

平成22年度第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22年7月28日（水）総務省第4特別会議室
メンバー（敬称略）	座長代理 有川 博 日本大学総合科学研究所教授 メンバー 高橋 伸子 生活経済ジャーナリスト メンバー 園田 智昭 慶應義塾大学商学部教授
審議対象期間	平成21年12月1日～平成22年3月31日
抽出案件	5件（対象案件415件）
審議案件	5件
メンバーからの質問・意見に対する回答	以下のとおり

【適正な予算執行及び契約調達に向けた改善について】

冒頭、事務局より

- ・平成21年度契約調達の結果報告及び改善取組
- ・予算執行監視チームの状況

消防庁より

- ・臨時契約監視会に係る消防庁の対応
に関して説明。

【抽出事案1】（随意契約）

日本郵政グループのガバナンス問題の各種調査・検証等に関する業務

契約相手方：弁護士 赤松幸夫ほか6名

契約金額：単価契約

弁護士タイムチャージ（1時間）：31,500円、

交通費及び宿泊費：実費（落札率100.00%）

契約締結日：平成22年1月14日

競争参加業者：－

意見・質問	回答
契約相手方をどのように選定したのか。 随意契約ではなく、競争性のある契約にする必要があったのではないか。	赤松弁護士は政府のさまざまな機関において、問題が生じたときに、その問題について検証していくということにかなりの知見を有しているため、専門的観点から赤松弁護士以下7名が適切であろうということで選定した。

<p>このような契約の仕方を以前にしたことがあるか</p>	<p>電波利用料の徴収等に関するコンサルティング業務として弁護士と請負契約を行っている。 なお、当該契約は総価で契約を行い、相手先の選定は履行可能な者を公募し、審査の上選定している。</p>
<p>選定された弁護士が過去に請け負った国との契約の概要は如何に。</p>	<p>国土交通省の入札談合防止対策委員会、厚生労働省社会保険庁サービス違反調査委員会、農林水産省無許可専従に関する第三者委員会。</p>
<p>一人一人の時間が随分違うのはなぜか。</p>	<p>幾つかの案件をチームに分かれて検証してもらったので、その内容に応じて少し作業に多寡が生じたもの。</p>
<p>一人一人の契約単価をどのように算出したのか。契約期間、実務作業時間等、契約内容をどのような取り決めに基づくものか。</p>	<p>見積書に記載された弁護士のタイムチャージを参照し、業務仕様書及び請負契約書に基づき、取り決めたもの。</p>
<p>契約単価が通常の弁護士費用よりも、相当高く設定されているのはなぜか。</p>	<p>当方で弁護士に関しての相場を確認し、例えば法律相談の料金やチャージ料金といったものは明らかになっているが、本件のような活動については不明のため、見積書の提出を受け、その金額の妥当性を検証した。</p>
<p>2,100万円の予算の範囲内でやるというのならわかるが、なぜ5,200万円かけてやる形になったのか。 こんな予算執行が許されるのか。</p>	<p>かんぽの宿問題でいえば、21年度予算を執行しているときに郵政改革ということで、取り組まざるを得ない状況が生じた。その中で手続を通じて必要な組み替えを行って予算を執行したものの。</p>
<p>今回の報告書を見る限り、問題の違法性を証明するためにやっているものでもなく、法律家に限定した意味というのがよくわからなかった。 いろいろな職業の方を入れず、なぜ弁護士だけになったのか。</p>	<p>指摘されたような問題について、弁護士の方には違法性も含めた視野において見てもらうというところが出発点だったと思う。</p>

