

## 企業アンケートまとめ

アンケート送付総数：1063社 回答社数：187社

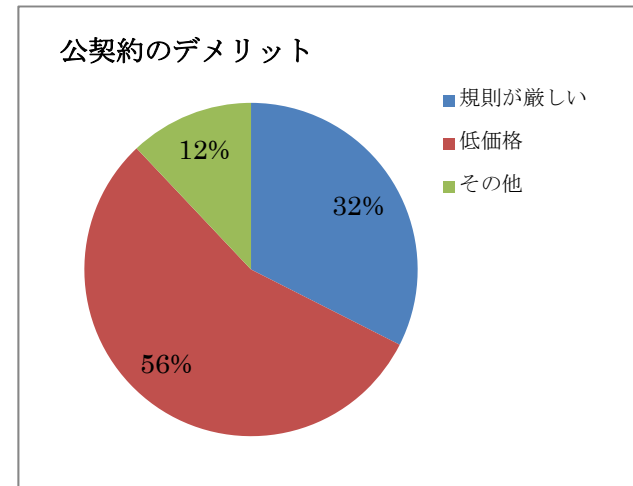
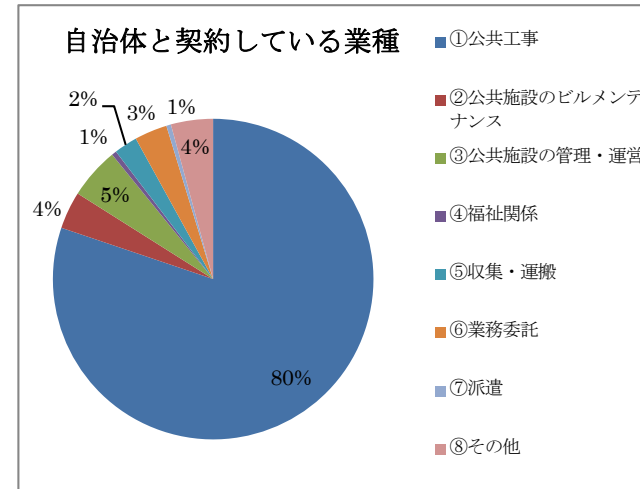
### 1. 貴社が国や自治体と契約している業種は何ですか？

①公共工事	169社
②公共施設のビルメンテナンス	8社
③公共施設の管理・運営	10社
④福祉関係	1社
⑤収集・運搬	5社
⑥業務委託	7社
⑦派遣	1社
⑧その他	9社

