

平成29年度東京都入札監視委員会第3回制度部会  
(一般社団法人東京空調衛生工業会との意見交換会)

平成30年1月18日

都庁第一本庁舎42階北側特別会議室A

【吉川契約調整担当課長】 それでは、皆様、おそろいでございますので、入札監視委員会制度部会における業界団体との意見交換会を始めさせていただきます。本日は、一般社団法人東京空調衛生工業会の皆様にお越しいただいております。どうもありがとうございます。

本日の進行役を務めさせていただきます財務局契約調整担当課長の吉川と申します。どうぞよろしくお願いいたします。

それでは、座って進行を進めさせていただきます。

現在、東京都におきましては、入札契約制度改革の試行を進めておりますが、試行の検証は入札監視委員会の制度部会で実施することとしております。検証を進めるに当たりまして、現場の実態を踏まえたご意見、ご要望を直接伺うため、東京都入札監視委員会制度部会として意見交換会を開催させていただきます。

それでは、まず、出席者の方のご紹介でございますが、入札監視委員会制度部会の委員の方々をご紹介申し上げます。入札監視委員会委員の楠茂樹様でございます。

【楠部会長】 楠です。よろしくお願いいたします。

【吉川契約調整担当課長】 続きまして、入札監視委員会委員の仲田裕一様でございます。

【仲田委員】 仲田です。よろしくお願いいたします。

【吉川契約調整担当課長】 東京都の出席者につきましては、配付させていただいております出席者名簿のとおりでございますので、よろしくお願いいたします。

それでは、大変恐れ入りますが、東京空調衛生工業会の皆様の自己紹介をよろしくお願いいたします。

【宮川事務局長】 事務局長の宮川でございます。私のほうから、参加メンバーをご紹介したいと思います。当協会の会長でございます是常でございます。

【是常会長】 是常でございます。

- 【宮川事務局長】 副会長の伊藤でございます。
- 【伊藤副会長】 伊藤でございます。
- 【宮川事務局長】 入札契約制度検討P Tの副委員長でございます中上。
- 【中上副委員長】 中上でございます。よろしくお願いいたします。
- 【宮川事務局長】 同じく委員の本多。
- 【本多委員】 本多でございます。よろしくお願いいたします。
- 【宮川事務局長】 同じく委員の酒井。
- 【酒井委員】 酒井でございます。よろしくお願いいたします。
- 【宮川事務局長】 同じく委員の奈良。
- 【奈良委員】 奈良でございます。よろしくお願いいたします。
- 【宮川事務局長】 当工業会の専務理事の長澤でございます。
- 【長澤専務理事】 長澤です。よろしくお願いいたします。
- 【宮川事務局長】 以上でございます。よろしくお願いいたします。
- 【吉川契約調整担当課長】 それでは、意見交換を始めるに先立ちまして、東京都財務局の経理部長の小室から一言ご挨拶申し上げます。
- 【小室経理部長】 財務局で経理部長をしております小室と申します。本日は、大変お忙しい中、東京空調衛生工業会の皆様、それと、入札監視委員会制度部会の委員の皆さんにおかれましては、こちらのほうまでお運びいただきまして、まことにありがとうございます。
- 本日は、先ほどもお話がありましており、昨年6月から開始いたしました入札契約制度改革の試行の状況につきまして、現場の実態を直接伺う、大変重要な、貴重な意見交換の場であると思っております。ぜひよろしくお願いいたします。
- 東京空調衛生工業会の皆様におかれましては、よりよい入札制度の構築につながるよう、ぜひ、忌憚のないご意見をいただければと思います。
- また、入札監視委員会制度部会の皆様におかれましても、公平な観点からのご意見、ご質問をいただき、今後の検証へとつなげていただければと思っております。
- それでは、限られた時間ではございますが、皆様、どうぞよろしくお願いいたします。
- 【吉川契約調整担当課長】 続きまして、東京空調衛生工業会の是常会長様よりご挨拶を頂戴できればと思いますので、よろしくお願いいたします。
- 【是常会長】 ご紹介いただきました会長の是常でございます。平素は、当業界が大変

お世話になりました、ありがとうございます。

昨年の5月15日に本制度の改革についての意見交換会が初めて開かれまして、我々、出席をさせていただきました。6月末のスタートから、今はちょうど中間ということで、第2回目のこういう意見交換会をもたせていただきまして、ほんとうにありがとうございます。

ここにもデータがございますように、私どもも、この6カ月間、いろいろな想定外の状況というものをいろいろ経験させていただきまして、新しい、今、試行中の制度を使った行動というものをある程度、理解もし、また、疑問点も含めまして、経験させていただいたことを今日、この場で、できる限り有効な意見交換会となりますための意見を出させていただければ幸いです。ひとつよろしく願いをいたします。

【吉川契約調整担当課長】 ありがとうございます。

続きまして、本日の会の進行について、私のほうからご説明申し上げます。

今回の意見交換会におけるテーマは、主に、先ほど来、お話に出ております、現在試行している入札契約制度改革に関するご意見、ご要望ということで、あらかじめ東京都のほうで設定をさせていただいております。

まず、東京都で試行中の、今申し上げました入札契約制度改革等に関してのご意見やご要望を一通り頂戴した後に、頂戴しましたご要望等について意見交換をまずはさせていただきたいと考えております。

その後に、入札監視委員会として今後検証を進めるに当たり必要な事項について、入札監視委員会の先生方からの質問も含めて、質問、意見交換をさせていただく予定でございます。

また、本日の意見交換会につきましては、議事録をご出席の皆様にご確認いただいた上で、後日、東京都のホームページで掲載する予定となっておりますので、よろしく願いをいたします。

