

## 第14回入札制度等監視委員会議事録

### 1 委員会の概要

(1) 日 時 平成20年11月13日(木) 午後1時30分から午後5時00分まで

(2) 場 所 本庁舎 2階 第一特別委員会室

(3) 出席者

#### ア 委 員

美馬武千代(委員長) 安齋勇雄 北川圭子 杉山元治 田崎由子 常松明男 羽田則男  
藤田一巳 松野義廣 森岡幸江

#### イ 県 側

総務部政策監 土木部次長 入札監理課長 建設産業室長 入札監理課主幹兼副課長  
入札監理課主幹 建設産業室主幹 教育庁財務課主幹兼副課長 警察本部会計課次席  
農林技術課副課長

#### ウ 意見聴取対象者

- (ア) 福島県建設専門工事業団体協議会会長 外1名
- (イ) 社団法人福島県建設業協会会長 外2名
- (ウ) 福島県土木建築調査設計団体協議会会長 外1名
- (エ) 個別事業者代表

### (4) 次 第

#### ア 開会

#### イ 議事

(ア) 建設関係団体等からの意見聴取について

- a 福島県建設専門工事業団体協議会
- b 社団法人福島県建設業協会
- c 福島県土木建築調査設計団体協議会
- d 個別事業者

(イ) 各委員の意見交換

(ウ) その他

#### ウ 閉会

### 2 発言内容

#### 【入札監理課主幹兼副課長】

定刻でございますので、第14回福島県入札制度等監視委員会を開会いたします。

議事の進行につきましては、委員長にお願いいたします。

#### 【美馬委員長】

これより議事に入ります。

本日は、建設関係団体等からの意見聴取を行います。最初に福島県建設専門工事業団体協議会、2番目に社団法人福島県建設業協会、3番目に福島県土木建築調査設計団体協議会、最後に個別事業者からの意見聴取を行います。なお、個別事業者については、匿名を希望されていますことから、前回の決定どおり非公開で行いますので、傍聴者の方は、予め御了承願います。

#### 《福島県建設専門工事業団体協議会に対する意見聴取》

#### 【美馬委員長】

それでは、早速、福島県建設専門工事業団体協議会からの意見聴取を始めます。

本日はお忙しい中、御出席いただきありがとうございます。

御案内のとおり、県では、昨年4月から条件付一般競争入札を柱とする新たな入札制度を導入するとともに、最低制限価格設定基準の改正などの見直しを行っておりますが、当委員会では、入札制度の課題を検証し、今後の制度の見直しに資するため、昨年度に引き続き、建設関係団体等から意見の聴き取り調査を実施することにいたしました。今年度も貴団体から御意見を伺うことにさせていただきます。本日の進め方につきましては、まず、本日の会議資料となっております調査票に基づき、15分程度で意見を述べてください。なお、調査票は、事前に各委員に送付

しておりますので、ポイントとなる点を簡潔に述べてください。その後、各委員から質問をさせていただきますので、御回答をお願いします。また、本日の議事については、県のホームページで公表することとさせていただきますので、予め御了承願います。

それでは、よろしく願いいたします。

**【福島県建設専門工事業団体協議会会長】**

(資料1により説明)

**【美馬委員長】**

ありがとうございました。

それでは、各委員の方から質問等がございましたらお願いします。

私の方から1点、元請下請の関係につきまして、下請はそれなりの対応をしているけれど、元請は全然変わっていない。そして、元請の受注の姿勢も問題があるということですが、元請の何が下請に対して問題だと考えていますか。

**【福島県建設専門工事業団体協議会会長】**

元下関係の指導と同時に国土交通省で策定しました専門工事業イノベーション戦略というものがありまして、我々専門工事業はどうあるべきかということで勉強会を開いてきました。建設業さんもその前に建設業のあり方というものが指針として出されてますけれど、失礼な言い方でありまして、古い体質のまま現在に進んでいるように思います。と申しますのは、例えば、入札制度、談合の問題にしましても、それから下請との関係につきましても、各企業の社長さんとかトップがそれなりに理解されても、下に行けば行くほど理解をしていないということで、結局最後に現場の担当者に行けば、有無を言わず自分たちの主張を繰り返すということじゃなかろうかと思えます。建設業の体質という面では、やはり事業所全体が今の制度、イノベーション、そしてコンプライアンス等を考えれば、自ずと変わってくる必要があるのではなかろうかと思えます。

**【美馬委員長】**

そうしますと、元請と下請の関係からいきますと、元請が一方的に下請に指示をしているというか、これをやれ、あれをやれという上から下への一方的な指示になっているということが問題だということですね。

**【福島県建設専門工事業団体協議会会長】**

例えば、元下関係で、前払金をもらえば下請に払いなさい、下請の契約をしたものを途中でカットしてはならないということがありますが、現在の問題点を言いますと、この厳しい状態の中で、見積りを出しますけれど、それが最後までその見積りで契約をし、仕事をし、代金を払うという状態ではなかなかないんです。途中から儲からないから切れと、それから最後になりますと、この分は払えないからという形で我々下請に押しつける分がかなりあるということがございます。

**【美馬委員長】**

ほかにいかがですか。

**【羽田委員】**

前回もお聞きしましたが、3点ほどお聞きしたいと思うんですが、1つは品質の確保に疑問があるということで、現場段階での不安ということが指摘されたわけですけど、現実的に業界の中で、長年やってらっしゃいますから、これはちょっとおかしいのではないかとということが福島県の中であるのかどうか。これは県の検査は別にして、長年下請をやってきた中で、これはちょっと首をかしげるな、おかしいなという事実があるのかどうかをお聞かせいただければと思います。それから、もう1点は、元請下請の関係で、県の段階において苦情処理を受け付ける制度ができましたよね。現実的にこの制度、県の方もいらっしゃいますが、下請の方からこの制度で調べてほしいというのがあったのかどうか。しかし、今聞きますと、どうも私の感覚だとなさそうだと。今の会長の話では、だいぶ厳しい契約を迫られてると。でも現実的に苦情処理が表に出てこないとなれば、何が原因なのか、県の制度に欠陥があるのか、残念ながら下請さんの方が口を出せないのか、そこら辺を率直にお聞きをしたいなということです。それから3点目は、この前にお聞きしまして、積算単価の低さの問題ですね。福島県が低すぎるんじゃないかと。そこ

を論議すると、県は一定程度の数字に基づいてやっているんだと、適正なんだと。正直言って今の現状では私は上がらないなと思っているんです。ですから、きちんと業界団体があるのであれば、基準というものがあるとすれば、きちんとそういう数字も出していく必要があるんじゃないかと。ただ上げてください上げてくださいというだけではなくて、業界団体の方でそういう数字を持っているとすれば教えていただきたいと思っております。私は今の県の積算方法では残念ながら単価は上がらないなと。私の方も上げたいとは思ってますけれども、県の設計のやり方の説明を聞くとちょっと難しいのかなと。そうなってくると、業界団体としてはどういう方法を考えてらっしゃるのか、それをお聞かせいただければと思っております。

