

入札監理小委員会  
第371回議事録

内閣府公共サービス改革推進室

第371回 入札監理小委員会議事次第

日 時：平成27年6月26日（金）14:28～15:53

場 所：永田町合同庁舎1階 第3共用会議室

1. 入札結果報告及び事業評価（案）の審議

○道路、河川・ダム、都市公園における発注者支援業務等（国土交通省）

○港湾、空港における発注者支援業務（国土交通省）

2. 事業評価（案）の審議

○国有林の間伐事業（農林水産省）

3. その他

<出席者>

（委員）

石堂主査、井熊副主査、若林専門委員、関根専門委員、早津専門委員

（国土交通省 大臣官房）

技術調査課建設システム管理企画室 岩崎室長

技術調査課 栗津課長補佐

（国土交通省 港湾局）

技術企画課港湾保全政策室 坂井室長

技術企画課 櫻井企画官

（農林水産省）

林野庁国有林野部業務課 小山課長、唐澤企画官、平澤企画官

（事務局）

新田参事官、金子参事官

○石堂主査 それでは、ただいまから第371回入札監理小委員会を開催します。

本日は、

- ①国土交通省の「道路、河川・ダム、都市公園における発注者支援業務等」の入札結果報告及び事業評価（案）、
  - ②同じく国土交通省の「港湾、空港における発注者支援業務」の入札結果報告及び事業評価（案）、
  - ③農林水産省の「国有林の間伐事業」の事業評価（案）、
- の審議を行います。

最初に、入札結果について、国土交通省大臣官房技術調査課建設システム管理企画室岩崎室長より御説明をお願いしたいと思います。

なお、説明は10分程度でお願いしたいと思います。よろしくお願いたします。

○岩崎室長 国土交通省の岩崎でございます。私から資料に基づきまして御説明させていただきます。

まず、資料1-1でございます。こちらの27年度（今年度）の発注者支援業務の発注状況について取りまとめたものでございます。御案内のとおり、発注者支援業務等については、特に公物管理などについては通年の業務となりますので、4月の契約が基本的には一般的でございます。

2. の契約の傾向について説明させていただきます。

契約の状況は、件数、金額とも昨年度とほぼ同じ、やや微減というような状況でございます。＜参考＞にございますけれども、弘済会の受注割合ですけれども、弘済会等と民間事業者等との件数を比較していただければと思いますけれども、弘済会の受注割合が減少し、一方で、民間事業者が増加していると、こういった傾向でございます。昨年、これまでの事業譲渡を進めている結果がこういったところにもあらわれているということでございます。

続きまして、2ページ目をお開きください。中ほどの「年度別の業務履行状況」でございます。

発注者支援、公物管理、用地補償総合技術業務と、この3つがあるわけですが、発注支援と公物管理についてはほぼ同様に対して、用地補償だけ今年度は2割減少としているという、水準としてはそういう傾向でございます。

3ページ目は、競争性の改善状況でございます。

昨年度、この場でも御説明させていただいて、1者応札の状況がなかなか改善しないというようなこともございまして、それを受けて、昨年度、民間の企業等にアンケートをさせていただきました。その結果として、資格要件の緩和をしております。一番上の表に、業務実績とか、実績評価あるいは資格要件、それぞれ求めるものを緩和しております。

その結果として、次の表「平均応札者数の推移」を見ていただければと思いますが、27

年度と26年度の比較をいたしますと、単年度、2か年の業務、3か年の業務、それぞれ上昇しております、平均応札者数としては増加の傾向は見られます。

次に、「1者応札の割合の推移」です。27年度の今回契約したものについては、2か年と3か年業務で減少の傾向がございます。

地域別及び業務分野別の1者応札の状況を見たものですが、表は4ページについております。まず、全国平均の1者応札割合については、26年度の契約業務と比べても、大きくは変化しておりません。例えば右上の表になりますけれども、これは発注支援、次は用地補償、合計したのが一番下になりますけれども、26・27を見ていただいても、1者応札の割合は全体としては大きく変わっておりませんが、これを地域別で見ますと、左側の表になります。例えば近畿を見ていただきますと、26・27比較しますと、38%から25%と、減少が見られております。一方で、四国とか九州、沖縄というところではなかなか改善傾向が見られず、逆に、1者応札割合が高くなっているという、地域としてはちょっと二極化しているような状況でございます。

それから、業務分野別に見てみますと、積算技術業務、技術審査業務、堰・排水機場等管理支援業務、道路許認可審査・適正化指導業務、これらが1者応札の割合が減少しております。それ以外については、余り変わるところが見られなかったということでございます。こういうような傾向でございます。

5ページ目をお開けください。「平均落札率の状況」です。

右側の「業務分野別の平均落札率の推移」の一番下に「全体」がありますが、これを見ていただいても、経年的に見て、全体的には大きく変化はしてないと、こういうような状況でございます。

6ページ目でございます。5.の複数年度業務。これは競争性を高めるために、入札意欲を高めるために、単年度ではなく複数年の業務を大きくくり化したものですが、これは単年度と複数年度それぞれ分析いたしますと、単年度契約のうちの54%、複数年度契約のうちの59%が1者応札で、それほど大きな差は見られないところでございます。

6.が「平成26年度事業譲渡実施状況」でございます、関東、北陸、近畿、四国、九州の協会において、それぞれ事業譲渡を計画どおり行われております。

最後7ページが、今年度の入札結果を踏まえた今後の対応でございますけれども、昨年度の民間事業者へのヒアリングの結果、資格要件を緩和したものですけれども、それで、入札結果を見ますと、全国平均の割合は前年度とほぼ同様でございます。平均応札者数は前年度と比較しますと、増加しております。先ほど申し上げましたように、地域別での二極化という話がございます。

今後の予定は、資格要件の緩和で行った内容を周知徹底に努めて、競争性を高める方向に取り組んでいきたいということと、改善が見られなかった地域とか業務分野については、その要因の分析を進めまして、必要な対応について検討してまいりたいと思います。

それから、事業譲渡についても、今年度も行われますので、品質の確保ができるように、

体制のチェック、それから、弘済会等に対しモニタリング及び助言を行うということなりを継続して実施してまいりたいと考えております。

以上が資料1-1でございます。

次は資料A-1で、「各地域における事業譲渡の状況」について、代表的なところで関東の地域づくり協会の状況について御紹介をさせていただきます。

次のページをお開きください。事業譲渡の状況ですけれども、関東は26年10月に発注者支援業務の一部の譲渡が行われております。事業譲渡に当たりましては、第三者委員会で意見を聴きながら進められております。譲り渡しをする譲受会社の選定に当たっても、この第三者委員会の意見を聴いて、関東建設マネジメント株式会社を設立して、そこに一括譲渡をすることになっております。業務品質の確保についても、適宜、確認をしております。問題がないということでございます。それから、暴力団排除に係る審査も警察庁からの通知を受けて、問題ないことを確認しております。これらの手続を進めて行いながら、事業の譲渡を計画的に行うところでございます。

