

平成22年度第2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11月5日（金）総務省第4特別会議室
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 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22年4月1日～平成22年6月30日
抽出案件	7件（対象案件984件）
審議案件	7件
メンバーからの質問・意見に対する回答	以下のとおり

【予算執行監視チームの状況等について】

冒頭、事務局より

- ・予算執行監視チームの状況について

消防庁より

- ・消防庁契約手続適正化委員会における過去の契約の検証について  
に関して説明。

【抽出事案1】（一般競争入札・総合評価落札方式）政府認証基盤の運用の請負

契約相手方：（社）行政情報システム研究所

契約金額：699,900,000円（落札率99.56%）

契約締結日：平成22年4月1日

競争参加業者：1者

【抽出事案2】（一般競争入札・最低価格落札方式）政府認証基盤のシステム保守の請負

契約相手方：（社）行政情報システム研究所

契約金額：121,800,000円（落札率100.00%）

契約締結日：平成22年4月1日

競争参加業者：1者

意見・質問	回答
保守と運用を分けることに関して、何かメリットはあるのか。	入札機会の拡大という意味ではメリット。 ただし、他の者がとることになると、担当者の負担が大きい。

<p>他の者がとることになり、例えばセキュリティ上の心配はないのか。</p>	<p>暗号の最たるものである「秘密鍵」に何かあった際は、職員二人が必ず現地に赴き対応している。</p> <p>保守と運用を分けたことにより、その回数が増え負担が大きくなっている。</p>
<p>負担が大きいということは、それだけ税金がかかっているという意味である。</p> <p>セキュリティ上の問題が発生するとか、そのために職員がまた労力を使うということであれば、何か改善ができないか。</p> <p>決して常に競争入札するのがいいとは思えない。</p>	
<p>行政の電子化に膨大な費用をかけ、多くの運用・保守点検費用も使われているのに、実際にシステムそのものが使われていない問題を常々指摘してきたが、限りあるリソースの使い方を考えていくことも必要。</p>	
<p>去年の契約と今年の契約では、5千数百万円程度安くなっているが、何が安くなったのか。</p>	<p>契約方式をコンソーシアム形式で行っていたが、事業仕分けにおいて再委託に見直すよう指摘があったところ。</p> <p>その他、経費を見直せないかとの指摘もあり、最低限確保できる人員の体制まで3名分を削って運用費を落としたところ。</p>

<p><b>【抽出事案3】</b>（一般競争入札・最低価格落札方式）</p> <p>無線機器の型式検定に係る受検機器の試験、合格証書の変更等の届出に係る業務等の請負</p> <p>契約相手方：（独）情報通信研究機構</p> <p>契約金額：105,200,000 円（落札率 100.00%）</p> <p>契約締結日：平成 22 年 4 月 1 日</p> <p>競争参加業者：1 者</p>	
<p>意見・質問</p>	<p>回答</p>
<p>「1者応札の原因分析」において、「業務に参入するには人員が不足している」とあるが、季節的な不足なのか。あるいは恒常的な不足なのか。</p>	<p>登録証明機関によって事情は違うだろうが、他の業務をやるほど雇用はしておらず、恒常的な不足ではないか。</p>

