

第 1 2 回農林水産本省入札等監視委員会 審議概要

(ホームページ掲載日：平成 2 3 年 2 月 2 2 日)

開催日及び場所		平成 2 2 年 9 月 6 日 (月曜日) 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) 青柳 義朗 (地方自治体監査委員)	
審議対象期間		平成 2 2 年 4 月 1 日～平成 2 2 年 6 月 3 0 日	
審議対象案件		4 6 1 件 うち、1 者応札案件 1 5 2 件 契約の相手方が公益社団法人等の案件 3 2 件	
抽出案件		1 2 件 うち、1 者応札案件 7 件 (抽出率 2. 6%) (抽出率 58. 3%) 契約の相手方が公益社団法人等の案件 1 0 件 (抽出率 83. 3%)	
抽出 案件 内 訳	物品・ 役務等	一般競争	1 0 件 うち、1 者応札案件 5 件 契約の相手方が公益社団法人等の案件 5 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)	2 件 うち、1 者応札案件 2 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)	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
	(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	回答等
		(詳細に記述すること。) 別紙のとおり	(詳細に記述すること。) 別紙のとおり

<p>委員会による意見の具申又は勧告の内容</p> <p>[これらに対し部局長が講じた措置]</p>	<p>特になし</p>
----------------------------------------------------	-------------

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。

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
<p>○競35 農林水産省人事・給与関係業務情報システムに係る移行データ生成業務</p> <p>○ 何点か質問させていただきますが、過去、この仕事と類似の事業がなされたことがあるかどうか、教えていただければと思います。</p> <p>○ そういうことではなく、似たような業務。今回はこれが初めてなのでしょうけれども、こういったパンチ業務を中心としたこのような業務を過去業者に依頼したことがあるかどうかということです。</p> <p>○ と申しますのは、22者が説明書を受領にみえて、1者しか応札しなかったということなので、こういった業務自体やれる業者をほかに株式会社ムサシさん以外にあるのかというのが、まず確認をしたんですが、どうやっていたか。</p> <p>○ 似たような質問になりますが、一つは受領した22者は、そのうちの株式会社ムサシという企業以外は、全部プログラム開発業者だったということなのかということ。また、今後の検討材料のところにISOの資格要件を除外するとあったのですが、このような資格を持っている業者は、それほど少ないということはないと思いますので、これが本当にこの業務に対してブレーキになった理由なのかということ。その辺をお教えいただけますでしょうか。</p>	<p>○ この移行データ生成業務ということですか。</p> <p>○ パンチ業務とかという部分でいけば、過去に類似のものというのが確かに行われております。それについても業務発注としては、発注しているからやっているのです。この人事・給与関係業務情報システムということではございませんので。</p> <p>○ そういう意味では業務的なデータというのは、他の業者でも受注が可能だと思っています。ただ、今回の部分というのは、件名であるとか、そういうのがちょっと先ほど担当のほうから説明をさせていただいたような形で、仕様書の中身がなかなか分かりづらかったというのが支障というように聞いております。</p> <p>○ 今回の業者自体は、今御質問いただきましたように、すべてがそういうデータができるところというのも一部業種的にはございますが、あくまでもシステム開発というのを念頭に置いて説明書を取りに来たとアンケートのほうでも書かれておりまして、なかなか内容的なものが要望の中身と違っていたということで参加をしなかったという形で御回答をいただいております。</p> <p>ISOの話でございますが、基本的に今回の部分については、そういう制度的なものを重視するというか、データを入れていただくという部分なものですから、そういう資格を取り除くことによりまして、もう少し持っていない業者でも参加できるような形にしたいということで、改善の方策として御説明をさ</p>

