

第66回 大津市入札監視委員会（令和7年度 第2回） 会議録（要旨）

1 開催日時 令和7年11月19日（水） 10:00～12:00

2 開催場所 大津市役所 第二別館 Web会議室

3 出席者 委員 5名

（山本委員長、松山副委員長、河野委員、福山委員、村上委員）

事務局 11名

（契約検査課：森課長、服部補佐、戸川補佐、杉本係長、栗田、平田、
西原）

（施工課：道路建設課 小西、建築課設備室 塚本、櫛田、中村）

4 内 容

1) 開会

事務局及び委員長挨拶

2) 議事

（1）入札及び契約手続きの運用状況等について

ア 入札方式別発注工事総括表について

イ 入札方式別発注工事一覧表について

ウ 事案の抽出結果について

【当番委員抽出理由について説明】

エ 抽出事案説明書について

○委員 上期に入札が集中する理由は何か。

○事務局 業界からの要望や早期発注することで工期にゆとりを持たせること、技術者の
確保等のメリットがあるからである。

○委員 早期発注の割合は過去からどのように推移しているのか。

○事務局 令和5年度は46%で、令和6年度は52%程と徐々に増えている。

抽出事案１「【局合併】①都市計画道路３・４・９号馬場皇子が丘線（北国町工区）道路改良工事その３、②都市計画道路３・４・９号馬場皇子が丘線（北国町工区）道路改良工事に伴う附帯工事及び③下水道管撤去工事（２７－１）」について

【事務局説明】

【質疑】

○委員 １回目が入札不調となり、入札条件が厳しいのでランクを落として裾野を広げて募集すると思ったが、なぜランクアップしたのか。

○事務局 発注基準のランクの考え方は、会社が有している体力及び技術力等（以下、会社の体力等）の高さで分けている。上のランクほど会社の体力等が高く、確実に施工してもらえると考えているのでランクアップして再募集している。

○委員 １回目の入札金額が最低制限価格を下回っていたので、入札不調となったが、入札金額が予定価格を上回っていれば、ランクダウンして再募集するのか。

○事務局 全社が予定価格を上回った場合、同じランクのところで２回目、３回目の再入札と移行していくので、ランクダウンになることはない。

○委員 １回目の入札金額が高かったので、２回目の入札金額を下げてくるのか。

○事務局 １回目の入札が終わり予定価格を上回っている場合は、その時の有効札の中での最低入札金額を示して、その金額よりも低い金額で入札するよう通知している。

○委員 予定価格及び最低制限価格は公表していないのか。

○事務局 入札が終わった後に公表している。

○委員 対象の業者を決める際のランクの考え方は何か。

○事務局 設計金額によってランク分けしている。

○委員 １回目が入札不調に終わった要因は設計金額が低すぎたということではないのか。

○事務局 設計金額は公共単価に基づいて算出している。今回、３つの工事を１つの入札で執行していることもあり、積算の難しさがあったと考える。業者の見積内訳書を確認すると、３つの工事のうち１つだけが最低制限価格を下回ったり、予定価格を上回ったり等、３つの工事のうち、１つだけが無効の条件に該当していた。２回目にランクアップして再入札したことで無効や失格が減ったの

で、積算能力についても上のランクの業者の方が長けていたと思われる。

○委員 1回目は3つの工事の合計金額（以下、合計金額）が最低制限価格を下回っていることが入札不調の原因かと思うが、3つの工事のうち1つだけが下回っていたのではなく、合計金額で最低制限価格を下回っていたということで良いか。

○事務局 3つの工事のいずれかが下回っていて、結果的に合計金額も下回っているパターンが多かった。

○委員 3つの工事を一括で発注して1つの業者が施工するのだが、工事ごとに専任技術者は要るのか。

○事務局 1人の専任技術者で管理してもらう。

抽出事案2「瀬田駅前自転車駐車場老朽化対策電気設備工事」について

○委員 予定価格と入札金額に差があることに関して、市の設計時期と実際の入札時期との間に期間差が生じることや、物価の高騰という説明がよく出てくるが、工種によって違うのか、または全般的に金額差があるのか。

