

平成21年度第4回入札監視委員会議事録

平成22年3月16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4回目の委員会開催にあたりまして一言御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、年度末の大変お忙しい中、御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御理解と御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。

本日の委員会では、平成21年度第3四半期の契約状況について、御審議いただくこととなります。今回は、前回の委員会における御意見を踏まえ、「落札率等と各種要因との相関について」のポイントをまとめた資料、並びに、入札参加資格の概要を整理した「標準的な競争参加資格について」の資料を追加させていただいておりますので、宜しくお願い致します。

昨今、国の事務・事業の予算とその執行を巡る状況については、めまぐるしく変化しております。国においては、国民主権の下で、納税者の視点に立った予算編成を行い、予算の効率性を高めるため、昨年10月に「予算編成等の在り方の改革について」が閣議決定されまして、複数年度を視野に入れた予算編成や、予算・執行プロセスの透明化・可視化などの改革を実施する方向が示されております。

関東局におきましては、これまで事業者の方々から見て分かり易く応札しやすい環境づくりの一環として、局ホームページ上への入札情報等の充実や談合情報窓口の開設、並びに、本委員会の審議概要の公表など、引き続き、競争性と透明性の確保に努めているところでございます。また、治山・林道工事関係については、工事の品質を確保しつつ、応札者数を増加させるための見直しも大きな課題と考えており、委員の皆様御意見を踏まえながら、今後予定されております森林土木工事の調査・設計等業務に係る総合評価落札方式の導入と併せて見直しに取り組んで参りたいと考えております。

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、今後とも厳正なるチェックをお願い致します。

それでは、御審議の程よろしくお願い申し上げます、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。今日は4回目の入札監視委員会ということでございますけれども、お集まりいただき本当にありがとうございます。

対象期間は今年度第3四半期、10月から12月で、冬場に向かう時期ということでございます。昨年春くらいからだんだんと経済情勢も回復してきているように聞いているわけ

でございますけれども、依然として厳しいデフレが続く状況でございます。

そのような中での本委員会でございます。本委員会といたしましても、厳正な審議を行いますとともに、また他方ではいかかさなりとも経済の活性化に裨益するところがありましたならばと思う次第であります。それでは皆様どうぞよろしく願いいたします。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)

(事務局)

参考資料の説明に入る前に、前回の委員会の中で御指摘のありましたA010の「中向地区治山工事」の入札において、予定価格が1回目と公告後の3回目で変わったという内容につきまして担当の治山課長から御説明をいたします。

(治山課長)

会津森林管理署の工事でございますけれども、当初設計をした時点が5月だった訳なんですけれども、不落ということになり直しということになりまして、その後資材価格が変わったと、時点修正ということで予定価格が増えたということでございます。

ちなみにプログラムを使っておりますけれどもそのプログラムが8月1日で変更される時期であるということが、設計数量、予定価格が変わった原因となっております。時点修正による修正ということになります。

(企画調整室長)

[参考資料の説明]

それでは、参考資料1から順に御説明いたします。

第3四半期の入札でございますけれども、まず入札結果全般について御説明を致します。落札率を見ると、治山・林道工事94%、治山・林道コンサル73%、造林・生産83%となっており、コンサルの落札率が2四半期連続して10ポイント上昇しているほかは、横ばい傾向にあるところです。

また、一者応札率や応札者数を見ると、治山・林道工事については、一者応札率23%、平均応札者数3、実質競争者数1の比率46%となっており、コンサルについては一者応札率9%、平均応札者数4、実質競争者数1の比率14%となっております。また、造林・生産事業については一者応札率11%、平均応札者数3、実質競争者数1の比率30%となっております。

治山・林道工事については応札者数が減少し、一者応札率等が若干上昇するなど、H20年度第3四半期と同様の傾向が見られたところでございます。これは、業者の手持ち工事の状況や、降雪期が近く、業者が工事受注を敬遠した事などが応札結果に現れたものではないかなと考えているところで御座います。このように、データを複数年蓄積していきますと、工事の発注時期による応札動向の変化というものも、また見えてくるのかなと思っているところで御座います。

参考資料1の工事時系列の分析グラフについては、署ごとの状況は説明を省略致しますが、コンサルについては14頁に、全体の状況が記載してありますので、その点について若干御説明致します。コンサルについては落札率が50%程度と非常に低い状況にありましたが、このところ、落札率は上昇傾向にあるところです。特に、林道のコンサルについては、

48.1%から、62.5%、86.3%と推移しております。応札者数については5～6程度といった数で推移してきましたが、第3四半期は4と、若干少なくともはなりました。しかしながら、落札率が上昇傾向にあるといっても、コンサル全体では73%と高い状態ではありませんから、まだ高い競争環境下にあるのかなと思っております。

参考資料2については、抽出案件のチェック表で御座いますので、説明は省略させていただきます。また、抽出案件審議の参考にして頂ければと思っております。

続きまして、参考資料3で御座います。これまで、特定の4署について、業者の参入状況や応札動向等について試行的にミクロに分析し、競争性確保の状況との関連性を分析してきたところがございますが、これら4署の傾向は、これまでと基本的には変わりはありません。

上越署及び中越署については、やはり、応札者数がそれぞれ16、28と多くなっており、全国展開又は隣接署からの参入も活発に行われているところです。今回の審議案件ではありませんが、現在、第4四半期分の技術審査を行っており、そこでは、応札者が11、12の入札案件も見られて、応札者が非常に多くなっております。感覚的ではありますが、新潟方面については、競争が更に激しくなっているのかなという印象を受けております。なお、その分については、来年度の入札監視委員会で御報告を申し上げたいと考えております。

