

平成20年度第4回入札監視委員会 議事録

平成21年3月3日

関東森林管理局 4階中会議室

- 1 開会
- 2 委員長及び出席者の紹介
- 3 総務部長あいさつ

(総務部長挨拶)

新井委員長はじめ入札監視委員会の先生方には、大変御多忙な中ご足労賜り、一方ならぬご理解ご協力を賜っていること、この場をお借りして、まず御礼申し上げます。

本日の委員会では、今年度第3四半期分の契約についてご審議いただきます。

前回から、システムテックに全体の傾向を把握できるよう、「工事等時系列分析グラフ」を加えて資料を整え、地域ごとの入札動向についてもご議論をいただき、結果を今後の入札制度の改善へと繋げていければと思っております。

また、「公共調達適正化に関する関係省庁連絡会議幹事会」が開催されまして、一者応札等となった契約の類型ごとに改善方策を取りまとめ、第三者機関の意見を聴取して、全省庁が HP で対応策を公表することとされ、関東局といたしましても事業者アンケートを実施したところでございます。

これまでも局としまして一者入札比率の改善方法を検討し、アンケートの回答を参考に一者応札解消に向けた検討を行い、今後入札監視委員会の先生方にも大所高所からご意見を賜る機会がございますので、その節はよろしく願いいたします。

発注者綱紀保持マニュアルの遵守また、HP 上で談合情報の窓口を開設するなど、引き続き、局としても、透明性、競争性の確保に努めておりますけれども、今後も入札・契約事務を進めるに当たっては、国民に疑念を抱かれないようしっかりと、毅然とした対応が重要でございます。

本委員会の重要性も益々高まってきておりますので、先生方には今後とも厳正なチェックをお願いいたします。

審議に入ってください前に、ご報告になりますけれども、本入札監視委員会で長年にわたり関わっていただきました新井先生が、本日の委員会を最後に、座を降りられること

になっております。

先生には長い期間、親身に亙り対応いただきまして、貴重なご意見あるいはご指導を賜りましたこと、この場をお借りし、心から感謝申し上げます。

今後も、側面から見守っていただき、ご教示賜れば幸いです。

引き続きご活躍いただくことを祈念申し上げ、開会に当たっての挨拶といたします。

それでは、ご審議の程よろしくお願い申し上げます。

4 委員長あいさつ

(新井委員長)

今、巷では自動車産業を中心に不況の高い波が押し寄せ、その波を乗り越えるためには、活性化に役立つ事業の遂行を図る必要があると思います。

一般競争入札も、1年が過ぎ一応お互いに軌道に乗ってきたところですが、その方向付けを見極めて良い結果が期待できるか委員会の努力の仕方も少なからず影響しているのではないかと、肝に銘じて努力していきたいと思っておりますので、ご協力の程よろしくお願い申し上げます。

私毎でございますが、総務部長さんからお話がありましたとおり、13年間、皆様とともに楽しく過ごさせていただきました。本当に有難うございました。

顧みますと、局が変わり、また、入札方式も一般競争入札という形になって来たわけですが、入札監視委員会も引き続き行われることと思っておりますが、発注者側も誠意を持って対応していけば、良い方向付けが出来ると思っております。

これからの委員の皆様、また当局の皆様が一体となってやっていくことを期待しまして挨拶といたします。有難うございました。

5 報告事項

(資料説明)

(1)～(5):(資料1)～(資料5)

(企画調整室長)「工事等時系列分析グラフ」について説明

前回から取り入れた時系列分析グラフについてご説明いたします。

前回と同様に工事につきましては長期的な落札率の推移、1者応札率、更には実質競争者1の比率を、全体と署別に分けて表示し、コンサルについては、全体で表示しております。

現段階においては、データの蓄積期間が短いということ、また、四半期毎との発注件数に増減があることから、分析が難しいと思っておりますが、こういったデータを蓄積して、今後活用していきたいと思っております。

なお、工事等時系列分析表につきましては、治山と林道を一緒の表としておりましたが、今回は治山、林道、合計ということで表示し、見やすくしております。

それでは、今回の審議案件である平成20年度第3四半期の契約分につきまして、全体の傾向について分析をいたしましたので、ご説明致します。

今回は、工事44件、コンサル23件でございます。工事については、落札率としては、全体で94%、コンサルについては70%、生産、造林については、90%であります。

第2四半期と比較して、それぞれ数ポイントづつ落札率は上昇しております。

治山の落札率が若干上昇傾向にありますが、時系列的に見て高止まりという傾向にはなっていないと思っております。

また、時系列グラフの棒グラフの部分、1者応札率、実質競争者数1についてですが、治山、林道工事とコンサルについて見てみると、工事の1者応札率については治山で31%、林道で14%、全体で31%です。

