

関東森林管理局入札等監視委員会審議概要

(Webサイト掲載日：平成28年12月29日)

開催日及び場所		平成28年12月19日(月) 関東森林管理局 2階小会議室		
委員		紺 正行(委員長・弁護士) 川野 由夫(税理士) 関口 雅弘(ジャーナリスト)		
審議対象期間		平成28年7月1日～9月30日		
審議対象案件		221件	うち、1者応札案件 87件	
		契約の相手方が公益社団法人等の案件 1件		
抽出案件		7件	うち、1者応札案件 3件	
		(抽出率 3.2%) (抽出率 3.4%)		
		契約の相手方が公益社団法人等の案件 0件		
		(抽出率 0.0%) 0件		
抽出案件内訳	工事	一般競争		
		3件		
		うち、1者応札案件 1件		
		契約の相手方が公益社団法人等の案件 0件		
	業務	指名競争	公募型指名競争 該当なし	
			工事希望型競争 該当なし	
			その他の指名競争 該当なし	
		随意契約 0件		
		随意契約	一般競争	
			0件	
			うち、1者応札案件 0件	
			契約の相手方が公益社団法人等の案件 0件	
指名競争			公募型競争 該当なし	
			簡易公募型競争 該当なし	
	その他の指名競争 該当なし			
物品・役務等	公募型プロポーザル 該当なし			
	簡易公募型プロポーザル 該当なし			
	標準型プロポーザル 該当なし			
	その他の随意契約 0件			
一般競争		3件	うち、1者応札案件 1件	
		契約の相手方が公益社団法人等の案件 0件		
指名競争		該当なし		
随意契約(企画競争・公募)		該当なし		
随意契約(その他)		1件		
(特記事項)				
委員からの意見・質問、それに対する回答等		意見・質問		
		<p>○A003の治山工事について、例年、同種の工事では1者応札となっていることを踏まえ、参加者の規模を拡大したということによいか。</p> <p>○応札者が1者となった原因は、技術者不足と立地条件によるとのことだが、未だに福島県内は除染作業に業者が流れる傾向にあるのか。</p>		
		<p>○A021の治山工事は落札率が高いが、応札した2者のうち1者は予定価格の近似値であり、もう1者は予定価格を超過したため失格となったことを踏まえると、落札率が高くなった原因について、“予定価格に近い積算が可能であった”と言い切れるのか。</p> <p>○予定価格を超過した業者の総合評価加算点算出表を見る限りでは、応札業者は特に事業に慣れていないようには見えないが、どう捉えればよいか。</p>		
		回答等		
		<p>○東北森林管理局管内となる宮城県、山形県まで広がったが、手を挙げるところがなかったということである。</p> <p>○そのような傾向は否めない。生活圏にかかる事業が優先されるため、今回の工事箇所のように生活圏から遠い箇所の入札は不利であり、この傾向は当面続くものと考えられる。</p>		
		<p>○工種別数量内訳書を見るとおわかりのとおり、本件は治山工事における代表的な工種であり、単価と数量を掛けていけば、ある程度価格がはじける。</p> <p>また、長年、当該地域の国有林の事業を中心的に担っていた業者が数年前に廃業したこともあり、新規参入者を受け入れている状況であるが、国発注事業の積算に慣れていないものと思料される。</p>		
		<p>○加算点算出表の施工実績の項目を見ると、地方公共団体発注の同種工事でも申請しており、このことから判断すると、(国発注の事業をあまり受注しておらず)積算に慣れていないと思われる。</p>		