**【福島県建設専門工事業団体協議会会長】**

品質確保の点ですけれど、元請から下請にきまして仕事をする。仮に私の会社としても一切手抜きはダメだよということではありますけれど、下請さんにいった時に、単価は安く、厳しいとなれば、いろんなところで、例えばこの部屋を考えますと、この天井にボードを張ります。そうした時にボードにビスを20本打たなければならないというものに対して、何本か抜く、その上にボードを張ればわからないと。それは検査を受けてもわからない。それから、土木工事でアンカーを当然入れるべきところをいろんな対応で入れない。これは当然元請ではやっているものが、下請ではなるべく手抜きをして、それを入れないで済ませようとする。それが場合によって、検査で見つかって手直し等の問題が出ますけれど、いろんなところで、私は率直に言いますけれど、現在の下請に対する厳しい価格を提示されれば、例えば元請も下請も一切手抜きをしないと云いながら、末端では手抜きをされてしまうというのが現状だろうと思います。私はそれが何だろうか具体的にはわかりませんが、例えば、後ろのサッシュというものを1つ言いますと、鉄骨で4カ所のハンダ付けをする必要があるということに対して、1カ所はほとんどハンダ付けてないとかそんなものが出てくる。しかしそれは、なかなか目に付かない。そして、10年20年と経ってくる間にそれが出てくるという問題であって、品質というのは末代まで持たせるというものであれば、末代まで持つようなものをつくっていかなければならないんですけれども、現実になると、そういう問題が起きてくるんじゃないかろうかと思えます。私は、決して我々専門工事業の人たちが手抜きしているとは思いたくはないですけれど、いろんな例を見ますと、例えば風で急に天井が落ちてきたというのがございます。そうしますと、それは何だというと、アンカーをきちんとはめてないとか、ビスが足りなかったということが後で出てまいります。したがって、目に見えないところで、そういう手抜きが起こっているのが現状ではないかろうかと思えます。

2番目の苦情制度については、県の110番がありますけれど、私どもの協議会では、これを各団体に呼びかけまして遠慮せず110番に通報してくださいということを申し上げました。そうしたら、皆さんからそんなことをしたら下請として成り立ちませんよと。110番することによって業界からいろんな反発が出てきてダメだということで、私は率直に今回の110番設置に関しては、歓迎をして皆さんに申し上げたつもりですけれど、皆さんは「できない」というのが実態であります。この辺については、例えば問題を起こした時とか倒産した時に言うことはあっても、現在生きている会社、活動している会社に対してこの110番通報をすれば、2度とその会社との取引は切れてしまうという危惧があるんだろうと思います。

そして、3番目については、御指摘のとおりであります。我々が出している、使っている単価ですから、それを現実に調査されてそれを積算の対象にするということは当たり前かもしれませんが。問題は我々業界がそういうことで単価を上げていくべき、上げていってそれによって積算価格が変わってくることが望ましいことはわかりますけれど、現実には、元請さんが赤字で受注をする。我々にそれをしわ寄せされて、その時に、うちはこの単価ではできませんよということで、例えば、職人が維持できるような単価を差上げたとすれば、これは受注はできないということになります。したがって、元請さんの立場も考え下請が対応することになれば、ギリギリというか、元請さんのいわゆる許容範囲の単価で我々も受けざるを得ないというのが現状で、結局追いかけてこすると。私は10年くらい前に建設業さんに申し上げたんですが、皆さんが我々に厳しいしわ寄せをしていけば、最後に苦しむのはあなた方ですよ。したがって、これを考えれば、下請に対する単価というものが、しわ寄せする限界を考えるべきじゃないでしょうかということを申し上げたんですけれど、今の工事高が減ってきた中では、それができない。したがって

して、我々も同じだということを考えますと、単価は上がらない。おそらく来年も下がってくるでしょう。先般自民党の県議会議員とも懇談したら、最後に「自分で努力しない限りは単価は上がらないんだから頑張りなさいよ」という激励を受けましたけれど、私はできっこない状況だろうと思います。したがって、積算価格はこのままで、建設業さんは苦勞する、下請は苦勞するという状況が続いていくだろうと思います。

**【美馬委員長】**

ありがとうございました。

先ほどの2番目の問題で、110番の問題ですけれども、難しいことはわかるんですが、それをやらなかったら改善はされない。いくら元請に指導しても、実際の現場で何らかの行動を起こさないと変わらないと思うんですが、その辺はいかがですか。

**【福島県建設専門工事業団体協議会会長】**

西川です。私はサッシ関係の仕事をしているんですが、溶接を4カ所というところを3カ所というのはあり得ませんけれど、私たちが仕事をさせていただいて、本当に今冷え切った中で、建築業そのものが少なくなっている中で、どうしても取らなくちゃならない、資金繰りもあるということで、私自身はいつ廃業したらいいかなという思いで今仕事をしています。それとちょっとお話が変わるかとは思いますが、1つお聞きしたいのは入札がございました。その中で価格で入札さえしてしまえば、それで終わりということではなくて、もしできれば、どういう積算の配分、下請から全部ございます、そういう中で、できれば契約単価を吸い上げていただいて、どんな風の下請に発注がなっているのかというのを是非、国土交通省ですと、たまには1つの現場で末端まで調べられると、調査するというはやっていると思います。できればそれをたまにじゃなくて、ある程度は下請までの金の流れを是非調査していただくと。どのくらいの単価で下請がやっているかというのは、実際分かってくんじゃないかと私は考えておるんですが。

**【美馬委員長】**

これにつきましては、事務局の方でチェックしていますよね。施工体制事前提出方式で下請にどういう発注をしているのか。その内容はすべてチェックしているということになっているはずですがね。

**【土木部建設産業室長】**

ただいまの元下関係の契約につきましては、元下要綱がありまして施工体制の提出、さらには元請と下請の契約書の写しの添付ということで、現場サイドではきちんとチェックをしているという状況にはなっております。

**【美馬委員長】**

ということになっているようです。

**【福島県建設専門工事業団体協議会会長】**

委員長の質問についてですが、苦情については、私は申し上げたとおり今回の110番設置は我々として大いに活用してみようと考えまして呼びかけました。ところが「できない」ということなんですから、それは、やはり業界として、あの下請は今回110番でどこどこについて出したよということはずぐ広まってまいります。したがって、その辺を考えるとなかなかできないんじゃないかと。私のところにいろいろな業界が集まってやる時は、かなりの苦情を私が受けます。例えば内装工事をやりますと、そこに内装工事で余った残材の問題、それから後片付けの問題、清掃の問題、これが最初の下請契約には入ってないけれど、最後にみんなその経費を請負から引いてしまうと。こんな馬鹿な話はないじゃないかと言いながら、それも言えないというのがありますので、やはり問題は、我々が言えないというよりも、元請さんが下請にはどの辺まで責任があるのかということを確認してほしいというのが、我々の願いじゃないだろうかと思います。