平均参加者数につきましては、後ろの表にありますが、平均参加者数3という状態でした。実質競争率1の比率については、治山60%、林道が43%、計53%となっております。

コンサルにつきましては、1者応札率5%、平均参加者数4、実質競争参加者数1の比率が16%となっております。

このように、工事については第2四半期に比べて平均参加者数が減少して、1者応札率も若干高くなっている傾向にあると考えております。

原因といたしましては、簡単に分析することは難しいと思いますが、第1、第2四半期の受注した工事の施工期に当たっていること、また、業者もかなり手いっぱい、技術者の配置条件が整っていないというところもあるのかと考えております。

また、第3四半期は10月～12月の工事発注ですので、降雪期がかなり近い、そういった状況を敬遠する事業者があるということも、一つの理由に挙げられると考えられます。

いずれにしても、こういった形の分析を行いながら、今後は署別なりの傾向を見ていきたいと考えているところです。

(新井委員長)

コンサルについて落札率に大きな差があるが、成果品について確実なものを納入されているのか。また、予定価格について検討が必要でないか。

(企画調整室長)

前日も、コンサルについて御指摘を受けましたが、全省庁的にも落札は低い傾向にあるものと考えております。また、コンサル業務には低入札制度というものがありませんし、資材購入がなく、基本的には人件費のみであり、予定価格のうち資材の割合が高い工

事と比べ、価格を落としやすいと思われます。

また、実績づくりという事もあるかとは思いますが、成果品についても問題があった事例は、これまでに報告されておらず、契約は適正に行われております。

(新井委員長)

一般の方は何か疑問を持たれると思われる。設計し、確実に納入されていることであれば、もっと予定価格を抑えて発注してよいのではないか。

(淵上委員)

一般競争で落札率や競争参加者数から見て変動について、どう判断されているのか。

(企画調整室長)

時系列分析グラフの全体像から落札率の変動はそうないと思われます。なお、競争参加者数については、指名競争の時と比較すること自体どうかと思われますが、減少傾向にあるところます。

(淵上委員)

もう少し、1者応札が減少するといいいと思われます。

(企画調整室長)

管内地域によってバラツキがありまして、例えば、時系列分析グラフ10ページの上越森林管理署では、競争者数は相当程度確保されております。また、一者応札はなく落札率も低位傾向にあり、地域によってもバラツキがあり、競争性の確保がどういったところで機能しているのか分析していく必要があるかと思っております。

(淵上委員)

業者も入札システムの変更されてきたのに対し、最初はとまどいがあり、慣れてくれば期待された入札になっていくと思われる。

(石井委員)

時系列分析グラフについて

季節的変動とか、地域別とか、きめ細かく分析しなくてはならないのではないか。

(R014)については会計法第29条の3第4項により随意契約となっているが、どういった内容なのか。

(治山課長)

(R014)については、公募により企画書を提出させ、それを点数付けし、最も高い者と契約する企画競争による方法を採用しており、契約方式としては、競争性のある随意契約に分類されています。

内容的には調査設計の手法の調査で、調査方法等について企画書を提出させ、その中で最も有利な者を選ぶということでもあります。

(森林整備課長)

例えば、都道府県の設計調査した事例を分析し、それらを基に望ましい形を提案する、という事業の内容です。

(治山課長)

通常仕様書を示して価格競争させるわけですが、この場合、仕様書を示さないで最も適切なやり方を公募して、そのやり方で調査をしてもらうという競争内容であります。

(新井委員)

一般競争入札にはそぐわないものと考えて良いのでしょうか。

(森林整備課長)

知識や技術がないと、取りまとめを行ったり、適正な提案をすることは難しいのではないかと考えております。

6 抽出事案の説明

・資料6により説明

7 審議

(新井委員長)

では、審議に入りたいと思いますが、最初に治山工事から審議したいと思います。

(淵上委員)

工事費内訳書の分析を見ますと、(A002)の地拵工について予定価格と応札者との工事内訳書に大きな開きがある。

また、(A011)の工事費内訳書の分析を見ますと予定価格に対し、○業者、○業者の工事費内訳書と大きな開きがあるが、その原因はなにか。

関連して次から類似の工事を発注されるとき、予定価格を前回、今回のものを参考に出していけるのか。

(治山課長)

(A011)について説明しますと、コンクリート谷止工を設置しまして、水圧計又は土圧計を設置し、その後モニタリングをしていくという工事であります。

計器自体が450万円位するものですが、発注者が積算するときは、工事費の中に含めてしまうと、その後の間接経費の(定率の共通仮設費)対象となり、過大な積算になってしまうことから、計器の部分は共通仮設費に積み上げて積算してあります。

