

●ビルメンテナンス業務の公共調達における価格交渉の結果

<調査結果の概要>

1. すべての会員を対象に調査を行い、回収率は 8.2%であった
2. 今回の緊急通知を「評価する」という回答が 78.4%であった
3. 価格交渉をおこなった件数は 97 件で、交渉できた施設数は、
589 であった
4. 交渉できた 589 施設のうち前向きな対応・反応を得た施設が、
323 施設であった

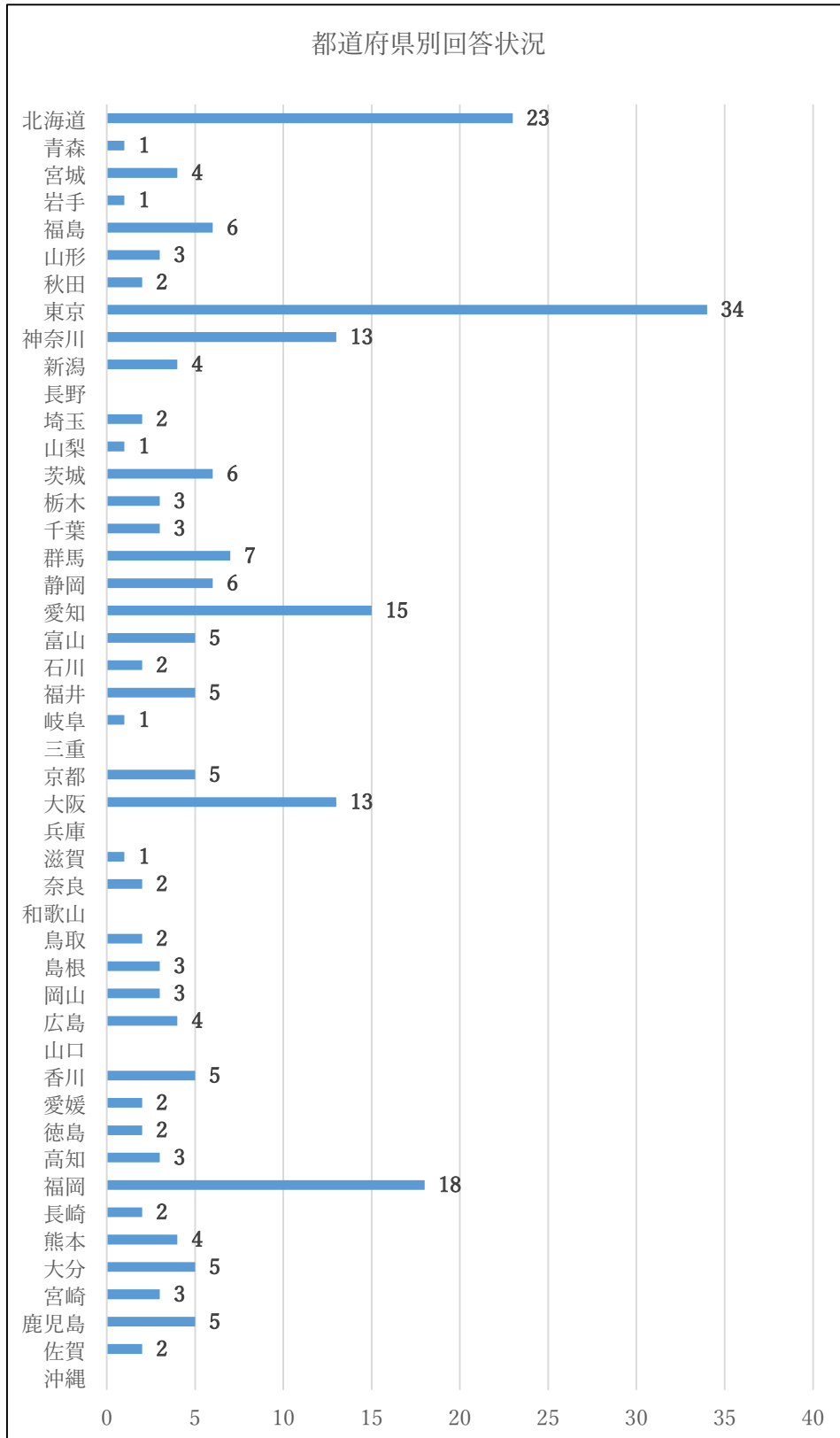
<今後の対応>

