

## 第1回総務省契約監視会の議事概要について

開催日及び場所	平成20年7月28日（月）総務省第4会議室
メンバー（敬称略）	座長 北大路 信郷 明治大学公共政策大学院ガバナンス研究教授 メンバー 有川 博 日本大学総合科学研究所教授 メンバー 清水 涼子 関西大学会計専門職大学院教授 メンバー 高橋 伸子 生活経済ジャーナリスト メンバー 永見 尊 慶應義塾大学商学部教授
審議対象期間	平成19年12月1日～平成20年3月31日
抽出案件	11件
審議案件	11件
メンバーからの質問・意見に対する回答	以下のとおり

【抽出事案1】（一般競争入札）自治体消防制度60周年記念式典式場設営業務	
質問・意見	回答
当初、何者ぐらい参加すると想定していたか。	特に何社かというような想定はしていない。
予定価格はどのようにして決めたか。	前回、50周年記念の式典を請け負った業者に見積を依頼し、予定価格を決めた。
見積を依頼した業者は、この業務が行われることを事前に知ることができるが、他社は掲示板（入札公告）以外にこの業務が行われるということを、どのように知ることができるのか。	この60周年記念式典の実施については、前々から広報を行い周知していたので、そういった場を通じてこの業務の発注があることを知ることは可能であったかと思う。
前回の50周年記念式典の業務は、随意契約だったのか。	確認しないと分からない。
こういう式典を競争入札で行うということ、広く周知することが重要なのではないかと思うが。	そういった点も踏まえ、今年度からは消防庁のホームページに公告を掲示することとしている。
前回（10年前）の契約業者からの下見積を基に予定価格を決めているようだが、一般のイベント会社でも受注が可能のように思えるので、1者のみの下見積では積算根拠としては乏しいと思うがいかがか。	ご指摘を踏まえ、次回以降は幅広く下見積を徴取するようにしたい。
見積が取れる業者は限られているか。	7000人規模、60周年ということで、こういった大規模のイベントの見積を取れる業者は多く

	ないと考える。
そういった大規模の設営業務ができる業者が、どれくらい存在するかということは調べたのか。	入札のスケジュールが押していたため、そういったことは調査していない。行事を確実にこなせる業者に見積をお願いした。
60周年記念ということは、かなり前から分かっていることなので、準備期間は長く設けられるのではないかと。今回の準備期間はどの程度だったのか。	実行委員会の開設が1年前ほどであった。
入札公告はいつ行ったのか。	入札公告が11月30日、入札日は12月12日。

【抽出事案2】（一般競争入札）消防救急デジタル無線機器の相互接続性等に関する調査研究業務	
質問・意見	回答
2/29 落札ということだが、この日程で年度内に成果物は期待できるような内容なのか。	実際に成果物を得ている。
4千万円と価格も高いが、工数はどれくらいかかっているのか。	実際のところは分からないが、予定では350人日を想定した。
高価格である割に、短期間でやってしまった印象を受ける。また、予定価格を算定するために見積を依頼した業者は何社か。	見積を依頼したのは今回応札した業者のほか、もう1社、合計2社に見積を依頼し、低い価格と工数を参考に予定価格とした。
応札した業者の方が見積額は安かったのか。	2社とも工数に大きな違いはなかった。今回応札していない業者の方が人件費の単価が高く、結果的に、今回応札した業者の額を参考にした。
工数は同じだったため、今回応札した業者の工数に、平成19年度の単価表の単価をかけて算出したということか。	そのとおり。
「過去、5件以上の実績がある」という条件では、入札できる業者は限られてくるのではないかと考えられるが、その辺りはどうお考えか。	実際に、民間業者もこういったコンサルタント業務を各都道府県、消防本部より請け負っているところ。特に、今回では、「過去何年間」という縛りも設けておらず、高いハードルを設けているということはないと考える。
実質的には、条件をクリアする業者は複数いるのか。	最低5社は存在する。無線機器メーカー大手6社のうち、5社は確実に条件をクリアすると認識している。
入札を想定していた5社は、そういった条件を承知した上で入札してこなかったということか。	そのとおり。先ほどご説明の際に申しあげたとおり、入札公告の少し前に仕様書の検討会があり、その際にこの案件の説明をし、参加を募る旨の話もしている。

