

会 議 記 録

会議名称	平成 27 年度第 4 回 杉並区外部評価委員会
日 時	平成 27 年 12 月 14 日（月）午後 2 時 59 分～午後 5 時 01 分
場 所	中棟 4 階 第一委員会室
出席者	【委員】 山本、伊関、奥、田淵、七松 【区側】 行政管理担当課長、企画課長、経理課長、定数・組織担当課長
配布資料	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 平成 26 年度 不調案件経過処理 資料 8 入札・契約制度における臨時的緊急措置について 資料 9 平成 27 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 入札見積経過調書、発注公告文 資料 12 委託・物品審議案件 資料 13 入札見積経過調書、発注公告文 参考資料 平成 26 年度 行政評価等の結果について
会議次第	1 開会 2 議題 (1) 報告 ・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)平成 26 年度入札及び契約に関する外部評価について ・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 4 閉会

○行政管理担当課長 それでは、ただいまから平成 27 年度第 4 回杉並区外部評価委員会を始めさせていただきますと思います。本日は速記の関係で、ご発言のときにはお手元のマイクのスイッチを入れていただいて、発言が終わったら切っていただくということでお願いしたいと思います。

それでは、会長からご挨拶をいただき、以後の進行は会長にお任せしたいと思います。どうぞよろしくお願いいたします。

○会長 それでは、議事に入りたいと思います。

本日は第 4 回目の杉並区外部評価委員会ということですが、主たる議題は入札監視の業務ということでございます。それで議題は、報告と実質的な案件があるのですが、まず資料のご確認を事務局の方からお願いいたします。

○経理課長 初めまして。経理課長になりました、白井と申します。どうぞよろしくお願いいたします。

まず、お手元にご配付しております資料、ホチキス止めで右肩に資料 1～9 とある「入札・契約制度の改革」という綴りになりますが、この中身についてご確認いただきたいと思います。

次第をおめぐりいただきまして、まず 1 ページが「入札・契約制度の改革」となっています。

それから少し飛びますけれども 19 ページ、ここからが資料 2 で「年度別入札・契約制度の変遷」。

そして 22 ページからになりますが、資料 3 で「落札率の推移」で、27 ページからが資料 4 で「年度別入札形態別平均参加事業者数一覧」。

そして 29 ページになりますけれども、資料 5 で「業種別競争入札登録事業者数」。

そして、33 ページから資料 6 となりまして「過去 3 年間指名停止業者一覧」。

そして次に、39 ページから資料 8 となりまして「入札・契約制度における臨時的緊急措置について」。

そして 42 ページからになりますが、資料 9 としまして「平成 27 年度杉並区障害者就労施設等からの物品等調達方針」となっております。

それと、これとは別に 45 ページから資料 10 としまして、本日の工事審議案件の一覧。

それと、47 ページから資料 11 としまして、その工事審議案件の参考資料。

それと、55 ページから資料 12 としまして、委託審議案件と物品審議案件の一覧。

最後になりますが、資料 13 でその委託物品審議案件の参考資料というふうになってございます。

足りない資料などはございませんでしょうか。よろしいでしょうか。

○会長 よろしいでしょうか。

それでは今の資料 1～9 に基づきまして、杉並区の入札・契約制度の改革について、まずご説明をお願いいたします。

○経理課長 それでは、続きまして資料の説明の方に入ります前に、本日、私のほかに契約事務に携わる職員が出席しておりますので、紹介させていただきます。

まず、岡田係長。

○契約担当係長 よろしくをお願いいたします。

○経理課長 磯川係長。

○契約担当係長 よろしくをお願いいたします。

○経理課長 小島係長。

○契約担当係長 よろしくをお願いいたします。

○経理課長 以上 3 名の係長も、本日説明者として出席させていただいておりますので、どうぞよろしくをお願いいたします。

本日は当委員会の所掌事項であります、入札その他の契約に係る手続に係る事項として、前年度、平成 26 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、ご審議いただくものでございます。

なお、審議に入る前に一言お断りがございます。本委員会の会議は公開とされておりますが、一方で入札事務における公平性等を担保するために、契約内容について一部非公開としている内容がございます。このため、本委員会に傍聴者がいる場合には、審議の中でそうした内容に関してのお尋ねがありました際には、大変恐縮ではございますが、お答えの方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。非公開情報の主なものとしましては、入札予定価格のうち非公開としているもの、また、低入札調査の失格基準価格といったものがございます。

それと次に、本日の審議案件についてでございますけれども、事前に委員の皆様へ、契約一覧を送付いたしまして、各委員の皆様にご選定していただきましたけれども、その選定された案件を事前に会長と事務局の方で調整をさせていただきます、本日工事案件については 4 件、委託案件については 3 件、物品購入については 1 件ということで選ばせていただいております。

それでは、長くなりましたけれども資料 1～9 に基づきまして、時間の関係もございまずので簡単にご説明したいと思います。

まず、1 ページの資料 1 の方をごらんいただきたいと思います。

資料 1 は、入札・契約制度の基本的な方針についてでございますけれども、入札・契約制度を取り巻く背景、また経緯などについては、昨年ご報告した内容と変わりありませんので、説明の方は省略させていただきますが、3 段落目の現状認識のところは一部書き改めております。

要約しますと、国内の景気は全体として緩やかな回復傾向が期待される一方で、中国経済を初めとする海外景気の下振れなど、我が国の経済に与えるさまざまな要因があり、予断を許さない状況にあるというふうな認識を示した上で、公共調達における事業者への資金調達、従業員の雇用環境の改善など、引き続き経営環境への支援や配慮が必要といった状況としてございます。

こうした認識のもとに、平成 26 年度と 27 年度の取組内容を下段の方にまとめてございます。平成 26 年度は、工事契約における技術実績評価型総合評価制度と、委託契約における簡易型総合評価方式についてそれぞれ試行を行ったほか、ダンピング対策の強化、公共工事設計労務単価改定への速やかに対応を図りまして、さらにその労務単価改定の効果検証として、事業者へのアンケート調査を実施したところです。

また、27 年度におきましても、これまでの対策の継続とともに、国土交通省からの通知に基づく措置として、社会保険の未加入対策、ダンピング対策のさらなる強化策について検討し、実施をさせていただきます。区といたしましては、今後も引き続き競争性や透明性の一層の向上を図るとともに、適正な施行・履行の確保に努めてまいります。

次に、2 ページ以降が入札・契約制度改革の概要等でございますが、主なものについてご説明させていただきます。まず、3 ページをごらんください。

(2) の「公正な競争の促進のため実施した改革」として、平成 27 年 4 月から主任技術者の専任制の緩和措置を講じております。これは内容説明に記載しているとおおり、区の発注工事であるなど一定の条件を満たす場合には、主任技術者の兼任を認めることにしたもので、業者の入札参加機会の拡大を図ることを目的に実施したものでございます。

次に少し飛びますが、12 ページの方をお開きください。このページは、委託や賃貸借に係る入札契約制度の概要となりますけれども、(4) として「新たな入札契約制度に向けての改革」として、平成 26 年 3 月から簡易型総合評価方式、これは随意契約になりますけれども、その試行を開始したところでございます。特に委託業務においては、契約の目的また性質から、価格競争による入札方式により難しい場合は、価額のほか履行能力等を総合的に評価して、事業者を選定する方式を導入したところでございます。これまでの実績につきましては、まだ 1 件のみとなっておりますけれども、来年度の契約に向けては複数の契約案件において試行できるよう、現在所管課と調整を図っているところでございます。

続きまして 13 ページは、区で実施している工事の契約方式をまとめてございます。一般競争入札、指名競争入札、随意契約の 3 つの入札形態で整理をしてございます。裏面の 14 ページには、委託、物品の契約方式につきまして、同様に記載をしてございます。

次に、15 ページをごらんください。26 年度の入札結果一覧で、ここ数年の実績と合わせて記載しております、ここは全体になりますけれども、16 ページから 18 ページまでが契約種別ごとの内訳となっております。時間の関係もありますので説明は割愛させていただきます、後ほどお目通しいただければと存じます。

次の 19 ページの資料 2、これにつきましては「年度別入札・契約制度の変遷」として、工事、委託、物品の 3 区分で、この見方ですが、横軸に契約金額の区分を置きまして、縦軸に年度の変遷、経過を表してございます。なお、19 ページの工事契約では、27 年 9 月以降に入札方式等の基準を変更しておりますけれども、内容につきましては後ほど別の資料でご説明をさせていただきたいと思っております。

次に、22 ページの資料 3 から 38 ページの資料 7 までについては、年度別の落札率の推移、また入札の平均参加事業者数などの実績値の資料となっております。

33 ページをお開きください。この資料 6 は、過去 3 年間の指名停止措置の状況を一覧

にしたものでありまして、裏面の 34 ページに直近の指名停止措置の状況を記載しております。

次の 35 ページの資料 7 になりますけれども、「平成 26 年度 不調案件処理経過」となっておりますので、これにつきましても後ほどお目通しいただければと存じます。

続きまして、39 ページをお開きください。この資料 8 は、「入札・契約制度における臨時的緊急措置について」でございます。区では、リーマンショック以降の地域経済の不況等に対応するために、平成 21 年度から入札・契約制度における臨時的緊急措置を講じてまいりました。資料上段に措置の概要、また下段の方に臨時的緊急措置の実施状況として、区内事業者の受注比率を記載しております。最下段になりますけれども、全体の金額ベースで比較していただきますと、20 年度までが 76% だったものが、26 年度の実績は 85% というふうになってございます。

裏面の 40 ページの方をごらんください。「臨時的緊急措置の追加について」としてございます。資料に記載のとおり、ダンピング対策のさらなる強化を推進するとともに、入札参加者の負担軽減と手続の簡素化を図るため、最低制限価格制度を適用する工事の対象を変更するなど、入札・契約制度の臨時的緊急措置の取組を追加して実施することとしまして、4 の「適用時期」に記載のとおり、本年 9 月以降に発注した工事案件から追加実施しているものでございます。

