

平成 21 年度第 4 回北海道入札監視委員会 開催結果

(委員会次第)

- 1 開会
- 2 報告事項
 - (1) 平成 21 年度入札契約執行状況 (平成 21 年 12 月末)
 - (2) 談合情報への対応状況
 - (3) その他報告事項
- 3 審議
 - 第 3 回委員会抽出審議事案に関する検討
- 4 閉会

平成21年度 第4回北海道入札監視委員会 出席者名簿

委員長	白石 悟
委員	赤 淵 由紀彦
委員	柴 口 幹 男
委員	肥 前 洋 一
委員	山 本 千雅子
委員	吉 岡 征 雄

五十音順、敬称略

関係各部署出席者

所属	職	氏名
農政部農村振興局事業調整課	事業調整課長	市 川 隆 司
"	主 幹	月 田 晃 行
"	主 査	渡 部 範 彦
水産林務部総務課	主 査	千 葉 和 夫
建設部建設管理局建設情報課	建設情報課長	櫻 井 芳 典
"	参 事	橋 田 欣 一
"	主 幹	山 田 宏 治
"	主 査	平 館 孝 浩
"	主 査	盛 永 昌 代
"	主 査	渡 部 浩
建設部建築局計画管理課	主 幹	喜 多 睦 夫
"	主 査	中 村 廣 行
出納局総務課	主 幹	宇 野 拓 史
"	主 査	千 嶋 磨

事務局

所属	職	氏名
総務部行政改革局行政改革課	課 長	辺 見 広 幸
"	主 幹	大 川 祐規夫
"	主 査	斉 藤 英 毅

平成21年度第4回北海道入札監視委員会議事録

1 開会

(事務局)

予定の時刻となりましたので、ただいまから、平成21年度第4回目北海道入札監視委員会を開催します。

これからの議事の進行につきましては、白石委員長をお願いいたします。よろしくお願いいたします。

2 報告事項

(1) 平成21年度入札契約執行状況(平成21年12月末)

(委員長)

それでは、報告事項の1番目、「入札契約執行状況」について、ご説明をお願いします。

(事務局)

それでは、資料1の「平成21年度入札契約執行状況(平成21年12月末)」に基づき、本年度上半期の入札契約の執行状況について、報告させていただきます。

1ページ目 1点目の項目 「発注3部の工事における一般競争の実施状況」です。

平成20年度年間「79.6%」の実施率が、第3四半期末現在「84.8%」となり、「5.2ポイント」上昇しております。

2点目の項目 「発注部門別落札率」です。

工事部門については、発注3部分について、平成20年度年間分と比較し、「1.9ポイント」上昇しております。その他部門を加えた全体計でも、「1.9ポイント」上昇しております。

次のページの委託部門については、発注3部及び全体計ともに下降傾向となっております。

次に3点目の項目 「入札方式別落札率」の状況です。

指名競争のほうが一般競争に比べ高い状況となっております。

3ページ目は、発注3部における部門別入札・契約実績です。

4ページ、5ページは、発注機関ごとの工事及び委託の入札契約実績です。

平成21年度は、第3四半期末現在、随意契約も含め「工事：4,569件」、「委託：5,587件」を発注したところです。

次に6ページになりますが、「最低制限価格等の設定基準の改正に伴う落札率の比較」です。

7月16日以降の第2四半期入札分の落札率に比べ、第3四半期は、発注3部計で0.5ポイント、全体計でも0.4ポイント上昇しております。以上です。

(委員長)

ただいま、契約執行状況についてご説明いただきましたが、ご質問等ございませんでしょうか。

(委員)

工事のほうは、落札率を見ますと90%前半か半ばくらいとなっておりますが、一方、委託のほうは、かなり部門によって、農政、土木などが90%台に対して、水産などは、70%、60%台とか、かなりバラツキがあるのですが、工事のほうでは、最低制限価格の設定を変えたので、その影響もあると思いますが、委託のほうで部門ごとにバラツキがあるというのは、部門の特徴が表れていると考えてよろしいでしょうか。

(建設部建築局)

部門別といわれましても、私どもも他の部門がどういう発注をされているかわかりませんが、確かに私どもも、78%ということで低い訳でございますけれども、特に250万円以下の小さい案件で、かなり低い落札率の案件がございます、それが、言葉が適切かどうかわかりませんが、足を引っ張るといって、パーセンテージが低い形になっていると我々は理解しております。建築の関係はですね。

(委員)

いろいろな要因があると思いますけれども、金額なども一つの要因かもしれないですね。

はい、わかりました。

次に、随意契約についてなのですが、工事で言いますと、部門別で農政で31件、全体の42件中のかなりの割合を占めておりますし、支庁で言いますと工事では上川、委託のほうですと件数では、空知43件ですね。割合で言いますと胆振の40件中9件が随意契約であるということなのですが、これは、農政という部門とか、支庁の各地域で特別に随意契約が必要である何かが発生したのか。それとも、そういう部門、支庁では、割と随意契約を活用する傾向があるのか。特に多い所と少ない所があるという要因をご存知でしたらお聞かせください。

(農政部)

工事のほうの随意契約ですが、秋に工事を発注して、畑の暗渠を水田の刈り取りとか畑地帯では麦の刈り取り後に、施工を行います。それは、畑のほ場を掘って暗渠を埋めて、土を戻して整地するという作業になるのですが、秋の長雨、それから、初雪の始まりというのは、季節ごとの要因で予測できないものがあるものですから、工期を定めて施工するのですが、畑のほ場の場合、雨が1回降り乾くまでに機械を入れてしまうと、ほ場の土がドロドロになってしまうものですから、施工ができないといった状況になるため、できるところまでやって、天候が悪くなれば途中で止めて完了し、次の年の春に残った工事を施工するといったことで行っております。

その場合、全体工事を発注して、天候の関係でどうしてもできないということであれば、発注者側のほうから設計変更ということで契約額を落として対応するのですが、その落とした部分を翌春、仕上げをやってもらいますが、瑕疵の請求の関係がありまして、違う業者に施工させてしまいますと、後で問題が起きた際に、責任問題が明確にならないということがありまして、その部分を随意契約という形で対応しております。この場合、当初の設計の時から条件として、発注は、秋と春に分かれてしまうのですが、経費的には合算した経費として発注するという形で、金額的にみると、もともと秋工事で全てやったのと変わらない金額の範囲で仕上げまで行ってもらおうということで、取扱いを作っております。

畑のほ場という土、農家にとって土は命なものですから、そこに影響を与えない中で工事を進めざるを得ないということと、北海道の気象条件というものがありまして、秋から冬にかけての状況がなかなか予測できない。去年のように冷害で日照不足とか気象が悪い時に、工事をやる場合には、工事の開始自体が遅れてしまうということで、維持管理自体がうまくいかないということがありますので、そういったことに配慮して成果を確保するために、止めて次の年に随意契約するとかの判断を現場、現場条件に応じて行っております。

委託につきましては、設計施工管理業務を請負の委託業務で行っているのですが、これは、設計の部分というのは、道の積算システムがありまして、この部分を活用して設計書の工事数量を入力していただくという作業と、作った設計書ごとに工事の施工管理を担うという請負をやって

いるのですが、この設計システムを使える団体が限られていて、その使用許諾を得られる所しか任せることができないということで、随意契約を行っているということはあります。これが、随意契約の中で割合が若干高くなっております。

(委員)

委託は、例えば空知の43件の中にそういったものが含まれているということですか。

(農政部)

はい。ほとんどです。

(委員)

はい。わかりました。

(委員)

今、積算システムを利用できる団体が限られているという説明がありましたが、それは団体が一つしかないということですか。

(農政部)

基本的には、使用許諾を受けられる団体というのは、主に土地改良区と土地連という二つの団体があります。ただし、土地改良区が構成する組織が土地連ということであり、全体の組織で技術的支援をする組織が土地連ですから、同じ組織に分類されるため、競争をする相手方とならないという形になっております。

(委員)

そうすると、場所が決まれば、一つしか相手方は存在しないということになりますか。

(農政部)

