

平成 25 年度 第 1 回 茨城労働局公共調達監視委員会議事概要

1 日 時 平成 25 年 9 月 11 日 (水) 14 : 30 ~ 16 : 30

2 場 所 茨城労働局 2 階会議室

3 委 員 (敬称略)

委員長 木 島 千華夫 弁護士
委 員 文 堂 弘 之 大学教授 博士 (経営学)
委 員 石 川 知 子 公認会計士 税理士

4 審議対象期間

平成 25 年 1 月 1 日から平成 25 年 6 月 30 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 : 0 件

審議件数 : 0 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 : 28 件

審議件数 : 8 件

・ 物品・役務等【随意契約によるもの】

審査対象件数 : 38 件

審議件数 : 3 件

6 委員からの意見・質問に対する回答等

【審議案件1】

48 キャリアアップハローワーク土浦賃貸借契約(随意契約)

意見・質問	回答
<p>予定価格について駅前の坪単価の相場を見たとえで決定したとありますが、私が試しにインターネットで検索したところ、共益費込みの坪単価が8千円から9千5百円と掲示されており、予定価格に記載されている金額が本当に相場なのだろうかと思いましたが、駅ビルにも空き室はかなりあるようなのでその理由をお聞かせください。</p>	<p>地元の不動産業者に直接電話で確認した結果です。他のビルについては、駐車場や事務室の広さを重視し探しましたが、良いところがありませんでした。また当初の契約状況を確認したところ、当時駅ビルも候補とされていたようですが、常にBGMが流れておりふさわしくないと判断したようです。</p>
<p>駅前の相場は12%位下がっています。それも賃料に反映されてもいいのではないのでしょうか。今回の契約金額については10%程度下がっていますが、もう少し交渉の余地があったのではないのでしょうか。</p>	<p>価格については、今後も引続き交渉していきます。</p>
<p>不動産業者に電話で照会したということですが1社だけでしょうか。他の不動産業者に照会することは可能だったのでしょうか。</p>	<p>この地域で手広くやっている業者に聞いており、他は聞いておりません。</p>
<p>相場は複数の情報に基づくのが普通ではないのでしょうか。もちろん他の不動産業者が全然違う金額を言う可能性は低いのですが、たくさんの情報を取ったうえでこれくらいだという数値を定めたほうが、様々な疑念が起きにくいのではないのでしょうか。前年度の契約金額に比べ減額されているところは評価しますが、今後の相場の把握については複数の不動産業者から情報を取り、その上で金額を交渉していけばいいのではないのでしょうか。</p>	
<p>いままでも何度かこの案件は取り上げられており、価格を下げる方向で見直したほうがいいのかという意見が出され、それを踏まえて協議された結果、価格が下がっていることについては評価します。各委員からも話が出ていましたが、現在駅ビルは大型スーパーの撤退により空室になっているところが多いと思いますが、減額交渉を行うにあたっ</p>	<p>次年度どうなるかという事業の継続性についても重要となってきます。別の事業を展開する可能性もあるため、それらの状況をみて場所の移転を含めて検討していきたいと思います。 インターネットでの価格調査についても可能だと思います。また単価比較については従来から委員の方々からご意見をいただいているので、交渉を含め</p>

<p>でも、インターネットを利用したり、たくさんの情報があつたほうがもう少し交渉が成り立つのではないのでしょうか。交渉をするにはたくさんの武器があつたほうが有利です。情報の収集について検討していただきたいと思います。</p> <p>今後の契約については金額に場所も含めて検討すべきではないのでしょうか。</p>	<p>行っていくつもりでいます。次回の契約については、場所を移転した場合の現状復帰費用等を考慮し、それらを比較の対象と含めたうえで安価かどうか、総合的に考えていきたいと思います。</p>
<p>本事案は適正とします。</p>	

