

## 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29年10月5日)

開催日及び場所		平成29年9月25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29年4月1日～6月30日					
審議対象案件		301件	うち、1者応札案件	95件			
		契約の相手方が公益社団法人等の案件 0件					
抽出案件		9件	うち、1者応札案件	3件			
		(抽出率 3.0%) (抽出率 3.2%)					
		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	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	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				
	業務	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		
		随意契約	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				
	物品・役務等	一般競争		6件	うち、1者応札案件	2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)		0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			回答等			
	<p>○A006の治山工事について、工事に係る資材単価や歩掛を公表しているのであれば、応札した3者ともに予定価格に近い積算ができるのではないかと。落札率が高くなった原因と実質競争者数11になった原因の関連はどうみればよいか。人件費の高騰を理由に挙げるのであれば、予定価格に当然見込んでいるものと思われるが。</p> <p>○地理的条件等について分析に挙げる場合は、応札者の所在地がどこなのか、また、事業箇所がどこなのかわかるように次回から資料を工夫されたい。</p>			<p>○基本的な資材単価や歩掛については公表しているため、落札率が高くなるのは自然なことと言える。今回の審議対象工事全体の単純平均落札率をみても約95%となっている。人件費については、例えば急傾斜箇所などでは単価の高い歩掛を使用して予定価格を積算する場面があるが、それを現場に応じて業者がどこまで反映させるかによって入札価格が変わってくると思う。</p> <p>○了解。 なお、本件については、3者とも同じ日光市の業者である。現在の日光市は市町村合併により広域化しているので、幅広い地域が含まれる。</p>			

<p>委員からの意見・質問、それに対する回答等</p>	<p>○地理的条件等による経費のかかり増しについて、会社から現場まで人や重機を運搬するのに時間や経費がかかると不利になると言う話はよく聞くところ。一方で、遠隔地の業者が仕事のない時期にやってくる、人件費を抑えて落札するというケースもこれまで聞いている。この辺はどのように捉えたらよいか。</p> <p>○(予定価格に見込む)人件費には最低賃金のように法的根拠はあるのか。 公共工事においては、各業者が任意に人件費を見込むことができるのか。 全体のコストが安くなることは良いと思うが、業者があまりにも人件費を削っているとなると、法の基準を満たさない者がまかり通ってしまうことになり、好ましくないと思う。 入札の審査の過程でチェックが必要と思う。</p>	<p>○地理的条件による経費のかかり増しの原因には、現場と会社の位置関係に加え、現場の状況(地形、地質等)によるものも含まれると考える。 造林事業においては、遠隔地の業者が落札するケースもある。</p> <p>○人件費については、毎年実施される「公共事業労務費調査」に基づき、農林水産省及び国土交通省において決定する公共工事設計労務単価により積算している。 業者としては、工事を請け負う際、利益を見込んで予定価格を積算し、入札に臨んでいるものとする。</p>
	<p>○A010の治山工事について、(類似した工事を前年度に発注し、)契約後に予定価格等について公表しているとあるが、同じような状況であるならば、予定価格内に収まる応札ができるのではないかと。</p> <p>○本件の場合、見方を変えると予定価格が低過ぎたともとれる。計算した予定価格では、仕事とれないということで、2者が再入札を辞退していると思う。会社の所在地と現場の距離が離れているからということか。 地理的条件について言ってしまうと、現場に近い地元の業者しか落札できないことになってしまうのではないかと。</p>	<p>○治山工事は、山腹、溪間といった自然を相手にするため、全く同じ工事というものはない。あくまでも類似した工事の結果を公表しているのであり、全く同じ内容のものはない。 類似した工事の契約情報を参考に、おおよその金額が類推できるということである。</p> <p>○辞退した2者の所在地と現場は離れている。 街場と違い、山の中で行う事業であり、現場に近い業者が移動経費等の観点では結果的に有利となる。</p>
	<p>○予定価格を低く設定することで、地元業者以外の業者が手を出しにくくなる、という見方もできる。 現場から距離が離れている業者は人件費等がかかり増しになるため、応札しにくいことになる。</p> <p>○入札を辞退した業者に、辞退した理由を聞き取るなどし、適切な予定価格の積算にフィードバックすることも必要ではないか。 A006の治山工事も本件も、評価点が高い業者が辞退している。本来は、採算を取れる予定価格を算出し、かつ、技術力の高い業者に受注してもらったほうが理想的かと思う。</p>	<p>○業者は、自社の所在地周辺で発注される工事があった場合は、自社でとりたいという意向をもっているのではないかと考える。</p> <p>○契約後であれば、辞退した業者に聞き取りすることは可能である。 総合評価落札方式は、技術力だけでなく、価格面にも視点を置いて評価する制度となっており、価格と技術力と両方合わせて競った結果が落否となって表れる。 原因の分析は必要であり、聞き取った内容に根拠や合理性があれば、今後の予定価格の積算に反映してまいりたい。</p>
	<p>○A026の治山工事について、2者応募があったものの応札したのは1者ということであり、辞退の理由として、履行できないおそれを挙げているが、申し込みの時点でそのことはわからなかったのか。</p>	<p>○入札参加手続を行う時点で、現場代理人(技術者)が重複することは想定されており、県の工事と国有林の工事それぞれにおいて同じ者で申請を行っていたことを確認している。 (辞退した者は)どちらかの工事が落札できればよいというスタンスで臨んだと考えられる。 国有林の入札よりも県の入札が先に行われ、(結果として県の工事を受注したため、)現場代理人を配置することができなくなったことから、本入札の時点で辞退となった。</p>
	<p>○H003の砕石等単価契約について、普通に考えれば、納入場所と砕石工場の位置が近い業者が落札するはずだが、運搬経費を安く見込んだ業者が落札している。予定価格の算定が適切になされていたかどうか、その辺はいかがか。</p> <p>○砕石は国有林側で負担するのか。</p> <p>○現場に砕石を納入して契約は終わりになるとのことだが、やはり価格差が出てしまうものなのか。</p>	<p>○会社の所在地にかかわらず、決められた起算点から距離を計算し、積算している。</p> <p>○本件は、林道に敷く砕石(製品)を購入するものである。</p> <p>○会社が持っているトラックの運行状況により、運搬経費に差が生じることがある。</p>