はい。技術的な部分でいいますと、職員が十分にいてそれだけの余力があるということであれば、土地改良区ということもあるのですが、基本的には、技術支援をする土地連という技術者がたくさんいて、農政部の積算の管理もお願いしていることもあるものですから、そちらが多くなるという実態となっております。

(委員)

工事の落札率で、石狩と十勝が他の地域に比べてかなり落札率が小さいという状況になっていますが、土木現業所の札幌と帯広については、従前に比べて数値が上がっており、最低制限価格の設定を変えたという影響が出ていると思いますけれども、石狩と十勝支庁が他に比べて小さな数値になっているという要因は何かありますか。

(建設部)

支庁も同じ傾向だと思うのですが、前回ご説明しましたとおり、札幌土現管内、帯広土現管内については、業者がたくさん集まっておりまして、その分だけ競争が激しくなっており、最低制限ギリギリのところまで争っているという状況は、今でも続いております。それが結果としてこういう数値に帰ってきていると思っております。ですから、支庁の90%を下回っているところは、来年以降、私どもが設定した概ね90%というラインに近づいてくるのだろうと考えております。

いずれにしても、他の支庁、土現管内に比べて厳しい競争状況にあるということは、間違いな

いと思えます。

(委員)

石狩管内と札幌は、それほど離れていないのですけれども、石狩支庁では、落札率が87.6%、札幌土現は91.5%となっております。また、一般競争入札の執行率は、石狩支庁が100%、

札幌土現は、66.7%となっております、その辺がどういう風に影響しているのでしょうか。
(建設部)

この数値は、(最低制限価格の設定を変更した)7月15日以前入札分の数値も含めているため、トータルして下がっていると考えられます。

また、札幌土木現業所については、石狩と空知を所管しております、石狩と言いましても札幌市内に業者数がたくさん集まっているという状況になっております。札幌土現としては、札幌、空知の合わさった部分で91.5%となっておりますし、石狩ということで、札幌だけを切り出すとこういった厳しい数値が出てくるそういうことの表れだと思います。

(委員)

これは、7月15日以前と以降の入札の件数が、それぞれの支庁等でどれくらいあるかということの数値が変わると思いますので、今後推移を詳細に見る必要があると思います。この数字だけでは、今の年度途中の影響が見えないと思います。引き続き注意して見ていきたいと思います。

(委員)

森づくりセンターなのですが、一般競争入札の執行率がほとんど100%なのですが、渡島、後志だけが違うのですが、何か特殊に事情があるのでしょうか。

(水産林務部)

それぞれ工種については同じような内容ですので、災害等の発生による入札までの期間短縮のため、指名競争を活用したものと考えます。

(2) 談合情報への対応状況

(委員長)

それでは次に「談合情報への対応状況」について、ご説明願います。

(事務局)

それでは、資料1の「談合情報対応状況」に基づき、前回の委員会以降に事務処理を了した案件について、報告をさせていただきます。

表紙をめくっていただいて、1ページから4ページの表に記載のとおり、4発注機関計18件の発注案件に対し、情報があつたものです。

今回の発注案件のうち、9件が情報と落札対象者が一致する結果となっております。

1ページ目の から 番の室蘭土現の案件は、入札前に情報があり、調査を行った結果、談合の事実が確認できなかったが、当初の入札を中止し、

番は、検討の結果、さらに本年度における発注についても見送ったものです。

番は、工事規模を縮小し下位等級の業者による別件の一般競争を執行しております。

及び 番は、地域要件を胆振管内から胆振・日高に拡大し、新たに一般競争を実施しております。

再募集の結果、

番は、当初応募者のうち3者が未応募、新たに9者が応募し、16 22者の6者増。

番は、当初応募者のうち1者が未応募、新たに4者が応募し、6 9者の3者増。

及び 番の入札の結果、情報のあつた者が落札対象者となったことから、内訳書を徴し調査を実施しましたが、談合の事実が確認できなかったことから、落札対象者を落札者とし契約を締結しております。

次に2ページ目の帯広土現の除雪トラック交換契約の2件の案件ですが、

本件の業務内容は、除雪トラックを下取りに出し、新車を購入するものでありますが、

及び 番は、契約締結後(番にあっては、納品完了後)に情報があり、公正入札調査委員会において調査の必要があると判断したものです。調査の結果、談合の事実が確認

できなかつたため、契約を継続しております。

なお、本件は、氏名・会社名を明かしての情報提供であり、名指しされた業者群は、過去（平成10年当初）公正取引委員会の審決を受けている状況となっております。

次に～番の警察本部会計課の案件ですが、本件は、駐車違反取締りの民間委託業務です。

入札前に新聞社2社から情報がもたらされ、新聞社に届いた葉書の業者名が落札予定者を指しているものと判断し、調査を実施したものです。

調査の結果、談合の事実が確認できなかつたが当初の入札を中止し、要件緩和が困難であるため、当初と同じ要件設定により再募集したものです。

再募集の結果、入札参加者は、

番～新たに1者が応募し、1 2者

番～新たに1者が応募し、2 3者

番～当初応募者のうち、1者未応募のため、4 3者

番～新たに1者が応募し、2 3者 となりました。

入札の結果、指摘のあった者全てが落札価格の範囲内であったことから、他の入札参加者が落札価格の範囲外となった番を除き内訳書を徴し、4件について調査を行ったが、談合の事実が確認できなかつたものです。

その後、総合評価を行い、落札対象者と契約を締結しました。

その結果、4件全てが情報にあった業者と契約となったものです。

～番の8件については、建築局計画管理課の案件です。

～番は、入札前に情報がもたらされ、落札者を特定していることから、調査を実施しております。

調査の結果、談合の事実が確認できなかつたが当初の入札を中止し、当初要件とした履行実績の金額要件を撤廃するなど同種・同規模要件を緩和し、再募集したものです。

再募集の結果、

番～新たに3者が応募し、11 14者

番～新たに1者が応募し、11 12者

番～新たに1者が応募し、9 10者

番～新たに1者が応募し、9 10者 となっております。

入札の結果、番～番の3件が情報のあった者が落札対象者となったことから、内訳書を徴し調査を行ったが、談合の事実が確認できなかつたことから、落札対象者と契約を締結することとしたものです。

次に、～番ですが、入札前に情報がもたらされ、落札者を特定していることから、調査を実施しております。

番は、入札参加者に情報に該当する者がなかつたことから、調査を行わなかつたものです。

なお、当該番は、先に説明の番工事と同じ案件です。

～番は調査の結果、談合の事実は確認できなかつたが、当初の入札を中止しております。

また、再募集に係る日程を確保できないことから、本年度の発注についても見送っております。以上です。

（委員長）

ただ今の説明に対して、質問等ございませんでしょうか。

（委員）

番から番の放置車両取締り業務ですが、参加者の要件は何らかの資格を伴うものですよね。その資格は、入札をもう一度やり直したとしても、すでに地域で数がわずかしきいなくて、増える要素がないようなものなのでしょうか。

(事務局)

そうですね。資格は、公安委員会の認可(登録)を受けているということを経験として求めておまして、昨年の12月末現在、北海道の公安委員会の登録を受けている業者数は、21社と聞いております。

(委員)

全道で21社ですか。

(事務局)

はい。そうです。(注:後日確認の結果、道内17社、道外4社であることが判明。)

(委員)

地域要件は、どうなっていますか。

(事務局)

地域要件は、付してありません。

(委員)

地域要件をつけていなくて21社。ただ、業務場所の関係で、どうしても、入札参加者が少なくなるという状況は、ずっと数年続いているのでしょうか。

(事務局)

過去の入札状況は確認しておりませんが、ただいま申し上げましたとおり、全道で21社おりますけれども、当該業務が駐車違反を取り締まる人を配置する業務であるということをお考えすると、21社が全道に散らばっていると思いますので、実際の競争に当たっては、さらに狭い範囲での競争になるかと考えております。

(注:後日確認の結果、平成18年には20社以上の入札参加があり、年々減少している状況にあることが判明。)

(委員)

