

第328回入札監理小委員会 議事録

内閣府官民競争入札等監理委員会事務局

第328回入札監理小委員会
議事次第

日 時：平成26年7月11日（金）14:48～16:44
場 所：永田町合同庁舎1階 第1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、宮崎専門委員、辻専門委員、早津専門委員

（国土交通省）

大臣官房技術調査課 高村建設システム管理企画室長、地方課 二橋企画官

（国土交通省）

港湾局技術企画課 坂井港湾保全政策室長、宮田品質確保企画官

（農林水産省）

林野庁国有林野部業務課 小山課長、田口企画官、中川企画官

（事務局）

金子参事官

○石堂主査 それでは、ただいまから第328回入札監理小委員会を開催いたします。

本日は、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）、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）、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、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）についての審議を始めたいと思います。

入札結果及び事業の実施状況について、国土交通省大臣官房技術調査課高村室長より御説明をお願いしたいと思います。なお、説明は15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。

○高村室長 それでは、高村より御説明いたします。

最初に、本業務がどのような業務かの御紹介を簡単にさせていただいて、それで、資料の説明に入ります。今お配りしました参考資料です。

1 ページ目を見ていただきますと、「発注者支援業務等」とは一体どういうものかを簡単に説明してあります。主に3つに分かれております。いわゆる発注者支援業務、公物管理補助業務、用地補償総合技術業務となっております。

発注者支援業務というのは、例えば発注するとき、工事の予定価格の算定をするのに積算が必要ですが、その積算を補助する業務。それから、技術審査業務というのは、入札手続において、いわゆる総合評価をやるときに、入札参加の業者さんにどのような技術力があるかというのをチェックする業務、それから、工事監督支援業務というのは、右の写真にございますけれども、請負工事の施工状況とか、検査処類などのチェック、こういったものの補助をするという仕事でございます。

それから、2つ目の公物管理補助業務というのは、例えば河川の巡視とか、ダムの管理、右の写真はダム管理の状況ですが、こういったなかなか公務員だけでは手が及ばないところについて補助をいたしていただくという業務です。

一番下の用地補償は、用地買収をするときに、その用地の価格の算定あるいは一部用地交渉の前段階、こういったことをしていただく業務でございます。

2 ページ目でございますけれども、発注者支援業務等は、いわゆる建設弘済会問題ということで報道されたりはしましたが、公益法人の建設弘済会が各地方にございました。これらが随意契約で我々は発注しておいたものですから、それが独占的に受注していることがいかなるものかという批判を受けたところでございます。これについては、平成18年度は政府全体で、随意契約の見直しという中で、平成22年度からは、一般競争入札を全面的に導入したところではございますが、その当時、政府関連公益法人の徹底的な見直しが行われて、2つの取組をしております。右側が、この委員会でもお願いしております市場化テストをやること。もう一つ、左側が発注者支援業務等からの撤退要請ということで、いわゆる弘済会等については、これらの業務から撤退するように、これはお願いベースで

はございますけれども、国土交通大臣からお願いをしたということで、市場化テストの実施と旧建設弘済会等の事業の撤退、この2つの施策がありまして、より適切な競争環境、それから、公共サービスの質を確保していこうということでございます。

最後のところで、めくっていただきまして、3ページ目にその経緯が出ております。繰り返しですけれども、右側の市場化テストの流れとしては、平成22年7月6日の閣議決定で、平成23年度からの民間競争入札の導入が決定しております。

それから、左側ですけれども、これは事業撤退の要請ですが、行政刷新会議の事業仕分け第2弾、平成22年5月24日において、さらなる民間参入促進方策の検討がございましたが、これを受けまして、3つ目の○のところで、平成22年7月6日に、当時の前原国土交通大臣より、建設弘済会等は発注者支援業務等から計画的に撤退することの要請となっております。

ちなみに、この計画的な撤退要請に伴いまして、ずっと書いてありますけれども、赤で書いているところが4つありますが、平成23年5月に、発注者支援業務等からの計画的な撤退については、全ての弘済会が方針を決定し、順次、その撤退の作業を行っているという状況でございます。この辺については、後ほど御説明をさせていただきます。

資料1-1にまいります。資料1-1において、平成26年度（今年度）の発注の状況ですが、これらの業務は、全体で毎年1,000件ぐらい発注しているわけですけれども、ほとんど4月当初から、要は、我々の支援、公務員の補助業務みたいなものですから、年間を通じて仕事があるということで、4月当初に発注しております。

2. で契約等の傾向がございまして、こちらは次のページで御説明いたします。

先に、参考で、弘済会等と弘済会等+民間JV、民間事業者等と分けておりますけれども、ここの数字を見ていただきますと分かりますが、金額ベースで一番下のところですが、弘済会等が受注している状況としては、今2割程度、それから、JVと合わせても25%で、全体の75%は今既に民間事業者が受注しておるという状況になっております。

2ページ目です。年度別の業務執行履行状況で、この表がちょっと分かりにくいのですが、この業務は、単年度で発注している部分と複数年度で発注している部分がございます。これはどういうことかという、もともと平成22年度時点においては、毎年1年ごとの業務の発注だったわけですが、1年では次の年の予定がたたない。つまり、民間参入を進める上では、複数年発注が必要だというこちらの御指摘も受けまして、いわゆる国債発注を進めてきたということでございます。したがって、平成26年の履行という部分を見ますと、今年度仕事をしているものの中には、平成24年度に発注して3年目のもの、平成25年度に発注して2年目のもの、平成26年度に発注して1年目のものという、この3種類の業務が入りまじる形になります。履行ベースで言いますと、2つ目の表にございますけれども、平成26年履行で、61,285,000,000が履行ベースで実施しておるということでございます。昨年より、履行ベースで若干増えているのは、補正予算等がございまして、事業量全体が若干増えたということもありまして、増えているということでござい

ます。

それから、下の3. ですけれども、競争性の改善状況です。こちらの市場化テストにかけるときの1つの目標が、できるだけ多くの業者さんが入札に参加していただくこと。それから、かつては随意契約ではございましたけれども、できる限り1者応札を減らしていこうということでやってまいりました。いろいろ手は打ってきたわけですが、残念ながら、平成26年度の競争参加者の数は、平成22年度ベースよりは上回っておりますけれども、平成25年度よりは参加者の数が減ってしまったという状況でございます。1者応札についても同様の傾向でございまして、昨年よりは10%程度1者応札が増えていると。この辺の理由は後ほど御説明いたします。ちなみに、特に公物管理補助業務については、9割程度が1者応札であるという状況でございます。

3 ページ目です。この1者応札が地方別にどうかと見ますと、やはり地方、特に被災地であります東北とか、それから、もともと業者数の少ない四国では、1者応札が多いという状況になっております。

4 ページ目です。平均落札率の状況です。落札率はもう一つのメルクマークかと思えますけれども、こちらについては、全体を見ていただきますと、年度別を見ますと、平成22年が86%、平成25年度が86%、平成26年度（今年度）が落札率88%で、若干上がりましたけれども、経年的には大きく変化をしていない状況なのかなと思っております。

それから、左の業務別の落札率を見ますと、1者応札の多い公物管理がやや高いということではございますが、そんなに物すごく大きな違いではないのかなと思っております。

同じ4 ページの下の部分、5. ですけれども、複数年度業務の導入効果です。要は、できるだけ多くの業者さんに入っていただくために複数年度契約を導入したわけではございますけれども、こちらを見ると、単年度契約の1者応札の割合が54%に対して、複数年度契約が61%と、大きくは変わらないのですけれども、複数年度の方がむしろ1者応札がやや高いのかなという状況でございます。

それから、5 ページです。平成25年度においては、先ほど申し上げました発注者支援業務からの旧建設弘済会等の撤退というものがかなり軌道に乗り始めまして、ここがございます7つの地域づくり協会（旧建設弘済会が一般社団法人化して名前が変わったもの）に順次事業譲渡をするという形で撤退をしております。後ほど御説明いたしますけれども、事業譲渡をしたところが、東北、関東、北陸、それから、6 ページ目ですけれども、中国、四国、九州という形で、九州は2つ協会があったものですから2つに分かれておりますけれども、こういった形で順次事業の譲渡による撤退を進めておるところでございます。

ちなみに、今年の4月23日に、これについては、国会でも、前原元大臣が国会質問をしております。太田国土交通大臣からは、平成28年度までに事業譲渡を行う予定であるという答弁をしておるところでございます。

後ほど御説明いたしますけれども、今回、26年の入札の状況を見ますと、残念ながら1者応札についてはむしろ高くなってしまったことも踏まえまして、我々としては、何らか

の参入障壁があるのか、あるいは別の理由があるのかということについては、民間事業者等にアンケートをして、その結果を踏まえたヒアリングになろうかとは思いますが、それを行いまして、適切な対応をとっていければなと思っております。

次の資料の委員限りと書きました、事業譲渡の状況で、一応こういう形で資料A-2で取りまとめております。先ほど御説明いたしました、東北地域づくり協会を初めとしたそれぞれの事業譲渡の状況でございます。これも簡単に御説明いたします。