○事務局 土木工事よりも設備工事の方が銅や機器の価格の影響で、上昇幅が大きい傾向があり、金額差がある。

○委員 それを勘案し、設計金額を見直して入札することは難しいのか。

○事務局 最新の単価を反映して設計積算している。また、発注課から入札伺書を受け取ったら、最短で入札できるよう対応している。

○委員 就任して間もない委員が多いので、予定価格及び最低制限価格の設定の仕方を説明してほしい。

○事務局 予定価格の設定は、工事の設計金額を基に設定する。最低制限価格は、設計積算した工事の直接工事費や諸経費等の間接費に、それぞれ一定の割合を掛けたものの合計額で最低制限価格を設定する。各費目に対して掛ける割合は市のホームページで公開しており、最低制限価格について適正な積算が可能であるとする。土木工事は積算条件明示書で詳細な単価等を公表しており、各業者の入札金額が最低制限価格で並ぶケースが多く、入札くじで落札者を決定している。一方で、営繕工事や設備工事は業者からの部材等の見積もりの価格によって設計積算するものが多く、土木工事のように入札くじで落札者を決定する

ケースは少ない。

○委員 設備関係の工事は予定価格と最低制限価格の間で入札している業者は1者か数者程度で、有効な札の中で競争できているのか疑問を抱く。設計時期から実際の入札時期までの期間は平均でどれくらいか。

○事務局 本件は4月2日に設計積算が完了し、入札執行が6月で概ね2ヶ月間で、その間に部材等の価格上昇があると考ええる。設備工事は公共単価がないものもあり、業者から参考見積を取って設計積算するので、どうしても入札時に設計金額と入札金額に差が出る。

○委員 1回目の入札で3社が予定価格を上回っており、1回目の入札で落札しようと考えていない印象を受けるが、そのような傾向はあるのか。

○事務局 落札する前提で入札していると思うが、同時に会社として利益を出さなければいけないので、そことのバランスではないかと推察する。

○委員 抽出事案1の説明で、1回目の入札が不落だと1回目の最低入札価格を開示するとのことだが、本件は1回目の最低入札価格が1千263万4千円であり、この金額を開示したということか。

○事務局 (1回目の最低入札価格1千263万4千円は最低制限価格を下回っており、失格のため) そうではなく、有効な入札金額の中での最低入札価格1千749万円を示し、2回目はこの金額を目安に業者が札を入れる。

○委員 1回目の入札金額が最低制限価格を下回った業者が、2回目の入札で札を入れていないが、なぜか。

○事務局 入札金額が最低制限価格を下回った場合は失格となり、2回目の入札に参加できない。有効な札(入札金額が予定価格以上の札)の業者に対して、2回目の入札日時等を通知している。

○委員 入札手法として2回目の入札を見据えて、1回目を高めの金額で入札する考えもあり得るのか。

○事務局 そのような業者もいると思われる。

抽出事案3「庁舎新館地階冷温水ヘッダー等更新工事」について

○委員 落札業者である関西設備工業㈱の3回目の入札金額と最終的な落札金額に約700万円もの乖離がある中で、落札に至った経緯を教えてください。

○事務局 関西設備工業㈱と不落随契における見積照合（以下、見積照合）をした結果、この見積金額（１千９１０万円）であった。

○委員 その見積照合における交渉時の議事録は残っているのか。

○事務局 議事録等が残っていない。見積照合は電子入札で３回目の入札を行った後に、一番安価な入札金額の業者と交渉ができる。長時間、開札内容を保留することができないので、至急に一番安価だった関西設備工業㈱に連絡し、これ以上の値下げができるか否かの交渉を行った。すると、値下げが可能だという返事だったので、見積照合の実施に至った。見積照合についても最大３回まで実施できる。１回目の見積照合では落札とならなかったもので、２回目、３回目と実施したものである。

○委員 およそ７００万円もの乖離がある中で、交渉した記録がないことはいかななものかと思う。また、今までの議論においても値下げすることが業者にとって負担になるのではないかという懸念があったので、尋ねた。

○事務局 値下げが可能か否か、確認した上で実施している。値下げはできないということであれば、入札不調として処理するが、本件は値下げが可能だという返事だったので、見積照合に至った。

○委員 もし辞退した場合、次の業者に移るのか、あるいは、他の処理が行われるのか。

○事務局 一番安価な入札金額だった業者と交渉して、値下げができないということであれば、有効札で二番目に安価な入札金額だった業者（以下、二番目の業者）と交渉する。例えば、１回目の見積照合で落札とならない場合は２回目の見積照合を相談するが、これ以上の値下げができないということであれば、二番目の業者に移るのではなく、本件は入札不調として処理する。