当初の参加者が、全て1社とか2社ですから、談合情報といってもほとんど談合できないような状況に置かれているような気がしますよね。

だからといって、こういった限られた業務の中で、新規の参入企業というのなかなか見い出せないところもあるかと思います。改善策といってもなかなかないとは思いますが、担当事務局では、何か考えているのでしょうか。

(事務局)

確認はしてありません。

(注:後日確認の結果、ホームページ、掲示等により周知を図るとともに、事業者からの照会が年に複数件ある際に、積極的な参加を促しているとのこと。)

(委員)

登録業者が21社ということですが、市町村別にわかりますか。

(事務局)

総計でしか聞いておりません。

(注:後日確認の結果、札幌市10社、函館市2社、道外4社、以下各1社、小樽市、砂川市、深川市、旭川市、稚内市であることが判明。全て主たる営業所(本社)所在地)

(委員)

おそらく業者もこの仕事だけで会社をやっている訳ではないですね。

(事務局)

そうではないと思います。

(委員)

違いますよね。札幌で少なくとも半分位、10社はあるように思いますが。

(委員)

この業務の契約期間は、3月に入札しておりますが、翌年度の1年間ということですか。

(事務局)

準備の関係があるので、この時期に入札をしていると聞いております。

(委員)

番から 番の案件は、談合の情報が乏しいといいますが、業者名がただ送られてきただけですよね。それをどう捉えて対応するかということになるのかと思うのですけれども、この3社は、違う入札に参加している訳ですよね。3社で談合して住み分けしていると考えなのか。全体で談合していて、この3社が落札することが決まっていると捉えるのか。

特にどう捉えたという訳ではないのですよね。

(事務局)

本年度請け負っている3社の名前が記載されていたものです。公正入札調査委員会において、一つの判断として現請負業者の名前が記載されているだけだと判断をすれば、それ以降の調査等の手続きは行われないのでしょうし、今回はこの委員会の中でこの情報を受けて、3社の名前が挙げられていることから談合情報であると判断し所定の手続きを行ったものです。ですから、委員会の判断で変わる要素はあるかと思えます。

通常の談合情報は、何の業務を誰が落札するといった情報が一般的であります。今回の情報にあっては、業務の特定がされておらず、業者名もこういった意図で記載されたのかも不明となっている。

(委員)

(委員のみに配布している)資料に参考で現年度契約業者という記載があるのですが、結果的に、ここに記載されている会社名を書いてきたのですか。

(事務局)

そうですね。ここの札幌ブロックの3社の名前が書かれております。

(委員)

登録するための要件であるとか、登録するための講習会といったものは、オープンに行われているのですか。それとも、警察のOBなり経験者がいることが要件となっているのですか。

(事務局)

そちらは、ないと思っております。

(委員)

講習会もないのですか。

(事務局)

講習会は、あると思います。

(委員)

例えば、一般の人材派遣をしているような会社、ビルメン会社とかが講習を受けて登録

できるシステムになっているのですか。

(事務局)

登録はできると思います。

(注：後日確認の結果、法人登録に受講は不要。登録の要件となっている駐車監視員資格者となるためには、受講が必要であることを確認。)

(委員)

(委員のみに配布している)資料に新聞記事(写)がついているのですが、落札者決定後には、継続的な記事は、掲載されていますか。

(事務局)

警察本部からは、その後、情報は受けてはおりません。

(注：後日確認の結果、当初入札中止時に記事掲載。2月11日付け朝日新聞朝刊)

(委員)

今の案件にも関係するのですが、ほとんどが、談合の事実が確認できないということになっているのですが、確認できたケースはあるのですか。

(事務局)

過去にもないと思います。

(委員)

結局、疑わしいということで、再入札等をしていくという扱いになっているのですか。

(事務局)

疑わしいところまでも行かない中で、再入札等の対応をしているということです。

(委員)

工事費内訳書等の明細でわかるということはあるのでしょうか。

(事務局)

過去に工事費内訳書を徴取して、談合の確認ができたということも聞いてはおりません。

(委員)

道警の案件ですが、入札結果記録書が添付されていまして、金額が記載されているのですが、単位は、円ですか。

(事務局)

千円ですね。

(注：後日確認の結果、単価契約であることから円単位であることが判明。)

(委員)

それでは、年間31,300千円とかということですか。人数とかも契約に入っているのですか。(注：上記のとおり落札単価が31,300円。単価×ユニット数×日数=総価)

(事務局)

人数といえますか、二人一組を1ユニットとし、その何ユニット分ということが当初の公告で示されていたと思いますが。

(注：後日確認の結果、落札金額は、1ユニット1日当たりの税抜き単価。ユニットとは、駐車監視員が巡回活動する場合の単価で駐車監視員2名により構成。日とは、原則として午前5時から午後10時までの間において、あらかじめ警察署長が指定する連続した実働8時間をいう。)

(委員)

総合評価の評価は、誰がするのですか。

(事務局)

こちらの警察本部の中に、総合評価の委員会を設置しまして、そちらで評価を行っているものと判断しております。

(委員)

警察サイドがやっている訳ですか。

総合評価点にかなり差があるので、それほど差がどうして出るものなのかということで。

談合情報があったからという訳ではないにしても、警察施設のものの総合評価を警察関係者がやっているという、公平さに疑問を持たれかねないですよ。他の部局の人が評価するようなシステムに変えるようなことを考えてもいいのではないのでしょうか。個人的な意見として。ここの入札監視委員会が考えるようなことではないのでしょうか。

(委員)

総合評価だと談合しにくいように思いますし、この事情聴取書でも総合評価で談合はありえないと思うとありますけれども、逆に評価点で特定の業者を優位に計らうという官製談合はむしろ、しやすいのかなという感じもしましたけれども。

(事務局)

評価の基礎となります落札者決定基準を公告の段階でオープンにしまして、配点も含めて出しておりますので、一定の透明性は確保されているのかと思います。

(委員)

点数に対して、異議を申し立てることはできるのでしょうか。

(事務局)

それは、できると思います。

(注：後日確認の結果、異議申立ては不可。落札者決定後、自己の入札に係る「総点数」のみ開示請求は可能とのこと。)

(委員)

自分のところの点数が低いということで異議申し立てをするのと、何であの業者は高いのだという申立てまではできないのでしょうか。

(事務局)

基本的には自分の会社に対してということになるかと思います。

(委員)

21社登録されているといわれましたが、年間、道警察内で発注される案件は、5件だけですよね。

(事務局)

確認しておりません。(注：後日確認の結果、この5件のみであることを確認。)

(委員)

これは、放置車両の確認事務なのですが、それ以外に類似の案件、警察から業者への委託する業務はあるのですか。

(事務局)

こちらについても、確認しておりません。(注：後日確認の結果、「駐車」に関する業

務としては、パーキングチケット管理業務及びパーキングチケット手数料徴収業務委託があるとのこと。)

(委員)

道警さんには、こういうコメントがあったということをお伝え願います。

(委員)

番から 番の美唄の道営住宅の新築工事ですが、これは工事の内容が住宅新築工事、電気設備工事、管工事ということで、工事の種類が違うのですけれども、要件緩和の上、再募集して入札を改めて行ったものですが、結果的に応募者が増えてという結果になっているのですが、いずれも、情報のあった者が落札対象者になったということで、この3件について、どこが落札しますよということを的確に通報してくるということは、かなり確信をもった状態で提供されているような気もするのですけれども、この辺についてどういう風に発注者としてはお考えなのか、もし、何かありましたらお願いしたいのですが。

(建設部建築局)

非常に難しいご質問ですが、的確に業者名が出てきているのは、共同企業体の名前が出てきておまして、経常建設共同企業体は、結成時に名前がオープンになっている訳です。ですから、どの業者とどの業者がどの共同企業体を結成したかというのは、全部公表されております。もちろん工事の前ですが、たまたま、地元美唄の企業で結成されている企業体ですので、工事案件自体が美唄ということで、情報自体が来たかと認識をしております。

あてずっぽうといえますか、どなたが見ても地元企業で結成されているので、ここがとるのかなという推測はできる。それ以外に業者はいっぱいいる訳ですから、当て推量というか、そういう類推は可能だと思います。

