

会議記録

会議名称	令和6年度第5回 杉並区外部評価委員会
日時	令和6年12月19日(木) 午後1時55分～午後4時04分
場所	中棟4階 第2委員会室
出席者	<p>【委員】 奥会長、佐藤委員、高山委員、田淵委員、西出委員</p> <p>【区側】 総務部長、区政経営改革担当課長、経理課長、経理課契約担当係長、 政策経営部営繕課営繕係主査、同課営繕係職員、 都市整備部土木計画課土木計画担当係長、同課施設整備グループ職員、 政策経営部営繕課電気設備係長、同課電気設備係主査、 区民生活部区民課区民係長、同課管理係長、 教育委員会事務局学校整備課教育施設計画推進担当係長、 同課教育施設整備係職員 教育委員会事務局済美教育センター教育指導係長、 同センター教育指導係職員 教育委員会事務局生涯学習推進課文化財係長、同課文化財係職員、 教育委員会事務局庶務課学校ICT環境整備担当係長</p>
配布資料	<p>・次第</p> <p>資料1 入札・契約制度の改革 資料2 年度別入札・契約制度の変遷 資料3 落札率の推移 資料4 年度別入札形態別平均参加事業者数一覧 資料5 業種別・営業種目別競争入札登録事業者数 資料6 過去3年間指名停止業者一覧 資料7 令和5年度 不調案件処理経過 資料8 区内事業者の受注機会の確保 資料9 令和6年度杉並区障害者就労施設等からの物品等調達方針 資料10 工事審議案件 資料11 委託審議案件・物品審議案件</p> <ul style="list-style-type: none"> ・仕様書 郵送請求等による戸籍証明書及び住民票の写し等に係る発行業務委託（長期継続契約） ・仕様書 令和5年度杉並区中学生海外留学事業に伴う旅行業務の実施委託 ・仕様書 文化財案内標示板・標柱建替委託（単価契約） ・賃貸借仕様書 杉並区立神明中学校仮設校舎賃貸借

会議次第	<ol style="list-style-type: none">1 開会2 議題<ol style="list-style-type: none">(1) 報告<ul style="list-style-type: none">・ 杉並区の入札・契約制度の概要について 入札・契約制度の改革(2) 令和5年度入札及び契約に関する外部評価について<ul style="list-style-type: none">・ 工事契約 審議案件・ 委託・賃貸借契約 審議案件・ 物品の購入契約 審議案件3 その他<ul style="list-style-type: none">○第6回外部評価委員会4 閉会
------	--

○区政経営改革担当課長 それでは、皆さんおそろいでございますので、開会に先立ちまして、まず事務局からご連絡をさせていただきます。今日は、第5回目の外部評価委員会でございます、内容は入札監視委員会になります。委員の皆様にご出席いただいておりますので、条例上の定数は達しております。

また、今回も記録用に写真撮影をさせていただきますので、ご了承願います。

事務連絡は以上でございます。

それでは、奥会長、進行をお願いいたします。

○奥会長 はい。分かりました。

皆様、こんにちは。本日は入札監視委員会ということで、どうぞよろしくをお願いいたします。

それでは、開会に当たりまして、山田総務部長からご挨拶を頂戴できればと思います。よろしく申し上げます。

○総務部長 皆さん、こんにちは。杉並区の総務部長の山田でございます。日頃より外部評価委員会の先生方におかれましては、この附属機関の設置目的に照らして、非常に重要な議論を毎年していただいております、今年度も例年恒例となりますけれども、年末のこの時期に入札監視ということで、これから区のほうでのこれまでの契約制度のご説明を差し上げた上で、個々の契約についての妥当性などについて、しっかりとチェックをしていただくという時間を取っていただいておりますことを改めて感謝申し上げます。

私も以前、経理課の席におりましたので、田渕先生、奥先生、高山先生にはいろいろとお世話になりましたし、また新しくご参画いただいている先生方につきましても、しっかりしたチェックをしていただくということで我々も準備をしておりますので、その辺りは、例年のことにはなりますけれども、引き続きよろしくお願ひしたいというふうに思います。

区の公共調達に関しましては、公契約条例というものが出来上がった以降、また、区長が岸本区長に替わられた以降も含めて、やはり公共がどういう契約を取り結んで行政としてのサービスを適切に、また、競争性を担保しながら透明性も確保してと、そういう区民の目はより一層厳しくなっているというふうに思っております。そういう中でのこの機会でもございますので、忌憚のないところでしっかりとお話しも頂きながらということをお願いしたいと思います。

重ねてのお願いになりますけれども、よろしくお願ひを申し上げまして、簡単ではございますが、ご挨拶といたします。よろしくお願ひします。

○奥会長 はい。どうもありがとうございました。

総務部長におかれましては、公務が多忙とのことですので、ここで退席されるのとこのことです。

○総務部長 どうぞよろしくお願いいたします。

(総務部長、退席)

○奥会長 はい。それでは、早速、議題のほうに入ってまいります。本日はまず報告事項といたしまして、経理課長のほうから、杉並区の入札・契約制度の概要について、こちらを資料1から9を使っていただきまして一通りご説明いただいて、後でご質問等がございましたら頂戴できればと思います。

では、よろしくお願いいたします。

○経理課長 経理課長の福本でございます。本日はどうぞよろしくお願いいたします。着座にて説明をさせていただきます。

まず、資料説明の前にお手元に配付いたしました資料の確認をさせていただきます。本日の次第、そして令和6年度入札監視委員会資料というタイトルのホチキス留めになっている資料、それから席上にちょっと配付させていただきましたけれども、入札見積経過調書ということで、工事の案件2件の、こちらは実は今回の案件の前に行われた——手元にないですか。

○奥会長 頂いていないですね。

○契約係長 (小島) そうですね。事前にデータのほうでは送らせていただいたところですね。

○経理課長 ああ、データですか。失礼いたしました。データでお送りしている、これはまた丁寧に説明させていただきますので、後ほど、すみません、お伝えさせていただきたいと思います。失礼いたしました。

そうしましたら、資料のほうはよろしいでしょうか。

では、続きまして、経理課の契約係の出席者の紹介をさせていただきます。まず、契約係長の小島でございます。

○契約係長 (小島) 小島です。よろしくお願いいたします。

○経理課長 次に、契約担当係長、浦山でございます。

○契約担当係長 (浦山) 浦山と申します。よろしくお願いいたします。

○経理課長 同じく契約担当係長の渡邊でございます。

○契約担当係長（渡邊） 渡邊と申します。よろしくお願いいたします。

○経理課長 また、本日の審議案件につきまして、業務の具体的内容に関するご質問があった際の説明員として、各所管課の担当係長が順次入れ替わりで出席をいたしますので、よろしくお願いいたします。

本日は当委員会の所掌事項でございます入札その他の契約に係る手続に係る事項といたしまして、前年度の令和5年度1年間に区が発注した案件の入札及び契約状況等についてご審議を頂くものでございます。

なお、審議に入る前に、例年のことでございますが、1点お願いがございます。本委員会の会議は公開とされておりますけれども、一方で入札事務における公正性、公平性等を担保するために、一部非公開としている内容、情報がございます。主な非公開情報ですけれども、一部の案件の入札予定価格、それから低入札価格調査の失格基準価格、こういったものは非公開情報となっております。本日の審議の中でそうした内容についてお尋ねがあった際に、大変恐縮ではございますが、場合によってはお答えを控えさせていただく場合がございますので、あらかじめご了承くださいと存じます。

次に、本日の審議案件でございますが、工事3件、委託4件、物品購入1件、合計8件でございます。例年同様、各委員の皆様事前に選定をいただいた候補の中から、こちら事前に奥会長と調整をさせていただきまして、選定をしたというものでございます。

それでは、審議に入る前に、令和6年度入札監視委員会資料にございます資料1から9の入札・契約制度の改革についてご報告を申し上げます。お手元の資料の1ページをご覧ください。

1ページの資料1でございますが、こちらは本区の入札・契約制度の基本的な考え方、こちらについては(1)に記載のとおりでございます。(2)近年の取組状況におきましては、令和6年度、今年度の取組状況について記載をしたものでございます。おめくりいただきまして、2ページから12ページまでにかけては入札・契約制度改革のこれまでの経過が記載をされております。それから13ページから14ページ、こちらにつきましては区の契約方式についての記載をしているところでございます。続きまして15ページから18ページ、こちらは入札結果の一覧でございます、ここ数年の実績と併せて記載をしております。それぞれの契約種別に分けて落札率なども掲載しておりますが、傾向として大きな変化は見られてはおりません。

では、またおめくりいただきまして、19ページから21ページの資料2をご覧ください。

こちらは平成13年度以降の契約制度の変遷の経過となっております。

続きまして22ページから25ページの資料3、こちらは平成22年度以降の落札率の推移のグラフを掲載しております。

次に、おめくりいただき26ページの資料4でございますが、こちらは入札に参加した事業者数の平均を記載しています。

また、27ページから30ページに記載されています資料5、こちらにつきましては業種別の登録事業者数となっているところでございますので、後ほどお目通しいただければと存じます。

また、おめくりいただきまして31ページ目、資料6でございます。こちらは過去3年間に区が行った指名停止措置の状況でございます。令和5年度につきましては、履行に際して著しく適正を欠く行為があったことによる事案が2者、それから入札の妨害容疑で社員が逮捕されたことによる事案が2者、ただし、このうちの1者は逮捕後に不起訴となっております。それについては指名停止を解除しています。また、履行成績不良による事案が1者ございました。都合4事案の指名停止を行ったところでございます。

続きまして32ページから35ページ、資料7でございます。こちらは令和5年度不調案件処理経過となっております。工事は22件、委託は15件、物品は1件が不調となっております。不調後の対応といたしましては、一般競争入札では最新単価を適用した再積算、案件の分割、仕様の見直し、こういったことを行った上で再度入札、公告を実施するなど、安易に随意契約とはいたしませんで、可能な限り競争入札に付すよう運用しているところでございます。

なお、工事の不調といたしましては、資材の高騰、それから人手不足などの事情により結構発生をしております。5年度は4年度の23件とほぼ同数の22件ということで、不調が近年多く発生している状況でございます。委託案件につきましても、令和3年度の11件からこの5年度に関しては15件という形で、やはり不調が増加しているというところでございます。

続きまして、36ページの資料8でございます。こちらは区内事業者の受注機会の確保ということでございます。令和2年度に行いました入札・契約制度の再構築におきまして、区内事業者限定の枠を拡大いたしまして、令和3年度から運用を開始したところでございます。資料には令和5年度までの区内受注率の推移というものを記載してございます。

次に、37ページから38ページの資料9でございますが、こちらは障害者の就労施設等か

らの物品等の調達方針について記載をしております。

続く39ページに、参考として調達額の推移を記載しているところでございます。令和5年度は前年度の調達実績を上回る実績となっております。

簡単でございますが、以上で報告を終わります。

○奥会長 はい。ご報告ありがとうございます。

それでは、委員のほうから、何か確認されたい点などがございましたらお願いしたいと思いますが、いかがでしょうか。非常にざっとご説明いただいたので、細かいところなど、お分かりにならない点など、大丈夫ですか。

西出委員は大丈夫ですか。

○西出委員 大丈夫です。

○奥会長 はい。

佐藤委員は何かございますか。

○佐藤委員 僕も大丈夫です。

○奥会長 大丈夫ですか。

どうぞ、田渕委員。

○田渕委員 はい。1点確認させていただきたいんですけど、資料7、32、33、34、35ページ、先ほど不調だった案件に関しては再積算ですとかいろいろ検討をされて、随意契約にはなるべくしないような形で競争入札にもっていつているというご説明だったんですけども、次年度発注というのが22件中5件、工事で今後の発注未定が2件、委託で1件ある。物価高騰、人手不足というのは今後も変わらないと、むしろもっと状況が悪化するのではないかと思うんですけど、次年度発注、どういう形で改善をされて対応されようとしているのかということをお聞かせいただけますか。