### 2. 公契約に関わるメリット・デメリットは？

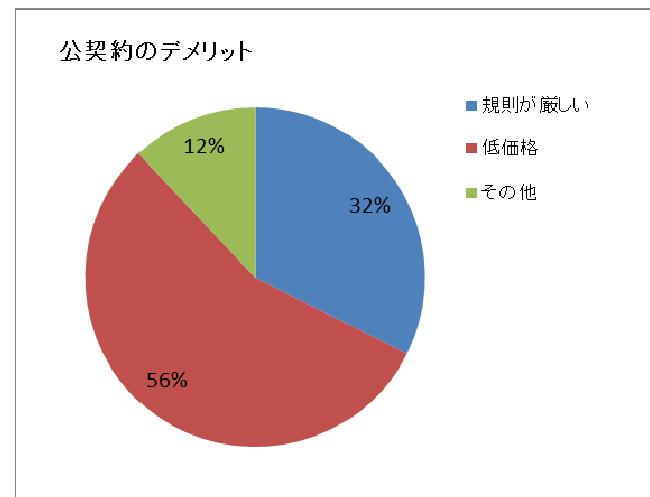
#### (1) メリット

安定した収入がえられる	111社
業界内でのステータス	33社
住民サービスに参加できる	14社
その他	24社



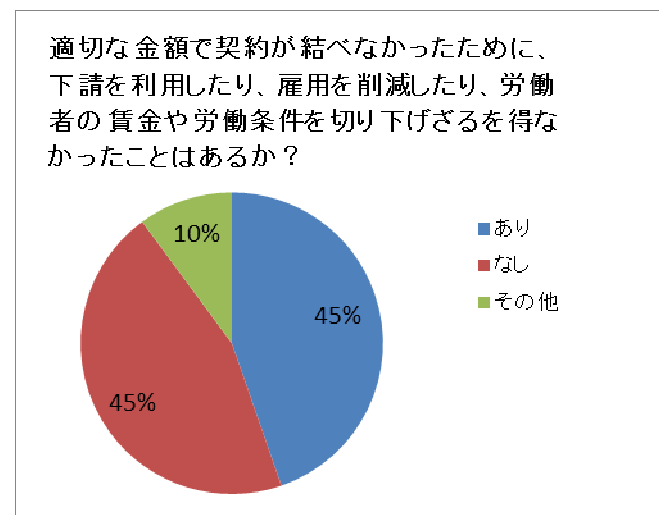
(2) デメリット

規則が厳しい	61社
低価格	106社
その他	23社



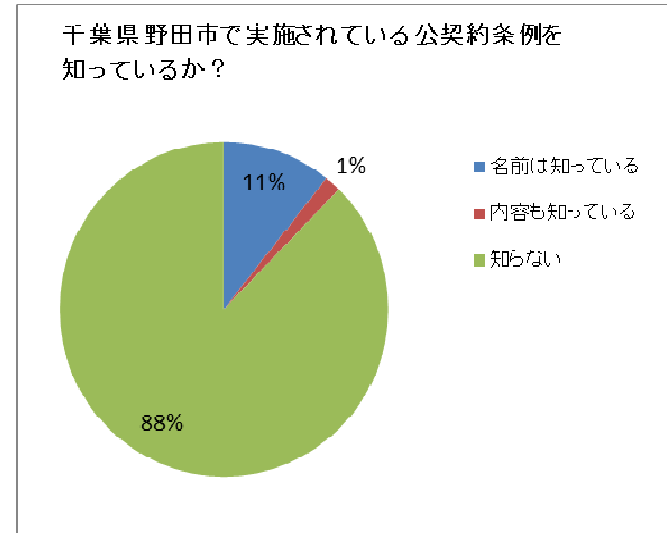
3. 適切な金額で契約が結べなかったために、下請を利用したり、雇用を削減したり、労働者の賃金や労働条件を切り下げざるを得なかったことはあるか？

