

内閣官房・内閣府本府入札等監視委員会
平成19年度第2回会議議事概要

開催日及び場所	平成20年2月25日(月) 内閣府3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19年10月1日 ~ 平成19年12月1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28件・内閣府161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 <ul style="list-style-type: none"> ・ 契約方式毎に抽出 ・ なるべく多くの支出負担行為担当官の案件を審議できるよう配慮 ・ 任意の参加条件を付したもの(入札しても実質的に制約を課していないかという視点)を抽出 ・ 応札者が少数のもの、落札率や金額が高いものを抽出 ・ その他前年度の実績等も踏まえて抽出(同一業者でないか) 	
審議抽出案件	9件	
競争入札		
最低価格落札方式	(官)1件	契約件名: 波長分割多重伝送装置の借入 契約相手: (株)新日鉄ソリューションズ, (株)昭和リース 契約金額: 59,535,000円 契約日: 平成19年11月6日 担当部局: 内閣衛星情報センター
	(府)1件	契約件名: 「地方初の地域経済建て直し」政策コンペに関する連絡調整等実施事務 契約相手: (株)サイマル・インターナショナル 契約金額: 23,100,000円 契約日: 平成19年11月30日 担当部局: 経済社会総合研究所
総合評価落札方式	(府)1件	契約件名: 2025年を目指した省エネ技術・温暖化ガス削減技術の先駆的・萌芽的研究に関する国際ベンチマーク調査委託 契約相手: (株)三菱総合研究所 契約金額: 1,995,000円 契約日: 平成19年12月6日 担当部局: 政策統括官(科学技術担当)

随意契約		
企画競争	(官) 1件	<p>契約件名：北朝鮮による日本人拉致問題にかかる啓発用CGアニメーションDVDの制作及び梱包・発送業務</p> <p>契約相手：(社) 時事画報社</p> <p>契約金額：19,425,000円</p> <p>契約日：平成19年11月27日</p> <p>担当部局：拉致問題対策本部事務局</p>
	(府) 1件	<p>契約件名：長周期地震動対策に関する調査業務</p> <p>契約相手：(社) 日本建築学会</p> <p>契約金額：24,832,500円</p> <p>契約日：平成19年11月20日</p> <p>担当部局：政策統括官(防災担当)</p>
公募	(府) 1件	<p>契約件名：平成19年度「東南アジア青年の船」事業(第34回)参集式に供する食事等の提供</p> <p>契約相手：(株) 近鉄ホテルシステムズ 都ホテル東京</p> <p>契約金額：2,772,000円</p> <p>契約日：平成19年10月19日</p> <p>担当部局：政策統括官(共生担当)</p>
特命随意契約	(官) 1件	<p>契約件名：北朝鮮人権侵害問題啓発週間事業「拉致問題を考えるみんなの集い」の運營業務等</p> <p>契約相手：(株) ベリーファーム</p> <p>契約金額：2,516,500円</p> <p>契約日：平成19年12月10日</p> <p>担当部局：拉致問題対策本部事務局</p>
	(府) 1件	<p>契約件名：勲章用塗箱等の製造購入(下半期)</p> <p>契約相手：会津漆器工場団地協同組合</p> <p>契約金額：98,268,017円</p> <p>契約日：平成19年10月17日</p> <p>担当部局：賞勲局</p>
不落・不調	(府) 1件	<p>契約件名：「ポスト京都議定書」の政策課題についての国際共同研究に関する連絡調整等業務</p> <p>契約相手：(株) 野村総合研究所</p> <p>契約金額：44,561,838円</p> <p>契約日：平成19年11月20日</p> <p>担当部局：経済社会総合研究所</p>
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 「地方発の地域経済建て直し」政策コンペに関する連絡調整等実施業務</p> <p>○参加資格要件として実績要件を要求した理由を説明してください。</p> <p>○ 1者しか実績がなかったということですか。</p> <p>○ 1者しか手を挙げなかったというのは、うんと安いから業者側にとって余り魅力がなかったとか、あるいは非常に特殊なことであるのではかに手が挙げられるところがなかったとか、それはどうして1者だったのでしょうか。</p> <p>○ 一般的に何者ぐらいがこういう会場設営サービスみたいなものをやられているのですか。</p> <p>○ 入札の際、条件の厳しさとともに公告期間や、説明が十分かどうかも重要です。1者のみの参加で入札2回目までは予定価格と折り合わず、3回目に90%超で落札ということは、そこでは競争が行われていないと思われます。</p> <p>○ 「翻訳・通訳・速記」に営業品目がある、という参加条件はこの業務に必要なのでしょうか。「地方発の～」のコンペになぜ翻訳が必要なのかということですか。</p> <p>○ もう少し緩めることはできないのですか。このクライテリアをクリアするという縛りがかかって、業者が限定されてしまうのではないのでしょうか。</p> <p>○ そもそもこの案件は「速記」が非常に重要なクライテリアなのですか。</p>	<p>○ 国の税金を使って事業をしている以上、一定の成果を必要とすることから、業者の実績内容をチェックしながらやりたいということで、実績証明書を出させていただきました。</p> <p>○ 応札してきたのが1者ということですか。</p> <p>○ 第3四半期後半の入札公告なので、企業も人員とか期間とかを勘案しながら年度計画を進めるのだと思います。年度の後半以降で期日内に業務を遂行できるかどうか、その辺を勘案しながら手を挙げるのではないかと思います。</p> <p>○ 類似の会場借り上げとか、国際フォーラム等の例では、4者か5者が応札した例があります。</p> <p>○ 1者しか手を挙げていないのに、予定価格の範疇に落ちるまで札を入れさせるというのは限りなく予定価格に近づく可能性があるという意味で、確かにそうかなと思います。</p> <p>○ 業務としては速記しか必要ないのですが、入札参加資格の仕分けとしては「役務の提供」という大きな枠の中で「翻訳・通訳・速記」という1グループになっています。</p> <p>○ これは速記の業務と会場借り上げ業務とを組み合わせると一つの発注にしています。この仕分けの仕方そのものは全府省庁共通の仕分けになっているものですから。</p>