○奥会長 はい。お答えをお願いします。

○経理課長 はい。今、ご指摘のところですけども、32ページ以降に処理経過ということで、表の中にそれぞれのページの右端のところに処理経過というのがございまして、こちらの中で、翌年度の分も含めて処理の経過というか方針というか、そういったものを記載させていただいているところでございますので、例えば積算を見直して再度一般入札をするケースもございますし、あとはちょっと内容を組み替えたりとかして、この内容とこの内容を組み合わせて、合わせてやることで事業者にとっても取りやすくなるとか、そういったような工夫をした上で再度発注をかけるなどの対応を行うことで、概ね翌年度には

落札されているという形になっておりますので、その辺りは対応できているものと思っております。

○田淵委員 分かりました。

○奥会長 はい。大丈夫ですか。

ほかはいかがでしょうか。よろしいですか。

資料6の指名停止業者一覧の中、一番下が令和5年度ですけれども、履行に際して著しく適正を欠く行為というのは、具体的にはどういった行為がこれに該当したのでしょうか。

○契約係長（小島） 失礼しました。こちらの案件なんですけれども、実はこのRKKCSというのがそれに当たるということになると思うんですが、こちらは区の住民情報系のシステムを開発している業者さんなんですけれども、実はシステムにちょっと不具合があって、ごめんなさい、東京都だったか国からもらえる補助金がシステムの計算の間違いで請求ができなかったという事案があったんですね。そのシステムの修正も何だろう、所管のほうにちゃんと連絡をしないで勝手にやったりという、そういうようなことがあったので、今回こちらについては不適切な行為だといったところで指名停止をしたというものになります。

○奥会長 はい。ありがとうございます。下から二つ目もそうですか。これは同じ、日本電算機用品……

これはまた違いますね。

○契約係長（小島） 失礼しました。そうですね。日本電算機用品につきましては、すみません、ちょっと一応、事実をまず確認を。

○奥会長 すぐにお分かりにならないようでしたら、いいですけど。

○契約係長（小島） 今出ました。そうですね、こちらについても、こちらは介護保険課で作成する納入通知書の委託を受けてやっているものなんですけれども、こちらも、保険料を納める通知書というのがコンビニエンスストアで払えるようなペイジーというものなんですね。それが実はゆうちょとかで先に承認を得ないと納付書として使えないと。その承認を得るためのものが結果的に期間までに作れなかったという事態があって、履行がちゃんとできなかったということで指名停止をしたというような案件になっています。

○奥会長 はい。分かりました。何かこの指名停止理由というのは、こういうケースだったらこの理由というふうに、もうパターンがあるということですかね。

○契約係長（小島） そうですね。指名停止については要綱がございまして、その要綱に、

うーんそうですね。今回、こちらのほうに出ているような理由が幾つか設けられていると
いったところで、そのちょっと要綱に沿った書き方にはなっているのです。

○奥会長 要綱ですね。

○契約係長（小島） 詳しい内容については、すみません、ちょっと書いてはいないとい
うところなんですけども。

○奥会長 はい。分かりました。ありがとうございます。

ほかの点、よろしいですか。大丈夫でしょうか。

佐藤委員、何かございますか。

○佐藤委員 いや、こういった類いのやつは、出たかも分からないですけど、この。

○奥会長 マイクのほうを使っていただいてよろしいですか。

○佐藤委員 ごめんなさい。これか。今のような話であればいいんですけど、何かこうい
う書き方、「履行に際し著しく適正を欠く」など書かれたら、何か不正をやったのかと思
ったんで、そういった類いのことをちょっと書いておいていただければ。要はあれで
しょ、ちゃんとシステム開発とかそういうことができなかつたということですよ。こちら
が頼んでいることができなかつたということですよ、二つとも、今のね。

○契約係長（小島） そうですね。最初の案件は、まあそうですね、システムそのものが
少し間違いがあったということと、あとその修正に際して所管であるところに報告をしな
いで勝手に修正をしたという、そういう事実があるんですね。そこが契約の履行に際して、
今、佐藤委員がおっしゃったとおり、ちゃんとできていなかったというところにはなりま
す。次の介護保険課の通知書についても、そうですね。履行がちゃんとできなかったとい
ったところにはなります。

○佐藤委員 そうするのは、次のときにそういうのを書いてもらうことは可能なんですか
ね。

○奥会長 どうでしょう。資料としてそこまで書くか……

○佐藤委員 そこまで書かないほうがいい。その場で聞いたほうがいい。どっちでもいい
です、僕。

○契約係長（小島） そうですね。簡単に、分かりやすく今後はちょっと書くように工夫
をさせてもらえればと思います。かなり理由を書くと、かなりすごい長いものにはなっ
てしまうんですが。

○佐藤委員 分かりました。

あと、すみません、もう1個。

○奥会長 はい、どうぞ。

○佐藤委員 さっき質問されて、今、32、33のところ、よく見たらこういうので、全者辞退だから次回という、こういうのだけ見ますと、じゃあ、この案件は別に急ぎでも何でもないんじゃないかというふうに思っちゃうんですが、そういうことでないんだったら、やっぱりすぐに何かアクションを取らなければ。一応何となく、次のときにはできるとかおっしゃっていたんですけど、これはどういうふうに解釈したら。

○契約係長（小島） そうですね。案件によっては当然もう急いでやらないといけない工事だったり委託はあるので、その際は急いで準備をして内容を見直したり、積算を見直したりして発注をします。ただ、慌てて入札をすることというのもあんまりよいことではないので、時を急がないものについては、こちらに出ているとおり、次年度に繰り越したり、あと時期をずらしてということもあります。

例えば工事なんかは、学校の工事だと、どうしても夏休みにやらないといけないとかそういう制約があるので、そういうものはやむを得ず翌年度に繰り越したりということはあります。

○佐藤委員 ごめんなさい。僕の質問の意図はそうじゃなくて。

○契約係長（小島） 失礼しました。

○佐藤委員 これ、こういうふうな書き方をされた場合、普通に理解すると、要はこれ、別に特にやらなくていいことを予算があるからやっているというふうに取りますよ、普通に客観的に僕は見たら。さっき冒頭に委員長もやっぱりこういうふうにいるこちらが監修でちゃんとしたいと、区民の人にとということであれば、こういうふうに普通取っちゃうんで、ああ、やらなくてもいいことをやっているんだなとって、いうふうに取りられちゃいますよ。

○経理課長 すみません。具体的にどういう部分が今のご指摘のような形で、急ぎじゃないんだというふうな、感じに取られますか。

○佐藤委員 いや、すみません、全員辞退だから今後の発注は未定だと書いてあるじゃないですか。全者。

○経理課長 例えば10番のところですね。

○佐藤委員 うん。いや、そういうのが結構あるじゃないですか。未定。こういうことは、やる必要ないこと、ちょっとすみません、僕も言葉が悪いの、ちゃんと言います。よく道

路工事なんかをやったりしているじゃないですか。あれと同じで、やることもないのに、予算を持っているからといって、みんな今年ないかとみんな言っているわけですよ、これを。これと同じような類いを取られちゃいますよと言っているんです。

○経理課長 ご指摘の点、理解いたしました。確かにこれだけではそういうふうにとられてしまうのは私も今理解したところですので、これに関しては表記をもう少し精査して、次回にはそういったところを誤解のないようにしていきますので。

○佐藤委員 だと思います。

○経理課長 ありがとうございます。

○佐藤委員 すみません。せっかくだから言っただけです。すみません。ごめんなさい。

○奥会長 はい。ありがとうございます。来年度以降の資料作成に当たって、ちょっと注意をしていただければということだと思いますけれども、先ほどの資料6も、これ、一覧はこれでよろしいかと思うんですけれども、一応この監視委員会においては、前年度の契約、入札等を監視するということなので、前年度分については、指名停止があった場合には、少しどういった状況だったのかが分かるような資料を、前年度分だけでもいいですので、簡単に整えていただくということ。

それから資料7のほうにつきましても、処理経過はこれ、令和5年度はこのように次年度にというふうに、例えば繰り越した分もあるけれども、もう次年度に入っていますから、もう次年度も終わりに近づいている時期にこの委員会を開きますので、その後の経過がちょっと分かるような情報も付け加えていただくと、今のようなご質問にお答えすることにもなるのかなと思いますので、その点を来年度から注意して資料をお作りいただければと思います。よろしく願いいたします。

○経理課長 ありがとうございます。

○奥会長 では、ほかによろしいでしょうか、報告事項につきましては。

(なし)

○奥会長 ありがとうございます。

それでは、次は令和5年度入札及び契約に関する外部評価のほうに早速入ってまいりたいと思います。まず資料の説明を経理課長のほうから、では、お願いいたします。

○経理課長 はい。では、資料10の40ページというところをお開きいただけますでしょうか。まずこちら、工事の案件からご審議を頂きます。よろしく願いいたします。

まず、この40ページは審議案件の一覧という形で、表形式でお示ししております。件数

としては3件でございますが、1番につきましては2件の工事を一括で、2番につきましては3件の工事を一括でご審議いただくという形になりますので、よろしくお願いたします。

それでは、まず私のほうから工事案件について一通りご説明をさせていただいて、ご審議を頂ければと思います。よろしくお願いたします。

まず1番目が、ページ数で行きますと41ページです。杉並区立中瀬中学校改築建築工事でございます。もう一つの案件が、おめくりいただきまして46ページからの資料になっておりますが、杉並区立富士見丘中学校改築建築工事、以上の2件でございます。

こちらにつきましては、いずれも中学校校舎等の改築を行う工事ということでございます。こちらは一般競争入札ということで、発注方法はJ V発注ということで、共同企業体結成による発注方式とさせていただいております。8月10日に開札を行いまして、こちら予定価格につきましては、中瀬中につきましては税抜きで34億3,489万円、富士見丘中学校に関しましては28億2,211万円となっております。いずれの案件も区内事業者によるJ Vの2J Vが参加した案件ございまして、落札率は、こちらはいずれも99.5%という形となっております。公告等の詳細につきましてはそれぞれ翌ページ以降に記載がありますので、それぞれご確認いただければというふうに思っております。

なお、この案件につきましては、いずれもその前の段階で1回不調があった案件となっております。紙では提供させていただいていないんですけれども、電子のほうでお送りさせていただいた1回目の経過がございまして、こちらは口頭で説明させていただきますと、まず中瀬中学校の改築建築工事、こちらにつきましては、昨年5月に開札をしたものでございますけれども、このときは3J Vから申込みがあったんですが、3回にかけて入札を行ったんですけれども、いずれも予定価格を超えてしまったということで不調となりました。ちなみに、不調の乖離が予定価格と比べて実は5億円以上の開きがあったということで、非常に大きな開きがあった案件でございます。

また、富士見丘中学校の改築建築工事でございますが、こちらも同時期に、昨年5月に一度開札をしたんですが、このとき同じく3J Vからの申込みがあったんですけれども、同じく予定価格を超過ということで、富士見丘中のこのときの予定価格と、結果的には超過が3億弱ぐらいの超過だったということで、一番低いところでも3億弱の超過だったという形で、成立しなかったという案件でございます。

これを受けまして、補正予算を計上、予算のほうを通させていただいた上で再度発注した結果が、今回の結果となっているというところでございますので、ご承知おきいただけ

ればと思います。

以上が中瀬中学校、それから富士見丘中学校の改築建築工事でございます。

続きまして、51ページをご覧ください。次が路面改良工事という案件でございます。こちらは3案件を一括しております。51ページのほうにはこの路面改良工事のR1006、それから、おめくりいただきまして、54ページからは同じく路面改良工事のR2020、それから、おめくりいただきまして、57ページ、こちらはR1016、以上3案件となっております。この3案件とも入札方式は一般競争入札を実施しております。

初めの51ページのほうにありますR1006につきましては、予定価格は2,464万6,000円、これは入札は1者の参加という形で、もともと申込み自体は3者あったんですけども、札入れがあったのは1者のみということで、残りは辞退、不参加となっております。こちらは落札率94.9%となっております。

それから、続きまして、54ページのほうのR2020でございますが、こちらは予定価格は税抜きで2,400万6,000円、こちらは札入れはあったのは1者のみということで、残りは辞退もしくは不参加という形になっておりまして、落札率は94.7%。

