

参議院契約監視委員会定例会議議事概要

開催日	平成27年1月30日(金)		
場所	参議院第二別館東棟4階 東401会議室		
出席委員氏名	委員長	筆谷 勇 (公認会計士・東京都監査委員)	
	委員	木下 哲 (公認会計士)	
	委員	藤田 晶子 (明治学院大学経済学部 教授)	
審査対象期間	平成26年7月1日～平成26年11月30日		
抽出案件	5件		
一般競争入札	3件	契約件名	人事給与等管理システム機器一式導入業務等
		契約相手方	NECネクサソリューションズ(株)
		契約金額	6,327,936円
		契約締結日	平成26年9月19日
	3件	契約件名	参議院情報ネットワークシステムヘルプデスク業務
		契約相手方	東芝ITサービス(株)
		契約金額	167,741,280円
	3件	契約件名	本館構内舗装改修その他工事
		契約相手方	(株)NIPPO
契約金額		159,840,000円	
随意契約	2件	契約件名	人事給与等管理システム機器等更新に伴うシステム移行業務
		契約相手方	(株)サンネット
	2件	契約金額	2,862,000円
		契約締結日	平成26年10月7日
2件	契約件名	本館2階照明設備改修その他工事	
	契約相手方	三菱電機ビルテクノサービス(株)	
	契約金額	35,640,000円	
委員会による意見の具申又は勧告の内容	意見・質問	回答	
	別紙のとおり	別紙のとおり	
委員会による意見の具申又は勧告の内容	(対象契約は妥当なものと認められた。)		

意見・質問	回答
<p>1. 報告事項</p> <p>(1) 入札及び契約手続きの運用状況について 意見なし</p> <p>(2) 指名停止の運用状況について 該当なし</p> <p>(3) 談合状況への対応状況について 該当なし</p> <p>2. 抽出結果の報告</p> <p>抽出委員の木下委員より、審議対象期間に締結した 27 件の契約のうち、一般競争入札から3件、随意契約から2件抽出した旨報告があった。</p> <p>また、各事案の抽出理由について、以下のとおり説明があった。</p> <ul style="list-style-type: none"> 抽出事案A及びBは、人事給与等管理システムは、3年後に府省共通システムに移行する必要があるが、現時点において、移行までの期間のために、機器等を更新する必要性がどの程度あったのか検討する必要があるため。 抽出事案Cは、本件と関連する「参議院議員会館LANシステムの設計・構築・移行・運用」業務とは分離して発注したものであるが、結果的に、1者応札となっている。分離したことが、競争を阻害する結果となった可能性もあり、その妥当性ととも、今後の類似事案への対応策を検討する必要があるため。 抽出事案Dは、本対象期間内における契約事案のうち、契約金額が最も高額であり、金 	

額的に重要性が高いことと、低入札価格調査が適切に実施されているか検討する必要があるため。

- 抽出事案Eは、照明装置の更新(LED化)工事であり、一般的な内容の工事と推測されることから、1者応札となった理由として認識している事項を確認した上で、仕様書に競争制約的な事項がなかったか検討する必要があるため。また、1社応札を避けるために、特に措置した事項の有無を確認する。結果として 不落・不調随意契約となったため、予定価格が適切に設定されていたか検討する必要があるため。

3. 抽出事案の審議

A 人事給与等管理システム機器一式導入業務等

一般競争入札（最低価格落札方式）

〔役務〕

B 人事給与等管理システム機器等更新に伴うシステム移行業務

随意契約方式（公募型方式）

〔役務〕

- ① 既存のハードウェアについて及び府省共通システムに移行する時期について説明してほしい。
- ② ハードウェア更新の理由は、平成 21 年の導入から5年が経過したため、OS等を含めメーカーサポートが受けられなくなることだが、移行完了まで延長サポートを受けられるようメーカー等と協議したのか。

