

第 8 回葛城市入札監視委員会定例会議議事概要

(定例会議)

開 催 日 時	令和 7 年 7 月 30 日(水) 午前 9 時 00 分～午前 11 時 00 分	
開 催 場 所	葛城市役所 新庄庁舎 2 階 204 会議室	
出 席 委 員	(委員長) 竹橋正明、(抽出委員) 村井愛、松田拓士	
審 議 対 象 期 間	令和 6 年 10 月 1 日～令和 7 年 3 月 31 日	
抽 出 事 案	総件数 5 件 (全 59 件)	議題①指名停止等の運用状況について ②再苦情処理について ③入札契約方式別の発注状況 について ④抽出事案の審議について
一般競争入札	1 件 (全 14 件)	
指名競争入札	2 件 (全 21 件)	
随意契約	2 件 (全 24 件)	
委員からの意見 ・質問とそれに対する回答	意見・質問	回答
	今回の契約についてですが、随意契約の契約金額が多かった理由はなんですか。	学校給食センター調理・配送等業務委託は複数年で、公共施設で使用する再生可能エネルギー由来電力供給業務、市ふるさと納税支援業務委託の契約金額が大きかったためです。
	【一般競争入札】 1. 第 6-508 号 東室橋橋梁補修設計業務委託【建設課】	
	抽出理由：落札率が低いため。	
	1 者以外は入札金額が近く、予定価格と差異があります。何かあるのですか。	橋梁補修はどれも最近では低くなっており、去年の 2 件もこの 44%に近い落札率でした。最低制限価格を設定していないのも理由にあります。
	予定価格と入札価格に開きがあると積算をどうしているのかとなってくる。以前も低かったということはその開きが縮まるのかももう少し分析してもらえたらいいかなと思います。	最低制限価格の話も管財課では議論もしていますが。運営上いろいろと難しいです。
仕様書に形状寸法調査、詳細調査とか現地調査が入っており現地寸法の再調査の想定もされています。橋梁点検車を使用して交通誘導員、交通規制資機材を	予定価格は見積です。	

	置いてとなると経費がかなり掛かると思います。予定価格は見積か積算設計どちらですか。	
	見積を取ったときに何て書いているか、比較検討の書類の作成が適切かどうか。予定価格を跳ね上げる可能性もあるので気を付けなければいけない。これは何回目の調査ですか。	これは2回目です。
	最初の1回目の調査のときはゼロベースですけど、2回目に深い検証が必要かどうかは今後研究されたらどうかと思います。	研究させていただきます。
<p>【指名競争入札】 2. ふるさと公園自家用電気工作物高圧受電設備一部改修工事 【都市計画課】</p>		
抽出理由：落札率が低いため。		
	工事は高圧電力ケーブル、高圧コンデンサーの交換ですね。撤去した高圧電力ケーブルはどうしているのですか。売却できますが。	落札者は売っておられると思います。適正に処分するとなっているだけなので、応札される時は高圧電力ケーブルは売却費とされていると思います。
	予定価格の設計は高圧電力ケーブルを売却費としておられますか。	していません。なぜなら、実際に全部売却するとは想定しておりません。
	見積項目には、高圧電力ケーブル、高圧コンデンサーの適切な処分に関しての内容が入っていないが、入札書項目にはあるのですか。	今回の資料には添付されていないので、どのような入札書の形式にしたかは今は確認できません。
	高圧電力ケーブルを売却で処分してもらえば売却益で、高圧ケーブルは産業廃棄物として処分費として見積項目に明記すべきだと思います。適正な処分管理をするためにも。	処分についてはマニフェストにも書かなければならないですし。次回以降は適切になるよう指導します。

<p>【指名競争入札】 3. 有線放送設備撤去工事【生活安全課】</p>	
<p>抽出理由：落札率が低いため及び案件2と同じ指名業者というかたちで指名し同じ業者が落札しているため。</p>	
<p>落札業者以外が不参加、辞退になっているのはなぜですか。</p>	<p>1者からは別の事業の入札を取られてそれが年度末までかかると辞退の連絡がありました。この工事は過去から大体2者の応札となっています。</p>
<p>今回予定価格に対して落札率が5割を切っている。この工事は継続してされているのですか。</p>	<p>10年間で撤去する計画です。令和2年度から開始しています。</p>
<p>慣れてくると当然効率化されて経費抑えて出来るかもわからないがそれはそれでいいと思いません。きちんと処理してくれるなら。市はどのように積算したんだという目線でみられても仕方がない面がある。その辺はどうですか。</p>	<p>予定価格は積算によって設定しています。そこは危惧してはいますが、今まで工事日がこちらの計画より短い期間でできていましたので少し日数を減らしたりはしました。</p>
<p>工期が長くなるとその分人件費がかかることになる、そういったところの違いが予定価格と落札価格の違いが出ていている。</p>	<p>そこも大きいですし、高所作業車を持ってもらえるか。持ってもらえないと何日間か借りなくてはならないのでその賃借料とかも考えられます。</p>
<p>【随意契約】 4. 葛城市ふるさと納税支援業務委託【商工観光プロモーション課】</p>	
<p>抽出理由：発注部局のバランスを視点に及びプロポーザル契約という点で抽出。</p>	
<p>採点表の二次審査に名前が挙がっていますが、こういった方ですか。</p>	<p>選考委員を担当課で選定しております。税関係の部署の職員、ふるさと納税の前任者や、ポータルサイトの運営も含まれますので電算関係部署の職員となります。各部門でそれぞれ判断してもらえるような職員を適切に選びました。</p>
<p>選考委員を職員で構成されています。一番事情がわかっていることもあると思いますが職員以外の選定をお願いします。業務内容に長けている第三者の選定や人材ストックが難しいかもわ</p>	<p>講師への報償費もネックとして出てきます。</p>

