

# 平成21年度第3回入札監視委員会議事録

平成22年1月19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3回目の委員会開催にあたりまして、一言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会の先生方には、新年に入り大変お忙しい中、ご出席いただき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厚く御礼申し上げます。

本日の委員会では、平成21年度第2四半期の契約状況につきまして、御審議いただくこととしております。今回は、前回の委員会で委員の皆様から資料について一定の評価を頂きましたので、前回と同様の資料を整えますとともに、御指摘を頂きました工事の継続事業の事例と、造林・生産に係ります応札動向等の分析のための資料として、「治山工事の継続箇所の入札状況」並びに「平成20年度造林・生産事業の競争性確保の状況」を参考資料として新たに追加させていただきました。また、審議の進め方につき、御指摘のありました点については、事務局からの資料説明時間を若干短縮し、十分な審議時間が確保できますよう、簡潔な説明に心掛けて参りたいと思っております。説明の足りない部分につきましては、追加説明をさせていただくことで、より効果的な審議ができるようにして参りたいと思っておりますので、ご了承いただきたく宜しくお願い致します。

当局では、事業者の方々が、入札情報をより入手しやすく、また分かり易く応札しやすい環境整備を行うなど運用面での工夫に努めるとともに、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、入札執行状況の巡回点検の実施、ホームページ上に談合情報窓口の開設及び本委員会の審議概要や会議資料等の公表など、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あります。

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、先生方には、今後とも厳正なチェックをお願いいたします。

それでは、御審議の程よろしくお願い申し上げまして、私の挨拶と致します。

## 4. 委員長あいさつ

(淵上委員長)

皆様こんにちは。それでは一言御挨拶を申し上げます。今日はお忙しい中を御出席いただきましてありがとうございます。新年ももう19日ですが、改めまして明けましておめでとうございます。本年もよろしくお願いいたします。

昨年も政治経済情勢等様々でございました。やはり一番記憶に残っておりますのは、今日も国会での審議がテレビでも中継されていたと思いますが、厳しい経済情勢、厳しい財政状況の中におきまして、新しい政権が発足したわけでございます。そして暮れにかけ

ては、予算編成の新しい試みという形で、国家レベルにおきまして事業仕分けが行われるということでございました。

そのような中で、本日第三回目の入札監視委員会の開催となるわけございまして、国民目線とよく言われるわけですが、私たちも、国民の皆様から辞令を頂戴した気持で、この入札監視委員会を通して、公共工事等に係る入札、契約の手続きが適正、公正に行われますように、その責務を果たして行かなくてはならない、本委員会の重要さが増しているものと感じております。

先程、長口部長さんからお話がありましたが、資料についても、前回の議論・審議等を踏まえまして、良い資料を新たに整えていただきまして、本当に感謝をいたしている次第でございます。それでは早速進めさせていただきますのでよろしくお願いいたします。簡単ではございますが御挨拶とさせていただきます。

## 5. 報告事項

(資料説明) (1) ~ (5) : (資料1) ~ (資料6)

(参考資料1) ~ (参考資料8)

(企画調整室長)

それでは、私から参考資料に基づいて御説明いたします。

前回委員会において、幾つか御指摘をいただきまして、工事についてはマクロの分析に加え、継続事業についても事例を取って個別にチェックすべきという点、造林生産に係る応札動向についても分析すべきとの点、おおまかには、この2点について御指摘いただいたところでございます。

総務部長が挨拶の中でも申し上げたとおり、継続事業については、参考資料の5として、過去3年間継続的に事業が行われている治山事業14箇所について、落札率、応札者数、契約相手方などを整理して取りまとめております。

造林生産については、平成20年度契約分について、落札率、応札者数、地域における業者の参入状況等といったものを整理し、参考資料6として取りまとめております。

それでは、出来るだけ簡潔に説明していきたいと思っております。

まず、参考資料1の工事等時系列分析グラフをお開き下さい。落札率の推移、一者応札率、実質競争者数1といった指標の推移でございますけれども、工事の落札率については、92%で、概ね横ばい状態にあるところでございます。

また、一者応札率、実質競争者数1については、低い水準で安定してきております。特に、一者応札率については、全体で12%となっておりまして、一般競争入札が着実に定着しつつあり、全体としては競争性が確保された状態になってきているのかなと思っております。

コンサルについては、参考資料1の14頁にありますように、落札率は幾分変動しておりますけれども、いずれにしても、落札率は低い状態でございます。21年度の第1四半期と比べますと10ポイント程度、落札率が上がっておりますけれども、それでもまだ60%前後と低い状態になっております。

なお、この資料にはございませんけれども、造林・生産については、一者応札率が8%、平均応札者数が3となっており、平成20年度の造林・生産の一者応札率は全体で30%程度でしたので、その時と比較すると、一者応札率は非常に低くなっております。

次に、参考資料3ですが、これまで特定の4署について、その応札動向等を詳細に分析してきたわけでございますけれども、平成21年度の上半期までの契約につきましても、

同様の資料を整理しております。3頁以降に、前回提出した資料と同様に、署発注事業に対する参加者、契約に至った案件に係る指標を整理しております。また6頁以降には、いわゆる「算盤玉」を付けているほか、全体のポイントとして、参考資料3の1頁に「4署における応札動向等のポイント」を付けさせていただきましたので、これを基に御説明いたします。

上越署につきましては、平均応札者数の増加、実質競争者数1の比率の低下、予定価格以下の応札の増加が見られております。算盤玉を見ると、予定価格ラインよりも低い価格で応札している者が95%となっております。また、平成20年度と比較しますと、契約上位3社のうち2社が入れ替わり、そのシェアも低下するなど、業者間の競争はかなり強まっているのかなと思っております。

次に、中越署ですけれども、平成21年度の上半期までは、昨年度と比較して工事規模が若干小さくなっておりますので、それに伴って、全国展開の大手業者も減少しているのではないかなと見ております。参入している業者は、●●●社北陸支店の一社だったかと思えます。上半期だけで、発注件数がまだ少ないということもあるかも知れませんが、今のところは、そのような状況です。ただ、全国展開の業者が減少する一方で、自署内業者を中心に参入業者は増加しております。平均応札者数も増加している。予定価格以下の応札については減少し、実質競争者数1の比率も若干上昇してはおりますけれども、中越署は、全体としては価格競争が強まる傾向があり、高い競争環境にあるのではないかなと思っております。

次に、日光署についてですが、全体としてはあまり状況に変化はないというところで、決して、競争性が高い状態にあるとは言えないものと思っております。なお、全国展開の▲▲▲社が1社参入しておりますけれども、当該業者は、これまでも下請けで入っておったようで、入札案件が、自社のみで施工可能な法面吹きつけ工だったということで、初めて入札に参加したといった状況のようです。

