でもこういった協議会でしかやっていないということでした。また、新潟県にも確認いたしましたが、県でも活動を行っている団体は他にいないということでした。

ただ、年間をとおして研修会を行うのではなく、一つの目的に絞った内容であれば、他にも大学や法人協会がありますが、年間をとおして認定農業者に情報を伝えている団体はないということです。

山田副委員長： 研修会は何回くらい開かれる予定ですか。

横山係長： 平成28年度は8回の研修会を予定しています。研修の内容は経営者としての基礎力を身に付けていただくため、財務諸表・貸借対照表や損益計算書・その他付随する帳票から、まず自分の経営実態を解いていこうという研修会。また複式簿記をされていない個人に対して知識を深めるための研修会。また税制改革が毎年度行われているためこれらに対応するための研修会や、最近、上越市内の法人等においても従業員を雇用する法人等が増えてきているため、労務管理の研修会を開催しています。さらに中小企業診断士にお願いして経営診断分析も行っています。

山田副委員長： 経営診断分析は何件を予定していますか。

横山係長： 平成28年度の見込みは6件です。

山田副委員長： 経営診断分析の単価はどのくらいでしょうか。

横山係長： 見積り単価は1件あたり7万円です。

今本委員長： 経営診断士の経営診断は通常いくらかかるものでしょうか。見積り単価は通常の価格と考えてよいですか。

横山係長： 経営診断分析はどこまでをお願いするかで単価は大きく異なります。今回は経営改善計画を作り、それに従いどの程度経営改善が図れるかというところまではお願いせず、過去3年間の決算書、売上、経営面積といった資料を事前に渡した上で1時間程度の面談をお願いしています。

他をお願いしようといういろいろ確認をさせていただきましたが、こちらが今のところ一番安価だったということで、この単価を採用しています。

山田副委員長： 診断希望者がいれば無料で行っているのですか。

横山係長： 経営分析も含めてですが、今回の委託契約にかかる研修会につきましては全て農林水産省の補助対象事業となっているため、無料です。

山田副委員長： 予算は国から出ているのですか。

横山係長： 国の補助金が財源です。

今本委員長： 契約金額がそのまま補助されるという理解でよいですか。

横山係長： 最終的な実績額によって補助金が交付される仕組みになっていますので、補助金として受け取る額、委託料として支出する額は最終的に同額となります。

今本委員長： 補助を受ける際、随意契約でもかまわないのでしょうか。

横山係長： 入札の方法については国の要綱の中では定めがありません。

山田副委員長： 当初の契約額を超えて経費がかかった場合、例えば2,300,000円となれば、補助金額は2,300,000万円になるのでしょうか。

横山係長： 協議会からは経費の内訳についても資料をいただいていますので、内容を判断してということになります。補助金上の上限は年度によって異なりますが、平成28年度については全額が対象となっています。平成29年度は国の補助事業があるかわかりませんし、上限が設定される可能性もあります。

山田副委員長： 今年度の場合、国から出てくる補助金が何のハードルもなくそのまま認められるように感じますが。

横山係長： 本事業は事業計画を市が審査し、県の審査をふまえて国へ申請します。国の審査も受け、まず事業内容の承認をいただきます。その後、補助金の交付申請を行い、その段階でも市・県・国が内容をチェックし、本年度は1,976,000円の交付決定をいただいた上で、業務委託契約を締結し、協議会において契約業務を行っており、市・県・国のそれぞれの段階で審査を行っています。

山田副委員長： 今の説明ですと金額が先にあるというお話でしょうか。

横山係長： 初めに行うのが事業計画の審査になりますので、内容の審査が先に入ります。その後に金額の審査に入ります。

山田副委員長： 過去の経緯からその事業についての内容で対応できるかというところで、この業者が唯一であると考えられたということでしょうか。

横山係長：　　そうです。

今本委員長：　本案件は当初の契約額を超えても上越市の支出はないということでしょうか。

横山係長：　　まず内容の確認をさせていただいておりますので、国の要綱に定められた事業と市が行おうとしている事業が合致した内容であれば、国から補助金が交付されますので、市がそこに付け足すということはありませんが、あまり過大な事業費にならないように市で審査を行い、予算要求をしています。

#### 《No. 8 キューピットバレイ クワッドリフト搬器部品》

廣田副課長：　　（資料 3 の No. 8 に基づき契約の概要を説明）

落札率が低い理由ですが、参考見積りをとった J F E プラントエンジ(株)ですが、キューピットバレイのリフトの元施工業者です。その参考見積りを基に予定価格を決めていますが、入札するまでの間に、業者ではさらに安価で入手できる部品を見つけたということで価格を下げたと聞いております。