<p>○ 2点ほどございます。アンケートの回答の22ページのところに、業務内容の一部に扱えない業務があったと記載されていますけれども、これが1者ありましたね。これはパンチについて扱えなかった。パンチはできないということなののでしょうか。そうしたら全部できないということですよ。</p> <p>もう1つは、4件の回答がありました。自社の専門分野、得意分野と異なる業務内容であったということですが、パンチ業務は、いろいろな業者ができると思うんですけども、こういう回答があることが非常に奇異に感じるんですけども、どうお考えでしょうか。</p> <p>○ 先ほどもあったように、過去にこういった業務をやっているの、類似の業務ですね。ですから、書き方というのは、相当こなれていると思うのですが、今後、是非分かりやすい公告の仕方をしていただければと思います。どうもありがとうございました。</p>	<p>せていただいた次第でございます。</p> <p>○ 先ほどありました業務内容の一部に扱えない業務があったという業者が1者、あと専門外だという業者4者です。業者の捉え方というのも若干あるかと思いますが、アンケート結果のほうでも書かせていただいているとおり、プログラム開発がメインの業者さんが多かったというところがありまして、その部分で業者さんの捉え方というところがありまして、要はこの2つにちょっと分かれているというところがございます。</p> <p>○ どうもありがとうございました。</p>
<p>○競46 精神科医支援プログラム提供業務 (単価)</p> <p>○ 御努力の結果が今回いろいろ現われたということでございますけれども、アンケートの中でちょっと教えていただきたい点がございます。15ページの(6)の当該契約について改善すべき点のその他のところに、「常にフィスメックのみ入札できる仕様になっているのではないか」というのがあります。この辺はどんなように分析されておられますか。</p> <p>○ このお仕事の内容について少し教えていただきたいと思います。</p> <p>心理カウンセラーと精神科の医者の方を企業が雇っているということはないとは思いますが、雇ってなくとも契約できる状況</p>	<p>○ 47都道府県全部に全国展開している企業というのが、そんなに多くないということでございます。フィスメックも当初は47都道府県に精神科医の準備ができていなかった企業でございますけれども、「当省として、こういう業務を新たにやっていきたい」というところで、最初にいろいろ企業から話を聞いたときに、「それでは」ということで47都道府県に医師の確保をして参加できるようになったと。そういうことだからと理解しております。</p> <p>○ そうですね。ネットワークを持っている・持っていないにかかわらず、先ほど言ったように全国展開している企業が多くないというのが正直訴えております。それから今現在契約している業者に「精神科をもっと1県1名</p>

をもっていけば良いのであれば、比較的やりやすいのかなと思うのですがいかがでしょうか。このフィスマックというところが今のところ唯一47都道府県で契約団体であるのか、精神科の医師や心理カウンセラーとのネットワークをもつという意味合いであっても、そういうことができる企業は少ないということなんでしょうか。

○ 今の話と関連していますが、カウンセラーの条件の切り離しというのが15ページにありますね。これは今の話からすると難しいということですか。

○ わかりました。それで最後の質問ですが、47都道府県+3地域という、この「3」というのは何ですか。

○ 4つありましたよ。4つ書いてありますね、北海道に。

○ じゃあ、札幌は北海道に入っているから、あと3つですね。

○ わかりました。

じゃなくて、2名でも3名でも増やせないか」という話をしたところ、「精神科医がなかなか受けてくれない」「もう今の患者で手いっぱい、新たにそれから、突然出て来たところに対応してくれというところもありますので、そこで、なかなか受けてくれる医者が少ない」という話は聞いてはおります。

○ 切り離すことも可能だとは思っておりますけれども、今のところ先ほども言ったように、いろいろな企業に働きかけて前向きな回答も得ておりますので、この条件でもう1回聞きたいとは思っております。

○ 北海道です。

○ ええ。北海道は札幌が1つなんですけど、そのほかに帯広とか、函館とか広いんで、都市を指定して、それで50カ所というかたちになっております。

○ それ以外の3都市です。

○競55 「畜産物市況情報」の調査・収集業務

○ 競争性が確保された入札結果になったと思います。それで、ちょっと教えていただきたいのが、この社団法人が過去何回かこの契約の相手方となっているということなので、前年度以前の落札率がわかれば教えていただきたいなど。参考のためにちょっと前年度はどんな状況だったかというのを。

○ 今回、競争入札で順調に入札者が増えたにもかかわらず、同じところが落札したというのは、どういう理由なのでしょう。過去3年間ずっと同じところがやっていて、しかも

○ 21年は、申し訳ありませんちょっと手元に資料がないものですから、後で御報告させていただきますと思っています。

○ まず契約につきまして、通常の部分で一般論というかたちになってしまっていて恐縮なんですけれども、通常今まで業者をよくお伺いしますと、去年も取っていた者というのは、や

