

平成22年度第3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23年1月28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 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 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7月1日～平成22年9月30日
抽出案件	6件（対象案件482件）
審議案件	6件
メンバーからの質問・意見に対する回答	以下のとおり

<p>【抽出事案1】（随意契約・企画競争）超高速光エッジノード技術の研究開発 契約相手方：日本電信電話（株）、日本電気（株）、富士通（株）、三菱電機（株） 契約金額：計626,999,998円 契約締結日：平成22年7月1日 競争参加業者：1者</p>	
意見・質問	回答
研究テーマの設定・立案はどのように行われるのか。	研究テーマにより担当部局での立案の進め方は様々である。 研究開発委託においては、予算要求の前に情報通信関係の学術経験者による外部評価を受けることになっており、テーマの設定は適当か、予算要求額は適当か等について審査される。
こういう研究をする技術、能力を持った者が応募してくるということをどの段階で想定しているのか。 万が一応募がなかった場合、どういうことになるのか。	この技術は、この企業が優れているので、応募してくる可能性が高いという想定は可能である。 研究開発委託においては、公表されている予算書を見れば、どれ位の金額でどのような研究開発を行うのかが分かるので、応募がないという可能性は低いと思われる。
実際にこの技術が開発に成功して期待されるような研究結果が出たときに、受託者はその技術を利用する権利、つまりアドバンテージがあるのかどうか。	日本版バイ・ドール法において、政府資金による研究開発委託に係る知的財産権は、一定条件の下、すべて受託者に帰属させることができると規定されている。 本件においても、一定条件の下、すべての知

	<p>的財産権が受託者に帰属するように契約締結している。</p> <p>また、研究開発におけるノウハウ等、知的財産権以外のアドバンテージもあると考えられる。</p>
<p>4者からなる1組での応募とのことだが、それぞれの企業との契約を見ると、金額が大なり小なり様々だが、この辺りの受託のウェイトは、1組の中で分配されたのか。</p>	<p>4者が共同で一つの提案を出してきており、その提案段階で各者が担当部分を決めている。</p> <p>金額が高い企業は、研究・開発にお金がかかる部分を担当しているからである。</p>
<p>外部評価においては、国民にきちんと説明がつく形で、透明性・公平性が確保できる手段を工夫していただきたい。</p>	<p>評価委員が提案元と関係する組織に所属していた場合や契約関係があった場合は、当該評価に参加しない等、透明性・公平性の確保のための手段を講じている。</p> <p>また、評価会の資料や議事概要は総務省のホームページに公開している。</p>

【抽出事案2】（一般競争入札・総合評価落札方式）

総合無線局監理システム用コンピュータ機器（シンククライアントサーバ等）の借入

契約相手方：日本アイ・ビー・エム（株）

契約金額：1,888,922,700 円（落札率 99.36%）

契約締結日：平成 22 年 7 月 9 日

競争参加業者：2 者

意見・質問	回答
総合無線局監理システムに係る契約が、端末やサーバなどを含めて6案件あったが、それらの更新ということか。	当該システムは、3年に1期程度の計画で段階的に見直しを行い、サーバも複数あるため調達時期が少しずつずれていく。 機器更改もできるだけ合わせて見直しをするため、単年でみれば複数本の機器の借入れ契約があり、それが6案件ということ。
平成20年度第2回契約監視会で同じ案件を見させていただいた際は、1者応札で、その時の説明では、技術的なハードルが高いのでおそらく他に入札がなかったということだった。今回は入札に2者出てきていて、評価点の差が550点となっているが、今後もアイ・ビー・エム（株）が契約を取り続けるのか。	平成25年に、中央サーバの機器更改を迎えるので、機器関連の調達仕様書の意見招請をした際も複数者から情報が集まり、アイ・ビー・エム（株）でなくてはできないということはないとの期待感がある。 当該システムはアイ・ビー・エム（株）だけでなく、他社製のサーバも入れており、この2者が主なベンダーとなっているが、システムの機能拡充や機能開発といったソフト面の調達には、この2者以外からも「できるかもしれない。」との話がある。
ハード面について、これまでもアイ・ビー・エムによる1者応札であり、さらに550点も差がついているが、複数者による入札の可能性はあるのか。	機器借料の部分では、今回は点差がかなり近いと思う。評価点全体は、1,500点プラス3,000点の4,500点であり、4,500点のうち結果として550点差であった。 こういった実績がある以上、競争が働くことへの期待が持てるのではないか。
今後、更改されることがあるので、ぜひ複数者の競争になるよう努力していただきたい。	引き続き、努力させていただく。

