

内閣官房・内閣府本府入札等監視委員会
第4回会議議事概要

開催日及び場所	平成20年9月19日（金） 内閣府5階特別会議室	
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 小林 麻理（早稲田大学大学院公共経営研究科教授） 委員 高橋 滋（一橋大学大学院法学研究科教授） 委員 長岡 美奈（公認会計士）	
審議対象期間	平成20年4月1日 ～ 平成20年6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110件・内閣府459件）について事務局から説明 ○ 審議案件の抽出の考え方等について当番委員から説明 全体方針 <ul style="list-style-type: none"> ・ 落札率が特に高いものについて、その原因を検討 ・ 過去に抽出していない部課の案件を抽出 ・ 一般競争契約（最低価格落札方式）は、落札率99%以上の案件を抽出 ・ 一般競争契約（総合評価落札方式）は、競争の結果、価格点と技術点のバランスの異なるものを抽出 ・ 企画競争による随契は、契約金額の高いものを抽出 各案件の抽出の考え方（関心事項）については以下に記載	
審議抽出案件	8件	内閣官房2件、内閣府本府6件
競争入札		
最低価格落札方式	（官）2件 セットで1件 の扱い （関心事項） 事業内容と落札 率の違いについ て	契約件名：インターネット経由による脆弱性データの提供 契約相手：株式会社インフォセック 契約金額：12,978,000円 契約日：平成20年4月1日 担当部局：内閣官房副長官補（安全保障・危機管理担当）付 ----- 契約件名：電子メールによる脆弱性データの提供 契約相手：日本ベリサイン株式会社 契約金額：7,455,420円 契約日：平成20年4月1日 担当部局：内閣官房副長官補（安全保障・危機管理担当）付

	(府) 1件 (関心事項) 予定価格の作成 方法等について	契約件名：会議等及び定例記者会見等における速記・議事作成業務 契約相手：株式会社社会議録研究所 落札金額：23,659,608円 契約日：平成20年4月1日 担当部局：政策統括官（科学技術政策・イノベーション担当）
総合評価落札方式	(府) 1件 (関心事項) 価格点と技術点 が逆転、技術点 の配点内容につ いて	契約件名：環境・エネルギー問題等の解決に貢献するバイオマス 資源の総合利活用技術に係る調査研究 契約相手：株式会社三菱総合研究所 契約金額：20,002,500円 契約日：平成20年6月20日 担当部局：政策統括官（科学技術政策・イノベーション担当）
随意契約		
企画競争	(府) 1件 (関心事項) 1者しか応募が ない理由につ いて	契約件名：平成20年度「アジア青年の家」の成果発表に向けたグ ループディスカッションの企画及びサポート業務 契約相手：学校法人立命館 契約金額：14,864,081円 契約日：平成20年5月9日 担当部局：政策統括官（沖縄政策担当）
企画競争、公募及び 不落・不調を除く随意 契約	(官) 1件 (関心事項) 価格の推移につ いて	契約件名：メールマガジンサービスの提供等 契約相手：株式会社NTTぷらら 契約金額：39,975,600円 契約日：平成20年4月1日 担当部局：内閣広報室
	(府) 1件 (関心事項) 他にも電気通信 事業者がある中 でドコモと契約 している理由に ついて	契約件名：内閣府非常参集要員一斉情報連絡サービス料 契約相手：株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ 契約金額：単価契約 契約日：平成20年4月1日 担当部局：政策統括官（防災担当）
	(府) 1件 (関心事項) 長期継続契約及 びドコモと契約 している理由に ついて	契約件名：携帯電話使用料 契約相手：株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ 支払金額：3,356,324円 契約日：平成20年4月1日 担当部局：大臣官房会計課

	(府) 1件 (関心事項) KDDIと契約 している理由に ついて	契約件名：国会審議テレビ料 契約相手：KDDI株式会社 支払金額：5,952,666円 契約日：平成20年4月1日 担当部局：大臣官房会計課
委員からの意見・質問 それに対する回答等	別紙のとおり	
委員会による意見の 具申又は勧告の内容	なし	

