

第44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31年2月20日)

開催日及び場所			平成30年12月20日(木曜日) 農林水産省第2特別会議室	
委員			戸塚 輝夫(公認会計士) 江坂 春彦(弁護士) 榊田 みどり(農業ジャーナリスト)	
審議対象期間			平成30年7月1日～平成30年9月30日	
審議対象案件			162件 うち、1者応札案件 50件 契約の相手方が公益社団法人等の案件 5件	
抽出案件			10件 うち、1者応札案件 7件 (抽出率6%) (抽出率14%) 契約の相手方が公益社団法人等の案件 2件 (抽出率40%)	
抽出案件内訳	工事	一般競争		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
		指名競争	公募型指名競争	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
			工事希望型競争	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
			その他の指名競争	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		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
	業務	一般競争		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
		指名競争	公募型競争	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
			簡易公募型競争	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
			その他の指名競争	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	公募型プロポーザル	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
			簡易公募型プロポーザル	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
			標準型プロポーザル	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
			その他の随意契約	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

抽出案件内訳	物品・役務等	一般競争	7 件 うち、 1 者応札案件 4 件 契約の相手方が公益社団法人等の案件 2 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）	3 件 うち、 1 者応札案件 3 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
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：大臣官房予算課会計指導班

(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 44 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
物役・競 33 平成 30 年度農林水産省情報セキュリティ監査に関する業務	
過去 3 年間の入札契約状況を見ると、1 者、1 者、1 者とありますが、例えば平成 29 年度の 1 者入札についてどういう原因分析がなされて、どういう改善をしたのか、あるいは、こういう改善したが、結局うまくいかなかったという、その辺は分析されているのでしょうか。	入札・契約手続審査委員会の事後審査で検討した改善策が反映されているかということにつきまして事前審査で確認して発注をかけております。 平成 29 年度の事後審査では、入札公告の早期化と業務の実施期間を延長するということが改善策となっており、こちらについて反映させております。
今年はどうもうまくいかず、翌年それに対する改善をしたが、それでもうまくいかず、新しい問題が出てきたので、その分析やそれを潰すための改善をして、それでもまただめだと、そういうのならわかりますが、同じようなことを漫然とやっていたら、全然分析の結果を反映した対応になっていないのではいかなという気がしたので、そこが心配でした。	アンケートの結果で寄せられる意見につきましては、同じようなものが 2 年続けて出てきたりすることもございますが、アンケートの対象者、意見もその年度によって変わってくることもございます。 当然のことながら、前回の状況も踏まえながら、新しく出た意見につきましても反映させるべく事後審査と事前審査を行っている状況でございます。
対策をされているのかどうかというところが重要であって、今年こういう結果なので、来年もしやるとしたら、多くの人から手を挙げてもらえるような対策をしていただければいいと思います。	承知しました。
経産省の情報セキュリティ監査台帳に登録されているという件ですが、これは今回急に要件に入れたのでしょうか。それとも、以前からこれが要件に入っていたのでしょうか。	この要件につきましては、この事業が始まってから、ずっと入っております。 前年の台帳に載っていることという要件で毎年続けてきたところでございます。
そうすると、今まで一者応札になったときに、アンケートをとって、台帳に載っていなかったのを断念したというところはなかったということですか。	ございませんでした。
今回初めて複数者がそういう回答を出してきたということですか。	そうでございます。

抽出案件概要の「一者応札となった原因」で、ウェブ診断の対象となるホームページのことで、動的な処理を行うページ数の記載もあるとよいということは、入札のときの工数の見積もりの上で参考になるのではないかと、そういう意味ですか。	はい、そういうことでございます。
物役・競65 平成30年度国産農林水産物消費拡大委託事業（国産農林水産物の利用拡大支援業務）	
フード・アクション・ニッポンは2008年から、野村総研のプレゼンテーションが先ほど本事業の趣旨を非常に理解している企業だと思ふとお話がありましたが、ここ10年ずっと野村総研が事務局をやっていたのでしょうか。 また、自走化と言って我が社が今度事務局を中心になって引き受けますというような形のプレゼンになっていて、野村総研が、ずっと主導権持っていたのかなという印象を非常に強く受けました。これまでの事業の落札はどうなっていたのか、少し教えていただけますか。	野村総研が調査したのは2年間だけで、27年と29年だけです。あと委員になっていただいていたので、その辺が詳しい理由ではないかと思ひます。 自走化については、野村総研は「引き受ける」とは一言も言っておりません。提携できる民間企業を探すことや、農水省でできる範囲で事業をやっていくというようなことを今考えているところです。
技術審査のときに所管課以外の委員が参加されると思ひます。今回、本件で見ると、お二人の方の採点がすごく厳しいのですが、本事業について詳しい方なのでしょう。 また、担当課が審査するのはもちろんですが、こういう目で議論しながら、採点した後は議論するものなのでしょう。	採点前に議論されたりはしています。この厳しい点数をつけられたお二人は、元当課の職員でよく知っているメンバーになっております。
採点集計結果の中に、「ワーク・ライフ・バランス等の推進」という項目がございますが、これ自体が採点評価上の、要するに入札の上での優劣を判定する基準として、どういう意味があるのでしょうか。	こちらのワーク・ライフ・バランス等の推進につきましては、総合評価による落札方式の審査項目並びに企画競争も同じように29年度から設定しているところです。 それぞれの提案内容を技術的、もしくは内容を審査するだけでなく、最終的に同数であった場合は、こういったワーク・ライフ・バランスを推進している企業を有利として、優先的に採用していこうという方針に基づきまして、一律にこういった項目を設定しております。

