

# 平成21年度第2回入札監視委員会議事録

平成21年10月9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 総務部長あいさつ

(総務部長)

本年度第2回目の委員会開催にあたりまして一言御挨拶をさせていただきます。

本日は、淵上委員長はじめ入札監視委員の先生方には、大変お忙しい中、御出席いただきまして誠にありがとうございます。また平素から一方ならぬ御理解と御協力を賜っておりますことに対し、この場をお借りして厚く御礼申し上げます。

さて、本日の委員会では、平成21年度第1四半期の契約状況につきまして、御審議いただくこととなりますが、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まして、地域ごとの入札動向についても御議論をいただいております。今回は、同様の資料を整えますとともに、前回の委員会におきまして、審議の進め方や資料について委員の皆様から幾つか御指摘をいただきましたので、その点を踏まえまして、より効果的な審議ができますよう、資料の見直し等を行っております。これらにつきましては、引き続き、委員の皆様には様々な観点から御審議いただきますとともに、今後、更なるデータの蓄積を進めつつ、有効活用を図って参りたいと思っております。

また、造林及び生産事業につきましては、この9月から総合評価落札方式が新たに導入され、予定価格が1,000万円以上のものにつき、価格と品質による総合的な競争がなされることとなりました。

林野庁といたしましては、一般競争入札、総合評価落札方式の導入など入札制度の改善を図るほか、公告期間等の延長、局ホームページで管内全署の入札公告一覧の掲示など、事業者の方々がより入札情報を入手しやすく、また、分かりやすく応札しやすい環境整備を行うなど、運用面での工夫にも努めてきているところでございますが、引き続き、入札監視委員会でも大所高所から御意見を賜りたいと考えているところでございます。

更には、これまでも当局では、発注事務に係る綱紀保持の観点から、入札・契約担当職員に対する研修や入札執行状況の巡回点検を実施するとともに、ホームページ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は、国民に疑念を抱かれることがないよう、毅然とした対応をして参りたいと考えております。そのような意味でも、本委員会の重要性も益々高まっておりますので、先生方には、今後とも厳正なチェックをお願い致します。

それでは、御審議の程よろしくお願ひ申し上げご挨拶と致します。

### 4 委員長あいさつ

(淵上委員長)

皆様、こんにちは。お忙しい中お集まりいただきありがとうございます。

今日は、本年度 2 回目の入札監視委員会ということでございます。審議対象案件は、今年度第 1 四半期、4 月から 6 月ということでございます。

夏になりまして総選挙も行われ、政権交代ということになりました。まだ政権交代による変化はよく分かりませんが、公共事業関係についても変化が表れるのではないかなと思われま。それはともかくとしまして、当委員会の使命に変わりはないわけでございます。入札また契約手続が公正に、また適正に行われますように当委員会で慎重かつ十分な審議を尽くしていくことが重要であり、そのことに変わりはないわけでございます。

今、総務部長さんから御案内いただきましたけれども、資料の方もいろいろ工夫していただきました。本当にお手数だったかと思えますけれども感謝いたしております。前回までの経験と反省ということで、よく資料などに活かしていただき恐縮に存じます。

それでは早速進めていただきますように。どうぞよろしくお願い致します。簡単ではございますがご挨拶と致します。

## 5 報告事項

(企画調整室長)

報告事項説明の前に、前回の御指摘を踏まえまして、いくつか資料を追加してございますので、簡単に説明をしていきたいと思えます。

まず前回の委員会におきまして、資料や審議の進め方について、いくつか御指摘をいただいたところでございます。

具体的には、業者の応札動向等について、特定の署でマイクロに分析して問題点を議論するのが良いのではないかと御指摘、低入札についてはその内容を整理して報告すべきとの御指摘、審議案件が多いことから、チェックリストのようなものを作成し、ポイントを示すことにより抽出案件審議の効率化を図ってほしいというような御指摘がございました。それらを踏まえまして、資料の追加をしておりますので、簡単にはございませんけれども資料の目的、中身について説明を致したいと思えます。

まず、参考資料の 2 をご覧ください。参考資料 2 の 1 P に「主要指標による契約結果チェック表」というものをつけてございます。この資料は「審議案件の件数が多いので、何かチェックリストを作成してポイントを示して欲しい」との御指摘に対応したものでございます。抽出案件について、落札率が高止まりしていないか、実質競争者が複数いるかなど、競争性確保の観点から幾層かにフィルタをかけて、その結果を取りまとめたものでございます。

落札率が高い、実質競争者数が 1、応札者が 1、または再入札で 1 位不動の状況にあるといったフィルタをかけることによって、抽出案件の中から競争性が必ずしも高いとは言えない案件をあぶり出している格好になってございます。この資料の追加に伴って、今までは抽出案件について、競争参加資格など縷々説明しておったわけですがけれども、今回からはそういった説明を省略して、チェック表の取りまとめ結果である契約 No. を参考に、先生の方から、気になる案件等々あれば、御指摘をいただきたいと思っております。

次に、同じ参考資料の 2 P 以降ですけれども、前回委員会でも、特定の署でマイクロの分析をというお話で、上越署・中越署・日光署・磐城署の 4 署について、平成 20 年度の契約状況について一覧表を作って説明しているわけでございますけれども、その際の御指摘を踏まえて、業者の参入状況ですとか応札動向といったものについて詳細な分析を行ってございます。

まず、2 P には、当該 4 署について、署発注事業に対する応札者の所在エリア別の応札動向、契約状況といったものを取りまとめたございまして、3 P、4 P には、具体の業者

毎に、契約状況、平均応札者数や一者応札率などの競争の状況といったものを取りまとめてございます。

5 P以降には、それぞれの署ごとに、応札価格の分布図、いわゆる「算盤玉」を付けております。また、現在は総合評価で入札しておりますので、同方式での評価値の算盤玉を付けておきました。評価値の算盤玉の方が応札に対する評価という点では適切かという気もしますが、応札価格の動向を見ることは重要であることから、こういったものを4署分つけさせていただいております。

次に参考資料の3でございますけれども、低入札案件3件の一覧表、当該案件の低入札価格調書を付けるかたちで、低入札案件について、調査内容といったものを報告致したいと考えております。