山田副委員長：　日本ケーブル(株)は 16,000,000 円ということで予定価格の約 2 倍の入札価格ですが、なぜこのような差が出るのでしょうか。

廣田副課長：　　以前、キューピットバレイの索道関係の工事において数社指名いたしましたが、元施工の業者が手掛けた方が価格的に有利であると聞いたことがあります。量販される部品ではないため、工賃や取付料を含めて特殊性があるということしか承知はしておりません。

結果的に J F E プラントエンジ(株)がキューピットバレイのものを全て修理しているかというところではなく、部品や内容によって他の業者から安く調達したこともあります。

差が出た要因について、それ以上のことは私共も分かりません。

#### 《No. 9 上越文化会館舞台大道具備品》

廣田副課長：　　（「資料 3 の No. 9」に基づき契約の概要を説明）

落札率が低い理由について、(株)室岡林業は自社で製材・乾燥・加工・販売をしている会社です。

全て自社製品で作るということ、さらに舞台装置等について現場の下見をした上で入札に臨んでいただいています。自社で作ったことにより安い価格で納入することができるということです。

今本委員長：　　備品とは具体的にどのようなものなのですか。

太田係長：　　上越文化会館に舞台がありまして、平台や箱足というのは例えば歌舞伎を演じる際に、今のステージの上にもう一つ箱のようなものを組み合わせて台を作ります。その形や用途によって平台や箱足と言っておりますが、ステージの上に改めて舞台を設置するための台だとお考えください。今ある備品は

開館当時用意しておいた台をずっと使用しており、角が丸くなったり裂けたりして演者からはかなりクレームが出ていたということで今回新しくしたと聞いております。

今本委員長： 選定理由のところ、合併前上越市の市内業者と参考見積り業者を指名と書いてありますが、合併前にこだわられているということは規則上どのようにお考えでしょうか。

廣田副課長： 書き方の問題でございますが、工事の指名でいうところの地理的要因とお考えください。施工地である上越文化会館に近く、物品を扱う業者を選定したというようにご解釈ください。上越市 13 区の中にも取扱いのできる業者はおられると思いますが、それほど多く指名する必要もないと思いますので、合併前の 18 社で競争していただきました。施工地に近い業者を指名するというようなものと同じ考えで指名しております。

今本委員長： 三精テクノロジーズ(株)の東京支店というのは、合併前上越市ではないですが。

廣田副課長： 上越文化会館の建設時に舞台装置を納入した業者であり、特殊な舞台の幕や機械ものの吊り上げ、吊り下げといった舞台装置のメンテナンスを行っていただいています。

上越には営業所はありませんが、元施工ということ、舞台に精通している業者ということで競争の中に入れました。

今本委員長： この会社は今後もメンテナンスを行うということでしょうか。

廣田副課長： メンテナンスの内容によります。機械部品、特注品等そこでなければできない場合には随意契約にいたします。他に競争のできる取扱い業者がいれば入札を執行する段階で担当課と話をし、業者の選定を行います。

メンテナンスをするものによって選択をするということです。

今本委員長： 別の業者が作った備品がそこに入ってくるということになりますが、メンテナンスに支障はないでしょうか。

廣田副課長： 互換性ですとか、特にマッチングに支障がないものについては、競争でもよいと思います。マッチングがうまくいかないものについては随意契約という選択も考えなければなりません。

山田副委員長： 平台や箱足といった物品ですが、上越市内にはこういった施工対応業者がたくさんいると思います。買うという建前で書店も指名業者に入っており、色々な業者がいるようですが、施工業者というところで声がけすることはないのですか。

廣田副課長： 今回の物品調達、物品の名簿に載っている業者から選択をしています。物品の種類は沢山あるため、業者 1 社で色々な物品を取り扱っています。入札参加資格申請の際に、自分が納入を希望する物品・種目を優先順位 5 番目、6 番目まで記載してもらい、指名時には優先順位の高い 1 番、2 番の物から指名しています。

確かに作るとなれば木工所といったところも選択肢に入りますが、今回は既製品を想定して調達したいと考えましたので、このような入札になりました。今後の入札における方法の参考にさせていただきたいと思います。

#### 《No. 10 水道管入替 工事》

森口係長：（「資料3のNo. 10」に基づき契約の概要を説明）

本入札については1 抜け方式による入札で実施しました。

1 抜け方式による入札とは、工事内容や参加資格要件が同様の複数案件を同日に入札執行する場合、あらかじめ1 抜け方式対象工事及び開札順を決めておき、順次、落札者を決定する際、1つの工事について落札者となった場合、次以降の入札は辞退扱いとする入札方式です。

