

大阪府入札監視等委員会 入札監視第2部会 平成25年度第2回定例会議 議事概要

- 1 開催日時 平成25年10月21日(月)午後1時30分から午後4時30分
- 2 場 所 大阪赤十字会館4階 401会議室
- 3 出席委員 4名
- 4 審議対象期間 平成25年4月1日から平成25年7月31日まで
- 5 会議の概要 審議対象期間中の、入札方式別の発注案件の状況、入札参加停止措置等の状況、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1112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(円)
建設工事	一般競争	大阪府営浅香山住宅外1件エレベーター棟増築工事	299,880,000
	一般競争	大阪府立貝塚高等学校本館棟改築先行整備工事	24,385,200
	一般競争	大阪府警察第三機動隊浴室ボイラー改修工事	9,958,200
	一般競争	道路標示設置等工事(第7回)	8,762,250
	一般競争	大阪府立大手前高等学校体育館他2棟大規模改修工事	131,145,000
	一般競争	大阪府立阿武野高等学校下水道放流切替工事	29,557,500
	随意契約	大阪府立高等学校教育環境改善事業空気調和設備移設工事	110,250,000
測量・ 建コン	一般競争	府有施設への屋根貸しによる太陽光パネル設置促進のための調査業務(その2)	1,197,000
	一般競争	大阪府門真運転免許試験場ほか建築物点検調査業務	3,538,500
委託役務	一般競争	大阪府男女共同参画推進事業に関する業務	102,060,000
	随意契約	大阪府立図書館管理運営業務	235,863,421
	一般競争	大阪府警察門真運転免許試験場で使用する電気調達業務(単価契約)	57,883,248
物品	一般競争	自動暗号化ソフト	89,250,000

- 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>【大阪府営浅香山住宅外1件エレベーター棟増築工事】</p> <p>○落札率が約97%と高いが、何が原因と考えるか。</p> <p>○2箇所の府営住宅の工事を一括で発注しているが、分割した方が人手不足にならないのではないのか。</p> <p>○応札者を増やして、適正な競争を確保していくために、何か対策は考えていくのか。</p>	<p>○1回目の入札では、応札した2者とも、予定価格を超えたので、2回目の入札を行い、97%での落札となった。予定価格は国土交通省等の積算基準に基づき算定したが、消費税増税前の駆け込み工事や国の緊急経済対策など、全国的に工事が急増しており、特にエレベーターの製造設置については、人手不足等から工事費が高騰したためと考えられる。</p> <p>○2箇所を分割して発注すると、各工事に技術者の配置が必要となる。一括発注すると、その工事全体での配置でよいので、できるだけまとめて発注したが、ここまでの人手不足は予測していなかった。</p> <p>○本件は、府営住宅での住民が居ながらの工事なので、それに必要な条件はつけている。来年度以降は発注量が増えていくと想定しているので、実績条件をできるだけ緩和するなど、参加しやすい条件を考えていきたい。</p>
<p>【大阪府立貝塚高等学校本館棟改築先行整備工事】</p> <p>○落札率がほぼ100%だが、何が原因と考えるか。</p> <p>○予定価格を超えて応札した者も多いが、どう考えるか。</p> <p>○このような入札結果を踏まえ、何か対策は考えていくのか。</p>	<p>○消費税増税前の駆け込み工事や国の緊急経済対策工事などで、全国的に工事が急増しており、さらに、本工事は、建物・植栽の撤去や仮設駐輪場の設置など工種が多く、学校が開校している中での居ながら工事なので、それらを勘案して応札金額が高くなったと考えられる。</p> <p>○先程の全国的な工事の急増に加え、今年度から、このランクについても予定価格を事後公表にしたことから、応札者が積算について不慣れな部分もあるので、予定価格を超えた応札者が多くなったと考えられる。</p> <p>○今後もこのような傾向が続くのであれば、応札者の所在地の制限の緩和や、応札できる金額の等級の拡大などを検討していきたいと考えている。</p>
<p>【大阪府警察第三機動隊浴室ボイラー改修工事】</p> <p>○落札率が約97%と高いが、何が原因と考えるか。</p>	<p>○本工事の直接工事費の50%を占めるボイラーを購入する際の値引き率が低かったことや、消費税増税前の駆け込み工事や国の緊急経済対策などで、全国的に工事が急増し、人手不</p>

