

内閣官房・内閣府本府入札等監視委員会

第5回会議議事概要

開催日及び場所	第5回会議 平成20年12月1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20年7月1日～平成20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23件・内閣府170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 今回の抽出にあたっての関心事項 <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 入札者数が1者</li> <li>・ 落札率が100%に近いもの</li> <li>・ 同様な契約で落札率が違うもの</li> </ul> 以下の観点から各案件を絞込み	
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)1件、 (府)1件 (関心事項) 国民意識調査の方法、必要性について 入札者数、落札率の違いについて	契約件名：社会保障制度に関する国民意識調査 契約相手：ヤフーバリューインサイト 株式会社 契約金額：2,415,000円 契約日：平成20年8月18日 担当部局：内閣官房内閣総務官室
		契約件名：平成20年度犯罪被害者等に関する国民意識調査 契約相手：ヤフーバリューインサイト 株式会社 契約金額：2,009,378円 契約日：平成20年8月18日 担当部局：政策統括官(共生社会担当)
最低価格落札方式	(府)2件 (関心事項) 落札率が低い理由、調査結果(成果物)の質の維持と契約方式について	契約件名：少子化社会対策に関する先進的取組事例調査 契約相手：株式会社 タイム・エージェント 契約金額：3,832,500円 契約日：平成20年8月18日 担当部局：政策統括官(共生社会担当)
		契約件名：平成20年度犯罪被害者等に関する国民意識調査 契約相手：ヤフーバリューインサイト 株式会社 契約金額：2,009,378円 契約日：平成20年8月18日 担当部局：政策統括官(共生社会担当)

最低価格落札方式	(府) 2件 (関心事項) 同種の案件で、入札業者が複数いるにもかかわらず落札率が異なる理由について	<p>契約件名： 海外向け電子書籍「Highlighting JAPAN」のメール配信サービスの提供及び運用支援業務</p> <p>契約相手：株式会社 パイプドビッツ</p> <p>契約金額：1,861,650円</p> <p>契約日：平成20年9月29日</p> <p>担当部局：大臣官房政府広報室</p>
総合評価落札方式	(官) 1件 (関心事項) 技術点と価格点が逆転、結果として	<p>契約件名： 首相官邸ホームページ子ども向けコンテンツ企画・制作等業務</p> <p>契約相手： アイ・ツールズアンドイーエックスブレイン 株式会社</p> <p>契約金額：3,990,000円</p> <p>契約日：平成20年7月1日</p> <p>担当部局：内閣官房内閣広報室</p>
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	<p>契約件名： 一般消費者や生活者に、食品安全委員会の役割や、活動などについて理解促進を図るツール（DVD等）の制作</p> <p>契約相手：株式会社 千代田ラフト</p> <p>契約金額：3,360,000円</p> <p>契約日：平成20年7月22日</p> <p>担当部局：食品安全委員会事務局</p>
<b>【随意契約】</b>		
不落・不調随意契約	(府) 1件 (関心事項) 不調随契になった理由について、落札率の低い理由について	<p>契約件名： 平成20年度新庁舎整備事業用地調査等業務（その2）</p> <p>契約相手：株式会社 間瀬コンサルタント</p> <p>契約金額：2,962,050円</p> <p>契約日：平成20年8月28日</p> <p>担当部局：大臣官房会計課</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
<b>1 社会保障制度に関する国民意識調査&amp;平成20年度犯罪被害者等に関する国民意識調査</b>	
<p>○両方ともにインターネットを使った国民意識調査で、競争参加資格の等級はCで共通しているが、社会保障制度の方は入札者が1者で落札率が92.33%、犯罪被害者等の方は入札者3者で落札率は非常に低くなっているというので注目した。この違いは何か構造的なものなのか。それとも、この案件限りのものなのか。</p>	<p>○犯罪被害者等に関する国民意識調査の落札率の低い理由について、事後的に落札者に確認したが、この調査においては、単純なインターネット調査であるものと理解して入札したようだ。調査の仕様書では経年変化等に係る分析等も行うと明記されているが、誤解があったようだ。</p>
<p>○この落札者に調査を実施する能力があるのか。あるいは契約として錯誤がないのかということも問題になり得るのではないかと。調査を実施する能力があるかどうか。その確認が必要で、今まで、余りに安くて、聞いてみると間違えていたというのでやり直させたとか、過去の例としてあるのか。</p>	<p>○安い金額で入札して、よく話を聞いてみると、できないというケースは過去にも何件もあり、そうした場合は、落札日から契約日までの間に業者の意思を確認のうえ判断をしておき、仮にできないということであれば、再度、入札手続をやり直すというステップを踏んでいる。また、一度入札をしたけれども、できませんということであれば、指名停止期間を設けるなど、再発の防止に努めている。</p>
<p>○仕様発注の内容ができなければいけないということが前提になる。そのときに、予定価格を作るときも、ウェブ調査に加えて、分析・検討の部分にかなり比重を付けている。だから、応札されて開札された段階で、かなり低いというときに、仕様の内容が本当にその額でできるのかということ再度チェックする必要があると思う。最低価格落札方式だから、それでやると確認したらからということでは、契約の内容が完全に履行できない恐れがあるので、何か方法を考えた方がよい。落札率が極端に低いという場合に、仕様の内容を完璧に理解しているか、仕様の内容ができるのかということについてチェックする必要があるのではないかと。</p>	<p>○チェックの仕方というのが、今は相手はその金額で仕様書の内容をできると言えば、それでいいというやり方になっている。そこをどうやって具体的に確認するかということだと思う。</p>
<p>○辞退というのは、契約が成立したにもかかわらず、それを破棄するからペナルティーという発想なんだろうけれども、ここで民法論が適用されるのかどうかよくわかりませんが、錯誤による場合は無効ではないか。</p>	<p>○再度入札をすれば、その分だけ時間を要するといった問題も生じ、その点を考慮すれば、ペナルティーといったことになる。逆に安くできると言っているところを何であえて外すのかということになれば、国の方が説明しなければならなくなる。</p>
<b>2 少子化社会対策に関する先進的取組事例調査&amp;平成20年度犯罪被害者等に関する国民意識調査</b>	
<p>○この案件も落札率が低い、予定価格の設定が高かったのか。郵送調査に関しては、大体どのくらいの費用がかかるかわかると思うので、現地ヒアリング調査の費用の見積りが違って、落札率が低くなったのか。</p>	<p>○落札者から積算の内訳を提出させているが、例えば現地調査の旅費について、予定価格ではこれを積算しているが、内訳書では旅費は必要ないということとで計上していないなど、節減されていた。</p>
<p>○現地スタッフの雇用関係とか、現地スタッフをどう選んでいるかについては聞けないのか。仕様に関係する問題があるときに聞く限りなのか。</p>	<p>○仕様書どおり行われていれば、とりあえず問題はないという部分がある。</p>
<p>○民の契約だったら、これ大丈夫かとか、いろいろな心配をしたりとか、実質をチェックしたりとかするが、国の入札は、非常にリジッドな感じがする。決まった以上、相手に聞く権限がないとか、一方で矛盾していても、そここのところは見に行かないとか、具体的にこれによって実害が発生しているかどうかという問題はさておき、何かそこら辺に問題の本質があるような気がする。</p>	<p>○入札説明会に参加して落札している以上は、仕様書の内容はわかっているという前提があるのでこうした契約となっている。</p>

