

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。) 別紙議事録のとおり	(詳細に記述すること。) 別紙議事録のとおり
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：農林水産技術会議事務局筑波産学連携支援センター総務課

(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>○直流電源装置蓄電池取替工事</p> <p>・契約価格が予定価格と比べて非常に低くなっている。予定価格算定に何か問題がなかったか。入札執行調書を見ると予定価格に近い金額から、この契約金額まで、けっこうばらついていて、それなりに中間の金額もあるが、物件として定価なり、市場での一般的な取引価格がわかるようなものなのか。予定価格は何に基づき、どのように積算しているのか。</p> <p>・予定されている蓄電池は同じ物を複数個ということだが、いくつかのメーカーが作っている物、その中ではどれでも構わないのか、これでなければダメというものがあるのか。</p> <p>・複数のメーカーがこのスペックにかなう物を作っているということで、予定価格を作る時に定価の資料をとったと思うが、何種類かあるとそれは複数の物の定価を入手して、それを平均するのか、どういう形にするのか。</p> <p>・定価はどのメーカーも横並びか。</p> <p>・話を簡単にすると予定価格を見積もると</p>	<p>・この工事は補足すると、直流電源装置自体の電池、いわゆる産業用の電池の鉛蓄電池を組にして数十個を交換した工事である。規格も同じものがたくさんあり、各メーカーが作っている。予定価格については見積でやっている。見積を何社かとり、取り付け費もこちらでは計算できないので、こちらも含めて見積をして、諸経費をかけており、ルールに従って予定価格を作成している。</p> <p>・制約はない。J I Sにより、ボルトや耐用年数などの規格が決まっている。今回、要望したのは長寿命型というものであり、各メーカー毎で決められたJ I S規格に従った製品のラインナップの中で長寿命型を入れて下さいということで見積をした。</p> <p>・見積を比べて、ある程度査定をしている。実勢価格は定価よりは値引かれるということを知ったので、査定をかけている。</p> <p>・どのメーカーも横並びである。作業費の見積が違ってくる。ちょっとわからないが物もその時の会社の都合で、全く同じではない。その中で安いものに査定をかけて作成している。</p> <p>・はい。</p>

きの電池の価格、定価は見積をとったところの一番安いところを基準に使ったということか。

・耐用年数はだいたいどれ位か。

・今のものは7～8年で、長寿命型はメーカーもはっきりとは言っていないが、13年～15年位で取り替えるよう推奨している。約倍まではいかないが、そういった物に今は変わっている。

・そうすると前回の交換は7～8年前か。

・はい。

・その時の値段はわかるか。

・すぐにはわからない。

・業者もわからないか。

・調べてみないとわからない。

・定期的に交換しているものであれば、例えば前回の値段が参考にならないか。

・それは何年も前の話なので、今の見積をとって積算をしている。

・単純に比較はできないと思うが、例えば今回は前回と比較はできないのか。

・前回の金額との比較はできない。こちらでも心配で受注した業者に話を聞いたが、今回は、会社の事情で安くとりたいということがあったのではないか。

・これは入れたからといってアドバンテージがあるものなのか。

・それは一切ない。今回は心配するような値段であるが間違いなく納品するということが、現在、工事はほぼ終わる状況となっている。

・この落札業者は電池そのものも製造している会社か。

・電池の代理店のようなところである。

・工事の請負は。

・工事の請負もやる。ただ、今回納入した電池の代理店でもある。今回いろんな業者が入札に参加したが、施工業者だけとか、どこからか電池を買って工事をやるとか、代理店で施工業者だったり、その辺はかなりバラツキつきがあって、安いのではという話はした。

