

大阪府入札監視委員会（第1部会）平成23年度第1回定例会議 議事概要

- 1 開催日時 平成23年6月15日（水）午後1時30分から午後5時15分
- 2 場 所 大阪府立男女共同参画・青少年センター（ドーンセンター）
5階 特別会議室
- 3 出席委員 委員5名
4. 審議対象期間 平成22年12月1日から平成23年3月31日まで
- 5 会議の概要 審議対象期間中の入札参加停止の状況、談合情報等の処理状況について事務局、担当課から内容の説明を求めた上で審議を行った。
また、大阪府が契約締結した建設工事（予定価格250万円を超えるもの）、測量・建設コンサルタント等業務（予定価格100万円を超えるもの）、委託役務業務（予定価格100万円（物件の借入れについては、80万円）を超えるもの）、物品購入（予定価格160万円を超えるもの）総契約件数930件の中から次の13件を委員が任意抽出し、事案ごとに担当の発注部局から入札・契約の過程及び内容の説明を求めた上で審議を行った。

（抽出事案一覧）

入札方式		案 件 名	契約金額 (千円)
工事	一般競争	岸和田漁港 維持浚渫工事	9,166
	一般競争	寝屋川流域下水道大東門真増補幹線外電気設備工事	129,150
	一般競争	箕面北部丘陵地区 高区配水池築造工事	61,530
	一般競争	一般国道 423号新千里高架橋 伸縮継手補修工事（その1）	21,945
	一般競争	安威川 ダム 大岩地区取付道路工事	51,450
	一般競争	一級河川 恩智川 法善寺多目的遊水地掘削工事（その1）	325,920
	随意契約	一級河川 大川（旧淀川）天満橋ライトアップ施設設置工事	128,940
測量・ 建コン	一般競争	田尻漁港海岸 田尻川排水機場老朽化対策計画作成委託	5,124
	随意契約	大阪府洪水予報システム改良業務委託その9	6,615
委託・役務	一般競争	平成22年度 建設資材価格調査業務（定期調査）	10,500
	一般競争	大阪の将来シミュレーション基礎調査業務	1,575
	随意契約	緊急雇用創出基金事業（重点分野雇用創出事業）「若者支援人材養成事業」	65,130
物品	一般競争	肺運動負荷モニタリングシステム	6,510

6. 審議の結果： 抽出した13件の処理状況は概ね適正であると認める。

7. 委員からの質問とそれに対する回答： 別紙のとおり

(別紙)

質 問	回 答
<p>【岸和田漁港 維持浚渫工事】</p> <p>○高い落札率であり、入札の経緯が公告から開札まで2週間と短い、そうなった理由は、底質の検査の結果により発注が遅れてしまったということか。</p> <p>○イカナゴ漁業が3月初旬に決まっているため、短い期間で入札しないといけなかったということで、その結果、参加業者が少なくなり、落札率も高くなっている。このような不測事態の発生も想定しておく必要があるのではないか。</p>	<p>○本件は、浚渫をして、その土砂を処分地に運搬する業務であるが、土砂の底質調査をした段階で特異値が発生し、再調査が必要になり、工事の発注までに時間を要した。</p> <p>○当該浚渫工事をしている岸和田漁港は、これまでも維持浚渫の工事等を実施している。その中で過去の底質の状況を勘案し、当該年度に調査を行って工事を実施するよう考えていたが、想定外ということが今回生じた。今回の件を踏まえ、今後は、できるだけ早期にそういった調査ができるよう検討していきたい。</p>
<p>【寝屋川流域下水道大東門真増補幹線外電気設備工事】</p> <p>○入札の1回目は4者が応札、2回目は結果的に1者のみ応札したが、競争が働いていると考えているか。</p> <p>○ほとんどの機器が特注品ということだが、特注品は、業者にとってはコスト削減が難しいので、よほど技術が高くないと、コスト削減し応札することができない。そこで、特注品の積算は、どのように行ったのか。</p> <p>○予定価格等の事後公表案件のため、落札業者は、再度入札になったことにより自社が予定価格より高いということは分かっているが、ほかの業者よりも安い価格を出しているかどうかは分からない。それにもかかわらず、再度入札ではどうして一番安い1者だけが応札してきたのか。</p> <p>○設計金額はどのように算出したのか。</p>	<p>○今回4者が応札したので、競争性があったと認識している。</p> <p>○複数の製品メーカーから見積もりを徴取し機器単価を決定している。なお、この際、業者の見積もりを鵜呑みにするのではなく、過去からの実績等を勘案・評価して積算している。</p> <p>○事後公表なので、各業者の入札価格は分からない。各業者はそれぞれ、自社が商売できる価格を入れたが、それが予定価格に対して、全て上回ったため再度入札になったということである。1回目は4者応札があったが、2回目は受注意欲がある1者が、価格を下げて再び入札したと推測している。</p> <p>○本件の設計金額は、国の積算基準に基づいて算出している。材料費については、物価版に記載のある単価を採用している。機器については、複数のメーカーから見積もりを徴取して、その最低価格に対し、過去の実績や物価上昇率を勘案して計上している。</p>

