

平成 28 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 3 月 16 日（木）中央合同庁舎第 2 号館庁舎管理室会議室
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 座長代理 有 川 博 日本大学総合科学研究所教授 構成員 片 桐 春 美 公認会計士 新日本有限責任監査法人 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 28 年 7 月 1 日～平成 28 年 9 月 30 日
抽出案件	4 件（対象案件 227 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・総合評価落札方式）

地上デジタルテレビ放送日本方式採用国における地上テレビ放送のデジタル化移行支援に係る調査の請負

契約相手方：(株) コーポレートディレクション

契約金額：29,484,000 円（落札率 99.998%）

契約締結日：平成 28 年 8 月 26 日

競争参加業者：1 者

意見・質問	回答
（有川座長代理） 入札の際に、応札者数分かるのは、どうしてなのか。業者側にも分かるものなのか。	1 回入札すれば、電子調達システム上でその結果が表示されるため、応札者数も分かることとなる。
（有川座長代理） 電子調達システム上、1 回目の入札で落札しないと、入札希望者側に応札者が	分かることになる。

<p>1者のみということが分かることになるのか。</p>	
<p>(有川座長代理) 添付資料によれば、チャンネルプラン業務として、本件とは技術上の関係性がある契約があるが、本件とは別の業者が落札している。 同じ1社応札でも、結果が分かれるのはなぜか。</p>	<p>必ずしも過去の契約案件について業者の状況を網羅的に把握しているわけではないが、当省の判断とは別に、業者側でも、どのような案件を請け負うのか、注力していくのかについては、考え方があると思われる。そのときの人材リソース等によって、その考え方も変わらうものと思われる。</p>
<p>(有川座長代理) 本件について、平成25年、26年の契約は、別の業者が1社で落札している。ノウハウの蓄積もあると思われるが、今回なぜ手を挙げてこなかったのか、ヒアリングはしているのか。</p>	<p>一つ言えるのは、当該業者が平成28年1月から7月まで、6か月間の指名停止となっていることである。 本件の入札公告に向けた省内手続きを進めている期間においても上記の指名停止期間内であったため、少なくとも見積もりを徴する対象からは除外している。</p>
<p>(有川座長代理) この原局予算はどのようにして立てたものなのか。</p>	<p>本件に係る原局予算額は、2者から徴した参考見積額のうち、額の小さい方から更に2割程度下げた金額を採用している。</p>
<p>(有川座長代理) 本当にその見積額が妥当かどうかをチェックするためには、これまでの契約実績のデータを精査する必要があると思われる。</p>	<p>これまでとの契約実績との比較は行っていないが、仕様も異なる部分もある。</p>
<p>(有川座長代理) 価格を積み上げる基礎的な項目では、これまでの契約案件と共通する要素があると思われる。このままでは、特定の業者の恣意的な見積りが予定価格に反映されることとなる。本件についても、落札率99.998%となっており、かなりの精度で予定価格の立て方が読まれている。データの有効活用が求められている。</p>	
<p>(有川座長代理) 総合評価についても、組織内の縦系列の職員で実施すれば、まず役職が一番上</p>	

<p>の職員の意見が採用されてしまうと思われる。人的構成と、採点方法も見直す必要がある。職制上、縦系列の職員が委員となるのであれば、合議形式は採用すべきではない。</p>	
---	--

<p>【抽出案件 2】（一般競争入札・最低価格落札方式）</p> <p>拠点機能形成車両の発注 2台</p> <p>契約相手方：第一実業株式会社</p> <p>契約金額：129,600,000円（落札率 100.0%）</p> <p>契約締結日：平成 28 年 9 月 21 日</p> <p>競争参加業者：1 者</p>	
<p>意見・質問</p>	<p>回答</p>
<p>（園田委員）</p> <p>車両の艤装のためには相当な生産体制が必要ということで、高落札率となった理由は理解できるが、やはり 1 者応札となった理由は何か。</p>	<p>艤装については、工場で一括して必要な部品を取り付ける、といったものではない。無線など、複数の業者から部品を調達して、最終的にまとめ上げるものである。本件の落札業者は、商社的な役割を果たしている。</p>
<p>（園田委員）</p> <p>製造元と直接交渉できれば、よりやすくなるのではないか。</p>	<p>無線のような、一部品を作成している業者は、その部品についてのノウハウはあるが、消防車両全体を調達するにあたってのノウハウは不十分である。</p> <p>消防庁としては、最終的な仕様を満たしてもらえれば、車両製作に係る業者間での連携については、特段問題ないと考えている。</p>
<p>（北大路座長）</p> <p>当初、入札説明書を取りに来たのは 3 者で、最終的な応札は 1 者とのことだが、降りた 2 者は生産体制が整わなかったために降りたということか。</p>	<p>降りた 2 者は、今回落札した業者と同様の生産体制は持っている。降りた理由としては、部品の調達先である連携業者との納期調整が難しかったとのことである。</p> <p>また、連携先からの部品調達にかかるコストの問題もある。</p>
<p>（北大路座長）</p> <p>予定価格の決定方法をみると、平成 27 年度の契約金額にシャーシのモデルチェンジ分を上乗せしているが、どういう意</p>	<p>まず落札業者が、車両ベースとなるシャーシを購入し、それに無線等の必要な装備を艤装することとなる。消防車両には必要なサイズというものがあるが、契約時</p>