3 ページです。「東北地域づくり協会における事業譲渡」については、平成24年度に既に一度事業譲渡を行いましたけれども、平成25年度にも行っております。これは、その右上に、委員、学識経験者から成ります第三者委員会を開催いたしまして、譲渡をする会社を選定しておるということでございます。業務の品質を確保しなくてはならないということで、もともとこのノウハウの継承、雇用の確保という2つの観点からチェックはしております。

先に4 ページですけれども、事業譲渡結果としては、この4社に引き続き譲渡をしているということでございます。

具体的には6 ページですけれども、事業譲渡においては、業務の執行体制について、譲渡前と譲渡後において、同等レベルの体制が整っていることを確認しております。ちなみに、6 ページは、管理技術者がそのまま譲受会社へ転籍いたしまして、そのまま業務を遂行する場合、それから、【事例2】については、事業譲渡した後、管理技術者が変更になった場合のことですけれども、変更になった場合は、業務経験とか資格とかが同等であるということをチェックしております。以下、関東からずつついておりますけれども、これについては省略させていただきます。

引き続きまして、資料1-3でございます。資料1-3については、昨年度終了したものです。平成25年度の発注者支援業務等の実施状況でございます、1 ページ目にあります1,000件余りの業務について確認をさせていただきました。

2 ページ目です。今回のこの業務の発注者支援業務の質の達成状況については、それぞれ業務の成績でもって確認しております。その表は、そういう意味では23年度に発注して、23、24、25と3年間かけて25で割ったもの、それから、24年度に発注して、24、25で2か年で割ったもの、それから、25年度の単年度の業務という3種類が入りまじっておりますけれども、2 ページの表を見ていただくと分かりますように、それぞれ77.2点、76.4点、75.6点と、若干は違いますが、それぞれそれなりに点数を確保できているということでございます、我々としては、各発注者が求める業務品質は確保されていると判断しております。

それから、2 ページの(2)ですけれども、「民間事業者が実施した創意工夫について」ですけれども、それぞれ民間事業者ならではの工夫ということで、2 ページのアで、例えば管理技術者とは別に、照査専門の担当者を置いてチェック体制を整えられたとか、あるいは業務の進行状況を記録表できっちりまとめることによって円滑に業務を行った。ある

いは、守秘義務やコンプライアンスに関して、より厳密にやれるように、研修会とか、あるいは指紋認証装置なども使うというようなこともやっておるということで、具体的には、3ページのイに記載させていただいております。

実施経費についての評価は4ページでございます。4ページからあるわけですが、先ほど申し上げました26年度の評価のところと若干関連しますので、若干割愛いたしますけれども、25年度時点においては、応札者数については、それなりに増えてきていたということでございます。

それから、5ページは、先ほど申し上げました旧建設弘済会から民間へ事業譲渡したものがちゃんと実施されておるかどうかという観点でチェックしております。事業譲渡対象業務の成績評定ということで、5ページの下の方ですが、表の一番下の一番右側を見ていただきますと、平均的な評定に対して、事業譲渡したものの成績がどうであったかという差し引きが出ております。プラスになっているということは、受け渡した業務の方がむしろ点数がいいものが多いということでございます。用地事務補助の中で、1件だけ点数が低いものがございました。この業務自体がなかなか難しいところであったということで、いろいろ苦情があったということで点数が低くなっておりますけれども、これは特殊事例かなと思っております。

6ページです。我々としては、平均的な総合評定を見る限り、公共サービスの質ということでは確保されてきていると思っております。ただ、先ほど申し上げましたように、25、26の話も含めてということですが、平均応札者は若干減少し、1者応札の増加が見られるということでございます。この辺は、我々も入札契約だけではなかなか難しいところが実はありまして。もともと公共投資がかなり減ってきたということで、しばらく建設コンサルタント会社もかなり人減らしをしてきておりました。その一方で、全体的な需要の回復で、いわゆる人手不足がこの業界をかなり覆っております。工事監督をするとか、積算をするとかという技術者を調達するのに非常に苦労しておることを聞いております。したがって、新たな業務を取りに行くときに、人を揃えるのが業界的にはかなり困難であるというような状況が想定できますので、なかなか難しいところはあるのですが、引き続き、こういった競争性の確保の取組は重要と考えておりますので、今年度、とにかくアンケート、ヒアリングを実施いたしまして、より改善できる点がないかどうかについて検討を進め、次の要項に反映させていただきたいと、そのように考えております。

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 資料A-5を御覧ください。「平成25年度 民間競争入札実施事業 道路、河川・ダム、都市公園における発注者支援業務等の事業評価（案）」でございまして、こちらに基づき評価をさせていただきます。

まず事業の概要等ですけれども、1ページ目でございます。こちらについては、先ほど国土交通省からの御説明があったとおりでございます。

続きまして、評価の質ですけれども、2ページ目の2の「対象公共サービスの実施内容に関する評価」ですけれども、(1)「対象公共サービスの質についての達成状況」でございます。こちらについては、先ほど国土交通省さんからの御説明があったとおり、業務の評定点で行うというところでございます。こちらについて、2ページ目の下の表「年度別平均総合評定点」を御覧いただきたいのですけれども、先ほど御説明のありましたとおり、全体のところを御覧いただきますと、平成23年度、平成24年度については、民間競争入札実施前、従前と比較して、点数は若干増加していると。平成25年度の単年度業務については、点数は若干落ちているところですが、全体的に見て、ほぼ同等の成績であると評価できるのではないかと考えているところでございます。

また、これらの評定点については、60点以上の成績があれば、実施要項において実績として認められるというところがございますので、そちらについても全て満たしているというところがございます。

続きまして、3ページ目です。(2)「民間事業者等からの改善提案による実施事項」については、先ほど国土交通省から御説明のあったとおりの事項について、民間からの創意工夫が活用されているというような状況でございます。

続きまして、3「実施経費についての評価」については、それぞれの業務ごとに実施内容、業務量、実施期間等が異なる。また、年度ごとに業務のボリュームが異なっているところがございますので、直接的に、市場化テスト実施前の従前の業務の経費と実施後の経費を比較するのは困難であるということでございます。平均応札者数及び1者応札の割合の推移により競争性の観点の評価するとともに、平均落札率の推移により経費削減の観点について評価を行うところでございます。

まず1つ目の「平均応札者数の推移」ですけれども、3ページ目3番(1)でございます。こちらについては、表を見ていただければ分かりますとおり、平成23年度以外のものについては、平均応札者数が全体としては増えているというところがございます。ただ、平成23年度の部分を見ていただきますと、こちらについては、3か年契約の業務は公物管理補助に限定されているところがございますのと、また、平成25年度の業務については、全体としては平均応札者数が増えているのですけれども、個別の業務を見ていくと、従前よりも下がっているものが確認されるというような状況でございます。

続きまして、4ページ目の(4)の「一者応札の割合の推移」を御覧いただきたいのですけれども、従前と比較して、1者応札の割合を、平成23年度からの3か年度業務、24年度からの2か年度業務、平成25年度の単年度業務を見ていただくと分かりますけれども、従前よりも改善している状況であるということでございます。ただし、平成24年度2か年度業務及び25年度の業務について見ていただきますと、個別に比較すると、1者応札の割合が若干増えているものもございまして、また、公物管理補助のうちの河川許認可審査支

援業務については、市場化実施後のところで1者応札の割合が100%の部分が今確認されているというような状況でございます。

その下の(3)「平均落札率の推移」については、全体としては、23年度を除き、平均落札率については、従前とほぼ同様ですけれども、23年度については若干増えているものの、全体としてはほぼ同等の程度ではないかと考えているところでございます。

5ページ目の4の「事業譲渡対象業務の成績評定について」は、先ほど国土交通省さんからの実施状況の報告の中にもございましたけれども、用地補償総合技術業務について、特殊事情が若干あるということでございまして、事業譲渡した後の点数を全体の評定と比較して若干低くはなっておりますけれども、これについても、先ほど冒頭で申し上げました60点を超えておりますので、特に問題はないのではないかとこのところで評価しているところでございます。

5ページ目の5「評価のまとめ」(1)「評価の総括」でございまして。達成されるべきサービスの質は、民間競争入札実施前と比較してほぼ同等であるというところですので、業務品質の維持向上は図られているというところで評価しているところでございます。

また、対象業務の平均落札率については、従前と比較して若干増加傾向にありますけれども、全体としては、1者応札の割合が減少し、平均応札者数が若干増加しているところもございまして、競争性が改善されていると評価できるのではないかと考えているところでございます。

その一方、平成25年度単年契約業務については、社会的事情もあって、若干悪化している状況が確認されているところでございます。

なお、従前の業務全体と比較して、公物管理補助が平均応札者数の少ない傾向及び平均落札率の高い傾向が確認されているところもございまして、特に改善の余地があるのではないかと思料しているところでございます。

6ページ目の(2)「今後の方針」は、本業務については、競争性の改善という点において、全体的に1者応札が減少して、平均応札者数が増えるなど、若干向上している傾向が確認されるというところですが、業務によっては、個別に見ていくと、引き続き、競争性の改善が求められるものがあるということでございます。

特に、公物管理補助については、従前の業務全体と比較して、平均応札者数が若干少ない傾向とか、平均落札率の高い傾向が確認されるところでございまして、民間事業者へのヒアリング等を実施していただいて、その結果を踏まえて、競争性改善のための具体的な方策を検討して、次期実施要項に反映する必要があるのではないかと考えているところでございます。

