

平成29年度東京都入札監視委員会 第1回制度部会

平成29年11月22日

東京都庁第一本庁舎42階北側 特別会議室A

【五十嵐部長】 それでは、定刻になりましたので、これより平成29年度東京都入札監視委員会第1回制度部会を開催いたします。

委員の皆様には、お忙しい中ご出席賜り、まことにありがとうございます。本日、進行役を務めさせていただきます、財務局契約調整担当部長の五十嵐と申します。どうぞよろしく願いいたします。

それでは、開会に先立ちまして、経理部長の小室からご挨拶申し上げます。

【小室部長】 財務局で経理部長をしております小室と申します。よろしく願いいたします。本日は、大変お忙しい中ご出席を賜りまして、まことにありがとうございます。

さて、先生方ご案内のとおり、東京都では入札契約制度に関しまして、6月26日、そちらの公表案件から1年間の試行という形で制度改革を実施しております。この改革の検証を、この入札監視委員会及び制度部会の先生方にぜひお願いしたいと考えております。

本日についてでございますが、まず改革の検証の進め方につきましてご審議をいただければと思っております。先日、年内にも入札契約制度改革の見直し案をまとめるといったような報道などもされてございますが、後ほどスケジュールにつきましては、担当者のほうからご説明させていただきますが、先生方には業界団体との意見交換にも参加していただきながら、今年度末を目途に検証結果をまとめていただきまして、その後、都におきまして検証結果を踏まえまして本格実施に向けた検討をしていくと、そのような流れを想定しております。ぜひよろしく願いいたします。

また、本日は、10月末までの試行の状況についてもデータを取りまとめておりますので、そちらのほうにつきましてもご意見をいただければと存じております。この試行の検証は、来年度の入札契約制度改革の本格的な実施に向けて非常に重要なプロセスと考えております。委員の皆様方には、それぞれ専門の見地から忌憚のないご意見を頂戴したいと思っておりますので、ぜひご審議、ご協力のほどよろしく願いいたします。

【五十嵐部長】 本日、ご出席いただいております委員、及び東京都の職員の出席者につきましましては、お手元の資料1ページ目のとおりでございます。

次に、定足数のご報告をさせていただきます。当制度部会は、現在4名の委員によって構成されており、審議の議決は東京都入札監視委員会設置要綱第7条第1項の規定によりまして、委員の半数以上の出席がなければ、審議を開き、議決できないこととなっております。本日は、4名の委員皆様にご出席いただいておりますので、委員会は有効に成立しているということをご報告させていただきます。

次に、本日の議事進行役についてでございますが、楠部会長にお願いしたいと存じますが、皆様、よろしいでしょうか。

(異議等なし)

【五十嵐部長】 異議がないということで、楠部会長、よろしくお願ひいたします。

【楠部会長】 それでは、一言ご挨拶申し上げます。委員の皆様、事務局の皆様、そして傍聴に来られた皆様、おはようございます。部会長の楠です。

既にご案内のように、本年6月から新しい入札方針が、さまざまな意見がある中実施され、約5カ月を経過したところであります。そして、最近、財務局案件から全体へと拡大し、いよいよ本格実施となりました。私たちのミッションは、この新しい入札実務の検証を客観的なデータ等から行うことであります。今日、こちらにお集まりのメディアの方々が多いことからわかるとおり、ここ1年ほどの東京都の入札改革は、今都民の最も関心の強いイシューとなっております。

私たちに求められる役割は、中立公正の立場から検証作業を進めることであります。部会委員の先生方からは忌憚なきコメント、ご意見をいただきたく思います。

それでは、よろしくお願ひいたします。

それでは、議事を進行したいと思ひます。本日の議事進行と資料について、事務局から説明をお願ひいたします。

【五十嵐部長】 それでは、議事進行につきまして簡単にご説明申し上げます。本日は、当委員会設置要綱第2条第2号に基づく契約制度の審議となります。6月から試行を開始しております入札契約制度改革につきまして、その試行の検証の進め方や試行の状況等について、本日はご審議をいただきます。

引き続きまして、本日お手元に配付いたしました資料について、確認させていただきます。

【吉川課長】 契約調整担当課長の吉川でございます。本日はよろしくお願ひいたします。

本日の資料でございますが、次第のほか、机に入札契約制度改革の試行状況というホチキスどめした資料をご用意しております。このほか、委員の皆様の机上には、東京都契約関係規程集をご用意いたしましたので、必要に応じご参照いただければと思います。資料の不足等はありませんでしょうか。

【五十嵐部長】 それでは、楠部会長から議事の進行をお願いしたいと思います。よろしく願いいたします。

【楠部会長】 それでは、まず制度部会における試行の検証の進め方について、審議を進めます。事務局から説明をお願いいたします。

【吉川課長】 では、ご説明申し上げます。資料の表紙をおめくりいただきまして、さらに1枚おめくりいただき、右肩に2ページと書いてある資料を使ってご説明させていただきます。

今、部会長からお話がありました試行の検証の進め方についてでございます。まず、試行の検証作業の実施方法でございますが、東京都の役割といたしまして、本日も10月末時点での試行の状況についてのデータをご用意させていただいております。今後、おおむね一月ごとにデータを適宜更新させていただいて、情報提供をさせていただきたいと考えております。制度部会の先生方におかれましては、データをもとに検証作業を実施していただき、ゴールといたしましては検証結果の取りまとめを行っていただきたいということでございます。

続いて、2点目といたしまして、検証における視点ということでございます。後ほど、個々の取り組みの中身については順次ご説明いたしますが、今回の都の入札契約制度改革の実施方針には4つの柱がございます。ローマ数字でⅠからⅣまで書いてある部分ですが、予定価格の事後公表、1者入札の中止、JV結成義務の撤廃、低入札価格調査制度の適用範囲の拡大、以上4点でございます。

これら4つの取り組みに関しまして、2ページの一番下の部分でございますが、具体的にはⅠからⅢ番目については、この改革の目的として、入札参加の促進等による1者入札99.9%落札の抑制、Ⅳ番につきましては、品質の確保と競争性の向上という効果を期待して実施しているところでございますが、こうした改革が狙った効果が出ているか。また、先ほど部会長からのご挨拶の中にもお話がありましたとおり、改革の実施に当たりましては、さまざまな方からいろいろご意見をいただいているところでございますが、懸念されるような弊害等が出ていないか。今申し上げたとおり、狙った効果が出ているかというこ

とと、大きな弊害が出ていないかと、こういう観点から検証を進めていただければと考えております。

具体的な検証の視点でございますが、その下の3ページをご覧くださいと思います。入札の参加の促進により、1者入札、99%落札の抑制というお話をいたしました。例えば5つの視点と、その3ページに書いてあるところの1番といたしまして、入札参加者というのがどの程度改革によって影響を受けたのか。また、落札率、99.9%落札の抑制とうたっておりますが、落札率への影響はどうだったのかという点も、視点としてあるのではないかと考えております。

また、3番以降については、どちらかという懸念される意見に当たる部分かなと考えておりますが、具体的に申しますと、1者入札の中止などにつきましては、競争性を増す取り組みではありますが、中止するという点もありますので、事業執行の遅れですとか、受注者の方々への工期への影響みたいなところがどうだったのかという観点もあるかと思えますし、JV結成義務の撤廃、後ほど、詳細はお話がありますが、こちらについて中小企業への受注機会の影響ですとか、また、低入札価格調査制度、IV番でございますが、こちらについてもダンピングが横行するのではないかなのような声も、改革を始めるに当たっては意見として頂戴していたところですが、こちらについての影響等も視点としてはあるのではないかと、事務局としては考えております。

また、3ページの下の方になりますが、本来、制度改革の影響を定量的に検証するためには、厳密に言いますと、同一の案件について新旧の異なる制度で発注した場合の指標を比較するというのがあるべき姿かなと思います。現実的には、契約の案件ごとに条件等が異なってしまうので、困難な部分がありますので、今回の検証に当たりましては、これまでの制度、旧制度のもとで実施していた平成28年度の実績と、新たな改革後の新制度のもとで実施している6月26日以降の新制度の公表分の実績等を統計的に比較することで、検証のほうを進めていただければと考えております。

また、事前にこの進め方について先生方にご説明する中でもご意見としていただいておりますが、我々東京都からのデータの提供はもとより、外部の業界団体の方のご意見ですとか、はたまた東京都の事務方、契約部門のみならず事業執行部門等についても、事務的な負担が増えているのか、減っているのかみたいな部分も含めまして、庁内組織からもヒアリング等を実施して現場の声を確認していくべきではないかというご意見もいただいておりますので、こうした点も視点としてはあるのではないかと考えております。

続きまして、1枚おめくりいただきまして、4ページをご覧くださいませでしょうか。試行の進め方の最後のご説明になりますが、今後の検証スケジュールについてでございます。本日は11月22日ということで、スケジュール表の一番上、入札監視委員会の11月に制度部会①と書いてあるのが現状ということでございます。本日は、この検証の進め方をご審議いただいた後に、10月末時点での統計データを使って、傾向分析、中間報告をさせていただきたいと考えております。

入札監視委員会につきましては、このうち12月に入札監視委員会、12名の方で構成される委員会についても、傾向分析、中間報告をさせていただくことを予定しております。表がちょっと下に飛んで恐縮ですが、その後、1月になりまして、業界団体からの都のヒアリングを入札監視委員会の制度部会の中で、ご出席いただきまして行う予定としておりますので、それが1月中旬から下旬で予定されております。

そういったヒアリングも行いつつ、傾向分析、試行の検証作業を経た上で、現在の予定といたしまして、3月に制度部会で検証の取りまとめを行っていただいた上で、その後、委員会でも取りまとめ結果の報告というのを考えております。

それ以外に書いてあるスケジュールの部分で、あと一、二点ご説明したいのですが、今回の入札契約制度改革でございますが、もともと都政改革本部で議論を進めてきて、方針が決まったという経緯もございます。3月末に公表した都政改革本部で発表した実施方針の中でも、今回の試行については、半年程度経過後に都政改革本部に中間報告を行うというのが、3月末に公表した時点で予定されている日程としてございますので、中段の都政改革本部と書いてある欄につきましては、現在、日程のほうは12月から1月にかけてということで、改革本部の事務局と調整している段階ではございますが、それぐらいの時期に中間報告を行いたいと考えているところでございます。

また、あわせて入札監視委員会で検証結果の取りまとめを行った後の流れについても、最後にご説明したいのですが、先ほど楠部会長からもお話があったとおり、入札監視委員会におきましては、今回行っている試行について検証、評価を行っていただくのですが、あくまでも検証結果を取りまとめて、どのようにこの中身を見直していくのか、はたまた現行の試行の内容のとおり進めていくのか、判断するのは都のほうで行っていくということを考えております。

その判断というのは、委員会の取りまとめを行っていただいた後に、私どものほうで行っていくというのを想定しておりますが、その判断を行う前に予定しておりますのが、本

格実施の前に業界団体からのヒアリングというのを、入札監視委員会の検証結果なども踏まえて、改めて30年度、本格実施の前に行いたいと考えているのが、一番下の業界団体ヒアリングと書いてある右側の箱に記載の内容となっております。

業界団体のヒアリングを経まして、具体的に本格実施に向けてどのようにしていくのかというのを、改めて都政改革本部会議のほうに報告した上で、制度改革の本格実施へという流れで、我々財務局としては考えているところでございます。

雑駁でございますが、検証の進め方についての事務局の説明は以上でございます。ご審議のほど、よろしく願いいたします。

【楠部会長】 どうもありがとうございました。ただいま、入札改革の主な項目、それから、それを見るための視点、さらにはスケジュール等についてご説明がありました。

ただいまの説明について、質問や意見のある委員はよろしく願いいたします。

小澤委員、お願いいたします。

【小澤委員】 ご説明ありがとうございました。検証の進め方手順としては、おおむねこの手順で進めていただくので結構かと思えます。この部会で評価、あるいは検証するというのは、先ほだのご説明の中にもございましたけれども、簡単なことではなくて、同じ案件を2つの制度で比べるということはもともとできない中で、今回の制度が変わったことでどういう影響があったかを、どのように評価をするかと、あるいは、ここの言葉を使うと、どのように検証するのかというところは、実は大変難しいところです。

それは、建設の市場というのは常に変化をしていますし、どこの市場に注目するかによっても、その変化の仕方は違うと。例えば規模が大きい案件と小さい案件では変わりますし、工種によっても、当然その変化の仕方は——応札する人たちがそもそも違いますので、変わってくるという状況かと思えます。

ですので、今後、本日、この後、データをご紹介いただくことになっていますが、データをどのように分析するかということについては、今後も丁寧に、つまり統計的にやるにはある程度の数がないとだめですし、個々の案件ごとに事情が違うということだとすると、場合によっては個別の案件がどういうことで、そういう結果になっているかということの分析も、場合によっては必要になってくると。

そういうことで、本日、この後ご説明いただきますけれども、最終的にどういう効果があったか、あるいはどういうところに課題があるかということについては、集められるデータを丁寧に分析することで、最終的なこの部会としての意見の取りまとめにつなげてい

