

平成21年度第1回入札監視委員会議事録

平成21年6月30日

関東森林管理局 2階第3小会議室

- 1 開会
- 2 委員及び出席者の紹介
- 3 委員長選出

(司会)

昨年度末で前委員長の新井先生が退任されましたので、今回新たに委員長を選出させていただきます。

選出にあたっては、委員の互選ということになっております。

先生方いかがいたしましょうか。

(高田委員)

淵上先生にお願いできれば。

(司会)

淵上先生というお話がございました。

(各委員)

異議なし。

(司会)

それでは、淵上先生に委員長をお願いしたいと思います。

4 総務部長あいさつ

(総務部長挨拶)

本年度第1回目の入札監視委員会の開催にあたりまして、一言ご挨拶を申し上げます。

入札監視委員会委員の先生方には、大変ご多忙な中ご足労賜り、また、一方ならぬご理解とご協力を賜っておりますことに対しまして、この場をお借りしまして厚く御礼申し上げます。

今回から松岡先生を新たな委員としてお迎えいたしました。先生からは森林、林業に係る専門的な知見からご意見を賜りたく、よろしく願いいたします。

また、淵上先生には委員長をお務めいただき、委員会の運営にひとかたならぬご尽力をいただくこととなりますが、よろしく願いいたします。

さて、本日の委員会では、昨年度第4四半期に契約されたものにつきましてご審議いただきますが、昨年度の第3回の委員会から、「工事等時系列分析グラフ」についても資料を整え、地域ごとの入札の動向についてもご議論をいただいておりますが、今後さらなるデータの蓄積を行いまして有効活用を図っていきたくと思っております。

また、昨年12月「公共調達適正化に関する関係省庁等連絡会議幹事会」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ました。本年3月31日に農林水産省においても一者応札、一者応募となった契約の改善方策について公表がされたところでございます。関東局といたしましても一者入札率の改善方策として、応札しやすい環境整備を図るため、公告期間の延長やHPで管内全署の入札公告を一覧にして掲示するこ

とにより、事業者の方々が情報を入手しやすくするなど改善工夫に努めているところでございます。引き続き入札監視委員会におきましても大所高所からご意見等を賜りたいと考えておりますのでよろしくお願いいたします。

発注者綱紀保持マニュアルの遵守はもとより、HP上に談合情報窓口を開設するなど、引き続き競争性と透明性の確保にも努めているところでございます。

今後とも入札・契約事務を進めるに当たりまして、国民に疑念を抱かれることのないよう、毅然とした対応が重要でございます。なканずく、本委員会の重要性も益々高まっているものと思います。先生方には今後とも厳正なチェックをよろしくお願いいたします。

それでは、ご審議の程、よろしくお願いいたします。

5 委員長あいさつ

(淵上委員長)

皆さん、こんにちは。先程お話をいただいて、私の外に適任の方がたくさんおられるものですから忸怩たるものがございますが、年の順ということで僭越ではございますが微力を尽くさせていただきます。

入札監視委員会という名称の委員会でございます。公共工事にかかりますだけに透明性、公平性を入札、契約手続き上確保できるよう注視していかなければならない。そういう流れといましようか、手続等が適正に行われていきますように慎重に審議をしていきたいと思っております。

厳しい社会経済情勢でございますけれども、この委員会に課せられております、審議の重さというものを感じます。今後、その役割もますます重大になるものと思う次第です。その使命感を通しながらこの委員会が、その存在意義をますます発揮できますよう、どうか皆様ご協力の程よろしくお願いいたします。簡単ですがご挨拶に代えさせていただきます。

6 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－

昨年度の第3回委員会から導入し、局管内全体と署別に林道と治山の落札率、一者応札率、実質競争者1の推移についてグラフ化にしているものです。コンサルについては全体に件数が少ないことから、局管内全体で表示しております。また、A3の紙には細かいデータを付けております。

さて、「工事等時系列分析グラフ」の説明の前に、第4四半期の入札結果全般について簡単に傾向等々について報告いたします。

まず、第4四半期の入札結果全般ですが、落札率から見ていきますと、工事全体は92%、コンサルで52%、生産造林84%となっており、第3四半期と比較しますと、工事は概ね横ばい、コンサルは18ポイントの低下、生産造林については6ポイントの低下となっております。

一者応札率、競争参加者数という、いわゆる競争性確保の観点から見ていきますと、工事については一者応札率13%、平均応札者数4、実質競争者数1の比率39%、コンサルについては、一者応札率0%、平均応札者数5、実質競争者数1の比率0%、生産造林につ

いては、一者応札率 17%、平均応札者数 3、実質競争者数 1 の比率 37%となっており、第 3 四半期に比べて、平均応札者数の増加、一者応札率の低下といった傾向が見受けられます。グラフでも、そういった傾向が読みとれるかと思えます。

これら指標が変化した原因については、前回の委員会でもご説明しましたように、第 3 四半期については、降雪期に当たっているということ、業者の手持ち工事がそれなりにあるということから、受注意欲がそれほど旺盛でなかったものと推測しております。第 4 四半期については、業者の手持ちの工事也大分なくなってきた、事業の切れ目ない発注を目的とした「ゼロ国発注」というのも含んでおりますので、業者の受注意欲ということも大分増してきたと、そういった状況が、このグラフの一者応札率の低下ですとか、実質競争者数 1 の比率の低下といったところに象徴的に現れているのではないかと考えております。

続いて、工事の時系列グラフを見ると、全体的には落札率は高止まりとはなっておらず、一定の水準で推移しております。また、一者応札率については、今ご説明しましたように、発注時期によって業者の受注意欲を反映して波打つような線形を呈しているものと思っております。いずれにしても、今後は 21 年度の契約データが出てきますので、前年度との比較などに有効に活用していきたいと考えております。