この1 抜け方式による入札は、業者の受注機会の拡大を図るため、本年4月からガス水道本支管工事の入札で実施しています。

今回、1 抜け方式対象工事とした案件は、抽出案件の概要の下欄に明記している5件であり、(株)ナカミチ建設、(有)酒井商事については、先に開札を行った④と②それぞれの入札の落札者となったことから、辞退扱いといたしました。

その結果、本案件は応札者1者のみとなり、その業者が予定価格と同額の価格で応札したため、落札率が100%となったものであります。

なお、今回の様に、設計金額が少額の場合の入札案件の参加資格要件では、応札する入札参加者が少ない状況が続くことから、競争性を確保するため、平成28年7月12日以降の入札公告分から土木一式工事格付けにBを追加し、参加資格要件を見直したところです。

見直した後の入札では、入札参加者が増加し、より競争性の確保が図れている状況にあります。

山田副委員長： 1 抜け方式による辞退扱いの業者が2社いますが、入札されていれば金額を教えてください。

森口係長： No.2 とNo.3 の業者につきましてはどちらも1,046,000円でした。

山田副委員長： もしここが先に落札となっていなかったら、こちらの業者が落札していたということでしょうか。

森口係長： そうです。

今本委員長： No.4 とNo.5 の業者については1 抜けによる辞退ではなく、単なる辞退ということでしょうか。

森口係長： 電子入札では初めにこの案件に参加しますという意向を申し出ていただき、その後実際に金額を入札する手順になりますが、何らかの理由で応札がなく、業者から辞退するといった形で申請をいただいたものです。

山田(昌)委員： 予定価格というのは、頸城水道(株)が電子入札で提示した金額がそのまま予定価格となっているのでしょうか。

森口係長： ガス水道局で設計をして予定価格を積算しています。  
山田(昌)委員： 今回は、たまたま落札率が 100%だったということでしょうか。  
森口係長： そうです。

今本委員長： これで、本日の審議は全て終了しましたが、他に事務局で何かありますか。  
宮下課長： 2点ございます。

1点目は、前回4月に開催した第1回会議でガス水道局発注の「企業会計システムソフトウェアライセンス抽出案件」に関して宿題をいただいております。

2点目は、同じく第1回会議において、直接市が入札契約業務を行う以外のもので、市が委託している業務委託先を通じて行っている契約事務というのはどれくらいあるのかという質問がございました。

このことについて説明させていただきます。

まず、2点目についてですが、市では施設の管理委託を指定管理という形で業務を委託しています。例えば平成28年度が95施設、約34億円の指定管理料を計上しております。その中で施設の管理運営するための主な人件費含めて経費等、委託先で何らかの契約があるかとは思いますが、調査をしましたが副委員長がお求めの全体の割合がなかなかつかめないということで、現時点ではご質問に応じることが難しい状況であります。

続いて、1点目のソフトウェアライセンスに関しては、ガス水道局から説明いたします。

平野課長： 前回、企業会計システム用のソフトウェアライセンスを発注したという案件があり、1者随意契約で落札率が100%でした。これに関して、プログラムを改修する場合、金額はプログラムを作った会社の言い値になってしまうのではないかとということと、更新をする場合、前回の更新と比べて今回の金額はどうだったのかという、2つの質問をいただいております。

1点目については、ソフトウェア関連になりますので基本的な価格を示すような基準はないのですが、予定価格を決定するにあたり、参考見積りを徴しています。今回の例も同様で、まず参考見積りをいただいたところ担当者へ提示された金額が1,200,000円でした。今回の落札額が996,000円ですので、20万円以上高かったわけですが、その後、価格交渉をして、再度参考見積りをいただいたところ、その時の金額が996,000円でしたので、これに基づき予定価格を設定しました。

見積り合わせをしたところ同額の数字が出てきたため、落札率が100%になりましたが、提示された金額をそのまま予定価格としているわけではなく、少なくとも担当者レベルでは価格交渉をしております。

2点目の前回の更新のときの金額はどうだったかということですが、今回のシステムは平成25年度に導入平成25年度に導入後、して初めてのライセ

ンスの更新ですので、前例がなく価格の比較はできませんでした。

今本委員長： ありがとうございます。他に質問等なければ次回の会議の案内をお願いします。

宮下課長： 次回の会議ですが、年末の忙しい時期ではございますが、12月の下旬を予定しています。詳しい予定については委員長とご相談した上でお伝えしますが、決まり次第早めにご連絡いたします。

次回の案件の抽出のご担当ですが、山田(昌)委員にお願いしたいと思えます。また事務局から改めてご連絡しますので、よろしく申し上げます。

今本委員長： それではこれで入札監視委員会第2回会議を終了します。

## 9 問合せ先

財務部契約検査課工事契約係

TEL：025-526-5111（内線 1308）

E-mail：keiyakukensa@city.joetsu.lg.jp