

## 平成24年度第2回茨城労働局公共調達監視委員会議事概要

- 1 開催日 平成25年2月27日(水)
- 2 場所 茨城県産業会館 2階中会議室
- 3 委員(敬称略)
  - 委員長 木島千華夫 弁護士
  - 委員 文堂弘之 大学准教授 博士(経営学)
- 4 審議対象期間  
平成24年7月1日から平成24年12月31日までの契約締結分
- 5 審査契約件数
  - ・ 公共工事【競争入札によるもの】
    - 審査対象件数 : 3件
    - 審議件数 : 3件
  - ・ 公共工事【随意契約によるもの】
    - 審査対象件数 : 0件
    - 審議件数 : 0件
  - ・ 物品・役務等【競争入札によるもの】
    - 審査対象件数 : 6件
    - 審議件数 : 6件
  - ・ 物品・役務等【随意契約によるもの】
    - 審査対象件数 : 0件
    - 審議件数 : 0件
- 6 委員からの意見・質問に対する回答等

| <p>公共工事<br/>【一般競争入札】</p>  | <p>日立公共職業安定所及び石岡公共職業安定所トイレ改修工事</p>   |           |
|---|--|-----------|
| <p>意見・質問</p>  |  | <p>回答</p> |
| <p>落札率が 69.4% ということで予定価格よりもかなり低い金額で落札していますが、その理由はどのようなところにあるのでしょうか。</p> <p>予定価格の算出については、複数の業者から見積書を提出してもらって算出するという事も可能ですか。</p> <p>今後ですが、機械設備改修工事の項目が予定価格よりも大幅に下がっていますので、予定価格の積算・設定の部分で改善できるところがあれば検討していただきたいと思います。</p> <p>設計監理業者が作成した内訳書の中で、細目別内訳の備考欄に専門業者見積と記載されていますが、積算するにあたって設計監理業者が複数の専門業者から見積を徴取しているということでしょうか。</p> <p>予定価格よりかなり低い落札金額だということについて、それは悪いことではないとは思いますが、入札時に応札業者から内訳書は提出されるのでしょうか。</p> <p>具体的にどの項目がどれくらいの金額になっているかを見ることは可能ということだと思いますが、落札業者が他の業者と比べて低額となっているのは何が原因かというのはいくら分かりますか。例えば他業者より人件費が低いとか、どこにこれだけ安く落札</p> | <p>落札金額と予定価格との差については、労務費や材料費等の価格差によるものと考えられます。工事の項目では、便器等の機器を含む機械設備改修工事の部分での差が大きくなっています。</p> <p>この案件の予定価格については、設計監理を委託した業者から提出された資料に基づき算出しています。委託業者を複数にすると委託料が倍以上になってしまうので、委託先は1者としています。なお、設計監理業者は、複数者からの見積合わせを行って選定しております。</p> <p>分かりました。</p> <p>そういうことだと思います。専門業者とやり取りをしたうえで、積算しているようです。</p> <p>入札時には、内訳書も一緒に提出してもらっています。</p> <p>工事項目ごとにどのくらい安いかということはいくら分かりますが、その金額で人件費がいくらかと判断することは困難です。</p> |           |

|   |  |
|---|--|
| <p>できる理由があるかというのわかりますか。</p> <p>予定価格の積算調書には作業員の労務費単価が付いていますが、入札の段階では、請負のため内訳書の中では人件費については分からないということですね。</p> <p>この案件は日立所と石岡所の工事がセットであり、別件の同様の工事では常総所と下妻所がセットとなっていますが、これらを2つ組んだ理由というのはあるのでしょうか。また分離していない理由もあるのでしょうか。</p> <p>震災復旧工事の関係で、応札者があまり増えないという現状は変わっていないということでしょうか。</p> | <p>はい。</p> <p>工事を分けることによって入札への参入機会を増やし、応札者を増やす目的もありますが、震災の復旧工事で忙しいという業者が多く、応札者もなかなか集まらないという状況もありましたので、工事の内容や規模、地域などを考慮して、2所ずつを組合せて2つに分けました。</p> <p>はい。</p> |
| <p>本事案は適正とします。</p>  |  |

