

第7回辰野町入札等審査委員会次第（議事録）

平成23年 1月28日（金）

午前10時～

役場第7・8会議室

1. 開 会

（事務局）

第7回入札等審査委員会を開催する。

2. 委員長あいさつ

（委員長）

有意義な議論をしていきたいと思う。

3. 協議事項

（1）町内本・支店における入札

（事務局）

一定要件を有する支店として、『開設年数10年以上かつ常駐3人以上』と定義付けしてある。

支店・営業所を実際に調査するのではなく、客観的に判断できるもの定義付けした方が良い。

案①として、『常駐3人以上』を税法上に置き換え、法人町民税所得割の分割基準の人数で確認することとしたい。

なお、4月1日から入札が始まることもあり、H22年度において認定されている支店・営業所で基準日時点で満たしていない場合は、次回の申告で満たすようにしていただく。

案②として、支店・営業所のみ除雪要件を土木、建築にも適用する。現行は舗装のみ。

案③として、事務所の賃貸借は不可とする。

事務局案として、以上3案を提案する。

(委員)

前回提案した案③については、意図として、社員が常駐しているかどうかを他の方から見て確認できるかどうかであって、辰野町に根を生やしているということが確認できれば、納得できるのではないかとということで提案した。ただ、本社自体が賃貸借で営業していること、また、県への申請自体に不備がないのであれば、賃貸借の要件は不適當であると思う。

案②についても、そもそも町内業者も除雪協力が無いのであれば難しいと思う。町に税金を納めていただく点で、案①が良いのではないかとと思う。

(委員)

今までは、法人町民税の分割基準での確認はなかったのか。

(事務局)

していなかった。『常駐3人以上』の具体的な定義付けはなかった。

抜き打ちで事務所へ常駐の確認をしたりもしたが、現場への出入りもあるため、常駐3人以上というのは、解釈により1人程度居ることです承していることもある。現場に出ていることは当然な部分もある。

客観的に資材置場や重機置場等を兼ね備えた外観の印象で見られてしまうこともあり、環境を整えるには将来的に資材置場等を持ってきたり、重機置場を増やしていくことなど聴取している。

10年以上営業所として経営しているため、支店・営業所だからという理由で蔑ろにすることはできないのではないかと。支店・営業所を全く排除してしまうことは、業者保護にはなるが、町内本店だけでは業者数が少ない中で、何が町民益になるかを町全体として考えると支店・営業所の保護も必要ではないのか。災害等にも協力していただけるような業者数を確保する必要があるのではないかと。

(委員)

赤字であっても、納めるのは均等割であり、所得が出てきたときに分割基準を設けてあれば、分割基準分の法人税を納めてもらえる。

例) 全従業員15人、辰野3人 ⇒ 3分の15 法人税が入る。

基準日を設けて前1年間で申告した時の分割基準の分割人数とするのが良いのではないかと。

(委員)

ルールを変えるので、遡るのは不利益。常駐3人以上を税法上に置換えて

いるのだから、基準日以降に事業年度をむかえる業者には配慮が必要。既に申告が終了している支店・営業所には平成24年度には要件を満たしていただく。

支店・営業所を排除することで入札が出来ないような状況は避けなければならない、案①のような、町が支店・営業所を許している大義名分が必要ではないか。

(委員)

3人は妥当か。

(事務局)

最低な人数であると思う。

(委員)

案②によることはどうか。

(事務局)

案②として、支店・営業所を排除するために除雪要件を入れるのであれば、当然除雪協力をしていただけたらと思う。

しかし、現状では舗装業者の方々にご協力していただいている中で、路線は大体振分けられている。

今年のように雪があまり降らないようであれば、重機を持つことで業者に対し経費をかけさせてしまう。また、町として、重機が動かなくても、協力をいただいている以上は維持管理の面で業者へ負担している。

つまり、業者負担が増えることになる。

(委員)

かえって、町の負担が増えるのであれば、避けた方が良くもしいない。

(委員)

案①は、利益が出れば町に税金が入ってくることで、非常に分かり易い。

(委員)

該当する会社については、税法上の資料を参考にさせていただくことをお知らせした方がよい。(閲覧)

(委員長)

