

第9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 2016年1月22日（金曜） 09:30~11:00
2. 場所 コンファレンススクエア M+ ミドル1 （東京）
3. 出席委員 檜谷隆夫委員、片田晋委員、崎濱秀光委員、田中秀明委員、
多田敏明委員、宮城理委員

4. 議事概要

○OIST 概要について

OIST 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

多田委員が対象の 225 件から、契約方式別に 6 件の抽出を行った旨報告された。

(物品・役務 6 件)

議題案件抽出理由

担当委員：多田委員

【1】LSM780 アップグレード及び Airyscan アップグレード一式の購入

一般競争入札方式の中で、競争参加者数が2以上でありながら、落札価格が100%なのはなぜか。

2社とも競争参加者がいないと認識していたのか、競争参加者が存在したとしても予定価格で相手方が入札すると予測していたのか、あるいは談合のおそれがあるのか。

他にも39番が同じ状況だが、15番の方が約3350万円とより高額であったため、15番を選定。

【2】沖縄科学技術大学院大学新研究棟整備等に係る環境影響評価業務

公募型という若干特殊な発注形式の中では、もっとも落札率が高い物件なので選定。また、他の公募型案件と共通するが、「共同体」(JV)形式としている理由を確認しておきたい。

【3】沖縄科学技術大学院大学第4研究棟基本設計業務

唯一の企画競争方式による案件というだけでなく、参加者数が3社であるなかで、落札率が99.3%と高いため、選定

【4】回路基板加工装置一式の購入

特命随意契約の中にあって、3000万円超と高額な契約案件であることと、随意契約によることとした理由が「当該機器を提供可能な者が契約相手方に限られ」ていることとされているので、その認定方法について確認したく選定。

【5】ソフトリソグラフィシステム一式の購入

随意契約の中にあって予定価格が存在していることと、理由と、「学校の要求する仕様」をより一般化させて競争入札する余地について確認したく選定。

【6】LB膜作成装置用 ラミナフローフード一式の購入

相見積もり合わせ方式の中で、2つの業者の見積額が一致していることについての(推測される)理由を確認したく、選定(2社とも、相見積もり合わせであることを知った上で見積りを行っているのかどうか。知った上でなお見積額が一致しているのは、2社の川上にいる業者からの再販売価格拘束があるのか。)

(2) 個別案件の審議について

1. 競争入札案件

①LSM780 アップグレード及び Airyscan アップグレード一式の購入

委員会の意見・コメント	事務局の説明等
過去の落札価格を公表しているのか。	そのとおり。
過去の落札価格を見て代理店等が予測を立てて入札するということになるので、2者のうち1者は予定価格と同額になったということか。	予定価格と同額になる場合がある。
今回契約にいたらなかった方は予定価格を超えていたのか。	予定価格を超えてしまっていた。当初この顕微鏡を納入した代理店だけに公示の案内をかける予定だった。しかし、他の代理店から参考見積書の提出があったことから、本案件が本体の納入者に限られないことが分かり、こちらにも参加いただいた。 落札後この参加者にヒアリングを行ったところ、今回は落札にいたらなかったが可能な限り参加したいとの意向を確認した。
見積りを取得した際に、あまり参加しても意味がないと思った代理店等がいるとすると、競争入札にしなかった可能性もあるのか。随意契約の可能性もあったのか。	随意契約にすることもできたが、この代理店しかアップグレードを行うことができないということではないため、競争にかけ、ある程度価格の競争をした方が入札の効果があると考え、一般競争入札にした。
今回2者参加したとのことだが、他にも扱っている代理店は多くあるのか。	今回ヒアリングした中では、この2社は代理店契約しているとのことだった。ただ代理店契約の中でほかのメーカーがいるかどうか、他のメーカーと契約店同士の契約は一切なく、単にカールツァイス社との代理店契約である。
日本にはその2社しかないのか。	そういうわけではない。全国に無数にある。
全国にあるということであれば、競争入札をすれば興味がある代理店は応札をするということか。	そのとおり。
本体機器はどれくらいの価格なのか。	過去の案件をみると4700万円くらい。