【抽出事案2】（一般競争入札）総務省消防庁ヘリコプター

契約相手方：ユーロコプタージャパン株式会社

契約金額：1,417,500,000 円（落札率 100.00%）

契約締結日：平成 22 年 2 月 15 日

競争参加業者：1 者

【抽出事案3】（随意契約）PN：18786-200 ランディングギア 1 個

契約相手方：ユーロコプタージャパン株式会社

契約金額：16,243,500 円（落札率 99.96%）

契約締結日：平成 22 年 3 月 3 日

競争参加業者：－

意見・質問	回答
ギアの故障のトラブルというのは、一般的に経年的に起きるものなのか、何か特殊な事情で起きたものなのか	ヘリコプターの部品は時間が経つごとに、壊れても、壊れていなくても、必ず交換しなければいけないという部品がある。ただし、この足元の部品は、壊れない限りは一生使っていいという部品であったが、突発事案として2件発生したものである。
ヘリコプターを売った会社でないと、修理はできないのか。	ユーロコプタージャパン（株）製の場合、日本でこの機体の整備をできる会社は2社ある。
ギアの購入は随意契約にする必要がなかったのではないか。	単純に部品だけを供給してもらおうということだったので、本部品は製造メーカーしか販売を行っていないものであることから、随意契約という形としている。
修理が必要になった1機目のヘリコプターを購入した際の応札者数、落札率及び購入時期は如何に。	応札者数 2社 落札率 約85% 納入期限 平成17年12月22日。
ヘリコプターの購入に関して、契約金額は適切か。	予定価格は、下見積り及び過去その他団体の調達実績を参考に積算した。今回合計6回の再度入札を行い、落札が決定したため高落札率となっているが、契約金額は適正と考える。

<p>ヘリコプターの購入に関して、契約年月日がこの時期となっている理由は何か。</p>	<p>意見招請の手続きに不備があったため入札を取り消し、その後再度適正に意見招請手続等を行い入札を行った結果、契約年月日がこの時期となったもの。</p> <p>なお、納入期限については、予算の明許繰越の手続きをとっており、入札説明書の中で納入期限の変更を可能とするものとしていたもの。</p>
<p>ヘリコプターの購入に関して、一者応札となった理由は何か。</p>	<p>入札説明会には2者参加したものの、入札間近になって1者より辞退の意思表示があった。納入期限に関して社内コンプライアンス上入札に参加できないとのことだった。</p>
<p>入札説明書のなかで、状況に応じ、納入期限の変更を可能とするとしたことから、応札の判断材料として不確実性があり、だから一者応札になったのではないか。</p> <p>明許繰越の手続の承認後、納入期限を明確にした上で、入札公告をするべきだったのではないか。</p>	<p>納入期限も理由としてあるかもと今となっては思うが、ヘリポートの滑走路の強度上、重量制限があり、その重量の部分で、入札に参加しなかった業者の機体はちょっと苦しかったところにあるのかなというのはあるが実際のところは分からない。</p> <p>ご指摘を踏まえ、取り組んでいく。</p>
<p>今回と前回でヘリコプターの金額が2倍程度違うのはなぜか。</p>	<p>今回一者応札、前回は二者、競争の原理が働いたためか、前回は非常に安い価格で取得をしている。さらに今回は、より高性能のものを求めた結果、価格が上がっている。</p>

【抽出事案4】（一般競争入札・総合評価落札方式）

平成22年国勢調査調査実施周知用DVD作成業務

契約相手方：株式会社電通

契約金額：6,825,000円（落札率99.01%）

契約締結日：平成22年1月29日

競争参加業者：7者

意見・質問	回答
契約年月日がこの時期となっている理由は何か。	各業者によると制作期間が約2カ月間程度ということだったので、目標の3月末納期からさかのぼって計算し、前年の12月に入札公告を実施したもの。
総合評価の具体的方法は如何に。	財務大臣通知に基づき、価格点1、技術点2以内の割合で、18名のメンバーで評価を実施。
高落札率となった理由は何か。	入札説明会であらかじめ応札業者に対して、予算額を口頭で明示しているために高落札になったもの。
(株)電通はタレントを使っている、他社は使っていないということで評価に差があるのではないか。	各社、タレントを使って提案してきたものもそうでないものもある。
業者に対して予算額を明示することは、通常他でもやっているのか。過去にも例があるのか。	総合評価の調査研究などの他の契約案件については行っていない。ただ、広報の場合については、起用するタレントによってかなり額に差が出てしまう。広告代理店が、いいと思ってタレントを提案したにもかかわらず予算額の関係で選ばれないということが発生するため、予算額を示した。
現物を見ないで、プレゼン資料でどのように技術点をつけていくのか。	企画書を提案してもらい、プレゼンを15分間程度各社にやってもらう。各社の名前は全部伏せてもらい、プレゼンを行った上で、評定者に審査をしてもらい、公平性、透明性を持って行っている。