1社しか入札してこなかった理由は分からないのか。	分からない。ただ、先ほどご指摘いただいたように、期間が短すぎるということで入札を見送ったということも考えられる。
入札時期は仕様書の関係もあり遅れたとの説明があったが、業者に対して余裕がなかったと言うことか。	そういったことも考えられる。特に、この案件はWTO案件であることから、公告期間を50日以上設ける必要があった。そのため年度末にずれ込んでしまったということもある。
成果物に対するコメント等はあるか。4000万円の案件について1者応札、契約締結後1ヶ月で行ってしまう調査研究の内容について、結果はどうだったか。例えば、想定されたものに対して何パーセントほどの成果であったか。	成果物については、仕様書に基づくものができており、満足のいくものであった。

【抽出事案3】（一般競争入札）ファックス機能付き電子複写機の購入	
質問・意見	回答
<p>説明に、納品日を保守契約終了時に合わせるため契約が年度末になったとあったが、そうするにしても、契約行為自体はもっと早期にできたのではないかと考える。</p> <p>また、まとめ買いで経済的な調達ということにしても、早い時期にできるものであり、年度末に契約を行った理由には当たらないと考えるが。</p>	ご指摘のとおりであり、今後気をつけたい。
電子複写機というのは、様々な選択肢があるものかと考えるが、応札をしてきたのが1者のみというのが気になるが。	今回の仕様書に、「今まで使用していたものと同様」ではなく、「あるメーカーの機種名及び同等品」と仕様書に記載していたことが、1者応札という事態を招いた可能性もあるので、今後気をつけたい。
リース契約ではないのか。	従来も、リースではなく購入していた。 今回は、従来機にトラブルが多発していたため、新たに購入したものである。

【抽出事案 4】（随意契約（その他））デジタル住宅地図の更新データの購入一式	
質問・意見	回答
この地図はもっぱら官庁向けの製品なのか。	法人向けということで、企業も当然使用している と考える。 当該商品は 2500 分の 1 とかなり詳細なものであり、市場を調べてみたところ他社製品で同様の製品は存在していない。
この地図は、毎年更新データを買うという性質のものか。	そのとおり。また、使用許諾料を支払うという仕組みであるため、使用制限、使用範囲によって金額は異なっている。 通常、使用許諾料は 1 枚 200 円が定価であり、本契約では 40 万調査区分必要になる。単純計算だと 8000 万円であるが、価格交渉を行ったところ約 4000 万円で契約することができた。
6000 万のうち 4000 万が使用料ということか。	そのとおり。 このような地図は、地域を限定して販売している業者は存在するが、全国を網羅しているものは委託先業者のみである。 このような地図の作成には膨大なコストがかかるため、金額設定もこのように高価になるとのこと。
委託先業者には国家公務員のOBがいるのか。	他省は分からないが、総務省のOBはいない。
契約時に使用許諾料を一括で払うようだが、実際に使用してみて、期待する内容にそぐわなかった場合や、使用しない部分が生じた場合は、次年度以降の単価に反映されるか。	購入した地図は全て使用することになる。特に、今回は経済センサスの実施に伴う調査区設定事務に活用するため、全国全てのデータが必要である。
なるべく経済的な調達にしてもらいたい。	HP 等で調べたところ、一般的に購入する場合、1 枚 300 円程度である。 統計局では複製料として 1 枚あたりに換算すると約 100 円程度ということで、経済的な調達であると考えている。