参考資料4につきましては、総合評価落札方式で、応札価格順位と落札者が異なる、逆転したものの筆記書等をつけてございます。

また、前回御指摘には、工事内訳書の分析グラフと工事内訳書と応札額が一致していないというものがございましたので、分析グラフの表中に最終的な応札額を付記させていただいております。

詳しくはまた後ほどご説明したいと考えておりますのでよろしくお願い致します。

(資料説明)

(1) ～ (6) : (資料1) ～ (資料6)

(参考資料3) ～ (参考資料4)

(企画調整室長) : (参考資料1)「工事等時系列分析グラフ」等について説明

参考資料1の1Pをご覧ください。21年度第1四半期の入札結果全般について説明を致します。

まず、これは林道と治山の工事でございますけれども落札率については93%と92.4%と、概ね横ばいの水準かなというところでございます。1者応札率については、林道9.1%、治山5.1%、実質競争者数1の比率については、林道39.4%、治山25.6%となっております。落札率は横ばい状態で、1者応札率、実質競争者数1については、平成20年度の第1四半期から若干の凸凹はありますけれども徐々に低下する傾向にあるといったところでございます。21年度の第1四半期につきましても、全般的には競争性が確保されつつある状況にあると感じているところでございます。

また、コンサルについては、同じ資料の14Pに記載してございまして、落札率が50%前後になっておりますし、実質競争者数1の比率、1者応札率も非常に低くなってございます。依然として、コンサルについては激しい競争状態にあるといった感じでございます。

先程言い忘れましたが、今期の工事に係る平均応札者数は4で、あまり今までと変わらない状況であります。生産造林については1者応札率が18%、平均応札者数が3、実質競争者数1の比率が37%となっております。平成20年度の第1四半期の一者応札率44%という、一頃の水準と比較して相当下がっているところです。また、落札率も9割を切って87%という水準でございますので、かなり競争が働いている。また、他地域からの参入者も入っているというような状況でございます。

参考資料1の工事分析グラフの中に、各署の様子がグラフ化されてございますが、こちらの参考資料2と一緒に、上越、中越、日光、磐城の4署を中心に後ほど説明致しますので署ごとの状況については、説明を省かせていただきます。

次に資料2でございますけれども、まずは、特定の4署から説明申し上げたいと思ひ

ますので、参考資料2の2Pをお開きください。

前回説明をいたしました4署、上越、中越、日光、磐城署における競争性の確保の状況を取りまとめた資料でございます。署発注事業に対する参加者、契約に至った案件の主要指標を整理致しております。

まず、署の発注事業に一度でも参加した者が何社いるかという点については、それぞれ順番に16社、23社、14社、12社となっております。また、応札者の所在エリアについては、品質確保上の観点から地域要件がかかっておりますので、県内に本社・支社等がある業者ということになります。詳しく見れば、自署内の業者、隣接署内から来ている業者、全国展開している大きな業者もございまして、署別の参入状況は様々でございます。

それぞれの署別に言えば、上越については応札業者16社の75%が自署内で、署の発注事業にどれだけ参加しているかという「参加率」については4割程度と、自署内業者でも隣接署内の業者でも応札に対する意欲というのはほとんど変わらないのかなと考えられます。また、契約件数を応札回数で除した「受注率」についても約2割程度で、自署内業者も隣接署内の業者も変わらない状況です。

中越につきましては他署と違いまして、応札業者23社のうち、全国展開の業者が5社、隣接署内の業者も6社ということで、隣接署、また全国展開の業者が比較的に入ってきているという状況でございます。なお、全国展開の業者については参加率9%ということで、これは中越地震関連の比較的大きな工事も多いものから、そういった案件にピンポイントで入札してきているのかなという状況でございます。また、参加率を見ると、自署内業者と比較して、隣接署内の業者の方が非常に高くなってございます。上越署内については、どちらかという隣接署とか全国展開の業者によって競争が激しくなり、競争性が高まっているような状況にあるのかなと考えております。

日光、磐城については、自署内の業者が多数を占めているような状況でございます。

また、実際に契約に至ったものを見ていきますと、そもそも自署内の業者が多数を占めることから当たり前ですが、日光、磐城については自署内の業者のみ契約に至っていると。上越、中越については、件数は少ないですが、隣接署内や全国展開の業者も契約に至り、受注率も自署内の業者と大差はないというような状況でございます。

次に、単純平均応札者数や落札率を見ていきますと、上越、中越は6から7、日光、磐城は3から4という水準でございまして、落札率については、上越、中越については逆に低く89～91%、日光、磐城については92、95%となっております。上越、中越については参加者数が多くて落札率も落ちている。日光、磐城についてはその逆だということでございます。

更に細かく見ていきますと、3P以降に業者毎に契約した件数等をまとめてございます。業者名に色を塗ってございますけれども、黒が自署の業者、赤が隣接署の業者、青が全国展開の業者ということでございます。これを見ますと、業者の参入状況がよくお分かりになると思います。なお、契約結果ですが、上越、中越については上位の3社で契約の8割、9割をとっているような状況になってございます。日光、磐城については、応札業者が全般的に契約に至っているというような結果となっております。

次に、応札価格の分布図ということで5P以降をご覧ください。

いわゆる「算盤玉」でございますけれども、契約1件ごとに応札価格の分布をプロットしてございます。上越署については、予定価格ラインより下に札を入れている者は、メーカーの比率66%と注書きしていますが、約7割いたという状況でございます。6Pは評価値の分布になりますが、品質に係る評価点が加味されてきますので、どちらかという算盤玉の分布も、ばっと広がるような様子がよく見えてくるのかなというところでござ

います。

7 Pの中越につきましては、上越よりも更に応札価格の分布が広がっております。予定価格ラインより下に札を入れた者は62%とほぼ変わらないんですけども、応札価格の分布が随分と広がっている、かつ、その率が75%、80%と極めて低いものが中越と比べると随分多くなっております。これにより、中越においては、上越に比べて価格競争がかなり激しくなっているものと推測できます。中越は、全国展開や隣接署内の業者も多く入っていますので、競争性が増している状況がかたちとなって表れているかなと思っております。