この具体的な内容につきましては、41 ページの 6 の「変更の概要その他」の表をごらんいただきたいと思っております。最低制限価格を適用する工事の対象は、従来のところの一番左側になりますけれども、従来は 3,000 万円未満としていたところを、変更後のところの最低制限価格のところをごらんいただきたいと思っておりますが、ここを、予定価格を 5,000 万円未満に引き上げることによりまして、適用案件の拡大を図ったものでございます。これに連動する形で、横に 3 つありますが、低入札価格調査の適用案件、そして予定価格事前公表の適用案件、また施工能力等審査型総合評価方式の対象についても、同様に変更したものでございます。

次に 42 ページの方をごらんください。資料 9 としまして、「27 年度杉並区障害者就労施設等からの物品等調達方針」についてとてでございます。これは、国等による障害者就労施設等からの物品等の調達の推進等に関する法律が平成 25 年 4 月から施行されたこと

を受けまして、区では庁内関係部局で検討を行いまして、平成 25 年度からこの物品等調達方針を策定しております。区ではこの方針に基づきまして、障害者就労施設等からの物品等の調達を推進しており、今年度につきましては、5 番の「調達の目標」に記載をしているとおり、27 年度は前年度の調達実績を上回ることを目標に現在取り組んでいるところでございます。

入札・契約制度の改革についての説明は以上でございますが、ここで 1 点、昨年度と違うところを口頭で補足説明させていただきたいと思えます。

本日の報告事項にはございませんけれども、杉並区契約における暴力団等排除措置に基づきまして、入札参加除外措置を行った場合には、本委員会に報告するということになってございますけれども、昨年 6 月に 1 件除外措置を行って以降、これまで実績がございませんので、本日は報告事項とはしてございません。

報告に関するご説明は、以上でございます。

○会長 ありがとうございます。5、6 分はこれに対して質疑応答に当てられるかと思いますが、ご質問なりご意見ある方はおられますか。

どうぞ。

○○委員 1 ページの資料 1 の、メインではないですけれども、社会保険の未加入対策について、状況等について教えていただきたいのですけれども。

○経理課長 この具体的な取組としましては、国からそうした通知が発出されているもの、それと、特に区の工事案件の受注事業者さんに「社会保険の加入をお願いします」と、その啓発のチラシも入札のお知らせ等で掲示して、必ずそうしたところを確認の上、工事案件入札等に参加されるようということ呼びかけをしている、そんなところでございます。

○○委員 社会保険料も上がってきて事業者さんも非常に大変だとは思いますが、やはり利用者さんの福利厚生観点からきちっと加入をするように、これぜひ区からも働きかけをしていただければなというふうに思います。

○経理課長 追加しまして、現在区は、入札は東京電子調達サービスということで全てネットで行っているところでございますが、あわせて業者登録につきましても、そちらの方で登録をいただいております。今後、業者登録をする際には、社会保険に加入してい

ることということがその登録条件というふうになってまいりますので、こうしたところは、特に業者登録される業者さんについては、きちとなされるものというふうにとめてまいります。

○会長 ほかにご質問。

○○委員 質問ではないのですけれども、誤字を見つけて……。

資料 1 の下から 3 段落目の「平成 26 年度は」という文章の一番最後の「アンケート調査を実視している」。「視」の字が違います。

○会長 1 点だけちょっと確認したいのですけれども、26 年度の不調案件というのはやっぱり 25 年に比べては増えているのですか、減っているのですか。ということだけはちょっと確認したかったのですけれども。

○経理課長 これは一旦不調案件処理をして、どのように後処理したかといったことでまとめてございまして、やはり件数的には全体的には増えてきております。

○会長 ありがとうございます。よろしいですか。

これはもうちょっと例年だと、大幅な改革がされた年だとその効果とか何やについて確認をするのですけれども、26 年度についてはそれほど大きな制度変更はなかったということですので、よろしいですかね。

それでは本題の方に、これから抽出いたしました案件につきまして、個別に資料 10～13 に基づきまして、工事契約委託、賃貸借契約、物品購入契約、それぞれに分けて審議したいと思います。まず最初に工事契約についての資料の説明を、では経理課長の方からお願いいたします。

○経理課長 それでは資料 10 の方と、その参考資料となります資料 11 を横に置いていただいて、ご審議いただければと存じます。資料 10 の方は本日ご審議いただく案件の一覧となっております。

まず 1 件目につきましては、「道路維持補修工事（単価契約）北 1」という案件名になってございます。資料 11 の方の入札見積経過調書につきましては、47 ページ。そして、入札公告文につきましては 48 から 49 ページにかけて、お手元にお配りしております。

まずこの入札方式につきましては、一般競争入札で実施してございます。主な日程としましては、平成 26 年 2 月 19 日にこの公告文を出しまして、3 月 10 日の日に開札をして

ございます。予定価格につきましては、資料 11 の右肩にございますとおり、税抜きで 25,308,192 円としてございます。入札には 4 社が参加をしております、落札率につきましては 94.5%ということで実施をしてございます。

主な工事の概要でございますけれども、道路のひび割れや陥没などがあった場合の補修工事となります。補修の必要が発生したごとに指示書により工事を実施するため、各工種の単価合計額にて競争入札を行います。発注見込額と予定価格を公告時に公表しているものでございます。本工事は 26 年度年間で、全体で 15 本。受注機会の拡大を図るために、年 3 回に分けて発注をしているものでございます。

簡単ですが、説明は以上になります。

○会長 では、個別に 1 件 1 件やりたいと思いますので、では今の番号 1 ですね。「道路維持補修工事（単価契約）北 1」というこれについて、個別に審議をしたいと思います。これは実は、一連のほかの単価契約工事のご希望があったのですが、代表的なことということで、これを事務局と打ち合わせて選定させていただいたという経緯がございます。

○○委員 よろしいですか。

○会長 どうぞ。

○○委員 これはもう工事の内容だと思うのですがけれども、私、川越の土木事務所に勤務したことがあって、要は単価契約というのは、例えば陥没した場合は電話 1 本で「埋めてね」とかいう話で、それに対してできるだけ速やかに対応していただくという内容だと思うのですがけれども、これ 1 回幾らみたいなき感じですか。いわゆるいろんな対応がありますよね。穴埋めから、それから大きなものから。その基準というか、トータルで 2,500 万の範囲内でやるという話だと思うのですがけれども、1 回当たりの内容というのはどんな感じで設定しているのでしょうか。

○経理課長 私も専門ではないのですが、これは今委員からお話がありましたとおり、やはり道路陥没でどこまでの工種が必要かというものをあらかじめ設定して、そうした一つ一つの工事の単価というものをそれぞれ複数設定したものを合計しています。ですので、今○○委員がお話しになったような内容で、その複数の工事を積み上げていった単価がこの記載の 2,500 万余というような額になっているということですので、工種の種類とすると……。

○会長 448 ですね。

○契約担当係長 工種としては 448 工種ございまして、その工事、箇所によって、その 448 工種の中から選ぶというもので、必要なものを使って、支払いをしていくということになります。

○○委員 どういう発注が出てくるかはわからないから、ある意味大体過去の事例を意識して、その中の 2,500 万円の中でどのぐらい値引くかみたいな形で、各業者さんは札を入れていくという感じなのですかね。

○経理課長 はい。

○○委員 特別な別発注になるような工事はまた、例えばガードレールが破損したとか、その復旧だとか、そういうのはまた別工事が出てくるみたいな感じなのですかね。

○経理課長 交通安全施設の工事はまた別に発注をしております。

○会長 ほか。どうぞ。

○○委員 済みません。去年、おととしのちょっと実績というか、いただいているのとちょっと見比べていたのですけれども、この道路維持補修工事の北 1 というのが、24 年度もこの中江建設でやはり落札率が 94.4%、25 年度も中江建設で 94.4%と。今回も中江建設で 94.5%なのですが、これ予定価格公開されているということで、何かちょっと率がそろいすぎているような気がするのですが、そのあたりの検証というか、どうなのですかね。たまたまなのか。5%ぐらい札を入れて、いけるみたいなことに結果としてはなってしまうのではないかという、ちょっと何か疑念があるのですけれども。

○経理課長 今、○○委員からご指摘のあった点は、私どもも課題認識というふうには受けとめているところでございますが、区としても事前公表の基準を設けておりますので、これを事前公表としてこれまでずっと扱ってきて、やはり業者さんは業者さんで長年の経験則といいますか、大体この工種だとこれくらいの額というものが、ある程度の積算能力というのはついているのだろうという中で、やはり過去の実績等も加味して、さらに自社の利益率なども当然見込んだ上で入札をされていると思いますので、似通った落札率になっているものというふうには受けとめてございます。

○会長 これは発注見込額がもうわかっているわけですかね。ですから、これに対してという、どうしても競争になるという。それ以外にもちょっと私気になっていますのは、こ

れ結果的に落札はこれでいいのですけれども、実績としては、どういうふうになるのですかね。現実的にこの 7 月 31 日まで工事をやった結果として支払われる金額というのは、この金額とはイコールではないはずですよ。

○経理課長 その工種ごとに契約額が決まっておりますので、1 つ 1 つの工事はその額でお支払いをしております。ただ、これはあくまで支払見込額は出しておりますが、必ずしもその額でぴったり当てはまるものではございません。

○会長 大体この近くになるのですか。そこがちょっと気になっていたものですから。大体超過するのだろうかという想定はしているのですけれども、どうなのですかね。ほぼそれに近づくのですか。

