

第20回農林水産本省入札等監視委員会 審議概要

開催日及び場所		平成24年11月29日（木曜日）農林水産省第2特別会議室	
委 員		沖本 美幸（公認会計士） 横田 絵理（大学教授） 戸塚 輝夫（公認会計士） 岡田 修一（弁護士）	
審議対象期間		平成24年7月1日～平成24年9月30日	
審議対象案件		183件 うち、1者応札案件 17件 契約の相手方が公益社団法人等の案件 44件	
抽出案件		10件 うち、1者応札案件 8件 (抽出率5.5%) (抽出率80%) 契約の相手方が公益社団法人等の案件 4件 (抽出率40%)	
抽出案件内訳	一般競争	8件 うち、1者応札案件 7件 契約の相手方が公益社団法人等の案件 4件	
	指名競争	0件 うち、1者応札案件 0件 契約の相手方が公益社団法人等の案件 0件	
	随意契約（企画競争・公募）	1件 うち、1者応札案件 1件 契約の相手方が公益社団法人等の案件 0件	
	随意契約（その他）	1件 うち、1者応札案件 0件 契約の相手方が公益社団法人等の案件 0件	
	(特記事項)		
委員からの意見・質問、それに対する回答等		意見・質問 (詳細に記述すること。) 別紙のとおり	回答等 (詳細に記述すること。) 別紙のとおり
委員会による意見の具申又は勧告の内容 [これらに対し部局長が講じた措置]		特になし	

事務局：大臣官房経理課会計指導第1班

(注1)必要があるときは、各事項を著しく変更することなく、所要の変更を加えることができる。

(注2)公益社団法人等とは、公益社団法人又は公益財団法人（一般社団法人及び一般財団法人に関する法律及び公益社団法人及び公益財団法人の認定等に関する法律の施行に伴う関係法律の整備等に関する法律第42条第1項に規定する特例社団法人又は特例財団法人を含む。）をいう。

第 20 回入札等監視委員会
委員からの意見・質問、それに対する回答等

意見・質問	回答等
競37 平成24年度土地改良事業等請負工事及び業務の間接工事費等調査検討業務	
<p>○予定価格と契約金額、それから、予算額の関係をお聞きしたいのですけれども、13ページに一般競争契約審査調査書がございまして、この契約概要の3番目が本事案の物件だと思うのですけれども、ここでは予算額が3,100万、8ページの予定価格の積算内容の予算額が2,900万、それから、予定価格が2,835万で、契約金額が2,835万で100%ということで、この辺の流れを説明していただけれどと思うんですけれども。</p>	<p>○業務を発注する際には、当初、予算分けを受けまして、その金額の中で私どもが実施しようとしている作業内容を決めまして、それに基づいて必要な歩掛、人工を算定して積算をいたします。これは予算額以内で設定する必要がございまして、3,100万の中で私どもが本年度必要な作業内容を積み上げて計算しましたところ、2,835万という金額になっております。これは適切な金額が算定できるように必要に応じて歩掛を民間の方から聴取したりしまして、その内容を定めております。</p> <p>予定価格につきましては、公表するものではございませんので、そのまま入札に付しました。たまたまだと思いませんけれども、応札者が2,835万という数字を応札の札に入れられたと、結果としてこういうことになっております。これまで、同様な業務につきまして、ここ数年やっておりますけれども、落札率が100%になりましたのは今回が初めてでございまして、私どももこれを聞いたときにはちょっと驚いた次第です。</p>

<p>○その予算額が、13ページを見ると3,100万で、8ページのほうが2,900万。これは消費税の関係で差があるのかなと思うのですけれども、2,900万に消費税を加えると3,045万かなと、私の計算だとそうなるのですけれども、この辺はいかがですか。</p>	<p>○3,100万の金額につきましては、承知していないのですが、一応予算額の範囲内で積算して入札というか、契約と言いますか、公告に付すということで定めています。 すみません、積算の段階で、私どもの全体の事業と言いますか、予算額の中で発注する際に、「大体この程度になります」という概算で内部の委員会にかけます。その際に予算額ということで2,900万を記載して、その後で積算するということになって、たまたまここに2,900万という数字が記載されているということです。</p>
<p>○7ページの調査基準価格と入札の予定価格が1,000万ほど離れているのですけれども、この辺のいきさつはどういうことなのですか。</p>	<p>○調査基準価格と申しますのは、低入札の際にその業務を応札者が適切に実行できるかどうかを検討する金額の基準でございます。 これは低入札に該当するかどうかという価格でございまして、予定価格と申しますのは、私どもが本来適切に本業務を実施する際に必要となる経費を予定価格として算定しております。入札の際にその業務を応札者さんが適切に実行できるかどうかを検討する金額の基準でございます。</p>
<p>○この1,000万ほどの差というのはかなり割合的に大きいと思うのですけれども、この辺はいかがですか。</p>	<p>○それぞれ業務形態によりまして、直接経費は実際にかかる経費を計上しておりますが、間接経費は受注者の会社の業態によってかなり金額に開きがあるようでございまして、過去の調査の結果によりまして、間接費等のパーセントを設定して調査金額を設定するような基準で作成しております。</p>