<p>【審議案件2】 51 平成25年度 シニアワークプログラム地域事業委託費(随意契約)</p>	
<p>意見・質問</p>	<p>回答</p>
<p>仕事をしたい高齢者の地域ごとのプログラムですか。それとも一箇所に集めてセミナー等を行うものですか。運用の仕方を教えてください。</p>	<p>事業の中身については、高齢者の居住地に近い地域で行っていますが、この事業はハローワークとの連携が重要となっています。講習を請負った事業者が講習内容を設定することになりますが、求人に繋がりがやすい講習を設定し、ハローワーク側でその講習会に求職者を参加させる、また求人確保を行う等、ハローワークが所在する地域単位で講習会を開催しています。</p> <p>県内に13箇所のハローワークがあり、その単位で事業を展開しています。</p>
<p>各自治体というわけではないのですか。</p>	<p>はい。</p>
<p>予定価格はどのように算出していますか。</p>	<p>本来なら公示をする段階、または公示から企画評価委員会までの間に算定しますが、本省から示された予算内で事業を行う必要があるため、実際には評価委員会が終わった後に委託する業者が決定した段階で業者から見積書を出させ、それを基に予定価格を算出しています。</p>
<p>委託業者が出したのですか。</p>	<p>委託業者から見積書を提出してもらいますが、出てきた項目を見て作成しています。</p>
<p>見積金額に何も手を加えず、それがそのまま予定価格になっているということでしょうか。</p>	<p>金額については、予算の上限額に合わせて作っています。</p>

<p>予算の上限額を委託業者は知らないのですか。</p> <p>予定価格という表現と実態が大きく違ってきているような気がするので、検討していただければと思います。</p>	<p>公示する段階で公表しています。</p> <p>企画競争入札は金額と内容を公示して、その範囲内でどのような企画を出せるかということについて競争させ、その内容を審査しています。予定価格という表現が適正ではないような気がするので、次回からは表現方法についても検討します。</p>
<p>本事案は適正とします。</p>	

<p>【審議案件3】 66 平成 25 年度 地域産業保健事業委託(随意契約)</p>	
<p>意見・質問</p>	<p>回答</p>
<p>応札者は1者だけですが、この事業は従来からやっていたものでしょうか。</p> <p>この案件も先ほどと同様に、予定価格の積算資料はあくまで委託が決定した後で出させたものですか。</p> <p>個別の項目に対して、この金額ではどうか等のやり取りはあるのですか。 例えばコーディネーター講習会ですと、講習会を開催するにあたりこの金額は正当なのかどうかというやり取りをする機会は、契約の段階ではないのでしょうか。</p> <p>一人当たりの単価は適正かどうかというのも、企画競争の審査をする際に見ているということですか。</p> <p>参加した人数により額が変わってくるというのはわかりますが、一人当たりの単価が適正かどうかを企画競争の場で確認する項目があるのであれば問題はないと思いますが、それが無いのであればどこかの段階でやらなければいけないのではないのでしょうか。</p>	<p>従来から行っている事業です。事業内容を見ていただくとわかるように、県内全般の事業運営であり中身もテクニカルであるため、結果的にこの団体くらいでしかできないというのが現状です。</p> <p>はい。</p> <p>積算する際に、県内9地区のコーディネーターの人数に単価を掛け、年2回の回数に合わせて積算しています。</p> <p>その時に見ていますが、その後コーディネーターの出席状況により変わってくるので精算の際にすべて確認しています。</p> <p>企画書の評価基準と採点表の項目の中に、企画実現のために必要な経費内訳という項目があるので、経費まで見ているようです。</p>

<p>総額が決まっています、中身については自由に設定できるという話になってくると、内訳の中でこの単価はおかしいのではないか、と言えるような機会はどのなのか、今の状態ではわかりにくいです。</p> <p>企画書評価委員会実施報告書というのが添付されていますが、その段階で企画の話はあるが、委託費の項目の中身のところまでやっていないということですか。</p> <p>次回の監視委員会においても企画競争入札の案件は出てくると思うので、今後はその辺の流れも見えるように資料をそろえておいていただきたいと思います。</p>	
<p>本事案は適正とします。</p>	