|  |  |           |
|--|--|-----------|
| <p>公共工事<br/>【一般競争入札】</p>                             | <p>日立労働基準監督署駐車場等改修工事</p>   |           |
| <p>意見・質問</p>   |  | <p>回答</p> |
| <p>入札への参加者数は1者とのことですが、なぜ1者しか参加しなかったかという理由はありますか。</p> | <p>申し込みの段階では電子入札と紙の入札と2者の参加が予定されていましたが、入札当日、電子入札で参加予定だった業者からの札が入らず、辞退となってしまった状況です。</p> <p>なかなか参加者が集まらなかったため、以前に工事を発注した業者など何者かに電話で参加の依頼をしましたが、県や市町村から請けている仕事があるため請けることができないという回答が多く、入札へ参加してもらえませんでした。</p> |           |

|  |  |
|--|--|
| <p>声掛けはしたが、参加してもらえたのは事実上1者ということですね。</p> <p>電子入札で参加予定だった業者が辞退した理由というのは分かりますか。</p> <p>書類を見る限り、普通の駐車場整備工事のように思いますが、この工事に何か特殊性はありますか。</p> <p>他の仕事が忙しいため、あえてこのような仕事は取りに来ないということでしょうか。</p> <p>こういった状況はしばらく続きそうですか。</p> | <p>はい。</p> <p>辞退として入力があっただけのため、理由までは分かりません。</p> <p>駐車場の舗装直し工事ですので、特殊性はないと思います。</p> <p>逆に手間仕事だということで嫌われたのかも知れません。</p> <p>その他にも、工事規模が小さいため工事金額の部分も影響しているのではないかと思います。</p> <p>ある程度の大きな工事で金額が高ければ、会社としてもメリットがあるのではないのでしょうか。</p> <p>震災復旧工事がまだ続いているようなので、応札者が増えないという状況も続くのではないかと思います。労働局としては、できるだけ多くの業者に入札へ参加してもらって、より安く工事ができることを期待しています。</p> |
| <p>本事案は適正とします。</p>   |  |

|  |  |  |
|--|--|--|
| <p>公共工事<br/>【一般競争入札】</p>                               | <p>常総労働基準監督署及び筑西公共職業安定所下妻出張所<br/>トイレ改修工事</p>                                 |  |
| <p>意見・質問</p>   | <p>回答</p>  |  |
| <p>当初の入札から3週間程度空けて再入札を実施していますが、予定価格が変わった理由は何でしょうか。</p> | <p>当初の入札で不落となったため、最低価格を提示した業者に対して、もう少し価格を下げることは可能か交渉しましたが、入札の価格が限界だという回答</p> |  |

|   |  |
|---|--|
| <p>仕様は変わらないが、予定価格を算出するにあたり採用した数値が県北から県南に変わったことで価格が上がったということですね。</p> <p>このようなことはよくあるのでしょうか。</p> <p>県南地域の方が労務単価は高いという話を聞きますが、実際もそうなのですね。</p> <p>予定価格や落札金額は公表されているのでしょうか。</p> <p>当初の入札参加者は再入札には参加していませんが、当初の入札での最低価格は再入札時の予定価格を下回っています。</p> <p>このことについて、当初の入札で最低価格を提示した業者からは何か話はありましたか。</p> <p>落札業者は、以前から労働局の工事を多く請負っており、今回の審議案件の中でも2件目となり、このようにいくつも請負って大丈夫なのかと思ってしまいます。以前の監視委員会において、施工能力に</p> | <p>でした。</p> <p>そのことを踏まえて、設計監理を委託した業者に相談したところ、当初の予定価格の算出には材料費・労務費の単価表における掛け率が県北地域のものが使用されていたため、地域性を考慮して県南地域の掛け率を使用して再計算した結果、県南地域の掛け率の方が高いことから2回目の予定価格が上がりました。</p> <p>はい。</p> <p>地域ごとに労務単価が違いますので、工事場所ごとに労務単価を変える必要があるのかもしれませんが。当初の入札に参加したのは県南地域の業者であったということもあると思います。</p> <p>2回目の入札では県北地域の業者が参加していましたので、落札金額が安くなったということも考えられます。</p> <p>そのようです。</p> <p>東京へ近くなるほど労務単価が高くなるようです。</p> <p>落札後となりますが、契約情報として労働局のホームページで公表しています。</p> <p>何も話はありません。</p> <p>その業者には、予定価格を設計監理業者と相談したうえで再設定するので、再入札にも参加して欲しいと何度かお願いしましたが、すでに請負っている工事の工期との兼ね合いで、参加することはできないという回答がありました。</p> <p>この業者は、当初の入札の際には、他の工事との兼ね合いで工期に間に合わせられないということで参加しませんでした。再入札となって結果的に工期が1ヶ月程度ずれ込んだことによって、施工が可能</p> |
|---|--|