最後に、磐城署につきましては殆ど応札動向等に変化はございません。応札者数は多くはありませんが、予定価格以下の応札は60%台を維持しておりますので、日光と比較すれば、一定程度の競争性は引き続き確保されているのではないかと考えています。

また、参考資料3の10頁に、この4署の応札者数と落札率をプロットした図を付けておきました。この図を見ますと、応札者数が増えると落札率が低下するという一般的な傾向が見えてきているのかなと思えます。特に、青の菱形のマーカー、これは中越署の入札案件ですが、こういった高い競争環境にある地域ほど、応札者数が増えるに従って、落札率もどんと低くなるというような傾向が顕著に見られてくるのかなと、そのように考えているところでございます。

引き続き、参考資料4を御覧下さい。前回委員会の中で、この4署についてミクロに分析する中で、各署の競争性に差異があるなど、大まかな傾向を把握出来たところですが、このような場合、どのような環境下で競争性が確保されやすいのか、またより良い入札に向けた改善策は何かといった課題等を絞るために、4署の競争性の確保の状況、それらを取り巻く諸条件といったものを比較をしてみてもどうかというご指摘もございましたので、そのような趣旨を踏まえた資料をまとめさせていただきます。

業者間の競争というものは、様々な要因に起因しておりますので、これだけのデータをもって、競争性の状況と発注状況や施工条件といったものとの関係性を評価するということは非常に難しいのかなと思っております。あえて、署別の特徴を言えば、競争性が高いと考えられる上越署及び中越署については、工事規模が比較的大きく、5千万円から6千万円近く、他署が平均2千万円から3千万円程度となっております。また、施工条件については、表中の工事内容や施工条件を見て頂ければ、お分かりになるかと思っております。

も、国県道に隣接しているとか、資材運搬路が整備されているなど、アクセスの条件が比較的良好いのかなど。アクセス条件が良い、工事規模が大きいなどというように、上越及び中越署の工事については、全国展開の業者も含めて、参入業者数が多くなるような、参入意欲の高まるような発注内容になっているのかなどと考えております。

また、参入業者数のベースとなる競争参加有資格者数をみても、例えば中越では、123社と非常に多い状況ですから、やはり、業者の参入が活発となる土台があるんだなと思っております。あとは、社会的な条件としては、その他の欄に記載してありますが、建設許可業者数は割と一定ですけれども、建設総合統計から取った公共土木の工事費というのは、過去3年間下がり基調にあり、工事全体のパイは縮まっているということが言えると思っております。そういった状況ですので、業者間の競争を促す環境にはあるのかなという推測も出来るわけでございます。ただ、色々な要因がありますので、一概には言えないとは思っておりますけれども。

日光については、工事規模がそれ程大きくなって、3千万円程度、また、足尾・鬼怒川といった地域は、資材運搬路は整備されておりますけれども、斜面が急で施工条件は割と厳しいのかなどと考えております。また、栃木県内の公共土木の工事費を同様に見ますと、対前年18%と比較的パイは縮まっていませんから、それ程、業者にとっても厳しい状態ではないのかなとも推測されます。

磐城については、工事規模は小さいのですが、施工箇所が富岡海岸など、海岸の近くでアクセスが良い工事箇所もありますので、そういったケースが、磐城の競争性を一定程度確保させることにつながっているという推測もできるのではないかと考えております。

いずれにしても、こういった施工条件や、また先程の資料で、応札者数が増えると落札率が下がるという傾向も御説明したところですが、このような傾向に係る分析が、入札制度、今現在は、一般競争入札になったので、改善の余地はそれほど多くは無いわけですけれども、改善策として何があるのかということも議論に繋げていけるのではないかと考えている次第であります。

最後に、前回委員会で御指摘のありました平成20年度の造林・生産事業の競争性確保の状況について、資料を作成しております。この資料では、業者の参入状況等について、色々な角度から分析してみたところです。

参考資料6の2頁以降に、各署の四半期毎の平均応札者数、一者応札率、単純平均落札率、最低落札率をまとめております。

各署毎の特徴は、見て頂いているとおりでありますけれども、4頁に全署の平均を記載しておきました。ここで見ますと、応札者数は2～3とそれ程増えておりませんが、一者応札率については相当程度下がっている、第一四半期では4割程度だったものが、14.9%まで下がっています。平成21年度の第2四半期については8%ですから、相当な下がり具合ということです。また、単純平均落札率については、92%から84.5%まで下がっております。最低落札についても、非常に低い価格で入れている業者がおりまして、総合的に見て、造林・生産事業に係る業者間の競争は、かなり激しくなっているのかなということが見てとれるわけでございます。

続いて5頁は、応札者の参入状況を整理した表でございます。自署内に所在する業者、隣接署管内に所在する業者、隣接には一部県も挟んで、例えば、群馬県の場合、長野に隣接している、そのような場合も含みますけれども、隣接署から参入している業者、あとは、まったくの他地域から参入している業者という形で、その参入状況を分析して表にまとめております。

松食い虫対策関係を除く、全441件について、業者の参入状況を見ると、20年度の第3四半期あたりから、他地域からの参入が顕著に多くなっているということが、よく把

握できるところでございまして、参入地域については、静岡県、群馬県が、非常に多かったという状況です。

6頁に、署別の他地域からの参入状況がまとめてありますが、全58件のうち45件と、静岡県と群馬県への参入が極めて多い。また、参入業者については、福井県の業者が全部で7つ、岐阜県が1つというところで、福井県からの参入が大半を占めている状況でございます。

7頁目は、競争の形態、自署内の業者間の競争なのか、他地域からの参入業者を含めた業者間の競争なのかという点に着目し、競争形態別の契約相手方毎の落札率、契約件数というものを表としてまとめております。他地域から参入してきた案件が、最も落札率が低下するという傾向が見られますけれども、実は、落札率が一番低くなるのは、他地域から参入してきた業者に対抗するため、自署内、地元業者が低価格で応札するというパターンが、最も落札率が低くなるという状況になっています。ただ、他地域からの参入がなくとも、自署内業者だけで競争している場合でも、落札率89%と下がり基調にありますので、全般的には、他地域からの参入も含めて、造林・生産事業は、かなり価格競争が強まっている状況が見られるわけでありまして。

8頁については、他地域からの参入があった58件について、契約相手別の落札率をまとめておりますので、参考にしていただければと思います。

また、同じような分析を違った角度からも行っておりまして、落札率80%未満、全441件中、87件の案件について、競争形態別・契約相手方別の契約件数、落札率等を整理してございます。87件のうち、他地域の業者が参入してきた案件は31件ですけれども、自署内業者のみの競争で落札率80%未満という案件も32件もあります。このことから、他地域からの業者参入の有無にかかわらず、造林・生産事業については、全般的に競争性は高まっているのではないかと分析しているところでございます。

