

平成 26 年度第 1 回総務省契約監視会の議事概要について

<p>【抽出事案 1】（一般競争入札・総合評価方式）</p> <p>地域おこし協力隊にかかる調査分析業務の請負</p> <p>契約相手方：(株) 価値総合研究所</p> <p>契約金額：12,579,000 円（落札率 99.8%）</p> <p>契約締結日：平成 26 年 2 月 18 日</p> <p>競争参加業者：1 者</p>	
意見・質問	回答
<p>(北大路座長)</p> <p>業務内容について。</p>	<p>本調達は、地域おこし協力隊にかかる調査分析及びその分析結果報告の場としての「地域おこし協力隊全国サミット」の企画・運営等に関する業務を行うものである。</p>
<p>(北大路座長)</p> <p>予定価格の算出法。</p>	<p>予定価格の算定にあたっては、一般的には、市場調査（入札参加業者の下見積）、公表資料、過去の実績などを勘案し設定している。本件については、専門性の高い仕様内容のため市場調査の価格を精査し、予算額及び契約係積算額と比較の上、一番安価な市場調査の価格を採用したものの。</p>
<p>(北大路座長)</p> <p>「地域おこし協力隊」事業にとって、本調査分析業務の成果がどのように役立つのか、調査の意義、調査結果の利用方法。</p>	<p>本調査分析業務により、地域おこし協力隊に取り組んでいる団体や隊員の取組状況、そこから見えてくる現状や課題等を整理するとともに、その対応策として考えられる点等について調査分析を行い、地域おこし協力隊全国サミット内のシンポジウムにおいて、その調査分析結果について報告を行ったほか、各都道府県に報告書（電子媒体）を送付したところであり、各自治体においても現状・課題とその対応策等の整理や、今後制度を導入する自治体の参考として活用されるものである。</p>
<p>(北大路座長)</p> <p>総合評価の概要（評価側面、尺度、ウェイト、など）。</p>	<p>本調達については、①調査内容・調査方針等、②組織の経験・能力、③事業従事者の経験・能力を評価項目として、評価を実施した。</p> <p>評価にあたっては、「地域おこし協力隊実施団体の取組に係る情報の収集等についての独自の提案」等、詳細な評価基準を設けている。</p> <p>また、それぞれの評価は、「相対的に優れている、相対的にやや優れている、標準、相対的にやや劣っている、相対的に劣っている」の尺度で判断している。</p>

	<p>なお、本調達では技術点と価格点の比率を2：1としている</p>
<p>(北大路座長) 1者応札となったことについて推測される理由。</p>	<p>入札説明書をダウンロードした者で入札には参加しなかった者に対するアンケート結果を分析したところ、他の案件とブッキング、社内で仕様内容を検討し入札参加を協議するも見合わせ、本件の業務内容に含まれるシンポジウム開催のノウハウを有していない等の理由から、入札に参加した業者以外の業者が参加を見送ったためと推測される。</p>
<p>(北大路座長) 落札率がかなり高くなった理由、あるいは推測される理由。</p>	<p>予定価格の設定にあたり、市場調査の価格（落札者の見積額）を採用したこと、及び結果的に1者応札になったことから高落札率になったものと推測される。</p>
<p>(北大路座長) 契約から業務完了日までの日数。</p>	<p>平成26年2月18日に契約を締結し、同年3月31日に業務完了したものであり、日数は40日である。</p>
<p>(北大路座長) 契約後、調査を実施し、その調査結果を使って、今度はシンポジウムをやるといふことで、すごい能力であると思われる。請負業者が相当慣れているというか知っていらっしゃるのではないか。 40日という期間はかなり厳しいのではないか。</p>	<p>結果としては、40日の間、シンポジウム、サミットも適切に実施していただいた。</p>
<p>(北大路座長) 2月の中旬から40日で仕事をするとすると、いくら業者に実力があっても質への影響は多少あるよう懸念される。時期を考えると、期間をもう少し長くするとかすれば競争性も高まるのではないか。 契約がこの時期になってしまう理由は。</p>	<p>他の業務との兼ね合いということもあったかと思う。 時期のこととかを工夫するとか、そういった改善の余地については、庁内でもいろいろ関係部署とも相談させていただいたりして、改善できるところは改善していきたい。</p>
<p>(有川構成員) 履行期間40日といっても、25日間で調査分析してシンポジウムを実施しないといけない。会場の手配とか広報とかできないのではないか。</p>	<p>会場は総務省の方で仮押さえしていた。 広報やパネリストの手配についても総務省で実施していた。</p>

