

## 会計制度研究会（第3回）議事要旨

日時：平成30年11月29日（木）14:00～16:00

場所：西561会議室

出席委員：藤谷座長、石田委員、片桐委員、川澤委員、

事務局出席者：阿久澤法規課長、照井法規調査官、奈木野補佐、西川補佐

議題：第2回研究会における意見について

予定価格の上限拘束性について（その2）

### 【第2回研究会における意見について】

- ホームページ等で公表されている変更契約の中には、理由の付記のあり方について検討する余地があるものがあり、結局は誰に対するアカウンタビリティであるのかという問題につながる。また、変更内容の理由のみでは実態が説明されているとは言えないものは、個別に案件の検討を要するが、そうすることで事業の適正性の検証につながることになる。
- 会計制度が設けられている理由は、額を抑えて予算全体の適正化を図るという考えなのか、個別の契約の債務負担等のそもそもの適正化を図るという考えなのか。
- 会計制度においては、額の管理が大切なのであれば、そこに特化して契約変更の説明責任を課す方法もあり得るのでは。

### 【予定価格の設定について】

- 予定価格をパズルのごとく解明するために情報公開を活用する例も見受けられる。
- 市場調査をすることは大切ではあるが、その反面、市場調査を詳細にしすぎると予定価格が推測されやすくなる懸念があるのではないのか。
- すぐに答えが出る問題ではないが、予定価格や予定価格が推測できる資料を公表することが問題なのか、競争環境がないのが問題なのかを整理する必要がある。
- 基準となる価格がないということは適正さを担保する上での障害であり、他方、基準となる価格がわかれば競争性の阻害となりうるので、予定価格の機能をどう考えるのかが問題となる。
- 対外的にも説明責任を果たすこと、すなわち免責ということを考えれば、自ら市場調査を行うのではなく、コストはかかるが、第三者に委託するということ

か。

- 価格がよくわからないから、競争によって適正な価格を導くという前提があり、その先見的に知りえない価格をつかまえるために、そこに至る手続において裁量を縛る必要性はわかる（事前に業者との接触が禁止されていることなど）。ただ、そこに金額の基準を入れることが必要といえるのか。
- 予定価格の機能は、少なくとも予算の上限としての機能、説明責任としての機能、適正価格を発見するための合理的な裁量の枠づけのようなものとしての機能の3つはあるように思われる。それをどのように会計制度に落とし込めるのかということを検討する必要がある。

#### 【予定価格の上限拘束性について】

- 予定価格について、調達の際の評価基準としての機能があるとするならば、上限拘束性を設けることは必然ではない。
- 予定価格についての現在の見解は、上限と基準の両方の視点が同時に入っているが、上限の機能を重視するならば、基準としての機能はある程度あきらめる必要がある。
- 予算執行には、事務事業の必要性という発注者の目線と、入札それ自体の適正性を求める第三者による目線という2つの目線があり、適正性を求める目線からすれば、予定価格というある程度客観視可能なものを事前に用意し、それとの乖離を説明させるという仕組みの方が一定の合理性があると思われる。
- 上限との関係においては、談合として指摘すればよい話を会計制度でみるのはどうか、摘発されたものを無効にできるのかという問題や、入札における不落や随意契約の協議で契約に至らない結果、目的の事業ができなくなることとの関係をどう考えるのかという問題もある。
- 予定価格に幅がないことこそが上限であり、一つの金額を決めて、これを上限、予定価格とすれば、基準は明確であって、現場の説明責任の軽減になる。
- 予定価格の意味には、上限を課すということと、それとは別の基準としての適正価格という意味がある。前者については、予定価格を1円でも超えてきたときに札を切る正当性、そのロジックがあるのかという問題があり、後者については、この適正な基準の設定にどれだけ根拠があるのかという問題があるが、後者の説明責任は比較的重いものと思われる。
- 民間と異なり、公的機関の場合、契約の相手方選定に関して、様々な価格以外の要素を入れにくいという事情がある。客観性や公正性の点からというと、単一の基準であったほうが分かりやすいのではないか。

- ある調達にとって合理的な価格の要請と、そうなるようにコントロールするための基準をもったほうがよいという議論はわかる。しかし、その基準は一定の額に固定しなければならないのか。
- 上限拘束性をもった予定価格とした場合、他の事業や他の予算との調整をやらなくてもよいようになっているが、それは与えられた債務負担の権限を柔軟かつ効率的に使っていくという観点からよいのか。
- 自ら積算根拠の説明や理論武装ができる能力のある発注者がどれだけいるかという現場の実情を踏まえる必要があるが、一方で、それでは目指すべき経済性等が満たされないという理念の問題もある。
- 上限価格と基準価格という、制度として2つの価格を要求することとした場合、何を基準に2つ作るかにもよるが、1つは適正な価格があるとして、上限のほうの価格の説明をどうつけるのか、配賦された予算で切るということか。
- 上限価格については、予算による上限をさらに細かく見て、当年度の事業規模で按分することで、市場価格ではなく予算との連動で決め、予算を多く確保できた場合には、ある程度合理的な判断で調整してもらうのはどうか。
- 最初に予定価格を作るときと実際に入札するときの時点の相違は、調整しなければならない。
- どうしても必要な調達において、積算単価が上がっていけば、それを考慮せざるを得ず、予定価格自体を上げざるを得なくなる。このような意味では、個別の調達をコントロールするという意味での予定価格の上限拘束性は、予算との関係では、あまり意味がないのではないか。問題は、個別の調達における異様に高い不合理な申込みをどう切り捨てるのかという点だと思われ、基準価格からの乖離という説明に帰結させれば、ある程度はコントロールできるのではないか。

以上