次に日光署でございますけれども、9 Pでございます。同じようにマーカー比率が示してありますが、予定価格ラインより下の札が4割程度ということで、前の2署に比べて価格の競争という点では、それほど激しくないというようなかたち、また応札者数も先程申し上げましたように上越、中越で6～7だったものが、日光では3、4あたりで応札者数もそれほど多くはないという状況でございます。

磐城署につきましては、11 Pでございますけれども、日光と同じように応札者数は、それほど多くはございませんけれども、算盤玉を見ると、予定価格ラインより下に入っている札というのは67%あり、上越よりも高い状態になっております。競争者数や落札率を見るだけでは、なかなか地域の競争の状況というのは把握できないのかなと。これを見ますと、磐城署については応札者数が少ないという状況にありながらも、それなりの競争原理というのは働いているのかなと思っております。

総括的に説明申し上げますれば、上越については、自署内または隣接署内の業者による競争が基本になっており、その中で、相当程度の価格競争がなされているのかなと。これは民直地すべり等で、工事規模が大きく、公道に近いとか林道に近いとか色々な要因がございまして、そういった面で応札者も多くなってきているものと推測できますが、ただ受注をしているのは3社くらいで8割から9割となっていますので、結果的には、競争力の高い業者が受注しているのかなと思っております。

中越については、隣接署内と全国展開の業者が参入し、価格競争がさらに強まる傾向にあるものと考えております。工事の平均規模も8千万程度と結構大きいものですから、全国展開の業者の参入も活発になって、かなり競争性が高まっているかなと思っております。

日光については、平均応札者数もあまり多くない、実質競争者数1の比率も割と高いということで、どちらかという自署内の業者が占めていて競争性は高いとはいえないのかなと考えております。

磐城署については、日光と同じように応札者数も少のうございますけれども、応札価格の分布を見ると、予定価格ラインより下の札が多く、分布も割と広がっていて、応札者数が少ないものの、一定程度の競争はなされているなというように思います。

なお、参考資料2の13 Pについては、前回資料を提出致しましたが、数字に間違いがございました。赤色で塗ってある20年事業の入札に参加した者というところが訂正してございますのでご承知おきください。

最後に、抽出案件の審議に移る前に、参考資料2の1 Pお聞きください。前回御指摘がありました、チェックリストを作成すべきとの御指摘に対応し、このようなかたちで試行錯誤でございますけれども、取りまとめております。

治山工事の一般競争を例に説明致しますけれども、治山工事の一般競争入札は78件ございました。そのうち、抽出基準である規模別に落札率上位5件に該当するもの、落札率が比較的高いものが78件中16件ございました。この16件を更にフィルタをかけまして、落札率95%以上というのが13件。この13件のうち、実質競争者数が1というものは7

件、実質競争者数が0と言いましょるか再入札をしたものが2件、前者7件の実質競争者数1のうち、応札者が複数のもものが5件、後者の2件のうち、再入札で一位不動のもものが2件ということでした。このように、フィルタをこの場合4層に重ねて、必ずしも高い競争性があるとは言えないと思われるものを「主要指標によるチェック案件」ということで、契約No.を記載させていただいております。

治山工事については全部で7件、同じように林道工事は10件、造林請負については15件、生産については該当なしということでした。コンサルについては、4指標によるフィルタに加えて、公益法人のみ応札した案件というフィルタをもう一回かけております。なお、コンサルについては、チェック案件は該当なしということになります。

抽出案件については前回の委員会まででしたら、抽出案件の説明を行うということで、競争参加資格など縷々ご説明申し上げたところでございますけれども、今回からは説明を省略して、このチェック表を参考に先生から個別契約について御指摘をいただければと思っております。

必ずしも、このフィルタをかけることが妥当なのかというところもあるかとは思いますが、抽出案件審議の参考にしていただき、このチェック案件プラスαで先生方の御関心あるものについて、御指摘をいただければこちらでお答えをするといった審議の進め方に変えていきたいと思っております。

(石井委員)

今御説明いただきました中で4署、上越以下4署の資料ですね、私も確かに平成20年度のデータだけですので、ちょっと判断が難しいなと思っておりますけれども、御説明いただいた結果からは、かなり、地域ごとの傾向が出てきているという気が致します。特に中越については他地域、あるいは全国展開している業者の参入がある、入ってこれる状況があると、競争性が確保されるという傾向があります。ただ、工事規模が大きいとか、地域性というんでしょうか、山の中ではなくて道路に近くて割と条件が良いところとか、そういう限定はあるかもしれませんが、傾向的には、中越、上越という順番で競争性が高いという状態にあるものと思います。日光は、逆に問題があるなという感じがあります。こういうことをやっていきますと、いくつかフィルタがかかってくると、競争性が確保されていない地域が浮かんでくるということが言えると思います。

もう1つ、例えば先程の説明で磐城については、参加者が少ないけれども競争性はある程度確保されているのではないかという面も確かにあってですね、大変興味深い。

今回の署以外でも、若干先走りますけれども、福島なんかはですね、従来の傾向とは違って、割と落札率が落ちている様子があって、どういう意味で、どういうかたちで変化してきているのかということも含めて色々と分析すると、或いは、これら特定の署について経緯的に見てみると、かなり問題点が絞られてくるなど。そういう意味では、こういう分析を重ねていくということは必要なのかなという気がします。

(企画調整室長)

前回御指摘をいただきまして、色々と資料作ってみたわけですが、昨年来、時系列で落札率を見ていくとか、実質競争者数1の比率を見てくという分析をずっと行ってきたわけです。その中から、競争性について地域にバラツキがあるなという点、ある程度の傾向が見られるなという点は、この委員会の中で御指摘いただけてきたところです。今回、御指摘を踏まえ、細かく分析してみまして、作業がかなり大変だったのは確かでございますけれども、落札率、実質競争者数1という数字だけを見ているだけでは、なかなか地域における競争の状況というのは見えてこないと感じております。

今回、算盤玉を見るとかですね、隣接署や全国展開の業者が、どのように参入しているのかとか、特定の署をミクロに、丁寧に見ていく中で、一年間のデータでは読みとれない部分もございますけれども、感触的には、大分分かってきたのかなというところであります。21年度契約についても、これからデータが集まってきますので、データを見ながら、より効果的な入札制度といいますか、そういったものに反映していけばより良いのかなと思っております。また、色々と大所高所から御指導をいただければと思います。