以上を踏まえまして、翌年度以降も民間競争入札を実施することが求められるというところでございます。

また、今後も引き続き、旧建設弘済会等において事業譲渡が行われる予定であることを踏まえまして、競争性が十分に確保されるように取組をモニタリングしていただ

たいというところがございます。

以上でございます。

○石堂主査 ありがとうございます。

ただいまの御説明について、御質問・御意見等が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す。

弘済会の譲渡先は、業種的には建設コンサルタント会社にかなり限られているのですか。

○高村室長 この譲受先としては、もともと我々の方で、副大臣をトップとする譲渡の方法について検討チームを作ってやっているのですが、その中で、既存のコンサルタント会社もあるし、それから、もともと弘済会におられた方が新しい会社を作って、そこに譲渡するという、2つの方法がございます。

例えば、先ほど申し上げた東北地方整備局は、既存の会社に対して譲渡をしておりますが、例えば関東弘済会においては、その職員が新しく作った会社に譲渡をしておると、そういうことになっております。

○井熊副主査 建設会社などは譲渡先にならないのですか。

○高村室長 この業務自体が、例えば積算をやります、ということは、積算の中身をかなり知り得るということで、同じ年に、この発注者支援業務を取っている間は、工事の入札に参加することができません。つまり、建設会社はこれを取ってしまうと、当然入札参加できなくなるので、この発注者支援業務には取りに来ないという仕組みになっております。

○井熊副主査 今、震災以来だと思えるのですけれども、建設コンサルタント会社はどこでも非常に逼迫しているのです、そこを譲渡先にして、そこに入札参加させようと思うと、競争性を向上させるのが結構大変かなと思うと、今お話ししていただいた中では、ここにいらっしゃる方が独立して受け皿になるとか、そういうようなことをやっていかないと市場の競争はなかなか上がらないのかなと思います。競争性の維持ということで、入札できることは限られてくる部分がありますので、先ほどいただいたこの資料で、撤退して、その事業者を育成していくとかというような方法と、入札の市場環境を整えていくのは、車の両輪みたいな形にして進めていかなければいけないと思うのですけれども、そういう全体的な施策の運営は行われているのでしょうか。

○高村室長 実は、この話はかなり根が深く、もともと公共事業がかなり減った、建設事業がかなり減ったということで、一時、公共事業批判がたくさんございました。数年前になろうかと思えますけれども、そのような状況から、建設業界につながるような学校、土木工学科とか、そういう学科が物すごく減って、要は、技術者にならなければこの仕事はできないものですから、技術者の供給源自体が物すごい細ってしまっているという現実がございます。ここは省を挙げて大きな問題だと捉えておまして、実は、副大臣トップの「建設産業活性化会議」なるものをこの間「中間取りまとめ」を出しましたが、これは学校まで含めて、教育の問題を含めて、広報の問題も含めて、いかにこの業界に人に入ってもらいたかというのが省としての大きな課題ですので、それも当然同時並行で進めさせ

ていただきたいと思っております。

この場で言う話かどうか分かりませんが、実は、技術職の地方公務員自体もずっと採用がかなりなかったのが、この東北の震災などを受けて、改めて、技術職の公務員採用を、地方公務員はかなり増やしたものですから、このコンサルタント業界から地方公務員にかなり流れていくという、このことが業界からかなり苦情も出ているような、そんな状況でございまして、この業界の人集めに苦労しているのは、事実でございますし、我々としてはできることを一生懸命やっていきたいと、そのように考えております。

○石堂主査 今の続きみたいな話ですけれども、公共事業を一旦縮小して、それで離反が起きて、今度急に見直されたような感じになって、それで技術者が不足しているというのは、戦後をずっと見てきたとき、初めての事象なのですか。

要するに、業界というか、国交省さんも含めて見通しがきかないといえますか、「そう言えばあの頃にもこういうことがあったよね」というような話があるのか無いのか、ちょっと興味があるのですけど。

○高村室長 私が入省したのは平成元年でございまして、ちょうどバブルの時期は全く同じ状況であったと。ただ、バブルの時期は民間だったのですけれども、その後、公共投資の追加がずっとバブル崩壊まで、平成10年ぐらいまでかなり公共投資の追加があったのですね。その頃までは、かなり採用意欲があって、業界全体でも採用していた。そういう意味では平成10年以降の10年ぐらいはどんどん下がってきて、学校も、土木工学科というのがとにかくなくなっていったということでございます。

ちなみに、私の話をして恐縮ですが、京都大学も土木工学科というのは今はなくて、地球工学科という名前ですけれども、その中に土木コースがあるのですが、入るときに土木工学科という名前ではないものですから、出るときに建設会社に行くつもりでない人間が土木科に入ったりして、なかなか建設会社に入ってくれないというような悩みがあるというのは、あちこちで業界関係者からは結構聞いております。

○石堂主査 御説明の最初の方の契約相手別の受注割合状況などを見ると、弘済会系がどのくらい取っているかというのが、この区分の発注者支援なり、公物管理補助なり、用地補償なりで、数字的に随分大きい小さいがありますね。特に22年度、26年を比較して見たときに、それぞれ弘済会系が減っているという意味では共通しているけれども、現時点でどれくらい占めているかという割合は大きく違うわけですね。これはある意味では予想されたとおりであったのでしょうか。

○高村室長 そういう意味では、発注者支援業務が、例えば積算だったり、工事監督だったりします。これは建設会社とかでももともとやっている仕事に近いものですから、入って来やすい仕事がございます。一方で、ここで言う公物管理とか用地補償は、これまで民間の方々から見るとちょっと縁が遠い仕事なので、なかなか十分受け切れないところがあったということです。それでも、現時点においてはかなり進んではおるのですが、先ほど、特に公物管理については、いまだに1者応札の割合が高い。そういう意味では民間の人材

が十分育ち切っていない。あと、採算性が悪いという話もよく言われるのですけれども、そういったところで民間が受けやすい業務か、そうでないということで差がついてきているところは正直あるのかなと思っております。

○石堂主査 ほかはいかがでしょうか。

○宮崎専門委員 ちょっと教えていただきたいのですが、資料1-1の1ページ目の参考資料の受注割合の「民間事業者等」には、事業譲渡を行った後の新設会社とかそういったものが入っているという理解でよろしいでしょうか。

○高村室長 そのとおりでございます。

○宮崎専門委員 同じ資料1-1の通し番号の32ページですけれども、公物管理補助業務などで見ますと、北陸地方整備局ですと、一般社団法人北陸地域づくり協会が26年4月から29年3月とかの公物管理補助業務を受託していると思いますが、事業会社にどんどん事業を譲り渡ししていきますというお話を先ほどいただいた中で、引き続き、この一般社団法人が受託しているようですが、これは業者に事業譲渡を新設会社にしていったら、両者に今後競争をしていっていただきたいという位置づけなのか、一般社団法人が事業譲渡をしていくものですから、この廃止をしていくというのは、どんなことをお考えなのかというのを教えてください。

○高村室長 例えばここで言いますと、北陸地域づくり協会が公物管理補助業務をどこか違う社に譲渡します。そうすると、地域づくり協会はそのエリアにおいて同じ業務は受注しないという、そういうルールでやっておりますので、そういう意味では地域づくり協会と民間との競争はなくなるということになります。

○宮崎専門委員 そうすると、今は一般社団法人が受託しているけれども、今後、どんどん民間に譲り渡してくると、譲り渡した先の民間が応札に来るように改善されていくでしょうということを想定されているのですか。

○高村室長 そうですね。当然、譲った先の民間もそうですし、そうでない民間の会社もできるだけ入って来れるような競争環境をいかに確保していくかということがこのテーマなのだろうなと我々としては思っております。

○宮崎専門委員 分かりました。ありがとうございます。

○若林専門委員 細かいところですが、先ほど、1者応札の割合で、事業評価（案）の御説明のところでは御紹介があったのですが、評価（案）の4ページ目に、公物管理補助の中の河川許認可審査支援業務は、23年度と25年度は100%1者応札だという御指摘があったのですが、その真ん中の24年度は60%になっていて、その年だけこんなに下がった理由は何か特別なものがあるのでしょうか。従前も92%ということで高いので、何かあったのかなと、もし分かれば、教えていただきたいと思います。

○高村室長 ちょっと個別に分解して見ていないのですが、多分、発注数自体がそんなに多くないところなのかなと思っております。2か年業務で発注しているものが多いものですから。ちなみに、道路巡回の2か年が100%になっていますけれども、道路巡回は

今はほとんどなくて、実際、今年度は道路巡回は、実は道路巡回は工事の中でまとめてやることに変えて、これは今はないのですけれども、そういったものはございますが、基本的には、本数が少ないものの中でこういうものがあるのだろうなと思っております。

○若林専門委員 分かりました。

○石堂主査 御説明の中で、太田国土交通大臣が28年度までに譲渡という御発言があったということですが、これは事業の譲渡を進めることについては、国土交通省として何か影響力を行使できるのですか。

○高村室長 そこは、確かに我々は命令できる立場ではないので、あくまでも要請に基づいてしっかり進めていただいております。しっかり進めていただいている中で、それぞれの弘済会で若干ずれはあるけれども、遅くとも28年度までに終える計画を皆さんお持ちであるということで、そのとおり進めていくであろうということを我々も期待しておるということでございます。