署別の傾向につきましては、件数の多い少ない等状況が異なりますので、簡単には評価しづらいというふうに思っておりますが、例えばグラフの中ほどにあります、4 P（ページ）の磐城署、5 P の日光署のように、落札率、実質競争者数 1 の率が比較的高く推移しているグループ、8 P の中越署、10 P の上越署のように比較的落札率が低い水準で、かつ、実質競争者数 1 の比率の低い傾向にあるグループ、8 P の東京神奈川署のように、発注件数が少なく離島が中心となり、地理的な条件で一者応札率が高くなってしまいうグループなどがあるものと考えられます。

時系列のグラフについては以上ですが、参考資料として一枚の紙で、上越、中越、日光、磐城の 4 署について、四半期毎の契約件数、単純平均落札率、平均参加者数、実質参加者数 1 の比率というものを簡単に整理しております。これは、今申し上げましたように、時系列分析グラフで傾向の異なるグループを抜き出して、整理したものであります。

上越、中越については、比較的落札率が低い水準で、平均参加数も比較的多い、日光、磐城については、その逆というようなかたちです。備考欄に、署発注の事業に参加した者の数を掲載してありますが、署発注事業に対して受注意欲のある者、分母といいますか、その業者数はそれほど変わらないものと考えております。

しかしながら、一回ごとの入札に対しては応札者数が異なり、業者の応札行動には、地域間でばらつきがあるという傾向が見受けられます。私からは以上です。

（淵上委員長）

指名停止等一覧表のご説明がありました中で、「ミカド開発」というのがありますが、島根森林管理署で事業完成不能の申し出をしたと、遠方でありますので、どのように事業をされているか解らないかもしれませんが、こういうケースはあり得るのでしょうか。

（経理課長）

これは、国有林野事業の保安林改良事業のなかで、完成不能を申し出たと。

（淵上委員長）

完成不能ということは、途中までやった？

(経理課長)

途中で投げたということだと思います。このように契約を履行せず、契約解除に至ったという、不誠実な行為は指名停止ということですか。

(高田委員)

私どもの仕事でよく相談がありますが、要するに資金繰りがつかなくなって倒産をすぐしますというところとか、様々なケースがあるわけです。

(森林整備課長)

このケースは、業者が手広く仕事をされている方で、仕事量をたくさん取る傾向があるわけですが、聞くところによると、作業員を集めきれなくて、作業ができなかったと、それで、完成が不可能になってしまったという申し出があったようです。事業着手した始めの頃であれば、監督・指導して対処方法はあったのでしょうか、処分せざるを得なかったということのようです。

(淵上委員長)

それでもかなわないということですか。

(総務部長)

実は、私が署長の時の案件でして、170 ～ 80ha くらいの大面積でまとめて発注した事業でして、一部だけを実施して、先程いわれたように、事業の継続が不能ということですか。

(淵上委員長)

手広くやっておられるわけですから、企業規模、会社の規模は大きいのですか。

(総務部長)

グループというんでしょうか、連携して事業を取っておられたのですけれども、この仕事を進めない一方、地元の仕事を取っておられたということですか、監督もなかなか大変でした。

(高田委員)

その辺も、常に思っているんですが一般競争入札のある意味の弊害ですよ。もう自由に何でもやれる。発注側は、事業者の選定に配慮できないから。

前だったら、指名で、仕事が確実な業者に絞り込んで、競争させることができたけど、今はそれができなくなっているからこういうことになる。

(企画調整室長)

当該業者につきましては、関東局管内でも静岡、群馬あたりに入っております。今のところ当局管内では、完成不能の申し出などの事例はありませんが、他局の仕事でも、適切に契約を履行できない者については、こういったかたちで指名停止にせざるを得ないというような状況になっております。

(総務部長)

事業を適切に行うためには、現場熟覧というのが基本かと思いますが、現場も見ないで入札をされて、たいへん苦勞した。

(高田委員)

今の制度は、一般競争で指名競争でない。指名停止となったことと、応札出来るか否かはリンクしているんですか。一般競争にも参加できないという、ペナルティとして機能しているんですか。

(経理課長)

指名停止になれば、一般競争入札にも当然参加できないですね。

(高田委員)

指名だけではない？

(松岡委員)

ちょっとお聞きしたいのですが、実質競争者数 1 というのと一者応札というのがありますが。一者応札というのはすぐ解ります、一者で応札ですから、実質競争者数 1 というのは最終的に 1 者が残っているという意味なんですか、それともプラス競争者が 1 という？

(企画調整室長)

一者応札率については、入札時に応札してきた者が 1 人だったという、まさに先生がおっしゃられたようなケースですけれども、実質競争者数 1 については、予定価格を下回る札を入れてきた者、入札として有効となる応札が 1 件だったということです。

例えば 4 者の応札があったうち、予定価格より下まわる札を入れた者が 1 者だったという場合、「実質競争者数 1」ということとなります。実質的に競争がどのようになされているかというのを見ていくのに便利な指標かと考えております。

(松岡委員)

勘違いしていました。解りました。

(石井委員)

グループ分けした 4 署の指標をまとめた一枚紙は新しい試みでいいと思うんですけれども、治山と林道と両方の契約が入っていますよね。治山と林道の参加事業者が同じであったら、たぶん「市場性」はでると思うんですけれども、日光とか中越とか上越っていうのは、これはどうなのかなと思うんですけど、治山と林道工事っていうのは、参加事業者はほぼ重複ととらえてよろしいんですかね。磐城を見ると、ほぼ同じような業者が入札しているんですね。

(企画調整室長)

細かくは手持ちの資料がございませんので。重複している業者、していない業者もあると思います。ただ件数的にどちらかというと治山の方が多いので、林道だけ区別して分析することにどれくらいの意味があるかなとは思っておりますが。

(石井委員)

談合を考える場合に、同じ「市場」での分け合いが、要するに、「治山」という市場があれば治山の業者の中で順番に仕事がきたとかになるので、市場が一つなのか二つなのか気がなるものですから、傾向的には解るんですけれども。

磐城においては 2、2、4 と、結構林道が多いものですから、その辺どうなのかなというところがありまして。一年とか見てどういう業者が参加しているかということが解ると、もう少し詳しいものになると思うんですけど。

(治山課長)