	それぞれの持っている個々の技術も当然ながら、さらにはこういった会社としての取り組みもあわせて評価するということで一律に項目として設定しているということです。
業務そのものの優劣にかかわる基準ということではないのですね。	提案いただいた内容の優劣というよりは、会社としての取り組みに対して評価するということです。
そうすると、例えば、今回はそういうことはありませんでしたが、このところで逆転する可能性もあるのですか。	当然ながら生じる場合はあります。
でも、業務上の実態のところはすぐれているが、このところで逆転してしまっているのかという疑問は起こると思いますが、いかがでしょうか。	逆転するということは、同数もしくはこの配点以下の小さい、少ない差の場合に逆転する可能性があるかというところですけども、同数の場合であれば、そういった取り組みに積極的に参画、取り組まれている企業を採択していくという方針に基づくものであります。
これは、そもそも農林水産省だけでなく、政府全体のスタンスということでしょうか。	そのようになっております。
物役・競86 平成30年度福島県産農産物等流通実態調査委託事業	
3者が応札されていますが、約7,000万の契約で、●●円で応じている人と●●円で応じている人と、随分差があるなと思って見ていたのですが、これは応じた内容といえますか、そういうのを最低限満たすとか、そういうところで何か基準というのはあるものですか。	今回、この事業は金額と内容で決定したわけでございます。一番難しい点としまして、流通の実態ということでございます。生産段階から卸売市場、仲卸、小売、あとは外食と、各段階の金額を調べなければならぬのですが、なかなか流通実態の価格というのは公表されているデータはございません。これは法律で行っている調査ではございますけれども、実際に事業者に向って、お願いベースでやるところがございます。そういった意味では、過去に類似の事業をやっているとか、既に流通業界に対して太いパイプを持っているとか、そういった事業者のほうが多く多くの情報、新しい情報を集められる可能性があるというそういった観点から我々も審査をしているとこ

	ろでございます。
技術点に差がついていますが、どの辺が一番大きく差が開いたポイントになったのでしょうか。	過去に類似の事業を実施しているとか、あとは具体的に計画の内容に具体性があるとか、スケジュールに無理がないとか、そういった観点で見えていますけれども、一番は知見のある方が少ない流通における価格に切り込んでいくに当たって、既にそういうパイプをかなり持っている事業者のほうで我々も有利だという考えのもとに判断をしたところでございます。
29年度も流通研さんだったのですか。	いいえ。29年度は別の事業者が行っております。
そうでしたか。差し支えなければ教えてください。	アクセンチュア株式会社が行っております。
結局、値段が安くても、提案書の中身を見て、結局それなりのものでしかなければ評価されないようにするために総合評価にしていますと、そういうことでしょうか。	こちらに関しては価格点、技術点、両方あるわけですが、価格点よりもはるかに技術点のほうの比率が高いということです。ですので、価格も加味はしますが、技術点のほうを大きく重視した形で判断したところでございます。
物役・競101 平成30年度新たな種類のJAS規格調査委託事業	
落札のメリットがないというのは具体的に事業内容とこの価格が見合わないということだと思いますが、どの辺が値頃感ないのか、その辺は何か具体的に少し説明というのは相手からあったのでしょうか。	事業者の方から聞き取った結果といたしましては、価格と業務内容とのギャップがあるというふうな話を伺っておりまして、具体的なところで言いますと、規格作成のための調査の部分でございます。 これにつきましては、全体的にコストを下げるために役割分担をして発注をかけておりまして、例えば納豆の規格をつくるという場合には、納豆の業界さんに技術的な内容については検討いただきますが、委託先の事業者さんには規格・認証に関する知見を発揮していただき、納豆の組合さんをコントロールしたり、アドバイスしてあげたりというような役割分担で事業を行うこととしております。 その中で金額的な割り振りというところで全体の金額と割が合わないかなというよ