○石堂主査 一方、我々の市場化テストの関係からいくと、あくまでも譲渡されたものがどういう状況になっているかということの情報しか基本的には来ないと考えられますか。

○高村室長 そうですね。そこは2つの柱の片方の柱でやっているの、その結果がちゃんとサービスとしての質が整えられているかどうかをチェックしていくということだろうと思っております。

○井熊副主査 弘済会が落札したところと民間事業者が落札したところと、1者応札のどっちが多いかという違いはあるのですか。

○高村室長 済みません。ここにはちょっとデータがないようです。残しているものは公物管理などが弘済会が残っているものが多くて、相対的には弘済会が取っているものが多分高いのだろうなと思います。それは民間が受けにくいものが残念ながら残ったりしているものですから、そういう意味では正直1者応札の率は高いと思います。

○石堂主査 全体として見れば、1者応札の話にしても、落札率にしても、余りいい結果にはなっていない感じで、御報告の中でも、さらに、改善を図っていこうということなのでしょうけれども、先ほど私ちょっと言いましたような、業界全体の人練りのような話が解決されていけばよくなっていくという展望を持っているのか。さっきから時々出るように、この業務はちょっと難しいというようなところでは、逆に、この部分は随契かということなのか。その辺の感じとしてはどうなのですか。

○高村室長 正直、経済全体の話もかなり絡んでくるので、私が必ずよくなるということをお願いするのは難しいのですけれども、ただ、でき得る対策をとにかく打っていくことが説明責任の上でも必要なのだろうなと思っておりますので、結果が伴わないのに何だと言われるかもしれませんが、こういう場でもできる対策はお見せして手を打つことが一番大事なのだろうなと思っております。

○石堂主査 他はいかがでしょうか。

よろしいですか。

それでは、本事業の入札結果報告及び評価（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室、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」の入札結果報告及び事業評価（案）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坂井室長より御説明をお願いしたいと思います。なお、説明は15分程度でお願いしたいと思いますので、よろしくお願いいたします。

○坂井室長 国土交通省港湾局技術企画課の坂井と申します。本日はよろしく申し上げます。

それでは、資料に沿って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26年度 港湾空港関係における発注者支援業務等の発注状況について」ということで御説明をさせていただきます。

今回御説明させていただく中身については、対象としては、公共サービス改革法に基づく民間競争入札実施前の平成23年度のデータ、それから、25年度、26年度の発注状況について報告をさせていただきます。25、26とも、4月の1か月間の契約のデータ。4月の1か月間で年度の大半といえますか、ほぼ全てのものを発注いたしますので、ほぼ全てと考えていただいて結構でございます。そういったところでの御報告でございます。

まず26年度の契約の傾向ですけれども、金額、件数、25年度に比べますと、若干増加しております。これは、複数年度の契約を、引き続き、24年度に終わったものを26年度も実施したというようなことで、若干増加しているものでございます。

それから、肝心の契約相手別の受注割合です。今回といいますか、従前から対象になっておりますのが一般財団法人の港湾空港総合技術センター（SCOPE）でございます。こちらの法人の受注した割合で見ますと、件数ベース、金額ベース、ともにほぼ同じ傾向ですけれども、この市場化テスト前の23年に比べますと、率が少ない水準でございますが、25年度と比較しますと、件数ベース、金額ベースとも若干増加している状況でございます。また、件数ベースでは、SCOPEと民間がJVを組んで参入している案件についても整理しておりますけれども、こちらは26年度も増加しておると。我々の期待としては、これによって民間企業にノウハウが移行して、そういったところを生かして今後民間の参入が増えてくるのを期待しているものでございます。ちなみに、金額ベースの方は、JVについては、それぞれの持ち分に応じて分割して記載をさせていただいたものでございます。

それから、2ページ目は「年度別の履行状況」でございます。これは25年度発注のうちの26年度分とかそういったところを按分して集計しているものでございます。こちらの履行件数ベースで見ましても、先ほどと同じ傾向ですけれども、2か年ベースで25年度の影響が若干残っていますものですから、SCOPEの割合で見ますと、若干少なめには出ております。ただ、履行件数ベースで言いますと、SCOPE単独で受注しているものが、25年度に比べて1%減っておるといようなこと。しかし、履行金額ベースで見ますと、25年度に比べますと、2%増えている。いずれも市場化テスト前の23年に比べますと、少ない水準にとどまっているというところですが、25年、26年、比較で言いますと、一進一退という感じでございます。

それから、3ページ目の「競争性の改善状況」です。まず、「平均応札者数の推移」については、単年度契約の分については、平均1.4者で、25年度よりやや増えておりますが、複数年度契約については1.2者で減少しております。また、水準的にもかなり少ないという状況でございます。それから、1者応札の割合で見ましても、単年度ベースのものは25年度に比べて横ばいですが、複数年度ベースのものについては84%増加しているということで、1者応札の割合では増加をしておるとい状況でございます。契約相手別の1者応札の割合状況は下の表ですけれども、特に、この中では複数年度において増加しているうちの民間企業において1者応札の割合が増加しているという状況でございます。

今まで一進一退の一退の状況の御説明が続いているのですけれども、背景としては、近年、老朽化対策とか、コンサルタントの業務量が全体的に増加しておりまして、非常にコンサルタントの人繰りが厳しいという状況になっております。そういったところがやや背景にございまして。実は、最近、コンサルタント業務で不調・不落がかなり発生しておりまして、我々の業務執行全体の中で課題になっておるのですけれども、そういった民間企業の人繰りが厳しい状況が、発注者支援業務にも波及してきているのかなと考えているところでございます。それはさておき、話を進めさせていただきます。

4ページ目は「地域別及び業務分野別の1者応札状況」で、この中で地域別で見ますと、特徴と言えるかどうかはともかくとして、九州において1者応札の割合が少なめであるという状況がございます。最後に、今後の対応等も述べますけれども、九州の特徴としては、案件の規模がそんなに大きくなく、かと言って1人とかでもないという、中規模の案件が割と多いというところがございます。ヒアリングをする中でも、余り大きいのは手がけにくいような話が聞こえてくるようなこともありまして。実は、これまではロットを大きくすれば取りやすいのではないかというような観点で考えておったのですけれども、取りやすい規模というのが実はあるのではないかという辺りが、ヒアリング、アンケートを少し充実させて話を聞いてみないといけません、その辺、若干ヒントになるようなことがあるのかもしれないなと思っております。

それから、業務特性では、発注補助業務とか、技術審査業務、または、品質監視補助及び施工状況確認補助業務において、1者応札率が高いところでございます。

続きまして、5 ページ目の「平均落札率の状況」です。平均落札率については、SCOPE、民間企業とも、若干ずつ低下傾向にあります。つきましては、応札数は減ってきているのですけれども、潜在的な競争という条件が整ってきているようなところが若干いい方に向いているのかなというところですが、徐々に平均落札率は低下してきているという状況でございます。

それから、6 ページ目の「複数年度業務の導入効果」です。これでかなり継続的に業務が可能になるので、民間の参入が増えるのではないかと期待しておったところですが、結果的には、これによって余り改善しているというような状況が見られていないと。先ほどの民間の人繰りの逼迫したような状況が効いているのかもしれないのですけれども、複数年度契約のものも、84%が1者応札であったというような状況が26年度はございました。

まとめますと、26年度については、平均応札者数が減少しているとか、1者応札の割合が高くなっているとか、競争性の確保が引き続き課題になってございます。そういったところの競争性改善に向けた取組が今後引き続き必要になってきていると考えております。過去において入札参加していて、今回26年度に入札参加しなかった民間企業にヒアリングを行ったところの中では、主な理由としては、技術者不足で施工体制が構築できないといったようなこととか、中には、業務経験が不足しているので入札参加を諦めたというような回答があったところでございます。

今後、アンケートを実施して、もう少し声を拾ってみようと思っておりますので、こういった参入していただける可能性があるような企業に、どういうふうな実態があるのかというところを真摯に伺いまして、改善すべき点は改善してまいりたいと考えております。先ほどから御説明している中では、恐らく発注ロットがそういう方々が受けやすい規模があるのかなというところとか、業務経験不足で入れないというところについては、参入要件を若干緩和していくのか。参入要件を一変に緩和するとちょっと心配なところもありますが、次の資料でも御説明しますが、これまでのところ、業務の成績が著しく悪いというようなことはありませんので、少しずつ緩和していきたいと考えております。

続きまして、資料2-2に沿って御説明させていただきます。2-2は「平成25年度 港湾空港関係における発注者支援業務の実施状況について」でございます。確保すべき公共サービスの質が確保できているとか、コストの縮減が行われているかといったようなところについて分析させていただいたものでございます。

1 ページ目の一番下に、「確保すべき公共サービスの質」として、我々は発注者支援業務とか業務の関係は、業務成績を終わった段階でつけております。この業務成績がどのようになっているかというところで評価をさせていただいております。

2 ページ目は、業務成績について、過去から整理をさせていただいているものでございます。民間競争入札導入前の平成23年度から経年的に比較をしていく中で、概ねずっと同様の傾向、品質が悪くなっているというような状況は見られてないというところござい

