

統計調査業務における民間事業者の活用等に関する調査研究  
第3回市場形成分科会 議事要旨

I. 日時

平成19年10月31日(水) 10時00分~12時00分

II. 場所

経済産業省 別館10階 1038会議室

III. 出席者

【委員】

- ◎島崎 哲彦 東洋大学社会学部メディアコミュニケーション学科教授  
岩間 伸之 (株)サーベイリサーチセンター専務取締役  
佐藤 英明 ヤマト運輸(株)経営戦略部経営戦略課課長  
鈴木 貴士 (株)帝国データバンク産業調査部産業政策研究課課長  
武井 雅 (株)日本リサーチセンター取締役・マーケティングリサーチ本部長  
日戸 浩之 (株)野村総合研究所サービス事業コンサルティング部上席コンサルタント  
村尾 望 (社)中央調査社開発部長兼総務部長  
山田 高 (株)インテージ主席研究員  
(◎=座長)

【専門委員】

松島 洋 弁護士

【オブザーバー(経済産業省)】

久武 昌人 経済解析室長  
渡邊 幹夫 統計企画室参事官補佐  
平野 豊 産業統計室参事官補佐  
櫻井 由紀夫 企業統計室参事官補佐  
中野 貴比呂 総合調整室総括係長

【事務局(インテージ)】

木原 剛 (株)インテージ  
西 哲生 (株)インテージ

IV. 議事

1. 入札のあり方 (2)
2. 契約のあり方 (2)
3. 事業者切り替え時の課題

## V. 議事概要

### 【議事 1. 入札のあり方（2）】

（事務局より資料5について説明）

（主な意見、やり取り等：応札スケジュール）

- 現在は、入札公告から入札まで約2週間というのが一般的だが、それでは期間が短過ぎると感じている。最低でも3~4週間は欲しいと感じる。WTO案件の場合は国際ルールなので期間が長くなるのはやむを得ない。一方、案件によっては1週間程度で対応しないといけない案件もあり、出来レースではないかとも感じられるため、短い案件は基本的には対応案件としては考えていない。
- 公告から入札まで最低2週間と考えているが、調査の規模などによっては、3週間程度は必要だと考える。
- 最低価格落札方式の場合2週間でも構わないが、提案書、企画書が必要な場合は最低でも3週間は確保して欲しいと感じる。
- 入札に向けた実施体制を検討するのに数日程度はかかると考える。
- 民間事業者の意見では3週間程度という意見が多いようである。官側の考えはどうか。
- 法令上、入札公告から入札までは10日間必要となっている。担当者のスケジュール調整などの問題から、法令上求められているぎりぎりの10日間程度に設定されてしまう場合も確かに存在する。今までの議論を踏まえると、民間事業者が十分な検討の上、提案を行っていただくためには、3週間~1ヶ月程度必要かというように感じる。
- 年度当初に民間開放の年間スケジュールを公表してもらうことができるかを確認したい。
- 民間事業者の活用についての意思決定が行われている場合は、情報提供をどのような形で行うかという問題であり、不可能ではないと考えられる。統計については年間スケジュールも決まっており、そういった意味ではもともと読みやすい部分はある。
- 民間活用が始まった初期段階では見込みが立ちにくいことも想定される。1社で対応するなら2週間程度、再委託など他社のリソースの利用を考えるともう少し期間が必要になる。ただし、事前に予告が出ていれば、各社予定を立てて動くことができる。

（主な意見、やり取り等：応札する理由および応札しない理由）

- 応札する条件は利益確保が見込めること、次に調査員体制を構築できるなどの投資のメリットがあることが挙げられる。
- 一番重視されるのは事業収益である。受託した以上は最も高いパフォーマンスを発揮することを考えるため、他業務との兼ね合いも考える。
- 応札するかどうかの判断は、説明会に参加してからになる。そのため、できれば公示だけではなく、説明会を開催してほしい。あわせて、応札するかの判断材料として、説明会に参加した事業者名も公表して欲しい。
- 参加者を公表することが公平な取引になじむかは検討の余地があるのではないか。
- 規則は確認していないが、実態上説明会に参加した場合は周りを見渡した際に分かる参加者の人数により応札者数を把握することは確かにできる。しかし、入札案件によっては、入札説明会への参加を要件としていない場合があり、入札説明会に来ていない会社が応札することもあり得る。
- 例えば、説明会への出欠のため、名簿に名前を書くことがあるが、その場合には最初に記名する事業者は他の参加事業者を把握できないが、最後の事業者は全事業者名を把握できるといった不公平がある。