<p>○私の今までの経験からすると、予定価格というのは、基本的に参考とするものが無いときに、業者が出してきただものをそのまま使っているというケースがあったと思いますが、このケースは過去にも同じような内容でやっている事業にもかかわらず、なぜ予定価格と契約金額が完全に一致するのか非常に不思議だと思っています。</p> <p>今までたくさん予定価格と契約金額が一致した業務はありました。その理由は、「よく分からないので、それを業者に出させたらこの金額だったので、それを予定価格にしました」という話が何度も何度も出ているのです。</p> <p>いつもそういう説明を受けていたのですが、今までの理解と今ご説明いただいたのはちょっと違うなと思っています。</p>	<p>○今回の業務につきましては調査部分がございます。作業に必要な人工は歩掛聴取をして、大きなところではほぼその内容で推算しております。</p> <p>また、調査用紙を作成して、発送するという経費を積み上げて私どものほうで計算しております。</p> <p>したがいまして、これまで業者さんから出していただいた資料をそのまま用いている部分と、私ども独自に設定して積み上げて積算した部分、双方ございます。</p> <p>過去、そういった部分がございまして、若干乖離していたのではないかと考えております。今回はたまたま落札率が100%になったというふうに考えております。</p> <p>すべてを見積りから出したわけではなく、調査部分がございますので、この部分につきましては私どもで積み上げて積算しております。</p>
<p>○今回、応札者が公益社団法人2者なですが、この種の業務は民間ではありませんで、いないのでしょうか。それとも、今回はたまたまそうだったということなのでしょうか。</p>	<p>○こういった間接経費の調査等に係る業務につきましては、一般的に発注件数があるような業務ではございません。当省や国土交通省、その他の大きなロットを持つ発注機関でしか多分調査はやられていないと考えております。</p> <p>民間でも、この作業内容につきまして、実施しようと思えばできると思うのですけれども、こういった内容につきましては、その内容に精通している必要がございます。積算について理解できる技師の方もおられるのですが、経営分析といった部分もございまして、民間会社の人にお聞きしたところ、「一般的のコンサルの中では効率的な執行がなかなか難しい」というふうに言われております。できないことはないけれども、そのための人を用意するというのには困難であるというふうに聞いております。</p>

<p>○国土技術研究センターが、過去2年間も同じ内容で実績があるということですけれども、今言ったように継続しているということと、技術的なノウハウがたまっているということだと思うのですけれども、中身を聞いていますと、業務の内容が3つに分かれていますと、もし同じ業者に頼んでいれば、経費の算定の基礎ベースですので、同じところがやるということは変化がなくて、本当にどうかどうかというのがわからないと思うのです。</p> <p>そういう点で、分割して、もう一つの方とやりとりできるチャンスをつくるということはできないというような内容なのでしょうか。</p> <p>つまり、規模の経済性が働くから3つ一遍に契約しているということですか。</p>	<p>○これら一連のデータにつきましては、工種ごとに私ども農水省で設定している工種もございます。</p> <p>また、一般的なものにつきましては、国土交通省さんの解析結果と合わせて国全体として発注する事業と言いますか、積算基準として妥当かという検証も行っておりまして、これをまとめてやることによりまして、そういった資料が効率的に作成できるという点から、こういった作業を行っているところでございます。</p>
<p>○今のお話ですが、一般競争入札をするために細分化していこうという動きがあります。</p> <p>それが、必ずしも、良いかどうかというのは判断が難しいところなのですけれども、今は、そういう流れになってきているところです。 今のお話はちょっとそぐわないと思います。</p> <p>それからもう一つ、いつもお願いしているのですが、改善策が、これでいいと思っているのかということです。もっと多くの人に入札してもらうためには、どういうふうな改善策が要るのかということを、毎回申し上げているのです。今、この改善策が記載されていないということは、このままでいいとお考えになっているのかということをお聞かせいただきたいと思います。</p>	<p>○工事、業務の積算基準につきましては、先程ちょっとご説明申し上げましたけれども、国土交通省さんのほうで大幅な見直しを現在やっているところで、もっと簡便化した手法に切り替えようとしているところでございます。</p> <p>そちらのほうに移りますと、また調査の手法も変わってくる予定でございますので、過渡期ということもありまして、今回まとめてやっているところもございます。</p> <p>今後そういう積算方式の変更に伴って、今、委員からご指摘の一般の方も参加しやすいような調査方法につきましても、検討させていただきたいと考えております。</p>
<p>競102 平成24年度環境保全型農業直接支払電算システム整備事業</p>	<p>○この契約相手方の東芝ソリューションで</p>

