

第 11 回 契約監視委員会 議事要旨

学校法人沖縄科学技術大学院大学学園

1. 日 時 2017 年 2 月 28 日（火曜） 9:30~11:30
2. 場 所 コンファレンススクエア M+ Middle 1
3. 出席委員 片田晋委員、崎濱秀光委員、清水至委員、田中秀明委員、多田敏明委員
滑川達委員

4. 議事概要

○ OIST 概要について

OIST の概要について、事務局より説明を行った。

○ 議題

(1) 審議案件の抽出について

滑川委員が対象の 259 件から、契約方式別に 2 件の抽出を行った旨報告された。

(工事 1 件、物品・役務 1 件)

議題案件抽出理由

担当委員：滑川委員

【物品・役務契約】

- ・番号 61
- ・選定理由

本契約案件は、番号 21、35 の契約を合わせて推察するに、ほぼ同じ応札者グループ（4～3社）による繰り返し入札となっており、今後もその構造が継続する種類のものと思われる。このため、常に十分な注意をもって競争性が確保されているか監視しておく必要があると考えたため。

【施設・工事関係契約】

- ・番号 73
- ・選定理由

落札率が低いため。

- ① 設備工事では時折見掛けるが、管工事でも同様の傾向があるのか。
- ② ダンピング対策としてのチェックはどのように行い、どのようにその結果を判断したのか。
- ③ 予定価格算定時の想定と、落札者の見積との間のどこに乖離が生じたのか。（「数量」（歩掛）若しくは「単価」か）

(2) 個別案件の審議について

1. 施設建設案件

① 沖縄科学技術大学院大学取水施設埋設配管工事

委員会の意見・コメント	事務局の説明等
本工事はこれで完結する工事か、それとも連続するものか。	本工事をもって完結するものである。
応札した他の二社は、予定価格に対して低価格入札となったということか。	(資料:「開札結果」) 1社(A社)入札が、低価格入札になったと考えられる。同A社は、OIST マリン・サイエンス・ステーションの機械設備工事、取水棟のポンプ工事等も請け負っている。当該社の入札金額から見て、B社の入札金額は、限度いっぱい価格になったと思われる。A社は、諸経費等を取水棟のポンプ工事で削ることが可能であるが、他に競争参加者がいないと見込んでの入札金額になったと考える。
今回の入札参加は何者だったか。	5者が見積書を提示したが、内3者が実際に入札に参加した。
B社は他の工事も請け負ったことはあるか。	B社は、二千万程度の土木工事を請け負ったことがある。
B社が土木工事を請け負った際の入札状況はどのようであったか。	比較的安価であった。会社の規模も大きくないことから、諸経費は低かったと考える。
応札者の経営規模が小さいと、コストの評価が難しいと思う。低価格入札に関して調査をして、問題はなく、内容についても不審な点はないと判断したのか。	そのとおり。 B社が以前行った土木工事でも材料費と設置費用のみ。土木工事は材料費と工事手間がかからないものは価格が低くなる傾向がある。
使用する材料関連費用について、他の入札者も同様の価格であったのか。	同様ではなかった。材料をまとめて購入することが可能な請負者は、比較的安価でサービスを提供することができる。発電機や空調設備機械系の工事について内訳書を見ると、大手の設備会社はこれら

	<p>の設備機器を安価に購入している傾向がある。</p>
<p>A 社の会社規模を考えると、材料関係を安価に調達することを考えると、相当な努力が必要であったということか。</p>	<p>同時期に、他で比較的大きな配管工事を請け負っていたため、この価格での応札が可能であったと考える。</p>
<p>一般論で低価格入札の場合、仮に原価割れしていることが明らかで、しかし工事が完成する見通しがたてば、戦略的に低価格の入札で契約を行いたいとするのは有り得るのか。</p>	<p>有り得る。 数年前、某県で土木系工事における下請けいじめが問題となった事例がある。そのため、下請けいじめは行っていないということを、必ず確認をしている。建設業においては、二次下請け、三次下請けとなってしまうことが多いが、今回の場合は、それらの下請けに及ぶ工事ではないということを現場の作業員数をもとに判断した。 また工事監理をしっかり遂行することで施工品質をしている。</p>
<p>工事発注者または受注者のどちらの問題かわからないことが一番の問題である。ダンピング対策が必要なのか、予定価格自体が市場の実勢価格と乖離しているのか。</p>	<p>予定価格に関しては、基本的に国の単価を使っている。予定価格に対する査定については、C 社が予定価格を超過していることからダンピングの兆しがあった。しかし、適切な工事が遂行されているのであれば、本学としては、少ない工事経費で契約したい。低入調査により内容を評価し、今回は一番札を許容した。予定価格を国の基準をもとに作成したが、今回は低価格入札という結果になってしまった。</p>
<p>OIST は、必ず標準歩掛を使用することになっているのか。</p>	<p>基本的には公共工事にあたるので、国交省のルールに従っている。しかし、当該契約のように、最近では東京や地方の工事でも予定価格を超える入札が多く、不調が続いている。実際に調べると、平成二十六年年度に国交省より「見積活用制度」という案が各機関に回ってきた。これは、工事業業者</p>