最後に、資料の10頁についてですが、地域の林業事業体の参入状況はどうなっているのかという御指摘が、前回委員会で松岡先生からございましたので、資料に整理してみました。役務の有資格者全部を拾うのは極めて難しいものですから、森林組合、林業労働力確保法に基づく認定林業事業体、あと国有林野事業に応札している者をリストアップし、一覧表にまとめてございます。

網がけしてある事業体は何らかの形で国有林野事業に応札してきた者でありまして、黄色は20年度の事業で契約相手方となった事業体、これには協同組合の構成員も含んでおります。青色は、応札したけれども契約に至らなかった事業体、赤色については他地域から参加してきた事業体となっております。

地域によって状況は区々でありますけれども、例えば、福島県では、林業事業体の大半が参入をしてきている状況になっております一方、神奈川県では事業量自体が多くないという事が影響しているとは思いますが、参入している事業体は少ないと。これによって、林業事業体の全般的な不足の状況とかですね、更に、業者が参入してくる可能性があるかどうかといったところについて、かいま見られる資料になっているのかなと思っております。説明は以上であります。

## 6. 抽出事案の説明

(企画調整室長)

それでは、参考資料2をお開き頂きまして、前回から添付しました契約結果のチェック表でございます。治山工事63件、林道工事54件、造林請負123件、生産請負6件、治山コンサル42件、林道コンサル25件について、前回の委員会で説明したとおり、落

札率や実質競争者数1というような、フィルターを何層かかけて、チェック案件を表中に書かせていただいております。

これに基づきまして、抽出案件で気になるもの等、何かございましたら委員の先生から御指摘いただきたいと思っております。また、先程の参考資料、資料の1～9を含めて御質問がございましたら、御指摘いただきたいと思っております。

## 7. 審議

(淵上委員長)

それでは、審議に進ませてもらいたいと思っております。

今回は前回のこともございまして、ポイントを絞ってご説明をいただいた訳でございます。また追加資料についても御案内をいただいたということでございます。それでは、それぞれの委員の先生方、どなたからでも結構でございますのでお願いいたします。

(石井委員)

評価として、磐城署がある程度の競争があるという説明だったんですけども、106、107頁の抽出案件では、●●●が落札率99%、▲▲▲が落札率98%と、予定価格以下の応札者が1者だけという状況で、前回委員会のデータや他の事例を見ても、あまり競争性という観点ではどうかなというのが私の評価なんです。

もう一つですが、前回委員会の案件でいいますと、例えば福島署、天竜署はかなり落札率が下がったんですね。しかし、今回の案件では、又元に戻っちゃって、例えば天竜は全体で言うと11頁になりますけれど、A055からA057、A055は継続工事の案件ですが、前は若干落札率下がったんですけども、今回97.4%になってます。次の杉川、これも前回数字が良くて、治山工事ですけども、このときは落札率80.1%で取っていて、今回99.4%ですね。

一つ疑問なんですけれど、補正ですから、この第二工事が発注されることについては、第一工事の発注のときに見込みがあったんですかね。それとも無かったんですかね。例えば、継続工事の案件なんかは、一度、工事を取っておくと有利になるという面があるとすると、例えば、まずは「取ってしまえ」ということで、次の時には無理をしないと。この案件については、補正で発注されているので、こういうのは、予測できたのかどうかということなんですけども。

(企画調整室長)

まず、一点目の日光署と磐城署の評価の部分ですけども、磐城署の落札率とか一者応札率は、日光署のそれとあまり変わらないですね。しかし一方で、算盤玉でみると、磐城署は予定価格以下の応札が日光署よりは良くなっている。まあ、こういう言い方は少し乱暴かも知れませんが、磐城署の競争の状況は、日光署よりは「マシ」という感じなのかなと思います。日光よりは、算盤玉を見ても、価格競争は少しされているのかなという感じでは考えています。

先生の御指摘のように、色々な見方があるとは思いますが、高い競争環境下にあるとは言えないまでも、価格競争は一定程度はされているようだと思っております。

あと、福島署の事例ですね、前回落札率が下がっているとの御指摘がございましたので、私も、今回のデータを気にして見てみました。先生の御指摘のように、又ちょっと落札率が上がってます。

前回委員会の御指摘では、落札率が下がっている署、そこは何らかの形で競争原理が働

いていると考えられるので、そのようなところは、しっかり見ていこうというご指摘だったと思うんですけども、今回は、また傾向が異なっているため、何とも言い難いところですが、今後とも、同様の視点で注視していきたいと思っております。

最後の補正に係る御質問ですが、どうですかね。補正予算は、5月頃に動きが出てきましたから、前の工事の発注時点から、近々に継続工事の発注見込みがあると業者が判断したかどうか解りかねますけれども、事業としては動いていて、設計も済んでいる。しかし、それが、実際に発注されるかどうかというのは、分からなかったというのが正直なところでしょうか。

(石井委員)

天竜は確かに前回、落札率が下がったんですね。これまで、●●●と▲▲▲と■■■ですとかね、それら会社が受注を分け合っているという形に見えててですね、それが、何となくそういう、競争性が確保される方向で大丈夫かなと思っていたら、また、落札率が上がってしまったと。それが、要するにどういう訳で下がって、どういう訳で落札率が戻るのか。日光とか磐城は高値安定というか、そういう傾向がある一方で、落札率が下がったり上がったりがある署の場合は、データの分析も必要かなという気がしました。

(松岡委員)

継続工事の関係、それから生産・造林の他地域からの参入状況の資料、大変ありがとうございます。本当に手に取るようにわかります。

意外だったのは、治山の継続事業の方は、本当はもう少し、継続受注している業者の落札率が90%台のかなり上の方にいくかなという期待じゃないですけど、そのように考えていたんですけど、実際には、70%とか80%台とかもあり、同じ箇所と同じ業者が受注していても、落札率は区々で、かなり適正な競争がなされていることが分かります。

もう一つ、造林の方ですけど、これは思っていたとおり、他の所から業者が入ってくると、今までは、それほど激しい競争がなされていなかったのではないかと思います。けれども、それが競争化されてきて、そして、かなり落札率が下がってきていると。これは、今後とも、大きな流れになっていくのではないかと思います。というのは、コンサルの方はうんと落札率が下がってきて、一般土木の方が、落札率は下がってきてない。コンサルは人件費の部分がかなりあり、工夫できる部分もあるが、土木工事の部分は、資材費などもあり、落札率はそれほど大幅には下がらないと皆さんの説明で聞いたと思うんです。そういう点では、造林は、かなり人件費の部分がありますから、これからまたそういう部分を節約して、本当にやられるなら良いですけど、かなり叩きこをして、落札率が下がってくるような、そういう方向にも行くんじゃないかとそんな気もします。