○契約担当係長 実績としては、発注見込み額のほぼ目いっぱいを使っている状況です。

○会長 そうですか。そうすると、そこで打ち切りということですね。大体金額がそこら辺に、上限近くなってくれば。

○契約担当係長 上限は少し超えることも実際にはあります。

○会長 わかりました。

ほかご意見。これは審議ですから個別に。

これはあと 4 件、同日公告の案件で 4 つあるわけですね。これはそれぞれ別の業者が落札しているということですかね。

○契約担当係長 こちらの案件については、公告文に書いてあるように制限をかけていますので、落札業者はそれぞれ変わってくるということにはなります。

○会長 そうですか。

どうぞ。

○○委員 見ればいいのですけれども、区内をどのぐらいの数に分けています？ 3 期に分けるけれども、いわゆるエリアとしては何地区に分けているのですか。

○契約担当係長 年に 3 回発注しており、以前、南土木事務所と北土木事務所というものがあまして、その管内ごとに分けて出しています。

○経理課長 整理いたします。1 回あたり 5 件に分けていますので、南の管内が 2 カ所、北の管内が 3 カ所で、それを年 3 回に分けていますので、それで合計 15 件という形になります。

〇〇委員 もう 1 つ。それは結果として何社、15 社がそれぞれ変わるのか。それとも同じ地区で続けて 3 件とれるのか、とっているのか。傾向としてはどんな感じなのでしょう
か。

〇契約担当係長 傾向としては、業者は変わっております。

〇〇委員 変わると。

〇会長 そういう目的のようではありますけれども。なるほど。

「94.4」というのがずっと重なっているというのはちょっと気にはなるところですけれども、それだけをもって不正があったということにはならないので。ただ、同じ率が続いているというのは注視していく必要があるかと思いますが、ほかにご意見はありますか。

どうぞ。

〇〇委員 先ほど追加工事ですかね。そういうのがあるというようにお話でしたけれども、それはやはり申請があつて、これは認めるからとか、そういうことで増えていくのですか。減る分にはいいのかもしれないですけれども。

〇経理課長 やはり特に道路ですので、掘り返してみても途中で必要な工種があつたといったような場合がどうしても発生しますので、その場合には工種を追加しないとならないので、ただそれは単価としては設定をすることになりますけれども、金額そのものを変えるかどうかとはまた別の話ということでご理解いただければと思います。

〇〇委員 わかりました。

〇会長 では、ここはよろしいですかね。よろしいというか、少なくとも我々見た感じでは、なかなか問題があるというところまでは言えなかったということなのですが。

では、次の 2 番目の「杉並区同報系防災行政無線デジタル化整備工事」、これはかなりちょっと複雑な要素も入っているようではございますけれども、ではこれの説明をお願いいたします。

〇経理課長 続いて 2 件目の工事案件になりますが、「杉並区同報系防災行政無線デジタル化整備工事」になります。これについての参考資料は、入札経過調書は 50 ページ、公告文につきましては 51 ページから 52 ページになりますので、ごらんいただければと思います。

これにつきましても、入札方式は一般競争入札になってございます。

日程でございますけれども、平成 26 年 4 月 2 日に公告文を公表しまして、5 月 9 日に

開札をしております。

予定価格につきましては、1,061,100,000 円、これは税抜き価格になります。入札については 5 社が参加をいたしました。それで、入札については 1 回で終わってございまして、落札率は 74.26% ということで終わっております。

工事の概要になりますけれども、本工事は、現行機種 of 老朽化と総務省で定める無線設備規則によりまして、現行アナログ無線方式になっているところですが、これが将来使用できなくなるといったことによりまして、現行機種に対応した使用部品の製造中止も受けまして、最新のデジタル化方式へ移行するための整備工事となっております。

区役所内の親局、そして屋外拡声子局設備、これが 126 局。そして、電光表示子局設備を 3 局、それと戸別受信機局設備 720 台を、2 年 9 カ月かけて工事を行うものでございます。

これにつきましては低入札価格調査を実施いたしまして、積算内訳書等の資料提出を受け、業者との面談を行った結果、契約の内容に適合した履行がなされると認められたために、契約締結となったものでございます。なお、失格基準価格により、1 社が無効となっております。

説明につきましては、以上でございます。

○会長 多分ほかのほとんどの委員はわからなかったと思うのですが、失格基準価格というのは、これは公表できるのであれば、どういう規定で、どういう根拠で定まっているのですか。

○経理課長 区では低入札調査価格、それと最低制限価格に関する算定基準をつくっております。内容につきましては国がその標準を示しておりまして、東京都も基準を公表しておりますけれども、そうしたものを加味しまして、区としての算定基準というものを定めてございます。この内容につきましては、その計算式などは公開をしているものでございます。

この失格基準価格は、低入札価格調査の求め方と最低制限価格の求め方は同一でございますが、さらにそれを下回る価格で、それ以上上げるともう工事の品質を確保できないということで判断基準としている額が、この失格基準価格になってございます。

○会長 公表が可能であれば、本件の場合は幾らだったのですか。

○経理課長 済みません。冒頭ご説明申し上げたとおり、額については非公開情報となっております。

○会長 それは公開されなくてもいいと思うのですけれども、審議上その金額の明示はいいのですが、この落札価格と 2 番手の会社の失格した価格の差が大きいといえは大きいのですが、微妙な差だという判断も成り立つものですから、これの妥当性なりがどういところにあるのか。すなわち低入札調査基準価格に対しては、落札価格も相当、25%ぐらい低くなっているわけですので、そこら辺は公表することができないということなのですが、この両者の、2 番手の業者もそれなりの大手会社ですので、品質が確保できないという判断をどうい根拠でもってなされたのかと。とりわけそれなりの大手の会社でありますものですから、そういうのは区民の方もちょっと疑念を持たれる恐れもありますので、可能な範囲でご説明をお願いいたします。

○経理課長 会長の方から、後段いろいろとお尋ねありましたけれども、これにつきましては区議会での議決案件として既に議決をいただいているところですが、議会の審議の中でも、今会長からご指摘のあったようなやりとりは実際にあったところがございます。確かにこの業界の中では大手であり、それなりに信頼の置ける業者であろうということからも、さらにそうした信頼の置ける業者について、幾ら基準があるからといって、もっとより安い価格で応じているのだから、そこと契約すべきだというようなお話もありました。

これにつきましては、区の基準としては、もうこれ以上下回った場合には全て失格ですということを公表して、これまでも取り扱っている関係からすると、これだけに限って例外と認めるというのも、なかなかとり得る措置としては難しいというようなことで、ご説明をしてきたところでございます。

○会長 そうですか。お話は承ったとして、ではほかの委員の方どうぞ。○○委員。

○○委員 今のところで確認なのですけれども、国も都もということですか。どのような基準なのか、もう 1 度確認でご説明いただけますか。

○経理課長 実際に工事の積算の内訳というのが、例えば直接工事費、または仮設費とか現場管理費とか、または共通費といったような幾つかの種類に分けておりまして、それに掛ける一定の割合を定めています。ですので、その工事費の予定価格の積算上の内訳の金額が幾らになるかによって、それを積み上げたものが先ほど 失格基準価格になるという

ことなので、どの案件も算式は同じですが、実際の工事ごとの工事費の積算によりまして、この失格基準価格の率というのは変わってくる。そういうことでご理解をいただければと思います。

例えば、特に建築工事であれば、直接工事費の占める割合というのが大分高くなってきますので、全体の率については少し高めに設定されたり、というような状況が生まれてくるというものです。

○会長 多分これいろいろ議会でも審議があったと思うのは、結局これは工事とはいってもあれですね。基地とか親局と設備というのは、かなり結構、実情原材料費なり備品コストだから、ちょっと違うのではないかと。調達さえうまく、あるいは自分のところであれば、かなりディスカウントの余地はあるので、通常直接工事費の人件費がディスカウントすると、労働者に対する保護とかという問題とはまた別の要素があるので、という多分ご質問もあったとは思いますが、いや、あったかどうかわかりませんが、そこら辺についてのご議論はあったのでしょうか。

○経理課長 まさに今、会長がご説明をされたとおりに、どうしてもこういった設備系につきましては、製品価格が占める割合というのが高くなってまいりますので、こうした大手の事業者さんというのは同時に幾つも複数受注している関係で、製造コストを下げることができるといったところが大きく影響している。それで、この低入札調査の該当になったといったところと言えらると思います。

○会長 だからといって、これだというのはなかなか言いづらいところはあるかもしれませんが、

ほか。ではどうぞ、○○委員。

○○委員 そもそもこの予定価格というのは、区の中で決められたわけですか。それとも実績があったとか、ほかのところを調査されたとか、ということなのですかね。いずれにしても落札率も低いですしね。もともとこれがもうちょっと安ければ、さっきのそういう基準も満たさないというか、満たすことになるので。

○経理課長 まずこれは設備工事になりますけれども、区が発注する公共工事の基準は、ほとんどが東京都の積算基準をもとに、一部区で独自に見込んでいるものもございしますが、そうしたものに加えて、製品価格等につきましては業者見積もりを徴取して、その価格を

参考にして価格設定をしたり、また民間取引といたしますか、物品によっては取引状況なども独自に調査して積算をしたりといったようなことで、発注予定価格を決めてございます。

〇〇委員 今回も一応その見積もりなんかは事前にはとられて、決められた額ということですか。

〇経理課長 そのとおりでございます。

〇〇委員 もう 1 つよろしいですか。3、4、5 番目の会社が辞退ということなのですが、この辞退というのは何か理由が承知されていますか。

〇経理課長 済みません。辞退の理由については、特段私どもの方に提示する必要はございませんので、掌握はしていないところでございます。

〇会長 どうぞ。

〇〇委員 辞退というのは、これ入札はしたのですか。したけれども、後でやはり辞退するという、そういうことですか。

〇経理課長 この辞退の方は、「入札に参加します」というふうに手を挙げられた方なのですが、実際にこの入札書の到達期限までに「辞退します」という申し出をされた業者さんということでございます。