・ 予定価格が適切であるとすれば、今回の落札価格は異常ではないか。

・ 安かろう悪かろうではないか。

・ この電池はわりと汎用性の高い物か。

・ これはリチウムそれとも鉛か。

・ 鉛だと相当相場に影響されるのではないか。

・ 時期によってバラツキが出るとか、生産したときにバラツキが出るとか、ある意味不可避な部分があるか。

・ 本件は特に問題ないということでした。

○農林水産省研究ネットワーク（MAFF I N）設備運用支援、総合監視及び分析業務

・ 前年度も同じ契約があり、契約金額は去年もこの金額で契約していると思う。2年前はどうだったかはわからないが、前年度の契約実績があって、予定価格はそれよりも高めとなっているが、契約実績は予定価格を組むときに何かしら反映させることがあるのか。今回、実績よりも予定価格が高くなっているので、これはどういう事情があって予定価格が高めになっているのか。予定価格を組むときに、これは考え方だと思うが、契約実績は置いておき、純粋に工数とか人件費単価から積み上げて計算した

・ はい、ただ結果的に安く見えるが、それなりに近いところもあるし、それが適正かどうかというのは、適正だと思ってやっている。

・ それは確かに心配はするが、事前確認を行い実際に間違いない物が入っている。

・ 産業用で汎用性は高いが、家庭用電池ほど汎用性は高くないので、受注してから作るものである。

・ 産業用の鉛蓄電池である。

・ そういうこともあるかもしれない。

・ そういうことも言っていたが、あとは競争が働いたのではないか。

・ 契約金額は前年度と結果的に同額であるが、仕様については前年度と内容が異なる部分があるため、予定価格は同額になっていない。予定価格の算定に当たっては、人件費については実績ではなく、SE単価に工数を乗じた金額を採用している。一方、機器の保守費の算定においては、参考見積書と過去の契約実績とを比較して割引率を決定している。したがって、契約実績を反映しているという理解である。

といった場合だと契約実績とは全く別の価格が出てくると思うが、契約実績があるものについては、だいたいいくら位という相場観が契約実績から読めると思う。契約の中に特殊事情があればそれは除くということになると思うが、契約実績というのは予定価格を積算するとき、まず何らかの形で反映させるものなのか、それは全く無視されるものなのかが第1点。契約実績は反映させないという手続きがとられているとすれば、それは良いのか、なぜなのか。

・ S E 単価については、予定単価は参考見積上の単価か、それとも決められた単価表の単価か。

・ 工数についてもセンターで積算した工数か。

・ 今回契約した役務の内容と過年度発注した役務の内容の違い、業務名としては同じだが内容的にそんなに違いがあるのか。

・ S E 単価は一定期間ごとに変動するのか。

・ 基本的には上昇しているのか。最低賃金みたいにある程度少しずつ上がっていくのか。

・ 当センターで独自に決めている単価を使っている。

・ 工数もセンターで積み上げた数字である。

・ 業務内容は基本的には毎年度同様であるが異ってくる部分もある。例えば機器がエンドオブライフを迎える場合、保守対象から外れる。逆に更新した機器等が新たに対象機器として加わることになる。こうした機器の入れ替わりは単純に新旧の更新のみではなく、新しい機能を持った機器を導入するなど機器構成の変更も含んでおり、そうしたケースでは運用に係る人件費の変更を伴う。今回の契約では、新しい機能を持った機器が新たに保守対象となっているため、機器保守費、運用に係る人件費とも過年度とは若干の差異がある。

・ 複数社からの見積金額等を参考に年度毎に単価を決定している。

・ かなり多数の業者から見積をとって、それを考慮して決めているため、市場は反映しているものと認識している。

・ S E 単価については、例えば、農水省は農水省の単価があるのか。各省庁ごとに単価が異なるのか。

・ S E の人件費の単価は、目安となるものは公表されているのか。

・ 公表されているものと独自で計算した単価というものは、乖離しているのか。

・ 例えば S E の単価で公表されているのはいくら、当センターの単価に適用させるといくらか。

・ 各区分があって、それに対して公表されたものが全部かどうかはわからないが、公表されたものがある一方で、当センター独自で計算された単価があるということだが、それが大きく乖離していないか。けっこう乖離がみられるとしたら、それはどちらにどういう原因があるのかを詰めておく必要がある。センターでは業者からの見積を基に計算していると思うが、正しいのかどうか、それが適しているのかということを何かの鑑を使って検証する必要があると思う。その一つの鑑は公表されたものが地域ごとの事情が反映されたとかいろいろあると思うが、ひとつの目安として公表されたものとまず比較してみて、どれぐらいズレがあるのか、そのズレが許容できるのかどうか、その手順を踏んでみるという手続きは少なくとも必要ではないか。