(委員)

参加要件で、結局、地元の会社の共同企業体が全て落としている。今回のこの3件はそういう風に結果的にはなっているということですね。

今までの工事の傾向として、地元で共同企業体があった場合、他の市から参入して受注するケースの方が少ない状況に結果的にあるのでしょうか。実態として。

(建設部建築局)

地元が全て取っているということですか。

(委員)

そういうことではないですか。

(建設部建築局)

そうですね。例えば登別の道営住宅を苫小牧の業者がと取ったりということもありますから、全てが地元で取っているということではないです。

(委員)

去年までは、電気工事、管工事、それと船を使った水産の工事が落札率が高止まりになっていたように思いますが、最低制限価格の設定の変更以降、他も高くなったので、あまり目立たなくなりましたよね。今まで高かったと思うのですが。例えば過去の電気設備工事がどれ位の落札率で推移しているかといったような記録とかはお取りになっていらっしゃるのでしょうか。

(建設部)

年度ごとの落札率は、当然私どもも持っておりますから、今、手元にはございませんけれども。例えば、管工事であれば何年からこういう推移できているというものは押さえております。もし、議会等でも資料の要求があれば、それを整理して出すことは可能です。

(建設部建築局)

追加ですが、私どもは、私どもで予算を持つのではなく、各部が予算を持って建物を依頼して受けているのですが、案件が地域によってバラついておりまして、毎年毎年バラついておりますので、その年その年でエリアも違えば等級も違うということがあるものですから、傾向といわれますとその地域で毎年あればよいのですけれども、5年に一度しかない地域もあれば、毎年ある地域もあるということで。ただ言えるのは、件数が10年ほど前に比べるとダウンと発注量が落ちているものですから、激しい戦いになっているのは事実だと思います。

(委員)

例えば場所が変わっても、業界にいらっしゃる業者さん、電気工事屋さんというのは、室蘭に苫小牧からいらっしゃる訳で、業者さんから見ると同じフィールドの仕事だと思うのですよね。それで、例えば談合をしていますかという事情聴取をする時に、今の聴き方だと談合に心当たりありますかと言われて「はい。やっています。」という人はいないですよね。何らかのお話をしたことがありますかと聞かれて「ありません。」としか絶対言わないと思うのですよ。この聴き方だったら、聞いてもしょうがないのかなという感じがありますので、むしろ、違った聴き方とか、業界ごと、工種・地域ごとの傾向を押さえて質問をしない限り、談合の質問でこれだと調査しても答えはやっていませんしか言わないと思うのですけれども。もう少し工夫できないものなのでしょうか。

(委員)

おっしゃる趣旨はわかるというか、時系列的に談合情報があった業者、かつて談合情報があった事業について参加した業者がその後、どういう工事についてどう落としていくか。というものをみていくとか、いろいろな手法は、ないことはないのですけれども。それは、調査を集中的というか、専門的にやる部局の人でないと、10ある仕事の一部として調査等を担当させられた方にそこまで期待しても気の毒かなという気がします。そういう意味では、調査の仕方について工夫が必要だということは言えるかもしれませんが、どういう工夫をすればいいのかというのは、今回報告のあった4種類でそれぞれ違うという気がして見ているのですけれども。私は、今回の案件で言いますと、道警の案件については、全体的に運用の方法なり調査の方法を考え直さないと。向こうも専門家ですが。ちょっと工夫はしなければという気はしていますけれども。

美唄の案件なんかも、過去3年に遡って集中して記録を調べる。どの業者がどういう工事をするという内訳を追っていくと、やっぱりこれはおかしいなということになる。この前は100万円で、今回は50万円とか。業者の調整の仕方はある程度長く見ていくと見える時もあるのですけれどもね。調査委員会の方にそこまでやれというのは、ちょっと気の毒かなという気がしております。

(委員)

研究者で談合を研究していてデータが欲しくてたまらない人たちがいるのですけれども、

論文になるからと持ちかけるのが一番いいような気がしますけれども。

談合情報の業者の名前までは絶対表に出さないという約束をして、特定の人だけに提供することはできるのでしょうか。調査依頼と言いますか。かなりわかると思いますよ。相当いろいろな談合のパターンについて、理論的にも、実証的にも研究している人たちがいるので。それが一番、我々が何もなくていいので。むしろ、タダでもやりたいという人たちがたくさんいるので。その辺、利用できれば、大分違うと思いますが。

(委員)

それは、入札金額で、10者なら10者入れた金額で、普通ならランダムにはならないけれども、ある程度こういう風にバラつくはずなのに、ちょっと不自然な並び方をしているとか。そういうような、数値的観点からアプローチしていくというやり方なのですか。

(委員)

そうですね。金額の並び方とか、あと端数が出ているのか出ていないのかということが、沖縄のデータで論文がありますし、金額を見るのではなくて、どういう時間的間隔でこの業者が落とせているのかという。いくつかの業者で回しているいろいろなタイプの談合の種類がありますから。いろいろな角度から研究がなされているのですよね。

ただ、なかなかデータが得にくい分野なので、研究者はデータがあれば飛びついてくる。日本だけではなく世界中から、そういうデータがあるなら提供してくれという、一流の研究者が飛びついてくると思います。

(委員)

調査委員会の委員の中に取り込むのでしょうか。そちらに、守秘義務をかけて委託するというのは、たぶん道としてはできないと思いますけれどもね。研究に資することを承知の上であっても情報を出さないでしょうか。役所としては。

(委員)

名前を業者Aみたいに変えても出せないでしょうか。

(事務局)

私どもも、業者の不利益になっては困るので、積極的には名前を出さない方向でやっております。ただ、談合情報の委員会への報告においては、情報のあった者が落札対象者となり、調査を行ったが契約を締結した等の報告をしておりますので、入札結果とすり合わせていただければある程度の業者名はわかるのかと思います。ただ、積極的には出しては行きづらいのかなと考えております。

(委員)

いろいろなデータをもっと積極的に公表するという話を以前させていただきましたけれども、中途半端なデータだと言えることも中途半端なので誰も飛びつかない。

ですから、もっと思い切ってやりたいし、北海道としてもやっておりますと言えば、全国的な衝撃というのは大きいと思いますけれども。

(委員)

前にも言いましたけれども、事情聴取のこの質問では全然物足りないのですよ。もし、私が事情聴取を受ける立場であれば、「ありません。」「ありません。」「営業部長が積算しました。」「営業部長が積算明細書を作りました。」で終わってしまうのですよ。

時間を平均すると5分位なのですよ。本当に形だけなのですよ。もともと、質問事項を

作る時に何か参考にしたのでしょうか。他の県のものをいくつかサンプルにしたとか。

(事務局)

北海道としましては、談合情報対応手続で、事情聴取書の様式を再度の事情聴取書の様式とともに定めておまして、その様式の中に質問事項もあらかじめ組み込まれている状況となっております。各発注部門においては、調査の専門ではないことから、この質問事項を使っているという状況であり、他に何かあればその都度質問に加えている状況であると考えております。

また、他県を参考にしたのかという質問に対しては、要領の所管が出納局でありますので、事務局では承知しておりません。

(委員)

他の県で同じようなことをやっていると思うのですが、どんな事を聞いているのか見てみたいのですが。資料が手に入りますかね。

それよりも、今あるものを改善しようとか、手直ししようとする気は全くないということですか。そんなことはないですね。

(委員)

開発局も似たようなものですよ。私の記憶では。

(委員)

先生は、実際にこういう聴く側の仕事をしたことあるのですか。

(委員)

調べるのが仕事でしたから。

(委員)

質問事項が決まっていると、かえってやりにくくはないのですか。

(委員)

やりにくいというか、これなら、皆、「ありません。」と答えるでしょう。

ただ、「ありません。」という答えを求めているのではなく、調べるほうからすると答え方が問題なのです。どういう顔をして答えるのかで、おかしいと感じるかどうかであって、内容はいいのですよ。ウソを言っているなとわかればいいだけで。ですから、この書式が一概に悪いとは言えない。短時間でやるとなると、これ以上考えるととっても難しい。多少考えて作っても、それは、業者の方がまた悪知恵はすぐつきますよ。