(高田委員)

よろしいですか。石井先生と同じような感想なんですけれども、実は一月くらい前ですか、本省の監視委員会に来いといわれまして、年に1回くらいらしいんですけれども、農のほうも全部入った委員会に出ました。そこでですね、森林管理局の抽出案件の審議ってなんだこりゃと、こんなに多いものを僅か2時間のトータルの時間では、何も実質審議はできてないはずだということはかなり厳しく指摘されたんですよ。要するに、抽出案件っていうのは、他の機関がどうやっているか私知らないんですけれど、1件とか2件の案件を細かく審議するんじゃないかという意見だったと思うんですよ。林野庁の方からも何も発言はなくて、私もまあそう言われてみれば、以前から抽出案件が多すぎて、関東局の監視委員会に出席しても、聞き流していたという感覚を持っていたものですから、文句は言わなかったんです。

それで、今日本当は、それら指摘をお伝えして、この場でクレームを付けようかなと思ったんですけれども、確かに抽出案件少なくして詳しく審議する進め方もあるかと思いますが、今日の説明のように、何十件というものについてシッカリと分析して見ていくと、これも、また意味があるのかなという気がしております。抽出の仕方などは林野庁からの指示で、詳細な分析をしようというのは、関東局独自のものですよね。

(企画調整室長)

定型的な資料については、林野庁の通知で定まっていますので、それについては資料として作成することになるといいますか。

(高田委員)

まあそこはしょうがない、そうそう直しようがない。

(企画調整室長)

適切にやらさせていただきます。

その他の参考資料については、平成20年度から、先生方の御指摘を踏まえて、どのようなかたちで、この入札監視委員会が効果的に機能するかということを考えまして、資料の充実を図ってきたところがございます。

(高田委員)

だから、要するに関東局の独自のオリジナルなんですよ。私も、石井先生もどちらかというとお褒めの言葉だったと思うんですけれども、この資料、審議の進め方は、かなり有意義でもしかすれば、全国発信しても良いんじゃないかなという気がしました。こういうかたちでやっていこうよということ。

(企画調整室長)

資料や議事録については、監視委員会の前後に本庁には送っておりますので、関東局で

の議論の状況、作成資料というものは、本庁にも伝わっていると思います。そのような中で、本庁でも取り入れていただけるものは取り入れていただくようなかたちになるものと思っております。

(高田委員)

先日の本省の委員会でも、やっぱり総括的な意見ですけれども、委員会で出てきた意見については、聴き放しで終わりにしないで、それを活かしていくべきといった意見も出てたんです。

今日、こういうような形でフィルタかけるとか、関東局独自の分析をやってみるとか、これだったら抽出案件の分母が大きくても、シッカリと審議できて良いじゃないかという気もしたもんですから。場合によれば、先程こういうフィルタのかけ方が良いのか悪いのかという説明ありましたが、それをまた、この場で先生方のご意見いただいたり、あるいはもうちょっとフィルタ増やせとか、こういう角度からやってみようじゃないかとか、今後考えていくことに意味があって、むしろ、抽出案件が沢山ある中で、2件とか、詳しく「ああでもない、こうでもない」と審議するよりも、関東局のように、マクロ的な観察、分析、評価をするっていうのは非常に面白いなという気がしました。それはまあ石井先生と同じような感想です。

それからもう1つ、低入に拘るわけではありませんが、低入の調査ですね。経営内容について銀行へ照会したって、これ本当に銀行に照会しているんですか。というのは、我々の常識からいくと、銀行は絶対守秘義務があってお得意さん、取引先、融資先の経営状態なんて口が滑っても、口が裂けたってしゃべらないっていうのが常識なんで、公文書でも出して「以下のことについてご回答願いたい。」とって銀行からの回答があるのであれば、なるほどと分かるんですけれども、面接をすればまだしも電話程度ではしゃべるはずがないんです。

(経理課長)

そうですね。電話程度が多いです。

(高田委員)

正直に申し上げますと、先程の取引銀行への確認は本当にこんなこと答えて貰ってるのかなという気がしてなりません。銀行は、弁護士法に基づいて、法律に基づいて照会したって絶対しゃべりません。そこの取引があるかどうかだってしゃべらない。ですから仮に知り合いがいて、ある程度の話はしてくれたとしても、仮にそこの業者がちょっと具合が悪いということがもしあれば、そんなことは絶対しゃべりませんからね、外に。むしろ、工事費の内訳書とかそういうものを発注者側が独自に分析するという方へ力を入れればいいんじゃないかと思います。本当に経営状態を調べたかったら簡単な話で、銀行に聞かずに3年度分の決算書を持ってきてもらおうと。法人税申告しているわけですから、それで簡単に経営状態は見分けられますよ。どうしてもやるのであればそっちの方が意味があるのであって、取引銀行への照会は、私からするとナンセンスという気がしております。ちょっと個人的な見解になりましたが。その2点。

1点目の資料、審議の進め方については、私は、こういうかたちで進めるならこれをもっと良い立派なものにして、このような方向で進めていただいて、他機関の抽出案件を少なく、ミクロに議論して終わりというような審議方法よりは、むしろこの方が良いから、できれば、全国の、或いは、林野庁の他の森林管理局の模範になるっていうか、見本になってもらってもいいのかなと思いますね。

(企画調整室長)

先生の御指摘を今後も踏まえながら、資料を作成していきたいと思っております。

(経理課長)

今の低入札調査の補足ですが、一応それぞれの署でいろいろな財務諸表を取っているものもございますし、手持ち工事の関係とか、自社製品を使いますよとかありまして、そういう資料も取ってございますので、参考に回覧いたしますが。

(高田委員)

いや結構です。

(経理課長)

よろしいですか。

(高田委員)

私が低入でこうしてほしいといったのは、必ずしも我々が見たい訳ではなくて、定められた調査項目などに従い報告することになっていけば、現場がちゃんと調査するということなんですね。

(松岡委員)

私、前回から委員として出席させていただいて、気の付き方が少し違うのかなど、恥ずかしいような点もあるんですけども、聞いていただければと思います。

まず、お二人の先生が今おっしゃられたことその通りのことで、委員会で不正を見つけるというよりは、要するに牽制機能が発揮できればいいわけだと思うんです。色々な不正が起きないように、いつも見られてるじゃないかと感じさせられれば良いんじゃないかということです。