今回も同じところが落札できたということですが、しかも今までよりも比較的低い価格に下げているようですが、その辺何か分析などはなさっておられますか。

- 前年度やっている会社のほうが蓄積があるので取りやすいですね。ですから、ぜひスタートラインでピシッと一般競争ができるような努力をお願いしたいと思います。それから、この備考のところには通常は改善点等を書いてもらっているのですが、改善点書いていただいているので、このやり方でパーフェクトだとお考えなのでしょうか。
- なぜこういうことを申し上げたかと言うと、備考のところを見て、第一に我々は把握をして、そして後ろを見ていくのですね。できれば、備考のところ、「こういう努力をしたのだ。」「その結果こうなったのだ。」ということをお書きいただければ、双方の時間の節約になると思うので、いつもお願いしているところなので、次回からよろしくお願います。

やはりどうしても自分の蓄積があるという部分と、あと、もう一度やはりその業務を契約をしたという自負と言うんですか、そういうのがございまして、競争性が高まったとしても、極力自分たちが業務を受注したいという意向が強いように感じております。

そういう面では、よく競争しまして頑張った結果、また他者がやはりそういうかたちで新規開拓ということで、違う業者が変わることもございますけれども。一般的な部分としましては、やはり前年度の経験をフルに活用して、やはり今年も受注したいという意向が強いと考えております。

- 今までの調査の仕様の中身を出先がやっていたものを、どこでもというかたちの、要するに「特定の業者でなければできないとかではない」と仕様書に今回改めさせていただいた部分がございます、誠に申し訳ありません。そういう意味で、結果的に法人が取ったという結論ではございますけれども、仕様書の中身を見直したということと、あとは応札の条件も外しているということで、そういう意味では、当方では要するに条件を伏して、相手方を排除しているとか、そういうのがなかったものですから、特にここには記載をさせていただかなかったんですが、先生が先ほどおっしゃったように、やはり競争性をいかに高めるかとか、あとはスタートラインということで、もう一度原課並びに契約の窓口としましても、今の御意見を踏まえましてより競争性が高まるように考えてまいりたいと思いますので。

- 要するに今回、今後に向けた改善点のみならず、今回についてもこういうことをやったということを簡単に書ければということですね。わかりました。

<p>沖本：どうもありがとうございました。</p>	
<p>○競133 平成22年度登録調査員等講習会委託事業</p> <p>○ 御努力の結果、3者応札されて一応競争的な入札というかたちになったということなのですが、落札率があまり下がっていなかったなど。先ほどのちょっと競55の契約に比べると下がってなかったなという印象と、入札執行報告書なんですけど、3番目の入札参加者が大体他の者の倍近い値段を出しているのですが、どのような感じで分析されていますか、教えていただければと思います。</p> <p>○ 競争入札で、結局ここが連続して取ったということなのですが、次点のところも、公益法人ですね。これについて何か情報をお持ちでしょうか。</p> <p>○ これは本当に価格だけで、その他の要素はないということですね。価格だけが要素ですよ。</p> <p>○ わかりました。ありがとうございます。</p>	<p>○ 応札内容について聞き取りを行ったところですが、登録調査員のやりとりのため、インターネットを利用したホームページの作成など計画しており、そのあたりでコストがかかっていたのではないかと思います。</p> <p>あとは、やはり人件費ということで、全国で開催することを考慮すると、そこにかかる人件費が他の応札者と比較して高かったものと思います。</p> <p>○ 申し訳ございません。</p> <p>○ はい、そのとおりです。</p>
<p>○競140 平成22年度養殖衛生対策推進事業（養殖衛生対策の推進）</p> <p>○ 今回は8者が説明書を手に入られて、説明会も4者見えられたのかかわらず1者しか応札しなかったと。その応札しなかった理由とか、アンケートは入手されていないのでしょうか。その業者さんの考えは今回のこの資料では分からなかったもので、先ほど専門性だとか、特殊性だとか、全国ネットワークとかというお話が出ましたけれども、業者さんのお考えはどうか、データは入手されたのでしょうか。</p> <p>○ 入札説明会にも4者が見えていることなのですが、先ほどのお話で、かなりこの事業が技術的に難しいものがあるということを伺い</p>	<p>○ いや、アンケートについては、行っておりません。この理由といたしましては、この事業に対しての応札者というのは8者ありまして、事業全体といたしまして8者の応札をいただいているということで、アンケートを実施していないという状況でございます。ただ、改善点、なぜかという部分を改善するためにも各者に聞く必要がありました。</p> <p>○ この説明会に参加していただいた方というのは、事業全体の部分でございまして、この（1）の養殖衛生対策の推進に対して来たの</p>