<p>ですが、平成23年度も同様な取引先なのです けれども、このシステムそのものは毎年更新するという意味なのですか。</p>	<p>のが若干ずつ変更になっておりまして、23 年度から今年度、24年度にかけて大きく地域 特認と言いますか、メニューが増えてきてい ると。それに伴って申請者の数も増えている と。来年度またさらにこの中身が大きく変わ ていくということで、システムの改修は必 須という状況でございます。</p>
<p>○そうしますと、東芝ソリューションが23 年度に受注しておりますけれども、立場的 には有利なのですね、最初に作ったとい ふことで。</p>	<p>○最初に作ったところが当然有利といふこ とはございますけれども、一般競争入札で行 うというのが前提でございますので、どこが 見てもわかるような仕様書、設計にしてくれ ということがこの設計の基本でございます。 今後、どこの社であっても基本的には一般 競争入札で私どもは対応できると考えてお ります。そのためにはわかりやすい仕様書が 必要ということでございますので、ここはし っかり改善していきたいと思っております。</p>
<p>○この件についてですが、23年度も東芝ソ リューションであったにもかかわらず、第 1回目に同社が入札してこなかつた理由は どこにあるのでしょうか。</p>	<p>○先ほど少し説明させていただいたのです けれども、仕様書の書き方的に幅広く読めて しまって、これだと例えば3,000万ではなく て6,000万の規模になるのではないかと、極 端なことを言うと。そういう責任をとらされ るような仕様書の中身に映ってしまったと いうことでございます。そこは私どもが本来 求めているところではないので、そういった 余計な誤解を与えるようなところはきっち り削除して、仕様書を変更して臨みまして、 必要なところだけを作って下さい、それ以上 の責任は相手方に求めるものではないとい うことを整理させていただいたところでござ ります。</p>
<p>○そうすると、東芝は説明に納得して落札 したということですか。</p>	<p>○結果的には東芝が落札しましたので、そ ういうことだと思いますけれども、昨年度も非 常に丁寧に作っていただいたという経緯も あるのですけれども、予算をオーバーしたと</p>

	<p>いうことをおっしゃっておりましたので、私どももこれでよかったのかどうなのか、応札額と、向こうが考えていたものと自分たちが言ったものとの逆のギャップがあったのかなと。</p>
<p>○入札委員会委員をやっていて思うのは、積算の基準とか予定価格が、業者が一般のお客様にやる業務と、農林水産省と契約する業務とかなりギャップがあるのではないかという懸念を持っておりまして、人件費が高騰しているとか、山のような書類を作らなければいけないとか、業者にとっては非常に負担が多くて、儲けが少ないのかなという気がします。ですから、ちゃんと仕様を作って予定価格なども明確にしたほうがいいのではないかと思うのですけれども、いかがでしょうか。</p>	<p>○まさにそのとおりだと思いますので、相手方に無用な作業をイメージさせるような仕様にするつもりはもちろんございませんし、今年の轍を踏まえて次年度以降しっかりと対応していきたいと思います。</p>
<p>競79 平成24年度食と農林漁業の祭典推進委託事業(フードフェスタに関する事業)</p>	
<p>○15ページの御見積書というところですけれども、見積書を提出しているのがJTBコミュニケーションズですね。以前、私がいただいた資料で公共サービス改革基本方針というのがあって、その中で再委託禁止という項目もあるのですけれども、見積書まで作って出されるということになると、実際に稼働されるのはJTBかなと思うのですが、これは特に再委託等の禁止事項には抵触しないんですか。</p>	<p>○今のご質問の再委託というお話ですけれども、特にJTBに再委託をしたわけではなく、こちらで最初に予定価格を作成する際に参考にしたり、そういう部分で活用させてもらった資料でございまして、採択をしたわけではございません。</p>
<p>○そうしますと、JTBは今回の契約の中では特に介入していないということですか。</p>	<p>○そのとおりでございます。</p>

<p>○もう一つ、今回の仕様書を見せていただくと、東日本大震災の影響という特別な状況の中での入札だと思うのですけれども、仕様書の内容を見ると、企画的にいうと新企画ですし、記述されている事業の内容も抽象的なんですね。</p> <p>実際に予定価格と比べると97%で落札しているのですけれども、かなり幅のある金額になつてもおかしくないのかなと思うのですが、どうしてこれだけ近い数字で入札されたのかというのは何か心当たりはございますか。</p>	<p>○先ほどJTBさんの話もございましたけれども、予定価格を作るときに、電通さんからも参考資料をいただいております。いただいたところが応札したということもございまして、非常に近い価格になったという経緯がございます。</p>
<p>○実際に予定価格を決めるときに、業者から見積りをとって、その平均値をとる等により、その金額を予定価格にしていると、以前からずっと説明を受けています。恐らくそういうことですよね。</p>	<p>○そういうことです。</p>
<p>○ちょっと抽象的な質問になるのですが、私は委員になって2年ぐらいなのですが、この手のイベントのPR事業というと大体電通さんが落としているというイメージがあるんですね。</p> <p>私は抽出案件しか見ていないので、偏見なのかもしれないのですけれども、電通さんは特に御省庁のこういう企画に強いんですね。それとも私がただ単に一部しか見てないからこういうイメージになっているのか、ちょっと教えてください。</p>	<p>○省全体のものはわからないのですけれども、食料産業局関係について、特に電通さんが多いということはございません。</p> <p>年間10近くあろうかと思うのですが、その中の1つ2つに入ることはございますけれども、ほかは参考見積りをいただいたJTBであったり、他の広告代理店、最近は旅行代理店もそっちのほうに力を入れているかもしれませんが、產品の販売ということで観光と結びつくものですから、旅行代理店、広告代理店、旭通とかほかもありますので、うちの関係では電通さんのウエートが特段高いものとはなっておりません。</p>