それでは、意見交換のほうを始めさせていただきます。

入札契約制度改革は、ご案内かとは思いますが、予定価格の事後公表、JV結成義務の撤廃、一者入札の中止、低入札価格調査制度の適用範囲の拡大という4項目を柱といたしまして、昨年6月26日以降に公表された案件について試行を開始しております。

昨年11月末現在の試行の状況につきましては、お手元の入札契約制度改革の試行状況として取りまとめ、入札監視委員会及び都政改革本部会議において中間報告を行ったとこ

ろでございます。

本日は、この入札契約制度改革の試行状況の資料をもとに、現場の実態を踏まえた改革等に関してのご意見やご要望を取りまとめていただいたところでございますので、東京空調衛生工業会様のほうから、まずご説明のほうをお願いできればと思いますので、よろしくお願いいたします。

【長澤専務理事】 それでは、当工業会の要望についてご説明をさせていただきます。お手元の資料、東京都平成29年度意見交換会資料の2枚目をごらんください。

当工業会の要望は、入札契約制度改革の要望を含めて、大きく3点ございます。

まず1点目でございます。分離発注方式維持継続のお願い。

東京都発注の設備工事については、分離発注方式を原則として実施していただいております。感謝申し上げます。

建築物の総合的な品質は、設備工事の品質によっても大きく左右され、設備専門の技術を有する企業が発注者のニーズを直接把握し、責任を持って施工する分離発注方式こそ、高品質の確保に最適であると考えており、公共工事の品質確保の促進に関する法律にかなうものと考えます。

つきましては、今後も分離発注方式の維持、継続を強くお願い申し上げます。

2点目、入札契約制度改革への要望でございます。

1、事後公表について。

当工業会においては、従前より、予定価格については事後公表をお願いしており、希望に沿った形で改革を行っていただき、感謝いたします。今後も継続していただけるようにお願いいたします。

2、一者入札中止について。

以下の2点の理由により、制度運用を見直していただきますようお願いいたします。

①事後公表であれば、落札率は関係なくなり、また、電子入札制度のもとでは、入札参加者は、入札参加者の名前も数も知り得ない。

②入札に参加する際には、見積もりをはじめ、技術者確保等の作業を行っており、一者入札という理由で中止にされるのは、受注意欲を持って参加した企業に、その後の対応にさらなる負担をかけることとなる。

なお、魅力ある工事となるよう、工期や工事予定金額等の見直しもあわせてお願いいたします。

### 3、JV結成義務の撤廃について。

JV結成には、中小企業にとって、技術力の向上や人材の育成など、データにはあらわれにくい、さまざまな効果がございます。その観点から、今回の改正において、総合評価方式での加点など、中小企業への配慮を制度的にさせていただいたことには一定の評価をいたしますが、さらに、JV結成のメリットを強化し、より多くの中小企業の参加機会を増やすとともに、育成を図るために、下記2点の検討をお願いします。

①JV結成のメリットを強化するため、総合評価案件を増やすとともに、JV結成の評価は、単独項目での加点としていただきたい。

②JV工事において、20%以上出資している第2順位者にも、工事实績として認めていただきたい。国では認定させていただいております。

### 4、低入札価格調査制度の適用範囲の拡大について。

ダンピング対策の観点からも、この改革は機能を果たしており、今後も継続することをお願いいたします。

3点目、入札不調による施工工期についてのお願いです。

入札不調による再入札の案件に対しても、適正な工期の確保をお願いいたします。

以上です。

【吉川契約調整担当課長】 どうもありがとうございました。

それでは、ただいま頂戴いたしましたご意見、ご要望等につきまして、まず、東京都の所管部署のほうからご説明を申し上げた上で、意見交換に移りたいと思います。

それでは、担当のほうから説明をお願いします。

【荒山電子調達担当課長】 電子調達担当課長の荒山と申します。よろしくお願いたします。

まず、1点目の分離分割発注に関するご要望でございます。東京都におきましては、中小企業が地域社会の活力や雇用の創出など、都民生活の向上に果たす役割を踏まえまして、分離分割発注によって、中小企業の受注機会の確保を図ってございます。

分離分割発注は、業種や営業種目ごとに工事や業務を分離発注することで、事業者の専門性が発揮されるという効果があると考えております。また、発注ロットを適切に分割することで、技術力のある事業者間での競争環境が生じまして、確実な履行の確保が期待できるというふうに考えています。

このことは、入札契約制度に求められる透明性、競争性、品質の確保という社会的要請

を満たすことでもあるというふうにご考えてございまして、今後も分離分割発注を継続させていただきたいというふうにご考えてございます。

それから、2点目です。入札契約制度改革に関するご意見、ご要望ということでございます。

まず、総論ですけれども、現在、検証を進めているところというところでございますので、本日いただきましたご意見等を踏まえまして、また、これから行います意見交換等のご意見を踏まえまして、よりより制度の構築に生かしてまいりたいというふうにご考えてございます。

まず、各論について何点か補足をさせていただきたいというふうにご考えております。

**【吉田機械技術担当課長】** 技術管理課機械技術担当の吉田と申します。

魅力ある工事となるような工期や工事予定金額等の見直しについてでございますが、工期については、規模や施工条件等、工事の状況を適切に考慮し、算定しております。また、工事費の積算に当たっては、数量積算や単価設定、現場管理費等の経費などの工事費の積算ルールを積算基準に定め、それに基づき、適切に算定しております。今後も引き続き、適切な工期、工事費等の設定に努めてまいります。