案①を採用する。

(2) 指名競争入札における最低制限価格

(事務局)

近隣市町村（上伊那、諏訪地区等）の入札方法の解説。

建設工事、建設コンサルの指名競争入札及び最低制限価格の導入状況の解説。

近隣市町村とは、基準が一定ではないため、比べることは難しいが、指名競争入札に最低制限価格を導入している市町村は多くはない。また、建設コンサルの指名競争入札について、最低制限価格を設けている市町村は少ない。

案①として、現行どおりとする。（最低制限価格を設けない。）

案②として、（最低制限価格を）建設工事のみ設ける。

案③として、（最低制限価格を）建設工事及びコンサル業務の両方に設ける。

仮に、最低制限価格を設けた場合に、受注希望型競争入札同様に算定するパターンと一律〇〇%と設けるパターンと2通りあると思うが、受注希望型競争入札同様に算定する場合は、平均価格を算出するため、その場で落札決定できない。（決定までに時間を要する。）また、本来の指名競争入札の性質である、利便性（災害等緊急工事）を失ってしまう。

続いて、今年度現時点での指名競争入札にかかる落札率を解説。

- ・ 建設工事にかかる落札率
 - ・ 建設コンサルにかかる落札率
 - ・ 町内業者にかかる落札率
 - ・ 町外業者にかかる落札率
- 等 解説。

一つの目安として、受注希望型競争入札の最低制限価格の算定基準でもある85%で見ると、業者間で過度競争が行われているようには見えないと思われる。

これが70%台にまで落ち込むのであれば、何らかの手立てをしなければならいのでは。

県の一つの基準として、建設工事は85%、建設コンサルは80%と読み取れる部分もある。

(委員)

測量設計等は特殊な業務であり、前にその現場を手掛けたり、その場所を

国調等で担当した場合に、実績データが残っており、簡易に出来ることもある。

この業種については、ケースバイケースで原価がないため、データを持ち合わせていたり、ソフトを装備している場合とそうでない場合とで、手間も変わってくる。

そういった意味でも、特殊性があることもあるので、最低制限価格を設定することは難しいのではないか。

(事務局)

他の市町村でも、コンサル業務に対して最低制限価格を設定することは難しい回答を得ている。

(委員)

増築の設計も、元々作ったところで設計する場合と、新規で設計する場合とでは、費用が変わって当然のことであり、それぞれの事情があるので、原価がないとはそういったことであり、赤字かと言えばそうでもない部分もある。

(委員)

たたき合いとは意味合いが違う。

(委員)

平均的に落札率が下がっているのであれば、厳しい業種なのでたたき合っているように見えてしまうが、事情があって低い落札率もあり得るのではないか。

(委員)

現行どおりで良いのではないか。

(委員長)

案①を採用したい。

(3) 小規模事業者への配慮

(事務局)

上伊那、諏訪地区等の自治体で採用している制度である。

建設業許可を持ち合せていないなど、何らかの理由により入札に参加出来ない小規模事業者に対して、町のお金にも触れていただきたいなど受注機会

の拡大を図るものとして、簡易な登録制度として制度化したい。

(委員)

登録者への通知方法、金額の決定は。

(事務局)

事業担当課で選定していただき、電話や郵送等に対応したい。

金額的には小額なので、競争させなくても、順番みたいなもので回していても良いかと思う。

(委員)

何社か集まるのであれば、競争でも良いかと思う。

(事務局)

選定順等は庁内でも情報を共有できるようなものを作りたい。

(委員)

施行したところで、また検証したらどうか。

(委員長)

良い制度なので、ぜひ施行して欲しい。

(4) その他

(事務局)

平成23年度発注標準について、経審の点数をその都度最新のものを使うのではなく、例えば4月1日時点で最新のもので固定し、1年間同じ点数としたい。

一定の工事ランクで工事実績があるにも関わらず、年度途中で点数が落ちってしまった場合に、その工事ランクに入ることが出来なくなってしまう。

(委員)

点数の下がる業者もいる中で、ランクが上下することは、育成の観点からも配慮した方が良いのでは。

4. 閉会
(事務局)

次回3月下旬

第7回入札等審査委員会終わり