<ul style="list-style-type: none"> ○ 競争環境を促進する観点では、これだと余りにもストレートに資格要件を縛りすぎているという印象を受けました。 ○ 入札公告の時期なのですが、開札の10日前以前、もう少し長いスパンで公告をすることがどれくらいあるか教えていただけないか。また、今回のように資格制限している場合、入札希望者が照会や異議申し立てをすることはあるのか。 	<ul style="list-style-type: none"> ○ その辺は改善の余地があると思います。 ○ どれくらいのシェアか分かりませんが、WTO対象案件は勿論、物によって余裕をもった発注をするものはあります。条件についてのクレームを認識した事例はございません。あれば当然説明しなければいけないと思います。
<p>2 「ポスト京都議定書」の政策課題についての国際共同研究に関する連絡調整等業務</p> <p><特段の質疑応答なし></p>	
<p>3 波長分割多重伝送装置の借入</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ これは1者ですか。 ○ 提案書がなければ2者、3者になり得たのでしょうか。提案書は何のためにあるのですか。 ○ 通常は確認が不要で今回確認が必要な理由は。あらゆる公共調達に共通することではないですか。 ○ 提案書を出すことについて予決令等に根拠はないのですか。そうすると提案書を提出せずに入札してきてもそれは応じないといけないわけですね。 ○ 今回の案件は国家機密、緊急性と色々な要件があるので妥当だと思いますが、根拠がないと、例えば海外のメーカーが入札しようとしたときにトラブルにならないかという気がします。 	<ul style="list-style-type: none"> ○ 仕様書を取りに来たのは6者ですが、提案書を出して札を入れたのは1者です。 ○ こちらが求める仕様のものがあるかどうか、納められるかどうかの確認のためです。 ○ 重要施設と重要施設の情報交換に用いるもので、納められたけれど実際機能しなかったとなると非常に不都合が生じるということです。 ○ 提案書提出を条件としているので、提案書がなければはねることになります。ローカルルールみたいな感じですが。 ○ 提案書を出させる根拠については中でも十分整理仕切れなかったところがあって、もう1回議論しなければいけないと思っています。