	<p>○工事成績評定の点数は、どういうところで差が出てくるのか。</p>	<p>○工事成績評定点については、過去2年間に500万円以上の国発注の工事を受注していれば加点となる場合があり、点数が付いていない場合は、そもそも国発注の工事を受注していないか、70点未満だったということになる。 入札は慣れもあるが、どこで儲けを取るか、ということも関係してくる。</p>
	<p>○1者応札は良くないということで、お付き合い的に応札する業者はいないのか。</p>	<p>○応札に当たっては、競争参加資格申請書や技術提案書の作成が必要で、手間がかかることもあり、付き合いで入札に参加する業者はいないと思う。</p>
	<p>○不調に終わった前回の入札において低入札で辞退した業者が、再度の入札において普通に応札できるものなのか。(B008の林道工事)</p> <p>○B008の林道工事は、総合評価値によって逆転しているケースであるが、合理性はあるのか。</p>	<p>○施工体制確認型においては、応札が無効になったり、入札を辞退したりしても、ペナルティはない。このため、次の入札に参加することは可能である。</p> <p>○本件は、工事成績評定にかかる加点によるところが大きい。 落札した業者は、国発注の事業において過去2年間の評定点の平均が80点以上とあり、実績を積んでいる業者と考えられる。</p>
<p>委員からの意見・質問、それに対する回答等</p>	<p>○応札価格がどれだけ評価値に影響してくるものなのか。</p> <p>○業者は自身の技術評価点を知ることができるのか。</p>	<p>○総合評価落札方式とはいうものの、応札価格も重視している。 評価値が低くても、応札価格によっては、そのまま落札する場合もある。 ただし、コンサルタント等業務や調査設計委託業務については技術評価点が大きく影響する傾向にある。</p> <p>○入札後、問い合わせがあれば、当該者の点数のみ教えることは可能である。</p>
	<p>○N019の造林事業について、予定価格や落札価格が公表されており、予定価格に近い応札が可能と考えられる状況であるにもかかわらず、初回入札で予定価格を超過してしまうのは疑問。 再入札をする場合、予定価格を変えることはあるのか。</p>	<p>○再入札については、予算決算及び会計令の規定があり、事業規模を変えない限りは、予定価格を変更してはならないとされている。 本件の場合、再入札においても予定価格の変更はない。 同じ条件であれば、予定価格を変えることはない。</p>
	<p>○初回入札が不調に終わった場合、業者側にはどういった情報が与えられるのか。書面でやりとりをするのか。</p> <p>○口頭で通知されると、業者に状況が伝わることはないのか。</p>	<p>○入札執行官から、予定価格超過のため不落札である旨、口頭で通知される。</p> <p>○予定価格は教えないので、その心配はないと考える。 なお、各署等に対しては、事業の適期を加味した上で、競争性が確保できるか否かを判断して再入札を執行するよう指導している。</p>
	<p>○入札の際、他の業者の参加状況はわかるものなのか。入札参加者の顔ぶれがわかると、その時々々の状況を踏まえて、業者側で応札額を変えてくるのではないのか。</p>	<p>○紙入札の場合は、参加業者がわかるため、そのおそれはある。 (そのようなことを排除するため)工事やコンサルタント業務だけではなく、将来的には、すべての事業の入札を電子化する検討が総務省で進められていると聞いている。</p>
	<p>○低入札となったN044の造林事業について、予定価格の算出に当たっては、応札状況から判断して適正であったと分析しているが、どう見たらそのように判断できるのか。</p> <p>○広域事業者は、遠方から事業地に来ているわけであり、普通に考えれば、交通費や宿泊費など経費が掛かり増しになると思うが、安く応札できるのはなぜか。 それで採算が取れるのか。</p>	<p>○1番札から3番札の応札業者は、いわゆる広域事業者であり、1番札の業者にあつては、新規参入業者で、今回、仕事を取りに来たとみることができる。 一方で、4番札、5番札の業者は、本社が地元であり、地域の状況を加味した上で見積もっているものと分析している。</p> <p>○他局での話ではあるが、事業地の近くの空き家等を借りて、作業者自身が自炊をしながら現場に通い、経費をかけない工夫をしていると聞いている。 事業期間を短縮し、短期集中で仕事に取り組んでいる傾向はある。</p>