治山と林道はだいたい同じ業者が参加しており、重複しています。もともと林道事業は、最近発注量が少ないこともあり、林道工事に限定している業者はほとんどいません。このため治山と林道はだいたい重複していると考えてもよい。

(石井委員)

技術的には、技術者も同じ、機械とか人員というのもほぼ同じような人たちですか？

林道の工事をする場合と治山の工事をする場合とで、使う機械とか人員、実際労働する方の技能、そういうものがほぼ重複した形で使えるという、それとも工事自体はかなり特色があって違うけれども、会社全体として結果としてみて要するに両方抱えてやっているというのか。

(治山課長)

使用する機械は治山工事の場合はバックホウが主体ですが、そのほとんどはリースであり、機械を所有している業者というのはかなり少なくなってきました。工事に応じて必要なものは借りるのが実態です。それから実際現場で働く人達は特殊な工事を除いてそんなに大差はない。

(森林整備課長)

前も申し上げたとおり、入札の時に技術的な違いというか、土工を主体としている林道と、地すべりとか特殊な工事の入っている治山とを見ると、技術者の経験からいうと治山を経験された人は、林道をそのままできるわけではないので、入札に参加する際の参加資格の審査の中で、その技術者の有する実績が治山なのか林道なのかによって、応札する事業者が弱冠変わってきます。

林道は先程治山課長が言ったように件数が少ないものですから、林道の経験、事業者自体が少ないので、ある程度固定的な事業者にならざるを得ない。もちろん国有林だけではなくて県や市町村とか民有林で経験された方でも参入は可能ですので、そういう方を排除しているわけではないのですけれども、どうしても林道工事自体減ってきているものだから、そういう経験を有する事業者ないしは技術者は減ってきている傾向にあります。

そういうことで事業者が技術的にも保有機械でも競争性は高いのですけれども、経験・実績の違いから参入しづらいというのが多少はあるかもしれません。

(高田委員)

2点ちょっと、この委員会では低入札に関しても審議するということでしたが、このまま低入札に関しては一件も議論がありませんでしたらただけで終わっちゃいそうなので、今回の低入札の案件を見ると、いくら安くても契約履行は大丈夫だということですが。

私常々思っているのは、低入札でまじめな業者がちゃんと適正な積算をしていたら低入札にならないのが普通じゃないですか。普通、いろんなコストがかかるのは当たり前で低入札が生じるような案件は、業者がどこかで不具合なことをやっている可能性がある。それを見過ごす国は公共事業の信頼性というか発注者の責任、必ず真価が問われることになって、まじめにやっているのが契約を取れなくて、不適正な積算をやっている業者が

契約を取って、っていうのは絶対しちゃいかんだろうと思っている。

A 024 の案件を、この場で審査するのはなかなか難しいと思うんですけど、やはり現地でどういう審査をして、どういう結果になったのかということをも簡潔に報告していただく必要がある。そうでないと全く野放しになっちゃうんじゃないかな、そういう気がします。

さっき随契の監査結果報告がありましたね、ああいうようなパターンでここに出していただかないと我々何も解らない。前にもありましたが、コンサルはなかなか、人件費の話なので難しい問題があると思うんですが、治山だの林道だの工事については、人件費だけを圧縮して低入札に持っていく、そうすると以前から申し上げているように、機械の調整なり整備、そこを全然やってない、人件費についても最低賃金制度をかいくぐるような積算をやっているとか、勤務時間についても 8 時間で対応していれば、普通低入札にならない可能性がある。そこをちゃんと現場で見た上でどういう結論になりましたというように、委員会の場に出していただかないと低入に関する問題点は全くノープロブレムで終わってしまうのかなど。その辺を改善していただく必要があるんじゃないかな。もしここで低入札についてもそれなりに審議をするということであれば、そういうことをルール化することで現場でそれなりに緊張感が生まれると思うんですよね。そこをご検討いただきたい。

もう一つ、さっき松岡先生から、実質競争者数 1 の質問があったが、実質競争者 1 で、残りの応札者は全部予定価格をオーバーして無効ですということになると、例えば、5 者の応札者がいて実質競争者が 1 となれば、残りの 4 業者はとらない。これはまさに昔からの談合ですよね。予定価格を 100 とすると 98 が一つ実質 1 者、あと 4 者は 120 くらい全部、それがまさに談合の傾向を把握するものだったわけで、そこが一番大事じゃないかなという点。今のいただいているデータではそこは何も解らない。外の 4 者 5 者例えば 10 者あったとして 9 者が全部 120、130、1 者だけが 98、これ変じゃないのという、この辺の情報を出していただかないと全く解らない。前の資料は、応札者全体の算盤玉があり解るようになっていた。いくら実質競争者数 1 の比率だけでは、問題点は解りません。その点については前より資料が後退しちゃってるというふうに私は今日感じました。

(淵上委員長)

前は、グラフがありましたよね。

(高田委員)

それがあればね。アブノーマルかノーマルなばらつきかが解るわけですよね。それを実質 1 者の比率だけのレポートを続けても、アブノーマルかノーマルかが解らない。

(淵上委員長)

そうですね。改善していただけますと。

(石井委員)

今の話ですね、私も気にはなっているんですけども、それは予定価格がおおよそ予想がつくってというのが前提なんですね。

しかし、工事の種類によっては、予定価格が概ねこうだろうということを推測して、要するにいろいろな技術力とか、見積もり価格とかということかたちで、ある程度差が出てくる工事があると思うんですよね。

どういう工事がいままでの積算比率からとすると、概ね 100 に近い落札率になるかというところを併せて教えていただくと、不自然に予定価格を超過しているところはどこかな

というのに気がつくんですが。

高田先生が言われた中で、今回逆転案件っていうのが 4 件ありますよね。この逆転案件はですね、できれば総合評価でどうして逆転したのかという表を付けていただきたいなと思っているんですね。おそらく総合評価でやるのがいいのか悪いのか。それが結果どうなったのか把握できるわけですね。できたら一枚付けていただいた方がいいかなと思うんですけども。

