

平成22年度第2回入札監視委員会議事録

平成22年6月25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回目の委員会の開催にあたり一言ご挨拶を申し上げます。

本日は、淵上委員長はじめ入札監視委員会の先生方には、梅雨期の蒸し暑い中、ご足労を賜り、本委員会にご出席いただきまして誠にありがとうございます。また、平素から国有林野事業の業務運営につきまして格別のご理解とご協力を賜っておりますことに対し、この場をお借りして御礼申し上げます。

先般、鳥取県の市町村が発注しております森林病虫害等防除事業において、独占禁止法違反、いわゆる入札価格の事前調整を疑われる事案が発生したことを受け、林野庁より平成21年度国有林野事業における同種事業に係る契約等についても点検等を行うよう指示がございました。

当局においても、速やかに平成21年度同種事業の発注分の契約等について入札監視委員会でご審議をいただくために、4月22日に本年度第1回委員会として開催させていただきましたが、先生方には、ご多忙な中、書面による持ち回りにも拘わらず早々に審議を賜りましたこと、重ねて御礼申し上げます。

お陰様をもちまして、第1回委員会の審議概要につきましては、先月10日に当局のホームページに掲載し公表させていただきますとともに、今後とも、管内で類似事案が発生しないよう、各署長等あてに注意喚起の事務連絡を発出しましたので、ご了承の程宜しくお願いいたします。

さて、本日の委員会では、平成21年度第4四半期の契約状況について、ご審議いただくこととなりますが、今回は、本年3月10日に開催しました昨年度第4回委員会と同様の資料を調べさせていただきました。

当局においては、これからも事業者の方々から見て分かり易く応札しやすい入札情報の提供などに努めるとともに、今後とも、入札・契約事務に対して国民の皆様から疑念を抱かれないように努めて参りたいと考えておりますので、ご審議の程よろしくお願いいたします。

4 委員長あいさつ

(淵上委員長)

皆様こんにちは。お忙しくされている中、ご出席をいただきたいへんありがとうございます。今日は第2回目の入札監視委員会ということでございます。

先程、総務部長さんからお話がありまして、第1回目はすでに4月に行われたということでございました。ご案内もありましたように鳥取県の独占禁止法に触れる疑いのある事案が発覚をしたということ、その関連もありまして4月22日に第1回目を開催させていただきました。そのようなことをお聞きするにつけ、当委員会の責務はますます重

大であると思っている次第でございます。今回もご当局にはたいへんご苦勞いただき詳しい資料等ご準備いただきました。

これも先程ご案内ありましたとおり平成21年度第4四半期ということで、その期間の発注業務にかかります入札、契約等手続について、私ども慎重に吟味し、審議をしていくということでございます。

それでは皆様どうぞよろしくご協力いただきますようお願いいたします。

簡単ではございますけれどもご挨拶に替えさせていただきます。

5 報告事項

(事務局)

それでは、報告事項の前に第1回目の入札監視委員会の概要についてご報告させていただきます。

先程総務部長からもございましたが、この2枚ペーパーでございますけれども、第1回の入札監視委員会の概要について、当局のHPに掲載しているものでございます。

これにつきましては、鳥取県の市町村が発注する松くい虫の防除事業におきまして談合が疑われる事案が発生したことを受けまして、平成21年度と同種事業に係る契約についての点検とまた、県の森林組合連合会が入札により落札した事業の契約について抽出いたしまして、書類による審議をお願いしたものでございます。いただいたご意見について取りまとめましてこのような概要を作っております。

先程も部長より申しておりますけれども、このような類似の事案が発生しないように、局から現場に対しまして、入札参加者の親と子の関係、子と子の関係といったものについて、特に注意をして運用する必要があるということから、事務連絡により各署長等に対しまして注意喚起をしております。

(企画調整室長)

今回、談合の問題が出てきた県は、県森連も単組（一般の森林組合）も作業部隊を持っているという特殊な状況にあり、県森連は単組の集まったものになりますので、代表者や役員が重複する場合が出てきます。それが親子の関係で代表者が同じということで問題視された訳です。

実際のところ、現場でも確認はとるように指示し、そういったことがなかったのか、証拠物件があれば出さない。と、そういったことも一通り確認しまして、談合の事実は確認できなかったということで報告してございます。

(淵上委員長)

鳥取県については、市町村の、自治体の話のようですが、何か証拠物件でもあがったんですか。明確な証拠があったんでしょうか。

(企画調整室長)

詳しいことは、新聞にポンと出たものですからよく分かりませんが、県森連と単組が打ち合わせしたときのメモ等が、見つかったのではないかとの話です。

(淵上委員長)

動かぬ証拠があったと。

(企画調整室長)

その後我々も事後対策としまして、親子の関係がある、子と子の関係があるところは、入札資格審査の時にきちんとチェックするよう注意喚起しております。特に今回は、管内において親子の関係が見受けられる県がありましたので、その県を所管する署については、注意をするように指示をしております。

(資料説明)

(1) ～ (5) : (資料 1) ～ (資料 6)

(参考資料の説明)

(企画調整室長)

それでは、参考資料 1 から 3 についてご説明させていただきます。

参考資料 1 につきましては、「工事等時系列分析グラフ」となっております。全体のもので参考資料の 1 頁になっておりまして、赤色が治山、青色が林道ということで、平成 20 年の四半期毎、平成 21 年の四半期毎にデータを出しております。

全体を見てみますと、実際のところ目に見えて何か言えることが、いまいちはっきりとしないところでございまして、2 頁以降には各署のデータをグラフ化したものがございまして。前回、前々回にご指示を受け、こういったものを作った方が見やすいということで作っていますが、特に署のほうがですね、全く発注がない、まあだいたい第 1、第 2 四半期位に治山、林道の発注が集中しますので、それ以降に発注が出てくるといって、補正がいたりとかですね、どうしても入札安価といって他の事業に回すというようなことが出た場合に第 3、第 4 四半期にあるということで、署の方では 1 か 0 か、100% か、50% か、全く 0 かですね、そんなようなデータになっております。1 署ずつの分析までは説明が難しいものですから見ていただいてこのような分析経緯であったということでご理解いただきたいと思っております。