あり	82社
なし	86社
その他	19社



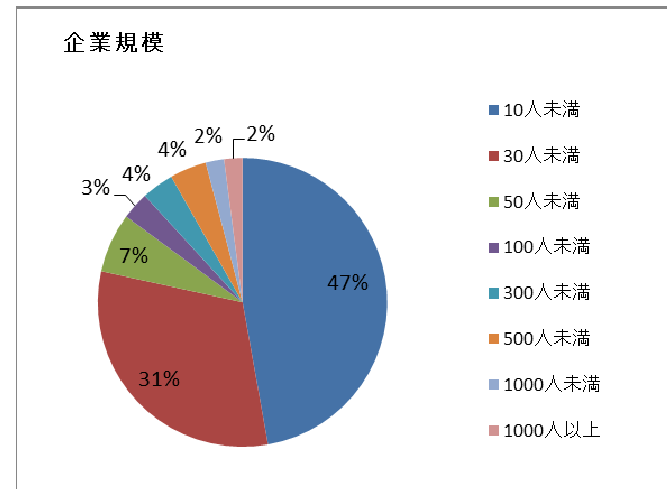
#### 4. 千葉県野田市で実施されている公契約条例を知っているか？

名前は知っている	20 社
内容も知っている	3 社
知らない	163 社



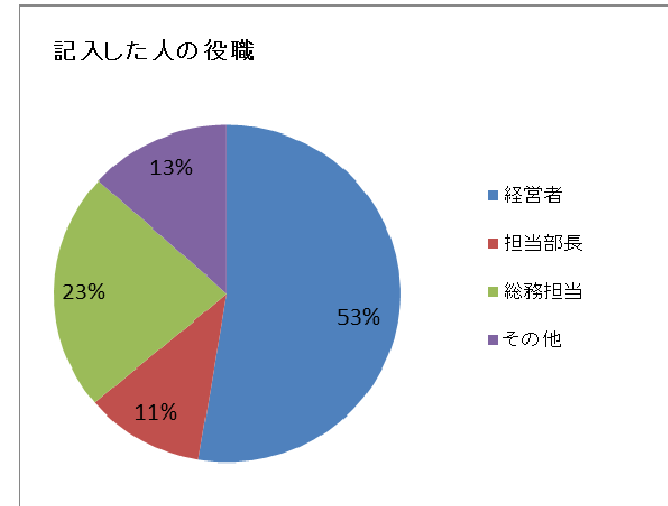
#### 5. 企業規模

10 人未満	92 社
30 人未満	61 社
50 人未満	13 社
100 人未満	6 社
300 人未満	6 社
500 人未満	8 社
1000 人未満	4 社
1000 人以上	4 社



6. 記入した人の役職は

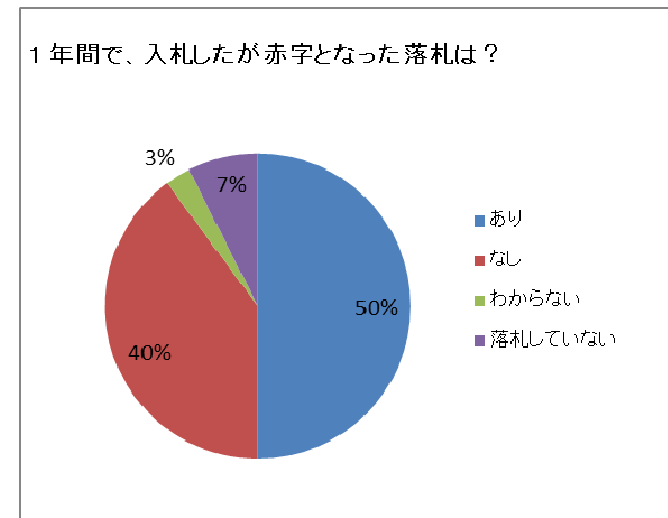
経営者	99 社
担当部長	21 社
総務担当	43 社
その他	24 社



7. この1年間くらいで、

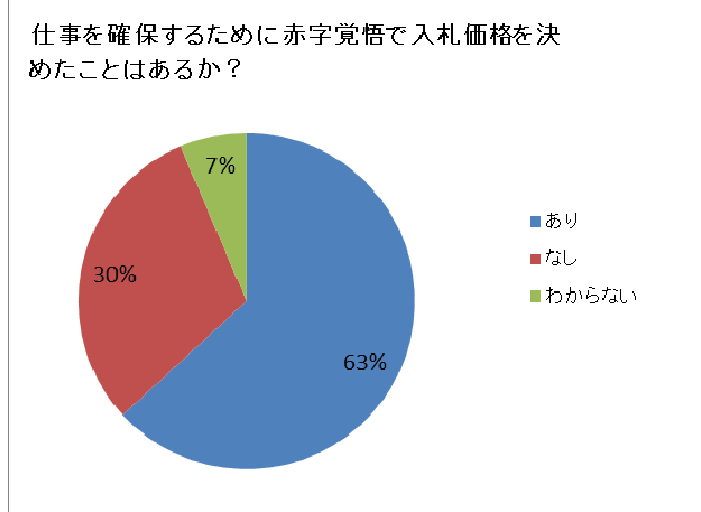
落札したが赤字となった事業はありましたか？

あり	93 社
なし	75 社
わからない	5 社
落札していない	14 社



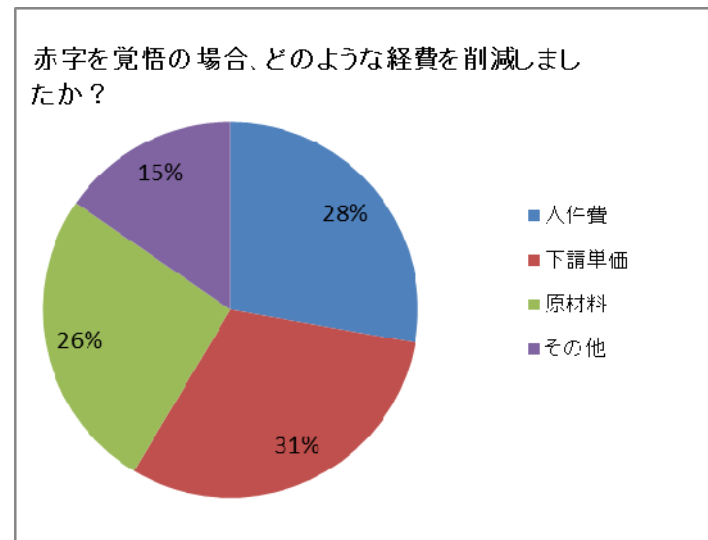
8. 仕事を確保するために赤字を覚悟で、  
入札価格を決めたことはありますか？