(委員)

建築関連で、業界団体が本命業者を決めているのではないかという投書があるのですが、こういったものに対しては、どういった考えをお持ちでしょうか。こういったものというのが、現実に動いているのか。その辺、表立ってはなかなか出てこないとは思いますが、非常に見えにくい形で動いている可能性が高くて、これを事実として認定するのはなかなか難しいと思うのですが、これに関して、どのようにお考えなのか、お聞かせいただきたいと思っております。

(建設部建築局)

団体関係のお話ですか。我々発注部としては、捜査権を持っておりませんので、これを書かれたからといって、この協会に乗り込んで調査をするという権限は有していません。

あくまでも、私どもは、発注者と受注者という関係から、入札参加者だけは、聴くことは可能ですけれども、ここに書かれているからといって、我々がこの団体がどうしているのですかということはできませんので、公正取引委員会であるとか北海道警察本部に情報を提供しておりますので、その部分で不審があれば、捜査をしていただくと認識しております。

(委員)

入札に参加している業者に、任意団体について質問はなされたのでしょうか。

(建設部建築局)

これについては、質問はしておりません。

(委員)

談合情報が来たときに、どの程度、談合情報を参照して柔軟に質問を投げかけるのか。それとも、任意団体というのは情報では来るけれども、業者には出さずに質問項目の1から7番までを毎回どの入札でも聞くという形をとっているのでしょうか。

(建設部建築局)

今回の件は、一般競争入札ですので、いろいろな業者の方が入ってきております。後で聞いた話ですが、協会に入っていない方もいらっしゃるよう聞いておりますので、質問はしていません。協会が全てコントロールできるのか、はなはだ疑問には思いますが。たまたま、自分のところでやっているのかどうなのかわからないのですが。私どもは、聴くことはきちんと聴かせていただきますけれども、これについては、どうこうと我々は言う立場にないと思います。

(委員)

協会に乗り込むところまではできないけれども、業者にこういう協会が談合の温床になっているという情報が来ているという柔軟に質問をすることはできないのでしょうか。

(委員)

そういうことを質問しても、業者は、ありませんとしか言わないでしょう。

かつての話ですが、建設関係は建設協会が仕切りをやっていた時代があるのですよ。今は違うのですけれども。ですから、協会が仕切っているという体質が残っている可能性は否定できないのですけれども。今ご説明にあったように協会に入っていない人間もいるから、協会が仕切りきれるかという今は難しいのかもしれない。

(委員)

協会に入っていない人からすると、協会が自分には不利益に働く可能性があるわけですよ。

(委員)

入っていないから、逆に低価格で落札しやすいということもありますし。

(委員)

入っていない人たちに対しての方が、むしろ聴きやすい気がするのですが。

(委員)

それは、噂のレベルでしかない。入っていない人は内実はわからない訳ですから。入っているからわかる訳であって。入っている人はありませんというし。協会から圧力があるのではないですかと聞いてもそんなことはありませんという答えしか返ってこないの、

なかなか、調査は難しいだろうと思います。

(委員)

多少、談合情報を取り入れた聴き方をしないと、毎回、同じ質問をするのであれば、相手も毎回同じ答えを紙に書いて持ってくればいい訳ですよ。それなら、事情聴取なんか止めてしまえばいいじゃないかという気がしますよね。せっかくやるのであれば、もうちょっと何かを知ろうとする姿勢というか、迫力みたいなものを示さない限りは到底意味がないと思います。

(委員長)

個々の談合情報の案件に加えて、現在の事情聴取のやり方等について、このままでは、ほとんど形式的で実効性がないというご意見もありましたけれども、これについては、今すぐ、結論が出るような問題でもなくて、かなり難しい問題であると思いますので、今後、こういうものをどういう風にシステムを変えていくのかということについては、もう少し議論をしていきたいと思います。

(委員)

可能な範囲で、できるだけデータを出してくださいという要望だけをお願いしておきます。

(事務局)

談合情報に関してということですか。

(委員)

全部込みですね。絶対無理だということもあると思いますけれども。研究まで結び付くとなると相当出さなければ、誰も北海道のデータなんか使えないよというか、誰も相手にしてくれないですが、それなりに、そういう人たちが関心を示すようなデータを出しているというだけで、大分談合しにくくなると思いますし、そういう目を集めるということも大事だと思うのですよ。

(事務局)

個別の案件については、発注部で出ておりますけれども、先生がおっしゃられているのは、エクセルのシートとかで全件が並ぶようなイメージですよ。そちらについては、検討させていただきます。

(委員)

現在、契約実績については、予定価格、契約金額等は、委員会資料として提示されているのですが、これは、あくまでも落札した業者の金額ということですよ。今、先生が言われた意見は、全ての入札に参加した業者の全てのデータで、業者名は出せないと思うので、コードか何かでどの入札に参加したということが、例えば時系列的にある会社をあてると集計できるというようなイメージですよ。

(委員)

どういう価格をつけたかは、出せるですよ。

(事務局)

それは出ているのですよ。個々の案件は。ただ、研究される方は、個々の案件のデータを1件ずつ拾い出すということは、大変なだろうと思うのですよ。

(委員)

あと、各工事の特徴を表す情報ですね。いろいろな工事の状況ですね。場所が便利だとか離れているとか。いろいろな要素に影響されて価格は決まりますので、他の要素をコントロールしてやらないと、とても、何か確からしいことは言えないので、できるだけ各工事の特徴を表す情報についても、可能な限り出していただければと思います。

(委員長)

この件は、事務局の方でご検討いただければと思います。

(3) その他報告事項

(委員長)

それでは、次に「その他報告事項」について、ご説明願います。

(事務局)

それでは、資料1の「その他報告事項」に基づき、「北海道入札監視委員会の運営に関する事務処理要領の改正」について、説明させていただきます。

改正点は2点ございます。表紙をめくっていただきまして、新旧対照表がございますが、1点目の改正点は、「支庁制度改革」に伴う改正です。

本年4月から、「支庁」の名称が「総合振興局」及び「振興局」に変更となります。

そのことに伴って、要領の中の「支庁長」の標記を「総合振興局長及び振興局長」に改めるものです。

2点目の改正点は、様式の注意事項の変更です。新旧対照表の2ページ目になりますが、平成21年4月以降の発注3部工事につきましては、応札者のデータも提出を受けることとし、データ管理を容易にする目的で「工事番号」の記載を求めているところですが、このことについて、様式上に反映されていなかったことから、要領本文の改正に併せて、様式の修正を行ったものです。以上です。

(委員長)

ただ今、支庁制度改革に伴う「委員会の運営に関する事務処理要領」の改正について説明がりましたが、この件については、よろしいかと思いますが、何か確認しておきたい点等ございませんでしょうか。

(委員長)

それでは次に、審議の方に移りたいと思います。

本日の審議は、前回(第3回)の委員会の抽出審議に関連した内容となっております。

準備の都合がありますので、5分ほど休憩し、11時30分位から再開します。

(事務局)

審議は、「北海道入札監視委員会設置要綱」第4の5の規定により非公開となっております。

審議関係者以外の方は、退室されるようお願いいたします。

3 審議

第3回委員会抽出審議事案に関する検討

(事務局)

準備が整いましたので、審議をお願いします。

(委員長)

それでは、審議を始めます。

前回（第3回）委員会の警察本部の抽出審議案件において、交通管制センターのシステム関連工事で、1者しか入札参加者がいないということがあらかじめ予見される状況におきまして、一般競争入札を執行していたという案件がありました。

このことについて、入札制度を所管する出納局から、当該案件に対する見解等について説明を受けた上で、各委員にご審議をお願いしたいと思います。

（出納局）

第3回入札監視委員会において審議されました北海道警察の本部が行いました案件ですが、1者だけの入札が行われたということですが、本事例については、一般競争入札の方法で入札を行ったものであります。過去には同様の工事内容において、複数の参加者がいたことから、警察本部においては、一般競争入札により行ったと承知しております。