<p>ました。アンケートを取れていないというお話だったわけですが、残りの3者は技術的に対応が難しい業者であったのでしょうか。</p> <p>○ 概要書を書いていただくということが、みんなが統一的なステップで改善を図っていくということですね。必要書類とか、添付資料というのも段々いろいろなものをお願いして、大体定着してきたと理解しています。いえ、理解しているのではなくて、そういうようにしてきました。従って、是非ともアンケートを取ることは、毎回申し上げているので、是非よろしくをお願いします。</p> <p>○ どうもありがとうございました。</p>	<p>か、それともアユの病気で来たのか、カンパチで来たのかというのは、こちらで判断しかねますので、その時点では何ともわからないというのが実情でございます。</p> <p>○ 今後ちょっと事後評価、1者応札の事後評価、本当はやらなくちゃいけなかったんですけども、ちょっと開催ができなくて、次回以降については、開催をして次回以降の案件に進めていきたいと思っております。</p> <p>○ 申し訳ありません。必ずします。</p> <p>○ ありがとうございました。</p>
<p>○競166 平成22年度草地整備等技術設計 基準作成調査委託事業</p> <p>○ アンケート結果で、63ページと記載していただいたところの(5)のところに一応業者さんのコメントで、「利潤見込みがないと判断した」あるいは「利潤意欲がないと判断した」という形で出ているのですが、この辺のさらに具体的な内容というのは、確認はされていらっしゃるのでしょうか。</p> <p>○ この事業は、過去4事業であったものを1事業に集約したというお話しでした。これまでは他の事業のお話を伺っていると、業務を</p>	<p>○ アンケートの結果につきましては、そういう結果をいただいたということで、特に「なぜ、そうなんだ」というところまでは確認はしておりません。</p> <p>○ この事業は、昨年度4本あったんですけども、そのあとに少し入札執行が余ったということで、小さな調査事業を一般競争入札でやらせていただきました。その際に、1者がすごい価格が安く入ってきました。その価格の結果を見て、その入札に参加した方からこういうようなアンケート結果が出ていましたので、前回のその小さな調査事業のほうで、「価格的に全然勝てなかったの、もう入っても勝てないんじゃないか」というような回答がありました。</p> <p>○ この事業は、去年4事業あったんですけども、そのうちの2事業を第8回の入札等監視委員会、この場で御審査いただきまして、</p>

小さめにして入札機会を増やしてもらうようにしていることが多かったように記憶していますので、これと逆方向のように思えますが、その辺の御事情を教えてくださいませんか。

○ いろいろ工夫をした跡が、ここに若干でも書いてあればわかりやすいのかなと思います。あと「審査基準が分かりにくかった」というコメントがありますよね。これはあまり手の内をさらすのもどうかとは思いますが、ある程度どこに力点を置いてこの業務をやりたいとか、そういった点を伝えるということは可能なのでしょうか。

○ ここのアンケートの中に説明書を見ても、「業務内容、業務量、審査基準がわかりにくく、判断できなかった」というのがあるのですが、先方が言ったことをそのまま鵜呑みにする必要はないと思います。ただ、こういった意見があるということは、真摯に受け止めて改善できるのであれば、改善していただければと思います。

○ いろいろなことを言う人がいるので、構わないですけれども、とにかく自分たちはきちんとやっているのだということが分かることが大事だと思うのですね。そこのところを一般の国民の方々にも知らしめるということが、全部にわたって必要だと思います。どうもありがとうございました。

「やはり小さいのでメリットがないんじゃないか」と。「大きくくり化すれば、逆に業者さんのほうに受注メリットが発生するんじゃないか」ということで、その分検討してみてもは」というアドバイスをいただきまして、それで大きくくり化をして実施したところでございます。

○ 調査の趣旨、私たちが何をさせたいのか、してほしいのかっていうのは、仕様書のほうには記載をさせていただいておりますので、仕様書に記載している部分で、もしかして汲み取れないということであれば、仕様書の書き方については工夫をする余地はあるのかもしれない。

○ そのために今年からこの事業を4事業まとめたということは、非常にやはりボリュームがあるということで、入札説明会の参加は必須じゃないんですけども、やはりちょっとその辺だけでは伝わらない部分もあるのかなと思ひまして、入札説明会を複数回開催というようにして、なるべく伝えてしっかりと同じような印象の元に入札していただければなと思ひ開催したんですけども、なかなかこのような結果になったところでございます。