【抽出事案3】（一般競争入札・総合評価落札方式）

総務省 ICT 利活用事業の効果検証・標準仕様策定等に係る調査研究の請負

契約相手方：アビームコンサルティング（株）

契約金額：6,405,000 円（落札率 17.45%）

契約締結日：平成 22 年 7 月 30 日

競争参加業者：5 者

意見・質問	回答
<p>予定価格の妥当性に疑問。もしも予定価格が妥当であれば落札金額は低いと思うし、落札金額が妥当であれば、予定価格がおかしいのではないか。</p>	<p>今回落札したアビームコンサルティング（株）が出した見積もりの価格は、5 者のうち一番低い金額で、実際に入れてきた応札額は、それよりもかなり下げてきていた。</p> <p>金額面で妥当かどうかとは考えるが、我々としては、きちんと契約内容が履行されるものと考えている。</p>
<p>これが妥当であれば、今後は他の類似案件に関していえば、この金額がベースとなるのか。</p>	<p>今回は、アビームコンサルティング（株）がかなり戦略的な価格を落札額として入れてきている。</p> <p>これを実績ないしは実例として次の類似の案件に適用できるかは、検討を要すると思う。</p>
<p>あえて安くしたという、戦略的な価格設定は許されるのか。他の案件でも使えるのではないか。</p>	<p>契約の仕組みの中では、低価格入札の調査は 6 割を切った場合にやることとなっており、その観点では、当該価格できちんと本来の契約が履行できるかとなっている。</p> <p>他の案件について、同様の判断を他の者に求めるのは、ただちには難しいだろう。</p>
<p>見積もりの時点で、金額に既に大きな差があるが、見積もりの仕方が難しい業務なのか。</p>	<p>基本的には調査研究なので、人件費にかかる部分がほとんどだと思う。</p> <p>各業者により、ノウハウが蓄積されているかにより、調べる工数が変わってくると思う。</p> <p>また、人件費の単価も各業者それぞれなので、高い業者はそれなりに高くなる。</p>
<p>機械的に技術点の一番高いところを予定価格とするというのは、少し問題ではないか。</p>	<p>総合評価落札方式の場合、ケースバイケースであり、総合評価の技術点が一番高いところの金額が一番高い場合もあるし、逆に技術点が中間ぐらいに位置した者の金額が一番安い場合もある。</p> <p>アビームコンサルティング（株）は、定型的な作業部分は安い単価を使っていたため、総ト</p>

	<p>一時的にはかなり安い金額が出てきたと、下見積もりについては想定される。</p> <p>予定価格を作成する際は、市場価格や、シンクタンクにある公官庁用の予定表を見比べながら決めている場合もある。</p>
<p>金額が安いのは良いと思うが、予定価格との乖離を見ると釈然としない。</p> <p>実際の入札価格を見ると、約3,600万円から約2,000万円に下げられているものもあり、最初の見積もりの金額は何だったのかという疑問がある。</p> <p>また、実際に業務をやっている最中とのことだが、実施状況は如何。</p>	<p>仕様書に基づき、基本的に押さえるべきところは押さえてやってもらっている。</p> <p>ただ、仕様書の解釈について認識の差異がみられる部分があり、その差異を埋め、クオリティを高める努力はしており、今のところ問題はおきていない。</p>
<p>総合評価で、技術点の最も高い者を見積もりを基に予定価格を算定するというのは、総務省のルールとして規定されたのか。</p>	<p>規定していない。</p>

【抽出事案4】(随意契約・企画競争)

ブロードバンド・オープンモデルによる地域課題解決支援システムの検証のうち、医療統計情報分散共有ネットワークの構築の実証実験に係る請負

契約相手方：(株) ネットマークス

契約金額：59,166,000 円 (落札率 100.00%)

契約締結日：平成 22 年 8 月 27 日

競争参加業者：1 者

意見・質問	回答
<p>1 者しか出てこなかったのは、あまり魅力的な仕事ではなかったのか。金額的なところが問題だったのか。</p> <p>また、企画競争なので、もっと複数者が出てこないと競争にならないので、そこら辺の努力をされたのか。公募の期間が短かったなど、何か分析はされているのか。</p>	<p>関係の業者にはこういったことをやると声掛けはしたが、結果的に 1 者となってしまい、大変に残念。</p> <p>公募の期間も 1 ヶ月間設けたので、それなりに妥当な期間であったと考える。</p> <p>この実証実験をするに際し、公募の要項を設けて検討、公示してやっている。</p> <p>価格については、出てきた提案書などを見て、妥当な金額だと考えている。</p>
<p>この契約については、相手方が上場廃止となったが日本ユニシスの完全子会社になったのでよかったが、債務超過だったと書いてある。</p> <p>信用調査を当然やるべきだと考えるが、如何。</p>	<p>委員からご指摘をいただくまでは、この件をつかんでいなかった。</p> <p>当然、応募要項を定めて公募を行っており、業務履行能力の確認を行っていたもの。</p>