<p>【審議案件 4】</p>	
<p>2 常陸鹿嶋公共職業安定所プレハブ設置工事(一般競争入札)</p>	
<p>意見・質問</p>	<p>回答</p>
<p>リースしていたものを設置したということですか。</p> <p>予定価格を算出するにあたり2者から見積書を出させていますが、内訳の中で一番金額が大きいものは何ですか。</p> <p>予定価格の算出について、2者から参考見積をもらい予定価格としています。見積書を出してもらうにあたり、詳細な内容も含めて提供したうえで金額を出させているのでしょうか。</p>	<p>レンタルをやめて購入しました。</p> <p>ユニットハウス本体が530万円、電気設備が18万円、その他となっています。</p> <p>2者ともレンタルの入札を行ったときに参加しており、どのような建物か詳細を把握しています。</p>
<p>本事案は適正とします。</p>	

<p>【審議案件 5】</p>	
<p>8 平成 25 年度 茨城労働総合庁舎施設管理業務委託契約(一般競争入札)</p>	
<p>意見・質問</p>	<p>回答</p>
<p>落札率99.3%ですが、予定価格についてはそれぞれ業務内容ごとに別個に積算したということでしょうか。</p>	<p>はい。</p>

<p>落札業者から見積書を取っている項目はありませんか。</p>	<p>落札業者からは参考見積を取っておりません。</p>
<p>たまたま予定価格に近い金額で落札したということですか。</p>	<p>はい。</p>
<p>予定価格内の金額がこの業者しかなかったということですが、かなり項目があるので落札率がほぼ100%だと見積をもらっていて、事実上細かな内容が業者に伝わっているのではないかと疑ってしまいますが、たまたまそうなったということですか。</p>	<p>はい。</p>
<p>応札者は増えないのでしょうか。</p>	<p>中央監視システムの操作については決まった業者しか行えないため、参加業者が限られてしまいます。</p>
<p>参加資格として、県内に本社、支店又は営業所を所有し、かつ緊急時対応のため異動時間が30分以内とありますが、実際には市内でないと厳しいということになりますか。</p>	<p>庁舎全体の管理になるため、緊急時対応で移動時間30分以内としています。この条件が参加業者を狭めている条件になってしまっていますので、今後検討していく予定です。</p>
<p>本事案は適正とします。</p>	

<p>【審議案件6】</p>	
<p>11 平成25年度 リコー社製複写機保守及び消耗品供給に関する業務契約(一般競争入札)</p>	
<p>意見・質問</p>	<p>回答</p>
<p>予定価格が前年度の実績をもって算定となっておりますが、予定価格とまったく同じ金額で落札したということはどのようなことですか。</p>	<p>予定枚数を提示しますが、単価が変わらないと予定価格と同じ金額で落札するような状況になります。使用予定枚数については、前年度実績を見て予測しています。</p>
<p>この機種を使う限り、このまま保守契約する形になりますか。</p>	<p>不具合が多くなれば交換・購入となりますが、その際に入札を行って別の業者が納入となれば、保守契約も変わってくると思います。</p>
<p>いつ購入したのですか。</p>	<p>一度にすべてを購入したわけではないので同じではありませんが、ここ6～7年の間に購入したものです。</p>