<p>○この事業について、一覧表のほうで同じもので情報発信の業務があつて、それは別会社が受注しているのですけれども、そのときの応札者は3件で、この事業については電通さん1社だったのですね。</p> <p>仕事の内容がどういうふうに違うか分からぬのですけれども、比較的金額が大きいところに、先ほどの岡田委員のご質問と絡むんですけれども、そこで電通さんだけが、しかも見積りをとっていた電通さんだけが入札して応札したというところが、偶然かもしれませんけれども、どうしてこつちは一緒になったのかが不思議な気がいたします。</p> <p>十分な期間ではなかつたということもありますが、今後の工夫でこれ以外には何かございませんでしょうか。これ一回きりの事業かもしれないのですけれども、体験事業はたくさんあるので、同じようなパターンを繰り返されることもあるかなという気がいたします。</p>	<p>○おっしゃいますように、説明会では8者来ていました中で最終的に応札が1者ということだったのです。</p> <p>全体的にあまり時間が無く、ちょっと急いでいたところもありまして、結果的にこうなつたわけです。これは今年初めてでありますけれども、祭典につきましては、今後も予算等の関係で開催する機会があるかと思います。</p> <p>そのときには十分な期間を確保して入札を行つていただきたいと思います。</p>
<p>随10 平成24年度輸出拡大リード事業のうちジャパンパビリオン設置(アメリカ(International Boston Seafood Show 2013))</p> <p>○質問が2点ございます。1点目は予算額のところですけれども、仕様書の6ページに予算限度額がありますね。これはアメリカですよね。ここで2,200万になつてゐるのですけれども、92ページの1者応札の事後審査調書を見ると、予算額が2,199万9,709円ということで、ほんの少しですけれども、違うのですね。なぜ違うのかということ。</p> <p>もう一つは、1者応札の事後審査調書で、委員が5名いらっしゃるんですけれども、この方たちと、31ページに随意契約の審査調書がございまして、ここでの委員会の方たちは同じ方が担当されているのですね</p>	<p>○後者のご質問については問題がないと考えております。事前の審査と事後の審査を同一の者がやるのですが、実際に実施する者は、それぞれ契約の担当の者は別にいて、それを審査するという立場ですので、同一の考え方の下に事前のチェックと事後のチェックをしたほうがいいのかなと思っておりますが。</p> <p>○前者についてお答えをさせていただきたいと思います。6ページにございます金額2,200万は、随意契約としてこの事業を実施するに当たつての限度額を示したものでございます。企画競争の随意契約でございますの</p>

<p>。これは特に内部牽制上、同一の方であっても問題はないということなのかどうかということを確認させていただきたいのですけれども。</p>	<p>で、企画の部分は見ますけれども、価格の部分は、これ以下であれば特にその部分は点数化されないという価格でございます。実際にこの企画を出したところの積算はどうなっていたかというと2,199万9,709円ということで、これ自体は2,200万を下回っているということで、その点では問題ないという価格でございます。</p>
<p>○私がこだわったのは、予算額という概念で記載されているので2,200万かなと思ったのですけれども、そういうわけではないのですか。</p>	<p>○2,200万まで出してきても構わないということでございますけれども、そこは提案者の方々が企画内容、積算を積み上げていく中で、必ずしも2,200万にならないというところで、こういう額が出てきたんだと思います。上限が2,200万となりますけれども、提案者に2,200万で出してくれという意味の2,200万ということではございません。</p>
	<p>○鈴木：委員のおっしゃるとおり、一般的な概念として予算額というのは1つじゃないかというお考え、そのとおりだと思います。この予算額の定義がそれと一致しないというところが誤解を招いたのだろうと思うんですが、事後の審査の段階ですと、契約額がはっきりしているものですから、契約額をもって予算額のところに記入するように整理していると、そういう整理の考え方の違いだろうということでございます。</p>
<p>○ページ番号97ページにアンケートの自由回答欄の記述をまとめていただいてあって、これは非常に分かりやすくて、見るほうからするとありがたいのですが。ここでまとめていただいたようにいろいろなご意見があるようですが、これはもっともで、次回改善したいということとか、これはちょっと改善は無理だというようなところがありましたら、教えていただきたいのですが。</p>	<p>○例えば無理なところと言いますと、これは海外で開かれる見本市でございますので、実施日というのが決まっておりまして、この点は動かせないので、3月に行う見本市を選ぶと、その後の精算面までの期間を延ばしていただきたいというところはなかなか難しいところがあって、ここは我々の力ではどうしようもないところなのかなと思いますけれども、例えば、公示から提出までの期間をもう少しいただければという問い合わせに対しては、</p>