ただければと考えております。

【楠部会長】 どうもありがとうございました。

何か事務局のほう、ありますか。

【吉川課長】 ありがとうございます。先生がおっしゃるとおり、経済状況によって過去に不調がかなり頻発していた時期、東日本大震災の後になかなか人手が集まらないですとか、リーマンショックの後に低入札を起こしていた時代等、背景となる経済状況によっても違いがあるかと思えます。事前にご説明する中でも、先生からご意見をいただいた部分として、一年度を通して都のほうでも発注するわけですが、時期によってデータの出方も違う部分があります。現時点でのご報告は、後ほどまた詳細にはご説明しますが、8月から新制度の開札がスタートしている段階ですので、そういったものと1年間のを比べるというのは、もうちょっと数がそろってこない、全体としては比較できないというのをおっしゃるとおりかなと思えます。

今ご示唆いただいたとおり、場合によって個別にやる部分とかも、おっしゃるとおりかなと思えますので、ご意見をいただきながら丁寧に進めていければと思えますので、引き続きご助言をいただければと思えます。よろしく願いいたします。

【五十嵐部長】 それから、もう一つ、今日、これから私どもなりに分析というのか、私どもの見方としての切り口で、今回資料をまとめてさせていただいております。今日、お話をさせていただいた後、委員の先生からは、こういった切り口でさらに分析が必要といったようなご意見もおありではないかなと思っておりますので、ほかの切り口、こういう切り口での資料のまとめ方をしてもらいたいみたいな、そういったご意見についても、今日はぜひ承った上で、次回の資料の作成の参考にさせていただければと思っておりますので、そういう視点でもぜひご指導、ご助言いただければありがたいと思っておりますので、よろしく願いいたします。

【楠部会長】 仲田委員、お願いします。

【仲田委員】 その切り口という点で、今、全体に関して、私、申し上げておきたいなと思っているのは、5つの視点のうちの2番の落札率への影響です。落札率が低かった、高かったということの結果、要は都民の税金をいかにうまく使ってきたか、効率的、合理的に使っているかというのが、わからなければいかんと思うのです。

ワイズスペンディングなんていう言葉がありますけれども、うまく効率的に使っているかどうかを定量的にわかるような分析が必要かなと、私は思っています。

とりわけ、例えば後で個別にお話をいただくのでしょうかけれども、不調の率が非常に高くなっていると。だけれども、その結果として、そういうマイナス面があるけれども、同時にプラス面があるのだらうと。例えば入札率が下がるとか、そういうプラス・マイナスの両方で分析することによって、制度がうまく運用できているのかどうかはわかると思うのです。そういう点について、今後、具体的な検証の中で検討していきたいと思っております。以上です。

【楠部会長】 ありがとうございます。

【吉川課長】 ご意見ありがとうございます。ワイズスペンディングや不調率が高くなっているというお話は、後ほどまたご説明させていただきたいと思えます。

工事契約につきまして、なかなか難しいなと思っている部分は、これから検証を進めていくお話ではあるのですけれども、先ほど小澤先生がおっしゃったとおり、工事の案件1つとっても、同じ工事というのはなかなかない部分もあります。前提が違う中で落札率が下がったことというのが、もちろん原則としては最小の経費で最大の効果をとというのが、地方自治体の経営の基本だとは考えておりますが、そこがどのような形で言えるのかというのは、今後の検証課題としても考えていきたいと思っておりますので、よろしく願いいたします。

【五十嵐部長】 あと、仲田先生がおっしゃるとおり、定量的な分析というご意見、ごもっともだと思います。私どもの力でどこまでそれがつくれるかというのは、またちょっと別の話ではありますが、今いただいたご意見につきまして、今後の資料の作成に当たって、配慮しながら資料の作成をしていきたいと思っております。

【楠部会長】 ほかにいかがでしょうか。

【原澤委員】 進め方については、私のほうからは特にございません。

【楠部会長】 では、私から一言申し上げます。先ほど、両先生からのご指摘とかぶるところがありますけれども、あるデータが出てきたときに、何でこういうデータが出たのかということについての因果関係というか、原因ということについては、おそらくその部分が明らかにならないと、今後の進め方にもつながらないだらうと。例えば1者入札をもう一回やり直すという話でも、それが需給バランスの結果、1者になっているのか、何らかの形で入札参加資格が狭過ぎたがゆえにそうなったのか、いろいろな理由があると思うのです。

なので、そういった意味では、1者の部分だけではなくて、例えば先ほどの話に出まし

たけれども、不調の数とか、そういったものを見ながら、何でこうなったのかという議論を進めていかないと、データだけ見て、高くなった、低くなったということだけでは、あまり議論が進まないと思うのです。仮に落札率が高くなったとしても、じゃ、それは悲観する話なのかというと、原因がまた分析が変われば、それは納得いく話かもしれない。

そういうことで、どれだけきめの細かいことができるのかということがポイントになるのでしょうかけれども、先ほどの話がありましたように、なかなか比較というものの難しさというのもあって、この辺は課題になるのですけれども。これは、どの自治体でも、どの発注者でも、同じような悩みを抱えながらデータと向き合っていると思うので、これも試行錯誤の1つのプロセスなのかなとは思いますが。

それから、やはり単純な比較というのはやめるべきだというのは、個人的には思っています。例えば落札率が上がった、下がったという議論をするときに、今回いろいろ報道はありましたけれども、予定価格を見直すと、もし仮にそういうことをしてしまうと、予定価格を1.4倍にして、落札率が90%になりましたと。それはどういうことなのだという事ですね。単に落札率が90%になったところだけ見れば、安くなったように見えるけれども、実際には予定価格は上がっているんで、その評価をしなければいけない。

なので、そういうふうな予定価格が変わったとか、何か事情の変更があったもの、それをはっきりと言えるものであれば、それは留意事項としてきちんと明らかにしていかないと、今回のような不調が多いような、特に1者入札をもう一回やり直すという実務になっていますので、そういったところではいろいろな変更があると思うのです。そういった変更の部分もきちんと踏まえないと、データだけがひとり歩きして、本来実態とは違う評価につながってしまうという危険があるとは思っているので、その辺も注意しながら見ていかないといけないなと思っています。

【吉川課長】 ご意見、ありがとうございます。先生方がおっしゃられているとおり、客観的なデータをどれだけきめ細かくやっていけるのかというのは、私たちもどこまでできるのかというのは、これからの部分がありますが、可能な限りしっかりやっていきたいと思っておりますので、引き続きよろしく願いいたします。

【楠部会長】 ほかに特にご意見はございませんか。

それでは、今審議されたことを踏まえて、検証の進め方について、事務局で見直しをしていただいて、検証を行っていくということにしたいと思います。よろしいですか。

(異議等なし)

【楠部会長】 それでは、事務局の方、お願いいたします。

【吉川課長】 よろしければ、引き続き、試行の状況についてご説明のほうに移らせていただければと思います。

まず、資料を使って順次ご説明させていただきたいと思います。まず、私から、予定価格の事後公表についてご説明をさせていただきたいと思います。資料、お戻りいただいて恐縮なのですが、1ページをご覧くださいませでしょうか。1ページは10月31日時点と左肩のほうにありますが、10月末時点での試行を行っている対象の件数の全体像を示したものとなっております。

先生方には既にご案内のことかと思いますが、今回の改革、6月26日の公表案件から試行を開始しておりますが、対象となる契約というのが工事請負契約で、競争入札により契約の相手方を決めているもののうち、比較的規模の大きい財務局契約を対象にまず6月26日の公表分から試行を実施しております。

先ほど楠先生の挨拶の中でも触れていただいたとおり、10月30日から各局の契約案件についても、予定価格の事後公表について全局展開しております。10月31日時点ということですので、本日のご報告は、財務局契約案件についての試行の状況を中心にご説明いたします。この資料で申し上げたいポイントは2つあります。

1つが、どれぐらいの件数が今進んでいるのかということでございます。表の上の欄をご覧くださいいただければと思うのですが、公表済、希望締切済、開札済、それぞれ何件という記載があるかと思います。入札の契約の手続なのですが、私ども東京都のほうで案件の公表をまずさせていただきます。システムに公表された情報を見て、事業者さんの方々が希望で手を挙げていただくと。希望を締め切るという手続までが大体一、二週間程度かかると。

その後、この表上記載がないのですが、手を挙げていただいた業者さんの希望状況を踏まえて、業者さんの指名等の手続ですとか、その指名された業者さんの見積もり等の期間を経て、開札、契約までに至るまで大体1カ月程度時間が必要と。この公表済、希望締切済、開札済まで、一定程度タイムラグがあるという中で、それぞれの件数がどの程度今出ているのかという状況を申し上げたいのですが、10月末時点で財務局契約で、試行の対象案件で公表済みが290件ほどございます。同じように、希望を締め切った段階に達しているものが257件、開札まで行って、落札もしくは不調になっている案件が合計で163件ほどあるということでございます。

参考までに、28年度に財務局の契約案件として開札まで至っておりますのが617件

ほどありますので、それと比較すると、今3割弱という状況でございます。そういう状況でもございますので、今後、個々の中身は順次ご説明申し上げますが、ものによってまだサンプル数が少ないものもあるかと思えます。今後、案件を積み重ねる中で、必要なデータをご提供していきたいと思っておりますが、まずは本日、今後の検証していくに当たってのベースとなる資料ということでご理解いただければと思います。

もう一点申し上げたいのが、表の左側の縦の部分です。予定価格の事後公表から、一番下、低入札価格調査制度の拡大まで書いてありますが、それぞれ数字が内訳、例えば予定価格の事後公表ですと、事前公表、事後公表の内訳の数字が書いてあるわけです。それぞれの取り組みごとに、例えば予定価格、幾ら以上だとこの制度の対象になる、幾ら以下だと、この対象になるとかいう分けがございます。それぞれのカテゴリーごとの件数というのも、これで示しております。

対象となる案件については、個々の取り組みごとの説明の中で触れさせていただきたいと思っておりますので、ここでは規模感だけのご説明で先に進めさせていただきます。よろしければ、資料のほう、5ページにお進みいただけますでしょうか。

先ほど私のほうで、予定価格の事後公表の説明と申し上げたのですが、その前に、大変恐縮なのですが、基本的な指標の動きがこれまでどうだったのかという点についても、ご説明したいと思います。まず5ページでございますが、東京都と国、国土交通省の関東地方整備局のほうでデータがいろいろ公表されておりますので、それとの比較で経年の変化をあらわしたものでございます。

東京都におきましては、平成20年、厳密に言うと平成14年度以降、予定価格の事前公表で来ておりましたが、試行を始めた以降、事後公表としております。国のほうは、ずっと事後公表で来ているわけなのですけれども、ここで申し上げたいのは、おおむね予定価格の事前公表、事後公表でも、トレンドとしては、例えば20年、21年度ぐらいは比較的低くて、25、26あたりは上がってくるといったような、同じようなトレンドを経ていて、数字についてもそれほど大きな差はないように推移しているのかなというのが、ここで申し上げたいことになります。

よろしければ、1枚おめくりいただきまして、6ページをご覧くださいと思います。不調発生率についてでございます。先ほど仲田先生からお話しいただいたとおり、新制度、試行をしている段階で不調率というのが、今、昨年度に比べて上がっているという傾向が見てとれる状況になっております。

ここで申し上げたいのは、試行の要因別の内訳みたいなお話は後ほど資料の中で触れますので、それは後に送らせていただきたいと思うのですが、国のほう、関東地方整備局のほうは事後公表で行っています。事後公表だから上がるとまで、この資料をもってそこまでは申し上げることはなかなかできないのかなと思うのですが、都のほうで今19.0%というのが10月末時点での不調発生率ということで、国のほうでも、28年度ですと18.7%ぐらいで来ているというのが、この資料上、見てとれるのかなというのが1点。

事前公表と事後公表ですと、落札率はそれほど差はなかったようなところはあるのですが、不調発生率というのはちょっと差が出ているのかなというのが、過去の経年変化でも見てとれるのかなと考えているところでございます。

先に進めさせていただきまして、7ページをご覧くださいませでしょうか。ここで申し上げたいのは、大きく4つの指標をここで取り上げて、昨年度との比較をさせていただいております。4つの指標と申し上げましたのは、表の一番上に書いてあるのですが、平均の落札率、不調発生率、平均希望者数、平均応札者数でございます。

それぞれの傾向なのですが、今回試行でやっておりますのが財務局契約分ということで、28年度、東京都で契約した分のうち、財務局の分を抜き出した数字がH28と書いてある欄の右側に記載しております。全体で見ますと、落札率については、28年度は93.2%だったのが、29年度については94.0%ということで、横ばい、もしくは微増の状況かなと考えております。

不調発生率につきましては、財務局契約分においても9.9だったのが19.0ということで、ここは増えているというのが言えるのかなと。平均の希望者数につきましては、昨年度、財務局契約分については、平均で1件当たり5.4者希望があったのが、今5.8者となっておりますので、ここも横ばいか、やや微増かなと考えております。

最後に、平均の応札者数につきましては、実際に開札した段階になって、金額を書いた札を入れた方という趣旨での応札者ですが、こちらについては、昨年度1件当たり平均3.9者だったのが4.8者ということで、ここは増えているのかなと考えております。