	うな話がありました。
大体、納豆なら納豆業界でどれぐらいのコストというか、どれぐらいの事業費の想定にならざるを得ないのですか。	どういうふうな規格をしたいかって、例えば試験分析の調査が必要な場合もありますし、関係者が合意すれば会議だけ開けば終わるというパターンもあるので、かなりばらばらです。
仕事の質によって規格というか、調査の質によってコストは当然変わるので、この金額だと、きっちり調査できないという、そういう回答だったということですか。	おっしゃるとおりです。
結局1者応札ということだと、その提案の評価はするとは思いますが、最低限の10点法で言ったら、6点、7点のような、もう合格ライン超えていれば契約するしかない、ということになってしまうと思うので、今後もしやられるのであれば、もう少し業務内容を絞るとか、価格を予算でもう少しとるとか、そういう工夫をして発注をすべきだと思います。クオリティと価格が合わないというのは一番まずい仕事の発注の仕方だと思います。	ありがとうございます。 参考に、考えていきたいと思います。
農林水産省にかかわるJASの規格の数はどのくらいあるのですか。	現時点では66規格です。食べ物から林産物、あと切り花などもございます。
そうすると、食べ物で言えば、ある食べ物について安心・安全かどうか、そういうふうな認定をして規格とする、そういう意味でしょうか。	そうございます。物ごとの、物の食品の規格を定めまして、平準化なり、特色のあるものだったりとかして差別化を図る目的のものもございます。いろいろな規格がございますけれども、そういう規格をつくって、あと第三者の認証機関というものがございまして、その認証機関が事業者を登録して、その事業者がJAS規格に合ったものを製造するとJASマークのついた製品が出荷できるという仕組みになってございます。
物役・随40 平成30年度食文化発信による海外需要創出加速化委託事業のうち日本食・食文化普及の人材育成事業（日本食・食文化の功労者等の表彰）	
過去3年の入札契約状況を見ますと、28年	はい、同じです。

度と29年度は2者応札で、落札しているのはJTBコミュニケーションですが、この応札者は28年度、29年度は同じでしょうか。	
共同体での応募を可能にするというのは、今まではそうではなかったのですか。	はい。応札したJTB1者でやっておりました。
今後、例えば航空券の手配等、そういうこともあるので、共同体で行ってもいいと、そういう条件にするということですか。	はい。
参加しなかった企業の声を聞いていても、JTBコミュニケーションズ1者にならざるを得ないような感じがあるなと思いながら資料を読ませていただいております。 内容的に勝てないということがあるのであれば仕方がないと思いますが、来年度からコンソーシアムのような形になってもいいということで、JTBコミュニケーションズひとり勝ちではないような形になることを期待したいと思います。	ありがとうございます。
抽出案件概要だけを読むと、総会を開くだけのように見えるのですが、そういうものではないのですか。	総会の後に海外で活躍されている、飲食店をされて日本食を海外に広めていらっしゃる方々の表彰式を行って、そしてその実体験を講話していただくという中身になっております。
それぐらいだと、随意契約でやらなければいけないほどの難度の高い業務のようには見えないのですが、そうでもないのでしょうか。	まず輸出とか、海外の知見を十分持っていらっしゃる方というのが条件になりますので、そういった方でなく、言葉はちょっと選べませんが、ただのイベントだけをするような事業者とはちょっと違うというふうに思っております。
海外のそういう研究者等の情報について精通している方がいて、そういう情報を収集してという、その結果のイベントということですね。	はい、そういう形です。
物役・競90 平成30年度国有農地測量・境界確定委託事業（釧路法務局管内）	
公益社団法人2者応札ということで選ばせていただきましたが、これはある意味、土地家屋調査士協会といいますか、調査士協会以外の応札はほかになかなか難しいのでは	