まず、1点目なんですけれども、治山と林道について、この様式のままでは難しいかもしれないですけど、各署毎にかなり落札率が違うし、それから、特別な競争参加資格なんというのも署によっては設定してあるところがあったりするので、各署毎の治山と林道についてですけども、落札率の平均を小計みたいなかたちで出すことができないかというのがまず1点です。

それから次に、さっきから何度も出てるんですけども、隣接署内、それから或いは全国展開という業者がどのぐらい参入しているかというのを、署全体の資格者を分母にして、応札してくれた業者の数を何かこう簡単に示すことができないのかっていうのが2点目です。

それから3点目なんですけど、先程の低入札調書のところで、低入札でも工事が可能な理由というものに、「昨年施工した継続事業」という言葉が確か2つ出てきたと思うんですよ。今年近隣の工事箇所でも事業をしているっていうのと、たしか前年度に施工したというのがあったと思うんです。そうすると、継続事業か単年度施工かっていうことで、工事が安くても応札できるんじゃないかということが読み取れる、そのような感じが出てくると思うんです。ただ安ければ良いっていうものじゃないって思うんですが、この表中に継続か単年度施工か全工事について記入できないでしょうかっていうのが3点目です。

これ全部聞いてくださいということじゃないですからね。できるものについてということで。第4点目は、これね是非お願いしたいんですけど。ずっと継続施工で過去から実施

してきているもので、各署ごとに一つぐらい一番規模の大きな事業など、治山林道別でもいいです、どういう応札者がいて過去何年からやって何社ぐらい出てきて、落札率がどのくらいでというような、突っ込んだ資料が出てくると、業者の皆さんには「かなり突っ込んだ調査がされているな」と、効果的な牽制になるような気がするんですね。そんな表ができないかと、できたら有り難いなと思ってます。

それから造林についてなんですが、先程説明で聞いたんですけれども、今過渡期にあるということで、かなり応札動向が変化しつつあるということだそうですけど、これを見ると応札者の数が森林管理署によってかなり違います。また、応札者の数が増えると落札率もかなり下がってます。そういうことからこれもやっぱり森林管理署毎の落札率を小計みたいところで出して貰うようなことができないかなと、そうするとそれもかなりいい牽制になると思うんです。

それから、全体にこの造林に対して、実際に応札できる業者の数がどのくらいあるかというのが、ちょっと気になる場所なんです。かなり造林の件数があるのですが、それに対する応札者の数っていうのがかなり少ない。件数に比べて、少なく固定されていて、競争がおぼつかない地域が出てくるかなというようなことも思いますので、造林に係る資格者がどのくらいあるのか、実際の発注に対し、応札した人がどのくらいいるのか、署内外の人がどのくらい入っているのか、大変だと思うんですけれども、かなり良いチェックになると思うんですけれども。以上です。

#### (企画調整室長)

それでは何点か御指摘いただいたことについて、まず、落札率の署毎の率については、まさにそれを参考資料1の中で、林道治山の別に、それぞれ森林管理署毎に取らせていただいておりますので、こちらをご覧くださいだと思います。松岡先生と同じような観点から、これまで先生方から御意見を頂戴しておりましたので、それを踏まえまして、各署毎に落札率の状況などを時間経過で整理してございます。

あと、様式中の「特別な参加資格」について御指摘がございました。この特別な参加資格というのは、予決令73条による契約担当官が定める必要な参加資格です。例えば、技術配置の要件など全般的にそういった資格を定めてますけれども、この資料中では、1者応札だったものだけ付記することになっております。様式の記載ルール上、そういう事になっているということで、署毎に特別な競争参加資格を設定している署と設定していない署があるというわけではございません。目的としては、1者応札になった案件について、何か特別な競争参加資格を設定して、実質的な参加者の排除をしてないのかという観点から見るということで、ここはそういった記載ルールになってございますので御理解いただければと思います。

それから、継続事業の表示を一覧の中に書けないかといった御意見でございしますが、治山では、いわゆる「地区もの」みたいなものはあるかとは思いますが、事業ごとに継続かどうかと見ていくのはなかなか難しいかと思っております。4点目の御指摘でしたでしょうか、地区ものについてそれぞれ詳しく見ていくべきということは、着眼点としてあるかと思っておりますので、地区ものの分析について、今後資料を検討できればというふうには思っております。

最後に、造林に係る署毎の落札率ですとか、全体の申込者数、端的に言えば、応札者の参入状況をよく分析せよという御指摘だったと思います。まず、全体の競争参加資格を持っている者を把握するという点、全省庁統一の参加資格になってございますので、分母として有参加資格者を把握するのは、なかなか難しいのかなと思っております。また、造林に係る参入状況については、データが揃っている20年度の落札率の推移ですとか、1者応札

率について、どういった者が参加しているかという点については整理をして、次回ぐらいにはそういった資料も作成して提出できればというように考えております。

(総務部長)

造林生産の資格については、全省庁統一参加資格となっております、関東局内に本社・支社があり登録している業者とですね、例えば、北陸とかに本社・支社があつて、競争参加地域として「関東甲信越」を併記してるといいますか、そういった申し込みをしている業者もありまして、今説明があつたように、正確に把握をするのは難しい状況ですが、応札者数としては、多くなってくるというか。

(松岡委員)

森林管理署の管内の応札資格者の数を分母にするっていうことはできますか。

(企画調整室長)

林業事業体の数ということですか。

(総務部長)

本社か支店かを置いているところということになりますか。

(松岡委員)

含めてですね。

(総務部長)

管理署の管轄区域の中に本社又は営業所を置いて参加している者という。

(松岡委員)

どうでしょう。それだと意味が無くなっちゃいますか。

(企画調整室長)

競争参加資格を有する業者を正確に把握することはなかなか難しいですし、先程総務部長が申し上げたように、業者の参入も流動化をしております、遠方から入ってくる業者もあります。そういったことを考えると、その土地に拠点をおく事業体だけを見ても、業者の参入状況ですとか競争性という観点からはなかなか正確には把握されないと思います。どちらかといえば、応札してきた者はどういった地域から入ってきたのか、その場合の落札率ですとか、応札者数はどうなっているのかという事を分析したほうが適確に状況把握はできるのかなという感じはしますけれども、勉強はしたいと思っています。