あり	107 社
なし	51 社
わからない	11 社



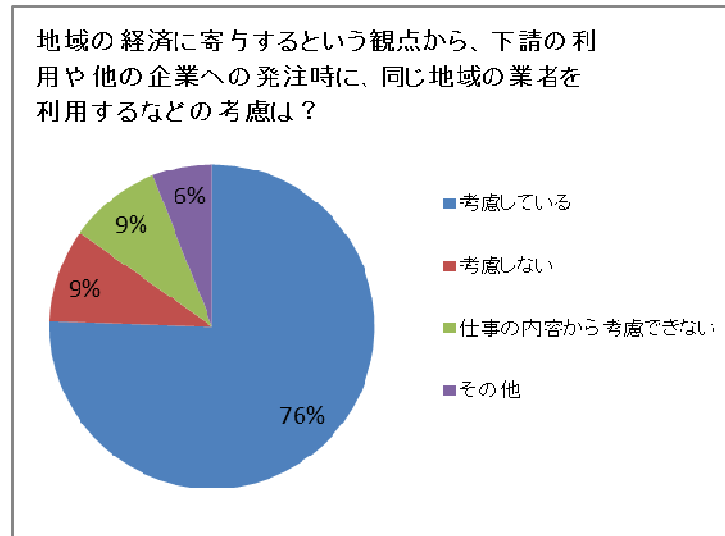
9. 赤字を覚悟の場合、どのような経費を削減しましたか？

人件費	47 社
下請単価	51 社
原材料	44 社
その他	26 社



10. これらの契約に関して、その地域の経済に寄与するという観点から、  
下請の利用や他の企業への発注などの時に、同じ地域の業者に出すなどの点を常に考慮していますか？

考慮している	138 社
考慮しない	17 社
仕事の内容から考慮できない	17 社
その他	11 社



## 1 1. 業者からの意見

### 入札価格について

- ・自治体の決めている入札価格が適正でないことが多いため、入札の辞退をする業者が増えている。
- ・積算の見直しをしてもらいたい。安い積算では利益を得ることができない。積算のやり方を細かくすれば利益が出ると思います。
- ・最低制限価格をあげてもらいたい。削減できるところがないため、いつも赤字覚悟になってしまう。
- ・最低価格制限をすべての自治体で行ってもらいたい。
- ・最低制限価格を現状よりも5%程度引き上げてもらいたい。
- ・できる限り最低制限価格を高く設定し、落札業者に余裕をもたせるべきだ。より多くの利益を産むことにより、技術力の向上、他業種への経済波及効果、税収アップが期待できる。不景気の時こそ積極的かつ、高価格で発注し、景気浮揚を計ってもらいたい。
- ・最低価格をあげてもらいたい。
- ・全ての物件に最低価格の設定をしてもらいたい。
- ・最低落札価格の引上げ（物件にもよるが85%以上が妥当ではないかと思う）。
- ・くじにより落札業者を決定するのではなく、高い積算能力をもつ企業が工事を落札できるしくみづくりをしてもらいたい。
- ・「安ければいい」という自治体の考え方を変えてもらいたい。
- ・一般市場価格を基準にして、入札金額のローボーダーラインを引き上げてもらいたい。
- ・最低入札価格を70～75%に上げてもらいたい。
- ・最低金額が低すぎ利益が出ないために、従業員の待遇改善ができません。
- ・最低制限価格が65%に設定されている自治体がある。仕事が少ないこの時期においてはすべてが60%の価格での契約となる。落札はくじ引きのようなもの。
- ・一応、最低制限価格が設定してあるが、65%では低い。80%くらいにしてもらいたい。
- ・契約に関して下請を利用しても、下請は対応してくれないので、自社の減収で対応している。
- ・工事金額の設定が安価すぎる。技術に対して低賃金。
- ・予定金額をあげてもらいたい。
- ・適正な価格設定と適切な工期確保をしてもらいたい。
- ・適正な価格設定（最低価格）をしてもらいたい。
- ・金額入札（低価格）については再考してもらいたい。