ほかに気になったことは、今回いただいた資料で、上越とか中越をずっと見ていくと一般入札に変わって、参加者数がもともと 20 あったのが 9 になって現在も 8 ありますよね。上越も 6 になって 8 に一応収まっていますね。

ところが日光は 15 から 6 までずっと下がって、現在では参加者が 2 に落ちちゃってますよね。磐城も 11、指名だから無理やりっていうのもあるんですけど、19 か 20 あったものが今 2 とかに下がっちゃうのは、競争する観点からいうと中越、上越はかなり今でも競争関係にある、日光なんかでいうと逆に 2 とか。先程一般競争の弊害っていうのもありましたが、一般競争にした結果、逆に競争が落ちちゃうっていう場合とそれが変わらないという場合と両方傾向が出ているんですね。

応札者数が減ると落札数が増える事例は結構あるんですね。ですから原因というかですね、私は、個人的には一般競争がいいとは思いますが、場合によっては、指名っていうこともあり得べしかなっていう気ももっているものですから、競争者が入ってくるのが少ない場合のように、競争が極端に少ない場合で、競争性がないという状況では、指名競争でもいってことがある。

一般的な話をしますが、分析してみると、逆に以前の指名競争の方が応札者数が多くて、落札率が低いっていうようなことがあれば、そういう工夫もいるのかなという、これは分析ができていないもので、この傾向ってどうしたらいいかなという、気になるんですけどね。

(企画調整室長)

何点かいろいろとご指摘をいただきました。まず、低入札の案件についてですけども、定められた調査事項によって調査をしておりますので、経理課長から低入の調査内容について報告をいたします。

(経理課長)

今回の低入 1 件でございますけれども、これについては、高田先生から、工事後の検証が大事だというお話だったと思います。まだ工事が終わっておりませんので、現時点で申し上げれば、調査基準価格は予定価格の 80% であったわけですけども、今回の低入札案件は、一番札が 77% だったということで、低入にひっかかったと、については、定められた調査事項により、入札の際の内訳書、工事の間接費、仮設費、一般管理費だとか、内訳書のとおりで本当に大丈夫かというような検証だとか、手持ちの工事の状況、労働者の供給見通し、過去の工事実績、経営内容がどうかとかを総合的にチェックし、それらを勘案して、大丈夫だろうということで今回はこの者が落札したということです。工事終了後には、完成検査や工事の成績評定とか色々なことがありますので、実際きちんとした工事ができたかどうかということを含めてチェックされることとなります。今後、この委員会に過去の低入のものについては、どこまで可能かは解りませんが、検査結果はこうでしたということの報告をしたらいいのか、また、下請けの賃金について取り上げるだとか、その辺は今後検討したいと思います。

(企画調整室長)

高田先生から実質競争者数 1 のお話があったと思いますが、入札結果を監視していく上では、複数の指標を見ていくことが重要であり、落札率に加えて、一者応札率がどうか、実質競争者数 1 の比率がどうかという点を複合的に見ていくために、現在の資料を作らせていただいたところです。また、他にも抽出案件での工事内訳グラフなども作成している次第です。やはり、データの蓄積をしながら、時系列で全体を見つつ、個別を見ていくというのが大事であるというふうに認識しております。

そのような観点から資料を見れば、落札率については、全体で高くなく、どちらかというと低下傾向であり、平均応札者数という点でも、工事、コンサル、生産、造林も増加傾向にあります。一者応札率についても、工事で 10%程度と低くなっていますが、実質競争者数 1 というものについては一者応札率よりも若干高い、ただそこについても、第 1 四半期からは低下傾向にあり全体としては、競争性は確保されているのかなと考えております。

資料については、またご相談をさせていただきたいと思っております。

石井先生からご指摘ありました競争参加者数ですが、19 年の時点では、緑資源機構の問題を受けて「全者指名」というような形を一時的に取っておりましたので、分母が非常に大きくなっております。その数字と比較することが妥当かどうかは疑問があるところです。一般競争になって一年以上経過したところで、応札者数というのは比較的安定しておりますので、一般競争入札化が図られた後のデータで議論していった方が適切なのかなと思っております。確かに先程時系列の分析の中でお話をいたしましたけれども、上越、中越については結構競争者数が多いような状態になっております。これは大手の支社も入っておりますので、そういった点では競争性は高いように思っております。

(石井委員)

今の全者指名ということですが、平成 19 年度の第 1 四半期に例えば日光 15 で中越 24 とか上越 20 っていう、これは全者指名っていうことですか。

(経理課長)

そうです。これは、緑資源の談合事件を受けて、今まで 10 者前後の指名をやっていたんですが、19 年の第 1 四半期第 2 四半期に全者、絞り込みを行わない指名競争ということで何十者という、多いところは 100 者近く指名をして、その場合は辞退届をしなくても来てくださいということで、自由に参加を開いたと。実質取る気がなくても指名されたから一応入札するかという者も多く、この第 1 四半期第 2 四半期の数字というのは実際の数字を反映していないと考えています。

一般競争入札が始まったのが 19 年の第 3 四半期、9 月の終わり 10 月からですので、この第 3 四半期の数字が、実質的に一般競争入札に移行した時ですので、この数字が本当の意欲があって参加したというか、生の数字というふうに考えています。

(淵上委員長)

19 年の第 3 四半期から、一般競争に変わったんですか。

(経理課長)

これから一般競争入札になったということです。その前は全者指名して、その県内の業者はすべて、そのランクの業者はすべて指名したという。緑資源の事件を受けた一時的な措置ということです。

(企画調整室長)

20年度から総合評価方式を入れておりますので、技術提案書とか資料も結構大部になっているところの影響も幾分あるかと思っております。そういう点では、20年度からのデータをもって比較するのが、受注意欲と応札に係る事務量とのバランスと言いますか、入札案件に対する「真の受注意欲」があるかというところは、その期間で評価すべきなのかなと考えております。