・ やはり、予定価格は入札に与える影響が

・ 当センターにおいては独自に決定した単価を用いているため、当然、当センター以外の省庁等においては異なる単価を使用していることになるが、具体的にどのような単価を使用しているかは把握していない。

・ 民間の刊行物で S E 単価が掲載されているものがあるが、当センターにおいては所有するシステム運用の業務内容に沿った単価を独自で調査決定しているところであり、こうした刊行物の単価は採用していない。

・ 単純な比較はできないが、全体的には乖離はないと理解している。

・ 技術者レベルの区分が刊行物と当センター独自単価とで異なるため、単純な比較は困難である。

・ 今後、検討していきたい。

・ 今後、注意していきたい。

大きい。場合によっては不落が続き、もっと悪いと契約が流れてしまうことも考えられるので、そこは少し慎重な対応があっても良いのではないか。

・適用するSEに限らず、内部的に予定価格を組むときに何らかの単価を求められるので、公表されているものなど、一般的な指針になるものが得られるのであれば、それを鑑にして検証し、使っても問題がないかどうかを確かめるという手続きが必要ではないか。

・応札業者は1社だったが資料請求は1社だったのか。

・2社の辞退した理由は。

・要するに、去年も同じ業者でその前も同じ業者が続いているということか。

・独自の単価と一般に公表されている単価とどちらが高いのか。それとも単価によってバラバラか。

・うまく当てはまるものがないということか。

・法定単価があるわけではないのか。

・いわゆる民間で言う時給的なもので高いとか安いとか勝手に決められる価格か。

・今後、検討していきたい。

・応札業者を含めて3社である。

・2社とも受注見込みがないと判断したということである。

・アンケートに細かな記載が無く、詳細な聞き取りも行っていない。技術的には履行可能ではないかと思われる業者も入っているが、具体的な理由は判断しかねる。

・技術者レベルの区分が異なるため、単純な比較は困難である。

・当センターで独自に定めた単価の技術者名称と、刊行物に掲載されている技術者名称が同じであっても、そのレベルの考え方は同様ではない。当センターの業務内容に沿った単価としているところである。

・法定単価はない。

・事業者が契約毎に設定しているものと理解している。

・刊行物の単価はあくまで目安か。

・そうすると独自の単価表を作って予定価格を決めていて、入札に応ずる側が仕様書を見てこの仕様でこの業務だとこれくらいの単価だろうと予定して入札しているということか。

・逆に考えると実績のあるところが、工事の内容や工数などが分かるので、有利ではないのか。

・入札を複数にするために積算をするときのベースとなる工数とかSEの単価とかそういったものを全て公開することはできないか。

・先ほど3社きて2社が撤退した、かなわないからということには要するに既存業者にはアドバンテージがやっぱりあると、内容を実績からわかっているからという点でやっぱり予定価格を積算してもかなわないだろうという考えが働いていると推察される。例えば他の業者もある程度具体的なイメージがつかめるような仕様書、積算を試してみようと意欲を持てるような仕様書、ひょっとしたら勝てるんじゃないか、そう思わせるような仕様書を公表することはできないのか。

・ただ、そうであるならば、毎回同じ結果になることがある程度予想される。結果的

・工事等の契約では活用しているところであるが、すべての契約について必ず適用するというわけではない。

・仕様においては、どのレベルの技術者を何人置くようにといった指示をしているわけではない。応札者側で業務内容に応じた技術者レベルと人数の人件費を積み上げているものと理解している。

