

社会新報

社会民主党全国連合機関誌宣伝局

〒100-8909 東京都千代田区永田町1-8-1

週刊(水曜日発行) 定価180円 1ヵ月700円 送料160円

号外 三春版 2009.07.05

6月定例会(6月11日)一般質問、佐藤弘議員は「入札について」・「住宅問題について」質問に立ちました。

今回は「入札について」の全内容を掲載しました。

「入札について」

佐藤 弘議員

1) 2008年度の入札件数は100件ですがその内の1件は町清掃センターの資源有価物の売却契約でありますので除いて99件としその落札の年間合計金額は499,932,124円さらに入札予定金額の年間合計は544,380,642円であります。したがって年間の落札率は91.8%(落札率は落札の年間合計額が入札予定金額の年間合計額に占める割合であります)。

1996年度は落札の合計金額3,917,160,000円、落札率98.4%、2008年度の落札率で計算しますと3,654,423,659円、この金額を合計金額より引きますと262,736,341円で約2億6千万円も多く支払っていることとなります。

同様に1997年度から2002年度まで計算し、1996年度の2億6千万円を合わせますと7億6千万円位になります。ひとつの大きな事業ができると思えますが又特にこの期間、落札率が97%以上です、どうしてですかお尋ねいたします。

2) 県の平均落札率は85か86%位だと思いましたが、今後町として87%位で考えてはと思えますがどうでしょうか。

3) 2008年度の入札で99%以上のものが2割ほどありますが、どういうことなのでしょうか。

又、ものによって特定の業者の落札が決まっているようなものがあるようですがどうしてでしょうか。

4) 落札で町内業者の割合はどうか。

5) 町外業者に落札された特に箱ものなどについて、できるだけ町内業者を使うよう議会などより要望があるものについて実態的にそのようになっているのか。

以上お伺いいたします。

深谷副町長

1点目の、10年ほど前の落札率との比較についてのお質しでございますが、入札参加指名業者を増やしたこと、競争性を、増やして競争性を高めてきたことや、平成17年度から予定価格の事前公表制度を導入したことが、落札率が低くなってきている要因と考えております。

2点目の、落札率の適正範囲をどう考えるかについてであります。この件につきましては、数値目標を掲げる類のものではないというふうを考えております。ただ、入札に当たりましては、常に、競争の原理が働く手立てを考えつつ、執行して参りたいと考えております。なお、県との落札率の差につきましては、県が一般競争入札を導入していることも、要因のひとつで

あるという風に考えております。

3点目の、平成20年度入札のうち、約2割が99%以上の落札率になっていることについてであります。これらは住民情報、税情報などの電算システムの保守業務など、特定の相手でないとは施工できない、などの理由により、地方自治法の規定に基づき、競争入札に適さないと判断した随意契約が大部分であります。この種の契約は、高い落札率になっている嫌いが否めない状況でございます。

4点目の、町内業者が落札した割合についてであります。平成20年度の実績で申し上げますと、土木建築工事では20件の入札すべてで町内業者が落札しております。また、設備工事等では14件の入札のうち、北部地区光ファイバー通信基盤整備造二などを除く12件、業務委託では54件中14件、物品購入では11件中5件を町内業者が落札しております。平成20年度の入札件数100件のうち、町内業者は52件の落札となっております。また、落札額から見た町内業者の割合につきましては、全体の消費税抜きの落札額が5億1719万円となっております。そのうち、町内業者の方が落札した金額が2億2833万円で、約44%を占めております。

次に5点目の、町外業者が受注した建築工事に関連し、町内業者がどの程度下請けや物品納入などで参加しているかについてですが、三春病院建築工事におきましては、町内業者5社が参加しました。敬老園建築工事におきましては、町内業者4社が参加しているとの報告を受注業者から受けております。なお、敬老園工事の4社の内容につきましては、工事の方が2件、それから資材・物品納入関係で2件、合わせて4件、4社という風に報告を受けているところであります。以上でございます。