- 意見招請の際に6者来ており、審査の結果どうなるかは別にして潜在的に手を挙げられそうな者があるのでは。その時提案書作成がコスト面で縛りになったかもしれない。(確認のために)別のモニタリングの方法がないのですか。
- 商品化されているなら何ゆえに提案書がいるのか今ひとつわからないです。
- 提案書提出が一般的でないとする、どの程度のもを出しているのかわからない。ちゃんとしたものを出さなければと思い大変だということで降りる者もあるかもしれない。どの程度の詳しさ、というのを示す必要はないのか。
- 仕様どおりにできなかつたとき、損害賠償請求はあると契約書にあるわけです。念には念を入れる(提案書を要求する)ものとそうでないものがあるとすると、その区別の基準を示した方が透明性は高まるということです。
- 契約の中にリース会社が入っているのはどうしてですか。また、リース会社は落札者が選べるのですか。
- 価格が決まった以上リースの条件はどこの会社でも変わらないからですか。

- 仕様書の中に商品化されているものとしてございますので、そこは大丈夫なのではないかと思えます。
- 衛星情報センターはかなり神経質になりながら発注しているという実態はあると思えます。提案書自体はたいしたものではないです
- 実際は仕様書に合ったものを納入できるということを行っているだけです。仕様書に合致しているかどうかの機能証明書みたいなものです。
- システムインテグレートといって、主契約は落札者ですが、落札者がリースすることも可能ですが、任意の第三者を以てリースすることも可能という形を取っています。
- はい。

4 2025 年を目指した省エネ技術・温暖化ガス削減技術の先駆的・萌芽的研究に関する国際ベンチマーク調査委託

- 説明会には何者ぐらい参加したのですか。
- 総合評価方式を採られたのは結構ですが、タイミングの問題があつて、かなりタイトなスケジュールだと思います。十分な競争環境という観点から、もう少し、例えば2ヶ月位の期間を設

- 2者です。
- 募集から提案書提出まで時間があつた方がよいのは大変よくわかるのですが、本件の場合、実質的にミニマムな日程でやっておるのが実態です。もともと広く募集するのが目的で、よ

定するのが、この詳細な提案書を責任者も付けて書くには重要だと思います。

- 落札率 99.64%となっていますが、価格と技術の総合的な評価はどうなっていますか。
- 価格点が非常に小さく出るようになっているのですね。
- 0円というのはありえない話ですよ。点数の換算がどうかと思います。
- 80.58点のうち、価格点が0.18点というのはおかしいと思う方が非常識なのでしょうか。
- これだけ見ると価格点は足切りのように思えます。
- 総合評価は競争相手がいないと意味がないですよ。技術的な評価をした上で価格と加重平均していくのですから。1者だけだと全く制度が動かないような気がします。
- 技術点も本来の趣旨からすると足切りでなく、競争的により良いものを選ぶためのもの。価格も足切り、技術も足切りみたいな感じでは何かしっくりきませんね。次回は2者が競合したものを拾ってください。

りより提案をいただければ一番いいので期間を長く取ることは大切だと認識しております。

- 総合点が80.58点、技術点が80.40点、価格点が0.18点となっております。
- 予定価格を0点、0円を満点として比例配分するのでどうしても小さく出る傾向にあります。
- 前年度から各省庁が導入しているのですが、価格点の計算式は同じです。
- いわゆる一般競争だと考えれば、予定価格以下であれば落札と認めざるを得ないので、その考え方に近いとは思いますが…。
- 最低限の仕様は確認しないとイケませんので、そういう意味で1者であっても技術点の評価はするのです。
- はい。

5 勲章用塗箱等の製造購入(下半期)