資料の4～5頁にある、いわゆる「算盤玉」を見ますと、上越署については、ほとんど予定価格以下の応札となっております。中越署については、予定価格以下の応札は59%と横ばい状態にありますけれども、かなり低い価格で応札している者もあり、落札率も低く推移するなど、引き続き高い競争下にあるものと考えております。

次に、6頁以降にある日光署、磐城署で御座います。日光署については応札者数が2～3と、従来とそれほど変わりはございません。また、単純平均落札率は96%、算盤玉を見ても予定価格以下の応札も少ないなど、依然として競争性が高いとは言えない状態にあるのかなと考えております。

最後に、磐城署についてですが、磐城もこれまでと同様の傾向でございまして、応札者数は4前後と、依然として多くはない状況にあります。算盤玉を見ますと、予定価格以下の応札は増加している傾向にあります。また、低い価格での応札も増加傾向にあるなど、競争性の確保に若干の改善が見られるのかなと思っております。

次に、参考資料4をお開き下さい。これまで、上越、中越、日光、磐城の4署については、業者の参入状況や応札動向、発注状況や施工条件などについて分析し、各署の傾向を把握してきたところで御座いまして、更には、どのような環境下で競争性が確保されやすいのかといった事についても、委員会において議論して頂いたところで御座います。地域によって、発注状況や施工条件、公共投資額、業者の技術者の配置状況などは区々でありますけれども、前回委員会においては、工事規模を一定程度確保すること、応札者数を増加させることが、より高い競争性の確保につながるのではないかの議論がなされたところで御座います。

こういった事から、当該4署について、落札率と応札者数や工事規模との関係、応札者数と工事規模との関係等を更に詳しく分析したところで御座います。そのポイントについては1頁目に記載してありますが、少し詳しく御説明をしたいと思います。まず、2頁ですが、応札者数と落札率との関係をグラフにしてあります。やはり、応札者数が増えると、当然競争原理は働きますので、落札率が低下すると。そのような一般的な傾向が見られたところで御座います。特に、高い競争環境下にある中越署については、そのような傾向が顕著に見られるところであります。

次に、下のグラフは、工事規模と落札率の関係をプロットしてグラフ化しております。黄色マーカーの中越署については、非常に高い競争環境下にありますので、工事規模と関

係なく、落札率が低くなっておりますが、その他の署については、工事規模が大きくなると、落札率が低くなるという傾向は全般的に見られるのではないかなと思っております。見方によっては、若干微妙かなと判断される方もおられると思っております。

これらの結果については1頁のポイントにまとめてありますが、応札者数が増加すると、落札率が低下するという一般的な傾向が見られますので、競争性を確保するためには、応札者数を増加させることが重要ではないかと考えているところで御座います。また、価格競争の強くなっている中越署については、小規模な工事でも落札率の低いものもありますが、工事規模が大きくなると、落札率が低下するという一般的な傾向が見られるのではないかと。よって、競争性を確保するためには、発注単位の大括り化が有効ではないかと考えております。当然、工事の大括り化は、発注回数の減少につながりますし、工事規模拡大による受注意欲の向上にもつながりますので、応札者数そのものが増えるかどうかは有資格者数との関係もありますので、分かりませんが、応札者間の競争を促す効果はあるものと考えております。

次に3頁ですが、予定価格と応札者数をプロットしたものです。これは、一目瞭然と言いまししょうか、署ごとに応札者数を見ると、ある一定の幅の中で推移していると。日光署では1～3程度、上越署では5～9程度と、地域ごとの応札者数が、予定価格と関係なく一定であるといった状況が非常に良く表れている様子が見られます。まあ、予定価格、工事規模が大きくなると、応札者数が単純に増加すると、そのような関係には無いのかなと思っております。

ただ、これを更に詳しく見ますと、4頁になりますが、競争性の高い中越署、競争性の低い日光署の治山事業それぞれについて、予定価格と落札率、応札者数をプロット致しました。中越署については、予定価格に関係なく、一定数以上の応札者は常に確保されているわけですが、日光署については、小規模の工事については応札者が1～2、工事規模が大きなものについては応札者数が5～6程度と2分化されています。大きな工事になりますと、法面緑化と構造物を複合的に発注するなど、小規模の業者では対応できないという事情もあると思っておりますが、まあ、そういった業者の状況がよく表れた形になっているのではないかと考えております。

更に、この日光の工事についてランクごとの応札状況を詳しく見ると、5頁のとおりとなっております。これは、日光署治山事業について予定価格順に並べて、契約相手のランク、落札者、応札者のランク内訳などを整理したもので御座います。なお、応札者の内訳欄の二重囲みは、競争参加資格として設定された入札可能な業者ランク、黄色網がけは落札者となっております。例えば、Dランク工事と言えば、応札可能なのは二重囲みのC、Dランク業者。Bランク工事ではB、C、Dランク業者となります。表を見て頂ければ、大体お分かりになると思っておりますが、日光の応札業者はBランク業者が太宗を占めておりますので、Dランク工事については対象がC、Dランクに限られておりますので、言い方が適切かどうか分かりませんが、みすみす、業者数の多いBランクを逃してしまい、結果として、応札者数も少なくなっていると。実際に応札するかは不明ですが、そのような状況が推察されるわけで御座います。1頁のポイントに戻りますれば、工事規模と応札者数には明確な関係性は見られず、むしろ、地域ごとの傾向の方が強いと。しかし、個別に見ていくと、日光署のように、工事規模で応札者数に違いが見られ、小規模かつ工事箇所が近隣のものなどについて可能な限り大括り化することで、業者の太宗を占めるBランク業者の取り込みが可能となり、競争性の確保に資するものもあるのではないかと、そのように考えている次第でございます。以上、応札動向等の現状から、競争参加資格などの改善策について、どのようなものが適当なのかと検討してみたという訳で御座います。