<p>委員からの意見・質問、それに対する回答等</p>	<p>○契約の仕方として、森林管理局が碎石を購入し、それを運搬させる業務を委託するのか。</p> <p>○碎石は年間で使用する量を見込んで購入しているようなイメージか。メンテナンス的な意味合いか。</p>	<p>○立方当たりの単価契約をして、必要量だけ現地に納入させるものである。</p> <p>○そうである。 本件は、碎石を購入してストックしておくものであり、必要ときに利用する。</p>
	<p>○J003の収穫調査委託業務の人件費について、日本全国で調査を行うことができる業者は、福島県内の事業であっても、全国区の労賃が適用されるのか。</p> <p>○福島県内の事業の場合は、人件費を高めに見積もって予定価格を作成しているのか。</p> <p>○業者の所在地が落否に影響するのか。</p> <p>○福島県の業者であれば、人的な要因で有利と考えられるが、いかがか。わざわざ他県から人を連れて行かなくてもよい場合もある。</p> <p>○福島県内の事業であることを加味して積算しているものの、福島県の業者の方が高めの見積りになってしまったということか。</p> <p>○辞退した業者に理由を聞き取るなど事後の検証も必要と考える。</p>	<p>○積算自体は福島県内の労賃を基に行っている。落札者は全国規模で調査を行うことができる者であり、(独自のルートを使って)作業を集めることができる。</p> <p>○福島県における人件費を用いて予定価格を立てている、ということである。</p> <p>○所在地というよりも作業員の確保という要素が大きい。</p> <p>○本業務は人件費が大きなウェイトを占め、トータルで見ると人件費が逆転する場合もある。</p> <p>○我々が積算で見ている価格よりも高い額でなければ作業員が集まらなかった、また、他に手持ちの事業があった等の理由が推察される。</p> <p>○承知した。</p>
	<p>○N004の造林事業について、落札率が高くなった原因がよくわからないが、どう解釈したらよいか。</p> <p>○過去の委員会においては、下刈りは予定価格より低い額で応札する場合があります、地元の業者が落札できず、県外から来た業者が落札する案件があった。比較的簡単な作業であり、経費を節減することができ、仕事がないときのつなぎにもなる、というイメージを持っていたが、そのような理解でよいか。</p> <p>○再入札を何度も繰り返してはいけないものと理解していたが、4回も繰り返すとするとその弊害が出ているのではないか。</p> <p>○本来は望ましくないが、下草が繁茂してしまう状況を鑑みると、再度公告を出して入札をやり直すよりは、再入札を繰り返す方がよかったということか。</p>	<p>○下刈作業は、造林事業の中でもきつい作業であり、夏の暑い時期に炎天下で行うものである。 草が繁茂しており、草丈も高い(厳しい)作業条件にあることから、安い労務単価では敬遠されるということである。 条件に見合う金額で応札していった結果、4回目の入札で落札した。</p> <p>○時期を選ばずにできる作業は除伐であり、下刈り作業ではない。下刈りは草丈が伸びきる前に行う作業であり、適期を逃すと(下草が伸びすぎて)植栽木の成長を妨げ、下刈りの目的が達せられない。</p> <p>○入札回数の制限について決めはないため、最終的に入札執行官の判断になる。 予定価格と実際の応札額の関係、作業適期を加味し、当該森林管理署の相談を受け、入札の執行を指示したものである。</p> <p>○適期を逃すリスクの方が大きかったため、3回目、4回目の入札を行った。</p>

