

第42回公正取引委員会契約監視委員会議事概要

- 1 日時 令和8年6月25日（木）9：55～11：25
- 2 場所 虎ノ門アルセアタワー11階 公正取引委員会 1101会議室
- 3 出席者（WEB会議形式にて出席）
（委員）池谷委員、中村委員、南島委員
- 4 議事概要
 - （1）開会
 - （2）調達案件の審議
令和7年10月1日から令和8年3月31日までの間に締結した契約のうち、各委員が抽出した調達案件3件について審議が行われた。審議の概要は別紙のとおり。
 - （3）閉会

意見・質問	説明・回答
1 清掃業務委託〔特命随意契約（会計法第29条の3第4項、予算令第102条の4第3号）【理由】契約の目的が競争を許さないため）〕	
本件の指定業者は、虎ノ門アルセアタワー（以下「当ビル」という。）の管理組合使用細則で決まっているとのことだが、業者選定の余地はないのか。	当ビルの管理組合使用細則に則って指定業者と契約を行っているため、当委員会側が業者を選定することはできない。
契約金額の経済性、効率性はどのように検討されているのか。	清掃単価は、指定業者から提示された金額となる。当委員会では、清掃の回数や内容が最適であるかどうかを検討している。
清掃単価を見直すことはできないとのことだが、契約時に決定された金額から検討が行われることはないのか。	清掃単価の見直しはできないが、例えば当ビルにおいては毎日の清掃が推奨されているところ、専有部内の使用状況を踏まえて、その回数を減らすことで、適切な契約金額となるよう検討を行った。
見積り自体は細かく出ていると感じる。その中でも、この項目は必ず検討しているという事項はあるか。	令和7年度の庁舎移転後、清掃回数の検討を行い、令和8年度から、人があまり立ち入ることのない倉庫などは、清掃の回数を減らした。
契約時に検討する事項について、ポイントをまとめたチェックリストは作成されているのか。単独の指定業者と契約を締結する場合、それなりの検討が行われた上で契約更新が行われることが前提であり、チェックリストを用意することは必須だと思われる。	チェックリストは作成していないが、例えば実際に足を運んで人の出入りの多寡を確認し、清掃の回数等契約内容の検討を行っている。 次回の契約手続の際には、チェックリストの作成を検討する。
近隣の類似するオフィスビルの清掃価格水準との比較は行っているのか。	契約先は当ビル指定業者であり、価格交渉の余地がないため、近隣オフィスビルの清掃価格の調査は行っていない。
価格交渉の余地がないということは、承諾しがたい金額が提示された場合、どのように対応するのか。	事業者は、価格を決定するに当たって、労務費上昇の理由について、公表資料に基づいて提示している。当委員会でもそうした価格動向は確認しており、今のところ、特段大幅な価格の乖離は見られていない。
相場を見ながら価格を検討しているとのこと、経済性の検討は行われているという理解でよいか。	労務費上昇を反映した単価などと価格の乖離があった場合は交渉の余地はあると考えているが、現状ではそのような状況にはない。

提出された資料には、「管理者の承認がある場合を除き、管理者の指定する者に依頼して行わなければならない」と記載されているが、当該記載の趣旨は何か。	清掃は、基本的に当ビル指定業者と契約を行わなければならないが、指定業者が対応できない特殊な清掃は、例外的に、管理者の承認があれば指定業者以外に委託することが可能であるという趣旨である。
経済性の面では検討されているとのことだが、例えば当ビル指定業者に情報の窃取といったトラブルが発生するなど、善管注意義務違反があった場合、業者の変更は可能であるのか。	当ビルの管理組合総会において、指定業者の変更に係る発議を行うことで委託先事業者の変更を行うことは可能であると考えている。

意見・質問	説明・回答
2 各国・地域の競争政策等の動向等に関する調査の委託〔随意契約（企画競争）〕	
本件が1者応募となった経緯について、企画競争説明書の交付を受けたが企画競争に応募しなかった16者の辞退理由は何か。	企画競争説明書をダウンロードした17者のうち、辞退理由のヒアリングで回答があった3者は、同時期に多くの案件を受注していたため、本件に対して新たな人的リソースを割くことができなかったとのことであった。
辞退者が多く、結果的に1者応募となってしまったという経緯から、今後どのような改善を行うことで応募者を増やしていくことを考えているのか。	当方で工夫の余地があるとすれば、仕様書の段階で、より分かりやすくすること、事業者に寄り添った仕様書とすることを検討したい。
企画競争の点数について、受注事業者の点数は高い水準であると考えられる。例えば、1者応募でおよそ十分な水準が確保できない場合でも、当該事業者との契約は取り交わされるのか。また、理論的には、複数者の応募があったとしても最高点が低いことは生じ得ると思われるが、そのような場合どう対応するのか。	本件の受注者は、高い水準の点数であったが、十分な水準の点数が得られず、応募者が1者のみである場合について、我々が求めるような事業内容を実施することができるのか、その実施体制で十分に履行できるのかを落札者に確認し、可能であると回答された場合は当該事業者と契約を行うこととなる。しかし、事実誤認等により、履行ができないことが分かった場合には、再公募も可能となると考えられる。
事業者の方で事実誤認があれば再公募できるとのことだが、履行が可能であると事業者が考えている場合は、十分な点数が得られなかったとしても契約せざるを得ないのか。	御理解のとおりである。しかし、前提として本件については十分な点数が得られており、仕様書を公表する段階で、十分な履行が可能であると考えられる事業者に対して、応募を促すことがよいと考えている。
予算の範囲でいかに案件を魅力的に見せ、事業者の受注意欲を高めるかについては、引き続き検討していただきたい。	
1者応募の条件について、企画競争の場合には審査基準に合致していたかを振り返り、それを次回に反映させているとのことだが、本件についても振り返りは行われるのか。各案件に応じて基準は異なるため、それぞれに必要なものを網羅するため、基準を定型化するというように、改善が必要な部分があるのではないか。	企画競争の案件については、前回の契約監視委員会で御指摘いただいた内容を反映させ、基準を改善していくことも多くある。実際に、毎年行っている広報業務では、前回の契約監視委員会で御指摘いただいた部分について反映を行うといったように、その都度、改善を行っている。直近の具体例を述べると、ワークライフバランスへの配点について、配点が高いのではという御指摘を受け、他の審査項目と比較検討した結

