

## 第28回公正取引委員会契約監視委員会議事概要

- 1 日時 令和元年6月3日(月) 15:56~17:55
- 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) 池谷委員, 田辺委員, 中村委員
- 4 議事概要
  - (1) 開会
  - (2) 調達案件の審議  
平成30年10月1日から平成31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6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
○ 公正取引委員会ホームページシステムへの審査等検索機能の追加業務（入札案件）	
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 本件のような規模の「役務の提供等」に係る入札の参加資格は、規定上A等級の者とされているとのことだが、本件ではB等級、C等級の者まで参加資格を広げた結果としてB等級の者が落札している。このようにB等級やC等級の者でも受注可能と判断したのはなぜか。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 競争性を高めるためにA等級に限定せずB等級、C等級に広げたが、仕様書において入札前に参加者から履行証明書の提出を求め、過去の受注実績や認証資格を有しているかなど履行可能な者であるかを判断しているため、B等級やC等級の者まで参加資格を広げるとは問題ないと考えた。 また、本件の落札者については、他省庁で類似案件の受注実績があったことや、資料提出だけでなくヒアリングも行い、その上で問題ないと判断した。</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 落札価格について、予定価格と大きな差があるところ、これをどのように考えているのか。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 予定価格を積算する際には、できるだけ複数者から参考見積りを徴取するとともに、過去の同様の案件の落札価格も参考にすることで、実勢価格に近くなるよう努めており、本件については、結果として安い価格で落札されたものの、予定価格の積算に問題はなかったと考えている。</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 落札価格と落札者以外の者の入札価格には大きな差があるところ、その分析はできているか。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 落札者からは落札後に落札価格の内訳書の提出を受けているが、落札者以外の者からは入札価格の内訳書の提出を受けていないため、比較・分析は困難である。 本件のような案件は、工数×単価で入札価格が決まり、これは人件費が大半を占めるところ、作業期間を短くすることや、作業工程に充てる人数を少なくすることにより価格差が生じたのではないかと考えている。</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 今後の類似案件の調達ノウハウとして、業務の確実な履行を前提にB等級やC等級の者などに参加資格を広げることだけではなく、適正な予定価格の設定のため、参考見積りを徴取する際に、作業工程に充てる人数の報告を求めることなども考えてほしい。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 御指摘を踏まえ、検討させていただく。</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>官公庁が発注するこのような案件にも、中小企業に手を上げて欲しいので、本件のような参加資格を広げる工夫を今後も継続していただきたい。</li> </ul> <p>本件のような案件は、従事するSEのランクによって入札価格が大きく左右されるため、仕様決定や参考見積りの徴取時において、ハイスペックのSEでなくても可能な作業であるかどうかの見極めを行う工夫が発注者に求められる。</p> <p>また、発注規模が小さすぎて、誰も入札に参加しなかったという他省庁の事例もあるので、発注規模についても工夫が必要と考える。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>御指摘を踏まえ、検討させていただく。</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>システム関係の入札案件では、最初に受注してシステムを開発した事業者しかメンテナンスや改修などの業務を履行できないといったものが多いところ、本件はそのようなことはなかったのか。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>本件は既にあるホームページシステムに検索機能を追加するというものであるが、特定の業者しか受注できないような独自の技術は、仕様書作成の時点で排除しており、いわゆるロックイン効果を避けるべく仕様を決定している。</li> </ul>
<p>○ 公正取引委員会内ネットワークにおけるインターネット接続環境分離に係る関連サーバ機器等の整備及び賃貸借業務（不落随意契約案件）</p>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>3回の入札を経ても不落となった後の価格交渉で大きく価格が下がり、予定価格の範囲内で契約に至ったのはなぜか。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>3回目の最低価格者との価格交渉において、手持ちの他の案件との兼ね合いで上手く人繰りをするにより人件費を削減するという工夫や、川上の会社（ベンダー）との値引交渉などによって、仕様を満たす範囲内でコストを減らすことができたものと考えられる。</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>予定価格の範囲内まで価格が下がった結果、どれだけ品質が低下したかという比較検証はしたのか。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>仮に予定価格を超える入札価格で契約した場合と、価格交渉後の予定価格の範囲内の価格で契約した場合の両者の品質の比較は難しいが、①調達目的の達成と会計法令の遵守という観点から価格交渉では機器のスペックを落とすなど仕様は変えておらず、②仕様に影響しない範囲で、例えば、保守管理に関する説明資料は既存のもののリバイスで足りるという工夫や、個別の設定に係る期間を極力省力化して、人件費を削減するなどの工夫を行っ</li> </ul>