よろしければ先に進めさせていただきまして、8ページでございます。ここで申し上げたいのが、先ほどは、28年度、1ヶ年度の分と比較してという差を申し上げたのですが、先ほどの質疑のやりとりの中でもありましたとおり、年度の中でも時期によって数字の出方にもずれがあるのではないかという問題意識のもと、幾つか表を書かせていただいているのですが、中段に平成28年度の8月から10月に開札した分、財務局契約の分になり

ますが、その数値を参考までに書かせていただいております。

比べていただきたいのは、先ほどと同じように平均落札率以下です。こちらは、昨年度は8月から10月は、平均落札率は93.6だったのが、今は94.0、ここは横ばいか、やや微増ぐらい。不調の発生率については11.8だったのが、19.0ということで、ここも増えていると。右に行きまして、平均の希望者数については、ここも5.5から5.8ということですので、横ばいか、やや微増なのかなと。

最後に、平均の応札者数ですが、3.7から4.8ということで、ここも増えているというのは、年度全体と比較しても、結果的になのかもしれないのですが、同じような傾向が、今のところ見てとれるのかなというところでございます。

続いて、先に進めさせていただきまして、9ページでございます。ここでは、財務局契約案件のうちに、後ほどJV結成義務の見直しについて説明がありますので、詳細はそちらに送りたいと思いますが、そこでのお話で、JVの結成を義務づけてきた工事と、そういったものを義務づけていなくて、単体企業のみが参加できるとしていた工事で、主にこの表の中段、平均希望者数ですとか、1者入札の割合というのが結構下がったというのがありまして、そういったものがどう変化してきたのかというのをあらわしております。

全体的に、後ほどまたご説明いたしますが、JVの工事というのは、単体の工事と比べて、希望者数ですとか、応札者数が少なかったのが、混合入札に変えた部分が多いわけですが、かなり単体と混合入札、それほど変わらない数字になってきているというのが、ここで見てとれるかと思っております。

よろしければ、先に進んでいただいて10ページでございます。済みません、ここからが予定価格の事後公表に入るということでございます。10ページ、お開きいただいて恐縮なのですが、済みません、まず制度の概要について、ご案内の方も多いかと思いますが、改めてご説明したいという趣旨で、34ページまで飛んでいただけますでしょうか。

34ページは、参考資料といたしまして、先ほど来、申し上げている予定価格の事後公表以下の4つの柱の取り組みの概要を、ご参考までに記載しております。まず申し上げたいのは、予定価格の事後公表の改革の取り組みの内容なのですが、ここは単純と申しますか、その名のとおりで、従前は、予定価格というのは、案件の公表時に事前公表していたのですが、こちらを入札が終わった後の事後に公表するように改めましたというのが、こちらの予定価格の事後公表の変更の内容でございます。

その改革を行った理由なのですが、予定価格は事前公表を行った場合、そういう場合は

当然想定されるということになってしまうのかもしれないのですが、予定価格付近の応札が、あらかじめ予定価格が示されておりますので、予定価格付近での応札が可能となり、応札者が1者のみだった場合には、競争性や公正性に疑念を持たれるおそれがあるのではないかという問題意識のもと、適正な競争によって契約が締結されたということを見える形にしたいということで、事後公表の取り組みをさせていただいているものでございます。

対象といたしましては、財務局契約案件というのは、左の枠囲みの中にあるとおり、予定価格が、建築ですと3.5億円以上の工事、土木ですと2.5億円以上、設備ですと0.4億円以上のものについて、6月26日から原則、事後公表にしております。しかし、それ以外の価格帯についても、米印でも書いてあるとおり、10月30日以降、知事部局の各局でやっている全ての競争入札案件のほうに対象を拡大しております。

対象外のものも一部あるのですが、中止ですとか不調を繰り返している案件につきましては、3回目以降、事前公表というのにも切りかえるというのは、制度上見込んでいたものということでございます。

このページのご説明でもう一点だけ、最後、関連事項と書いてある部分だけご紹介したいのですが、予定価格、事前に示されていたものが事後公表ということになりましたので、関連事項の1つ目と、上から3つ目のぼつにありますように、事業者さんの方々に予定価格にかわる入札参加の判断材料といたしまして、あらかじめ年間発注予定ですとか、案件公表時におおむねの価格帯というのを示すようなものをこの関連の取り組みとして実施しております。それとともに、上から3つ目のぼつですが、発注図書についても、従前よりも提示開始時期の前倒しですとか、見積もり期間を従前より長くとるといった、積算をしやすくするための工夫もあわせてさせていただいております。

また、関連事項の上から2つ目、後ほどの説明で触れますので、ちょっとあわせてご説明なのですが、従前は事前公表でやっておりますので、応札していただいた場合に予定価格を上回る札が入るといのは、制度上想定していないわけなのですが、事後公表になりますと、応札された方全者が予定価格を超過するといったことも想定されます。そういった場合に、国等でも行っているのですが、再度入札を原則2回まで行うという運用もあわせて、現在実施しているところでございます。

また、今までは事前公表でしたので、予定価格、幾らなのかという業者さんが探ってくるような行為というのは、当然事前に公表しているのではないのですが、事後公表となりますので、情報管理の厳格化ですとか、探り行為等があった場合のペナルティーの強化

もあわせて実施させていただいているところでございます。

説明が長くなりまして、大変恐縮ですが、10ページにお戻りいただけますでしょうか。予定価格の事後公表についてのデータについてのご説明でございます。まず、落札率99%の案件の件数の割合でございますが、28年度、29年度、比較していただきますと、1者99%の割合というのは、今のところ少なくなっているというのが、データ上、見てとれるのかなと思います。

続いて11ページをご覧ください。落札率の分布です。先ほどは平均の数だけで93.2と94.0と申し上げたのですが、こちらのほう、分布で見ます、28年度は実線になりますが、予定価格付近と最低制限価格付近だと思われる90%前後に高く集中していたのですが、そこが山が崩れてきているというのがデータ上も見てとれると考えております。

続いて、12ページにお進みください。こちらは、開札、163件を行っているのですが、これについて計1,174者の方が参加をいただいております、それぞれの応札行動の分布状況をお示ししたものでございます。答えはこの表に記載のとおりなのですが、従前はなかった予定価格を超過しているような札入れをなされている者が、新制度になりまして発生している状況というのが見てとれるかと思えます。

同じように、それをグラフ化、予定価格に対する応札金額の比率をあらわしたのが13ページになります。こちらのほうも、見ていただくと100というのが予定価格と同じ金額ということになるのですが、100を超えるような金額の応札というのも、事後公表になりまして、かなりなされているというのが資料を見てもおわかりいただけるかと思えます。

お進みいただきまして、14ページになります。14ページは、建築と、土木と、設備の業種ごとのばらつきをあらわしたものでございます。比較的設備の業種というのが100%を超える部分でも、ぴよこぴよこと高く出ている部分があるのがおわかりいただけるかと思えます。

先に進ませていただきまして、15ページでございます。先ほどのご説明の中でも触れさせていただきました、1回目で決まらなかった場合に再度入札というのをしております。163件、開札を行いまして、不調があったのが31件ですので、その差分の132件が落札があったということでございます。1度目の落札で決まったのか、2回目なのか、3回目なのかという分布状況を、上のほうの表でお示ししております。下のほうでは、再

度入札に当たって、入札者の参加行動、1回目応札していただいた方が、2回目は辞退だった割合がどれくらいですとか、応札した割合がどれくらいだったのかというのをお示ししております。

さらにおめぐりいただきまして、私のご説明、最後になりますが、先ほど不調が増えているというようなお話もあったところですが、不調の発生についての要因別、あるいは業種別の内訳でございます。ここで申し上げたいのは2点でございます。31件ほど不調が発生しているところがございますが、これまでのところ、不調が発生しているのは土木と設備の業種について発生しているというのが申し上げたい部分の1点目。

もう一点が、不調の原因を書いているのが、不調発生率の右側以降の欄になります。31件のうち15件が応札者、全者が予定価格超過で不調になっているという部分でございますので、ここについては昨年度までの制度ではなかった部分かなと考えております。見方としては、昨年度はこれはみんな辞退に入っていたという見方もできるかと思いますが、事後公表の影響なども、不調が増えている部分の要因としてもあるのかなと考えておりますので、ここは引き続き検証を考えていきたいなと考えている部分でございます。

17、18ページについては、不調、31件発生している個々の案件ごとの状況について細かく記載している資料でございますが、細かい部分もありますので、説明は割愛させていただきます。

大変長くなりましたが、私からの説明は以上でございます。よろしく願いいたします。

【楠部会長】 どうもありがとうございました。ただいま資料でいうと、IとIIについてお話がありました。

ただいまの説明について質問やご意見のある方、お願いいたします。

原澤委員、お願いします。

【原澤委員】 この開札163件についてお伺いしたいのですけれど、1つの発注で3回まで入札ができますが、163件というのは、それを全部延べで数えているということでしょうか。1回目の発注の3回目の入札が終わって、そこで不調だと、2回目の発注、それでもだめだと3回目の発注になりますが、2回目の発注でも1回目の入札、2回目の入札、3回目の入札であるので、同じ案件、1つの工事でも、1回目の発注で3回、2回目の発注で3回というふうに、どんどん開札の数は増えていくことになります。そういうのを全部加算していったのが163という理解でよろしいでしょうか。

【吉川課長】 今ご質問いただいた件につきましては、先ほどの説明で触れさせていた

だいた再度入札というのがあったかと思うのですが、応札者が予定価格を超えていた場合の再度の入札については、案件の再公表とかを行わずに、その日のうちに1時間とか、時間を置いて再度行うというものでございます。ですので、こちらについては1回で決着しようが、3回で決着しようが、1件というカウントをしております。

不調とかがあつて時間を置いて再度発注したもの、改めて公表を行ったものについてはまた別カウントで拾っていると。1者中止をかけたものについても、同じように別カウントで拾っているということでございます。拾い方についてのご説明は以上でございます。

【原澤委員】 先ほどⅡの5で開札済163件ということになっていて、1度目での落札が111件、2度目が17、3度目が4、不調が31で、これを足すと163ということなので、163は1度目と2度目を別にカウントしているように見えるのですが、それはどういう関係になっているのでしょうか。

【吉川課長】 例えば、この15ページの5の表の、3度目で落札と書いてあるのが4件ほどあるかと思えます。こちらは、再度入札を2回ほどやって、3回目の入札で決定したものを1件としてカウントとしておりますので、その前にあった2回分は、こちらの計上上は、その前の例えば17件のうちでカウントとかいうのは特にしていないという形で、重複はないのかなと考えております。

【原澤委員】 承知しました。ありがとうございます。

【仲田委員】 済みません、よろしいでしょうか。何点かあるのですが、まず、前後してしまいますけれども、11ページの平均落札率が93.2と94ということで、ほとんど差がない。しかし、山が崩れているということでは理解するのですが、あくまでもこれは件数、金額での平均ではないのですね。どんなに大きな金額であろうと、95は95、要するに加重平均していないという平均だと思うのですが。

これを、金額ベースに直すと、どういう変化があるのか、これを知りたいと思うのです。これでは、要は予定価格を事後公表しても、基本的には変わりませんという結論を出してしまって、これではよくないのかなと思うのです。やっぱり金額でカウントすべきだと、私は思います。

それから、もう一つは、事後公表によって、不調発生率が非常に高くなっているということに対して、国と比較したりして、これ自身よくわかりますけれども。ただ、この比較の仕方が、東京都庁の場合は28年度までは全局であるし、29年度はあくまでも財務局の件でやっているのです、比較するものがちょっと違うので、これは5ページも6ページも

そうなのですけれども、もうちょっと時間を見た上で、対象を同じにした上で比較すべきではないのかなと、1つ思います。

それから、それでも不調発生率が高くなるということは、その不調に対する対策をとるために行政コストがかかると思うのです。これについてご心配されることが非常に多いと思うのだけれども、私はその結果、行政コストをかけても、例えば落札率が低くなることによって、あるいは、その他の要因によって行政コストのかかる分を打ち消してあり余りメリットを東京都が得られるということがあるのではないかと思うのです。

私、民間企業での経験で言うと、人を増やしても、合理的、あるいは効率的な購買ができる。結果として、多大な利益を得られるという経験を持っていますので、言うのですけれども、一方的に行政コストがかかるというだけではなくて、その結果どういったメリットがあるのかを明らかにしなければいかんし、そのためにこそ、先ほど言った落札率がほとんど変わらないという件数で比較するのではなくて、金額で比較すべきかなと思っております。

以上です。

【楠部会長】 ありがとうございます。

では、吉川さん、お願いします。

【吉川課長】 まず、加重平均の数字については拾うことは可能だと思いますので、ちょっと次回以降の宿題にさせていただければと思います。ただ、落札率については、おっしゃるとおり、今これは単純平均で、件数ごとの平均でやっております。他自治体で出しているケースでは単純平均が多いのかなと考えておりますが、ご指摘の点を踏まえて、次回出せるように準備したいと思います。

不調率について、今5ページ、6ページの表は、東京都の数字は全局分の数字で、29年度は財務局契約分の数字というのはおっしゃるとおりかなと思いますが、28年度は確かに全局同じ制度でやっていたと。29年度は、今のところ、全ての改革のメニューをやっているのは財務局契約のものだけが影響を受けているという状況ですので、どういう比較がいいのかというのはいろいろ検討すべき点はあるのかなと思います。

