

競り下げ試行の検証結果の概要

競り下げについては、民間企業や独立行政法人等において実施されている事例があり、調達分野によっては、一度だけ価格提示する従来の方式に比べて調達費用を削減できる可能性があるとの指摘がある。

このため、平成 23 年度から、コスト削減や新規参入促進等の効果、中小企業者への影響、現行法令下における制約・課題等につき検証を行うため、各府省が行う調達において競り下げの試行を実施してきた。各府省では、平成 23 年 3 月から平成 25 年 1 月までの間に、合計 213 件（約 4 億円）の競り下げを試行し、そのデータ等を基に行政改革推進本部事務局において試行結果の検証を行った。

（注）「競り下げ」とは、参加者が一度だけ価格を提示する従来の調達方式とは異なり、定められた時間の範囲内に、最低の価格を確認し、何度でもより安い価格を提示できる方式である。

1. 価格等の調達コストに係る検証

（1）前回契約と規格等が類似し比較可能な試行案件（61 件）について、前回価格と競り下げの最低価格を比較したところ、前回価格よりも価格が下落した案件は 46 件、価格が上昇した案件は 14 件、価格が同一の案件が 1 件であった。

このうち、前回契約が一般競争入札の案件についてみると、前回価格よりも価格が下落した案件は 15 件、価格が上昇した案件は 8 件、価格が同一の案件が 1 件であった。

（2）上記 61 件について、競り下げシステム手数料のコストを含めて比較すると、前回よりも調達コストが下がった案件は 38 件、上がった案件は 23 件であった。

このうち、前回契約が一般競争入札の案件についてみると、前回よりも調達コストが下がった案件は 11 件、上がった案件は 13 件であった。

（3）価格の下落又は上昇については、実際の調達では様々な要因が影響するものであるが、以下のような点を指摘できると考えられる。

① 価格が下落した案件

ア 前回より価格が下落した案件では、他の参加者の価格を確認しながら、利幅を圧縮するなどによって当初の見積価格を見直し、更に低い価格を提示することにより、例えば、価格競争力の類似した参加者が多数いる状況で、競

り下げにより価格が下落している可能性がある。

- ・ 価格下落案件で最低価格を提示した者のうち、「自社の見積価格を見直した結果、当初の見積価格よりも低い価格の提示が可能だった」と回答した者は、アンケート調査に回答した 20 者中 15 者であった。
- ・ 当初の見積価格の見直しについては、競り下げ参加者へのヒアリング調査では、卸売業者等との再度の仕入価格の交渉、利幅の圧縮等によるとの意見があった。

② 価格が上昇した案件

前回より価格が上昇した案件では、競り下げでは複数回価格を提示できることから、最初は本来提示できる価格より高めの価格を提示することにより、例えば、特定の参加者の価格競争力が高い状況で、競り下げを実施したため価格が高止まりしている可能性がある。

- ・ 郵便により一度だけ価格提示した者を含む競り下げ案件では、郵便による価格の方が次点の価格より約 30%低かった。

(4) 競り下げに向く案件としては、競り下げ試行を実施した府省庁を対象としたアンケート調査では、競争的な環境にあり、仕様が複雑ではない汎用的な物品・役務等が考えられるとの意見があった。

(5) 競り下げ試行を実施した府省を対象としたアンケート調査では、前回契約と比べ、競り下げ関連書類の作成や競り下げシステム運営事業者との連絡調整に係る事務負担の増加等のコスト増加要因の指摘があった。

2. 新たな参加者に係る検証

(1) 価格の下落・上昇については、競り下げの実施のほか、新規参加者の加入状況が関係しており、新規参加者を確保することが調達価格の下落に影響している可能性がある。

- ・ 価格下落案件 46 件のうち、新規参加者が最低価格又は次順位価格を提示した案件は 32 件、価格下落率 10%以上の案件 25 件のうち、同案件は 23 件であった。
- ・ 新規参加者割合が 50%未満の場合は、価格が下落した案件が 13 件、価格が上昇した案件が 11 件である一方、50%以上の場合は価格が下落した案件が 33 件、価格が上昇した案件が 3 件であった。

(2) 競り下げによる新規参入促進の効果については、競り下げ試行の参加者を対象としたアンケート調査において、競り下げによる参加機会の拡大に関し「どちらでもない」との回答が 51.9%、「やや拡大した」との回答が 26.5%であった。

同アンケート調査で、競り下げに参加したきっかけについては、「発注者の情

報提供」との回答が 56.5%と最も多かった。

3. 中小企業者の受注状況等に係る検証

- (1) 前回契約と比較可能な案件（61 件）のうち、前回、中小企業者が受注していた案件 57 件中、56 件において、引き続き中小企業者が受注していた。
- (2) 競り下げ試行の参加者を対象としたアンケート調査によると、中小企業者等から、「競り下げの最終価格は低過ぎる」との意見があった（最低価格を提示した者の 34%）ほか、「利益度外視で価格を下げることにつながる」、「競り下げの実施時間に拘束され他の営業活動に支障が生じる」等の意見があった。

4. 制度上の制約・課題に係る検証

競り下げの試行は、現行の会計法令との整合性を保つスキームにより基本的に支障なく実施された。

5. 総括

上記のとおり、平成 23 年度から試行を実施してきた結果、競り下げの実施によって価格が下落する場合もあれば上昇する場合もあることなどが確認されたことを踏まえ、調達方策としての競り下げについては、今後、各府省庁において、個別案件の状況に応じて実施の適否を判断することが適当と考えられる。その際、調達品目の特性や調達環境を踏まえ、調達価格に与える効果を検討するとともに、競り下げに伴うコスト増加要因や中小企業事業者への影響等に配慮する必要がある。