（主な意見、やり取り等：予定価格をオーバーした経験等）

- 3つ確認したいことがある。1つ目は、後日であっても積算根拠を示すことはできないのか。2つ目は、予算が前年から自動的に一定割合でカットというようなことがあると聞いたことがあるが、実際にそのようなことがあるのか。3つ目は前年の入札が安価で落札された場合、その入札額は次年度反映されるのか。

- 1つ目の積算根拠の話については、経済産業省においては、予定価格を作成する前に、担当者は事前に可能な限り市場調査をすることになっている。市場調査とは、実際に市場の相場を調べるため、相場資料からわかるものを調べたり、実際にいくつかの業者に見積もりを依頼したりすることもある。予定価格については事後に入札結果とともに公表されることがあるが、毎年実施する調査などで次年度の予定価格を類推できる場合は、公表しないと判断される場合もある。2つ目の前年から一定割合カットされるかについては、厳しい財政事情を反映して毎年ある程度の予算の削減が求められることはあると聞いている。効率化を行い前年度より抑えるといったことはあるが、効率化の割合は年や予算によって異なると考えられる。3つ目の前年の入札額が次年度に反映されるかについては、実際にその安価な価格でできると判断するのかなど担当者の入札の受け止め方や、査定側の捉え方によるため案件によって異なると考えられる。
- 事前に見積もりをとる場合、様々な業種から取ってほしい。社団や財団と民間では計数が違うので、様々な業態から見積もりを取って予定価格を設定していただきたいと考えられる。
- 入札において、より適正な入札が図られるよう改善の取組がなされていると認識している。特定の社からだけでなく、可能な限り複数から、対象の種類を変えて見積もりをとるようになされていると認識している。
- 開札をした時に、最低価格で落札した業者の入札額が予定価格の範囲であったので、この業者を落札業者とするという説明があるが、予定価格は説明されなかった。
- 次年度以降の予定価格が類推される場合には、予定価格について公表されないことがあると聞いている。
- 予定価格の問題は難しく、今後の課題である。
- 非常に難しい問題ではあると思う。先ほどの点が典型的であるが、もし非常に低い価格で応札した事業者があった場合、次年度以降の価格に反映されるのかというのは、制度の主旨から考えた場合、質の面で問題がないのなら、当然その価格でできるということが明らかになったので、反映されて然るべきだと考えられる。他方、それがダンピングのようなものであったり、長期的な契約をとるためのシステムで話題になる1円入札に類するものであったりした場合には、そういう観点から問題になると思う。我々としてどの様にその問題をとらえるべきか、真剣に考えなくてはいけないテーマだと思う。それに関連することで、入札会場に来た事業者の名前が分かったほうがいいのかどうかについては、少し議論を整理した方がいい。ご専門の方もいらっしゃるかもしれないが、競り・オークションでは誰が競りに参加しているか名前を明かさない方式と、よくある美術品などのように誰が、どこで応札しているか、顔が見える方式がある。パフォーマンスがこういう場合には変わらないとか、こういう場合は大きく変わるとか、理論的な整理もされているはずである。政府の場合、公正取引委員会の方が非常に苦勞して研究や実験などがなされていると思う。今のうちから設計をしっかりしておくのが重要であり、積み残しになる大きなテーマだと思う。
- 入札額は工数と単価から見積もられる。工数はさほど変わらないと思うが見積もり額に差がでている。工数の基準やガイドラインはあるか。
- 実績や業者が出した見積もり等を参考に予定額を積算されているものと認識しているが、より議論がなされるべきことであると考えます。
- 単価と工数で見積もりをするが、単価と工数が役所の設定と異なることで予定額をオーバーすることがある。他社との違いについては、入札後、会社に持ち帰って検討している。
- 予定価格をオーバーした場合、役所の設定が低すぎるとしか言いようがない場合がある。
- 統計調査業務ではないが、オーバーしたことはある。入札は予定価格を見積もる能力が官側にある前提で成り立っている。お互いに能力を上げて埋めていくしかない。また、まだ相場ができていないとの見方もできる。初期の段階では、予定価格を後ほど公表する必要があると感じる。それにより、入札業者も傾向と対策を立てることができる。
- 予算と予定価格の関係について質問があったが、予定価格の役割と関係がある。入札は様々な局面で機能する。オークションなど入札額が高ければ高い方がいい場合がある。法律の分野では不動産競売が挙げられる。不動産競売では他の入札参加者によって入札に参加するか否かの判断が左右される場合があったため、開札期日という制度から期間入札（匿名）に変更された。一方、