**【美馬委員長】**

ありがとうございました。ほかの委員の方いかがですかね。

**【安齋委員】**

先ほど一部回答がありましたが、今年の1月から施工体制事前提出方式、通称オープンブック方式と言われている、宮城県が開発して今国土交通省の方で進めているものですが、それを実行しているんですが、皆さんの方から見て、その効果がまだないということでしょうか。

**【福島県建設専門工事業団体協議会会員】**

ありません。

**【安齋委員】**

そうですか。これは元々、業界で言えば不適格業者というか、予定価格を事前に公表していませんと、単純に何%で入札する業者がいますよね。それで適正な積算をしないでやってしまうのを防ごうと。もう1つは下請いじめを防ぐために、下請の金額をあらかじめ聞きましょうというのが大きな2つの目的なんです、それを宮城県で開発して全国的に広がっている方式なんです、ただ県としては全部はやってませんよね。いろんな手間暇掛かりますので、一部しかやってないんですが、これをもっと広げた方がいいということでしょうか。

**【福島県建設専門工事業団体協議会会員】**

オープンになっているのであれば、私たちの各業種ごとに、このくらいなんだよということは是非やっていただきたいです。

**【福島県建設専門工事業団体協議会会長】**

これは既に入札の時に見積もり添付という形が広まっていますから、大変ありがたいことです。問題は、今申し上げたような下請との契約の中で、赤字になったから切るとか、払わないということになってしまう。最後にちょっと申し上げたいのは、今建設業界で約束手形を払わないケースがかなり増えてまして、今までは約束手形だった、または月末現金という制度がきちんとあったものが、手形を払えない、払わない。それは、金融機関からの資金もあるでしょうけれど、資金予定が立たないから手形を払えないよと。その代わり期日頃には払いますよということですが、下請にとっては資金繰りもつかないというような状態になりますから、したがって、中央会との関係がありまして、中央会へも申し上げましたけれど、単なる元請さんの経営悪化だけではなくて、下請の我々の資金繰りまでここにきて影響が出始まっているということで、この辺は今の貸し渋りではないですけど、対応が難しい問題ではないかと思っております。

**【安齋委員】**

今の説明ですけれども、要するに手形を組み戻すという意味ではなくて、手形そのものを発行しないという意味ですね。皆さんの方で割り引きできないということですね。

**【福島県建設専門工事業団体協議会会長】**

そうです。結局回収できませんから、資金繰りすらできなくなってきていると。

**【美馬委員長】**

なかなか制度として、こちらでそこまで踏み込んでつけれないというのはありますね。

**【福島県建設専門工事業団体協議会会長】**

言ってみれば、きちんと払うということになれば、手形であろうが、延べ払いであろうが、その点は問題ないですけど、下請の経営に行き詰まりがくるということで、この辺が、例えば、延べ払いであっても、金融の保証とかが付くのであれば別ですけど、そういう問題が既に起こりつつあるということでもあります。

**【美馬委員長】**

実情はわかりました。  
委員の方いかがですかね。

**【杉山委員】**

杉山です。先ほどのとダブルかもしれないんですが、品質の確保に疑問があるということで、結局品質を確保するには、先ほどから出ている積算単価を上げれば解消されるということになるわけですけど、それで元請さんも下請さんも余裕というかそういう形で出てくるということで、そのほかに疑問というか、解消する方法はありますか。

**【美馬委員長】**

入札制度の問題として、価格の問題だけではなくて、制度の問題として何か改善策はあるのかということだと思んですが、いかがですか。

**【福島県建設専門工事業団体協議会会長】**

制度に改革するものはないと思います。問題は建設業さんが採算が合うか、そして下請に適正な価格で発注できるかだけに係っていると思います。問題は、申し上げたように、手抜きというのは、言ってみれば、わからないところをやるということですから、その辺が難しいけれども、

現実の問題としては、いろんな仕事、例えば、遡りますと山陽新幹線のコンクリートが強度が低い、それはどういうことかという、生コン工場で出した時と現場で採取したテストピースは同じけども、最後に打設する時に水を入れたということからしますと、その辺がなかなか掴めないような問題であろうと思います。

【美馬委員長】

杉山さん、制度の問題ではなく価格の問題に収れんしそうですね。

【杉山委員】

わかりました。例えば、制度の問題があるならば検査方式を変えるとか、それで解消できるのであればと思ったんですが、当然私は単価が一番問題ではなかろうかと思っているんですけど、例えば、検査を中間、竣工だけじゃなく、検査方式を変えられればと思ったものですから。これはわかりました。

【福島県建設専門工事業団体協議会会長】

手抜きというのは、我々の職人でもそうですけれど、わからないところ、目立たないところというのも、また1つではあるものですから、問題は良心に従ってやるかというだけのことでですけど、厳しい単価で彼らがやる時には、そういうことが危惧されるということでございます。

【北川委員】

北川でございます。単価が問題だということだったんですけど、今の現状の何倍くらいであれば、正常な利益が上がるという風に、非常に大ざっぱな質問なんですけれど、ものにもよるかとは思いますが、ある程度イメージでも結構なんです。

【福島県建設専門工事業団体協議会会長】

御承知のように積算単価、労務賃単価というのは、50業種にわたってあります。そのうち福島県が東北六県で最も低いのが13業種ございます。それを総合的に考えますと、一番低い単価については、3割ほど上げる時期にきてるんじゃないだろうかと思います。となれば、3割くらい上げれば、青森辺りよりは上になってきますけれど、御承知のように最も低い単価が福島県だとすれば、とてもじゃないけど職人さんは成り立たないと。

【美馬委員長】

よろしゅうございますか。

【北川委員】

はい。

【美馬委員長】

ほかに委員の方いらっしゃいますか。

(特になし)

よろしゅうございますか。

時間となりましたので、これで福島県建設専門工事業団体協議会への意見聴取を終わらせていただきます。どうもありがとうございました。

《社団法人福島県建設業協会に対する意見聴取》

【美馬委員長】

それでは、次に、社団法人福島県建設業協会からの意見聴取を始めます。

本日はお忙しい中、御出席いただきありがとうございます。

(趣旨、進め方等について説明)

それでは、説明をお願いいたします。

【社団法人福島県建設業協会会長】

(資料2により説明)

【美馬委員長】

私の方から全般的なことをお聞きしたいんですが、談合等不正行為の根絶に対しては、そちらの方でも努力しているということのようなんですけれど、会員全体へのコンプライアンスが必要だという意識の浸透度というのはどのくらいになりましたか。

【社団法人福島県建設業協会会長】

御陰様でいろいろな機会あるごとに、いろいろな先生方にお越しいただきながら、我々が守っ

ていかなければならないことは、口を酸っぱくしてみんなに伝達しておりますので、我々のところから御心配をするようなことが出ることはないのではないかというくらいに今思っております。

