

第22回公正取引委員会契約監視委員会議事概要

- 1 日時 平成28年6月6日(月) 15:00~16:30
- 2 場所 中央合同庁舎第6号館B棟11階 公正取引委員会 官房第2会議室
- 3 出席者
(委員) 小西委員, 田中委員, 田辺委員
- 4 議事概要
 - (1) 開会
 - (2) 調達案件の審議
平成27年10月1日から平成28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5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
○ 消費税転嫁対策の広報事業（随意契約（企画競争）案件）	
<ul style="list-style-type: none"> ・ 本件受注業者は前回と同じなのか。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 今回は前回とは異なる業者である。
<ul style="list-style-type: none"> ・ 新聞・インターネット広告以外に何か新たな広告媒体の提案があったのか。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 今回においては新たな広報媒体の提案はなかった。ただ、新聞広告の提案では掲載面積等に各社の違いが表れた。また、インターネット広告の提案では、特設サイトの設置のほか、バナー広告でもスマートフォンでの閲覧時やニュースサイト、関連する用語が検索された際に重点的に表示される設定などがあった。
<ul style="list-style-type: none"> ・ 本件の広報事業は3年連続の実施であるが、過去に比べて力の入れ方に差が生じているか。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 平成25年度、26年度はそれぞれ消費税率8パーセントへの引上げの直前、直後期であったことから、大々的に広報したものであったが、平成27年度は前回引上げから約2年経過していることから、事業規模を少し落ち着かせた。
<ul style="list-style-type: none"> ・ 効果測定はどのようなものであったか。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 効果測定結果のフィードバックとしては、広告内容の分かりやすさ等の理解度確認に加え、広告を閲覧した後の行動も聞いている。また、回答者の属性などから傾向分析も行い、それらの結果を踏まえ、今後の広報活動に反映させている。また、違反事業者に対する再発防止指導にも活用している。
<ul style="list-style-type: none"> ・ 今回企画競争に参加した3者は、前回も参加していたのか。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 2者は前回も参加している。本件受注業者は今回新たに参加してきた会社である。
<ul style="list-style-type: none"> ・ 本件は企画競争であって、一般競争入札の結果と違うことは了知しているが、仕様書に記載された契約金額の上限額と実際の契約金額を比較すると上限額に近いのはなぜか。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 本件はあらかじめ仕様書で提示した契約金額の範囲内で最も効果的な広報の提案を競争させたものである。広報の効果値はその費用に応じて大きくなる場合が多いことから、業者が提案する広報の費用が仕様書で提示した契約額の上限価格に近くなるのはある程度はやむを得ないと考える。
<ul style="list-style-type: none"> ・ 本件は、効果測定の結果が適切にフィードバックされていると考えられるが、企画競争時点での提案・説明が結果と違うことはなかったか。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 当然ながら期限は遵守されたほか、当方の要望には適切に対応してくれ、特段の問題はなかったし、当方から提案を超えた追加作業を求めることもなかった。また、本件受注業

	者はプレゼンテーションの時から熱心さが伝わってきていた。
<ul style="list-style-type: none"> 効果測定の方法、サンプルの件数はどうしたのか。 	<ul style="list-style-type: none"> 委託先のリサーチ業者が抽出した、学生・主婦を除く20代から60代の男女のうち勤務先の事業規模ごとに均等にかつ役職等の別に分けられたサンプル900を基に、転嫁拒否行為の認知度、広報内容の理解度等を調べた。
<ul style="list-style-type: none"> 調査対象は広告の閲覧者ということか。 	<ul style="list-style-type: none"> 然り。そして、広告閲覧後の対応等を回答してもらった。
○ 荷主と物流事業者との取引に関する書面調査（入札案件）	
<ul style="list-style-type: none"> 落札率が50パーセント程度だが、低入札価格調査の対象にはならなかったのか。 	<ul style="list-style-type: none"> 本件の予定価格は1000万円以下だったので低入札価格調査の対象とはならなかった。
<ul style="list-style-type: none"> 国土交通省でも同じ様な調査を行っているが、省庁間で重複しないように調整を行うことはしないのか。国土交通省の調査内容は見ているのか。 	<ul style="list-style-type: none"> 各省庁は、それぞれが所管している法律の観点で調査を行っているものであるため、調整は難しいが、公表されている調査結果については確認している。
<ul style="list-style-type: none"> 参加資格をCランクだけでなくDランクにも拡大しているが、Dランク業者も入札に参加したのか。 	<ul style="list-style-type: none"> 今回の入札に参加したのはCランク業者のみであったが、電子調達システムで入札情報を見た者の中にはDランク業者も含まれている可能性がある。
<ul style="list-style-type: none"> 中小企業庁が行っている、参加資格引下げなどの中小事業者の受注機会を広げるための政策の効果は出ているか。 	<ul style="list-style-type: none"> 入札参加資格の規定上はBランクであったとしても、Dランク業者でも対応できる案件ならば参加する機会の確保はしている。ただし、落札結果を見ると上位ランクの業者の方が落札しやすくなっているのも事実である。
<ul style="list-style-type: none"> なぜ、落札率が50パーセント程度と低かったのか。 	<ul style="list-style-type: none"> 役務の場合は単価の参考となるものがあまりないため、本件予定価格は参考見積りの中で、一番低い価格を参考に決定したが、市況の把握が限定的になってしまうことは否めない。ただ、予定価格は過去の同種案件の入札結果も参考にしているので、将来的にはこのような低価格入札も予定価格に反映させることができると考える。
<ul style="list-style-type: none"> この入札に参加した4者との取引実績はあるのか。 	<ul style="list-style-type: none"> ない。
<ul style="list-style-type: none"> 電子入札で得たメリットは何か。 	<ul style="list-style-type: none"> 入札に参加する業者数が増加した。