### 3 海外向け電子書籍「Highlighting JAPAN」のメール配信サービスの提供及び運用支援業務&インターネットを活用した広報の実施

<p>○どちらもインターネットを使つての広報の技術的な部分について入札を行っている案件だと思うが、「Highlighting JAPAN」は、入札者は2者で落札率は34%程度。広報の実施は入札者が6者で、落札率は78%と高い。この違いはどこに由来するのか。</p>	<p>○一方はシステムの構築とその運用であり、もう一方はインターネット上の広告枠の確保であり、業務内容が違うものである。</p>
<p>○広報の実施は落札率はもっと上がっていいのかなという気が逆にする。技術的な運用支援は、もう少し予定価格を現状で見るならば、低いものになって落札率も上がってくるのではないかという気がするが、その辺はどうか。</p>	<p>○システムの構築と運用については、初回であったため参考見積りを数者から聴取し、その平均的な額により予定価格を決定した。各者は固有のメール配信システムを持っているが、仕様書に合致させるためにシステムに手を加える必要があり、そのための経費にばらつきがあったことによる結果である。</p>
<p>○一般競争入札にするという事は、競争性が働くという意味で、結局先行的に入っていた方が、その後も取りやすくなるという意味では、競争性がイコールフットィングではなくなってしまわないか。向こう1年間についてやるとしても。イコールフットィングが継続できるかどうかというところでは少し問題があるのかなという気がする。</p>	<p>○システムをあまり変更しなくても対応可能な者は安くできるし、前回の入札結果を勘案し参加してくる者もあり、競争性は確保されている。</p>