- ・コンサルの価格設定など明らかに不適正と思われるものもあり、基準に疑問がある。

#### 自治体の対応について

- ・特に国交省は計画や設計がずさんで、応札した物件とは別のものになっているのに見直さないし、対応が遅い。
- ・発注者ご自身が内容を熟知していない。こちらが「どうすればいいですか」と聞いても、「お任せします」という返答しかなく困る。
- ・発注する課によっては非常に低価格で、どう計算してもその金額では赤字になる金額を提示してくることもある。どのような考えで積算されているのか不思議です。業者の立場になって考えてもらいたい。
- ・倉敷市の入札は低価格で、受注は非常に厳しい。また、倉敷市の工事管理業務受注後、市の要望により常駐管理の委託期間13ヶ月から17ヶ月に変更となったことがある。しかし、増額交渉をしても拒否され、一切委託額の増額を認めてもらえませんでした。委託期間のみの変更契約締結を要求されました。さらには、市の条例で押印しないと、当座指名停止などのペナルティーがあるとのことでした。
- ・公共工事は場合によっては何千枚もの資料提出が必要となる。そのため、夜中まで資料を作成し、翌朝には通常通り現場に出ることもある。これは事務用品の無駄だと思う。CD-Rでの提出でもいいのではないのでしょうか。
- ・95%以上を高落札と決め、それを調査し契約を保留する自治体があります。積算が適正にされていれば保留する必要はないのではないかと。

#### 入札制度について

- ・自治体ごとの入札制度を統一してもらいたい。
- ・岡山県では備前、備中、美作、県民局で同一県なのに入札に総合で乗り入れができず、県内で分断されている。
- ・自治体発注の入札基準の作成については業者団体の意見を聞いたうえで作成すべきなのに、ほとんどが他の自治体を参考にしている。できた基準を修正することは非常に困難であり、結果的に業者の負担が大きくなる。
- ・国、県、市の入札について入札参加のときの規制がある。特に耐震工事の場合、実績がないと入札参加できないなど、限定された業者のみが入札することになる。これでは地元業者の育成にはならない。
- ・岡山市では1社1業種のみ入札参加に対して、ゼネコンについては適用されていないので、専門業者は圧迫されています。
- ・県の入札で、落札業者が複数の場合、自治体へ出向き、くじで落札業者を決定しているのが現状ですが、電子入札なので自動できまるはず。
- ・電子入札に移行して、メリットもある一方で、業者間の顔合わせの機会が減りました。弊社は従来通り多くの書類を提出しています。しかし、電子入札にて落札した一部業者は書類提出をせず、工事を終了し入金に至ったと聞いた。業者の選定をきちんとしてもらいたい。
- ・倉敷市、倉敷市水道局の入札に参加しています。実態はくじ引きを行っているのと同じで、受注予定が立たない。落札金額は最低公表価格内と決まってい



ます。我が社では直営工事が主流でないため、落札すれば段取りに困り、落札しないと売り上げで困ることになります。公共工事を当てにせず仕事の調整を行っているのが現状です。改善してもらいたい。

- ・入札清算価格の公表をして業者に判断をさせる方法にしたらどうでしょうか。積算において人件費を節約させる方法を考慮してもらいたい。
- ・歩掛の公表してもらいたい。
- ・自治体、特に国等においては、最低価格を設定せず、物価等の価格を下回る見積もりで設定された入札価格になっていると思います。ゼネコン、土木についての管理費は法外ではないかと思うくらいだ。当社は専門業社ですが、この差は考えると納得しがたいです。設定価格から 1/3 での入札など、頻繁にある。下請も作業員の給金を払っているのだろうかと他人事ながら心配しています。安ければよいという考え方ではなく、技術や雇用を真剣に考え、これらのために開発や研究をしている人、業社にスポットが当たることを強く願っています。

