

岡山市入札外部審議委員会の概要

平成25年度第2回岡山市入札外部審議委員会（以下「審議委員会」という。）を下記のとおり開催しましたので、その概要についてお知らせいたします。

記

1 開催日

平成25年8月8日（木） 午前10時00分から午前12時00分

2 開催場所

岡山市庁舎 5階入札室

3 出席委員（敬称略 五十音順）

井上 信二、内田 通子、菊池 捷男、妹尾 直人、松本 正子

4 事務局

（1）岡山市

三宅統括審議監、泉監理課長、寺本契約課長、宮安監理課長補佐、
岡本契約課長補佐、丸山契約課主任、徳丸監理課主任

（2）水道局

小林審議監、近藤管財課長、石井管財課課長代理、樋口管財課契約係長、
高田管財課主任、平山管財課主任

5 会議次第

（1）開会

（2）議題

1 平成24年度物品契約一覧（追加提出分）

（1）岡山市及び岡山市水道局

2 岡山市抽出案件について審議

（1）物品契約

3 岡山市水道局抽出案件について審議

（1）賃貸借契約

（2）物品契約

4 その他

6 会議概要

1 平成24年度物品契約一覧（追加提出分）(1)岡山市及び岡山市水道局

Q：落札率が100%という案件もある。許容価格と一致する入札価格という事か。

A：そのとおり。理由としては、あらかじめ業者から見積りを基礎に設計を行っている案件で、見積書を提出した業者が落札したからと考えられる。

Q：競争は無かったのか。

A：当然、競争は行われた。許容価格算定のための参考見積りを提出した業者が一番安い札を入れてきただけ。必ずしも参考見積りを提出した業者が落札するわけではないが、前回安い価格で落札した業者から参考見積りを徴取し許容価格を決定したケースで、入札の結果、参考見積りを提出した業者が最低価格となった場合、「参考見積価格＝許容価格＝最低価格」となり、落札率が100%になることがある。

Q：業者が作成した見積額と入札の額が一致しているという意味か。

A：そのとおり。

Q：それ以外の業者も応札しているのか。

A：応札している。一番安かったのが、見積りを出していた業者だった。

Q：ほかの応札者はすべて、許容価格より高くて失格ということか。

A：そのとおり。

Q：業者の見積金額を許容価格とする方法を業者は知っているのか。

A：例えば複数社から見積りを取る場合もあるし、見積金額をその通りに許容価格とするとは限らない。見積金額と許容価格を同額にした場合で、かつ、毎年同じような調達を行っている場合、昨年度最も安価であった業者（＝落札者）から見積りを取るので、今年度も同じ業者が落札してしまう事が起こりうる。

Q：落札率44%という案件もあるが、これは逆に極端に低い。どんな理由があるか。

A：品によっては、定価よりもかなり低い額で落ちるものがあり、特に、メンテナンスが必要な案件は、当初の物品価格はかなり抑えてくるようだ。

Q：物品の許容価格というのは小売価格、いわゆる定価なのか。

A：定価に何掛けかして設計しているようなケースもある。7掛けとか6掛けとかで許容価格を設計しても、それよりもかなり低い額で業者が応札してくる。

Q：定価より7掛けした金額のさらに44%で応札してくる訳か。

A：ロットをまとめると定価よりも随分安くなる。

Q：落札率が100%の件は、談合の疑いはないか。

A：談合のおそれは無いと思われる。特に、専門的であるために、納入業者が市内に限られるような品物の場合は、納入実績がたくさんある業者から見積りを取って許容価格を設定していると、その他の業者がそれより高い金額で応札して失格になるという状況であり、談合があるような状況とは認識していない。

Q：機械などを購入する場合は、メーカーは指定しているのか。

A：例えば、既存製品の付属品等であれば製品指定する場合もあるが、基本的には参考製品を挙げて、同等申請を認めているケースが多い。

Q：落札率100%というのはあまり良くない数字だと思う。これからの検討課題にすべきではないか。「市の担当者は自分の金じゃないから、価格交渉もせずに高価で購入する」というようなイメージを与えてしまう。専門性の高いものを発注する場合は、それに関するノウハウを持って、価格を下げるような努力をして欲しい。

Q：許容価格を非公表にしていることだが、その理由を知りたい。

A：基本的には、許容価格を業者に知られたくない。

Q：入札前に許容価格を明らかにしないというのなら分かるのだが、入札が終わって済んだものについてまで、許容価格を隠す必要があるのか。

A：今後、同一の物品を調達することもある。次回の入札に影響が出る。

Q：許容価格を明らかにすることで、これより安く応札する人もいると思う。知らせることで、逆に価格を下げる要因になるのではないか。

A：契約金額は公表している。応札額を下げるのであれば、契約金額と比較すればよい。許容価格が事前にわかると、逆に落札率が高止まる可能性もある。

Q：今までの慣習や慣行というものを再検討する必要があるのではないか。公務員は、民間とは発想が全然違う。民間は極端に無駄を省いて、とことん安くさせる。そのあたりの感覚が公務員は少し甘いような感じがする。それと、行政の行ったことは、透明度を高め、市民に向けて公表すべきと思う。