	から提示される価格が直接的に影響するもの。これらは国交省が定める単価と見合っていないことが多い。また、最近の不調不落対策について見積活用方式が試行されており、国交省の定める単価を用いない予定価格の算定も行われている。
ダンピングの可能性を見ていかないといけないという部分と、もう一つ、もし今回の落札者が入札をしていなかったら、もう少し実際は低いものを高く出さなければいけないということでもあるのか？問題が二重である。「国際的」を推している大学であるが、調達だけは日本流にこだわるのか。	—

2. 物品契約案件

② A 重油の購入 その5

委員会の意見・コメント	事務局の説明等
重油に関する入札は、年間五回に分けて行われているのか。	六回に分けて行っている。
入札を分けて行う理由は、小規模の事業者が参加しやすいよう工夫しているということか。	年間を通して単価の変動がとても大きいため、一年分をまとめて入札することは不可能だった。毎週公表される原油価格に対し、入札を行うスパンは最低二か月に一回が妥当ではないかと供給者より意見があった。そのため、六回に分けて入札を行っている。
談合防止の観点から考えることが大事。このような新しい試みを時折取り入れることによって、不正が発生しにくい環境をつくるのが大事であると思う。	—
<p>【リバースオークションについて】</p> <p>今回実施したリバースオークションは、面白い試みで、コスト削減に向けて色々な取組を行っていることが伺える。一定の効果も出ていることがわかった。</p> <p>本案件以外で、リバースオークションを実</p>	<p>【リバースオークションについて】</p> <p>今回は三か月という試行導入期間でリバースオークションを生かすことができる案件として、複数者が参加し、競争性のある A 重油の購入で試行した。</p> <p>実際に導入する際は、一般的な物品購入(例</p>

<p>施できる案件はあるか。</p> <p>また、県内の他大学がリバースオークションをとりやめたとのことだが、具体的にどのような案件だったのか。</p>	<p>えば、家具や特殊な研究機器ではない物品の調達)においては、効果が得られるのではないかと考えている。また、単価契約しているもの(ワークショップやシンポジウム開催時に発生する滞在者のホテル宿泊費用、研究用の試薬など)がいくつかあり、複数者の入札への参加が見込まれる場合には、効果が見込めるのではないかと考えている。</p> <p>県内の他大学では、一般物品(コピー用紙、既製品家具等)の購入で当該入札方法を試行したと聞いている。</p>
<p>一般の入札と比べて、多くの費用がかかるということはあるか。あるとすれば、どのような面で費用がかかるのか。</p>	<p>本学では、電子入札システムを取り入れており、年間の維持管理費は約四百万円である。これに加えてリバースオークションのシステムを単独で導入する場合、別に約三百万円が必要となる予定。しかし、今回試行したリバースオークションシステムには電子入札機能も含まれているため、仮にその入札方法が適用できれば、現行の電子入札システムから切り替えることで年間三百万円の維持管理費に抑えられるので、費用対効果が生まれると予測している。</p> <p>県内の他大学では、一般競争入札を紙方式で行っており、電子入札を導入していなかったため、リバースオークションのみの導入と維持費用が新規に発生する格好となり、費用対効果が得られずに取りやめたようだ。</p>
<p>現行の電子入札のシステムは、システムをリース契約し、その費用が四百万円ということか。</p>	<p>クラウドの利用料という意味である。国土交通省が作ったシステムを少しカスタマイズし、使用している。</p>
<p>リバースオークションを行うために、現行のシステムにさらに変更を加えたということか。</p>	<p>今回使用したシステムは、国交省のシステムとは異なるメーカーによる別のシステムである。</p>
<p>もしも、一般競争入札の電子入札とリバー</p>	<p>もしも、リバースオークションを取り入れ</p>