<p>○予定価格の設定に際し、ボイラーの価格はどのように積算したのか。</p> <p>○応札者は、1者以外は全て予定価格を超えており、辞退者も多い。このような入札結果を踏まえ、何か対策は考えていくのか。</p>	<p>足から人件費が高騰したことが原因と考えられる。</p> <p>○複数のボイラー製造業者から見積りを徴取し、その最低価格を採用した。</p> <p>○今後、製造業者から聴取した見積りにつき、過去の実績や物価上昇率を勘案したり、建築物の工事についても実態調査を行うことなどを考えていきたい。</p>
<p>【道路標示設置等工事（第7回）】</p> <p>○落札率が約97%と高いが、どう考えるか。</p> <p>○他の者も全て同じような金額で応札しているが、この種類の工事は、技術力を持った業者が、高い見積精度で応札してきて、価格が同じところに固まると理解してよいのか。</p> <p>○入札に参加できる者は何者くらいか。競争は働いているのか。</p>	<p>○道路標識工事は、予定価格と最低制限価格との幅が狭いので、最低制限価格未滿で失格となりたくなかったためと考えられる。</p> <p>○この種類の工事は、年に30～40回程度入札しており、業者は高い精度を持っていると考えている。</p> <p>○この種の工事には、20者程度が応札して競争している。道路に標示すればすぐに規制が発生するので、信頼できる業者での入札としているが、新しい業者を入れるよう検討していきたいと考えている。</p>
<p>【大阪府立大手前高等学校体育館 他2棟大規模改修工事】</p> <p>○申込者81者のうち、59者が辞退しているが、何が原因と考えるか。</p> <p>○落札率が約93%と高めで、予定価格を超えた応札者も多いが、どう考えるか。</p> <p>○有効な応札価格の範囲での競争がもっと必要だと思うが、どう考えるか。</p>	<p>○工事の図面等を見るには、申込をする必要があるので、まず申込をして内容を検討し、学校の敷地や工事用進入路が狭小であるなどの本工事の施工条件を勘案して、辞退者が多くなったと考えられる。</p> <p>○学校の敷地や工事用進入路が狭小であることなどから、安全対策などで余裕を見た積算を行ったのではないかと考えられる。</p> <p>○入札後、数者に行ったヒアリングを踏まえ、図面上での施工条件の表現をより分かりやすくして、応札者がきちっと積算できるようにしていく必要があると考えている。</p>

<p>【大阪府立阿武野高等学校下水道放流切替工事】</p> <p>○落札率が93%と高めで、予定価格を超えた応札者も多いが、どう考えるか。</p> <p>○入札要件で、工事実績は不要としたのは何故か。</p>	<p>○本件は管工事であるが、工事の中には既存建築物の撤去工事があり、その部分を外注とした応札者は、余裕を見た積算となったと考えられる。逆に、最低制限価格を下回ってしまった者へのヒアリングでは、撤去工事も自社でできるので、低い額での応札になったとのことであった。</p> <p>○管工事で登録している業者がもともと少なく、また、実績要件を付けるほど難しい工事ではないので、不要とした。</p>
<p>【大阪府立高等学校教育環境改善事業空気調和設備移設工事】</p> <p>○本件を随意契約としたのは何故か。</p> <p>○価格交渉の経緯はどのようなものか。</p>	<p>○本件は、空調業務を受託している者との随意契約であるが、当初の契約書の中で、受託者が所有する設備の移設工事は、その者が行うものとなっているので、随意契約とした。</p> <p>○交渉を数回行った結果、相手方からの当初の提示価格より、1000万円ほど下げることができた。</p>
<p>【府有施設への屋根貸しによる太陽光パネル設置促進のための調査業務（その2）】</p> <p>○本件は2回の入札を行っているが、ともに1者の応札であり、2回目で、99%の高い落札率での落札となっている。何が原因と考えるか。</p> <p>○予定価格はどのように積算したのか。</p> <p>○入札要件の中に、本件を受注した府外業者は、今年度は他の業務の入札へは参加できないとある。業者は、本件の様な100万円程度の業務を6月頃に取りに来るとは思えず、この要件はいらぬのではないのか。</p>	<p>○本件は、当初の入札が不調に終わったため、その2として再度公募したものである。当初よりも実績要件を緩和し、少なくとも30者以上は参加できるものとした。しかし、高度な専門知識が必要であり、調査対象の施設が府内に点在するなど、業務効率がよくない割に、業務の規模が小さいので、採算性を考えて応札を見送った者が多く、落札率も高くなったと考えられる。</p> <p>○国の基準を基とし、参考見積りも徴取するなどして積算している。参考見積りは高度な技師の単価での積算だったが、予定価格の積算では、標準的な技師の単価で行ったので、予定価格が低めになったと考えている。</p> <p>○この要件をつけて、本業務に応札してくれるのかというのはあったのだが、府の所定の要綱等の例外をむやみに作るのもどうかという判断もあり、このようにした。今後の案件につき、また、このような特殊なものにつき、ご指摘の点は検討課題と考えている。</p>

