

## 令和4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	令和4年12月8日 総務省会議室およびリモート審議
構成員（敬称略）	座長 北大路 信 郷 株式会社政策情報システム研究所代表取締役所長 構成員 有 川 博 日本大学総合科学研究所客員教授 構成員 片 桐 春 美 公認会計士 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	令和4年4月1日～令和4年6月30日
抽出案件	5件（対象案件882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】随意契約（公募）

契約件名： 令和4年度無線機器の型式検定に係る受験機器の試験業務等の請負

契約相手方： ラボテック・インターナショナル株式会社

契約金額： 120,879,000円（落札率100%）

契約締結日： 令和4年4月1日

競争参加業者： 1者

意見・質問	回答
（北大路座長） 本件の契約は過去5か年同一事業者であり、競争性の確保の可能性、契約相手方が唯一である場合、価格決定のプロセスについて尋ねたい。	本件契約にあたり電波法に定める登録証明機関（8者）に対し事前に履行可能か確認を行い、試験に必要な装置測定器が整備されていないことや検定業務に精通した従事者が確保できないなどの理由で一者に限られるものの、毎年度契約を行っていることから、事前に入札に参加してもらえるよう対応して参りたい。
（北大路座長） 他者が参入する場合は、設備投資や人材育成を行わないと参加できないということか。	その通り。 業者からは、初期投資が過大となること、人材育成に相当時間を要すると聞いている。
（北大路座長） 申請件数は何件か。	令和3年度は9件、2年度は5件、元年度は15件。

<p>(北大路座長) 予め申請件数を想定できないということか。</p>	<p>然り。</p>
<p>(北大路座長) 毎年度申請件数が未定であるのに予定価格と落札額が一致するのか。</p>	<p>予定価格の参考とする見積書の概算を作成した事業者から見積りをとったため同じ額となった。</p>
<p>(北大路座長) どのように入札金額が適正であるかの確認を行っているのか。</p>	<p>前年度の実績を踏まえ、見積額と比較し大幅な乖離がないかどうか確認を行っている。</p>
<p>(有川委員) 最近の会計検査院の検査報告では、当初見込んでいた契約金額の想定件数より大幅に低い場合、変更契約を行うよう指摘を受けているが、本件はこれに該当しないのか。</p>	<p>申請してくるタイミングがわからないため、年間を通し申請され次第直ちに対応する体制を整えておく必要があるため、必要な体制を維持することとする契約としている。</p>
<p>(有川委員) 契約履行が落札業者が保有する設備を用いないと不可能であることであれば、随意契約を行うにあたって履行実態や実績というものをフォローして次年度の契約に向けての予定価格の作成に反映する必要がある。</p>	<p>令和3年度の実績状況や実績報告してもらい、それを踏まえ令和4年度は契約を行っている。</p>
<p>(高橋委員) 業務に必要な特殊な機械や設備を毎年度更新しているようにも思われるが、国で機器を購入し貸付をするなど工夫はできないのか。 また、公募の際に説明会を行うなど丁寧さがどれくらいなのかと疑問を感じる。</p>	<p>落札業者に機器類を一切任せせるのではなく、国で保有している機器を貸付している。</p>
<p>(北大路座長) 透明なプロセスをお願いしたい。</p>	<p>承知した。</p>