また、方向性としては、税金を節約できるのは良いかもしれないけれども、地域で頑張っている事業体、そこに従事する人達の生活が苦しくなるということに繋がってしまうおそれがあるわけですから、ちょっと心配な気もします。資料を見て、手に取るように解りやすく、有り難いと思います。これからも、またよく見させていただきたいと思います。

それで個々の箇所のお話でも良いですか。幾つか教えてください。まず、3頁の治山のA009、A011ですか。同種工事の実績、技術者の配置っていうのが「特別な競争参加資格」ということで入ってきて、それがためですか、申込者数が1、応札者が全部1、1、0、1という工事が出ています。落札率自体については93%と87%ですから、決して高くはないんですが、同種工事の実績、技術者配置という要件が設定されているんですが、この2つの工事はコンクリート谷留め工、上もコンクリートブロック積み土留め

工ですか。これはそんなに難しい事業だったのでしょうか。

特定の森林管理署によって、特にそういうのがいっぱい出ている感じの森林管理署があるような気がするものですから、幾つか見ていただきたいんですが。

(企画調整室長)

前回も同じ御指摘のあった部分で、説明をしたと記憶していますが、同種工事の実績、技術者配置というのは、治山、林道問わず、参加資格としては、一般的にかかっておりません。

先生の御指摘の部分は、これは資料の表示上の問題でですね、応札者数が1のものについてのみ、契約担当官が定める特別な競争参加資格を記入するという事です。ですから、一者応札でないものは、実績要件や技術者の配置要件が設定してあっても、この欄の記入がされないということになります。言ってみれば、裏からチェックするといいますか、応札数が1のものについて、過度な競争参加資格を設定していないかをチェックするために、特に、この欄を記入するという事でございまして、全般的には同種工事の実績、技術者の配置というのは他の治山工事もかかっていますので、表示上の問題といいますか、チェックするために書いてあるというだけの話しです。

(松岡委員)

わかりました。

(企画調整室長)

先程の造林・生産に係る御指摘についてですが、このような資料を整理すると、競争原理が働いていることが、かなり手に取るように分かるようになりまして、他地域参入は、福井県からの幾つかの業者が主であります。実は、注目すべきは他地域参入だけではなくて、自署内業者だけの競争であっても、落札率が下がっているということです。造林・生産については、他地域参入のみならず、全般的に業者間の競争が起こってきているということが、面白いといっはなんですが、そういった状況が見られるというところです。

あと、先生の御指摘のように、地域林業の活性化という面も非常に重要なわけでございます。また、品質の確保が第一であり、ただ、叩き合いになってしまっは如何かという認識は持っております。そこの部分については、造林・生産についても、総合評価方式を昨年の10月から導入をしておりますので、品質確保という観点も評価の視点に入れていくと、国有林野事業としては、総合的に考えた上で、総合評価方式の導入という事にも取り組んでいるところでございます。

工事についても、落札率は地域によって様々でございまして、割と落札率の高い地域と、新潟のように、割と低い地域もございますので、そういった部分について、先程の応札者数と落札率のプロット、また工事規模の分析も御説明いたしましたけれども、やはり、これまでの分析で言えることは、応札者数が増える、工事規模が比較的大きいという場合には、競争原理が働きやすいということは、言えるのかなど。地域の応札動向等を見つつ、今後、例えば地域要件の緩和ですとか、工事の大括り化みたいなことも検討していきたいと考えていますので、委員会においても議論をさせていただければと考えているところでございます。

(総務部長)

今回の委員会での契約は、7月から9月までの第2四半期なものですから、造林と生産の総合評価は10月からスタートしていますので、次回の中にはそれが入ってくるかと思

います。

(淵上委員長)

総合評価方式導入は1千万円くらいですか。

(総務部長)

1千万円以上ですね。

(淵上委員長)

その金額は、今後とも変わらないのですか。

(企画調整室長)

契約ラインが1千万円以上のもので、今始めてますね。

(淵上委員長)

ということだとすると、中小の地場の業者から見ると相当規模のものになりますよね。それは、ゆくゆくは金額を下げるということは、技術的にもないですか。総合評価方式を適用する案件の金額を下げていくことはあり得ないことでしょうか。まあ、まだ始まったばかりですが。

(企画調整室長)

総合評価方式は、始まったばかりなので、様子を見ていくということかと思います。また、役所の都合でという感じもあるかも知れませんが、総合評価を導入する行政コスト、かなり手間かかりますので、対象範囲を広げる場合には、行政コストとの比較というところも一つ議論になるかと思います。いずれにしても、始まったばかりですから、まだ評価をするような段階にはないと考えております。

(淵上委員長)

一般競争入札の導入により競争性が確保されていきます中で、やはり落札率が低下してきているかなという感じはありますけれども、価格競争のみで行くと、最終的には業者の経営困難ということを引き起こしかねないということは、先程の御指摘のとおりだと思います。競争性を確保していくことはとても大切であっても、価格競争に傾斜するとやはり厳しいなということも言えるでしょう。他方で、技術要件などに関しては、それこそ中小の規模であれば大手に対抗できない弱さがある。となれば、総合評価方式のあり方を考えなければ、やはり力が強い方がということになりかねない、やはり良さが出てきにくいですよね、総合評価方式の。その辺の研究を進めておられるのでしょうか。

(総務部長)

造林・生産については先程申しましたとおり、昨年10月からスタートしておりますが、これを導入してその経過を見てですね、今おっしゃった様に見直すべき点が出てくるのかどうかということも踏まえてやっていくものと思っています。

(淵上委員長)

「その地域の良さ」というものをどう反映していくか、また小さな企業であっても得意技を持っている特殊な企業、そういうものを生かせるような公共工事があれば、なお良い

などと思いますけども、そういう方向に進んでいくと地域経済がむやみに崩壊しないで済む、疲弊しないで済むというそういう対応にもつながるんじゃないかという気がします。

(総務部長)

総合評価方式は、その企業が持っている技術というものを提案していただいて、技術力を活かしていくという観点での加点をいたしますので、先程来御心配の労務費を下げた落札するといったことも考えられますが、安全対策等にも力を入れている企業とか、そういったものが評価的には上がってくるといったことになるのではないかと思います。

(淵上委員長)

難しい点もあると思うんですが、高田先生如何でしょうか。

(高田委員)

今日お聞きしてですね、低入札案件で、これは企業努力では無理だ、こっちは企業努力でいけるでしょうということは、具体的にどういった区別があるんでしょう。

私、不思議だなと思っていて、企業努力でいけるのは一般管理費だけなんですよね。いわゆる利益、そこを0にしてる業者なら、それはそれで良いと思うんですね。うちは、今年資金が潤沢だから、利益は他でやりましょうと。ところが今委員長からお話のあった、労務費を最低賃金以下にしているとか、一見して法律違反をしているというような内容で、低入札で応札してきてですよ、普通の業者は真面目にやっていると。私からすれば、とんでもない積算をして低入で取って、それでもOKということは、真面目にやっている業者からすると、もっての他だということになるはずなので。この場では、低入札も見るという話しでしたから。