前向きな反応の中には「次年度の契約に反映」などの例が見られること、また、「本通知が発注者側に伝わっていない」などの例もみられることから、本通知の趣旨である「適切な価格で単価を見直して契約金額を変更する」の実効性を担保するためには、同様の通知を継続的に発出していただくことが肝要であると考えます。

今年度も同様の取り組みをお願いし、8月を目途に昨年と同様の通知を発出できるようにしていただきたい。

1. 回収状況

調査数	回収数	回収率 (%)
2,826	231	8.2%

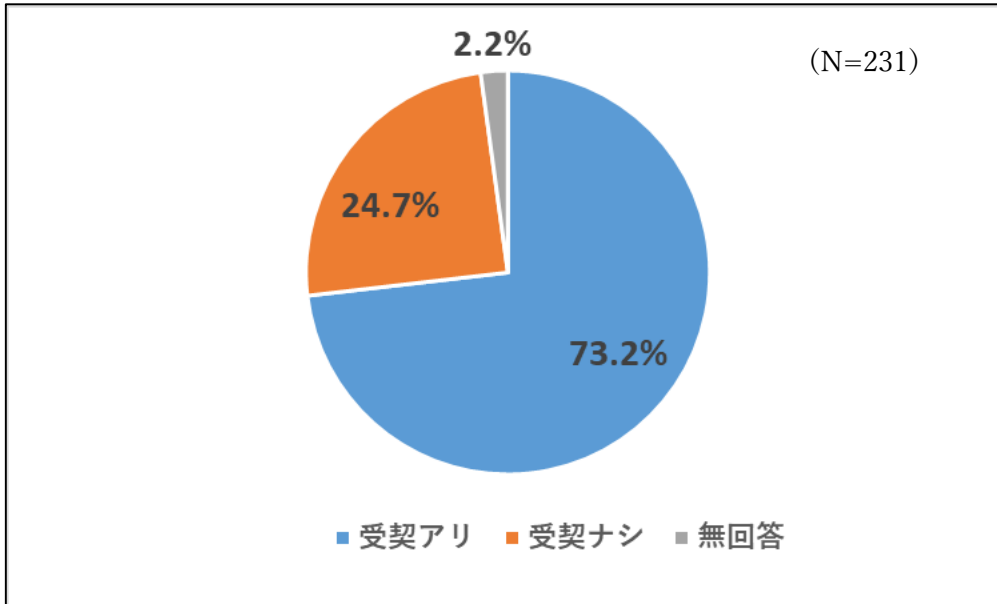


2. 回答状況

①官公庁施設の受契の有無

(件数)

