

第14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 2018年7月23日(月曜) 9:25～11:15
2. 場所 コンファレンススクエアエムプラス ミドル1
3. 出席委員 大淵学委員、嘉川陽一委員、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

○ 委員長の互選

「沖縄科学技術大学院大学 契約監視委員会細則」第3条第2項の規定に基づき、本委員会委員による互選を行い、田中委員が委員長に選出された。

○ 委員長代理の指名

「沖縄科学技術大学院大学 契約監視委員会細則」第3条第3項により、田中委員長が多田委員を委員長代理指名し、了承された。

○ 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

大淵委員が対象の219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1件)

議題案件抽出理由

担当委員：大淵委員

【公共工事契約】

○ 一般競争入札方式：

沖縄科学技術大学院大学基幹環境整備（エネルギーセンター南側造成その他）工事）

選定理由：

落札率 74.7%であり、予定価格と落札価格の差が大きいこと。9社による競争の結果の影響か落札率が低くなり、競争入札の効果が出ているように見受けられる。一方、沖縄地域は建設コストが高騰しているという話が以前あったが、予定価格が妥当であったのか。

【物品・役務契約等】

○ 随意契約方式：

クライオ電子顕微鏡システム 一式の購入

選定理由：

当該物品を提供可能な者は契約相手方のみであり、競争を許さないとしていること。随意契約案件だが、前回の事案に同様の例（冷凍機）があり、一般競争入札に付されていた。本件は入札の余地がなかったのか。

(2) 個別案件の審議について

1. 競争入札案件

① 沖縄科学技術大学院大学基幹環境整備（エネルギーセンター南側造成その他）工事

<概要説明（事務局）>

- ・ 9者による競争が行われた。
- ・ 本工事は、第4研究棟の造成及び建築残土処理のため、谷間にその土を埋める工事である。
- ・ 沖縄県内の建設コストが高騰している状況との関連について、入札業者、本工事を設計したコンサルタント等に確認をしたところ、土木工事においても同様に価格高騰の影響があるとのこと。
- ・ ただし、本工事は、内容が比較的手間がかからないようなものであったため、施工業者にとって利益率が高い工事となり、価格競争がいいように働いたのではないかと理解している。
- ・ 予定価格の設定方法について設計会社に確認を行い、公共工事の土木に関しては、公表されている建設物価資料等の資料を根拠資料として使用することになるので、積算上の調整を行うことは難しく、誰が計算してもある程度同じ価格になるとのこと。
- ・ 別の同様の土木工事を発注した際、手間がかかる工事であるため、建設ラッシュが起きている沖縄県の中でそのような工事を選択することは難しいとの意見が聞かれた。

委員会の意見・コメント	事務局の説明等
手間のかかる工事は入札者が集まらずに予定価格を超えるが、それに対して、手間のかからないものは入札に多くの参加者があり、予定価格が大幅に下がる。このような状態は、予定価格が予定価格としての意味を持たなくなってしまうと考えるが、何らかの形で調整する方法はないのか。実態に合わせて予定価格を設定しないことは、不合理ではないか。	国の積算の体系として、このような状態に対し具体的に調整するという方法はない。しかし、過去に同様のケースが多くあり、本学にデータの蓄えがあり、根拠がしっかりしている場合は、それらを参考に掛け率を採用することができる。 タイミングが合えば、利益率が高いものと低いものを組み合わせて同時に一つの工事として発注することが望ましいのではないかと考えている。 工事の場合は、工事量が大きくなると経費率が合理化され低くなるので、同時にできる工事があれば、可能な限りまとめて発注することで、全体の予定価格を抑えることができるという工夫をすることを考えている。
今回の工事の規模を扱うことができる施工	そのとおり。適正規模であったため、多くの

会社は沖縄県内に多くいるのか。	参加者があったように思う。
入札において、基準価格を下回った4者に、入札価格の低い者から順次ヒアリングを行ったという理解で正しいか。最終的な開札結果を公表しているが、資料を見ると、交渉順位第1位のA社はヒアリングが行われなかったような印象を受ける。	低入札価格調査を入札金額が一番低かったA社から始めに行った。しかし、契約工期内で施工が不可能であるとのことから失格となった。そのため、次順位のB社へ同様の調査を行い、条件を満たしていたため、当該施工会社を落札者として決定した。開札結果の記載方法について確認する。

