

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30年3月28日)

開催日及び場所		平成30年3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29年10月1日～12月31日		
審議対象案件		112件	うち、1者応札案件 40件 契約の相手方が公益社団法人等の案件 0件	
抽出案件		6件 (抽出率 5.4%)	うち、1者応札案件 3件 (抽出率 7.5%) 契約の相手方が公益社団法人等の案件 0件 (抽出率 0.0%)	
抽出案件内訳	工事	一般競争	0件	うち 1者応札 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	2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	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	4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)				
		意見・質問	回答等	
委員からの意見・質問、それに対する回答等		<p>○1者応札となったD003のコンサルタント業務について、競争参加資格を幅広く設定したとあるが、競争参加資格を持った者は他にいなかったのか。</p> <p>○入札の執行が第3四半期になったことが、業者が手持ち業務を抱えている理由となり、結果として、1者応札につながった、という理解でよいか。 そうだとすれば、発注時期をずらすことはできないのか。</p> <p>○過去の委員会の審議では、調査設計業務等の入札は落札率が70～80%と低くなる傾向があって、むしろ、予定価格が不適切ではないのか、という視点で見えてきた。 工事や物品購入では高落札率のものは多々あるが、本業務は1回の入札で、99.8%となっている。 何かこれまでとは異質なものを感じるが、発注者としての所感は。</p> <p>○各種単価を公表しているというが、それは(積算をする上で)わかりやすいものなのか。</p>	<p>○競争参加資格を持った者は、(おおまかではあるが)20社以上はいる。 本業務については、例えば、本社や営業所がここに所在していなければならない、という地域要件はなく、関東森林管理局における競争参加資格の認定を受けていれば、入札に参加することができる。</p> <p>○ご指摘のとおりであり、来年度は、第1四半期に入札公告を出す予定である。</p> <p>○手持ち業務を抱えている中で、技術者の人繰りや業務のやりくりの都合上、入札参加意欲が低かったものと思われる。ある程度の金額であれば、落札してもよいという思いがあったのではないかと推察する。</p> <p>9月に入札公告を出したものの、入札参加者がいなかったことから、10月に再公告を行い、入札に至っている。 再公告案件であり参加者は少ない、と業者は判断し、結果として、落札率が高くなったものと推察する。</p> <p>○積算の中身は、ほぼ公表されており、そこに各種単価を当てはめていくと、自ずと積算ができるようになっている。 あとは各社で単価をどのように見積もるか、ということになる。</p>	