以下、北陸等々の地域づくり協会の事業譲渡状況については割愛をさせていただきます。

次に、資料1-2をごらんください。

これは昨年度実施をしました発注者支援業務等の実施状況についての結果報告になります。

「概要」については、これまでと同様でございますので、割愛しながら説明させていただきますが、このページの(4)「確保すべき公共サービスの質」で、【達成目標及び評価方式】については、これは(別紙1)につけさせていただいているような評価項目で出ております。

次のページをお開けください。対象となる公共サービスの実施内容に関する評価です。

まず、サービスの質についての達成状況については、平均評定点でもって評価をしておりますけれども、これも民間競争入札導入前の22年度業務との比較で、表で見てとれますけれども、各業務とも多少の増減はございますが、おおむね同等でございます。

また、22年度の業務については、特段問題は起きておりませんので、今回、対象となりました24年度の3か年業務、25年度の2か年業務、26年度の単年度業務、それぞれ適切に業務が実施されたものと考えてございます。

これらの点数が実施要項で実績と認められます60点以上であることも確認されますので、品質は適切に確保されているととらえております。

(2)の「民間事業者が実施して創意工夫について」でございます。これも例年どおりのような工夫もされておりますけれども、特注すべきところは、アの実施方針に関する提案内容のところで、クロスチェックみたいなことをする、そういう体制づくりをされたとか、イの積算技術業務などでは、ばらつきを防止するためにマニュアルを活用するというようなこと。3ページに行きますと、技術審査業務では、情報管理が重要でございますので、部外者の立ち入りの禁止とか、指紋認証装置、こういったもので徹底をされております。

す。

等々の工夫もされているところでございます。

それから、3.の「実施経費についての評価」でございます。これは例年のとおり、実施経費についての評価はそれぞれ中身が多様といいますか異なりますので、対象事業と従前の経費を比較するのは技術的になかなか困難ということもありまして、平均応札者数、1者応札の割合によって評価をすることと、それから、経費削減の観点については、平均落札率の推移で評価をしております。

次のページは、「平均応札者数の推移」でございます。こちらはこの表にありますとおり、平成22年度の民間競争入札実施前、2.4といたしますと、22か年の分と単年度の分については上昇しております。結果、競争性は向上しています。一方で、24年の3か年の部分は、公物管理が中心になっておりますので、どうしてもそちらのほうに引っ張られてしまうということでございます。ただ、これも22年とほぼ同様の傾向でございます。

それから、「1者応札割合の推移」でございます。こちら22年度が768件に対して、24・25の2か年、26年の単年度、それぞれ合計いたしますと535件となりまして、減少しております。

5ページは「平均落札率の推移」です。こちら先ほどの27年度の話と同じでございます。ほぼ同程度でございます。

それから、4.の「事業譲渡対象業務の成績評定について」で、事業譲渡が公共サービスの質に与える影響についての評価でございます。この表の右から2列目、3列目で譲受業務の平均評定点と、それから、トータルの平均評定点の比較をしたものですが、おおむね同等でございます。従前の履行体制が維持されており、品質についても確保されていると、このように評価しております。

最後、6ページ目でございます。「評価の総括」ですが、業務成績評点については、民間競争入札実施前とほぼ同等ということで、質は十分確保されていることと、それから、民間事業者の創意工夫で品質の維持向上も図られております。落札率についても、ほぼ同程度で、適切な受注価格での競争が履行ということ。一方で、1者応札割合については、まだ改善ができてないということでございますので、これは先ほど申し上げた資格要件の緩和等を進めることによりまして、来年度以降、取組を継続することでそういった改善が見られるのではないかと考えてございます。

(2)は、先ほど申し上げることと重複いたしますので、割愛をさせていただきます。

説明は以上でございます。

○石堂主査 ありがとうございます。

続きまして、契約実績の報告は、国交省さんの報告でございますので、事業の評価(案)について、内閣府より説明をお願いします。説明は5分程度をお願いします。

○事務局 それでは、事務局より御説明いたします。資料A-2に基づきまして御説明いたします。

事業概要、個々の評価については、先ほど国土交通省さんが御説明された内容と同様でございますので、割愛させていただきます。5 ページ目の「5 評価のまとめ」について御説明させていただきます。

「評価の総括」ですけれども、本業務実施に当たっては、確保されるべきサービスの質については、民間競争入札実施前とほぼ同等の平均評定点であり、全件が実施要項において実績と認められる60点以上であることから、達成されていると考えております。

また、民間事業者等の創意工夫により、業務品質の維持向上は図られていると評価してございます。

一方、評価対象業務の平均落札率については、民間競争入札実施前と比較しまして、ほぼ同程度であるほか、1 者応札の割合はやや増えている。平均応札者数も、工事監督支援業務のみの増加にとどまっているということで、競争性の面で改善されているとは言えず、特に技術審査業務とか、公物管理補助の各業務については、1 者応札割合が高く、平均応札者数が少ないという傾向が確認されるというところでございます。

この要因としては、近年の建設投資の急激な減少により、コンサルタントさん等の経営環境が悪化しているということで、技術者の不足に歯止めがかからず、受注可能な事業者さんが固定化されていることが要因ではないかと考えてございます。

「今後の方針」としては、本業務については、競争性の面で引き続き改善の余地があることから、次期事業についても引き続き民間競争入札を実施することが適切と考えられます。

また、平成27年度の業務発注に際しましては、民間事業者さん等へのヒアリング結果を踏まえまして、管理技術者及び担当技術者等の資格要件の緩和を実施してございます。この点について、引き続き事業者さんへの周知徹底を図っていただくとともに、改善が見られなかった地域や業務分野については、その要因を分析の上、次期の実施要項に反映していただく必要があるのではないかと考えてございます。

なお、引き続き、旧建設弘済会さん等による事業譲渡が行われる予定でございまして、その譲渡後の業務の品質の確保についても注視していく必要があると考えてございます。

説明は以上でございます。

○石堂主査 ありがとうございます。

ただいま御説明いただきました入札結果及び事業評価（案）について、御質問・御意見のある委員は御発言をお願いいたします。

○井熊副主査 御説明ありがとうございました。

弘済会から民間への移転が進んでいるとか、成果もある一方で、入札そのものについてはなかなか改善は難しいと。ポイントは、1 つ、地域と業務内容によって随分差があるなど。例えば、工事監督支援業務であれば、比較的競争性もあるし、落札率も80%以上ということでもいい状況なのかなと。それから、大都市近郊は比較的競争率が高いということで、何か業務間とか地域間の業者の融通というか、そういうようなことが図れないのかなとか、

今後やっていくに当たって、具体的な方法というようなことが1つ必要なのかなということと。

あと、複数年の結果を見ると、1者応札の結果は、2年のものの結果はいいけれども、3年の結果がいまいちはかばかしくない。複数年でも、何年が最適なのかというようなところの検討も必要なのではないかと思います。