〇〇委員 そういうことなのですね。わかりました。

〇会長 よろしいですかね。経済性という 1 点からだけ言うと、区民にとってはなかなか納得しづらい案件なのですが、手続に従ってやるとこういうふうになったということになります。

〇〇委員 済みません。入札参加資格のところ、区外業者は I S O 9000 又は 14000 を取ることとあるのですけれども、区内の業者は、もうこれは当然持っているだろうということなのですか。それと、あと日本無線は当然持っていらっしゃるということでもよろしいのでしょうか。

〇契約担当係長 区内業者を優先ということがありますので、区外について設定している条件で、日本無線については、今資料が無いので確認はできません。

〇会長 これは条件ですから、入札参加の多分条件は満たしているのだと。それなければ入札なんかできませんから、条件は満たしている。

〇〇委員 日本無線さんが持っているかどうかは関係ないということですよ。

○会長 そういうことです。

では、そういうことで非常に微妙な案件でありますけれども、手続に従ってされたことは確かであるということでもあります。

ではその次の案件、3 番目で、指名競争入札であります。「柏の宮公園管理事務所 1 階便所改修その他工事」について、ご説明をお願いします。

○経理課長 それでは、3 件目の「柏の宮公園管理事務所 1 階便所改修工事」という案件名になってございます。これの入札見積経過調書は 53 ページになります。

この入札方式につきましては、指名競争入札で実施してございます。日程につきましては、平成 27 年 1 月 7 日に指名を行いまして、1 月 16 日に開札をしてございます。予定価格につきましては、税抜きで 3,860,000 円となっておりまして、この入札には 6 社を指名いたしまして、落札率は 100% で落札をしてございます。

工事の概要でございまして、杉並区の該当業種に登録のある区内業者であり、指名及び受注の状況、官公庁工事の実績のあるものから 6 社を指名してございます。工事の内容ですが、管理事務所便所の給排水管や小便器を撤去し、新設するものでございます。

説明の方は、簡単ですが以上でございます。

○会長 これも多分ほかの委員、ご質問が幾つか——2 つ大きな要素があると思うのですが、これは予定価格と落札価格が同額だということを選定されているのですけれども、この（予定額の）立て方がどういうふうにされたかという、予定額の設定をどうされたかということと、ほかの業者が不参加あるいは辞退という、ある意味では異常な状態になっているのは、これは承知しないということの答えはそうだと思うのですけれども、それにしてもやや不自然な事態でありますので、そこら辺について状況をもし把握しておられれば、それについてまずお話を承ってから、各委員の方からご質問をしていただきたいと思います。

○経理課長 まず 6 社指名いたしまして、4 社が辞退で 1 社は不参ということになってございますけれども、この発注時期が、年度の後半というようなことが少し影響しているのかなというふうには受けとめてございます。特に 1 月の指名になりましたので、手持ち工事の状況等々からすると、事業者さんによってはもう手いっぱいになっているといったようなことが状況としてあるのかなというふうには受けとめてございますし、またそうしたこ

とが、こうした落札率にも結びついているのかなというふうに受けとめているところがございます。

○会長 その入札予定価格の算定方法は、都に従った標準的な方式でやって、しかも 100%になったということですか。見積もりをおとりになったわけではなくて。

○契約担当係長 そうです。下見積もりは取っていません。

○会長 とっていない。とっていないけれども 100%というのは、逆に余計わかりにくい。そうすると、都の基準が漏れているのではないかという誤解すら与えるのですけれども。

○契約担当係長 こちらの案件は、予定価格事前公表になっていました。

○会長 事前公表だとしても、でもそうするといよいよ 1 社だけになるというのは、非常に不自然ですよ。もうその額で 1 つだったら、いよいよもう間違いなくとれるということですよ。

ほかの委員の方。どうぞ。

○○委員 この会社というのは、水道の施工会社ですか。どういう工種の会社なのか。トイレの改修なので、具体的な会社はどのような性格の会社なのか。数的に見れば数がいっぱい、水道だと結構いろんなところが手が挙がりそうな感じもするけれども、ちょっと特殊なのか。要するに、対応できるような会社というのは何社ぐらいあるのかというのが。

○契約担当係長 今回、給排水衛生工事ということになるのですけれども、区内に登録ある業者というのが、全部で 36 社ございます。その中から指名をさせていただきました。この 36 社は現在の数なので、この当時の数は若干違うかもしれませんが、36 社の中から 6 社選んでいるということになります。

○○委員 よろしいですか。

○会長 どうぞ。

○○委員 36 社から 6 社選んだ基準というのはありますでしょうか。

○契約担当係長 こちらの方は入札実施要綱というのがございまして、その中で予定価格が、こちらでいうと 400 万円ぐらいになりますので、250 万円以上 500 万円未満については 4 から 8 社というような規定がありまして、これに基づいておおよそ 6 社ということで指名をさせていただきました。

○○委員 なぜその 6 社に。登録が 36 社あるわけですよ。4~8 はわかるのですけれど

も、それで 6 に絞ったというのもわかるのですけれども、この 6 社をどういう基準で選定されたのでしょうか。

○契約担当係長 まず杉並区の契約実績、官公庁実績があるということと、あとそのほかにも同種の工事をやっているというところを見て、あとは受注状況なども確認しながらやっているということです。

○○委員 多分実施状況で、今の手持ちの作業はどのくらいかというのも確認した上で指名されているのだと思うのですけれども、それでいて辞退というのは、要するに応札しなかったということですよ。

○経理課長 はい。

○契約担当係長 この時期、給排水設備工事が大変多く発注が全国的に出ていた時期でして、どうも業者さん手持ちがたくさんあって、手いっぱいというような状況があったようでして、こういった入札の状況がほかにも見られておりまして、私どもとしては 6 社順番に割り当てをして、機械的に割り振っているところなのでございますけれども、今回このようなところですよ。

この 6 社見回してみましても、管工事を専門としているところがもうほとんどでございますので、状況的には多分手がふさがるような発注が多い時期だったのではないかと推察されます。

○会長 どうぞ。

○○委員 不参加であればわかるのですね。「もう手いっぱいなので難しいです」と。ただ、一応参加の表明をされているわけですよ。それでいて、入札期間の中に応札していないという状況なのですよ。

○契約担当係長 1 社は不参でございますけれども、4 社は辞退でございますので、指名をした段階で「自分ではできない」という意思表示であるかと思えます。

○○委員 指名した段階で、もう既に「できない」？

○契約担当係長 指名通知を受けまして、図面を見たうえで、業者が自分でこの案件は受けられないということで辞退されたのだと思えます。

○会長 これ辞退は、では相当早かったのですか。今までの辞退とは、この前の案件の辞退とは違うという理解でいいのですか。それは非常に重要なことですよ。

○契約担当係長 辞退の時期については把握はしておりませんが、開札までこれは見積もり期間 10 日間の中で、辞退札が入ったということでございます。

○○委員 要するに、開札するまでわからなかったということ？

○契約担当係長 そのようになっております。

○会長 であればいいのでしょうかけれどもね。それが誰かが知る立場であれば、もう決まりということになる。まあ、わからないですからね。

○契約担当係長 入札の参加業者については、参加者数が何社いるか、または辞退が何社入ったか、または札入れが何社あったかということは、把握できないようなシステムになっております。

○会長 ということのようですけれども、落札までは。

どうぞ。

○○委員 ちょっとお話ありましたけれども、こういうような入札経過、1 社だけが受けたというのはそこそこ数あるということなのですか。

○経理課長 このような事例が全体でどれぐらいあるかという数まではちょっと押さえておりませんが、実際にはあります。これは工事だけに限らず、ほかの委託や物品なんかの案件も含めて、実際には何件かございます。

○会長 これはあともう 1 つの確認すべきことは、説明会かなんかでこの業者が 6 業者来るということにはなっているのですか。工事の説明会か何かで。

○契約担当係長 現在現場説明会は行っておりませんので、会話をする機会は全くございません。

○会長 ないということですね。わかりました。

よろしいですか。なかなか理解はしづらいですけれども、適正に認められたと判断せざるを得ない。

では、次の工事の最後の案件ですね。これは一部非公表のデータも含まれていますが、「ゆうゆう馬橋館洋室空調機設置工事」、これにつきましての説明をお願いいたします。

○経理課長 それでは 4 件目、工事の最後になりますが「ゆうゆう馬橋館洋室空調機設置工事」になります。入札見積経過調書は、54 ページの方をごらんいただきたいと思います。

この入札方式につきましては、見積もり競争としてございます。

日程としましては、平成 26 年 5 月 12 日に見積もりの依頼を出しまして、5 月 20 日の日に見積もり合わせを実施してございます。

予定価格につきましては資料に記載のとおりでございまして、区内 6 社を選定いたしまして、予定価格が超過をいたしましたので減価交渉をした結果、落札に至ったものでございます。

工事内容は空調機を 1 台新設する工事でございます。本件の落札率につきましては、その各社の見積もり金額が上回ったための減価交渉の結果ということで、金額につきましては業者が申し出た金額となっております。

説明の方は以上になります。

○会長 これは要するに見積もり競争ですから、予定価格の立て方自身が見積もり競争ですから、見積もりを 6 社からもらわれたということで理解してよろしいのですか。

○契約担当係長 予定価格につきましては、営繕課の積算でやっております。その積算に基づいて 130 万円を超えない工事になりますので、自治法上で随契が可能ということで見積もり競争をさせていただいたということになります。

○会長 ちょっとよく理解できなかつたですけども、予定価格は要するに区でお立てになったと。それに達しなかつたから減価交渉をした。こういう、ただそれだけのことですか。