	<p>確かに3月という、それも逆に言えば3月の見本市であるわけですから、それを分離した形でもうちょっと余裕を持った提案をしていただくことはできるのではないかと考えているところでございます。</p>
<p>○30ページですけれども、この見本市は同じようなものがたくさんあって、地域が台湾とか、今回同時期に契約されているものが4つぐらいあったわけですけれども、その中でアメリカの機会だけが1者応札になつておりました。</p> <p>先ほどのお話を聞いていますと、期間的な問題のために、同じ資料を出して同じように説明しても1者応札だったというふうに理解したのですけれども、それで間違いないでしょうか。</p>	<p>○期間については、アンケートをとった中ではかなりご指摘をいただいたところでございます。あとは、水産専門見本市というところもございます。ただ、4つやりまして、そのほかの3つは総合食料見本市ということで、水産物に限らず肉とか飲料とかいろいろなものが出来るということで、募集も非常に幅広くできるということで、水産に限定すると、そういう業界の方々とのネットワークとかコミュニケーションが普段からあるところのほうが確かに応札しやすいというところはあるのだと思います。</p>
<p>○企画競争の場合に、予算額を超えたたら、あとはどんな素晴らしい企画であってもボツになると理解しているのですけれどもいかがですか。</p>	<p>○レアなケースで言えば、予算額を超えて企画が採用され、随契ですので、相手が低価格の範囲内に下りていただければあると思います。高いままでは契約できないということになりますから。</p>
<p>○私の経験では、良い企画であっても安い方を採用すると理解しています。AとBがあって、Aは非常に良いのだけれども、予算額を、超えている。そして、Bはちょっと落ちるけれども、金額は範囲内におさまっていればBに決まる。すなわち、Aは初めからはじかれているという計算を何度も見ているのですけれども、1者の場合だと、超えているとはじいてしまうと何もなくなるから、その場合には下げてくれと頼んでこのようになるということですか。</p>	<p>○初めての方ですと、私どもの実施要領の中で金額を示していて、その金額をオーバーして出してくるということはあまりないことだと思うんですけれども、事業として魅力というか、どうしても自分たちのところでやつてみたいということで、価格を2,200万に抑えつつ、あとは自社の努力で何とかやるといったようなケースはあるようには伺っております。</p>
<p>随20 平成24年度有害化学物質リスク管理基礎調査事業(発酵食品中の生体アミン(biogeni</p>	

c amines)含有実態調査)委託事業	
○28ページの過去3か年の入札・契約状況というところで、23年度の契約相手先でユーロフィンフードという会社がございますけれども、同様の契約内容を記載していただいていると思うのですけれども、予定価格が400万で、契約金額が280万という金額で、今回の金額とは相当乖離があるので、これが比較できるような内容ということなのですか。年度比較……。	○今回は、分析点数が増えたことによって予定価格が変わっています。去年は100点ぐらいサンプルを調査したのですけれども、今回は、4ページにも書いてありますとおり、345点を調査すると、約3倍以上になっております。なお、昨年は、予定価格と契約金額に乖離がありましたので、今回はその実績を踏まえて単価を下げて予定価格を計算しました。その結果、今回、契約金額が950万ぐらいになっております。
○今回、内部精度管理、外部精度管理を適切に行っている分析機関が国内にほとんどなかったということをご説明いただいたのですが、前回23年度も同じ要件を求めていたのですか。それとも、今回厳格化されたのですか。	○同じ要件です。
○そうですか。そうすると、大体把握している限りで結構なのですけれども、国内にほとんどないというと、この前の2社と今回の日本食品分析センターぐらいしかないのですかね。	○そうですね、説明会にはこの2社以外のところも来ていただいたのですけれども、外部精度管理を満たすことが難しいということで、今わかる範囲では2社ぐらいしかないと思っています。
○とは言っても、そこは外せないところということですね。	○そうです。食中毒が起きてからでは遅いので、まず実態調査をすることと、できる範囲の分析機関にお願いするということでやっております。
○この外部精度管がなくとも分析できる化学物質もあるわけですか。よく分からぬのですが。 どうしてこの件については内部精度管理と外部精度管理を求めているのでしょうか。ほかの化学物質でもこういう分析をすることはありますね、そのときには要求していなかったのですか。	○一般的に、食品中の化学物質を分析する際には、消費・安全局では他の事業でもこういった条件を課しております。 というのは、分析自体はできるけれども、その分析が信頼できるのか、ちゃんと測れているのかどうかというのを、外部精度管理によって確認して、信頼できるデータを消費・安全局として得るということで、こういった条件を一般的には課しております。

<p>○なるほど。そうすると、農水省以外がやるときには外部精度管理を行っていないところとも契約しているということはあるわけですか。</p> <p>○農水省だからきちっとやらなければいけないということで、今後もこれをずっと課していくということですか。</p> <p>○ということは、もしこれをとっているといろいろ有利になってくるのであれば、皆がこういった精度管理をやるようになるとということでしょうか。</p> <p>○お役所はそうおっしゃるのでしょうけれども、業者は採算というのがありますよね。もし外部精度管理のコストも考えた上でやらなければいけないということであれば、単価が安すぎるということはないですか。</p> <p>○今後もし外部精度管理をやらなければ駄目だといったら、みんなやらなければいけないわけですよね。そうしたらコストは変わってきますよね。こちらの論理だけではなくて、こういったことを課したら単価は上がるということも考えてあげないと、絶対、入札者は増えませんよね。上げればいいというわけではないのですけれども、それが社会一般の常識から言ってどうなのかということも考える必要があるのではないかということを申し上げたかったことです。</p>	<p>○そうですね、一般的な食品会社が分析機関に依頼するといった場合は、外部精度管理とかはあまり厳密に要求しないで依頼するというケースはあると思います。</p> <p>○はい、そうです。</p> <p>○理想的にはそうしていただきたいと。やはりコストもかかってしまいますので、そこは分析機関の判断になるとは思いますけれども、我々としては積極的に取り組んでいただきたいと思っております。</p> <p>○外部精度管理は、日常的な精度管理としてやるものなので、それにかかる費用は一般的な予算として計上していただくものだと考えていて、今回に予定価格に関しては適正だと考えております。</p> <p>○ありがとうございます。</p>
<p>競75 平成24年度有害化学物質リスク管理基礎調査事業(コメ中の無機ヒ素定量分析法に係る試験室間妥当性確認)委託事業のうち「分析プ</p>	