一方、業者の見積もりは工事費に計測機器設置の計器分も含めて積算してあるようであり、共通仮設費と逆転しているため、異常な開きとなったものと考えています。

(A002)については、地拵工が160%となっているが、通常積算するときは林野庁が定めております標準歩掛かりと、関東局管内の地域の単価を調査し積算しております。工事施工する地域によって若干バラツキがあります。

この案件について、予定価格が3万円と少額であるため、僅かの差がパーセント的には大きくなったものと思われまます。

標準歩掛かりと地域の実勢単価により積算しているところであり、この案件の開きをもって次回の予定価格の積算に反映させることにはなりません。

(石井委員)

治山工事で不落随契が3件あるが、その理由は。

(治山課長)

3件については、2回公告しております。9月に1回目の公告を行い、10月に1回目の入札及び再入札を実施しました。それでも落札しないので、もう一回1ヶ月間公告期間を送って11月に2回目の入札と再入札を実施しましたが落札しなかったものです。

日光署においては、第1四半期・第2四半期に20件ほどの工事を発注しており、また他の公共工事も発注されていることから、技術者の配置が難しいことや、秋口の入札であったこと等から応札者も少なく、入札価格も予定より上回ったものと思われまます。

(石井委員)

事業者は手一杯で忙しいというのが理由の一つですか。

(治山課長)

理由の一つではないかと推測をしています。

(石井委員)

予定価格が低かったのではないかと。

(治山課長)

予定価格については、標準的な積算をしており適切であると考えています。

また、不落になった案件の入札結果では予定価格ギリギリのところでは不落((D001)は100.1%で不落)になっており、このことから予定価格については、おかしいものとは考えていません。

(石井委員)

工事が僻地であるとか、難度が高いため入札に魅力がないものもあったのか。

(治山課長)

工事自体については、工事箇所が奥地であったり、災害復旧工事の現場で、再崩壊しやすい、時期的に降雪が予想されるなど、複合的要素があったものと考えています。

(企画調整室長)

治山工事の不落随契案件については、(D001)は、1回目に応札者がなく、2回目の入札参加者との不落随契を行っております。

(D002)については、1回目不落、再入札も不落、2回目は応札者なし、1回目の入札者と随契を行っております。

(D003)については、1回目、2回目とも応札者がなかった。1回目入札者の参加資格申請者と随契を行っております。

(石井委員)

不落随契は好ましくないなので、原因がどういうところにあるかを分析し、その対応が必要である。

(治山課長)

入札実施の時期が遅れたことも原因の一つと考えており、今後は、早期発注するように努めたいと考えております。

(高田委員)

予定価格をオーバーして、不落になったのに、その相手に交渉して随契により99%、97%で落札しているのが現状。その結果の落札率が高すぎて不適切だという、一般の議論は理解できない。

予定価格とは何なのか。改善するなり合理化する事は必要だが、予定価格の積算が正しければ、無理をせずにその価格と近いところで契約をして行くのがあるべき姿と思われる。

局も、予定価格の中身の合理性については、自信を持って堂々としていることが必要ではないかと感じている。

また、一者入札を改善しなくてはならないことは理解できるが、作為的に発注者側から働きかけるようなことは絶対やるべきではないと私は思っております。

局では、そういった事は無いかと思いますが、是非気をつけてください。

(企画調整室長)

応札者を増やし、競争性を確保する努力については、局としても行っていかなければならないと思っておりますが、国民の皆さんに疑念を持たれるような行為については、行っておりません。公平性・透明性を保ちつつ、一者応札解消の努力は行っていきたいと考えております。

(高田委員)

一者入札の改善については、PR するとか中身を良くしていくことが重要である。

(企画調整室長)

公平性・透明性を保ちつつ、入札案件へのアクセス機会を増やすことは必要だと思っております。

そのような観点からは、昨年12月からHPで五月雨式にアップしていた入札公告を一覧表にまとめ、事業者の方が見やすいようにHPを変えたところであり、今後とも、そのような努力をしていきたいと考えております。

(森林整備課長)

骨太の方針の中で、コスト縮減というのが公共事業の中で位置づけられており、年で3%、5年で15%のコスト縮減が位置づけられております。

コスト縮減の中には、設計とか内容を見直して、コストの安いものを入れていく、又は社会的なコスト低減を見込んでいくこともありますが、競争性の高い入札制度を導入してコスト縮減を図る方向もあります。先生がおっしゃるように設計積算がしっかりしているから、落札率が高くて何か問題があるのかとは、言いたい気持ちも分からないわけでもないです。しかし、公共事業のコスト縮減という政府全体の方針の中にもありますので、入札制度で縮減していくというのも、取り組まないとならないということをご理解願いたい。

個別の会社に対して入札制度をPRする、または、お願いするということは、出来ない状況にありますので、幅広い方が集まる会議に呼ばれば、PRさせていただいてはおります。