○経理課長 説明は先ほどと同様なのですが、区の方で独自に積算をして予定価格は決めてございます。見積もりをとったわけではございません。それで減価交渉については、この予定価格を上回った見積もり額で、これについては入札を 1 回ということで実施をしてございますので、1 番低い価格で見積もりを出された業者さんと交渉させていただいたということで、その中で業者さんから提示のあった額がこの契約額ということになったということでございます。

○会長 まあそういうことなのでしょうけれども、ただ我々としては、この「東管設備」というのでしょうかね。ここが最低価格で見積もりをしたということを証明——信じるほかない。「信じる」と、こういうことですかね。我々としてはデータ、ないわけなので。そのものの手続はこれで、これがないというので理解できますが、そういうことですね。

○契約担当係長 見積もり価格につきましては、この入札経過調書に出ている金額がそれぞれの各会社が出した見積もり金額になっていまして、その中で一番低い金額を提示したのが東管設備ということになります。

○会長 そうですか。これよくわからない。それが何で減価交渉になるのですか。減価交渉というのは予定価格を下回って……。

○○委員 積算した金額を設定して、そこで相手には伝えていないわけですよね。「この状態で幾らで出せる？」と言ってきて、それが一番安いのが 86 万で、あと何万まけるという話を交渉して、それで落ち着いたという話ですよね。

○契約担当係長 はい。そのような経過となっております。

○○委員 減価交渉というから難しくなるのだけれども、要は値引かせたと。

○○委員 「値引きしても大丈夫か？」という話。対応できるかという……。

○会長 承知しました。

ご意見ございますか。

○○委員 減価交渉するのは、1 回目の見積もりで一番安かった業者さんだけということなのですかね。もう 1 回せいで、「もう少し安くなりませんか」というのを全社に出すみたいなことは、されないですか。

○契約担当係長 入札の場合ですと、複数回の入札を定める場合がございますが、この見積もり競争の場合は 1 回ということにいたしまして、落札に至らない場合はこのように交渉しております。

○会長 これはただ、何か去年あたり案件があった——これはむしろ非常に安くなったような記憶が。空調の設備で確か、去年の審議の私の経験を思い出すと、これも「空調機設置工事」と言いますが、多分恐らくは現物と工事と 2 つですよね。純粹に工事だけの価格ではないですよね。

○契約担当係長 機器の設置、購入を含めております。

○会長 ですよね。

よろしいですか。時期的には何かもうちょっと時期が違えば、安くなったような気もしないわけでは——ちょうどこれは需要が出てくるような時期だからという気もしますけれども、なかなか言いがたいですけども。ただ、この入札経緯自身は別に正当であるとは

思いますけれども。

では、承知いたしました。ではとりあえず工事案件については、特に問題とするものは見当たらなかったということになるかと思います。

それでは次に、委託・賃貸借契約の審議案件に移りたいと思います。まず最初に一般競争の「すぎのき生活園利用者送迎用バス運行業務委託（長期継続契約）」という、これは例年これに関連したことも議題になっておりますが、この説明をお願いいたします。

○経理課長 それでは、委託審議案件の方に移ります。資料 12、そして資料 13 の方をお願いいたします。

まず委託の 1 件目になりますが、「すぎのき生活園利用者送迎用バス運行業務委託（長期継続契約）」の発注案件になります。見積経過調書につきましては 57 ページ、そして発注公告文につきましては 58 ページから 60 ページに記載してございます。

入札方式につきましては一般競争入札で実施をしてございまして、日程につきましては 26 年 4 月 9 日に公告をいたしまして、26 年 5 月 8 日開札をしてございます。予定価格、落札率等につきましては、資料に記載のとおりでございます。入札に対しましては 5 社が参加をしてございまして、入札の結果、東京福祉バス株式会社が 1 回目の入札で落札し、契約を締結してございます。

この業務内容につきましては、委員の皆様御存じかと思いますが、障害者の通所施設区立すぎのき生活園利用者の通所に関する送迎等の業務を委託するものでございます。運行車両は中型バス、送迎用車両 3 台に、仕様書で定めた固定席、車いす席、車いす昇降リフト等を設けたもので、運行日は原則としまして土曜・日曜・祝日・年末年始を除く毎日となっているものでございます。

簡単でございますが、説明については以上でございます。

○会長 これはまず個別の案件に入る前に、業務内容をまず正確に理解する必要があると思うのですが、これは一応「運搬請負」とこういうふうになってはいますが、これのまず予定価格の算定等に当たっての基本的な考え方というのは、なかなかこれだけでは難しくて。というのは、バスを 3 台新車を買いなさいということと、乗務員と実際の業務内容があって、乗務員の積算というのはできるのですけれども、運行車両についての経緯をどういうふうに見るのかというのは、いろいろな考え方があり得るわけですね。運行請負とか書

いていますが、これについては新車の購入代金を見るという考え方もありますし、あるいは 5 年間にかかる 1 つのリース的なものにした場合にどれぐらいになるかとか、いろいろ考え方があろうと思うのですね。これについて、まず基本的な積算の考え方について、まずお聞かせいただきたいと思います。

○契約担当係長 この件につきましては、区では積算はしてございませんで、見積もりを徴取をして……。

○会長 だから見積もりの場合には無条件で設定できないので、私が今申し上げたような基本的な考え方が多分ベースに必要だと思うのですが。

○契約担当係長 これは長期継続契約でございますので、5 年間にかかる総額の経費を見積もっていただくと。その中には、これは改造を要するバスでございますので、バス 3 台の購入経費でございますとか、あるいは乗務員としまして、運転手とそれから添乗員が各 1 名、1 台について 1 名ずつ乗車いたしますので、それらにかかる人件費。それからその他、車両を運行するためには諸所、諸費用等もかかりますので、そういった経費等を含むものと。それを、長期継続契約でございますので、年額にさせていただいて、それで入札をしていただくというふうなことでございます。

○会長 ですから、その考え方は 1 つの考え方であって、私は別に幾つかの考え方があり得るというふうで思ったので、質問したのですよね。それだと要するにもうまず購入ありきだということを一—5 年間でもう使い切って、もう要するに基本的に価値はないのだと。そういう考え方がベースになっているわけなのですが、ほかの区はどうされているかわかりませんが、基本的にそれは本当に合理的なのかどうかというのは、いろいろ諸説があり得るわけですよね。私の考え方を言うと、必ずしも賛同しないのですけれども。ですから、その考え方自身がいいかどうかというのはこの場で議論するわけではないのですけれども、やっぱりそのベースが明確でないとかかなり混乱が起こってきますので。たしか去年、多分そういうような話を聞いた気はしますけれども。

○○委員 去年でしたか一昨年でしたかにありましたよね。

○会長 ちょっとそこら辺は若干別の、この入札監視の業務外かもしれませんが、かなりちょっと意見としてはいろいろあり得るかという思いがありますが、わかりました。とりあえずそういう考え方で、運転手さんも添乗員の方も常勤雇用と、こういうことです

よね。

○経理課長 雇用形態その他までこちらの方で何か示しているものではないので、あくまで配置人数として仕様上出しているということです。それと、今の議論を過去もずっと続けていただいているということからすると、いろいろと考え方は確かにあろうかと思いますが、基本的にはやはりこの 5 年間で使い切るというふうに、業者さんの方でも見積もられているということで考えております。別の関係でいきますと、特に施設を建てかえる場合に例えば学校を改築するとか、そうした場合にやはりどうしても仮設校舎、これもリース契約になるわけですが、こうしたものも基本的な金額ベースは、やはり工事費といったものを期間で割り返してというふうになってございますので、当然その材料費を使い回しする場合にはどうするかとか、そういうお話は出てこようかと思いますが、同様に一応積算しているというものでございます。

○会長 承知しました。とりあえず確認したということです。

ではどうぞ、ほかの委員の方。どうぞ。

○○委員 またこれとは別にワゴン運行業務、すぎのき生活園の利用者用にありますよね。ここでは選定されていませんけれども。それも、ここで応札している杉並交通が 100%で落札していますよね。そちらのワゴンの運行業務委託もそのワゴンを購入——これは多分短期というか、単年度の契約なのかもしれないのですが、このワゴンとバスの違いは何でしたっけ。

○契約担当係長 ワゴンの方は市販の車両がございまして、それはいろんな市場に出回っているものでございますので、その車両を用意できればどの事業者さんであっても、毎年入札の結果で契約に至ることが可能で、こちらのバスにつきましては専用の仕様を区で定めておりますので、それに基づいた改造をしていただくということですので、その改造したバスを長期に使うことから、新車に改造をしていただくということも定めてございますので、そういったところが大きな違いだと思います。

○○委員 多分、会長からの話につながるのかもしれないのですが、5 年前にも同じような、例えば長期でバスを購入しているわけですよね。今回新しくやっているわけではなくて。その 5 年前のバスはどうなったのですか。例えばそのバスはまだ使える状況ではなくて、新しくしなければいけなくなっているのか、先ほどの仕様の中身に入ってしまう

うかも、ここの入札監視からちょっと外れるかもしれないのですけれども、その辺はどうなっているのですか。

○経理課長 私も昨年いなかったのでわからないのですが、多分その確認はとれていないと思います。業者さんの方で廃棄処分等をされたのかどうかというのは、ちょっとそこまではつかめていないと思います。