・業務内容の理解度に差異が生じることは想像できる。可能な限り情報は開示し、わかりやすい仕様書を作成するよう努力はしているが、業務内容が複雑であるため、実績の無い業者が容易に理解できる内容とするのは難しい。

・予定価格が推測されてしまうため、それらの情報を公開することは出来ない。また、予定価格上の工数は当方が想定した技術者レベルの区分で積み上げているものであり、業務を請け負うに当たり必要とする技術者レベルと工数は応札者側で判断するものと考えている。

・予定価格を推測できるような情報を開示しないよう注意を払いつつ、引き続き、可能な限りの情報は開示し、わかりやすい仕様となるよう努力していきたい。

・仕様をじっくり見る時間を確保するぐらいか。そこで妥協するというわけではない

に1者応札が繰り返されるということを守る術がないのか。

・ある程度、他の業者も競争に参加できる内容を工夫する余地があるのではないか。このままだと1者応札で同じ業者が入ってとってということの繰り返しに、多分なるのではないか。別にその業者が悪いわけではなく、1者応札を避ける、できるだけ競争にするとということを前提に考えるならば、その辺の工夫とか考慮があっても良いのではないか。

・別資料でも出ているが、1者応札のケースで複数の業者が仕様書を取りに来ても、結局、最終的には1社になって、その1社も必ずだいたい同じという結果がかなり見受けられる。意欲を持ってきた社もあると思うが、それでも応じられない何かがあるのではないか。特に何が原因になっているかということをもう少し検討する必要があると思う。難しいところはあると思うが、制度を形骸化させないということを考えれば、そこの検討というのは1者応札を極力避けて、競争にするという上で、実態として大事だと思う。今、色々なところで1者応札が問題となっているが、仕様書の部分でも、もう少し考慮しても良いところがあると思う。それがどこなのか、どこまでできるのかは当方では判断がつかないが。

・業者にもアンケートをとったりしてはいるようだが、何らかの事情で応札できない理由がある。言えないのかもしれないし、よくわからないが、ただ、結果としてこうなってしまうということ、どこかにまだ課題があるのではないか。

○運用システム操作、調査及び文書作成業務補助者派遣業務

が。

・今、具体的に思いつかないが、当課だけでなくセンターとして全体的に検討していきたい。

・仕様書の見直しを毎年かけている。また、公示期間の延長も毎年毎年前倒ししてといった対応はやってはきているが、結果的にこうなっているという状況である。

・対象業務や機器等は全てリスト化して提示しているところであり、業務内容は理解いただけるという認識ではあるが、引き続き検討していきたい。

・これを選んだのは、本件単独ではないが、今回、契約にかかっている入札案件全体についての事項について、質問させて頂く。その1サンプルとして、実はさきほどの運用試験もその意味で同様だが、1サンプルとして具体的にどうなのかということで選んでいる。予定価格の積算において参考見積をとる、参考見積を用いるのはどういうときか確認させてもらい、その回答で、業務が特殊なのでセンター内で入手した資料では積算ができない場合に参考見積をとると教えてもらったが、そうすると、この補助者がやるべき業務はかなり特殊なものか。

・それでは、この予定価格は一般的な派遣の単価で積算しているということか。

・予定価格と契約金額が近接している場合に予定価格の情報が業者側に渡ってないか疑問をもって検証することが必要である。どこまで出来るかということはあると思うが、一つの手段として契約業者から入札金額の詳細な内訳をもらい、こちらの予定価格の積算と照合してみるとというのが単純な手続きだと思うが、入札金額の詳細な内訳をもらうことは可能か。

・実際に入手はしているか。ケースバイケースか。

・予定価格の根拠として参考見積をもらっている場合は言わずもがなのので、仕方ないが、こちらが積み上げで算出した金額と非常に近接した入札金額であれば、詳細な金額の内訳を徴取して、それと比較してみることが単純だが入札金額の情報が漏れて

