

## 令和7年度第2回総務省契約監視会の議事概要

開催日及び場所	令和7年12月2日 総務省会議室及びリモート審議
構成員（敬称略）	座長 園田 智昭 慶應義塾大学商学部 教授 座長代理 出雲 明子 明治大学専門職大学院ガバナンス研究科 専任教授 構成員 尾花 眞理子 モリソン・フォースター法律事務所 弁護士 構成員 片桐 春美 公認会計士 構成員 鈴木 靖 元岐阜県監査委員・元会計検査院第一局長 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6年7月1日～令和7年3月31日
抽出案件	3件（対象案件741件）
審議案件	3件
構成員からの質問・意見に対する回答	以下のとおり

<b>【抽出案件1】一般競争入札（最低価格落札方式）</b> (1) 契約件名：令和7年国勢調査 『インターネット回答依頼書』の印刷及びデータ印字の請負（1） (2) 契約相手方：東洋紙業株式会社 (3) 契約金額：77,831,226円（落札率：37.1%） (4) 契約締結日：令和6年12月24日 (5) 競争参加者：4者	
意見・質問	回答
（尾花委員） 参考見積書を徴取した7者の平均見積額が予定価格となっているのか。	7者は参考見積書であり、予定価格の設定については別途徴取した下見積書や公開資料参考にしている。
（尾花委員） 4者が入札を行い最も低い額で落札した業者の落札率が37.1%になったという理解でよいか。	その理解で問題ない。

<p>(鈴木委員)</p> <p>応札は、数量と単価あるいは数量と総額のどちらでやるのか。</p>	<p>数量と単価で行う。</p>
<p>(鈴木委員)</p> <p>落札した3者の単価如何。</p>	<p>1番手の東洋紙業が、税抜2.83円、佐川印刷株式会社が6.4円、TOPPANエッジ株式会社が6.95円となる。</p>
<p>(鈴木委員)</p> <p>受注最低希望数量を2,500万枚にした根拠如何。</p>	<p>7,200万枚という膨大な量の調達を行うに当たって、複数の業者にヒアリングを行い、半数以上が2,500万枚以上履行可能と回答があったため。</p>
<p>(高橋委員)</p> <p>前回も今回も低落札であるが、予定価格の設定に改善の余地があったのでは。</p>	<p>予定価格の設定については、下見積書も参考にしているが、下見積書を提出した者が入札時に大幅に値下げをしたことによって低下な価格になっている。</p> <p>また、ご指摘いただいた前回の5年前とは、仕様や印刷の仕方も異なっているため単純な比較は難しい。</p>
<p>(園田委員)</p> <p>受注最低希望数量を2,500万枚にするのであれば2,500万枚で案件を分割することはできないのか。</p>	<p>仮に分割した場合、履行の開始が遅れてしまうことで履行・納品のスケジュールが可能か等の懸念がある。</p> <p>今回は意見招請の中で複数落札制度を希望する声が多かったことを踏まえて今回は複数落札制度としたが、次の5年後に向けて状況も変化するため、市場の動向を確認しつつ最適な調達方法の検討を行いたい。</p>

<p>【抽出案件2】一般競争入札（総合評価落札方式）</p> <p>(1) 契約件名：①令和6年度周波数ひっ迫対策技術試験事務のうち「22GHz、26GHz及び40GHz帯の再編に向けた移動通信システムと他の無線システムとのダイナミックな周波数共用のためのシステムに関する調査検討」の請負 ②令和6年度周波数ひっ迫対策技術試験事務のうち「放送用周波数を有効活用する放送ネットワークの技術的条件に関する調査検討（衛星放送による地上デジタルテレビジョン放送の再放送に関する技術的検証等）」の請負</p> <p>(2) 契約相手方：①日本アイ・ビー・エム株式会社 ②エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ株式会社</p> <p>(3) 契約金額：①239,580,000円（落札率：92.1%） ②97,900,000円（落札率：93.2%）</p> <p>(4) 契約締結日：①令和6年7月4日 ②令和6年9月24日</p> <p>(5) 競争参加者：①1者 ②1者</p>	
意見・質問	回答
<p>（出雲委員）</p> <p>今回の抽出対象における周波数ひっ迫対策技術試験事務に紐づく事業の多くが1者応札である理由、平成8年から技術試験事務が開始されているが、携わる事業者には知識やノウハウ等が蓄積されていない理由如何。</p>	<p>周波数ひっ迫対策技術試験事務は、一つの事業の中に無線システムごとに年平均15件程度の案件があり、おおむね3年ごとのサイクルで技術基準を作るための検討を終えるたびに新しい案件を立ち上げていくというようにつくりになっている。</p> <p>したがって、平成8年に実施していたことを継続して行っているものではないこと、また、案件ごとに対象となる無線システムが異なるため、ワイヤレスという大きなくりでは共通しているものの、必要となる専門知識が案件ごとに異なることが一因である。</p>
<p>（出雲委員）</p> <p>1者応札改善のための方策如何。</p>	<p>過去と比較して1者応札の割合が高くなっていると思われるが、技術試験事務を実施できる事業者が不足していることが原因である。</p> <p>事業者不足の課題は短期的に改善できるものではないが、他方、ワイヤレス分野は今後も成長分野であると認識しているところ、ワイヤレス産業の振興を通じて技術試験事務を請け負える事業者を増やすため、中長期的には研究開発の促進や国際競争力強化のための支援などの改善の取組を検討している。</p>