15 頁以降が、データを数値化したものです、これをベースにグラフ化しておりますのでこちらも参考にさせていただきたいと思っております。

それから参考資料 2、こちらの方は、主要指標による契約結果のチェック表となっております。今回抽出しました案件がこういったものになっているかということですが、治山工事、林道工事、造林請負、生産と、緑の部分が契約の件数になっておりまして、後ほど抽出についてはご説明いたしますけれども、上位 5 件、落札率 95% 以上、実質競争者数 1、応札者が複数とこういった中から抽出したものを分類したものが参考資料 2 になってございます。

参考資料 3 については、署毎の四半期毎の平均落札率、1 者応札率、平均応札者数を一覧表にしたものでございます。白地の部分は全く入札案件がなかったものでございます。どうしても当初は全体的に言えるわけではないのですが、どこの業者も事業を上手く年度当初確保したいということで、競争がある程度働くんですけども、第 3 第 4 四半期に近づくにつれてだんだん手持ちが一杯になり、配置する技術者が足らなくなるということがございまして、無理をしてまで入札しなくなる。ある程度の高額で取れるなら高く入札して取るというような案件が増えてございまして。第 4 四半期はどうしても高いところが目立つというような格好でございまして。

参考資料 1 から 3 については簡単ではございますが以上でございます。

(経理課長)

先程、個別の低入札案件の件数について紹介してございましたけれども、これがまとめ

た表でございます。今回の低入札該当案件は、治山工事で2件、林道工事で6件、建物解体工事で1件、造林事業2件の11件となっております。今回の低入札における平均応札者数は6者となっており、全体の平均の4者よりも競争性が高かったということでございます。特に落札率が低かった造林事業においては、他の地区からの応札があったというようなことが原因と考えられております。単価平均で落札率は70%になってございまして、いずれも低入札価格調査の結果、企業努力による対応が可能と判断して、最低価格入札者が落札したということでございます。以上でございます。

(淵上委員長)

先程、経理課長さんからお話がありましたなかで、指名停止のお話ありましたが、積算の誤りを理由に辞退というご説明だったんですけれども、それはこちら側から指摘する前に業者の方で「積算の誤りはこうでしたと、だから辞退します。」と、そういう申し出があったということですか。

(経理課長)

そういうことです。

(淵上委員長)

ご覧になってやっぱり誤りだなというのは何か確認をされるということですか。

(経理課長)

それは具体には関係する署で判断するもので、こちらでは報告だけいただいて、この位の措置をした方が良くないかなということでございます。

(淵上委員長)

実際、何か興味深い感じがしないでもないんですが、そういうことが発生して、事業自体が遅延するということがあるんでしょうか。

(経理課長)

低入札ですといったん保留して調査をするということで契約ができない期間が生じてしまうということになります。

(淵上委員長)

その遅れはどのくらい生じますか。

(経理課長)

入札を再度やり直すということになるとその間は完全に1ヶ月なり、1ヶ月半なりの遅れになりますので、これは事業に多大な影響があります。

(淵上委員長)

そういうことになりますか。
他の先生は何かございますか。

(石井委員)

低入札案件の話しですけれども、特に今回林道が6件と目立ちますね。第4四半期だと

無理をしない傾向があるというお話で、そういう面であまりこう低入札ということがですね、技術者もいてという状況で、なぜ林道がこう増えたかというところをですね、その点お聞きしたいんですが。

(企画調整室長)

これは、ゼロ国とか、翌債ですよね。3月契約になっているんで、実際4月以降の事業ですね。

(淵上委員長)

低入札との関連はあるんでしょうか。

(企画調整室長)

4月以降の仕事を速く取りたいという気持ちが働いて、確かに去年は4月当初に補正があったんですが、年度途中の大型補正はなかったものですから、業者の方もだいたい年末とかそのくらいには仕事が空き始めて、どうしても欲しい業者は4月以降入れてきたのではないかと、推測になってしまうんですけど、そういったことが考えられると思います。

(淵上委員長)

ゼロ国が今回多いような感じがしないでもないんですが、それはどういう理由でしょうか。技術的な点も考えられると思うんですが。工事の期間ですとか、規模ですとか。

(企画調整室長)

ゼロ国が多いのは雇用対策ではないんでしょうか。

(淵上委員長)

増えてませんか。

(治山課長)

今年は、ゼロ国2件ということです。

(淵上委員長)

ゼロ国は増えてはないですか。

(治山課長)

増えてはないですね。

(総務部長)

第3四半期で年度の工事が終わって、技術者も余裕ができて年度をまたがるということと、工事期間もある程度長いということで、競争率が高くなってきているのではないかと思います。

(石井委員)

今の話しですけれども、例えば低入札案件で申込者数が増えているところとか、例えばB010とかB017っていうのは、B017は1者しかいませんよね、B010は4者で、実質競争者数が1者という感じですよ。ですから一概に言えないのかなという気も

するんですけれども。

(経理課長)

今電子入札が入っているので、その関係で何者応札されているかどうなのかというのは、分からないのでこういう事態もあるのかなと思います。

(石井委員)

ということは他の応札者もくる、千葉の建設会社の〇〇〇〇とか、正直いって、前から勝浦で、こんなところはほとんどあり得ないって言うかですね。ですからちょっと不思議だなという気がするんですけれども。

(治山課長)

千葉は、1月ですから、農道とかもですね。

(経理課長)

たしかあの林道関係では、いままで林道関係、県とか国有林林道とかの実績ということだったんですけれども、農道とかいろいろな道路、市町村道まで広げて、実績を広範囲にしたということもあって。参入がどのくらいきたのかちょっと分からないので、見えない競争が働いたということかもしれないですね。

(石井委員)

潜在競争ということですか。

(淵上委員長)

ちょっと変わりますけれども、□□□□というのがありますね。南会津の□□□□という会社は落札されるときには、比較的、今回の資料でもそうですけれども、競争者があまりないという状況もありますが、どれも落札率が高いんですよ。これはなにか会社による、不正ということも変ですけれども、競争者もいないということなんでしょうけど、なにか特徴がね。98、99%と昨年もそうだったんですが落札率が高いんですよ。

(経理課長)

まあ個別の会社なり、南会津かなと思いますけれども、他のなかなか入りづらい、入りたくないような場所を取っているというような事情があるのかなと。尾瀬の仕事なんかも□□□□さんは取っていたかと思いますので。地理的なものがあるのかなと思いますけれども。

(淵上委員長)