<p>代理店契約によって、その代理店が独占している場合もあるのか。</p>	<p>本件についてはそういうものではない。もちろん総代理店として販路を独占させるメーカーもある。</p>
<p>この機器はカールツァイス社本社の協力を得ないとアップグレードできないのか。</p>	<p>実際には、代理店が作業を行うのではなくメーカーのエンジニアが行うので、協力が必須となる。</p>
<p>現在代理店は沖縄県内に 2 社、国内には多数あることを確認しているとのことだが、実際応募したのは県内 2 社に限定されている。これは営業所が県内にあるという条件が付されているのか。それとも一般競争入札としては、広く国内全体に向けて行っているが、結果として県内にある営業所が参加したということか。</p>	<p>国内全体向けに行ったが、結果として県内の営業所が参加した。</p>
<p>他大学等への納入実績を確認しているのか。</p>	<p>同じ型式のものが納入されていることがあれば、実績照会等で契約金額を知ることができる。本学同様に落札結果を公開している大学もある。</p>
<p>顕微鏡そのものはカールツァイス社以外のものでもあり得るか。</p>	<p>他にもあり得る。ただし、今回はアップグレードなのでメーカーが限られる。</p>
<p>別のメーカーで、同様の機能を備えた顕微鏡はあるのか。</p>	<p>仕様が完全に一致するわけではないが、他社にも同様の製品はある。</p>
<p>2 者以上が入札に参加していることが前提になるが、アップグレードが想定される場合、将来のアップグレードを含めた入札にすることは可能なのか。</p>	<p>メーカーの技術開発により、不定期的にアップグレードがリリースされるものなので、その内容と時期が不明である上に、金額のボリュームもその時点ではわからないため将来を見据えた入札は難しい。ただ将来同様の入札があれば、もう少し本学に有利な条件で検討してもらえないか交渉することは可能かもしれない。</p> <p>その際、どのような条件を引き出せるかというのは互いに未知数のため、抽象的なものになってしまうと思われる。</p>

<p>国内には相当数の代理店があるとのことだが、公示内容について各代理店には伝わっているのか。</p>	<p>ウェブサイトの公示情報を見てもらうという形式を採っており、各代理店に電話等で情報が伝わるというところまでは至っていない。</p>
<p>公平性の問題も出てくると思うが、業界紙へ広告を出すなど告知方法について考える余地はあるか。</p>	<p>時々、科学技術の展覧会（Expo）に参加し、OISTの活動をベンダー側にPRしている。省庁の例だとメーリングリストを活用し、取引したいメーカー等に公示情報リストを流しているという。実現可能かどうかは別として、同様の取り組みも考えられるのではないかと思う。</p>
<p>入札前に他大学を調査することは可能か。</p>	<p>十分な事前調査の時間が取れないか、スケジュールに余裕をもたせることができないか検討しているところである。それが実現すれば、効果的な調査アプローチも可能と思う。</p>
<p>既存の機器のアップグレードということは、ある程度メーカーが特定されている。その際、このメーカーに対して代理店契約をしている企業を確認することは可能か。</p>	<p>可能である。</p>
<p>どこが代理店契約をしているか確認することが可能であれば、県内も含め国内で代理店契約の状況を把握し、入札の案内をするという方法もあったのではないか。</p>	<p>今回のケースに該当するかは不明だが、メーカーにより九州沖縄地区での代理店の指定や、エリアを絞るなどしているため、例えば本学の取引を関東の代理店に紹介しないというようなこともあり得ると考えられる。</p>
<p>OISTの重要なテーマである沖縄振興の点から地元の代理店等を優遇することを条件として付けているのか。</p>	<p>あくまでも広く、公平にという観点から通常は地域条件を付けておらず、今回も県内に事業所があることを条件としていない。ただし、例えばインフラ設備のようなトラブル時に即時の非常対応が求められる場合は県内に事業所があることなどの条件を付けることもある。</p>
<p>今後、このケースと同様にアップグレードが必要な機器は相当あるのか。アップグレードを必要とする機器が多くあるのであれば、それを含めた契約にするなど工夫が必要ではないか。</p>	<p>かなりの数あると考える。先端機器を使って研究をするというコンセプトもあり、メーカーでの開発がどんどん進むと、将来的にアップグレードは頻繁にリリースされると見ている。</p>