ます。また、実績として認めるというラインが、業務成績60点以上でございまして。それを下回る案件は1件も出てないというようなことで、この質は確保されているというところがございまして。

それから、民間事業者が参入することによって、創意工夫いただいて良くなっている面というか、民間事業者もいろいろ工夫して業務に取り組んでいただいております。例えばということで書いておりますけれども、業務の実施方針に関する提案内容とか実施状況の中では、施工箇所の事前現地調査を行うとか、施工に当たっての制約等の現場状況の確認とか、留意事項の把握というようなことを行っていただいております。また、定期的な内部監査の実施とか、繁忙期と緊急時とどうしても波がありますので、そういうときの支援体制を構築していただいております。そういう業務全般の質の向上に寄与していただいております。例えば、それから、イですけれども、安全確認の実施というようなことについて、独自の点検チェックシートを活用して、安全確保が着実に実施できるように工夫していただいております。それから、自分たちの技術者の技術力の向上のために、独自に研修会や講習会を実施したり、それから、技術的なサポート体制を構築している。しっかり業務ができるように取り組んでいただいております。

それから、「実施経費についての評価」です。これはそれぞれ毎年やる中身とか量が違いますので、単純には比較できませんが、競争性という観点からは、平均応札者数、1者応札の割合で見させていただいております。経費削減については、平均落札率という観点で見させていただいております。平均応札者数で見ますと、民間競争入札導入前の平成23年度に比べてやや減少傾向にございます。それから、1者応札割合の推移についても増加しているという状況がございまして。競争性の確保については、状況がややよろしくないといえますか、24年度に比べて悪くなっているという実態がございまして。

続きまして、4ページ目ですが、平均落札率の推移については、25年度は24年度に比べて低下しております。平成23年度の実施前に比べても低下しているという状況がございまして。競争条件は、表向き確保できていないように見えるのですが、平均落札率で見ると低下しているように、恐らく潜在的にでも競争相手がいることを意識して、皆さんある程度落札率が低めにとどまっているのではないかと考えてございまして。

「まとめ」でございまして。「評価の総括」でございまして。業務品質の確保は図られております。競争性については、応札者数がやや減少しており、平均落札率も応札率がやや減少していることと1者応札割合が増加しております。競争性の観点では改善に至っていない。一方、平均落札率がやや減少しているということで、経費削減の観点からは一定の改善が見られるということかと思っております。

したがって、今後、競争性の観点でさらなる取組を進めていかなければいけないということを考えております。今、民間とSCOPEがJVを組んでいるというような事例が増えてきていますので、そういう中でノウハウの移転が行われるというようなことを期待をして

おるところでございます。

「今後の方針」は、先ほどのペーパーの最後も同様ですけれども、今後も民間競争入札といえますか、民間の参入を促すといった取組を進めてまいりたいと思っております、民間企業に対してアンケートを実施しまして、課題を把握して、競争性の改善に向けた取組、改善を進めてまいりたいと考えてございます。発注者支援業務に関する説明会を継続して実施して、民間企業にぜひ参入してくださいと申し上げること。それから、競争性が確保されるような発注単位の見直し。これは適正な規模とか、業務のくくり方とか、そういったところで工夫の余地がないかといったようなところも検討してまいりたいと思っております。また、発注に要する期間も、その間、技術者がある意味拘束されるような形になりますので、発注に要する時間も工夫の余地があれば、短縮する方向で工夫してまいりたいというように考えております。

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します。5分程度でお願いいたします。

○事務局 それでは、お手元の資料Bに基づいて、港湾空港における発注者支援業務の評価（案）について説明させていただきます。

概要は、国交省さんから説明がございましたので、2ページ以降の「評価」に関して御説明さしあげます。

確保されるべきサービスの質の達成状況ですが、2ページの下段に、「年度別平均総合評定点」の表で示しておりますが、市場化テスト前の平成23年度と比較して同等の結果であり、全ての業務で基準としている60点以上であるため、サービスの質は確保されていると評価しております。

(2)の「民間事業者等からの改善提案による実施事項」としては、国交省様からの説明にもありましたが、業務の品質、維持向上に寄与したと考えております。

続きまして、3ページの3「実施経費についての評価」でございます。(1)「平均応札者の推移」として、市場化実施前と比べますと、平成24年度、平成25年度ともに、1.6者から1.3者と、やや減少しております。

(2)「一者応札割合の推移」については、4ページに進みまして、一番上の表を御覧いただきますと、実施前の64.5%と比べ、平成24年度は82.6%、平成25年度が74.5%と、ともに増加が見られます。

(3)「平均落札率の推移」については、実施前の91.6%と比べ、平成24年度が92.0%、若干の増加、平成25年度が89.8%とやや減少しております。

これらを踏まえました4の「評価のまとめ」ですが、本業務の実施において、確保されるべき公共サービスの質は達成されているものと考えられ、民間事業者等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考えております。

民間競争入札導入後の本業務の競争性については、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ほか、全体としても、平均応札者数の減少及び1者応札割合の増加傾向が確認されるため、競争性が改善されていない状況です。

また、経費の削減の観点についても、平成25年度、単年契約業務の平均落札率がやや減少しているものの、平成24年度複数年契約業務の平均落札率の若干の増加が見られます。

これらの競争性及び経費削減の状況を踏まえると、実施経費についての評価は悪化傾向にあると思料されます。

最後に、(2)「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者応札割合の増加傾向が確認されるため、引き続き、競争性の改善が求められます。特に、発注補助業務及び技術審査補助業務については、全ての業務が1者応札となっていることから、1者応札の解消に向けて業務を実施可能と推測される民間事業者へのヒアリング等を実施し、その結果を踏まえ、競争性改善のための具体的な方策を検討し、次期実施要項に反映する必要があるため、翌年度以降も民間競争入札を実施することが求められると考えております。

以上になります。

○石堂主査 ありがとうございます。

ただいまの御説明について、質問・御意見等がありましたら、御発言をお願いいたします。

○井熊副主査 どうも御説明ありがとうございました。

資料2-1のデータなどを見ると、1者応札の割合とか、落札率などを見ると、SCOPEという財団がやるよりは民間がやった方が数字はいいのかなというふうには見えるのですが、その意味で国交省さんとして、民間への移転をどうやって進めて、どういうことをやって民間の比率を高めていращやるのかというのをお聞きしたいのです。民間への仕事が増えるような形。

○坂井室長 これまで取り組ませていただいたところで言いますと、まずはロットを少し大きくしてみようと。細切れですと、入ってもうまみがないというようなことで入らないようなことがあるので、ロットを少し大きくする。また、今年受注して、来年できないとなると、せっかく体制を組んでも無駄になるといったことがありますので、複数年度契約も進めていこうというようなこと。それから、技術の移転が円滑に進むように、全ての業務においてJVを組むことを可能とするような取組。それから、入札参加要件について、かなりの程度緩和をしております。これまで、発注者支援業務をやったというようなことを要件とせず、港湾における関連の業務をやったということでもって入札に参加できるように緩和をしておると。これまでも、この市場化テストの枠組みの中で御指導をいただきながら、また、意見交換をさせていただきながら、取組を進めてきておるというところがございます。

○井熊副主査 ということは、この財団法人に対して何か指導をしているとか、民間の方

が参入に有利になるようにするとか、そういうようなことは特にされてないということですか。ただ民間の方に技術、ノウハウを移転して行って、この財団法人にチャレンジして行って、勝っていくことによって民間のシェアが増えていくというふうにお考えですか。

○坂井室長 我々としては、競争条件を整えてあげるのが発注者としての役割かと考えております。

○井熊副主査 分かりました。

もう一つ、先ほど、ロットを小さくすると競争性が上がるのではないかというようなお話が。

○坂井室長 ロットというのは、1人というのは、何かあったときに対応しづらいということで、これはまた入りにくいのですけれども、余りに規模が大きいと、技術者をばっと揃えて応札に参加して、取れたらいいけれども、取れなかったら大変だ、みたいな話もありまして。伺いますと、2人とか3人とか、せいぜい4人とか、それぐらいの業務量のくくりが割と民間企業にとってチャレンジしやすいというような話があるようでございます。また、九州なんかの過去の傾向を見ていると、九州はたまたまそういうくくりなのですからけれども、割に複数で応札されているような例が多いので、その辺りの工夫は今後あるのかなと。これまで、そこは余り注目していなかったようなところではあるのですけれども、その辺、今回もう少しアンケート等をしっかりやる中で見極めていきたいと考えております。

○井熊副主査 仕事の規模が大きくなればなるほど、できる企業数は減少していくという傾向にはあると思うので、参加できる企業数と、ただ、ロットを大きくすると、例えば管理費が減ったりとか、入札の手続が減ったりとかということで、コストが削減されるという傾向もあると思います。

○坂井室長 それはありますね。

○井熊副主査 何が適正かというのは、目先、競争性は非常に大事だと思うのですけれども、それを上げることによって経済性が下がってしまうと元も子もないというものもあるので、そのところは、幾つかの視点で一番バランスのいいところを御検討いただければと思います。

○坂井室長 分かりました。全部画一的にやるということではなくて、若干バリエーションを設けて様子を見ていくとか、ちょっと工夫をしながら実施していきたいと思えます。

○石堂主査 今の話の続きみたいな話ですけれども、最初の質問に対して、ロットを大きくしてみたり、複数年にしてみたりというのは、別にSCOPEでないところを取らせようという意図的なものではないですね。