<p>スオークションを行うということになれば、システムを入れ替えるということか。</p>	<p>るとなれば入れ替える。 現行のシステムでは、入札する側も IC カードやカードリーダーを購入しなければならず、若干コストが発生する。もしも新システムに切り替えれば、入札側はインターネットに繋がっていれば入札が可能となり、そのようなコストは発生しない。</p>
<p>リバースオークションのメリットは、通常の入札と比べて市場価格を把握できること。しかし、調達方式において絶対に正しいものというものは存在しない。通常の子入札システムに加えて、ランニングコストが安くなるのであれば、時々リバースオークションを行い、市場価格を確認するという意味では良いのではと思う。</p>	<p>—</p>
<p>リバースオークションを導入することは現在考えていないとのことだが、導入するための改修費がどの程度かかるかは把握しているのか。 既存のシステムを数年後全面改修するとき、リバースオークションに対応するようなシステムにすることを考えているのか、または現行のシステムに追加する場合は、どの程度コストがかかるか把握しているか。</p>	<p>既存システムを改修する場合のコストは確認していない。使い勝手向上のための補修ですらフレキシブルな対応が得られていないため、新規機能の追加開発に至ってはコスト算定以前に請負ってもらえない可能性もある。 新しいほうのシステムは既に現行システムよりも年間費用が安価であるため、追加開発費用を確認するまでもなくコスト減を見込んでいる。</p>
<p>電子入札システムは、入札の中で低価格でものを仕入れることができるという仕組みで、良いと思う。 茨城県の国立大学など十機関が共同調達を行っている。共同調達のデメリットとして、重油などを調達する際の輸送コストを一社が請け負ってしまうとやりきれない。ただ、輸送コストが低いもの（液体窒素やコピー機など）は共同調達できる。内部でできるコスト削減の取り組みとして今回のような取り組みをしているのであれば、あとは他</p>	

<p>機関と組んでスケールメリットを出すしかない。</p>	
<p>関連して、保守費用について。 現行のシステムをリバースオークション用に改修した場合の、月額利用料金は二十五万円、という理解で宜しいか。二十五万円払えば、電子入札システムとリバースオークションを併用できるという理解で宜しいか。</p>	<p>そのとおり。</p>
<p>現行のシステムをリバースオークション用に変更した場合の月額利用料金は二十五万円となると、維持費として年間百万円程度の価格の下落となる。競下げ幅や業務の効率化が図れるなど他のメリットも含めて、維持費の三百万円を超えてくれば費用対効果としては悪くないということか。</p>	<p>そのように考えている。 現行のシステムは年間約四百万円の維持管理費が発生している。それを今回試行導入したシステムとリバースオークションを切り替えると年間約三百万円程度になり、その時点で約百万円の減額が望め、さらに電子入札とリバースオークションの二つが実施可能になる。 ただ、現行のシステムを改修してリバースオークションを実施するためのシステムを導入することはできないと現段階では考える。</p>
<p>落札金額の高止まりの可能性について、一回の入札である場合は、事前に金額を設定していなければならないが、今回の方法であると複数回入札が行われるので、入札回数に余裕がある分高止まりになりかねないということか。</p>	<p>そのとおり。 下げ幅を見込んで初回は高めに提示するなどのことが考えられる。</p>
<p>リバースオークションにおいては、複数者が間違いなく入札するものについて、確実に最低限選ばないといけないということか。</p>	<p>そのとおり。</p>
<p>【価格交渉落札方式】 会計法では、開札と同時に落札者決定、と解釈される。この解釈は、OISTにおいても適用され、従わなければならないということか。</p>	<p>【価格交渉落札方式】 厳密には、本学は、財政法や会計法が直接適用される法人ではないため、補助金適正化法や補助金交付要綱に従っている。また、落札者決定の時点については、適化法には</p>

	具体的に言及されていない。
もしも、落札者決定の時期をずらすことが可能であれば、「第一候補者」という位置づけで交渉する方が良いのではないか。「第一候補者」で交渉する場合と、決定した上で交渉する場合では、全くインセンティブが異なる。	そのとおり。 今回試行導入の対象とした案件は、ほとんど一者しか応札者がいないと見込まれた案件であったため、実質的に落札者と第一交渉者との差異がほとんどなかったと思われる。
二者以上の応札がある場合、落札者決定の時期をずらすことが可能か否かで効果が変わる。もしも時期をずらすことができない場合は、成果はさほど出なくとも、価格交渉の効果がさほどない中で、やらないよりはいいだろうという判断になってくる。	そのとおり。 一者入札の場合、予定価格の範囲内であればただ一度の札入れで落札価格が決定する。しかし、仮に競争が働いた場合、より価格を下げることはできたのではないかという見込み幅を引き出す観点から、その後の交渉はできないものかと考えた次第。
価格交渉を拒否するか、将来の取引を踏まえ価格交渉に応じるのか、そうなるともう少し長い時間の関係を築きたいというインセンティブのどちらかになるのではないか。	施設の工事案件であれば、次の機会にということもあるが、研究機器の場合であると、メーカーにとっては単発になる可能性もある。
特注品を特別安価で買おうとするのは、少し都合が良過ぎるのではないか。その点は分けて考えなければならない。	きちんと効果が見込めるのか、また価格交渉落札方式を行ってもいいのかどうか、案件毎に見極める必要がある。
入札参加者は予め、入札後に交渉が行われることを知っているのか。	公示の段階で、入札後の交渉について案内している。
一社応札への対策という意味では、随意契約のルールを整備することで吸収できる課題ではないか。 やはり一般競争入札のあとに交渉を行うのは通念上も受け入れられ難いように思える。	—