<p>【箕面北部丘陵地区 高区配水池築造工事】</p> <p>○落札率が非常に高く、入札業者も少ないが、応札してくる事業者を何者くらいと見込んでいたのか。</p> <p>○今回の工事は、以前整備した同じような能力の配水池を、隣に新しく整備するということが、前と同じ業者が工事したのか。</p> <p>○こういう工事は一括にしてトータルで発注すれば、ノウハウが蓄積されるので、もう一つの方が安くなるよう交渉できたのではないか。</p> <p>○土木事務所の枠を超えて業者が応札できるような仕組みに変えてきたはずだったが、なぜ、池田管内の業者に絞ったのか。今回は、枠を超えた設定をすべきではなかったか。</p>	<p>○池田土木事務所管内全域としたので、19者からの応札を見込んでいた。</p> <p>○一つ目の配水池は、区画整理全体の造成等を含めて、PFI事業として発注している。本来なら、1期目の情報を基に対応をしたかと思うのだが、今回は個別対応であり、発注事例としては初めてであった。</p> <p>○これは区画整理の計画だが、全部を同時期に造成するのではなく、造成自体も段階的に行うので、供給量も段階に応じ整備していくという計画で整備時期が異なる。</p> <p>○池田土木事務所管内の箕面整備事務所での発注であり、Cランクの工事の中では、公表資料における最大の範囲を設定したものである。次回からは地域枠を広げるとか、ランクをもう一つ上げるとか、そういうことを調整のうえ臨みたい。</p>
<p>【一般国道 423号新千里高架橋 伸縮継手補修工事（その1）】</p> <p>○一般的な工事でこれだけ高い落札率になったのが気になる。応札業者が10者あったが、結局、辞退して3者になったのはどうしてか。</p>	<p>○この工事は、伸縮継手の取り換え工事で、コンクリートを切断するなど非常に大きな騒音や粉じんが発生する。近隣対策の見地から、騒音軽減のため、窓を閉め切っている冬に行うのが一番良いだろうということで、この時期に実施した。一方、本工事の時期に、西日本高速道路株式会社の集中補修工事が行われていたのが後から判明した。応札者が少なかったことは、開札日から工期末までの期間が1ヵ月10日余りと時間的余裕がなかったことと、集中補修工事の影響で材料や人員確保が非常に難しかったのではないかと想定され、業者が応札を見送ったのではないかと考えている。</p>
<p>【安威川 ダム 大岩地区取付道路工事】</p> <p>_____</p>	<p>_____</p>
<p>【一級河川 恩智川 法善寺多目的遊水地掘削工事（その1）】</p>	

<p>○66%くらいの落札率で、上手くいったケースと思ったが、失格基準価格ということで、ほんのわずかな金額で失格になった業者があり、結果的にはきちんとやった業者に酷になっている。総合評価では技術評価がプラスされ、その失格になった業者もよい点を取っており、失格基準価格がもう少し低ければ、そこが取れていた工事だったと考える。キチンと真面目に札を入れてきている業者が落札できるような制度にもう少し工夫できないか。</p> <p>○過度な低入札によって、下請けへのしわ寄せがあるということだが、そういうことを含めて総合評価しているのではないか。しかも低入札調査をやっているわけなので、調査を行って適正であるかを判断すればよいのではないか。</p>	<p>○本府では、平成18年度に著しい低価格入札が頻発したため、平成19年度以降、都市整備部が発注する土木一式工事において、昨年11月からは、住宅まちづくり部が発注する建築一式工事等においても、低入札価格調査基準価格の下に失格と判断できる基準価格を制定した。過度の低価格受注は、工事中の事故の発生や下請け業者へのしわ寄せ、あるいは公共工事の品質低下が懸念される。総務省、国土交通省からの低価格受注の防止と入札及び契約の適正化に向けた取り組みについて要請されている中で、総合評価方式を適用する低入札価格調査においても、調査基準価格を下回る入札のうち、契約内容に適合した履行ができない蓋然性が高いものについては、調査を行うことなく失格とする基準価格、いわゆる失格基準価格と呼ばれるが、これを有効に活用するよう要請があることから、大阪府では総合評価落札方式においても失格基準価格を設定している。</p> <p>○都市整備部の案件で昨年度の11月の公告案件から事後公表ということにしており、それ以前は事前公表で実施してきた。予定価格、調査基準価格、失格基準価格というものが公告の時点で公表されていたので、今までは失格基準価格を下回る入札というものの発生がなかった。今回初めて失格基準価格を下回った案件で、技術力の高い業者が失格となった結果が起こった。今回の委員のご意見等を踏まえて、今後、色々検討していく必要があると考えている。</p>
<p>【一級河川 大川（旧淀川）天満橋ライトアップ施設設置工事】</p> <p>○どれくらいの業者が応募してくると想定していたのか。</p> <p>○デザインから工事まで全部できるというのは限られた業者になる。デザインと実施設計を分けるともっとたくさんの業者が応募されたのではないか。</p>	<p>○公募を開始して、説明会を1回開催しており、その時点では4者が参加されている。結果として2者が応募された。</p> <p>○ライトアップは非常にデザイン面を重視しており、実証実験を踏まえ、提案者が独自に照明器具を設計・製作するので、デザインの提案と実際の施工を分けて発注するということは現実的ではないことから、デザイン提案から工事までを一貫の業務として発注する公募型プロポーザルデザインビルド方式を採用した。今回は橋梁のライトアップ第1番目の業務であっ</p>

