

平成27年度 第2回小松市入札監視委員会の審議の概要

開催日及び場所	平成28年2月1日(月) 小松市庁舎 低層棟4階 第3委員会室		
委員 (委員数4名) (出席者4名)	委員長 潮津 勇 委員 石田京子 委員 高見健次郎 委員 宮島昌克		
会議次第	1 開会 2 議題 (1) 審議事案 審議対象案件の審議 (2) その他 3 閉会		
審議対象期間	平成27年4月1日～平成27年9月30日		
抽出案件	8件		
物品	指名競争入札	1件	・防犯灯
工事	指名競争入札	3件	・下水道管渠長寿命化計画策定業務 ・小松市民病院 屋根付障害者駐車場新設工事 ・能美児童クラブ増設工事
	条件付き一般競争入札	2件	・蓮代寺児童クラブ設置工事 ・小松市北部地区体育館耐震補強及び改修工事
	随意契約	—	
委託	指名競争入札	—	
	条件付き一般競争入札	—	
	随意契約	1件	・固定資産(土地)評価替え支援業務
	公募型プロポーザル方式	1件	・小松市新ごみ処理施設整備事業及び運営事業
委員からの意見・質問 それに対する回答	意見・質問		回答
	別紙のとおり		別紙のとおり
委員会による報告 又は意見の具申	<ul style="list-style-type: none"> <li>・物品において、市は業者情報をわかっているにもかかわらず、第三者からみて指名業者数が少なくならないようにすべき。</li> <li>・設計業務において地元業者を育てることが大事であるという観点から、発注者として何か考える努力目標を持って欲しい。</li> <li>・建築一式工事の1社入札の要因のデータを蓄積し、継続課題としたい。</li> </ul>		

委員からの意見・質問、回答等詳細は次のとおり。

委 員	小松市事務局
<p><b>2. 審議事項</b> <b>審議対象案件の審議</b></p> <p><b>物品指名競争入札</b></p> <p><b>◎防犯灯</b></p> <p>○落札率がかなり低い。3社の中でどのくらい金額が違うのかということが気になった。26年度で大体の落札価格がわかっているけど、予定価格は定価で設計しないといけないのか。</p> <p>○工事でこのような物品を設置する場合、大体の金額や事前見積りはどんな価格を入れているのか。</p> <p>○3社という数字を選んだ理由は何か。どんなルールで行なったのか。</p> <p>○探しても3社しかなかったのか。</p> <p>○全国をみればもっとあると思う。</p> <p>○他のメーカー2社も登録あるようだが、今回は指名しなかったのか。</p> <p>○数が多い方が外部から見て公平性があるのかなと思います。</p> <p>○3社しかなかったのは、小松市の納入実績で絞ったのか。</p>	<p>●今回の予定価格は、事前見積りの平均的な価格を設計価格としている。26年度は特別な競争が働いたということもありえた。次年度はもう少し実績をみた予定価格にしたい。</p> <p>●資材によるが、物価版にあるものは物価版の価格を入れる。ないものは業者から見積をとって、それに応じた掛け率をかけている。県にも製品の掛け率を決めたものがあり、それに準じている。</p> <p>●電球と灯具をセットで求めているが、電気製品の登録業者の中で、実際にセットで出しているところが少ない。小松市の電気登録業者の中で、ブランド以外で専門的に力を入れているところは2社しかない。地元の小売業者や流通業者などもあるが、メーカー直接の方が安い。全国区から1社入れた。</p> <p>●はい。指名できる業者が少ない。</p> <p>●小松市の入札参加登録業者の中でみる限り、条件に合うところが見当たらなかった。</p> <p>●そうです。</p> <p>●それは確かにそうです。</p> <p>●いいえ、納入実績があるところもあるが、過去の見積りや入札で定価入札している。ブランドメーカーより、防犯灯に特化している</p>

○町内からの要望に基づいての発注だが、全町内に対して、このようなことをやりますが、要望があれば出してくださいという形で出してもらおうということか。

○どのメーカーであっても、ある程度機能性は満たしていて、問題ないということか。

○見積価格を設定するときに、どこに情報を求めたか。求める情報の中に、市の全体の工事でこのようなものがあれば、直接関係はなくても、抜き出せる情報はないか、そういうことも考慮するといい。おそらく価格が相当開くという予想をもっていただけで、広く情報をとることが必要だ。

今回の問題点は、指名する業者が少なかったということで、また考えてください。

### 業務随時契約

#### ○固定資産（土地）評価替え支援業務

○もう少し安くできなかったのか。前回の入札の時での業務内容と、この3年にわたる業務内容は、基本的には同じものか。同じことをするが故に、今回はしなくていい業務が出てくるということにはならないか。やはり同じ労力は提供してもらわなければいけないのか。