<p>味なのか。古いシャーシでもよいのではないか。</p>	<p>には、サイズ要求に見合うシャーシ自体がモデルチェンジにより値上がりしたため、上乘せしたもの。 また、モデルチェンジがあると、古いシャーシは販売されなくなってしまう。</p>
<p>(北大路座長) 添付資料にある類似物品（拠点機能形成車両）の過去の調達一覧を見ると、平成 25 年以降、百万円単位で価格が上がっている。落札業者がコンスタントに値段を上げている印象がある。</p>	<p>拠点機能形成車両の調達数は多くはないので、業者としては、規模のメリットがあまりない。やはり当初の契約では、落札に向けて企業努力をしたものと考えられる。利益確保の観点から、戦略的に値段をつけてきているものと思われる。</p>
<p>(北大路座長) 過去 5 年間で物価が急激に反動しているわけではない。シャーシのモデルチェンジがあるとしても、毎年百万円単位で価格が上がっていることからすると、独占的な立場にいると思われる。</p>	<p>平成 25 年の契約でいえば、総額で 3 億円を超える金額を示してきた業者もあった。やはり企業努力と思われる。当方も 1 者応札であるという点は認識しており、今回落札できなかった業者に確認したところ、やはり生産体制が整わずコストダウンがはかれない、との回答ももらっている。</p>
<p>(有川座長代理) 過去 5 年間の落札率を見ると、平成 26 年以降 98%以上となっている。本来であれば、予定価格にそんなに変更がなければ、落札率からすれば契約金額は下がるはずである。予定価格が上がる理由は何なのか。</p>	<p>仕様は変わらない。予算の関係だと思われる。</p>
<p>(有川座長代理) おそらく落札業者は、当初は競争に勝つために無理して契約金額を下げている、それを取り戻すために徐々に金額を上げていると思われる。 これに総務省側も協力していると思われるような、予定価格の立て方は注意すべきである。</p>	<p>承知した。</p>
<p>(北大路座長) 拠点機能形成車両の整備は、今後も計画されているのか。</p>	<p>各県に 1 台は配備したいと考えている。今後も調達する予定であるが、契約金額については、ほかの業者の企業努力等で、一定の水準に落ち着くこともあると思う。</p>

<p>(園田委員)</p> <p>当初の契約金額は安くても、メンテナンス料とか修繕費で稼ぐというパターンもある。調達した拠点機能形成車両に不具合はないか。</p>	<p>正直なところ、車両自体のレベルは高い。不具合はほとんどない。</p>
<p>(高橋委員)</p> <p>平成 25 年第 4 回契約監視会において、拠点機能形成車両用の資機材の調達を取り上げたが、本件においては、結局一体調達としているのか。</p>	<p>一体調達とすると、競争性が狭まることとなる。拠点機能形成車両用と資機材の調達とは全く別としている。本件入札には含まれていない。</p>
<p>(高橋委員)</p> <p>平成 25 年度第 4 回契約監視会においては、車両単価が 4,700 万円程度、上に積む資機材は 6,000 万円程度とのことであつたが、これと比べると、今回の調達における単価はやはり高いという感じがする。</p> <p>仕様が違うのかもしれないが、数年継続している調達で、改善しているかどうか、どうもよく分からない。</p>	
<p>(北大路座長)</p> <p>今後も拠点機能形成車両の調達は続くようなので、競争が本当に働いているか、注意されたほうがよい。</p>	<p>承知した。</p>

