

令和2年度第1回（第49・50回） 外務省契約監視委員会
議事概要

開催日及び場所	令和2年7月20日（月） 於：外務省669号会議室（リモート開催）	
委員	委員長 中谷 和弘 委員 三笥 裕, 宮本 和之, 門伝 明子, 増井 良啓	
抽出案件		(備考)
一般競争方式（政府調達に関する協定適用対象）	1/7 件	審査対象： 令和元年度第3四半期（第49回） 令和元年度第4四半期（第50回） 合同リモート開催
一般競争方式（上記以外）	2/102 件	
指名競争方式	0/7 件	
企画競争に基づく随意契約方式	3/15 件	
公募に基づく随意契約方式	0/1 件	
その他の随意契約方式	6/115 件	
合計	247 件	
	意見・質問	回答
委員からの意見・質問、それに対する外務省の回答等	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	なし	
その他	会計課調達官より「平成31年度/令和元年度外務省調達改善計画」年度末自己評価の報告、及び「令和2年度外務省調達改善計画」策定について、各委員より了解を得られた。	

委 員	外 務 省
<p>1. 物品・役務等の契約（総括表） （特段の意見等なし）</p> <p>2. 指名停止等の運用状況 （特段の意見なし）</p> <p>3. 再度入札における一位不動状況 （特段の意見なし）</p> <p>4. 低入札価格調査制度調査対象の発生状況 ○プリンタが1円入札価格となっている。一般的に独占禁止法で問題視されている方法であり、今後は精査した方がよいのではないか。公正取引委員会で問題提起されていた関係で、他の入札事業者からクレーム等が来た場合の説明対応可能か。</p> <p>5. 抽出案件の審議 ⑥-1：「地域の魅力海外発信支援事業（中国）の実施」業務委嘱（第49回） ○3回入札をしたと記憶している。1回目は不調入札、2回目は応札2社のうち、一者が辞退した。残り一者と随意契約を結んでいる経緯について。</p> <p>○平成30年度の本件事業契約金額を教えてください。</p> <p>①-3：「領事業務情報システムの統合運用・保守」業務委嘱（第50回） ○一者応札の要因について。他社が入る困難性を中心に回答願いたい。</p>	<p>●落札者決定過程で不当廉売に当たらないのかとの議論はあったが、本事案は当たらないとの判断があった。なお、他の事業者も同様に低い価格で入札をしたため、クレーム等は無かった。</p> <p>●本事業には2者が応札。入札1回目は2者共に入札金額が予定価格を上回ったため不調となった。2者の内一者が再度入札の意思を示したが、入札に必要な書類の失念を理由に辞退したため、後日再度入札の意思を示した者と随意契約を結んだ。</p> <p>●契約金額は約33百万円。</p> <p>●本調達に先立ち、調達仕様書に対する意見招請を行っており、公平性は担保されているが、システムの規模が大きく、高いスキルを求められることもあり、本件業務の運用経験がな</p>

委 員	外 務 省
<p>○個別システムの保守事業者は関連業者か。</p> <p>○5年契約の理由について。</p> <p>⑥-51：「IC旅券作成機（国内）の保守」業務委嘱（第49回）</p> <p>○コロナが流行しているが、保守業務は通常どおり行われているのか。</p> <p>○前回機器調達を落札した事業者と今回の事業者は同じか。作成機を納品した業者でないと保守はできないのか。</p> <p>○業務完了報告はどのような形で行われているのか。</p> <p>④-14：「地方創生支援 飯倉公館活用対外発信事業（第21回）」業務委嘱（第49回）</p> <p>○本事業は同じ事業者の落札が続いているのか。</p> <p>○開催が2月とのことでコロナの影響が出始めていたころではないかと思われるが、問題なかったか。</p>	<p>い事業者の参入は難しかったのではないかと推測する。</p> <p>●個別システムの運用・保守業者は関連企業ではなく個々に独立している。</p> <p>●「領事業務情報システム」の機器類は5年契約で調達していることもあり、それに併せて運用・保守業務も5年契約としている。仮に単年度契約とした場合、業者間の引き継ぎ・教育などに相当の労力と経費を要するため、効率性の観点からも複数年契約が望ましいと判断した。</p> <p>●通常どおり保守業務を行っている。</p> <p>●今回も前回と同じ事業者と契約をしている。旅券作成機試作機製造開発にかかる一般競争入札（総合評価・最低価格落札方式）において、落札事業者が保守業務を担うことができることと明示し、保守料を含む後年度負担についても応札事業者に提出させ、評価の対象としていたことから、本件業務については、機器調達落札事業者との間で契約締結している。</p> <p>●これまでは、月1回、対面方式で定期報告会を実施してきたが、今回は、コロナの影響もあり、対面方式の報告会は中止とし、文書による報告書提出に加え、特筆すべき内容については個別に報告させることとした。</p> <p>●然り。</p> <p>●いくつかの外交団から問合せが接到了が、ギリギリのタイミングで開催できた。</p>