一般競争入札は、ご承知のとおり、公告により契約の概要や参加資格などを明らかにして、資格等を満足しているものについては、自由に入札に参加させることができるということから、意欲のあるものに対する入札機会の確保ということについては、一番優れているものと考えております。

前回の審議で、随意契約によることも話題になったと承知しておりますが、随意契約は、地方自治法施行令で規定されている場合に限り、行うことができるものであります。例えば、今回の事例に一番近いものとしては、契約の目的物に代替性がないとき、他の者ではできないというものについては、1者から見積を取って契約の相手方とすることができるというものですが、本件については、過去に複数の応札があった状況などから、道警本部としては、その者以外が入札参加できない、他に全くできないと言い切れる説明ができないという判断の上で、原則的な競争入札の方法である一般競争入札の方法を採用したということについては、問題がないものと考えているところです。

一般競争入札が1人になった場合、参加者が結果的に1人になっても、その前段で誰が参加するのか分からないということから、1人になった場合にあっては、入札における競争性は確保されていると考えております。これは、国等においても同じような考えと承知しているところです。したがって、1人でも入札を行って差し支えないとして、取り扱っているところです。

また、一般競争入札の参加者が1者であるという点をもって、1者しかいないなら随意契約でどうだろうというお話もあったと思うのですが、随意契約を行うことができる場合というのは、地方自治法施行令に限定されておりまして、入札参加者が1者のときということで随意契約ができるという規定はございません。

本事例に最も近いものとしては、競争入札の参加者がいないとき、こういう条件の時には随意契約ができますが、本事例にあっては、参加者があったということですので、入札を随意契約にそのまま移行して行うという取扱いはできないこととなっています。

したがって、前回の警察本部の案件については、特殊な業務等であったことから、結果的には1者で入札を行ったものということですが、財務的には問題はないものと考えているところです。

ただ、応札者が少ないということがあらかじめ分かった場合には、公告のあり方ですとか、あるいは、実績要件についてそこまで求めるレベルが必要なのかといった論議には、個々のケースで考えられることはあるのではないかと考えております。

前回の道警の取扱いについての財務的な考え方については、以上申し上げたとおりです。

(委員長)

ありがとうございました。今のご説明に対して、ご質問とかご意見とかございませんでしょうか。

(委員)

1者の場合、入札に自分1者しか参加していないということが分からない状況の中で入札を行っているのでしょうか。

(出納局)

今回は紙入札ですね。紙入札だと思いますので、その会場に来るまでは、5分前、10分前位までには皆さんいらっしゃると思うのですけれども、分からなかったのではないのでしょうか。

(委員)

会場に来て、分かった時に、その場でもうちょっと高めに入札しようとかということはできるのでしょうか。

(出納局)

原則としては今言ったとおりですが、予定価格を事前に公表している場合、これについては、相手がいないとわかった段階で、公表されている予定価格を書けば落札しますので、予定価格を事前公表している場合で、1者しか参加がない場合は、入札を中止することとしています。

(委員)

その場で予定価格をパッと書いた場合、それなら積算とは違うものですよ。

(出納局)

そうしない会社さんもあるかもしれませんが、やろうとすればやれるということが懸念されるので、1者かつ予定価格を事前に公表している場合には、中止することとしています。

(委員)

現状では、電子入札を行っているので、1者だということがわからないのではないですか。

(出納局)

分からない状況となっております。

なお、今回は、予定価格を公表していなかった事例と聞いております。

(委員)

最近似たような事例が新聞に載りましたよね。学力テストの関係で。

(出納局)

文部科学省の学力テストの案件で、1者入札が続いているということですか。

国は、今現在、1者の場合、そのままやりますので、こういう記事も出たのだと思うのですけれども。今のところ、道においては、随意契約できる場合が、地方自治法施行令で限定列挙されていますので、その中で、入札参加者が1人の場合は随意契約できますよということになっておりませんので、政令の改正がないとできません。たぶん、国も予算決算及び会計令というほぼ似たような規定でやっているはずなのですよ。ですので、1者

という案件でもそういうことで記事になったりということもありますので、もしかすると、これを受けた国も改正に向けた何かアクションがあるのかも知れません。

(委員)

随意契約にするかしないかは、参加者がいるかいないかではなく、事前に決めないと随意契約ということはできないということですね。この件の場合は、過去に競争入札で行った年度があったために、随意契約という理由付けをするということには、過去に一般競争をやっているのに、何故、当該年度になって急に随意契約にしなければいけないのかという理由付けが非常に難しいために、一般競争入札で入札を行ったということですね。

(委員)

出納局的には、規則にのっとって適切に行われたということですね。

(出納局)

規則的には、淡々と行っていただいたのかなと思います。全く他にいないと言い切れる説明ができないと考えた上での判断だろうと思います。

(委員)

今、随意契約理由というのは、一般的に情報公開されているのでしょうか。

(出納局)

契約締結後ではありますけれども、随意契約した場合には、その理由を公表することにはなっております。

(委員)

公表の仕方は、どのようになっていますか。

(出納局)

随意契約をした場合には相手方の名称(商号)、相手方を選定した理由をホームページに掲載することになっております。

(委員)

過去に複数の応札があったということですが、その時の仕様書と今回の仕様書というのは、同じなのでしょうか。

(出納局)

確認しておりません。

(委員)

維持管理は、国土交通省でいろいろな対策を考え始めているようなのですが、その一つとして維持管理に性能契約的な、性能契約と言っても土木関係者しか分からないでしょうか。何かあった時に対応しようという、どこからどこまでが通常の維持管理で、ここから先は異常事態だから別に分けて発注する修繕だったりする、そのの境目があいまいな場合、もともと、機械やシステムを導入した業者さんじゃないと壊す可能性があって、すごく、リスクが高くなりますよね。その仕様書がどういう風になっているかによって、例えば、今回の仕様書の方がもっと性能契約的に変わっていたから、他の業者さんが手が出なかったのか。一般的に、オープンになった時には皆ワッと来ますが、その後、なかなか苦勞の割に利幅が少ないなと思うと来なくなると思うのですよね。そういう、傾向もあると思うのですが、仕様書なりなんなりというのが一つのポイントになってくるのではないかなと思うのですよね。どこで線を引くかというのをどう設定するかというのが、これが

らも一般競争入札で複数参加してやろうと思うのだったら、そののところをもっと区切らないとできないのではないかと思います。出納局さんに聞いてもしょうがないのかもしれませんが。

(出納局)

業務ごとに判断することになるのかとは思いますが。

その仕様をクリアできるのはそこしかないと言い切れれば、随意契約になるのでしょうし、ということになると思います。

(委員)

公平にするとすれば、仕事の範囲を通常の維持管理は決めて、ここまでは通常の維持管理で、この先の特別な修繕は随意契約ですといったほうが多分すぐわかりやすいので、そういった線を引きようなシステムというのが必要になるのかなと思うのですが。

日本の契約書って、について、何と何と何、その他一切とか書きますよね。その他一切と言われた瞬間、性能契約で、何があってもやらなきゃならないですよ。たぶんそのところを工夫することによって、仕様書上はリスクが限定されるから広く参加できるのかなと思うのですが。どうでしょうか。

(委員)

今問題になっているシステム自体がどの程度区分けができるのかどうか。システムを見てもみないとわからないですが。

(委員)

今回のシステムに新規導入とか更新ではなくて、今あるシステムのメンテナンスだとか。

そうすると、常識的にはシステムを作った人以外はわからないと思うのですよ。維持管理にしても、積算がおそらくできないと思うのですよ。その他に、例えば入札が2者でも3者でも出てきて、入札価格が同じような価格だったら、逆に絶対談合していると思うのですよ。そういうことはないですかね。

(出納局)