○坂井室長 そういう意図で、ほかの方が参入していただくのに役に立つのではないかと考えております。

○石堂主査 私が思うところで、SCOPEという会社は恐らく「全国区」なんですね。契約が大きかろうが小さかろうが、どんな形でも入って来れる会社なのだろうと思うのですよ。

要するに、生い立ちから言っても、この仕事に一番有利な形で入って来れるところだと。

○坂井室長 ノウハウも蓄積されておられるでしょうしね。

○石堂主査 そちらから示していただいた、さっき井熊先生もおっしゃいましたけれども、2-1の5ページの契約相手別の落札率とか何かを見ていると、結局は、1者応札であり、しかも、その1者がSCOPEである場合は一番高くついているわけですね。

○坂井室長 これは、SCOPE1者だからなのか、それとも、こういう官側のほかの工事などを発注するときに、技術提案が出てくるものを審査する業務というのは、結構ノウハウといますか、技術力をかなり結集しておかないとできないような業務なわけですか。ですので、SCOPE1者応札だから落札率が高いのか、あるいは非常にノウハウにたけた技術者を確保してこないといけないというようなことでコストがかかっているのか、その辺は必ずしもSCOPE1者だから高いとばかりは言い切れない面もあるのかなと思っています。

○石堂主査 そこは、この評価でどこまで読み取れるかというのは私も分からないのですが、この数字を見ると、左側にSCOPEがあって、真ん中にジョイントがあって、右側に民間があって、この数字から言ったら歴然と差があるわけですよ。ですから、私みたいな素人を見ると、これはSCOPEが取り、しかも、それが1者応札だったときには、国土交通省が一番高く金を払っているのだという認識を持つべきではないかなというのが私の質問の趣旨でありましてね。そういう意味では画一的なものを進めると、SCOPEがだんだん入って来づらくなるだろうとは思わないのですけれども、地域性であり何であれ、SCOPE以外の会社がSCOPEと同列に肩を並べて入って来れるような発注方を研究しないと、いつまでたってもSCOPEが有利であり続けるのではないかなと思うのです。

そのときに、国土交通省さんとしては、SCOPEが今くらいのシェアをずっと保っていつてしまうことについて、これは可とも不可とも言わないという立場をとるのかどうかですね。それはいわば財団とは言っても、一般の民間会社と別に区別して扱う理由はないから、それは契約がどちらかに行った方がいいというようなことを国土交通省さんとしては考えないということなのだろうかなということ。それは、私がさっき言いましたように、実際はSCOPEが取ると高くついているという事実との間で、どういうふうに考えたらいいのかということなのです。

○坂井室長 1つは、参入条件を整えるとか、発注の何か組み合わせを考えると、そういう工夫をして民間の参入を促して、よりよい競争をしていただくというのが一番かなと考えております。

先ほどのSCOPEだから高いだろうというところについては、業務の中身の難易度みたいなところもややあるのかなというところもありますので、一概には言えないのかなとは思っているのですが、ただ、競争がより競争するような環境になれば、恐らく傾向としては、それはより競争メカニズムが働いて、少しでも安くということはあるのかとは思っています。そういう意味では、さらに、民間企業が参入しやすくなるような工夫を続けていって、その辺りの改善に努めていきたいと考えているところでございます。

○石堂主査 SCOPEという会社の実態を私は知らないのですけれども、例えば港湾空港関係の国交省さんが発注する業務は、SCOPEの年間の業務ボリュームの中でどのくらいの位置を占めるのですか。

○坂井室長 今、手元にデータがないです。

○石堂主査 例えば半分以上というのか、もっと低いシェアだということかですね。

○坂井室長 発注者支援業務は数割程度ではないかと思います。

○石堂主査 SCOPEがやっている業務全体に対して、国の発注分がどのくらいになるかという趣旨です。要するに、何が言いたいかということ、SCOPEの方も、これ以上撤退はできないといえますか、このくらいの業務量を国との間で確保していかないと、財団法人としても職員を路頭に迷わせてしまうというようなことになるのか。

○坂井室長 SCOPEさんの経営戦略を推測してもあれなのですけれども、それなりに技術者も抱えておられますので、それこそ一気に今まで受注していたものがなくなると、恐らくSCOPEさんとしては困るのだろうなと思いますが、それはある意味競争した結果でございますので、国交省からそれを何かコントロールするところはなかなか。

○石堂主査 私が思うのは、一般財団法人であってみれば、今まで国からこれだけのものを受けてやってきたと。競争の中でこれがだんだん減ってきたときには、自ら努力をして、ほかのところでそれを補ってボリュームを確保していかなければならない位置になったということでしょうと思うのですね。

○坂井室長 そういうことですね。SCOPEさんも職員を抱えてやっておられる会社でしょうから、業務がずっと縮小していいということは恐らく経営戦略的にはないでしょうから、ほかに業務を確保するとか、もしくはある程度国交省の業務を確保するとか、それは自らの経営戦略の中で御判断されているのかなと思います。

○石堂主査 ほかにいかがでしょうか。

○辻専門委員 資料2-1でございまして、その下に表がございまして。「件数ベース」を見ると、真ん中にJV(SCOPE+民間)とあるのですけれども、その下の「金額ベース」を見ると、JVはどちらに割り振られているのでしょうか。

○坂井室長 これは、それぞれの仕事の分担に応じて。要するに、それぞれの受注金額をお互いにどういうふうに分けているかということの割合に応じて分けております。

○辻専門委員 JV内の出資比率とかで分配した金額をそれぞれSCOPEと民間企業に割り振っているという見方でいいですか。

○坂井室長 そういうふうには処理をしていると思います。

○辻専門委員 分かりました。

○若林専門委員 資料2-1の6ページの「まとめ」で、1者応札が多い理由というか、逆に言うと、参加しない理由として、技術者不足であるということが多数挙げられているということで、技術者の育成は相当時間がかかるということなののでしょうか。つまり、だとすると、入札スケジュールや発注単位の見直しをしたとしても、その効果がどれほどある

のかなという、そういうところからの御質問です。

○坂井室長 技術者の不足は、多分、一朝一夕にすぐ確保できるというものではないのでしようけれども、ただ、毎年大学からは新卒者が市場に出ているわけですし、また、技術者というのは、コンサルタントにいる技術者以外にもいろいろなところにおられるでしょうけれども、要するに、先の見通しがある程度見えてくれば、技術者を抱えることが可能なのかなと。私も経営の専門家ではないのですけれども、今まですごく公共事業が先細り感のある中で、コンサルタント会社も建設関係の技術者を抱えることについて、少し躊躇されていた面もあるのかなと。

そういう中であって、老朽化対策とか、いろいろな業務が最近出てきているという、そういう状況でかなり逼迫しているのだと思うのですね。そういうところについて、今後の見通し。今後の見通しを国交省側から示すのはなかなか難しいところもあるのですけれども、民間コンサルタント会社さんなりに将来のマーケットの規模とかを考えられて、多分、戦略的に技術者を増やしていくと、そういうステップを踏まれるのだと思います。ですので、今はかなり逼迫している状況で、また、不調・不落到終わっているような案件もかなりありますので、どちらかという、民間コンサルタント会社としては、受注機会を逃している。技術者がいなくて、みすみす受注機会を逃しているような構造にあらうかと思えますので、若干確保に動かれる方向かなとは思っております。

○若林専門委員 港湾関係の仕事をする技術者の育成支援みたいなことは余り考えていらっしゃらないのですか。

○坂井室長 そこら辺も我々の課題になっておりまして。先般、品確法が改正された中に、中長期的な担い手の育成というような理念が盛り込まれております。具体的方策はまだこれからというところもあるのですけれども、例えば資格を持ったような技術者の方を優遇していくとか、また、若手の技術者であれば、何か発注の段階で少し加点するとか、ちょっとやり方は分かりませんが、いろいろな工夫をしながら、この分野で活躍される技術者の方を育成していくと、そういったふうには考えてまいりたいと思います。

○若林専門委員 分かりました。

○石堂主査 ほかにいかがですか。

よろしいですか。

それでは、本事業の入札結果及び評価(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 ございませぬ。

○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。

(国土交通省退室、農林水産省入室)

○石堂主査 それでは、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)

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。よろしくお願いたします。

○小山課長 ただいま御紹介いただきました林野庁業務課長の小山でございます。

それでは、私から、若干時間をいただきまして、事業の経過等について御説明した後、具体的内容について、担当から御説明をさせていただきますので、よろしくお願いたします。

国有林においては、平成23年度より公共サービス改革法に基づきまして、民間競争入札により路網整理と組み合わせた複数年契約による間伐事業を導入させていただいております。本日は、平成24年度の事業について、平成25年度末までの2年間の実施状況について御報告させていただきます。

昨年9月に当入札監理小委員会において、平成23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。その内容については、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つの事項、本事業全体の企画立案及び進行管理、間伐、路網整備、この3事項について、全体としておおむね適切に業務が行われており、民間競争入札を導入した一定の効果を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は、入札時期の早期化を検討し、応札者の拡大に向けたさらなる取組を行う必要があるとの御指摘もいただいたところでございます。