**【美馬委員長】**

総合評価方式が望ましいということですが、総合評価方式の何を評価するべきかということに関してはいかがですか。

**【社団法人福島県建設業協会会長】**

いろいろと加点してもらおうところの問題はあろうかと思いますが、一番加点をしてほしいと思うところは、地域とその企業が密着して、地域の中で地域の方々との役割を果たしているかという辺りのところを高く評価していただけると非常にありがたいと思っております。

**【美馬委員長】**

地域貢献といった場合にそれをなかなか点数化するのは難しい面はありますね。  
ほかに委員の方いかがでしょうか。

**【常松委員】**

先ほど適正価格と落札価格の差が10%程度あるとおっしゃったわけですが、監視委員会としても大議論をしまして、最低制限価格についても約6%の値上げを行ったということがあります。そういうことから、10%程度の差で落札をした場合に、会長さんの会社でということでしたけれど、会社経営の立場からみて、これはトントンで何とか収支が合うんだ、あるいは赤字なんだと、あるいは若干利益が出るんだと、こういう大雑把な感じですけど、それについてはどの程度のことになるんでしょうか。

**【社団法人福島県建設業協会会長】**

これはあくまでも私のところの悩みですから、私のところでは今おっしゃった価格差というものを、いかにして人件費なり、下請さんとの契約、材料の調達の方法、無駄をどれだけ省いていくとか、もうちょっと大きなところは、成果品には一個一個上限と下限のものがあるんですが、例えば、舗装を5センチ舗装しなさいという時に、下限値はいくらですということがあるわけです。例えば5センチで5ミリよりも離れていればアウトですということがあるわけです。そうすれば4.5センチの厚さだと合格しますよと。いろんなものについて、全部下限値が入っておりますが、そういう下限値のところではいかにして材料費の食い込みとかなんかを調整していくかということをしていかないと最終的に間に合わなくなりますので、本当に品質の管理を上手にしていけるようなことを基本にしてやっていって、県御当局から発注していただいた中でやっていけるというのが、今の入札価格ではまったくトントンの辺りだと思います。そこから会社経営が再生していけるかという、なかなか問題はありますが、人様に迷惑を掛けるような赤字にはならないのではないかと思っております。

**【美馬委員長】**

よろしゅうございますか。

**【常松委員】**

はい。

**【美馬委員長】**

ほかにいかがですか。

**【安齋委員】**

2、3質問しますが、1ページにもありますが、総合評価方式の完全実施を要望するということですが、全国的に実例はありますか。総合評価方式というのはどちらかというと大型工事の方に適用している方式ですよ。皆さんの意見は1000万未満の工事についてもやってほしいということですか。もう1つは9ページの下の方にあるんですけど、「書類の簡素化を検討していただきたい」というのも絡むんですが、今県の方でやっている書類の方はせめてこの程度ならできるはずだということで、かなり簡素化したものを要求しているんですが、それをさらに簡素化しないと時間的に作成できないということですか。その辺の説明をお願いします。

**【社団法人福島県建設業協会副会長】**

第1点目の総合評価の浸透具合ですけども、確かに県によって採用しているところはかなりございます。もちろん法制化されておりますので、入札は総合評価でやりなさいということにな

っておりますので、それを徐々に実施していくということです。

**【安齋委員】**

完全実施しているところがありますか。

**【社団法人福島県建設業協会副会長】**

ないです。

**【安齋委員】**

皆さんの意見は福島県はそれをやれということですか。

**【社団法人福島県建設業協会副会長】**

法制化されており、それに向かって努力すべきことになっておりますので、それについては、それぞれがやれるような形で努力すると。それによっては、国土交通省がやっている方式、標準型とか簡易型とかいろいろな形を採用できるかということだろうと思います。

**【安齋委員】**

国土交通省の方も全部は期待しておらず、大型の方を中心としてこの方式を編み出しているはずなんですけれど。完全実施というのは事実上不可能なことだと思いますけれどね。事務局の方も説明をお願いしたいんですけど。国土交通省の方は完全実施を要求していないですよ。そういう方法がありますよ、進めてくださいという程度ですよ。

**【入札監理課長】**

国では品確法（公共工事の品質確保の促進に関する法律）に基づいて総合評価をやるべきだという考えは持っております、各県、市町村に対しましても導入を拡大していくべきだということで、そういう動きはありまして、県としましても、総合評価方式を昨年度は約80件、今年度は約300件ということで、できるだけ拡大していこうという考えは持っておりますが、全部となりますと事務量的問題もありますので、そこは徐々に増やしていきたいと考えております。

**【安齋委員】**

もう1ついいですか。先ほどの説明の中で、地域要件で50者云々というのはちょっと誤解されてるんじゃないかと思っておりますので、御説明させていただきますと、入札制度で50者程度確保できるという意味は、実際に入札に参加する業者が50者という意味ではないんです。入札参加可能業者が50者程度ないと競争性が確保できないでしょう。ただ、地域によっては50者ないかもしれないので、その場合には30者でもいいですよというので、50者30者と言っているんです。それが確保できない時は、1つの地域でできないので隣接3管内でやってくださいという意味ですので、実際今まで50者が入札に出てきたケースは私もないと思っております。ただ、それをつくった時に、どういう問題が起きるかということをいろいろ議論したんですが、たぶん少なくとも10者程度はくるだろうと、そういう前提でつくってありますので、50者必ずしも参加するという意味ではございませんので、その辺はもう一度確認していただきたいと思っております。誤解されている業者さんがいるかもしれませんので、研修その他で説明をお願いします。

それから逆にむしろこれをお聞きしたかったんですが、あの当時は50者30者という前提が必要かなということをつくったんですが、最近では倒産等もありますし、例えば南会津だったら南会津の工事で50者30者が確保されないで、隣接3管内でやっていますよね。そのために会津地区の業者が仕事をもってっちゃうと。地元の仕事に地元の業者が入れないというクレームが相当きてますよね。だとすれば、皆さんとすれば50者30者のどの辺が妥当なのか。むしろ私の方は意見を言ってほしいと。というのは、入札等制度検証委員会の方で提案した時は、逐次制度は見直しますよということでやっていますので、もし業界の方から50者30者が多少実態に合わないんじゃないかということであれば見直す気持ちは私の方ではありますので、遠慮なく言ってほしいと思っております。

**【社団法人福島県建設業協会会長】**

今安齋委員の方からお話ありました、地域を越えた部分での入札の参加というのがありまして、地域の外の方が落札している状況というの、ところどころに発生しております。その辺も踏まえて一番していただきたいのは、そここのところ総合評価を入れていただければ、例えばそういうことがあるかないかは別にしまして、私は会津若松の方におるんですが、郡山地区の方の入札に参加した時に、総合評価の中で地域性みたいなところで、どれだけのことが私どもがその地区でできるのかというようなことを評価していただければ、ある意味ではそういうものも少し