**【猪又契約調整技術担当課長】** 私、契約調整技術担当課長をしております猪又と申します。

私のほうからは、JV結成義務の撤廃のところについてお話しさせていただきます。

まず、中小企業の参加機会を増やすということにつきましては、先ほど申し上げた分離発注というものを継続していくということは申し上げてございます。

お話にもありましたご要望は、JVの構成員として実績を磨いて、育成された中小企業の方々が、今度、意欲を持って、単体とか代表者の方で工事に参加しようという際に、総合評価の工事を選択して、構成員のときの実績を見てあげればインセンティブが働くので、意欲のある中小の方々の入札の参加者が増えて、中小の受注機会が増えるという、そういうような認識であると理解しました。

総合評価方式におきます共同企業体の第2順位以降の構成員の施工実績の取り扱いにつきましては、共同企業体の結成による中小企業の人材育成や技術向上などの観点も踏まえまして、国や他の自治体での取り扱い等も参考にしまして、検討していきたいというふうにご考えております。

私のほうからは以上です。

【吉田機械技術担当課長】　引き続きまして、機械技術担当の吉田でございます。

入札不調による再入札の案件に対する適正な工期の確保についてでございますが、入札不調による再入札案件については、全体工程等を勘案し、必要に応じ、工期や工事内容の見直しを行うなど、適切に対応してまいります。

【吉川契約調整担当課長】　ただいま東京都の所管部署のほうからご説明のほうをさせていただいたところでございますが、この後、意見交換に移りたいと思っておりますが、何かご意見等ございましたら、お願いいたします。お願いいたします。

【是常会長】　一言、意見交換をする前にお話しさせていただきたいと思うのは、私どもの業界団体も、構成員を分析いたしますと、はっきり申し上げますと、非常に大きな会員企業から、中間、そして小規模な会員企業まで、一緒になって運営しておる業界団体でございます。これからお話しする際のいろいろなテーマについても、全員がこの案に賛成とか、全員が反対とか、こういうことというのはなかなか実は難しゅうございまして、そういった意味でも、やはり意見の分かれる部分が正直、結構ございます。そういうこともあらかじめ踏まえておいていただいて、意見交換をさせていただければというふうに思いますので、ひとつよろしくお願いいたします。

【吉川契約調整担当課長】　協会様のほうで、先ほどの都の回答などについて、何かご不明な点とかご意見とかというのは、いかがでございましょうか。

【伊藤副会長】　よろしいですか。

【吉川契約調整担当課長】　はい。お願いいたします。

【伊藤副会長】　我々の要望の中の一者入札の中止についてであります。これについて、なぜ一者入札がいけないのですか。これは、実を言うと、一者入札という、その一者しか公募していないということは、我々、業界の者、入札する者に対しては、わかっていないわけです。わかっているのは、都のほうの発注者側がわかっているだけで、結局、1者しか入札できないという条件、条件というか中身というのは、1つは、今、現場の技術者の不足、それから、現場の技能工の不足とか、いろいろな問題がありまして、そういう中で、その工事の内容も見たときに、やはり、おそらくこのぐらいの金額だろうという想定のもとに、工期が、例えば1年とか1年半あるとすれば、その金額の中で1年半の間に代理人をつけて、いかに利益を上げられるか、あるいは、この金額の中であれば上げられないかと、いろいろな判断をするわけです。

そのときに、やはりみんな、入札に参加するかしないかという、それぞれが決断をする

わけで、かえって一者入札、応募をしたということ自体ありがたい話だなというふうに、逆に思うぐらいなのです。

これはやはり今の適正な現場代理人の配置だとか、それから工期の問題、これらを考慮すると、これはぜひ、一者入札というのは、おそらく、この一者入札の、1者しか入札に参加していないというのは、改修とか、そういう問題だと思うのです。新築工事では、なかなかそれはないと思うのですが、改修の問題に関して言いますと、前施工業者だとか、いろいろあるわけで、そういう中で考慮をして、我々も見ているんですが、できる業者とできない業者もあるわけです。

したがって、やっぱり現場代理人の適正配置、それから工期の問題、これらを加味すると、ここで一旦、中止されて、それでまた再入札ということになると、工期は延びるし、その1者の入札に参加した人の労力というのは大変なものなのです。これをまた、工期が延びるということになると、非常にリスクがだんだん大きくなってきて、やる業者が逆にいなくなってしまうというような問題もあるし、工期の問題によっては、できなくなってしまうという問題も出てきますので、ぜひ、この一者入札の問題に関しては、いろんな意味でのご検討を願いたい。

我々は、逆に言うと、一者入札がなぜいけないのですかということの問いをしたいというふうに思います。

以上です。

**【是常会長】** よろしゅうございますか。今の私どもの伊藤の意見も大きな要素を占めているところでございますけれども、3月30日の有識者会議の議事録等々を見させていただいておるわけでございますが、やはり、確かに、例えば楠先生がおっしゃるように、一者入札の背後といいますか、要因というものは、1つではないということも、私ども、十分理解しているつもりなのでございます。そういった意味での一番いい対策というのは、私ども、ほんとうに業界内で一生懸命、考えているんですけれども、一言で言えば、魅力のない、あるということなのですが、その中身がなかなかうまく条件を整えられないのではないかなというふうな気持ちも、確かに反面あることも事実でございます。

そういった意味では、18.5%ですか、一者入札というのはそういう記載を見ましたけれども、そういうような部分の大きさが、私どもと発注者側の皆様との価値観といいますか、ウエートの問題点の感じ方の違いというか、これは難しいのですが、そういうところが非常に私としては実感をさせていただいたというところもございます。これは、今日