次に、資料5の標準的な競争参加資格についてで御座います。先ほどは、応札動向等の

現状を分析する中で、より良い入札制度に向けた改善策は何かという点を探ってみたわけですが、やはり、制度面から見た場合、どのような改善策が講じることが出来るのか、講じる余地があるのかという点を議論していく必要がありますので、現在の競争参加資格、根拠法令等を簡単にまとめてみたところで御座います。

まず、予決令70条、71条の規定にあるような、破産者、不正行為や談合をした者など入札に参加させることが出来ない者を参加資格に定めていることは、当然のことですから、議論の余地はないものと思います。また、次の土木一式工事の参加資格の認定を受けている者という点については、予決令で各省庁で競争参加資格を定めることが出来る旨規定し、長官公示で基本的な事項、申請時期や方法等を規定しておりますが、これも当然のことですから、議論の余地なしといったところかと思っております。また、会社更生法等の手続き開始の申し立てが為されている者でないこと、この点についても当然といったところかと思っております。

さて、次に工事ランクについてです。これは、長官公示でランクの評定方法、ランクごとの予定価格等を定め、局長通知で直近上位下位についてランク拡大する旨規定しております。なお、現行ではA等級工事のC等級、D等級工事のB等級への更なる拡大については、地域要件を拡大しても競争性の確保がなされない場合に実施しているところで御座います。さきほど申し上げた日光署の事例が該当するものと思いますが、やはり、ランクの更なる拡大も一つの策かと思っておりますが、競争性の確保という面では、工事の大括り化をすることによって、参加対象を拡大させるといった方が、改善策とし有効なのかなと、また、制度面から見ても改善余地はあるのかなと考えている次第で御座います。

次に、地域要件です。現在、県内に建設業法に基づく本店・支店が所在することを要件としておりますが、長官通知で地域要件を定めることが出来ることを規定し、局長通知で具体の地域要件を定めているところで御座います。地域要件については、生コンの運搬時間の関係などもあり、品質確保の観点から設定しているわけで御座いますが、この点に留意しつつ、競争性を高めるためには、隣接県程度までの要件緩和は十分可能なのかなと考えております。

工事成績評定65点以上という要件については、ハードルとしてはさほど高いものでありませんし、やはり、技術の低い、成績の良くない業者に工事を任せるわけには参りませんので、これについても適当だろうと考えております。また、実績については発注者は国に限定せず、県の工事でも市町村の工事でも実績としてカウントされますし、施工実績は15年間と長期に設定しております。技術者要件については、長官通知で技術者の配置が適正であることを規定し、具体には入札公告で規定しております。やはり、技術的な観点、品質確保といった観点から見ても、技術者が配置できない業者に工事を任せるわけにも参りませんので、この要件についても適当であると考えているところで御座います。残りの、指名停止を受けていない者であること、これは当然。また、当該工事のコンサル業務の受託者と資本・人事面で関連がないこと、これについても情報がツーカーになってしまいますから、当然といえば当然。暴力団が実質的に支配する建設業者でないことも、当然かなと思っております。

このように、業者の応札動向の状況、現行の競争参加資格の両面から、競争性を高めていくための改善策を検討してみると、改善策としては地域要件の緩和、工事の大括り化といったものが適当であると考えておまして、新年度から、逐次反映していき、その推移を見守っていきたいと考えている次第で御座います。

最後に、造林・生産事業についてで御座います。前回委員会においては、平成20年度契約の状況について御報告したわけですが、今回は、平成21年度の第3四半期までの状況を参考資料6として整理いたしましたので、御報告したいと思います。

松食い虫関係等を除く造林・生産事業284件について1頁にまとめてありますが、平均落札率は85%、一者応札率13%となっております。一者応札率については、昨年度40数%がピークでしたから、その率は大幅に低下しておりますし、落札率も非常に下がっております。応札者数自体は、地域の林業事業体が不足している状況を反映して、決して多いとは申せませんが、競争原理は十分働いているものと考えております。

2頁は、応札者の参入状況をまとめたものでありまして、284件のうち、隣接署からの参入案件は48件、他地域からの参入案件は48件と、業者の参入は引き続き活発に行われている状況で御座います。なお、昨年度については441件のうち、隣接署参入案件が88件、他地域参入案件が58件ですので、今年度は昨年度と比較しても、これら参入が増加している傾向に御座います。

更に、3頁に詳しく分析してありますが、よく見ますと、応札動向には若干の変化が生じております。昨年度は、福井県所在の業者が、静岡県、群馬県を中心に参入していたところですが、今年度は、静岡県については引き続き、当該業者の参入が活発に行われておりますけれども、群馬県については、ほぼ当該業者の参入は無くなっています。他方、福島県については他地域参入が増えておりますが、福井県の業者が中心ではなく、茨城県北部あたりから福島県南部あたりに参入していると、比較的近いエリアから元気な業者が参入しているという状況になっております。このように、業者の参入は活発に行われておりますけれども、その形態と言いますか、業者の応札行動には若干の変化が生じているところで御座います。

なお、前回委員会では、治山の継続事業について資料を提出し、御報告申し上げたところですが、今回については継続案件に該当するものは無かったということで、資料は省略しております。また、次回以降、そのような案件がありましたら、御報告したいと思っております。

(経理課長)