は緩和していくのではないかなと感じております。

**【美馬委員長】**

あと、総合評価の場合に、やはり品質確保ということが大事でして、地域要件だけをとってしまくと、品質確保ができないんじゃないかという心配もありますので、そういう意味で地域要件を強く入れすぎますと今度は品質確保が難しいという、そういういろいろな問題はございますね。

**【社団法人福島県建設業協会会長】**

それはそう思います。

**【美馬委員長】**

ほかにありますか。

**【森岡委員】**

森岡と申します。先ほどのお話の中で、今回の意見というのは、業界としての見解ではなくて、様々な業者さんの意見を統括したものだというお話があったんですが、元請下請関係の適正化対策という11ページのところなんですけれど、3つの黒丸の内容というのが、それぞれ全然違う方向なんです。まず、元請が下請と協力して全責任を負い工事を施工し完成させることは当然のことであるというものがあって、そこから、発注者がチェックできるかどうかわからないけれども、納入業者等の経営状態等も調べる方が効果的ではないかという項目があって、次には重層産業構造の下請回数について制限措置を講じる必要はないかという意見があって、最後には下請契約書を提出させること自体がどうなのかという風に、やはりニュアンスの違う意見が各自出ているということなんですけれど、元請下請関係の適正化の対策について、それでは業界の中ではどうあるべきなのかというのがわかりにくいかったですけれども、その辺を教えてくださいと思います。

**【社団法人福島県建設業協会副会長】**

多少のニュアンスの違いということですが、元請が下請に対して適正な価格で適正な契約をしていくということです。下請へのしわ寄せとか価格のしわ寄せとか、そういう形がないというのが理想だし、そういう支払も、例えば手形の長いものとか、前払金をもらったらいくらの割合でとかいうものが、適正化対策の1つです。適正化対策を行政の方でどうチェックできるかが疑問だということだと思えます。結局これも入札方式にも関係してくると思うんですけれど、下請の施工体制だとか、そういうものを入れてみて、それでじゃあ本当にチェックできるのでしょうか。例えばこの金額が適正なのかどうか、そういうこともチェックできるのかどうか。あるいは支払がどういう形になっているのか、そういう形で下請の方ができるならば、1つの方法です。今のところは元請が全責任を負うというのが基本だろうということが前提とその中身になると思います。今ほど出ておりますように、倒産がかなり出ておまして、今日もあったわけなんですけれど、倒産した企業の手形をもらったり、発注者の方に行って、この仕事でこれをやったんで何とかならないかとか、もう払っちゃったとか。じゃあ下請のために発注者の方でどう責任を取れるかというのはあり得ない話ですから、あくまでも適正化というのは元請下請の関係で考えなくちゃならないということだろうと思うんです。そうなりますと、元請と下請相互が納得し合うような契約をしていくということを我々も心がけていくことだろうと思いますし、その指導は出ておるわけなんですけれど、指導のとおりやるということに対して、指導してもそれが下請保護の政策に繋がってくるとは限らないだろうという気がしています。

**【常松委員】**

9ページのところで、総合評価のところに戻らせていただきたいんですが、先ほどのお話にもありましたが、その報告書他の業界に比べると非常に内容がハードな表現になっているものですから、あらっと思ったんですけれど、会長さんのお話を聞いていてわかったんですが、いろんな意見をミックスしているんだということで、そうすると、元々これを業界の意見として受け止めていいのか疑問があるんですけれど、新分野進出について、非常に否定的なお話を書いてあります。もちろん建設業界が県民の安全あるいは社会貢献について高い力を発揮しているということについては同感であります。しかし、ある県民の目から見ると、また別な面も見えてくる。というのは、建設業審議会が出した「今後の県内建設業のあり方について」でも引用しているわけですが、県内総生産のパーセントで言いますと建設業は5.12%ですね。ところが5.12%の県内総生産に占める割合の建設業が、年度によって違いますが15%から20%の高い割合で県

の予算に占める位置を持っているわけです。これはもちろん建設というものの意味もあるかと思いますが、このような高い割合を持っているのはほかの業種では見当たらない。製造業あるいは卸小売業、サービス業等それぞれ非常に厳しい競争の中でそれぞれ倒産もあります。そういう中であって、県に対していろいろな要望をし、また、具体的に県の予算の中で工事という形で受注していると。やはり県としても、いろいろな相対的な面から、県民の期待に応えていかなければならないんだと思うんです。すなわち、ある意味では、県の状態は疲弊している。ここ数年で県の予算が2000億も下がってきております。さらに来年度はもっと下がるという状況であって、県自体も非常に厳しい状況にある。その中で、建設業を突出して優遇するというのは非常に難しいんだと思います。そういう目から見ると、新分野進出、これは他県も取り組んでおりまして、その例もいくつか紹介されているようでもあります。そういう面から、建設業界としても、そういう大きな流れの中で、自分たちとしても努力していくという姿勢、そういうものも必要かなと思うんですけれども、ところがこれを見ますと、全面的に否定と受け止められるわけですね。そういう面について、今後業界としてどんな風に取り組んでいかれるのかお伺いしたいと思います。

**【社団法人福島県建設業協会会長】**

ここにあるところの部分は後で説明いたしますが、新分野進出そのものに対して我々業界がどんな風に考えているかというと、我々業界の中にもワンストップサービスで、新分野に進出する方々の応援をするというようにところを設けています。これは国土交通省の1つの流れで、新しい分野について、もっと出て行っている県民に対してサービスをしなさいよということで、多くなっているかどうかは別にいたしましても、相当数が新しい事業を行っております。しかし、もう1つのここに書いてあることですが、これはこういう意味で書いてあるんだと思います。「私は新分野に進出はしないですよ。私は建設業を一生懸命やっています。建設業を私は一生懸命やっていますけれども、違う方は新分野に進出すると、逆に総合評価のところの点数が私よりもそっちの人の方が高くなっていくんだよ。私は建設業を一生懸命やるように努力しているけれども、私は評価されないで新分野に進出する人が評価をいただくというのはどういうことでしょうか。一生懸命建設業をしているんだけどどうなのかね。」というような感じ方だと思います。

**【美馬委員長】**

わかります。ただ、やはり建設業界が過当競争というか、過剰だというのは事実でして、これを何とか側面から援助するという意味からも、自分たちの中でなかなか淘汰が進まなければ、こういうような刺激というかインセンティブは与えてやることによって、業界自身の淘汰が促進されるのであれば、それはそれで1つのあり方かなという気もいたしますがね。ただ、自分たちの業界で淘汰を進めて、過当競争が行わないような体制ができれば、それに越したことはない。だから、そういう意味では、この新分野進出というのは、外部からそういうものを促進する1つのきっかけになるのかなという気がしますがね。

**【安齋委員】**

多少同じなんですけれど、一時期の3分の1ですよ。それだけマーケットが少なくなっている。新分野に行かざるを得ないでしょうという意味なのに、そういう流れの中に皆さんの業界が逆に否定的だということで、我々委員はびっくりしているんです。県の方でも新分野に行けば加点しますよということでインセンティブを与えているんですけれど、皆さんとしては興味がないということですか。