<p>テレビスポット、ラジオスポットと同じ役者を使ってDVDをつくってしまうなど、総合的に見て効果的かというと、そもそもやっているのか。</p>	<p>国勢調査の広報は22年度も結果的には(株)電通になり、同じタレントが国勢調査の広報を継続的に行った。</p>
<p>今回落札している(株)電通が有利になった可能性があるのではないか。</p>	<p>有識者の先生も入れて厳正に評価を実施している。</p>
<p>以前はDVDをつくっていなかったのか。</p>	<p>毎年5年ごとで、前回は作成している。毎回応札者は多少違っている。</p>
<p>予算額を示すのは、価格競争のところでは失格を出さないようにしたためとのことだが、それはおそらく仕様ははっきりしていないからだと思う。</p>	<p>仕様書には最低限(必須項目)の条件を提示し、プラスアルファを各社から提案してもらいたいということで仕様書を作成している。</p>
<p>予算額を示すということは、価格競争と認められないのではないのか。 そのような価格を事前に示すのなら、これは企画競争でやるべきなのではないか。</p>	<p>企画競争でやることによって、限度額に非常に近づいてしまうが、総合評価であれば、金額と内容によって一番良いものを選ぶという契約方式になる。今回、もしかしたら最も安い業者がもう少し技術点が高ければ選ばれる可能性もあったということを考えれば、良い契約方式なのではと思っているが、他省にも聞き取りし、今後、検討をしたいと思う。(検討の結果、広報の契約の中で、本件と同様な価格競争に馴染まない案件については、企画競争による随意契約を行うこととした。)</p>
<p>価格点の決め方は何か決まったルールがあるのか。それとも総務省独自のやり方なのか。</p>	<p>財務省通知の計算式に基づいている。</p>
<p>この計算式でやってしまうと、実際は1対2にならない。技術点は積み上げなのに対し、価格点は減算でやっているの、実際は、技術4に対して価格1程度の評価しかできない。 法令には根拠はなく、運用でやっているの、しょうが、本来は会計法令にきちんと書き込まなければならないと思う。</p>	

【抽出事案5】（一般競争入札・総合評価落札方式）

認証基盤連携による認証基盤間の相互運用性確保の実証の請負

契約相手方：株式会社野村総合研究所

契約金額：126,000,000 円（落札率 100.00%）

契約締結日：平成 21 年 12 月 14 日

競争参加業者：1 者

意見・質問	回答
1 者応札の理由及び応札者を拡大するために採られている措置は如何に。	仕様書（案）に対する意見招請を行うことで、入札者に求める要件等について、幅広く意見を伺う機会を設け、また入札説明会も開催。 なお、1 者応札の理由としては、入札説明書入手者したが入札不参加の者に確認したところ、他の案件との重複、入札説明書の入手は情報収集のため、想定した調達案件ではなかったなどの回答が挙げられた。
予定価格算定方式及び落札率が高い理由は何か。	予定価格の策定に当たっては、入札参加予定業者の見積もり、公表資料及び過去の実績などを勘案し設定している。 落札率が高い理由は、予定価格に入札参加予定業者の見積もりを採用しており、入札者が見積もり金額と同額で入札したためと思われる。
2009年9月に認証基盤連携実証実験研究会ホームページができていますが、総務省からの受注を前提にした活動がかなり前から行われてきたのではないかと。	2009年4月に実施テーマを公表し、2009年8月に仕様書（案）にて入札者に求める要件等を公表していることを鑑みれば、本案件の受託を目指し、2009年9月に、「認証基盤連携実証実験研究会ホームページ」を立ち上げていることに、特段の問題はないと考えられる。
(株)野村総研がずっとリードしてきたものであり、その団体加盟の事業者の幾つかが大きく外部委託や機器購入という形で参加していたりしている。他の人たちが途中で入ってこようとしてもできない案件であり、価格交渉に持ち込めなかったのは、甘さや馴れ合いがあったのではないかと。	一者応札になるのであれば、公募の手続をとった上で随意契約とし相手としかるべく価格交渉を行った方が結果、より安価に調達額を設定できるのではという意見もあるので、そこは様子を見ていただきたい。