<p>【抽出案件 2】 一般競争入札(最低価格落札方式)</p> <p>契約件名： マイナポイント施策の周知を図るための広報媒体の調達</p> <p>契約相手方： 株式会社電通</p> <p>契約金額： 3,971,000,000 円（落札率 94.6%）</p> <p>契約締結日： 令和 4 年 4 月 1 日</p> <p>競争参加業者： 4 者</p>	
意見・質問	回答
（有川委員） 予定価格が妥当かの検証は発注側で情報を持ち合わせておらず入札参加業者の見積に依るしかないのか。	然り。
（有川委員） 入札結果を見ると落札業者が相当低い価格で落札しているが、理由をどのように分析しているか。	この度の調達は広告媒体（CMや紙媒体の広告）の枠の確保を目的としており、大がかりな広告を行うため広告会社側の値引きがあったものと考えている。
（有川委員） 各社からの見積を取りその差は、単価ではなく値引きの差ということか。	事前に参考見積を取った際には、大幅な価格差はなく契約手続の時点での見積額に値引きがあったものと考ええる。
（有川委員） 市場価格として妥当かどうかある程度の分析を行わないと値引きが原因というのでは今後も同様の調達を行う場合に反映されないのではないか。	広告を流す時間帯によって金額の幅があるということは聞いており、周知終了後に効果を分析する中で価格に見合ったものかどうかも含め分析したい。
（北大路座長） 広告を流すタイミングは仕様書で定義しているのか。	契約後に調整を行うこととしており、効果的な時期に広告をすることを第一と考えて対応している。
（有川委員） 仕様書で具体的に示さないと国と業者との認識の差で競争になっていないのではないか。	長期間にわたる広告を行うため、マイナンバーカードの取得状況を踏まえつつ実施していることから仕様書で具体的な日時を明示することが難しい。
（北大路座長） 広告媒体の整理は業者にお任せということか。	両方で協議して、総務省が決定している。
（有川委員） 価格競争というよりも総合評価で価格以外に提案を含めて競争させるべき。	
（高橋委員） 広告業界の取引慣行について様々な議論があり公正取引委員会でも調査を実施しているので、その動向にも注意しながら情報を入手し検討してもらいたい。	

<p>【抽出案件3】一般競争入札(総合評価落札方式)</p> <p>契約件名：映像コンテンツを活用した地域情報発信に関する調査研究の請負</p> <p>契約相手方：株式会社電通</p> <p>契約金額：328,350,000円(落札率100%)</p> <p>契約締結日：令和4年6月30日</p> <p>競争参加業者：2者</p>	
意見・質問	回答
(片桐委員) 過去に類似事業を行ったことはあるのか。	本事業を開始するにあたり令和3年度に課題抽出するために試行的に実施したほか、地域をPRするため日本と海外の放送事業者が共同で番組制作を行う事業への補助を実施している。
(片桐委員) 補助事業と本事業と対象が重複しているのではないかと。	本事業は、自治体を主体として実施し、地域の活性化の観点に重きをおいており、補助事業は放送事業者が主体としている。
(片桐委員) 試行の事業は、シンクタンクが受注し、本事業では広告代理店が受注しているが、シンクタンクは応札しなかったのか。	試行の事業は放送事業者が事前に放送枠を確保し、番組制作を希望する自治体とマッチングした上で実施するためシンクタンクが受注可能であったが、本事業は、海外の放送枠の確保も必要であることから、広告代理店が受注した。
(片桐委員) コンテンツの制作費も対象となっているが、制作に係る見積をどのように算定したのか。	補助事業でもコンテンツ制作を対象としており、実績の蓄積があることから、それらを参考に算定している。
(片桐委員) 放送枠の確保という条件が高いハードルとなり応札者が少なかったということと、コンテンツ制作と放送枠を分けて契約をできなかったのか。	応札者が2者しかなかったのは、放送枠の確保がネックとなっていると考えている。また、分けて契約することも可能かどうか検討したいと考えているが、放送枠を確保した後に海外の放送事業者との調整などを考慮すると事業効果が発揮できるかも含めご指摘を踏まえ検討したい。
(片桐委員) 放送以外でネット配信も対象としているのか。	ネット配信も対象としている。試行事業は、主に放送での発信であったが、本事業では訴求力のあるメディアとして対象とした。
(片桐委員) 2者しか応札していないということは、放送枠の確保という障壁が大きいと考えられる。多くの者が応札できるような形を検討していただきたい。	ご指摘を踏まえ検討して参りたい。