|  |   |
|--|---|
| <p>関しての問題はないと聞いていますが、今回も確認はしていますか。</p> <p>ということは、自ら施工能力と状況を踏まえて、請負えるだろうと判断して再入札に参加してきたということですか。</p> <p>予定価格の設定については、地域性も考えたほうがいいのかもかもしれません。</p> <p>現状を踏まえ、今後検討していただければと思います。</p> | <p>になり入札に参加したと聞いています。</p> <p>そういうことだと思います。</p> <p>分かりました。</p> |
| <p>本事案は適正とします。</p>   |   |

| 物品・役務等<br>【一般競争入札】  | 平成 24 年度後期分事務用消耗品購入（文具類）グループ 1   |  |
|---|--|--|
| 意見・質問   | 回答   |  |
| <p>入札参加者は 2 者のみですが、前回と同じ業者が落札したということですか。</p> <p>このような内容の入札では、新たな業者が参入してくるというのはあまりないのでしょうか。</p> <p>今回落札できなかった業者はよく参加するところなのでしょうか。</p> <p>その業者が落札したことはあるのでしょうか。</p> <p>もう少し参加業者が増えるといいなと思います。</p> <p>これだけの数の文具となると、ある程度大きな業者でないと難しいのかも知れませんが、茨城県内では、さらなる業者の選択肢は少ないということでしょうか。</p> | <p>はい。</p> <p>声は掛けていますが、なかなか参加してもらえないというのが現状です。</p> <p>以前は多くの業者が参加していましたが、このところ同じ業者が連続して落札しているため、他の業者が競争に勝てないと諦めてしまっているのではないかと思います。</p> <p>昨年は参加していませんでしたが、今年度前期分のグループ消耗品関係の入札から参加しています。</p> <p>ありません。</p> <p>声掛けはしていますが、いつもこの業者が落札していますので、他の業者が相手にならないと思っているという可能性が高いです。</p> <p>一般的な文具類の購入で物はすべて同じですので、この業者の企業努力により安い金額で出してくるものを、こちら側から他の業者に対してどうにかしてくださいとは言いにくいところがあります。</p> <p>今後も引き続き声掛けはしていきたいと思います。</p> <p>県内では、大きな業者というのは多くはないと思いますが、業者の競争力の問題もありますので、こちら側では何とも言えません。</p> |  |
| <p>本事案は適正とします。</p>  |  |  |

| 物品・役務等<br>【一般競争入札】  | 平成 24 年度後期分事務用消耗品購入(コピー用紙等)グループ 2   |  |
|---|---|--|
| 意 見 ・ 質 問   | 回 答   |  |
| <p>前回までの入札参加者は 2 者または 1 者となっており、今回は 4 者参加していますが、増えた理由は何かあるのでしょうか。</p> <p>今回落札した業者は、よく落札する業者ですか。</p> <p>入札による競争効果が出たということですね。</p> <p>単価契約の場合ですが、数量はどれくらい使うのかというのはこの時点ではわかっているのでしょうか。</p> <p>あくまで合計金額で争うということですか。また、単価の違いというのは考慮されないということですか。</p> <p>業者によって単価設定が違うかどうかというのは分かるのでしょうか。</p> <p>単価契約の場合、購入見込み数をオーバーしたときには、予定価格や落札価格を超えることになりましたが、それでも大丈夫なのでしょうか。</p> <p>各用紙の単価の設定が各業者で違っている場合、実際の使用枚数によって金額的な差が出てくるのではと思うのですが。</p> <p>単価契約としては、例えば、A 4 をたくさん使用する</p> | <p>増えた具体的な理由と言えるかどうか分かりませんが、業者への声掛けを行っていただきますので、それによって参加業者が増えたということもあると思われ、今まで参加してもらえなかった業者が今回は参加しています。</p> <p>今回が初めての落札です。<br/>以前までは他の業者が落札していました。</p> <p>そうだと思います。</p> <p>使用見込みの数字で出しています。<br/>それぞれの単価に使用見込み数を乗じて計算した合計金額によって札入れすることになります。</p> <p>そうなります。</p> <p>入札時に内訳書を提出してもらいますので把握しています。</p> <p>入札の時点では、あくまで使用見込み数による金額ですので、特に問題はありません。<br/>発注する際には予算の状況をみながらしますので、予算を超えるような発注はしません。</p> <p>用紙ごとにみるとこの用紙は他の業者の方が安いということは多少あるかもしれませんが、最低価格で落札したところが全体的に単価も安くなっています。</p> <p>はい。</p> |  |