○会長 契約書にはそこは書かないということですね、今回は。今回の運搬何とか、この業務委託の契約書には……。

○経理課長 これはあくまで 5 年間の長期継続契約として締結いたしますので、その後ということまではこの契約の中では書きません。

○会長 でも所有権はそちらにあるということになるから、どう考えても自由ですよ。区で買って貸し与えるというわけではないからね。

○○委員 区で購入はできないのかなと。前々からあれですけれども。

○会長 ですから、そういう考え方もあり得るわけです。作業だけ委託するという。

○○委員 この中ではあれですけれども。

○会長 ちょっとずれてくるのですけれどもね。それは議論ありますけれども。

では、それはいろいろ議論があるということを入れていただいて、この本題の方を。

○○委員 よろしいですか。

○会長 どうぞ。

○○委員 利用者の方々から見ると 1 番重要なのは、金額もそうなのですけれども、運転手さんと添乗員さんのいわゆるスキルですとか、また障害者に対する意識、姿勢みたいなものがやっぱり大きく影響してくると思うのですけれども、一般競争入札だと価格だけで丸っきりがらっと変わる可能性も起きるかなと。これは切りかえる前の会社はやっぱり東京福祉バスさんなのですか、それとも違う会社だったのですか。

○契約担当係長 同一の業者です。

○○委員 同一の業者さんと。その上でその人がずっと継続、今いる人たちが恐らく継続されるのだらうと思うのですけれども、プロポーザルというわけにもいかないでしょうし、一般競争入札が現実的なのかなと思うのですけれども、いわゆる添乗員の専門性というか、いろんな形での勉強をしてもらうと。そういう研修なんかも受けることみたいなのを

少し条件にするのも、1つありなのかなとは思うのですけれども。実際にどのような職員研修等を行っているのかわからないのですけれども、万が一の場合の対応みたいなものをマニュアル化しているのかどうかとか、その辺のところの質を維持するための、質を高めるための項目なんかを、場合によっては将来的に盛り込むことなんかもあるのかなとはちょっと思います。

○会長 そうですね。去年もそういうご意見いただきましたが。

○経理課長 今、〇〇委員からお話あった内容は、とても重要なところだと思います。実際どのようにしているのかは、所管の方に確認をしてみないとわからないところなので、ここでの答えとしてはなかなかしづらいところですが、契約方式としてはそうしたやり方も一応考えられるのかなと。ただ、先ほども申し上げましたけれども、委託業務につきましては総合評価方式、今試行をやっと始めたところでございますので、こうした点については、将来的な研究課題とさせていただきたいと存じます。

○会長 あとはもう1つ我々として、これは入札監視だと思うのですけれども、では26年の10月1日からは新車が3台新たに走っていると。こういうことでよろしいわけですね。検了はされているわけですね。

○経理課長 そのとおりでございます。

○会長 そうですか。それなら安心は少ししますけれども。

○〇委員 ただ、前の3台はどうなってしまったのだろうと思って。

○会長 それは残りますけれども、それは自由ですから。承知いたしました。

ほかに。

○経理課長 済みません。この件ではないのですが、今年度も別の施設の送迎用のバスの長期継続契約を実施してございます。既に契約手続きは終わっていますが契約の始期までに、その車両を用意することが困難ということが、その入札を実施する途中でわかりまして、少し期間をずらしたケースがございます。逆にそれは、新しい車両に入れかえるということも予定していたので、前の契約はもう終わることになっていたものを、逆に延ばしたのですね。そんなような事例も今年も出ていますので、契約上はあくまでその期間内でもう一旦終了ということにはなるのですけれども、実態としてはそういう事例も今年度は生じておりますので、若干リース期間を延長するという、延長契約をまた結ぶというのです

かね。そういうような事例も出てきているということなので、ご紹介をさせていただいたところでは。

○会長 この議論はもうやめておきますけれども、営業車でタクシーのようにもうひたすら走り回るというのだったら 5 年で償却してもチャラになるのですよね。これはでも多分送り迎えだけだから、そんなに手荒く使うわけではないので、5 年で償却するようなものではないという感覚が、逆に僕にはあるものですからね。

○○委員 車いすがどんどん大型化して重たくなっています。結構大変かなと思って。

○会長 そうなのですか。逆に？

○○委員 はい。電動というのが大変なのかなというのも。ただの生身の人間が乗るとはちょっと違う部分があるので。

○会長 そうすると、むしろ 5 年はきついかもしれないということですか。

○○委員 5 年はもつとは思うのですけれども、それが 7 年なのか 10 年なのかはわからないのですけれども。

○会長 なるほどね。わかりました。

○○委員 車両価格はちなみにお幾らぐらいなのですか。特殊車両とかにかかる価格。

○会長 人件費と内訳ぐらいはわかればあれですよ、おっしゃるように。半分半分ぐらいいのかな。

○経理課長 見積書を徴取している中では、ちょっとそこまでは出ていない。

○会長 それは危険だな。

○経理課長 結局年額で出してもらっていますので。

○会長 それはでも、ちょっと直された方がいいのではないですか。

○○委員 5 で割ってしまっているのです……。

○経理課長 そうですね。

○山本委員 それはでも非常に危険だな。入札監視委員会としては、やっぱりその固定資産のやつというのと人件費というのは自己処理になるわけですから、それはやっぱり最低限必要だという気はしますけれどもね。

○経理課長 済みません。今、資料を確認してもらったのですけれども、今手元にないものですから、見積書を確認しないことにははっきりしたことが申し上げられないです。

○会長 もし万が一そうであれば、少しそこら辺はご検討ください。

では、とりあえず次の案件に行きたいと思います。次は「杉並区における建築物の高さ制限の導入検討および敷地面積の細分化対策検討のための調査・分析業務委託」という長いやつですけれども、この説明をお願いいたします。

○経理課長 件名につきましては、今会長の方から申し上げていただいた「調査・分析業務委託」になります。入札見積経過調書の方につきましては、61 ページの方に記載をしております。

この案件につきましては、指名競争入札で実施をしております、日程につきましては 26 年 6 月 23 日に指名をしまして、同年 7 月 2 日に開札をしております。

予定価格、落札率につきましては、資料に記載のとおりでございます。

7 社を指名いたしまして、入札の結果、株式会社都市環境研究所が 1 回目の入札で落札し、契約を締結しております。

業務の内容ですが、建物の絶対高さ制限の導入、また敷地面積の最低限度の強化など、敷地細分化対策について、その制限方法と課題等を把握するために必要な資料等の調査・収集・整理、データの集計や分析を行い、基礎的資料等をまとめるものでございまして、対象区域は杉並区全域となっております。

簡単ですが、以上でございます。

○会長 これは非公表データが含まれていますので、答える場合には、答えられない部分はお答えいただかなくて結構なのですが、この株式会社都市環境研究所というのは、最低制限価格を下回ったというわけではないのですね。最低制限価格自身は非公表になりますけれども。

○経理課長 この委託の発注案件につきましては、最低制限価格の設定をございません。

○会長 してないということですね。この書き方は、最低制限価格が非公表ではなくて、設定せずということですね。と書いた方がいいということですか。

○○委員 設定しないことを非公表なのか、それとも設定しないことは公表しているのか。

○契約担当係長 これは電子調達システムが「設定しないまたは非公表」ということになっておりまして、残念ながら「非公表」というふうに出してしまうのですね。

○会長 「または」ですね。それはちょっとシステムを直さないで。

○契約担当係長 これは 23 区と市区町村の共同のシステムでございまして、これを改善するのは難しいというところがございます。

○会長 これは「設定せず」ですね。設定していないということですね。未設定。

そうすると、問題はこの価格で十分な委託が実施できるかどうかということについての確認をどうされたかということについて、ご説明いただけますか。

○経理課長 この指名競争入札につきましては、価格競争ということで実施してございますので、一番最低の価格で入札したものを落札したということしか説明のしようがないのですけれども。

○会長 いや、その工事をできるという品質保証の問題は何もチェックしないのですか。

○経理課長 この事業者については、他でも同様の委託業務の実績がある、といったことが主管課の方でも確認をとっているところがございますので、この業者でそのまま履行させることが可能というふうに判断したところがございます。

○会長 資料はないのですけれども、この指名業者の資格であるとか、どれぐらいの業者でなければいけないかと、こういう要件は、指名の条件というものはあるはずですよ。それがないと、これが十二分に他区でもやっているのも大丈夫な業者だというのは——これは条件とか何かないのですかね。指名の条件。指名だから条件があると思うのですけれども。

○契約担当係長 こちらの案件は、当然営業種目としまして、都市計画交通関係調査業務に登録があって、取扱品目も地域地区計画のところに登録のある業者というのがございますので、その中から共同運営の業者情報等を検索しまして、同様の実績のある業者、あるいは主管課の方でも他区の状況等を把握しておりますので、この業務は少し以前からやられている業務だということで、他の自治体でも発注等ございましたので、実際に実績のある業者というところで指名をしたものでございます。

○会長 これは業務期間というのは、委託期間というのはどこに書いていますかね。いつからいつまでですか。別紙、仕様書がないので。

○契約担当係長 申しわけございません。こちらは平成 26 年 7 月 3 日に契約してございまして、履行期間はその翌日の 7 月 4 日から平成 27 年 3 月 10 日までを設定してございま

す。

○会長 そういうことらしいのですけれども、ほかの委員の方から。

どうぞ。

○○委員 もうこれ終わっているわけですよね。成果品は一応問題なかったという話ですよ。

○契約担当係長 はい。所管課の方にも確認をしておりますが、履行の方は間違いなく完了してございます。

○会長 ということのようですね。

どうぞ。

○○委員 こういうような業務、今のお話を伺うと、かなり値段に差があるというか、なかなか決めにくいような業務だと思うのですが、例えばこういう実績があって、次にいろいろまた新たな委託業務、調査業務出てくると思うのですが、そういうのは、先ほどの東京都の基準なのかどうか分からないのですけれども、そういうのは反映されていくものなのですかね。ただ「随分これは安くできました」で終わってしまうものなのか、ちょっと伺いたいと思います。

○経理課長 これは調査・分析業務ということになってございますので、区としての積算基準みたいなものは持っていないところです。例えば設計業務であるとか測量とか、そうしたものは一定基準を持ってございますので、そうしたものは積算をすることが可能なのですけれども、こうしたものについてはなかなか積算基準というものが区としては持っておりませんので、見積もり等を徴取して予定価格の方は設定しているというのが通常になっております。