私が申し上げたいのは、落札率が100%でも予定価格がある意味適正な価格だと算定されるとすれば、それは良いとは思いますが、ただ予定価格に限りなく近いということは、法的な問題はなくても、経済的な側面から見ると合理化する努力が働いていないということにはなりません。

(経理課長)

確かに競争性は働いていないですね。

(淵上委員長)

働いてないですかね。そういう意味で、良かったねというんじゃなくて、まさに経済合理性という面からいうと、それは行き過ぎてもおかしくなりますけど、あまりこう、何ていうか、いいねっていうんではないと思うんですね。□□□□でしたっけどうも。

(松岡委員)

南会津は、3件出てるんですが、その3件とも□□□□が取ってるんですね。

(淵上委員長)

取ってますね。

(松岡委員)

それでね落札率はいずれも98から99%で、これ私も気になったんですけど。今、委員長おっしゃられたとおり、不適正ということは言えないと思うんですけども、同じ署から3件出て、3件全部同じ業者が取っていて、みんないずれも落札率が高くなると、これなんかこう考えたくなるというか。なんかこう指摘され、まあできないんですけども、そこからあとどうしたらいいんだっていうと分からないんですよ。

(経理課長)

私も□□□□の名前の記憶があるというのは、何回かやっても落札しなくて、その□□□□しか応札者がなくて、再度公告してもいなくてということで、取っていたという今までの事例も実はありまして、□□□□という名前はちょっと記憶にあるんですが。そんなことでもうギリギリでいつも上なり下なりでやっと取っている、ライバルがないということですかね。

(森林整備課長)

南会津はですね私も長いこといたもんですから、だいたい承知してますけれども、以前は土木業者も相当あったんですけども、ここにきて急に倒産とかして激減してしまっただと。土建会社も非常に少なくなって、1、2社というような状況にあるというのは事実なんです。そうしたことから取る業者の手持ちもあってですね、業者数がどうしても少ないものですからそういうことも一因なのかなという気がします。

(石井委員)

南会津は、今までこの□□□□と△△△△ですかその2社しか取ってないんですね。どういう対策を採るかというのは、先程の千葉の○○○○でしたっけ、若干実績要件を拡大するとか、何らかの形で参入を促すようにする体制を取るの、今の状況では厳しいっていう話しですね。

(森林整備課長)

あと、地形的に厳しいというのがありまして。総体的に隣接するところが隔たっていますので、沢が全然違う沢といいますか、大きな隔たりのあるところと、そういったところも大きいのではないかなという気もしますけれども。

(石井委員)

実質1者応札、1者応札のところをどうするかというのが、地域的な問題点とかですね、

そういう経営状況とかと難しい問題はあると思うんですけども、何らかの形で確かに98、99%っていう状況は、一般的には成果としては好ましくない。で、何らかの対応は確かにしてみるっていうことは必要かなという気がするんですね。ただ、その結果、参入してくれるかっていうのは分かりませんが、そういう道を開いておくということは必要になってくるのかなと。私が検査した事例でも、そういうことがあるので若干努力してみようかなということが起こりうるわけで、そういったものを何か考えてもいいかなと。私もどうして良いかよく分かりませんが。

(経理課長)

今、契約担当官の判断で区域をもう少し広げるとか、ランクを広げるとかという措置もありますので、今後の検討課題かと思えます。

(淵上委員長)

先程、総務部長さんがおっしゃってましたけれども、申請資料、応札資料を簡素にするというような趣旨の話をされましたが、もう少し応札しやすいような、その辺の工夫はどのようになるんですか。どんなふうにお進めするのでしょうか。業者によっては作成するだけでも相当負担になりますよね。

(総務部長)

HPに入札情報として仕様書ですか、そういった具体的なものまでを掲載していくように。

(淵上委員長)

それをダウンロードして、業者は直ぐ使えると。

(総務部長)

入札関係の用紙についてもダウンロードすれば直ぐ使えると、それと先程経理課長の方から説明しました、今まで紙の入札が多かったんですが、電子での入札を全署で本年度から行っているところです。

(淵上委員長)

そういうなことを工夫されて、多少効果が上がっているとか、何か業者の声がありますか。

やりやすくなったとか。

(森林整備課長)

電子入札の結果が分かるのはこれからですかね。

(淵上委員長)

今始まったところでしょうか、これからですか。

(総務部長)

それと一番のあれは、治山工事でも林道工事にしましても技術者を確保しないと入札に参加できない。その辺の技術者を会社が確保していろんな入札案件の工事に応札するという、それだけの技術者を抱えるというのは、先程、全体の事業量が減っている中で、業者

としても負担になってきているのは事実ではないかという、技術者一人を年間雇うという、若い人でもかなりかかるでしょうから、そういった面でもかなり、それがなければかなり応札者は増えるのはあるんでしょうけれども。

(淵上委員長)

南会津の□□□□はCランクでしか。技術者を配置できる力、労働力を確保できる力っていうのを持っているということなんでしょうね。そういう業者はあまり多くないということなんでしょうね。

6 抽出案件の説明

(企画調整室長)

抽出案件につきましては、委員長の方からご指示をいただいて抽出するという形がこのような形でございます。しかしながら林野の方からも抽出の目安的なことが示されておりますので、参考資料の2を見ながらご説明したいと思います。

治山事業につきましては、5段階に分けてそれぞれ落札率の高い方もの上位5件程度、これは委員長支持で、あとの方は増やす減らすのというのはできますので、今は標準の5件ずつ出しております。500万、1,000万、5,000万、1億というところが切れ目になっておまして5段階の抽出になってございます。それから実質競争者数が1、応札者が複数のもの、こういったもので抽出しておりますので、そもそも件数が少ない案件については、個々抽出されておりますし、造林なんかでは件数が多いものですから3分の1、4分の1くらいが抽出になってございます。

7 審議

(淵上委員長)

高田先生いかがでしょうか。

(高田委員)

あえてまたけちつけるようですけども、低入札について、前からお聞きしているのは、要するに審査はここでしかない、他の機会はないと聞いていますよね。現地の署の判断とあと低入札の問題を審査するその機会はどこだけだと、低入札の別段外部委員会とかはないんですか。

(経理課長)

ないです。

(高田委員)