|  |  |
|--|--|
| <p>る場合に A 4 の単価は高いけれど総額でみると安いというようなことは、一般的にはあり得ないということですね。</p> |  |
| <p>本事案は適正とします。</p>   |  |

| <p>物品・役務等<br/>【一般競争入札】</p>   | <p>平成 24 年度後期分事務用消耗品購入（トナー類等）グループ 4</p>  |  |
|--|--|--|
| <p>意見・質問</p>   | <p>回答</p>  |  |
| <p>入札への参加者数ですが、平成 23 年 3 月は 7 者、平成 23 年 9 月は 4 者、平成 24 年 3 月は 2 者、今回も 2 者ということで、参加者数が減ってきていますが、これには何か理由があるのでしょうか。</p> <p>平成 24 年度は、平成 23 年度に比べて落札金額が大幅に減っていますね。</p> <p>今回の物品役務の 1、2、3 の案件については、茨城県内全域であっても入札者は増えていなくて、本省での集約化というのがありますし、入札参加者は</p> | <p>平成 24 年度は、平成 23 年度に比べて使用トナー数が減っています。</p> <p>その理由としては、労働基準行政システム、安定行政システム、総務情報システムなど、労働局関係で業務に使用しているシステムがいくつかありますが、これらのトナーについて本省で一括購入することに変更となりましたので、平成 24 年度は使用見込み数が大幅に減少しました。</p> <p>そのため、契約金額的にも少なくなりますので、業者が魅力を感じず、参加者が減ったのではないかと考えられます。</p> <p>各システムの端末は、多数配置されていますので、システム関係のトナーの使用頻度が高いということになります。</p> <p>本省で全国分を一括契約した方が単価も安くなりますし、集約化をしています。</p> <p>労働局としては、より安く調達ができるように、できるだけ多くの業者に入札へ参加してもらいたいとは考えています。</p> |  |

|                                 |  |
|---------------------------------|--|
| 減る方向には合っても、増える方向には行かないということですね。 | なかなか難しい状況ですが、引き続き業者への声掛け等をして行きたいと思います。 |
| 本事案は適正とします。                     |  |

| 物品・役務等<br>【一般競争入札】  | 茨城労働局労災補償課他 2ヶ所デジタル複写機 3台の<br>購入交換及び保守  |  |
|---|---|--|
| 意見・質問   | 回答  |  |
| <p>落札率が約 50%と低いですが、これにはどのような理由があるのでしょうか。</p> <p>予定価格が高すぎたのではないかとも思ってしまうのですが。</p> <p>保守料が安くなった理由はどのあたりにあるのでしょうか。</p> <p>業者としては、保守料が高い方がいいのでしょうか。</p> | <p>予定価格については、過去の入札実績及び業者から徴取した参考見積書等により算出し、その中で金額の低い方に設定しました。</p> <p>今回は、今まで購入した価格よりも安い価格で落札されています。また、保守料についても、安くなっています。</p> <p>購入と保守の両方とも低価格となったことで、トータルでの金額が大きく下がっています。</p> <p>落札したのは以前から入札に参加している業者でしたが、今回初めて参加した業者がいたこともあって、落札するためにより低い金額で応札したのではないかと考えられます。</p> <p>なお、複写機の購入に関しては、保守料の金額によって機械の値引き額が変動するようです。保守料の単価が下がると機械の値引き額が小さい、またはその逆というケースが多くあります。</p> <p>機械の値引きを取るか保守料の単価が安くなる方を取るかということだと思います。</p> <p>業者としては、6年、7年という長い期間で見たときに、どれくらいの売り上げがあるかということに</p> |  |