<p>委員からの意見・質問、それに対する回答等</p>	<p>○E001のコンサルタント業務について、実質競争者数1となった原因として、落札業者が地元業者であることを挙げているが、本社は東京に所在するのではないのか。事業地の近くに支店があるということか。</p> <p>○先ほどのD003と同じコンサルタント業務であるものの、本件は4者応札がある。 金額があまり大きくなく、シンプルなものであるため、予定価格が平易にわかると思われるが、初回入札において4者とも予定価格を超過して不落札となったことが、どうも理解しがたいが、いかがか。</p> <p>○業者側からすると、人や機材の移動など、業務を履行する上での前提条件が厳しいということか。</p> <p>○条件が厳しいということであれば、それを予定価格の積算に反映させているのか。</p> <p>○経費がかかり増しになることがわかってるのであれば、応札しなければよい話である。 入札に参加するということは、当該業務をとろうという意思があるわけなので、応札金額について、どうも理解しがたい。 応札状況を見ると、当該業務をとろうという意思が読み取れない業者もある。 入札に参加しないと、発注者に悪い印象をもたれるのではないかと、何か業者側が懸念しているようにも思える。</p> <p>○(入札筆記書の)1番札と2番札の応札額の推移を見ると、金額の下げ方が異なり、落札業者が最後に当該業務をとろうとしていることがわかる。 再入札時には、その前の入札の最低金額はわかるものなのか。</p>	<p>○そうである。</p> <p>○業務を実施する南会津町が、山間奥地であることが影響し、低い金額では応札しなかったものとする。</p> <p>○そのように推察する。</p> <p>○会社として当該業務をとるかどうか、ということ考えた場合、山間奥地は経費がかかり増しになる要因となる。</p> <p>○本件のように、第3四半期に調査設計を発注するケースはあまりなく、今回の審議対象期間におけるコンサルタント等業務全体の単純平均落札率が94.7%と高めに なっていることを鑑みても、業者としては、予定価格に近い金額で落札できるのであれば、落札したいという意向があったのではないかと推察する。</p> <p>○第1回入札で不落となった際、最低金額が各業者に通知されるため、再度入札ではその金額以下で応札することになる。</p>
	<p>○先ほどのE001のコンサルタント業務は、緊急性があったことや再入札を繰り返しても競争性が確保されていたことを理由に再度入札を繰り返していたが、本件(J002)は、初度入札で1者が辞退し、競争性が確保されていないケースであるにもかかわらず、3回目まで再度入札を行っている。その理由は何か。</p> <p>○翌年度の事業実行に影響してくるのであれば、第3四半期に発注するのではなく、もっと早く発注すべきではなかったのか。</p> <p>○もちろん、緊急の案件であれば、発注時期が遅くなったとしても致し方ないと思う。 早く発注したからといって、支払いを早くしなければならぬということでもないと思うので、計画的に発注すればよいと思う。 その方が、業者としても年間の事業計画が立てやすいのではないかと。急に入札公告が出て、そのとき対応できないかもしれない。</p> <p>○平成29年度に調査した結果が、平成31年度まで影響することはないか。</p> <p>○例年、この時期の同種の入札公告は、辞退者が多くなる傾向はあるか。</p>	<p>○本件(収穫調査業務委託)は、山に生えている木を測って、翌年度、どのくらい事業量を発注できるか把握するための事前調査である。 翌年度に実施する丸太の生産や立木の販売に必要な調査であり、実施できなかった場合は、事業の実施に支障が出てしまう。 (木は毎年成長するため)調査結果の有効期間を2年としており、一度調査したからといって、ずっと調査結果をストックしておくことはできない。 調査に充てることのできる予算の都合もあって、“前年度調査・翌年度実行”という流れで動いており、当年度内に調査を行う必要があったが、結果として、発注が第3四半期になってしまった。</p> <p>○ご指摘のとおりであるが、実際のところ、かなりの面積がこの時期まで調査できていなかったのは事実。 業者は既に手持ち業務を抱えており、(冬期で)時期も悪いことから、落札しても履行できない状況にあり、結果、実質競争者11になってしまったと推察する。</p> <p>○ご指摘のとおりである。 履行期間を長くとり、余裕をもって業務に取り組んでもらえるように、早期発注に努めたい。</p> <p>○ほとんどない。 予算の都合もあり、翌年度実行分について、前年度に精一杯調査している状況。</p> <p>○辞退者というよりも、入札参加者が少なくなる傾向がある。</p>