	<p>た結果として、価格が引き下げられたことを踏まえると、両者の品質はそれほど変わらないと思われる。</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>一般的にベンダーは機器の値引きをしないし、年末ないし年度末は人手が足りないため、本来は年末等を避けて入札を行った方が発注者側の交渉力が高くなるはずである。このような問題やノウハウは政府全体で共有されていないのか。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>システム関連の調達については、内閣官房行政改革推進本部事務局が一者応札等の問題の検討を行っており、各省庁の取組をまとめるなどして、リードタイムの確保等の改善策についての情報提供を行っている。御指摘のノウハウ等については、同事務局に提供させていただく。</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>システム案件の価格交渉における特定のポイントは必ずある。具体的には、システムの大きさによって差はあるものの、交渉の過程で、難度が高く工数がかかりそうな所はどこであるかなどを確認した上で、ある工程はキーであるから削れないが、別の工程は削ってもよいというように削減対象となるポイントを見極めることができる。各省庁間において、このような価格交渉のポイントの共有ができればよい。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>御指摘を踏まえ、検討させていただく。</li> </ul>
<p>○ 次期電子証拠統合管理システム導入検討支援業務（入札案件）</p>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>デジタルフォレンジックの分野は需要者が少ないと思われるので、サービスを提供できる事業者がそもそも少ないということから一者応札となったのか。また、一者応札であるにもかかわらず落札価格が低い、予定価格の設定は適切だったのか。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>入札説明書等を入手したが、応札しなかった複数の事業者はその理由を確認したところ、仕様の一部であるデジタルフォレンジックに関する技術や市場動向に精通していないことなどを理由に、自社では対応できないということであり、この分野においてサービスを提供できる事業者が限定されているのは確かである。</li> <li>また、予定価格については、複数の者から参考見積りを徴取して、これらの見積価格を参考にするなどして積算したものであり、適切だったと考えている。</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>アドバイス業務は価格や質が千差万別であるところ、本件成果物によってどのような効果を業務にもたらしたのか。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>例えば、データの保管手段について、当初クラウドサービス又はオンプレミスとのハイブリッドで考えていたが、本件落札者から新たにプライベートクラウドの提案を受けるな</li> </ul>

	ど、それなりの成果を得たと考えている。
○ FileMaker 相談受付データベースの改修業務（不落随意契約案件）	
<ul style="list-style-type: none"> <li>汎用性のある FileMaker で作られたデータベースの改修業務なのに一者応札で、その上、不落となったことに驚いている。その理由としてどういったことが考えられるのか。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>入札説明書等を入手したが、応札しなかった複数の事業者はその理由を確認したところ、人員が確保できない、情報セキュリティの認証を持っていないとのことであり、事業者の業務の都合により、結果的に一者応札となったものと考えられる。また、不落となったが、予定価格については、複数の者から参考見積りを徴取して、これらの見積価格を参考にするなどして積算したものであり、適切だったと考えている。</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>FileMaker によるデータベースの改修というしぼりを無くせば、つまり別のソフトを使って改修することも可能という仕様であれば、応札者が増えたのではないか。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>本件は、既存の FileMaker で作成されたデータベースを改修するものであるので、FileMaker 以外のソフトを使って改修を行うということは考えられない。</li> </ul>
○ 平成30年度定期下請事業者調査に係る調査回答入力作業等（入札案件）	
<ul style="list-style-type: none"> <li>事業の実施方法として、調査票の回答を電子で提出してもらうことを検討してはどうか。電子化した方が集計時のミスを大幅に軽減できるし、回答入力に要する費用も抑えることができ、回収率も上がるのではないか。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>調査票の回答を行う下請事業者は中小零細事業者であり、インターネット環境を整備していない者がいると思われるため、なかなか電子化は難しいと考えている。 また、デジタルファースト法案の関係で、今後電子化が進むと思われるが、下請事業者である中小零細事業者にとってみれば、電子化により予期せぬ形で情報が漏れることが一番の問題であり、それを心配していると考えられる。さらに、セキュリティの確保や電子化に要する費用などの問題もあるので、すぐにとすることは難しい。</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>本件は一者応札であり、落札率もかなり高い。一者応札となった理由としてどういったことが考えられるのか。また、落札業者が毎回同じということはないか。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>入札説明書等を入手したが、応札しなかった複数の事業者はその理由を確認したところ、人員が確保できなかった、仕様書を読んだら自社の得意業務ではなかったといったことが主な理由であり、事業者の業務の都合により、結果的に一者応札となったものと考えられる。また、平成29年度の落札業者は今回と</li> </ul>