○岩崎室長 まず1者応札の傾向にかなり偏りが出てきているところについては、引き続き分析を進めたいと思っております。まだ出たばかりですので、詳しい分析ではございませんけれども、都市部においては、業者の数も地方に比べればかなり多いというようなこともありまして、それで、競争性が改善されているということかと思えます。

一方で地方で、業者の数も、あるいは技術者の数も少ないというような一般的な傾向がある中で、例えば公物管理などは、地域要件を緩めると言っても、他の地域から呼ぼうと思っても、その施設施設に人を張りつけてやる業務なものですから、他の地域から、例えば他のブロックから持ってくるのはかなり難しいのではないかという直観的な感想を持ちます。

ただ、どうしても限られている業者の方々にいかに手を挙げていただけるかというところの工夫は、引き続きやっていかなければいけないと思っていますし、あとは、経済性といえますか、予定価格の今回見直しといえますか、それを構成しております技術者の単価とか、あるいは、一般管理費といまして、会社の利益に相当するようなところですがけれども、そういった部分の改善をしておりますので、そういったことの中で、できるだけ競争性を高めるようなことを引き続きやっていきたいと思っています。

○石堂主査 ほかはいかがでしょうか。

建設弘済会の譲渡のときのことを思い出すのですがけれども、本件については、技術力の確実な承継が必須だということ、また、雇用の確保もいろいろと要件があって、その中でどう競争性を確保していくかという独特のものがあると思います。

新しくできた法人にしても、あるいは株式会社を新たに設立したといっても、言ってみれば、前にあった建設弘済会が何となく移行していったような感じの部分が多いと思うのです。そうすると、もともとがこの業務をやるためにつくられた弘済会の後身ということになりますから、世の中一般の業者が競争入札でその法人と戦うときにはどうしてもちょっと弱いという独特の特徴があると思うのですよ。ですから、こここのところがなかなか競争性が発揮されないという一つの原因になっていると思いますし、また、譲渡をした後に、今言ったような状況が続く限り、なかなか競争性が発揮しづらいというのは今後続くのではないかなという気がします。

国土交通省さんとしては、今後の譲渡のほうをさらに促進しなければならないというところに力が入ると、譲渡した先での競争性をどう考えるかと、両方をいわば課題としてやっていかなければならない大変なところだと思いますけれども、そういう特徴があることを勘案した上で、本当に競争性を発揮するためにはどうしたらいいかということで、い



ろいろな対策もまた考えていただく必要があると思いますので、よろしくお願ひしたいと思ひます。

○岩崎室長 これらの業務は、本来ならば、職員が自ら行うものをいわゆる人員の削減等でなかなか対応できないところをアウトソーシングしているというところがございますので、実施に当たっては品質の確保が大前提でございます。ですから、競争性の確保ということも大事ですけれども、それで、余りにその要件を緩和し過ぎてしまって、品質に影響が出ていけないものですから、そういったことも十分勘案しながら、この取組を進めていきたいと思ひてございます。

○石堂主査 ほかはいかがでしょうか。

○関根専門委員 今の話に関係するのですけれども、1者応札が多いことと、それから、1者応札の割合がいったん減っているもののまた戻ってきてしまっているということが気になっています。特に地方についてですけれども、おっしゃるように質は確保する必要がありますが、そもそもそういうことができる業者が余りないのではないかと感じがしております。都市部には比較的あると思ひますので、まずはそこで何ができるか、その上で、地域にはそういうリソースがあるのかないのかと見ていかないといけないのではないかと、全部をやろうとすると、多分すぐにはできないのではないかと思ひます。ですので、できるところからまず、モデルケースではないですけれども、できることをしていったほうが具体的に動きやすいかなと思ひています。その辺りは何か考えられていますか。

○岩崎室長 できるところからといいますと、試行も含めてということになるのかもしれませんが、その具体的なアイデアは今ちょっと持ち合わせてはいないのですけれども、四国とか、根本的に業者数が少ないという、そういった構造的な問題もございしますので、であるからこそ、先ほどの資格要件の緩和の中で、複数でやるような業務のうち、1人が若手の育成のために、経験まで求めないとか、育成をしていくというようなことを今回の資格要件の中に含めていますので、そういった部分で少し効果が見えるのには時間がかかるかもしれませんが、中長期的な担い手の育成ということからすれば、そういうものが1つ対策としては今回入れたところでございます。

○関根専門委員 おっしゃるように、地域は人が少ないですけれども、日本全体の状況を考えると、地域にどんどん人が少なくなってしまうという問題があり、こういう公共的な事業のもので、実際に人を育成して、そこで仕事があるというふうにするのは、いいことだと思ひています。

ただ、とは言っても、いないところで行うのは、おっしゃるように、とても時間がかかるので、1つには、競争入札でもう少し出そうな人がいるような大都市のほうで行っていることと、担い手がないところは分けて考えていかないと、実際には動きが難しいのではないかと思ひております。

○石堂主査 ほかの案件でも一緒ですけれども、地域にこういう業務に関連して一部にせよ請け負ってもらえそうな業者がどんな状況でいるかということの調べをやっていただか

ないと、なかなか前進しないと思うのですね。そのときに、ある程度ジョイントを組めば何かやれそうな業者が形成できるのではないかということも含めて検討していただく必要があつて、それはいわば業者サイドが考えることだというふうに突き放してしまうと、なかなかうまくいかないと思いますので、その辺もちょっと勘案しながら、できるだけ競争性が発揮できる体制をどう組むかという感じで進めていただければありがたいと思います。

○岩崎室長 この発注者支援業務以外の業務でも、1者応札は今傾向としてはあるわけでございますので、そういったところの改善の手法も含めてちょっと研究をしてみたいと思います。

○石堂主査 あとはよろしいですか。

事務局は何かございますか。

○事務局 特にございません。

○石堂主査 それでは、事務局におかれましては、本日の審議を踏まえ、事務局から監理委員会に報告するようお願いいたします。

本日はどうもありがとうございました。

(国土交通省(大臣官房)退出、国土交通省(港湾局)入室)

○石堂主査 続きまして、国土交通省の「港湾、空港における発注者支援業務」の入札結果及び事業評価(案)についての審議を始めたいと思います。

最初に、入札結果及び事業の実施状況について、国土交通省港湾局技術企画課港湾保全政策室坂井室長より御説明をお願いしたいと思います。なお、御説明は10分程度でお願いしたいと思います。よろしくお願いいたします。

○坂井室長 それでは、御説明をさせていただきます。

まず、資料2-1でございます。平成27年度の港湾、空港における発注者支援業務の発注状況でございます。

2. の「平成27年度の契約等の傾向」です。27年度の契約については、件数、金額とも、26年度より減っております。26年度で複数年契約という取組を行っておりまして、その影響で27年度に新たに契約したものの金額が減っているということでございます。その契約相手別の受注割合の状況ですが、件数ベース、金額ベースとも、一番のターゲットでありますSCOPEの割合が26年度と比べて増加している傾向にございます。大きな特徴としては、26年度はSCOPE+民間でJVを構成していた案件がそれなりの比率がありましたが、その比率が27年度は減ってきておりまして、その分SCOPEの割合がふえていたり、民間企業の単独のものが少しふえていたり、そういうような傾向がございます。