○随84 平成22年度東アジア植物品種保護フォーラム推進事務委託事業

○ この業務は、初めての業務でしょうか。

○ そうですね。では、前年度は同様の契約があったのですか。

○ 2008年から始めました。

○ そうですね、前年度もあります。

- それが、ちょっとここに明記されていないので、初めてかなと思ったんですけども。それで、6者興味を持たれて説明会に参加されたんですけども、残念なことに1者しか応札しなかったということで、アンケート自体もいろいろな意見があるので、お調べできないような内容なのでしょうけれども。前年度も同じ財団が契約を受けられたのでしょうか。
- これだけ続いちゃうと、ちょっといろいろ工夫をしないと、なかなか改善が難しそうなのがしますよね。前年度の事業自体もやはり似たような事業なのでしょう。例えば、この分厚い提案書がありますけれども、これに類似した内容なのでしょう。
- 過去の企画提案書というのは、他の業者は見られるのですか。見られなかったりしますか。
- 事業者に対するアンケートの中で、発注ロットを事業で分割してほしいというところに3者が丸を付けています。先ほどのお話ではフォーラム本会合、シンポジウム等々いくつも業務が1つにまとまっていて、全部連携しないとできないことなのか、それとも局長級の国際会議以外は分割できるものなのか、その辺については御検討などはなされましたでしょうか。
- 155ページになります。表紙のほうに過去の契約状況を記載に置いていますので、申し訳ございません。
- 平成20年度に第1回を始めまして、第1回もやはり1者、この2者しかなかったんですけども、第2回目は一応2者応札がございまして、その中で企画提案ということで、こちらの日本国際協力センターのほうに落ちたというかたちです。それで第3回目がやはり1者しかなかったんですけども、また同じ日本国際協力センターになったというかたちになります。
- 我々が出していますし、求めているものについては、基本的には大体それほど変わんないかもしれません。ただ、今年は例えば、教材作成とか、そういうものについては、またちょっと追加していますけれども、そういう意味で少しずつ変わっていますけれども、基本的なところは各国に対して、そういう技術的な支援とか、そういうことがメインになっています。
- 見られるようになっています。
- アンケートの結果を踏まえまして、そういうかたちで御指摘されましたので、こちらもちょうといろいろ検討したんですけども。まず、この事業は、われわれ知的財産課の担当者のほうは、メインで当然考えますけれども、向こうの各国のカウンターパートというか、相對するところが同じように我々の知的財産植物認証制度とかを運営していくところがあるのですけれども、結局そこの方に、例えば、「研修生いますか」とか、「それで研修開いたらどうしますか」とか、コンタクトするのはそこだけなんです。それで結局もしも例えば、「研修やりますよ」とか、「専門家派遣しますよ」とかという事業では、例えば、個々の別々の業者が毎回その国に行くと、ちょっと彼らはやはり混乱すると思うんですね。そういったやはり国によっては、今はインターネットが使えると

○ 157ページに20年度、21年度、22年度の過去3年間の入札契約状況がありますが、ほぼ同じ業務をやっていると先ほどお伺いしたのですが、3年間の金額がかなり違いますよね。このときは応札者が2者いた業務ですけれども、「今年は若干増えるところがあって、何かを追加して増えた」とおっしゃっていましたが、この金額の振れはどういうようになっているのかが1点。

もう1つは、148ページですけれども、採点結果があります。5か3かどっちかの点がついていますが、委員によって3が付いているところがバラバラにあります。これは何か採点基準があるのか、どこに重点を置いて3をつけているのか。例えば、一人は3を付けていますが、他の人は5だとか、いろいろあります。審査基準とか何かは、明確に多分なっていると思うのですけれども、いかがでしょうか。

○ わかりました。

○ 148ページですね。

思いますけれども。ただ、カンボジアとかラオスとか、その事業所自体インターネットのがない施設がございまして、そういうところに戦略するには、まず彼らの携帯をつかまえて、直接彼らの携帯に電話したりとか、そういうようなことをしなければならぬものですから。例えば中国とかになったら、中国とかでやらないと意思疎通がうまくできないということがたまにあります。

そういう意味で、非常に多分、そういう業者がいろいろな方に分かれちゃうと、当然向こう側がすごく混乱するんじゃないかなということが懸念がございます。

あとは、我々もいろいろと分割できないものか考えたところでは、やはりテクニカルのそういう事業の部分をつまみかきで分割するのは厳しいかなと。そんな現状でございます。

○ まず予算の移り変わりというか、違いなんですけれども、初年度はこのフォーラムについては、まず、フォーラム本会合を日本で開催いたしました。それで全面的に今度の経費は、初年度は多めになっております。ただ、2年、3年については、2年目は中国が本会合をやりましたので、本会合の経費はすべて中国が持ちました。3年度についても、これは韓国がやりましたので、それについては本会合の経費は韓国持ちでしたんで、われわれは日本から送る専門家の経費とか、専門家に必要な通訳の経費とか、その程度の支援をするという大体の経費しかないものですから、その辺、予算が下がっています。