参考資料7でございます。今回の低入札案件につきましては、工事が3件、コンサルが1件、造林が4件の計8件で御座いました。このうち、C004、C006につきましては、庁舎・宿舍の新築工事で、新規参入業者でもあり、取引関係にある自治体にも履行状況を聞き取るなど、履行に問題が無いことが確認できたところで御座います。これら低入調査の結果、企業努力による対応が可能と判断し、最低価格入札者を落札者に決定したところで御座います。

ただ、参考資料の3頁にあります群馬県の利根沼田署の案件、●●●●が落札したN028で御座いますが、この造林請負については低入札調査の結果、良しと判断したところで御座いましたが、造林請負事業の枝打ち作業で、仕様書に指定されていないチェーンソーを使用したと、仕様書ではノコギリ等を指定していたわけですが、仕様書に反してチェーンソーを使っていたことが判明したことから、契約を解除しております。これは、2月に発覚しまして、今、契約解除違約金、賠償金の徴収などを検討しており、現在調査中で御座います。また、指名停止等の処分も検討しているところで御座います。

6. 審議

(石井委員) 最初、ちょっと前回委員会で質問しました予定価格が変わったという案件ですが、資材価格が変わったため、予定価格を引き上げたというご説明でした。しかし、他の物件でも資材価格が上がっているものがあると思うんですけど、なぜこの物件だけ予定価格を上げたのでしょうか。今回も、予定価格が変わったものが1件あるんですね。もう一つ、この案件の2回目の入札で、〇〇〇万円で■■■■が入札してますね。それより

高い価格で公告されているといいますか、予定価格を決定しています。場合によっては、〇〇〇万円より高く落札されることもありうるので、そうすると、変な感じを持ってしまうように思います。再入札価格を踏まえて予定価格を設定するのではないかなと、その点について教えて欲しいというのが一点なんですけれども。

(森林整備課長)

工事の方はですね、8月に単価表の改正が御座いまして、その時点で単価を見直して9月の公告は、8月以前の予定価格と異なっている、単価表の改正が反映されているということで御座います。これは林道の方でも1件御座います。

(石井委員)

それは分かるんですが、例えば、再入札を3回やってる物件も他にあると思うんですね。そうすると、他は再入札を3件やって、この物件について予定価格をあげるのかと、△△△万円と×××万円と、そんなに大きな違いは無いですよ。そうすると、3回目の再入札をすれば、場合によっては△△△万円とか、そういった価格でも落ちることもあるかなと。他にも、3回程度再入札を重ねている物件もあるんですよ。

(企画調整室長)

それは、再入札を繰り返していけば、見直し前の予定価格でも落札される可能性があったのではないかという御指摘ですね。まあ、再入札を繰り返すかどうかという点は、なかなか難しい判断ではないですかね。

(経理課長)

それは、担当官の判断ということで、1回目と2回目の入札は同じ条件で、同じ日に、例えば30分後とかに、再入札したと。それで、落ちなかったんで、これ以上は無理かという判断をして、再公告をしたと。再公告したときには、単価の見直しがあったので、反映させたという結果だったと思います。先生が仰るように、ギリギリのところまで落とせたかもしれないという選択肢もあったかもしれませんが。通常は、2回で入札を終えて、それは担当官の判断でということなんでしょうね。

(石井委員)

今回の案件を見てますと、かなり価格に乖離があっても、3回目の入札をしているものもあるものですから、ちょっと不思議な気もしまして。

もう一点、測量等のコンサルの中で林道が大幅に落札率が上がってますね。過去を見ても、これまでで最高に、また、急激に上がってますね。以前にも、予定価格の見直しも必要ではないとの議論も委員会でされたわけですが、これは見直しはされたんですか？急激な落札率の上がり方は不思議な感じがして、治山の方は、まあこんなものかなという気もするんですけどね。

(森林整備課長)

積算価格の見直しはしておりません。年度当初は、やはり、自社の業務量を確保したいとの考えがあって、ある程度低価格でも応札をしたのではないかなと考えております。その後、補正予算関係の発注が飛躍的に伸びて、手持ちの関係もあって、極端な低価格での応札による営業利益低下のリスクを回避して、無理をしない範囲で応札を行ったんじゃないかと思っております。第3四半期に入ると、更にその傾向が顕著になって、落札率が上

昇したんじゃないかなと思っております。

(企画調整室長)

第1四半期は、四月中旬頃に公告を打って、入札にかけると。その後、6月頃に補正の動きが出てきまして、非常に大きな規模の、確か15兆円程度だったかと思いますが、大型補正が打たれたものですから、当然、コンサル業務のパイが増えたとともに、経済対策として早期発注を心がけたという事もあり、事業量が短期間で飛躍的に伸びたということかと思えます。また、これまで50数%の落札率で、非常に低く推移しておりましたから、経営上のリスクを勘案して無理な応札はしなかったと、そのように考えております。

(石井委員)

林道と治山のコンサルで非常に乖離が激しいんですね。ですから、一般的な傾向であれば分かるんですけど、林道だけパッと上がっているというのは、ちょっと理解が難しいんですね。

(森林整備課長)

場所的な違いもあるとは思いますが、林道はどうしても延長が長くて、作業をずっとしなければいけないと。治山の場合は、ある程度一箇所ですんでしまうと。そういった面での大変さは、林道のコンサルにはあるので、価格の面で競争をかなり激しくしてきた反動が出てきているのかなとは思いますが。ちょっと、そこは明確には判断できませんが。

(経理課長)

1,000万円以上の調査については、低入札の対象になりましたので、低入札に引っかかるという恐れから、落札率が上がったという事もあるかもしれませんね。

(企画調整室長)

明確な要因までは、なかなか判断できないというのは、正直なところですね。

(石井委員)