受契アリ	受契ナシ	無回答
169	57	5



②今回の緊急依頼に基づき、価格交渉をおこなったか

価格交渉をおこなった件数・・・97

交渉できた施設数・・・589 施設

交渉できなかった施設数・・・62 施設

③交渉をした結果

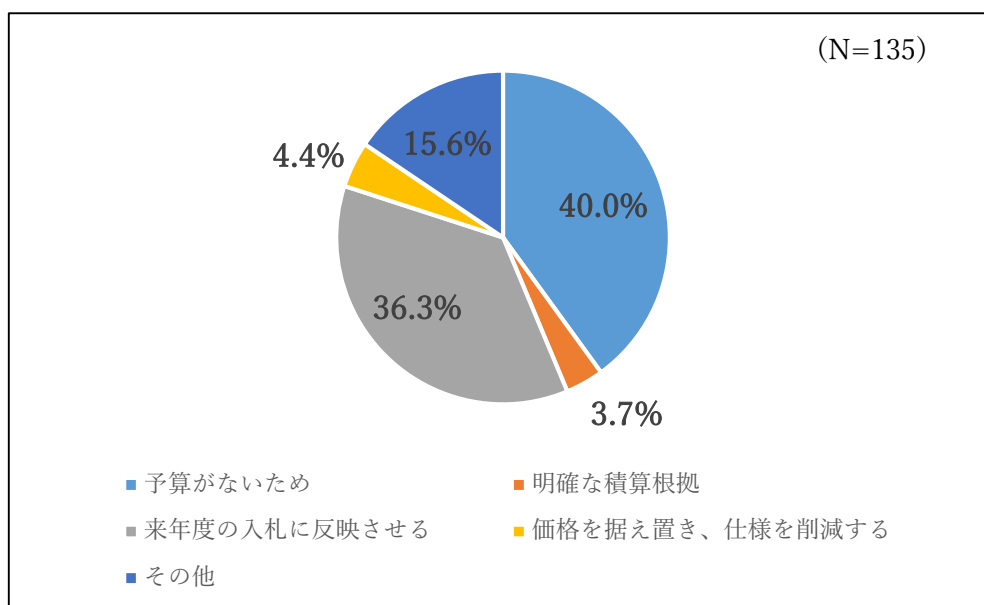
前向きな対応・反応があった施設・・・323 施設

成果がなかった施設・・・179 施設

成果がなかった施設の原因

(件数・複数回答含む)

予算がない	明確な積算があれば対応	来年度の入札に反映する	価格は据え置 くが仕様を削減する	その他
54	5	49	6	21



(成果がなかったとする主な意見)

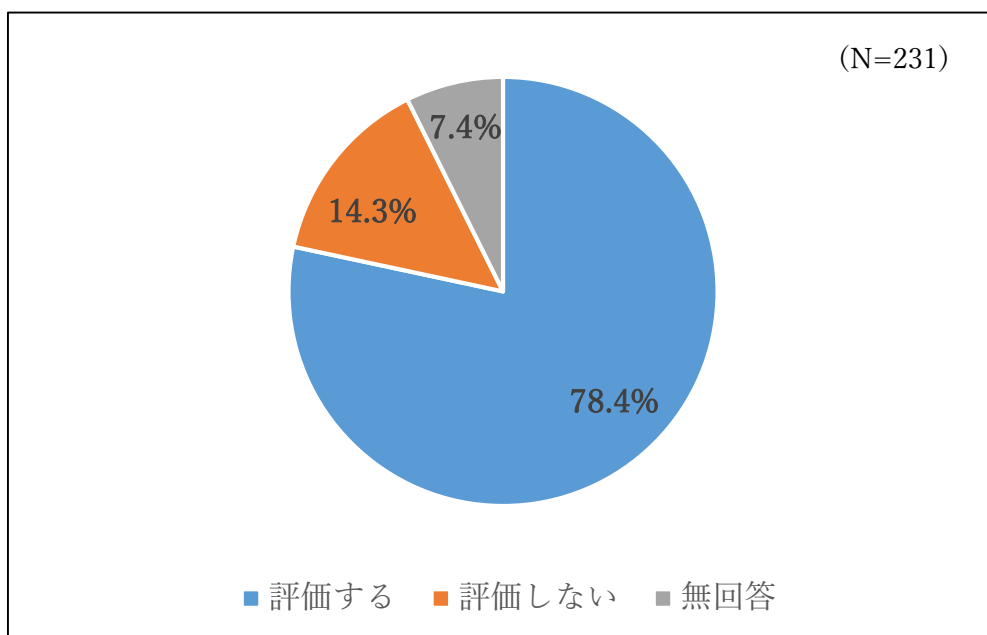
- ・交渉は不要であったため、しなかった
- ・入札のため、次回は来年3月になるから
- ・複数年契約での入札のため、入札時に人件費等の上昇を考え入札することになっているため
- ・契約期間中（入札方式）の交渉は不可
- ・当社の時間的猶予とそこまで支障が生じないものと判断したため
- ・県協会が一括して交渉
- ・契約期間内であり期間中の交渉はしていません
- ・予算要求の期間が遅れたため
- ・期中であり、新年度に改めて実施する予定
- ・交渉をしたが、入札での競争で価格を下げざる得なくなった
- ・相当の利益が確保されていた
- ・当初から予算は決められているため、予算見積書はもらうが、通らないと言われる
- ・明確な積算根拠がない
- ・予算建て済のため難しい状況である
- ・すでに次年度予算採りに向けての交渉をしていたため、既存契約の見直しは提示しなかった
- ・コロナ禍で訪問が難しかった
- ・契約額については、毎年スライド制度により、増額となる（複数年契約）
- ・一方的に今年度の予算を提示され、従わざるを得なかった
- ・年度内に交渉すると、関係省庁と摩擦が生じる可能性があるため
- ・対象物件が入札時期であったため（契約期間満了）
- ・官公庁の収入比率が小さく、また年度途中では次年度の見積もり作成もあり、途中での価格交渉は行っていない
- ・相手方（契約者）より自発的に入金していただいた。最低賃金が上がった分を月額分に上乗せしてもらえた

