

内閣官房及び内閣法制局・内閣府本府入札等監視委員会

第24回会議議事概要

開催日及び場所	第24回会議 平成27年1月19日(月) 中央合同庁舎第8号館8階特別中会議室
委員	委員長 國廣 正 (弁護士) 委員 今井 猛嘉 (法政大学大学院法務研究科教授) 委員 長岡 美奈 (公認会計士) 委員 寺田 麻佑 (国際基督教大学大学院アーツ・サイエンス研究科准教授)
議事	○平成26年度 第2四半期の契約に係る審議 ○その他

○平成26年度 第2四半期の契約に係る審議	
審議対象期間	平成26年7月1日～平成26年9月30日
対象案件の説明	○対象期間における契約の全体(内閣官房32件・内閣法制局3件・内閣府88件)について事務局から説明  ○審議案件抽出の考え方について当番委員から説明 抽出にあたっての関心事項 ・落札率が低い案件について、その理由を確認する。 ・随意契約(公募)案件について、価格交渉等する選択肢があるのではないか。 ・1者応札案件について、1者応札となった理由を確認する。 ・随意契約のうち落札率が100%でない案件について、制度上、どのくらいまで価格を下げられる余地があるのか。  さらに以下の観点から各案件を絞込み
審議抽出案件	4件(うち1件第1四半期案件)
【競争入札】 総合評価落札方式	(府)1件 (関心事項) 予定価格作成のため参考見積書を1者しか取り寄せておらず、結果、業者が札入れした額と大きな乖離がある。予定価格の作成が適正であったか確認したい。  契約件名：中央防災無線網模写電送装置(125台)賃貸借 契約相手：三井住友トラスト・パナソニックファイナンス株式会社 契約金額：79,396,200円 契約日：平成26年6月16日 担当部局：政策統括官(防災担当)
【競争入札】 最低価格落札方式	(官房)1件 (関心事項) 予定価格と入札価格の差が大きい。低落札業者以外の応札業者に対し、参考見積金額と入札金額の乖離について意見聴取をするなど検討すべきではないか。  契約件名：e-ラーニングによる新任管理者等のためのメンタルヘルス講習 契約相手：株式会社ネットラーニング 契約金額：1,598,400円 契約日：平成26年9月19日 担当部局：内閣人事局

<p>【競争入札】 最低価格落札方式</p>	<p>(府) 1件 (関心事項) 引越し作業等、代替可能性がある業務については、入札金額等の応札状況を情報共有すべきではないか。</p>	<p>契約件名：内閣官房等部局引越し作業業務 契約相手：株式会社日立物流 契約金額：3,726,000円 契約日：平成26年8月20日 担当部局：副長官補</p>
<p>【競争入札】 最低価格落札方式</p>	<p>(府) 1件 (関心事項) トップツアー(株)が1者応札となった理由を確認したい。ロジ業務であれば他社が入札に参加してもいいのではないか。同様の案件で落札率に大きな相違がある理由を確認したい。</p>	<p>契約件名：平成26年度「青少年社会活動コアリーダー育成プログラム」における国際航空便の手配等に関する支援業務 契約相手：トップツアー株式会社国際旅行事業部 契約金額：11,755,638円 契約日：平成26年7月10日 担当部局：政策統括官(共生社会政策担当)</p>
<p>委員からの意見・質問 それに対する回答等</p>	<p>別紙のとおり</p>	
<p>委員会による意見の 具申又は勧告の内容</p>	<p>なし</p>	

別紙

意見・質問	回答
<b>1 中央防災無線網模写電送装置（125台）賃貸借</b>	
入札者2者が、大体同じような価格で入札しているにもかかわらず、予定価格が倍近い。	提出のあった参考見積が既に契約しているリース契約と比較してそれほど差異がなかったため、妥当ではないかと判断した。
参考見積に対してなぜ入札額が低くなったのか。	落札者から聴取したところ、今回の調達が大口案件であったこと、前回契約をしている関係で保守対応の窓口など体制が整っており効率的に行うことができることから、費用を下げても採算が確保できるという理由であった。
見積は2者出たのか。	見積は2者に依頼したが、今回の契約がリースということで、1者からリース事業を行っていないという理由で見積提出辞退があったことから、見積の提出は1者だけである。この見積を参考に予定価格を算出した。
今回、2者が入札参加し、2者ほとんど同じ価格であり、予定価格だけが飛び抜けて高い。落札者が2回目だから安いという話ではない気がする。	見積をとる段階で以前の契約に参加した1者しか見積をとれなかった形になってしまった。今後は、同様の機種を扱う業者からも事前に見積を取るなど調査をしていきたい。 技術革新でコストダウンしている可能性もある。本来であれば5年前の積算構成と比較した上で、現状に合わせて予定価格を立てるべきだったという気がする。

## 2 e-ラーニングによる新任管理者等のためのメンタルヘルス講習

予定価格に対して落札額が3割程度であり、他の入札者の入札価格も予定価格に対してかなり低い。そうすると、全体として予定価格が高すぎているため落札率が低くなっていると思う。これまでも委員会では、インターネットを使う事業はどんどん値下がり傾向がみられるため、そのあたりは直近の市場をみてほしいと意見をあげていた。