【抽出事案 5】（随意契約（企画競争））地方公務員研修に係る e-ラーニング研修教材の開発業務委託	
質問・意見	回答
<p>参加申し込みのあった 2 者のうち、1 者から辞退の申し出があり、最終的に 1 者応札となったとのことだが、辞退理由を聞いているか。</p> <p>また、平成 17 年度と 18 年度に既に作ったものに関して、他社と比較検討し、品質評価などを行っているのか。</p>	<p>辞退の理由は聞いていない。</p> <p>他社との比較ということではないが、受講生の反応（アンケート）はおおむね好評であった。</p>
<p>コンテンツ自体、設問内容を決め展開等を企画してもらったということか。</p>	<p>そのとおり。</p>
<p>こういった内容のものは、比較検討が必要であるので、今後は行って欲しい。</p> <p>委員の意見にもあるが、本来 4～6 ヶ月必要なところを短期で行っているということだが、以前もこのような短期でできたから、今回もできるだろうということで設定したのか。</p>	<p>前年度も同様の期日だった。</p> <p>今回報告書を読み、もっと制作期間を取った方がよいと感じたため、今後は制作期間を出来る限り伸ばそうと考えている。</p>
<p>この委託業務は、今後、毎年あるものなのか。</p>	<p>科目としては 9 科目あり、今年 2 科目追加を行い、科目は一段落したところ。</p>
<p>今年もっと早く出して欲しい。</p>	
<p>もう 1 者の辞退理由は調査すべきと考えるが。</p>	<p>検討する。</p>
<p>もう少し業者はある気がする。このような案件は、大学等も発注していると考えられるもので、10 社程度は応札業者があるのではないかという印象がある。</p>	

【抽出事案 6】（一般競争入札）ASEAN、中東諸国等における我が国 ICT 産業の国際展開支援に関する調査研究	
質問・意見	回答
<p>ICT とは何か。</p>	<p>ICT とは Information and Communication Technology であり、「情報通信技術」のことである。</p> <p>IT という言葉が広く使われているが、これは米国で広く使われているが、OECD や ASEAN 等ではこ</p>

	<p>ちらを使うことが多い。</p>
<p>年度末契約ということで、契約後期間が1ヶ月ほどしかないが、その間に現地に行くということを想定したものであれば、この期間で調査研究を行うことは難しいのではないか。</p> <p>また、予定額を算定する際に、業者の見積ベースだと思うが、調査費や工数を元に積み上げることはできるのではないか。</p>	<p>まず一つ目について、起案は1月16日であり、円滑に落札がなされれば早い時期に開始することができたが、なかなか落札に至らず、何度も入札を行ったため、年度末近くに日程がずれこんだということもある。</p> <p>また、海外の調査に関しては、現地での調査もさることながら、海外のコンサルタントの情報を購入する等、ほかにも様々な方法があると考えていただければと思う。</p>
<p>現地に行かずにこの調査研究を行ったということか。</p>	<p>現地調査も行っている。</p>
<p>どちらかというと、海外のコンサルタントから情報を購入することの方が大きかったのか。</p>	<p>実際に調査員がどのように調査研究を行ったかということについての詳細はわからない。どちらをとるものではなく、双方の手段を組み合わせることで調査を行ったのではないかと思う。例えば、購入した情報の検証を行ったり、断片的な情報を組み合わせるために現地での取材を行う等が考えられる。</p>
<p>海外の機関から情報を買った対価等については、把握されていないということか。</p>	<p>個々の情報の対価に関しては把握していない。</p>
<p>調査研究ものでも、既存のものをそのまま流用して報告書を作成するなど実態のないものが問題視されるため、この案件がそういったものでないということを確認したかった。</p> <p>説明を聞いた限りでは、直接現地に赴いて収集したものと、海外調査機関から情報を購入したものの割合は把握されていないようだが。</p>	<p>実際に業者側でどのように費用を使用したかということについては把握していない。</p> <p>しかし、調査内容については、既存の内容を切り貼りすればできる性質のものではない。</p> <p>新聞情報等をはじめとする既存の情報を収集・把握しつつ、更にそれを掘り下げるため実際に海外に赴き調査しなければ分からない内容のものであると理解している。</p> <p>予算額については、実績をもとに積算を行っているところであるが、査定によって予算額が実績を下回ることもある。その結果、今回は8回ほどの入札で落札となっている。</p> <p>また、補足であるが、現地での調査の想定の有無についてだが、予算は125人日8人で積んでおり、一人あたり15～6日程度となり、1ヶ月</p>