1回だけでは、とてもじゃないけれども、解決はできないだろうというふうに思っております。

ただ、私どもの、その1者に、入札案件にかけた労力というのは、そのためにほかの、ひょっとすれば、もっと利益が出る工事を放棄してでも、すごく見比べながらやるということだけをご理解いただきたいなというふうに思います。

【吉川契約調整担当課長】 ありがとうございます。ただいま問いもいただいたところでございますが、私のほうから3点ほどお話ししたいと思います。

まず、なぜ一者入札がいけないのか、なぜ一者入札を手続を中止して再発注、再公表しているのかという点についてでございますが、4月等々のご説明と重複する部分はあるかもしれないのですが、今、会長さんが言われたとおり、都において、この検討をした際に問題となりましたのが、一者入札の割合の高さと、あわせて一者入札だった場合の落札率の高さ。

おっしゃるとおり、今は改修工事の例を出されましたが、案件によって、なかなか1者が手が挙がるもの、1者だけでも手が挙がってよかったんじゃないかみたいなお話もありましたけれども、不調が続いているようなものも、工事の種類によって大分差があるという認識はしているところでございます。

一者入札かつ高落札率の案件というのが、都民の方々が見て、競争性なりという点で疑問を持たれるのではないかということの問題意識のもと、一者入札、止めるのですが、より多くの方に参加していただきたいというのが私たちの考え方でもありますので、参加条件のほうを見直した上で再公表してやらせていただいているというのが、今回やっている取り組みの趣旨といたしますか、目的の部分でございます。

それが1点で、2点目ですが、先ほどの説明の中にもちょっと触れておりましたが、確かにおっしゃるとおり、入札の案件、不調が多い工事があるというのは、それはとりもなおさず、施工が困難な部分があって、なかなか集まりにくいですとか、その地域的な要件とかによっても、その集まりぐあいというのはおのずと差があるという部分はあります。

実施方針の中にも書かせていただいておりますが、特別な事情などがある場合には、事業の停滞を防ぐために一者入札を認めることも必要という部分も考えておまして、今後、一者入札を認める場合の実務的な手続や基準などについても、この検証の中で、3月の実施方針の中でも考えていくという部分もありますので、今回も、この場でも貴重なご意見を頂戴しているところではあります。その部分については考えていきたいと考えてい

るところでございます。

3点目は、会長さんがおっしゃったとおり、5月にあったヒアリングの際にも、対策として魅力のある工事ならばというのをお話ししたところで、そこは重ねてご意見をいただいたところでございます。

私たちのほうも、積算等、根拠に基づいてやっていますというのは、先ほど担当のほうからご説明したとおりで、どのように魅力を持ってもらうのかというのは、なかなか悩ましいところではあるかとは思っています。

ただ、応札者が多い、少ないというのは、おっしゃるとおり、参加される方がその案件について魅力があると、参加してもいいなと感じる部分があれば、応札者なりが増えていく部分があるというのは、それはもう、まさにおっしゃるとおりだと思います。

なかなかこの場で答えがあるわけではないのですが、どうやったら、より多くの方に参加していただけるような形がとれるのかというのは、この改革全体のテーマ的な部分でもありますので、いただいたご意見を参考にさせていただきながら、引き続き考えていきたいと考えているところでございます。

【五十嵐契約調整担当部長】 今、課長のほうから申し上げたとおりだとは思っていますが、魅力のある工事が、入札参加者が多い工事ということなのかなとは思っていますが、逆に不人気な工事というのはどうしても出てくるわけです。

工業会さんのほうからのご発言があったように、特に大規模改修工事の設備工事なんかは不人気案件、設備系でいくと大規模工事で全部取っかえるみたいな、スケルトンにして全部取っかえるようなのは新築とほぼ同じだから、人気は結構あるのですが、逆に、スケルトンじゃなくて、中途半端にという言い方は変ですけども、もとの部品を利用しながらとか、ある程度は残しながら、一部を変えていく工事については、なかなかあまり人気が出てこない。

それは、やはり建物全体としての性能保証みたいなもの、それから安全性とか、そういったものの保証がやはり元施工でやった会社じゃないとなかなか難しいのかなと、手が挙がらないのかなというのは、私どもも考えているところではあるのです。そこらあたりについて、第三者が誰でもできるのかというと、難しい部分もあって、どうやって魅力を高めていくのかというのは、こういった意見交換とか、あるいは事務的な意見交換の中で、どういう発注条件にすれば参加がしやすくなるのか、ぜひまたご意見をいただければと思います。

それからあと、東京都の設備工事の中で、特に給排水なんかは、なかなか統計的に見ると不人気で、事業者さんが参加していただけないようなことが多い職種というのも実際にあるわけなのですが、給排水なんていうのは、やはり事業者さんのほうからすると、その他の設備ものなんかと比べると、やはり魅力が低い。要するに、ペイしにくいような業態の工事なのか、そのあたりについて工業会様のほうでどんなふうな認識になっていらっしゃるのか。もしも、今、ここでわからなければ、もちろん後日でも構わないのですが、その辺についての印象みたいなものでも構わないので、何かあれば、お願いできればと思うのですが。

**【伊藤副会長】** 今のお話にありました給排水についての不人気という問題につきますと、これは今、非常に皆さんもご存じのように人手不足、いわゆる技能工、職人さん不足というところで、給排水というのはほとんど管材と労力しかないのです。それで大半を占めちゃっているのです。その労力と管材だけでいくと、非常に利益率も悪いし、ひよっとすると、手間がかかってしまうと、赤になってしまうと。一番大きな問題というのは、やはり職人さんが少ないということなのです。それだけ、職人さんの労賃がかかっても、結果的に非常に利益率が低いと。そういうところだと思います。