<p>(有川構成員) それでは、業者は一体何をやっていたのか。</p>	<p>サミットの広報活動。当日の会場設営、進行等をお願いしている。</p>
<p>(清水構成員) 2月に実施するのは計画通りか。</p>	<p>年度当初から計画されていたかどうかは。</p>
	<p>(事務局) 本件事案については、事務局で疑義となっている点を整理した上で、別途、各委員にご報告させていただく。</p>

<p>【抽出事案 2】(随意契約・企画競争)</p> <p>統計局広報用DVDの作成業務 一式</p> <p>契約相手方：株式会社イエローツーカンパニー</p> <p>契約金額：9,990,750 円 (落札率 100%)</p> <p>契約締結日：平成 26 年 2 月 28 日</p> <p>競争参加業者：10 者</p>	
意見・質問	回答
<p>(有川構成員)</p> <p>一連の契約手続きが年度末になった理由は。</p>	<p>統計局広報用DVDについては、平成 17 年度に作成したものを使用していたが、組織の名称が変更になる等、内容が古くなり使用することができなくなったため、平成 25 年度に新たに作成する必要が生じた。</p> <p>DVDの内容に組織の紹介を盛り込む予定があり、機構要求の査定結果が明らかになるまで、内容を決定することが難しかったため。また、課室撮影も想定されており、その際に、課室の業務繁忙期を避ける必要があったため。</p>
<p>(有川構成員)</p> <p>履行期間はどのぐらい確保されたか。</p>	<p>2月28日～3月27日の1ヶ月間</p>
<p>(有川構成員)</p> <p>本件のような企画競争に係る、企画の評価基準、評価手続き、評価結果等の公表のルールは、誰が、どのように定めているのか。</p>	<p>企画の評価基準及び評価手続きは、業務担当(統計情報システム課統計情報企画室統計情報戦略担当)が原案を作成し、契約担当(総務課支出負担行為係)が公平性・明確性等の観点から確認を行ったうえで、統計局長の決裁を得ている。</p>
<p>(有川構成員)</p> <p>本件企画の評価委員はどのように選定されたか。</p>	<p>評価委員は内部職員6名及び外部有識者2名の8名で構成している。</p> <p>外部有識者については、統計局の実施する業務に対する専門的知見を持ち、組織のマネジメント・広報経験がある者から選定した。</p>
<p>(有川構成員)</p> <p>予定価格は、どのようにして算定したか。</p>	<p>企画競争の予定価格については、競争に参加する者に示す予算額とは別に、採用した企画に対する予定価格をその見積書、(社)映像文化製作者連盟が刊行している「映像制作費積算資料」などを基に算定している。</p> <p>具体的には、見積りに示された作業日数・工数等が妥当かどうか、単価については上記の積算資料と比較し適切かどうかを確認した上で、予定価格を算定している。</p>

	<p>今回採用した企画の見積額は、上記の精査を行った結果妥当なものであったため、見積額を予定価格として採用したことから、落札率が100%となっている。</p>
<p>(有川構成員) 成果物が、企画競争の際の提案内容に即しているか、誰がどのようにして検証しているか。</p>	<p>作成時に業者と担当が随時打合せをして内容を確認するほか、監督職員・検査職員が検査時にもあらためて確認している。</p>
<p>(有川構成員) 評価について、最高と最低の異常値は排除するとかの工夫はしているのか。</p>	<p>実施していない。 今回の案件については、採択された業者は、どの方も良い評価をしていたという状況であった。</p>
<p>(有川構成員) 企画競争のやり方は、基本的なルールがなくて、その契約の都度決まるという理解で良いか。</p>	<p>外部有識者を含めるとか契約担当から言われておりますので、そういう大枠はあるが、評価基準みたいなものは業務によって、それぞれ案件ごとに定めている。</p>
<p>(有川構成員) 総務省全体、会計課も同じということで、理解してよろしいのでしょうか。</p>	<p>簡単な記述は、マニュアルで要領として定めているが、詳細なものはない。</p>
<p>(有川構成員) 冒頭に予算額を示すと言うことであるが、企画競争の方式をとると価格の要素は全く無視されてしまうと言うことか。</p>	<p>そうです。 価格競争の原理がない。</p>
<p>(有川構成員) 企画競争で、企画が重要であれば、もっと早く作るべきではないか。 短期間で勝負するのなら、企画の余地があんまりないと思う。 企画競争もルールがないところで動いているので、もし、これからルールをある程度検討していくのであれば、是非コストの要素も加味した企画競争も検討していただければと思う。</p>	<p>会計課とも相談して検討させていただきます。</p>
<p>(高橋構成員) 今回のDVDはどのように公表されているか。</p>	<p>資料館に来館された方に対しての紹介。各種イベント(統計グラフフェア・霞ヶ関子供見学デー)などで流している。</p>

