

平成 27 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 28 年 2 月 18 日（木）総務省地下 2 階第 1， 2， 3 会議室
構成員（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科教授 構成員 有 川 博 日本大学総合科学研究所教授 構成員 園 田 智 昭 慶應義塾大学商学部教授 構成員 高 橋 伸 子 生活経済ジャーナリスト

契約案件の審議

審議対象期間	平成 27 年 7 月 1 日～平成 27 年 9 月 30 日
抽出案件	4 件（対象案件 413 件）
審議案件	4 件
構成員からの質問・意見に対する回答	以下のとおり。

【抽出案件 1】（一般競争入札・最低価格落札方式）

平成 27 年度地域資源・事業化支援アドバイザー事業

契約相手方：ランドブレイン（株）

契約金額：9,979,200 円（落札率 100%）

契約締結日：平成 27 年 7 月 17 日

競争参加業者：1 者

意見・質問	回答
（北大路座長） 1 者入札となった理由は、業者による立替え払いが必要であるので流動資金が少ない中小企業が参加するのは難しいのでは」とのことだが、それが主な理由か。	そのように想像している。
（北大路座長） アドバイザー派遣については、専門性の高い人材が求められ、アドバイザーリストを持っていることが重要と考える。同じ業者がずっと落札してしまうとノウハウが蓄積してしまい、他の業者が参入しにくくなってしまわないか。	過去にアドバイザーとして派遣した方々のリストは他事業者であっても全て共有できるようになっている。したがってご指摘いただいている点が他業者の参入障壁になるとは考えていない。

<p>(北大路座長)</p> <p>この業者は全国展開しており、ネットワークを持っている。おそらく自治体とも長いつきあいがある、きめ細かく自治体に助言できる体制があるのが強み。毎年同じように入札を行うとこの業者が続いてしまうのではないか。</p>	<p>担当課としては、できれば新しい業者にも本事業を請け負っていただければと考えている。</p>
<p>(北大路座長)</p> <p>他の業者が興味を持たない理由は、契約金額や支払いが後払いであるというのではなく、きめ細かな調整が必要だからではないか。</p>	<p>担当課として想像される理由は先ほど述べたとおりである。自治体は過去に本事業で派遣されたアドバイザーの情報を見ることができるので、事業者がそこをきめ細かく調整しているわけではない。</p>
<p>(北大路座長)</p> <p>この事業はとても大事なものである。1者しか入札に参加していないことについて分析する必要があると思う。</p>	<p>実績報告書を年度最後一括ではなく、毎回出している、そのタイミングで支払いする等、やり方を検討し、できる限り競争できるようにしたいと考えている。</p>

<p>【抽出案件2】(随意契約(企画競争))</p> <p>平成27年度政策評価に関する統一研修(中央研修(演習型研修))の企画・運営等業務の請負契約相手方：三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)</p> <p>契約金額：4,773,384円(落札率100%)</p> <p>契約締結日：平成27年9月28日</p> <p>企画競争参加業者：2者</p>	
<p>意見・質問</p>	<p>回答</p>
<p>(有川委員)</p> <p>平成24年度まで単独で行っていた規制の事前評価の研修を、政策評価の統一研修として行うことになったねらいは何か。</p>	<p>規制の事前評価については説明会という形で外部の先生に講義を行っていただいたが、それだけでは、質の向上につながらないため、研修方法を見直し、政策評価の統一研修に演習型研修として含めることとした。</p>
<p>(有川委員)</p> <p>地方研修は一般競争入札を行っているようだが、なぜか。</p>	<p>従来どおりの講義型研修だからである。</p>

<p>(有川委員)</p> <p>平成 24 年度からずっと同じ業者が落札しており、その会社だけがレベルアップして、他の業者が参入しにくい状態になっているのではないかと。職員についても、内容についていけないのではないかと。他の業者が参入できるような、あるいは職員が情報共有できる仕組みはあるか。</p>	<p>現在の業者を念頭に企画競争をしているわけではない。非常に専門性の高い面があるが、一般論として、沢山の業者に興味を持ってもらいたいと考えている。職員に対しては、業者だけでなく、主管課がテキストの作成に関与したり、参加できなかった職員のために各省の窓口を通じて、テキストを渡し、共有している。</p>
<p>(有川委員)</p> <p>地方研修の一般競争入札の契約については、年々落札率が下がっている一方で、本件は落札率 100%でずっと推移している。請負契約であるため、精算条項もないし、コストパフォーマンスの良さが評価項目にないため、業者は予算額いっぱいの提案を出してくる。質の確保はできるだろうが、価格の妥当性がわからない。価格の妥当性を検証したり、価格の低廉化につながる評価項目を設定するなどの工夫が必要ではないか。</p>	<p>御指摘いただいた点は関係部局と相談して、検討させていただければと思う。</p>
<p>(高橋委員)</p> <p>今まで3回演習型の研修を行っていて、予定価格が異なっているので、毎年研修内容を変えているのか。</p>	<p>今年度の研修は実務性を充実させたり、政策評価審議会での議論の動向等を反映させたりして、前年度から変更した。</p>
<p>(高橋委員)</p> <p>政策評価審議会の動向は現在の業者がかなり把握してきており、企画競争するにあたって有利になるのではないかと。</p>	<p>政策評価審議会は公開しており、興味を持った業者は傍聴やホームページで資料を見て、キャッチアップしていると聞いている。</p>
<p>(高橋委員)</p> <p>演習型といってもテーマは多岐にわたっているものの、極めて実務的な演習というよりは、定型的なものになっているのではないかと。そのようであれば、職員だけで対応可能ではないかと。</p>	<p>政策評価の現在の問題点は、評価の技術面の不足である。実際は各省の事例を抽出して、各省の特殊性はあるけれども、評価するにあたって、共通部分において認識をもってもらえるような研修を行っている。職員のみであると、グループワークのフォロー、議論の誘導等研修技術に不慣れなため、運営全体の知見を有する業者に力</p>