続きまして、2ページ目に入りまして、年度別の業務の履行状況でございます。これは26年度に複数年契約したものも含めてでございますので、件数、支出額、先ほどの減っているのはちょっと違ひまして、契約数はとほぼ同程度1.03で、支出額は26年度と比べて若干ふえておりまして1.13でございます。那覇空港とか、ビッグプロジェクトがかなり佳境を迎えておりますので、その分増加しているものと思われま

それから、年度別に分けた契約相手別の受注割合の状況ですが、こちらは27年度契約ということで切り出したものよりドラスティックではないものの、やはりSCOPEの比率がふえておりまして、一方、JVが減少しているというような傾向でございます。

それから、3ページ目、3.の「競争性の改善状況」です。これは平均の応札者数、1者応札の割合ですが、平均応札者数は、27年度はかなり状況が悪化しているということで、単年度、複数年度のもの、それぞれ1.2、1.1者で、1者応札の割合も単年度で82%、複数年度で93%と、かなり高くなってきてございます。契約相手別の1者応札の割合ですが、単年度契約、複数年契約、それぞれ同じような状況ですけれども、SCOPEに関しては1者応札は以前と同様にかなり高止まりしているという状況、それから、JVのものもかなり上がっておりまして、100%になっています。民間企業についても、SCOPEが受注したものに比べますと、少し割合は低いものの、26年度と比較しますと、かなりの増加をしているという状況でございます。全体的に1者応札の割合が増加しているというところです。

それから、4ページ目です。地域別に見たときに結構特徴的なところとしては、九州においては、1者応札が38%で、九州はじわっとふえているところではございますけれども、全国的に見ると、特徴的にかなり少なく、1者応札の比率が低い。一方、関東とか近畿とか大都市圏では100%というようなことで1者応札の割合が高いというような状況でございます。

それから、5ページ目は、競争性の改善に向けた努力についてです。27年度は管理技術者とか担当技術者の資格要件を、ずっと継続的に緩めてきていたのですけれども、27年度もさらに緩めております。特に担当技術者を複数配置するような場合は、1名はその実績を求めないとか、かなり緩く、どうぞ、どうぞと広く門戸を開いたというような、これまでも開いていたのですけれども、かなり限界に近く広げているという実態がございまして、結果を見ると、改善の状況はなかったということです。

つづいて、平均落札率で見たものでございます。平均落札率については、SCOPEの受注したのも、27年度は、9割台ではありますが、少し下がっております。逆に、民間企業は低いですが、前年に比べると少し上がっているというような状況がございまして。トータルでは、90%前年に続いて同様ということでございます。経費削減という観点からは、一定の改善の傾向がやや見られるというところでございます。

「複数年度業務の導入効果」は、もともと単年度だと、一度入ってもその年だけで、なかなか参入しようという意欲に民間の方になっていただけないのではないかとということで、複数年という枠組みを設けました。これは当初、事前のサウンディングでは結構効果が見込めるのではないかと考えていたのですけれども、結果的には、状況を改善するツールには余りないということ、やはり今年度1者応札のものがかなりの割合ふえているということです。

今後の対応ですけれども、我々としては、参入の環境をより整えていくことに一層努力していくことしかないのですが、さらに、民間企業、この受注をしたようなところ、それ

から、以前受注したけれども、今回手を挙げなかったようなところとか、そういったところへ少しヒアリングを実施して、どういうふうな工夫をすると、さらに手を挙げていただけるようになるのかといったようなことも探っていきたい。そういったところも踏まえて、来年度に臨んでいきたいと考えております。

続きまして、資料2-2でございます。こちらは平成26年度の発注者支援業務の実施状況でございます。

対象件数は1ページ目のおりですので、ここは説明を省略させていただきます。

2ページ目の上のほう、「対象公共サービスの実施内容に関する評価」。広く開放してきたことによって品質がどうなっているかということでございます。これについては、我々は業務が終わった後に評定点で評価するという取組をやっておりまして。これは最低のラインが業務成績60点で、それ以上であれば、我々の求める内容は確保されているということで、そこから上に行けば行くほどよい出来だということです。業務の大体平均点が76～77点ぐらいのところです。それで、この発注者支援業務を見ますと、それぞれ60点は大きく超えておりまして、ほかの業務と並びのところの点数でおさまっております、これも過去取組を始めた23年から26年までずっと同じような傾向でございますので、市場化テストの取組をやることによってサービス水準が低下しているということはございません。必要な水準が確保されていると考えてございます。

続きまして、「民間事業者が実施した創意工夫の事例」ですが、これは民間事業者とか、それから、もともとやっていたSCOPE、それぞれ同様の取組をされております。執務室の間仕切りをさらに分けて、より業務上の機密が漏れにくいような工夫をしたり、いろいろな創意工夫、チェックシートを設けてより間違いをなくしていくような、そういうような取組をさせていただいております。こういう面でも品質的には問題ないという状況でございます。

それから、実施経費についての評価ですが、平均応札者数の推移では、26年度全体で1.4者で、23年度に比べて低下しているような状況ですし、1者応札の割合は、26年度は実施前の23年度に比べてやや増加しているような傾向がございます。

それから、4ページ目ですが、平均落札率です。平均落札率については、実施前の23年度と比較して、少し低下をしております。発注補助業務とか技術審査業務のように、ほとんどSCOPEの1者応札となっているような業務についても低下をしております。それ以外の民間の参入してきているものも少し低下をしている状況でございます。落札率という観点からは、国交省にとっては望ましい方向に推移してきているというところでございます。

全体のまとめは、業務の中身については、業務品質の確保が図られていること。それから、応札者数は減少しておりますけれども、経費削減の観点については、一定の改善が見られてございます。

ただ、なぜ1者応札が多かったり、平均の入札者数が減ってきているかということでは

けれども、1つには、最近のこの分野のコンサル業務関係の市場環境が我々にとって非常に厳しくなってきました。担い手不足の問題とか、公共事業、民間の事業も含めて活況であるというような状況の中で、民間企業が我々の発注者支援業務への参加について足踏みをしておられるのではないかという傾向かと考えてございます。

今後の方針ですが、さらなる競争環境の改善といった取組を、ヒアリング等も通じて行ってまいりたいと考えているところでございます。

あとは参考資料でございますので、説明は省略させていただきます。

以上でございます。

○石堂主査 ありがとうございます。

同事業の評価（案）について、内閣府より説明をお願いいたします。説明は5分程度でお願いいたします。

○事務局 それでは、資料Bに基づきまして、港湾、空港における発注者支援業務の事業評価（案）について御説明申し上げます。

事業の概要、個々の評価状況については、先ほど国土交通省から御説明していただいた内容と同様でございますので、説明は割愛させていただきます。

資料4ページの「評価のまとめ」から説明をさせていただきます。

「評価の総括」ですが、本業務において確保されるサービスの質は、民間競争入札実施前とほぼ同等の平均総合評定点であり、実施要項において実績と認められる業務成績60点以上であったことから、達成されていると評価できます。また、民間事業者の創意工夫により業務品質の維持向上も図られていると評価しております。