それから、おめくりいただきまして、57ページのR1016、こちらに関しまして、予定価格は税抜き1,595万2,000円、入札、札入れがあったのは1者のみで、残りは辞退ないし不参加という形で、落札率94.9%となっております。

こちらは杉並区の実行計画に基づきまして、生活道路等の整備事業の一環としまして、区内の生活道路を安全で良好な状態に保つために行う道路の改良工事の案件となっております。こちらは予定価格5,000万円未満となっておりますので、発注公告の段階で予定価格を事前公表をしている案件でございます。

では、続きまして、もう1件になります。ページ数は60ページをお開きください。こちらが宮前中学校及び併設1施設外1施設の昇降機設備取替工事ということになります。こちらは宮前中学校、それから上荻ふれあいの家というところの昇降機設備を取り替える工事となっております。こちらは区内事業者が昇降機の事業者というのがおりませんので、区外業者10者を指名いたしまして、一度目の入札で8者が辞退、1者が不参加となり、税抜き4,048万9,000円で落札したというところでございます。

なお、こちらは本来でしたら一般競争入札というところになるんですけども、実はその前に1回一般競争入札を実施しております。8月の段階でしているんですけども、入札参加申込者数が2者以上なかったということで、工期等も考慮いたしまして、指名競争入

札という形に切り替えさせていただいたという案件となっております。

工事に関して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。

○奥会長 はい。ご説明ありがとうございました。

それでは、順番に行こうと思えますけれども、最初の学校の改築建築工事、こちらは二つを一緒に並べて見ていただいて、ご審議いただきたいと思えます。確認されたい点などがございましたらお願いしたいと思えますが、いかがでしょうか。

田淵委員、どうぞ。

○田淵委員 先ほどのご説明で、1回不調になったというところで、それぞれ3JV応札されているということですが、それはどこですか。今、2者しか、2JVしか分からないんです。

○経理課長 1回目のほうでございますが、こちらのほうの資料の41ページの資料にあります中瀬中の資料ですが、渡辺・江州・矢島・天心建設共同企業体、それから——これは小原（オバラ）ですかね。

○契約係長（小島） そうです。

○経理課長 小原・建和・大一・大島建設共同企業体、こちらはいずれも1回目から札を入れておまして、もう1者が1回目のときには興建社・興信・エイワ・松木建設共同企業体、こちらもエントリーをしておりました。

以上の3JVです。

○田淵委員 そのもう一つのほう、興建社、要するにJVの組合せを変えているということですね。2件目のナンバー2の企業体ということですか。今何か違った会社をおっしゃられたような気がしたんです。

○契約係長（小島） JVそのものは1回目の発注も2回目の発注も、それぞれ4JVでは変わらないと。中瀬中学校のほうは、今回2回目、お手元にある資料の2JVは1回目のときも申込みをしていると。それ以外のJVが1回目のときにはあったんですね。それが先ほど経理課長が申し上げた、興建社・興信・エイワ・松木建設。

○経理課長 あと中瀬と富士見丘ではそれぞれ4JVになるんですけれども、組合せはまた違いますので。富士見丘をちなみに申し上げますと、1回目の段階では白石の4JVと興建社の4JVは、こちらは同じですね。それに加えて、興信・天心・富士・日盛建設共同企業体というのがエントリーをしていたという状況です。

○田淵委員 分かりました。

○奥会長 まだ。どうぞ、田淵委員、先に。

○田淵委員 この資料だけ拝見すると、2JVと2JVで、それぞれがそれぞれの案件に不調だということの資料がないので、応札されていて、落札率が両方とも99.5%という、何か、えっというふうに見えてしまうんですね。ですので、もし今おっしゃられたような情報があるのであれば、先に頂くと、もう少しきっちり議論が進むのではないかと思うんですけど、それは出せない情報なんですか。

○契約係長（小島） 1回目のほうの不調になったものについても、入札経過調書は公開されているので、お出しできるものではありません。今回、資料を事前にお送りしたときに、データ上では、こちらを参考としてお送りしたところですね。ただ、今回この資料を作るときに併せてつけても、確かによかったというふうには今思っています。

○田淵委員 先ほど、前に送っていただいた資料を拝見すると、今のお話というのは資料としてあるということですよ。

○契約係長（小島） はい。

○田淵委員 はい。できればこの中に一緒に入れていただけると分かりやすいかなというふうに思います。

以上です。

○契約係長（小島） はい。次回はそのようにさせていただきます。ありがとうございます。

○奥会長 はい。ありがとうございます。

よろしいですか、田淵委員。

○田淵委員 はい。

○奥会長 高山委員、どうぞ。

○高山委員 はい。ありがとうございます。こちらのほうで初回に不調があったという、5億円以上の開きがあったというのは、それは積算の仕方がもう今に合わなくなったとか、何かいろいろ理由が考えられるかと思うんですけど、なぜなのかということと、それから、その後このような形に金額を変更されたということかと理解しましたが、それはどういう経緯で、どういう積算の、あるいは変更をしたかというところで、変えられたのかということをお教えいただければと思います。

それから、これは確認なんですけれど、32ページに、4番と5番が中瀬中学校関連のことが書かれているんですけど、これとの関わりについても説明を頂ければと思います。お

願います。

○奥会長 はい。

○経理課長 じゃあ、一番最後の質問だけ私のほうで答えて、残りは所管からご説明をします。

今、32ページ、4番、5番ということがありましたが、この4番がまさに今ご説明させていただいた、5月に入札した際の、1回目の建築工事の不調というものになっておりまして、こちらにありますように、金額仕様を見直して再度一般競争入札により契約を締結したということで、その契約を締結したのが今回ご審議いただいている案件という形になります。

次の5番目なんですけども、これは関連工事という形で、昇降機の設備工事ということを担当同じく入札をしたんですが、こちら全者辞退ということで、建築工事に含めて一般競争入札に付したということで、それが4番のところ、2回目のときに併せて入れて、そこで落札を得たという形になりますので、今、エレベーターの昇降機の事業者、なかなか人手不足の関係もあって、これはうちの区に限らず、どこの区でもかなり対応に苦慮しているという状況は聞いております。そういったことも踏まえまして、エレベーター工事というのを建築工事に含めることで取りやすくしていく。つまり、主任技術者を配置しなきゃいけないんですけれども、そういった方々の人手を補うといえますか、そういった形が対応できるということで、工夫して発注をしたというものでございます。

○営繕係主査 最初の質問なんですけども、こちらで積算した区の価格に比べまして金額の開きがあった理由としましては、入札していただいた業者さんの見積書と比較しまして、区の積算は、実際の見積りの金額に対しまして掛け率を掛けて積算しているんですけれども、業者さんの見積りのほうがこれまでの実績を上回って取引されているという実態がありました。

どのように変更したかといいますと、まず都の単価を使っているところにつきましては最新の単価に入れ替えたことと、あとは物価本ですとかの単価も最新のものに入れ替えております。あと、見積の掛け率につきましては、最初の見積り価格の開きがあったところがありますので、掛け率の見直しを行った上で、ちょっと実勢に合わせた形で、設計事務所ともちょっと調整した上で、実勢価格に合わせた掛け率に直して発注し直しております。

○奥会長 はい。今ので分かりましたか。どうでしょう。

○高山委員 ありがとうございます。それで、この予定価格になったということなんですね。

○営繕係主査 そうです。

○高山委員 そして、落札はそれよりもかなり下回っている金額になったという理解でよろしいですか。三十……

○経理課長 それについては私のほうでお答えします。

こちら、分かりづらくて恐縮なんですけれども、例えば今、ご覧になっているのは、多分、中瀬中の41ページであれば、落札したのは渡辺のグループだと思えるんですけども、こちらが34億2,000万円。これに対して予定価格は37億7,800万円ということで乖離があるということだと思えるんですけども、これは申し訳ありません。この34億2,000万円というのは、税抜き価格なんですね。これ、実は税込みにしますと37億6,200万円という形になりますので、そこで予定価格と比べますと落札率99.5%という形になりますので、そこは分かりづらい表記で申し訳なかったんですが、ちょっとそこも分かりやすくするように検討させていただきます。

○奥会長 はい。先ほどの……

○高山委員 そうすると、もう一回。そうすると、先ほどの最初の説明とちょっと私の理解が食い違ってしまっていて、もう一度確認したいんですけど、先ほどの32ページの4番と5番をプラスした、これが税込みの価格になるわけですね。それで、この31億と2億で33億、それが37億になりましたということで、それで。ああ、了解いたしました。ありがとうございます。ちょうどこの二つの金額を足したものが第1回の価格と同じだったので、お伺いしました。分かりました。ありがとうございます。

○奥会長 はい。大丈夫でしょうか。

先ほどの予定価の立て方で、最初は東京都の単価を使っていたけれども、それだと低過ぎるので、最新単価が使われたというので、その最新単価というのはどういうものなんですか。

○営繕係主査 東京都の単価につきましては、そのまま最新の東京都の単価に入れ替えています。見積りにつきましては、業者さんの見積りに対して、こちらの掛け率がこの間の物価上昇に合わなくなってきていたので、そこを見直しまして、掛け率を少し変えて出し直しているという形になります。

○経理課長 若干補足しますと、都の単価というのは毎月更新をされるんですね。それを

営繕の所管課のほうでチェックをしながらやるのですけども、1回目の発注のときにも当然最新の単価を反映させて積算をしていると。ただ、それが、それプラス事業者の見積りも加味して予定価格を算出するんですけども、それが想定したよりもかなり乖離があったということで、先ほど所管のほうで説明しましたように、その辺りを調整して、最新の単価に入れ替えたというのは、2回目の発注をするに当たって最新の単価を使用したということです。

○奥会長 その時点での最新の単価を……

○経理課長 ええ。それがこの物価高騰の影響で、これまでにないぐらいにどんどん今上がっているというところが、非常にこちらとしても苦慮しているところでございます。

○奥会長 はい。分かりました。

よろしいですか。ほかはいかがでしょうか。

どうぞ、佐藤委員。

○佐藤委員 ちょっと教えてください。これ、今こういう大きな金額のときは、もう金額だけですか。つまり業者選定の落札は安いところが、一番安いところに決めるという方針ですか。つまり質というか、業者の質というのはあると思うんですね、やっぱり。その辺はどういうふうにお金との兼ね合いで決めておられるのかな。ちょっと教えてください。

○契約担当係長（渡邊） まず入札するときに、42ページから43ページにありますように、そもそも入札に参加できる条件として様々な条件を付してございますので、そこで、ある程度の企業さんの質といいますか、そういったところは確保されているというふうに認識しております。

○経理課長 若干、補足しますと、その上で、今回みたいにこの大きな金額になりますと、やはり区外の事業者さんも含めての参加という形で、それに加えて今申し上げたそういう質の確保をしているということですので、あとは金額の純粋な競争で、私たちは公平性、透明性を確保できるということでやっております。

ただ、工事の中でも、例えば予定価格5,000万円を超えるレベルで議会案件にならない1億5,000万未満の案件に関しては、総合評価方式という方式を使っております、こちらは価格だけではなくて、技術点ですとか、あるいは地域の貢献度とか、そういったのも加味して評価する方式、これも併せて採用しているというところでございます。

○佐藤委員 今回もこれはされてということですか。

○経理課長 今回は総合評価方式は採用しておりません。

○佐藤委員 そこまで金額がっていない。

○経理課長 一定程度超えてしまった場合には、今度は区外も含めての競争という形になりますと参加者も増えますから、総合評価方式は基本的にはまだ区内優先の案件になっておりますので、区内業者の中で競うという形になっています。

○佐藤委員 今のような技術点云々というのは、金額が、こっちが低い場合はそういうふうに。

○経理課長 ええ。予定価格でいきますと、5,000万円以上の案件という形でしております。ただ、今、運用上は5,000万円から1億5,000万円の案件を総合評価方式でしています。

○佐藤委員 金額が大きいというのは、もうそれだけの業者さんが組んでいるから、もう技量はあるということの前提で、だから、そこについても技術で云々よりも金額で決めるということですか。

○経理課長 おっしゃるとおりです。公告文等に書いてある条件の中にも、そういった基準を満たしている事業者というところで、質は確保できているというところがございます。