**【社団法人福島県建設業協会会長】**

そんなことはなくて、新分野に進出しておられる方も十分おられますが、今の状況の中で、果たして新分野に進出できるほどの体力的なものがあるかということ、それはいささか疑問ではないかと思うし、そこを上手な手助けみたいな形で新しい方法ができないと、ちょっとなかなかのところはあると思いますが、それなりに新分野に進出している方は大勢おられます。

**【美馬委員長】**

そうしますと、総合評価の中に新分野に進出というのは業界としてはいらないと、入れてほしくないという結論になるんですか。

**【社団法人福島県建設業協会副会長】**

新分野の進出なんですけれど、我々の業界の中でも農業とか介護とかそういうものにシフトしている方もおります。ただ、私の個人的な意見ですが、農業に我々が実際進出して行って、それだけの雇用関係を解消できるのか。あるいは採算が合うだけのそういう能力を発揮できるのか。長年農業をやっていた方でさえも、それだけの収穫を得られない今の時代に、我々のような素人が農業に進出して行って、雇用関係を解決できるのか。あるいは、介護もそうですね。介護なんかも相当大きなノウハウを必要とする職種にも関わらず、新分野に進出することによって加点するよというような発注者側の誘いに乗って、我々が下手に舵を切ったことによって、逆にそのものが立ち行かないということになるんじゃないかということで、私たち自身とすれば、長年やってきた建設業を、状況は大変厳しいんですが、みんなで力を合わせて一番得意な分野をこれからもやっていこうと。こんなような考えでいますので、その辺は御理解をいただきたいと思えます。

【美馬委員長】

ありがとうございました。

時間となりましたので、これで社団法人福島県建設業協会からの意見聴取を終わらせていただきます。どうもありがとうございました。

《福島県土木建築調査設計団体協議会に対する意見聴取》

【美馬委員長】

それでは、続きまして、福島県土木建築調査設計団体協議会からの意見聴取を始めます。

本日はお忙しい中、御出席いただきありがとうございます。

(趣旨、進め方等について説明)

それでは、よろしく願いいたします。

【福島県土木建築調査設計団体協議会会長】

(資料3により説明)

【美馬委員長】

ありがとうございました。

それでは、私の方から1、2点お聞かせ願います。1ページの最初に、今後は価格競争から品質競争へと比重を移す必要があると書かれております。その一番下の丸のところ、入札制度の改革に当たっては、地域での雇用確保、地域貢献などを総合的に勘案すべきだと書かれております。品質の確保という面から見ますと、地域要件というものは矛盾する面があるのではないかと。要するに品質を重視すれば、地域要件を抜きにして広い範囲から品質に優れた業者を入れて入札をすべきだということになるかと思うんですが、そこら辺はどういう風にお考えですか。

【福島県土木建築調査設計団体協議会副会長】

今の地域に関わる前提からやるべきじゃないかというお話なんですけれど、我々の建築の設計というのは、やはり風土を知っていないとまずいんでありまして、いわきの地区と会津の地区の建物は自ずと違ってきます。そういう意味では、地域を限定して示していただくというのも、必要なのではないかと考えております。

【美馬委員長】

私なんかは入札制度の問題としましては、総合評価方式という入札方式がありまして、その総合評価方式と言った場合には、地域要件をポイント性にして価格と同じようにそれをポイントとして入れて地域貢献なんか熱心な企業については、プラスアルファとしてポイントを与えるという話と、今のお答えですと、地域の企業は地域をよく知っているから、品質が確保できるんだという話だったかと思うんですが、そこら辺は私たちと意見が違うのかなと思ひまして。

【福島県土木建築調査設計団体協議会副会長】

今の私の発言は、建築の設計においてですね、建築の設計というのは、その土地の風土をよく知らないとなりませんので、その地域地域でやっていただくのが一番いいですねというお話を申し上げたところです。全県ではなくて、会津は会津の風土があつて雪に耐えられる建物、いわきはいわきで塩害に耐えられる建物ということで、その風土を知った方々に入札に参加していただくのが一番ベターかなと。

【美馬委員長】

それが品質の確保に繋がると。

【福島県土木建築調査設計団体協議会副会長】

はい。当然風土を知っているということは、品質の確保に繋がります。

【美馬委員長】

もう1つの2ページのところで条件付一般競争入札のところですが、現に試行されている条件付一般競争入札は、参加者数の確保に重きが置かれ、資格要件が緩やかだと。これがよくないということのように受け取れるんですが、これは地域要件を厳しくしろという趣旨でございますか。要するに入札をもう少し制限しろという趣旨かと思ったんですがどうですかね。

【福島県土木建築調査設計団体協議会会長】

今やっておられるのは、ほとんど同種の実績があればいいというような話みたいなんです、資格にもいろいろありまして、我々ですと技術士、技術士補、RCCMとか、下水ですと一種、二種いろいろな資格があるわけでありまして、測量士1人でも同じ大きな仕事にも入れます。国土院である程度の仕事になりますと、測量士が3名以上という形になってくるわけですが、今のところ測量士が1人いれば、測量はできる、どんな大きなやつでもできる。その辺はある程度資格で絞っていただければ大変ありがたいと思っております。

【美馬委員長】

そうすると、やはり厳しく資格を制限した方がいいと。

【福島県土木建築調査設計団体協議会会長】

ものによって大きなものと小さなものの区別がないわけで、仮に1000メートルの測量であれば測量士が2名以上とか。今は50メートルでも3キロでも同じ測量士1人、測量士補も1人でいいという形でありますので、やはりその辺はちょっとおかしいのかなと思います。

【美馬委員長】

わかりました。

それでは、各委員の意見をお聞きしたいと思います。委員の方いかがですか。

【北川委員】

北川と申します。最初に測量設計の大変厳しい状況をお話になりましたけれど、例えば、測量というのはかなり機械というかそういうものを使っているということで、技術の改良から人間があまりいらなくなっているというようなこともかなり大きいのではないかなと思うんですが、いかがなものでしょうか。

【福島県土木建築調査設計団体協議会会長】

今公共事業が年々大幅に削減されておるわけでございます。先ほど申し上げましたのは、平成7年ピーク時で270億という数字が今は76億ということであります。何と言っても、私たちは民間はほとんどなくて、公共のみで、県とか市町村、大きな会社ですと国の機関もやっておりますけれど、ほとんどが県、市町村でございますので、公共事業が減ってきているということになるんじゃないかと思えます。

【北川委員】

厳しい現状というのは、公共事業の減少が大きいと。測量技術の問題よりもと言うことになりませんか。

【福島県土木建築調査設計団体協議会会長】

そうです。

【美馬委員長】

そうしますと、入札価格が非常に下がるという理由は、受注者側にも問題があるのではないかと。要するに、それくらい低い価格でドンドン受注していくと、それが実績として出てくれば、さらに輪を掛けて低い価格が出てくると。そして、もう1つは、やはり過当競争というのが相当ひどいんじゃないかと。そうしますと、業界の中で、もう少し自分たちの中で淘汰すると言いますか、そういうことへの努力はどうされているのか。そこら辺についてはいかがですか。