まあ、次回の傾向も見ながらという事でしょうかね。

(松岡委員)

治山、林道の応札者数ですが、前回の資料と比較して、さっと見ると、応札者数が1~2者くらいですか、第3四半期は若干少ない気がします。時期的なものと言いますか、今室長さんに説明して頂いたように、もう前にとった工事を抱えていると、更に、冬に入って雪が降ると、工期が3月くらいまでの工期だと冬の間の工事は、地元以外の業者が余り、入ってきてないのかなと推測したんですけども。もし、可能であれば、他の業者も入ってきやすいような、時期に発注されることも大事なのかなと。出来るものは、そうされていると思いますが、そんな感じがしました。

(企画調整室長)

先生の仰るとおり、応札者数については、治山工事では第1~2四半期に4だったものが3に、林道工事では第1四半期に4だったものが3に若干少なくなっております。また、一者応札率については、治山工事では5%、8%、17%と、林道工事では9%、17%、24%と推移しておりますので、やはり、第3四半期という季節、手持ち工事が手一杯で、技術者が配置出来

ない、降雪期が近いという時期でありますので、そのような発注時期による影響もあるものと思っております。そういったことから、早期発注は大事だと考えておりますので、年度後半に発注せざるを得ない案件もあるかとは思いますが、今後とも、時期を捉えた発注に努めていきたいと考えております。

(松岡委員)

工事の内容を見てみると、色々と工夫して発注されているなど感じました。それから、特別な競争参加資格という記述のところ、同種工事の実績、技術者の配置という要件が書かれているところが、治山が2件あって申込者数、応札者数ともに1者なんですよ。林道が11件あって、10件が申込者数1、残り1件は申込者数2で、応札者数は全て1なんですよ。建物についても同じように、応札者数が1になってるんですね。で、これは何て言うんですか、これは特別な工事内容でも無いと思うんですが、同種工事の実績や技術者配置の要件は当たり前だと思うんですが、これが書いてある案件は、みんな応札者が1になって、やはり、何か理由があるのかな、申し込みにくいという感じがしました。これは感想ですけども。

(企画調整室長)

特別な参加資格については、一者応札のもののみ記載するというルールになってまして、これは記載上の問題で御座います。前回も御説明したと記憶しておりますが、同様の要件については、他の一者応札案件で無いものにも設定されております。先生が仰るように、実績や技術者配置要件は一般的なものです。

これは、逆からチェックすると言いますか、趣旨としては、一者応札案件のものについて、何らかの競争を阻害するような要件が設定されていないか逆からチェックするために記載しているという事です。少し分かりづらい標記の仕方かなと思いますけれども。まあ、当局には御座いませんが、よく委託業務のようなもので、実質的に公益法人しか参加できないようなハードルが設定されているとか、そのような問題が言われるわけですが、そういった案件をチェックするためのもので御座います。

(松岡委員)

一者応札の案件のみについて、要件が特に書かれているという事ですね。分かりました。

もう一つなんですけれども、B042、B044、B045がですね一者応札で、それで建物の方に行きまして、C002も一者応札で、同じ業者が入ってるんですね。

(経理課長)

千葉は、国有林の事業に参入する業者が少なく、今実際参入してくるのは数社、この業者1者という場合も多いです。なかなか他が入ってくれないと、地理的な事とか、工事の内容ですとか、森林事務所も山側で田舎ですし、なかなか参入してくれる業者が少なく、うちの方としても苦慮しているといった状況です。

(企画調整室長)

千葉県は都市部も抱えていて、条件の良い工事もそれなりにあるでしょうから、なかなか難しいんじゃないかとは思いますが。

(松岡委員)

それから、造林・生産事業について、県外や局管外から参入している業者について、一

部、建設業が入っているように思います。例えば、沼田署の案件では、◆◆◆◆が造林に入っているますよね。その他にも、幾つかあって、やはり、こうした流れというのは、本体の工事の方が少なくなってますから、出てきているのでしょうか。

(企画調整室長)

建設業の参入については、新潟方面でも結構行われておまして、地元の建設業者の●●●●など数業者入ってますね。例えば、29頁を開いて頂けますか。N039の上越森林管理署の造林請負ですが、▲▲▲▲が入ってます。まあ、元々、造林もやっていたという業者もあろうかとは思いますが、新潟、群馬の沼田方面、その他の地域でも、建設業の名を冠する業者が入ってますね。工事のパイが減少してきているというにはあるとは思いますが。過去に長野県で造林を一般競争入札にしたら、建設業が参入してきたという事例もありますし。

(松岡委員)

私なんか、こう昔の印象ですと、国有林の事業は素材生産とか、決まったところが入ってた感じだったんですが、今は、森林組合とかが、かなり入ってきてますよね。民有林の場合には、森林組合といっても組合員の山の仕事も大分少なくなってきた、だから、そんな理由もあるのかなど。私、今までちょっと気づかなかったんですが、これはいつ頃からの傾向なんですかね。

(企画調整室長)

過去に、国有林では登録事業体制度を設けてまして、これは林業事業体の育成ということで、登録していただいた事業体を対象に契約していたわけです。しかし、緑資源の不祥事があり、一般競争入札が導入される中で、この登録事業体制度も廃止されたわけです。そういった事で、この登録事業体制度の廃止、一般競争入札の導入という時期、これ以降に、森林組合の参入などが活発になってきたものと思います。

なお、森林組合を含む林業事業体の状況については、先生のお手元には無いと思いますが、前回委員会の参考資料6に整理して御座いますので、それを御覧頂ければ、業者の参入状況はよく分かるものと思います。ザックリとした感じですが、群馬県あたりは森林組合の参入は多くはなく、栃木、福島あたりでは、森林組合の参入が結構多いですね。