	を借りる必要がある。
<p>(園田委員)</p> <p>事前評価の質が必ずしも高くないというのは、定量化、金銭価値化が不十分だった以外に何かあるか。</p>	<p>評価のタイミングが閣議決定直前や、パブコメ直前になっており、案が決まってからの評価となっているため、本末転倒となってしまっている。コンサルテーションの段階など別なタイミングで、評価を活用して意思決定していくような流れになっていない問題がある。また、ベースラインが評価書の中で明記がされていないこともあり、評価の仕方を理解して評価書の作成をしていないと思われるところがあったため、各省に点検活動を通して指導してきたが、加えて、審議会の先生からお知恵を拝借して改善策を議論いただいているところである。</p>
<p>(北大路座長)</p> <p>今後も企画競争を続けていくのか。毎年行っていくと、ノウハウが蓄積するのが普通で、毎回新しい提案できるというものではないような気がする。企画競争になじむものかよくわからない。</p>	<p>御指摘については、持ち帰って検討したい。</p>
<p>(有川委員)</p> <p>研修の中核的なところは、職員の方がリードして、年々レベルアップをしていき、その支援業務を企画競争、あるいは一般競争入札をして業者に請け負わせるのが通常ではないか。</p>	<p>おっしゃるとおりだが、人材育成という意味では、だいたい2年から3年で異動をしてしまうので、人材育成の観点と当該業務をどのようにするかということを平行して議論しなければならないと考える。</p>

<p>【抽出案件3】（一般競争入札・最低価格落札方式）</p> <p>消防大学校女性利便施設増築に係る施行等業務一式</p> <p>契約相手方：白石建設株式会社</p> <p>契約金額：111,132,000円</p> <p>契約締結日：平成27年7月1日</p> <p>競争参加業者：1者</p>	
意見・質問	回答
<p>（園田委員）</p> <p>今回の女性用の施設を増築ということだが、どれくらい女性を受け入れる予定なのか。女性だけのコースを新設するのか？</p>	<p>消防庁として女性の消防職員を2倍に増やす目標を掲げており、女性のみのカリキュラムとして48名定員コースを新設する。当然既存のコースにも女性が増えることを踏まえたもの。</p>
<p>（園田委員）</p> <p>風呂とトイレを増築するのに9ヶ月というのは工期が短いといえるか。</p>	<p>増築する場所に木が生えており、伐採してから増築をしなければならなかったため、短いのではと考えた。</p>
<p>（北大路座長）</p> <p>この業者以外に興味を示した業者はあるか。</p>	<p>落札した業者ともう1者が仕様書を受け取りに来た。</p>
<p>（北大路座長）</p> <p>1億1千万円規模だと興味がある業者は少ないのか。</p>	<p>入札に参加しなかった理由として、工事の職員の手配が困難であるとか、予算が予算要求資料をホームページで見ればわかってしまうため、それを踏まえて、入札金額を超えてしまうと考え、入札に参加しなかった業者があると聞いている。</p>
<p>（有川委員）</p> <p>この工事内容であれば、B等級の該当する工事をA等級にするのではなく、C等級まで広げるのが本来の考え方ではないか。なぜ業者をA等級に絞ったのか。</p>	<p>消防庁としてもこういった工事は慣れていないので、4月からカリキュラムを始める関係上、必ず3月までに完了してくれる業者をお願いしたかったためである。</p>
<p>（有川委員）</p> <p>事情はわかるが、不調になる前は10ヶ月の工事期間が確保できていたはずであり、改修工事は通常のものであるため、最初から期間を限定しているとしか考え</p>	<p>4月からのカリキュラムに影響がないようにすることを最優先に考えた結果であるが、ご指摘は今後活かしていきたい。</p>