<p>—</p>	<p>以前、沖縄県外の代理店に参加可能か聞いたところ、仕様書の保守体制「装置の障害に対して速やかに対応すること」のように明記されていることがあり、県外の業者が毎回沖縄に来て対応するのは難しいとの声があった。入札の案内はするが、仕様条件や地理的要因もあり参加してこないことがある。</p>
<p>代理店が沖縄県内の事業者と提携を組むなど、より積極的に動くようになれば発展も望めるが、県外の代理店がそこまで意欲を持って動くかはわからないことである。</p>	<p>—</p>
<p>同様の製品、メーカーであると納品実績の目星をつけ、同様の学術分野の大学等に照会を行うことも考えられるが、そのようなことを行っているか。</p>	<p>他大学や研究機関等への照会を行っている。</p>
<p>目星を付けた納品実績の照会は、支店によって実績にばらつきがあることがあるので、予定価格はその中で有効なものを取って設定する。随意契約の方が有利であるという考え方もあるが、制度上で公平性を考えると一般競争入札にしないと契約金額が安かったことを証明できるかの問題を解決できない。予定価格の立て方も過去の実績をみてこの率でやるのが有効であるとするのが一般的には適正とみられてしまう。</p>	<p>随意契約を採用するとすれば、より有利な価格を引き出せたことをどのように証明できるかが課題だが、この点は積極的に取り組んでいきたい。</p>
<p>将来のアップグレード等を引き続き追加的に契約していくことを事前に告知する。例えば、予算は10億しかないが実際には50億のことやろうとしているということを事前に伝える。そうすると残りの40億に関しては、各代理店等がだいぶ有利にならないと進めないということになり、当然入札になる。全体像や今後の概略を示し、契約を続けていくことによって先方が利益と見込んで入札してくるのではないだろうか。</p>	<p>製作物については同様の取り組みを行っている。初回の選定時に次回も同一相手先への発注になることを断った上で、全体の姿も踏まえ条件付けをし、契約の交渉をしている。今回のようなアップグレードに関しては、その内容も時期も予測が難しいので、本体購入時に契約に含めることは困難が予想される。</p>

<p>競り下げ方法であれば参加者は最低価格がわからないので、情報に左右されないのではないか。金額が大きければ、競争入札の方がやりやすいのかもしれない。</p>	<p>競り下げ方式やリバースオークション方式に関して、どういった効果があるのか試行を検討しているところである。これほど高額なものに適用できるかどうか、地域特性から競争的な効果があるのかがテーマになってくると思う。</p>
---	--

2. 随意契約方式

② 沖縄科学技術大学院大学新研究棟整備等に係る環境影響評価業務

委員会の意見・コメント	事務局の説明等
<p>参加確認公募方式での契約だが、参加者の有無はどのように確認するのか。</p>	<p>事業者名は伏せて、特定事業者と契約を行う予定だが事業を遂行できる者が他にないか、建設業界紙、HP等に公表し参加者を募る。2、3週間ほど期間をとり、競争参加者があった場合は通常の簡易公募プロポーザル方式を取り、提案書を提出してもらい、ヒアリングを行っている。</p>
<p>環境影響というと地域性があるものだが、ある程度知見がないと難しいものなのか。もしくは、全国的に参加者を募っても応募は集まらないのか。</p>	<p>環境モニタリング調査というものが初めて行われたのが約10年前。毎年簡易公募型プロポーザルとして公募している。今年度の環境モニタリング調査を受託しているのが日本工営とイーエーシーの共同体。当初数年は、毎回県内から3社程度応募があったが、その後は日本工営とイーエーシーの共同体しか参加しなくなった。日本工営は本土資本かつ全国で実績がある。またイーエーシーは地域の事情に精通した地元の事業体であり、2つが合わさることでより良いサービスを提供すると考える。</p>
<p>全国規模におけるメリット、地元におけるメリットが合わさった事業体が契約を取るとなると、他の参加意欲がなくなってしまうのか。</p>	<p>この業務はもともと全国的にはない。また、沖縄県内でもこのような環境調査を行っているコンサルタントはあるが、結果として本土の事業者と組むとなった場合、イーエーシーが他のところと組むメリットを考えると難しいものがある。</p>