|  |  |
|--|--|
| <p>契約締結の決裁書類において、保守料として平成 24 年度契約分と平成 25 年度契約分が記載されていますが、今回の案件は平成 24 年度の契約にかかるものではないのですか。</p> <p>今回の入札には、平成 25 年度の契約にかかる分も含まれているということでしょうか。</p> <p>将来的なことを考えて契約をしているのであれば、年度だけで考えるのではなくてもいいのではないかと思います。</p> <p>また、例えば随意契約であっても、きちんと協議したうえで値段が下がるのであればむしろいいのではないかと思います。</p> <p>入札には 2 者くらいしか参加してこないものなのではないでしょうか。</p> | <p>なるのではないのでしょうか。次回の機械交換は何年後かということも見極めながら金額の設定をしているようです。</p> <p>今回の保守料の契約は、あくまで平成 24 年度分となります。</p> <p>保守料については、複写機購入時の単価が反映される形となっていますので、保守料を算出するための使用枚数のことも考慮し、年度後半に購入に伴う入札を行う際には翌年度分も含めています。</p> <p>今回の案件は、平成 24 年度の契約の決裁の中に参考までに平成 25 年度の単価も載せていますので、複数年契約と見られてしまう状況となりますが、あくまで 25 年度の契約は 25 年度になってから締結しております。どうしても機械購入時に単価がほぼ決まってしまうという現状もありますのでこのように同時に載せてしまいましたが、次回以降は誤解を招かないように掲載いたします。</p> <p>平成 25 年度分の保守料の単価については、今回の入札に含まれています。</p> <p>平成 26 年度分以降は、年度毎に競争入札を行う予定です。</p> <p>このような場合は随意契約でもいいのではないかと思います。複写機の保守に関しては本省から競争入札を実施するようとの指示がありますので行っています。</p> <p>今回は購入台数が少なく、予定価格の設定が低いため、入札参加資格が等級 B・C・D となっています。等級が A ですと大手メーカーの販売店が直接参加できますが、今回はメーカーの代理店が対象となります。茨城では代理店が多くないようで、他のメーカーの代理店にも声掛けはしていますが、あまり参加</p> |
|--|--|

|             |                |
|-------------|----------------|
|             | してもらえていない状況です。 |
| 本事案は適正とします。 |                |

|                    |  |   |
|--------------------|--|---|
| 物品・役務等<br>【一般競争入札】 | 平成 24 年度第 2 回雇用保険関係各種しおり印刷   |   |
|                    | 意見・質問  | 回答  |
|                    | <p>予定価格については、前回入札に参加した業者のうち上位数者から参考見積書を徴取して算出しているということですが、自分達が提出した見積書の価格の前後が予定価格になるだろうという予測が付くということでしょうか。</p> <p>予定価格の積算方法は入札公告には公表されるのでしょうか。</p> <p>手続き的には悪くはないと思っていますが、見積書を徴取した業者の金額と入札金額を比較すると、参考見積の声がかかった業者は、ある程度戦略が立てやすいのかなと思いました。</p> <p>もう少し見積書を徴取する業者を増やすことはできないのでしょうか。例えば、参考見積書の提出は多く出させて、すべての見積書を採用するのではなく、その中から選ぶというようなことが出来れば、より良くなるのかなという気はしています。</p> | <p>各々の業者が自らの見積額から予定価格を推測することは可能でしょうが、各業者に対しては、どの業者からあるいはいくつの業者から見積を取っているかということは当然伝えていませんので、正確な予測はできないと思います。</p> <p>なお、参考見積書の提出を依頼しました業者からは、いずれも、他業者との競合があって非常に厳しい入札なので参考見積書は提出できない旨の回答がなされたため、口頭で見積額を確認しています。</p> <p>予定価格の積算方法は公表していません。</p> <p>あえて上位数者から見積書を徴収しています。それ以降の業者を入れてしまうと予定価格が高くなってしまい、そうすると落札率が低くなり、予定価格が高すぎるのではないかという議論になってしまいます。</p> <p>参考見積書の提出についても、無料で依頼していますので、業者に協力していただいている状況です。そのような中でより多くの業者から徴取するのは厳しいところがあります。</p> <p>印刷業者の場合には、見積書として書面で徴取する</p> |