<p>ロトコルを用いた共通コメ試料の分析」仕様書</p> <p>⑥委託事業</p>	
<p>○21ページの一般競争契約審査調書の契約の概要のところで、予算額としては1億3,000万の内数ということで、この資料を見せていただく限りだと、その内数がよく分からぬのです。この仕様書等の別添のとおりということで、どのような資料だったのですか。</p>	<p>○今のご質問でございますが、21ページの予算額1億3,000万円ですが、これについては、有害化学物質のリスク管理基礎調査に對して一定の枠の予算がついています。年間1億3,000万円の中で、発見されているもの、発見されていないものも含めて、いろいろな有害化学物質の調査にかかる費用ということで予算が1億3,000万つけられております。この予算の中で様々な物質の分析を行いますが、今回はコメの無機ヒ素の分析になったということでございます。</p>
	<p>コメの無機ヒ素に係る予算は幾らであったかというのは、予定価格の積算の調書をつけてございますので、そちらをごらんいただきたいと思います。7ページ、8ページでございます。</p>
	<p>今回の予定価格は●●●万●●●円を予定しておりますので、これが1億3,000万円の中のこの事業に要する予算とお考えいただければよろしいと思います。その内訳が8ページの積算でございます。</p>
<p>○そうしますと、予算額をさらに細分化した予算があるわけではないということなのですか。</p>	<p>○はい、執行する時点で分析する物質や点数といったもので予算額を割り振って使っていきますので、あらかじめ1億3,000万円のうちの幾らを何に使うという細かな予算積算は策定されておりません。</p>
<p>○なるほどね。そうすると、実際に積み上げていくとある時点で予算額をオーバーする項目も出てくるのですか。</p>	<p>○そこは我々のほうで、あらかじめ、有害化学物質の調査全体で1億3,000万予算があるの中で、24年度について年間でこれだけ調査をしましょうというのを年次計画という形で策定しています。その年次計画の個別の調査に對してどのぐらいの予算をかけるのかというのをあらかじめ見積もっておくわけです。この場合だと、8ページの予定価格というのが予算額になるわけすけれども、そういうものを順番に調査をやっていき</p>

	<p>ます。入札を順番にやっていくと、その中で事業全体で1億3,000万という予算にきてしまったら、そこで打ち止めということになります。</p>
<p>○1ページのところで、複数の分析機関を確保するために仕様書①から⑫のどこかで落札したら、ほかでは入札できないということをされたということですが、もともと分析機関が限られているのに、1つに落札したときにほかに行けないと、公募が後になるとどんどん言ってきてくれる業者さんが少なくなるということだと思うのですね。多分やむを得ずこうされたと思うので、どうして1つのものに落札するとほかは落札しては……、技術的な問題ですか。</p>	<p>○この妥当性確認というのは、1分析機関(1試験所)当たり1個の結果報告を求めます。同じ試験所が同じものを2回測るというようなことはやらないというのが一般的なルールなので。そういう意味で、同じところが2個落札するということはできないという仕組みにしたかったのです。</p>
<p>○12回同じことを繰り返すことが必要だったということですね。</p>	<p>○そうです。国内に十数社ぐらいは分析装置を持っているところがあって、最大限そういったところが入札に参加してくれれば、12者ぐらいは落札するようなケースも想定されるかなと。もちろん日本国内のすべての分析機関について実際どうなのかということまで確認できていないので、プラスアルファで、農林水産省がこういう調査をやるということで、もしかしたら手を挙げてくる人もいるかもしれませんと考えました。そういうケースにおいてはもうちょっと競争性は高くなる可能性もあると予測していたのですけれども、ふたを開けてみたら応募してきたところは少なかったということです。</p>
<p>○これが果たして一般競争契約になるのかどうか。12個の仕事があり、仕様書①から仕様書が12個あるわけですよ。それで12者しかないということであれば、どう考えたって1つの仕様書に1者しか来ないから、来られないですよね。それは初めから想定できるのではないですか。</p>	<p>○今回の一般競争のやり方は非常にレアなケースでございます。浮穴からご説明しましたとおり、12者の業者、今回は6者しかなかったわけですが、6者を選定したかったわけです。1回の一般競争入札で1番から6番までの者を契約相手方とすれば一度の競争入札で済むのですが、会計法29</p>