<p>(高橋構成員)</p> <p>政府インターネットテレビなどを拝見したところ最新の物でなかった。</p> <p>調達したものが活かされていないと意味で国民的評価としては、ちょっと問題があるのかなというふう感じた。</p>	<p>ショートバージョンについては総務省の YouTube のサイトに載せている。</p> <p>活用方法については、検討し、もっと活用できるようにしていきたいと思う。</p>
<p>(北大路座長)</p> <p>統計局だけではなくて、この時期に行う契約だと、全部年度末に突然仕事を契約したというものが多い。忙しいのはすごく分かるが何とか頭出しだけでも、もうちょっと前にやっていただければ、きっと、もうちょっとゆとりを持った企画ができると思う。</p>	

<p>【抽出事案3】（一般競争入札・総合評価落札方式）</p> <p>地方公共団体における情報連携プラットフォームに係る中間サーバー・ソフトウェアの設計・開発作業の請負【再度公告】</p> <p>契約相手方：日本電気（株）</p> <p>契約金額：932,400,000円（落札率 68.3%）</p> <p>契約締結日：平成26年1月24日</p> <p>競争参加業者：1者</p>	
意見・質問	回答
<p>（清水構成員）</p> <p>本請負業務の内容。</p>	<p>番号制度において必要となる地方公共団体の中間サーバーのソフトウェアの設計・開発</p>
<p>（清水構成員）</p> <p>再度公告に至った理由。</p>	<p>本件については、平成25年11月8日に開札し落札者が決定したところであるが、落札者から契約辞退届が提出され、12月9日に落札決定が取り消しとなったことから、再度入札公告を実施することとなった。</p>
<p>（清水構成員）</p> <p>総合評価方式の評価方法及び評価結果。</p>	<p>総合評価の技術審査については、「情報システムに係る政府調達の基本指針」（平成19年3月1日各府省情報化統括責任者連絡会議決定）を踏まえ、調達原課の担当者と同数程度の外部委員を含めた技術審査会を設置し、評価を実施。評価の結果については、同技術審査会における議論の結果、1855点（3660点満点）の技術点とした。</p>
<p>（清水構成員）</p> <p>1者応札となった理由として考えられること及び今後の対応策。</p>	<p>基本的に各事業者の経営判断による応札の結果と認識している。また、参考見積は入札に参加した業者を含む2者から得ているが、うち1者は入札参加企業との共同提案を行っている。今後とも、類似の調達を行う場合には、事業者に対し、各種機会を通じて声かけを実施するなど、案件の周知に努めてまいるとともに、履行期間を確保するため、調達手続の早期化に努める。</p>
<p>（清水構成員）</p> <p>落札率が68%と低くなった理由として考えられること。</p>	<p>応札者が経営判断の上、応札したものであり、特段の問題があるとは認識していない。</p>
<p>（清水構成員）</p> <p>契約辞退の理由は。</p>	<p>今後の請負全体に関して、どういうことを進めていくのかというのを、様々、全般的な事項を話し合った上で、双方の認識が異なること等があったことが明らかになった結果、最終的に契約の辞退が届けられた。</p>

<p>(北大路座長) 原課としては辞退届が提出されたことに理解できたのか。</p>	<p>プロジェクト全体について話し合った結果、最終的に辞退届が提出されたものだと認識している。</p>
<p>(清水構成員) 入札保証金や違約金についてはどうなるのか。</p>	<p>入札保証金は免除されている。</p>
<p>(清水構成員) 11月に最初の開札をしているが、13億の事業とすると、遅いような気もするが、もっと早くできないのか。</p>	<p>この制度全体が、今年の5月に法案通った後、全体のシステムを作っていく、全体の整備をしていくという中で、われわれとしてもできる限りの対応をした上で、この時期の11月での落札、開札しての落札決定であった。</p>
<p>(北大路座長) 1回目の落札額はいくらか。 また、応札者数は何者か。</p>	<p>応札者数は、3者で、税抜き 9億8470万円だった。</p>
<p>(有川構成員) 指名停止措置は行っているか。</p>	<p>指名停止措置は講じていない。</p>
<p>(園田構成員) 1回目より2回目の方が契約金額が低い。何故、2回目の方が安い価格で応札できるのか。</p>	<p>2回目の額をどういう考え方で出してきたかというのは、応札者の判断等々によって出されたと思う。推測ではあるが、一度、最初の公告時から時間も経て検討も加えられることもあり、様々な検討を経て額が変わったのではないか。</p>
	<p>(事務局) 本件事案については、事務局で疑義となっている点を整理した上で、別途、各委員にご報告させていただく。</p>