なお、当事業も4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す。また、一般会計のもとで、国有林野事業として民有林施策への貢献が求められる中で、本事業が効率的な間伐や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、本事業がさらによりよい方向に進められるよう御審議をよろしくお願いたします。それでは、具体的な内容については、担当から御説明をさせていただきますので、よろしくお願いたします。

○中川企画官 中川と申します。よろしくお願いたします。御説明させていただきます。お手元の資料3に基づきまして、御説明させていただきます。

まず業務内容ですが、健全な森を育てていく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と、間伐した木を路網と林業機械等を合理的に組み合わせた作業システムにより、一定の長さに切り揃え、森から搬出するものです。受注者の決定の経緯ですが、平成24年度民間競争入札実施要項に基づきまして、入札参加者から提出された企画提案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及び評価について」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

理等、間伐、路網整備の3つの事項を設定しています。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、各森林管理署において確認をしております。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をしております。

まず2ページ目をお開きください。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、各森林管理署において承認しております。また、2年目終了時点の進行管理ですが、中段の表のとおり、間伐の進捗状況は、全箇所の平均で計画量の96%、間伐材の生産量の進捗状況は全箇所の平均で計画量の111%となっております。ただ、個別に見ますと、間伐面積では、下から2番目の兵庫森林監督署、一番下の宮崎南部森林管理署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、現地の地形、地質の状況により森林作業道の路線計画を大きく見直したことによるものです。また、生産量の進捗が間伐の予定を下回った2か所を除くと生産量は増加となっております。増加の主な要因は、これまで林地に存置していた未利用の小径材について、バイオマス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す。

その他、主な提案の達成状況では、労働生産性について3ページの表を御覧ください。受注者が設定した目標数値を達成した箇所は6か所のうち5か所でした。宮崎南部森林管理署契約分については、従来実績以上の労働生産性を確保したものの地形の地質状況から森林作業道の路線を大きく見直したため、その開設に時間を要し、目標の労働生産性を下回っております。

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等から、毎年の検査で不合格となった箇所はありませんでした。また、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、造林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・地質により森林作業道の線形を大きく見直した箇所はあるものの、路網開設に当たっては、いずれも森林作業道作設指針に沿った規格・構造に基づき、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す。また、現地植生を活用した法面の保護や林地にある小径材などにより丸太組工が実施されており、現地の資材が有効に活用されております。

以上のようなことから、進行管理の観点で一部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を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と考えております。

次に、4ページの3「事業経費の現状及び評価」に関してですが、本事業では、他の民

間競争入札で実施している施設管理等の事業のように、全く同一箇所での事業経費等の比較を行うことは難しいことから、単年度で実施している間伐事業と比較してみました。平均応札者数は、本事業は2.2者で、単年度事業に比べ0.8者下回りました。平均落札率は、本事業では94.9%で、単年度に比べて0.3%上回りました。契約時の平均請負単価は、1立米当たり2,000円程度安価な実施となりました。その結果は、資料5ページの上段の表のとおりです。

また、民間競争入札を実施した森林管理署において、平成24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。その結果から、応札者が単年度より下回った要因は、平成23年度と比較して約1か月程度早く入札事務を開始しましたが、公告開始から入札開始までの期間が3か月程度要するため、この間に単年度事業を確保した民間事業者が本事業へ参加を見送ったことが主な要因と考えられます。

事業経費については、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など、契約時の平均請負単価については、単年度事業より14%程度安価となり、コスト縮減については一定の効果があったものと考えられます。

4「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、事業の質は確保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は一定の効果があったものと考えますが、応札者数の増加にはつながっていないことから、平成25年度の実施要項では、公告から入札までの標準的な期間のうち、民間事業者に負担をかけない部分で発注者側の事務手続の中で10日間程度さらに短縮したところです。加えて、事業箇所の早期周知を図るため、実施要項のパブリックコメント終了後に、当該資料を活用してホームページ等において周知を行いました。さらに、26年度については、入札説明書及び閲覧図書を入札公告に添付したところであり、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含めながら、多くの民間事業者が入札への参加できるように対応したいと考えております。

実施状況の説明は以上です。

ここで少しお時間をいただきまして、平成27年度より工種を追加したいと考えておりますので、短時間ですが、御説明をさせていただきます。

追加したい工種としては、スギ等の苗を植栽する再生林作業です。お手元の参考資料、カラーの資料を御確認ください。現状の民間競争入札による国有林の間伐は、1枚目の上段にあります「国有林の作業システム」のとおり、立木の伐倒から搬出までを実施しております。その中で、輻輳林に誘導する森林については、立木の搬出が終了した後、翌年度に地ごしらえ、スギ苗等の植栽を新規で契約しております。

平成27年度からは、下段の「伐採から植林までの一貫作業システム」のとおり、伐採・搬出作業以上と同時に、再生林作業を実施できる箇所において、スギ苗等の植林を追加したいと考えております。

2枚目を御覧ください。一貫作業システムですが、上段の3つの●で説明しているとおり、今まで人力に頼ってきた再造林作業を高性能林業機械を活用して伐採・搬出作業と同時進行で実施することにより、省力化や効率化を図ろうとするシステムです。

3枚目を御覧ください。このページは、再造林作業の工程を比べたものです。右側の従来作業では、27人日/haを要していますが、左側の一貫作業システムでは、中傾斜地でも、6～9人日/haとなっておりますので、より省力化を図り、効率的な実施ができることとなりました。

一貫作業システムが可能になったのは、4枚目を御覧ください。コンテナ苗の写真を掲載していますが、このコンテナ苗の開発により、裸苗に比べると、植栽する時期を問わずできること、植栽方法が簡単なこと、こういうことのために一貫作業システムの実施が可能になったところです。このように一貫作業システムを実施することにより、林野庁では事業の省力化や効率化に取り組み、民間事業者の育成に取り組みたいと考えておりますので、平成27年度の実施要項に再造林作業の工種を追加したいと考えておりますことを御報告申し上げます。

以上でございます。平成24年度契約分の国有林の間伐事業について、御審議のほどよろしくお願いいたします。

○石堂主査 ありがとうございます。

続きまして、内閣府より説明をお願いします。説明は5分ぐらいをお願いします。

○事務局 内閣府の評価（案）でございます。資料Cを御覧ください。

資料Cの2ページ目ですが、2「受託事業者決定の経緯」で、24年度開始事業に関しては、全国で6か所実施しております。そのうち岩手県と宮崎県については、応札者が1者となっておりますが、ほかの4か所については、2者ではありますが、複数応札の状況となっております。

次に、IIの2の「対象公共サービスの実施内容に関する評価」で、(1)の「実施結果」として、2～3ページに記載しております。質として設定している3項目ですが、まず1つ目の「事業全体の企画立案及び進行管理等」については、進行管理については、25年度までの間伐の実施状況は、面積ベースで96%、数量ベースで111%となっており、事業計画に対して概ね適切に進行管理が行われております。また、労働生産性については、宮崎南部管理署において、路線線形を見直した影響により目標値を下回ってはいるものの、他の事業箇所においては目標値を達成しております。

次に、4ページを御覧ください。2つ目に設定している「間伐」ですが、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や、3つ目に設定していますウの「路網整備」については、一部の事業箇所において大きく路線線形を見直したものの、いずれも森林作業道作設指針に沿った規格・構造と現地の状況や実施する作業システムに応じた路線計画に基づき森林作業道が開設されており、業務は適切に実施されたものと考えております。

(2)の「質の評価」ですが、事業全体の企画立案及び進行管理等については、路線線形の見直しにより一部の事業箇所において予定面積及び予定生産量を下回ったものの、新たな木材の需要拡大等もあり、全体としてはおおむね計画どおり業務が行われており、間伐についても、伐採率を遵守していることや路網整備についても、作業システムに応じた路線線形に基づき路線開設がなされ、業務は概ね良好に実施されたものと評価しております。

次に、3の「実施経費に関する評価」ですが、実施経費については、同一箇所の従来経費と比較することは困難なため、単年度事業との比較をしております。本事業については、単年度事業に比べ、平均応札者数は下回っているものの、平均請負単価については、複数年契約ということもあり、事業規模が大きくなるなど間接費が縮減されること等により1立米当たり約2,000円、率にして14%の削減となっており、一定の削減効果はあったものと評価しております。

(2)の「アンケート調査」ですが、平均応札者数が単年度事業を下回った要因について、林野庁が行ったアンケート調査結果に基づき内閣府として考察した結果としては、5ページにアンケート結果の一部を記載しておりますが、この結果等より、アンケート結果から、公告から入札までの期間が3か月程度要するため、この間、単年度事業を確保した事業者が応札を控えたこと、企画提案書の作成が煩雑なこと等が、応札者数が伸びなかった要因として考えております。

最後に、4の「評価のまとめ」ですが、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、間伐の予定面積及び予定生産量を一部の事業箇所において達成できなかったものの、全体としては概ね良好に業務が行われているものと評価しております。

実施経費においても、単年度事業に比べると間接費の縮減効果等から約14%安価になっているなど、一定の削減効果はあったものと評価はしておりますが、平均応札者数は単年度事業を下回っており、応札者数の更なる拡大が求められるところであります。

このため、次期事業においては、引き続き民間競争入札を実施することが適当であると考えておりますが、次期事業の実施に当たっては、アンケート調査結果等を踏まえ、企画提案書の簡素化、入札時期の早期化、公告から入札までの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ものと考えております。