さっき、現地の判断でというお話あったんですけども、ここで細かくやる訳にはいけないので、例えば前にも申し上げたかかもしれませんが、どういう項目で、どういう判断をするかという基準とかメルクマールとかそれくらいはここへ出していただいた方が、それをいちいち中身を示せ信用できないっていう訳ではないんですが、さっきから低入札の案件観察してますが全然意味が無い。私はそう思ってますが、外郭的に、そこを何か検討するとか、中身を変えるとんでもいちいちやってる暇はないので、例えばどういう項目で審査してOKを出したのか、そういうことぐらいはここで見せていただいて、

もうちょっとこういう項目が足りないんじゃないのっていうそういうことくらいはやったほうがいいんじゃないかなと思います。

(淵上委員長)

ちょっと関連するかもしれませんが、経理課長さんがお話いただいていた低入札の案件で、工事費内訳書っていうのは資料のどこかにありますか。低入札に係る内訳書は出してませんよね。

(経理課長)

該当しているところありますか。

(事務局)

抽出案件につきましては、落札率の高い方から上位5件ということでございますので、低入札についてはありません。

(高田委員)

さっきも、局長室でも出ましたが、安ければ良いというものではないだろうと、しかもだんだんこんな状況になってきてるでしょう、本当に下請けにやってないのかとか、給料ちゃんと払ってるんだろうかとかというようなことが気になるところで。要するに手間もたいへんですからどういう項目で結論に至ったかというところの、あるでしょ。

(経理課長)

現在、基準通達なりに基づいて、こういう項目を審査をしてということになってございますので署の方でいろんな基準なり審査した結果を公表してますので次回その基準だとかそういうものを提示して、説明を。

(高田先生)

そんなものでいいでしょうね。十分だとか、これじゃちょっと不十分じゃないかとか。

(経理課長)

全体をというのではなくて一例みたいなものでもよろしいですか。基準で良いですか。

(高田委員)

その結果が当てはめてどうだったかっていうのは、それはケース・バイ・ケースでしょ。

(経理課長)

分かりました。次回提示いたします。

(淵上委員長)

例えば資料8の61頁を見ますと、日光署の案件で●●●●が落札しているんですけども、●●●●は84%です。これで注目したいのは、護岸工、巨石練積護岸工ですか、最初にきているのが本体工事の工事費ですよ。最初の部分に本体工事の主要部分の見積もりがきてるわけですけども、これを見ても100%を下回ってますよね、そのために84%で落札している訳なので、多分低入札の業者さんは相当本体部分についても削ってる可能性が、低めに見積もっている可能性が高い気がするんですよ。そこが気になる

った大きいということでもありますから、一般管理費だけでは調整できない。限界があると思うんですね。ということは本体価格のところでどのケースもだいたい100%、場合によってはそれを超える予定価格の見積もりを出しているわけですよね。ということなので本体工事はしっかりやりますと。その他付随するような仮設工等については、それはもう区々でいいよという。これがよく分からないんですけれども、低入札の場合は本体工事についても結果的には、ひょっとしたら手抜きのようなものも発生しているかもしれない。疑念をいだかせるようなこともあるんですよね。ですから低入の場合もこのように出させていただくと相当推測が成り立つような気がします。ここには出てきませんが、こういうような分析は実際はやってませんか。

(経理課長)

実際低入札の調査については、何%、何%とみて、共通の仮設だとか、本体工事じゃなくてそちらの方で今委員長おっしゃったように低いのが事実で、昨年からの継続案件なのでそういう経費が少なくできますとかっていうようなことが多い、そういう傾向があります。

(淵上委員長)

低入札になってくると本体の部分も削らないとそこは金額が大きいですからね。波打ってますよね、手ぬるいんじゃないかなと。ご覧になってませんか。

(経理課長)

個別の細かいことはちょっとまだ分析してないんですが、済みません。

それとこの紙1枚の指名停止の関係で先程説明したのですが、実はこれ低入札の造林事業だったんですが、前回ご説明した訳だったんですが、実際これも監督をしっかりといた中で発見をして契約解除をしたということですので、監督なり終わった後の検査なりをきちっとやるのが大事なのかなという気がしますので、監督だとか。

(淵上委員長)

これは、内部通報だったんですか。

(経理課長)

いやそうではないです。監督に行っ。

(淵上委員長)

実際使っているのを。

(企画調整室長)

職員が監督に行ったら、チェーンソーを使用して枝打ちをやっていたと。

(淵上委員長)

それはいきなり行くとそういうことになりますよね。予告しないで行ったわけですね。やっぱり低入札ですか。

(経理課長)

こういうことが業者の方に定着し、簡単に不正はできないなというのが知れ渡れば、不

正はしなくなってくるんだと思うんですが。積み重ねるしかない。

(淵上委員長)

そうですね。

(松岡委員)

参考資料3の造林と生産事業の資料を作っていただいたんですけども、第1四半期から第4四半期までの署毎の取りまとめ、それぞれこういうことを言っているかどうかわからないんですけども、単位毎の、県単位ぐらいまでの形でそのところの性格が非常に良く出てきているような感じがするんです。例えば、福島ですと福島から棚倉までですよ、磐城っていうところは参加者が多くて落札率が高い、棚倉については参加者が比較的多くなってきていて落札率がやや下がっているような形があって、福島は平均参加者が磐城とかと比べると少なくても落札率が高い、このところはバラバラでわからないですけど、そんな形になっています。

各県毎に、非常に偏見と独断があるかもしれませんが、こう見てると茨城が工事の件数はそれほど多くないんだけど参加者が多くて落札率が低い、日光と塩那両方合わせて件数が比較的多く出て、連続して出ていて参加者が少なくても落札率が高い感じになっている。群馬は件数は連続して多く出ていて、参加者が多くて落札率が高い、栃木と違って参加者が多くて落札率が高い。東京神奈川は件数は多くないんだけど不連続でたまにしか出ないんだけど参加者は少なくても落札率が高い。静岡についても、埼玉についてもそれぞれどっか当てはまるような感じで、これを見る限り日光とか群馬みたいにこう高い、参加者が同じでもある程度はいいのかなと思うんですけども、高くても参加者が少ないところの日光とか東京神奈川とか埼玉とか福島とかこういうようなところについては、やはり形の上からも参加者をもっと増やすような方法をとらないと上手くいかないんじゃないかと思えます。これが即不適正かどうかというのはいりません。あくまで外見で、ちょっとそんなふうに感じました。いろいろ今まで外から来た業者の数とかを教えてもらったりしたんですけども資料をよく見るんですけども、なかなかこの資料でもってじゃあどうだていうのは言えないと思うんですね。判断できないっていうんですかね。手詰まり感っていうかいつも見て、ああこういうものかと思うだけで、じゃあどうしたら良いんだろうということになると、私も分からないです。