・本業務における予定価格は、公表されている単価を使用している。比較的高度な業務を含む内容であり、妥当と判断されるレベルの単価を選んでいる。

・比較的高度であるが、専門的知識を要する特殊業務ではないため、一般的な派遣単価の中から妥当と判断したレベルの単価を採用した。

・入札金額の内訳をもらうことは可能である。

・入札金額の内訳を提出するという契約もある。

・はい、承知した。

いないかを確認する作業の一つだと思う。業者側が正直に答えてくれないことが多分にあるが、ただそうすると、向こうが出した内訳とこちらで積算した金額で、こちらで積算した金額はたぶんいろんな単価表なり工数表といったわりと一般的によく認知されたものから積算していると思うので、そこからあまり乖離した答えが業者側から返ってくるならば、嘘をついていると逆に推定できると思う。それであれば疑いの度が高くなっていくということなので、情報が漏れているかどうかについて確認するのは難しいことであるが、単純な方法として、これはトライするに値することだと思う。それを検討願いたい。

・これは公表されている単価で時間当たりの単価を算定しているということか。

・1社しか来てないということだが、他にも資料を取りに来たところはあったのか。

・入札まで至らなかった理由は何か。

・マックOSのコマンドは必要があったのか。使用している者が必要ということか。

・ネットワーク配線図というのは基があって、それを作図すれば良いのか。手書きのものがあってそれを作図すれば良いという程度か。それとも1から自分で作りなさいということか。

・センターが指定するソフトウェアで平面を作るということで良いのか。

・そのとおりである。

・落札業者の他に、もう1社来ている。

・当方が指定したOSやソフトウェアの操作経験という仕様の要件が厳しかったことと、人員確保が難しかったという理由が示されている。

・コマンドを使用する業務ではなく、当該OSが搭載されたPCを使用した業務という意味であった。

・1からということではない。当方でアウトラインを示し、それを成形するといった想定であった。

・そのとおりである。

・基の図はあってそれをきれいに書いて下さいというぐらいの話なのか。

・難しく勘違いされているのではないか。

・英語資料の読解というのとは何か。

・問題はそこにあるのではないか。アンケートに答えてくれているような派遣労働者に求めるスキルは、この仕様書を見ればわかりやすい。一方で作図や英語での対応などの業務を行うことが掲げられているが、あくまでも補助業務ということである。だから全く一からやらせるわけではないということだが、受ける側としてはどういう業務をどこまでやらされるのか分からないことが良くないのではないか。過去にこの業務を請け負ったところは年間を通じてどういう業務を行うのか情報を持っているが、情報を持っていないところはこの業務内容を見ただけでは、どこまでやらされるのか、いくら貰えることになるのか、読めない。そこに原因があると思う。確かにこちらとしては一般事務の中でももう少し上級のスキルの人がいれば対応できるだろうということで、その値段で予定価格も積算し実際にそのスキルがあれば相当対応できると思うが、ただ仕様書については細かくセンターに質問すれば相当の部分がわかると思うが、それでもなければ経験のないところが業務内容を見ただけでどこまでやらされるのかは読めないのではないか。そこがどうしても1社になる、続けて同じ業者になる

・そのとおりである。

・入札に参加しなかった業者は、当センターの他の業務を請け負っている会社であり、仕様の理解という面では問題なかったが、要件にあった人員確保は困難と判断したものである。

・製品マニュアル等の中には英文のものもあるため、辞書を引きながらでも読解できるくらいのスキルで足りる。本要件については説明不足であった。

・今後、注意していきたい。

原因の一つのポイントではないか。

○ S I D f m B i z ライセンス提供業務

・一般競争で契約しているが、一般競争に本当になうものなのかどうか。というのは、ライセンスの提供ということなので、ライセンスの提供ができる場所は複数あるのかどうか。

・代理店があるかどうかということであれば、たぶんソフテックに問い合わせれば代理店契約方式をとっているか教えてもらえると思う。代理店ありますという話だったのか、それとも、なくて直販だけということだったのか。直販だけということは、ライセンスで直販という言い方が適切かわからないが、直に付与する代理店とか他の業者を経由しての付与はしていないということであれば、これは一般競争になう案件ではなかったと思うが、それはどうだったのか。確認しているのか。