<p>いくら競争入札を行ったとしても、この業務を実施可能な体制があるのはこの（独）情報通信研究機構（NICT）だけになるのか。</p>	<p>登録証明機関がこの検定業務を継続的にやると考えて、それなりの人数を配備すれば参入は可能と思われる。</p>
<p>市場価格の調査を行った、あるいは見積もりを提出してもらったとあるが、この法人以外は業務を行ったことがないのに見積もりを出せるのか。</p>	<p>予定価格を算定する際の見積もりは、入札参加を表明している業者からしか徴収していないので、この場合はNICTの下見積書となる。</p>
<p>札入れ額と予定価格が開いたのは何故か。</p>	<p>下見積もり価格自体は1回目の応札額に近かったと思う。 ただし、予算額の制約があり、予定額を設定する際は予算額の方を採用せざるを得ず、請負業者にとっては厳しい選択を迫られる。</p>
<p>請負業者の方ができないような予算額では、業者に無理やり泣かせることになるが大丈夫か？</p>	<p>ひとまずは入札不調となり、また調達手続きをやり直す形になる。 次に仕様内容を削る、予算額を増額するといった様々な検討がなされて、再度調達手続きに移る。</p>
<p>他の業者が参入できないとなれば、競争入札をするのがいいことかどうか。 5年、10年と継続的にとれるのであれば他の業者も入札を考えるだろうが、1年ばかり無理して入札しても、人員が次の年から要らなくなるのであれば技術者を増やせないだろうし。</p>	
<p>政府全体が一般競争に軸足を置き過ぎている。 きちんと説明のつく随意契約でやるべきものを一般競争でやり過ぎて、かえって不経済・非効率になっていることが多々ある。 対外的にきちんと説明のできるものは随意契約にした方がいいと思う。</p>	<p>政府全体としては、今はとにかく一般競争入札の割合が低いとダメで、割合が増えれば素晴らしいという方向になってしまっている。 (総務省では、一般競争入札の結果を踏まえ、公募、企画競争での競争性のある随意契約への見直しも実施)</p>

【抽出事案4】（一般競争入札・総合評価落札方式）

IPv6 対応に向けたテストベッドによる実証実験に係る請負

契約相手方：エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ(株)

契約金額：358,050,000 円（落札率 99.90%）

契約締結日：平成 22 年 4 月 14 日

競争参加業者：1 者

意見・質問	回答
行政事業レビュー点検結果において、この案件は「22年度で廃止」となっているが、元々、23年度もやる予定だった案件なのか。	元々、平成21年度から2年の予定で予算要求を行ったところ。
21, 22年度とも約3億6千万円で同等の予算であるが、同じ業者が落札したので、そのまま同じ場所を借りて、同じテストベッドの機器を使用しているのか。	基本的にはそのとおり。
予定価格の調査、市場調査も前年度に落札した業者から行っており、他の業者が参入する余地は一般的に考えてほぼないのではないか。 価格競争でも負けるし、落札した業者は21年度に立ち上げており知見もある。	前年度落札した業者にノウハウがあるのはご指摘のとおり。 ただし、単年度予算ということで、新しい業者が参入しても構築可能な予算要求を行っており、そういった制度上の課題はあるのではないかと思う。
18年度から、国庫債務負担行為が認められやすくなっているはずなので、2カ年限りの一括の予算で実施することもできたのではないか。	今は簡単にお答え申し上げることはできない。（本契約は、2か年計画ではあるが、1年目の調査結果を踏まえ、2年目の調査内容を決定するものであることから、1年目に2か年の業務内容の確定が必要である国庫財務負担行為での契約は困難と判断したもの）
下見積書の「人件費」は、落札した業者の主幹研究員や主任研究員というように見えるが、見積もりをとった際の説明で、外部の研究員をこれぐらい使い、費用はこれぐらいということは聞いていたのか。	外部の人員を使う際は、備考欄に記載させており、その者の見積書を参考に添付させていたので、この案件の人件費は、落札した業者の人件費のみになると思う。
そうすると、他の業者が報告書を作成したり、インターネット上で公開している費用は、どのように出ているのか。	IPv6を普及させるのが「IPv6普及・高度化推進協議会」の使命であり、各団体が集まり、その会員金のもとで実施し、IPv6推進のために情報を広める協力をしていただいている。