<p>唯一無二の合理的な調達方法があるわけではない。常に状況を考えて試してみることが重要だと思う。同じ案件でも契約方法を変えていくということが大事だ。</p>	<p>—</p>
---	----------

(3) 課題・懸案事項の議論について

委員会の意見・コメント	事務局の説明等
-	<p>【調達手続きの改善改革について】 方針案を説明。</p> <ul style="list-style-type: none"> これまでの実績や課題を踏まえ、解決策の試行結果や期待される効果等を検証、PDCA サイクルの C（調達実績から課題と原因を洗い出す）ことから開始される。 一部の取り組みを平成二十九年度の事業計画に記載し、全学的取り組み方針として浸透を図る。
<p>改善計画の方針と、事業計画の整合性はどうのようになっているのか。 目標、達成手段、評価指標をわかりやすくした方がいいのではないか。</p>	<p>【資料を提示しながら】 事業計画案に指標を掲載している。本学の設立以来、継続的に取り組んでいる事項をまとめ、毎年度事業計画に対する実績報告として挙げている。</p>
-	<p>PDCA サイクルにおける目標の立て方等について意見を伺いたい。</p>
<p>目標、達成手段、評価指標をたてて、その指標を客観的に分析・検証することが大事。はじめに因果関係（仮説）を作り、それを検証していくということが大事。その意味では評価が最も重要で、これを次に反映していく。</p>	-
<p>他国でも調達物品について、仮説に基づきチェック体制を整えて検証を行っている。検証手段は様々だ。目標を達成するためには、仮説をたてることが大事ではないか。</p>	-
<p>指標として挙げている「競争入札や他の競争的な手法による契約の比率」に関して、現在この「比率」をどうしていこうかと試行錯誤している段階であると考えている。もしも、例えば、こういう特徴をもった案件にはこの手法がいいだろうという目途がつけば、それを仮説とし、通常的手法と成功確率を比較しながら最善の「比率」を模索することが</p>	<p>前者の比率に関しては、現段階では競争入札と随意契約についての件数と金額のみ呈している。今回いただいた意見を参考に、今後指標について検討していく。</p>

<p>必要ではないだろうか。 また、調達したものの使用者の満足度が一番大切な指標であると考える。</p>	
<p>競争契約の割合を増やし、随意契約を減らすやり方は、国でも実施してきたが、効果を出していない。単純な数字の引き上げは行わない方がよいと考える。</p>	<p>—</p>
	<p>【シーケンシング試薬について】 前回の委員会での討議・問題点、及びその後について中間報告を説明。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・販路の制限がある。 ・競争による価格の引き下げは見込まれない。 ・販売店への価格交渉は難航している。 ・多田委員からいただいたアドバイスをもとに当不当の観点から県内だけではなく、県外の販売店の価格も見据えて価格の検討を相談しており、先方からの回答待ちである。
<p>まずメーカーの日本の輸入元がいる。沖縄県では、さらに日本の輸入元の資本系列の販売店が入り、販売の構造が二重取りになっている。販売店を挟むことによって価格以外の何らかの利益が生じるのか検討していくことが必要でないか。</p>	<p>販売店から購入する場合のメリットについては、更なる検討が必要と考える。購入後に試薬を管理・使用する側の満足度についても検討材料に入れていきたい。</p>
<p>他の地域では安価か。</p>	<p>納入価格はほとんど変わらない。しかし、購入数に応じて、それぞれの組織で価格の交渉を行っているようだ。</p>

(4) 次回の日程と案件抽出の当番委員について

次回、は 2017 年 7 月中旬から 8 月上旬頃、沖縄開催の予定

次回の抽出に関する当番委員は、清水委員。

(崎濱委員→片田委員→多田委員→田中委員→滑川委員→清水委員)