	<p>は異なる事業者であり、落札業者が毎回同じということはない。</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>一者応札を改善する手段として、本件の場合、業務を2つに分割して発注することは考えられないか。つまり、少ない人員でも作業ができるようにすれば、競争性が高まるのではないか。定型化した業務なので2つに分割しても成果物に差がでないのではないか。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>仮に分割して発注しても、同じような時期に実施することになるため、それほど効果は期待できないと思われる。また、分割すると、発注業務や業務管理などの事務コストが増えるという側面もあると思われる。</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>下請事業者調査の発送数は30万件であり、本件は、このうち本局管轄分の14万件についての回答入力等の業務を発注するものであるが、本局管轄分と地方事務所・支所管轄分を一括で発注するのはどうか。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>一括発注となれば、処理量がかなりの量になり、落札者に負荷がかかることになるので、受注できる業者が大手業者に限定されてしまい、場合によっては落札価格も高くなってしまふおそれがあると思われる。</li> </ul> <p>なお、地方事務所・支所では、基本的には職員が回答入力等の作業を行っており、一部の事務所ではアルバイトを雇用して行っている。</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>今後については、調査の電子化や発注する業務のボリュームなど、調査の実施方法について、セキュリティや費用の問題などもあると思うが、いろいろ考えてやっていく必要があると思う。より効果的な調査となるよう検討をお願いしたい。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>御指摘を踏まえ、検討させていただく。</li> </ul>
<p>○ 平成30年度消費税転嫁対策の広報事業（随意契約（企画競争）案件）</p>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>企画競争の採点項目のうち、広報の方法や内容などの項目について、契約者の評価が高いのはなぜか。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>契約者が提案した広告媒体の数が1番多く、内容も優れていた。具体的には、新聞広告とインターネット広告は仕様上必須であるが、その他の広報媒体として、ラジオ、雑誌、動画広告の提案があった。このうち、動画広告は、提案時の作りこみが、ずば抜けて良かった。</li> </ul> <p>また、契約者は、複数年度に及ぶ広報計画と年度毎の広報の位置付けを明確にするなど、仕様書で必須とされている以外の事項も提案した。これらのことが高評価となった理由であると考えている。</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>平成29年度も同じ事業者が受注しており、一般的に、毎年同じ事業者が受注している</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>御指摘を踏まえ、検討させていただく。</li> </ul>

<p>ことは、良くないと評価されがちであるが、本件のように、企画競争によりその提案内容が高く評価された結果であれば、問題はない。</p> <p>他方で、契約者以外の者の企画のうち高く評価されている点については、今後の企画競争につなげていくべき要素が詰まっていることもあるので、今後の調達の参考にしてほしい。</p>	
<ul style="list-style-type: none"><li>課長や課長補佐クラスの職員が企画競争の審査員を務めているとのことだが、若い人の感覚も必要だと思うので、若手職員を審査員に加えることも検討してほしい。</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>御指摘を踏まえ、検討させていただく。</li></ul>