参考見積と入札額の乖離について意見聴取した。入札者が提出した参考見積書と入札時の経費内訳書を比較すると、文言修正、全体調整の作業を再委託する、音声カット編集作業を工数のかからない方法にするなどの費用削減や、落札に向けた特別価格の適用を行うなど費用逡減に努めたというヒアリング状況であった。

このようなことがどの入札について行われているのだとすると、現実の落札額は参考見積に対して何パーセントか掛けないと本当の落札額は出ない気がする。できるだけ現場に即した参考見積を提出するよう依頼した時に、事業者は対応するのか。

今まで参考見積提出にあたり、事業者にお任せをしていた。指摘を踏まえ、来年度以降現場に即した見積提供を依頼していきたい。

国民の税金をいろいろ入札等で一番効率的に使う。もちろん安かろう悪かろうになってはいけないが、成果で横並び出来るものであれば出来るだけ安いほうが良いという業務は競争原理を働かせる。そうした時に、確かに競争はA社、B社、C社だけというのは競争条件ではあるのだが、入札予定価格をいくらにするのかというのもまさに競争条件の一つになってきている。今回、低かったから良かったというのはそれで良いが、やはり予定価格をあまり高くせずに適切なレベルまで低めるということ自体が大事なことになると思える。したがって、極めて特殊な事情で、2割、3割に落ちたのであれば儲けが良いが、必ずしもそうでなければ、ベース金額を下げ、具体的にどうするかはケース・バイ・ケースでいろいろな違いはありうると思うが、常に適切なラインの予定価格を作成するためにどうすればいいか、いろいろ知恵を働かせてほしい。

3 内閣官房等部局引越し作業業務	
<p>予定価格は見積書を参考にしたのか。</p>	<p>事前にコンサルに依頼し、そこから提出のあった見積書を参考にした。</p>
<p>予定価格に対して3割で済んでいるので大変良いことになるが、格差が大きい。もともとの予定価格が本当に適正だったかという気が生じる。結果についてどのように考えているか。</p>	<p>コンサルから提出のあった見積内訳で深夜の作業を設定していたが、分量的に深夜の作業は必要ないと考え内容を見直して予定価格を作成した。</p> <p>予定価格の妥当性については、別の引越し業務の1席あたりの単価や、引越しの規模を勘案してざっくりとではあるが1席あたりの単価を想定した。この単価に対して今回引越しの席数を掛けた価格、前の契約でかなり低い落札額をもとに計算した価格と今回コンサルから提出の見積を見直した価格とほぼ同額であったので、その段階でこのぐらいで落ちるのではないかと判断した。</p>
<p>予定価格を作るときには、本当は大中小のいろんな大きさの事業者から聞いて予定価格を作成したほうが、平均値が取りやすかったのではないかという気がする。</p>	
<p>いずれにしても、こういうとても低い落札率の案件は分析をして、理由が了解できればそうだし、さらに改善の余地があれば改善につなげるということは必要だ。そういう意味では低い落札率の案件とか、あまりに100%に近すぎるようなところはチェックするということになるでしょう。</p>	

4 平成26年度「青少年社会活動コアリーダー育成プログラム」における国際航空便の手配等に関する支援業務

<p>今回の入札は6割近くまで落ちていて、それは結構なことだが、割と単純な役務において、ここまでどうして落ちていて、それが本来の事業目的に支障がない範囲だったのか確認したか。</p>	<p>落札した事業者を確認してないため完全に推測の範囲になってしまうが、旅行代理店が押さえる航空券はかなりいろいろな種類があり、完全に変更がきくもの、あるいは何日前までなら変更がきくもの、いろいろなものを抑えている。おそらく業者は最初の1人当たりの見積もりを出した段階ではそれほど安いチケットを押さえていなかったのではないかと推測している。</p>
<p>入札する場合、発注者側として可能な範囲で、出てきた金額の妥当性をネットで見るとか、何で確認するかはともかくとして、チェックをどこまで労力をかけてそうするかというバランスの問題はある。</p>	<p>我々も事前の見積をもらい価格を把握する。ネットというのは一つの選択肢かと考えている。あとは、推測だが、例えば、実際に入札の時点では、基本的に払い戻しはできるチケットを取ってほしいと要望をしているため、実際に入札後契約をするものについては、その辺がもっとディスカウントできるものを取る。要は、日程が確定してくるので、そういうところから変わってくる。そういった事情もあると思うので、その中でできる範囲で我々も事前に価格を把握して、できるだけ適正な額になるよう努めたい。</p>
<p>このような業務は、時期が違うとか、いろいろな違いがあるという面が一方ではあるものの、他方では、ほぼ毎年行っているのだから、ノウハウの蓄積もあるだろうから、そこら辺を考慮に入れた上で予定価格を作成してほしい。</p>	

○その他

- ・「調達アドバイザー意見聴取について」、「平成26年度調達改善計画上半期進捗状況報告」について事務局から説明。