○ 評価の審査の部分なんですけれども、一応、我々として基準作りながらやったんですけれども。

○ そうですね。これについては、一応企画提案というかたちで業者の方からそういう内容

○ 一人だけはこれとはとても気に入らないというのが、専門家の派遣でも委員の方は3ついているのですけれども、それ以外は満足しているのですよね。

○ どうしてこんなにばらけるのか。他の人がみんな5というのもまた理解ができません。どういう基準で判断しているのかが分からないので、検討課題かと思うのですが。

○ 了解しました。ありがとうございます。

の提案をしていただくんですけれども。

○ 専門家の方、1人ですね。

○ はい。

○ これは委託一般にどの場合でも、それぞれのところに基準は作っていますけれども、それを定量化できる基準と、何か10以上とか、そういうような定量化ができる場合の基準と、やはりそこはなかなか難しいものがありますので、難しいものはやはりどうしても審査委員の方の基本的なスタンスから見て厳しめにおつけになるかなとか、そういうのは必ずあります。

ただ、この程度であれば、これを5と0に分かれるとか、極端な場合がありますけれども、それを並みと見るか、よしとするかというぐらいの差は、若干、人によって出るというのは考えられると思います。これが極端に出た場合は、本当に御説明したような話になるのかなと思っております。

○競169 平成22年度農業共済組合等収穫量に関するデータ収集事業

○ 受注されたところ以外に、この事業をやれそうな業者というのは、想定されていますか。どちらか考えられるような業者があるのでしょうか。

○ 逆に言うと、具体的な業者名というか、他の財団なり社団でもやれそうなところが想定されているのであれば、そういうところに声掛けなければいけないでしょう。そういうところが、「ありません」というのであれば、できないという話で、そもそも競争なんか成り立たない話になると思います。

○ 全国規模で農業関係者の方と関わりのあるようなところであれば、こういう要件を含めて、栽培状況等に精通しているという農家の方が、そういう方との繋がりがあるようなところはあると考えております。

○ なかなか「ありません」とまではちょっと言いきれるところではないのですが、前任者等から確認した限りでは、一応、他の者に、どれぐらい経費がかかるものか聞いたようですが、やはり土台がなかなかないものですか、お金がかかってしまうというような話で、「うちじゃこういうことはできませんよ」みたいなことを言われてはいないというところ

<p>○ 最後のページですが、過去3カ年の入札契約状況では、この社団法人が毎年取っていて、しかも落札率がいつも同じ率になっています。予定価格の付け方はどうだったのだろうかという点についてはどのようにお考えでしょうか。</p> <p>○ 学習効果はないのですかね。</p> <p>○ 毎年同じことをやっているのだったら、慣れの問題もあるので、何か工夫があればいいかなと思っている次第です。どうもありがとうございました。</p>	<p>から、こういう一般競争でやっていかなければいけないとこちらとしては考えております。</p> <p>○ 実際の調査の内容として、制度そのものが変わらない限り、調査内容とかなかなか変えられないというようなものがありますので、こちらのほうで、「これを下げてしまえ」、「減らしてしまえ」とか、そういうことをすると、共済金の支払いの関係の基礎となるデータとして使っているものですから、そういう点では内容的にはなかなか変わらないものなので、逆に額の上下もあまりブレも少ないのかなと考えております。</p> <p>○ ありがとうございます。</p>
<p>○競175 平成22年度農地・水・環境保全向上対策の評価に関する検討調査委託事業</p> <p>○ このかがみのページを見る限り、3者応札ということで、競争性が確保されたようにも感じられるのですが、前年度の契約はどのような状況だったか教えていただけませんか。</p> <p>○ 次に、入札執行調書ですが、すごくいい値段のところ、価格については競争性があるんだなという印象を受けたのですが、技術点があまりにもかけ離れて、ちょっと不思議な気がいたしました。</p> <p>○ 同様に、価格は拮抗しているのですが、技術点が大変差があります。従って、この業者は、この事業については、特別な技術を持っているところかなという印象を持ちました。</p> <p>○ 3人とも同じ意見だと思います。</p>	<p>○ 前年度は企画競争契約でやっていたので、2者企画競争の提案書の提出がございました。</p> <p>○ この対策は19年度から始まった対策です</p>