そこで、一つの例としてこういうようなことっていうのはどうですかね。例えば、委員会毎に一つの県単位でも良いですから、そのところについて造林でも、治山でも林道でもいいんですが、一つの署のところを、要するに一つの工事ごとにどういう業者が参加してるか、そういうその毎回決めて出てくる業者の事業毎に名簿みたいなものをついたら、それでもって良いか悪いかっていう判断、委員が判断できるかっていうと分からないんですけども。

話しちょっと飛んじゃうんですけども、造林のN061からN069、例えば静岡です。静岡の森林管理署で保育間伐の1101がずっと、2201がありますが1101がN069まで続いています。こういうところなんかもずっと1者応札で同じ業者の方が出ているのか、もう一つ2者っていうところも出ているのか、そこでどういう業者の方が出ているのか、1者しか出られないような理由とかがあれば、何かもっと人数を増やすような措置が取れないかとか、やってみると牽制とかそういうようなことに繋がっていくと思うんですけども。

その前の頁でN042からN052まで、2人とか4人とか出てきている中で、ここで気になるのは、このくらいあって当然なんですけども他の所が80%とかっていう時にみ

んな97%とか99%とか95%以上がみんなかなりの高い落札率でやっています。こういうようなところ、それからもう一つあったと思うんですよ、■■■■ってところがどこかあったと思うんですけども、25頁、N020からN024まで、みんな棚倉の署から出ているんですけども、みんな■■■■が取っています。ここで競争者は最初のとこだけ6人申込みで5人応札で実質競争者が4人で低入札ということになってますけれども、ここから下は2202ということで、これも出たところが全部■■■■で、ですからこういうところなんか業者の名前が分かるとより判断しやすくなる。だから悪いっていうのではないんですが、あくまでも監視っていうことで、もう一步突っ込んだ考え方っていうのを一つの例としてそんなような方法が取れたらと思うんですが。

(石井委員)

今、松岡先生が言っていたこと私も言おうと思っていました。前回、茨城署と塩那署で二分化しているって話があった時にですね、造林請負の保育間伐のものと、地拵えのものと、造林請負であっても保育間伐活用型というのがあって二分化しているというお話がありました。地拵えの方はどうしても人力でなかなか節約の余地がない、保育間伐活用型については、素材生産を伴うということで、造林請負についてはいろいろな工種があるので分けて検討すべきというお話でした。今回見るとですね例えばここでいうと23頁のN004なんかは造林請負の保育間伐活用型で66.3%、26頁のN030ですけども日光なんかは74.4%とか、かなり高いところもありますけれども必ずしもそうでないところもでてきているなという、同様に塩那なんかで27頁ですけどもN040とN047の地拵えは88.8%、85.8%という形で多分これは申込者が増えたということもあると思うんですけども、下がってきているものもあってですね、どういう工種でっていうことは必ずしも言えない状況になってきていると思います。

もう一つは先程ちょっと群馬署の発注、静岡の発注物件でですね、両方ともかなり1者入札、実質競争者数1の物件が多いんですね、見ると群馬署の落札率が高い傾向にあります。一方静岡の方ですけども比較的高いのもあるんですが低いのもけっこうあるんですね。この差はどこから出てくるのかなっていうところがですね、もう一つ明らかではない。

私の推測としてはですね、群馬署というのは今までほとんど群馬署管内の業者が応札に見えられていたんですね、ところが静岡は、前に福井県の▲▲▲▲とか何社かが参入して、その後、要するに1者応札になっているんですね。参入ありうべしというようなことがもしあるとすればですね、問題はなぜこの参入したところが今回9件もあるにも関わらずですね、1回も応札しないのか。

それから■■■■ですね、私が見るかぎり今まで、前回だけ××××ってところ取ったんですけども、それ以外は全部■■■■が落札してるんですよ。どうして今まで応札していたところが、応札しないのかこの参入パターンが良く読めないところがですね。

もう一つ今回南会津がですね、非常に参入が目立つような気がするんですね。数が多くなっています。これはどうしてだっていう南会津についてですね。確かに物件が多くて、なぜ南会津でこれだけ多くの申込者があるって、実際に応札したのかっていうのがですね読み切れない、というのが一つ大きな疑問として残っています。

(淵上委員長)

今、両先生からお話がそれぞれにありましたが、いかがでしょうか。

(経理課長)

25頁の棚倉の関係でお話ありました件なんです、■■■■ってというのはもともと幾つかあった業者が一つに集まったというような協同組合です。もともとあった業者数は大括りになっちゃったと、元々は少ないのかなという気がします。それとそのNO20というのが応札者が5者あって低入札になったということは、これはよそから参入があって競争が働いたと、取った方は同じ■■■■なんです、これはかなり頑張って対抗したのではないかという思いはします。

石井先生からあったように静岡につきまして、業者数が少なくてよそから参入しているところことで、ここは確かにありますね、よそから入ると競争はかなり働くというか、過度に働くという部分が、実はあるかと思うんですけども。

(石井委員)

ただ問題はですね、私が言っているのは入った後ですね、今回、物件が多いにも関わらずですね要するに入ってこないっていうかですね。この辺ちょっと、例えば南会津は今回▽▽▽▽とか、▼▼▼▼という福井県の業者が入ってますよね。むしろ去年の静岡なんかの方がよっぽど、地理的にもですね近いですし、特に冬場なんかは逆にしやすいと思うんですけども、参入のパターンが分からないんですね。それで、入った後になぜ続かないのかなっていう、そここのところがよく分からないんですね。

(高田委員)

別の観点でいいですか。局或いは署のこれでは、再委託、下請けの率ってというのは、今のところ問題になりませんか。先程の協同組合方式でけっこうあちこちということになると、そここのところの問題は、要するに協同組合連合会で、自分のところで組織も人間もいっぱいあると、それは当然問題ないんですよ、自分ところでやる分には、実態が本当にそうなのかってというのが、どうなのかなというものが今ちょっと気になったもんですから。そういう形での内部の調整の可能性は心配しなくて良いのか。それを問題にするとすればそれぞれ、中の単位組合、単位の中小企業でそれぞれやっていただければ、ピンハネされることはないでしょう。連合会でやってそこの利益を、内部でまた調整して、そういうことを心配しなくて良いのか。確かあの林野庁本体では分かりませんが、関係の公益法人に関しては、再委託率5割越したらいかんという通達出してるでしょ。自分自身ではそこはあんまり気にしなくて良いのかなというものがあって。