ちなみに、総合評価のお話もありましたので、20年度の総合評価結果について若干の紹介をしたいと思います。総合評価は20年度から導入をしておりますけれども、全体で205件の入札案件を実施しております。1,000万円以上の工事でやっておりますけれども、この方式で入札金額の順位と落の者の順位が逆転したものの事例が一年間に9件あります。同額の入札で評価点で落札者を決定したものを含めると10件です。205分の10ということでそれなりに、価格と品質の確保の両面での入札という目的は、有効に機能しているのかなと思っております。

(石井委員)

逆転のものは次回から付けていただければ。

(企画調整室長)

細かいのでお配りしてなかったのですが、応札の状況、今回の4件について資料をご用意しております。

(経理課長)

－資料説明－

(淵上委員長)

今、「逆転」という言葉が使われておりましたが、業者から見ると、入札価格の順位と落札者が逆転したという意識が発生するのは何時なのですか？

ある業者と入札価格の金額は同額で、後から評価点を聞いてみたら自分の点が低かったと、この経過としては解りますが、どういうふうですね。

(経理課長)

このペーパー（技術評価点も記載されている入札調書）をHPで公開しておりますので。

(淵上委員長)

公開する場合、例えば2者があったときにA者の評価点とB者の評価点とあって、お互いの評価点をお互いが知るということは無いわけですか。

(経理課長)

(個別の)評価点については、本人にはどうなったというのは、聞かれば答えています。

(淵上委員長)

自分の解りますか。相手のことは？

(経理課長)

相手の詳細なことは解らないです。この表（業者ごとの（個別）評価点）まではオープンにしてませんので。

(淵上委員長)

仮に、「逆転」という言葉を使うとすると、価格と評価点との開きは、どの程度の開きまでは逆転の可能性があるんでしょうね。

(経理課長)

基準点が 100 点ですので、1 点が約 1 %の違いになっております。

(淵上委員長)

そうすると入札の際に、入札価格が 95 %と 90 %があれば、95 %の人が落札することは十分あるということですね。5 %ポイント程度の評価点の差があれば。評価点の差としては 10 ポイント程度までありますから、一方は 98 %で、他方は 90 %とかなり開きがあっても、逆転の可能性はあるわけですね。

(経理課長)

価格的な開きと、評価点の差の大きさによります。

(淵上委員長)

逆転の可能性はあるでしょうね。

(経理課長)

逆転の可能性は十分あります。

(淵上委員長)

そういうことを業者は知ってますか。

(経理課長)

もう定着していると思います。総合評価ということで、自分たちが出したこういう技術提案をしますよとか、こういう実績がありますよというのが、評価されているということは承知しております。

この項目については何点付きますよ、この項目については何点付きますよということもすべて公開していますので。

(淵上委員長)

自分たちが技術評価点を聞いた時に、他者の評価点は多分この位のレベルかなと、だいたい推計するようなデータの蓄積はできているんですかね。20 年度から始まったとすると、もう 1 年は経過したわけですから。

(経理課長)

会社によっては、いつも大体この位の評価点しかもらえないのかな、こっちは会社はこの位の評価点ももらっているのかなということ、多分それぞれの会社で感じているのではないのでしょうか。

(淵上委員長)

もちろん、技術評価点は高める努力をして、企業努力の結果として評価点を高めることはもちろんできるんでしょうね。

(経理課長)

ただ、工事によっては技術者を、例えば 1 級の技術者をきちっと当てはめられるかなどという要因もありますので。

(淵上委員長)

工事等時系列の分析グラフは、とても興味深いんですけども、石井室長からご説明がありましたが、一般競争入札制度と総合評価方式導入という制度変更後の動きを見るには、まだ時が経ってないなとは思いますが、総合評価方式が導入されてくると入札参加業者の数が比較的やはり減るのかなという気がするんですね。落札率が仮に低くなっても、参加者自体の数が減りますと、競争性が働かないという危険性が他方で発生するのではないかという感じがするんですけども。

そうしますと、やっぱり当局としては指名競争は難しいのかもしれないかもしれませんが、先程公告期間を長くするというご案内がありましたけれども、参加者を増やすという努力が相当大事かなという気がします。

(企画調整室長)

20 年度から総合評価方式、19 年度半ばから一般競争入札方式と大きな制度の変更があったわけですし、総合評価については、それなりに書類を作らないとならない。受注意欲がないのに、無駄な努力をするということになりますので、やはり、参加者数自体については、指名の時に比べると当然減っているかたちになっております。

ただ、20 年度の契約を見ても、第 1 四半期については治山林道の工事で、応札者数が 4 から 5 くらいで推移しています。、第 3 四半期は降雪期とか手持ち工事が多いという要因で、平均応札者数が一時的には減ったわけですけども、全般的に見れば応札者数というのはある程度確保されているのかなというところです。落札率もだいたい同じようなレベルで推移しているところです。

(淵上委員長)

やや下がっている感じがしますね。

(企画調整室長)

やはり応札者数が多いことが、ひいては競争性の確保に繋がるというのは、確かに先生の仰るとおりであり、応札者を増やす、そういう努力をしていかないとかならないことから、HP に入札案件一覧を解りやすく掲載したり、公告期間を長くするという努力を我々もしているわけです。一般競争入札なので、特定な人に入ってきてくれということは難しいものですから、制度の透明性と競争をどう確保するのかというバランスの問題かなと思っております。ただ我々としてもそういった競争性の確保というものに配慮して、努力はしていきたいと考えております。

全体の数字を見ますとそれほど競争性が低くなっているというような状況にはないと思っており、石井先生から、指名もあり得べしというようなお話もありましたけれども、緑資源機構の事件以降、指名競争に戻すような情勢にはなっていないと、やはり、方向性としては一般競争入札というのが原則となっておりますので、なかなか難しい部分がある

のかなと正直思っております。

(石井委員)

私ももちろん全部指名にしろというわけではないんですが、応札者数の問題ですね、署によってずいぶん応札者数が違うという話が先程ありましたが、中越とか上越なんかは6とか8とかいう業者さんがいっぱいいて、他署では1とか2つというところも結構あるもので、かなりばらつきがありますよね。もっとも地域によって山の中で、業者がいないというところも当然あるわけで、そういうものは別として、参加できるようなものがあれば、雪の時期はずらすとか何らかのかたちで競争性を確保するという工夫が必要かなという気がするんですね。