<p>すべて同じメーカー製ですか。</p>	<p>はい。</p>
<p>これからも使い続けることになれば、保守契約の入札にも1者しか参加してこないということですか。</p>	<p>はい。</p>
<p>昨年度の価格に基づいて予定価格を算定していくのですか。</p>	<p>長期間のリース契約ということであれば保守契約の単価は下げやすく、購入後の保守契約だと単価を下げにくいようです。</p>
<p>この案件の41台はすべて購入しているのですか。</p>	<p>はい。</p>
<p>長い目で見た時に、リースがいいのか購入した方がいいのかわかりません。</p>	<p>今回の契約は保守になりますが、金額が未確定な部分での複数年契約はできないため、購入になります。</p>
<p>随意契約はできないということ、業者が納入する際は、後の保守点検料を見込んで本体価格を下げて入札に参加してくることを聞きましたが、例えば予定価格を下げてしまったらどうでしょうか。不落随契となって交渉の余地が出てきて、そこでまともなれば再入札という流れになると思いますが、それは手間がかかることなのでしょうか。 他者の保守点検料によっては、見直しができるのではないのでしょうか。</p>	<p>価格交渉がうまくいけばいいのですが、現実的には難しい状況で、再入札になりそうです。</p>
<p>単価契約で予定価格と100%でいいのかとさせていただきます。</p>	<p>他局にも聞いてみましたが、全く同じ状況でした。不落随契についても出来なくはありませんが、契約が遅れて業務に支障を来すことは避けたいので、いずれにしても、今後検討していきたいと思います。</p>
<p>本事案は適正とします。</p>	

<p>【審議案件7】</p>	
<p>20 平成25年度前期分 事務用消耗品購入に係る単価契約（トナー関係）（一般競争入札）</p>	
<p>意見・質問</p>	<p>回答</p>
<p>不調に終わった理由は何ですか。入札参加者が間違えた理解をしていたのですか。</p>	<p>不調の理由は、予定価格を半期分の個数としたところですが、入札書の内訳書の個数を1年分で記載するようになっていたこと、さらに対象となる消耗品の単価を誤ってしまったため、入札価格が高くなっ</p>

<p>労働局としては、半年分の数量を入札したかったということですか。</p> <p>1年分を入札した方が半年分より安くなったのではないですか。</p> <p>当初落札者がいなかったため検証し、再入札した結果1者しか応札しなかったということですか。</p> <p>再入札となった理由を伝えたのですか。</p> <p>1回目ではよくなかったため諦めたということですか。</p> <p>今回の案件はトナー類ですが、消耗品の4つのグループ全部が不調だったのですか。</p> <p>いずれにしても、表示が誤っていたとなれば、再入札する必要は出てくるだろうと思います。</p>	<p>てしまったという理由です。</p> <p>はい。入札項目の提示誤りということになります。</p> <p>実際は単価契約のため、必要数のみを購入することになります。前期と後期が同じ数量ではありませんので1年分としての比較は難しいです。</p> <p>はい。この案件はプリンター用のトナーですが、大半のプリンターがこのメーカー製となっています。落札業者はメーカーの代理店であり、どうしても強くなってしまう。他の業者も参加してきますが、ほとんど落札できていない状況です。2回目からは参加を諦めたのではないかと思います。</p> <p>公示もしましたし、応札者を増やしたいので、過去に参加した業者には声掛けをしています。当然1回目に参加した業者にも声掛けをしています。</p> <p>そのように推測します。</p> <p>事務用品の入札については、声掛けもしていますが1者応札が多い状況です。長年一般競争入札をしているため価格もだいぶ下がってきていて、ほぼ価格も固定化されてきています。逆に言うと競争性が働いていないのではということにもなるかもしれませんが、結果的には低価格になって、業者も固定化されてきているという状況です。</p> <p>1年分の単価契約になっているものを除いて、その他はトナー類同様半期ごとの契約となっており、同じ理由で不調となっています。</p>
<p>本事案は適正とします。</p>	

【審議案件 8】

23 平成 25 年度 筑西・古河公共職業安定所駐車場整理誘導業務委託(一般競争入札)