(治山課長)

特に継続だからということではないんですけれども、継続の場合、もしその落札率なりに違いが仮にあったとしてですね、多分同じ所でやっている業者さんがもしあればそれはもちろんやりやすいでしょうから、内部的には経費削減、効率的にできるところがあるかもしれないんですけれども、もしそういうところがあったとしてもそれがその入札制度上どうのと、問題なのかといったときに、確かに実態把握としては取る価値はあるかと思うんですけれども、評価といいますか、考え方をどう位置づければいいのかというのは、ちょっと難しいところもあるのかなというふうに思っております。確かに同じ箇所でも継続的

にといいますか、複数年かけて発注する工事は治山のような場合どうしても上下作業とか、降雪の関係で複数年発注、複数年かけて事業やる場合がありますので。同一箇所とか、まあそういったやむを得ない場合かと思うんですけれども、継続事業のあり方についてどうするかといったことについては我々は考えは無いといえますか、今のところそういったことに問題を感じているわけではないんですけれども、まあそういったことについてはどう考えていったらいいかとかまた指導いただければと思います。

(企画調整室長)

少し整理しますが、松岡先生の御指摘は、大きくとらえると2点かと思います。生産造林については、署ごとに応札数、落札率などにバラツキがあるので、まず応札の状況とか落札の状況とかを分析して見てみようというのが1点かと思います。

もう1点は、工事についてはマクロでの分析、石井先生から御指摘があり、今回行ったようなミクロでの分析に加えて、他に牽制効果の観点から地区ものについても継続的に監視していくというようなことで、この辺りも御指摘を踏まえて検討してみたいと思います。

(高田委員)

追加でよろしいですか。今日の膨大な件数の抽出案件についても、今回のように審議方法を工夫すれば、私は良いと申し上げたんですけれども、さっき室長が分析結果を説明されましたね、ちょうどテープで録音されてるんで、それを使って、例えばフィルタのかけ方、資料の作り方、その目的について、何かタイトル、例えばここからここまではこういう目的で、このような趣旨のフィルタをかけて、その結果こういうことが考えられる、それが分かるようなものを作られたら良いと思います。資料を本庁送っても、それだけで終わっちゃうんですけども、目的や趣旨が分かるように伝えれば、ああそういうやり方してるのかと本庁側も分かってくれるのではないかなと思います。

さっきの室長の分析結果に基づく解説は非常に良いものだったと思うので、それをもし一般化するような、書面でですね、項目毎にもっと凝縮したものをお考えになると、要するに本庁へ送っても「あっこんなやり方があったのか」ということになるんじゃないかなという気がしました。大変だとは思いますが、せつかく先程の良い解説が録音されているのでそれを元にやっていただきたいと思います。それとさっきも申し上げたけれども、今後もこのような方向でやるってことになれば、さらに今新しく社会問題になっている事象とか、そのようなフィルタなんかも作れないかとか、そんなこともまた考えられるのかなという気がしました。お忙しいとは思いますが。

(企画調整室長)

議事録については、HPに公開するために毎回起こしていますし、その結果についても林野庁に報告してありますので、担当者はよく議事録を読んでもらうと思いますので。

林野庁でも、それぞれ担当が関東局を含めた各局での審議状況ですとか、先生からの御指摘につきましては良く理解しているものと思っておりますけれども。

(石井委員)

1点だけですね、今先生方の話を聞いてですね共感する部分が多かったんですけれども、1つはですね、各管理局間でどういうことをやってるかということについてですね、やはりお互いに情報共有とか、今までの経験をうまくこうお互いに活かさないかなっていうこと。それはもちろん林野庁本庁にしてもですが。

実は、以前にですね関東森林管理局の監視委員会が一番進んでいるよってという話しもあったので、今回ここに来る前に九州局から北海道局まで見てきました。例えば私が持っているのは近畿中国のもので「工事費の比率が似通った入札等に参加した者の次回以降の入札の点検表」っていうこんなの作っているんですね。これはちょっと項目が良いかどうかは弱冠問題はあるなどは思いますけれども、もし、こういう審議をやっているということがお互いに共有できると、これ良いねということで、取り上げることができる。それがもし無いと、なかなか林野庁本庁の指示だけの対応になって、なんかひと工夫できないかなと思うんですけれども。

確かにそれぞれ跛行性がある、いろいろ傾向が違ってきている面もある、それから成果ですね良いのも悪いのもある、そうすれば、関東森林管理局管内の、例えば、特定の管理署と言っては失礼ですけども、日光が問題があるとすれば、日光署に競争性が確保できるような成果なりをもってくる、なんか方法はないのとか、これは多分現場が一番よく知っているのいろいろな問題を投げかけて、成果で良いものがあれば適用していくと。

造林の件でも、競争性の確保の観点から見て、ある地域が良くて片方が悪いといった状況もあると、例えば、会津とかに新規参入が入って来た場合ですね。成果が良いものについて何かあったのかと、上手くいったんだったら、他署でもやってみたらどうかと、そんなことを局管内の各署で、情報とか経験の共有、或いは問題点の共有をやることによってお互いに補える。いろいろな問題点も出てくるし、制度改善の方向も見えてくると思いますので。今日の先生方のそれぞれの御意見を聞いてますと、そういうことがあるんじゃないかなという気がするんですね。

(企画調整室長)

今回いろいろ資料追加させていただきまして、まずは、こういったかたちで分析しておりますが、今後データを蓄積しながら、制度面などについても議論していければと思います。

また、情報共有というような点についても、各局の監視委員会担当者は、知り合いでないというわけではございませんので、しっかりと情報共有していきたいと思います。

(高田委員)

もう一点、個人的な経験で申し訳ないんですが、この間、本省の委員会に出させていたでいて、林野だけでなく農の方の、入札にしても何にしても件数は農の方がよっぽど多いんですね。そっちで相当な件数のデータっていうか資料が配付されているわけですよ。ですから、例えばさっき石井先生がおっしゃったようなものについて、まだこちらに流れきてないとすればあまりにもお粗末だなあという気もするんですけども。そういうものを各局などで活用していく、そうすると林野だけでなく農の方も案件の審議状況とか全部を分かる。そこをまた参考として活用するなんていうのも、一つの方法かなと思います。もうすでにその気になれば資料はまとまったものがあるはずなので。