2. 随意契約方式

① クライオ電子顕微鏡システム 一式の購入

<概要説明（事務局）>

- ・ 本学の受託研究プロジェクトで使用するクライオ電子顕微鏡一式の購入。
- ・ 導入目的は、研究機関Cから受託した研究プロジェクトである電子顕微鏡によるタンパク質等の構造解析において、研究機関Cから提供されるサンプルのスクリーニングを行うためのもの。
- ・ 既存2台の稼働時間のうち、10%を上限としてサンプルの構造解析を行うこととしており、本学向けの90%の稼働時間を阻害することなく効率の良い、運営・運用を行うための事前スクリーニングを行うことを目的として導入。
- ・ 購入予定額が5千万円を超える研究機器であることから、仕様策定委員会を経て機器の選定を行い、随意契約による契約を締結した。
- ・ 仕様策定委員会において、プロジェクトの遂行条件を必須要件とした。
 - ① 常温及び液体窒素温度で運用可能。特に液体窒素温度での運用に長けていること。
 - ② 一定時間極低温状態を保持できるクライオサンプル保持機構を有していること。
 - ③ 解像度がより高く、低ノイズのCMOSカメラであること。
 - ④ 自動画像取得機能を有すること。
 - ⑤ 既存機種と共通のソフトウェアを有すること。
- ・ 4機種を候補機種として比較・検討を行った。
- ・ プロジェクトの遂行にあたり、必要な要件を満たす唯一の機器としてD社製の研究機器が選定された。D社製品の総代理店より、本学への唯一の販売代理店として契約先であるE社が指定されていたことから、その他の販路を考慮する余地がなく、随意契約による契約締結となった。
- ・ 予定価格は、本学及び他機関への納入実績を比較検討し、随意契約にあたり定価の42%相当の値引きを得ていたため、参考見積価格を妥当と判断し、見積価格を予定価格として採用。

委員会の意見・コメント	事務局の説明等
研究機関 C からの受託とは、どのような仕組みなのか。	サンプルの解析を行うという研究プロジェクトを本学が受け、サンプルのスクリーニングを行っている。
OIST の研究に資するような研究という位置づけなのか。または、OIST として研究資金を獲得する研究という位置づけなのか。	受託研究プロジェクトは、研究資金を出す研究機関が研究テーマを指定し、そのテーマでどのような研究ができるか募集をする。そこで、最も優れた者に研究費を出す流れである。今回においては、外部資金の獲得としても、また研究にも役立つと判断した上で申請し、採択された。
研究機関 C より研究費が配分され、機器等の購入を含め、その範囲内で研究を行うということか。	そのとおり。 研究機関 C の研究プロジェクトにクライオ電子顕微鏡の稼働時間のうち約 10% を使用し、残りの約 90% は OIST の研究に使用して良いという条件で財源をいただいている。
本件のように、ほとんど特定の相手先を選ぶ随意契約の場合、通常、仕様で制限をかける。比較検討時に 4 つの機種があり、仕様策定委員会で検討された 5 つの要件のいずれかを満たしていないとすると、基本的な要求仕様が特定機種に基づいているのではないかという懸念がある。	仕様策定委員会においても、特に着目したのが、基本的な要求仕様が特定機種に基づいているのではないかという点である。他機種では満たすことができないのかということの詳細を確認した。各社それぞれ特徴を絞って研究開発し、製品化しているため、消去法で考えて今回の機種を選定するに至った。
今回の研究プロジェクトに関わっている人で、当該機種の使用経験者はいるのか。	当該機種は全く新しい機種であるためいなかった。しかし、D 社製の同様の機種が OIST に設置されており、その機種の使用経験者であれば、当該機種に関して簡単なトレーニングによる操作を習得することですぐに使用可能とのものであったため、技術者のハードルはそれほど高くなかったと考える。
研究者は、過去に使用したことがある機器を選ぶ傾向があるため、全く新しい機器で、関連製品の使用経験がない場合は、納得してその機器を選定することができない。	仕様策定委員会には、当該機種の競合他社である F 社の機種を使ったことがある委員がいて、また G 社にも技術情報をもらった上で議論を行った。 既存の機器で観察するための事前スクリー

