

## 令和4年度第3回総務省契約監視会の議事概要について

開催日及び場所	令和5年3月17日 総務省会議室およびリモート審議
構成員（敬称略）	座長 北大路 信 郷 株式会社政策情報システム研究所代表取締役所長 構成員 有 川 博 日本大学総合科学研究所客員教授 構成員 片 桐 春 美 公認会計士 構成員 園 田 智 昭 慶應義塾大学商学部教授 構成員 高 橋 伸 子 生活経済ジャーナリスト

### 契約案件の審議

審議対象期間	令和4年7月1日～令和4年9月30日
抽出案件	5件（対象案件287件）
審議案件	6件 ※案件1については令和4年度第2回契約監視会にて審議する予定であったが、事業担当課の都合により今回審議することとなった。
構成員からの質問・意見に対する回答	以下のとおり。

#### 【抽出案件1】一般競争入札（総合評価落札方式）

契約件名： 令和4年度税務システムの標準化・共通化を推進するための調査研究

契約相手方： アビームコンサルティング株式会社

契約金額： 162,800,000円（落札率 99.8%）

契約締結日： 令和4年4月1日

競争参加業者： 1者

意見・質問	回答
（園田委員）調査としては大規模なものが見受けられるが、例えば必要人数やデータ等はあるのか。	各税目におけるワーキンググループの運営（資料準備・論点整理等）に相当の労力が必要となる。特に、仕様書の標準化する前には全都道府県やベンダーに意見を照会し、膨大な量の意見を整理・取りまとめなければならず、極めて難しい業務であると考えている。
（園田委員）来年の予算は令和4年度の予算の半額以下になるとのことだが、これからの予定は。	これまでは仕様書を作成する作業であったが、これからはこれを基に各ベンダーがシステムを作成し、そのシステムを各自治体が調達・利用していくこととなる。
（有川委員）令和2年から3年間にした契約について、それぞれの契約内容について相違があるのか。	最初は立ち上げてどう進めていくかというところから、ある程度の方針を決定し、今は仕様書が概ねできているところだが、仕様書はできても政令市とそれ以外との違いであ

	<p>ったり、税だけではなく国民健康保険料等の他システムとの兼ね合いで、横並びを取らなければならないところが大変なところ。</p>
<p>(有川委員) 令和2、3年度の契約はともに一般競争入札とのことだが、応募状況や予算規模はどのようなものであったか。</p>	<p>応募状況は共に1者である。予算規模は令和2年度が3億円弱、令和3年度は2億円弱。</p>
<p>(有川委員) 最初の年度における競争環境が重要であるが、そこで応募が少なかったということについてどのように分析しているか。</p>	<p>我々も全くノウハウがない初めての業務であり、いろいろな事業者に手を挙げて頂きたかったとは思っているものの、体制であったり専門的な分野に強い事業者でないと応募ができなかったということに尽きるかと考えている。</p>

<p>【抽出案件 2】 一般競争入札(総合評価落札方式)</p> <p>契約件名：「自主防災組織等のリーダー育成のための研修会」 実施支援請負業務</p> <p>契約相手方：株式会社サイエンスクラフト</p> <p>契約金額：20,680,000 円 (落札率 100%)</p> <p>契約締結日：令和 4 年 9 月 20 日</p> <p>競争参加業者：1 者</p>	
意見・質問	回答
<p>(北大路座長) 研修会で使用するプログラムや教材の作成にサイエンスクラフト社は関わっていたのか。</p>	<p>関わっていた。</p>
<p>(北大路座長) 過去の執行実績を踏まえ、入札参加予定者の下見積額を予定価格に設定したとのことだが、入札参加予定業者は何者であったか。</p>	<p>1 者。</p>
<p>(北大路座長) 令和 2 年、3 年にそれぞれ締結した契約と比較して、本契約の契約金額が高くなっている理由は。</p>	<p>まず、新たな試みとして自主防災組織に出向いてリーダーの育成を直接図るよう仕様を変更したことに伴い、開催回数が増加。それに加え、オンライン開催としていたところを実地開催へと変更したことより講師の旅費が嵩んだため。</p>
<p>(北大路座長) 令和 3 年度の契約では研修会を 12 回開催したとの事だが、令和 4 年度は何回開催の契約だったのか。また、第 1 回目の研修会はいつごろ開催したのか。</p>	<p>令和 4 年度は 4 2 回。また、第 1 回目の研修会は 10 月頭に開催した。</p>
<p>(北大路座長) 競争性を高めるための方策として履行期間の延伸を挙げているが、どれほど長くできる見込みか。</p>	<p>従来は 9 月末頃に契約を締結し、2 月頃までに研修を終えて 3 月末までに報告を依頼していた。今後は要望調査やとりまとめの時期を調整することにより、契約締結を 6、7 月頃に行える見込み。</p>
<p>(北大路座長) 入札に不参加であった理由に「日程が未定のため予定を立てにくい」とあったそうだが、履行期間を長くしても同様の問題が生じるのではないか。</p>	<p>履行期間を長くとることによって調整する時間も増えるため、同様の問題にはならないと考える。</p>
<p>(北大路座長) 本件は今後も続いていく案件だと思われるが、見積額と調達額が</p>	<p>特定の 1 者のみが履行可能な役務ではないと考えているが、今回頂いたご指摘も踏まえ、検討していきたい。</p>