**【是常会長】** 皆さん、ご意見あれば言っていただけますか。

**【本多委員】** 本多でございます。今、伊藤副会長から話があったとおり、私どもの会社も給排水工事をメインにやっておりますけれども、労務費がかなり原価の中の割合を占めるという中で、民間工事も当然、世の中、動いているわけでございまして、職人さんに払う賃金というのは需給バランスで決まってまいります。公共工事の設計単価は、もう既に年に2回とか3回とか、改定はされるのかもしれませんが、我々、受注したり発注したりするというのは、もうリアルタイムでなっておりますので、そういった中で、よりもうかるという言い方はちょっと失礼かもしれませんが、もうかる工事に流れるというのはちょっと仕方がないのかなというふうに思いますし、さっき言ったように、発注されてもいつ決まるのかわからないような状況というのは、ちょっと待てないというのが正直なところなのかなと実態としては思います。これは協会の意見というより個人的な意見になっていますが、すみません。よろしく願いいたします。

**【五十嵐契約調整担当部長】** 現場の意見として、大変貴重な意見をいただきまして、大変ありがとうございます。

あと、それから、今回、事前公表から事後公表に切りかえたというようなこともあって、

予定価格が事前に公表されなくなったわけですが、もともとは、事前公表であれば、この工事は幾らぐらいだとわかるので、これだったらペイしやすいから参加しようかみたいな、そういったのは非常にわかりやすいわけですね。事後公表に今度、切りかわって、それで、官積算もしなきゃいけないし、自分たちも実行予算みたいなのも積算してみたいなことになるとは思うのですが、事後公表に変わって、もちろん官積算とか、自分たちの実施の金額なんかもつくって、やることになるとは思うのですが、入札に参加する意思を、要するに、申し込みをする根拠というのですか。

【是常会長】 意欲というか。

【五十嵐契約調整担当部長】 意欲というのですか、そこが価格が見えなくなったところで、例えば都営住宅なんかの設備工事だと、何戸の規模のものであれば、大体幾らぐらいだろうというのは、きっと長年やっていた事業者さんの皆さんであれば、当然、わかると思うのです。価格がわからない中で、官積算はこのぐらいだろう、自分たちの実行予算はこのぐらいだろう。でも、実際に入札に参加してみないと、事後公表で金額は明らかにならない。そんなような中で、特に設備系なんかの見積もり積算をしている部分なんかも多い中で、そういう中でも、人気の案件と不人気の案件は出てくるわけですね。価格がわからないのだけれども、人気の案件はば一っと入ってくるし、人気がない案件はあまり入ってこないというのは、やはり内容を見て、金額を自分で積算して、価格はわからないのだから、そのまま入ってくれるのかと思うと、そうでもなくて、辞退するようなことも結構ある。別にこれは設備だけじゃなくて、ほかの職種でもそうなるのですけれども。その辺というのは、やっぱり積算してみると、この規模なのにこの金額はおかしいなと思えば、もう入札は控えちゃうみたいな、その辺はどんなふうに判断されているのか、ちょっとお聞かせいただけるとありがたいのですが。

【是常会長】 どうですか。何か。

【五十嵐契約調整担当部長】 現場のほんとうの積算をやっている方の判断ということもあるので、ちょっとこの場ですぐにといいわけにはいかないのかもしれないのですけれども。

【伊藤副会長】 今の問題、いいですか。これは、やっぱりさっき言ったように、技術者とか技能工のかかる手間だと思うのです。それは、その図面を見て、工期を見たときに、1年ぐらいでやれるのだったらというのと、1年半もかかる、これがかかっちゃうと、工期が長くなれば長くなるほど、現場代理人も縛られちゃう。どこにも回すこともできない

わけです。これを1年半使って、この金額でやれということになると、会社としては非常に難しいよねと。これが例えば短い1年で終わるのならばいいけれども、1年半もかかって、これだけの工事をやらなきゃいけないというのは、代理人を出してペイできないよねという問題というのはたくさんあると思います。

**【酒井委員】**　ちょっと今の副会長のお話に補足させていただきますけれども、やはり衛生工事というのは、現場の始まりから最後まで現場のほうに携わらせていただく工事で、職種で、空調ですとかほかのものは、ある程度、工事が始まってから入ってこられる。今おっしゃったように、工期としては非常に長い工事だと思います。

それとはまた別に、会社で持っている、確保している技術者、これが給排水衛生工事に手なれている技術者をたくさん保有しているか。あとは、なれていない者は、空調のほうメインで今まで進んできた。それにもよるのだと思うのですが、そういう意味で、給排水というのは人気少し薄いのかなとはちょっと思います。

**【五十嵐契約調整担当部長】**　価格だけの問題じゃなくて、結局、技術者の配置でどれだけ拘束されるかみたいのところ。一方で、工期が短いと、今度、仕事はその期間内に終わらなくなっちゃうみたいなのもありますけれども、短過ぎてもいけないし、長過ぎてもいけない。適正な工期で、価格と、その拘束期間が見合ったぐらいなもの、ちょうどいいバランスじゃないと、特に不人気な工事でいけば、そういうところを十分気をつけて発注しないと、なかなか入札者が増えないんじゃないかというような、そんなようなご意見だったということで受けとめさせていただきましたけれども、そんな感じでよろしいのでしょうか。ありがとうございます。