44ページと、それからあと入札執行調書を見てみると、これほど違うのはどういうお考えでしょうか。ちょっと違和感があるのですが。

が、我々の所属しております農村振興局では、これまで土地改良事業とか、ハード整備的な事業をやってきた中で、この対策は、まったく新しい施策ということから、この対策をどうやって評価していこうかというのが平成19年当時から議論されてきました。これまで検討を行ってきた結果、今日の資料の24ページを見ていただきたいのですが、効果イメージというところで、例えば、農地・水の視点というのが左下にあって、その上に地域社会の視点というのがあって、これが共同活動でどのような効果があったのかというような、この辺を評価していこうという観点というか、狙いとして進めてきました。

また、右のほうは農村関係の保全向上の視点の水質の向上とか、環境保全型の農業の取組の拡大の視点とか、これが地域農業の振興の視点があり、これらが複合的に重なって地域のつながりの評価に通じるのではないかと、この2カ年、業者の提案だけではなく、国が設置している第三者委員会の中でも、議論を重ね方向性を定めたところであります。

御指摘の今回の提案内容は、まったくこれと違うようなかたちで、その辺で多少違和感があったのかなとは思います。

- ではこの者は、平成20年度、21年度で進めてきたことと違うルールに乗ってやろうとしたということですか。
- なるほど。そういうことですか、分かりました。ありがとうございました。

- 21、22年の報告書は当然貸し出しして見せて、それを見ていけば、方向性は理解できたものと考えられます。

○競177 平成22年度公共転用等が土地利用に与える影響分析調査委託事業

- 資料を見ますと競争性が確保されたなという印象を受けました。それで、10ページ、11ページの入札執行調書を拝見しても、技術点もそう散らばりもないし、特に不思議だなという点もないのですけれども。
ただ、私、前回の監視委員会で契約金額でやはり総合評価落札方式、あるいは企画競争

- 入札参加者はその者なりに、それなりのやり方を考えて提案をいただいていますので、それを評価して点数をつけてもらったところ です。

に関しては、業者の手数もかかりますし、逆に国側の手数もかかるということで、金額基準というのがあっていいのではないかと思うのですが。この800万円とか500万円とかいう金額の契約金額で、業者も手数がかかる。それから農林水産省側もかかるということが妥当なのかなという、結果的には受注された方が最低価格で入札されていることを考えますと、別に金額だけでやっても良かったのではというような印象すら受けたんですが、どんな感じをされますか。

○ そういうことではなく、この総合評価落札方式を、あまり大きな金額じゃない契約について行うことについてどう思われますかという質問です。結果的には、この応札された財団が一番低い価格で入札されているわけですよね。結果的には、だから、この総合評価方式でやらないで、価格だけで決めても同じような結果になったのではなからうかと思うのですけれども。手数をかけて総合評価落札方式をされるのがどんなものなのかという印象を受けたもので、その点、どんなにお考えかなというように。

○ 技術点が多少落ちても、金額で選定したということですね。

○ 農水省としては、技術点が高いほうがいいという考え方もあったんで、比率から見ると価格点というのはかなり加算されるところが少ないですね。そういうことで、よろしいですか。ありがとうございます。

○ 先ほど申し上げた農地法の関係の数量把握とかの関係で、ある程度のノウハウを持っている業者を求めておまして、それについてこういう調査をしますという提案をさせていただいて、その提案に基づいて私どもは資料を作りたいということを考えましたので、それで総合評価というかたちを採らせていただいております。

○ 総合評価のやり方は、技術点と価格点ということでございますので、入札執行調書に書いてございますように、技術点のほうが高くても、価格点である程度安くと言いますか、入札に合った点数が加算されますので、両方の合計点の高い方を契約の相手方とするということにしておりますので、その結果としてこの相手方に決定したということでございます。