- ・ 来年3月入札のため、タイミングを待っている
- ・ 緊急依頼前より交渉し、9月には終了していた
- ・ 依頼文を持参したが返答が無い
- ・ 含みをもった契約をしているため、交渉する必要がなかった
- ・ 年度中途では予算の関係上、できなかった
- ・ 契約時に決まった単価で期間内は行ってほしいという回答
- ・ 積算根拠が不明
- ・ 交渉の必要がなかった
- ・ 入札案件のため、その他金額を仕様書改定で下げることになった
- ・ 年度内の再交渉は控えたい
- ・ 年度内の再交渉に対し、タイミングをつかめなかったため
- ・ 物価スライド制を含み、昨年度に交渉済み
- ・ 協会が対応したため
- ・ 厳しい現状を伝える機会にはなったが、中途価格交渉までは踏み込めなかった
- ・ 5年の指定管理契約だから
- ・ 予算がない
- ・ 契約金額に賃金上昇分を盛り込んでいたため

④今回の緊急通知に関する評価

(件数)

評価する	評価しない	無回答
181	33	17



⑤その他・自由意見

- ・今後も随時、同様の対応をして欲しい
- ・交渉をしても年度内に対応してもらえない可能性は低く、次年度の契約に反映させることで折り合いがつくことが多い
- ・関係各所に依頼通知が伝わっていない
- ・令和5年度予算枠に影響があったと思われるため、評価する
- ・民間企業に対しても価格交渉できるようアピールしてほしい
- ・予算取りの段階での相談が増加。価格への反映もあった
- ・2024年の契約に反映させたいと思います
- ・強制力が無く、浸透していないので評価できない
- ・丁寧に値上げ交渉の根拠たる資料を作成して交渉しました
- ・FAXだけで2~3割上がる物品があるのにもかかわらず、私達の人件費が一番後でより安い
- ・具体的理由とその項目に対して何%程度の値上等があると交渉しやすい
- ・通知の発出は評価できると思いますが、あとは契約期間等の問題があると思います（官公庁は交渉しても時間がかかる）
- ・本件がビルメン協会以外の会社にも周知され、値上げの提案時に嫌な顔をされないようになつたら良い。協会資料を提出しても「うちは違うから」と多々言われることがある
- ・将来的に3年間程度、継続してほしい
- ・評価には値するが、官公庁側の理解度への依存度がやはり過大であると感じました
- ・受注業務は安定した収益が計上できている
- ・目に見えての効果は感じません
- ・ある程度評価できるものの、すでに予算折衝が終わっており、もっと早く（5~6月くらい）に出して欲しかった
- ・10%以内でしか交渉ができなかった。仕様を変更する所があった
- ・民間企業でも値上げ要求を聞いてくれるようになった
- ・再交渉の話はありません
- ・先方側には響いてない
- ・一昔前より、人件費上昇意識が先方にも伝わっていると感じる
- ・官公庁以外にも、要請依頼を広げてほしい。病院・大手企業など
- ・基本として官公庁は余剰な予算がなければ上がらない
- ・価格改訂ができた割合を知りたい
- ・官公庁物件の入札制度では、価格交渉をしても競争になるとメリットを感じられないことも考慮して欲しい

以上