	の期間でも無理のない業務委託であると考えている。
年度末に近い発注ということの説明として、「最新の情報を得るため」ということを挙げているが、次年度で調整すればいいのではないかと、最新といってもきりがないので。	この調査研究については、20年度以降の施策の展開に利用するための情報を得るものであることから、年度末に近い時期での委託が必要であると考えている。
その設定だと、例年期間が大変短くなる。余裕のある期間の設定で行えば、より質の高いものが出来上がるのではないかと。 20年度に使用するために、19年度の最後に行うという設計そのものを、今後見直すことはできないのか。	予算の執行等を考えると、次年度まで延ばすことができなかった。
毎年このような設定では業者への負担が大変大きく、発注先も必然的に選択肢が限られてきてしまうのではないかと。 年度末まで待ち、より直近のものを得るという考え方も、情報の質を高める一つの考え方と思うが、別の考え方もあるのではないかと。今後、この仕組みに拘らず、仕組みそのものの改善も検討し、情報の質を高めていただきたい。	

【抽出事案 7】（随意契約（企画競争））「情報通信行政のあらまし」及び「Outline of info Communications Policies」の版下作成の請負	
質問・意見	回答
平成17年度以前は作成していないのか。	少なくとも平成8年版はあり、かなり以前から作成している。
HP掲載はいつからか。	ここ4～5年である。
過去の契約は、こういった企画競争方式をとっていなかったのか。	近年は、同様に企画競争方式であった。
前年度は参加者数3者ということだが、今回の契約業者は入っていたのか。	入っておらず、今回からの参加である。

<p>金額も少額であるので見落とされがちだが、そもそもこの「情報通信行政のあらまし」が必要であるのかという観点で抽出した。</p> <p>このICTの時代に、ネットワークに負荷をかけるものを情報通信行政を担当する部署が作っているということが時代錯誤なのではないか。</p> <p>内容を見ても、前年度のもの今年度のもので差違はほとんどなく、1回作ってしまえば、あとはデータを流し込んで内部で更新できるような内容しか盛り込んでいない。</p> <p>御理解・御協力ということに関しても、そもそもICTを使いこなせていない印象を受け、手段がやはり時代錯誤であると感じるが。</p> <p>発行部数が8000部とのことだが、以前はもっと作成していたのか。また、「関係各方面に御理解、御協力を得ることを目的」としているが、こういったところに配布されているのか。</p>	<p>部数については、予算的な問題もあり若干減少している。</p> <p>最新の20年版は和文のものは6700冊作成しており、本省が1300冊、地方局が5400冊という内訳になっている。</p> <p>関係機関との会議で配布したり、自治体等関係者の方にこの冊子を持参し、施策の概要を説明したりするというのもその作成目的である。</p> <p>しかし、冊子だけでは見ていただける方が限られるため、せつかく作成するならより多くの方に見ていただけるようにしようということでHPにも掲載を始めたという経緯がある。</p>
<p>前年度の委託業者に関して、今回の企画案の評価が低いようだが、納期が遅れた等、体制に関して問題点があったのか。</p>	<p>前年度については、校正作業が一部円滑に行かなかった面があった。</p>
<p>今回の契約業者の企画案について体制に関する評価が高いが、これはどのような点でこういった評価になったのか。</p>	<p>有名企業のパンフレットを作成している実績があり、また、英語版の校正にネイティブを起用する企画案となっていたこと等を評価した。</p>