意見・質問	回答
<p>1 インターネット経由による脆弱性データの提供&電子メールによる脆弱性データの提供</p> <p>○ なぜ同じ脆弱性データの提供なのに、契約の積算内訳が異なるのですか。インターネット経由の方は一括したデータ利用料のような形なのに対し、電子メールの方はライセンス料という概念が含まれていますが。</p> <p>○ 平成19年度に比べ、倍のライセンス数にしても値段を変えないで入札に参加できるということは、そもそもライセンス数が積算の根拠になるのがおかしいのか。あるいは去年が余りに高かったのか。それかまた別な理由があるのでしょうか。</p> <p>○ 説明書は複数者取りに来た、実際に応札したのは1者だったというお話でしたが、そうすると、全然競争が働いてないというか、前年度と同じレベルで取っていけばいいという雰囲気がします。複数者が来たにもかかわらず、応札して来なかったのは、どういう理由が考えられるのですか。</p>	<p>○ 電子メールによる場合は、個別の案件に関するものを一度データとして受け、他省庁への2次利用分としてのライセンス料が発生します。</p> <p>インターネット経由による場合は、データベースにアクセスして見られるようになっておりますので、数に制限はなくライセンス的な概念は含まれておりません。</p> <p>○ 私ども事後的に、どうしてこの金額になったのでしょうかというふうに向ったところ、本来であれば1ライセンス当たり幾らというべきところ、今回は値引きした単価をもとに入札させていただきましたということでした。</p> <p>○ 応札しなかった理由まで、取りに来た業者に聞いているわけではないので判りません。</p> <p>手続上は、データを持っているところ、あるいは提供できるのであれば、可能だと判断しておりますが、特に何か特別な要件を設けて一般競争に付しているわけではございません。</p>

2 会議等及び定例記者会見等における速記・議事作成業務

- 参加業者は、この2者に限られるのでしょうか。説明会とかには数者来たということですか。
- 既存の業者だけでなく、ほかの新たな参加者が、何で応札してこないのでしょうか。
- 本件入札そのものではないのですけれども、省庁ごとに入札するわけですね。そうすると、他省庁の値段の相場とか、そこら辺の情報交換は行っているのですか。

- 説明会を開きまして、このときは3者に出席いただいております。最終的に応札してくれたのは2者となっております。
- 恐らく各省庁が出してくる需要に対して、各者さんがどこでも参加するものの、やはり自らがキャパシティーの問題などを意図的に考えている部分もあると思われれます。抱えるだけ抱えてしまっただけでできなくなれば、契約不履行になるリスクも背負うわけですから、多分そういう意図もあってということも、推測ではあります。
- 他省庁のホームページにて確認できるものは確認し、それも加味しながら予定価格を作成しております。

3 環境・エネルギー問題等の解決に貢献するバイオマス資源の総合利活用技術に係る調査研究

- 価格点を見ると、500万円の差でも1点ちよつとの差ですね。価格点の反映としては、非常に小さいのではないのでしょうか。
- 得点配分で価格点が50、技術点が100ですけれども、価格点が50つくことはあるのですか。理念としては1対2ですが、価格の最高点は何点つくのですか。例えば半額で入札すると何点なのですか。

- それは総合評価のガイドラインなり、内閣府の総合評価のやり方で決まっております。「 $(1 - \text{入札価格} / \text{予定価格}) \times \text{得点配分}$ 」、要するに入札価格と予定価格の割合でもって算出することになっています。
- 入札金額が予定価格の半額ですと、単純に50点の半分で25点ということになります。

○ そうすると、技術点で優劣が決まってしまうということですね。これは合理的なのでしょう。どちらにしても2倍にするというのも一般的なのでしょうか。だから、技術点をとにかく重視しようということになりますね。