	3、4年目になると簡易公募プロポーザルをかけたとしても1者(日本工営とイーエーシーの共同体)しか応募がなく、5、6年目以降は毎年公募をかけるものの全て1者参加となっている。
このように過去の実績があるのであれば、随意契約でやってもいいのではないか。実証化しながら流れを変えていくということも考えられると思う。	—
過去にも同様の契約があるとのことだが、過去の額と比べて差は大きいのか。相場なのか。	見積り合わせになり、予算の制限もあることからディスカウント交渉を行っている。ただ、あくまでも今後の予算を考えて、参考見積りとしての扱いとしているが、実質的にはかなり交渉している。
建設業界では、参考見積りを協力した事業者が契約を取るという慣行があると聞いたことがあるが。	参考見積りというのは今までやってもらっているコンサルタントに対して、人工数とやりこなせる技術者のレベルが査定のポイントとなる。これまでの経験などから知見を持って交渉している。
予定価格を立てるときには、1者からの見積りでたてたのか。	そのとおり。
標準の歩掛がない場合はどのように予定価格を立てるのか。 随意契約に近いような契約をする場合は、相手の言いなりにならないように、相手側から出る条件の妥当性を判断することが難しくなるのではないか。	建築工事に関する設計だと国交省のガイドラインに基準があるのだが、このケースに関してはそのようなものが一切ない。自主アセスの中で数値や期間を踏まえ、価格の高低を考えている。
これまでの研究棟に関する調査も同一の事業者が受けている。標準の歩掛がない場合、その1社の判断(人数など)となってしまうのか。	どの作業にどれくらいの人数を要するかは把握しており、技術者単価は県と国交省の公表している一律のものを用いている。 今年の作業においては、沖縄県環境政策課から成果品を提出してほしいというやり取りをしており、それを作るための人数を交渉している。

随意契約に近いような契約だが、工夫して行っている。	一般競争入札とは異なり、証明が難しい。随意契約でやった方が圧倒的にコストを下げることができると思う。
---------------------------	--

③沖縄科学技術大学院大学第4研究棟基本設計業務

委員会の意見・コメント	事務局の説明等
見積り合わせが3回行われているが、2者から取ったのか。	1者から提案書と交渉を経て提出してもらった。
3者中2者を残し、競争させながら相見積もりを取り交渉していくことはできないか。	把握している範囲では、企画競争スケジュールから1者に提案書を特定してから交渉を進める形、また過去にもこのような方式しか事例がなかったため、そこまで検討できなかった。
金額よりも企画を重視する仕組みではあるものの、企画と金額との掛け合わせで物事が決まってくると単純に考えるならば、金額競争を残すためには、競争原理を残しながら交渉する、見積り合わせをする方法もあると思う。	<p>役務であるが、実質的には第4研究棟の設計者を決めるというもの。価格を第一にして考えるのは難しい。</p> <p>A社とB社では研究棟の設計プランがかなり異なっており、選定から外れた方はコンセプトが違っていた。</p>
何十億、何百億のPFIプロジェクトで言えば、数ある事業者からある程度の数に絞り、まずスペックの交渉をする。スペックがおおよそ決まった後に金額の交渉、最後に異なるコンセプトに関して金額と照らし合わせながら評価・判断する。いい設計であれば、高くてもいい買い物になる。	PFIでモノを作った場合、設計・施工を統合した契約になると思う。額によるが、一般的な場合の設計・施工であれば、設計費と工事費を合せて総合的に一番いい投資ができるということも考えられるため、設計施工という考えを取り入れられる可能性がある。
3者の提案書に対する評価があるが、選定されたA社が決定的に優れていたという点は具体的にどこか。	A社は実績・経験ともに豊富で提案も素晴らしく、コンセプトが引き継がれていることが他2社に比べて優れていた。B社に関しては、実績・経験ともに豊富であったが、自然になじむ、沖縄の気候に調和するものではなかった（窓が多かったなど）。C社は、明らかに実績経験に劣っていた。