ないかと感じておりますので、説明でよくわかりました。	
執行調書を見ていて、2者といっても札幌と釧路で、北海道には、いくつぐらいこういう協会があるものですか。	協会の数は4者です。
今回入札されなかった2者はあまり興味がないということなののでしょうか。それとも、釧路のほうまで行くのは大変だからということなののでしょうか。	恐らくの話にはなりますが、北海道は非常に広域ですので、そこまでの移動時間や労力がかかるためと推測はできます。
物役・競38 平成30年度ため池等防災対策検討調査業務	
過去3年の入札・契約状況で、28年、29年は2者応札、今年は1者応札になってしまったということですが、ヒアリングで、去年応札したが今年は応札しなかった会社の説明は聞いたのでしょうか。	去年応札した会社、●●というところですが、今年は入札説明会にも来ておりませんでしたのでヒアリングはしていません。
そうすると、28年度と29年度で2者というのは、応札した以外の会社は違うのでしょうか。	一緒です。
今年は説明会に来なかったということですか。	はい。そうです。
単なる私の意見ですが、ため池の防災対策についてはもう少し頑張って予算獲得してやっていただければと思います。	
平成25～27年度の3年間で全国のため池で一斉点検を行った。これは市町村、都道府県が主体で行ったということで、国として予算をとって防災重点ため池の対策を始めたのは、いつからなののでしょうか。	27年度で一斉点検を終えておりますので、防災重点ため池に対する対策はその後ということになります。
28年度から毎年いくつかという形でやっているということでしょうか。	そうです。防災重点ため池に対するソフトの対策とかハード対策というのは、毎年、例えば、ハザードマップとかですと、今だと年間1,000カ所とか、それぐらいのレベルで作ったりはしております。
何年かかることになるのでしょうか。	現行の防災重点ため池の、例えばハザードマップに関しては、平成32年度までに作るようお願いをしているところですので

	ども、今年の豪雨を受けて、そもそも防災重点ため池の選定基準というのを今見直したところでして、今後目標年度というのは若干変わってくるかなとは思っております。 ただ一方で、国土強靱化の緊急対策も32年度までとなっておりますので、その年度に向けて事業を頑張っていきたいと思っております。
九州北部の豪雨等があったのは、この業務の予算が既にあった後ですか。 大規模な災害があったから、去年、一昨年の予算よりも大幅に増額してもおかしくないと思うのですが。	この業務の予算は、平成29年7月の豪雨の前後で大きくは変わっていないです。
予算として確保した後に大災害が起こったから、この時点ではこの予算で執行していくという意味ですか。	現時点では今の予算でやっていくことを考えております。
物役・競42 平成30年度計画基準「排水」に関する基礎諸元等調査検討業務	
落札率が随分低く予定価格の6割で落札していて、この落差はどこから来たのでしょうか。農水省として考えた見積もりと先方とどういうずれがあったのでしょうか。	予定価格につきましては、予算額の範囲内におきまして参考見積もりを徴取したり、市場価格などを調査しまして、仕様書の項目に基づきまして積算しているところでございます。 一方で、入札金額につきましては、応札者の判断にもよりますけれども、見積もる上で戦略的なものも働きますので、そういったところから差が出ていると考えておりますけれども、本件についてどこに差があったかということまでは分析できているわけではございません。
実際の業務に関して、今のところ、仕事の質的に問題はないということですか。	今のところは順調に進捗していると考えております。
パシフィックコンサルタンツから参考見積りを徴取していますが、結局この会社が●●円の積算をした上で、1,400万円で落札したという、そういうことですか。	参考見積もりの金額と実際に入札したときの金額は、かなり差がありました。
昨年は2者なので競争が働いているとい	はい、ヒアリングできております。

うお話ですが、その1者というのは、今回ヒアリングはできたのでしょうか。	具体的には資料の2ページのところの上のほうに①、②、③とありますが、①のD I A S、気候変動のデータに対する知見がなかったということと、③のお盆の休暇と重なって時間がとれなかったというふうにヒアリングしております。
去年、こういう仕事をしましたというのは、ある程度入札しようという人に対しては開示しているわけですね。	はい、そのとおりです。
それでこういう基本的なことを知らないものなのですか。	昨年度は気候変動の関係のものは入れていなかったのもので、①は業務外だったという整理になります。
参考見積もりの時点では●●円であったが、入札金額が1,400万というような場合、どの辺をどういうふうに調整する、あるいはこういうところで切り詰めるというような何か一般論としてこういう場合があり得ますというのがあるのでしょうか。	参考見積もりにつきましては、あくまでも市況調査ということで一般的な価格として見積書を出していただいているところです。応札でどれだけ値引くかということにつきましては、各会社にもよるかとは思いますが、例えば業務全般の中で構成要素ごとに、ここの部分はその会社としてかなり得意な分野があるというふうなことがあれば、他社に比べて大分値引きできるような部分も出てくるかと思います。
予想ですけれども、一般事業会社でも、場合によっては固定費さえ回収できれば値段を下げてでも応札しようということは日常的というか、常識的にある話なので、そういうことですかね。	
去年もパシフィックコンサルタンツが落札しており、落札率が61%ですが、このときも、●●が応札はしているが、パシフィックコンサルタンツが●割増しの参考見積もりを出して●割で落札という感じなのでしょうか。 また、このようなことが、この業界では当たり前にあることなののでしょうか。	コンサルタント業界というのは全て人件費ですので、時期によったり、災害の後だったり、いろいろな要素もあって一概には言えないのですが、一般的には委員長が言っておられましたように、基本的には1人当たりの単価というのを各会社持っておりますので、それは歩掛かりだと、大体900万、2,000万という形で参考見積もりを上げてくるのが、このコンサル関係の業界で一般的になっていると思います。また、実際に応札するときは、自分のところの社員の余裕があれば価格を下げるなど、その辺の