既存のハードウェアは、主にNEC製品で構成されている。また、府省共通システムへの移行は、現時点では平成 28 年度から移行作業を行う予定としている。

メーカーに確認したところ、延長サポートはできないとのことであった。本システムは、常に安定稼働が求められるため、メーカーサポートは必須である。

<p>③ 入札前の3者見積では、NECネクサソリューションズ(株)の金額が一番高いにもかかわらず、結果は、同社が落札した。仕様書の内容がNECに有利ということはないか。</p> <p>④ 抽出事案ではないが、(株)サンネット(以下「サンネット」という。)の運用契約について、平成 26 年度は半年契約としてその後継続できるか否かとの問題がある旨説明があったが、これについて説明してほしい。また、契約が継続できない場合はどうするか。</p> <p>⑤ 事案Bについて、サンネットでなければ履行できない理由は何か。</p>	<p>仕様書には、性能要件をスペックで示しており、特定メーカーの有利性はない。</p> <p>サンネット側から、運用に係る社員の手当が難しい旨打診があり、当初半年契約となったが、その後、社員が確保できたとして契約を継続している。また、万一継続できない場合は、本院が自力で運用することや他社に依頼することも検討した。</p> <p>機器更新に伴ってOSのバージョンが変わるので、システムの移行後に動作確認を行うが、もし動作に問題があった場合にシステムの改修が行えるのは、構築を行ったサンネットだけであることが随意契約とした理由である。</p>
<p>C 参議院情報ネットワークシステムヘルプデスク業務 一般競争入札（総合評価落札方式） 〔役務〕</p> <p>① 総合評価表について説明願いたい。</p> <p>② 本件と、関連する「参議院議員会館LANシステムの設計・構築・移行・運用」業務とは分離調達したとのことであるが、その理由を説明願いたい。</p> <p>③ 1者応札の背景について説明願いたい。</p>	<p>本件は、(株)東芝ITサービス(以下「東芝」という。)の1者応札であり、同社が提出した提案書を複数人で採点を行い評価したものである。また、技術点は、基礎点に加算点を加えた点数である。</p> <p>本件は、前回の平成 23 年度の調達時に、競争性を確保するため分割して調達を行ったもので、7者が応札し結果として安価に調達できたが、今回は1者応札であった。</p> <p>本件業務では、利用者のPC環境が多様であることから臨機応変かつ正確な対応が求められ、既存業者以外から敬遠されたのではないか。また、前回調</p>

<p>D 本館構内舗装改修その他工事 一般競争入札（総合評価落札方式） [工事]</p> <p>① 総合評価結果について説明してほしい。</p> <p>② 本件は低入札価格であったが、予定価格の何パーセント未満が対象になるのか。また、低入札価格調査の結果はどうだったか。</p> <p>③ 低入札価格調査のポイントは何か。</p> <p>④ 仮に、調査結果に問題があった場合は、どのような対応を執るのか。</p> <p>⑤ 提出された見積の内訳が実績値として発生していることを確認しているか。</p>	<p>達時の落札価格が低かったことも他者が参加しなかった理由ではないかと推測される。</p> <p>総合評価結果は、「技術評価総括表」に詳細に取りまとめている。</p> <p>役務は 60%未満が対象となるが、工事は一定の基準に従って計算式で求めることになっており、一般的には 85%程度である。また、調査の結果は、(株)NIPPOは最大手で自社プラントも持っており、財務的にも問題なかった。</p> <p>工場の品質を確保できるか否か及び下請に対して労務費の値切り等の圧力をかけていないかについて重点的に調査したところ、そのような事実はなかった。</p> <p>さらに詳細な資料の提出を求めることになる。追加資料の提出ができない場合など、品質が確保できないおそれのある場合は、契約しないことになるが、これまでのところ、本院ではそのような事例はない。</p> <p>本件は総価契約のため、実績との確認は行っていない。なお、見積内訳と予定価格内訳との比較は行っている。</p>
<p>E 本館 2 階照明設備改修その他工事 一般競争入札（不落・不調随意契約） [工事]</p> <p>① 本件について、単に照明器具のLED化であれば他に応札できそうであるが、1者応</p>	<p>本件は、本院の上級室である正・副議長室等の劣化した照明器具の交換工事である。1者応札の要</p>

<p>札であった。その要因についてどう考えるか。</p>	<p>因として考えられるのは、当該照明器具が装飾のある大型のもので、特殊な製品であることと、本調達に年度途中の発注のため、建設業法上必要な監理技術者が他の工事に取られたため、手当ができなかったことの2点が考えられる。</p> <p>なお、本件は、当初今回の倍程度の規模で調達を行ったが、入札が不調に終わったため、改めて工期の調整を行い、室の状況に応じて閉会後の年末と年度末の2つの時期に工事を分割したものである</p>
<p>② 当初の入札が不調に終わった要因は何か。</p>	<p>本件は、工事費のうち照明工事費が大部分を占めるものであるが、当該照明工事費について本院側の予定価格と業者側の積算が大きく乖離したことが要因と考える。</p>
<p>③ 分割したもう一方の調達の状況はどうか。</p>	<p>もう一方の調達は、年度末に向けて調達を進めていたが、応札者がなかったため、現在対応方検討している。</p>
<p>④ 応札者がいないということは、本件は利益が少ないということか。</p>	<p>既製品であれば、一定の利益が見込めるが、本件は特注品の製作なので、大きな利益は見込めないのではないかと考える。</p>
<p>⑤ 特注品は、それぞれの調達で共通するものか。</p>	<p>上級室の内装に応じてひとつずつ製作するので、すべて仕様が異なる。</p>
<p>⑥ 不調の原因が価格面の問題であれば、対処方法もあるのではないかと考える。</p>	<p>今回の不調を受けて、より詳細な市場調査が必要であることと、技術者の確保のため、年度当初に発注する等、工事の時期を見極めることが重要であると考えている。</p>