<ul style="list-style-type: none"> この種の役務は1文字いくらといった単価契約にすればよいのではないか。 	<ul style="list-style-type: none"> 自由記入欄があるため予定数量が算出しにくい。
<p>○ 審査業務で使用するパソコンの購入について（入札案件）</p>	
<ul style="list-style-type: none"> なぜ1者応札になったか。 	<ul style="list-style-type: none"> 特殊な仕様を指定したわけでもなく、市販品の納入で足りるものであったので、こちらとしても理由がわからない。ただし、公告、開札及び納品の手続が1月から年度末にかけて行われたため、繁忙期に当たり、応札をあきらめた業者がいたかもしれない。
<ul style="list-style-type: none"> レンタルと購入の比較検討は行ったのか。 	<ul style="list-style-type: none"> 検討はしたが、審査で利用するパソコンであり、返却する際に機密情報等の漏えいリスクを避けるため購入を選択した。
<ul style="list-style-type: none"> 参加資格をCランクだけでなくDランクにも拡大しているが、Dランク業者も入札に参加したのか。 	<ul style="list-style-type: none"> 本件の受注業者はDランクであり、対応にも問題はなかった。
<ul style="list-style-type: none"> さらに多くの業者に入札参加してもらうには、どのような対応が考えられるか。 	<ul style="list-style-type: none"> これ以上スペックの落とし様がないので、入札スケジュールを年度末から秋頃に前倒しすることで、辞退者を減らすことができるのではないかと考える。
<ul style="list-style-type: none"> 1者応札の原因は入札時期にあるということか。 	<ul style="list-style-type: none"> 本件についてはそれ以外の理由は思い当たらない。
<ul style="list-style-type: none"> 前回調達時の落札価格は公表しているのか。 	<ul style="list-style-type: none"> 公表している。ただし仕様書の詳細までは公表していない。
<ul style="list-style-type: none"> 前回の落札価格と仕様書を提示することにより入札参加者を増やすことができるのではないか。 	
<ul style="list-style-type: none"> 発注者から業者に対して入札参加を積極的に呼び掛けてもいいのではないか。 	<ul style="list-style-type: none"> 情報の提供の有無による不公平感を排除するため行っていない。加えて本件は、入札説明書交付者は5者、ダウンロードは11者であり、広く周知はされていたと考える。
<ul style="list-style-type: none"> 他省庁と比較して調達台数が少ないことも、入札参加業者が少ない原因か。 	<ul style="list-style-type: none"> その可能性は考えられる
<p>○ 可動式書庫の調達、書庫等一式の調達（入札案件）</p>	
<ul style="list-style-type: none"> 両案件とも落札率が100パーセントに近いがなぜなのか。 	<ul style="list-style-type: none"> 可動式書庫の調達に関しては、予定価格はカタログ等に基づいて独自に計算した価格、参考見積書の一番低い価格を総合的に勘案して設定したものであり、業者の入札価格とたまたま同程度の数字になったとしか言い様がない。

	<p>また、書庫等一式の調達に関しては、1 階目の入札では予定価格を下回る者がおらず、2 回目の入札で落札に至ることになったため、落札率が高くなっているものである。</p>
<ul style="list-style-type: none">・ 予定価格の情報が漏れた可能性はないのか。	<ul style="list-style-type: none">・ 当委員会から情報が漏れることはない。