先般の委員会で、道警からご説明したと思いますが、指名選考委員会で2者でしたか3者でしたか、数は判然としませんが選考し、それに応札してきたという経過があったことで、随意契約をしてよいものかという判断がつかなかったということ言うふうに聞いております。それで、過去に指名競争入札を行ったにもかかわらず、今回のように一般競争入札をしたという部分の理由につきましても、受注意欲を過去に業者さんに聞いていて、受注意欲のあるところを指名していたけれども、今回についてはなかったものですから、1者に絞っていいのかわからなかったというようなところもあって、一般競争入札にしたという経過もあるということです。その部分について本当にそうかというところの自信が持てなかったという部分がありまして一般競争入札を行ったというように私どもは聞いております。

(委員)

現状、道の契約で入札に1者しか参加しない事例というのは、年間どの程度あるのでしょうか。

(出納局)

具体的にはわかりません。

(委員)

それぞれのいろいろな事情があって、1者しか来ないということが、結果的にそうなのか、業者側で参加資格はあるのだけれどもいろいろな事情で都合が合わなくて参加できないというものと、今回ののは、他の業者が参加するには不確定な部分が多くてリスクが大きいから結果的にそのリスクが大きい所、プログラムの中身を解読しないと当然そこに労力がかかって、結果的に予定されている価格と折り合いがつかないという事案だと思うのですね。

過去に一度だけ、複数の参加があったということで、それは一度で、たぶん経年的に1者しか参加していないということが継続した場合に、過去に1度あったから、もう一般競争入札で行くのか、随意契約はありえないということで、過去の1度の事例ですと一般競争しかない判断していくのか。その辺が非常に担当者が迷うところだと思うのですね。

(出納局)

道警としては、迷われたということはあったと思います。各種業務について、ここまで違うとか示されたものがないし、私どもは当然示せませんし。

(委員)

今回、プログラムを作った業者と、そうではない新しくはいる業者とで、大分コストも違いそうだという時に、予定価格はどのように計算されるのでしょうか。

(出納局)

基本的に予定価格は変えてはいないと思います。一般の市場価格によるところの標準値と言いましょうか。見積を取った中で一番安い所とか、やり方はいろいろあると思いますが、1者だからこういうやり方ということはしていないと思います。

(委員)

業者間で、前にプログラムを作った業者とそうでない業者がいた場合に、どう予定価格を作るのですか。例えば、随意契約にして自分が作ったのだから、その後のメンテナンスもそう難しくはないでしょうということをその予定価格を安く計算して契約ができれば、かなり安く工事なりをやっていただけると、これは、時価に比して著しく有利な価格で契約できる見込みがあるときという有利随契ですか、これだと随意契約の意味があるのかなという感じがするのですが。

(委員)

入札の時、予定価格ってありますよね。随意契約の時も予定価格ってあると聞いていますが、これは、まったく一緒ですか。違うのですか。

(出納局)

様式は一緒です。

(委員)

金額は。

(出納局)

契約の方法によって、金額は変わらないです。

(委員)

では、随意契約にしたから、安くなるというものではないのですね。

(出納局)

ないです。

工事ですと250万円以上は入札となっていますけれども、150万円の工事200万円の工事ってあるのですよ。これは、随意契約できる、金額でできるということです。その場合も、予定価格調書を作ります。予定価格調書だけ見ますと形式的には全く同じです。

(委 員)

有利随契というのは、実際には例がないということですか。

(出納局)

運用を定めておりまして、例としましては、先程の秋工事、春工事のように、本当は一本でやればいいのだけれども性質上2本分になるという、でも、一体のものとして、冬の間は、現地さわれないのでというので随意契約しております。それは、有利随契を使っております。

(委 員)

それは、有利になるのですか。

(出納局)

そうですね。

(委 員)

それは、途中で業者を変えることは難しいという意味合いではなくですか。

(出納局)

一つは、道の必要とする物件を多数所有し、または、道の施工する工事につき使用する材料を当該工事現場に大量に保有するため、他の者に比して有利な価格で、特殊な機械を有する業者で他社に比して有利な価格で発注できると規則で規定しています。

ですから、現に履行している者。それから、現地に物を持っている、特殊な機械を持っていて北海道に2台しかない機械を使わなければならないとかという場合になります。

(委 員)

その場合ですと、随意契約にする場合の予定価格と、それを一般競争入札にする場合の予定価格というのは異なりますか。

(出納局)

それは、異なります。それくらいの差があるので随意契約するということになります。

(委 員)

同じであると、私は、あまり随意契約の意味がないといえますか、ほとんど1者での入札と実質変わらないような、随意契約しますので見積もってくださいというその価格がこちらで用意している予定価格より下がれば契約するし、高ければ、もう一回見積直してくださいということを繰り返すのですね。そうすると、違いというのは、この業者を選んだという理由書を公表すること位になるのですかね。そうすると、あまり随意契約と1者だけの一般競争入札との違いというのが見えにくいのですよね。それであれば、他にも参加してくるかもしれないという潜在的な、実際には現れないですが、潜在的な競争相手のいる一般競争入札の方が価格を抑えられるというのはありそうな気がしますよね。

(出納局)

ごくありふれたパソコン数台、多分札幌でも扱っている会社は10、20でしかないと

思うのですが、その場合でも何かの都合で2社しか入ってこない。そういうことも稀にはあるのです。事実としてそういうものはあります。

(委員)

ただ、随意契約の予定価格の決め方ですね、ここを普通の一般競争入札と全く同じ予定価格をつけてしまうのであれば、意味がないと思うので、可能であれば、交渉するぐらいであってほしいと私は思っているのですけれども。

競争入札は業者の間で競争する。随意契約は、売り手と買い手の間で交渉をするという形で、いずれにせよ、どこかで競争的な要素が入っていればいいなと思うのですけれども。今の随意契約は、1者だけの入札のような感じになっている印象を受けるので。それでしたら、あまり、随意契約に持っていけないほうがいいのかないかなという気がするのですよね。

(委員)

私は、随意契約の方が絶対価格が安いと単純に思っていたのですよね。あなたのところまた、来年も頼むよ。でも、ちょっとまけてよという交渉を当然して、契約するものと思っていたのですけれども。そういう発想って全くないのですかね皆さん。

(出納局)

ないです。地方自治法によるとそういう考えは全くありません。価格以外で競争することはありませんけれども。それは、決められた場合だけです。

(委員)

逆に随意契約にすれば、そこと契約した理由というのが明確に、先程、ホームページで契約が公表される場合に理由も公表するということですが、結果的に、実質、最初から1者しか来ないことが分かっていたときに、そこと何故この金額で契約をしたのかということが理由としては残らない訳ですよね。実質的には同じことをやっているのだけれども、随意契約をすることによって何故こことこの金額で、金額は根拠がないにしても、何故ここと契約をしたかという根拠はきちんと理由として明確に残るけれども、1者しか入札しなかった場合には、そのプロセスというのが結果的には見えない形で、ずっと契約が毎年継続していくということが、ずっと5年、10年同じようなシステムを更新していくとなるとそういうことが起こってしまいますよね。それに対する説明責任というのは、ちょっとはっきりしないままずっと契約だけ継続していくというようなことが、結果的には起こりますよね。

それは、入札制度がこうなのだからしょうがないという部分もあるのかもしれませんが、そのところについては、どういう風に考えたらいいのでしょうか。

(出納局)

結果的に1者になったと。

(委員)

それがずっと5年も10年も継続的にして。

(出納局)

5年も10年もとなると、そもそもの話になるのかと思いますが、結果的に1者になってしまった、複数者来るかもしれないという中では、契約としては適正なので。ある程度別な観点で、その契約を執行する上でそもそもどうなのかという話は、議論としてはある

のかなとは思いますが。

(委員)

制度を変えていくとかですかね。

(委員)

法律を作らないとならない。法律を変えないと今おっしゃったような方向には持っていけない。法令に実務担当は縛られてしまうから。法令を変えてくれと言うしかない。

(委員)

その1者が入札に参加して維持管理してくれているうちに、何らかの都合でその1者が消滅した時に、誰もその予定価格では維持管理できなくなった瞬間どうなるのだと、そういうリスクはありますよね。土木系ではそういうリスクがいっぱい発生して来ている訳で。