【抽出事案5】(不落・不調随意契約)

平成22年度総合防災訓練参加広報品(クリアフォルダ)作成及び発送に係る業務

契約相手方:(株)ユーレックス・ジャパン

契約金額:7,470,750円(99.86%)

契約締結日:平成22年8月10日

競争参加業者:9者

意見・質問	回答
<p>契約から納品までは約1ヶ月で、十分な期間が確保されているとのことだが、業者が決まらなかったら非常に困るのではないか。それとも、特定の業者に頼んでいて、決まると思っていたのか。</p>	<p>特定の業者に頼んだということはない。</p>
<p>同様の案件を平成20,21年とやっているのであれば、もっと計画的に早めに公告を出すことはできなかったのか。</p> <p>逆に言えば、長い期間をとればもっと安くできるのに、短期間で人手不足の時期のため、下りてしまう業者もいたのではないか。</p>	<p>結果として、その可能性は否定できない。</p> <p>ただ、クリアフォルダに関して評判の善し悪しがあり、見直したらどうかというのが内部にあった。</p> <p>また、市町村などの要望も踏まえて検討しているうちに、時間が過ぎてしまった。</p>
<p>1度目の入札で契約相手方以外は辞退し、その契約相手方も予定価格が下回らず、1度は入札を辞退している。</p> <p>予定価格を決めたら、交渉の過程では下げられない。予定価格の決め方に少し慎重さが足りなかったのではないか。</p>	<p>ご指摘のとおり、予定価格の決め方に少し慎重さが足りなかったかもしれない。</p>
<p>予定価格算定の際に、値引率等を勘案した上で支出負担行為担当官が適正に決定しているところがあるが、値引率に一定のルールはあるのか。</p> <p>また、値引率の程度は、案件ごとにあるのか。</p>	<p>一定の率ということで、その率が数字で決まっている。</p> <p>一定だと、結果をホームページなどに公表していることもあり、類推されることもあるので、変動幅を持たせている。</p>
<p>なぜ、適正ということが分かったのか。</p>	<p>予定価格の範囲内で契約が出来たので、適正な予定価で安く上がったと認識している。</p>

【抽出事案6】（一般競争入札・総合評価落札方式）

平成22年度住宅防火対策推進シンポジウムの実施に関する運営等業務一式

契約相手方：（株）讀賣連合広告社

契約金額：12,915,000 円（100.00%）

契約締結日：平成22年7月13日

競争参加業者：1者

意見・質問	回答
<p>20年度と21年度は、本件と同じ業務の委託が一般競争で、かなり落札率が低かった。</p> <p>今回は競争参加業者が1者となり、落札率が100%となったが、これはどのように分析されるか。</p>	<p>平成20年度は箇所個数が5カ所、平成21年度は8カ所、平成22年度は10カ所であり、箇所個数によって業務量が違ってくる。</p> <p>入札説明会への参加状況や、見積もりを複数者から聴取したことから、複数の提案があると思っていた。</p> <p>提案書の〆切期間が、公告から12日間と、少し短かったのではないかと分析している。</p> <p>これらを踏まえ、今後の当課の入札については、提案書の期間を最低20日以上とするように取り組みを変えたところ。</p>
<p>箇所個数が5カ所、8カ所、10カ所と増え、従来のようにやれる業者が少なくなったのであれば、分割発注は考えなかったのか。</p>	<p>考えなかった。</p> <p>業務量が増えたことで、競争参加業者が1者になることは予測していなかった。</p>
<p>今回落札した業者は、平成20年度には競争相手方がいたので落札率はかなり低いところで札を入れているが、予め1者だと分かっていたのか。</p>	<p>入札の当日、実際に業者が会場に来るまで分からない。</p>
<p>会場に来て1者だと分かれば、その時点で高いところから札をゆっくり入れて落とすという事も可能ではないか。</p>	<p>可能性としてはゼロではない。</p>
<p>競争性がなくなるのは何が原因なのか。</p> <p>仕事がだんだん魅力的でなくなっているからなのか、負担が大きいわりに値段はどんどん下がっているからなのか。</p> <p>1者になった原因も含め、次の契約につなげていただきたい。</p>	<p>ご指摘のようなこともあるかもしれない。</p> <p>1者入札の件も含め、次の入札では参考にしたい。</p>