(企画調整室長)

中越と上越については、民直地すべりの工事が主体で、わりと公道から近いとか、通勤しやすいとか比較的条件的の良い場所ではあるんです。いわゆる山場で治山をやっているようなところに比べたら条件が良いですから、それなりに業者は入ってくると。また、中越の地震があって一時的に工事量も増えましたので、大手の支社が入ってくるといった状況にはなっています。

それに比べ、他署では全体の事業量が少ない、工事が細かいということで、中越や上越のように、参加者数が多くなるというふうには簡単にはいかないと思います。やはり、場所々々の事業量、施工の条件とかにも、だいぶ差がありますので評価するのは難しいところかと思っております。

いずれにしても、競争性の確保ができてないというような地域、競争性が高くないなと思われる地域については応札数を増やしていく努力をしていかなければならないというのは、重々承知して取り組んでおります。

(石井委員)

指名競争の時代っていうのはですね、18年の年間の落札率っていうのはどのくらいあったんですかね。あまり変わってないですか。平均落札率とかですね。

(企画調整室長)

時系列の分析グラフを見れば、19年の第1、第2四半期は90前半で、現在と比較して弱冠低いか、もしくは同レベルといったかたちで、一定の範囲90%から95%の水準で大体推移しますので、それほど差はないと思っております。

(石井委員)

19年の前半は、緑資源で数字的には弱冠イレギュラーというか、18年度の数字がもし解ればですね。

(企画調整室長)

18年のデータが手持ちが無いので。

(石井委員)

私は、別に指名がいろいろ言っているわけではないので、ただ極端にこう応札者が減ったところは、逆に来てもらうという努力はしなくちゃいけない面もあるということですね。

そういった地域については、有る意味イレギュラーなものもありだろうなど、他に応札者数を増やす有効な方法がなければですね。この次から来てくれるっていうことがあれば別ですけども、なかなか参加者が見込めないっていうケースがあると思うんですね。そうするとジレンマがあると思うんですね。現実はどうするのかなって。

7 抽出事案の説明

－資料6により説明－

8 審議

(淵上委員長)

ご説明、ご案内ありがとうございます。それでは、時間もそれほどありませんので、最初は治山の方からご審議をお願いしたいと思いますがいかがでしょうか。

(松岡委員)

治山ということではなくて、今の競争参加資格についてちょっと確認したいのですが、治山、林道については、一つは関東森林管理局の資格A、B、C、もう一つの枠は、各県ごとに各県内に本店あるいは支店があるという条件、最後もう一つが、平成5年以降実績がある、その三つが大きい条件で、コンサルについてのみ関東森林管理局管内全体、造林については関東甲信越、そういうような枠の中で、実際にやる業者の方が自由に動ける格好になっていると思うんですけども、その中で、一つ平成5年4月1日以降に関連した同種の事業で実績を有するということがあるんですけど、この実績というのは、要するに国有林の関係じゃなくても実績としていいわけですか。

(治山課長)

治山事業については、治山工事の経験があればいいということで、その実績については国の発注であろうが、県であろうが治山工事の実績があれば同種の工事の実績ということにしております。

(森林整備課長)

先程申し上げたとおり、林道と治山では、道路（林道）を造っているのと、それ以外の治山の堰堤とかまたは地すべりの工事とか、分かれておりますので、それぞれの工事それぞれの実績を持っている必要があるということです。なお、治山と同様に、県や市町村発注のものでも実績として認めるということです。

(松岡委員)

なかなか新しい方が参入してこないと競争というか、今まである業者の方のだけでも細くなっちゃうと思うし、その辺のところは、こうも入りやすい条件というか。いろいろ考えると必ずしも良いことなのかどうか分からなくなっちゃうんですが。

もう一つ、一番最初にいただいた1枚の紙ですが、競争者数のこの表ですけど、非常に興味深く見て思ったのは、平成20年度に上越森林管理署の事業の入札に参加した者13、これで発注件数の18を単純に割りますと1.385件、その次同じようにやっていると中越署は0.842件、日光森林管理署になると2.25件、磐城にいくと2.6件というところで、森林管理署の事業に参加している方が、一年間に得る仕事の平均的な件数なのかなというふうに漠然ですが感じたわけです。これでいくと、上から一つの業者さんの受ける事業の可能性が高いところほど、例えば、2.6件である磐城は単純平均落札率が95%、2.25件で

ある日光署は 94 %、1.3851 件である上越署は 91 %、0.824 件である中越署は 89 %と、たまたまかもしれませんが、業者の受ける件数の多いところほど、落札率が高くなっているように出ましたので、これを全部の管理署について計算してみたら、また興味ある数字が出てくるのかなと思うんですが。

もう一つは、さっきお話ししましたように、県毎、関東甲信越、森林管理署毎、この辺の所で県ごとの業者数と管理署毎の通常出てくる業者さんの数、落札率を四半期毎でなくていいから一つの表にして、ぱーと出てくると、競争がよりよく行われているかというような、判断の材料になるようなそんな感じがしました。

(企画調整室長)

4 署の発注事業に対する参加者数は 13、19、12、13 と、署発注事業自体に対して受注意欲のある業者数、言ってみれば、分母自体はそんなに変わらないという感じですが、個別々々の入札案件に対する応札者数については、ばらつきがあるという状況になっています。上越や中越については、先程お話をしましたけれども、民直地すべりで場所的な条件が良いといったところ、また、災害復旧も一段落しつつあり、事業量が落ち着いているというのがあって、少なくなるパイに対し、入札毎に受注したいという人が多くなっているのかなという感じはしていますけれども、工事に必要な技術力を持っている業者の数等いろいろな要因もあるので、なかなか評価することは難しいと思っております。

事業者を並べて一覧にとのご指摘もありましたが、業者のエリアを特定して資料を作るというのなかなか難しいかと思っております。

(松岡委員)