【福島県土木建築調査設計団体協議会会長】

安く入れるというのは、今おっしゃられたように、仕事はどうしても取りたい、赤字になるのを覚悟で取っている会社、また、今おっしゃいました、こういう実績をこの機会につくれば、この次に大きな仕事も取れるという形でやっているのが現状だと思います。

【美馬委員長】

業界での淘汰という面での努力はどうですかね。今の業界の数のままだと、どうしても過当競争になってこういう事態をまた同じように招くのではないかと思うんですが、そこら辺については、業界としての対応はどうですか。

【福島県土木建築調査設計団体協議会会長】

やはり最低制限価格があれば、余程いいのかなと。最低制限価格がなければ、先ほど話をしましたが、30%台にまで下がってきております。最初の一般競争の案件は47%で始まって、やる度に下がってきておりますので。

【美馬委員長】

もちろん取った人たちは恵まれますけれど、業者の数が多ければ、県の予算規模が大体4分の1になってるわけですよ。そうしますと、みんなが生きていけるはずがないと。そうすると業界として何らかの対応をしていかなければ、入札制度だけでことが足りる問題ではないのではないかと思います。いかがですか。

【福島県土木建築調査設計団体協議会会長】

確かに私どもの業界は、数は東北六県を見ましても、福島県が一番登録者数が多いわけがございます。だからと言ってあなたは止めなさいということも言えないし、この問題は、我々どうしようもできないんで、年々少しづつ減っていくのを待っているしかないのかなと思ってます。

【美馬委員長】

なかなか厳しいですね。  
ほかにどうぞ。

【藤田委員】

今会員数は何社でしょうか。

【福島県土木建築調査設計団体協議会会長】

67社です。

【藤田委員】

アウトサイダーと言いますか、取り巻きと言いますか、その辺はどのくらいあるのでしょうか。その辺の実態によって、業界の問題も見えてくるかと思うのですが、いかがでしょうか。

【福島県土木建築調査設計団体協議会会長】

登録されているのは300社くらいあります。また、建設業者さんも登録してますんで、そういう建設会社が登録しているのが大体50社くらいありますので、そうすると250社くらいあります。その中に、測量士1人でやっている人は30%で取っても、自分の奥さんと誰かを使ってやれば、1本取れば食えるのかなと。そういう人がいっぱいいますんで、だからと言って、前にもいろいろ言われたんですが、測量だけやる会社と設計だけやる会社と分けた方がいいんじゃないかという話もあったんですが、それは私どもとしては、そういうことはできませんので、少し待ってるしかないのかなと。確かに秋田県辺りは80社あったのが、30社になっておりますので、2月に別のいろんな団体を合併して54社ほどになりましたが、福島県の場合は、止めないで続いているというのが現状です。

【美馬委員長】

最低制限価格を設けると、また、みんなが生き残りという形で過当競争の体質はなかなか解消できない。そして、県の財政が逼迫しているのは皆さん御存知のとおりで、どうやれば業界全体としてうまくいくのか。業界も発注者側も、入札制度としてもいろいろ検討しなければならない時代になってきたかなという気はしております。

各委員ほかにいかがですか。

【安齋委員】

皆さんの業界と建設業界、土木・建築の体質が違うのは、事務局も我々も認識しております。ただ、流れからして、入札の制度改革を土木・建築の方は先に進んでたんですが、それから若干遅れて、同じ方法でやろうと。今国の方も我々の方もやろうとしているんですけど、それで逆に4ページに書いてあるような総合評価方式を導入する予定ではいるんですが、その時に皆様から見て、特に入れてほしいのがあれば、むしろ言ってほしいと。それから、30%くらいで落札しているところもありますので、ただ、最低制限価格がこの委託業務の場合に馴染むのかどうか

我々も悩んでいるところなんです。設けてほしいという意味もわかるんですが、どの基準でやるか。まさか最低賃金でやるわけにもいかないでしょうし、この辺を悩んでおりますので、この辺について率直な意見をお聞きしたいと思います。

【美馬委員長】

総合評価の中にどのような評価項目を入れればいいのかということですが。

【福島県土木建築調査設計団体協議会会長】

私どもといたしましては、継続教育ということで、CPDをやっております。これは新しい技術をいかに早く取り入れるのか、また、いろんな資格がありますので、そういうものの研修が年13本ほど実際やっておるわけでありまして、そのCPDというのは、今国土地理院では、来年からこれを採用するという風になっております。そういうことでこのCPDなどを総合評価の中に是非ともお願いしたいと思います。また、一番下の方に書いておりますが、私どもはいろんな草刈りをやったり、道路の清掃をやったり、また、消防団活動も相当社員の中にはおりますので、そういうものも1つ入れていただきたいなど。また、県の方で奨励しております子育て支援とか、そういうのもやっておる会社などはそういうことも対象にいただければありがたいなど。また、経営力が相当優れた会社もあるわけですから、そういうところも点数的には、多くみていただければ大変ありがたいと思っております。

【安齋委員】

追加で質問しますが、先ほどの回答の中に、資格があってもいろんな形で違うというのがありましたけれど、例えば1級建築士とかありますね。そういう資格があるからすべての工事が同じように受けられるのではなくて、例えば、一般の土木と災害復旧まったく違いますよね。そういうのをきめ細かく分けて、条件設定してほしいということでしょうか。

【福島県土木建築調査設計団体協議会会長】

そうですね。

【安齋委員】

それはそれで事務局の方でも検討したいと思っております。そうすると、実績の方にも絡みますよね。

【福島県土木建築調査設計団体協議会会長】

そうですね。

【安齋委員】

それと、もう1つあったのは、最低制限価格それが馴染むのかどうか、いろんな業界を見ても、ものの本を見ても難しいところがあるんですが、その辺についていかがでしょうか。

【福島県土木建築調査設計団体協議会会長】

私どもも東北六県の地区協の会議は相当数あるわけですが、やはりいろんな話をしております。馴染むか馴染まないかというのはなかなか難しいんですが、入札して仕事ももらって、成果品ができて、「はい終わりですよ」ということじゃなくて、後のフォロー、仮に測量設計しますと、その工事が終わるまで、7年とか長いもので10年掛かるわけでありまして、その中にいろいろ細かい修正というものも相当出てくるわけでありまして、そういうものを一度できて納めたらいいですよというわけにはいかないわけでありまして、その辺のフォローがどういう風に考えてもらえるかですが。

【福島県土木建築調査設計団体協議会副会長】

建築の設計の方からであります。本来我々の建築の設計業務というのは、金額の多寡を争う入札は馴染まないわけでありまして、プロポーザルとしていただくのが一番いいんですが、設計業務というのは、図面を描くという実務の作業と、あとは提案したりものを考える、どういう形がいいか、どういう使い勝手がいいかという、その部分の評価が実際認めていただけない部分になると思うんです。そういう意味では最低制限価格をつけていただいて、その部分を少し足していただければ、いい建物が考えられると思いますので、是非入札の場合は最低制限価格、本来新しい建物を建てるのであればプロポーザルとかそういうものを採用していただくと大変助かると思っております。