一方、競争性の観点については、依然として発注補助業務及び技術審査補助業務に関して1者応札が継続していること、全体的に平均応札者数が減少しており、また、1者応札の割合は増加傾向ですので、競争性が改善されたとは言えないと評価しております。

経費削減の観点については、全体の平均落札率はやや減少しておりますが、大きな改善がされたとは言えないと思われまます。これらの状況を踏まえまますと、実施経費については余り改善されていないと評価しております。

「今後の方針」ですが、本業務については、競争性の確保という点で、平均応札者数の減少及び1者応札の割合の増加が確認されるため、引き続き競争性の改善が求められます。平成27年度の業務発注に際し、管理技術者及び担当技術者等の資格要件の緩和等を実施しておりますが、この点について、引き続き事業者へ周知徹底を図るとともに、改善が見られなかった地域等については、その要因を分析し、次期実施要項に反映する必要があると考えております。

また、民間事業者へのヒアリング等により、発注単位の見直しを行う等、競争性改善に向けた取組を引き続き行っていく必要もあると考えております。

以上を踏まえ、翌年度以降も民間競争入札を実施することが求められます。

事務局からは以上でございます。

○石堂主査 ありがとうございます。

それでは、ただいま御説明いただきました入札結果及び評価（案）について、御質問・御意見のある委員は御発言をお願いいたします。

○若林専門委員 御説明ありがとうございました。

1者応札の改善に向けてということで、これから正式には分析を進められると思うのですが、すけれども、27年度の資料で御説明いただいたときにちょっと意外に思いましたのは、地域別の状況で、むしろ、首都圏とか都市部のほうが1者応札が多いことだったのですけれども、もし何か現時点で把握されているような原因とかがありましたら教えていただきたいと思えます。

○坂井室長 全体の傾向として、首都圏においては、例えば東京オリンピックに向けていろいろなプロジェクトが動いております。港湾、空港関係でも、首都圏のビッグプロジェクトがどんどんできてきていて、全国の港湾予算はほぼ一定の規模で推移しているのですが、その中でも特に首都圏、戦略港湾関係では近畿圏と、そういったところに重点配分がなされているというのが実態です。

一方、その割を食っているのは例えば九州とかでございまして、これが最近では過去に比べて予算的にはかなり少ないという状況です。思いますには、1つプロジェクトをやるとなると、調査から、設計から、いろいろなコンサル業務も発生してまいります。そういう意味で市場の環境といいますか、そういうものがかなりタイトなのが首都圏とか近畿圏、一方、少し緩んできているというか、コンサルタント会社のほうでいろいろな仕事にチャレンジしたいというマインドが高まっているのが九州とか、そういうことなのかなというものが1つはあります。

あとは、発注のロットが、以前から九州は2～3人規模が多くて、割と手がけやすいのかなという感じはしております。ただ、そういう教訓を踏まえて、今回、全国的にもロット割なんかの工夫はしてみたものの、九州ほど目に見えて余り改善はしないものですから、市場環境が一番大きい要因ではないかというふうな感覚は持っております。もうちょっと分析を進めたみたいと思えます。

○早津専門委員 今のお話からしますと、説明会とか資料を取りに来るとか、そういう人自体も少ないという状況ですか。

○坂井室長 資料は皆さん持っていくことはされております。

○早津専門委員 参加に来られないと。

○坂井室長 至っていないということでございます。

○早津専門委員 そのアンケートとかによると、こういう結果ということですか。

○坂井室長 今後、今年度の分析は進めていきたいと思えます。今のところはまだそこまでは行っておりません。

○井熊副主査 SCOPEとのJVが一つの切り口にしようと思われたわけですが、それを入れても民間が減っている。民間にとっては魅力がないから減っているのだと思うのですね。そ

れを考えると、SCOPEの市場支配力が市場の3分の2ぐらいまで出ている。さらに、競争性の高いというのが監督補助業務に集中しているということを考えると、ほかの3業務でも市場支配力はもっと高くなって、例えば7割、8割とか、そういうふうになってくるのだと思うのですよ。

何となく印象かもしれませんが、監督補助業務よりもほかの3業務のほうが専門性が高いのだとすれば、こういう専門性の高い仕事のもう少し民間にできるような環境づくりとかそういうことをしていかないと、なかなかSCOPEから民間への移転は進まないのかなど。先ほど、要件の緩和というのがあるのですが、少し時間がかかるかもしれないけれども、そういう民間へのいろいろな知見とかというようなものを含めた専門性の高い分野にも参入できるような環境づくりを進めていかないと、なかなかそちらのほうの競争性は高まっていかないのかなと思います。

○坂井室長 おっしゃるとおりのところがございまして、発注補助業務とか技術審査補助業務は、発注者側の独自のノウハウから派生したようなところがございまして、例えば積算でもいろいろな基準があって、それを積み上げるとか、技術審査でもかなりいろいろな観点があり、かなり専門知識が必要となると。

ただ一方で、民間企業でもそういう人材を育成することは十分可能だと思っておりますし、あとは、JV等で取り組まれたようなこともありますので、チャレンジしようと思えばきっと潜在的にはできるのだらうと思っております。ただ、これはSCOPEに聞いた話でございまして、こういうところについてなぜほかが入って来ないと思うのかという話をしたら、積算、単価の見直しをしてほしいと。何かといいますと、監督補助業務や品質監視及び施工状況確認補助業務は、年間を通じて技術者を張りつけるというような業務ですので、それを受注すると、年間を通じて一定の稼働ができるというのに比べて、発注補助業務や技術審査補助業務は、そもそも専門性が高い人材をそろえなければいけないのにプラスして、我々はどうしても単年度予算でございまして、工期を確保しようと思うと年度始めに発注する。そうすると、それに合わせての作業になる。要するに、年間の変動幅が大きい。なので、ピーク時に合わせてというか、また、スケジュール的にも、ほかのコンサル業務ですと工期が決まっていて、その中でいつ一生懸命やるかは受注者の裁量にある程度任されるのですが、当局の発注のスケジュールが決まっていて、それに合わせてやらなければいけないものについては、こちらのスケジュールに合わせて、ピーク時に合わせて人を確保しなければならない。一方、ピークじゃないときは、その人たちをまたほかの業務に振り向けるとか、かなり工夫をしながら人を使っていかなければいけない。そういうことですが、積算においては量に応じて発注するものですから、彼らから見ると、どうも割に合にくい業務だというようなことを聞かされまして、そういう面もあるのかなど。要するに、民間側にとっても、参入しても、自分たちのメリットが低いような、おいしくないような業務なのではないかと、そういう側面はあるようです。

ただ、おっしゃるように、そういうのを何とか工夫することによって、もし参入してみ

たいなと思えるような業務、また、技術的にも少しハードルが低いような業務に変えていくことができれば、恐らくもう少し参入を促せるのではないか。ただ、一方、先ほど申しましたような、我々の年間の発注のスケジュールとかいろいろな制約もありますので、そんなに一筋縄ではないかなとは思いますが。