○佐藤委員 それは、すみません。その辺がよく分からないですけど、そのときにかつての区だけにかかわらず、そういう事業体の質というのは、どこかでもうちゃんと、変なことになっていないということですかね。つまり、私ね、変な話、自分自身もそういう経験があるんで、いろいろやったときに、必ずしも金額ばかりじゃないと思うんで、そのときに、あこぎな業者というかね、であれば結構手抜きってあると思うんですよ。そういうのはあるんですよね。そのときに結局僅かな金額の差でなったらどうかという話もあるし。

ちょっと全然違うんですけど、例えば今回のこの二つの中学校の案件で、どちらも落ちているのが興建社でしたっけ。両方とも一応、前には手を挙げているんですかね。ああ、興建社じゃないか。でしたっけ。ああ、興建社ですね。というのが何か手を挙げていたんですね、どちらも。1回目。両方とも手を引いていますね。この業者が例えばこの事業体がこれだけ固執していたけど、ぱっと降りた。分からない。降りたかどうかは分からないけど、その辺の技量とかがあるんでね。そういう、ちょっとその辺がよく分からないですね。僅かの金額の差でよしあしを本当にはかかっていいのかなど。例えば、確かにそれは発注側としたら1,000万でも2,000万でも安いほうがいいに決まっているんですけど、本当にそれが質が保てるのかと。これは非常に難しいところですけど、どういうふうに考えてお

られるのか。

いや、もう、こういうスタンスで臨んでいけばいいんだと。さっきみたいに、もう大きな企業だからもういいと。ここはもうただ価格で争ってくれればいいという言い方をするのか。その辺ですね。すみません。

○契約係長（小島） 回答になるかですけど、少なくとも私たちの発注というのは税金で発注をしているので、自治法上ではやっぱり最少の経費で最大の効果を上げないといけないというところで、やはり一番安いところをお願いしないといけないと。

質の確保については、工事に関しては各所管の監督員がおりまして、随時工事の状況を確認しながらやっていますので、そこで質の確保、または工事検査も当然行くと。場合によっては中間検査ということで、出来のほうも検査をして確認をしているところで、それで質の確保はできているというふうには思っています。

かつ、一般競争の中では、先ほども申し上げました競争参加のときに格付というのがあるんですね。各社の売上げだったりを評価して、A、B、C、D、Eまでの格付があるんですけども、その辺の格付も、ある程度の工事实績があれば、ランクはAランクになっていくと。あと金額レベルでも、やはり幾ら以上の実績があるということも条件に入れた上でやっていますので、条件の中でも実績を見て質の確保をします。かつ工事を進めていく中でも質の確保は図っているというふうに考えております。

○佐藤委員 今のお話の例えば工事している最中にも、この区の中のプロフェッショナルですかね。専門家の方がそういうことに立ち会ったりして、いろいろチェックされているということですね。

あともう1個だけ。愚問を今からしますけど、例えば全然知られていない企業が、ベンチャーということで、ジョイベンだからということで4者、名前だけ連ねてきて、極端に低い価格にした場合は、それは落とすんですね。それとももう、その論理で行くと、安いから、もともと、ここ、このリクエストフォープロポーザル、RFPの段階をこれを満たそうと思えばできると思うんですよ、形式要件は。多分ね。中身までは突っ込んでいませんからね、これを見たら。そうしたときって、そういうのはどういうふうな対応をされているんですか。

○契約係長（小島） 基本的には、先ほど入札参加資格条件の中に格付を設けている。例えば1位になれる者がどのくらいの格付と、どれくらいの実績を持っているかどうか。2位、3位、場合によっては4位についても、格付と、あと工事实績については条件を付している

ので、ベンチャーといって例えば全く実績がないところは要はそもそもJVには入れないんですね。なので、恐らくそういう心配はないだろうといったふうに考えますし、1位の業者がやはりJVを取りまとめないといけないので、その1位の業者が責任を持ってその辺は一緒に管理をしていくというふうに考えておりますので、特に問題はないというふうに考えております。

○奥会長 はい。ありがとうございます。

では、ちょっと時間も限られておりますので、こちらの案件につきましてはよろしいでしょうか。かなり価格高騰で工事案件は厳しい状況ですけれども。

次のこの路面改良工事のほうにこれから参りますが、よろしいですか。

では、こちらは三つ一緒にということですので、こちらについてお願いいたします。

田淵委員、どうぞ。

○田淵委員 よろしいですか。

○奥会長 担当者が入れ替わるんですね。

○田淵委員 ああ、そうですね。

○奥会長 はい。路面改良工事のほうをお願いします。どうぞ。

○田淵委員 よろしいですか。大丈夫ですか。これは1者応札になっているので、辞退、不参加がかなり出ているんですけれども、理由を確認させてください。あと参考見積りの取得状況、予定価格の積算根拠を教えてくださいませんか。

○奥会長 はい。お願いいたします。

○契約担当係長（渡邊） 私のほうから、辞退理由の状況についてご報告させていただきます。まず路面改良工事のR1006についてなんですけれども、辞退理由としては作業員不足というコメントが付されておりました。続きまして、R2020につきましては、別の案件を受注したためですとか、あとはちょっと記載がなかったという状況でございました。そしてR1016につきましては、やはり他の案件を受注したので辞退させていただきたい。そして、あともう1者はちょっと記載がないというような状況でございました。

○奥会長 はい。それから予定価の立て方ですね。どうぞ。

○土木計画担当係長 予定価格の算出方法についてご説明いたします。路面改良工事につきましては、積算システムと、あと積算基準を用いて予定価格を算出しています。

○奥会長 はい。よろしいですか、田淵委員。

○田淵委員 はい。

○奥会長 はい。大丈夫ですか。

ほかはいかがでしょうか。

どうぞ、西出委員。

○西出委員 一ついいですか。すみません。今の質問の延長線上でお伺いしたいんですけど、システムとして算定された金額の中で、積算担当課として、どの程度ぐらいそれを裁量的に上下左右できるのか。例えばシステムで何もしなければ、何もしなければというのは、特段割合を掛けたりしなければ100円だったとするところを、何らかの諸般の事由で担当課として何らかの係数を掛けるようなところがあると思うんですよね。そういうのを考えると、大体その100円ぐらいが具体的に上下どの程度の割合で金額が移動するのかなというところに関心があるんですけど、ちょっと質問がおかしかったらごめんなさいですけど、教えていただけたらと思います。

○土木計画担当係長 はい。積算時に工種ごとに条件設定ができるので、施工条件に応じて金額が変わる部分があります。

もう一つは、工事全体として、設定をする工種区分や地域区分によっても金額は変わってきます。

○西出委員 いいです。分かりました。ありがとうございます。

○奥会長 はい。今のは条件設定で変わってくるということですがけれども、先ほどの掛け率のようなもので操作できるのかという話ですよね。

○土木計画担当係長 はい。それはできません。

○奥会長 ないです。

○西出委員 だから、2倍、3倍にはなることはないというか、2分の1になることはないという形でいいんですよね。

○土木計画担当係長 はい。

○西出委員 はい。すみません。

○奥会長 はい。よろしいですか。

ほかは確認されたい点はございますか。

どうぞ。

○佐藤委員 すみません。さっきの辞退された理由で、作業員不足なんて、こういうふざけた理由があるんですけど、こういう場合は次回からはこういう業者さんには入札には参加させないとか、そういうことをさせるんですか。いや、こういうのはやっぱり区に対し

て。

○契約係長（小島） 辞退をしたからといって、次の入札に参加させないということはないです。作業員不足ということなんですけども、各者、杉並区だけの工事をやっているわけではなくて、東京都の発注案件なんかも落札して工事をするんですね。各者自分たちで要は職人を抱えて、手が空くとやはり困るので、極力出ている工事をなるべく切れ目なく取ろうという意思があるはずなんです。なので、同時に出ている例えば東京都の案件を取ってしまうと、もう既に杉並区に回せる人手がないということが出てきてしまうので、それでこのような理由で辞退される事業者さんもあるというふうに考えております。

○奥会長 はい。よろしいでしょうか。

それでは、もう一つの工事案件の中で残っておりますけれども、こちらは昇降機設備取付工事ですね。2か所のエレベーターの取付工事についてです。

では、こちらにつきまして、ご質問等をお願いしたいと思います。1者応札で落札率100%という案件ですね。何かございますか。

○田渕委員 辞退の理由が人手不足なのか。

○奥会長 はい。辞退理由について、では、お願いいたします。

○田渕委員 一般入札で指名に変えて辞退ですよ。競争入札なら分かるんですけど、指名に変えて、それでも8者辞退の1者不参加ということなので、その理由は多分全者に確認をされていると思うので、そこを教えてください。

○契約担当係長（渡邊） はい。技術者不足のところは6者、あともう1者は乗用エレベーターの製造を行っていない。そして残りの1者は都合によりということしか記載がございませんでした。

以上です。

○田渕委員 すみません。製造をしていないところを指名したんですか。

○契約担当係長（渡邊） もちろん指名するに当たっては実績を確認しております。そこで、こちらとしては乗用エレベーターの実績があった等を確認した上で指名していたかと思うんですけども、結果としてこのような形になったというところでは。

○田渕委員 実績がないという回答だったということ。

○契約担当係長（渡邊） いえ、実績としては、過去の実績かもしれないんですけども、そちらのほうについて、エレベーターの昇降機としての実績はあったというふうに確認しているかと思えます。

○田淵委員 辞退の理由で、先ほど製造していないと。

○契約係長（小島） そうですね。辞退理由の中で、乗用のエレベーターを造っていないという理由があったところですね。私どものほうで実績を確認するときに、当区の実績であれば中身は分かるんですけども、他区の、他自治体の実績に関してだと、どうしても件名で判断せざるを得ない部分もありまして、恐らく昇降機の設置工事となっていると、それが乗用なのか、小荷物が同じような件名で出ている場合もあるので、結果的に私どものほうで乗用をやっていないところを指名してしまったということになると思います。

○奥会長 よろしいですか。

恐らく辞退理由としておっしゃってくださっていることがそのまま本当かどうかちょっと分からないところも多分あると思うんですね、技術者不足と言いながらも。エレベーターの場合は、もうもともと最初のエレベーターを請け負って設置した事業者が、その後も取るというのが一般的、ほかの自治体でももうそういう傾向がございまして、恐らくそういった状況があったのではないかなと思います、いかがですか、その辺りは。

○電気設備係長 そうですね。そういうところもあるんですけども、一応違うところにもちゃんと見積りを取って進めているところでは。

○奥会長 まあ、見積りは取られるんでしょうけれども。

○契約係長（小島） そうですね。結果的にはやはり前やっていたところがやっぱりやりやすいというのが正直なところかもしれないですね。かといって、じゃあ、他の業者ができないわけではないということで、競争をさせていただいているといったところです。

○奥会長 はい。ほかはいかがですか。

どうぞ、佐藤委員。

○佐藤委員 いろいろ言ってしまうと、これ、結果的には1者だけだったわけですよね。このときは、もう100%というか、こちらの言い値で取ったという解釈でいいですか。それとも何か値段交渉だとか、いろいろ根拠で、こういう価格でいいという。

○契約担当係長（渡邊） 特に値段交渉ということはしておりませんが、今回は、こちらのケースに関しましては、この日本オーチスさんは、これ以上の値下げができないという判断でこの金額で応札されたというふうに考えております。

○経理課長 若干補足させていただきますと、本件、これは予定価格が事前公表の案件になっていますので、事前に知らされているんですね。それで、このオーチスさんというところがもともとのところだったと思うんですけども、自分たち、取りにいくということ