	<p>条に最低価格をもって入札した者を契約相手方とするという規定がありますので、1回の入札につき1者しか契約ができません。</p> <p>それで、同時に12個の仕様書を策定しまして、予定価格を類推されるおそれもあったものですから、事前に札入れをしていただいて、開札はすべての入札が終わった後に一括して行うというやり方としました。1つの業者が12回入札することが可能で、それは同じ価格を入れてもいいですし、業者の戦略として違う価格を入れてもいいです。同時に入札を済ませておいて、1番から順に開札をします。1番で落札をした者はもう入札参加資格がないことになりますので、2番に札が入っていても無効票となりまして、その者を除き2番の中で一番安い者が2番の落札者になります。これを繰り返していく結果、一番最後の6番目は前の5者が抜けていますので、1者応札となって、今回抽出案件に上がったものと考えています。</p> <p>○沖本：話を聞いていて奇異に感じたわけです。そういう説明があれば分かるのですが。では12個あって6者しかなかつたら、後の6つはどうするのですか。</p> <p>○沖本：不調になって、その後はどうするのですか。</p> <p>○沖本：できたのですか、結果的に。</p> <p>○沖本：そうすると、これは12個あるうちの6つだけ。この文章を読んでいると分からぬわけですよね。</p> <p>○浮穴：そこは不落札ということで不調に終わると。</p> <p>○浮穴：日本国内でできるところは現状6者しかないということで、そこはしょうがないと。あと、海外の分析機関も含めて声かけをしていますので、アジアの国などにも声かけをしましたので、全体として統計解析に必要な数が確保できればと。</p> <p>○浮穴：できました。</p> <p>○浮穴：ここは入札の部分だけについて書いていますので、全体像としては国外の機関も含めて統計解析に必要なところは確保したことです。</p>
--	--

<p>○沖本：その事情が、わかるように書いてもらわないと、要約表をつくってもらっても、クエスチョンマークがたくさん飛ぶ形になります。そのようなやり方をやっていことは、要約表の中身を見てもよく分からぬですね。</p> <p>一般競争入札ということ自体、そういう形であれば、6番目は当然1つになりますよね。それ以降の業務はどうなるのだということも分かりません。</p> <p>分かりました。ありがとうございます。</p>	
<p>競1 平成24年度農地・水保全管理支払交付金の評価に関する資料作成等業務</p> <p>○先ほどご説明があったのですけれども、支払の評価に関する事業は、結果的に日本水土総合研究所だけが今回申し込んできたということですが、技術者が足りないということだったのですけれども、かなりノウハウが限定された……。タイトルだけ見るとあまりノウハウが必要なように思えないのですけれども、高い技術が必要な業務なのでしょうか。</p>	<p>○そうですね。特殊性と言いますか、業務内容の（1）を見ていただきますと、ここに集計と分析と書いてありますと、内容の真ん中あたりに「実施状況の特徴を把握するための手法について提案し、分析等を実施する」とございます。そういった分析なり状況の把握する手法の提案というものがございますので、こういったところが契約手続における総合評価落札方式の対象となり、業務の難易度を表しているという形になっていると考えております。</p>
<p>競7 平成24年度農林水産省本省行政情報システム用パーソナルコンピューターセキュリティ診断等業務(単価)</p> <p>○ここは昨年と同じ業者が申し込んできているということですけれども、見積りも昨年とったところに頼んでいるのですね。入札の見積りも去年のところに頼んでいて、結局そこが落札しているということですけれども、この仕事はほかにも恐らく複数業者がいるようなものであろうと類推するのですが、なぜ昨年落札したところにまた見積りを頼んでいるのでしょうか。</p>	<p>見積りは幅広く取ることとしており、この1者だけということではなくて、複数取ることとしています。</p>

○そうなのですか。じゃ、その結果としてこれが決まったということですか。	○そうですね。
○この業務は、ウイルスが中に入った後にどうしようかという話ですか。	○そうですね。最近のウイルスは非常に巧妙になっており、パソコンにウイルス対策ソフトとかアンチウイルスソフトというのを入れて、ウイルスを駆除するようなソフトがあるんですけども、こういったソフトでは検知できないようなウイルスも今出ていまして、こういったウイルスをしっかり駆除していくためにこういった業務をやっております。
○この業務には、すごく高い能力が必要になるのじゃありませんか。	○はい、技術的には非常に高い能力が要求されることになります。
○そういった会社は結構あると思うですね。	○そうですね。
○それでも、ここしか来ないというのはあるのですか。	○アンケートでも特許要件を満たしていないと、特許要件が厳しかったという具体的な回答をいただいているので、特許をちゃんと持っているということになると、結果的に業者か限られてしまったのかなと考えます。
○何が特許なのでしょうか。	○コンピュータウイルスの解析とか不正アクセスに関する特許です。
○なるほど。それが必ずしも必要ないのでないでの、今度は外そうということですか。	○そうです。いろいろ調べましたところ、特許を持っていなくても非常に高い技術を持っている民間の事業者も多数いることがわかりましたので、こういったところは特許の要件を外して、具体的にこういった診断の業務をやっている実績があることというような形で調達していきたいと考えております。

