

入札監視委員会の審議概要

開催日及び場所	令和3年2月2日(火) 北海道運輸局 6階会議室	
委員	委員長 吉見 宏 (北海道大学 理事・副学長) 委員 千葉 寛樹 (税理士) 委員 市川 隆之 (弁護士) ※敬称略	
審議対象期間	令和2年7月1日～令和2年12月31日	
抽出案件	総件数4件	
	役務・物品 随意契約 (企画競争)	①地域の観光資源を活用したプロモーション事業「MEGA EVENT HOKKAIDO」(3)映像・WEB制作・純広告
	物品・役務 一般競争	②WEB会議用機器購入・設置契約
		③テレワーク環境整備及び運用支援契約
役務・物品 随意契約 (企画競争)	④令和2年度「訪日グローバルキャンペーン等に対応したコンテンツ造成事業」アドベンチャートラベル商品造成事業	
意見・質問 及び回答	別紙の通り	
委員会による意見 の具申又は勧告	無し	

《参考》

入札監視委員会は、入札及び契約の過程並びに契約の内容の透明性を確保するために、平成13年4月1日から施行された「公共工事の入札及び契約の適正化の促進に関する法律」(平成12年11月27日法律127号)及び「公共工事の入札及び契約の適正化を図るための措置に関する指針」(平成13年2月9日閣議決定)に基づき、北海道運輸局に設置されています。

【別紙】 委員からの意見・質問それらに対する回答書

委員	北海道運輸局
①	地域の観光資源を活用したプロモーション事業「MEGA EVENT HOKKAIDO」(3)映像・WEB制作・純広告
<p>●新型コロナウイルス感染拡大の収束目処が立たない状況下において、当事業の効果をどのように見込んでいるのか。 他の同様な企画事業にも言える事であるが、契約金額に見合うものであるかを念頭に置くべき。</p> <p>●外国人ディレクターを活用する理由は概要説明で理解したが、そもそもそのような者は沢山存在するのか、条件的にかなり絞られているように感じる。 また、発注先(企業)の職員がディレクターを行うのではなく、社外のディレクターに依頼するという解釈で良いか。</p>	<p>○ご存じのとおり、訪日観光事業は低迷しており、回復の目処は立たない状況ではあるが、当事業は「将来の訪日」に繋げようとする試みであり、必ずしも直近の来道を促すものではない。 情報を発信し続ける事により、北海道への興味を持ち続けて貰い、新型コロナ禍が収束した際の速やかな回復を目指すものです。</p> <p>○人数までは把握していないが、仕様書を作成する段階で、インターネット等により数名の存在を確認している。 発注先からディレクターへの依頼(選定)については、解釈のとおり、発注先の判断による。</p>

<p>②③ ※同時審議</p>	<p>WEB会議用機器購入・設置契約</p>
	<p>テレワーク環境整備及び運用支援契約</p>
<p>●これらの物品に関しては、過去の購入実績を基にスペック（仕様）を決めているのか、このような機器類については年々機能が進化し、価格も下がってくると思われるが、これに関する判断は如何に行っているか。</p> <p>●契約価格は妥当と考えるが、予定価格の作成では何故これほど高額となったのか。</p> <p>●参考見積書の価格は定価ベースか、それとも値引きされた実勢価格か。</p> <p>●WEB会議の開催とあるが、具体的にどのような会議を想定しているのか。</p>	<p>○WEB会議用機器については、購入実績が無いため、必要となるスペックを取り纏め、インターネット等で参考となる商品の型番等を業者に提示し、参考見積書を徴収し、予定価格とした。 テレワーク環境（リモートデスクトップ）は既に防災用として導入済みである為、同様の仕様とした。</p> <p>○予定価格の作成時期は全国的にこれらの物品が極度の品薄状態であったようだ。特にカメラは入荷の目処が立たず、これにより事業者の見積価格も跳ね上がっていたと思われる。</p> <p>○定価（メーカー希望価格）を下回っている事は確認したが、価格設定は事業者判断の為、基本的に追求はしていない。 仮に定価を上回っていれば、理由（配送費追加による等）を確認する事になるであろう。</p> <p>○主なものとしては毎月定例で行われている幹部会議がある。本局（部長級以上）、支局（市支局）間で行われるのだが、幹部の他にも課長級が同席し、1つのディスプレイ、マイク等を複数人が共用する形態である。</p>
<p>④</p>	<p>令和2年度「訪日グローバルキャンペーン等に対応したコンテンツ造成事業」アドベンチャートラベル商品造成事業</p>
<p>●業務内容に商品案の「磨き上げ」「検証」とあるが、具体的にはどのような作業を指すのか。 契約金額が高額（約3,000万円）であることから、作業内容、内訳を知りたい。</p> <p>●ATWSが秋に行われることから、本事業が対象とするAT商品には冬季の商品は対象外ということか。</p>	<p>○具体的にはATTAの要求を満たすレベルまで、AT商品の内容を充実させることである。 その為には、書面による業務（資料等作成等）は当然ながら、受託業者が実際にPSA（15コース程度）、DOA（32コース程度）の現地に赴き検証する作業が必須となる為、道内各地への移動交通費・宿泊費に加え、専門家については謝金の支払があり、これらに掛かる金額が大きい。</p> <p>○そのとおり。ニセコのように冬季の商品（スキー等）が強みの地域もあるが、本事業ではラフティング、トレッキングを対象をしつつも、夏～冬に掛けてのストーリー性（※）を持たせようとの試みもある。 ※トレッキングしながら、良質の雪を降らせる自然環境（地形、風）についても学んで貰う。</p>