(松岡委員)

帰ってまた、前回の資料をよく見てみたいと思います。色々な面から見てみると、状況がよく分かりますので、宜しくお願いします。

(経理課長)

森林組合の参入が少なかったのは事実ですけど、登録事業体制度の時にも、登録は出来たんですね、元々。栃木あたりは前から森林組合は入ってたんですけど、一般競争入札になったときにフリーになったんですね。まあ、その時は県の事業も多かったとか、そんな事情もあったのかもしれませんが。それが、現在では徐々に増えてきつつあるといった状況ですね。

(企画調整室長)

まだ、予算は成立していませんが、平成22年予算については公共事業カットの流れの中で、森林整備の補助事業についても大幅に縮減されてますので、補正で造成された基金事

業も活用をしていくということにはなるとは思います、やはり、その影響も出てくるのかなと思います。民有林補助、県での森林環境税などによる事業、国有林野事業と、全体の発注量を見つつ、林業事業者も参入するかどうか決めてくるんじゃないかなと思います。いずれにしても、事業者の応札動向といったものは注視していきたいと考えております。

(石井委員)

今、先生が言われた事と関係することですけれども、一点は、この千葉の□□□□が入っている案件とですね、秩父の◇◇◇◇。これは、大体いつも一者しか応札してこない。こういう場合には、基本的には地域性の問題があってですね、こういう場合、まとめて一括に発注してもですね、おそらく参入があるかどうか分からないですね。それをどうするのかという問題点はあると思います。また、今回、見ていてですね、例えば、資料1の2頁の福島なんかはですね、今まで大体、××××という業者と◎◎◎◎という業者が取ってたんですけども、たまに、他の業者が見られることがあるんですね。で、例えば、天竜なんか、3頁にあります、●●●●というのと◆◆◆◆と、◇◇◇◇というのが3者で分け合っていると。大体、こういった傾向は変わらないと、このような案件をどうするのかというのは問題としてあるわけですね。

ただ、たまに、例えば、参考資料1の2頁にあるように、福島署では平成21年の第1四半期を落札率がぐっと下がって、この時は、かなり85%とか相当下がってるんですよ。天竜でも、11頁にあるように、やっぱり第1四半期で84.4%ぐっと落札率が下がっていると。ですから、こうした傾向の署でも、競争が行われる時もあるんですね。その辺の、どういった状況だと競争が行われるのかという事を何らかの形で分析していくと、良いんじゃないかと。今回の案件でも、例えば、2頁のA003、磐城ですけども、これだけが、5者応札で落札率が85.4%になっててですね、それから次の4頁のB004、これは先ほど申しました福島署で3者が応札して落札率85.1%になってる。どういう状況だと、競争が働くのかという分析をですね、してみると良いと。私、これは直感なんですけども、どうやら、今の傾向を見ると、本当はかなり競争が行われると、落札率で84%とか85%という数字が出てくるんじゃないかなと。これは、全部こういうのが良いというわけじゃないですが。どういう状況で競争が行われるのかという事と、もう少し応札者が増える状況を作っていくと、そこら辺が要るのかなと思います。

もう一つ、造林請負の話で、先ほどの参考資料6のところで、自署内競争の中でも、建設会社の分析があるのかなと思ひまして、建設会社は新規参入に近いですよ。他地域参入という分析も、もちろんいるんですけど、どういう業態の会社が新たに、同じ地域の中でも参入してきているのかという点については、やはり増えてきてますから、分析があるのかなという気がしました。

あと、分からなかったのが、参考資料6のところで、見方を教えて欲しいんですけど、例えば、静岡署で第3四半期の件数が2件、落札率98%、一者応札率100%になってまして、100%なんて異常だなと思って、前を見てたんですけど、29頁のところですね、N041とか、これなんですかね。

(企画調整室長)

これはですね、造林・生産事業の中には色々ありまして、間伐とか、枝打ちとか、いわゆる森林整備といったものと、今、先生の仰ったN041薬剤散布みたいなものと混じってまして、そういったものは特殊なものですから。

(石井委員)

そうですね。

(企画調整室長)

ですから、そういった特殊なもの、薬剤散布、松食い虫対策などについては、造林・生産の分析をした参考資料6から除いてます。参考資料6の注書きにある「一般競争入札による造林・生産事業のうち、松食い虫対策等を除く284件を対象とした。」というのは、そういう意味です。そのようなイレギュラーになるものは除いてると、前回御報告したH20年度の造林・生産事業の分析においても、そのような案件は除いてますので、比較としても適当となっております。

(石井委員)

そうすると、この中ではどれが該当するんですか。

(企画調整室長)

29頁のN040というのは、保育間伐ですから対象ですね。あとは、32頁のP003という製品生産請負、この2つが分析の対象ですね。

(石井委員)

そうしますと、N040は6者応札っていうことじゃないんですか。

(企画調整室長)

これは、再応札で4回目までは落ちてませんから、集計としては1回目は落ちなかったんで、機械的にゼロにしていますね。再応札を全部追っていくと大変ですから。

(石井委員)