○新たな事業をやるときに、新しいシステムをプログラミングするとなると、ものすごくお金がかかるし、それを継続してやるだけの話ではなくて、作業労力が必要になってくるということか。

メーカーを指名した。もっと指名すればよかったかもしれない。

●防犯灯事業はすべての町内が理解しており、申し込みがあれば受理している。144 町内で1,074 灯なので、かなり要望がきているように思う。

●はい。

●わかりました。

●はい。指定した路線についてはすべて同じような調査をしなければいけないし、業務量も同じことを繰り返すものである。基礎データは一度開発しており、調査や検討資料は同じものと認識している。新しく追加されているようなものもあるので、色々なケースがあるかもしれない。ただ、前回の業務を今年のものに当てはめたときに、去年の競争価格を参考にした設計価格としている。

●はい。

○実績として 18 年度以降他の市町村で元請けとして従事した者とあるようだが、その価格と今回の価格で比較すると、どれだけになるか。作業内容などを比べて、この金額が妥当かということは、わかるのか。

○今回の発生する作業内容が、比較的似たようなところとの価格の比較はできるか。

○29 年だけでなく、今後もずっと続いていくのか。

○システム自体を開発した会社に、ずっと頼まなければいけないということになるのか。

○継続して使うのであれば、ここに頼む以外はないのか。

○前回の宅地評価検証システムというのは、新たに導入したのか。

○前回はそのシステムの導入費用と、一連の作業をやってもらったの金額なのか。

○今回はシステムが前のものを使うのに、金額が変わっていないので、3 年合計すると大体同じ金額になる。そこはどう解釈するか。

○前回は、システム導入も契約の内容だったのか。随契理由では、他業者が使うとシステムの安定稼働に担保がないというのは、小松市職員も使えないものを導入しているようなイメージ。他業者も使えないし、当該業者しか使えないような文章になっている。

○表現が良くないと思う。業務が円滑に流れるという意味でよいのではないかと思う。

●他市では 95%が民間委託している。87 市にアンケート調査をしているので、価格についても参考にしていると思う。

●問い合わせすればできると思うが、作業内容がどこまで同じかは、設計書を見なければ分からない。

●はい。3 年ごとに入札があるので、今のシステムを更新しない限り、この業者でやると思う。

●そのように税務課は判断している。システム一式が古くなって替えるということになれば、新たにシステムを含めてやり直し入札はできる。

●できないことはないが、費用と労力が大きくなると思うので、同じ金額ではできないかもしれない。

●はい。業者が自社開発したものを、小松市バージョンとして導入した。

●はい。

●このシステム自体が 40 万ほどである。導入後はシステムの保守料などのコストが発生する。

●システムのメンテナンスという意味であり、職員がもちろん操作できる。

●はい、もう少し適切に表現します。

○随契だから、理由が難しい。きちんとした表現で書いてもらわないと、第三者がいろんな質問をするだろう。具体的に何のことを言っているのか特定しながら理由を書いてもらわないといけない。注意してください。

### 指名競争入札

#### ○下水道管渠長寿命化計画策定業務

○指名は県内本店が2社入っているが、2社しか該当がなかったのか。

○従来の土木・建築の工事などは、地元業者を指名しているのに、このような業務ではあまり積極的に入ってこないのはどうしてか。

○能力的に差があるということか。予定価格を入れるということは、あまり積極的ではない。

○辞退すると、悪影響はありますか。

○全国と地元の差があるとなると、ずっとそうになってしまうのではないか。地元の業者を育てていかないといけない。競争入札にするのか、総合評価にするのか、もう少し門戸を開く方策も合ってもいいのかと思う。

門戸を開いて業者を育てるということが大事という観点から、一般競争や総合評価等、管財課の方で何か考えることを努力目標としてください。

●わかりました。

●建設コンサルが対象だが、水関係を主力にしている会社であり、全国の手に対抗できるのが1社と、県内で力を入れているところ1社を選んだ。

●建設コンサルタンの登録部門がある。どの業者が主力をおいているか、特化しているかはわかっている。今回は能力が求められる業務であり、全国区に対抗できる信頼という意味で2社になった。

●そう理解せざるを得ない。

●ない。

●全国レベルでもこれだけの価格（しか入れてもらえないのであれば、もっと他に意欲のあるところを探すということですかね。

## 指名競争入札

### ○小松市民病院屋根付障害者駐車場新設工事

### ○能美児童クラブ増設工事

○題名からすると難しそうな工事ではないのに、1社しか受けなかった理由を知りたかった。辞退の理由がバラバラということで、そんなに問題がないのかと思った。

○土木事業はほとんど役所の仕事だが、建築の場合は民間の方が多い。民間の大手も受注していて手一杯でというのがあるかと思う。そういう情報は市の方では全く押さえてないか。