<p>(有川委員) 総合評価落札方式を採用し落札者は価格点では負けているものの技術点が高かったため落札したということだが、技術点の評価の妥当性について第三者が検証することはしなかったのか。</p>	<p>外部の有識者2名と省内から1名が技術点の評価を行い妥当性を担保していると考えている。</p> <p>外部有識者は、メディア・コンテンツの分野、地域活性化の観点から観光分野から精通している先生をそれぞれ1名、省内は担当室長の計3名で評価した。</p>
<p>(有川委員) 評価は合議していたのか、それぞれ独立して行ったのか。</p>	<p>評価者がそれぞれ評価していただいた。</p>
<p>(有川委員) 配点項目と点数は誰が策定し、公告時には公表しているのか。</p>	<p>策定は当室で行い、公告時に公表している。</p>
<p>(有川委員) 選定結果を外部に公表していないと外からチェックができないため内部でしっかり検証しないと妥当性の担保ができないので、技術点の評価はある程度外部から検証できるようにすべきである。入札業者へ技術点や評価内容をフィードバックしているのか。</p>	<p>技術点の合計を通知しているが、内訳までは示していない。</p>
<p>(有川委員) 落札業者との技術点の項目ごとに比較したものを示すことで、何に差があったのかを理解してもらうことで次の提案につなげるための情報提供が必要であり、総合評価の最低基準の設定、評価委員の選定、不服申立の仕組みなど適切に行われているかの検証をしていただきたい。</p>	
<p>(高橋委員) 放送、配信する国や地域を分けて調達することで競争を高めることができたのではないかとと思われるが、調達の際、具体的な国名や地域を明示したのか。</p>	<p>国名は挙げず主に欧米を想定として調達した。</p>
<p>(北大路座長) 施行の事業は、広告代理店に代わる存在として育つことも必要であり、良い取り組みであると考えているが課題としてミスマッチがあったとのことだが、どのようなものだったのか。</p>	<p>放送事業者が確保する海外の放送枠がアジア中心の地域であったが、自治体が希望する放送地域は欧米が多かったことや、先に自治体を公募し、その後放送事業者を募集したことで双方の思惑が食い違ったため、希望した地域の放送枠と放送事業者が確保した放送枠でミスマッチが生じた。本事業では事前に双方で調整した上で応募してもらう形とした。</p>

【抽出案件 4】 一般競争入札(最低価格落札方式)

契約件名：全国瞬時警報システム（Jアラート）における総合試験環境の再設計・構築業務

契約相手方：エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ株式会社

契約金額：72,600,000 円（落札率 99.4%）

契約締結日：令和 4 年 6 月 22 日

競争参加業者：1 者

意見・質問	回答
<p>（高橋委員）入札公告の開始とともに事業者へ声かけを行っているが、声かけは何者か。その反応はどうだったのか。</p>	<p>業者への声かけは 10 者ほど行っている。反応は様々ではあるが、Jアラートシステムの特徴である可用性、年間を通じて常時稼働という条件が心理的障壁になり大手事業者であっても及び腰になってしまうという意見があった。他方、別の契約案件ではあるが、運用保守業務については、声かけした事業者から新たに見積を提出してもらえたという成果はあった。</p>
<p>（高橋委員）競争性の確保は非常に大事であり、価格と質の点を、現在進行中の契約案件に関してはよくモニタリングしていただいて、次回契約に生かしていただきたい。</p>	
<p>（園田委員）本件は、同報無線自動起動機等の製造事業者が確認するための総合試験環境の構築であるが、自動起動装置の製造者が参入できないのは何故か。</p>	<p>Jアラートシステムの構築と自動起動装置の製造は別であり、自動起動機製造者はJアラートシステムのソフトウェアについては詳細を承知していない。（総合試験環境は本番環境を再現する必要があることから）Jアラートシステムのことを熟知していなければ参入が厳しいという意見をもらっている。</p>
<p>（有川委員）Jアラートという半永久的に制度が続くものは、知見を1者が独占することは国家の安全性の確保からいっても、注意すべき。できるだけ知見が分散するようリスクを分散できる仕掛けをつくる必要があるのではないか。</p>	