ただ、いちいち具体的なものを見ている暇はないので、その辺はここでの報告でフィードバック出来るような、何か上手いやり方はないのかなと。例えば、ここで低入何件ありました、こういう項目からチェックしていったら、ここに該当したのでこれは外しましたとか。そういう簡単な、いちいち個別の中味に入るのではなくて、そんなことが出来ないのかなということを考えていたんですが。

それから、先程、法人税の確定申告書等、最初それを見ろと言ったこと。これは誤解されたかもしれませんが、前回委員会で、低入札の調査で、銀行に照会したら問題なかったというような報告があったので、私からしたら、裁判所の手続きを取ったって、銀行は企業の或いは個人の内容を絶対しゃべりませんので、「お断りします」というのが普通です。電話で照会しても、中味は絶対教えてくれる訳がない。守秘義務があるので。ということはどうしてもそこを見るのなら、本人から決算書を出させたらどうですかということをお願いしただけなので、ですから何をチェックして、これは問題なかった、これは外したということになるのかを、この委員会で出していただければ。多分先生方も私も、低入札の調査では、何を見てどういうふうなチェックリストでどうなってるかということは、誰も分からないと思うんです。そこを示していただいて、あんまり資料とか準備に手間をかけすぎるのは、馬鹿げた話なので、何かこうここに結論だけ出して貰ったら、あとは現場にフィードバックされて、現場でのチェックはいい加減には済まされないんだということで、何か良い方法はないかと思っておりました。

(経理課長)

低入札の特別重点調査につきましては、相当膨大な資料を出していただいて、工事の内訳書が、具体的な最近の一年間の出したデータを基にしているかどうか、下請けに出す業

者から見積書を取ってるかどうか、相当詳細な調査をして、それが全部間違いないね、という確認を全部取るので、相当膨大な資料を出させて、それこそヒアリングまでして、きちっと入札した価格とピタッと合いますよ、という確認がとれませんと、契約はご遠慮下さいという形に、今回の場合もなってます。

普通の低入につきましては、低入の調査基準価格が（予定価格に対する割合が）上がっているという状況、コンサルも対象に入って件数が増えているという状況ですが、一般的な、手持ち工事の状況だとか応札金額の内訳だとか、そのような調査で、大丈夫だろうと。局としても、あなたの会社は財務的に業績が悪いですよねといっても、低入の場合には調査をオープンにするということもありますので、調査結果についてあなたの所は、財務状況が悪いという烙印を押す様な形もなかなか難しいということもありまして、引き続き研究していかざるを得ないという、なかなか難しい問題であります。

一方で、昨年の低入案件については、工事はちゃんと出来てるかということ各署に聞き取り調査したところ、事業が終われば事業成績評定を行ってありますし、監督の状況で不適正な事案があるのか、工事実施後の跡地はどうかを聞き取りしたところ、平均でも80点ということだったので、工事的にはそれなりの工事はきちっと出来ていたということで、低入札だから品質が悪かったということはないという状況でした。

（淵上委員長）

確認ですけれど、工事費内訳書というものが積算の段階で出ますよね。それを後程検証してみるとということには限界があるということですか。

（経理課長）

特別重点調査については、全て裏付けをとって、ヒアリングまでして、そこまでは調査をやるんですが、単なる低入では、時間と、相手にも負担がかかりますので、ある程度の一定規模以上でなければ、現在は行われていない状況なんですけども。

（淵上委員長）

ただ低入札の企業というのは毎回、同じような傾向を持っていますか。そうでもないですか。ある時は高い、ある時は低いとか。

（経理課長）

造林や生産は他地域から参入してきた業者というのは、まずは獲得することを目指すので、比較的low入札で入ってきている、ただそれに対抗して地元の業者も頑張って落札率を低くしているという状況もあったりして、一概には言えないですけども。

（淵上委員長）

難しいですね。

（高田委員）

これは悩ましいところなんだろうけれども、私はやはり安かろう悪かろうとかは絶対反対なので、さっきの話のように、真面目に積算して数字入れた業者が馬鹿を見るようなことは許すわけにいかないという独断と偏見持っているものですから、時間かけてすごい資料を要求しては無理かもしれないけれども、何かもう少し軽く簡単なチェック項目ができないかという気がするんですけども。例えば、こちらで予定価格積算する時それなりの内訳を足し算する訳でしょ。その大まかなところで一般管理費はこれは利益でしょうから、

かなり0に近いということも文句言えないでしょうけど、ここは絶対こちらの積算内訳より低いとまずい、おかしいということはないのかなと、そういうところだけはチェックしておかないという気がするんですが。机上の空論かも知れませんが。

(淵上委員長)

色々論点があるようですが、石井先生は今のような御議論どう思いますか。

(石井委員)

なかなか難しいと思うんですが、低入札制度というのは地方自治体の最低制限価格以下の入札が無効になるという、制度では無いんですね。調査基準価格があるのであって、それによって調査した結果、ちゃんとした品質の工事ができるということであれば基本的にOKですけどもね。その方で調査をするっていうのは制度では難しい面があって。

一方、総合評価を考えると、今のところ簡易型ですよ、簡易型ということは基本的には技術はそれ程大きなウエイトを占めないという前提ですから、難しい工事についてももう少し、難易度の高いものはもっと上のランクになる訳で、現在の状況というのは、価格競争のウエイトが基本的には高いということなので、そうすると総合評価を利用するといっても、なかなか難しい面もあると思います。

私も、意見としては言いにくいんですけども、御指摘のような形のものなんらかの制度を考えていかななくてはいけない。そうでないと、低入札ばかり増えちゃって、非常に量が増えると、そうすると現場が根をあげちゃうというようなことにもなりかねない。現場としても、ある程度どうやって低入札をやるのかなということは、何か本当は基準なり何らかの示唆が必要かもしれないですね。

ですからもし、出来ることと言えば、今まで行った事について何らかの形で整理をしていって、マニュアル化をするとかですね。それが限度かなと。それ以上の詳しい形という、う〜んと頭を下げてしまうのですが、必ずしもこうした制度が最良だというのは見あたらない気がしますけれど。

(経理課長)

制度上で僅かではあるんですが、低入札で契約する場合にはペナルティみたいなものがあって、契約保証金が通常は1割のところ3割。それと契約解除に伴う違約金も1割が3割に増。前金払いの上限が通常4割前金払いが貰えたところが、半分の2割になるとか。中間前金払いみたいなものも上限が6割が4割りに減ると。そういうようなものもあるし、それで成績評定が75点未満の場合には、総合評価の点数がつかないとかいうようなペナルティは僅かではあります。