Q：しかし、市は、入札契約制度上、民間のようにいくらでも相手と交渉して価格を下げさせることはできない。さらに、地域の業者も育てないといけないというか、あまりにも安く叩いてその業界が困るのはどうかとも思う。個人的な考えであるが。

A：行政として、業者の適正な利潤を確保するようという指摘も多方面から受ける。

Q：許容価格を設計する時に、端数を削ったり、一定率を減額したりすることに対して、おかしいという人もいると思う。「設計した金額が正当な金額であって、それを減額して発注するというのは間違っている」と業者の立場から言わせたらいろんなことがある。市の立場は弱いとも言える。

Q：いくつか問題点が混在しているように思う。一つは、「見積金額＝許容価格」というのが公平性としてどうなのか。次点の業者の応札金額が分からないが、例えば僅差で見積りを提出した業者が100%で取っている場合は、公平性は保たれているのかなと思う。手続きの問題として。あと、専門的な機械等の発注は、果たして入札に馴染むのかということ。専門的な知識のある人がガンガン交渉した方が安くなるのではないかと思う。

Q：ほかの業者はそれ以上の価格で応札しているということは、定価はもっと高いの

ではないか。

A：おそらく定価はもっと高い。

Q：落札率100%という数字は見た目がよくないが、一番安く入れた業者と契約締結したという事実は変わらないと思う。

A：100%という数字に対しては少し問題意識を持って取り組みたい。

Q：水道局ではどうか。水道局は特殊で汎用性の低いものが多そうだ。

A：物品に関しては、入札案件は水道メーターと薬品と配管材料が多く、あとは細かな文房具類になる。特殊なものは、取扱業者も限られる中での入札となっている。定価が設定されていないような機器もある。

Q：そのような場合も、特定の業者が自分で見積りを書いて、落札率はその金額の72%とか66%になるということか。

A：そのとおり。実際、入札になると、当初の見積り金額ではなくて、さらにそこから価格を下げてくる傾向がある。

Q：落札率が50%とか安定しているので、こういう数字を見ると安心だ。

Q：ただ、裏返して言えば、市も同じことだが、許容価格の設計が甘いと落札率が下がるわけだから、許容価格が本当に適正かどうかという疑問がある。許容価格が適正だという前提で、落札率が高いか低いかという問題になるかと思う。両方をどうやって検証していくかが一番の問題だと思う。

Q：許容価格の算定方法の基準があるか。

A：基本的には、数社から参考見積りを取るし、過去の市場価格、他の自治体の納入実績の調査をしている。また、必ずしも前回の価格が参考になるかと言えばそうでもなく、原材料価格などは変動がかなりあるが、物価資料や他都市と情報交換をしてなるべく適正な価格を調べている。

2 岡山市抽出事案(1)物品契約について審議

Q：この「随意契約（指名）」というのは指名競争入札か。

A：指名の随意契約（見積合わせ）ということ。市が数社を指名して、その中で競争をしてもらう。

Q：その指名の基準は何か。

A：物品調達では、建設工事のような細かい基準はないが、基本的には登録業種を重視している。例えば、標識看板を調達するなら標識看板の業種に登録している業者の中から指名する。その中で過去に安い値段で落札した業者に加えて、競争相手を適宜入れ替えながら選定するというような感じである。業種によっては、登録業者数が非常に多い部門があるので、その場合は距離などを考慮することになる。基本的には過去の実績と地域制、それから応札回数も気にしながら、特定業者に偏らない

ようにしている。

Q:業者から「指名してほしいのに指名してもらえない」という不満は出ていないか。

A:年に2、3回、そのような意見も聞くが、施設等が少ないエリアではそもそも業者を指名する絶対数が少ない。

Q:希望業種の登録数は制限があるか。

A:1業種だけとなっており、登録している業者数があまりに少ない場合は、業種を越えて指名することで、可能な限り競争性を保つようにしている。

Q:事務用品など、もっと安く購入できそうなものもあるが…。

A:これに関しては、年間を通じ、必要に応じて、配達してもらうような契約になっていて、サービス料も含まれた値段となっている。例えば、週に2回、朝早くに来てトラックで大量に印刷用紙を4階まで届けるという内容になっているため、普段購入されているものよりは高いかもしれないが、入札の結果このようになっている。