	<p>ニングを行うためのものとして購入したので、既存機器との関連性も重要な仕様の一つであった。</p>
<p>購入した顕微鏡は、OIST の所有物になるのか。</p>	<p>そのとおり。</p>
<p>D 社が E 社等を通さず、直接販売することはないのか。</p>	<p>D 社に確認はしたところ、今回は E 社を販売代理店として指定するという証明書が提出された。D 社の製品を取扱う代理店は他にも沖縄に存在するが、今回は販路が指定された状態となってしまった。</p>
<p>商慣習として、D 社は地域ごとに提携先の販売を制限するということか。</p>	<p>沖縄地区に限ってということではないようである。沖縄地区でも、E 社以外を通じて販売するケースがある。また、例えば保守契約に関しては、OIST も D 社と直接契約を締結しているケースがあり、種別と案件ごとに取り決めがあるようだ。</p>
<p>当該機器の稼働率の 10% を研究機関 C に、残りの 90% を OIST の自主的な研究に委ねるということだが、研究機関 C の 10% に相当するための性能について仕様策定委員会で議論したということか。</p>	<p>その 10% を達成できるものを備えていなければならないということは前提としてある。10% の寄与とは言え、このプロジェクトに使えることがほぼ前提条件であるため、比率としては少ないが、非常に重要性は高いため、重点的に議論されている。</p>
<p>条件を満たしてはいないものの、他機種も候補機器としてあったということだが、それらのメーカーに条件を満たすような特注品を依頼すると高価になってしまうということか。</p>	<p>確定的な情報ではないが、メーカーとの確認の中では金額的に高くなるか、技術的に困難なようである。</p> <p>また、特注品には、実績がないため、仕様通りの機器が供給されるかの信頼性の欠如から、今回は考慮できなかった。</p>
<p>受託プロジェクト全体のガバナンスや、プロジェクトの進行については、誰が確認するのか。</p> <p>このようなプロジェクトは、科研費プロジェクトとは異なり、研究資金も大きく、また多くの部署が関係してくるので、大学全体でガバナンスが効くような体制が必要であると思う。</p>	<p>契約部署としては、購入要請がルールに沿ってなされているかということの大前提として確認していく。</p> <p>また、受託研究を管理している部署において、全体の管理を行っている。</p> <p>このプロジェクトは、申請段階からプロボーストが確認等を行っていたため、幹部としてもガバナンスを効かせてプロセスを行って</p>

	いる。
今回のように他研究機関から、研究の委託を受けることはあるのか。	いくつか例はあるが、研究機関 C からの受託研究は初めてである。このような受託研究プロジェクトを通して実績を上げることで、国内における OIST の認知度を高め、またネットワークを広げていくことは意義があると考えている。

(3) OIST からの報告事項

① 調達の実績推移について

<概要説明（事務局）>

2017年度の調達状況について、3つのカテゴリに分けて説明。

● カテゴリ 1：大型研究機器

全体の調達額のうち大きな割合を占めている。2016年度に比べ、2017年度はさらに大きな額を執行。

- 件数が少ないものの、1件あたりの執行額が大きい。どの機器においても、機種が特定されることで、競争が硬直してしまい、価格が高止まりしてしまう恐れがある。
- 競合品の存在そのものが競争原理を引き起こすのではないかと仮説をたて、要求仕様を考える段階で複数メーカーの情報を意識するよう工夫し、その時点で各者の参考見積りを競争させる手法を何件か試行してみた。
- 試行対象は少ないものの、結果として比較的大きな値引きが得られた案件もあれば、ほとんど値引きが得られなかった案件もあった。効果が出れば大きいものの、競合の調査に手間と時間がかかる一方、前述のように効果が薄い案件の存在も示唆されたため、事務コストの費用対効果を考えると適用範囲の見極めについて考えていかなければならない。
- また、効果が大きいだけに、期末に執行残が出る可能性についても制度設計の面からも検討が必要である。
- 米国の連邦調達規則においては、一者応札は調達上のリスクであるとして、可能な限り除外する努力を行うべきとする一方で、たとえ一者応札という結果になってしまった場合でも、その前段階で競争性が確保されているのであれば、一者応札をもって即、案件の競争性や調達価格の妥当性が否定されるとは言えないという考え方をしているようである。

委員会の意見・コメント	事務局の説明等
随意契約の手続きを取るのか。	最終的に複数の候補者が残った場合、競争入

	札となった契約もあれば、結果として一者応札となったものもある。製品を選定して、説明がつくまで審査し、随意契約という選択肢を取ることもあった。
試行した件について、競合他社の情報源はどこなのか。現実味のある競合他社の存在があることで、交渉を受ける側にとっては不安材料となり価格競争につながる。他大学と情報源について共有するなど、可能な限り情報を集める方がいい。	競合他社の情報は、研究者や研究支援部門の技術員へヒアリングを行う、また、インターネットを駆使するなどして収集している。