○石堂主査 要は、現状においては、一般の民間業者に余りおいしそうな、魅力的には見えないという、その裏側で考えると、SCOPEはこれを受注する、いわばそのためのところだから、責任以前にそういう体制でいるから、競争しても、黙っていたら民間より強いのだと思うのですね。

私ちょっと余計な心配かもしれませんが。これは一般財団に移行しているわけで、さっきおっしゃったように、世の中、オリンピックだ何だというほうにどんどん発注がふえていったというふうに、今、1者応札でSCOPEがやっているのは、SCOPEが寝返ったと言ったらおかしいですけども、手を引くと言われたらお手上げだと思うのですね。その辺をそう深刻には考えておられないのかもしれないけれども、1者応札の状態が続いているから安心だろうというような気もするのです。

○坂井室長 我々にとっては、望ましい状況ということでは全くなくて、むしろ、我々の目指す方向は、委員の皆さんと同じような方向で、いろいろな会社がそれぞれ手を挙げて競争環境もあって、ここが手を挙げなくてもこっちでやってくれるとか、そういう中で価格的にも比較的安く出せて、いろいろな方に参入していただく、そういうのが理想とする状況であるところは間違いないと思います。

○石堂主査 1点、私、数字的にちょっとどうなのかなと思ったのが、資料2-1の3ページで、3.の2)で「1者応札の割合の推移」と、要するに、単年度、複数年、27年度を見たら、8割から9割が1者応札だと。これは件数ベースですか。

○坂井室長 これは件数ベースです。

○石堂主査 そうすると、1ページのSCOPEとJVと民間企業の発注の件数割合で言ったら、35%は少なくとも民間が取っているわけです。そうすると、民間が手を挙げたところにSCOPEがいわば入っていかないというか、それで、民間1者応札になっているというケースが結構あるのかなと。そうすると、どうしてSCOPEはそこは手を挙げないのだろうかという気がするのですけれどもね。SCOPEも一般財団ですから、できれば仕事をたくさん取りたいという考えではないかと思えます。

○坂井室長 最近は、技術者の確保に非常に苦労しているというような傾向があると聞いております。ですので、例えば発注機関の整備局に聞きますと、例えば途中で業務がふえて、人数を契約変更でふやしたいというような交渉をしたときに、なかなかすんなり「わかりました」と言ってふやしてくれないような状況です。要するに、SCOPEの側もかなり人数はタイトな中でやっているような状況は見受けられて、SCOPEの方に聞くと、昔だと、いろいろなところのほかの会社に声をかけたりすると、割と応援で来てもらったりできたり、いろいろなハローワークというか、そういう人材の市場みたいところで声をかけても集



まりやすかったけれども、今はそういうのもかなり難しくなっているというような、発注側の整備局とSCOPEの話を総合しても、人を確保するのがなかなか苦しい中で皆さんやっておられると、そんな状況です。

○石堂主査 SCOPEも苦しいのだという感じですね。わかりました。

○関根専門委員 そういう意味で言うと、先程、複数年契約だったらもう少し増えるのではないかと考えていたのが、逆の結果になったということは、今の環境からすると、複数年契約を取るというのも逆に縛ってしまうから、やりづらいというところがあるのですか。

○坂井室長 恐らく、複数年契約を始めようと言ったときの世の中の景気の状態、コンサル業務の市場の環境と、今のタイトな状況で変わってきているのかなど。なので、複数年契約を推進すれば門戸が広がるという状況とは結果的にちょっと異なるようです。

○関根専門委員 複数年契約に入りたがらない状況ということは、SCOPEであってもずっと続けてくれるとは限らないということも言え、複数年行ってもらえれば安心ですが、それが逆になくなってしまうという問題もあり、そういう意味では非常に厳しいですね。

○若林専門委員 そうしますと、もしかしたら、そういう今の状況だと、単年度のほうが集まりやすいかもしれないというようなところは、今後の検討等でフレキシブルな対応をされるということなのでしょうか。

○櫻井企画官 見極めは難しいところはあるとは思いますが、両方あると思うので、そこは見極めていけたらとは思いますが。

○石堂主査 よろしいですかね。

それでは、審議はこれまでとさせていただきます。

事務局から何かございますか。

○事務局 特にございません。

○石堂主査 それでは、事務局におかれましては、本日の審議を踏まえ、事務局から監理委員会に報告するようにお願いいたします。

本日はどうもありがとうございました。

(国土交通省退出、農林水産省入室)

○石堂主査 続きまして、農林水産省の「国有林の間伐事業」の事業評価（案）についての審議を始めたいと思います。

最初に、事業の実施状況について、農林水産省林野庁国有林野部業務課小山課長より御説明をお願いしたいと思います。なお、説明は10分程度でお願いしたいと思います。よろしくお願いいたします。

○小山課長 林野庁国有林野部業務課長の小山でございます。よろしく申し上げます。

国有林におきまして、平成23年度より公共サービス改革法に基づく民間競争入札により路網整備と組み合わせました複数年契約による間伐事業を導入いたしております。本日は、平成25年度の事業について、平成26年度末までの2年間の実施状況を報告させていただきます。

昨年7月に、当入札監理小委員会において、平成24年度に開始いたしました本事業について評価を行っていただきました。その内容は、確保されるべき対象公共サービスの質として設定された3事項。1つ目として本事業全体の企画立案及び進行管理等、2つ目として間伐、3つ目として路網整備、この3事項について、全体としておおむね良好に業務が行われており、民間競争入札を実施した効果はあったとの評価をいただいたところでございます。

一方、実施に当たりまして、アンケートの調査結果を踏まえ、企画提案書の簡素化、入札時期の早期化、公告から期間の短期化を検討し、地域の事業者の競争性の状況を把握しつつ、応札者数の拡大に向けた入札環境の整備をしていく取組を行う必要があるとの御指摘をいただいたところでございます。

なお、当事業も5年目を迎え、民間事業者からは、経営雇用の安定につながるといった声もいただいているところでございます。

また、一般会計のもとで、国有林野事業として地域の森林林業の再生への貢献が求められている中で、本事業が効率的な間伐、路網整備に資するモデルとして普及できればと考えているところでございます。

本日は、本事業のさらによりよい方法に進められるよう御審議のほどをよろしく願いをいたしたいと思っております。

詳細については、担当から御説明をさせていただきますので、よろしくお願いいたします。

○平澤企画官 それでは、担当の平澤から説明させていただきます。

お手元の資料ですが、平成25年度に民間競争入札において契約しました国有林の間伐事業の平成25年度及び26年度の2年間の実施状況をまとめたものです。

まず、業務の内容ですが、健全な森を育てていくという過程で過密になった森林について、抜き切りを行ういわゆる間伐の実施、間伐した木を路網と林業機械を合理的に組み合わせた作業システムにより一定の長さに切りそろえて森から搬出するというものでございます。