佐藤 弘議員

第1点目は、あの、単純に現在の落札率で1996年から2002年までのをはじめてみた訳ですけれども、やはりかなりやっぱりあの、現在と比べて高く…、そのことが、ひとつは2002年以降ですね、入札の予定価格の公表等の問題がありまして、それによって低くなったという事の答弁、まあ話としてはそうなのかなと思いますけれども、実態的にやはりあの、なおさら今、不景気の中でね、競争の中で安ければいいという話では、ないだろうと思うんですよ。したがって、今後の入札問題を十二分にやっぱりひとつあの、検討していただきたいと、こう思うんであります。まあ、そのひとつはやはり、端的に今後87%位で考えてと、こういってもですね、ものによって色々ね、違ふと、こういう中身があるので、答えとして答えづらい問題だろうとも思いますけれども、現在の中で、やはりあの、いずれにしても、かなり高い部分が、やっぱりあるという、この実態も含めて、やっぱり抑えていかなければならないなという、気持ちをですね、やっぱり町にも持っていただきたい、こういう観点で一応質問を今回しております。その点について今後の考え方もですね、ぜひ具体的に出していただきたい。

なおあの、町内業者の入札の参加の問題、また落札の問題でありますけれども、この箱ものになってくると、ほとんど、町内業者の方が落札できない、当面、考えられるのは、中学校の統合問題があると思うんですよ。従って、そういう中でやっぱり、町内業者が、取れる、っていうと語弊があると思うんですけれども、町内の業者で、出来るならば、町内業者にやっぱりあの、やらせていくという、地域限定、制限といいますかね、入札方式なり、また、入札の最低価格というか、そういうものも含めてですね、今後、町としても検討していかなければならないんじゃないかと思うんですけれども、その辺どうなのかお尋ねをしたい。

さらに細かい話でありますけれども、先ほど、3点目のですね、99%から100%、大体100%が10件位、99%が10件、大体割合としては2割とこういう言い方をしましたけ

れども、特定にならざるを得ない、特定にならざるを得ないから随意で、ある意味では契約をしている、随意であれば100%、になるんだよと、こういう言い方に、答弁の聴き方によるようになってしまう恐れがある、私はやっぱり、そこは随意であれば、もっと安く、90%位に当然なっても良いんじゃないかと思うんですけれども、特にあの、中身で、ちょっと抽象的では話がかみ合わないのかなと、こう思いますけれども、ま、一応あの、100%で随意で行ってるのはですね、あの、システム関係ですね、ソフト・システム関係、町のいろいろな事業のシステム関係については、基本的にソフトそのものを基本を頼んでいる業者にまた引き続いてやってもらうと、これが一番楽で、一番あの、簡単な方法、方法としてはね、ただ、その業者だけがやっぱり、特定にならざるを得ないのか、違う業者では駄目なのか、っていうのが、どうもしっくりしない。また、防災無線関係でありますけれども、これも、もう業者が決まっている。これもあの、防災無線の整備関係についてもやっぱり、同じ業者がやってもらうことが一番良いことなんですけれども、いずれ、やってもらうには、慣れているんだから安くても良いんじゃないかと一般的にそう思ってくるんですよ。ところが、100%近い金額にずうっと何年もなっているっていうのは、ちょっと解せない。なお、あの、防災無線で言わせていただければ、受信機、端末機、ありますよね、家庭の端末機3万円、これ10年前っていいですか、付いた時から同じ金額なんですよ。これは、あの、今の時代、受信するだけの装置ならば、どこのメーカーでもある、と思うんですよ、従って、2万円位で買えるなんていうのはざらにあるだろうと思うんですよ。しかし、同じメーカーからずうっと同じ金額で買っている。この辺については一般的にでね、言わせてもらえば、理解が出来ない。従って、町当局としては、一般的でない、何かの考えで、そうなっているのかなと、思いますけれども、その辺。また、さらに、消防用の小型ポンプ導入とか、そういう消防関係についても、業者が特定をして、大体100%近い。これはあの、入札やってますけど、必ず、特定の業者だっていう、これもやっぱり、何で、他の業者が絶対取れないの、とこういう風に一般の方が見れば、思うんです。従って、その辺について、なおかつ高い、99なり100なりの落札率になっているというところが、どうしても理解できない部分でありますので、もし今、答弁が出来ればお願いをしたいと思います。以上です。