● カテゴリ 2 : アウトソーシング

外注費 :

- 事務部門による執行がかなり大きな割合を占める。代表的な内訳は、施設管理、ERP システム、その他 IT 系となる。
- 基本的なインフラである建物の維持管理や、保全業務は、毎年必要となる契約であり、競争によって費用削減が可能とは限らない。沖縄県内で対応できる会社がどれだけあるか、また、質の確保という点を併せて考えることが求められる。
- 毎年度の契約締結が固定化しているものは、前述の「質」を確保しつつ、金額規模の適正化や長期継続による硬直状況をどのように解消していくかが課題。

保守費 :

- 事務部門と研究支援部門による執行が半々の割合。
- 事務部門の内訳は、外注費と同様に施設管理、ERP システム、IT 系の順。
- 研究機器の保守については、費用削減策が長年の課題となっており、様々な方法を試すものの、いまだ効果的な策が見つかっていない。
- 保守は、ほとんどメーカーの言い値になる独占市場のような状況で、どのように金額を抑えつつ、しかしその一方で、必要とされる質を維持していくかが問題。

委員会の意見・コメント	事務局の説明等
施設管理の契約は、単年度契約なのか。	契約は、単年度契約とし、一定期間は同一相手先と契約を継続するという方針を設けている。設備の維持管理は、単年で契約相手先が変われば、切り替えコスト等により入札価格が高くなるため、複数年の継続を前提としている。

	OIST の場合、急速に施設整備が進んでいるため、年度ごとの契約見直しを可能にするためにも単年度契約としている。
仕様策定の段階でのコスト削減とあるが、パフォーマンスはどのようにモニタリングしているのか。 現在の制度では難しいが、パフォーマンスに応じて支払うという工夫ができるかもしれない。	研究機器の場合、予算執行額は変わらないが目的以上の内容で購入できた例はある。同様の方向で質の向上の観点から改善を考えることができないか検討していきたい。パフォーマンス評価に関して、現状の施設設備保全では、年初に立てた目標の達成度評価を毎年末に行っており、達成されていれば契約を更新する仕組みを導入している。

● カテゴリ 3 : 消耗品

- 発注件数が多いことから、事務コストがかかっているカテゴリ。
- 単純な比較は難しいものの、学内に設置しているサプライストアの利用件数の実績を通常の購買手続きに置き換えると、かなりの伝票処理時間を削減しているとの試算が得られた。伝票処理回数の比較でも、大きな割合で事務コストの削減が可能と言える。
- ストア方式により、適時供給の観点からも有用性があり、利用拡大に向けてさらに整備していきたい。
- 新しく導入した電子入札システムの機能を利用して、オンラインによる相見積取得の試行を予定している。従来、個別に問い合わせ見積を取得する方法では、最大数が3者程度であったところ、少なくともシステムに登録しているサプライヤ（約60者）に対して見積依頼や計画している調達情報を一斉に送信することができる。
- オンラインによる見積依頼は、基本的に、一方向で情報を送信することになるため、各取引先の参加促進に工夫が必要である。

委員会の意見・コメント	事務局の説明等
サプライストアとはどのような体系か。	販売会社が持っている販売システムを OIST 向けにカスタマイズしてもらい、OIST の会計システムを連結させることで取引を可能にしているもの。
物品等を購入する場合、販売会社が価格を決めているのか。	販売会社との調整によって決めており、メーカーの値上げに対して価格の維持を交渉することもある。サプライストア以外の販路か

	らの購入を制限しているわけではないので、研究者が価格を比較する余地を残しており、競争的な価格提示を誘引している。
あらかじめ、競争のある販売会社を品目ごとに決め、その中から自由に購買先を決める方法が良いのではないか。	現在は、販売会社毎にメーカーや品目が決まっている形式。ご提案の通り、販売会社に依存しない形態を取り入れたいと考えている。

(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。

2019年1月 沖縄 (OIST) 開催予定

次回の抽出に関する当番委員は、多田委員の予定。

(多田委員 → 田中委員 → 滑川委員 → 嘉川委員 → 崎濱委員 → 清水委員 → 大淵委員)