それで委託業務につきましては、特に人件費にかかる部分が非常に高いわけでございますけれども、その見込み方もやはり一般的に広くずっと続けられているものなどであれば、そうした積算基準というのはとりやすいのですけれども、単発で、専門性とかそうしたところが高いものは、やはりどうしても見積もりに頼らざるを得ないというのが現状になってございます。

○会長 でもそうするとね、非常にかえって不可解なのは、見積もりが都市環境研究所からも出てきたのだけれども、それをはるかに下回る価格で落札したと。こういうことです

か。見積もり自身が相当上乘せをしてあったということですね。

〇〇委員 参考見積もりをとっていないということですか。

〇経理課長 今回のこの見積もりに当たっては、この落札者の方からは見積もりはとっておりません。

〇会長 とっていない？ それは不思議ですね。

〇経理課長 それでこの予定価格の方は設定をしてございます。

〇会長 そうなのですか。どこからとることになったのですか。それが 6、7 とかいうところですかね。それ以外考えられないですね。

〇〇委員 参考見積もりはどこからとられたのでしょうか。

〇会長 だから、見積もりをとったところが悪かったということですね。言葉は悪いのですけれども。だからもし最初から都市環境研究所をとっていたら、これほど大きな差は生じなかったであろうということですか。

〇経理課長 今回のこの予定価格設定に当たっては、この参加者の 4、5、6 の業者から見積もりはとってございます。

〇会長 なぜそうされたのですか。逆に言えば、1、2、3ではなくて4、5の。そういうことですよ。

〇〇委員 なぜ指名のときに 1、2、3、こうやって指名したのですかという話ですよ。

〇経理課長 それは先ほど担当の係長がご説明したとおり、この業種で登録のある中から実績等を調査して、それでこの 7 社で指名をしたということです。

〇会長 3 社から見積もりをとるというのは、一応非常に適切な 3 社だから妥当な線なのですけれども、そのとり方が結果として非常にあれですよ。結果論かもしれませんが。

どうぞ、〇〇委員。

〇〇委員 都市環境研究所は実績があったとおっしゃっていましたよね。実績があった都市環境研究所から、なぜ見積もりをとられなかったのですか。

〇経理課長 先ほど申し上げたのは、この業者が履行ができるかどうかといったようなところで、この業者が要は入札後、そうした状況を所管の方でも確認をしていったということでご説明をしたものでございまして、事前にここがそうした実績が全部あるということ把握した上での指名をしたわけではないということでございます。

- 会長 でも確率的には、非常に悪いところの見積もりをとられたということですね。
- 委員 あんまり低いところ出ると、今度はどこも応じてくれないリスクもあるので、最初の見積もりですから、そこそこ高い金額が出されてもしょうがないのかなとも、ちょっと思わないではないのですけれどもね。
- 委員 それにしても、予定価格が高すぎるのではないかと。4、5、6であれば、一番高いところに近いわけですよ。
- 経理課長 これはあくまで予定価格であり、また入札の結果でございます。
- 委員 実は参考見積もりはもっと高かったということですね。
- 経理課長 はい。
- 会長 見積もりは当然高めに来ますから。
- 委員 よろしいですか。
- 会長 どうぞ。
- 委員 やっぱり標準的な人工だとかいろんなものをやると、高く出るのはしょうがないのかなという感じです。それでその上で、これは 23 区横並びで発注が出ているような内容なのですか。それとも杉並区独自の内容なのでしょうか。
- 契約担当係長 この同様な業務につきましては、杉並区でこの調査をかけたのは少しおくれてといいますか、区ではあらかじめ一旦平成 16 年ごろに敷地面積の細分化については定めたりしてございましたので、その後で他の自治体で調査等をしたものがあつたというところで、一斉ではございません。
- 委員 ほかのところで幾つかやっている、その経験があるので作業量は格段に減ってくると思うので、それで安くするというのは確かに企業戦略としてはありかなと思いますので、丸っきり経験ないところでいきなり新しいことをやるというのは、やっぱりお金がかかることは確かなのですけれども、どのぐらいの事業を受けているのか——私病院の経営コンサルにかかわるときもありますけれども、やっぱり経験があるところは大体ほかの事例を使いつつ、価格をやっぱり安めに提示してくる傾向はあるのかなとは見ているのですけれどもね。
- 委員 よろしいですか。
- 会長 どうぞ。

〇〇委員 あと調査研究分析業務というのは、誰がやるかと。要するに研究員というか調査員、それによってかなり変わってくるのですね。そのときに、安くしようと思えば例えば 1 年目、2 年目の人に担当させればそれなりのものですし、やっぱりある程度のクオリティを確保しようと思えば、それなりの経験積んだ人がやると。その辺のところの条件というのはきっちり出した上で、この金額で見積もりを出されてきたということによろしいのですね。「誰でもいいですよ」ではなくて。

〇会長 仕様書次第だね。仕様書がどうなっているか。

〇〇委員 要するに、例えば経験年数 15 年以上とか、実績何件以上の研究員が対応するとか。

〇契約担当係長 この件で言いますと、代理人及び主任技術者等の選任というところで、主任技術者につきまして、「平成 14 年度以降に東京都内各自治体による高さ制限導入に関する調査または検討業務を担当した経験を持つ者であること」ですとか、そういった幾つかの条件を仕様書に明示をして、競争にかけているというところがございます。

〇〇委員 調査業務でこの金額というのは、かなり低いのですね。それなりの人がそれなりのマンパワーをつけた状況だと、多分対応し切れないのではないかなという。もともと調査・分析業務やっていた者としては、非常に危ないなと。中身が本当に大丈夫なのかなと。その中身は誰がチェックしたのだろうと。要するに、これだけのものができましたというのが、例えば 10 センチぐらいの報告書が出てきました。それで終わりではなくて、その中身が本当にちゃんとしたものなのかどうかというのは、どういうふうにチェックをされたのでしょうか。

〇会長 これは担当課がないからわからないな。

〇経理課長 今会長がおっしゃったとおりなのですけれども、やはり業者さんごとに蓄積したノウハウまたは効率性、そうしたところも含め、当然ある程度の利益を見込んで金額の方は出されているというふうに理解をしてございますので、我々契約担当課としては、そうとしか受けとめられないということでございます。

〇〇委員 性善説からいったらそうなると思うのですけれども、その中身ですね。やっぱり中身をチェックする体制なりもしっかりしてもらわないと、安かろう悪かろうだったら使えないものになりますので。持っているからそれを安く使えるだろう、ではないのです

よ。要するに会社としては、持っているのは財産なので、それをいかに高く売ろうかということなのですね。なので、その辺は性善説で考えるのもいいのですけれども、その辺はちょっとチェックをしていかれた方がいいのではないかというのと、あと、この都市環境研究所はそうではないと思うのですけれども、実績とりとして、実績を積むために安く、一番最初、1 件目、2 件目、5 件目ぐらいまではとても安く入れることもあるので、その辺はちょっとここわからないのですけれども、その辺のところも状況をちゃんと見極められる目を持って、対応していただけるといいかなというふうに思います。

○会長 27 年度契約というのもあるのですか。都市環境研究所——この業務委託のその 2 というあたりをとっているのですかね。であれば、十分考えられる戦略ですよ。

○契約担当係長 この件に関連してのその後の契約等は、一切ございません。

○○委員 あと、あれなのですよ。ほかの区のために、区からとるための実績とりというものはないのですけれども、その辺は中身をちゃんとしっかりチェックしていただければなと思います。

○会長 そうですね。質が担保されていれば、少なくとも杉並区民としては問題がないということになるかと思いますが、そこら辺は将来にわたる問題も含まれていると思います。この案件、よろしいですか。

では、その次の「廃棄物処理業務委託（単価契約）」、これについて説明をお願いいたします。

○経理課長 委託の案件の最後になります、「廃棄物処理業務委託（単価契約）」になります。入札見積経過調書は、62 ページの方になります。

この方式につきましては見積もり競争で実施をしてございまして、日程的には 26 年 2 月 27 日に指名をしまして、同年 3 月 7 日、開札をしてございます。

予定価格、落札率につきましては、資料に記載のとおりでございまして、9 社による見積もり競争を実施してございまして、記載の 1 番の業者が選定されてございます。

業務の内容は、区立施設から排出される廃棄物の処理業務を委託するものでございまして、その処理対象物は事業系一般廃棄物、産業廃棄物、古紙、びん・缶類、蛍光灯、水銀灯でございまして、対象施設は 326 カ所の区の施設となっております。

以上でございます。

○会長 これは過去何かやったような気がしますけれども、これは毎年度ある委託契約ですよ。この栄和清運株式会社というところは、今回初めてなのですか。

○経理課長 前年度もここに契約をしております。

○会長 それはどういうふうを考えるかということなのですかけれども、これはまず予定価格は一応、またさっきのような話ですけれどもね。予定価格は一応立てられたのですかね。これはもう違うのですか。これはさっきと同じような見積もり競争という。でも随契ですよ。

○経理課長 済みません。予定価格というふうに出しておりますけれども、これ予定総価の見込みとして出しているものです。

○会長 これは、ほかの委員から。

○○委員 私、たまたまちょっと事務事業評価の方で、ごみの中継所のところをさせていただくのですけれども、たしかこの栄和清運というのが堀ノ内中継所を何か運営している会社ということですよ。そうするとこれは、ここの業者がもし変わると、いわゆる粗大ごみを小さい車から大きい車に持って行く中継所が変わるということになるわけですか。

○経理課長 同じ業者なのですかけれども、これは、杉並区が事業者として、事業系ごみとして出すごみ処理の委託になります。ですので、一般のご家庭とかが出すものとはちょっと違う扱いになってございます。