(企画調整室長)

入札監視委員会のデータには委員会限りのものもあると思いますので、直ぐに右から左という訳にはいかないと思いますが。審議概要については、省 HP に掲載されていると記憶してます。

(高田委員)

本省の委員会に、ただこっちの資料ばかり持って行ってね、それで関東局の多数の抽出案件を審議するには、この方法では絶対不可能なはずだって「わあ〜」って言ってる。こちらからすれば、その時の会議資料を貰ったって当たり前だって思いますよ。

(企画調整室長)

本省での委員会があれば、先生から関東局の分析方法などお伝えいただければ誤解も解けると思いますので。

(高田委員)

その時はまだ、今日みたいな取り組みがなかったから、私も同感で膨大な資料をその場で説明を受けて、我々に、どんな観点から審議しろという、そのとおりでっただんですけど。

今日みたいな審議方法で、膨大な資料を右から左へ解説することをなくして貰っておれば、明日その委員会があったら反論しますよ。全然違うんですよと。むしろ抽出案件多くしてそれについて独自の分析をして、その結果に基づいて審議しますよと言えば、本省の委員会が、むしろ何百件もあるうち2つだけ抽出したって何の意味があるんですかと、こっちから逆に反論できる。

## 6 抽出事案の説明

(企画調整室長)

抽出については、先程申し上げたとおりのかたちでございますので、先生方から何か御意見、この点については知りたいというものがございましたら、チェック表以外でも結構でございますので御指摘いただければと思います。

(淵上委員長)

何かあればということですが。

## 7 審議

(石井委員)

資料のですね、まず3Pのものでいきますと、福島発注の治山工事がかなり落札率下がってますね。84%とか86%とか、3PのところのA008とかA009とかA010とか。天竜の治山工事なんかもどういう訳か、これは11PですけれどもA069とか、先程低入にあったA070とかですね、かなり山の中です。ね、参入しづらいと思うんですが、なんか違った傾向があるような気がするんですね。ですから、こういうふうに落札率が下がってきているものがどういう理由で下がってきているのか。

また、先程の日光署の案件をざらっと見るとですね、基本的には1者、それから落札率が高いという傾向がある。ですから、この変化があるところとないところを見ていく必要があると思います。特に日光署について言えば、先程の低入案件のA027が5Pにありますけれども、応札状況を見ると、もう1件で多分●●●と取り合いになって、▲▲▲がそれなりの工夫をして落札したと思っておりますが、そうでないところは、基本的に落札率が維持されている。さっき申しましたのは、こういう例えば、結果的に変化があったものはどういう変化があったのか、聞いてみないと分からないところもありますが、何らかの工夫かなんかがあればそういうところは見ておく必要があるんじゃないかと。

それから、ずっと下に行って林道の方に行くんですけど、逆の傾向が見られますね。どちらかというと、天竜の林道っていうのは落札率が比較的高い、また、工事内訳の分析グラフを見ますと、割合とこの線形が相似してるんですね。抽出案件のB 032とかB 033っていうのは、まさしくこの内訳を見ると、似かよった積算内訳の金額になってるんですね。ですから、これはどういうことなのかっていうのを見ていただけないかと。

それから、先程の「特別の参加資格」のところなんですけど、特に後の方の物品役務の関係なんかを見るとですね確かにこれがついているところが1者が多いんですね。例えば、M 009 林道等交通安全管理業務とか、これがついているところが確かに1者っていうのが非常に多いので、さっきの参加資格なんかと絡みますけれども同種事業の実績、技術者の在籍とか、36 Pを見てもですね、結局これがついているところが割と応札者1っていうのが多いんですね。こここのところは、参加資格が制限的になっているのかどうか、あるいはそれなりのきちんとした理由があってこういうの書いているのかどうかということですね。

(企画調整室長)

今の特別な競争資格については、先ほど説明しましたように、1者応札だったものについてだけ記載しているということでございます。

(石井委員)

先程言ったのはその話しですか。

(企画調整室長)

例えば、36 Pの造林でいうと、応札者数5という契約案件には「特別な参加資格」のところの記述はありませんが、ただ競争参加資格としては同種事業の実績、技術者配置などの要件は他と同じようにかけておりますので、記述ルールによる記載の差ということですね。

(石井委員)

ということは、これはやっぱり精査するということですか。1者になってるのがどうかっていうことをですね。

(企画調整室長)

全省庁統一資格を採用し、基本的には、特別な競争参加資格というような過剰なハードルをかけるというのはやっていないんですけども、ただ1者応札になったものについては、なにか特別な参加資格が設定されてはないのかという、まあ裏からのチェックといいますか、ネガチェックをしていくということですね。

例えば、造林請負なんかで、技術的な要件でなにか妙な制限をかけて応札者を排除しているんじゃないかと、そのような点がチェックができる様式になっているということですね。基本的には、そのような案件は無いものと考えておりますが。

(石井委員)

先程ちょっと出た造林の話が気になってですね。造林の確かに会津とか福島なんかを見ると、かなり新しい株式会社が入参してですね落札率が落ちているんですね。ところが磐城なんかはほとんど今までと変わらない。というところが気になるところで、この辺はどういう理由かというのを署毎に考えてみる必要があるかなと。どうして入ってくるん

だということですね。

(淵上委員長)

今言われたのは新規参入業者がいる地域といない地域があるという指摘ですね。

(石井委員)

そういうこともありえますしですね。いままで、何とか森林組合とかが請負ってたわけですが、それが要するに変わってきて、しかも落札率が相当落ちているのが会津とか福島なんですね。ところが磐城なんかはそうになってないんですね。1者とかが基本的に多く、95%とかなんで落札している。そこら辺の理由とかですね。

(企画調整室長)

生産造林についてはですね、先程松岡先生から御指摘いただきましたので、20年度の応札率、参加者数、どういった地域から参加しているのかを少し整理したいと思いますので、次の委員会にでも説明したいと思います。

(石井委員)

そうですね私もちょっとその辺とかですね。

(淵上委員長)