実施箇所の受注者及び事業期間については、7ページの（別紙1）にまとめておりますので、御確認いただきたいと思います。

受注者の決定の経緯ですが、平成25年度の民間競争入札の実施要項に基づきまして、総合評価方式によって一般競争入札を行い、入札参加者から提出された企画提案書について審査した結果、いずれも評価基準を満たしており、その後、入札価格が予定価格の範囲内にあるものについて、評価値の最も高い事業者を落札者としております。

次に、2の確保されるべき質の達成状況ですが、実施要項において、本事業の実施に当たり達成すべき事業の質として、事業全体の企画立案及び進行管理、間伐、路網整備の3つの事項を設定しております。これらについては、事業の監督・検査時に確認するとともに、毎年度実施状況調査を行い、各森林管理署から森林署員において確認しております。

実施状況調査では、事業目的や対象箇所の特性を踏まえた上で、受注者から提案された内容についても併せて確認しております。

まず1ページ目下の部分の「事業全体の企画立案及び進行管理等」についてですが、企画立案については、受注者から提出された事業計画書において、従来実績を考慮した労働生産性の目標設定がなされていること、現場従事者の技術向上や安全確保に関する取組が計画されていることを確認して、各森林管理署において承認しております。

また、2年目終了時の進行管理ですが、間伐の進捗状況としては、全国箇所の平均で計画量の94%、間伐材の生産量の進捗状況としては、全国箇所の平均で計画量の107%となっております。

個別に見ますと、間伐面積では、津軽森林管理署、四万十森林管理署、宮崎森林管理署の都城支所契約分で予定を下回っております。主な要因としては、間伐に必要な森林作業道の開設に当たって、現地の部分的な急傾斜地や湧水等の地形、掘削時に出現する岩盤、原石等の地質を踏まえて路線計画を大きく見直したことによるものです。

また、生産量の進捗と間伐の進捗を比較すると、東濃森林管理署と岡山森林管理署で間伐に比べて生産量が減少しております。減少の主な要因としては、林内から搬出をまだしていない間伐材があることや、林内の一部で地形や地質の状況から森林作業道の作設が困難となり、搬出できない間伐材があることによるものです。生産量の進捗と間伐の進捗を比較して、生産量が増加している根釧西部森林管理署、後志森林管理署、四万十森林管理署、都城支所の増加の主な要因としては、これまで林地に存置していた未利用の小径木について、バイオマス用の燃料など新たな需要が拡大しており、積極的な搬出を行ったことによるものでございます。

本事業に関連する受注者からの主な提案の達成状況ですが、8ページ（別紙2）「民間競争入札導入箇所の実施状況調査の結果」の一覧も併せてごらんください。

主な提案の達成状況として、労働生産性について、3ページ目の表をごらんください。受注者が設定した数値目標を達成した箇所は8か所のうち、塩那森林管理署、東濃森林管理署、岡山森林管理署の3か所で、目標に対する進捗が6～8割となっております。その主な要因としては、地形、地質の状況から、路網、路線を大きく見直したため、その開設に人工を要して、目標の生産性を下回ったことによるものです。東濃森林管理署については、従来実績は確保しているという状態でございます。

続きまして、間伐については、指定された伐採率を遵守するとともに、林分全体として偏りのない立木密度が確保されており、残存木に折損等の著しい損傷も生じていないことから、毎年の検査で不合格となった箇所はありませんでした。現地の状況に応じた作業システムにより実施されており、造材及び選別についても仕様書が遵守されているとともに、高性能林業機械の導入も積極的に図られております。

続きまして、路網整備については、現地の地形・地質により線形を大きく見直した箇所はあるものの、路線開設に当たっては、いずれも森林作業道作設指針に沿った規格・構造

に基づいて、現地の状況や実施する作業システムに応じた路線計画、路線開設がなされており、また、現地の植生を活用したのり面の保護や、林地に残した小径木などによって丸太組工などが実施されており、現地の資材が有効に活用されています。

以上のようなことから、進行管理の関係で一部出遅れが出ている箇所や、受注者が提案した項目について改善指示した箇所はあるものの、おおむね確保すべき質の水準は満たされているものと考えております。

次に、4 ページ目の3「事業経費の現状及び評価」についてですが、本事業では、成長している森林を対象としているため、他の民間競争入札で実施している、例えば施設管理等の事業のように、全く同一の箇所、条件で事業経費等の比較を行うことはできませんが、単年度で実施している間伐事業との比較をしてみました。

平均応札者数は、本事業では2.4者、単年度事業に比べて0.1者上回っております。

平均落札率は、本事業では95.7%、単年度事業に比べ4.8%上回っております。

契約時の平均請負単価は、1 m<sup>3</sup>当たり850円程度安くなっております。

その結果は、下段の表のとおりでございます。

また、平成24年度と同様に、民間競争入札を実施した森林管理署において、平成25年度に単年度の間伐事業を受注した事業者と民間競争入札の入札説明書を交付した事業者へのアンケートを行いました。平成24年度事業は、応札者数を一層拡大するため、平成23年度と比較して、8月上旬と約1か月半程度入札時期を早め、応札者数は通常の単年度事業に比べ0.1者程度上回りましたが、アンケート結果からは、入札関係資料を入手したが、企画提案の提出を見送った業者の回答を分析しますと、4月から8月までの単年度事業を確保したため、本事業への参加を見送ったことというのがございまして、それが入札を見送った原因かなど分析しております。全体のアンケートについては、9 ページから（別紙3）で添付しております。

事業費については、事業規模が大きくなることで予定価格の積算段階で間接費が抑制されることから、契約時の平均請負単価については、単年度事業よりも6%程度安くなっており、コスト縮減については一定の効果があらわれたものと考えております。

4の「評価のまとめ」として、国有林の間伐事業の実施状況については、事業の質の確保はされているものと判断しております。

また、事業費のコスト縮減の観点からも、一定程度の効果があったものと考えております。

さらに、応札者数についても、ホームページ等においてさらなる周知を行ったこともあり、通常の単年度事業に比べ0.1者程度ではありますが上回っており、その効果が出始めたと考えております。

なお、さらなる応札者数の拡大に向けて、平成26年度については、入札説明資料に閲覧図書を入札公告に添付するという処置を行っております。

平成27年度については、企画提案項目について2項目を整理するとともに、実施要項の

民間競争入札の標準的な手続きの「入札説明書等の交付から入札執行」までの期間を10日間短縮したところであります。引き続き本事業を実施していく中で、応札者数の競争性の状況を把握しつつ、さらに対象範囲等の拡大措置も念頭に置きながら、多くの民間事業者が入札への参加をできるように、民間競争の向上が図られるように努めていきたいと考えております。