**【是常会長】**　もう一つは、今のご質問の中の、要するに事前公表、事後公表の話ですが、事前に数字がわかっているからどうかということよりも、私自身の考え方としましては、やはり数字を見てというよりも、やはり受注者側としてはきちっとみずからの能力で積算をして、そして、事前公表ではなくて、その数字については自社でしっかり原価を詰めて、それで応札をします。例えば金抜き表をいただいたりしているわけですが、ほんとうのことを言えば、あんなもの、我々がしなきゃいかん問題だというふうには私自身は考えております。

そういった意味では、私どもは事後公表をずっとお願いしていたわけですが、その事前公表というのは、その数字を見て、その数字のみが踊っていくというような感じで応札するという発想というのは、ちょっと本来の競争的な問題ではないのじゃないかなと

いうふうな気がしております。

したがって、私どもがやらなければならないものは、逆に言えば、行政ではしなくていいと、我々にさせると、ここが実は当業界でも意見の分かれるところでございまして、会長はあんなことを言うけれども、こんなもの、うちじゃ困るよという会員もおられます。正直なところ。そういった意味では、1つ岩にはなかなかかなりにくい背景があるということもご理解をさせていただきたいなというふうに思います。

それと、魅力のある工事の反対の不人気な工事とおっしゃいましたけれども、何でもそうですが、本質的に、不人気なものにはちゃんとおまけをつけないとだめです。不人気なものには、やはりおまけをつけないと、要するに、それが少しでも魅力にはならないわけです。誰が見たって、これはしたくないなというのはやっぱりあるのです。でも、公共のためにはせねばならない。そこのせめぎ合いで、どうして応札させるかという、モチベーションを高めたり、インセンティブをとるかというのは、もうちょっと、あまりかちかちに考えないで、これは説明責任があれば、楠先生がおっしゃるように、アカウントビリティーがあればいいわけです。これは不人気だから、例えばこういうふうにしましたと。それで、僕は、やはり都民の皆さんも、なるほどなと納得していただく部分も出てくるのではないかなと。私自身はそう思っております。

【吉川契約調整担当課長】 貴重なご意見、ありがとうございます。

続きまして、入札監視委員会の先生方から、検証を進めるに当たりまして必要な事項等について質問等をいただければと思いますので、よろしく願いいたします。楠先生、お願いいたします。

【楠部会長】 どうも貴重なご意見、ありがとうございます。私からは、コメントを2点ほどと質問1点をさせていただきます。

最初に、事後公表、事前公表に関しましては、私もヒアリングを何度かさせていただいて、工業会さんは一貫して同じ意見ということで、団体によっては、昔のようなダンピングの時代には反対したけれども、今はそうでもないとか、いろんな意見がありますが、その一貫性を非常に強く感じました。

それからあと、魅力のある工事なのですけれども、よく官工事も民間のようというふうなことを改革するときには言うのですが、魅力のある工事、不人気な工事というのも、もし仮に民間であれば、工事をさせなければいけないので、当然、先ほど会長さんがおっしゃったように、何らかのものをつけないと、そもそも民間でもやっていけないわけですよ

ね。ですから、その民間の知恵というふうなことをよく言われるのだけれども、そういう部分でも知恵を使わないと、本来、いけないと思うのです。

ただ、いわゆる官工事の場合というのは、結構、硬直的にできていて、なかなか積算をする上でも決まりごとが多いので、その部分、おまけという発想はあまりないのです。ただ、国なんかであれば、もう完全に価格が合っていないということであれば、見積もり活用をしたり、そういった知恵も国のほうはあると思うので、都は先進的だと思いますけれども、その辺、柔軟に対応することがまさに民間だなど、民間の知恵なのかなというふうなことを感じました。

質問なのですけれども、議論にはありませんでしたが、低入の拡大という話でしたけれども、要は、低入をしない、低入をする、最低制限価格をつける、さまざまなものがあるのです。ちょっと私も不勉強でよくわからない部分があるのですが、よく適用範囲の拡大というと、最低制限価格の拡大というふうなことを書かれる方が多いのですけれども、この低入の制度の拡大というのは、そもそも低入制度自体があまり広く行われていないというご認識を持たれているということなのですか。

【是常会長】 どうですか。

【楠部会長】 低入制度の適用範囲の拡大というふうに書かれていますよね。そもそも低入制度自体があまり利用されていないから、その範囲を拡大してほしいという意味なのか、それとも、もしくは……。

【吉川契約調整担当課長】 これについては、東京都のほうで今回、低入と最低制限、2本立ての、低入の範囲を広げたことについて機能を果たしているので、今後も継続ということで、肯定的な評価をいただいたのかなど。都の行った拡大について肯定的な評価というような認識でよろしいかと思います。

【宮川事務局長】 事務局からちょっと補足しますと、今、タイトルで低入価格制度の適用範囲の拡大という表現はしてありますけれども、これは東京都さんの入札改革の内容をそのまま記載させていただいたということでございます。

【吉川契約調整担当課長】 協会さんのほうとして、さらなる拡大とかということではなくて。

【宮川事務局長】 いや、そういうことではございません。

【楠部会長】 わかりました。

【吉川契約調整担当課長】 仲田先生、お願いします。

【仲田委員】 私のほうから質問をさせてください。貴重なご意見、大変ありがとうございます。工業会としてお聞きしたいのは、不人気な工事をなくす、あるいは魅力ある工事をするためのアイデアを都との間で議論すべきだろうと思うのですが、1つのアイデアとして、おまけをつけるというお話がありましたが、例えば工期の設定だとか、あるいはほかの工事との抱き合わせだとか、いろいろあると思うのです。そういった積算において、いろんなアイデアを都との間で議論して、魅力ある工事にしていくということも必要だと思うのです。いつまでも労務費が中心なので不人気ですということじゃまずいと思うので、そういうアイデアを交換し合いながら是正していったらいいのかなと思うので、よろしくお願ひしたいと思います。質問というより、むしろ要望です。ありがとうございました。