指名競争の時代のように個別の会社に応札をお願いするようなことの時代ではなくなりました。

(高田委員)

例外的に認められている随契もある。単に随契をなくすのではなく自信を持って勇氣を持って反論なり説明をしていただきたい。

(新井委員長)

P57・P59・P63の分析グラフについて、接近しているが検討したのか。

(企画調整室長)

業者が積算を行う際には、積算ソフトを使えば類似の線形も出てくる可能性もあるのかと思っております。

ただ、共通仮設費とか一般管理費のところ、若干差が出ており、こういった所で企業努力がなされているのではないかと考えております。

(石井委員)

類似の線形が出ているのは仕方がない。折線グラフは関連がないので棒グラフで表す検討をしては。

(新井委員長)

抽出案件の競争参加資格について

「4 平成 5 年度以降、同種業務の元請けとしての実績を有すること」とあるがこの実績とは。

(治山課長)

同種工事の実績ということです。治山工事であれば県や国が発注している治山工事の経験があるかということです。

(新井委員長)

「5 基準満たす主任技術者等を配置」とは。

(治山課長)

同種工事を手がけた主任技術者を配置するということです。

(新井委員長)

主任技術者は各工事を兼務してもよいのか。

(治山課長)

建設業法上で契約金額25百万円以上であれば専任の技術者を配置することとなっております。

(新井委員長)

指名競争入札当時と現在の一般競争入札との差はありますか。

(経理課長)

指名競争入札の場合は、指名選考委員会でその等級が過半を占める形で、地域性等を考慮し、指名・入札をしていた。

一般競争入札では、入札参加資格があれば、参加は自由です。

(新井委員長)

林道工事について質問はありますか。

(石井委員)

埼玉森林管理事務所管内の競争参加者は特定の会社1者のみである。

また、林道(B006)について、近在の物件について他の業者がすでに受注しており、本来ならばこの業者の共通仮設費は低くなるべきなのに、かなり高く見積もられているために、落札者が受注することとなっている。共通仮設費がこのように見積もられたのは、何か理由があるのですか。

(森林整備課長)

業者の方になぜこうなったかは聞いていません。一般論として、林道工事の場合、今回災害復旧工事なので、災害復旧に係る重機の搬入とか、想定していたものが違ったのではないかと思われませんが、詳細には聞いていないのではっきり解りません。

(石井委員)

(B006)については、2者しかないようだが。

(森林整備課長)

立地条件的にも天竜署管内は場所も悪く、山も深く、入る業者も少ないようです。

(新井委員長)

生産造林について何か質問ありますか。

(淵上委員)

低入札とは何%程度のことをいうのですか。

(経理課長)

3分の2から10分の8.5の範囲内で、予定価格に乗じて得た額に満たない場合です。個々の工事によって率が変わってきます。

(高田委員)

低入札について書類上違法な計算はないですね。最低賃金法違反の給与を計算しているとか、重機稼働時間を8時間で行っているとか調整・整備が何もやっていないとか、違法がないか確認してください。

(経理課長)

低入札については、契約内容に適合した工事が履行できるか確認することになっています。

(高田委員)

違法な積算をしていることは絶対見逃さないようにしてもらいたい。

(新井委員長)

測量コンサルタントについて質問はありますか。

(石井委員)

(E002)の随契について、入札で一番安い価格を入れた者ではない者と契約しています。不落随契の場合、通常予定価格に近い者から見積書を取られると思いますが、この場合はどのような内容でしたか。

(経理課長)

総合評価落札方式ですので、再度公告すると1ヶ月の期間を取られ工期も短くなって、更に落札が厳しいということで、不落随契やむなしということで行った。1番札の者に見積書の提出を求めるなど折衝したが、これ以上は無理ということで断念しています。このため、2番札の者とその後折衝したところ、予定価格以下の提示があり契約したところでした。

(石井委員)

見積書は1回とりますよね、だめだとまた、見積書をとるのですか。

(経理課長)

見積書は2度取ったと思います。

(新井委員長)

物品については、20～30%の予定価格との開きで落札している。

物品・役務の19年度3月期の契約は3億ぐらい、後は数百万である。平成20年度はどれぐらいの契約になるのか解らないが、もう少し集中しないよう検討する必要があるのではないか。

4月に入札するとか、物品・役務調達について平準化する必要があるのではないか。

(経理課長)

年度当初に予算的に余裕もなかつたりすると、こういう時期になってきたり、準備用品についても年度末に用意しておかないと4月から使えないということもあります。

物品については、今は、局で集中調達を実施しています。

(新井委員長)

それでは時間もそろそろきましたので、審議の中で申し上げたとおりでございますのでよろしくお願いいたします。