	<p>かりませんが、以前から内部だけで実施している感じがありますので。</p>	
	<p>プロポーザル契約では、どれだけ適正に採点されているか、客観的に評価されているかというところが一番大切なところなんです。それを評価する人をどのように選定したかにかかってくると思います。報償費がかかることはわかりますが努力して欲しいです。これは以前から申し上げていますし、ずっと言い続けようと思っています。</p>	<p>今後検討します。</p>
	<p>落札業者は6名の委員の平均で一番高かった業者を選定したというかたちですね。</p>	<p>そうです。それと一次審査の総合計になります。</p>
	<p>一次審査はあくまでも機械的に採点されるんですよね。県内における業務実績数とかですね。</p>	<p>そうです、それと見積額の価格点です。</p>
	<p>6名の点数のバランスはどう調整されていますか。通常は一番高い点数と一番低い点数を除き真ん中だけの点数で採点する方法をとります。今後プロポーザルをするときに偏りを無くす採点方法を考えた方がより厳格になると思います。</p>	<p>参考にさせていただきます。以前委員がプロポーザルの点数を付けるときに企業の特徴部分は高く配点しないといけない、どれも同じ様な配点はいけないとお話をされましたのでプロポーザルするときは、そのような内容を担当課に伝えております。</p>
	<p>委員が少ないと採点の隔たりが危惧されるので、多い方がより公平な審査ができると思います。集計や日程を合わすのが大変と思いますが。</p>	<p>参考にさせていただきます。</p>

<p>【随意契約】 5. 葛城市の公共施設で使用する再生可能エネルギー由来電力供給業 【管財課】</p>	
<p>抽出理由：受注金額が高い契約。</p>	
<p>見積調書の開札結果では入札が9回ありますが、応札者は5者でいいんですね。</p>	<p>リバースオークションですので、他者の金額を見ながら1者で何回も入れられます。</p>
<p>それで2回入れている業者もあるんですね。</p>	<p>そうです。この形式は本市では初めてで、最終的に最安値の業者と契約しました。ただ、最安値の金額を見て終わるのではなく、いろんなプランで入札されるので最安値の業者とは別のプランの業者を選ぶことも可能です。ですので最安値の入札後にそれより高く入札されている業者もありました。結局最安値の業者と契約をしました。</p>
<p>業務自体は何をするのですか。</p>	<p>市内の公共施設の電気の供給をしてもらう業務です。家庭なら大手電力会社と契約していると思います、その業者をどこに決めるかということオークションで実施しました。見積調書の予定価格と契約金額書は公共施設の1年間の想定電力量を元にそれぞれ記載しています。</p>
<p>予算額の上限ですね。</p>	<p>そうです。予定価格作成時はどの業者がどのようなプランで落札するかわからないので前年度の契約業者の契約内容で1年間想定して予算額を設定しました。損得判断として前年度との比較の表を付けております。今年の3月から6月までの新契約会社の実績料金とこれを今までの事業者の電気代の計算式に使用電気を代入しますと得という結果になりました。また、一番の目的は本市はゼロカーボンシティ宣言をしていますので、それを加味した電気プランでオークションを実施しました。まだ冬も来ていなくて一年経って見ないと正しい成果は出ませんが一応良い成果が出ています。</p>

	リバーオークションはどこかでやっていたのですか。	一般競争入札を実施しても電力会社が思うように応札してくれないという想定がありましたのでインターネット上で調べました。ここは電力会社専用のオークション会場ですので、登録業者が参加しやすい状況にあります。また、他自治体でも先行事例もありました。
	この契約は1年ではないですか毎年オークションをするのは合理的なんですか複数年でする方が合理的ではないかと思えますが。	担当がその辺を聞いたのですが、複数年では先が見えないため強気な値段で応札できないという話でした。世界のどこかでいつ戦争が起きるかわからない社会情勢の中で1年なら概ね見込めるが、複数年になると責める応札は難しいと思います。
	応札者が出て来ない。	少し怖いと言っておられた業者もありましたので。
委員会意見の内容	<ul style="list-style-type: none"> ・ 予定価格と入札価格に開きが出ることが続くと分析してもらえたらと思います。 ・ 予定価格設定用の見積もりを精査して仕様書を作成してください。2回目の業務であれば、それは必要な項目なのか、前の時とどう違うのかを判断してください。 ・ 今後プロポーザルの業務内容に応じて外部委員の登用を検討してください。また、偏った採点にならないように工夫してください。 	
その他	<ul style="list-style-type: none"> ・ 次回の抽出委員に松田委員を選出した。 ・ 次回の定例会議の開催は、令和8年1月頃の予定とする。 	