【抽出事案4】（一般競争入札・最低価格落札方式）

「ICTにより課題解決をデザインできる人材の育成方策に係る調査等」に関する請負

契約相手方：(株) エヌ・ティ・ティ・データ経営研究所

契約金額：8,610,000円（落札率99.9%）

契約締結日：平成26年2月14日

競争参加業者：1者

意見・質問	回答
<p>(高橋構成員)</p> <p>この調達には「高度ICT利活用人材育成」という総務省の一連の取り組みにおいてどのような位置づけか。</p>	<p>平成25年1月22日に、日本経済団体連合会から「情報通信技術の利活用による経済再生を目指して」とする提言が出され、その中で「経営方針を踏まえ社会的課題の本質を掘り下げ、ICTを利活用した解決策をデザインできる高度人材が必要」と指摘されている。</p> <p>また、平成24年度の「遠隔地間における実践的ICT人材育成推進事業に係る調査研究」の一環として開催した「産学連携による実践的ICT人材育成に関するシンポジウム」（平成25年3月）の中でも、実践的ICT人材として、社会的課題の本質を掘り下げ、ICTを利活用して解決策をデザインできる人材育成の必要性が確認されたところである。</p> <p>本調達は、これらを踏まえ、人材育成の手法として、多様な関係者が協働することで、新しい価値やサービスを創出する「デザイン思考」を取り入れた育成手法の有用性を検証するために行ったものである。</p>
<p>(高橋構成員)</p> <p>一者応札、落札率が99.9%、であったことについての総務省の所見は如何か。</p>	<p>(一者応札)</p> <p>所要経費（原課予算）の検討等のため、入札に参加した業者を含む2者から参考見積を取得しており、公告後に案内したが、うち1者は仕様内容を検討したものの参加を見送っている。また、入札説明書をダウンロードした者で入札には参加しなかった者に対するアンケート結果を分析したところ、社内で仕様内容を検討し入札参加を協議するも見合わせ、本件の業務内容に含まれる産学連携によるICT人材育成について、調査研究等の実績や知見を有していない等の理由から、入札に参加した業者以外の業者が参加を見送ったためと推測される。</p> <p>(落札率)</p>

	<p>結果的に 1 者応札になったこと及び落札決定までに入札を複数回行ったことから高落札率になったものと推測される。</p>
<p>(高橋構成員)</p> <p>H26-1-1105 「ビッグデータ時代における実践的 ICT 人材育成方策に係る調査等も同日の公告で、同じく 1 社応札、落札率 98.5%で同じ事業者が落札している。</p> <p>両調査の仕様書のダウンロード数や説明会への参加状況、問い合わせ状況等を教えてほしい。</p>	<p>仕様書のダウンロード数等は以下のとおり。</p> <p>なお、説明会は開催しておりません。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「ICT により課題解決をデザインできる人材の育成方策に係る調査等」に関する請負 ダウンロード数……22 問い合わせ社数……1 ・「ビッグデータ時代における実践的 I C T 人材の育成方策に係る調査等」に関する請負 ダウンロード数……19 問い合わせ社数……1
<p>(高橋構成員)</p> <p>説明会を開催しなかった理由は。</p> <p>本来は、説明会を開催すれば、もう少し質問が出たのではないかなというふうに思う。</p>	<p>仕様書の内容で理解していただけるのではないかと 思って、そういう形をとってしまった。</p> <p>説明会というものを丁寧にやっていたら、確かに、もうちょっと手が挙がった可能性というのはあるのかもしれない。</p>
<p>(高橋構成員)</p> <p>発注されてからの期間が非常に短い。</p> <p>こんな短期間に成果物は出せないのではないかなと思うが、その辺りは、どういうふうに判断したのか。</p>	<p>結果的には、知見があるところが落札をして、事業をやっていたという事は事実。</p> <p>一方、政府の動きを注視していたところや、幹部異動の関係で中身の再検討とか発生したことにより、見直し作業等が遅れ契約が遅くなってしまったところ。</p>
<p>(清水構成員)</p> <p>報告書はどのように活用しているか。</p>	<p>今後のわれわれの次の施策につなげていくための参考資料という形の扱いが、基本的な位置づけになっております。</p>
<p>(有川構成員)</p> <p>参考見積もりは 2 者とのことだが、公正を保つために、参考見積もりを取れる業者が多ければ多いほどいいほどいいし、参考見積もりを行った業者だけが早めにスタートをさせないようにするためには、この発注情報を早めにほかの業者も知るような環境に置かなければいけないと思われるが、そういう工夫を何かさ</p>	<p>具体的な工夫というのは、ちょっと持ち合わせはない。</p> <p>やはりまずは、調達にかかる処理というのを、早い時期に実施し、説明会を開催する、広く門戸を開いた形で公平性を保つというようなやり方というのは、ちょっと反省すべき点とっております。</p>