例えば、上越森林管理署に参加している 13 の業者の方と中越森林管理署の 19 の業者の方とどのくらいだぶっているのか。おおよそどうなんですか。

(企画調整室長)

そうですね。重複している部分もございますね。3、4 件程度ですかね。相互にかぶっているのは 2 者ですね。

(松岡委員)

2 者ですか。はい、結構です。

(石井委員)

上越署の話なんですけど、資料 6 P の A 037 という工事は落札率は 88.9 %、資料 74 P の工事内訳書の分析グラフを見るとですね、数字がずれてるといいうか、工事内訳書では 94 %で入れているんですね。

前からお伺いしている積算の話なんですけど、実際の入札では工事内訳書を提出した時点より、応札価格を下げてるわけですよ。A 039 も同じような状況で、工事内訳書を提出した当初は全部積算を超過している、けれども実際には 98.4 %で落札されているということですね。上越は前からこういう傾向があつてですね、非常に不思議に思っているんですけども。

一つお願いですが、この表と実際の入札価格と両方付けていただけないかという、これを見ただけではとエツと思うっちゃうわけですね。照らし合わせると違っちゃうてる。それと同じように資料 8 P の B 006 もそうなんですけれども、どうしてこういう上越のようなことが起こるのかっていうのがよく解らない。それ以外のものも見たときに、エツと

思っちゃうので、もしこういうのがあれば、資料を添付していただきたいと思ってるんですけれども。

(企画調整室長)

内訳の価格と落の価格の差ということですね。前回あたりもご指摘のあった。

(石井委員)

上越であったんですけれども。

(企画調整室長)

工事内訳書は入札前に取りますので、その辺の差が出てくるのはしょうがない部分ではあるんですけれども、参加者の顔ぶれ見ながら応札するということなので。

落札後の内訳を取るというのは、落としてない業者に資料を求めるということになるものですから、その辺の資料で数字の一致が見られなくても仕方ないことではあるんですけれども。

(石井委員)

最終的に入札価格はありますよね、それは、解りますよね。

これは、見積もりというか、積算段階の話で最終的にいくらで入れたかっていうものの記録なんですけれども。

(企画調整室長)

こちらの分析グラフの表あたりに、最終的な応札額を並べるという意味ですね。

(石井委員)

そうするとこれとうまく対比するので、これだと変だなと思っちゃうのがあるので。

(企画調整室長)

そこはまた、ご相談して改善したいと思います。

(石井委員)

実はですね、工事内訳分析グラフの資料を 60 P からずっと見てみますと、例えば 61 P の A 025、一般管理費だけ予定価格の 70% と下がってますね、同じような傾向がですね 64 P の A 008、それから 66 P、67 P 件、次の 68 P の案件も一般管理費だけがぐんと下がっていて、これはちょっと怪しいと思っています。

資料 71 P の A 041、次の A 047 もですね、こういう傾向が治山工事には見られるんですね。一般管理費のところだけガクンと下げている業者、その業者が落札という傾向にあるという、もちろん、人件費を削るという理屈はあるんですが、不思議だなと思っていますが、これはどういう分析になるんですかね。

(治山課長)

一般管理費については、業者の利益を見込める部分でありますので、その部分を下げたということは、会社の利益をある程度圧縮して、総工事費を安くして、応札したというふうに考えています。

(石井委員)

そのこのところで、99%とか 98%とかいう数字で落札している案件があってですね、この工事内訳の積算というのは、かなり真面目にやっていて、そのとおりに応札価格を調節しているような気がするんですけど。

(淵上委員長)

石井先生が言われますように、一般管理費ですか、そこを抑えてるところは比較的受注してますよね、落札しているんですよ。だから一番調整しやすいところですよ。そのこのところでもって一者だけがへこんでいるっていうのは怪しいのではと、そこを石井先生がいわれますように追跡調査なり、さかのぼって調べてみるのがデータの実績としてよろしいのではという気がします。

資料 72 Pで仮設工っていうのが二つあるんですがね、これはなんでかなと思ったんですが、仮設工というところのコストは予定価格に対して概して高いんですよ。金額的に本体工事じゃないから桁がちょっと落ちますので、そこはまあ比率が高く出るのは解るんですけども。

(治山課長)

この工事の仮設工についてはケーブルクレーンを使って施工する箇所、ケーブルを2本張ることから仮設工が二つあるということです。

(淵上委員長)

それで分けてということですね。

(治山課長)

仮設工については、同じ箇所で何年か継続していれば同じような傾向になりますが、初めて着手する箇所では業者によってかなりアンバランスが出てくるというような状況だと思います。

(淵上委員長)

予定価格の仮設工に対する比率(変動率)が大きいですね。

(治山課長)

仮設費の金額自体が小さいことから、比率としては大きくでる傾向にあると考えています。金額ベースではそれ程の差があるわけではありません。

(高田委員)

そもそも論なんですけれども、抽出案件ですが、今、先生方から何も意見も質問も出てこない。以前は写真と図面をその場に出して説明と、これでは解りっこない。

昨年、抽出案件という形での説明があるようになりましたが、これ聞いても何にもこちらは、そうですかだけなんですよね。だから、抽出案件をもって何を審議しようとしているのかをご教示いただくか、あるいは、もっとそれに沿った内容をやらないと、さっきから約1時間入札の経過を聞くだけになってしまう。それから競争参加資格、それだって皆さんの方で資格に反しての入札に参加させるなどの対応は絶対しないでしょうから、ここで報告してもらっても必要もない。その辺、会議のもっていき方を含め、委員長変わったことでもあるし、工夫しないとまずいんじゃないかなと思うんですけど。

(淵上委員長)

私は、何年か委員をやらせていただいて、例えばここはチェック機関として、前委員長もよく言っておられました但其の機能を良く果たすためには、このままでいいだろうかと。

この委員会では、こういう項目をチェックしてもらおう、そのところがぶれない軸として確立してない気がするものですから、まちまちで我々はですね機能せざるをえないという部分がありますよね。ですから本来ならば、こちらの方で作らなければいけないのかもしれませんが、そういうある種のチェックリストのようなものをご用意いただくとそれに沿うように全体が見れる訳ですね。そういう気もしますけど。確かに。