で、そういう判断をされたというふうに認識しております。

○佐藤委員 オークスが見積もったわけではなくてですね。いや、もともと自分が入っていたんだったら。

○奥会長 見積りは取られたんですか。

○佐藤委員 また別に。

○経理課長 オークスさんで、もともと下見積りは取ってはいるというところですね。

○佐藤委員 そこを確認したかったんです。だから、その受けている業者がもともと見積もってきた金額で出したんだったら。

○経理課長 そうです。

○佐藤委員 言い値でしたねということ。

○経理課長 結果としては落札率100%という形にはなりますけど、ただ、もちろん競争入札でやっておりますので、それを下回る価格で入札する可能性もあると。

○佐藤委員 いや、実質、競争じゃないじゃないですか。1者だけなんだから。

○経理課長 結果的にはそうなんですけど、指名をして、競争性は確保した上で入札をやっておりますので。

○佐藤委員 そうは思えないけれども。そうは思わないですね。そうは取れないね。

○奥会長 はい。どうぞ、高山委員。

○高山委員 はい。今回は、これは宮前中学校と上荻ふれあいの家と、2件を一度に、一つの案件として提示しているということによろしいのでしょうか。これ、分ける場合と一つにする場合って、何か基準があるのかなと思って。分かれば教えてください。

○奥会長 お願いします。

○電気設備係長 はい。先ほどから出ている技術者不足とか大工不足があって、一つにまとめると代理人などは1人で済みます。そういうことで、まとめたほうがやりやすい工事になるということで、今回まとめて出しているという形です。

○奥会長 はい。どうぞ、西出委員。

○西出委員 いいですか。すみません。また一般論でお伺いしたいんですけども、下見積りは大体何者ぐらいい取るんですか。1者しか取らないんですか。という、一般論で結構なんですけど、その辺と、全てにおいて取るのか、どの程度のレベルだと取るのかとか、その辺の内規みたいなものというのはどのように決まっているのかというのをちょっと教えてください。

○契約係長（小島） まず契約の担当としては、見積りについては2者以上必ず取りなさいという話はしています。ただ、工事の案件については、先ほどいろいろ出てきましたけども、基本的には東京都の積算単価があったりするので、基本はその積算を基にやられると思うんですが、今回のようなエレベーターについては恐らく見積りを取られていると思うので、取り方については営繕担当のほうから話をしてもらえばと思います。

○奥会長 はい。お願いします。

○電気設備係長 はい。見積りについては、3者以上を必ず見積りを取るようになっています。辞退も含めてですけども、そういう形で、その平均値という話で、というような形にしています。これは、東京都の積算基準にのっとって行っているものです。

○西出委員 確認ですけど、今の見積りというのは下見積りという意味でいいんですか。下見積りを取って、システムで——ごめんなさい、失礼。積算されたものと比較するという意味合いで下見積りがあるんですか。下見積りというのはどのような形で使う形になるんですか。

○電気設備係長 下見積りで、エレベーター業者さんを3者以上、各見積りを出していただいて、それで比較して平均値を取ってやるという形が東京都の積算上の基準になっていますので、それにのっとってやっているということです。

○西出委員 じゃあ、今回も3者から下見積りになるものはお取りになったということですか。

○電気設備係長 そうですね。3者請求しています。辞退も含めてですが。

○西出委員 で、オーチスさんがそれでも一番安かったということなんですか、下見積りというのは。

○電気設備係長 安かったという、安いところじゃなくて、3者の見積りを取って、東京都でその平均値を出して積算しなさいという話になっているので、そのようにしています。

○西出委員 それはそれでいいんですけど、3者、一応もらっているわけじゃないですか。そこで落とす、落とさないじゃなくて、その3者から出た金額的にはどのような差があったのかなというような関心を持ったので、お伺いしました。

○電気設備係長 そうですか。

○奥会長 3者から取れたんですね。どの3者か、あと2者はどこだったかを、では、それも含めてお答えください。

- 電気設備係長 オーチスさんと、中央と、日本エレベーターかな。
- 田淵委員 日本エレベーター。
- 奥会長 は入っていないですね。
- 田淵委員 応札していない。指名されていない。
- 奥会長 指名していない。
- 電気設備係長 富士エレベーターか。富士エレベーター。
- 奥会長 富士ですか。1番、5番、6番ですか。
- 西出委員 日本オーチス、中央エレベーター、富士エレベーターの3者でよろしいですか。
- 電気設備係長 そうですね。
- 奥会長 はい。そして金額がどうだったかというところですけど。
- 電気設備係主査 物によって、ちょっと例えばエレベーターの中の巻上機ですとか、マシンベームとか、細かく、あと籠ですとか、部品ごとに項目が分かれています、その中で安いものもあれば、これに関してはこれが安いけども、これに関してはここが高いということがありますので、一概に言えませんが、トータルだけで言うと、オーチスさんが一番安かったです。
- 西出委員 トータルとしてここが一番安かったと。
- 電気設備係主査 はい。
- 西出委員 ちなみにあとの2者はどんな金額、どのぐらい差があったんですか。
- 電気設備係主査 上荻ふれあいの家については、800万ほど他が高いです。
- 電気設備係長 そうですね。
- 西出委員 えっ。
- 電気設備係長 約800万ほどです。
- 西出委員 800万ぐらい。
- 電気設備係長 はい。あと得意、不得意があるので、業者によっても。材料の入り方などで、もちょっと差が出てくると思います。
- 西出委員 はいはい。分かりました。すみません。
- 奥会長 よろしいですか。ありがとうございます。
- それでは、よろしいでしょうか。こちらにつきましても。

(なし)

○奥会長 では、工事3件については以上ということにさせていただいて、では、続いて委託賃貸借契約の審議案件のほうに移らせていただきます。

では、こちらについては、また説明を最初をお願いいたします。

○経理課長 はい。かしこまりました。では、お手元の資料62ページをご覧ください。資料11でございます。こちらは委託の審議案件と物品の審議案件の一覧でございます。これは会長、物品も併せてご説明してしまってよろしいでしょうか、この後、説明で。

○奥会長 そうですね。では、そのようにお願いします。

○経理課長 では、まず委託でございますけれども、案件としては4件という形になっております。まず一般競争入札が2件、指名競争入札1件、見積り競争によるものが1件という形になっています。また、物品に関しては今回は一般競争入札の1件という形になっております。

では、順を追って説明をさせていただきます。まず、63ページでございます。郵送請求等による戸籍証明書及び住民票の写し等に係る発行業務委託（長期継続契約）ということでございます。

こちらは郵送により杉並区に到着しました戸籍ですとか住民票等の申請の受付、発行、それから発送の一連の処理の業務ですとか、あとは区民課の区民係の窓口のほうで受け付けました戸籍などの諸証明、住民票の写しなどの公用請求のうち一定数を超えるものの発行処理等を行う業務でございます。こちらにつきましては、予定価格は税抜きで〇〇円、入札方式は一般競争入札で、4者の参加ということで、これはいずれも区外事業者となっております。こちらは2回入札を行ったものの予定価格に達しませんでしたので、原価交渉を行いまして、その結果、株式会社セゾンパーソナルプラスというところが6,230万円、落札率〇〇%で契約締結をしたというものでございます。

では、続きまして、66ページをお開きください。こちらは杉並区立神明中学校仮設校舎の賃貸借ということになります。こちらは神明中学校、今、これから建て替え工事を行うに当たって、仮設校舎をリースで賃貸借するというものでございます。こちらは予定価格が税抜きで〇〇万円でございます。一般競争入札を行いまして、入札には6者が参加ということで、いずれもこちら区外事業者となっております。1回目の入札では予定価格に達しませんでした、2回目の入札で郡リース株式会社、こちらが9億1,800万円、落札率〇〇%で落札をしたというものでございます。

続きまして、ページ数、70ページをお開きください。こちらは令和5年度杉並区中学生

海外留学事業に伴う旅行業務の実施委託でございます。こちらは中学生の海外留学事業における航空券、宿泊先、現地ホームステイ先等の様々な手配のほか、旅行計画の作成ですとか、あるいは保護者説明会の実施、こういったものを含んだ委託業務でございます。予定価格は、こちらは税込みになりますが〇〇円、入札方式はこちらは指名競争入札となっております。8者はこちらで指名しまして、いずれも区外事業者となっておりますが、1回目の入札で株式会社JTBが1,963万5,960円、落札率〇〇%で落札し、契約を締結したというものでございます。

では、続きまして、お隣のページの71ページをご覧ください。文化財案内標示板・標柱建替委託ということで、単価契約となっております。こちらは区内に設置しております文化財の案内板・標柱のうち、老朽化しているものにつきまして、転倒の危険を未然に防止するために建て替えを行うという委託業務でございます。こちら、予定価格は税抜きで〇〇万円、こちらは見積り競争という形で15者を指名して実施しております。その結果、1回目の入札で株式会社アルファ企業というところが6,778万円、落札率〇〇%で落札して、契約締結したというものでございます。

続きまして、最後、物品のほうに移りまして、72ページをご覧ください。こちらは校務アカウントライセンスの購入でございます。こちらは区立の小中学校、それから養護学校の教員並びに児童生徒が使用いたしますマイクロソフト365のライセンスを購入するというものでございます。こちらは一般競争入札でございまして、予定価格は、こちらは税込みで〇〇円、落札率は〇〇%という形で、区外の3事業者が申込みを行われまして、そのうち2者は辞退という形で、応札したのは1者ということで、株式会社大塚商会LA事業部公共グループというところが取っているということです。税抜き価格1,563万480円ということになります。

簡単ですが、説明は以上でございます。

○奥会長 はい。ご説明をありがとうございました。

今、ご説明いただいた案件はいずれも予定価は非公表のものですね。

○経理課長 はい。

○奥会長 はい。分かりました。

では、順番に参りたいと思っておりますけれども、最初の郵送請求等による戸籍証明書及び住民票の写し等に係る発行業務委託、これは長期継続契約ということですが、こちらについてご質問等がございましたら、お願いいたします。

どうぞ、佐藤委員ですか。

○佐藤委員 もう辞退の理由を聞いていけばいいんじゃないんですか。1者しかないんで。

○奥会長 はい。辞退理由ですか。

お願いいたします。

○契約担当係長（浦山） はい。辞退理由ですけれども、こちらは一部履行不能ということで辞退理由の記載がございました。

○奥会長 はい。どの部分かというのは確認できないですか。

○契約担当係長（浦山） ということは、すみません。記載がなかったので、確認はしておりません。

○佐藤委員 すみません。これって、今も、このもともこの入札前もこのセゾンがやっているんですか。

○区民係長 一部ですけれども、戸籍のほうと住民票のほうは、実はこの契約前は二つに分かれていたんですけれども、戸籍のほうの郵送委託ということでセゾンさんが入ってございました。

○佐藤委員 だから、ほかはもう辞退してきた。じゃない。

○契約担当係長（浦山） すみません。辞退理由については、あくまで記載された以上のことについてはこちらからは確認してございません。

○佐藤委員 すみません。僕ね、非常に口が悪いんで、ちょっと許してくださいね、これ。私、逆の立場に結構いましたから。結局、今これ、入っているじゃないですか、もう長期契約で。だったら、ほかのところは取りあえず、言っちゃ悪いけど、形式的のためによくやるのは、3者見積りとかいうのは必ず大企業はやるんですよ、どこでも。だから、取りあえずやるというふうな風潮にはなっていないかという、大変失礼ですけど。

○契約担当係長（浦山） 実は本件につきましては、下見積りをこの今回入札に参加していますエイジェックというところと、セゾンパーソナルプラスと2者取っておりまして、実はエイジェックのほうの方が安い下見積りでございました。

ただ、入札になりまして、エイジェックのほうにさらに金額を下げたということで、今回は最低制限未満ということで失格という扱いになってしましまして、結果的にはセゾンパーソナルプラスのほうが取ったという事実がございます。ですので、本来的には多分エイジェックさんのほうがより力を入れた、本当であれば取りたかったというところは感じられるところでございます

○経理課長 若干補足しますと、今、最低制限価格未満というお話、これはいわゆるダンピング防止のために、予定価格の一定金額以下のものについては、もうダンピングのおそれがあると、もうこちらのほうでみなして失格としてしまうんですね。それに今回、このエイジェックさんが該当してしまったということです、取る意欲があったから低くなったものというふうにはこちらとしては推察はしておりますけれども、結果としてそれが最低制限価格未満になってしまったということで、失格となったところでございます。