参考までに、7ページで比較している28年度の財務局分の数字と、新制度、財務局契約の数字というのは、比較の平仄は時期とかが1年間のものと短期のものというずれはあるかと思いますが、そこは平仄は合ってくるのかなと考えております。

あと、不調につきましては、ご意見として承りたいと思います。不調があった場合に、

確かに再度発注するに当たって、再発注には事務的なコストがかかっているという側面もあるかなと思いますので、そことの比較考慮の話にはなるのかなという点は、ご指摘のとおりかなと考えております。

事務局からは以上でございます。

【楠部会長】 原澤委員、お願いします。

【原澤委員】 落札率の分布、表の数字の出し方で追加のお願いなのですが、1回目の発注、2回目の発注をあわせて、多分1つの数字として94となっているのではないかと思うのですが、この94をさらに、1回目の発注でまとめたものは何%なのか、2回目の発注でまとめたものは何%なのかという数字もいただければと思います。

というのは、例えば1回目の発注のときには85%でした、2回目の発注のときは99%でした、みたいに、特に落札率が1回目の発注だけ違うということになると、今は1回目と2回目が事後公表で、3回目が事前公表ということになっていますが、もしかしたら、2回目では事前公表にしてしまい、2回で落札できるようにしたほうがいいということになるかもしれないので、1回目の発注の落札率、2回目の発注の落札率というものがわかればと思っております。

それと、1点、質問なのですけれども、Ⅱの5では再度入札を実施したものが38件という記載になっています。そのうち、2度目の入札で落札したものが17件、3度目の入札で落札したものが4件、すなわち、再度入札したことによって、無事落札に至ったものが21件ということだと思いますので、17件は再度入札してもだめだったということだと思います。

一方、不調は31件ということなので、31から、先ほどの再度入札しても落札に至らなかった17件を引いた14件は、1度は開札をしたものの、再度入札もしないで不調になったものということになると思うのです。

そして、再度入札しないで不調になったということがどういうことなのかというと、おそらく全員が最低制限価格を割ってしまったものということになると思うのですが、Ⅱの7の1を見ると、応札者全員が最低価格を割ったのが9件ということになるので、希望者が辞退して入札に至らなかったのを3件としても、先ほどの14件に至りません。そこで、1度は開札をしたけれども、再度入札に至らなくて落札をしなかった件というのが、最低制限価格割れ以外にも何かあるのか。もしかしたら、私の理解が間違っているかもしれないので、その辺は、今数字をぼんぼん申し上げたのであれかもしれないのですが、

わかったら教えていただきたいなと思っております。

【吉川課長】 今、ご質問、2点、大きくいただいたかと思えます。1点が、1回目公表、2回目公表。趣旨としては、例えば1者入札で中止したとか不調があった場合に、再発注したときの平均の落札率みたいなものを分けて出せないかというご趣旨かなと理解したところではあります。新制度になって、1者入札があって、また再度公表して落札まで至っている案件というのが、まだ正直始めたばかりの部分がありますので、それほど案件が積み重なっていない部分もあります。今後、積み重なっていく中で、そういった数字が出せないか、試みていきたいと考えておりますというのが、お答えの1点。

もう一点のお話でございますが、おっしゃるとおり38件、再度入札を実施して、内訳を見ていくと、2度目で落札、3度目で落札というのが、5の上の表で17と4というのがありますので、21件は、まずそれで説明できるというのがお話のとおりです。

不調になったのが38引く21で、17件あると。その内訳なのですけれども、17ページ、18ページに不調の31件の一個一個の内訳が書いてあります。先生がおっしゃられた、1回目で不調になってしまったものがどれくらいあるかという部分につきましては、大変細かい表で大変恐縮ですが、17ページの表でいきますと、例えば項番の3番等については、右側のほうに落札回数という欄があるかと思えます。

17ページの表の開札状況1回目という細かいもののすぐ左に、開札回数3回とか、1回とか書いてある欄があるかと思うのですが、ここの1というのが、先ほどのお尋ねに該当する部分かなと考えております。例えばこの3番の東京消防庁臨港消防署庁舎の電気設備工事については、アンダーというのが最低制限とか、低入札価格調査の、要は低い札が入ったという意味でのアンダーで、落ちたのが4件と、オーバーというのが予定価格超過で入ったということになるかと思うのです。

おそらくこれ、オーバーになったのが2回目、全部辞退したということで、1回で終わっているということではないかなと思うのですが、ちょっと1回目のところでこういった数字は一緒にしているのですが、個々の状況については、また別途ご説明、準備したいと思っておりますので、また今後ともよろしく申し上げます。

【原澤委員】 ありがとうございます。

済みません、もう一点、追加なのですけれども、先ほど1回目の発注と2回目の発注のそれぞれの落札率を出してほしいと申し上げたのですが、そのときに予定価格の変更などをしたかということも、あわせて。数字だけ見ても、先ほど楠部会長もおっしゃったよう

に、予定価格自体が動いていたら意味がないので、予定価格の変更が、1回目の発注と2回目の発注の間にあったかということも、あわせて教えていただければと思います。よろしく願いいたします。

【楠部会長】 小澤先生、お願いいたします。

【小澤委員】 予定価格の事前公表から事後公表に変えて、応札行動にどのような変化があるかということ想像すると、発注者が設定した予定価格がわからなくなるので、応札する価格の分布が事前公表のときに比べると広がるというのが、14ページのところに出ています。

28年度のときの応札分布と比較をすると、過去は予定価格を超える札が入らなかったのが、今年度は事後公表になったので、上も、おそらく下のほうの広がりも、広がったと。また、結果として、マクロに見たときに、平均的には落札率がどれぐらいになったのかというのを比較したのが、11ページのところです。今年度、若干高くなっていますが、マクロに見たときの平均値はそれほど変わらなかったというのが、今の時点でわかることかなと思います。

もう少し細かく見たときに、どういうことがわかるのかということですが、工種で分けていただいています。建築、土木A、土木B、設備と見たときに、建築、土木Bと土木A、設備では、少し変化の仕方に違いがあるように見えます。特に土木Aと設備については、不調の率も上がっているように見えるということなのですが、ここで聞きたいのは、土木A、設備が不調の率が上がっている原因がどんなところにあると考えられるか。

これは、事後公表と直接関係あるかどうかというのは、これだけではよくわからない話です。そもそも今回発注した案件がそういう特徴があったのか、あるいは、それぞれのマーケットに何か特殊な要因があったのが、そこはこの数字だけからわからないところなのですが、もし現場で実際に発注されている方のご意見で、原因について何かわかることがあれば教えていただきたいと。

それから、最終的に不調になって、再度入札をしても契約できなかったという案件が、その後、どういうふうに取り扱われているのか。契約はできなかったと言って、そこで事業をやめてしまうということにならないと思うのですが、その後、もしわかれば結構ですが、どういうふうに取り扱われているのかというところを教えていただければと思います。

【吉川課長】 まず、設備が特に不調が多いかなと考えております。土木のほうは、設備とちょっと違う部分があるのかなと思うのですが、設備について言いますと、積算に当たって、積算基準だけではなくて、見積もりによる部分の割合が比較的高い案件が多いのかなと一般的に思っている部分でございますので、その見積もりの部分の捉え方のずれが、発注者側と受注者側であったりした部分でずれが生じていると。

過去は、予定価格はある程度見えていた部分があるので、答え合わせが事前にできた部分ができなくなっているという側面も、一方ではあるのかなと。ただ、これだけで全てが語れるかというところ、おっしゃるとおり、もう少し分析が必要なのかなと考えております。

あわせて2点目のご質問でございますが、再度入札、計3回やってもずれがあって、応札に至らなかった場合ですが、その要因、予定価格とどれぐらいずれているのかというのによって、ケース・バイ・ケースかとは思いますが、ここについても見えなくなっている予定価格についての認識のずれが、やはり発注者側と受注者側であって、それが要因と考えられます。ですので、ケースによっては異なりますが、一般的には要因を分析した上で、見直せるところは見直した上で、再発注を行っていくという形になると考えております。

【五十嵐部長】 もう一つだけ。17、18ページに不調の内訳が書いてあります。特に土木系などでいくと、河川工事が不調が多いです。これは、事後公表になって予定価格オーバーで不調になったというよりは、事前公表のころから非常に不調の多い工種です。河川工事は、河川系の工事をやる業者さんの数が限られているということと、それから、東京都の河川、いろいろな河川があるのですが、特に東京の西側のほうの石神井川ですとか、中小河川、住宅地が河川の近くまで張りついてしまっているようなところで、もともと工事するに当たって周辺住民へ非常に気を使ったり云々ということもあって、なかなか価格の問題だけではなく、そういった施工環境みたいなもので敬遠されがちな工事と、私どもは認識はしております。

予定価格があっても、そういった施工環境が悪いところでやるからには、予定価格を上げて警備員をいっぱいつけるだとか、そういったような工夫をやって、予定価格を上げることによって落札に持っていくということも、もちろんあるかもしれません。いろいろな対策の方法はあるのだろうとは思いますが、基本的に今回、土木のところの予定価格超過のところが大きく目立っている部分の幾つかには、河川工事が大きくかかわっていて、それは事前公表であろうと、事後公表であろうと、もともと1者入札が多くて不調も多かったというような事情があります。

これは、まだ統計的にきちんとお出ししているわけではないので、私が現場の実務担当者としてこれまで経験してきた、眺めてきた点でいつも思っていることを申し上げただけで、ちょっと根拠が薄弱なので、これは今先生からもご質問がありますので、少し詳しく分析してまいりたいと思います。

設備のほうは、今課長のほうからも申し上げたように、特徴的なのは、予定価格超過と最低制限価格を割っているものが両極端に分かれているということで、これは明らかに予定価格が事前から事後に変わったことで、業者さんの見積もりと私どもの見積もりが離れているというようなところもあります。これも原因は分析しなければいけないとは思っていますが、予定価格をつくる際に当たって、発注図書などでどれだけ、こういったものが必要としているのかをきちんと伝える努力をもう少ししていかなければいけないということも、もちろんあるとは思いますが。そのあたりについては、設備系は、見積もり部分が多くて、極端に分かれてしまっているのが、この6カ月の試行の状況かなとは思っております。

これも、あまりしっかりとした根拠ではなくて、実態の実務の中で感じていることということで、これはもう少し、私どもとしても件数が積み上がってきたところで分析はしっかりしていきたいと思っております。

【小澤委員】 よろしくお願ひします。

【楠部会長】 それでは、私から2点あります。資料でいうと11ページになりますが、今回の事前公表、事後公表の変化の中で、ほぼ確実に言えるだろう効果としては、11ページの資料にありますように、いわゆる100%ぴったり合うもの、あるいは99.9%というものが減っていると。これは制度からして当たり前の話で、事前公表から事後公表ですので、よほどのことがない限りぴったりになることはないという意味では、確実な効果はあらわれているとは思いますが。

もともとの事前公表、事後公表の変更するときの1つの目的はそういうことでありましたので、この点は言えるのかなと。ただ、それをどう評価されるかは別ですけれども、事実としては言えるだろうと。

あともう一つなのですけれども、後で1者入札の話のときに出てくるわけなのですけれども、時間的な要素です。事前公表、事後公表の議論をしているときに、おそらく都のほうでは、その中では時間的な議論というのはあまりなかったと思うのです。おそらく1者入札の議論のときには、見直しをしないと時間的に遅れていくという議論はあったと思う

のですが、今回いろいろ報道されているものを聞く限りでは、実際に事前公表から事後公表になったので、予定価格が合わずに、最後まで開札まで行って全然違っていたとなると、さすがに2度目、3度目というのは無理ですので、もう一回引き取って、予定価格を見直すとか、中身を見直すという話になるので、その分遅れていくのではないですか。

ということで、予定価格が事前公表であれば、一番最初の段階で合わなければ、応募者がゼロという形で比較的早い段階で見直しができると思うのですが、事後公表になったので最後まで開札してというケースが出てきたということですね。

ある程度時間的に余裕があるものであればいいのですけれども、時間的に制約が厳しい案件だと、事前公表、事後公表の問題というのはここまで影響があるということが、件数自体は限られていますけれども、ある種実証された形になってしまっているということで、事前、事後の議論の中に時間的な要素というものが入ってきたのかなと。その議論もどこかでしなければいけないし、喫緊の課題ですから、待てない部分もあると思うのですけれども、そういった視点も入れていかないと、今度の改善のところ、またその部分が抜けてしまうと問題なのかなと、そういう思いを持ちました。

以上です。

【仲田委員】 済みません、簡単な質問、よろしいでしょうか。7ページなのですが、先ほど不調において、土木Aと設備が際立っているというお話がありました。逆に言いますと、この応札者数の変化なのですが、一番右にあるのを見ますと、平成28年度と比較すると若干増えているというお話が、先ほどありました。具体的にもうちょっと見ますと、建築と土木Bがかなり応札者が増えているということになっています。