意見・質問	回答
<p>予定価格の算出について、労務単価と昨年度の入札金額とを比較して安価なものにしたとありますが、国交省の単価や警備協会の単価が実態と違って、昨年度の入札金額より高くなっています。こちらの金額が昨年度の入札金額より低くなっているもいいかなという気がしました。このような公の金額を参考にする必要はあるのですか。</p>	<p>予定価格については、参考になる材料を集めて算定していますが、その材料の一つとしてホームページを見たりして数値を採用しています。前年度や過去の金額のみを参考にしていくとどんどん下がりがすぎでしまい、最低賃金にも影響しかねません。</p> <p>客観的資料からすれば労務単価が近いだろうと思いますが、過去の契約実績をみてこのギャップをどうするのか、契約の観点からとらえたときに対応しにくいのです。ひとつは交通誘導員という幅の広い警備での労務単価ではありますが、労働局では駐車場内の警備となります。これらをどこまで加味するかにもよります。このままやっていると不落になるとか、最低賃金を割ってしまうだとかの状況が出てくるため、どこかで積算方法を検討しなければならないと思います。</p> <p>一方で過去の契約実績があるため、これらをどう考慮するのかという答えがなかなかないため、直近ではこのような算出を行ったところですが、最低賃金割れしていないかということは事前に確認していますが、どこかの段階で適正賃金であるか確認することも検討していかなければならないと思っています。</p>
<p>安価になった予定価格の 83.7%まで下がっています。最低賃金は上回っているとの確認をしていますが、最低落札価格を設ける等しないと下がってしまうのでしょうか。</p>	<p>最低賃金は確保する必要があります。仕様書の中にそれらの内容を入れるとか、検討しています。</p>
<p>中小企業の受注機会の増大等の観点から、県内を 4 つに分割したとのことですが、今回 6 者応札していますがこれは増えたと認識してよいのでしょうか。</p>	<p>前年度より 1 者増えました。</p>
<p>分割することによって、入札者は増えているということですか。</p>	<p>はい。</p>
<p>本事案は適正とします。</p>	

【審議案件 9】

26 平成 25 年度就職支援セミナー開催に係る業務委託契約(一般競争入札)

意見・質問	回答
<p>落札率が 60%と低い理由は何ですか。</p> <p>価格を下げることによって、事業の品質が落ちた等、何か汚点が出てきてはいませんか。</p> <p>予定価格の積算のところで、過去 5 年間の内訳単価が記載されていますが、過去 5 回はすべてこの業者が落としているのですか。</p> <p>平成 24 年度は随分価格が落ちているようですが、昨年度の単価を予定価格の基準とせず、過去からの平均をとった理由は何かありますか。</p> <p>平成 24 年度が低すぎるというのは、年間での契約となったため低くなったのではないのでしょうか。それまでは半年契約であったため、その分単価が上がってしまうということが考えられます。次年度はデータの中に平成 25 年度が加わるため、それにより算定したらよいのではないのでしょうか。単純な平均というよりは、半年契約か年度契約かによって違いをつけてもいいのではないかと思います。</p> <p>当面は競争状態が続くと見込まれるということでしょうか。</p>	<p>他県では他の業者が多く落札するなど危機感から価格を下げるなど競争が働いたようです。</p> <p>セミナー開催のたびにアンケートを実施し、一ヶ月ごとに報告させています。内容について問題はないと思われます。</p> <p>平成 20 年度から確認していますが、23 年度以外はこの業者が落札しています。</p> <p>平成 24 年度の単価が低すぎるため、適正価格が積算されるかどうかということで平均値をとりました。</p> <p>求職者に対するセミナーなので、質の確保からも適度な予定価格を設定する必要があります。60%まで価格が下がってしまうと質を確保できるかどうかということもあり、監視をする必要も出てきます。</p> <p>そう願いたいです。</p>
<p>本事案は適正とします。</p>	

【審議案件 10】

25 平成 25 年度 ガソリン等単価契約(一般競争入札)