<p>主幹研究員の見積もりを見ると、大体年間200日近くこの業務だけを行い、労務費が約3,800万円とかなり高い。研究員も高い水準になっている。</p> <p>何故、これ程高い人件費を承諾したのが疑問。</p>	<p>テストベッドを構築していく部分、運用者・利用者を募っていく部分、移行シナリオの作成、技術的な移行検証といった作業があり、単に人が張り付いているだけではない。</p>
<p>当該事業は、v6を使うISPを増やすための事業だと思うが、20年度と21年度の実施が27しか増えていないところに、初年度に約3億円も使い、1つ増やすのに約1,000万円以上もかかるのかとの疑問がある。</p>	<p>今の段階でv6への対応をしている事業者が増えていないのはご指摘のとおり。</p> <p>最終的にはIPv6に対応するかは各主体の判断とか、実際にIPv6アドレスが枯渇するのが来年度といった話しになるので、そのときまでに人や機材の準備や、手続きをするといった過程があるが、この人材を育成する中で、今後は対応をしている事業者が増えていくものだと思う。</p>
	<p>IPv6は中々儲からない現状があり、中小の地方のISPは、設備投資をしてサービスを提供するところまでは現段階では行っていない。</p> <p>アドレスが枯渇して商売ができないとなれば事業者が増えると思うが、もうちょっと長いスパンで見れば、ここでやったことの効果が出るとならないと逆におかしいのかなと思う。</p>
<p>同じものを同じ事業者が2年やるためにわざわざ一般競争入札をして大して安くなっておらず、ほとんど人件費だけにこれだけの費用が使われていることに対して、もう少し説明が欲しいし、成果をみせてもらいたい。</p>	<p>1年目は、テストベッドを地方に持って行かないと使えない状況だったが、2年目は、ネットワークで接続し、遠隔でテストベッドを利用できる環境を構築し、利用者の幅を広げるという取り組みを行っている。</p> <p>来年度からはテストベッドはしないので、その成果が出るように努力したい。</p>

【抽出事案5】(随意契約・企画競争)

第22回参議院議員通常選挙に係る啓発総合企画の実施の請負

契約相手方：(株)日本経済社

契約金額：181,999,650 円(落札率100.00%)

契約締結日：平成22年6月14日

競争参加業者：7者

意見・質問	回答
予定価格の決め方だが、市場価格の見積もりについては行わなかったのか。	下見積もりの内訳を見ると、市場価格といえる一般にオープンにされている標準価格表より値引きがかなり行われており、妥当な価格と判断した。
値引きが行われているから採用したとあるが、値引きがないとどうなったのか。	値引きがないと随意契約の案件となるので、入札と異なり価格交渉のようなものを行い、その中で対応可能か検討していく。
業者の決め方としては、一番安い価格をつけたところになるのか。	まず、要求原課により、企画があった中でどの企画が一番いいかを、職員による審査会で点数をつけて決める。この点数に価格は入らず、企画の内容だけになる。 今度は、その一番企画のいい業者と価格交渉を行うこととなる。
企画の審査を行った段階で、他の参加業者6者は金額がいくらか分からないのか。	企画を募集する際に、限度額を設けている。その企画を出すときに、企画に見合う見積もりを提出していただくので、その段階で金額はある程度つかめる。
効果に関して、若年層の投票率の向上が期待されたとあるが、実際に向上はあったのか。	全国の抽出調査では、20歳代から24歳代については向上し、25歳から29歳の年代では若干下落している。 今回、全般的に投票率が0.72ポイント下落していることを踏まえると、一定の効果はあったと考える。