- 国事行為だと競争になじまないのですか。

- 中身によりますが、一つには社会貢献に対するものであって、物の値打ちであげるものではないということがありまして、安ければいい高ければいいというわけではなく、それだけの品質を保ってこれまでやっていただいた者をお願いするというのが一つ。もう一つは技術面、能力面で間違いのないところという意味で過去の経緯からもお願いしています。

- 「十分な技術・実績」ということがすごく重要

- 昭和39年に生存者叙勲が復活しまして、大量

だとおっしゃっていると思いますが、他の漆器業者さんではどんな技術でどんなレベルのものが作れるのか比較なさっているのか。

- 昭和39年の事情としてはよくわかりますが、勲章だから競争になじまないという論理は成り立たないと思います。
- 技術というのは切磋琢磨が必要であって、これまでの経緯を継続するばかりでなく、そこにも競争を持ち込む観点が必要ではないか。
- とても大事な箱だとすれば、質を高めるという発想から競争原理を持ち込むこともあり得るのでは。競争の本質はそこだと思います。
- 変えるのにはかなり慎重な手続きが要るのかなというところで、今のところは随意契約のかなと理解しました。
- 契約の相手は協同組合ですが、随意契約の条件として小規模な地域の産業を守るといった目的はあるのですか。
- 随意契約自体がいけないという話ではなく、説明の仕方の問題なのですが、議論はありましたが、特段異議は述べないことにしたいと思います。

に塗箱が必要になったとき、当時いろいろお声がけしたところ対応していただいたのが会津漆器だけだったというような事情があります。

- 随意契約を整理する過程で、この勲章の扱いは天皇陛下が国事行為の一環として授与者に渡すものだから、極めて間違いが許されない重たい世界のものであろうという説明をしているところがあり、どんなものだって競争すればいいという議論がある一方で、これだけはやや論理を超えてしまっているのかなというところが正直ございます。整理の過程を申し上げるとそういうことです。
- 当初は小規模の団体を守るということで随意契約理由にしておりました。今は国事行為ということが理由になっております。
- 質の確保について検証し続けなければいけないと思いますし、価格面でも言い値ではなく、価格の妥当性はきちっと裏打ちを持ちながら随意契約をやらせていただいています。

6 北朝鮮人権侵害問題啓発週間事業「拉致問題を考えるみんなの集い」の運營業務等

7 北朝鮮による日本人拉致問題にかかる啓発用 CG アニメーション DVD の制作及び梱包・発送業務

- 両方とも予定価格と契約金額が同じで落札率が100%というのはどういうことでしょうか。
- 見積りは何に基づいて適正だと決めるのですか。

- 企画競争の場合、当初予算上はこれくらいを用意しているという上限を示し、契約する段階で相手から見積りをとって予定価格を作る方式をとると100%になってしまいます。その後で値下げ交渉をする場合もあります。
- 「6」の方は（出演者がボランティアという）特殊な事情があるため業者の見積りをそのま