	<p>たが、引き続き堂島大橋、玉江橋のライトアップ業務を実施しており、こちらの方は応募者が増えていて、今回も含めてグループ参加も認めており、堂島大橋と玉江橋については、デザイン会社と施工会社がグループで応募した者が最優秀者となっている。</p>
<p>【田尻漁港海岸 田尻川排水機場老朽化対策計画作成委託】</p> <p>○参加者が少ないが、どれくらいの業者が応札すると想定していたのか。</p> <p>○予想より少ないのは、どういうことが考えられるか。</p> <p>○対象となる事業者が140者あって入札してこないというのは時間的な問題だけではなく、予定価格の設定が安いのではないかとも思う。価格については、このような事例を踏まえ、今後、さらに検討して行ってほしいと思う。</p>	<p>○府下全域の業者を対象にしているので、140者あまりあるかと思う。相当数の業者が参加すると考えていたが、予想以上に少なかった。</p> <p>○今回契約に至ったのが年明けで、非常に履行期間が短くなったからではないかと考えている。</p> <p>○積算のやり方としては、大阪府の基準を使い、基準のないところについては、見積もりを徴収する方法で行っている。</p>
<p>【大阪府洪水予報システム改良業務委託その9】</p> <p>○システムの変更ということだが、新O-D I Sに変えるときに、回線を接続することだけの業務なのか、それとも、プログラムの更新し、機能をアップしたということか。</p> <p>○洪水予報システムのネットワークを付け加えるだけでこれだけの金額なのか。</p> <p>○メール機能を付けるだけで、随意契約せざるを得ないという理由にはならない。システムだから随意契約だという考え方になっていないか。</p>	<p>○回線を接続する業務だけでなく、洪水予報を出していく作業を气象台と突き合わせをしていく作業が始まる時に、あらかじめ各担当者にお知らせのメールを送るというソフトウェア上の改良を行っている。</p> <p>○新O-D I Sから洪水予報システムの方に、气象台からの予警報のデータを受け取るためのシステムと、メールで洪水予報の担当者に予め配信していく機能を付け加えていくものである。それから、それに対応できるように各地方局の端末を改良する業務である。</p> <p>○情報を受ける所のシステムのソフトウェアも対応したものにしながら、ハードウェアの回線の部分も組み込んでいかなければいけなく、そのことによって既存のシステムに悪影響を及ぼさないことを重視して、既存の業者と随意契約した。これを随意契約でない方法にできなかったかということについては、今後さらにバージョンアップや別の要素でシステムの改良を</p>

<p>○新O-D I Sというのは、大阪府だけの独自システムか、それとも汎用システムなのか。</p> <p>○大阪府の独自のシステムであれば、機能を付加してくださいって言えば、東京のコンサルと随意契約しなくてもいいのではないか。</p>	<p>行うときには、考えていかなければならないと思っている。</p> <p>○新O-D I Sは危機管理室で管理しており、気象台から情報を市町村等へ配信している役目のシステムである。同様のシステムはあるかと思うが、それが全国的に汎用品であるかということについては承知していない。</p> <p>○新O-D I Sについては承知していないが、洪水予報システムについては、今回委託した建設コンサルタントが製作したものである。</p>
<p>【平成22年度 建設資材価格調査業務（定期調査）】</p> <p>———</p>	<p>———</p>
<p>【大阪の将来シミュレーション基礎調査業務】</p> <p>○生徒数とかのシミュレーションに必要なデータは、一般的に公表されているものか、それとも作るのか。</p> <p>○入札額が一番高いところで280万なので、本件は180万から200万円くらいの仕事かと思われる。今回、予定価格が440万円なのはなぜか。</p> <p>○その見積もりをベースにしたものと、実際の価格に、なぜそんなに差が出るのか。</p> <p>○見積りを取ったとき、1者は見積りが350万円で、実際には260万円の札を入れているが、予定価格が見積もり価格より多い440万円になったのはどうしてか。</p> <p>○こういう業務にどれくらいの工数を使って計算するか、調査研究しないと、こんな差が出るような見積もりをしているというのは、勉強不足だと思う。成果物には満足できたのか。</p>	<p>○データは一般のものを使い、出生率の設定などについて若干の専門性を持たせている。</p> <p>○予定価格を積算に当たり、見積もりを3者からとっている。見積もりは、歩掛け見積もりといった形で、何人/日で、何人のこういった専門の主任研究員がいるかというのをもらい、そのうちの真ん中のものを基本とし、府で持っている率を使うなどの形で積算した。</p> <p>○入札時に価格競争性が働いたと考えられる。</p> <p>○見積もりを3者からもらったが、それから項目を追加しているので、予定価格は見積もりをベースにしたときよりも20%くらい上がっている。また、そのもらった工数、人/日とかを基準として、間接諸経費とか技術料とかいうのを数値に乘せして予定価格を積算した。</p> <p>○見積もりを作るにあたり、直接人件費での歩掛かりとか、そういったものは府の中で持っている率を参考に作った。成果物については、紙ベースで90ページで、中身的にはしっかりしたものをいただいたと考えている。</p>