そうですね、事業の履行状況というか。

(企画調整室長)

一般的な話ではありますが、前回委員会で指名停止になりました業者の説明を致しましたが、遠くからぼつぼつと参入してくるような状況がございますので、そういった結果を反映しているのかなと思いますけれども。

(石井委員)

そういうところも理由とかですね、どうしてそうなったのかっていう分析とかですね。今の段階ですぐということではなくてですね。

(企画調整室長)

それでは、次回以降の造林生産の落札率の状況など分析しながら、また気づくものがあれば検討していきたい思います。

(高田委員)

低入案件の調査項目の経営状態なんですけれども、あんなつまらないことをやらずにルー尔的に当局でできるかですけれども、その会社に直近3年分の法人税申告書と付属の第3表までかな、それを出せということで済むのではないんですか。それだけで、あとそれを精査したけれども特段の問題はなかったという結論になればいいわけで。

(経理課長)

だいたいこういうものを出しなさいっていうのは決まっていますので、検討させていただいて、また報告させていただきます。

(高田委員)

税務署に申告している内容ですが、問題が起こらなければ、取引銀行はそんなもの知らない場合もある。低入で審査の必要があるから、それ出してくださいって言えば文句は言わないはずなので、任意だって良いわけです。

(淵上委員長)

出さなければ出さないっていうか。

(高田委員)

出さなければ出さなくていいですよ。でも出していただけると簡単なんですけどね。

(経理課長)

それはその会社から直接、3年分くださいと。

(高田委員)

コピーを。それを見れば赤字の会社かどうか、多分そういうことはないでしょうから、それでパスすれば経営状態は特別に問題がない。ただ変に銀行に電話したり行ったりする嫌な思いをしなくて済むじゃないんですか。

(松岡委員)

全然関係ないことなのかもしれないですけども、最近というか今年、造林事業でかなり地元の業者と競争したかどうか分からないですけども、管外から入ってきた業者が事業を取って、その実施にあたって地元の業者とあまり上手くいってないっていうような噂を聞いたんですけども、その件が分かりましたら教えていただけますか。

(企画調整室長)

個別の業者ということだと思いますけれども、昨年の中四半期くらいから他地域からの参入が各署で見られるようになったのは事実でございます。先程、会津というような話もありましたけれども、たしか会津でも他地域からの参入があったと記憶しています。前回委員会で説明をした指名停止案件のように、契約不履行は局管内ではなく、出来方自体は大きな問題は出ていないというところです。地元業者との関係という点については、色々な評価はあるとは思いますが、こちらの方からは、何か問題が生じているというようなことも言えないのかなと。地元の方々との軋轢みたいなお話しは、こちらからお話するのは適切ではないのかなと思っております。ただ、他地域からの参入があって、競争原理が働き、そういった要因で落札率が低下傾向にあるというのは全般的にはざっくりと把握してございます。

(石井委員)

細かい話ですが1つ、前回も申し上げた入札時に積算した価格から下げて入札したっていうのが今回も3件ほどあるんですね。例えばですね5PのA 022とかA 038とかA 051とかというのがですね、最初のこの積算の段階では100%上回っていたものがそれが1者だけ下げて、最後1位になっている。ここのところがですね、なぜこういうふうに上手くいくのかなっていうのが非常に不思議なんですね。

例えば、最初のA 022、その後のA 051とかA 038なんかは他の者がどんな入札をしたのか、1者だけ弱冠ですが98%とか99%に下げて札を入れるっていうようなかたちがど

うも伺えるので、そここのところどういうふうにかえられているのかっていうのが1点目です。

もう1点さらに細かい話しですが、6PのA 028とA 029で、A 028は工事内訳グラフが87Pに付けてあるんですが、2者申し込んで、1者応札して、その1者が受注しているんですね。例えばこの場合の残りの1者、申込みの2者の残りの1者を分析されているのかどうか。要するに、A 028については最終的な応札者である◆◆◆の1者しか工事内訳グラフが付いてないので、他の入札に申し込んだ者のが書いてないので、分析がいるのかなと気がするんですけども。

(治山課長)

落札者以外の方がどういうかたちなのかの分析は私のところではしてないんですけども、分析はしてみたいと思いますけれども。

(淵上委員長)

ちょっとまあ疑問点があるというか感じますよね。

(企画調整室長)

今後の宿題ということで、また検討させていただければと思います。

(淵上委員長)

今日は、相当御熱心な御議論をいただいたと思います。昔私も寡占論といいますか寡占価格論とかフルコスト原則とか勉強していたことがあるんですけども、非常に難しいですよ。参入阻止価格というような側面でも勉強したことがあったりするんですけども、本当に落札価格が低ければ良いかっていうとそうでもない。従ってですね、100%の落札率だから問題があるかっていうとそうでもないらしい、非常に難しさがいろいろと去来したような感じがしまして、それだけ先生方、御当局の方々が御熱心に議論されたんじゃないかなと思います。

分析にしてもすごく工夫していただいて相当の労力を投入されたのではないかなと思いますが、今日はちょっともう少しまとめられたらいいなという感じで、その分析視点をいわゆる構造化というか、そういう方向へ進まれると良いと高田委員がおっしゃいましたような、いわば全国に通用するようなデファクトスタンダードといいたいまいしょうかそういうような良い評価基準ができるんじゃないかなという気がしました。議事録もHPに載せてありますので是非業者の人にも時にはご覧いただいて、松岡先生がおっしゃいますような牽制機能というかそういうのでよく果たすことができれば、当委員会としてはとてもうれしいと思う次第でございます。

今日は本当皆さんどうもありがとうございました。

## 8 その他

(石井委員)

こんなことを言うと失礼なんですけれども、説明はもうちょっと短い方がいいかなと思ってまして。審議時間を長くして、お互いに問題点等いろんなことを工夫して貰ったほうが良いかという気がするので、できれば次回弱冠短めにさせていただきたいなと思います。

(淵上委員長)

1時間くらいは長いですね。半分くらいでよろしいのではないかと。

(企画調整室長)

各説明員は気をつけたと思います。

(淵上委員長)

資料については、先生方一応お目通しでおいでいただいているように思うんですけども。

そのようなことで改善していただければ有難いと思います。

9 閉会

(以上)