【美馬委員長】

ほかの委員の方いかがですか。

【北川委員】

質問なんですけれど、土木、建築、測量という分野で相当違うと思うんですけど、協議会に参加しているのはどのくらいの数があるんですか。もちろん土木と建築が重複している場合もあると思うんですけど、比率的にはどうなのでしょう。だいたい資格についても違うと思うんですけど。

【福島県土木建築調査設計団体協議会副会長】

比率は把握していないんですけど、大会員数にしても同じ程度ではないかと思います。

【美馬委員長】

ほかに委員の方どうですか。

【常松委員】

総合評価方式の導入とともに、プロポーザル方式の導入について強く推しておられますけれど、プロポーザル方式大変いい方法だとは思いますが、すべての案件に適用するのは難しいんだろうと思うんです。その点について何かお考えがあれば、お聞かせいただければと思います。

【福島県土木建築調査設計団体協議会副会長】

プロポーザルを採用いただく建物は、やはり建築の新築とか新たな設計業務については、そのようにお願いしたい。例えば、耐震診断とかそういうものに対しては、ある程度創造する部分じゃないものですから、入札でもやむを得ないのかなと考えておりますけれど。

【常松委員】

具体的に金額的なものはお考えですか。

【福島県土木建築調査設計団体協議会副会長】

そういうものでなかなか制限できないものですから、新しい敷地に新しい建物を建てるとか、今まであった建物を壊して新しい建物を建てるとか、新築をする建物については、プロポーザルが一番適しているのかなと思うわけです。

【美馬委員長】

創意工夫が必要なところについてはそういう可能性があるということですね。

ほかに委員の方いかがですかね。

(特になし)

よろしゅうございますかね。

それでは、これで、福島県土木建築調査設計団体協議会の意見聴取を終わりにしたいと思います。御協力ありがとうございました。

<以下非公開につき概要のみを記載>

《個別事業者に対する意見聴取》

(調査票の要旨)

- 1 談合等不正行為を根絶するための対策について
  - ・ 金額が大きな仕事ほど談合が多いのではないか。
  - ・ 総合評価方式は、その対応策には効力があると思う。
  - ・ 個々のモラルの問題である。
- 2 条件付一般競争入札における条件設定について
  - ・ 地域性を求められる現場等については、指名、見積等が良い。
- 3 指名競争入札の試行について
  - ・ 指名業者が片寄ってなければよい。
- 4 予定価格について
  - ・ 予定価格の事後公表はよい。
- 5 最低制限価格制度について
  - ・ ありがたいが、下請業者を使う場合はまだ厳しい。
  - ・ 反面、受注単価が上がっても、下請業者へは据え置きという問題もある。
- 6 総合評価方式について
  - ・ 大きな仕事には、経験、実績、技術力が伴うものであり、よい方式ではないか。
- 7 その他

- ・ 条件付一般競争入札は、弱小企業の参加機会が増えるのでありがたい。
- ・ 指名がなければ実績ができない、実績がなければ指名がない、という中においては、条件付一般競争入札は、大きな一光である。

**【委員】**

中小企業にとってみれば、条件付一般競争入札が参入の機会があつていいと言う一方、指名競争入札についても片寄った業者でなければいいということだが、どちらの方がよいのか。

**【個別事業者代表】**

条件付一般競争入札である。地元根付いた会社でなければいけないというような仕事については指名でいいと思うが、どこから来てもそんなに差がない仕事であれば、基本的には条件付である。

**【委員】**

下請のみというのは少なくなって元請で頑張る人が増えてきたということだったが、そういう人たちは落札できるようになったのか。

**【個別事業者代表】**

それは難しい。10回参加すれば1回落札する程度であるが、これまでは10回参加可能であっても、2回しか指名されなければ1回も落札できないという状況であり、チャンスが増えたということはある。

**【委員】**

随分下げないと落札できないが、下請の時と比べては金額的にいいのか。

**【個別事業者代表】**

下請よりははるかによい。それでも何とか利益が出せる程度ではある。1割でも2割でも利益を上げようとした時に、下請にも出せないような工事が見受けられる。実際、我が社でも、下請の話を貰ってもどうしてもなければやるといような状況で、手持ちで受注した工事があれば、できないということで対応している。

**【委員】**

元請になったら下請と違って新しい仕事が入ってくるとかそういうものはあるのか。誰でも下請で経験を積めば元請になれるのか。

**【個別事業者代表】**

それは勉強の仕方だと思うが、積算について言えば、下請の場合は元請からこれだと示され、積算能力がなくてもこれで間に合うだろうということで進めるということはあるだろうが、元請の場合は積算のノウハウも勉強しなければならない。元請になろうとする会社は、どこでも積算や技術面での勉強はしていると思う。

**【委員】**

元請になると会社の技術力は向上するのか。

**【個別事業者代表】**

向上する。受注回数が多ければ多いほど勉強になると思う。

**【委員】**

条件付一般競争入札を導入により、これまで入札に参加できなかった者が参加できるということもあるが、入札に参加したくない者は参加しなくてよいということもある。その辺の影響はあるか。

**【個別事業者代表】**

見積りの提出依頼がきたが、手持ち工事がいっぱいあり、参加しないことができるを書いてあったので、参加しなかったことがある。

**【委員】**

感覚的に言って、落札率何%くらいが危険水準なのか。

**【個別事業者代表】**

75%くらいであろうか。できれば最低制限価格が85%くらいまで上がればいいのだが。

**【委員】**

85%だったら利益が出るということか。

**【個別事業者代表】**



下請もついてくるのではないか。しかし、元請が今までやったんだからできるだろうというような話をせず、紳士的にやってくれるようにさせるにはまだまだ問題があると思う。

【委員】

同業者の条件付一般競争入札の評判を聞いたことはあるか。

【個別事業者代表】

機会が多くなったという意味では良いという者はかなりいる。今年度初めて参加するというのも2、3者いる。

【委員】

県の仕事をして、書類関係で省略してほしいというのがあるか。

【個別事業者代表】

年配の人たちが多いので、全社が電子入札に対応できるわけではない。そうなるとその仕事ができる人を雇用しなければならない。雇用するとなれば私は技術力があるのだから、そんな給料ではできないとなる。そうなると、力のある会社ばかりに技術屋が固まって、小さい会社はできませんということになる。また、お金も掛かる。

【委員】

新しい時代に合わせなければならないという面もありますね。

《その他》

- ・ ふるさと林道緊急整備事業に係る工事入札（平成20年10月15日開札 会津農林事務所発注）の無効について報告
- ・ 次回の委員会の開催予定日時（11月27日 午前9時00分から午後12時00分まで）の確認