<p>【大阪府門真運転免許試験場ほか建築物点検調査業務】</p> <p>○本件の応札価格は、200万円台から1000万円までと、大きな開きがある。今後の入札業務の適切な条件設定のためにも、その原因の検証が必要と思う。本件は、何が原因と考えるか。</p>	<p>○本件は、点検施設の中に、高所作業車もしくはゴンドラを使用しての外壁の全面調査が必要なものが3施設含まれており、それに必要な機材のリースの見積り方により、開きが出たと考えられる。</p>
<p>【大阪府男女共同参画推進事業に関する業務】</p> <p>○本業務は、随意契約により、相手方と条件の交渉をしてもよい内容とも思うが、総合評価による一般競争入札としたのは何故か。</p> <p>○応札者は1者だが、何者ぐらいの参加を見込んでいたのか。</p> <p>○一般競争入札としたメリットがあったのか。</p>	<p>○前回の契約は、公募型プロポーザル方式による随意契約で行ったが、府もどのような仕様を設定すればよいかノウハウを得たので、今回から、契約金額が低くなる可能性もある一般競争入札とした。</p> <p>○府内で数者が同種の業務をしており、それ以外にも、潜在的に、人材育成会社など多数あると見込んでいた。後日、参加する可能性のあった者にヒアリングしたところ、事前公表されている予定価格内で体制を組むのが難しかったとのことであった。</p> <p>○総合評価型により行ったので、応札者から、仕様を上回る提案をもらうこととなり、メリットがあったと考えている。</p>
<p>【大阪府立図書館管理運営業務】</p> <p>○本件は、1年間だけの随意契約であるため、事業者にとって、図書館を管理運営するための人員体制を組むことは、非常にリスクが高いが、どう考えるか。</p>	<p>○現在、平成27年度からの府立図書館の業務運営の方法について、検討を行っているところである。1年間110名ぐらいの体制を組める業者は本業者しかいないので、本年度、何とか業務を受けてもらった。平成26年度も、本業者と調整を行い、随意契約したいと考えている。</p>
<p>【大阪府警察門真運転免許試験場で使用する電気調達業務(単価契約)】</p> <p>○電気調達業務に応札できるのは実質的に2者のようだが、府警察の施設でのこの業務は、この2者で応札されているのか。</p>	<p>○府警察の施設のうち、4施設でこの業務の入札を行っており、この2者が応札している。うち1者は、応札する場合は、必ず自社が公表している価格で応札しており、府ではその価格を基準としている。もう1者が応札する場合は、その価格より若干下げて応札しているので、この業務の落札率は結果的に高くなっている。</p>

<p>【自動暗号化ソフト】</p> <p>○本件は、個数を決めた形でのソフトウェアのライセンス契約だが、それで支障は出ないのか。</p> <p>○申込者は4者だが、応札者は、本件で必要とされるソフトウェアを製造している1者のみである。他の者はそこからソフトウェアを買っての応札となるが、それで適正な競争になるのか。</p> <p>○今回、OSのバージョンアップに伴い、別途、ソフトウェアも新たに入れ替えるというものだが、もともとのライセンス契約で、OSが変更されれば、それに応じたソフトウェアに変更するというものにすべきではなかったのか。</p> <p>○ソフトウェアというものは、継続性を確保することが大切である。今回、入れ替えでの対応だったが、このソフトウェアは、府警本部で継続して使用していく必要があるものである。それにつき、どう考えるか。</p>	<p>○府警本部で所有しているパソコンは、整備完了となっているので、特段支障はない。</p> <p>○ソフトウェア自体は市販されているので、販売者は特定されておらず、また、製造者が応札するのも不明だったので、一般競争入札とした。</p> <p>○もともとの契約当時に検討を行い、ソフトウェア変更などの保守を含めて契約した場合よりも、保守を含めずにその都度契約をした方が価格を低く抑えられると判断した。</p> <p>○今後、ご指摘の点も併せて検討していきたい。</p>