(経理課長)

再委託の場合には承認を求めて許可をしており、請負代金の50%以内としている。この奥久慈の先程言った会社については、構成員であって、委託というよりは班が幾つか残ったという形で、一つの組織かという形かと思うんですよ。個別のものが班というか。

(高田委員)

微妙な問題ですね。

(販売課長)

正確な数字は分かりませんが十何社かがまとまっているので。棚倉地区の元々小さい人たちが集まった、十何社で確かなって思うんですよ。下請けがゼロかっていうのはちょっと分からないですけども基本的にはそこでやれているんだろうと思っていますけれども。

(総務部長)

造林も生産も契約約款で下請けは、その金額も高田先生おっしゃったような不当な価格での下請けについては、承認しないことになっております。

(森林整備課長)

造林の方ですね、南会津の関係でお話が出ましたけれども、南会津につきましては、翌債という形で次年度に越しての契約でやっております。地拵、植付については、事業期間が短く春しかできませんけれども、その他のほとんどが除伐と保育間伐ということで事業期間が長くっておりますので、そういった面では事業体とすれば3月の内に入札で取っておいて、いつでも自分たちの空いてる時に仕事ができるというメリットがあるので、こういった翌債での保育間伐なんかは、3月の内にある程度事業量を確保したいというのが企業間の中で働いて、昨年度のような補正とか何かあったときに翌年度のを取っておくというのがあります。非常に人気があるということもないでしょうけれども、取りやすいということはあったのかなと思いますけれども。

(石井委員)

ただ、なぜ南会津が多いのかなというのがですね。地域性が、例えば2者とか1者入札のところも結構多いですね。そういうところはおそらく3月に入札で4月以降にということになるんですね。ということで今回なぜ南会津が多かったというのがちょっとですね。

(森林整備課長)

普通あまり翌債では、除伐とか保育間伐は少ないんですけども、南会津に限ってはですね、地拵、植付っていうのがあまりないものですから、森林吸収源の関係もありまして、事業量を確保するというようなことで、事業期間の長い保育間伐、除伐を発注したということです。そういうことで仕事がいつでもできる、確保しやすいということでやったのではないかと考えておりますけれども。

よその署では保育間伐とか除伐というのは翌債ではなかったんですけども、地拵え、植え付けに限ってなんですけども、南会津ではこういったのもあったということです。

(石井委員)

先程の静岡なんかもですね、何件かはあるんですよ。静岡でいうとN061とかN065とかなんかは保育間伐でこの地域の保育間伐とかもあるにはありますよね。そういうところで保育間伐活用型とかは違うかもしれませんが、今回やけに南会津に集中してるみたいですね。保育間伐の中でもなんか事業者が事業しやすいような、役務の内容もですね特にないんですかね。

(森林整備課長)

実質、私もはっきり分からないんですが、カラマツとかそういったものも確かに、南会津でいえばですね。

(経理課長)

今回の傾向を見ると多分、福井の方の業者が南会津に集中してこう入ったのかなという感じなんですよね。

(総務部長)

アクセス的には、北陸から近いんですかね。福井から静岡の方にくるというのよりも。近いかもしれないな。

(経理課長)

必ずしもそうとも言えないですよ。

(森林整備課長)

いままでは、福井の業者の▽▽▽▽さんは仕事されてますけれども、一家を借り切ってますね作業員を宿泊させて、そこで仕事をしているというような状況でありまして、福井から来てですね。

(総務部長)

だいたい福井の業者の方は、積雪地帯の冬場の仕事を雪の降らないところへ回すと、島根とかもですねありましたが。今回はこれは年度をまたがっての発注ということで、夏場の地元での事業がないのかどうか分かりませんが、そういったことで活動場所を確保したというか。

ご指摘のとおり他地域からの参入があると競争が働きますのでそういうことになるかと。

(高田委員)

全くの余談で、間違っているかもしれませんが、ある会社です、下請けを使わざるを得ない、例えば冬場は仕事ができない、ずっと常時雇用は不可能ですからね。一般的にその会社にどの程度の再委託するのが一番効率よく利益が上がるのか、75%くらいですか。利益として。一般的に季節性で冬は仕事がないとか、そういうこともあると国有林或いは民有林です、業務の75%を外へ出すというのがいちばん利益があるっていうかですね。

(治山課長)

治山などの場合の土木業者さんたちは、基本的には自分で作業員は抱えていないのが普通です。技術者や監督員を有して進行管理をしていくと、実際の個々の工種は専門の業者さんがそれぞれいます。法面工事だとか吹き付けだとかコンクリート打設だとかそういった協力企業に下請けに出すのが普通です。

(高田委員)

それはもう、最初からね見積書が出るわけでしょう。契約の前に。問題はそういうことの。

(治山課長)

元請による丸投げは元々ダメですので、あくまでも個別工種の業務を下請に出しているだけです。

(高田委員)

その場合にどの程度現場の作業とかいろいろ内部の管理、或いは計画樹立とかねそういうものもあるわけで、中でやるものと外に出すものというので、会社として組織として一番利益が残るのが75%で、その組織ではということかどうか分かりませんが。そういう

うことになる、さっきの再委託率5割にしたりとかね。実態とはかけ離れたことを求めているとなると抜け駆けもあり得るのかなと気がしてならない。

ですから、私、そこには国の事業でまあ公共事業は指定されるからそれは仕方ないとして、それをやっているからといって、都道府県とか民有林はあまりないんですけど、地方公共団体のそんな指定はされてない訳ですから、公益事業の何とか電力とかのああいうところも、そこは一番利益残るような要するに儲けが一番多くなるような下請けの出し方はすべきじゃあないというアドバイスは申し上げたい。余談ですが、それでどうのこうのというのではありませんが。

(企画調整室長)