	果、配点を下げた。こういった改善は今後も行っていく。
本分野は、着眼点、テーマとも素晴らしいものである一方、必然的に難易度が高くなる分野であると考えられる。そのため、入札期間、履行期間ともに事業者に寄り添ったものに設定されていなかったのではないかと。本件の仕様書にあるテーマ設定は正しいが、研究者のテーマとして成立するほどの内容であり、結果として応募者が1者のみであったのは、難易度の問題によって体制を整えることができなかったのではないだろうか。 契約期間について、難易度が高い案件は長く設定するなど、事業者が参加しやすくなるように配慮すべきである。今回の入札に関して特段申し上げることではないが、このような先端的な分野の調査に協力していただける事業者がいることは大変重要なことである。	確かに、公表情報も少ないなど、難易度は高い案件と考えられる。しかし、調整の過程で、早急に独禁法上の考え方を整理して産業界に周知する必要があるとされ、早急に情報を集めなければならないという状況にあった。より事業者に寄り添い、応募しやすい内容とするのであれば、入札期間、履行期間は検討の余地があったかと思われる。経済安全保障や独禁法の論文といった情報も現在収集しており、今まさに取り組みの行われている分野であり、研究対象としても今後進んでいくことが予想される。

意見・質問	説明・回答
3 人事情報の管理・活用に関する調査研究支援業務〔一般競争入札〕	
入札説明書交付者１８者のうち、入札参加者は２者である。残り１６者が入札に参加しなかった背景事情は何か。	応募のなかった１６者については、ヒアリングを行っていないため分からない。
調査支援業務の範囲や、今回の成果物の範囲について補足をお願いしたい。	本事業の求める到達点として、人事情報を一元化して閲覧するための最適化があげられる。また、各係の非効率な部分の改善、効率化も目的の一つである。
本調達の成果物としては、現状をサポートすることを目的としているのか。それともシステム開発も見据えたソリューションの提示まで求めているのか。	前者である。システム導入を行うという提案もあったが、現状は課題の洗い出しがメインとなっている。
入札価格は２者で差があるが、その金額の差はどこにあると考えているか。	２者の価格差について、事前の参考見積では落札者よりもう１者の方が安かった。しかし、落札者が参考見積から価格を下げたことにより、この差が生まれたと考えられる。
人事情報は、民間の事業者も含め、情報を分散させていることが多いが、必要になるとその都度新たに収集することが多いものと理解している。本件では課題の洗い出しが行われたとのことであるが、今回の結果を見て、今後どのように変えていくのか。	今回の課題の洗い出しで、事業者からいくつか提案を受けた。例えば、予算を設けてタレントマネジメントシステムを導入すること、プログラミング知識が必要ない、ローコードやノーコードのシステムを導入すること、費用をかけずにフォーマットを統一するといったことにより、効率化、一元化のための体制を整えていくといったことであり、これらを踏まえて現在検討しているところである。
本件の調達方法は一般競争入札だが、成果物として求める内容としては、調査支援業務であり、課題の洗い出しである。事業者によって提出される成果物のクオリティが異なることも考えられるが、企画競争とはせずに、最低価格によって落札者を決定する一般競争入札にした理由は何か。	企画競争にしなかった理由としては、当方にコンサル業務自体にノウハウがなく、企画競争を行ったとしても評価することが困難と考えられたためである。一般競争入札にはしたものの、仕様書において、公取委と類似する府省庁、地方公共団体への過去の業務実績を条件とし、一定の成果物のクオリティは確保できると考えた。
人事情報は公取委の業務全体に関わる案件であるが、今回の目的である課題の洗い出しという部分については、最低限の実績があれば、成果物の差異は少ない可能性も考えられる。しかし、	

今後、システム開発を委託する場合にはそのクオリティが問われるものである。そうなった場合、評価の判断材料についての知見は得ていく必要があるだろう。	
--	--