<p>(尾花委員)</p> <p>入札公告日で初めて事業に関する詳細が市場側に伝わると思うが、参考見積書を徴取する際に事業の実施について周知し、見積りを取ることで参考見積書の作成を依頼した業者と契約すると市場側に思われるのではないか。</p>	<p>調達手続として金額の妥当性を確認するために複数の参考見積書を用意する必要がある。</p> <p>また、技術試験事務は実施の前に外部有識者による評価を受けている関係で、総務省として技術試験事務を実施するという自体は公表されている。</p> <p>参考見積書を徴取した事業者に一定の利があるようにも見えてしまう部分があるかもしれないが、実際には総合評価方式により技術的な観点でも適正な評価を行っており、優位性があるということはない。</p>
<p>(鈴木委員)</p> <p>令和5年度、6年度と同じ件名で受注した会社が同一であるケースがあることを踏まえて2年まとめて契約せず年度ごとに競争により調達を行うことの理由如何。</p>	<p>単年度の調達にした理由としては、毎年度同じ事象の推移を見るような調査とは異なり、年度ごとに調査内容・実施内容が異なるため。</p> <p>また、調査の遂行に当たって、特定の事業者が持っている技術や情報システムを活用しないと実施できないという内容ではないため、仕様に対して特定の事業者しか実施できないという説明が困難だと認識しているため。</p>
<p>(高橋委員)</p> <p>参考見積をオープンに取ることを基本的な形として、また、新規参入を促すような努力はやっていただきたい。</p> <p>調達に関して公正で、良い価格で良い品質の入札調達ができるような努力は、ぜひ重ねていただきたい。</p>	
<p>(園田委員)</p> <p>事業者がリソース不足を理由に入札を行わなかったということであるが、その事業者は7月時点では入札を行っていないものの、9月時点では別の案件に入札をしているため、業者同士で意図的に契約を分け合っているように見えるが如何か。</p>	<p>事業者の経営戦略にも関わる部分なので、別の案件の入札状況などの詳細な調査はできていない。対象の案件を入札できなかった理由が「リソース不足」であることが現状把握しているところ。</p>

<p>【抽出案件3】一般競争入札（総合評価落札方式）</p> <p>(1) 契約件名：令和6年度「周波数ひっ迫対策技術試験事務」のうち「ミリ波帯における0AMモード多重伝送技術の導入に向けた技術的条件の検討（令和6年度）」の請負</p> <p>(2) 契約相手方：日本電気株式会社</p> <p>(3) 契約金額：299,970,000円（落札率：100.0%）</p> <p>(4) 契約締結日：令和6年7月4日</p> <p>(5) 競争参加者：1者</p>	
意見・質問	回答
<p>（尾花委員）</p> <p>予定価格の決め方について。</p>	<p>予定価格の設定方法については、業者から徴取した下見積書、会計課で行った積算、担当原課の予算額を比較し最も有効なものを採用している。</p> <p>今回の場合は、有効な価格が応札業者の下見積書であった。</p>
<p>（尾花委員）</p> <p>本件、総合評価落札方式であり、1者応札となっているが調達に対する評価如何。</p>	<p>総合評価の点のつけ方として、基本事項として定めた必須要件を満たしていれば、契約可能と考えている。加要素は相対評価としており、1者応札の場合は比較する事業者がないため、一律で中間の点数を積み上げたものとなっている。</p>
<p>（鈴木委員）</p> <p>総合評価落札方式の契約プロセスにおける予定価格の設定方法として、2者から見積りを取って安いほうを参考にして予定価格を作る場合、もう1者のほうは、予定価格より高いということで門前払いになる可能性如何。</p>	<p>予定価格の設定方法について、下見積書と会計課の積算及び担当原課の予算額、この3者を比較して有効なものを予定価格とするということを原則にしている。</p> <p>低い下見積りを必ず採用するというわけではなく、総合評価なので技術点の高い者の見積りを第一に考えて、それが有効であれば、仮にその2者で下見積額が高い場合であってもそちらの業者を採用するという可能性はある。</p>
<p>（片桐委員）</p> <p>開札日時について令和4年度が3月、令和5年度が6月、令和6年度が7月と遅くなっている理由如何。</p>	<p>その時々で仕様内容を検討した上で、適時のタイミングで手続をしていることもあり、このような日時となっている。</p>
<p>（片桐委員）</p> <p>令和6年度は特に開札日時が遅かった</p>	<p>事業の調査内容の中に他のシステムとの共用検討があ</p>

<p>がその理由如何。</p>	<p>り、共用対象のシステムを明確に割り出して、そのシステム側との調整の枠組の準備に時間がかかったため。</p>
<p>(高橋委員)</p> <p>3年連続同じ者が契約したということで、総合評価方式の評価委員をどのように選定しているのか気になるところ。</p> <p>ほかの立場から、中立かつ公正に見えるような人を入れるということも大事かと思われる。</p>	<p>改善が図れるように検討する。</p>