以上でございます。

○石堂主査 ありがとうございます。

続きまして、同事業の評価（案）について、内閣府より説明をお願いいたします。説明は5分程度でお願いします。

○事務局 それでは、内閣府の評価（案）について御説明いたします。資料Cをごらんください。

事業概要から質の達成状況、経費等については、先ほど林野庁より御説明がありましたので、割愛させていただきます。

資料6 ページの4の「評価のまとめ」から説明させていただきます。

確保されるべき対象公共サービスの質として設定された3事項については、全体としてはおおむね良好に業務が実施されたものと評価しております。

実施経費についても、単年度事業と比較すると、間接費の縮減効果等から平均請負単価では約5.9%安価になるなど、一定の経費削減効果はあったものと評価しております。

さらに、競争性の確保についても、全ての事業箇所において複数応札となり、これまでの林野庁の取組の効果があったものと評価しております。

一方で、アンケート結果からは、依然として、単年度事業を確保したため事業予定が組みにくく、本事業の応札を控えたでありますとか、企画提案書の作成が煩雑との声が寄せられていることもあり、これらを解決するために、これまでのアンケート結果、ヒアリング等を分析し、地域の競争性の状況を把握しつつ、また、平成27年度からは植付業務を追加しておりますので、その業務範囲の拡大措置を通じて、さらなる応札者の拡大に向けた取組や入札環境を整備していくことが必要と考えております。

最後に、5の「今後の方針」としては、本事業については、業務の適正かつ確実な実施に向けて、検討を加えた上で、引き続き民間競争入札を実施することにより、民間事業者の創意工夫を活用した公共サービスの質の維持向上及び経費の削減を図っていく必要があるものと考えております。

以上でございます。

○石堂主査 ありがとうございます。

それでは、ただいま御説明いただきました事業の実施状況及び評価（案）について、御質問・御意見のある委員は御発言をお願いいたします。

○早津専門委員 細かくて恐縮ですけれども、企画提案を提出しなかった理由で、既に単年度事業を確保していて、初年度の事業予定を組みにくいのが67%で、次に多そうなのが企

画提案書の作成が煩雑が40%とあるのですけれども、初年度の予定は組めるけれども、企画提案書の作成が煩雑なだけでという回答の人もいるのですね。それとも、大体が事業予定が組みにくいというのが先立っているということですか。

○平澤企画官 済みません。ちょっと即答はできないのですけれども、この煩雑に関して言うと、毎年、23年度からですけれども、23、24、25で大体7～10者ぐらいからこういう回答があったのですけれども、26年度も実施し終わって、そのアンケートを見ると3者程度にはなっていて、煩雑と思う業者さんが非常に少なくなっているという状況ではあります。

○早津専門委員 企画提案の仕方について、手取り足取りじゃないですけど、うまく書きやすいような工夫をされている結果と、そういうようなことなのですか。

○平澤企画官 そういうものもあり、あとは慣れてきたということもあるのかなとは思っております。

○石堂主査 あとはいかがですか。

これは、前回聞いたときも、単年度事業を事業者さんが約束してしまったので入っていけないと。これはやはりスケジュールの問題なのだろうと思うのですね。単年度事業もちろんあっていいのですけれども、単年度事業と同じ時期にこっちも考えてもらえるように、スケジュールをある意味では抜本的に見直すべきなのではないかと思いますが、その辺は何か大きな障害があるのですか。

○唐澤企画官 次期については早めるということで、今年度もなるべく早くということで、局署を指導しまして対応はしているところなのですけれども、どうしても事業規模が大きいということで、単年度のものよりは企画提案なりそういった検討の期間も必要ですというようなこともありまして、できれば、こちらを先にして単年度事業の発注をということでし向けてはいるところなのですけれども、地域によって、雪解けが遅いところとか、西のほうだとできますよとか、現地の状況も確認しながらそういったところを、抜本的にすぐやるというとなかなか難しいのかなと思っております。

○石堂主査 雪国で多少遅くなるのは、私も北海道生まれなのでちょっとわかるのですけれどもね。そういう意味では、仕事のやり方さえ変えればできるのではないかとこのころからまず試行的にやってみて、それで、非常にいい結果が生まれるのであれば、それを徐々に拡大していくというかね。雪国では次はどうしたらいいのだろうということまで考えていくというアプローチでもいいと思うのですね。単年度事業を受注してしまったので、こっちには入っていきませんという声が連綿としてあるのが続いているというのが、もうちょっと改善の余地があるような気がします。

○唐澤企画官 業者さんからのアンケートの中では、複数年の事業量が確保されているという評価もある一方で、単年度事業を稼働してしまうと、もうこっちにはというような部分がありますので、そこら辺はよく考えて。すぐにはなかなか難しいかもしれませんが、変えていきたいと思っております。

○井熊副主査 まず、こういう業者さんが限られている分野で、ちゃんと応札者数もそれなりに確保されて、ちゃんと単価も下げているということで、成果が上がってきているのではないかなと思います。

その上で、まず業者さんとして、複数年度契約が歓迎されているのかどうかというのが1つあるのと、もう一つは、単年度から複数年度になるかは、総合評価の提案数が多くなるというのがよく理解できないのですけれども、普通は契約的に考えると、契約年数がふえることによって民間の企業体力的な信頼性ぐらいの話で、業務が複雑になるとかそういうことはないと思うのですね。だとすれば、複数年度に行ったからといって、何かいろいろな提案を求めるとかということではなく、あくまでも業務の内容に即した提案を求めていったほうがいいのかかなと思います。

○唐澤企画官 歓迎されているかどうかという点については、アンケートの中でも「大変助かっている」という部分もございますし、業界団体からの意見聴取でも、やはり複数年で事業量を確保することによって、機械が購入できたり、人を新たに雇ったとかという事例もあるようでございますので、歓迎されていることは間違いないと思っております。

それから、2点目の評価の部分ですけれども、単年度事業も複数年のこの事業も、基本的には企画提案の項目は同じでございます。ただ、事業量が多ございますので、例えば路網のつけ方で、周りが広がりますので、そこら辺で工夫の余地がもうちょっとありますというところが特徴かなとは思っておりますけれども、基本的に、総合評価落札方式でやる場合の評価のポイントとすれば、単年度と変わるものはございません。

○井熊副主査 では、これは誤解があるということですかね。

○唐澤企画官 やはり事業量が大きいですので、単年度でしたら簡単な路網もぱっとつけてというところですが、複数年度でやりますと、1年目はここまでやって、2年目はということで、合理的な路網をつけるとかですね。

○井熊副主査 売上に対してどのくらい企画提案を含めた営業活動が必要かということを考えて、多分それが小さくなっているのだろうなという気がします。その辺は理解しておいたほうが良いということですね。

○唐澤企画官 そこら辺は、複数年でやることによる業者さんのメリットも、現地でも、入札の説明の際にはするよということとは指導しておりますので、徐々には御理解が深まっているのかなとは思っております。

○石堂主査 よろしいですかね。

それでは、本事業の評価（案）の審議は、これまでとさせていただきます。

事務局から何かございますか。

○事務局 特にございません。

○石堂主査 それでは、事務局におかれましては、本日の審議を踏まえ、事務局から監理委員会に報告するようにお願いいたします。

本日はどうもありがとうございました。

(農林水産省、傍聴者退室)