<p>【緊急雇用創出基金事業（重点分野雇用創出事業）「若者支援人材養成事業」】</p> <p>○マネージャーや支援員を置いて、学校を支援していく体制で、これだけのことを1年間、6500万円でもよくやってくれると思う。この価格が非常に安い感じがするが、どのように積算したのか。</p> <p>○説明会に来たのは4者だが、結果的には、かなり厳しいなと思ったのではないか。1者だけ残ったのでよかったが、どう思うか。</p> <p>○支援体制は16人の新規雇用者で行うようになっており、これは6500万円なので、単純にいうと平均単価でいうと一人460万円くらいか。シミュレーションで、年間総額いくらになるのか。</p>	<p>○業務に従事する方の資格は、臨床心理士とか、キャリアカウンセラーを想定している。そういった方々の賃金水準を、賃金センサスという統計調査を基礎として積み上げて、6500万円という数字を出した。</p> <p>○緊急雇用基金事業は、基本的に受託される業者の儲けというものが無い仕組みになっている。失業者を雇ってもらって、その人に短期の仕事を提供するという視点から始められており、せいぜい業者の儲けになるのは、その事業を担当するスタッフの方たちの人件費くらいである。</p> <p>○16名のうち13名は将来若者支援を志す若い方を採用し、その賃金設定については社会保険、通勤交通費込で1万円という枠組みである。ノウハウを持つ臨床心理士とか産業カウンセラーは、同じく社保込みで1万2千円から1万4千円と少し高い設定である。人件費だけで新規も含めて4284万円で、人件費比率としては69%である。</p>
<p>【肺運動負荷モニタリングシステム】</p> <p>○仕様書にあるこういう機能を持った機械というのは、特定されるのか。</p> <p>○入札する可能性のある業者は何者くらいとみていたのか。</p> <p>○業者はメーカーとの力関係で、どれくらい安く仕入れて、どれだけ値引きできるかということか。それだけなら、この業者と安くできるよう交渉したほうが早いと思うが、どうか。また、メーカーから調達することはできないのか。</p> <p>○最終的に2者しか入札しないというのは、ほとんど利益が無いということか。</p> <p>○落札率が100%だが、医療機器というのは、</p>	<p>○仕様を満たすメーカーは、参考機種例で書いており、仕様書の中で記載しているので、業者が見れば分かるところはある。</p> <p>○取り扱い業者は府下では151者あり、そのうち4者から事前に見積もりを徴取していたので、4者は参加するものと期待していた。</p> <p>○取り扱える業者は複数あるので、原則としては、一般競争入札となる。また、直接メーカーから販売はされていない。</p> <p>○入札の経過から見ると、見積りをもらった時点で定価から10%から40%くらいの割引率で、そこから、さらに引いている。</p> <p>○特殊な機械ではないが、入札参加者が少ないこ</p>

中小企業が多く、ものすごく競争が激しいにもかかわらず、なぜ2者なのか。これはそんなに難しい機械ではないのではないか。

○医療機器に関する入札は、業者も限定的であり、もっと競争を働かせていく必要があるのではないか。

とは、我々も困惑している。一般競争入札なので、契約局で発注した情報を電子システムの方に載せ、通常どおりしている。ただ、認知度の問題が若干あったのかと考えており、この状態は良くないと思うので、来年度はHPの活用など周知の改善方法を検討していきたい。

○2メーカーあるということで、2機種の取り扱い業者間での競争がされたらよかったが、結果的には1メーカーでの入札になっており、今後いろいろ工夫をこらして、参加業者の拡大を図っていきたい。