個別で見ると、そういうことなので、この建築と土木Bが、これだけ応札者が増えた理由はどういうところにあると解釈しているのでしょうか。

【五十嵐部長】 この後、またJVの義務の撤廃の話をさせていただこうと思っておりますが、特に建築あたりにつきましては、価格帯が高いものが主に発注されているというのがあって、JVの義務をつけていたと。今回、後ほど見ていただきますが、JVの義務を外すことで、かなり入札参加者数が増えているというデータをこの後ご紹介できると思うのです。その分がかなり反映されたのかなと、私どもとしては思っております。

設備系などについてはそんなに増えていないようですけれども、設備系、大きな金額のJVに該当するような案件がもともと少ないということもあって、その辺のJV結成義務を排除しても、全体的な応札者数は低い金額のほうに固まっていて、高い金額の発注があ

まりないので、そこで増えたとしても、全体としては、平均して見ると希望者数はそんなに目に見えるような増え方はしなかった。そういうような解釈で、私どもは今感じております。

【仲田委員】 はい、わかりました。ありがとうございます。

【楠部会長】 お願いします。

【吉川課長】 済みません、1点だけ訂正させていただきます。先ほど原澤先生のご質問の中で、1回だけの入札で不調になっている案件についてのご質問をいただきました。また改めてご説明はさせていただこうと思いますが、先ほどの例で申しました17ページの上から3つ目の案件、開札件数1回で不調になっているのですが、こちら、後ほどご説明に出てきますが、低入札調査の対象案件になりますので、低い札で入って、それで契約できるかどうか、詳細の調査に入っていくというところで、その日のうちで再度入札というのは低入札に入るとやらないというのがありますので、結果的にそれで失格になったので1回で終わったということで、2回目はございませんでした。大変失礼いたしました。

【原澤委員】 承知しました。ありがとうございます。

【楠部会長】 ほかによろしいでしょうか。ありがとうございます。

それでは、ほかになければ、今審議されたことを踏まえて検証データについて事務局で見直しをしていただくということで、お願いしたいと思います。よろしいでしょうか。

(異議等なし)

【楠部会長】 ありがとうございます。それでは、お願いいたします。

次に、JVの結成義務の撤廃について、説明をお願いしたいと思います。

【荒山課長】 電子調達担当課長の荒山と申します。よろしくお願いいたします。

私のほうから、JV結成義務の撤廃について、中間の報告ということでさせていただきますと思います。

まず資料は19ページでございますが、先に、後ろのほうの35ページをご覧くださいればと思います。JV結成義務の撤廃ということで、今回の改革の中身、一応確認のために簡単にご説明させていただきます。JVの結成義務の撤廃につきましては、財務局契約案件というのは、建築3.5、土木2.5、設備0.4億円以上ということですが、これのうちさらに高い金額のもの、建築は6.0、土木5.0、設備2.5億ということで、これより上の金額帯において、これまでJVの結成を義務づけていたものを撤廃しまして、JVでも、単体でも、参加できる混合入札にするというのが、今回のJV結成義務の撤廃

でございます。

また、対象の業種として建築、土木、設備と書いてありますが、1番の対象外の業種として、解体だとか、造園、しゅんせつ、塗装等につきましては、この金額帯に入っているも、ここの部分は一部、JVの結成義務の撤廃ということはせずに、そのままJVを義務づけているという形をとっております。

それから、関連事項といたしまして、今回、JVの結成義務づけを外すと、中小企業の受注機会の確保が奪われるのではないかとといったご懸念もありまして、私ども、当然そういったことは考慮した中で、この関連事項の中に記載しているとおり、入札参加条件の緩和ということで、意欲と能力のある中小企業が単独でも参加できるように入札条件を緩和するすとか、総合評価方式における加点、こういったものをあわせて導入しているという制度になっております。

それでは、19ページに戻っていただきまして、状況についてご報告申し上げます。まず、混合入札のJVと単体別の希望の状況でございます。混合入札案件で希望が締め切られたもの、10月末で72件ございますが、希望者がJVだけだった案件というのが合計で5件、それから、希望者がJVと単体の両方で混在していたものというのが28件、希望者が単体だけだったという案件が36件、それから、希望なしというのが3件——これは1者入札の中止となる案件でございますけれども、こういった形での分布になっております。

ここで申し上げたいのは、希望者がJVだけだった案件というのが5件と、希望者がJVと単体の混在したものが28件ということで、これを合わせますと45.8%ということですので、混合入札にしまして、JVでも、単体でもということで、入札に参加していただけたというお話を今回制度でやりましたけれども、それでも約半数はJVで申し込みがあり、約半数の件数が単体だけの申し込みがあったという分布になっているという状況でございます。

よろしければ、次の20ページのほうをご覧くださいと思います。ここは混合入札の導入におけます希望者数の変化ということで、28年度と29年度の比較をさせていただきます。ここは、先ほど申し上げましたJVの結成を義務づけることが、従来の制度では入札参加の制約になっているという問題意識から、今回義務づけを外して、どちらでもいいですよという混合入札にしたわけですが、こういったことで希望者数がどういうふうに変化しているかというところを見たいということで、この資料をそうした目的で作成

しております。

28年度のJV結成義務の段階では、希望者数の平均は2.5者、それが29年度の混合入札にしまして、合計では4.8者ということで、そういった意味では倍近く希望者数が増えているというところが出ているかと思えます。先ほど来ありましたが、建築、土木、設備ということでの平均の業種別というのも出してしておりますが、それぞれ増えていると見えるかと思えます。

増えている希望者数の平均ですけれども、4.8者ということですが、その右隣に内訳が書いてありまして、JVでの申し込みが0.8者、それから単体が4.0者という状況になってございます。ちなみに落札率につきましては、たまたまですけれども、28年度、29年度、JV、または混合入札に関しては同じ率、94.5%ということになってございます。

それから、21ページをご覧ください。ここは、混合入札の導入に伴います1者希望割合の変化ということです。これは、先ほどの20ページと同じように、希望者数がどうなったかということに関連するところですが、希望者数が少なかったという案件で、特に1者希望だった案件がどうなったかということを示してございます。

28年度につきましては、48件、1者希望、35%だったものが、29年度、ここまで7件で、割合としては10.1%と。1者での希望の案件というものが35%から10.1%ということで、割合としてはかなり減っているなという状況が見てとれるかと思えます。特に土木と設備のほうで大きく減っているという傾向になっています。

22ページをご覧ください。混合入札の希望者のうち、中小企業の占める割合ということを示しています。まず混合入札に希望を出していただいた、大企業、中小企業はこの表の右下ですけれども、延べで409者ございます。その内訳を示しております。混合入札での希望に関しまして、大企業と中小企業の占める割合は、単体とJVの合計を見ますと、まず大企業のほうが合計46.9%、それから中小のほうは53.1%ということで、大体同じぐらいの比率になっているということでございます。

22ページ、ここまでが混合入札における希望者の状況を示している表でございます。

次の23ページ、ここからは実際の受注の部分について示しております。この表、23ページの5番の上の表でございますけれども、JVの混合入札、43件の開札のうち、JVが落札した案件が10件で23%、それから単体が落札した案件が25件で58%、それから、不調になったものが8件で18.6%、こういうような比率になってございます。

この中の括弧になっているものは内数で、受注者の中に中小企業が含まれる件数を示しております。

特にこの単体が落札した25件のうち、括弧で15となっておりますけれども、これが、混合入札ですけれども、中小企業が単体で落札したところをごさいます、それをピックアップして下の表に示してごさいます。

この15件のうち、番号を振ってなくて恐縮ですが、4番目と5番目、大井ホッケー競技場と東京消防庁調布消防署の改築工事につきましては、右の適用欄のほうをご覧いただければと思いますが、従来は代表者として中小が参加できなかった価格帯ということで、先ほどの制度のところでも申し上げましたとおり、今回、混合入札にしたことにあわせて、一部要件を緩和して、意欲と能力のある中小企業の方が参加できるように緩和したものの部分がこれに該当しています。

それにあわせて、今回、中小企業が、ここは9億円以上の案件につきましては、今まで中小企業がJVの結成を義務づけていたときは、第1順位で、要するにトップとして立つことはできなかったところをごさいます。ここを緩和して、混合入札にした中で、トップというか、単体で中小がとったという結果になってごさいます。私どもが導入したものが効果として出てきたところだと思しましたので、ここに特別に記載させていただいております。

それから、24ページをご覧いただければと思います。ここは混合入札導入による受注件数の変化でごさいます。大企業と中小企業の割合がどうなっているかというところを見たいということで、この表をつくってごさいます。

28年度につきましては、これは右肩のほうに単位を件と書いております。失礼しました、これ、事業者数ということですので、「者」ということで読みかえていただければと思います。構成員も含めての延べの事業者数でごさいますけれども、大企業は28年度、34.7%、中小企業は65.3%というような受注の割合でごさいました。これが29年度、大企業が42.2%、中小が57.8%ということで、こういった形で推移しているという状況でごさいます。

次ページが、今の関係を受注金額という金額ベースで見ている表でごさいます。これで見ますと、合計欄のところをご覧いただくと、大企業65.9%から、29年度、大企業65.5%、中小のほうは34.1%から34.5%ということで、金額ベースではほぼ同じような数値ということで推移しているというところでごさいます。

J V 結成義務の撤廃につきましての説明は、以上でございます。

【楠部会長】 どうもありがとうございました。ただいまの説明について、質問やご意見ある委員はお願いいたします。

原澤さん、お願いします。

【原澤委員】 資料を拝見する限りでは、今回の4つの改革のうち最も顕著な効果が出ている分野なのかなと思っております。それも、わりといいほうに出ているのではないかなと思っております。もともと J V を導入した理由が、中小企業にチャンスを与えるということであれば、若干、中小の割合が減ってはいるものの、単体で入ってきている中小企業も多いようです。

Ⅲの6で中小企業の割合は若干減っているようではありますがけれども、1者でやっている会社もありますので、J V を撤廃したことによって、必ずしも、中小企業の参加の機会がなくなったことにはなっていないのではないかと思います。1者希望割合も減っているので、1者入札の禁止の導入で工期が遅れる可能性を減らす効果も期待でき、J V の撤廃は、今回の改革の中でいいほうに出ているのではないかなと思っています。

J V 撤廃というのは、弊害……、私が言う弊害というのは、2回発注、3回発注になって、その結果、時間的猶予がなくなり、工期が短くなったりすることを考えているのですが、その辺の弊害に関しても、この J V 撤廃というのはあまり影響を及ぼさないファクターだと思うので、積極的にやっていったらいいのではないかなと思っていますところ

です。

1点、中小企業が単体で入ると何が問題かという点、やはり品質的に大丈夫なのだろうかという点だと思うのです。なので、今でも、単体で誰でも入札できるというわけではなく、能力要件がついていると思うのです。そして、J V の撤廃で単体でもできるし、J V でもできるというようになっているのですけれど、その J V に、第1順位、第2順位の要件が引き続きついている。これは品質を保持するために必要とされているものだろうとは思いますが…。

例えば、建築の一番大きい、発注規模が16億円以上の工事ですと、単体でも、能力要件が満たされれば中小企業でもできると言っているのですが、J V になると、第1順位が大手、中堅ということになってしまう。第2順位では中小の能力でも入れるのですけれども、第1順位としては中小の能力ではなれないとなっている。単体でも中小の能力でできると言っているのですから、第1順位も中小の能力、つまり、大手、中堅をグループに入

れなくても、第1順位が能力を満たせば中小でもいけ、第2順位はもうちょっと中小の要件を緩和する…既に単体でできるという判断を下しているわけですから、第1順位を単体で認める一番下限の能力にしても品質的な問題はないかなと思っております。品質面を考えても、第1順位的能力要件をもうちょっと落とせるものも出てくるのかなと思いました。

こういうグループ分け、つまり、単体では能力を満たせば中小でできるものの、JVの第1順位にはなれないというようなところはほかにもあり、設備でも、合計9億円だと、わりと中小でも入れるのだけれども、第1順位だと入れなくなっています。そもそもこの第1順位、第2順位の組み合わせを決めたことに何か理由があるのであれば、本当にそれが必要なのかも検討するべきだとは思いますが、第1順位要件を単体に合わせて緩和すれば、もっともって参加、応札者数が増えて、いい結果になるのではないかなと思うのです。

なので、このJVの要件を決めるときに、単体ではできるのだけれども、第1順位にはなれないというようなことを決めるに至った理由が何かあったら、教えていただきたいと思えます。

【五十嵐部長】 おっしゃることはよくわかります。今までJVにつきましては、価格帯ごとにトップを組めるところが、Aの中小とか、Aの中堅、それからAの大手みたいな形で、大体価格帯によってトップをとれる企業を決めてきたというのが、今までのやり方でした。今回、混合入札を導入するに当たって、先ほど、冒頭、原澤先生のほうからもお話がありましたが、やはり中小単体でとって、ほんとうに品質確保大丈夫なの、みたいなところもある。そういったこともあって、能力要件はかなり厳し目につけたりということもしているのですが。

そういったところについて、机上ではそういうことはできるのではないかとは思いますが、やはり実態としてやってみて、できませんでしたでは済まないみたいなところもあります。ですので、今回の改革の中では、これまでのJV結成義務の一部を見直すという形で、やるにしても段階的にやっていくべきではないかという考え方のもとで、大体JV結成義務の内訳のところを大きく5、6億円ぐらいのところから、WTOまでの24億7,000万までの間を3つぐらいに分けて、一番低い金額帯のところは、中小同士でのJVも組めるようにという形に変え、真ん中のところは、今まで中小が入ってこれなかったところも、入れるようにしたり。一番大きなところのJVみたいな部分については、中小同士だけのJVというの、我々としては少し不安があった部分もあるので、そこは今まで