その契約によっては50%以上とか、業種によっては元請けから全部分業制にしてしまう業種もあります。そういうところはどうするんだという話しになると、締め出せない。親元は全部合わせて表で出すとそんな業種もあって。造林の業種にしても小さい親方がいて、何人か抱えているような人たちが、今入札制度に入ろうとするとそれだけで、事務ができない現状があります。昔であれば番頭さんが一人いて、森林組合も実際のところは番頭さんが判子を貰って日割り仕事を集めてくるといったような方式が今現在森林組合の実態であると、格好は良い名前になってますが実際は昔と同じような、それが小さいところは協同化してですね、大きな力、リーダー的な会社が仕事を割り振るといった。そういう業種、地域性もありますし、そこはちょっと業界的に成熟している段階ではない状況の中で、どこまで厳しく見るかというのが、我々も考えながらいかなければいけないのですが、一般競争入札ありきで始まってしまったので、地域によってはついていけないというところがございます。様子を見ながらその辺は対応していかなければならないと思っております。

資料の応札者が全部分からないという、そういったことも確かに電子入札になって、拾うことは簡単なんです、入札筆記書なんかも資料つけてますけれども、全部手書きで作っていてですね、これを全部電子化してですねやるとなると、現在この資料を作るだけでも全部拾い出してですから、実際我々の仕事は山の管理が主なんですけれども、最近契約事務が確実に大きなウエートを占めはじめています。

(高田委員)

応札者名はすぐ出てくる訳ではないんですか。

(企画調整室長)

入札筆記書で一個一個拾っています。昔ながらの仕事です。電子入札化をしてそれを自動的に分析できれば。どの案件にどの地域でどの会社は何回顔を出しているかというのは、現時点では分からないですね。まあちょっと怪しいと今ご指摘のあったものについては次回抽出して、今の第1四半期はどうしても契約が一番多くなっておりますので、次回の時にですね特に高いもの等については、ご相談しながら進めていきたいと思っております。

(松岡委員)

資料の9の87頁の塩那署の案件で、ここで多分、次のところもだいたいそんな様子なんだと思うんですけども、1回目が◎◎◎◎が34,941,900円、2回目が32,550,000円、△△△△が33,278,000円、◎◎◎◎は、この数字が分かっていると思うんですが再度が32,550,000円で、勘ぐりかもしれませんが、片方で3,000万と3,200万、◎◎◎◎で3,255万と3,327万これは少し離れ

ているのでこの離れ方はいいんですが、この離れ方がですねうんと少ないのが、例えばですね90頁を見て下さい。1回目が◇◇◇◇ですか、230万円で◆◆◆◆が162万、2回目が◇◇◇◇が160万で入れているんですよ、それで◆◆◆◆が145万と入れているんですね。1回目が162万で2回目が160万というと、取る気がなかったといえればそれまでなんですけれども、なんかこうちょっと不自然に感じるような気がしました。それからこの次についても91頁で1回目の578万の一番低いところに合わせて2回目が570万でしょ、8万しか切らないで。3回目が535万で次が533万でしょ、2万くらいしか切らないで、再々度で2番目が入れているんですよ。こういう風な札の入れ方っていうのはなんかこう不自然に、これが悪いっていうことではないんですが、非常に不自然に感ずるといふ感想を言わせていただきたいと思います。

(企画調整室長)

いわゆる刻みという入れ方で、徐々に下げて上積みを取りにくる方式です。

(松岡委員)

ですから一番札を入れた、それに対しての入れ方でしょうか。

(経理課長)

今の先生言われたものを見る限り、まず応札者が少ないということですね。再入になるときに辞退者が目立っている。それと今言った、取りたくないというような意識があったりして、受注意欲が元々低いのではないかという、最初から競争性が低かったよねというようなことが見て取れるような。今の再入の資料だけで見るとおっしゃられるとおりに思います。

(淵上委員長)

そういうものはよくあることですか。

(経理課長)

昔の指名競争入札や何かの時には、取りたくなくても指名されればおつきあいで出ましたというような流れも多少引きずっているかもしれないですね。

(総務部長)

91頁の事業は、松くい虫防除事業ということで、また入札公告したら事業時期を逸すとかあって、普通再々度くらいでやめたりする場合も多いんですけれども。

(高田委員)

済みません素人で、再入札になると前回の金額は公表するんですか。

(経理課長)

これは紙入札ですので、これは分かります。読み上げてその席にいる人しか再入札はできませんので。それよりも若干でも下げないと応札する意味がないので。

(淵上委員長)

同時開札ですか。

(企画調整室長)

読み上げは上位何番までということを読み上げて、再入札続けますかということ、そこでもうみんな無理ですということになれば、再公告して予定価格も作り直して。だいたいは複数社が居れば、何とかもう1回お願いしますということ伝えて再度入札をやるのが一般的です。

(高田委員)

漫画チックな話しですが、そこで数字を公表せずに結果だけで、もう1回という、それはできるんですか。

(企画調整室長)

誰がギリギリなのか分からない。

(経理課長)

多分何回やっても落ちないと思います。

(企画調整室長)

賑やかな入札になると、最後は〇〇さん頑張れとか会場で声がかかるようになりますから。

(高田委員)

オークションみたいなものですね。

(企画調整室長)

我々も落として貰ってありがとうございます。ということも時々ございます。入札のやり直しというのは非常に負担になりますので。

(淵上委員長)

担当者は辛いですね。

(森林整備課長)

新潟でやったのは初めての樹幹注入で、村上支署管内で初めてだったものですから受注する方も中身がよく分からなかったのではないかという気がしますけれども。

(石井委員)

どうもこの地元の群馬森林管理署がですね、成果的にですね好ましくないというかですね。例えばこの治山ですね、2頁ですけども、☆☆☆☆が受注してますけれども。だいたい参加事業者を固定してですね。今回でいうとかなり高額物件でA005の236,763,450円ですね、他地域でいいますとですね、今までの議論では発注件数が多いか、金額が高い場合はですね、比較的、他の地域とか全国事業者が入って競争が高まる傾向があるんですけど。群馬署の場合には、だいたいどういう場合においても同じ事業者で、もちろん同じメンバーで変わりばえはしないということですね、これは何か理由があるのかどうか、というのがですね若干懸念してるんですね。

もう一つはですね、何回も言ってるんですけど、3頁ですがA011とA012の上越の物件なんですけど、これ後ろの頁見てですね、例えば59頁、もう一方が71頁なんですけど