|  |  |
|--|--|
| <p>見積料金はいくらくらいですか。</p> <p>予算が取れるのであれば、大きな案件では有料でも見積を徴取した方が、効果が高いのではないのでしょうか。</p> <p>見積を取る際に、正確な印刷部数まで伝える必要があるのですか。</p> <p>この案件に関して問題はありますが、ここまで具体的に印刷部数まで示すとなると、見積を出した業者同士で予定価格が予想できてしまい、談合する気になれば出来るのではないかと思えてしまいます。そういう意味でも、印刷部数の示し方には配慮すべきではないかと思えます。</p> | <p>ことすら難しい場合もあります。</p> <p>また、有料であれば提出しますというところはありませんが、無料で依頼していますので、なかなか集まらないというケースも出てきています。</p> <p>業者によって請求してくる金額が違いますので、決まった額はありません。</p> <p>国の会計としては、原則的に見積に対して支出をすることができませんので、有料で依頼するということとはできません。</p> <p>ある程度の部数を出さないと単価が大きく変わってくることとなります。</p> <p>どこの業者に見積を依頼しているかというのは公表していませんが、固定的な業者から見積を徴取しない等の配慮はしていきたいと思えます。</p> <p>印刷部数を示さないと単価が出てきませんので、何部から単価が変わるのかというところを事前に確認し、その範囲内の部数で印刷する予定ということを伝えるなど、方法を検討したいと思えます。</p> |
| <p>本事案は適正とします。</p>   |  |

|  |                                    |  |
|--|------------------------------------|--|
| <p>物品・役務等<br/>【一般競争入札】</p>                                   | <p>パーソナルコンピュータ及びプリンタ等の購入</p>       |  |
| <p>意見・質問</p>   | <p>回答</p>                          |  |
| <p>予定価格の算出について、業者から参考見積書を徴取していますが、どのようにしてこの業者を選んだのでしょうか。</p> | <p>以前にパソコン購入の入札に参加した業者から選びました。</p> |  |

|   |   |
|---|---|
| <p>見積額について、A者とB者では100万円以上の差が出ていますが、そのA者が見積額より相当低い金額で落札しています。このように、見積のときには倍ぐらいの価格で出して予定価格を上げておいて、入札のときには下げることが可能ではないかと思ってしまう。</p> <p>もう少し多くの業者から見積を徴取していれば、市場価格から見てもA者が見積額は異常だということで排除されるのではないかと思います。</p> <p>入札に参加をしてきたらという業者となると、落札率の低さから見ても、予定価格を実態に合うような方法を考えたらいいのではないかと思います。</p> <p>実際に納品された機種は、参考見積書に記載されている機種ですか。</p> <p>見積書を作成する段階で、業者ごとに選定している機種が違い、それによっても金額に差が出てくるとは思いますが、100万円以上という大きな金額に差がある見積書で予定価格を算出するというのは改善すべきだと思います。</p> | <p>今回の件については、あまりにも金額に差があるため業者に確認をしました。</p> <p>その結果、参考見積書の金額は、ほぼ定価で出してきたということでした。</p> <p>落札金額については、なぜこのように低い金額なのかということも聞きましたが、今まで何度か入札に参加しているが一度も落札したことがないため、今回はなんとしてでも落札したかったという理由でこの金額で札入れをしたということでした。</p> <p>今後は、なるべく多くの業者から見積書が取れるよう努力していきたいと思います。</p> <p>実際に納品されたものは、見積書に記載してあるものと同じ機種です。</p> <p>業者間の見積額に大きな差がある場合には、その理由を確認し、必要に応じて見積書を取り直したり、他の業者から見積書を徴取するなどして、適切な予定価格を設定したいと思います。</p> |
| <p>本事案は適正とします。</p>  |   |