○○委員 ああ。失礼しました。

○会長 ただ、有利であることは確かですね。

○○委員 粗大ごみというかそういうものは、では区役所が出す粗大ごみを回収している業者、そういうわけではないのですか。ただ、もう一般的なごみ全般、廃棄物というとかあれですが。

○経理課長 粗大ごみにつきましては、また別の契約で処理業務を委託しております。

○○委員 ごみ事業としての粗大ごみですよ。普通の市民というか、家庭から出るものは別契約で、これは区役所から出る、あるいは区の行政施設から出る廃棄物、ごみというか、その回収業者と。その中には粗大ごみとかは入らない？ 粗大ごみというか、要するに例えば再生するものであるとか、普通に高井戸に持って行けない、清掃工場に持って行けない、埋立地というのですか、あちらの方に持って行くものは含まれないということ

なのですか。

○経理課長 実は事業系ごみとして、ここは先ほど言った 9 品目の業務をこの委託の中で廃棄物として処理しております、また別に粗大ごみなどは、区として排出するものはまた別に契約をして処理しています。やはり一般家庭の一般廃棄物、または粗大ごみなど、それはそれぞれ清掃事業として収集、運搬、処理をしております、それは今委員からお話のあった流れになってございまして、ただ最終的に持ち込まれる処分場等は、同じところに行き着くということでございます。

○会長 これは多分〇〇委員が詳しいのだと思うのですけれども、特にご質問はないですか。

〇〇委員 先ほど、昨年も同じ事業者が落札されたということなのですから、落札というか委託されたということなのですが、その前はどうか。過去どれぐらいにさかのぼって同じ業者なのか、それとも変わっているのか。そのあたりはどうなのでしょう。

○契約担当係長 こちらの方で把握しているものとしましては、過去 5 年間は同一の業者でございます。

〇〇委員 よろしいですか。特に産廃についてなのですから、この事業者は収集、運搬の部分だけを請け負っているということですが、最終的な処理の部分、そこも排出者としての責任の範囲で、当然マニフェストに基づいて確認は書面上はされているのでしょうか、最終的にどこに持って行かれて、どのように処理されているかというところまでの確認の義務、責務というのも、廃掃法上はあるのですが、そのあたりはどういうふうにされているか教えてください。

○経理課長 リサイクルなども含めて、今〇〇委員からお話がありました処理記録などは、きちんと業者の方から提出させておまして、それを事業者の区としても法律等に基づいた報告などを出しているところでして、あと実際には、この委託業者の方からこういうものはどこに持って行くという、その排出先というか持ち込み先というものの記録も当初から出させてございますので、それにのっとった報告書を上げてもらっているということでの確認はとってございます。

〇〇委員 実際の実地での確認まではされていないということですね。現地確認は。

○経理課長 申しわけありません。私自身がちょっとそこまで把握してございません。

○会長 以前の会議ではたしか「把握している」という回答を、1 回いただいた気がしますけれどもね。

○○委員 これ去年は全く同じ話でしたっけ。

○会長 いや、去年ではなくて、もうちょっと前にありましたね。

○○委員 もっと前でしたっけ。

○契約担当係長 それは解体工事の産廃の処理に関してだったと記憶しております。

○○委員 そうそう。多分以前確認したのはこれではないと思うのですよね。

○契約担当係長 それに関しては追跡調査をしております、写真によって最終処分まで確認しておりますけれども、この案件に関しては確認はしていないものと思われま

○会長 していない。

○契約担当係長 ただいま私どもでは、把握していません。

○会長 把握する義務はないと。

ほかの方。

○○委員 たびたび済みません。いずれにしてもこの栄和清運さんは、杉並区のごみ収集事業のかなりの部分を今、請け負っていただいているかと思うのですけれども、価格もこの中では 1 番低額でいいのですけれども、逆にほかの業者さんが請け負うとすると何か割高になるとか、そういう要素はあるのでしょうか。要するに杉並区の大きな粗大ごみとか産廃とか、そういうのを資源回収とか請け負っていらっしゃる業者さんなので、ここがやるといろんな意味で効率的とか、価格も安くできるとか、何かそういう要素があるのか。ほかの業者さんが入っても全く条件的に同一なのか、というところをちょっと伺いたいと思いますが。

○経理課長 見積もり競争ですので、まさに委員からご指摘のとおり、これがそのまま価格に表れているものとして受けとめてございますが、やはり区内業者ということで、ある程度コスト的には、多少抑えて見積もりをされているのではないかなというふうに推察しております。一方区外業者さんとかになりますと、それなりに時間とかそうしたものがかかりますので、労力にかかるコストというものが、やっぱりどうしても見積もりに反映されているのではないかなというふうに思っております。

○会長 よろしいですか。

それでは、この案件についてはとりあえず問題がないということで、最後の案件になりますが、「『広報すぎなみ』外 2 点の印刷請負」ということで、これも単価契約ですけれども、これについて説明をお願いいたします。

○経理課長 最後の案件、物品購入として「『広報すぎなみ』外 2 点の印刷請負」、これは単価契約になってございます。入札見積経過調書は 63 ページで、発注公告文につきましては 64 ページ以降というふうになってございます。

入札方式につきましては、一般競争入札で実施をしてございまして、これは日程的には公告を平成 26 年 2 月 3 日に行いまして、同年 2 月 24 日に開札をしてございます。予定価格、落札率につきましては資料に記載のとおりでございますが、まず参加事業者につきましては、区外 7 社から申し込みがありまして、1 回の入札となっております。

この発注内容の概要でございますけれども、月 3 回発行の広報紙の印刷の請負契約となっております。ほか 2 点になりますけれども、「区議会だより」、これは年 5 回、それと文化・芸術情報紙「コミュかる」というものを年 6 回折り込みで印刷をしてございますが、それを含む契約となっているためでございます。各品名・企画の予定数量掛ける発行予定掛ける単価の合計の総額で、予定総価により競争を行った案件でして、詳細等につきましては発注公告文の方をごらんいただければと存じます。

説明は以上でございます。

○会長 ありがとうございます。これはあれですか。この会社は毎年変わるのですかね。これだと若干の、印刷までの作業する場合の期間は 1 カ月ぐらいの猶予があるような感じですが、印刷工程的には問題ないと思いますけれども、どんな感じですか。

○経理課長 ここ最近はこのあかつき印刷になっていますが、過去においては別の業者さんが入ったこともございます。

○会長 わかりました。

どうぞ。ほかの委員から。

○○委員 よろしいですか。

○会長 どうぞ。

○○委員 これ全部が区外の業者なのですかけれども、区内で対応できる業者さんはいないということなのですか。

○経理課長 一般競争入札なので、結局参加が出ないということは、なかなかこれだけの規模の印刷を請け負える区内業者がないのが現状です。

○○委員 ちなみに昨年、前年度の落札価格はお幾らかわかりますか。ほぼ同じ仕様ですよ。

○契約担当係長 36,836,000 円でございます。

○○委員 全く仕様は同じですか。

○契約担当係長 ほぼ同様だと思われまして。これは税抜き価格でございます。

○会長 ほか、ご質問ありますか。どうぞ。

○○委員 これは今の予定価格が、去年の実績を上回る予定価格を出されているのだと思うのですが、それはそれで実際に見積もりで競争が入ってくれば、安い分にはそれが拾えるという入札なのですか。要するに仕切りとか、さっきの最低入札云々はないということなのですか。

○契約担当係長 はい。最低制限は付しておりません。

○○委員 予定価格を上げられた何か理由とかはあるのですか。やはり何か理由があるのでしょうか。

○契約担当係長 紙の値段が大分上下をしていた時期がございまして、見積もり価格が変更された——変更というか、見積もりによるものだと思われまして。

○会長 ほかよろしいですか。これはそれなりに必要なものですし。

ではこれにつきましても、一般競争入札、区外業者でありましたが、適格者がいないということで区内からは残念な結果になっておりますが、これについても適正に執行されたというふうにしたいと思っております。

これで一応抽出されました全案件について一応審議を終えて、幾つかは入札行為そのものの前段階の仕様書の作成であるとか、そういうことについては検討の余地があるものも見受けられましたが、入札の経緯並びに行方自身については問題となる点は少なくとも我々の範囲内においては確認されなかったということになるかと思っておりますが、よろしゅうございましょうか。

では、本日の議題である平成 26 年度入札及び契約に関する外部評価につきましては、これで終了したということにしたいと思っております。その他の案件につきましては、行政管理

担当課長の方から報告、提案をお願いしたいと思います。

○行政管理担当課長 まず、本日席上に 27 年度の「杉並区行政評価報告書」の冊子と、「杉並区財団等経営評価 2015」の冊子、それから 1 枚 A4 表裏のペラで「平成 26 年度行政評価等の結果について」を配付させていただいておりますので、後ほどご覧いただければと思います。

それから、前回の会議で「でき次第お送りします」と言った行政評価とそれをどのように予算に反映させているかという点についての資料ですが、もう少しお時間をいただければと思っております。

また、次回の第 5 回外部評価委員会の日程でございますが、事前に委員にメールで調整させていただきました結果、2 月 1 日月曜日の 3 時から 5 時というところでお願いできればというふうに思います。

最後に、既にもう提出していただいた方もいらっしゃるのですが、今年度の外部評価につきましては、年末大変お忙しい中申しわけございませんが、24 日までにご提出いただくということでよろしく願いいたします。

私からは以上でございます。

○会長 そういうことで、我々としての課題がまだ残されていますので、なるべく期限までに出していただきたいというふうをお願いいたします。

それでは以上をもちまして、本日予定しておりました議題は全て終了いたしましたので、これで閉会にしたいと思います。どうも長時間ありがとうございました。

— 了 —