られないが、期間を理由に等級を1つあげるとは理屈が通らないと思う。	
-----------------------------------	--

<p>【抽出案件4】(随意契約 その他)</p> <p>観光 Wi-Fi ステーション整備事業の経理処理に係る補助業務等の請負 契約相手方： 一般社団法人長野経済研究所 契約金額： 8,505,000 円 (落札率 63.0%) 契約締結日：平成 27 年 7 月 21 日 競争参加業者： 1 者</p>	
意見・質問	回答
<p>(高橋委員)</p> <p>補助金の経理処理に係る補助と補助事業の優良事例のとりまとめを全然質の違う業務にもかかわらず、なぜ一緒にしたのか。</p>	<p>経理を審査するにも、優良事例をまとめるのも確認する書類は同じような書類であることや、連絡経路も同じであり、契約を2つに分けてしまうと、2つの業者が同じ書類の確認依頼を出すことになり、煩雑になってしまうからである。</p>
<p>(高橋委員)</p> <p>今回の契約の中で、優良事例報告会の開催自体は含まれているのか。</p>	<p>今回の契約の中に含まれている。</p>
<p>(高橋委員)</p> <p>今年1月に優良事例報告会を開催しているようであるが、中間報告を行ったということか。</p>	<p>優良事例報告会は、1月に開催しており、中間報告という形だが、既に事業が終了した団体を呼んで、報告会を行った。</p>
<p>(高橋委員)</p> <p>補助業務が毎月ルーチンで発生するというのはどういうことか。</p>	<p>毎月各団体から事業の進捗報告を提出していただいているので、それに関連した業務である。</p>
<p>(高橋委員)</p> <p>予定価格より大幅に安く落札しているが、ホームページ上でまるで当該事業を自分で行ったかに見えるような報告をしたり、総務省から受託した実績がメリットになるので、安い価格で入札したのではないか。</p>	<p>一般競争入札で落札した結果であり、詳細は業者に確認してみないとわからないが、総務省としては、特定の業者を想定していたものではない。</p>

<p>(高橋委員)</p> <p>請負業者が情報をホームページ等で公開することに制限はかかっているのか。</p>	<p>請負業務を行っていただく上で、必要な情報をホームページ上で公開することは必要だが、主催が総務省であることは明記してもらっている。加えて、多くの人々に参加していただきたいので、様々な媒体を通じて、周知していく一環として業者のホームページにも掲載してもらっている。</p>
<p>(高橋委員)</p> <p>今後1者入札にならないように「あらかじめ潜在的な」対応業者へ情報提供すると対処方針を出しているが、「あらかじめ潜在的な」とはどのようなものを想定しているのか。</p>	<p>類似の業務を請け負われた業者のデータがあるので、担当課と話をし、幅広にお声がけしてもらいたいと考えている。</p>
<p>(有川委員)</p> <p>本件は請負契約となっているが、補助金の経理処理の補助については、委託なのではないか。優良事例をまとめる部分は請負だと思われる。よって、委託の部分は精算が必要なのではないか。</p>	<p>毛色が違う業務ではあるが、扱う書類は同じものであり、連絡経路も同じであるため、一括で契約を行った。また、経理と言っても、単純に不正経理がないか確認するのではなく、技術的な観点からどのような機器があり、サービスが行われているかも含めて監査を行っており、優良事例のとりまとめにも通じる場所があると考えている。</p>
<p>(有川委員)</p> <p>補助事業の優良事例をとりまとめるタイミングが早すぎるのではないか。事業執行途中に行う理由は何か。</p>	<p>本来であれば、全ての事業が完了してから行うのが妥当だが、次の募集が始まるので、募集が始まった後で行っても意味がないため、ギリギリのタイミングとして1月に実施している。</p>
<p>(高橋委員)</p> <p>説明の中でどのような機器があるのかを監査をしているという話があったが、実際に見に行っているのか。その場合には、どのように見積の算定を行っているか。</p>	<p>全団体には行かないが、問題のあるところや優良事例のところに行っている。見積はあらかじめこちらから指定した団体数で平均的に算出してもらっている。</p>
<p>(北大路座長)</p> <p>どのようなものが優良事例となるのか。</p>	<p>実際に整備して活用が見込めるかどうかである。</p>

<p>(北大路座長)</p> <p>長期のスパンで評価した方がいいのではないか。</p>	<p>事業がまだ 25 年度の補正からと新しいもので、どうしても直近のものとなってしまい、整備したものが 2, 3 年経てば、効果ははっきりしてくるので、報告会で活用することも検討する。</p>
<p>(北大路座長)</p> <p>本来プロセスの部分で仕事を請け負った業者があたかも自社で実績を積み上げたかのようにセミナー等を紹介するのはいかなものかと思ってしまう。</p>	<p>優良事例集は総務省の著作物になるので、勝手に使うことはできない。長野経済研究所のホームページの方が報告量も多いというのは申し訳ないし、もっと総務省のホームページももう少し充実させるようにしたい。</p>