<p>委員からの意見・質問、それに対する回答等</p>	<p>○広域事業者が安い価格で応札する一方で、地の利がある地元の業者が予定価格を超過する状況からすると、予定価格の設定が適正であったか疑問。</p>	<p>○何をもって適正とするかはなかなか難しいところ。仕事を進めていくために必要な経費や安全作業のために必要な経費を見積もった結果が予定価格となっている。</p> <p>広域事業者については、短期集中で収益を上げるなど、特有のやり方をしている。</p> <p>機械化の進展等により低コスト化できているのであれば予定価格を見直し誘導していくが、特定の事業者が特有のやり方で安くできることをもって事業単価を切り下げることとはしていない。</p> <p>予定価格の設定については、引き続き実態に合っていない項目があれば見直していきたい。</p>
	<p>○Y002の事業は、「育成受光伐」とあるが、どういった事業か。</p>	<p>○山の木を透いていき、最終的に広葉樹林に誘導していくための事業である。</p> <p>本件は、間伐をして、(木材として)使える木は丸太にして土場まで運ぶというものである。</p>
	<p>○Y002は入札を3回実施しても落札しなかったため、随意契約をしているが、この場合の契約金額は、当初の予定価格に限りなく近いところになるというのが一般的なのか。</p>	<p>○不落随意契約に当たっては、入札参加業者に見積もりの提出依頼を行う。見積もりの結果、一度で契約締結に至ることもあれば、2度、3度とやりとりを行うこともあり、折り合いがつかない場合は契約には至らない。</p>
	<p>○1回目～3回目が不落に終わったのであれば、業者は自身が入れた応札が予定価格に収まらなかったことがわかる。これと同様に、(不落随意契約の見積もり合わせの際も、何度か折り合いをみていくことになるのか。</p> <p>○予定価格を提示できないのであれば、不落随意契約を締結するに当たり、入札執行官はどこまで情報を提示できるのか。</p>	<p>○そうである。</p> <p>予定価格を公表することはできないので、不落随意契約であっても2度、3度のやりとりが生じることはあり得る。</p> <p>○あまりにも予定価格とかけ離れた応札額であれば、(協議をしても)不落随意契約には至らないので、発注者側で別の方法(再度公告を出す等)を考える。</p> <p>予定価格を公言しなくても、不落随意契約の交渉があれば、業者は、自身が応札した額が何となく予定価格に近いということがわかると思う。</p>
	<p>○例えば、どれだけ予定価格から離れていれば、不落随意契約を行う、という決まりはあるか。</p> <p>○見積もりを徴取する業者というのは、途中で入札を辞退した業者も含まれるのか。それとも残った1者となるのか。</p> <p>○仮に最後まで2者残っていた場合、見積もり徴取の声かけをするのは2者か、それとも予定価格に近い応札をした者のみか。</p>	<p>○具体的な判断基準について指導は行っていないが、契約締結に至る可能性があれば、入札執行官の判断で行ってもよいこととしている。</p> <p>○残った1者のみに依頼する。</p> <p>○各森林管理署等の実態までは掴んでいないが、2者残っているのであれば、2者に声かけするのが適切である。</p>
	<p>○P022の林道維持修繕業務(除草工)について、落札率が極端に低くなった原因分析に、予定価格の適正性について言及されていないが、実際はどう考えたらよいか。予定価格の分析がないと、問題意識がないように感じる。</p>	<p>○3者ともに地元の業者ということもあり、競争が働いている状況ではある。</p> <p>予定価格の妥当性については、掘り下げた分析をするよう該当署にあらためて伝えたい。</p>
	<p>○一般道においても除草作業をしている様子を見かけますが、発注者側から請負業者に対し、作業回数等の報告を義務付けたりしているか。</p> <p>○測量やコンサルタント等業務、除草工等の役務の提供については、低入札がパターン化しているように感じるが、予定価格の積算根拠について明確な基準はあるか。役務契約の積算が実態とズレていることはないか。</p>	<p>○当然、作業中の写真撮影や現地での検査も行っており、都度、報告をさせている。</p> <p>○各事業の積算基準に基づき積算を行っている。過去の類似案件において、積算内容の検証を行っているが、特に問題はなかった。</p> <p>今回添付した契約リストに、他の出先機関で行った役務契約が載っているが、役務契約で一律に落札率が低くなっているわけではなく、本件は特殊な事例ととれる。</p>
	<p>委員会による意見の具申又は報告の内容</p>	<p>特になし</p>

関東森林管理局入札等監視委員会苦情処理会議審議概要

開催日及び場所	平成28年12月19日(月) 関東森林管理局2階小会議室			
委員	紺 正行(委員長・弁護士) 川野由夫(税理士) 関口雅弘(ジャーナリスト)			
再苦情申立概要	申立日	件名	契約方式	契約月日
	H . .			H . .
	内容等 該当なし			
委員からの意見・質問、それに対する回答等	意見・質問		回答	
委員会による意見の具申又は勧告の内容				