れているのか。	
(有川構成員) 本案件は、1者入札になるための条件がそろっている。 こここのところは、検討してほしい。	

<p>【抽出事案5】(随意契約・その他)</p> <p>電波監理部(三浦電波監視センター)構内空中線の保守点検及び修繕について</p> <p>契約相手方: 電気興業株式会社</p> <p>契約金額: 3,848,250円(落札率99.5%)</p> <p>契約締結日: 平成25年12月24日</p>	
意見・質問	回答
<p>(園田構成員)</p> <p>一般競争で不落に至るプロセス。業者選定理由など随意契約締結に至るプロセスについて。</p>	<p>当該請負契約は、当局ホームページや掲示板等に15日間入札公告を行い、平成25年12月20日一般競争入札を実施した。紙入札による1者が応札し、3回入札を実施したがいずれも予定価格を上回っていたため、予算決算及び会計令の規定に基づき、応札者と交渉を行った結果、予定価格を下回る金額で随意契約を行った。</p>
<p>(園田構成員)</p> <p>一般競争入札で不落であるのに、なぜ随意契約は可能なのか。</p>	<p>予算決算及び会計令第九十九条の二の規定に「契約担当官等は、競争に伏しても入札者がいないとき、又は、再度の入札をしても落札者がいないときは、随意契約によることができる。」とあります。</p> <p>当該規定を準用し、随意契約を行ったもの。</p>
<p>(園田構成員)</p> <p>予定価格の妥当性について、一般競争とは違う金額なのか。</p>	<p>予定価格は変更していない。また、予定価格は、業者からの下見積もりを参考に作成したもので妥当であるとする。</p>
<p>(園田構成員)</p> <p>昨年度までの契約状況について。</p>	<p>過去5年間においても一般競争入札等を実施し、電気興業株式会社と契約。</p>
<p>(園田構成員)</p> <p>一般競争で提示した価格よりも低い価格で、なぜ請ける業者を見つけることができたのか。</p>	<p>入札執行開始の際に、入札はまず3回の実施しますというアナウンスをしております。仮に応札価格が予定価格に達しない場合は、最低価格で応札した業者で随意契約を行う旨を説明しておりますので、一応3回で打ち切るといふことにしまして、その後は随意契約の交渉をするという流れにしております。</p> <p>当日応札に見えた担当者は、責任を持って3回以後、価格の設定ができませんでしたので、とりあえず持ち帰らせてくださいということで会社のほうに持ち帰って、その上で検討して、その後、提出された見積りが予定価格を下回っていたので、当局としても契約した。</p>

<p>(園田構成員) なぜ埼玉の会社が神奈川の契約を行うのか。</p>	<p>当該事業について、市場はかなり狭くなっている。したがって、こういう内容で活動する企業が限られている。</p>
<p>(園田構成員) 保守点検及び修繕で、今回、修繕の箇所が特別にあったので加えたということであるが、通常、保守点検したら修繕箇所って見つかると思うが、その修繕は、どういう契約をしているのか。</p>	<p>年度当初に故障したが、予算措置ができなかったため、毎年、年度契約でしている保守点検に併せて行った。本来であれば、最優先で修繕を行うべきところですが、なかなか予算措置ができなかったのが実情である。</p>
<p>(北大路座長) 複数回実施した業者であれば、先方も予定価格は見積りだというのは知っていると思うが、そうすると、もうほとんど先方の言いなり価格になるのではないか。</p>	<p>下見積もりから金額を落としている。 スタンダードなものは、それを査定して作成をしているところ。</p>