○奥会長 よろしいですか。

じゃあ、田淵委員、どうぞ。

○田淵委員 先ほどの補足で確認なんですけど、戸籍がセゾンで、住民票はどちらだったんですか、前回。

○区民係長 住民票のほうは株式会社エイジェックでした。

○奥会長 はい。

これ、最低制限価格は予定価格の何%なんですか。

○契約担当係長（浦山） 本件につきましては〇〇%で設定しております。

○奥会長 大体、それは事業所のほうは分かっているものなんでしょうか。

○契約担当係長（浦山） 区としましては、現在ちょっと数値は変わっているんですけども、この当時は70%から90%の間で設定するというルールについては公表してございますが、価格を幾らにするということについては、委託については公表してございません。

○奥会長 分かりました。せっかく安く入れて取りに来たところが、結果的に最低制限価格未満だったので取れなかったということですけど。

よろしいですか。

こちら、一緒にした理由というのは先ほどご説明いただきました。戸籍証明書と住民票の発行業務を。

○区民係長 戸籍と住民票の違いはありますけれども、重複する法的な解釈ですとか手続、それらが大体似通っているということで、両方の業務をできる人間ですね。住民票も戸籍もできる方が増えると、お互い欠員が出たときなども、ローテーションですとかその辺りのスケールメリットが生かせるかなということで考えまして、一緒にしたものでございます。

○奥会長 はい。一緒にしたほうが、個別に委託していたときよりもトータルの金額は安くなったんですか。

○区民係長 トータルは上がっているんですけども、こちらのほうは人件費がやはり上がっていますので、その部分が大きく跳ね返っております。

○奥会長 人件費上昇分を考慮しなければ、一緒にしたほうが安いのでしょうか。

○区民係長 すみません。ちょっと今、内訳がないので即答はできないんですけども、人件費だけで考えれば、大体一月約2万円ほど上がっているのかなというふうに、ちょっと計算上はなっております。

○奥会長 分かりました。なので、人件費が上がっているからトータルで上がったという説明なのですが、人件費分を考慮しない場合はどうなのでしょう。そこで比較しないと、一緒にしたことのメリットがそもそもあったと言えるのかどうかというのが分からないのという趣旨での質問です。では、ちょっとそこはまた、今の段階ではお答えが難しそうですね、検証してみただいて、後日、情報提供いただければと思います。

考え方としては、恐らく類似の業務を一緒にしたほうが、効率性も、入札も1回で済みますし、区側の負担も軽減されるし、事業者としてもスケールメリットが出て、効率的で、そして安くできれば経済性も当然向上すればいいんですけども。なので、そこが確認できればいいということかと思っております。では、そこは後で情報提供をお願いいたします。

○区民係長 はい。承知しました。

○奥会長 はい。よろしいですか、今のところ。

どうぞ、西出委員。

○西出委員 あれでしたっけ。これ、一個一個やっていくんですけどっけ。

○奥会長 一個一個やっていくので、時間があまりないので。

○西出委員 すみません。僕、留学生を聞こうと思ったんですけどいいですか。

○奥会長 留学生。

次、じゃあ、ちょっと順番に参りますので、杉並区立の神明中学校仮設校舎賃貸借ですね。こちらはいかがでしょう。

こちらも辞退ですね。辞退理由を確認できますか。

○契約担当係長（浦山） すみません。辞退理由を申し上げます。本件につきましては、辞退は5者だったんですけども、4者が辞退理由を記載しておりまして、技術者を配置できないためですとか、2回目の辞退理由としまして最低価格以下の応札金額に精査がちょっと間に合わなかったですとか、あとはそうですね。同様に、社内協議の結果、最低金額以下の金額が不可能なためといったような理由でございました。

○奥会長 一番安い札を入れたその金額よりは、よりも、それを下回るのは難しいからという理由だということですね、今の。

○契約担当係長（浦山） おっしゃるとおりです。再入札になりますと、第1回目の最低価格の入札金額は幾らだったのかというのが全者に伝わるようになっておりますので、そのようになっております。

○奥会長 そうということですね。はい。分かりました。

いかがですか。こちらはよろしいでしょうか。

（ なし ）

○奥会長 よろしければ、では、こちらは特にご指摘等はないようですので。

では、西出委員、お待たせいたしました。中学生の海外留学事業に伴う旅行業務の実施委託ですね。お願いいたします。

○西出委員 すみません。まだ慣れていないもので、お許してください。

○奥会長 いえいえ、大丈夫。

○西出委員 この留学生も含めてなので、このソフト系の件でちょっとお聞きしたいなと思ったのは、この下見積り、予算を計上する際に、ある程度理解するために下見積りを取るとするんですけども、それは何者ぐらい取っていて、そのうち、どう言うんでしょうね。結果的にこの留学事業で言うと、JTBさんが一番安かったのかどうなのかなというところがちょっと気になったものですから、まず、下見積りの何者ぐらい取って、そしてJTBさんが一番安かったのかどうか。あとの他者、多分1者だけじゃないと思うんで、2者ぐらい聞いて。一般論としては3者取りますよね、大体ね。どのようなところから、どのような値段だったのかなというところがちょっと興味ありまして、お伺いいたします。

○奥会長 はい。お願いいたします。

○契約担当係長（浦山） 本件につきましては、株式会社JTBと株式会社日本旅行から下見積りを聴取しておりまして、お見込みのとおり、JTBのほうが安い金額で、こちらのほうを予定価格として採用してございます。

○西出委員 すみません。じゃあ、ちなみにどのぐらい差はあったんですかね、日本旅行さんと。

○契約担当係長（浦山） 金額的にはおおむね600万円程度差がございました。

○西出委員 これはルールはないと思うんですが、あれですかね。後の、例えばほかの者は出してくれなかったとか、それともともと2者だけ聞こうという話だったのかという

のはいかがだったのでしょうか。

○教育指導係長 そうですね。下見積りを提出いただいたのが2者ということで、ほかにも声をかけているときもあるんですけれども、出てきたところがまず2者だったということになります。

○西出委員 ほかは何者にお声かけしたという形なんですか。

○教育指導係長 すみません。3者かけたんですが、2者出てきたというところですよ。

○西出委員 あと1者は、声をかけたけども下見積りも出してこなかったということですか。

○教育指導係長 そのとおりです。

○西出委員 はい。分かりました。ありがとうございます。

○奥会長 よろしいですか。

こちらも辞退理由は確認されていますか。

○契約担当係長（浦山） はい。辞退理由ですけれども、2者から記載がございまして、繁忙期のためですとか、仕様の内容に沿えないためといった理由でございました。

○奥会長 はい。これ、仕様書は今回資料としては頂いていないですよ。頂きましたっけ。

○契約係長（小島） いや、仕様書を郵送で送らせていただいた。

○奥会長 ああ、ありますね。はいはい。こちらは毎年度実施されている事業ですね。

どうぞ。

○教育指導係長 令和3年度まではコロナの影響で事業実施自体ができなかった時期ですとか、あとは航空会社のほうでの渡航禁止という状況がありましたので、再開したのが4年度からという形になっておりまして、4、5、6と実施はしております。

○奥会長 はい。どこが令和4年度は取ったのでしょうか。

○教育指導係長 4年度はJTBが取っております。

○奥会長 じゃあ、コロナの影響で中止する前はどうか。経年的に見て、業者の入替えがあったかどうかということです。

○教育指導係長 その前は名鉄観光株式会社が入札の結果決まっております。

○奥会長 はい。よろしいですか、ほかは。

指名するところは大体ここに挙がっている者、毎年これまでも同じところに声をかけてきたということでしょうか。

○教育指導係長 そうですね。前年度以降に実施をされているところに比較的声をかけることが多いですので、今回出ているJTBですとか日本旅行、名鉄観光辺りが多いです。あと近畿日本ツーリストさん、そういったところも挙がっております。

○奥会長 はい。よろしいですか、ほかは。

(なし)

○奥会長 では、こちらにつきましては、特にご指摘等はないようですので、次が文化財案内標示板・標柱建替委託ですね。これは単価契約になります。

こちらにつきましてはいかがでしょうか。いかがですか。

こちらは随分多いですね、入札者が。

○田淵委員 こちらも下見積りの状況、この価格設定の状況を教えていただきたいのと、あとそれぞれの会社の格付はすぐ分かりますか。

○契約担当係長(浦山) お調べしています。

○田淵委員 これは見積り競争になるわけで、内容的なものというのは格付でしか、中の状況というのは。

○契約担当係長(浦山) こちらは指名の条件としては格付は設定してございません。まず順にちょっとお答えさせていただきますと、下見積りの状況なんですが、本件は三和工営株式会社と東京標識株式会社、あと株式会社アルファ企業の3者から下見積りを聴取しておりまして、結果的には株式会社アルファ企業が最も安かったというところでございます。

○田淵委員 格付的なランクの状況は大体同じという形ですか。

○契約担当係長(浦山) そうですね。ちょっとすみません、少々お時間を頂いてよろしいでしょうか。申し訳ございません。

○田淵委員 分かりました。

○奥会長 はい。では、ほか、今ちょっと確認させていただいている間に、ほかの方はいかがでしょうか。

これはさっき、先ほどご説明がありましたけど、落札率はもう一度言っていただいても大丈夫ですか。

○契約担当係長(浦山) はい。本件の落札率は〇〇%でございます。

○奥会長 はい。どうぞ、佐藤委員。

○佐藤委員 今これだけにかかわらず、ちょっとすみません、ちょっといろいろ聞かなき

やいけない。さっき、ちょっとエレベーターのところでいろいろあったときに、これ、例えばトータルで今確かにこのアルファが安いんですよね。僕分からないですけど、結構な数だと思うんですけど、部分的に見た場合、非常に価格が開いたりしている場合ってあるんですか、見積りで。

何が申し上げたいかというと、さっきちょっと質云々の話をしたと思うんですけど、非常に、これについてはどうか分からないですけど、非常に、同じようなものに対して、すごくあるところが非常に高かったり安かったりして、トータル的には結果こうかもしれないですけど、そういう場合は何か留意されるんですか。

つまり何が言いたいかというと、ただ、トータルだけよりも部分的に何か、何となく比較したときに非常におかしな数字が出ているのに、トータルでは勝った、負けたになっているでしょう、さっきのエレベーターにしても。そういうのはどういうふうにして判断されているのかなど。システム……

○契約担当係長（浦山） 契約案件によっては、工種が非常に多いものについては、多くの会社から見積りを取って、それぞれの工種の平均を予定価格として採用する場合も中にはございます。ただ、本件につきましては、単価契約で見積り競争としているんですけども、数量が例えば一つだったり100個だったりすると、数量が一つのものが非常に安かったとしても、数量100個あるものが例えば100円、50円でも安いと、トータルで見るとそちらのほうが安いということもございまして、基本的には今回の場合は総額で判断をしております。

○佐藤委員 分からないですけど、その1個、2個の数量が少なくても、その金額が大きいのと、分からない、こういう標識だったから分からないですよ、この中身がまさにあると思うのは分からない、デザインとかなんかがあったりしたときに。そのときに非常に数が少ない部分であっても、重要なところについては数が少ないかもしれない。そのところは非常に高いと。どうでもいいというか本当に標準的なところが非常にば一つと個数でこなせるというふうなときに、この特筆すべきところがちょっと高かったんだけど、こっちが安くなっていて、トータルは例えば100ですと。特筆すべきところは非常に何かそんなに、安いんだけど、こっちが高くて、トータルが120でとか、分からないです、今ちょっと例で、そういう場合もやっぱりトータルですか。僕その辺で、ちょっと質の面が入らないかなと気にしただけで。

○契約担当係長（浦山） 今、佐藤委員のおっしゃる質の問題というのは確かに私も理解

したところなんです、本件につきましてはちょっと見積り競争というところもございまして、基本的には価格で競争とさせていただいているところがございます。

○経理課長 ちょっと補足しますと、今の今回の価格競争によるものというのは、今説明申し上げたとおりですが、そのほかにも区ではプロポーザルを実施しておりまして、プロポーザルで例えば委託業務を選ぶケースがございます。そういう場合には、各選定委員会を設置しまして、そこでいわゆる評価基準というのを決めます。その中に、例えばこの項目は重点的などから点数を何倍にしようとかいう形で、項目ごとに評価をつくって、それで審査をしているということがございますので、今の委員のご指摘の部分というのは、プロポーザルにおいてはそういった面を重視しているというところがございます。