(石井委員)

実質的にはあまり該当しないというか、あまりそれによってペナルティというのは聞かないですよ。

(経理課長)

ただ、前金払いは、確実に4割請求していますので、それが半分となるということで、資金は回しにくいという。

(企画調整室長)

制度面でのペナルティといったところもありますし、そのリスクを負ってでも工事を受

注したとなれば、低入札といっても、発注側とすれば、工事が出来ていれば基本的にはよいという観点から判断しますものですから、難しい面は多々有ると思います。委員会において、こういった議論があるということも、林野庁に伝えていきながらということになると思いますけども、中々難しい。1回では答えが出ない大変難しい問題ですね。

(石井委員)

私も談合事件とかやっていますね、談合が無くなると、落札率が一気に下がってくると、今度は、逆にダンピングの問題が起きてきてですね、ダンピングをどうするかということについて、やはり個別の対応になってきてしまって、なかなか不当廉売だという事案が出てこないということになってですね、まだ答えが見出せないというのが現状だと思いますね。

(企画調整室長)

極端な話で、1円入札みたいな明らかなダンピング行為、そういった極端な事例は別ですけども、工事で低入札といっても落札率70%とか、そのような程度ですから、本当にどこまでの価格なら適正なのか、不当廉売に該当するのかといういうことは難しいですね。なかなか簡単に判断できない、というところがちょっとあるというのが正直な所です。

(淵上委員長)

先程経理課長が言われた、2番札をどうのいうお話しがありましたが、あれはどういうことでしたか。

(経理課長)

特別重点調査ということで、1億円以上でしかも工事費で何%、間接費で何%という、項目毎にそれを下回ってはいけませんよと。いわゆる企業努力できる範囲というのは、どちらかという一般管理費とか現場管理費だとか、そちらの方が出来ますよねと。直接工事費やなにかが基準を下回る、これは高めに設定してあるので、そういうところを飛び越したような場合には、低入かつ、そういった一定基準を下回ると、特別重点調査に引かかりますよ、そこは厳しくやりますよということでありまして。局管内で重点にかかるのは年間1、2件でしょうか。

(企画調整室長)

参考資料7の8頁以降のA041ですね。中越署の風口地区地すべり防止工事、これが特別重点調査に該当しております。

(淵上委員長)

それと、デフレがとにかく進行しているわけですけども、消費者物価がマイナス1を下回ってる、卸売物価指数をみてもマイナス2と下がってますよね。そういう状況は、積算する際、かなり金額的に大きいですよ、変わってきますよね、1億でも何百万、10億だと何千万と。その辺はどんなふうな整理ですか。

(企画調整室長)

いわゆる物価版というものがありますよね。積算はそれに基づいて資材価格など上がっても下がっても適正にやられていると思いますので、材料というのはどうですか、下がり基調ですか。

(治山課課長補佐)

価格につきましては、8月に当局は改正されまして、それ以前6、7月の物価版指数を使っていますので、それ程価格は下がっておりません。

(淵上委員長)

それは年1回ですか。

(治山課課長補佐)

年1回です。あとコンクリートとか鋼材、これはかなり上下、20%から30%価格が変わるといふのがあります。一昨年鋼材が急騰した折には、価格が変わった分だけの変更をするということで対応したんですが。

(企画調整室長)

いわゆる、単品スライド条項というものです。

(淵上委員長)

先程の、応札者が多ければ落札率が下がるということは、そういった社会経済情勢を反映したという意味で、やはり競争性が確保されてきている証明ではありますね。

(企画調整室長)

プロットを見ると、この委員会の中で議論をしてきたところですが、特に地域性が出るという形になっていますから、そういうところではより落札率が低くなるという傾向は、図を見ても判断できる場所ですね。

やはり、各地域によって条件が色々違いますので、なんとも言えないところですが、我々としても、応札者数を増やすような努力、あとは工事規模が大きいというところは割と落札率が低い、間接費も一定程確保できるという事情もあるでしょうから、工事の大括り化という部分、一般競争入札では、制度的な改善の余地は少なくなっている部分もありますけれども、そういった改善策については、我々も検討してですね、競争性を高める努力をしていきたいと考えておりますけれども。

(淵上委員長)

ただ、今回の政権交代の中で、公共事業費が2割近く削減されているという状況ですよ。そういうことが、実際の公共事業にどう影響を及ぼしていくのかというのは、契約件数、金額が減少するという中で、別のエリアからの参入者を増やしていくと、競争が激しくなり、低入札につながりやすいことに拍車をかけることもあるのではないかと思います。

ある種の総合評価方式のような良い仕組みがあったほうがいいのかなど、そういう心配もすこし。契約金額っていうのは全体的に最近下がってきていますか、1都10県で。

(企画調整室長)

それは、落札率ですか。それとも発注量、パイの話ですか。

(淵上委員長)

発注量です、全体の。

(企画調整室長)

全体のパイについては、統計を取ってみないと分からないですけれども、国全体の公共工事は、ここ数年来3%縮減で、ずっときてました。先般の大型補正がありましたので、そこで少し工事の発注量は増えているとは思いますが。まだ予算は国会で成立していませんけれども、今回の概算決定では、国の公共工事は18%くらい縮減になってますので、事実関係としてはパイは減る傾向にあると思います。

そこを補完する部分については、制度として様々な雇用対策というようなものも検討していると聞いておりますので、公共事業のパイの縮減を埋め合わせるような雇用対策がどこまでとられて、その効果がどこまで発揮されていくのかということも、ひとつ注視していかないと、という思いでいます。

(淵上委員長)

心配事項の一つではありますね。ある意味、地元の業者にしても大手の業者にしても、状況が変化するときに対応できるような技術を身につけていただくというようなことを、行政の方でもリードしていただくと良いという感じはいたします。難しいですけども。

例えば、環境対策でいえば、ほとんど太陽光発電を搭載した家の新築は、今、相当増えています。要は環境に配慮したような新しいタイプの公共事業、そういうようなことも従来型公共事業はあるけれども、工夫しながらどうですかと。そういう感じのこともあるなと思います。

(企画調整室長)

やはり一般競争の中で、競争性・透明性・公平性が確保されるような状況を作り出すことは非常に大事であって、参加要件とかそういったものを、不適切な限定をかけない、競争を排除しない形にするということが一つ。他方で、総合評価ですとか、品質をシッカリと確保していく、業者の技術力の向上に資するようにすると、その両方を「車の両輪」としてやっていくというのが、一番良い方法というか、現実的な対応であるかなと思いますけれど。

(淵上委員長)