【抽出事案8】（一般競争入札）IPSI0 SP トナーカートリッジ6100Hほか11点	
質問・意見	回答
<p>1月に同様の調達を実施しているが、なぜ2回に分けたのか。</p>	<p>1月の調達は、新しい機器が特定された時期に、当面必要な量ということでひとまず調達したものの。その後、再度必要な量を調達したものの。</p>
<p>1月の調達では、1570万円で落札率88%となっており、これは、おそらく契約した業者が一番低い価格で落札したものと考えられるが、2回目には、その契約金額と同額で同様の応札を行い、落札率が100%となっている。このことから考えると、2回目の予定価格の設定は、競</p>	<p>予定価格について、1回目は3者に下見積もりを依頼し、一番低額だったものを採用したところ予定価格の88%の額で契約業者が落札したところである。2回目は、調達品目・数量とも1回目と同じ内容であったことから、前回の実績額を予定価格としたところ、前回の契約業者が同額で</p>



<p>争を前提としたものではない価格設定なのではないか。</p> <p>カートリッジという製品の特性上、必ずしも競争を前提として価格が低ければよいとはいえないが、競争という名目で行っているに於いては、2回目は100%の落札率で、更に応札者が1社となっている点をもう少し詳しく説明していただきたい。</p>	<p>落札したもの。</p> <p>1者しか応札がなかったという点については、2回目の調達が2月になってしまったこともあり、ほかの者が在庫を確保するのが難しかったという話を聞いている。そのため、こちらとしても、もう少し余裕を持った調達をすべきであったと認識している。</p>
<p>前回応募した3者とも在庫が少ないという回答だったのか。</p>	<p>3者中1者にヒアリングしたところ、そのような回答であった。</p>
<p>競争入札で行っているのであれば、競争原理が働くような条件で調達を行うべきと考える。例えば、業者の在庫の確保も含め、余裕をもった期間を設けるなど。</p>	<p>この件に関しては、20年度以降は年間分を単価契約している。</p> <p>今回はたまたま年度の途中で発生したレアケースであったため、期間も短くなってしまったが、今後の契約ではそういったことはなくなるものと考えている。</p>

<p>【抽出事案9①～③】（一般競争入札）①平成20年度組織改編等に伴う中央合同庁舎第2号館4階レイアウト変更等 ②統計局分室移転等に伴う中央合同庁舎第2号館8階のレイアウト変更等 ③政治資金適正化委員会発足に伴う中央合同庁舎第2号館9階のレイアウト変更等</p>	
<p>質問・意見</p>	<p>回答</p>
<p>同じ総務省の建物の中でも、部局によって予算科目は異なってくるのか。</p>	<p>①については自治行政局、②については統計局分室ということで、統計局の経費を使用、③については自治行政局の政治資金課の予算で執行する案件である。</p>
<p>異なる部局が入っていれば、同じフロアでも別の業者が入る可能性があるということか。</p>	<p>そのとおり。</p>
<p>予算の費目は違うかも知れないが、契約を一本化するということはできないのか。</p>	<p>契約を一緒にするという考え方もある。</p> <p>しかし、一緒にしなかった理由は、3月になって初めてレイアウトが決まり、4月には新しいレイアウトで業務を行わなければならない、スケジュールが差し迫っていたということがあった。契約をまとめて大きな案件となった結果、不落となった場合、業務に支障を来すと考えたからである。</p>

	競争性を高めるという点もあるが、落札されないと困るという理由もある。
今回はフロアも別であるので、例え別の業者が入っても混乱はないということもあったかも知れない。	重複したフロアはないため、可能であったと思う。
金額が大きくなれば経費率は低減するので、一本化すればそういった計算も変わってくると考えられる。最初から今回は仕事の目的として分割することが狙いだったのか。	工事事業者も分割した方が並行して作業をすることができ、短い期間でできる。
たまたま今回は1者が落としたという理解でいいか。	そのとおり。
金額が大きくなると不落になる可能性があるという話だが、これまで、大きな金額のものを分割し金額を下げ、応札しやすくしたという例はあるのか。	分割したというものはない。 また、例えば一つの部局が大きなレイアウト変更を行うといった場合も、それを分割するということはしていない。