○ ありがとうございます。

○競178 平成22年度遺伝子組換え作物等に関する意識調査事業（コミュニケーション事業）委託事業

- 全体的に教えていただきたいのが13ページで、入札執行調書があって、一応2者応札をされて、一者がが辞退されたのですが、辞退理由を伺って把握されていたら教えていただきたいと思います。
- この入札の説明会に来た方がそもそも2者だったということですね。遺伝子という意味では事業遂行が難しいのかもしれないです。ただ、意識調査という意味では、それほど高い技術がいるとは素人ながら思わなのですが、この入札の説明会に業者が多数参加しなかった理由などは把握されておられますか。
- 「1者応札の場合にはアンケートを取ってください」というお願いをしているので、これは2者応札なので、アンケートを取られないと思います。なぜ1者応札のときに「アンケートを取ってください」と言っただかという、いろいろな人がきちっと最後まで応札していただける、ということを念頭に置いているのですね。
 そうするとこの場合、この概要書だけ見ると、2者いるのですが、今、青柳委員がおっしゃったように、辞退したところがあるということですが、辞退したのは何かというのをちゃんと把握していないと、次回に生かせないのではないかと思います。それから、備考のところ、それでは「改善点一体何だろうか」というところもお書きいただくと、非常によろしいのではないかと思います。
- 業者のちゃんと意見も聞いていただかないと、こちらがいくら思惑でやっても、心のままで読めませんので、よろしくお願いします。
- 特別業者のほうから聞いたわけではございませんけれども、最初の技術点の発表のあと、応札額を発表していますので、その辺のところでおそらく難しいと判断されたのではないかなと推測はされます。
- 推測の域でございますけれども、全国の情報提供を希望される消費者団体の方等からの希望に応じて、全国に赴いてコミュニケーションという催し物を開催して調査をしているところでございます。そのためにどうしても全国に出張できるそういう会社でなければなりません。調査をするだけじゃなくて、出向いて国民の方と真摯に向き合って、どのようなニーズを持っているのか聞くこともできるような方でないと参加できないということもございまして、参加した企業が少なかったのかなと思っております。
- 今回のこの件につきましては、昨年度は企画競争を実施しておりまして、昨年も提案2者で、もう1者は違うシンクタンクさんだったんですね。それで、もう少し広がりも見えるかなということで、総合評価に切り替えてやってみたいですが、結果的には今年度は説明会にも来られませんでした。これも私どもの個人的な見解になりますけれども、この事業は全国に赴いていただくなど人手が必要な作業です。そういうところで判断されているのではないかなと思われま。要は、「予算的なことで、自分のところに利潤を考えたら、やっていけるのかどうかということが判断材料かな」と思われるところでありまけれども。もう少し御指摘の内容を踏まえて、広く集まっていただくように検討したいと思います。
- ちなみに、この事業自体、今年度で最後なものですから、またこのような同様の案件がございましたら、御指摘の点を生かしたいと思ひます。

推進する実用技術開発事業における研究課題の進行管理等に係る業務委託事業

○ 是非、アンケート結果を生かしていただきたいなど、かなり細かく回答していただいているので、生かしていただきたいなと思います。

○ この事業が年度をまたぐにも関わらず、形式的には単年度で毎回入札しなくてはならないという悩ましい事業であると思いますが、その辺について何か対策のようなことのお考えはありますでしょうか。

○ この抽出案件概要を見ただけでは、今おっしゃったような努力の跡がまったく見えないのですよ。だから、せつかくいろいろされていて、効果もあるわけですよ。従来、1本でやった案件を2個に分けて、後半の案件は、ちゃんとほかの業者が入札してくれているわけですよ。ということは、結構、この会の趣旨がこの案件についても浸透していることなのですが、そこが見えないので。

それから、備考のところ、例えば、89ページの内容、こういうように改善するとか、そういったことを書いていただければいいと思うのです。我々は、中身は見ていますけれども、この上に一応書いておいていただければ、努力の跡も見えるし、「非常に進んでいるんだな」ということがわかると思うんですね。人にわかってもらわないと、何やっても評価されないと思うので、是非、そこら辺をお願いしたいと思いますね。ありがとうございました。

○ 委員のおっしゃるように研究の事業でございますので、従来3年から5年研究させていただいているんですが、対財務省でございます。毎年度、毎年度予算を要求しなきゃいけないシステムになっておりまして、毎年度契約をしなければならないこととなっております。

ただ、総合科学技術会議から、そういった研究事業については、将来的に複数年契約ができるように財務省と協議をするというような動きはございますが、今のところはまだ協議が整ってはおきませんので、そういった契約になるということになっております。

○ ありがとうございました。

○ これまで12回やってきて、前回の課題を反映しているとか、いろいろだいぶ効果が出

てきているので、今後もますます押し進めていければいいと思います。皆さんの努力によってそこまで来たと考えます。ありがとうございます。