### 4 首相官邸ホームページ子ども向けコンテンツ企画・制作等業務

<p>○案件ごとに、価格点が3分の1の基準を超えて、例えば1対1にするということをしたことがあるのか。本件のような場合は、技術点を上げて評価するという事を考慮する余地があったのか、なかったのかという点はどうか。</p>	<p>○財務省との包括協議により、入札価格に対する得点配分は、全体の3分の1以上と決まっており、現状では、技術点を余計に評価するという事はできない。</p>
<p>○本件が、子ども向けということであれば、技術点は高めに取った方がいいと思うが、今回はこれでよかったのか、それとも技術点の差というのが、実は点数を付けると1番から順に付くが、それほど偏差が大きくなく、実はもっと安いところにやった方がよかったのか、あるいは高い方の方がよかったという裁量が働いたのかどうか。</p>	<p>○コンテンツの出来は1位の企画で出てきた者のものが、内容的には非常によくできていたが、その金額も、やはり予算があつての内容になり、その枠組みを超えていいということにはならない。内容としてはいいけれども、やはりそれだけの金額がかかってしまうというのが現実であつて、逆に言えば、今回の落札者は非常に安い金額で札を入れてきた、市場価格を大幅に下回る金額だったのだと思う。それについては本当にアンコントロールな世界なので、目いっぱい技術の部分で総合評価をして入札をするというプロセス以上のことはやり得なかったということだと思ふ。内容としては、我々が意図するコンテンツに最終的にはなり、1位の業者でやっていたのも、成果にそんなには差異はないものとなっていると思ふ。</p>
<p>○技術点と価格点の2対1の比率は、それは経験上は結構いい基準だというふうに思う。質を達成しなければいけないということが第一にあり、コストも下げなければいけないというのがあるので、2対1というのが、私の経験上は大変いい割合かなと思ふ。案件によっては、技術点はもうちょっと低くなっているという場合があるが、その場合、やはり2対1という方になるべく持っていこうとしている。技術をちょっと見ようというところでは、この案件だと、技術点は2番目にいいわけで、そうするとバランスとしてはいいのかなというように思う。</p>	<p>○原則、一般競争に付するものと考えている。</p>
<p>○こういうタイプの事業を総合評価落札方式、一般競争にかけるのか、それとも随契でいくのか、随契契約には持っていけないのか。</p>	

**5 一般消費者や生活者に、食品安全委員会の役割や、活動などについて理解促進を図るツール（DVD等）の制作**

○最低価格落札方式ではなく、総合評価落札方式を取った理由は何か。

○食品のリスクの考え方は、科学的な内容が多く、これをどうやってわかりやすく伝えるかが重要。言葉だけでは難しいので、動画などを使って、いかにわかりやすく伝えるかがポイント。単に価格だけでは、わかりやすく伝える内容の評価ができない。技術点でみると、評価が低いものもあり、そういうところは、提案する側が内容をちゃんと理解しておらず、ちょっと違った内容の提案になっていた。制作者側が伝えることを正確に理解して、それをうまく伝える、民間の持っているノウハウをうまく利用できる方法として総合評価落札方式で選定した。

**6 平成20年度新庁舎整備事業用地調査等業務（その2）**

○この案件が不調になった理由は何か。

○用地取得にかかる用地の調査が、このような事務官庁から発注することはいまだかつてなかったので、入札公告を張り出し、ホームページにもアップしたが、誰も見なかったというのが真実かと思う。

○それで、随意契約にしているが、これは落札率が低いと見た方がいいのか。

○この予定価格は、国土交通省の設計業務の算出基準ではじいている。あとは、見積合せを3社やっており、各社がもしかしたらいろいろな戦略を考えて取りに来たのかなというところかと思う。これが本当に低いのかと言われると、我々としてもちょっと物差しがない。

○入札を行うときに、どれぐらい参入業者があるかどうかというのはすごく重要で、そうしなければやはり競争性が確保されない。周知広報の仕方について少し工夫が必要だったのかなと思う。

○今後の課題だと思う。例えば、国土交通省の掲示版からリンクを張るとか、そういうことぐらいしかないと思う。

**委員会の今後の進め方について**

○案件抽出の当番委員が一回り4四半期を終了し、これまでいろいろな論点が委員会の議論の中で出てきた。このため、当番委員が第2順に行く前に、次回は、幾つかの論点について、委員でフリーにディスカッションを行う。

これまでの主な論点

- ・ 1社応札が多い理由、それによって競争が阻害されているのではないか
- ・ 随意契約で行った方がよいと思われる契約の取り扱いについて
- ・ 総合評価落札方式の価格点と技術点の配分の考え方
- ・ 予定価格と入札価格との間に乖離が生じる理由

その他の論点