深谷副町長

質問が多岐にわたっておりますので、ちょっと整理をしながら答弁をしたいと思いますが、まず、落札率を下げるにはと、いう前提でお答えをしていきたいと思うんですが、やはり、既定概念にとらわれず、議員さんがおっしゃったように、やはり、その特定の業者じゃないと本当に出来ないのか、そこについては十分に検討を加えて、その場合の、たとえばハードを入れて将来のソフトの部分を複数年でトータルのにやった場合どうなのか、そういう風な複合的な、たとえばシステム構築等についてはそういった検討も当然、含めて、やっていかなければならないって事。それから、あの、今まで、後段で出ました、防災無線、これは1社だけではなくて、新たな試みとして、別な業者さんの端末機も導入をしてございます。それらについて、色々不都合がないかどうか、あの、検討を、今までの一定の業者さんに比べれば、割安な価格で入っておりますので、それらが本当に実用的にどうなのか、という検証も現在、しているところであります。

それから、特定の、業者さんばかりが取ってるんじゃないかと、これは確かに、そういう嫌いの部分もございますので、これらを本当に、そうでない方法がどうすれば我々としても取れるのか、この辺については本気になって、慎重に検討をしていく必要があるなということ考えているところでございます。

それから、もうひとつは町内業者の育成といいますか、そういった部分について、どのように考えているのかということですが、例えば、ひとつの例を挙げてみますと、県もですね、今まで一般競争入札で、価格競争中心で来てたわけですが、そういった弊害を考慮して、単なる価格競争のみならず、品質、工事の品質確保や、地域貢献度なども加味した、評点方式の総合評価方式での入札といったものへの、移行を進めております。当然、地元業者の方々、三春でやっている方々は、地域経済の活性化に非常に大きな影響力を及ぼしているわけですし、特に建設業関係の方であれば、災害時の対応、それから除雪、そういったことなど、地域の安全・安心に大きく貢献していることは周知の通りであろうかと思えます。そういった意味でも、町としましては、地元業者優先の考え方に立ってですね、公共事業の指名選定や、発注を進めて参りたいと、で、今後も、地元業者の方々の育成に努めていきたいと、いう風には考えているところでございます。

えーそれから、最低制限価格のお話がありました。あの、最低制限価格、というものは、ダンピング排除や下請け業者へのしわ寄せ防止、それから工事の品質確保の観点から設定されているというものでございます。えー最低制限価格は公表される場合と、非公表の場合がございます。公表の場合でも、事前公表と事後公表に分かれておるようでございます。事前公表している自治体の状況を若干、えー聞いてみますと、最低制限価格での入札が複数に達して、くじ引き落札が続発しているという風な、実質的には最低制限価格での入札が常態化しているというような指摘も、一部にはございます。それから、非公表や事後公表の場合では、一生懸命企業努力をして、低価格で仕事を取りたいと、いう事で、入札をしても、最低制限価格が非公表であるために、それを下回ってしまって、失格するというケースも多いと、いう風に聞いております。福島県の場合は、最低制限価格は非公表ということで、その辺の身近な話としても、我々の耳に入ってきているところでございます。最低制限価格の設定につきましては、これらの状況、制度の長所・短所、こういったものを総合的に考えました上で、採用するかどうかを検討してまいりたいなという風に考えているところであります。

以上、第2の質問についてお答えいたしました。

以上

<入札関係資料>

年 度	件 数	年 間 合 計 額	落 札 率 単 純 平 均	
2008	99	499,932,124	91.8	
2007	100	676,199,674	92.1	
2006	64	579,808,332	95.3	
2005	62	433,766,300	94.1	随意なし
2004	87	703,746,900	93.5	随意なし
2003	76	498,687,200	93.7	随意なし
2002	82	391,960,000	97.3	随意なし
2001	60	1,423,380,000	97.8	随意なし
2000	45	614,380,000	98.0	随意なし
1999	127	1,225,690,000	98.3	随意なし
1998	164	1,732,770,000	97.2	随意なし
1997	102	2,422,280,000	99.0	随意なし
1996	133	3,917,160,000	98.4	随意なし