【是常会長】 ありがとうございます。先ほどのおまけの話ですけれども、例えば民間の場合、我々がもし建築下で設備工事をやる場合、例えば、こんな工事したくない。ゼネコンさんというのはさる者で、ここにいい工事が実はあるのだと。これは抱き合わせでどうだとい。1つの例です。こういうことは、我々もつい、やっぱりほろほろとなってしまうケースがあります。

それと、もう一つ、構造的な部分を、例えば何でもかんでも入札でいいのかと。例えば随意契約という方法も、ものによっては、場面によっては、堂々と、やはり発注者側のほうから、こういうことだから、だから随契にしますよとか。それとも、例えばメンテナンス工事がある部分、これはもうワンセットで入札しますよとか、先生がおっしゃっていましたが、そういうような、要するに、ありとあらゆるアイデアを駆使していけば、魅力ある工事に近づく、イコール、一者入札の18.5%が少なくとも十二、三%になるとか、そういうようなこともあるのではないかなと。

私の知恵はこの程度でございますけれども、もう皆さんで一生懸命、お互いに考えていけば、まだまだアイデアが出てくるのかなというふうには、私自身は思っております。

【吉川契約調整担当課長】 ありがとうございました。今お話しいただいたとおり、それは制度の問題でもあり、発注の際の工夫みたいなお話もあるのかなと。ただ、楠先生がおっしゃったとおり、官で出す前の、なかなか制限みたいなところもありますので、今、今日、この短い時間の中ではありますが、いろんなご意見、示唆に富むご意見をいただいた部分でもありますので、試行の検証とあわせて、貴重なご意見として受けとめさせていただきますと考えております。

先生方のほうで、楠先生、お願いします。

【楠部会長】 ごめんなさい、追加で質問させていただきますけれども、先ほど副会長さんから、一者応札を中止してしまう、それにかかわるコストというのは無視できませんよというお話があったと思うのですが、私も、3月のヒアリングのときに申し上げて、それに関連するのですけれども、一者応札、実際には一者応札なのですが、それで結局、無効というか、流してしまうということが、結果的にその応札をちゅうちょさせてしまう。つまり、申し込んでも、結局、だめなのかもしれないから、ほかへ行ってしまうとか、民間へ行ってしまうとかというふうなことを受注者さんのほうが考えて、むしろそういった制度が一者応札を助長してしまうとか、あるいは不成立につながってしまうということに危惧する部分があったのです。ただ、一方では、実務的には一者応札ではなくて、一者応募なので、結構、早い段階でも無効というのがわかるので、そこまでの懸念はないという意見も一方であるかと思うのですけれども、その辺、実情はいかがなものでしょうか。

【伊藤副会長】 実際もありますよね。

【楠部会長】 実際ありますか。むしろそういうことが1者というものをそういうふうには中止してしまうということが、むしろ1者を増やしてしまうという、そういうことであれば、若干、本末転倒な結果になってしまうということは危惧するので、その辺、実務的にうまくワークする方法はないのかというのはいつも考えるところなのですけれども、その辺、実情というか、ご感想みたいなものは。

【伊藤副会長】 結局、1者という、さっきお話ししたのですけれども、1者応募しているかどうかというのは、我々、応募している人間にはわからないわけです。10者になっているのか、5者になっているのか、1者になっているのか、実際にはわからないわけです。だけど、やはり応募した以上は、皆さん、一生懸命、入札に応えられるように業務を遂行しているわけです。あけた結果、1者でだめですということになると、この労力というのは大変なことであって、また、それがまた再入札ということで工期も延びるということになると、逆に言うと、応募した業者も工期の問題がずれちゃって、こういうことになるのだったら、もうこの工事をやめようという、応募するのもやめようということもあり得るわけです。そうすると、完全に1者も逃がしてしまうということもあり得るというふうに思うのです。

【是常会長】 よろしいですか。すみません。俺ばかり。

【伊藤副会長】 いえいえ。

【是常会長】 もうはっきり申し上げますが、私どもは、要するに隠れ談合とか、裏で打ち合わせをしているなんていう発想は全くありませんから。だから、そういった意味では、電子入札では、我々にはほんとうにわからないわけです。

ご質問をしたいのですけれども、この際ですから、業者は談合するものだという前提でものをお考えになっているなら、ほかの業界は知りませんが、当業界にはそういうものは、特に大手の会員さんは、絶対、もう今後一切、私はしないと確信しております。私自身は大手じゃございませんけれども、そういう考え方で、私どもの業界運営はさせていただいております。

【吉川契約調整担当課長】 東京都といたしましても、今お話ししたとおり、談合があることを前提に、制度はもちろん考えていないのはおっしゃるとおりでもありますし、先ほど来、お話があるとおり、電子入札という形で、都以外も同じようにやっているところも多いかと思えます。希望の段階で、自社以外に誰が手を挙げているのか、あるいは、入札の段階で誰が札を入れているのかというのはわからない形でやっておるといのはおっしゃるとおりだと認識しております。

【五十嵐契約調整担当部長】 あと、もう一つ、先ほどは一者入札を中止した後、条件を変えて発注をしているというようなお話は申し上げたと思うのですが、その一者入札の中止の真の目的というのは、別に談合を云々かんぬんということではなくて、東京都の入札発注の条件がそもそも適切ではなかったのではないかというような、そういったような疑いもあるわけです。我々としては適正な条件をつけて発注しているというふうに思っておりますが、条件が厳し過ぎて1者しか入らないような形になっているんじゃないかという可能性もあるということもあって、それも含めて、今回の試行の中では、一者入札になった場合には1回中止をして、条件を変えて、それでやってもだめなら1者でも、それはしょうがないよねと。