#### 不適格な業者の入札参加の規制について

- ・県の経営審査を適正に行い、不正のある業者を排除し、施工能力の伴う業者に工事発注をしていただけるように努力してもらいたい。
- ・資格はあるが実質工事ができない業者（ペーパーカンパニー）も入札に自由競争という名目で参加させすぎている。
- ・予定価格が漏洩している疑いが極めて強い。価格が漏洩しても高値受注にはならないが、選別受注が可能になりました。事前に判断できることから受注機会が格段高くなる。
- ・以前は営業行為で事業提案し予算見積にも協力していました。提案した事業に関して内容について精通しているのは当然で入札の際には優位に進めていました。しかし、今は仕様書式の作成に協力したとしても、金額だけで判断した入札です。営業実績は関係ないばかりか、ネットで入札情報なしでの参加です。誰でも参加できる入札制度は営業努力なしの企業でも参加でき、低価格入札となります。
- ・受注さえすれば後は人件費・外注費を削り作業をしていると思われるような業者が数社あり、大変困っている。そういった極端な業者については入札に参入できないようにしてもらいたい。

#### 総合評価方式について

- ・総合評価方式によるものは、特定の業者に範囲を狭めたものであり、好ましくない。特殊な業種（法面等）以外の一般土木関係はその地域の中学校区範囲くらいで行ってもらいたい。防災等緊急時に役立つのは地元業者が直接行うもので地域的にも最適だと思う。地元密着型で将来的にもいいのではと強く感じています。
- ・施行する業者の仕事の仕上がり等の内容など、様々な点を考慮してもらいたい。

- ・工種によっては技術を評価する調達方式の採用を検討してもらいたい。

実績と入札の関係について

- ・実績を必要とする入札が多数あるが、落札すらできなく、実績を作れない。
- ・赤字覚悟の落札もあります。しかしそれは、実績をつくるため仕方なくやっています。そのため、単純な赤字案件には応じません。実際に居住している社員数に応じて受注チャンスを考えてもらいたい。他の自治体では上記の配慮をしている。岡山市在住者は4人いて、家族もちだ。

入札件数について

- ・業者間の競争が激しい。
- ・発注も少なく70~80社の入札で会社の計画が立たない。
- ・規模を小さくしてでも事業件数を増やしてもらいたい。
- ・入札件数を増やしてもらいたい
- ・件数が増えれば良い。

大手ゼネコンについて

- ・工事量が少ないにも関わらず、大手ゼネコン等が少額な入札物件にも入ってくる。中小企業は実績については負けるので物件がとれない。中小企業(90%)のことを考えた入札をお願いします。

指名業者について

- ・指名業者の適正化をしてもらいたい。
- ・発注者の指名において、指名入札については談合を助長するような指名がされています。指名業者の選択については自治体の指名権で業者を選択することにより、競争入札の原則を阻害する行為が目立っています。(天下り等の入りようによりますが。)
- ・未だに大きい仕事は決まった業者がしています。新規参入は無理なので、入札はやめます。

低価格入札の弊害

- ・低価格競争で経営が非常に厳しくなっている。

- ・過度な競争は人件費を圧迫する。
- ・材料費の割合が多いため人件費の確保が難しい。
- ・安かろう、悪かろうという結果になるのではないのでしょうか。

#### その他

- ・15%以内の変更契約を認めてないが、追加契約・変更契約について実情に合った変更をしてもらいたい。
- ・地域性を考慮してもらいたい。
- ・県発注の委託業務について、5月ごろ～翌年3月の工期で前金が出ないので30%でも出ればと思っている。
- ・契約金額が決定しているのであれば、市の総合契約のように順番で納入するように建設業もしてもらいたい。
- ・岡山市財政局は市内扱い業者（県外・市外業者）という面白い規定を作り、市内業者の受注を妨げており、市内業者は倒産の危機に面しています。
- ・予定価格が設計事務所などによってまちまちです。高額入札があるので、もともと消費税分なしの金額と同じになっている。(95%以上)
- ・いつ仕事が受注できるかわからない。
- ・東京等の展示会などに行くと、他県業者は「岡山県は技術や新法の採用が一番遅れている」と言っている。とても悔しい思いです。事なかれ主義は卒業してください。