○ 一定のインプットの中で、アウトプット、アウトカムに至るところを最大化しようということなのですね。これだけはインプットできますから、なるべく高いアウトプットを出してくださいという要求と考えれば、ある意味合理的なのだと思います。値段を下げれば下げるほどいい、アウトプットは一定だというのでしたら、価格点が高くていいのだけれども、そうじゃなくてアウトプットの質を上げなければいけないということだから。ただ、予定価格を超えてしまうと、それはだめですということで、予定価格の範囲内でやってくださいということでしょうか。

○ 得点配分で、価格点は割合勝負になりますが、技術点は基礎点勝負になっています。ベースが違うんです。両方合わせないと、結果としてすごく差が出ます。どちらも割合というか、偏差値でいくというか、そうやらないと平等な結果が数値としてすごく不自然な形になっていますね。そこを変えられた方がいいと思います。

○ 技術審査のところで、現在のシステムで行うにしても、基礎点が35、加点が65、審査員5人の方しか見てないのに、加点の裁量が大き過ぎて、極めてばらついた結果が出るような気がします。もっと母集団が大きい時は、これでもいいと思うんですけども、少ない方で見るときは、裁量の幅を小さくしないと、ちょっとした差で技術点が大きく変わってしまいますね。

○ それが、総合評価というやり方で、確かにこれは差がとても大きいのですが、技術点が僅差であったりすると、今度は価格で逆転したりというケースも勿論ございます。

○ まさに私ども予算もある話ですから、アウトプットがよければいいほどいいのですけども、それにかえられるコストというのはどうしても制限がありますから、こういうやり方にならざるを得ない。多分、質がほとんど同じときに限って価格が効いてくるということだと思います。

○ 現状の国の会計制度を逸脱するような採点システムにはできないので、当然価格は価格という指標を置かなければいけない、これはマストの話です。しかし、技術点の付け方なり、実際に本当の価格点と技術点が1対2になるような評価システムを考えるというのは、確かにあるとは思いますが。

○ まさに事業担当者が、出されてきた提案に対して加点を重視するかどうかという配分でございます。基礎点に関しましては、最低限やってもらわなければいけないところが基礎点の部分になっております。基礎点をクリアできないと、どんなにいい企画であってもだめ、そこで失格になってしまうのです。そういう意味で、我々が通常、仕様書でもって、これはやってくださいということがクリアできたところが基礎点。この場合

	<p>には、更にその倍近くの新しい提案を求めている競争であったということになります。</p>
<p>4 平成20年度「アジア青年の家」の成果発表に向けたグループディスカッションの企画及びサポート業務</p> <p>○ 1者しか応募してこなかったというのは、なかなか難しい事業だったということなのでしょう。</p> <p>○ 期間というか、そういうタイミング、スケジュールだと思いますが、例えば常任講師をリストアップして、その人たちの履歴書、業績がなければいけないとか、そういういろいろな制約があったと推察するのですが、やはり時間的な余裕とか、提案書を作成する、以前からそういうノウハウを持っていて、同じような業務をやっていたところだと強いけれども、そういうことはあるのでしょうか。</p>	<p>○ 説明会の段階では、もう一者お見えになりました。3週間、しかも夏休みという期間に16人もの、実際に来たのは留学生ですけども、そういう方々を確保するのが大変だったのかなと思います。</p> <p>○ 御指摘のように、常勤講師も大学の先生を想定しておりましたが、夏休みに3週間というのはなかなかむずかしい。ですから、常勤講師については、責任を持ってやっていただけるのであれば、入れ替わりでもいいですよということにはさせていただきます。</p>
<p>5 メールマガジンサービスの提供等</p> <p>○ これまでは随意契約で、7月から一般競争入札に移行されているとのことですが、契約相手方はそれまでどおり株式会社NTTぷららですか。</p> <p>○ 当初、随意契約とした理由としては、当時は既存のシステムを使える者が1者であったということですが、現在ではシステム自体を見直し入札を行ったということですか。</p>	<p>○ 7月からは契約の適正化を図るといった観点から契約内容を3つに分けております。</p> <p>IDCサービスの提供を株式会社インターネットイニシアティブ、メールマガジンの運用及び機器の提供等は株式会社理経と契約しております。</p> <p>○ そのとおりです。</p>