分かりました。それから、造林請負の関係で、25頁から茨城署の案件が26頁のN016までありますね。ハッキリと、最初のN010からN013までは落札率が低くて、逆にN014からN016までは高くなってますね。で、同じように塩那の物件を見ると、N017からN019までは落札率が高くて、N020からN023までは非常に落札率が低いんですよ。二極化みたいに見えるんですけど、何か理由があるんですかね。前回、塩那は低いのは確か一つしかなかったんです。今回、塩那は落札率の低いものが4件で高いものが3件と、要するに分化しているといえますか、塩那でいうと、落札率の高いものが2者しか応札してないとか。そういう傾向っていうのは、どうやって見ていけばいいのかという点が一点と、先ほどの利根沼田は、先ほど指名停止で話になった●●●●が受注した物件が1件、どちらかという、利根沼田は無風地区で、去年も確か1回だけ、他地域から来た◇◇◇◇という業者が安い価格の物件だけ応札してきたんですけど、要するに参入パターンが読めないところがあって、前のN024からN027は予定価格が比較的高いもので、低いものだけ参入して、前回の◇◇◇◇もそうなんですけど、取ると。一般的な参入パターンとして、他地域なりから参入してくるのかという分析が十分出来てないのでですね、何か参入のパターンに特色があれば教えて頂きたいというのが二点目なんですけど。

(企画調整室長)

一点目の茨城署などで落札率が高いものと低いものの二分化という点ですが、保育間伐あたりが割と落札率が低くて、地拵えのようなものは比較的落札率が高いのかなと。これは、枝条の整理などするのですが、比較的人力によるところが大きいと。そういった点で、あ

まり工夫の余地がないという事もあるのかなと思います。

(森林整備課長)

署の方からも聞き取りしますと、冬期間については、どうしても事業体でも労働力を遊ばせておくわけにはいかない、事業を確保しないといけないということで、どうしても低入になりやすいと。地拵えにつきましては、今、調整室長が説明したとおり、人力によるところが大きいと。保育間伐のようにチェーンソーなどでザッとできないところもあってですね、落札率の高さはその辺の違いもあるのかなと思いますけれども。

(石井委員)

塩那の物件でいきますと、N017とか、N019というのは保育間伐（活用型）となっておりますが、これは保育間伐とは違うんですか。

(販売課長)

これは、間伐した材を有効に活用するという事で、材を売り払うこととセットでやってまして、単に保育間伐というのと、そのまま材を切り捨てるということですね。その落札率の違いとなると、ちょっと。

(総務部長)

保育間伐は、立木を間伐した材をそのまま存置するものと活用するものがありますが、保育間伐の活用型というのは素材生産を伴うものです。

(企画調整室長)

◇◇◇◇の参入パターンの件ですが、全国各地に参入している業者ですので、正直、どのような案件に参入してくるのかというのは、読めない部分があります。参考資料の6にありますが、群馬県あたりは今年になって参入がかなり減っていると、静岡県については、林業労働力が不足しているとも言われる地域ですので、それを埋めるといいますか、21年度についても引き続き参入してます。

やはり、業者の方でも1年間参入をしてみて、どの地域が事業量があるのか、落札しやすいのかという傾向も分かってきていると思いますので、その点を踏まえて、参入エリアを総合的に決めているんじゃないかと思います。いずれにしても、当局では読めない部分は御座います。

あと、他地域以外でも隣接地域からの参入も多くなっています。例えば、福島県には茨城県北部にある◎◎◎◎という業者が積極的に参入してますし、福島署管内に所在地を置く△△△△という業者は、県内の他署に積極的に参入してます。また、少し参入の状況は、これまでと若干変わってきてますね。

(石井委員)

もう一点、今回、再入札、再公告が多いですね。私、分からないところがあって、A010という69頁の案件ですが、三回入札して、二回目までは業者が〇〇〇万円くらいで入札して、再公告した後に三回目の入札をすると、業者がみんな数百万円さげて応札してるんですね。こういうことが現実にあるのかなと。

(企画調整室長)

それは、鱸ヶ池保安林改良ですね。これはですね、当初公告に付けた標準図に錯誤があ

りまして、当初の丸太階段工の設計で使用材料を腐らないような防腐処理した丸太で設計積算したんですが、価格が高いために通常の間伐材を使用することにして再積算をしたんです。しかし、公告に付ける標準図に誤って、防腐処理した丸太の標準図をそのまま付けてしまいまして、それに基づいて応札した業者の応札額が高くなってしまったと。再公告をする際には、錯誤に気づいて、訂正したために、各社ともそれなりの価格で応札したというものでして。

(石井委員)

分かりました。間違いだったんですね。何でかなと思って。あの、B029という、これは79頁にあるんですが、これは、予定価格も違ってますし、工事内容を変更しているように見えるんですが、どうなんですかね。

(森林整備課長)

梅の木平林道改良工事ですね、これはですね。当初、不落でございまして再公告しました。それで、工期が非常に短くなってしまったと。そういうことで、当初の計画のままでは工期内に終了することが難しくなったので、橋梁については長さを変えるわけにはいきませんから、それ以外の部分で見直しを出来るところは、設計変更をして予定価格も下がってということで御座います。

(石井委員)

ちょっと細かい話なんですけど、去年、確か庁舎の新築工事か何かでですね、孀恋かどこかだったと思うんですけど、二回入札して不落になって、不落随契で契約したものがあつたと思うんですけど、今年は、それが一件もなくて、入札を何回かやってるんですね。不落随契は基本的にはしなくなったと考えていいんですか。

(経理課長)

昨年は、入札の時期が遅くなってしまったので、不落随契をやむなくやったということだったんですが、今年は、不落になった案件もありましたが、再公告をやって、結果的には落ちました。それは、C003の奥川・一ノ木事務所で、再入札三回目で落札と。これは森林事務所の新築ですが、不落随契をやってないと。その下のC004は二回目で落札、低入までいってしまった案件と。

(石井委員)

それでは、期間があれば、再入札を繰り返すと。C008は四回も入札を。

(経理課長)