委 員	外 務 省
<p>たのか。</p> <p>○一者応札について、他の事業者に声かけしても別事業者の参入は難しいのか。</p> <p>②-28：「世論調査」業務委嘱（第49回）</p> <p>○平成15年から調査を実施しているのか。</p> <p>○契約業者は毎回異なるのか。</p> <p>○その理由について。</p> <p>○固定電話のみの電話調査では年齢層が偏ると思われる。携帯と固定の併用か。また、併用の場合の比率について。</p> <p>○携帯電話を通じた調査の場合、対象者をどのように決めているのか。</p> <p>○電話調査自体はコンピューターによるものか、あるいは、オペレーターによるものか。また、いずれかを採用した理由について。</p> <p>○電話調査に対応する人に、一定の傾向がある等、回答者に偏りが出ると考えられるが。</p> <p>○調査結果の活用状況について。</p>	<p>●入札実施後にヒアリングを行っている。他の業務との調整が困難だった、飯倉公館での実施経験がなく、企画書提出のための情報収集、人員確保等の準備期間が短かった等の回答が寄せられた。</p> <p>●然り。以前は、主に内部資料として活用していた。平成26年度以降、結果を公表する形で調査を実施。</p> <p>●近年は、一般競争入札の結果、同一事業者が請け負っている。</p> <p>●潜在的に受注先となり得た事業者からも意見を聴取したが、過去の落札額を参考として、得られる利潤が低い、あるいは、価格競争の面で落札が困難と判断されたことが主な理由と思われる。</p> <p>●携帯・固定の併用。携帯7、固定3の割合で、実施してきている。</p> <p>●RDD方式と呼ばれる、無作為な数字の電話番号をコンピューターで生成する手法で番号を決めている。</p> <p>●オペレーターによる手法である。調査の手法については、必要に応じ今後見直しも検討していきたい。現状では、継続性の観点からも、オペレーターによる電話調査を行っている。</p> <p>●調査の手法については、調査会社にも相談の上、必要に応じて見直しを検討していきたい。</p> <p>●調査結果・報告書は、当省HPに掲載する等、公開している他、各設問テーマの主管課室に結果をフィードバックし、関係課室において、外交政策策定の参考としている。今後もしっかり活用していきたい。</p>

委 員	外 務 省
<p>④－９：日本紹介啓発品の制作・納入（第 49 回）</p> <p>○お弁当箱になった理由について。</p> <p>○日本のお弁当箱が海外でブームであるとの理由もあるのか。</p> <p>○仕様書にロット数の記載がないが、単価や個数の調整をしたのか。</p> <p>○配布後に現地でどのように使われているかについて確認しているか。</p>	<p>●企画競争により 5 社から提案があり、審査の結果お弁当箱となった。</p> <p>●然り。</p> <p>●ロット数は説明会でアナウンスした数としている。</p> <p>●昨年度調達については、既に調達品が到着している公館もあるが、コロナウイルス感染症の影響もあり、報告を受けていない。例年は、誰に配布し、どのように活用しているかにつき報告させている。</p>
<p>④－１：「ウェブアクセシビリティ改善支援」業務委嘱（第 50 回）</p> <p>○前回は一者応札だが、同じ事業者か。今後事業者変更の可能性はあるのか。</p> <p>○一者応札となった理由について。必要とされるサービスは特殊なものではないと思われるが。</p> <p>○今年度は入札の時期を前倒しして、一者応札を回避するべきではないか。</p>	<p>●一昨年も同じ事業者が行った。昨年は、企画競争の説明会に 5 者が参加したが、一者のみが応札に参加した。なお、本事業者は企画競争で決定しているため、本年は以前と異なる事業者が、応札する可能性もある。</p> <p>●企画競争の説明会には 5 者が参加したが、公示期間が年度後半となり、業務遂行が年度末にかかることになったため、複数の事業者から要員確保や体制確立等で応札は困難との見解が示された。</p> <p>●ご指摘のとおり、今年度は公示期間を一層前倒しして年度の早い段階で業務を実施することを検討したい。</p>
<p>⑥－３９：「新型コロナウイルス等感染症対策関連消耗品（在外公館用）」の購入（第 50 回）</p> <p>○価格的には、1 枚 100 円未満で、妥当と判断される。今次購入した消耗品類は、既に送付済か。またどの地域の在外公館に送付したか。</p> <p>○今回どのような経緯で本事業者と契約に至った</p>	<p>●購入済の消耗品類は、要請のあった全ての在外公館に送付済。初期は中国地域の在外公館が多かったが、徐々に欧州・中東地域等へ拡大していった。</p> <p>●当方から、契約実績のある複数社に確認を行</p>