【抽出事案6】（一般競争入札・最低価格落札方式）

計算証明証拠書編集事務及びADAMS（官庁会計システム）入力事務補助の請負

契約相手方：（株）ケー・デー・シー

契約金額：5,409,022円（単価契約）

契約締結日：平成22年4月1日

競争参加業者：2者

意見・質問	回答
機密にしなければならない報償費を扱っている計算証明書類、公務員でもあまり多くの人の目に触れてはいけないような書類を編纂することは行わせていないのか。	そういったことは行わせていない。
一般の民間会社に行わせているが、情報漏洩の心配はないのか。	契約条件として、品質管理をきちんとしている、信用のある者でないとできないということを決めており、第三者が認めたところだけが参加できるというやり方になっている。 参加基準については、品質管理という意味でISO9001を保持している業者を参加資格があるものとして認めている。
ADAMSなどで入力ミスもたまにあると思うが、入力ミスをした際の会計責任は誰が負うのか。	入力した後に、決議書が決裁で職員に回って来てチェックをする。この段階で、もし間違いがあれば修正する形になっており、あくまでも業者ではなくて会計機関、発注した側が責任を負うようになっている。
入札説明書のダウンロードした業者は、どういう形で分かるようになっているのか。	入札説明書自体はホームページから全てダウンロードしてもらい形になっており、基本的に紙での配布は行っていない。 そのダウンロードをする際に、業者に事前に申請して登録していただくので、それにより業者が全て分かるようになっている。

【抽出事案7】(随意契約・公募)

複写機保守業務の請負(キャノン製)

契約相手方:キャノンマーケティングジャパン(株)

契約金額:5,464,620円(単価契約)

契約締結日:平成22年4月1日

競争参加業者:1者

意見・質問	回答
複写機自体の借入は複数年で、保守は単年度となっている理由は如何。	借入については、契約額が固定であり、3年間の借料を当初で確定できるが、保守料については使用枚数に応じた料金体系となっており、金額が不確定であるので国庫債務負担行為の対象外であるため、単年度での保守契約を行っている。 2年度目以降の保守契約については、公募に1回かけて、2者以上になれば競争入札ができるようにしている。
「製造元メーカーが認定した保守実施店としての登録」を仕様書の要件としているとのことだが、その必要性は如何。	総務本省においては、各種施策の企画立案、法令等の制定・改正、国会対応、予算・決算事務等の行政事務を滞りなく行う必要があることから、複写機等の出力機器については、常に良好な状態で利用できるよう、複写機の保守業務については、製造元メーカーが認定した保守実施店によることとしているものである。
公募不参加理由を確認した認定を受けているA社、B社によると、両方とも今回応募する気がないということだが、この要件により実質的にかなり幅を狭めているように思えるが。	業者からは、一度他社保守で使用を開始した機器について、次年度に手を挙げた場合、1年間使われている中でそれぞれの機種で状態が異なっているため、保守も対応しづらいと聞いている。 また、2、3年目になれば、さらにそのリスクが高まり、保守実施店として指定されていても、他社が納入して他社で保守を受けているものについては手が挙がりにくいのではないかと聞いている。



<p>保守については年間契約を締結しているとのことだが、保守の必要に応じて来てもらい、そのときのスポットで払うやり方もあるのではないか。</p>	<p>ファックスなどの小さな機種では、保守契約を結んでおらず、スポットの保守で対応している。</p>
<p>スポットの方が安いとか高いとかの試算をされたことはあるのか。</p>	<p>そのような試算を行っていない。</p>
<p>この契約は年間だと約500万円になり、スポットの方が安い可能性があるのではないか。 当契約について、スポットで行った場合に保守費がどのくらいかかるかを計算してみしてほしい。</p>	<p>トナーの消耗品代が非常に大きな金額を占め、かつ消耗品の交換も含めた料金体系になっており、メンテナンスによる人件費を取り出したの比較は出来ないと思うが、消耗品の交換価格も含めた比較については確認する。</p>
<p>年間1台につき500万円という契約は高い気がする。リース契約についても同様。</p>	<p>1枚プリントするごとに発生する費用と、定期と故障時の対応のメンテナンスによる人件費に加え、トナー代が全部含まれている。 今回のキャノンの製品は、1分間に86枚印刷できる非常に高性能な機種になっており、それが単価に反映されていると思われる。</p>
<p>1台1台に関して契約をかけるという形しかとれないのか。</p>	<p>この契約に関しては、高性能なものを求めたためそのような契約になっているが、通常のパフォーマンスのものについては複数台で1契約となっている。</p>