どおりにということ。

おっしゃるとおり、この試行が続いて、そこら辺のところは証明できてくれば、そういったようにどんどん緩和して、JVの結成義務なども、もう少し緩めていくというやり方はあり得るのかなとは思っております。

今の段階では、その部分について、不安があったというところもあるので、それまでやっていたベースに少し中小が入ってこれるようなぐらいのレベルでの見直し、改革というか、変更にしたということでございます。

もう一つは、一口に中小といっても、中小の中でも大手さんというか、かなり大きな金額のものもできる体力のあるところから、ほんとうに従業員10名ぐらいの零細のところまで、いろいろな中小さんがいらっしゃいますので、逆に言うと、JVを組んで、その下に2番手以降で入る中小さんは、例えば資本構成を7割、3割みたいな形にすると、2番手で入ってくる中小さんは、その全体工事の仮に3割だとすると、その3割に該当する能力要件を課すということになるので、単体で能力を課している人よりも、施工能力が若干経験がない人でも入ってこれるような仕組みにしています。

ですので、そういう形で大手とか、A格の中堅さんみたいなところと組んで、少し施工能力、単体ではできないような人たちも入ってこれるような形にしているので、幅広く中小さんの人が入ってこれるような形でやるためには、トップのほうにはできる限り実績のある大手さんを義務化というか、つけておいたほうがいだろうという判断もありまして。いろいろなことを考えて、今回はこういうふうにさせていただきました。

今回、この試行の結果をもとに、ご指摘のとおり増やしていくというやり方もあるのかなとは思っております。

【原澤委員】 承知しました。例えば、建築の16億から24.7億円の発注規模だと、単体でもAの中小、能力要件を満たせばとれるということなので、それが2者集まってもいいのかな、なにも大きいところを第1順位にしなくてもいいのかなと思ったので、今後その辺のところを。

第2順位は、もちろん単体でとれるよりも、規模の小さいところを入れて、中小企業の機会を増やしてあげるといことはとてもいいことだと思うのですが、第1順位の要件を単体で認められているレベルに下げても、品質には影響がないのかなと考えているので、今後、その辺のこと、品質上、単体でできるのに、わざわざ大きいところを巻き込む必要があるのかというあたりも、検討していけたらいいなと思っております。

【楠部会長】 仲田委員、お願いします。

【仲田委員】 私も今、大変重要な意見だと思うのです。やっぱり競争者を増やすためにこそ、第1順位というか、第1グループも中小が担えるようにするということが非常に重要だと思います。私は、感想なのですけれども、20ページの落札率は変化がないけれども、希望者数が、特に単体が多いのだけれども、増えていると。これは、先ほどの説明ではたまたま同じとおっしゃっていたのだけれども、今後希望者数が増えるということによって、落札率も変化するだろうと私は期待しております。

25ページで、中小企業の割合が増えていると。なおかつ、この23ページの表で非常にわかったのですけれども、やはり意欲的な中小がおられて、そういう方たちに機会をつくると、手を挙げて来るというのが非常によくわかったわけですから、全体として大きな変化はないにしても、今後入札の意義というのがあるのだろうなと思いました。以上です。

【楠部会長】 ありがとうございます。よろしいですか。

じゃ、小澤先生、お願いします。

【小澤委員】 J V結成義務の撤廃は、一種の規制緩和であって、手を挙げられる人、そういう機会を増やしたことで、期待どおり希望者数が増えたという結果が得られているのだと思います。さらに、中小企業への配慮を制度的にも、いろいろな形でいただいたことで、中小企業の方の実際の契約割合というの、昨年度と比べてそれほど変わらないという状況で、期待される効果があらわれてきているのかなと思います。

結果として、落札率、平均で見るとあまり変わらないという状況なのですが、28年度と29年度の分布を少し見ておいていただければと思います。平均値がほとんど変わらないというのはこのとおりなのだと思えますけれども、個々の案件の状況、いろいろ違うと思いますので、落札率の分布も変わらないのか、あるいはそこには変化の兆しが見えるのかどうかというところを、確認しておいていただければと思います。以上です。

【楠部会長】 じゃ、よろしいでしょうか。

ほかにいかがでしょう。時間が押していますけれども、よろしいですか。

【五十嵐部長】 1つだけ、今日の先生方の議論の中では出てこなかった部分を。数字だけなので、そういった議論はなかなか出づらいのかなとは思いますが、議会等でいろいろ説明をしておりますと、あるいは業界団体さんのほうと話をしていると、こういった受注機会の確保だけの話ではなくて、小さな会社がJ Vを組むことによって、大きな工事を経験することによって、それで技術を習得していく、あるいは、今後、技術者を育

てていくといったような効果があるのではないかという議論、数字はなかなか見えてこないような議論も、一部ではそういった話も出てきております。

そういった部分について、我々、どういうふうにデータとして示していけばいいのかというのは、ちょっとなかなか難しい部分があります。そういうところについても、今後議論の対象に、私どもとして何らかの形でデータを提出した上で、そういった面についても先生方のご意見、今後聞いてまいりたいと思います。

今日はそういった議論に資するようなデータをお出しすることはできなかったのですが、不十分だったと思うのですが、そのような話もございますので、後ほどまた次回以降で、そういったことについてご意見を賜ればと思っております。よろしく願いいたします。

【楠部会長】 よろしいですか。ありがとうございます。

ただいま審議されたことを踏まえて、事務局のほうでは資料等のアップデート、見直しをお願いいたします。

このスケジュール表によりますと休憩と書いてありますけれども、いかがでしょうか。ちょっと時間が押していますが。

【五十嵐部長】 続行いたしましょうか。

【楠部会長】 申しわけありません、私の司会能力がないおかげで時間が押していますので。では、そのまま続行させていただきます。

次に、1者入札、1者応札の中止の審議に入ります。説明をお願いいたします。

【荒山課長】 引き続き、私のほうから1者入札の中止についてご説明させていただきます。まず、こちらの36ページをご覧ください。こちらは、建築、土木、設備という財務局契約案件を基本的には対象としてございます。この中で、1者以下で中止または不調となった案件を再発注する場合、要するに2回目からは1者入札の中止というものはしませんということになってございます。

なお、1者入札というものは、ここで見ていますのは、希望申請時の時点で希望者が1者以下という場合に、以降の入札手を停止するというので、希望の段階で2者以上あれば、最終的に1者であっても、ここは有効として契約の手続を続行するという流れになってございます。

それでは、26ページをご覧ください。こちらから、1者入札の中止の対象案件の推移でございます。平成29年度現在のところ、204件のうち、希望者1者以下で中止になったものが39件ということで、割合は19.1%になってございます。ち

なみに28年度ですけれども、28年度はこの制度はなかったわけですが、同じ制度があったとしたらということでの試算値として出してございまして、28年度は23.9%という状況でございました。

次に、27ページをご覧いただければと思います。1者入札中止案件の内訳でございまして。希望者が1者以下だった場合に入札を中止するわけですけれども、ゼロ者だったのか、1者だったのかというところが見てとれるかと思えます。下のところ、欄外ですけれども、1者入札中止となった案件、39件のうち、希望者がゼロ者で中止になったものが合計10件、それから希望が1者ありましたけれども、中止になったものが29件ということで、25.6%、74.4%といった比率になってございます。

また、業種別の状況については、上に記載の表のとおりでございまして。

続きまして、28ページ、ご覧いただければと思います。28、29、30と、この3ページでは、1者入札の中止対象案件における初回発注と再発注の比較というところで、業種別に記載しているものでございまして。まず、28ページが建築の業種でございまして。ここは、1者入札を一度中止しまして、再発注を済ませた案件というところで数字を拾っておりますので、実際、まだ建築は4件ですし、次の29ページの土木は5件、それから設備は12件と。再発注も済ませたものということですので、かなり数値が少ないというところで、サンプルがかなり少ないものですから、これで統計的に見るのはどうかという部分もありますが、現時点の中でご報告ということをさせていただきたいと思えます。

まず建築ですが、再発注回における希望の状況で、初回が希望者がゼロ者だったものはゼロ件です。それから、初回が希望1者だったものが4件ありまして、それが再発注回、どのように推移したかというところで、同じように希望、1者だったものが3件、それから、希望者が減って、希望がゼロ者になったものが1件という状況でございまして。

2段目、初回希望者の再発注回の希望意欲ということですが。実際に1回目で希望していただいた方が、2回目、また手を挙げていただいたかどうかというところを示しているものでございまして。希望者4件のうち、初回希望者が再発注回もまた希望を出していただいたという案件が、3件ございまして。2回目は、もうやりませんということで希望しなかったものが1件と、こういう推移になってございまして。

3段目、開札日のずれでございまして。これは、初回、1者入札で中止になって、再発注回に対してどれだけ契約手続の期間等々ありますので、ずれたかというところで、建築については15.8日、平均ですけれども、そういった形で出ております。

それから、工期の終了日のずれ。何日、工期の完成が遅れたかというところでございます。これ、建築については10.5日ということでございます。

それから、工期（期間の長さ）、これがどうなっているかと。この長さについてですけれども、ここは観点で言うと事業者への影響というか、しわ寄せですとか、厳しい工期の中でやるということにつながっていくということになるかと思えます。そういう観点で見たときに、建築に関して言うと、4件とも工事とスタートの分だけ工期、終了日がおくらせてあるということで、工期の平均は変動なしという状況になってございます。

こういった形で、次の29ページの土木、それから30ページの設備という形で、表をまとめてございます。特に30ページの工期の平均、一番最後のところ、ここの部分が、工期の長さが27.3日ということで、約1カ月ぐらい、全体の工事をやっていただく期間が短くなっているというような状況として出ております。

先ほども申し上げましたけれども、何分、まだ件数が少ないので、これで全体的な数字としてとらまえるのはどうかという部分はあるんですが、現状としては以上でございます。

【楠部会長】 どうもありがとうございました。

それでは、ただいまの説明について、質問やご意見のある委員はお願いいたします。

原澤委員、お願いします。

【原澤委員】 1者入札が中止されて、再発注になって、さらに再発注のときに希望者ゼロのものは再々発注になりますが、各業種ごと、建築、土木、設備の工期の遅れが書いてあるページでは、どの業種も2回目の再発注で希望者ゼロというのが1件ずつあるようです。この再々発注の分もこの工期のずれの中に入っているのでしょうか。

【荒山課長】 まだ再々発注まで至った案件が実際はないので、この中には数字としては入っておりません。

【原澤委員】 1者入札のところからずれてしまうところもあるのですが、1者入札の一番の弊害というのは、不調になって、発注が2回目、3回目となって工期が遅れていくというか、工期が短くなっていくこと、あと発注に係る事務手数料もあると思うのですが、一番の弊害は、どんどん時間的に遅れていくということだと思うのです。

3回目は事前公表なので予定価格を超えることはありませんが、一番最初のページのところで事前公表をしているものが4件あると記載されています。1者入札の中止のページを見ると、再発注で希望者ゼロによって再々発注に至ったもの、すなわち事前公表をしたのは3件ということなので、残りの1件に関しては、おそらく2回目の発注で予定価格オ

一バーなのか、または最低制限価格を下回ってしまったのか、どちらかだと思うのですけれども。または、1回目で不調、2回目で不調という可能性もあるかもしれないのですけれども。つまり、この事前公表したもののうち、2回目の発注で希望者ゼロでないものが1件あるはずだと思うのです。今日でなくてももちろん構わないので、その1件がどういう理由で、3回目の発注まで行ってしまったのかというのがわかれば、教えていただきたいと思います。

【荒山課長】 済みません、1ページの事前公表、事後公表の部分の、事前公表4件と記載がございますけれども、このうち3件は、実はこれは旧制度のもとというか、6月26日前に公表していたものがありまして、それが3回目になったものが6月26日公表以降に3回目の発注を迎えたものがありまして、それを事前公表としてここに記載しているものでございます。残りの1件については、1回目で1者中止、2回目で希望なしで中止になったものです。

【原澤委員】 承知しました。ありがとうございます。

【楠部会長】 仲田委員、お願いします。

【仲田委員】 1者入札中止……。条件を変えて再発注するのでしょうかけれども、その際の幾つか変化があるのでしょうか、予定価格がどういうふうに変化したかというのは、それぞれ、建設、土木、設備に関して教えていただきたいなと思います。それが1点。

もう一つは、工期が短くなっていると。これまた不思議だなと。今、約1カ月近く短くなっておりますけれども、予定価格が多分上がるのでしょうか。一方、工期が短縮されたと。短縮によって品質の不安というのはあるのかもしれませんが。その品質の不安を解消するために、どういう手だてを施しているのかというのが質問であります。

もう一つは、悪いことばかりではなくて、本来だったら、遅れることによって稼働率が落ちて、いろいろな機会が失われるということがあると思うので、それが抑制されたというメリットは一方であると思うのです。そういう観点で常に見ていかなければいけないと思うのですけれども、必ずしも工期短縮が品質不安のみをもたらすものではないと私は思うのです。いずれにせよ、なぜ工期短縮ができたというか、せざるを得なかったのか、できたのか、そのあたりの事情をちょっと教えていただきたいなと思っております。