委 員	外 務 省
<p>のか。過去の契約実績や取り扱い品目等、事前に相手方の詳細をチェックできていたのか。</p> <p>○本事業者が、マスクをどのように取り扱えるのか等、事前確認はできていたか。また、在外公館からの要望に対して、発送にどの程度の期間がかかったのか。</p> <p>⑥-37：「DBHOST サーバの次期共通プラットフォーム移行」業務委嘱（第49回）</p> <p>○一般SE及び上級SEの違いについて。</p> <p>○契約単価の妥当性について。</p> <p>○契約締結後、業者側の人員内訳の精査について。</p> <p>②-16：「Windows10 アップグレードライセンス」の購入（第50回）</p> <p>○一者応札になった理由の説明があったが、本入札の公告期間は10日間程度で短いと思った。一者応札とならざるを得なかった案件なのか。</p> <p>⑥-38：「テレワーク用端末」の購入（第50回）</p> <p>○テレワーク用端末を2500台調達した理由は。</p>	<p>ったが、いずれの社も在庫不足により見積書の提出には至らなかった。このため、当省診療所の医師を通じ複数社に連絡したところ、本事業者からの見積書提出に至った。事前の詳細チェックは十分ではなかったが、石川県内への医療機関に納入実績があること等は確認済みだった。</p> <p>●当初、当省分を海外から輸入する予定であったが、最終的に国内流通分から納入分を取り揃えた、と聞いている。多くの在外公館に対しては、4月中旬迄に発送した。航空便が止まっていた一部の公館に対しては、5月中旬頃に発送した。</p> <p>●上級SEの業務範囲が一般SEよりも広範囲に渡り、且つより高度な内容を求められることが、上級SEの担当である。</p> <p>●当省に派遣されている政府CIO補佐官に妥当性の承認を得ている。</p> <p>●当方側で契約内容の遵守を確認していることを説明の上、了承を得た。</p> <p>●御理解のとおりである。</p> <p>●購入した端末台数は2500台ではなく1250台である。1250台を調達した理由は、本省及び在外公館の職員数に、現在のテレワーク用パソコン台数等を鑑みて、決定した調達台数である。</p>

委 員	外 務 省
<p>○決裁書の本文中で「当方が必要とする台数を納期までに提供することができる者は、当該業者のみであった」とされているが、この会社以外に照会を行ったのか。</p>	<p>●本契約事業者以外の複数社に確認を行ったが、コロナが流行している現状でパソコンの需要が高く、1250台を用意することができないと回答があり、本契約事業者だけが納期までに台数を納品することができるという回答があった。ただし、同一機種で統一することができず、複数機種での用意となった。</p>
<p>⑥-40：「Microsoft『Teams』ライセンス登録作業」業務委嘱（第50回）</p>	<p>●Teamsは令和2年度末の次期情報ネットワーク・LANシステムにおいて導入を予定しており、先行導入という形で導入した。また、本省や在外公館職員が統一的に使用できるツールはTeamsだけである。</p>
<p>○Teamsの他にZoomなどのWEB会議アプリがあるが、何故Teamsを導入したのか。</p>	<p>●次期LANシステムにおいてTeamsを導入する予定であることから、本格導入する前に職員に事前に使用し、慣れてもらうことや、次期LANシステムの親和性を考慮し、Teamsを導入することとした。</p>
<p>○令和2年度末の次期情報ネットワーク・LANシステムの刷新において導入予定であったTeamsを何故先行導入したのか。</p>	<p>●緊急的にTeamsを導入する必要があったため、設定にあたってはユーザ登録作業などが必要となり、現行のシステムからユーザ情報を抽出する必要があるなど、現行のLANシステムの構築業者である本契約事業者と契約する必要があった。</p>
<p>○本次期LANシステムでTeamsを導入することは理解できたが、何故本契約事業者と随意契約する必要があったのか。</p>	<p>●指名競争入札をして決めることになる。</p>
<p>○次期LANシステムにおいてもTeamsを導入することになると思うが、業者はどのように決めるのか。</p>	<p>●現在のLANシステムの構築会社である。</p>
<p>○本契約事業者は、現在使っているLANシステムの構築会社なのか。それとも、次期LANシステムの構築会社なのか。</p>	<p>●指名競争入札で決めることになる。次期LANシステムの入札は終わっており、本契約事業者が落札した。</p>
<p>○次期LANシステムの構築会社はどのように決めるのか。</p>	<p>●令和元年度に決まった。</p>
<p>○次期LANシステムの会社はいつ決まったのか。</p>	

委 員	外 務 省
<p>○次期 LAN システムでも Teams を導入するとのことだが、今回の作業と重複する部分があるのではないのか。</p> <p>○今回 Teams ライセンスを購入したが、令和 2 年度末の LAN 刷新でも Teams ライセンスを購入するのか。</p> <p>○サブスクリプション契約ということか。</p>	<p>●今回導入した Teams は次期 LAN システムのネットワークとは異なり、現行のオープン LAN システムと連携して行うものであるため、重複する作業はない。</p> <p>●LAN 刷新時にも Teams ライセンスを購入する。現行のライセンスは令和 2 年 2 月末までであり、令和 2 年 3 月からは LAN 刷新で購入する Teams ライセンスを使用することになる。</p> <p>●その通りである。</p>