○佐藤委員 結果はでも金額になっちゃうわけですね。

○経理課長 プロポーザルの場合は金額だけでは判断しません。

○佐藤委員 それは金額がちっちゃいやつですね、さっき言われた。大きな金額はもう、金額だけだということでしょう、全ての案件について。

○経理課長 プロポーザルの場合ですと、確かに金額面というのも一つ評価基準にはなりません。一定の割合で重視するところがありますけれども、それだけで決めるわけではなくて、ほかの要素や様々な要素を加味して、トータルの点数で決めていくというやり方をしていますね。

○佐藤委員 それはどういう案件なんですか。全ての案件にプロポーザルじゃないわけでしょう。

○経理課長 ええ。我々が今、皆さんにご審議いただいているのは、全て価格競争によるものでございますけど。

○佐藤委員 ああ、そういうことなんですか。

○経理課長 ええ。それ以外にもプロポーザルというのをやるケースもありますので。

○佐藤委員 価格競争。全てがこの価格競争と僕は思っていないんで、今までの全ての案件は僕は価格競争じゃないと思っていたんで、頭の中にあっただのが、前提が。例えばさっきの留学なんかは、やっぱりどれだけのことができるかというのものもあるし。

○経理課長 そこに関しては……

○佐藤委員 ここについても、デザインなものというか……

○経理課長 当然、質を確保するために、各所管のほうで仕様書というのを作成して、こういう条件であることというのを定めているんですね。そこにちゃんと合致することが条

件ですよと、その中で価格競争をやりますという、そういうやり方をしていますね。

○佐藤委員 だけでも、結果は全部価格だけじゃないですか。

○経理課長 そうです。最終的には入札は価格競争でやっていますので。

○佐藤委員 だから、ちょっとその辺、説明が全く分からないんですよ。何のために、プロポーザルで出してもらっているけど、取りあえず、ああそうねというだけで、結果は全て。

○奥会長 プロポーザル方式はまた全然別なんですね、方式が。

○佐藤委員 でも、いやいや。言いたかったのは、この全て、今までのこの案件が全て価格競争案件というのはどうやって決めるの。僕は何かそれ、全て価格競争……

○奥会長 最終的に価格で決めますけれども。

○佐藤委員 プロポーザル。いやいや、これ全てが価格競争案件だというのはどこかで定義があるんですか。僕は、こういうのは全て価格競争案件とっていなかったんで。ごめんなさい。初めて参加したら怒られるかな。

○経理課長 一応、今回の入札監視委員会ということ、入札が適正に行われているかというところをご審議いただくということでございまして、それで設けさせていただいていますので、あくまでそれは競争入札、つまり価格競争によるものものということには基本はなります。もちろん中には、工事の中で総合評価方式とかそういうものを扱うケースをご審議いただくケースもありますけれども、これも価格面の割合というのは大きなものになっておりますので。

○佐藤委員 後で、じゃあ、教えてもらおう。もうちょっと自分の出ている理由が分からなかったんで、ちょっとそういうふうには取っていなかったんで。この入札についての評価をしろというもので、だから、質も関係あるとか思っていたのに、価格だけだと、こんなもの別にするわけがないわけですよ。全てやっつけりゃいいということでしょと思ったんで。

○奥会長 いや、そういうことではないんですよ。

○高山委員 仕様書の中に……

○佐藤委員 いやいや、でも、その仕様書がそんなに専門的な仕様書じゃないですって、普通もっとやるんだ、もっとRFPってすごいことを書くんですから。

○奥会長 ですから、仕様書の中身自体がこれで十分なのかという観点でのご指摘というのはあり得ると思うんですよ。

○佐藤委員 これ、見たけど、普通の、一般の形式的なやつだ。

○奥会長 こういう、この仕様書で入札にかけていいのかという、そういうご指摘はあると思いますし、ほかの機関や自治体なんかではそういう観点での審議をする場合もありますので、もしそういった点でもお気づきの点があれば、今回対象にした案件についてご指摘いただければと思います。価格の部分だけを何か言えという話ではないので、入札の適切性、適正性を判断するところですから。

どうぞ、田淵委員。

○田淵委員 全件のリストの一番右側のところに総合評価という欄があって、そこに施工能力ですとか、そういったものが関係していますよというところには書いてあるので、これが今回は、総合評価になっていない案件だったので価格という形になっている。総合評価ですと、ある程度はさっきおっしゃっていた点が入ってくる。

○契約係長（小島） そうですね。総合評価、工事だと先ほど経理課長も工事のところちょっとお話しした、予定価格5,000万以上で1億5,000万未満のものは、基本的には総合評価方式で落札者を決めると。それは入札価格に対して点数をつけて、かつ配置する予定の技術者の等級だったり、あと各者がこれまでに行った工事の実績だったり、そういうものを加点して技術点というものをつけて、トータルの点数で競うというのが総合評価方式になるので、その場合だと価格が安くても負けるところも出てくるといったものはあるとあったところです。

○奥会長 関連で。どうぞ、お願いします。

○契約担当係長（浦山） すみません。先ほど田淵委員からご質問いただきましたアルファ企業等の格付なんですけれども、格付というのはちょっと業種ごとに設定してございまして、今回の入札のこの標識・看板等という種目でございまして、アルファ企業はCの級位ですね。ちなみに三和工営ですとB、東京標識はAとなっております。

○田淵委員 はい。よろしいですか。多分、佐藤委員が懸念されていらっしゃるのはこの部分なのかなというふうに思うんですね。格付でCのところの安いから応札して、それでいいんですかというところなのかなというふうに。

○佐藤委員 ここで言っても仕方がないから、この意見が合わないからいいです……

○田淵委員 格付を確認させていただいて、その企業がどのくらいの価格なのかということと併せて議論をさせてもらおうと、佐藤委員の懸念されている安かろう、悪かろうというようなどころにならないような形で。

○佐藤委員 取りあえず、そういうこと。安かろう悪かろう、さっき西出さんも一生懸命言われていたように、価格ってもう微妙に僅かな差じゃないですか。例えばこれにして、今見たって、これ何十万円の差でしょ、例えばの話。だったら、そうしたら、もう純粋に考えてCとBとAがあるんなら、Aでいいんじゃないかと思えますよ、例えばこれぐらいの価格差。その辺のところはちょっと分からなかったもので、僕は。

そう、全てにおいて、確かに価格が一番安いには僕は絶対いいに決まっていますよ、それは。税金のあれ、云々のこれ。だけでも、やっぱり質というのは何かこの、ずっとこの議論の中でちょっと見えてこないもので、自分でちょっとそういうことを思ったもので。それで、プロポーザルはどうかという話。

○田淵委員 この状況の中、そこを見るのは格付しかないかなということで、格付を確認させていただいたんですね。確認させていただくと、やっぱり3のところが一番高いわけですよ。安いところを取っている。それで本当にいいのかといったところで、今後その辺のところの質の担保、そういったものに関しても、やっぱり区として検討していく必要があるのではないかと考えているので、このコメントをさせていただいているというところですよ。

去年の総括意見のところでも書かせていただいたんですけども、業者の格付に関しては、この入札の監視委員会の中では非常に重いデータだと思うんですね。ですので、事前に資料の中に入れておいていただくといいのではないかとということでコメントさせていただいたんですけど、今回ご対応いただけていないので、ぜひその辺のところは検討させていただくと、今後の議論に有効かなというふうに思います。

あと直近の年度の情報、先ほど前回の情報はどうかという質問もあって、その部分に関しても意見があったと思うんですね。その辺の部分に関してもご対応いただくと、今後有効な議論ができるかなと思うので、ご検討いただければと思います。

以上です。

○奥会長 はい。今の点について、いかがですか。

○契約係長（小島） はい。そうですね、来年度に向けてちょっと検討させて。

格付に関してなんですけども、実は格付って毎月毎月変わる可能性があるんですね。入札段階の格付と、実際に結果的に、これ、1年後にやる格付というのがちょっと変わる可能性があるんで、その辺はちょっとごめんなさい、ご了承いただくしかないのかなというふうには思っています。すみません。

○奥会長 はい。案件によってはC級以上とかAとBのみとかとやっている場合があるわけですが、今回の場合は特に格付は勘案しなかったということなので、その理由をご説明いただくといいのではないかと思います。

○契約担当係長（浦山） 区内業者に、まず本案件の登録している業者数が、今回ですと参加者は5者ということで、少ないということもございますので、基本的にはやはり区内業者、中小、零細であっても、受注機会をやはりちょっと基本的にはなるべく与えていくというのも区としての考えでございますので、今回としては格付関係なく指名をしているというところでございます。

○奥会長 はい。質的な担保については、もう仕様書のほうで指示されている内容がしっかり履行できればそれで担保されるという、そういう考えですよ。

○契約担当係長（浦山） おっしゃるとおりです。

○奥会長 はい。そうしたところを丁寧に説明いただくと、質的な担保がじゃあその価格だけではなくて、どう図られているのかというところがやっぱり重要だというご指摘なので、そこに答えられるようなご説明を以後お願いできればと思います。よろしいですか。

では、最後になりますけれども、校務アカウントライセンスの購入ですね。こちらにつきましましてはいかがでしょう。

こちら、じゃあ——どうぞ、西出委員。

○西出委員 どうも今日は下見積りという言葉が大好きになっているみたいで、またお伺いしたいんですけど、この場合はどうですか。もちろん予算要求のために見積り、概算を調べないといけないんで、前年度にいろいろと下見積りを取ると思うんですが、何者ぐらいいお取りになって、その結果、この大塚商会さん云々その他含めて、どのような価格の提示があったのかということをお聞かせいただきたいなと思います。

○契約係長（小島） じゃあ、まず下見積りの数については、こちらのほうで答えをさせていただきます。下見積り業者は大塚商会と富士ソフトの2者から下見積りを取っていただきまして、その下見積りの価格の安いのは富士ソフトだったということになっております。

その差については、すみません、所管のほうで答えいただいてもよろしいですか。

○学校ICT環境整備担当係長（北淵） マイクロソフトのライセンスになりますので、何というんですか、日本国内の販売の会社が限られています。10社ぐらいマイクロソフトから指定されている企業があるんですけども、そのうちお見積りを頂いたのは2者から取った形になります。

○奥会長 で、価格差。その2者の。

○学校ICT環境整備担当係長（北淵） 価格差までは少し。

○契約係長（小島） その下見積りの金額を言っていていいですか。

○経理課長 そうですね。その下見積りの金額の差ですね。

○学校ICT環境整備担当係長（北淵） ああ、金額ですか。

○学校ICT環境整備担当係長（河野） その2者間のということでもいいですか。

○奥会長 そうです。

○学校ICT環境整備担当係長（河野） 分かりました。ちょっとお待ちください。

○奥会長 じゃあ、今ちょっと調べていただいている間に、ほかの点がございましたら、お願いします。

辞退理由を確認しますか。

どうぞ。

○高山委員 これ、こちらもいつもお伺いしているところになりますが、前の契約はどちらとしていらっしゃるのかということをお教えください。

○契約係長（小島） はい。前回の契約なのですが、少々お待ちください、すみません。

令和4年度につきましては富士ソフトが落札をしております。その前が大塚商会ですね。今年度に関しては大塚商会ということになります。

○奥会長 辞退理由のほうはいかがでしょうか。

○契約係長（小島） はい。辞退の理由でございますが、富士ソフトについては実は辞退理由が付されていなかったのでもっと確認が取れていませんが、日本ビジネス開発につきましては、価格の提示ができないというような記載となっていました。

○学校ICT環境整備担当係長（河野） いいですか。すみません。価格差についてちょっと出ましたので。大体100万円ぐらいです。

○西出委員 いいですか、ちょっと続けて聞いて。

○奥会長 どうぞ。

○西出委員 どの点で100万ぐらいの差というのは生まれるんですかね。このライセンスを買うというところ、1人頭幾らで、それで人数を掛けて数字が出るんですよね。100万でも50でもいいんですけど、このような単純な積算の中で100万ぐらい違いが出るというのは、どういうところに違いが生じているんでしょうね。