統計業務は質を維持しなくてはならない面と、国家財政の負担を少なくしていかないといけない面がある。ある面、随意契約にもなじむ要素もある業務である。政府全体の課題と考えられる。

- できるだけ統計調査の民間事業者活用のプロセスの透明性を高めて欲しい。役所は概要的な仕様が決まると、業者に下見積もりを依頼する。その際、依頼する事業者の基準はあるのか、また何社程度に依頼するのか。下見積もりの価格の扱いはどうなっているか。業者からすると、下見積もりは減額されるであろうとの見方から少し高めの見積もりを提示することがある。下見積もりを提示した事業者に予算を確保できたのかフィードバックして欲しい。
- 見積には、予算などの要求のため依頼する場合も、入札を行うための依頼する場合もある。見積は可能な限り複数者に依頼していると認識している。下見積もりについて高いものが出てくるといふ先入観は持っていない。フィードバックについては、特定の社に対する過度な情報提供になり得るので、難しい部分があると思われる。

## 【議事 2. 契約のあり方（2）】

（事務局より資料 6 について説明）

（主な意見、やり取り等：契約不履行）

- 契約不履行については、品質に関する不履行、不正行為、記入率・回収率、スケジュールがあり、これらを契約書にどう盛り込んでいくか、議論いただきたい。
- 回収率や記入率を契約内容とするのが大きな論点になる。アンケートではこれを契約内容とするのは困るとの意見もあった。これらを契約書の中で盛り込んだものは見たことないが、仕様書の中に入れて緩い契約条件にすることはある。国の契約はさほど厳しく作られていないが、その中に瑕疵担保責任を盛り込むようになった。瑕疵担保責任で問題になるのはメイキングや偽装であるが、回収率や記入率を条件とすると、メイキングなどが起こる可能性が高くなる。
- 記入率が低い場合は瑕疵となるのか？
- 回収率・記入率の目標をどのように考えておくか（契約事項としておくかどうか）ということである。
- 回収率については 20～30 年前の回収率をいつまで大事にしていくのかである。現在我が社でやっている統計調査では、今までの回収率より若干低下している。疑義照会などのフォローにコストを掛ければ前回程度の回収率を達成することも不可能ではないだろうが、（落札価格のコスト以上にコストを掛けて）督促を実施した結果前回程度の回収率を維持したと言うことが自然かどうかということでは言われている。民間活用の当初から回収率に縛られることには危機感を持っている。つまり、外的なところに縛りをつけることは、統計調査の民間活用逆行すると思う。
- 記入率はある程度担保できるが、回収率はやってみないとわからない。しかし、回収率が低いからといって修正が効くわけではない。回収率が低いには、テーマ、内容、実施主体など様々な理由がある。当初から回収率を定めてしまうと民間活用は進まないと思う。ある程度の幅を持って進める必要がある。
- 瑕疵担保責任については、統計調査の民間委託に係るガイドラインを作る最後の段階（※平成 19 年 5 月の改定）で付け加えられていた。瑕疵担保責任は債務不履行責任とは異なり、法律が定めた法定責任である。瑕疵担保責任は明記していなくても民法上追及することはできるが、それを明らかにしている。さらに、何年追求できるかは当事者間で決めることができる。モデル的な回収率を契約内容に入れることには異論もあったと思うが、格安で受注し努力もせず明らかに低い回収率という危険性を回避することについて事業者はどう考えるか。
- 統計調査は、どのような精度で、どのくらいの期間で、どの程度の価格かにより決まるので、価格も非常に重要である。回収率を契約書に入れるかについては、縛りの高い数値だとメイキングの原因にもなる。前年度の回収率を目標とするのが妥当であろう。周期調査の場合、前回並の回収率が妥当か、精査が必要である。回収率が出るまでのプロセスで対策を講ずる必要がある。
- 目標回収率の考え方については事業者と官で異なるのではないか。
- 指定統計調査の場合は、統計法上申告義務が課せられており、申告が行われなない場合は罰則の規定もあり、原則としては 100%の回収が求められている。ただし、実態は指定統計でも 100%に達