<ul style="list-style-type: none"> ○ 「7」の方は提案者数が5者いますが、5者から見積りをとったのですか。 ○ 随意契約なのでそういう方式をとられたと思いますが、適切な価格設定なのかについてレビューがないと、業者さんのプライシングがそのまま反映してしまうのは少し気になります。 	<p>ま採用しています。</p> <p>「7」の方はテレビディレクター等の価格の基準があるため、それと比べて精査しています。</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 競争後に、より高画質（HD画像）にした方が汎用性は高くなるという専門家の指摘を受け、仕様を変更し、相場では大体200万円位かかるということで、勝った者から200万円を上限に見積りを取り、契約を締結しました。 ○ 通常は複数見積りを取るというのが原理・原則ですが、ものによって個性が強すぎて取れないものがあります。1者見積りでの予定価格作成はレアでなければいけないというのが原則だと思っています。
<p>8 長周期地震動対策に関する調査業務</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ こういう案件は普通補助金でやりませんか。 ○ 提案者は1者ですが、この学会以外に予想される提案者はあったのでしょうか。 ○ 「仕様書に記載されている業者の条件」として③で「過去に内閣府が実施した長周期地震動の検討に係る背景及びその成果を熟知していること」。④で「また、受注者は過去3年以内に長周期地震動に係る調査業務実績を有することが望ましい」。今言われた者は、この条件を満たしているのですか ○ いい加減な業者に入られては困るのは分りますが、なぜ無理に競争の形を取るのですか。 ○ 普通、土木学会と建築学会が組んだら競争などはないですね。 ○ 適切なものはちゃんと競争させてください、一方で国民の利益にならないようなものを無理やり競争させる必要はない。競争の形を取りな 	<ul style="list-style-type: none"> ○ 本件は、最初は随意契約でしたが、企画競争という形で門戸を開けております。価格要素は入っていませんが、競争性は確保されています。 ○ はい。財団法人ですとか、独立行政法人などが可能性としてはあったと思います。 ○ まず熟知という件に関しましては、過去の成果物を公表しておりますので、そういったものを読めば当然熟知できます。ただ、その中身自体を過去の業務内容も踏まえて提案していただけないと業務が円滑にいかないと思います。 ○ 厳しいご指摘ですが、この2、3年議論してきた過程で、ここしかないかと仮に分っていたとしても、本当にここだけなのかという意味で1回ふるいにかける必要があるのではないかという議論が繰り返されています。公募という形で「こういう業務をここに任せようとしているけれど他に手を挙げる者はありませんか」と公

がら、実際には競争相手がいないというのは、「競争という形が大事」ということになりかねない。

- 国民のために何が一番いいかということです。本件を価格競争にするのはとんでもない話。価格のチェックは必要ですが、ベストのところに発注すべき。説明を聞いていると「ここしかない」という感じがしますが、本音はどうですか。
- 本件はむしろ学会に補助金を出してやらうべきだったのでは。適化法の世界で決定できる。予算補助で枠取りできなかったのであれば仕方ないと思います。
- 企画競争の評価項目に作業スケジュールがあるが、たいしたものではない。この点数表で評価する意味があるのか疑問。実績も能力も評価されているなら随契でいいのでは。
- 競争が必要ないものにアリバイ的に競争の形を整える必要はない。委員会はそういう意味で中立的で、何が国民にとってベストかという議論を客観的にやっていきたいと思います。
- 競争するならば公正な競争条件を出さなければ。競争ができないような条件を入れながら競争の外形を取るのはいけないと思います。
- 個人的意見ですが、随契の場合大変な立証責任が課されるわけです。そこで立証責任が果たせれば随契でいいのではないかと思います。

9 「東南アジア青年の船」事業(第34回)参集式に供する食事等の提供

- 場所的制約があったと思いますが、公募公告は9月12日で実施が10月23日。ホテルにとってスケジュール的に非常にタイトでリスクも大きいと思います。競争を促進する観点から問題ではないかと思いますが如何ですか。

告する方法もありますが、これも国会で競争逃れじゃないかと言われたりして、いわゆる特命随契は極力したくないという発想があります。

- 本音は随意契約すべき案件だと思います。
- 補助金制度そのものが縮小傾向にあって、新しい補助を要求しても予算が付かないのが実態です。
- 正論だと思いますが、やはり今まで随意契約でやってきた「慣れ」のようなものがあつたら、それはきちっと見直さなければいけない。何らかの形で競争的要素が入る余地があるのなら、極力競争原理を働かせた方式を選択していこうというのが基本的な大きな潮流となっています。

- やや特殊事情があつたようで、東京モーターショーとぶつかって、なかなか宿泊ホテル自体が固まらなかったようです。8月ぐらいになってやっと宿泊ホテルが固まったのを受けて公募手続きに入ったというのが実態です。

○ 本件は「東南アジア青年の船」事業の中で宿泊などと「参集式に供する食事等の提供」とを切り分けてしまっているが、本当は一体のものではないのですか。

○ 招聘旅費で来ていただくので、宿泊ホテルは国が契約するわけではありません。外国青年が、それぞれ宿泊旅費を払う仕組みになっており、契約をセットでやるやり方ではなかったという背景があります。