○辞退が多い会社は、民間の方の仕事をしているのか。

○建築の方は民間の仕事もたくさんあるので、辞退理由の表を作るだけでは十分ではないと思う。

○辞退理由の記載については、任意で差し支えなければお聞かせ下さいというレベルのことか。記載の仕方はチェック方式か、それとも記述方式か。

## 一般競争入札

### ○蓮代寺児童クラブ設置工事

### ○小松市北部地区体育館耐震補強及び改修工事

○予定価格でできないものではなさそうだが、1社のみ入札するという傾向があるのはどうか。

○入札した人が、地元のためなら頑張ろう、という積極的なものなら良いが、周りからどうぞという形ではないのか。

●辞退の理由も、各業者によって傾向が色々ありますが、全体で伺うしかない。ただ、人手不足は否めない。

●具体的には押さえていないが、たとえば型枠工がないとか、専門的な人手が足りないということは、業者から聞くことはある。

●忙しい、手が回らないと聞きます。

●辞退理由を書かせていますので、それを集計させてもらった。

●電子入札画面に辞退理由の記載欄があり、入札の辞退届を出すときに、そこに記述方式で入力していただく。

●予定価格が厳しい場合では地元の業者がなんとか頑張って応札している印象はある。

●そのようなことではないと思う。

○児童クラブは学童みたいなものか。それは市か民間かどちらが経営しているのか。

○小松市直営の児童クラブについてはこのような入札を行って、民間が経営しているところの発注は民間の方で行っているのか。

○児童クラブの設計図自体は、市で書いて、それを業者の人にこのようにお願いしますというようなものか。

○そのときには、別のところでやっている学童保育の声を聞いたりして、設計をしていくような形か。児童クラブ設置工事が、かなりたくさん出てくるので、その中でもっとこうした方がよかったという声を、申し送りしていくと、いいものができるのではないかと思う。

○競争があると、落札率が確実に下がるという印象だが、競争がある工事で応札された業者に共通点はあるか。

○競争をぜひやっていただきたい。それにはどうしたらいいか。競争がある工事にもルールや背景があれば対策しやすいと思う。

○競争をやってもらうためには、何をやらせればいいか。

○同じルールで予定価格を多く積算しているならば、厳しいものばかりでもないでしょうし、明らかに競争をやった方が効率的に行えると思うので、もっと工夫しないといけないと思う。

●市の直営のものもある。今のところ蓮代寺など2つが直営である。

●そうとも限らない。市の方で整備して、運営を民間に入ってもらえるケースもある。

●設計事務所に委託業務で書いていただいて、その図面を基に入札をかけている。

●近くの保育所で行なっていたのですが、お話を聞きながら設計している。

●木場潟スポーツセンターの工事に関してはない。木場なので建築業者がいないこともあるが、もし有利なものならば、どんどん応札はある。市立高校についても特に関係ない。地元なので、頑張りたいという意思をもっているクラック業者はいる。

●転落落下防止ネットの工事が3つあったが、これに関しては夏休み中に工期を縛るということもあり少なかったため、この3つは特別な理由はあった。

●ある程度利益が見込める予定価格であっても指名競争の辞退理由にもあるように民間の都合もあり難しい。

●ネット工事はどうしても特殊な工事で、こういった結果になると思うが、木場潟スポーツ研修センターの工事は多く入札があり、北部地区耐震補強工事が1社しかない。どちらも耐震補強だが、工事内容とすれば似たような工事である。工事金額とすれば北部地区の方が大きいので