一方で市場原理主義に行かないように、他方で保護しすぎないように、その中間ということでしょうか。

(松岡委員)

よろしいですか。関連してないかも知れないですけど、鳩山首相が25%炭酸ガスの削減を打ち出しましたね。京都議定書では6%でしたか。そのうち森林が吸収するのが3.8%でしたか、そういうのがあったと思うんですけども。

今度の25%は、まだ具体的な対策までにならないでしょうけど、あれの中に森林の整備によって吸収可能な分として予算化はされてくるんですかね。そういう可能性っていうのはまだ全然聞こえてこないでしょうか。

(企画調整室長)

京都議定書の第一約束期間はもう始まっていて、日本は1990年比で6%のCO2削減義務を負っています。そのうち、3.8%までが森林吸収でカウントできるところです。ポスト京都については、今議論しておりますので、森林吸収源の取扱もその中で議論され

ている、まだ不透明な情勢といったところです。

ただ、吸収源対策としての森林整備はシッカリと行っていかなくてはならない。これまで、公共事業が縮減する中で、森林整備は一定の水準を保っていて、非常に配慮して頂いている状況ではあります。来年度の政府予算案の中では、公共事業カットというような方針で、森林整備についても対前年比マイナス十数%というところでもありますけれども、一方で、補正予算の中で各県に基金が出来て、今後、3年間で森林整備を着実に進める土台が出来たとか、新年度予算案でも、森林施業の集約化とか、そういった予算は計上されていますので、直接的に公共事業としての森林整備事業の発注ということだけでなく、森林施業の集約化、林業担い手の育成といった観点から、森林整備のボトムアップをするという施策を政府としても打っているところがございます。短期的には、直接的に森林整備事業を発注する部分は、若干減っていくとは思いますが、様々なツールで、吸収源対策としての森林整備をシッカリやっというのが政府の方針でございますので、そういった形で進めていきたいと思っております。

(高田委員)

さっきから、色々な問題解決するために総合評価方式云々、あるいは一者応札を解消するための障壁の撤廃なり、ハードルを低くすると色々お話し出ているんですが、それは関東森林管理局固有で、自分たちでここで決めることはできないんでしょう。中味は全部中央で決めるのですか。

(企画調整室長)

基本的な参加資格は全国一律ですけれども、先程申しあげたような地域要件、隣接県を含むとかそういった部分は、局の判断で状況を見ながら緩和することは可能でございますので、今まで平成20年度の監視委員会以降、様々な角度から御議論をいただき、方向性が随分と見えてきましたので、そういった検討は並行して進めてはございます。

(高田委員)

要するに、どの部分までが、ここで議論して役に立つのか、あるいはそこから先はここにいるメンバーではとても対応できない、というようなところが見えないなと思って質問したんですが。そこをやはり関東局で決める話と、そうでない部分とそれなりに分けて、力の入れ方も変わる方が良いのかという気がしたのでお聞きしたんですが。

(企画調整室長)

それでは、次回又、標準的な参加資格みたいなものを資料としてお示ししたいと思っております。それで、どこを改善していくのが良いかという議論も出来るのかなど。その点については、また「宿題」ということでお預かりさせていただきたいと思っております。

(高田委員)

本体のところはおそらく、林野庁だけでなく国土交通省とか、積算方式の中味はおそらく向こうの方で決めたものを右習えするのではないですか。

(経理課長)

基本的な大枠はそうですね。ただ契約の個々ものについては局長判断の通知の中で出来る範囲がありますのでその中で、今室長が申しあげたような検討は可能です。

(石井委員)

資料を見ていただいてですね、多分相当これを分析すると重要な資料だと思うんですけども、正直言って時間がなくて詳しく見れてないんですね。ですからちょっとそういう意味で、発言が適切ではないかも知れないんですけども、造林関係で、松岡先生も言っておられましたけども、特別な参加資格ですね、それを前回は勘違いして、やはり見ててどうなのかなという気がするんですね。

例えば、今回も見てみると造林関係では日光署関係なんかは、ずらっとそういうのが並んでいるんですね。例えば今回チェックリストに載っていた群馬署関係は41頁、2者で競争で、実質は0、1と内容的にはあまり変わらないのに、チェック欄に載ってないとかですね、何となく意味があるのかなという気がしますね。

今回でいうと、日光署と群馬署、前回棚倉なんかが一者応札率で引っかかるんですね。そうすると傾向的に見て、どうもこれまでのところは一者が多い。将来的に見て21年度の1期、2期をみると、例えば磐城署で●●●●とか取ってたりとか、今回、特に▲▲▲▲が数署で取っているとかいう状況でですね、見込みなんですけれども、例えば日光とか棚倉関係で、例えば、●●●●を考えると、前橋に本社があって、群馬は隣接は栃木ですから出て来ても良いと思うんですけど、磐城の方に来てる訳ですね。それで今そういったものが解消されるのかということ、見込みはどんな感じかと思うんですけども。

(企画調整室長)

まず表記の話は、おっしゃるとおり誤解を招きやすい表記になっていますので、なにか注釈が必要かと思えます。前回もご指摘があって、誤解を招きやすい表記であるのは確かです。

造林・生産の参入の部分ですけども、先生の御指摘あったような、一者応札が多い棚倉署あたり、磐城署も多いわけですけども、林業事業体の成り立ちというか、そういう状況と、かなり密接に関連しております。参考資料6の一番後ろに事業体をばっと色をつけて載せてますけども、福島県内は、応札できる事業体が多いように見えますけれども、林業事業体は小規模零細で一人親方みたいな者もいるというような状態にして、経営の近代化とか合理化というような事を図るために、中小企業等協同組合法による事業協同組合などを組織してきたという経緯があります。今先生のおっしゃったような、棚倉、日光、磐城、というところは、協同組合化が進展しておりますので、外形的といいますか、結果として一者応札というような形で、応札者数が出て来ているということです。かなり協同組合化が進んで、協業化が図られているところが、一者応札が出やすい状態に、実際はなっているわけです。

あとは、そういった地域に、他地域からの業者がどれだけ参入してくる可能性、見込みはあるのかという点ですが、他地域参入で応札者数が増えることは、非常に喜ばしいことだと思いますけれども、そういった協同組合化というところで、事業体の成り立ちと密接に関連しておりますので、一者応札、即競争性がないとも言いきれない部分があることは、御理解いただければというふうに思っています。

今後の見通しということであれば、これは業者の参入動向なのでなかなかわかりません。ちなみに、平成21年度における他地域参入については、静岡県あたりでは、引き続き活発な状況です。やはり、林業事業体が一般的には不足していると言われている地域でございますので、比較的、入ってきても仕事がある状態なのかなと思います。