【楠部会長】 お願いします。

【荒山課長】 まず1点目の、2回目の発注で予定価格が上がっているのか、下がっているのかという部分でございます。ここにつきまして、ほんとうにケース・バイ・ケース

なので、なかなか申し上げるのは難しいところではあるのですが、とりあえず今回出した、この4件、5件、12件に関して申し上げますと、建築のほうでは予定価格は、平均、変わっておりません。それから、土木のほうは101%ということで、ごく微増。それから、設備に関して言うと、102.4%ということで、これもごく微増ということで変わってございます。それが1点目ということでございます。

それから、2つ目でございますが、品質の管理の部分の工期が短くなった中での手だてというところは、なかなか私ども契約部門のほうで、そこはどういうふうにと言うのは、なかなか難しい部分もあります。起工部門のほうで、工事の監督を当然行っておりますので、そちらの中で品質の管理はきちんと担保するよにということで、当然のようにやってもらっているものと認識はしているところでございます。

【五十嵐部長】 あともう一つ、実際の話、東京都は官公需法とか、中小企業振興ということもあって、分割発注という形でやっております。基本的には、例えば都営住宅の工事でいくと、建築をまず発注して、その後、設備系、電気とか給排水を発注していくという形になります。

分割発注、分離発注という形になっていますので、主体工事である建物の工期に、どうしても設備系というのは制約がされてしまうということもあって、設備が不調になって、じゃ、もう既に契約済みの主体工事である建築のほうの工期まで伸ばすかという、そこまでやっていないと。そういうこともあって、設備のほうの工期を当初より若干縮めているというのが実態だとは思っております。

ただ、実際にほんとうに設備系の発注が不調で、大きく遅れるということになった場合に、その中に設備系でやる予定だったものについて、主体工事のほうにその一部の契約を、主体工事の契約変更という形で持っていくことによって、そのままやると、工期が長いまままで後ろに飛び出してしまうので、その分圧縮しているというものも、一部にはあると聞いています。

全部がそれをやっているかどうかというのは、ちょっと私も確認はできないのですけれども、あまり大きく設備のほうの契約が落札というか、発注が遅れてしまった場合には、一部主体工事のほうに設備のほうでやる予定だったものを繰り込んで、契約変更でやっていると。その分、設備の工期は短くなっても、その中で対応してもらおうというものもございます。

それと、発注の時期によっては、ある程度設備系については着手まで、建築で建物が建

ち上がるまでは、設備系は実際に工事に入ることはできません。ですので、ある程度、主体工事をやっている建築事業者さんと打ち合わせの時間は十分にとれるよう発注はしているわけですが、その部分が若干短くなるといったような部分はありますが、工事の期間自体がそこまで大きく食い込むということはないように、余裕を持って発注をしていただいているというのが実態なのかなと思っております。

【仲田委員】 そうしますと、工期というものの設定が非常にフレキシブルに対応できるような印象を今受けたのですけれども、であるならば、もっと工期短縮のための組み合わせを、もっと柔軟にしたらよろしいのではないかと思うのですけれども。単なる印象ですけれども、そう感じました。ありがとうございます。

【小出課長】 1点よろしいでしょうか。済みません、現場レベルで、契約一課長の小出と申します。今部長もご説明申し上げましたが、現場レベルで工期の設定というのは、もともと平準化して4月、5月、6月の閑散期にできるだけ工事を発注するよというものは、もともと財務局も取り組みをとということで、各局をお願いをしているのですが、実態としてはなかなか進まない。それは、仕事の進め方が、ある意味、予算が年度の初めに起きて、そこから検討して、設計して、いろいろな準備をしていくと、どうしても年度後半になってしまうというのがあります。現場レベルではいろいろ工夫はしていますが、なかなかフレキシブルにいかないという実態はあるようでございます。

その中で、こういった1者入札中止というか、そういったものが不調だとか、いろいろなことで変更せざるを得なくなってしまうときには、今部長が申し上げましたが、例えば電気設備工事などは、主体建築工事に一部振りかえるというお話がございましたが、ケーブルの撤去みたいなのを、例えば電気設備で最初に予定していたものを、既に動いている建築工事に契約変更で持って行って、その分やろうとしていた分を組み上げると、そんなようなことをやったり。

河川工事でいえば、いろいろな工夫、段階に応じてやろうとしたものを、ちょっと順番を変えてやるだとか、局発注のものを所発注ということで、細切れと言ったら言い方は変ですけれども、少しロットを小さくして発注するなどして、本来はやるべき手順ではないのですが、そういう工夫をして工期末に合わせるというような、ある意味、現場ごとの試行錯誤という形で、どうにかやりくりしているというふうに、起工側とのやりとりでは、そういう話を受けております。以上です。

【仲田委員】 ありがとうございます。

【楠部会長】 ほかにいかがでしょう。

小澤先生、お願いします。

【小澤委員】 1者入札の中止のところは、競争性を担保するために中止にしたということで、主としてそれによる影響がどの程度あるかという観点で情報を整理していただいているのですが、個々になぜ1者入札になったのかという理由がそれぞれにあると。多分、将来目指す方向としては、1者入札にならないように事前に手を打つことができるのであれば、それをやったほうが良いと思います。

そういう意味では、今回、再発注をされるときに、どういう見直しをして、それによって、やっぱりまた1者だったというものと、参加者が増えたというものが、それぞれあると思います。ですので、その辺の状況を分析していただいて、今後、1者入札にならないように参加要件のセットの仕方とか、規模のセットの仕方であるとか、東京都にとっていい発注の仕方というのを考えていただければと思います。

【五十嵐部長】 おっしゃるとおりで、今回の中では、そこまで分析はできていないという部分はあります。現場レベルでいくと、1回目、1者入札で中止になったのに、次、あまり条件も変えていないのに、今度は9者来ましたみたいな話で、発注時期の問題、その地域の業者さんのお手すきのぐあいみたいなようなものもあって、統計的にそれを整理していくというのがなかなか難しい部分もあるのですが。

件数の積み上がってきたところで、少しそういった分析などもして、先生方のご検討、検証の材料にしていきたいとは思っております。

【楠部会長】 2点だけ、私のほうからコメントを差し上げます。1者入札を中止する趣旨というのは、2者以上であれば、それだけ安くなるはずだろうという哲学が先にあってやったわけなのですけれども、条件を変えなかったら、基本的には同じだろうと。ただ、市況次第で1者がゼロになる場合もあれば、1者が9になる場合もあるということで、その辺をどういうふうに捉えるのかということが、1つですね。

もう一つ、やはり工期の問題ということで、工期が後ろにずらせるような案件であれば、後ろにずらしますという話だけでしょけれども、圧縮してしまう場合がもし仮にあるのであれば、むしろ圧縮したほうが工数は変わりませんから、要は労賃とかを考えた場合には条件が厳しくなるわけですね。今、人材不足でなかなか大変な時期なので、そのときに圧縮するという行為というのが、現実、どこまで可能なのかということのリスクになるわけですね。

ですので、案件に応じて1者入札中止がなじむものと、なじまないものがあるのではないかと感じます。ただ、インフラ整備というのはいつまでも待てるものというのではありませんから、必ず必要があってやるものですので、なかなかその辺、工期を圧縮するとか、延ばすとか、そういうことというのは難しい。

先ほど説明がありましたけれども、設計変更とかいう形で何とかやりくりするというのが現実だと思うのですが、設計変更すら、条件交渉が難航した場合どうするのかとか、そういった問題は現場レベルで発生してしまうということの議論というのが、どこまで事前にあったのかなと。少し、そういったことも含めて検証しなければいけないのかなと思っています。以上です。

よろしいですか、ほかの方。それでは、今あったいろいろなご意見を踏まえて、事務局のほうでさらなる見直し等をよろしく願いいたします。

続きまして、低入札価格調査制度について説明をお願いいたします。

【猪又課長】 私、契約調整技術担当課長のほうから説明させていただきます。まず説明の前に、概要を説明させていただきたいので、ページでいいますと37ページをご覧ください。37ページにありますとおり、低入札価格調査制度の拡大ですけれども、冒頭話しましたとおり、工事の品質を確保しながら、より競争的な価格で契約を締結するという効果を期待して、制度としてつくってあるものであります。

具体的には、内容のとおり低入札価格調査を行う範囲につきまして、改革前はWTO、24億7,000万以上の案件を対象としていたものを、四角の枠内でありまして、建築につきましては4.4億円、土木につきましては3.5億円、設備につきましては2.5億円以上の対象に拡大して実施をいたしました。

この改革ですけれども、業界団体からダンピングや行き過ぎた低価格競争を招きかねず、小規模零細企業への影響が大きいとの心配の声があったものでございます。もともと実施方針におきましても、中小企業には配慮しておりまして、適用範囲を比較的規模の大きい財務局契約案件に絞っていたのですけれども、範囲をさらに縮小して施行しております。なお、この低入札価格調査制度以外の各局・所の契約案件につきましては、今までどおり最低制限価格制度が適用されているという実態がございます。

低入札価格調査の内容ですけれども、公共工事の品質確保と担い手の確保、ダンピングの防止を実現するために、下請として参加する中小企業に対して不当なしわ寄せが生じないように、工事の施工体制などに関する低入札調査を強化しまして試行しております。具

体的には、関連事項にありますとおり、工事成績判断基準というのを導入いたしまして、過去3年間の工事成績評定で65点未満のものがある場合については失格としました。

それから、従来、特別重点調査というところにつきましては数値的失格基準としております。また、履行状況調査のところにありますとおり、今現在、国を挙げて取り組んでおります社会保険の加入促進——健康保険、年金とか雇用というものを考慮しまして、社会保険未加入が確認された場合につきましても、失格としております。

また、下請の見積書につきまして、法定福利費等が別枠で計上されていない場合は失格とするなどの基準を設けて、試行してございます。これらは、従前から問題のない成績で、下請を含めた社会保険の加入を徹底して、適切に工事を履行している事業者で、低入札の金額の根拠がきちんとされて、適切な履行が確認できれば契約を行うこととして運用しているところでございます。こうした厳格な運用を行うことで、ダンピングの防止と受発注者双方の負担軽減を図ることとしております。

資料、31ページにお戻りください。試行の状況をお話しします。1の(1)、過去5年間の実施の状況ですけれども、公営企業を除く都の状況を示しております。29年度の部分が新制度の対象の部分でございまして、適用対象件数が、さっき概要で説明したとおり、先ほどの範囲のところ、開札が67件、そのうち23案件について調査を実施しております。

27年、28年度と対象の実施件数がやや少なくなっております。これは、都におけます25年の夏以降、入札不調が非常に増加していた関係で、入札不調の解消と担い手の中長期的な育成というのを意義としまして、先ほど言ったようにWTO対象額未満まで最低制限価格制度を適用したことにより、件数が少ないものとなっております。

29年度は低入札価格調査制度を拡大したために件数が増えたのと、あと先ほどから出ておりますとおり、事後公表なども影響して低入札価格調査の実施というのが増えているのはいかというの思われます。

調査を実施した23件でありますけれども、(2)にありますとおり、今のところ、現在全て失格となっております。この契約中止件数というのは、低入札で失格となった案件で、調査のかからない普通の価格帯の応札者がおらず、失格となった案件が5件というふうになっているということでございます。

ページをおめくりいただきまして、32ページをご覧ください。32ページは、業種別の低入札価格調査実績でございます。右側にある、29年度の新制度の下の合計欄のとこ

ろをご覧ください。先ほど実施件数の23件の内訳ですけれども、建築のほうは4件、土木のA、一般土木とか河川なのですけれども、それが6件、土木Bなどの道路舗装に関しては1件、設備が12件となっています。対象件数の多い土木工事と設備工事等を比較してみますと、やはり設備工事のほうは低入札価格調査の実施率が48%と、非常に高い傾向になっています。

実施対象者、資格者の中には中小が含まれていた案件数につきましては、23件中16件となっております。中小に過度な低価格、低入札の防止にも役立っているとは言えるかと思えます。

それから、33ページのところをご覧ください。33ページは、低入札価格調査実施案件における応札者数等延べ数、及び失格事由をまとめたものです。(1)の応札者数の延べ数ですが、先ほどの23件のうち、応札者の延べ数は130者あり、低入札価格調査対象者数は45者ございます。調査対象の割合が3割近くになっておりまして、この低入札価格調査対象者45者のうち、中小のほうは21者で46%ぐらいとなっております。

失格事由の(2)のところですが、内訳としまして、その45者の失格者のうち、数値的失格基準、先ほど言った、過去でいいます特別重点調査にかかって失格となっている者が20%、工事成績失格基準に引っかかっています者が31%、調査票未提出の者が40%で、調査票の不足・不備というのが8.9%となっております。このように、現在のところ、今まだ件数は少ないのですけれども、低入札価格調査の件数につきましては、今失格となっている状況でございます。