<p>○原因を解明してほしいと思う。ぜひ、継続課題としてお願いしたい。</p> <p>○ネット工事に関しては、夏休みの期間だということで、期間が決められているので、1社入札となったが、何か不自然。この不自然さは、時間をかけて全体観察すると、見えてくるところもあるかと思うので、こういった表を何年かためて、不自然なところがあったら、発注する方は原因を探ってやらなければならない。この表は、どんどん蓄積していった方がよろしいかと思う。</p> <p>○耐震補強は総合評価ですか。</p> <p>○技術評価点がどれくらいの業者だったのか。1社だから低いということはないのか。</p> <p>○総合評価をすると、点数が入らない状況なのか。</p> <p>○分かりました。1社の総合評価だったので、状況を聞きたかった。</p> <p><b>公募型プロポーザル方式</b> <b>○小松市新ごみ処理施設整備事業及び運営事業</b></p> <p>○今回の場合はプラント工事で設計が難しいということでのプロポーザル発注か。</p>	<p>で、本来ならば北部地区についても、もっと入札があってもいいと思うが、よくわからない。</p> <p>●継続的にまとめていきたい。</p> <p>●はい。</p> <p>●はい。</p> <p>●技術評価点は3点です。ここは金沢にあった業者ですが、小松市で本店として営業を始めたのは27年度からなので、頑張って実績を作っている。できて間もないので実績がついてきていない。そういった意味で実績の評価点がない。成績的には悪い評価ではない。</p> <p>●はい、あまり入らない。他の入札業者がいて、そこに実績があったら評価点分の差はあったかもしれない。</p> <p>●はい。</p>
--	--

<p>○仕様は、現在の処理能力より 80%ダウンなのか。</p> <p>○なぜか。</p> <p>○価格構成で、焼却部分と発電部分があるが、どれくらいの比率か。</p> <p>○これは、国の補助金が出るものなのか。</p> <p>○補助金が出る部分というのは、発電部分と焼却部分を合わせたものか、分かれたものか。</p> <p>○それが分かった時点で補助金申請をするということか。</p> <p>○予算を立てるときに、全部で 74 億で落札したと言っているが、補助金の部分はどうなっているのか。</p> <p>○発電の部分は、どれくらいの収益を見込んでいるのか。</p> <p>○委託契約だから、20 年かかるとすると、1 年あたりどれくらいになるのか。</p> <p>○今のところはどうか。</p> <p>○110 トン炉で 48 億でやったところもあることを考えると、発電機能が高がついているのかなと思う。今の見積りはどれくらいか。</p>	<p>●はい。現在の 80%弱、110 トンになる。</p> <p>●将来の処理能力を見据えてのことで、現在小松市のごみ量というのは、減少傾向にあるため、施設建設の平成 30 年度を基準に規模を設計している。</p> <p>●設計についても仕様書発注という形になり、その内訳は現在設計を行っており、この時点では不明確である。</p> <p>●はい。</p> <p>●分かれている。今設計を組んでいく段階で、発電部分がどれだけで、それ以外の部分がどれだけかが、明確になるという考え方である。</p> <p>●はい。</p> <p>●参入している。自治体の実績を加味して、例えば、建設は 9 割が補助対象になり、大体 1/2 が発電にかかるもの、それ以外は一般的な事例に基づいて算出するしかないなので、そのような形でやっている。</p> <p>●発電は年間 5,000 万円の売電収入を見込んでいる。</p> <p>●委託料は 4 億円程度になる。</p> <p>●直営で、5 億くらい維持管理にかかっている。</p> <p>●手元に資料がないのですが、3 割くらいになるのかとは思う。 他の自治体より高いというのは、見積りを取った時点、建設された時期もある。今のオリンピックが決まり、大震災が起こった後には、ものすごく価格が上昇している。それ以前に契約</p>
--	---

<p>○議論の中で出ているのは、オリンピックと大震災を折り込んでいない高くなる前のものだったのか。</p> <p>○1社しか応募がなかったのか。</p> <p>○それはどのように考えているか。</p> <p>○こういうものは、DBO方式が一般的なやり方なのか。</p> <p>○金額が大きいのので、分割すると採算がとれるか。</p> <p>○発電した電気は売電するという考えか。</p>	<p>したものは割りと安く契約できたが、その後の影響があつて事業費的にはかなり大きくなっている。</p> <p>●金額が上がったのは事実で、私たちもその前の時点で60億くらいの事業費でいけるかと考えていたのですが、見積りを取り直すと、100億近い見積りがでてくる。それを私たちが精査して80億くらいまで落としたというのが実情です。</p> <p>●はい。</p> <p>●当初は3社で見積りを取ったが、建設で100億、運営で100億という見積りが出てきている。これに対して、金額が膨大すぎてこのまま予算化はできないということで、ある程度こちらで削減を行なった。金額をそのまま出せば、見積りを出してきた他の2社がついてきたかもしれないが、そのままの金額では非常に大きかったので、82.6%の補正率を金額にかけて提案上限額を設定している。それによって、2社が価格についてこれず、1社になったのではないかと推測している。</p> <p>●DBO方式は焼却炉では非常にメジャーなやり方になる。</p> <p>●発電を行なうので、技術者が必要になってくる。それに市職員では対応できないので、運営も任せるものである。</p> <p>●所内利用で、焼却施設とリサイクルセンターで使い、余った分を売電する。</p>
---	---