6 内閣府非常参集要員一斉情報連絡サービス料

○ NTTドコモしかできない理由を詳しく説明していただけますか。

○ 平成17年度から5年契約になっていますが、今後、5年経過した後はどうなるんですか。

○ 5年以内でも、サービスの改善というか、バージョンアップというか、そういうことはなされているのですか。

○ 業者選定の経緯で信頼性の条件として、ふたつ挙げています。ひとつは電話とメールをはっきり分ける。電話回線を使ってメールをやる方式ですと、電話を一般の方がいっぱいおかけになると、私どものメールが届かなくなってしまいます。

もうひとつは、災害時には電話はかからないけれども、メールはかかりやすいといわれていまして、一般の方もメールで安否確認等をされるのです。一般の方のメールと政府の防災担当者がかかるメールを扱うシステムが分かれています。一般の方のメールが集中しても、我々のメールは確実に届くように容量を確保する。

このふたつの要件で信頼性を担保しようとして、導入した平成17年当時に電気通信事業者に質問をしております。

その結果、ドコモしか私どもの希望するサービスを提供できる者がいなかったため、随意契約を結ぶことにしたわけでございます。

○ 5年間の間に、相当技術革新も進みましたし、ベンダー（売り手）も当然変わっていますので、あと2年後ですけれども、サービスの内容を再検討しまして、やり方を見直したいと思っています。

○ NTTドコモの防災センターの中のサーバを二重化することによって、1台を点検するときでも片方は生きているとか、そういったような私どもの要望に沿って、料金は変わりませんが、先方の対応が改善されたという例がございます。

7 携帯電話使用料

○ 長期継続契約していますが、法人契約のようなものはないのですか。

○ どの企業も一括管理といった方式は取っていないのでしょうか。

○ 個々の携帯電話の加入時期がバラバラであり、随時増やしてきている形になっておりますので、一括した契約ではなく、法人割引的なものはございません。ドコモのプランの中で、新しいねん割引、通話料いっかつ割引、あるいはビジネス割引という、さまざまな割引制度があり、使う携帯電話によって通話頻度、あるいはパケット交換が多いのか、メールが多いのか等の使われ方によって、その中から有利な割引制度により契約するよう携帯電話ごとにドコモと毎年相談しております。

携帯電話は1台ごとの電話番号で管理されていますので、料金については、その携帯電話1台の電話番号ごとに請求が来ます。

○ 固定電話と携帯電話とがリンクするような形で、携帯電話を内線として使えるとか、ビル全体のシステムを変更する時に、民間会社において外出先で使用できるようなシステムも最近あるようでございます。そういったビルの電話とリンクさせて交換機を直すときには考える必要があるかという思いはあります。

8 国会審議テレビ料

○ このサービスはKDDIしかできないのでしょうか。

○ 何か特殊な技術的なものを使っているんですか。それともほかのところも、接続すれば、ある部分はKDDIで、ここからここはほか

○ 衆議院・参議院から来ている専用回線が、広帯域映像伝送サービスという形で、そのサービスを提供している電気通信事業者が現在はKDDIしかいないということです。

○ 聞き取りではございますが、出し手と私も受け手で、端末装置というものを付けて、そこで配信しております。内閣府は庁舎が分

<p>のキャリアでというふうにはできるのであれば、今のような契約形態ではなくなるのではないのでしょうか。</p>	<p>散しており、内閣府から更に民間ビルに行くのも同じ終端装置を付けて配信するというこ とで、例えば衆参から来る線とこちらから出 て行く線をまた別にすると、その端末、終端 装置のコストも非常にかかり、違うサービ スをすると、きちんとした映像が送れるとい う保証はできないということで、絶対だめとい うことではないいんではいしょうが、その保証はな かなかできないといことは言われておりま す。</p>
--	---