そういうリスクが起きてからでないと、なかなか対応しないのかもしれませんが、私は、仕様書のところで他の人が参加できるような範囲のもっと限定した維持管理の仕様書を作っていくというのが、たぶん競争を維持しながら誰も来なくなるという危険性を排除していくためには、そういった方向性というのが、今やりたくても無理だとは思うのですけれども、10年とか考えたときには、必要なのではないかと思うのですけれども。

(委員)

さらに、随意契約よりも入札がいいんだという流れがあってそう来たけれども、やっぱり随意契約の方が合理性もあって認められるのではないかという考えが、国土交通省なんかでも出だしているから、あるいは法令がすぐ変わるのかもしれない。おっしゃられるような形で、随意契約のあり方自体について、社会的に煮詰まっていない段階なのではないでしょうか。法令を変えた方がいいというのは、結構そういう意見が出ているのは間違いない。

(委員)

随意契約というのと単年度予算の問題があって、複数年契約とかそういうものであって5年間はこのシステムでちゃんとやってくださいという、そういうようなシステムと連動しないとこういうような維持管理系の案件については、非常に難しい問題があるので、現状の法律の仕組みの中で運用できることとそうじゃないことがあるということで。

(委員)

随意契約でも予定価格を決めて、それを見積価格が下回ったら契約をしなければならぬという決まりがあるのですか。法律なり。北海道としてのルールなのですか。

(出納局)

予定価格につきましては、契約の方法、随意契約にかかわらず定めなさいというのは地方自治法の規定からなっております。一般競争入札については絶対的な基準でありますので、必ず設けるように道の規則でも明記されております。

随意契約にあっても予定価格は、やはり腹積もりという部分において道として持ちなさいというものも規定されております。ですから、予定価格を持つということ自体については、法律の趣旨ですけれども、その際、契約の方法によってどのような形で持つかという手続きについては、書いたものはございません。

(委員)

随意契約の場合に予定価格を下げるということは、北海道の中の手続きを踏めば可能な

のですか。

(出納局)

方法によって変わるということはないです。例えば、250万円以上の工事は入札で行うのですけれども、250万円のものとは149万円の随意契約できるものの設計の方法は同じだと思います。積算の方法は契約の方法にかかわらず同じです。さっきちょっと例がありましたけれども有利な随契で安くできるぞと、その場合はその点を考慮して本当だったら、100必要なんだけどこの業者は、それに相当する30なり40なりは有利だということであれば、70ぐらいで随意契約すると。そういう場合は、変えてくると、当然ですけれども、価格的に有利だということをどれ位有利なのかということをはっきりと明かにしていかなければならない。あなたを呼ぶんだけどあなたは有利なはずだよということで見積もりを出させる。合わなければもう1回出してくれと。そういうやりとりをする。

(委員)

交渉するというのは、禁じられているのですか。

(出納局)

禁じられてはいませんが、普通は、改めて見積もりを出してくださいと。入札と同じように予定価格に達していませんのでもう一度お願いしますという。

(委員)

交渉の余地があるというのは、随意契約に限られてしまうのですか。

(出納局)

随意契約ができるというのは、政令で決まっている類型に当てはまる場合に限られる。その政令にしましても、競争入札に適しないものであるとか、あるいは、緊急の場合ですとか、全て客観的に見て類型に判断されると、類型に区分されるといったようなケースについて、その時は随意契約できますよということになります。その随意契約を行った場合、緊急でしたら交渉の余地というよりも、周りの状況が許さないということで契約をせざるを得ないということになります。それから、有利随契についても、先程申し上げましたとおり材料を沢山持っている、特殊な機械を有するという客観的部分について、ここと契約をせざるを得ないのだから、ここと契約をしますというような流れになる。そこで初めて交渉というようなところが出てくるのかと思います。つまり、客観的な状況が整ったということをもって、その次に交渉というものが出てこようかと。その交渉につきましては、先程申し上げましたとおり、見積書を出してください、いかほどになりましようかということについて、相手方の意思を聞いていくということになります。その中で改めて道の腹積もりと申しましたけれども、予定価格より当然高ければ再度の見積を徴することになりますし、それが交渉と言えれば交渉になろうかと思えます。それが、予定価格よりも下であれば、現状価格よりも安いということですので、それをはじく、値切るということは、なかなか道としてはできづらいことですので、予定価格よりも下がってれば、その時点で契約をするということになります。そういうような流れで今手続きをやっているということです。

(委員)

値切ってはいけないということではないですね。

(出納局)

それは、規定としてはございません。

(委員)

予定価格は持たなければいけないというのは、あるのですか。ただ、予定価格を下回った時に契約をするか、もう少し値切るかというところは。

(出納局)

随意契約の場合は、理論的には可能性は許されております。

(委員)

交渉も理論的にはありえると。

(出納局)

北海道においては、随意契約も自動落札方式です。入札と同じような形でやっていると。そうしないと執行者によってばらばらになりますので、腹積もりというのも一応予定価格ということで、理論的には腹積もりなのですけども、形式的には予定価格として取り扱っております。

(委員)

金額の大きいものだけ、そういう値切るようなことができれば、それが法律とかで禁じられていないのであれば、あとは値切るプロフェッショナルを雇うのかどうか分かりませんが、理論的には可能であるということですか。最初の印象ですとそれすら法律だ何だで禁じられているのかと思ったのですが。

(出納局)

そうではないですが、見積における予定価格も、入札における予定価格と同様の基準という風に取り扱っております。

(委員)

同様だと随意契約のメリットがあまりなさそうかなと思います。

(出納局)

ただ、金額のみでなくて、入札だと公告縦覧で30日空けなければならないですけども、見積だと見積できる時間があれば。物品とかでしたら今日中とかという話もできる。安い工事であれば今週中に見積ということもできるでしょうし。その他のいろいろな資格審査ですとか必要ございませんので事務的に相当早い。

(委員長)

それでは、他にご意見ございませんでしょうか。ただ今までの議論で、結論めいたものをなかなか見出すのも難しいのですが、一つは本件について、競争環境にない一般競争入札になったという、こういう結果になっておりますけれども、それは、発注当局の方で過去に競争入札をやったことがございましたので、そういうことを踏まえて随意契約に移行することをなかなか決断できなかったという事情があったということで、これについては、各委員の皆さんもやむを得ないと結果だったということで、よろしいかと思えます。

そういったものを今後、随意契約というシステムとそれから今回上がったような競争環境にない結果1者の入札になってしまうということについて、運用上で明確にもう少しルール・ガイドラインとまでは行かないですけども、その辺のことをもう少し整理していただけたらと思います。

当然ながら一般競争入札で競争要件を満たすというのが一般競争入札の原則だと思いますので、その辺は堅持しながら、今回こういったような事案についても、今後、国等の周辺の入札制度等も見ながら、再度ご検討していただきたいということで、今回、結論めいたものは出せませんが、こういったご意見ということでよろしいでしょうか。

事務局の方で、今のまとめ方について何かありますか。

(事務局)

議論するにはデータが少なすぎるのかなと思います。システムの関係について限定して考えれば、道では200位のシステムが実はあるのですよ。実態を我々で調べてみて、次回の委員会にでも、その辺の情報を提供させていただきます。

(委員長)

今後、こういうような類似の契約というのは、多分道庁さんの中にも相当あると思いますので、そういったものの契約をどういう風に、標準化ということはなかなか難しいかと思えますけれども、それを明確にするために他の入札の事例とかというものが現状どうなっているのか、こういったメンテナンスにかかわる案件についての契約状況が今どうなっているのかということについて、再度、資料として出していただいて、その中でもう少し、運用的なものとしてどういう風に進めていくのかということについて、再度、もうちょっと広い眼から検討させていただくということでよろしいですか。

(委員長)

以上で、本日の委員会については終了させていただきますが、事務局の方から、何かございませんでしょうか。

(事務局)

次回の委員会につきましては、また別途、日程調整をさせていただきますが、今のところ5月下旬の方向ということで考えてございますので、よろしく願いいたします。

(委員長)

それでは、これで委員会を終了いたします。お疲れ様でした。