<p>【抽出案件 3】 (一般競争入札・最低価格落札方式)</p> <p>「2016 年版 情報通信法令集」の単行本作成業務</p> <p>契約相手方：一般財団法人情報通信振興会</p> <p>契約金額：4,017,600 円 (落札率 93.7%)</p> <p>契約締結日：平成 28 年 9 月 30 日</p> <p>競争参加業者：1 者</p>	
<p>意見・質問</p>	<p>回答</p>

<p>(高橋委員)</p> <p>1者応札となった理由は、例年より契約から納期までの作業期間が2週間ほど短くなり、有力な業者が1者降りたため、とのことだが、そもそもどうということか。</p>	<p>内部的な話であるが、職員の夏期休暇により契約の決裁がうまく回らず、入札の時期が遅れたことが理由にある。見積書を提出した業者に対しては、入札時期が遅れても大丈夫かどうか一応確認したところ、大丈夫ということであったので、そのまま進めたものである。</p>
<p>(高橋委員)</p> <p>業者の回答次第では、納期をずらす可能性はあったのか。</p>	<p>通年、法令集単行本は1月の通常国会が開催される時期に使用することとなる。このような状況が分かれば、納期を若干遅らせることは可能だったかもしれない。</p>
<p>(高橋委員)</p> <p>本件については、新規業者からも問い合わせがあったものの、結局は1者応札となったとされている。新規業者が入札しなかった理由はどのように分析しているのか。</p>	<p>分析したものはないが、新規業者より、単行本の発行についてとりあえず問い合わせをいただいた、と聞いている。特に入札するというような話はしていなかった、というふうに聞いている。</p>
<p>(高橋委員)</p> <p>やはり新規業者が入ってこないと、競争性は確保されない。問い合わせがあったのに入札されなかったという点については、その理由の分析が必要と考えるが、いかがか。</p>	<p>問い合わせがあったときにその後のフォローをするべきだったとは思っている。配慮が足りなかったと認識している。</p>
<p>(高橋委員)</p> <p>公告期間は何日設定していたのか。</p>	<p>例年21日間である。本件では、8月25日から公告を始めている。</p>
<p>(高橋委員)</p> <p>公告時期が盆休みとかぶるとすると、早める意味はないということか。</p>	<p>公告時期を広めに設定することで入札業者の門戸が広がるのであれば、意味はあると考えている。</p>
<p>(北大路座長)</p> <p>この法令集はいつから作成しているのか</p>	<p>平成21年までは、市販のものを購入していたが、平成22年以降、政務の方針として、市販のものの購入を中止したとされている。平成24年以降は法令集を作成している。</p>
<p>(高橋委員)</p> <p>説明では、契約業者が本契約の版下を用いた製品を販売することは認めていな</p>	<p>業者に確認させていただきたい。</p>

<p>いとのことだが、電子媒体はどうか。</p>	
<p>(高橋委員) 仕様書によれば、紙媒体に加え電子データ (CD-ROM) の納品も求めているが、業者の手元の電子データの廃棄を求めているのであれば、一度落札した業者は次回の契約では有利になると考えられるが、どうか。</p>	<p>そのような危惧があれば、仕様書の見直しなどを検討したい。</p>
<p>(有川座長代理) 仕様書中の作業概要を見ると、業者自身が用意する法令原稿及び総務省が貸与する法令原稿を用いて、法制執務の要領に従った編集及び印刷を行い・・・とあるが、これが新規業者の参入を難しくしている心配がある。法制執務の要領に従うとは、どのようなことか。</p>	<p>総務省職員が作成した原稿を業者に渡して、編集と印刷とを依頼しているところである。業者が法令改正のルールに則って原稿作成作業をするわけではない。</p>
<p>(有川座長代理) 仕様書の作業概要の記載は、法令改正に関するこれまでの作業データと技術が必要とされるように読めてしまう。総務省が提供する法令原稿を用いて、と記載すれば、どの業者も参入できると思われる。</p>	<p>仕様書の作業概要の記載については、改良させていただきたい。</p>

<p>【抽出案件4】(随意契約・その他) 短波監視施設センサ局及び操作端末の調達 契約相手方：三菱電機 (株) 契約金額：684,999,720 円 (落札率 99.8%) 契約締結日：平成 28 年 7 月 25 日 競争参加業者：1 者</p>	
<p>意見・質問</p>	<p>回答</p>