れども両方見ていただくとですね、工事費内訳書と実際入れる価格が違ってるとですね。私が見る限り上越の物件って非常に多いんですね、こういうものが。他の地域では年間で見ても3件位しかない訳なんです。上越はどうしていつもこういうことが起こるのかというのが、不思議でしょうがなくてですね。もちろんその事前に察知してということもあると思うんですが、なぜ上越だけそうなのかっていうのは常々疑問に思ってます。工事費内訳書の額と実際の入札価格が異なるということですね。

他の地域で1件だけありますけれども目だたないんですね。そこの地域では今まで多いんですね。そのところがどういう理由なのか分からないので、もし分かれば教えていただきたいなど。

それともう一つですね細かい質問であれですが、70頁のところでは量的には小さいんですけども第1号コンクリート谷止工補修っていうのが6者の内の2者が20万円台で、残りが120万から140万で、違いがなぜそうなっているのかなというのが、これちょっと教えていただきたいなと思ったんですけども。

(淵上委員長)

補修はこれだけしかないですね。

今の石井先生の件についていかがでしょうか。

(治山課長)

これは個別に署に聞いてみないと分からないものですから。一応聞いてはみますが。個別事由があったのかどうか、場合によっては、業者に問い合わせをすることにならざるを得ないかもしれません。

(石井委員)

何らかの錯誤があったということでじゃあないんですか。前回、図面か何かに錯誤があってというのがありましたよね。説明の中に事業者から違うふうを受け取られるとかあったのかどうか。

(企画調整室長)

ちょっと勘違いして高くつけちゃったという。

(石井委員)

2社と4社がまた全然違う数字になっていますね。

(淵上委員長)

こういう工事をするんですよというのは、先方にきちっと伝わっているんですよ。

(企画調整室長)

伝わって、仕様書等で、田舎の業者さんなので「0」を付け間違えましたとかですね。

(淵上委員長)

先程先生がおっしゃった合計金額が違うというのは。

(石井委員)

工事内訳書と入札の金額が違うんですね、上越が目立つんですね、どういう訳か。

(淵上委員長)

そうですね。

(石井委員)

我々は、工事内訳書をみながらトータルを見るものですから。実際違っちゃうとですね。

(森林整備課長)

こちらの予定価格はですね、資料1の方の予定価格は消費税を入れた額になっていますが、A012ですか、109,999,050円で先程おっしゃった71頁、予定価格が104,761,000円ですね。その消費税を入れるとこの額になりますので。

(石井委員)

落札率のところは59頁を見ますと上越署の案件で100%云々っていうのがありますよね。A011でいいますと落札率が92.2%で、59頁でいいますともともとは★★★が98%で最終的には※※※※が落札してますよね。

59頁見ていただくと、最初のところの落札率を見ていただくと★★★★が98%なってますね。※※※※が100%ですね。3頁見ていただくとですね※※※※が92.2%で落札してますよね。ですから要するに入れ替わったというか。

それ以外のところは、2件以外を除いて工事内訳書と同じなんですよ。

(経理課長)

電子入札の場合は、いじることはないので同じに出てくると思うんですが、もし仮に紙だったとすると、そこに来てみたらちょっと思ったよりライバルがいるねとなると内訳書と別の数字を書いて応札もまだ認められてたので、違ってても失格ではないのでこういう事態もありなんですよ。

(石井委員)

上越だけが多いんですよ。

(企画調整室長)

入札するときは、結構違う数字を入れてきますので。回りを見てですね誰もいなかったら右を出しましょうというような。

(治山課長)

他の局ではそれは認めてないようですけども、うちではまだ認めておりますので十分あると思います。そういうことがまだあるというのは聞いておりますけれども。

(石井委員)

ということは、上越はかなり競争性があるということですかね。

(治山課長)

ある意味そうですね。

(石井委員)

雰囲気があるということで疑ってということですかね。

(治山課長)

事前に出して貰っている内訳書と実際の内訳書は異なることは珍しくはないんですが、業者さんがその場で金額を書いてということだと思います。

(石井委員)

私が見る限り、上越は非常に多いんですよね。そこはちょっとどうなのかなと疑問をもったので。

(経理課長)

これからは電子入札になるとそんな操作をする必要がないので、なくなっていくかと思えます。改札の直前に内訳書のとおり出して、応札書も開くということになりますので、そんな意味も何もなくなるので。これからは多分同一価格なると思えます。

(淵上委員長)

一つだけお聞きします。総合評価で逆転した件数は今回なかったという話しですけど、これは初めてですか。総合評価で価格と逆転したというのは。

(経理課長)

ないですね、今回は。今までは1件、2件は必ずありましたよね。

(淵上委員長)

今回なかったというのは、何か意味があるんですか。業者が揃ってきたんですか。

(森林整備課長)

考えられるのは、点数の差がなかったり、ある程度低い価格で入れれば逆転とかなんかもないということでしょうか。

(淵上委員長)

考え方からいうと競争性がちょっと足りないということかもしれませんね。

(経理課長)

技術点が、その差がなくなってきたということかもしれませんね。

(淵上委員長)

もう少し様子を見ないとということでしょうか。

(経理課長)

今後、調査ものが総合評価になると方式が違って、技術点で差がドンと開くということになるので、これからは逆転は増えると思えます。

(松岡委員)

林道のところでB016は、他は21補正ってあるんですが、これは20年度の補正なんですか。

(森林整備課長)

そうです。20年度を明許して、20年度分のお金だけを繰り越してということです。

(松岡委員)

そういうやり方なんですか。

(森林整備課長)

契約とcashないでお金だけ繰り越して、21年度に契約してということです。

(企画調調整室長)

お金はだいたい年度末にきますので、その年度にはやり遂げられないので、雪が降るような所はそのまま繰り越してということです。

(松岡委員)

21年ですね。失礼しました。22年と勘違いしました。

(企画調調整室長)

ちょっと契約が遅いですね。本来ならば4月当初にだいたい契約をするんでしょうけど。

(淵上委員長)

それでは皆様よろしいでしょうか。今日はどうもご熱心なご議論をしていただきました。有益な審議ができたのではないかと思います。資料上も次回に向けましてもう少し改善いただける部分もありそうだとおっしゃっていただきました。たいへんお手数をおかけしまして。今日はどうも長時間にわたりましてありがとうございました。

8 閉会