<p>委員からの意見・質問、それに対する回答等</p>	<p>○第1四半期に発注した案件の履行期間は、ある程度幅を持たせているのか。1年程度あるのか。</p> <p>○複数年度にわたる発注はしないのか。 やたらと事業を細分化して、非効率になるのもよくないと考えるが、いかがか。</p>	<p>○案件にもよるが、年度末までという設定しているものはほとんどない。 工事であれば、金額によって標準工期が定められている。 どうしても年度内に履行できないということであれば、翌年度に繰り越す手続をとることもあるが、年度内執行を原則としており、年度内に履行できる数量を発注している。</p> <p>○例えば、大きな工事は、補正予算による発注を行い、工事期間を長くとするなどの工夫をしている。</p>
	<p>○N010の造林事業について、応札者が1者となった原因の分析において、(業者側)に”国発注事業は単価が安い”という印象をもたれているとあるが、実際はどうか。</p> <p>○一般的に、国であっても県であっても、積算資料は共通ではないのか。</p> <p>○例えば、同じ現場で事業を発注する場合、県や市町村ではどのくらいの予定価格になるか、という検討会(情報交換)はしないのか。</p> <p>○実際に業者から、国の単価は安い、という声があるということは、何かしら情報が共有されているのではないのか。</p>	<p>○そのように言われることは多い。</p> <p>○治山工事などは共通であるが、造林事業などの役務は、条件が異なり、これまでの実績を踏まえて歩掛等を作っているため、県と国で違いが出てくるものと推察する。</p> <p>○そのような機会は特に設けていない。 情報を公開して、単価を均す、共通化する、というようなことはしていない。</p> <p>○県発注の工事だけでなく、国発注の工事を受注している業者があり、比較してみた結果、国の方が安い、ということになっているのだと思う。</p>
	<p>○N013の造林事業は、冬期の事業発注であるが、積雪の影響など問題はないのか。</p> <p>○落札率が極端に低くなった原因分析に、従業員の冬期の雇用確保を目的にしている、とあるが、従業員の待遇に特に問題はないのか。</p> <p>○従業員というのは、季節労働者、あるいは派遣労働者ではなく、その会社の正規従業員を指しているのか。 また、本件のような場合は、月給なのか、日給なのか。</p> <p>○本件は、人件費が大半を占める事業という理解でよいのか。</p> <p>○最低制限価格制度には馴染まないということか。</p> <p>○調査基準価格という仕組みがあるのなら、それを尊重する手立てがあってもよいと思う。 単純に1,000万円を超える、超えないという線引きによって、全く別の取扱いをしてしまうのは、(制度として)飛躍しているような気がする。 なだらかな仕組みがないものかと思う。</p>	<p>○事業箇所は雪の影響もなく、平坦な地形であり、作業がしやすい箇所である。</p> <p>○この金額で落札しても、きちんと従業員に給料が払える、という前提があって、入札しているものと考え。</p> <p>○そうである。 給与体系までは把握していないが、基本的には、通年雇用している事業者がほとんどである。 通年雇用するために、冬期の仕事を確保したい意向が働くかと推察する。</p> <p>○そうである。</p> <p>○予定価格が1,000万円を超えた場合は、調査基準価格が設定され、その額を下回った入札の場合は、会社の経営状況等を調べる低入札価格調査を行う。 本件は、予定価格が1,000万円を下回っているため、調査基準価格の設定はなく、低入札価格調査は実施していない。</p> <p>○ご意見として参考にしたい。</p>
	<p>○P022の有害鳥獣捕獲請負事業について、巡回等1日あたりの単価を見ると、積算単価と落札者の見積り単価に大きな離れが出ている。これはどういった積算根拠に基づいているのか。</p> <p>○落札者は、NPO法人とはいうものの、従業員に給料を支払わなければならない。 そうすると、予定価格が高かったのか、落札者の見積りが適正だったのか、検証が必要と思う。</p>	<p>○国有林における有害鳥獣の捕獲事業は、まだ日が浅く、平成28年度に当局の積算要領を初めて作成したところ。 捕獲事業の実績データが少ないため、今後、データを収集の上、積算方法を見直し、より実態に合ったものにしていく必要がある。 今回、大きな離れが出た原因としては、(落札した者が)地元の団体であったことと、積算要領の精度の問題の2つがあると考え。</p> <p>○当局だけでなく、林野庁全体として、シカ捕獲事業の積算の精度を高めていくことが求められており、全国の実績データを集めていけば、より適正で、精度の高い積算要領ができるものと考え。</p>

	<p>○業務内容は、わなを仕掛けて、毎日見回りをする事だと思うが、事業面積と想定している従事者数の関係はどう捉えたらよいか。</p> <p>○鳥獣被害が深刻化しているのであれば、(請負で業者に任せるのではなく)行政側の対策が必要ではないのか。想定している捕獲が達成できるのか疑問がある。 何頭捕獲して、どこかに持って行く、という性質の業務ではないと思うが、いかがか。</p> <p>○本事業においては、落札者の結果責任を問わない、という理解でよいか。</p> <p>○事業範囲等をどのように考えて積算しているのか。</p> <p>○わなの巡回は1人で行うものなのか。</p> <p>○本事業はどのくらいの期間で実施するのか。</p>	<p>○1人のわな猟免許保有者が仕掛けることのできる「くくりわな」の数は、30個までとなっている。わなの設置数によって、見回りに必要な人員数が決まってくる。</p> <p>○単に捕獲するというよりも、林業被害や森林被害を防ぐことを目的としている。 そのために、捕獲した後の森林の状況をモニタリングして、研究機関の方も巻き込んで、効果的な対策を実施していくこととしている。</p> <p>○結果責任は問わない。</p> <p>○当初から事業実施エリアの近くに所在する者を念頭において積算しているわけではなく、他地域の業者も参入できるように、通勤の起算点を設定している。 本件の場合、結果として、落札者は事業エリアの近くに所在しており、通勤面で非常に有利であったと考える。</p> <p>○1人で管理することのできるわなの数が決まっており、本件の作業仕様等からすると、複数の者で見回りを行うことになる。</p> <p>○履行期間は、契約締結の翌日から平成30年1月31日までなので、約2カ月余りである。</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>	

事務局：関東森林管理局 総務企画部 企画調整課

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30年 3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				