<p>(片桐委員)</p> <p>センサ局の設備の更改は、平成 25 年以前も行っていると思うが、本件の業者とは別の業者なのか。</p>	<p>平成 25 年以前も今回と同じ業者である。</p>
<p>(片桐委員)</p> <p>技術的に非常に特殊な部分があって、競争になりにくいという理解でよいか。</p>	<p>そのとおりである。短波監視に関する技術は、民生用ではなく、総務省のみが使う特殊なものである。</p>
<p>(片桐委員)</p> <p>そうすると、将来的にも今回の業者以外は参入できないということか。</p>	<p>なるべくほかの業者も参入していただきたいと思っている。平成 29 年にもセンサの更改があったが、ある業者が興味あるということだったので、過去の仕様書やインターフェースの条件等を提示している。なお、入札に参加するという回答をいただいているわけではない。</p>
<p>(片桐委員)</p> <p>平成 26、27 年の集中センタ局更改の 10 年前には、センサ局整備の全体計画が立てられているかと思うが、どの程度の予算を予定していたのか。</p>	<p>ざっと計算して 44～45 億円程度である。当初は 4 拠点を設置するということがあったが、後に珠洲センサ局が追加された。各センサ局は一度に設置できないので、何年かごとに設置している。各センサ局の設備は約 10 年ごとに更改しており、平成 26 年の集中センタ局の更改の際に計画の全体像を改めて作成している。このときには各センサ局の設備の規模から、ある程度必要な予算の見当をつけている。</p>
<p>(片桐委員)</p> <p>設備の更改は、やはり一体として一つの業者が受けないといけないものなのか。</p>	<p>先ほども説明させていただいたが、センサ等の部分については、ほかの業者も参入できるようインターフェースの公開や情報提供も行っている。</p>
<p>(片桐委員)</p> <p>センサ以外に更改契約を切り出せる部分はあるのか。</p>	<p>基本的に、センサとセンタは大きく分かれており、センタは切り出せない。センタのソフトについても、制御プログラムのため、そこだけ切り出すことは難しい。</p> <p>柵といった、土木系のものであれば、その部分だけ別業者にするというのはあり得る。</p>
<p>(片桐委員)</p> <p>技術革新が進むと、ハードのうち汎用性の高いものについては、割合としては</p>	<p>切り出すことができるかどうかでいえば、できなくはない。どちらかという、通信機器の互換性、相性の問</p>

<p>高くなると思われる。このボックスでなければならぬ、といったものはだんだんなくなっていくと思われるが、将来的にそのようなハード部分の更改を切り出すことはできないのか。</p>	<p>題である。ちゃんと組み合わせて動くかどうか、その試験に結構時間がかかる。汎用品を使った場合、他のメーカーの処理装置にただで動かなくなるパターンもある。そこが難しい。</p>
<p>(北大路座長) 10年単位での技術革新は大きいのか。</p>	<p>そのとおりである。今回、平成28年の更改でいえば、複数の周波数帯を同時に記録し、後であらためて測定できる機能を追加している。処理装置等の機能向上によって、ようやくできるようになった。</p>
<p>(北大路座長) 新しい技術が必要となったときは、新規業者が参入する機会になると思われる。技術的な問題もあるが、独占的になっていく可能性が一方である。</p>	<p>その点は原課としても認識している。競争がないと、いろいろと高くなっていく。平成26、27年の集中センタ局の更改では、他の業者に請け負わせることも含めて検討している。具体的な更改の内容は、もう分かっていたはずなので、他の業者も参入しようと思えばできたのかもしれない。</p>
<p>(有川座長代理) 本件は特命随契とされているが、これは会計法上、随意契約としなければならないというものである。資料によれば、システム構成及び運用について熟知していること、プログラムとの互換性を保つことが必須のため、本件業者との随意契約が必要とされているが、よく分からない。確認公募というやり方もあったのではないか。</p>	<p>平成16年以降の契約では競争入札を行っていて、いずれも1者入札となったものである。平成26、27年の集中センタ局の更改については、公募をかけた随意契約であったが、その際も1者のみ資料提供ということで、随意契約に移行したものである。 本件については、政府調達案件については公募をかけた随意契約は許されないということだったので、公募をかけない形をとったものである。</p>
<p>(有川座長代理) 会計法上の、競争を許さない場合と言いつつしてしまうのは、苦しい。確認公募ができないのであれば、競争入札にすべきではないかと思われる。 引き続き更改はあるのだろうが、政府調達案件でなければ、確認公募を行うのか。</p>	<p>もちろん、そのようにしている。平成29年度においては競争入札にするべく、別の業者に2、3か月ずっと検討していただいている。なかなか色よい返事がないところである。</p>

(有川座長代理)

問題意識は持っていただいて、よろしく
お願いしたい。