評価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、ただいまの御説明に対して御質問・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す。

事業は良好に推移しているのかなと思っておりますが、今後の事業者の拡大について、過度な応札の負担を民間事業者に負わせないのは当然のこととして、そういったような配慮がさ

れるべきかと思うのですが、ただ、民間事業者にとって、複数年度のこういう事業の方が魅力的なのかどうかということを確認をして、事業の魅力を高めていくことが必要なのかなと思います。仮に、公告の期間から時間はかかっても、そっちの方が業務が安定しているとか、あるいはこの付加価値を認められるとか、収益も安定しているとか、そういうようなことが企業として魅力があれば、民間企業はそっちを選択してくるというようなことになるのだと思います。

そういった意味で公共側としても、もちろんコスト削減とかそういうような観点は重要なわけですが、応募者が今は大体平均2者となっているところが10~20者になることを期待しているわけではなく、もう1者、2者の話だと思いますので、今、企業にとって創意工夫が発揮できるとか、どのくらい魅力のある事業なのかというのをきちんと把握していただいて、官にとっても民にとってもより魅力のある事業にしていくと。それを周知していく。そういうような取組が必要なのではないかなと思います。

○田口企画官 ありがとうございます。

今のお話、この事業は23年度から始めておりまして、ようやく今年度事業実行完了したところが初めてでございます。まだ実際には数者しかやってないのですが、今までの業界の方々が実際にやっていらっしゃった方々からのお話の中では、3年分まとめてしっかり事業を確保できることは、対外的にも自分たちの事業量をしっかり説明できる大きなポイントだということ、あるいは、機械の回しとかそういった面でもメリットは非常にあるというお話は伺っております。我々もそういったお話を業界団体の方々の総会とかそういったことを通じながら、今一生懸命PRをしているところでございます。

ただ、提案の内容についてですけれども、そもそも素材生産をやっていらっしゃる方々が、提案をして契約をするということに余り慣れてないのが実態でございます。民有林の方もそうですけれども、近くの人にすぐお願いをするというようなことが長年続いてきておりまして。ようやく今林野庁としても、どういった作業をしていったらうまくいくのかということが提案できる人材を育成するという事業を23年度から、私どもの部署ではないのですが、民有林サイドの部署でそういった人材育成の事業を実施してまいまして。そういったところで提案力をどんどん高めていっていただくと。その中で実際に作業をした結果、どれだけメリットがあったかということ进行分析できるような人材をたくさん育てていこうという取組もしておりますので、そういったことと併せて取り組んでいきたいなと思っております。

○石堂主査 私も「評価のまとめ」にあるように、応札者数のさらなる拡大が課題であるというのは非常に分かるのですが、内閣府の資料の2枚目にありますように、実際には、入札に応札してきた方は、複数だと言っても、2者でしかないのですね。。カラーの作業の資料を見ると、各地方ごとに入札対象の業務をやってもらおうというところに、この種のことを業とする会社であれ個人であれ、どのくらいいるというようなことは把握されているのかということがちょっと気になりまして。そもそも数は非常に少ないのか、

いや、よくよく説明し、どういう業務であるか理解してもらえれば、やれるはずの業者は結構いるのか、そこの見定めが要るような気がするのですね。内閣府の「まとめ」の文章のところでも、「地域の事業者の競争性の状況を把握しつつ」と、これもなかなか微妙な表現だと思うのですが、競争と言っても、そもそもやれる業者はどう探しても片手くらいだというような話なのか。いや、そうではないのかということによって、何を展開すべきかが結構変わってくると思うのですね。その辺はいかがなものですか。これまた、地域によって違うというお答えになってしまうのかもしれませんが。

○田口企画官 全国でこういった我々の事業を受注していただいている業者は1,000に満たない中で、実際には、現在発注している中でも、単年度の事業でも応札なしというような事態になっていることも事実でございます。これは我々だけで進めても、なかなか拡大することは難しいものですから、林野庁全体の中で、例えば、今、都道府県でも単年度ですけれども、同じような事業を実施していますので、国有林の中でも、事業を実施した後に、「何点でした」という成績評定も取り入れながら、「あなたの実行結果は何点ですよ」というお返しをしながら評価をしているのですが、民有林においてもそういったことを取り入れて、各都道府県の中で認定事業体を設定する。民有林も国有林も含めて事業を実施した方についてそういうことをやっていきますというようなことを今取り組んでおります。ただ、都道府県によって進捗がいろいろありまして、名簿をしっかりと作ってくださっているところもあれば、まだまだこれからというところもあるのですが、そういったところと一緒に連携してやっていきたいと思っています。

○石堂主査 ありがとうございます。

ほかはいかがですか。

○宮崎専門委員 資料3の11ページのアンケートの結果ですが、必ずしも回答数は多くはないのですが、「事業の規模について」で、「大きすぎる」という回答をされた事業者さんが5者、それから、「小さすぎる」という事業者さんが2者ありまして。入札時期を早めるとか、企画書を簡素化していくとか、そういった取組ももちろん重要だとは思いますが、事業内容そのものに関して情報の非対称性というか、参加を検討される事業者さんの側で何か不安に思う、林相の良し悪しの判断が難しいとか、冬季があるので、150~200haが適当なのではないかとか、いろいろな意見を書かれていますので、こういったところも参考にさせていただいて、入札説明会や入札の仕様書の中で、こういった不安に対して、こういうふうによればうまくできるのですよというモデル事業であったり、やり方であったり、情報の開示の積極性というところでも、より参加しやすいように工夫の観点を併せて検討いただいて、こういった事業者さんが不安に思っていることの見解の次の仕様書作成の参考にいただければと思います。

○石堂主査 この資料の中で、私なりに思ったのは、コンテナ苗を導入することで、時期を選ばずできるという話ですけれども、これは逆に言うと、自然の状態で生えてきた状態の苗を植えるのに比べて、コンテナ苗をつくることで結構コスト高になるのではないかと

いう気がしたのですが、その辺はどうなのですか。

○田口企画官 コンテナ苗というのは、例えばスギの中でも、特に優秀なスギを選別してきて、その選別したものを増やして、それを植えていくということで対応しているのですが、最後から2枚目のこういうポットの中に植えて育てていくということで、例えば、地面に直接植えて、植え替えをしながらやっていくことに比べると、苗木をつくる労働性としては非常にいいのですけれども、まだ始まって間もないものですから、供給できる量がまだ少ないのですね。そういったことがあって、できるところでチャレンジしていきたいなと思っております。

○石堂主査 高いというわけではないということですね。

○田口企画官 値段については、通常作られているものよりはまだ供給量も需要量も少ないので少し高いのですけれども、ヨーロッパではこれが主流になっておりまして、規模が拡大できてくれば、かなりのコストダウンができると思っております。少なくとも植えつけの段階では十分安くなると思っております。

○石堂主査 ありがとうございます。

○辻専門委員 一貫作業システムですけれども、拝見すると、システムティックで合理的なシステムだと考えます。ただ、恐らく段取り等を非常にうまくやらないといけないのかなとは思いますが、このシステムを導入するに当たっての業者さん側のコストというかハードルというか、いっぱい業者さんがいる中で、どのくらいの業者さんがこのシステムティックなシステムを導入できるのかとか。このシステムを導入するに当たって、この高性能林業機械ですか、新たに設備投資をして機械を買わねばならないとか、その辺りはどんな感じでしょうか。

○田口企画官 今使っている機械を利用して実施していくというのが基本でございまして、新たに機械を買わなければいけないということは余りつながらないと。ただ、植えつけだけを専門にやっていらっしゃる方はちょっと参入はできないですけれども、ここで言うと、輻輳林と言うのですけれども、幾つかの段階を持った山を仕立てていくときの作業ですが、切った後に、そのまま地ごしらえと言って散らかった枝条とかを今までですと手作業でそろえて植えていったのですけれども、それが今機械があることによって、重機でそういう整理ができることと、コンテナ苗は普通の裸苗よりも少し大きいのですね。そういったものを実際に担いで山まで行くのは非常に大きな労働になるのですけれども、ここに載っていますフォワーダという林内作業車に載せて森林作業道を登って行って、そこで植えつけができるというようなことになりますので、そういった面では有効な手段なのかなと思っております。ただ、まだ余りたくさんはやってないので、全部の箇所ですることができるということではないのですけれども、工種として追加をして行って、さらに魅力的な事業にしていきたいという思いを持っています。

○辻専門委員 分かりました。

○若林専門委員 同じ疑問を私も持ったのですが、確認的にですけれども、先ほど事業の規

模が大き過ぎるみたいな話が、そういう意見もあるというようなことがあったのですけれども、この新しい植栽をさらに加えて規模を大きくして発注することによって、実際の応札者の数に影響があることは、今の話を前提とすると余り想定されてないということではよろしいのでしょうか。

○田口企画官 こういう高性能林業機械を持って事業をなさっている方のほとんどが、植栽も一緒にやっつけらっしゃるという方が大半でございまして。これを行うことによって極端に応札がなくなってしまうとか、2が1になることはあるかもしれないのですけれども、間口を大きく狭めるというようなことはございません。

○石堂主査 ほかはよろしいですか。

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。