していないものがある。目標として回収率を明記する場合、継続性の問題もあるので前回程度は必要であると考えられている。

- 参入するにあたり、回収率については期待される部分だと考える。通常の業務の中で、回収率を上げる努力はできる。
- 現在の指定統計調査では、回収率を 100%にするため、地方自治体の調査員が回収できなかった残り数%を官の職員が回収している。民間事業者の活用を行っても官が努力する部分は残るため、必ずしも 100%を求める必要は無いのではないか。
- 民間事業者を活用した場合であっても、最後の部分は官の職員も民に協力して督促などに取り組む場合があり、必要に応じて官がやらなければならないことがあると認識してされている。
- 調査員が集めきれない部分については、職員が調査しており、民間事業者の活用をしたとしても、回収率 100%を維持する努力は、我々も担うことになる。
- 記入率についてはどうか。
- 回収率と記入率はイコールと考えている。記入率が低いものは無効票であり、有効回答率には含まれない。記入率は何とかなるのではないか。
- 基本的には同じ考えである。
- 記入率ではなく回収率が論点になりそうである。この議論はこれまでとして次の課題に移りたい。

### 【議事 3. 事業者切り替え時の課題】

(事務局より資料 7 について説明)

(主な意見、やり取り等)

- 知財の話は別の観点から話した方がいいので、まずはその部分を除いて考える。どのような形で業務を引き継げばうまく引き継ぐことができるか、具体的な意見をお願いする。
- パネル調査の場合、対象者を確保する方法を引き継いでおかないといけない。仕様書にない部分は公開できないということでは問題がある。どのように契約書に入れるか微妙である。
- 作業工程で生じた様々な問題点も含めて、引き継ぐ必要があるということである。
- 引継ぎには限界があると思う。引継ぎに対応するプロジェクトマネージャーレベルの対価を予算計上し、次年度受注される企業の契約金の中にも含めることが考えられる。
- 現実的に考えると、前年度の仕様書の中で次年度の引継ぎも仕事として含め入れすることになる。
- 前回受託した会社が蓄積しているノウハウについては発注側の管理が必要ではないか。業者変更時の問題では、セットアップの時間も必要である。毎月実施する調査員調査については 3 月下旬に業者を決めて、4 月から開始というのは厳しい。引継ぎを含む形でセットアップの時間を確保してもらい、その中で引継ぎを行う。また費用についても、委託費の中で見込んで欲しい。
- 前回と同じようにやる場合と、精度を上げていく場合の 2 通りがある。前者の場合、プロセスをドキュメントに残すことが必要である。後者については、ノウハウをためることは官の役割と考える。
- 翌年の事業者の引継ぎ費用を含み、引継ぎを義務化した仕様書が必要なのではないか。その際、ドキュメントを残さないと引継ぎはできない。また、毎月の調査であれば、年度当初で切り替える必要が必ずしもあるわけではない。これは業務の設計、工夫の問題である。
- 引継ぎは前事業者の義務であり、作業工程のドキュメントを残して引き継ぐということである。ドキュメントの中身を官でチェックすることはどうか。
- 官としては統計調査の改善は当然行うべきことであり通常の業務の中で行っていく必要があると考える。また最終的にはノウハウは成果物の一部として納入されることになるため、最後にチェックはなされるべきものであると認識している。
- ドキュメントの種類の問題であるが、業務を実施している時のミーティング結果などのドキュメントを残す。毎週報告してもらおうと官側で整理できる。
- 統計調査の場合、何が知的財産として保護に値する対象なのかである。官の方でノウハウを溜めるべきだというご指摘はその通りだが、そういう官側の体制が 5 年、10 年続くのかが問われている。回収率の話は、事業者によって様々な対応があるのは非常に興味深い。一方、我々自身が

一つのエージェンシーとして統計委員会から求められるものとして、質の問題がある。我々自身もコントロールできる部分とできない部分があり、割り当てられた中で、それを最大限活かすために、どういう方式ができるかというのを考えなくてはならない。

- 他に知財の話については、特段の意見等はないということでしょうか。

(以上)