ある意味、入札の透明性というのでしょうか、最初から1者、我々からしてみると、先ほど言ったみたいに不人気案件であれば、統計的にも、もうなかなか応募者がいないということがわかっていたとしても、そういった統計を知らない人からは、いきなり1者で来て、99%なんかの話になってくると疑問が生じるみたいな議論もあります。そういった中で、我々として、1者じゃない、複数者が入ってくるような努力として何ができるのかということで、今回の試行の中では、試行として1者入札の中止をやってみましょうとい

うことで、やらせていただいています。

いずれにしても、1者でも来てくれればありがたいという工事、不人気案件であれば我々も正直なところ、1者来てくれてほんとうにありがたいというような工事があるという事実は、我々も一緒でございます。そういった中でも、1者でも来てくれればありがたいと言っている、その工事がみずから設定した条件のせいであっているのか、そうでないのか、それを今回の検証の中でしっかり見きわめた上で、今後の一者入札の中止について、どういうふうに見直しをするのか。

それは、最初、昨年3月31日に公表しました方針の中でも、今後、そういったものをどういうふうに見直していくか検討していきますというのは、それはもう最初から書いてあるところでございます。今回はこういったご意見をいろいろいただいた中で、不人気案件なんかについて、どういう取り扱いにしていくのか、今後さらに検証を進めた上で、本格実施のときにはどういうふうな取り扱いにしていくのか。それは今後の検証の中で考えていかなきゃならない問題だというふうには認識しております。

【宮川事務局長】 すみません。事務局長の宮川でございます。1つ、落札率という問題が非常にクローズアップされているようで、我々が考えているのは、発注者側でつくられた予定価格、適正な利潤があって、ちゃんとした工事ができるという判断をされた金額と、応札者の出した金額が同じであれば、発注者側のつくった予算は現状のレベルとぴったり適正でよかったねというのが正しくて、別に98%であろうが、92%であろうが、率という捉え方が非常に、その率だけがひとり歩きして、一般の都民の方は、その率だけを非常に意識されている。だから、その落札率というものはこういうものであるという、その広報的なものもちょっと考えていただかないと、その落札率だけが非常にひとり歩きするのかなという懸念は非常にしています。

特に今後、今回、事後公表という形になったものですから、受注者側は一切、結果的に都の予算が幾らかはわかるのですけれども、最初はわからない話ですから、そこら辺の落札率の捉え方を都民の皆さんによく理解していただけるような話もしていただきたいなと思っております。

【五十嵐契約調整担当部長】 おっしゃるとおり、落札率というのは結果の話ですので、標準的な積算をして、それで競争の結果、どういう金額になったかというのは、それは人気案件、不人気案件でも、いろいろそれは率が変わってくると思うのです。ですので、私も議会の場、落札率が99%であろうと、90%であろうと、適正な手続をとって、適正

な過程の中で落札された落札率であれば、それは全て適正だというふうに私も議会では答弁させていただいております。

ですので、99%が問題だとか、91%が問題じゃないとか、そういう問題ではないというふうに私は認識しておりますし、東京都としてはそういうふうに認識しております。

ただ、事前公表という制度の中で99%というのが、どうも疑念を招くというようなことがありましたので、事後公表という中で、価格がわからない中では、高どまりして99%なのかどうなのか、それは今度はわからなくなるわけですから、業者さんがきちんと積算をして入れてきて、それが談合も話し合いもなく、きちんと競争された結果であれば、それが99%であろうが91%であろうが、それは適正な価格であって、率自体が高い、低いというのは何の問題もないだろうというふうには思っております。

ですので、そういった意味で、私どもはあまり落札率にそれほどこだわっているわけではありません。

低入なんかみたいな話でいけば、あまりに低いものは、今度、材料費をけちっているんじゃないかとか、あるいは、下請さんを泣かしているんじゃないかというような話もあるので、そこには一定の規制が必要になってくると思っております。あまりに高い金額、予算を超えるような大きな金額だと、それは過大積算なんかを業者さんがされているのかなみたいなところもあります。

ある程度の幅の中で落札された金額であれば、それが適正に行われていれば、どんな数字であっても、それは適正だというのが私どもの認識ですし、議会でもそういうふうに答弁させていただいているということでご認識いただければと思います。

【吉川契約調整担当課長】 それでは、さまざまな貴重な意見交換が続いてきたところではございますが、そろそろ予定された時間が終了となりますので、以上で意見交換を終わらせていただきたいと思いますのですが、閉会に当たりまして、経理部長の小室からご挨拶を申し上げさせていただきます。

【小室経理部長】 本日は、長時間にわたりまして、ほんとうに貴重なご意見を賜りましてありがとうございます。私も、ちょっと感想的なことではございますが、ほんとうに現場の目線から、ほんとうに素の言葉でいただいたなというようなところをちょっと思っているところでございます。

今、我々の制度改革、試行ということで、ある意味じゃトライをしながらという中でございますが、いただいた意見なんかも参考にさせていただきながら検証を進めて、今後、

よりよい制度の構築にしていきたいというふうに考えております。

本日は、まことにありがとうございました。

【吉川契約調整担当課長】 それでは、以上をもちまして、東京空調衛生工業会と東京都との意見交換会を終了させていただきます。本日は、お忙しい中、どうもありがとうございました。

— 了 —