・ライセンスの供給先が一つしかないかどうかの確認が難しい場合もあるが、ライセンスに関係のある方はもともと限定されると思うので、これはソフテックが作ったものに対するライセンスということであれば供給元に聞けばわかることだと思う。その辺を確認して一般競争かどうかということを決定すべきだと思うが。

・仮にこの契約が競争にならない契約だった場合は随契になるのか。

・それは随契のルール上は大丈夫か。

・本件については、事前の事務手続きを気を付けるように。

・一般的なソフトウェアのライセンス提供は、通常、代理店や販売店から入手できるため、本業務についても同様と考え、一般競争とした。

・確認していない。

・今後はこの会社だけしかないと思われるものに関しては、確認してから契約方法を決定する。

・そのとおりである。

・問題ない。

・承知した。

○ネットワークサービスシステム運用支援業務

・前はもともとのネットワークサービスの導入時期もあって、短い期間で契約したと思うが、29年1月から29年3月末まで、486万円の契約であったと思う。この時も確か1社で不落随契か2回目の入札で1回で決まらなかったと思うが、予定価格を作る上で何か難しい点とか問題点がなかったのか。不落が続いているのはなぜか。

・センターが安くなってしまうというのはどうなのか。本件に限って起きることなのか。それともセンターの方が人件費が中心の業務について、人件費の見積が厳しいため、予定価格がかなり低い価格になってしまうということは、他にも起きていることか。

・本件だけで起きてしまっているのであれば、考えられることは2つあり、一つはこちらの単価の見積が低すぎることだが、他で起きてないということなら、あまりそれは考えられない。もう一つは、こちらは単価の低い人でも充分できると想定している仕事について、実体的にはそれはもっと単価の高い人でなければできない仕事であるという可能性が考えられると思うが、その辺はいかかが。こちらの想定している仕事に事実とかけ離れたものが出てきているのではないかという懸念があるが、その辺はどうか。

・工数的な面で契約相手先と想定しているような仕事のズレ、仕事量のズレはない。スキルのにも大きなズレはないはず。そうであれば考えられることは2つあるが、一つは著しく乖離しているわけではないの

・当業務は全て人件費であるため、予定価格は他の契約と同様、単価に工数を乗じて積み上げるという算出方法である。契約業者に対しヒアリングを行い、原因の特定を試みているが、ある業務項目に対する工数に差異があるとか、当方が想定していない工数が見込まれているということは確認できないため、単純に業者側の単価が高いことが不落の原因と考えられる。

・他にはない。

・ヒアリングしていく中で、各業務項目に対する技術者のレベルの確認を行っているが、当方の想定と大きく異なるところは確認されていない。業務に対する技術者のスキルという面では一致しているが、その価格に差異があるということが原因ではないかと考えられる。

・予定価格に問題は無いという認識である。

で、どうしても量的に多ければ単価の差のズレが大きなズレにある程度なってくるが、そういった点で実態として相手が求めている単価とこちらが求める単価にズレがある場合があると思う。もう一つは実は相手が故意に過大な金額を提示しているということもあり得なくはない。これくらい儲けを上乗せしてというのが、こちらが想定した利幅よりも大きいという場合も考えられる。そうすると予定価格を積算するうえでの何か懸案になっている事項とか不合理になっている事項は今のところ検出されていないし、把握されていないということか。

・これだと契約業者からしたら、どうせ当社しかいかないだろうということで、少し高くされているのかなという感じも否めない。

・前回も同じ業者か。

・昨年も同じ業者であれば、予定価格はある程度分かっていたのではないかと逆に思うが。

・特に大きな問題は検出されなかったもので、以上で終了する。

・判断しかねる。

・同じ業者である。

・予定価格は、各業務に必要とされるスキルレベルや工数の妥当性について適正に判断しているところである。これらのことについて契約業者との考え方の違いは確認できない状況であるため、金額の問題であると考え。