これは、再公告をして、一回目の公告で二回入札、二回目の再公告で二回入札、計四回で落ちたということですね。今、総合評価ということで、一回の公告をかけるのに1ヶ月かかってしまうんですよ。それなので、出来るだけ落としたいんですけども、庁舎みたいなものは、なかなか一回で落札されるのは正直少ないんですね。

(石井委員)

最後、細かい話なんですけど、資料の16頁ですね、D011の備考に色々書いてあるんですけど、これはどういう事なんですかね。再公告やって取り消し、再々公告で再入札って書いてあるんですが。

(治山課長)

そこは確認しないと分からないものですから、また後日にでも。

(企画調整室長)

石井先生から御指摘のありました、こういった状況で競争が行われるのかという点については、これまで、特定の4署を分析して委員会でも議論してきたわけでありまして、今回の参考資料のような形で、署単位、エリア単位で見した場合の競争性確保の条件といったものについては、随分議論も進んできたのかなと思っておりますので、今後は地域要件の緩和、工事の大括り化などで対応していきたいなど。

それと併せてですね、先生の仰ったような同一署内において、応札者が多く、落札率が低くなるといった案件、こういったものについても、これまでの結果等も踏まえて分析を検討していきたいなと思っております。

(石井委員)

これまで、色々な分析を重ねてきて、かなり分かったきたなと思うんですね。そういったものと合わせて、更にミクロに考えていくと、上手くいくのかなと。

(経理課長)

先ほど、先生の御指摘があった沼田署の件ですが、それまでは応札者2~3だったんですが、応札者5の案件については福井の業者が入ってまして、一つは◇◇◇◇、一つは〇〇〇〇です。

(石井委員)

分かりました。どういうパターンで、参入があるのかなという事が気になったものでして。

(松岡委員)

細かいですけど、7頁のB025、B026っていうので、万座外9林道改良というのは、先ほど話のあった類型化してまとめて発注するといった工事でいいんですか。路線をまとめて工事を出してるように思うんですが。

(森林整備課長)

ある程度、まとまりのある路線は一括して発注します。

(松岡委員)

それからですね、S002という委託販売というのは、素材の販売委託で素材流通センターみたいなところに委託すると、で、提案者が24となっておりますが、これは何を。

(販売課長)

管内全域に、委託販売先の選定について公告を行い、審査を行った結果、委託販売が可能とした市場が24ということです。ここであれば委託販売は出来るというのを決めまして、実際に署等で材を出すときには、何処の市場に持って行くのが良いかとその都度決めています。運搬距離が短いとか、色々条件が違うと思いますので。

(企画調整室長)

公募型ということですね。会計法上は随意契約にはなりませんけど。

(経理課長)

審査して、一定の条件をクリアする者は資格がありますよという事で、実際に市場に出す時は、近隣のところとか、そういったところに委託してると。

(松岡委員)

今回、初めて波消ブロックというのが出てたんですけど、こういうのは治山事業に入るんですか。

(企画調整室長)

磐城の富岡海岸ですね。入ります。これは、波にさらわれて侵食している地帯が国有林地帯でして、海岸線の保全等々で波消ブロックを施工しています。

(淵上委員長)

競争性を確保することが非常に大切であるということがデータ上、よく分かってきているわけですけども、参考資料の3の2頁を見ますと、中越は業者数も多くて競争性が高いと、従って落札率も低いと。なるほどと思うんですけど、その中で〇〇〇〇という方がいますが、応札回数が22回、で、署の契約件数を数えると22回ですから、この方は全部に応札しているのでしょうか。

(企画調整室長)

すべての応札案件を数えていますので、そうですね。中越は参入業者が多いのですが、非常に競争が激しくて、結果的に競争力のある者が取ってるという感じになってますね。努力はされているとは思いますが、契約結果に結び付いてないという事でしょうね。

(淵上委員長)

競争性を確保するという事で、HPに分かりやすく公告を掲載するなどご努力頂いてるわけですが、折角、参加資格を得て応札しても契約に至らないと、個別の指導というのは疑惑を招きかねないので難しいと思うんですが、何かちょっと不思議な気もして。何度も応札するのであれば、そのコストは相当かかりますよね。

(森林整備課長)

住所を見ますとですね、場所的に福島県境にあるような業者ですね。工事現場からは非常に遠距離にありますから、ちょっと、そのような事も影響してるのかなと思いますね。確かに、会社が山側で不利なのかもしれませんね。

(企画調整室長)

国以外の事業でも、地元市町村の事業を受注している場合もあると思います。経営が健全だからこそ、今現在、こうして応札して頂いてると思いますけれども。

(淵上委員長)

地域づくりとか、地域の活性化のためには、そういった方も是非頑張ってもらいたいと思いますね。

(石井委員)

今の話ですが、市場なんです、森林管理局発注物件、それ以外に他省、県、市町村と大きな工事もあると。もう少し広い市場の考え方もあってですね、20回以上応札していると、管理局の仕事は落札できなくても、それ以外の工事が取れるとかですね、そういう事があり得ると、場合によっては、そういうために応札をするということもあると思いますね。これだけ、入れるというのは大変なんで、何か無いとこうした行動はとらないと。意味が無いと思うんですね。

(企画調整室長)

地域における全体の公共事業量などを見ていくと、本当は良いのかもしれませんが、なかなか、それも限界がありますので。

(淵上委員長)

長時間に亘りまして、ご熱心な、そして厳正な審議をして頂きました。今回もご当局には、参考資料、分析資料についても大変工夫をして頂きました。大変有意義な委員会となりまして有り難う御座いました。

7. 閉会