同一になってしまう状況は改善しなければいけないのではないか。	
(有川委員) 提案書採点表に記載されている評価項目の「類似業務」と評価基準の「同様業務」の違いは何か。	別のものを指しているわけではない。
(有川委員) 基礎点の項目に関する曖昧な表現は避けて頂きたい。次回も同様に基礎点にするのであれば、定義づけをしっかりと頂きたい。	該当箇所について基礎点の項目にするかどうかも含めて検討していきたい。

【抽出案件 3】 随意契約(その他)

契約件名： 地方議会活性化シンポジウム 2022 の会場関係調整等業務

契約相手方： 全国町村議会議長会

契約金額： 1,238,357 円（落札率 100%）

契約締結日： 令和 4 年 9 月 16 日

意見・質問	回答
(有川委員) 本件調達はどのような役務内容か。	会場側との窓口として各種連絡調整を行うとともに、会場使用料等の費用を総務省及び議会 3 団体（全国都道府県議会議長会、全国市議会議長会、全国町村議会議長会）の負担額を取りまとめて会場側へ支払いを行うもの。
(有川委員) 業者の選定や契約金額について共催のような形で行うことは検討したのか。	(令和 2, 3 年度はオンライン開催であったため、) 実地開催することについて内部検討に時間を要してしまい、実地開催を決定した時には既に全国町村議会議長会側が大会のために会場を抑えていた。実地開催の効果を最大限狙うため同時開催という結論に至った。
(有川委員) 民間団体が行った契約に、国が主催の会合に関する類似の業務を合わせて行うことを通常は行わないのではないか。	開催形態の決定に時間がかからなければ、会場選定から総務省が主体的に関わるというやり方もあったかと思うので、来年に向けて考慮したい。
(有川委員) 趣旨や目的が同一であったとしても、本件のような契約は公共契約が何のためのものであるのか分からなくなってしまうため、今後は本件のような契約にならないように注意頂きたい。	

【抽出案件 4】 一般競争入札(最低価格落札方式)

契約件名：第 6 回緊急消防援助隊全国合同訓練施設設営及び実施支援業務

契約相手方：TSP太陽株式会社

契約金額：178,860,000 円 (落札率 99.8%)

契約締結日：令和 4 年 7 月 27 日

競争参加業者：1 者

意見・質問	回答
<p>(片桐委員) 本件は第 6 回の契約だが、第 5 回 (3 本に分けて契約) の契約に比べて、本契約の契約金額が高くなっている理由は。</p>	<p>契約を分割した方が安くなると考えられるが、第 6 回の訓練については全国から静岡県へ部隊が向かうという想定であった。新型コロナウイルス感染症緊急事態宣言が発出されている期間が長くなったり、地元の方へのご説明等、調整が難しい部分があったため、スケジュールを加味して 1 本の契約にしたことが理由。</p>
<p>(片桐委員) 本契約は 2 回入札を行っているが、入札から契約締結までの期間がとても短い。(2 回目の公告は令和 4 年 6 月 23 日、契約は同年 7 月 27 日) もう少し前もって準備する事は出来なかったのか。</p>	<p>本当に開催出来るのか、という不透明な部分があり、会場の調整が済んだのが令和 4 年 2 月頃である。そこから訓練する部隊の決定や都道府県との調整をした上で令和 4 年 4 月からの公告となってしまった。</p>

【抽出案件 5】 一般競争入札(最低価格落札方式)