<p>コンセプトを詳細に提示し、理解してもらった上で、同じ土俵で競争させるという状況はあり得たのか。</p>	<p>かなり詳細に提示している。 建設会社側のコンペ時の作戦として、新しいもので勝負するか、これまでと同じもので勝負するというものがあり、B社は前者をとりガラスが多い設計を提案してきた。しかし台風の影響を考えるとコストとして高くなるなどの点で、評価が低くなったと考える。</p>
<p>県で企画提案方式の契約する場合、プロポーザル、評価項目に加え、設計の限度額を示すがこのケースでも示したのか。</p>	<p>公募を公表した際に、ある程度の予算は示している。</p>
<p>全体の設計ボリュームの中で、こちらの要望（程度）を理解したうえで先方は提案を出してきているのか。</p>	<p>そのとおり。</p>
<p>要望を理解したうえで提案を出してきた場合、契約相手が特定されれば随意契約となると思う。その際、先方が出す金額が随意契約の金額になると考えられるが、このケースでは3回見積り合わせをしているのはなぜか。</p>	<p>公表の仕方が、基本設計業務を締結した契約相手方がそのまま実施設計を契約する権利があるというような書き方になっている。 (数回の見積り提示を受けたのは) 1回目の見積り時に意思疎通の不足があったのか若干基本設計外の業務も見積りに含まれたようになっていたため。</p>
<p>企画提案の段階で、相手側の見積額に基本設計・実施設計を含めて出してくるのか。通常、上限額を示して企画提案を求めた場合、相手はその限度額を考慮したもの（おおよその見積額）を参考で出してくると思う。</p>	<p>今回は提案段階で見積額の提示までは求めていなかった。</p>
<p>結果として、事業者を特定した後に随意契約とする際に、先方は示していた金額より高額な値を出してきたということか。</p>	<p>そのとおり。</p>

④回路基板加工装置一式の購入
時間により、⑤、⑥を優先し議論。

⑤ソフトリソグラフィシステム一式の購入

委員会の意見・コメント	事務局の説明等
<p>随意契約であるのに予定価格がたてられているのはなぜか（案件抽出理由）。</p>	<p>国の予算、決算及び会計の例でも随意契約による契約の場合でも予定価格を作成しなければならないという規定があり、本学の規則はそれを参考にしたものである。しかし一般的な単価市場であれば随意契約であっても予定価格を算出し、その範囲内で収められるまで交渉を行っている。</p>
<p>仕様がかなり特殊なため、それに対応できるメーカーがこの1社なのか。</p>	<p>研究分野が新しく、かつ仕様も特殊なため一般競争入札に至らなかった。</p>
<p>「学校の要求する仕様」という随契理由は、④回路基板加工装置一式の購入の（随意）契約の理由である「当該機器を提供可能な者は契約相手方に限られ」ていると典型的には重なると思うが。</p>	<p>分類するとすれば、同様の物となる。</p>
<p>フランスの事業者と直接やりとりしたのか。</p>	<p>そのとおり。設立間もない新興企業で、代理店はなかったため直接交渉した。契約書も英語で締結。</p>
<p>なぜこの先生のこの研究はこの機器でなければ成果が得られないかという点が契約審査として重要であると思う。このストーリーがしっかりしていて、明確かつ妥当であれば契約の出発点が正しいものであると考えられる。</p>	<p>教育用機器として購入したもので、教授のクラスで主に使用する、また機能などについて、要件を全て満たすものはこの機器であることを事前に説明してもらっている。</p>
<p>機能的に過大と思われる場合、研究者に対してどのように制御するのか。</p>	<p>組織的には、どのような観点で種の特定をするかという基準を検討中である。現状では、前年の予算要求の段階で、研究者からの機器のリクエストを取りまとめ、教授会等で審議を行っている。</p>