意見・質問	回答
<p>1 者応札ですが、このような業者は他にもあるように思えます。応札者が少なかった背景はどのように考えられますか。</p> <p>応札者を増やすために、エリアを区切ることはできませんか。</p> <p>年間契約をするので、業者にとっては安定的な客であると思いますが、それならば洗車単価をもう少し安くする等何か方法はありますか。</p> <p>落札率が 98.7%で応札者が 1 者なので、もう少し抑えてみてもいいのではないかという気がしてしまいます。様々な要件があることから応札者が少なく、随意契約に近い性格を帯びているところを考えると、どこまで下げられるかわかりませんが、少しでも安価でやっていただけるといいのではないかと思います。</p> <p>応札者が 1 者しかないので、なんとかならないのかと以前から思っていました。労働局として県内全域出張するということは、県内をすべて対応できる業者でないと仕方ないのだなと思いました。入札である以上は複数の業者と契約を結ぶというわけにはいかないでしょうから、なかなか厳しい状況でしょう。今後は状況に応じながら考えていただきたい</p>	<p>県内どこで給油しても対応できるようにとの要件が入っているので、ガソリンスタンドは多くありますが県内すべてを網羅している業者は少ない状況です。過去 2 者応札もありましたが、1 者に収束してしまっているのが現状です。</p> <p>エリアを区切った場合使い勝手がとても不便になってしまいます。契約のことだけでなく、業務に影響の出ない範囲で契約を行っています。単位を小さくしていけば応札者も増え、競争性も働くかもしれませんが、業務に支障が出てしまっては問題です。現在は支払い業務処理等を労働局へ集中化していますが、エリアを区切ることでまた各署所で処理をしなければいけない状況になります。</p> <p>随意契約であれば単価を下げるよう交渉が可能ですが、入札は予定見込み数量と単価で見ているので、ガソリン単価が低ければ洗車単価が高くなるということもあるだろうし、全体で見ると難しい状況です。</p> <p>了解しました。</p>

と思います。	
本事案は適正とします。	

【審議案件 11】	
27 一般健康診断等に係る単価契約(一般競争入札)	
意見・質問	回答
<p>予定価格の積算について、複数の検診機関の金額を調べ平均し、さらに昨年度の落札率68.5%を掛けて予定価格としています。これは今回初めての算出方法ですか。</p>	<p>インターネットで価格調査を行い、平均値を出す段階までは毎年行っていますが、今年度は前年度の落札率68.5%を掛ける算出方法に変えています。今までは過去3年くらいの落札率を平均しその数字を掛けて算出していました。</p>
<p>その結果、いい方向に行ったということでしょうか。さらに1割程度低い金額で応札しているようですが。</p>	<p>はい。</p>
<p>落札率というよりは割引率という考え方でいいのでしょうか。次年度以降も同じように、その時におけるインターネット等の平均価格を持ってきて、割引率という意味での落札率を掛けるということであれば、成功なのではないのでしょうか。そのような考え方で今回は算出したということでしょうか。</p>	<p>はい。</p>
<p>応札者1者ですが、これもやはりこちらの要件に対応できるのは1者程度しかないのでしょうか。一般健康診断なら他にも対応できる業者はありそうですがいかがですか。</p>	<p>他にも健診業者はありますが、民間企業専門で健診を行っているところ、市内から離れた場所へ出向くことを専門に健診を行っているところ、官公庁専門で健診を行っているところと、業者間ですみわけが出来ているようです。そうすると入札参加者が決まってきました。</p>
<p>割引率を68.5%とした予定価格からさらに落札率91.2%に下がるということでしょうか。競争原理が働かない割には下がっているなという印象です。</p>	<p>健診機関は多くあるため声掛けをしていますが、県内全部回ってもらう必要があるため健診車を所有しているか等、要件を満たし、この価格で出来る業者は限られてきます。引き続き検討していきたいと思えます。</p>
<p>本事案は適正とします。</p>	