<p>委員からの意見・質問、それに対する回答等</p>	<p>○N008の造林事業について、ある程度知識のある者であれば、容易に予定価格に近い入札ができるものなのか。</p> <p>○極端ではあるが予定価格が漏えいするということがなくとも、ある程度常識的に見立てができるということか。</p> <p>○予定価格を公表する際は、ヘクタール数(実行面積)と総額を公表しているのか。 割り戻して(単価が)いくらかいになると推測できるため、落札率が高くなるということか。 諸経費等がわからないだけで、単価と面積をもって、だいたい予定価格の構成がわかるという理解でよいか。</p> <p>○実質競争者数が1というのは結果なので仕方ないが、申し込みの時点で、参加者を増やす工夫が必要と思う。</p>	<p>○実行面積は当然、毎年、差が出てくる。 業者は、あの山はヘクタール当たりいくらでできるという見立てをし、ホームページの契約情報を見て、単価がいくらかいになるかを計算しているものと推察する。</p> <p>○山の下草を刈る単一作業なので、金額自体の推測がしやすいと言える。</p> <p>○そうである。 本件の作業種は類推がしやすい。</p>
	<p>○O008の生産事業について、再入札2回目で落札しているが、予定価格に近い入札額の積算が可能であったという状況にあるに於いては、1回目の応札で2億8千万以上の額で入れた業者が多い。 初回入札の応札額についてどのように理解したらよいか。むしろ積算が難しかったということだったのか。</p> <p>○1回目で他社がどのくらいの額で応札したかわかるものなのか。</p> <p>○素人目に見ても大きな仕事であり、それを取りにくい努力を業者はもっとしないものかとも思ってしまう。</p> <p>○落札者と再入札を辞退した5者の応札額の開きが大きいのが気になる。 予定価格の立て方が厳し過ぎたのではないかととれる。</p>	<p>○業者がそれぞれ努力して見積もった結果と考えることができる。</p> <p>○開札時に3番札から読み上げて金額を明らかにしている。 初回の1番札の金額以下で応札しなければ、2回目以降は無効となる。 電子入札においても同様に、1番札○○○○円で予定価格を超過している、というお知らせをするため、当該金額以下の応札をしないと再入札は成り立たない。</p> <p>○ギリギリの線で各社とも応札していると考えられる。</p> <p>○発注側とすれば、ルールどおりに積算している。</p>
	<p>○O022の事業について、(契約者が)共同企業体というかたちを取るケースは非常に稀なのか。</p> <p>○前例として、同じ場所で数年前に同種の事業を実施した事例はないのか。</p> <p>○これからこのようなやり方は増えていくのか。</p>	<p>○本件は、『一貫作業システム』と言い、立木を伐って丸太を生産した後、地拵をして苗木の植え付けまでを一連作業を実施するものである。 丸太の生産が得意な事業体、あるいは地拵・植付が得意な事業体が組んで入札に参加することがある。 本件は作業種が複数あり、それを通して実施することになるため共同企業体という形式をとっている。</p> <p>○(一貫作業は)最近の取組であり、施策的に一貫して(伐採から造林まで)実施した方が、ムダが少ないという考え方である。 業者からすれば、伐採した後の作業も自分でやることを考えると、伐採作業が自ずと丁寧になり、結果として造林作業の経費が抑えられることになる。</p> <p>○国産材時代と言われており、伐り時を迎えた木が多くなっている中、伐採して再造林していくには、やはりコストをかけずに行わないと林業として儲からないという背景がある。 一貫して作業を行うと低コストになることを、国自らが契約して実行し、民有林側への普及を目指している。</p>

<p>委員からの意見・質問、それに対する回答等</p>	<p>○今後、一貫作業システムが増えていく中、共同企業体が業者の自発的な取組として馴染まないとするれば、森林管理局側からノウハウを提供する等、育成するような取組が必要かと思うが、いかがか。</p> <p>○なかなか共同企業体を組むのが大変かと思う。本件の場合も1つしか組めず、応札額が高止まりになっている。 申し込み者が1者であることは、最初からわかるものなのか。</p> <p>○共同企業体という形式をとるのが難しいのであれば、必然的に1者応札となってしまう。 業者のコストが下がるというのも良いが、やはり発注する国側も得する形でなければ良くないのではないか。</p>	<p>○素材生産業者と造林業者が集まる総会等の場で、施策的な説明に加え、一貫作業のメリットを説明している。 素材生産だけではなく、造林の仕事もできると、切れ目なく仕事をする事ができ、(作業員の)通年雇用ができる、そういったことを視野に入れて雇用や育成をしていただくようお願いをしている。</p> <p>○申し込み時点で1者であることは発注側はわかるが、業者は入札当日まではわからない。</p> <p>○施策的な趣旨に事業体が付いて、なおかつ、競争が生まれるよう働きかけをしているところ。</p>
<p>委員会による意見の具申又は勧告の内容</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29年 9月25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				