<p>専門家や、他大学等第三者のチェックを入れているか。</p>	<p>5000 万円以上の購入を行う際、学内のみならず学外の専門家に要求仕様が適切かレビューをお願いしている。5000 万円未満は、事務の効率化も考慮し、教授会に類する組織体で審議することで可否を判断している。調達部門の専門性を組織としてどのように構築するかを考えている。</p>
<p>調達部門の情報を得る力、経験は大事である。一般的には、管理部門の人数が減らされている状況にあるが業務量は減らない。管理部門は稼げる部門でもあり、特に調達部門は稼げる部門である。そのような点について議論はしているか。</p>	<p>現在、OIST は拡大期にあるため人件費はある程度確保されている。(今後革新的に取り組んでいくために) 経験豊富な人材を探しているが、まだ適材が見つかっておらず引き続き探している。</p>
<p>大学として配布する研究費は、ユニットごとによってある程度額を決めているのか。</p>	<p>ユニットからの要求と学長を中心とした組織判断の両面を踏まえた配分となる。高価な機器に関しては、昨年度から資産購入のためのフォーラムを開き、優先順位をつけ、予算の範囲内からプライオリティの高いものから購入していくプロセスを進めている。また今年度から Resource Allocation Committee を設け、全体の予算、人件費、スペース配分などを審議している。</p>
<p>研究分野が細分化されている中で、調達の専門性を高めて対応するのは難しいと思う。なぜ調達するのかを証明できるような資料を作成することが大切であると思う。 予算制約の次の段階として購入理由を証明できる資料を作成することが重要だが、一方であまりに詳細な資料の作成を義務付けることは職員の過大な負担となり、事務の効率化に反するため、程度についても併せて考えなければならない。</p>	<p>ご指摘のとおり、必要性和事務負担のバランスから、購入理由の証明資料をどこまで詳細にすべきか、どこで線を引いたらいいのか悩んでいる。</p>
<p>教育機器であれば、結果やパフォーマンスも重要である。</p>	<p>今後の合理化検討において、契約までのプロセスだけでなく、設置後の管理にも目を向けた取組みも考えていきたい。</p>

機器の仕様の過不足に関して、もし仮に「過」の部分があったとすれば、要求されていることよりもすでに組み込まれてしまっている過の部分（仕様）について、これまでの経験を通してメーカーに対応してもらおうということはあるのか。	メーカーに対応してもらうことはある。過を取ることで改造に近くなってしまい、逆にコストが上がってしまうことがあり、仕様変更についてその都度確認を行っている。その際、概算で見積もりを提出してもらい、予算超過していないかも確認している。
--	---

⑥LB 膜作成装置用 ラミナフローフード一式の購入

委員会の意見・コメント	事務局の説明等
<p>価格が一致していることに関して、A社も代理店であるというイメージを抱いていたが、A社はメーカー、T社は代理店ということであれば考えられなくもない。</p> <p>この場合、A社は販売後のフォロー業務を見込んだ価格である。T社としては（メーカーのA社には必要のない）代理店としての利益分も含めているということだが、販売後のフォローを考えると別途費用が発生するのか。</p>	<p>T社の見積にも、当該フォロー費がその価格に含まれている。</p> <p>なお、競争性確保等の観点から、見積もり合わせで選定する旨は必ず業者に断ってから見積書の提出を受けている。</p>
<p>価格が一致した場合、どちらを選択するのか。</p>	<p>入札であればくじ引きとなるが、今回の場合は既存の機器にアドオンするという発注だったので、責任分担の観点から前回発注した代理店を選定した。</p>

(3) 第8回委員会にて議論された「調達方法の合理化」について、随意契約が可能であると認められる具体例（今後学内で審議の上、決定）、及びその他継続検討事項について事務局から報告された。

(4) 次回の日程と案件抽出の当番委員について
事務局から、以下の日程を説明し、了承された。

2016年7月 沖縄開催予定

次回の抽出に関する当番委員は、田中委員の予定。

(崎濱委員→片田委員→多田委員→田中委員→滑川委員→宮城委員)