(高田委員)

ですから、もう一回こだわるようですが、さっきの低入札のこともね、チェックリストを作っていただいて、ここへはチェックリストの結果こうでしたということを一枚出していただければ済むんですよ。

ところが、先程ご説明いただいた低入札案件でも、総合的に判断しましてでは、我々何にも文句も付けられない。それでいいのか悪いのか、総合的にっていわれたら、ほんとにそれでいいのっていうのは全く解りません。そこを工夫していかないと。

(石井委員)

私の言ったのは、総合的にやるのがいいか悪いかっていう問題もあってですね。例えば、磐城の特定地域において一年間の傾向はどうだと、先程、業者の重複の話も出ましたので、上越、中越のように、要するに「市場」として重複してるとなれば、その単位での検証も必要になる可能性もあるので、もう少しミクロの目でですね特定の箇所を分析してみて、問題点があるかどうか、あるいはその逆に問題点がなく、いいところは、どういうところがいいのかっていうところを提起するようなかたちが出るとですね、もう少し議論が良くなる。

全部やると確かにぼけてしまって説明が多くなってしまって、どうしてもその実質審議に入りにくいっていうのがあると思うんですね、そうなるともう少し何か工夫の余地があるかなという感じはいたします。

(企画調整室長)

いろいろご指摘いただきましてありがとうございます。確かに件数が多ございまして、抽出案件についても、果たして「抽出」と言えるのかどうかというくらい件数が多いかたちになっております。

林野庁で、抽出基準や様式などを決めてございますので、我々もこういった形、資料で進めておりますけれども、いずれにしろ、20年度の一年間でいろいろな資料を継ぎ足して、できるだけ解りやすいように、審議が充実するようにと工夫してきた次第であり、今後も、ご指摘いただいた点につきましては、資料や運営の仕方に反映していきたいと思っております。また、次回以降ご相談させていただきたいと思っております。

(石井委員)

失礼なことなんですけれども、18 P以下のところにですね、財団法人日本森林林業振興会前橋支部とか東京支部とかいうのが出てきますよね、道路公団以降ファミリー企業について、非常にうるさいので、たぶん公正に行われて問題はないと思うんですが、一者

とかなっているところもちょっとあるのでですね、大丈夫なのかと心配なんです、特に公正さは問題はないと考えていいんですか。

(経理課長)

公益法人の応札ですよね。一般競争入札への参加は、全省庁統一資格であり、公益法人の参加も認めている状況です。不透明な随意契約は一切しておりません。

(石井委員)

適正に入札していただいているということですね。

(企画調整室長)

結果として実質競争者数も参加者数も一定程度確保されておりますし、やはり、一般競争入札を採用してますので、一部公益法人のみ門戸を閉めるというわけにもなかなかいかないものですから、そこについては公平性とか透明性をもってやっているというところですね。

(淵上委員長)

5時過ぎて、残業時間に入っているので申し訳ないのですが、ご審議を、あと今日どうしても委員の先生方から、外にもまたご意見がありましたらと思っております。

(石井委員)

コンサルですね、たしかに治山の方のコンサルの落札率が50.1%という数字になっていますが、ほとんどがコンサルは治山なので、前の委員長がよく言われてたんですけども、結果的にいうと測量コンサルについては、ちょっとおかしいんじゃないのっていう話があってですね、50.1%っていうのはどうなのかなっていうのがあるんですけども、この辺のことはどう考えるんですかね。

(治山課長)

これにつきましては前回もご説明したかと思いますが、土木工事と違ってまず資材の購入ということではなく、直接のその調査に係る人件費と、人件費の一定率を間接費として積算することになっています。この間接費が比較的厚いので、契約内容の業務につきましては、採算性は別にして実施し得ると考えています。

なお、これまで出てきている成果品については、今のところ不備なものが出ていない報告はありません。

(石井委員)

その場合、問題は、予定価格を実態に合わせるかどうかという話にからんでくるんですけども、要するに実態価格がこう下がってきているという、世間一般からすると、積算の方も下げるかと。落札率が30とか40という非常に低い値っていうのは、予定価格ってじゃあ何なのということになってくる。

(淵上委員長)

最低賃金もありますしね。

(石井委員)

私は別に低いことが悪いといっている訳じゃないんですが、それはいいんですけども、何となくこう、たしかに微妙だなっていう理由がはっきりあればいいんですね。

(経理課長)

前回もコンサルの話をされたんですが、談合事件以後、かなり新規参入もあって広域の業者も参入してきていて、競争性がアップしているというのがかなり大きいのかと、それと今の間接経費がかなり大きいのでこういうことかと思っております。

(企画調整室長)

ちなみに今年からコンサル業務の 1,000 万円以上については、低入制度が導入されました。そういった面では、価格の大きなものについては、低入札制度を導入して先生方のおっしゃるようなことについても調査対象となるような、最近の状況の変化に対応したといえますか、制度の導入が今年からなされました。

(森林整備課長)

国交省の方では、一年くらい前からコンサルでも低入札制度というのは試行されたり、実際にやっていたので、林野庁では、遅ればせながら今年度から実施しています。ただ対象が 1,000 万円以上なので実態的にそれに該当するものは、件数がだいぶ絞られますから、効果はやってみないと解らないというのがあります。石井先生のおっしゃった予定価格が適正なのかというご指摘には全く答えられてないのですが、私どもの土木の積算もそうですけれども、一応いろんな基準調査とかもして積算を作っているんで、それなりの根拠はあったと思います。現在はたしかに値崩れをできてしまっていますからそれをどう評価するかっていうのは非常に難しい問題があるんじゃないかと思うのですが。済みませんうまくお答えできなくて、申し訳ありません。

(淵上委員長)

委員の先生方、まだまだご議論はつきないようでございますけれども、次回にもちこさせていただきます。今日は本当にご熱心なご議論をいただきました。

ありがとうございました。

どうぞまたご協力の程よろしくお願いいたします。

(以上)