Q:パソコンの普及によって、昔と比べて事務用品の使用量は減っているか。

A:昔に比べれば減っていると思う。

Q:無駄を省いて、節約に努めるべきだと思うが、何か工夫をしているか。

A:もちろん、毎年事務用品の品目や数量を見直したりする。あと、なるべく会計課が集約して大量購入することで安くなるように努めるなどの工夫をしている。

3 水道局抽出事案について審議

(1) 賃貸借契約

Q:これは事実上応札者が1社に絞られてしまっているということか。

A:昨年から5回連続1社となっている。

Q:1社だからと言って落札率が高いというわけでもない。落札率は低い。競争性は保たれていると思われる。

A:一般競争入札ですので、広く募っている。

Q:落札結果の価格などは公表しているか。

A:している。

Q:他の業者は、その金額では勝てないと思って入札しないのかもしれない。

A:指名競争入札で契約していた頃は、10数社指名していたが、事前に半数以上が辞退していた。

Q:辞退の理由は確認したのか。

A:細かい理由までは覚えていないが、ファイナンスリースなので旨みが少ないという点だろうと思う。

Q:保守契約はどうなっているのか。

A:保守契約はついていない。

Q:市がファイナンスリースで借りるといふことのメリットはあるのか。業者へ手数料分を払うよりは購入した方が安そうだが。

A:システム関係は賃貸借としている。機器が次々と新しくなることに対応するためと毎年の年間経費の均等化という趣旨がある。

Q:この入札価格は、リースの金利が上乗せされた金額だと思う。見直した方がいい。確かに各年度にわたって均等な経費を払うという意味では非常に便利だが、企業の損益という面から考えると必ずしもプラスにならない。

A:購入をすると、5年間で古くなったからすぐに新しいものに買い替えようという発想にならない。とりあえず壊れるまでは、古くても不便でもとりあえず使うようになる。リースだと契約期間が終了して、次のリース契約をすれば、そこで最新のものに変えられる。

Q:5年で強制的に変えることが本当にメリットになるかどうかはわからないし、使う期間が問題なのではなく、リースの場合は金利を払うってことが問題だ。

Q:使う側、仕事をする側としては、やはり機械が古くなったりすると困る。最新機器に入れ替えることに関しては、お金には変えられないメリットと安心がある。仕事の能率も考えると、パソコン等に関してはリースの方がいいのかなと思う。購入して5年経ったときに、新しく買えるという決まりがあればいいが、市役所はそうはいかない。古くなって、機能が落ちて、不自由だから仕事が非効率になることを考えると、多少高くなってもリースという選択肢はあると思う。

Q:リース期間内で、新製品が出たからここでリースを組みかえることがあるか

A:期間内に借り換えることはない。期間が終了したら、まずは、再リースという選択肢を検討する。

Q:今回のリース契約の対象は機器のみか。

A:機器だけ。

Q:パソコンとサーバなら、買った方がいいのではないか。リース契約を選択するのは、保守があるからだと思う。契約金額がどう考えても金利分高くなる。

Q:しかし、各年度の費用や経費が平準化できるという利便性も認められる。無駄な利息を払っている可能性があるという点を留意して、今後の制度設計を行うようにして欲しい。

(2)物品契約

Q:この入札は何社が参加したのか。

水道局(以下、水):4社指名して、最終的な有効札は1社だった。

Q:問題点は、郵便入札の場合に、開札時に書留で届けられた封筒の中を開いたら「辞退」と記入されていた場合の取扱いということか。

水:そのとおり。こういったケースは想定していなかった。

Q:市長部局では事例はあるか。

市長部局（以下、市）:ある。札を開けると辞退届ということはある。

Q:競争性はあるということにするのか。

市:辞退届として扱うということは…。

Q:競争性はないということか。開札前に辞退していれば入札は不調になるのに、開札時に辞退ということなら成立になるということだから、勘繰ることもできる。業者はそういうふうを考える可能性もあるということ。

水:郵便入札だと様々な判断が難しい。中に辞退届が入っていたとしても、封筒が届けば有効な入札書が届いたと思う。入札の開始宣言をした後に辞退とわかる。入札開始前は、2社参加したものと判定する。

Q:取扱いのルールや基準を作っていないのか。

市:入札が成立するかどうかは、郵便入札で行う指名競争入札の場合は、2者以上の有効な封書が届いていなければならない。2者以上であれば入札は成立して、入札開始宣言を行うだけの準備は整う。ただ、入札開始宣言をした後に、封筒を開けると、その中に辞退届が入ってあった場合などといった詳細なルールは定めていない。その辞退と書かれた札を無効として扱うのならば、有効な札が1つだけになるので、その入札は不調となる。

Q:他にもこういうケースは想定される。統一的な意見として、その時どうするかを決めてないといけないのではないか。

市:郵便入札は、会場入札と比較して数限りない想定外の事態が起こる。想定しきれない。

Q:有効か無効かだけでも決めておけないのか。

市:市長部局の場合であれば、郵便入札の札の中に辞退と書いてあれば、それは無効として扱っていたと思う。

Q:では、この入札は不調になるのではないか。取り扱いを統一しなければならないのではないか。悩むこと自体がおかしい。あらかじめ定めていれば悩む必要はない。

市:ただ、郵便入札で悩むことはそれだけではない。郵便入札の有効か無効かの扱いについては非常に難しい。

Q:だからその都度判断するしかない。

市:はっきり言うと、その都度にするしかない。入札執行者、つまり契約課長の判断によるしかない。事例を積み重ねて、やっていくしかない。

(終了)