	判断をされているのだと思います。
	当該業務について補足になりますけれども、2者から参考見積を徴取していますので、パシフィックコンサルタンツだけに聞いて予定価格を見積もったというものではないというところです。
物役・随26 平成30年度戦略的プロジェクト研究推進事業委託事業「民間事業者等の種苗開発を支える『スマート育種システム』の開発」（育種ビッグデータの整備および情報解析技術を活用した高度育種システムの開発）	
今回、説明に17者が参加されていて、専門性が高いと言って、結局1者応札となっていますが、省内の掲示板やホームページの掲載のみでなく、関係する学会に広く周知するとありますけれども、具体化する前に、例えば農水省としてはこのようなことを考えているというような、そういう学会や大学の研究者に対して、アナウンスというのは、法令に触れたらちょっとまずいと思いますが、できないものなのでしょうか。	対象となる方に直接ご紹介をするのは問題があると考えます。
学会か何かの休憩時間くらいに少し時間をもらって話をするとか、そんなことでもいいと思います。公告からの期間を考えると、幾ら関心がある方でも、手を挙げていろいろ企画書を書き上げてというのはなかなか大変かなという気がしたもので、これだけのボリュームがある仕事だと、そう簡単に対象になる人はいないのではないのかなと思いました。	
2億のビッグプロジェクトで、本当にこのボリュームでとなると、コンソーシアムを組むことになると思いますが、実際のところ分割は難しいのでしょうか。公募の研究事項と研究課題名を見ていくと、全てに整合性、有機的なつながりがあるということでもないと思います。分けようと思えば分けられそうな気もするのですが、これ全部一括で任せないといけないのか、これをまとめなければならぬ内容なのかどうなのか、そこの部分	研究の対象としておりますのは、稲、麦類、大豆に限っていますが、今回農研機構が受託しており、北は北海道から南は九州までの全国の各試験場においてデータを一体的に取っていくというところが最大のポイントになっております。そのため、それを分割して公募をかけてしまうと、取得されるデータの質にもばらつきが出てきますし、最終的にデータベースにまとめた時に、目的のレベルに達したデータベースとなら

はというふうに考えていらっしゃるのか教えていただけますか。	なくなってしまう恐れがあると考えます。
物役・随38 平成30年度戦略的プロジェクト研究推進事業委託事業「成長に優れた苗木を活用した施業モデルの開発」（成長に優れた苗木を活用した施業モデルの開発）	
ボリュームから考えても、プロジェクトの専門性から考えても、かなり限られたところしか応札できないだろうなというのはわかります。 例えば大学とかでも応札があったということなので、いくつかの大学が連携してコンソーシアムをつくるような、そういう時間的な余裕がもしあれば応札は可能だったのかもしれないなと思いますと、改善策にも書かれていますが、もう少し学会などに周知するというのも意味があるのかなというふうには考えます。	
今回、説明会に10者・8機関来られているということですが、こういう仕事を頼むに当たって農水省のほうも、こういうところだったらできるかなって当たりをつけていたと思うのですが、そういう方は説明会に来ていただいたのでしょうか。	説明会につきましては、複数の研究課題名を公募しておりまして、それを一括した説明会というふうになっております。 そして、その説明会につきましては、複数の課題の説明会に参加していただいているんですけども、その中で私たちの課題について興味を示している者について、その者についてここで言う「説明会に参加した者」というふうに記載しておりますので、ここに来られている者、具体的には直接この林業の分野の研究ができる方ではない者がほとんどというのが実情です。
私の感想ですが、やっぱりそういう研究をされているところにもう少し働きかけといいますか、アナウンス等事前にできればと思います。せっかく研究されていて、大事な仕事であると思いますし、30%削減なんて物すごく大々的なコスト削減を目標にしているわけですから、もう少しいろいろな人に周知したほうがいいのではないかなと思います。	