<p>競121 平成24年度農林水産分野における遺伝資源利用促進事業</p>	
<p>○79ページから88ページまで採点表があるのですけれども、今回ちょっと目についたのは数字の訂正が各担当者かなり多いんですね。見直した結果ということだとは思うのですけれども、今回この案件に関しては訂正が目について。その辺について、簡単に直しちゃっているのか、あるいは、当初の見積りと……。例えば79ページですと、この方の場合は真ん中あたりの訂正が「5」だったのが一挙に「2」に落としているとか、我々が見ると不可解な感じがするのですけれども、何か背景がございますか。</p>	<p>○採点表の修正については、ボールペンで書いていただいたものですから、事業者のプレゼンを聞いていくうちにいろいろ考えた結果直すというようなところがありまして、消しゴムではなくて、こういうふうな訂正になりました。</p> <p>また、ご指摘の79ページの5点が2点になったというのは、ここはちょっと認識がまづかったのですけれども、この採点者は必須項目だと思ったので5点と書いてしまったのですが、その後、任意項目であるということで、2点に修正をさせていただいた経緯があります。</p>
<p>○1ページ目のところで、アンケートをした後じゃないと調査国が選定できなかったということが書かれているのですけれども、調査設計の段階で2つに分けてしまって、アンケートを先にやるという業者さんをまず決めて、その後で国外で調査するというような設計にできなかった理由があれば教えてください。</p>	<p>○アンケートを事前に本体の事業とは分離してというお話だったかと思いますが、そういうことを検討しましたが、アンケートを仕掛けるときに、農水省所管の関係業界に広くアンケートをとってみなければいけない、偏った人だけにアンケートを聞いては不公平ですので。そうすると、アンケートの相手がかなり膨大な数に及びます。網羅性も必要かと思います。そうすると、職員の手持ちの情報だけではどうして不足の部分が出てくるのかなと。業者で、そこは事業の中で併せてアンケート先を整備してもらうということも含めて、事業の中できさせて……。</p>

<p>○質問の趣旨がうまく伝わっていないと思うのですが。横田さんが言われたのは、アンケートの部分も業者に任せて、2つに分けてやつたらどうかという話で、アンケートの部分を農水省でやつたらいいということをおっしゃっているわけではないですよ。</p>	<p>○すみませんでした。そこは実際できなかつたところなので、そういった方法もあったのかなと思います。</p>
	<p>○今後さらにアンケートのチャンスがあるかどうかというのは、1年目でかなり明確になっちゃったものですから、その可能性はあまりないとは思うのですけれども、万一そういうことがあれば、おっしゃったような形でパッケージを2つに分けてということも可能性としてはあるのかなと思っております。</p>
<p>○今の話だと、パッケージを2つに分けてやらないと、仕様が曖昧になって応札しにくいですよ。後になって、これも入った、これもあったのだと言われても困ります。ですから、依頼するほうがきっと範囲を決めてあげないと、後出しでいろいろなものが入ってくるとどうしようもないということになると思います。これが1つ。</p>	<p>○ここで書かせていただいているのは、予算額の範囲と言いますと、予算が決まったときに、積み上げでございますので、外国の対象国がございますから、その予算額を一定額プールしておきまして、それで事業を進めていただいて、後ほど調査国が決まった後に追加的に契約の変更をすると。そういうようなことを考えております。</p>
<p>それからもう一つ、これは無理かなと思ったのは、予算額の範囲内で実費精算するといつても、例えば予算が2,000万と決まっていたとしましょうか、入札したのが1,990万でしたと。そうすると10万ありますねと。だけど、旅費は500万かかりましたと。そうしたら、範囲内でということは100万でやれということなので、これも業者にとっては非常に難しいことになると思うのですね。ですから、改善策として書いていただいているのですけれども、これも改善策にはならないと思うのですが、いかがでしょうか。</p>	
<p>○よくわからないですね。</p>	<p>○契約額ではなくて、予算額というところから、契約額は外国の想定されたものを一度除いておきまして、除いた額で契約をさせていただく。それで、国が決まった場合、残しておきました分を追加で上乗せして精算させ</p>

	<p>ていただくという手法です。</p> <p>○ではなくて、そのときに外国の旅費はもう除いて、1,500万で契約の金額をつくさせていただくと。</p> <p>1,500万で契約をさせていただきまして、残り、外国旅費が500万以内で決まれば、そのお金を上乗せして追加で払わせていただくと。</p> <p>○いや、それは最初に1,500万で契約をしますので、もし1,900万と業者さんが出すと、入札額をオーバーしてしまいますので、契約できなくなってしまいます。あくまで契約のときは1,500万の範囲内で契約をさせていただくということになります。</p>
	<p>○そうです。大きな額から外国旅費の実費分を一度除かせていただいて……。</p> <p>○そうです、そういうことです。</p> <p>○はい、そうです。</p>
<p>随2 NaI(Tl)シンチレーション検出器を用いた ガンマ線スペクトル測定装置(日立アロカメディ カル株式会社製)運送・動作確認業務</p>	<p>○そうですね。鉛を取り外すというものがなければ鉛だけ送るということは可能なのですが、測定装置が一体的なもので、取り外すことができず、それを取り扱うことが一般的の運</p>

<p>つまり、運送を切り分けることはできないと考えていいのですか。</p>	<p>送業者ではできないということで、日立アロカメディカルに頼んだということでございます。</p>
<p>○運ぶだけだったら運べたのではないですか。運送だけはやって、設置だけこの会社に頼むということはできないのですか。</p>	<p>○運送で壊れるといけないですし、機器についての専門的な知識がないと、どうやって運べばいいかというのがわからないということで、業者が知っている運送業者に頼んだということでございます。</p>
<p>○これはもともとどこかにあったやつを動かしたのですか。買ったのですか。</p>	<p>○もともとは農水省が購入して、F A M I C 、農林水産消費・安全技術センターに置いておいて、検査をしていたものを移動したというものです。</p>
<p>○わかりました。どうもありがとうございました。</p>	
<p>○ありがとうございました。以上で抽出した物品・役務等契約の審議を終わります。</p>	