群馬県については、平成20年度は、かなり入ってきておりましたけれども、21年度の上半期まででは、群馬県内への他地域参入はありませんでした。一方で、前回確か先生からご指摘あったと思えますけれども、会津署、南会津支署方面には他地域参入がありま

して、入札筆記書を見ていただくと、お分かりになると思いますが。今後も、業者の応札動向というのを見て、分析をしていきたいと思っております。

(石井委員)

細かいことなんですけど、このA10が100頁にあるんですけど、工事費内訳書のところで3回入札をやっていて、3回目に予定価格を変更しているように見えるんですけども。2回目に●●●円で■●■■が入れてますよね。1回目の予定価格が〇〇〇円で再入をやって、3回目の時に再公告して予定価格が△△△円で、▲▲▲円で、■●■■が入れているんですね、ここの変更の理由というのは。

(企画調整室長)

ちょっと、詳細を持ち合わせていないので、調べて、後日お伝えしたいと思います。

(高田委員)

一者入札っていうのが問題になっていますよね。さっきのお話しだとすると、中小企業等協同組合法は、むしろ政府が中小零細業者保護のために育成奨励してる訳ですよ。その適応のある協同組合は必ず表示されますので、それは私むしろ一者じゃないよと、一者応札から外すべきだと言っても良いのではないかという気がするんですけども。

(企画調整室長)

協同組合組織は零細な中小企業の近代化とか、受注機会の確保という点から組織されるもので、それ自体が、更正かつ自由な競争の促進主体となり得ることから、独禁法の適用除外にもなっているはずですよ。

(高田委員)

もし、今後その問題をここで議論することはあまりないかも知れませんが、そのような地域が、矢面に立たされる、一者応札だと叩かれるような場面があるとすれば、これは法律に基づく協同組合が受注していると。多分、中味を見ればですね、その地域の色々な状況があるはずですから、一者応札の問題から、これ外すべきだといっても良いのかなと気がしますがけれども。

(企画調整室長)

どうしても、数字上の一者応札率というものが単純に議論されがちなんですけど、そこにはやはり中小企業の協同組合化とか、そのような事と裏腹になっている地域もありますので。

(高田委員)

形式的には、そういう数え方もあるんでしょうけど、実質的にはそうじゃないですということでも、特に山村とか地方の零細、巨大企業がとてじゃないけど参入出来るところじゃない、そのようなコメントをちゃんと付けないと誤解を招きかねない。

(企画調整室長)

先生御指摘の点は、独禁法の適用除外というところに、制度的には位置づけられていると思っておりますけども。

(高田委員)

私は今の話、一者応札から外してやるべきだという気がしましたが。

(石井委員)

林道のところで13頁にですね、会津署の案件で低入がずらっと並んでいるんですけども、それはなにか理由があるのかというところをお伺いしたいのと、1回目と2回目以降とで入札価格が入れ違ったものが2件あるというところで、176頁にあるんですけども、K002とK004だと思いうんですが、いずれも■■■■というところが、特に相当低い価格で入れているんですね。▲▲▲▲からは現実的には手が出せない状況ですね。ずっと見ていくとですね、■■■■が非常に多く取っているのですが、何か競争関係に変化があったのかどうかということをお伺いしたかったんですけども。

(企画調整室長)

13頁に代表される、会津署で再入札が多いのは何故かという点と、176頁にあるような、収穫調査業務に■■■■が中心に入っている点は何故かという点でしょうか。

(石井委員)

特に2件について1回目と2回目が入札金額が入れ替わったというか、1回目一番低く入れた者でない者が、2回目取っているのがいずれも、■■■■で低く入れているんですよ。2番目が低く入れて落札しているっていうのがありますよね。

(企画調整室長)

176頁であれば、初回の応札で▲▲▲▲が一番札だったものが、再入札で■■■■が一番札で落札しているという現象は、何故かということでしょうか。

(石井委員)

一覧表で見るとですね■■■■がとっているのが非常に多いというのは、何か変化があったかというんですけども。

(高田委員)

これあの順位のチェンジのことは分かりませんが、確かこれの調査業務っていうのは、全国で2者位しかないんですよ。

(企画調整室長)

順位が変わったのは、ちょっと分からない部分でありますけども、収穫調査はですね、高田先生おっしゃるとおりで、国有林野の管理経営に関する法律というのがありまして、そこで指定調査機関というのが定まっております、国有林財産である林産物販売の基礎となる収穫調査については指定されています。現在、3者の指定調査機関が定まっているというところですよ。応札の順位部分は、ちょっと分からない部分であります。

(石井委員)

39頁みると、一件以外、■■■■だったので、何か変化あったのかと思ったんですけど。

(経理課長)

もともと指定調査機関としては、■■■■の1者で、もともと一番大きかったところで、その後に、▲▲▲▲などが、参入してきたというところですので、もともと、競争力があるという部分があったということですかね。

(企画調整室長)

価格が初回と再入札で幾らで入れたかという背景ところは、企業、法人の努力もあるでしょうけど、ちょっとそこまでは。

(石井委員)

競争というか今まで取られたやつをなにか取り返すというか、そんなのではないんですかね。

(企画調整室長)

落札率そんなに高くないですから、いわゆる談合みたいな話しとかですね、公益法人のみに出しているとかという不適正な状況ではないということは付言しておきたいと思えますけども。

会津の林道部分については、なかなか事情をよく聞きたいと思えますけれど。

(経理課長)

たしか南会津のは何回か再入をやったのですが、予定価格を下回らないで、取りやめたという経緯もありましたので。そこは何回やっても落ちなくて。

(石井委員)

その原因が、積算の問題にあるのかどうかということではないんですかね。

(経理課長)

業者もだいたい満腹だったということかもしれないし、この辺は一概に予定価格だけということではなくて、複合的な要因が有るのでは思いますけども。それと雪国で、気象条件の厳しいところですが、工事期間も短いですし条件が厳しく色んな要因があったかと。

(企画調整室長)

業者が応札してこない一つの要因というのは、技術者の配置がなかなか出来ない、手持ちで技術者をしっかり貼り付けられないということが結構大きいですから、小さな業者でしたら、1、2本の工事を取れば技術者が配置できないというのは確かにあるのかも知れません。

## 8. その他

(淵上委員長)

他の先生、質問等よろしいでしょうか。

それでは、節目の御挨拶をさせていただきます。今日も、大変ご熱心な御議論を頂きまして有意義だったと思います。全ての案件について隅々まで目を通すのはなかなか難しいなど痛感いたしました。入札関連業務が公正かつ適正に行われているのではないかなということで、全ての案件は御承認ということでもよろしいかと思えますけども、ただ、なお制度

的な改善する余地も色々ありそうだなということも分かってきた訳でございます、当委員会においても、更に又研究を重ねていきたいと思う次第でございます。今日はありがとうございました。

## 9. 閉会