説明は以上です。

【楠部会長】 どうもありがとうございました。

ただいまの説明につきまして、質問、ご意見のある方はお願いいたします。

1点確認ですけれども、低入札調査の実務については国と同様のということよろしいですか。

【猪又課長】 低入札調査の形については、基本的に国のものに準じておりますけれども、工事成績の先ほど言った基準ですとか、そういったものはほかの自治体等を見ながら、取り入れている部分ではございます。

【五十嵐部長】 国では、総合評価方式と組み合わせて施工体制確認型という形で、低入防止というか、そういった手だてをとっているわけですが、私ども、全ての案件に総合評価を入れるだけのマンパワーがないみたいなところもありまして、施工体制確認型では

なくて、そういった施工体制確認型なのかでどういうふうな調査をしているかとか、他県などでどういう調査をしているか、失格基準をどういうものを設けているか、そういったものを調査した上で、ある程度の失格基準と、内容のいわゆる下請さんから出てきている見積書の審査、そういったところに着目して審査をしていくかみたいなものについて、ある程度今までよりは細か目に設定して。

どちらかという、今まで通す調査を、きちんと資料ができていないと通さないよという形に、かなり厳格化した形に、運用の仕方を180度変えたような形の調査ということにしています。ですから、調査内容ですとか、調査で出させていただく資料などはそれほど大きく変わっているわけではないのですが、その見方、それから、事業者さんから出させていただくペーパーの精度みたいなものについて——精度というのは細かさというか、正確さということですが、その部分についてかなり厳しく見ているという形で運用しています。

【楠部会長】 1点だけコメント、差し上げます。こういうふうな形で品質確保のための厳格な調査ということをしていくと、どうしても低入調査の対象になりたくないとなってきた、業者側の行動も変わってくると思うのです。そうすると、事前公表、事後公表との関係も出てきて、今やはり新聞報道等によく出てくるものとして、情報漏えいの問題等が出てきて、どうしても下限に合わせたいと。競争が激しいと、どうしても下限に合わせたいという状況になりますので、そこでいろいろ情報を取り出そうという業者の行動が出てきて、それが毎年というか、毎週のように出てくるわけです。

ですから、そういった部分に関して、もともと事前公表、事後公表の議論のところ、そういった問題が発生しないように、情報を事前に透明にしましょうということから始まったのだけれども、そうではなくなったわけですから、ますますそういう問題が懸念されるころではあります。ですので、コンプライアンスの問題に関して、より厳格に対応していただきたいと思っています。コメントです。

ほかに。原澤委員、お願いします。

【原澤委員】 この低入調査にかかる日数というか、これを導入するか、しないかによって、落札者が決定するまでにどのぐらいの時間が余分にかかることになったのか、また、それによって、工期や、その後の工事に及ぼす影響があるのかどうかというのも教えていただきたいと思います。

今のところ23件やって、23件全部だめで救えた者がいないということになると、こ

れをやる意義ということになってくると思います。スケジュール的な弊害があるのだったら、もうちょっと低入調査の要件を緩和してもいいというお話になってくるかと思いますが、低入札調査をすることによる、時間的な弊害、そのほかにも弊害があれば、それを調べて教えていただきたいなと思います。

【猪又課長】 低入札調査は、マニュアルで、5日以内に低入札にかかわった者については書類を提出するよということと、大体1カ月以内に落札者を決定するという形になっておりますので、当然、今度そこまで兼ねていると、低入札が何人かおりますと、次の順番の方というのにもかかわってきて、低入札の期間は工期を延ばすことができなくて、その低入札期間分、工期が減ってしまうことにもなりますので、結構迅速にやらなければいけないところではあるのです。

なので、その調査の期間分は、若干、工期自体には延びるとかという影響はないのですが、適正な工期がとられていたにもかかわらず、減っていくというのはあるのかなとは、考えております。

それから、先ほども話させていただいたのですが、我々としては、予定価格というのは適正に算定されているという形をとっておりますので、低入札ということが入ってくるということは、やはり適正な価格でないレンジのかなり低い価格で入ってきているというところもあります。ですので、そこは安易に通すべきものではなくて、かなり厳格に、積算がちゃんとなされているか、過去の実績ですとか、先ほど言った社会保険ですとか、そういったもので見ていくべきだとは考えてございますので、先生のご意見のほうは、今伺いましたところはまた考えていきたいなと思います。

【原澤委員】 要件の緩和と申し上げたのは、調査を通すか、通さないかの基準ではなくて、今現在、調査対象案件として、予定価格を結構な金額まで下げているので、そこまで下げる必要があるのかということ、つまり、対象案件を減らすということは可能かどうかを検討していきたいなと思っています。要件自体は、やるからには厳格に全て見るべきだと思いますので、そもそもの対象案件を減らす方向で何かできないかを考えていきたいなと思っています。

【五十嵐部長】 あと、それから補足ですけれども、この低入調査、これは今回、制度を見直したからやるというわけではないのです。以前から低入調査で、合格になって、工事を施工する際には、基本的に我々が想定する以上に低い金額での施工ということになりますので、品質確保の観点から、事業者さんにはある程度負担を課している。要するに現

場の技術者を増員しなさいですとか、そういったようなことを義務づけているということがございます。

大体国でも同じようなやり方をしているのですけれども、低入調査にかかる期間については工期の延長をしませんよという取り扱い、それから、仮に低入調査で落札できたとしても、その際には低い金額だということもあって、現場での技術者を何人か増員しなさいといったような取り扱いをすると。

調査も厳しいですし、終わった後の施工などについても、かなり厳格なペナルティーという言い方は変なのですけれども、そういったものを課して、きちんとした工事をやっていただくという取り扱いをやっているところです。これは、東京都だけの話ではなくて、公共工事全体でそういった取り扱いになっていると認識しております。

【楠部会長】 小澤先生、お願いします。

【小澤委員】 1点だけ確認をさせていただきたいなと思います。先ほど設備工事の応札のされ方が、予定価格を超えるものであったり、著しく低いものであったり、もともと設備工事の予定価格をどうつくるかというところが非常にわかりにくい。条件をどうセットするかで簡単に変わってしまうという状況の中で、今回、この低入の調査をされて、特に失格事由のうちの数値的失格基準でひっかかるものが、設備工事の中でどれぐらい含まれていて、予定価格の作成方法や、あるいは、皆さんが受注される人たちにどういう条件をどこまで示しているかということがもし改善されると、何か少し改善の方向があるかどうかと。その辺が少し気になったので、確認させていただければと思います。

【五十嵐部長】 まさに今、小澤先生がおっしゃるとおりで、新しい制度、事後公表制になって、まだ設備工事のほうについては、少し入札の価格がどうもばらつきが出ているのかなというのが正直な感想です。

ですので、こういった状況がこの試行の段階、終盤にかかっても、そういうことが設備工事について多発するようであれば、その前からもちょっとやらなければいけないなとは思っていますが、見積もりの方法、適正な見積もりを予定価格をつくる側のほうでどういうふうに行っているのかということ。それから、もう一つは、その適正と我々が見積もったものを、要するに入札の際に工事設計図書という形で出す際に、そこが相手に十分伝わるような形で出していくといったようなこと。その2つをもう少し徹底していくことで、それで、こういったような状況が少しでも改善できればいいのかなとは思っています。

設備系については、私どもも改善されるような傾向が見えてこなければ、契約部門でや

るといふよりは、技術部門のほうに話をして、見積りの方法、その公表の仕方というか、設計図書への表現の仕方といったものについて、改善を求めていく必要があるのかなとは思っております。

【小澤委員】 ありがとうございます。趣旨は、不当に安いものは排除するべきですが、そうでないものも排除してしまっている可能性があるのだとしたら、そこは何か改善の余地はないかという趣旨でございます。

【楠部会長】 どうもありがとうございました。

ほかはいかがでしょう。ございませんか。どうもありがとうございました。

ただいま、委員からいろいろご意見が出たと思えますけれども、それを踏まえて事務局のほうで、また資料の積み直し、アップデート等をよろしく願いいたします。

それでは、全体の総括についてですが、いろいろなテーマについて、総論的なもの、各論的なもの、ありましたけれども、この機会に皆様方から何か言い足りないこと、あるいは確認し足りないことがあれば、この機会にいろいろお話をさせていただきたいと思えますが、いかがでしょうか。

特にご不足とかはございませんか。仲田委員、お願いします。

【仲田委員】 済みません、直接今までの話とはかかわっていないのですが、入札者が参加しやすい条件づくりという点において、先ほどお話があって、一応お話は伺ってはいるわけですが、1つは、早目に発注の早期化をすると。年度計画として出しますよというお話、それから工事を平準化しますという、この2つが極めて重要だと思うのです。

その平準化について、工種ごとに1年間の山谷がどういうふうに展開しているかがわかるようなデータはございますでしょうか。私は、それによって随分参加する人の意識が変わってくるだろうと思うのですが、そこがまず第1点。

それから、もう一つは、常に感じているのですが、競争率が高まるのはいいことだとは思いますが、実際なんちゃって競争というのもありまして、結局、競争しているのだけれども、常にシェアが一緒ということだってあり得るので。もともと工事そのものが繰り返しの工事ではないにしても、応札者、あるいは入札者がどのようなシェアで1年間、あるいは過去何年間、比較すると、シェアが変わっているのか、変わっていないのか。そのあたりがわかるといいなと思いました。

2点について、私は何らかの手が必要かなと思っております。

【楠部会長】 じゃ、事務局のほうから何か。

【猪又課長】 まず1点目なのですけれども、平準化のお話が出たと思うのです。ちょっと工種ごとの変化というのは、今先生からいただいたので、少しそこはデータとしてまた整理したいと思います。

先ほど同じような話が出たかと思うのですけれども、うちのほうでは、3月、4月、5月というのを端境期と呼んでおりまして、10、11、12月というのを集中期と呼んでおります。ここの発注量の比が、今現在3倍近くあったという事実がございます。そこを半減するという目標を立てて、今現在取り組んでいるところでございますので、その辺も含めて、工種ごとにそういう……。3倍近くありますと、おそらく工種で見たとしても、おそらく集中期の10、11、12にかなりの件数が出てきているとは思っているのですけれども、そこは調べてみたいと思います。

【仲田委員】 その点について、多分工事は東京都庁、都が主体的に工事のスケジュールを決められる案件が圧倒的に多いのだらうと思うのです。他律的ではない。そうしますと、例えば10月、3倍ぐらいに工事量が増えると、あるいは3月あたりは非常に少ないという、その山崩しというのは、都庁のコントロールセンターが山崩ししようと思えばできてしまうのではないかと、私は素人的には思うのです。今、その取り組みをされているというので、それは結果を期待したいと思っております。ありがとうございます。

【楠部会長】 先ほどの仲田委員の2点目について、おそらく、私は専門が独禁法なもので、そういうふうなシェアの協定みたいなものとか、ある程度空気でこのぐらいのシェアにしましょうとか、場合によっては、2者以上という形をつくりたいので、ダミー入札とか、そういうリスクというのは常にあるわけです。

ただ、発注者のほうでどこまでそれを防げるのかというのは、受注者側の調整に関しては、なかなか、指名競争から一般競争とか、随契にしる、いろいろな改革の中で議論されるところであります。私が懸念しているのは、1者入札を無効にするとすると、そうすると2者以上の形をつくりたいという業者側の思惑というのが発生して、結果的にそもそも落札するつもりのない業者まで入ってくるとか、そういったリスクというものもあるとは思っているのです。

ただ、こういったものに関しては明らかに独禁法上の問題ですから、こういった問題に関しても公取委と情報交換しながら、そういったものを防止するとか、常に監視の体制をつくるかという形で防いでいく話なのかなと。ちょっとお答えになっていないかもしれま

せんけれども、そういうふうに思っています。よろしいでしょうか。

今日の議事の対象はこれで全て終了になるのですがけれども、最後に一言ある方は、お願いいたします。よろしいですか。

それでは、事務局にお返しします。

【五十嵐部長】 それでは、長時間にわたるご審議、まことにありがとうございました。先生方のほうからご指示のありました資料については、しっかりと調べた上で、先生方のご判断ができるような形にして、再度お届けさせていただこうと思っております。

それから、いろいろなところでご意見が出た部分につきましては、今後の目に見えないようなところの運用に当たっては、今出たご意見などを十分配慮しながら、入札実務に取り組んでまいりたいと考えております。

それでは、最後に経理部長の小室のほうから、一言ご挨拶申し上げます。

【小室部長】 本日は、大変長い時間にわたりまして、委員の皆様方にはご審議いただきまして、かつ貴重なご意見を賜りまして、まことにありがとうございます。

ただいま五十嵐のほうからお話がありましたが、本日いただきましたご意見、特に資料の作成やデータの抽出等につきましては、可能な限りご要望に沿うような形でご用意させていただきたいと思っております。

また、今回は10月末までということでのデータでありましたが、今後、データが蓄積されていくと思います。そういったことによりまして、事例等も増えてまいりますので、分析の詳細化もできようかと思っております。事務局としては最大限努力して、そういった事柄について先生方にお伝えしていったら、ご意見を賜りたいと考えておりますので、よろしく願いいたします。

委員の皆様方には、今後とも引き続き、お忙しい中ご協力をいただくこととなりますが、ぜひよろしくご指導のほどお願いいたします。本日はまことにありがとうございました。

【五十嵐部長】 それでは、以上で終了になります。どうもありがとうございました。

— 了 —