契約件名：近畿管区行政評価局庁舎移転等業務

契約相手方：株式会社ハウワ

契約金額：1,720,000 円（落札率 31.8%）

契約締結日：令和 4 年 8 月 29 日

競争参加業者：8 者

意見・質問	回答
<p>（園田委員） 予定価格の設定の仕方が落札率の低さにつながっているのではないかと。加えて、参考見積を取った業者の入札価格が値下げされたものになっている。この点についてどう考えるか。</p>	<p>予定価格が高かったとは感じている。参考見積を取る際は、インターネット等で調べた 3 者に声をかけた。結果、その 3 者からしかとってなかったという点は至らなかったと感じている。</p>
<p>（園田委員） 予定価格を設定する際に、C 等級、D 等級の事業者まで含めるつもりであったのか。</p>	<p>C 等級や D 等級も含めるつもりでいた。</p>
<p>（園田委員） 参考見積と入札の価格が違うという事は過去にも同じケースがあったのではないかと。</p>	<p>過去の例について不勉強であった。</p>
<p>（有川委員） 入札事業者の中で 1 者だけ失格になった業者がいるが、その理由は。</p>	<p>参加資格等の資料を提出してもらった際に下見積を提出頂いている。その下見積の価格について、入札説明書で、「入札価格は下見積書の金額を超えてはいけない」という制限を設けており、この規定に該当したため失格とした。</p>
<p>（有川委員） 失格となった 1 者が一番安い価格で入札していたのか。</p>	<p>然り。</p>
<p>（有川委員） 「入札価格が下見積書の金額を超えてはいけない」という制限をかける趣旨は何か。</p>	<p>どのくらいの契約金額になるのかを事前に把握したかったため。</p>
<p>（有川委員） 理論上そういった制限をかける事は可能かもしれないが、公共の入札のやり方として対外的に説明できるようにしておかなければいけないのではないかと。</p>	<p>下見積書を提出頂いた際、業者の担当者へこの下見積書の金額を超える額で入札に参加できないことは確認しており、そのときには問題ないとの回答を頂いていた。今後は十分に検討していきたい。</p>

<p>【抽出案件 6】一般競争入札(最低価格落札方式)</p> <p>契約件名：放送用電波伝搬シミュレータの調達</p> <p>契約相手方：株式会社構造計画研究所</p> <p>契約金額：68,200,000 円（落札率 100%）</p> <p>契約締結日：令和 4 年 7 月 12 日</p> <p>競争参加業者：1 者</p>	
意見・質問	回答
<p>（高橋委員）この 1 者から下見積をとって予定価格を設定し、入札を行い、極めて専門的な内容であることから、結果的に一者応札になったのか。</p>	<p>然り。下見積もりは、当該者の他、もう 1 者から取得している。</p>
<p>（高橋委員）入札しなかった理由を事業者へアンケートしたところ、「不具合対応や研修会の提供が困難」という回答があったそうだが、仕様書等の条件はどのようなものであったか。</p>	<p>基本的にはソフトウェアの納入であるが、その後の不具合や研修といった保守対応を仕様を含めている。</p>
<p>（高橋委員）ソフトウェア自体も極めて専門的なものであり、その後の対応や研修会も難しく、他業者での販売が限定的なものと思われる。</p>	<p>非常に専門的なソフトウェアである。求めている機能を有したソフトウェアは、今回調達したものしか確認出来ておらず、下見積を取る段階では再販する業者も含めて 2 者の見積を取った。</p>
<p>（高橋委員）昨今の円安により海外の業者にとっては非常にメリットのある調達だったのにも関わらず入札に参加しなかった事について、理由をどう考えるか。</p>	<p>このソフトウェアは、日本の地形を考慮して電波伝搬を計算するなど日本の状況を踏まえたものである必要があるため、海外の業者にとって参入が難しかったのではないかと。</p>
<p>（高橋委員）シミュレータそのものは複数事業者が扱っているが、仕様を満たすソフトウェアは構造計画研究所のものしかないという判断になったのか。</p>	<p>類似のソフトウェアについては把握しているが、調達の目的とした「デジタル混信対策」は比較的専門性の高い処理が必要であることから、当該ソフトウェアしかなかった。</p>
<p>（有川委員）原局予算額を作成する際に、下見積は何者取ったか。</p>	<p>2 者。1 者は構造計画研究所、もう 1 者は別の会社である。</p>
<p>（有川委員）落札率 100%について、比較すべきものは比較し、安い方を取った上で、さらに端数処理したのに額が一致したことについて分析していただきたい。</p>	