○学校ICT環境整備担当係長（河野） 確かにライセンス費用という点では多分同じだ

と思うんですけど、多分テナントというのをまずつくる作業があるんですが、うちのライセンスの、例えば3万であったらその3万をうちの杉並区の家みたいな形でテナントをつくる作業があって、そういうのは多分仲介業者のほうでマイクロソフト社と連携を取りながらやっていただくんですけど、なので、多分、仲介手数料的なものが価格差になるんじゃないかなと考えています。

○西出委員 人件費ですかね。

○学校ICT環境整備担当係長（河野） そうですね。人件費。

○西出委員 もう簡単に言えばね。

○学校ICT環境整備担当係長（河野） そうですね。人件費。

○西出委員 人件費で差が出て、100万分ぐらいの差が出ているということですか。

○学校ICT環境整備担当係長（河野） そうですね。

○学校ICT環境整備担当係長（北渊） ただし、こちらの推測なので。

○学校ICT環境整備担当係長（河野） すみません。推測なので。

○学校ICT環境整備担当係長（北渊） 本当に人数と価格しか見積り上出てこないの、じゃあその中身が何だと言われると、ちょっと分からないといったのはあります。

○西出委員 人数と価格しか出てこないんだったら、人数と1人当たりの単価しか出てこないということ。

○学校ICT環境整備担当係長（北渊） 単価ですね。そうですね。

○西出委員 じゃあ、1人当たりの単価が高かったということですか、富士ソフトのほうか。

○学校ICT環境整備担当係長（北渊） そうですね。

○西出委員 ということになるんですか。そうすると、さっきの人件費の話とちょっと分かりづらくなってきちゃうんですけどね、説明が。

○奥会長 見積りは富士ソフトのほう安かったと、さっきおっしゃいませんでしたっけ。

○西出委員 100万高かったんですって。

○奥会長 100万高かったんですか。

○学校ICT環境整備担当係長（河野） いえ。

○奥会長 安かったんですよ。

○契約係長（小島） 富士ソフトのほう安かったと……

○西出委員 安かったの。安かったけど辞退したということですか。

○契約係長（小島）　そうですね。結果的には、入札の結果は富士ソフトは辞退された。ただ、その理由は付されていないので分からないというところですね。

○西出委員　なるほど、なるほど。

○田淵委員　令和4年度の富士ソフトの金額はおいくらですか。

○契約係長（小島）　少々お待ちください。令和4年度だと……

○田淵委員　富士ソフトでしたよね。

○契約係長（小島）　はい。

○奥会長　そうですね。令和4年度は。

○契約係長（小島）　少々お待ちください。今、失礼しました。

令和4年度につきましては、税抜きの価格になりますが、1,507万4,592円です。ただ、これはソフトの購入数も変わってくると思いますので、全く同じではないということにはなりません。

○西出委員　こちらから出す仕様書も単純に何人掛ける、何人分のアカウントを下さいという話だけで、それ以上の情報は何も付加していないということですか。それで、向こう様は正式見積りのときは何人掛ける単価幾らというので数字が出てきているという形ですか。

○学校ICT環境整備担当係長（北淵）　そのとおりです。

○西出委員　分かりました。ありがとうございます。

○佐藤委員　すみません。いいですか。

○奥会長　はい、どうぞ、佐藤委員。

○佐藤委員　また変な質問をしてごめんなさいね。これ、毎年この会社が二つずつ交代しているだけというふうにとってもいいんですか。

○奥会長　そうではないみたいですね、先ほどのお話。

○佐藤委員　じゃないですか。前、大塚商会、富士でしょ。今回は大塚商会と。

○奥会長　大塚商会は2年続けてと。

○契約係長（小島）　そうですね。過去、私の今手元にあるのが令和2年からをちょっとデータとして持っているんですけども、令和2年が大塚商会で、3年も同じく大塚商会で、4年については富士ソフトで、5年は大塚商会で、6年度も大塚商会という形の状況にはなっております。

○佐藤委員　ということは富士ソフトが割り込んだ……

○奥会長 ほかはいかがでしょうか。ございますか、何か。大丈夫ですか。よろしいですか。

(なし)

○奥会長 ありがとうございます。

では、今回の審議案件、対象案件については一通りご意見等を頂きまして、1件だけちょっとまだ調べていただいてお答えいただくというものがございましたけれども、先ほどの何でしたっけ、戸籍証明書と住民票の写し等を一緒にしたということによる、何でしょう、価格の面での違い、人件費を考慮しない場合に安くなったと言えるのかどうかというようなところですね。そこだけ宿題としてございますが、総じて不適切な案件は認められなかったということかと思えます。

ご説明の仕方とか、あとは資料の示し方とかで、今後に向けてちょっと改善をしていただいて、より分かりやすく整えていただくということでご要望がございましたので、そちらにつきましては来年度になるかと思えますけれども、ご対応のほうをよろしくお願いいたします。ご担当の方はもしかしたら替わられるかもしれませんが、しっかり引継ぎをしておいていただければと思います。よろしくお願いいたします。

では、その他ということですが、事務連絡をお願いいたします。

○区政経営改革担当課長 はい。本日はどうもお疲れさまでございました。事務局から事務連絡をさせていただきます。

次回の外部評価委員会のご案内でございます。今回は第6回の委員会になりますけれども、日時ですが、年明けになります、2月4日火曜日10時から区役所の東棟4階、ちょっと場所は変わりますが、東棟4階の庁議室で開催をいたします。第6回目では、所管課も出席の下、外部評価に対する区の対処方針について議論をさせていただくということになります。各施策10分から15分程度で担当の委員の方からの講評、所管課からの補足説明ですとか、質疑、まとめといったような順で進めてまいりたいと存じます。詳細につきましては追ってご連絡をさせていただきたいと思えます。

事務局からの事務連絡は以上でございます。

○奥会長 はい。ありがとうございます。

委員の皆様から、何か最後確認されたい点などはございますか。大丈夫。

どうぞ、西出委員。

○西出委員 ひよんな話で、やはりこういう話って内部の要因と外部の要因があって、外

部の要因はちょっとこっちでコントロールできない。皆さん、関係者がどうなさっているかなんて分からないんで。でも、内部の要因としてはやっぱり一番大きいのは、やっぱりさっきから言っている下見積りなんですよ。大体予算を取る前に、財務と折衝する際に金額をはっきりしていないといけないから、下見積りを取らなくちゃいけないのはそうなんですけども、仮説としては、やはり下見積りを取ったところに落札しているのが多いんじゃないのかなと、かなり経験的には思うんですよ。

ですから、その段階で、取った段階で、大体もうあうんの呼吸が生まれてしまって、そこで話があうんの呼吸として進んでしまうと、99.何%みたいなのが乱立するという、何でこんなここまで数字が高いパーセンテージで話がまとまるのかという、常識から見ると非常に不可思議なことが連発する話になるというのは、やはり下見積りの段階で大体もう見えてきてしまうところがあるという仮説、仮説ですよ。仮説があるので、一度下見積りを取ったところで声をかけたところが、結果的に落札しているかどうかというのをパーセンテージで見えていくと、ある程度、現実としての一つの示唆ができるんじゃないかなと思いますね。そうすると、例えば2者でいいのかとか、本ちゃん3回やっても実態的に決まってしまうところで2者しかしていないようであるならば、逆に下見積りを取るときにかなりのところで取る必要があるし。

また話は変わりますが、下見積りを取って、ここが安いんだという話になったときに、その安いところの業者さんが出してきた見積りに沿って仕様書を書いちゃうと、当然ほかのところはうちじゃないなというのは、もう仕様書を読むだけで分かるし。ほかにまたいろいろ、外で情報交換とかしているのかどうか分かりませんが、そういうところはありますので、僕としては一つ下見積りということ、キーワードというのも大げさだな、というところにちょっと議論を深めていくほうがいいのかなという感想を持ちましたということで、終わらせてもらいましょうかね。

○奥会長 はい。ありがとうございます。傾向として、今の仮設、感覚的にどうですか。

○契約係長（小島） 感覚でよろしいですかね。確かに下見積りを取ったところが、ある意味、事前に内容が把握できているという意味では、そういう部分はあるかなとは思いますが、ただ、競争については、当然下見積り以外の事業者もお呼びして競争させますので、ちょっとうまくは言えないですけども、必ずしも下見積りが有利とも言えないでしょうし、確かに結果としてそういう傾向はあるかもしれませんが、すみません、そこはちょっと統計をちゃんと取っていないので、申し訳ないです。ちょっと分からないですけどもね。

ただ、下見積りだけじゃなく、ほかの業者もいろいろ指名ないしは一般競争で募集をかけて競争させているので、競争性の確保はしているというふうには考えておりますが。

○西出委員 ですから、今おっしゃるとおりで、それさえ数字で分かったら、そこはクリアになるので、数字で下見積り以外のところが半分以上落ちていれば、何もそういう疑念は湧かないと思うんですよね。ですから、数字で一度こういうのを拾っていくことを私としてはお勧めしたい、来年度以降において。というふうに思いました。これも感想ということで。

○奥会長 はい。ありがとうございます。

ちょっとお忙しいところだとは思いますが、形式的なところだけではなくて、実質的に競争性が働いているかどうかということを確認する上で、下見積りを取ったところがほぼ取っているわけではないということが証明されれば、実質的にも競争性が担保されているんだということになるので、そこを確認してみたいかというご提案なので、全部さらってというのは多分難しいと思いますので、その確認が、ちょっと一つご提案があったということ。

○経理課長 はい。ありがとうございます。検討させていただきたいと思います。

あと多分、それをやるに当たって、数字ももちろんおっしゃるとおり客観的なエビデンスとしては大事なものだと思えますけども、多分、要因分析となると、またさらに深掘りしなきゃいけない部分も出てくるかもしれませんので、そこはちょっと来年の宿題という形でちょっと一応検討させていただきます。

○奥会長 どうぞ。

○田渕委員 下見積りの件で、去年も今の状況でいいのかと、やり方でいいのかというような議論があったかと思うんです。今回も2者しか取っていない案件があったかと思うんです。やはり2者でいいのかという議論も昨年度もありましたし、今回、今年度に関しても、いろいろ下見積りの件でご意見を頂いているので、ハードの面では3件以上ですけどソフトに関してはないので。区として、もう少し下見積りの精度を上げる提案に関して、今、委員のご指摘も含めて検討されるといいのかなと思いました。

以上です。

○奥会長 はい。ありがとうございます。複数者から取るというのは、もうこれは原則といたしますか基本だと思えますけれども、2者でいいのかということも、できるだけ3者なら3者以上のほうが2者よりは望ましいということだと思いますし。昨年度あれですよね、1

者からしか取っていないくて、その1者が取っちゃったというのがありましたよね。

○田淵委員 高いほうをその価格にしてしまったのか……

○奥会長 そうでした。そうでしたね。

○田淵委員 下見積りの意味合いがどうだったのかと、有効に活用できていなかったんですよね、昨年度。

○奥会長 そうですね。そういうのがありましたね。あれはまたちょっと理解に苦しむ案件だったかと思えますけれども。

なかなか下見積りを取った事業者が実際落札したかというところまで分析している例というのを、私はほかの組織ではそこまでやっているところは見ることがないので、やってみてもいいのかも、できればやってみてもいいかもしれませんけれども、それよりはやはり複数者からできるだけ、2者よりは3者ですね、1者というのはそもそも駄目だと思いますが。それと、多分、例年同じところから取るということではなく、できるだけ違う者から、複数者から取るというようなちょっと工夫をしてみるとかというところが、多分前に進んでいく上ではそれなりに、あまり労力をかけずに改善ができるところかなと思いますので、そういったこともご検討いただければと思います。

ほかはよろしいでしょうか。

(なし)

○奥会長 ありがとうございます。ちょっと時間を、予定の時間少し過ぎてしまいました。では、非常に長い時間にわたりまして、そして有意義なご指摘を多々頂きました。どうもありがとうございます。

では、以上をもちまして第5回の杉並外部評価委員会、入札監視委員会を終了させていただきます。ありがとうございました。