○委員 見積照合における１回目と２回目の見積金額はいくらだったのか。

○事務局 電子システムで入札しているため、手元に詳細な資料がなく、即答できない。

（見積照合の結果⇒１回目：２千１７０万円、２回目：１千９１０万円で落札）

※入札監視委員会において３回目の見積照合で落札したと説明しましたが、実際は２回目の見積照合で落札決定しましたので、訂正いたします。

○委員 見積照合における交渉は面談でしているのか。

○事務局 電子システム上で見積金額を入れてもらい、見積照合して結果が出た時点で業者に伝え、見積金額が予定価格を超過している場合はその旨を電話で伝え、2回目の見積照合に移行できるということであれば、1回目よりも低い金額で見積もるよう通知し、2回目でもまだ見積金額が予定価格を超過していたため、3回目に進んでいる。

○委員 その電話をした日時等の記録は一切残っていないのですか。

○事務局 電話で連絡してすぐに開札に向けて手続するので、議事録は作成していない。

○委員 およそ700万円もの値段を下げており、また、関西設備工業㈱はよく名前を見る業者で、大津市から依頼があると断り難いのかもしれるので、どのような交渉をしたのか客観的な記録を残しておいた方が良いかと思う。

○事務局 どのように記録を残すか検討する。

○委員 本建物の竣工時における空調を設置した業者は、関西設備工業㈱か。

○事務局 違う業者である。

○委員 同じ時期に給排水冷暖房工事が他に2件発注して、結果、不落随契だが、大体、不落随契となるのか。また、他の2件も空調を設置した業者はそれぞれ違う業者か。

○事務局 それぞれ違う。

○委員 設備の更新工事だと、元々設置した業者が担当する方が有利な印象があるが、そうでもないのか。

○事務局 一概にそうでもないと思われる。また、不落随契が多いのではという指摘について、昨年度の実績を見ても、ほとんど入札で決まっているので、この時期に同種の工事の入札が重なったことが要因であると思われる。同じ時期に不落随契が重なった要因の1つは、物価の高騰が影響していると思われる。

○委員 予定価格と入札金額との乖離について解消する手立てを考えないと今後も同じ状況が生じる可能性があると思うが、何か検討しているか。

○事務局 本件も6月に設計が完了し、入札が8月で概ね2ヶ月程の期間差があるが、設計積算も直近の単価を使い、また、見積も最新のものを取り、さらに、入札日程も最短の日程で実施する形で現状取り組んでいる。この取り組みを継続さ

せつつ、他にも対応策がないか考えている。

○委員 6月から8月までの2ヶ月間だと、単価が乖離するような経済的な大きな変動はなかったと思う。そうすると、元々の見積金額が低すぎたかもしれないので、予定価格も適切だったか否かの要因分析等をした方が良いかと思う。

○委員 給排水冷暖房工事の入札時期が6月、7月に集中しているが、同じ時期に重なりと予定価格と入札金額との乖離が起りやすいのではないかと思うので、入札の時期をずらせばよいかと思う。

○事務局 現状、小中学校のトイレ改修工事が集中しており、今後も続いていく予定だが、夏休みに工事をするというところがあり、どうしても6月に発注が重なってしまう。これを動かすことは難しいが、その分、他の施設の工事をずらして発注している。また、市内の業者数も限られているので、給排水冷暖房工事の発注は非常に頭を悩ましている。発注担当課と調整しながら、応札してもらいやすいような工夫をしていければと考えている。

○委員 今後の対応策として、「予定価格の設定金額の妥当性と要因の分析」、「見積照合における交渉の経緯を議事録に残す。」この2点はお願いしたい。

(2) 指名停止等の措置状況について

指名停止等の措置状況一覧表について

【事務局説明】

【質疑】

○委員 独占禁止法違反の記事は資料に付いていないのか。

○事務局 62ページ「指名停止（除外）措置状況（工事等）」で簡単な理由を載せているだけである。

○委員 なぜ業法に違反するのかを示す資料も今後付けてほしい。

○事務局 分かりました。

○委員 新明和工業(株)はどれくらいの規模の会社か。

○事務局 資本金159億円で、従業員数は7276名の大企業である。兵庫県宝塚市新明和町に本社があり、主要事業としては特装車、パーキングシステム、産業機械を扱っている。