

第15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 2019年2月19日（火曜日） 14:15～16:15
2. 場所 沖縄科学技術大学院大学学園 カンファレンスセンター ミーティング
ルーム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
 - OIST 概況について
OIST 概況について、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153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：多田委員

【公共工事契約】

1. 随意契約方式

151 番：沖縄科学技術大学院大学 第 1 研究棟等サーバー増設に伴う電源、熱源・空調設計業務

選定理由：

随意契約方式であるが、サーバー増設に伴う電源、熱源・空調設計業務それ自体は設計業者であれば複数存在するようにも思われるところ、提供可能な事業者が A 社のみであり、競争を許さないとされている理由について確認しておきたい。

【物品・役務契約】

2. 一般競争入札

43 番：全自動パルスフィールド電気泳動システム一式の購入

選定理由：

一般競争入札で、競争参加者も 2 社であるのに、100%の落札率となっており、金額も 1,500 万円弱と比較的高額であるため。他にも、同種の結果となっている入札物件があることから競争圧力が生じない理由を確認しておきたい。

(2) 個別案件の審議について

1. 随意契約案件

① 沖縄科学技術大学院大学 第1研究棟等サーバー増設に伴う電源、熱源・空調設計業務 ＜概要説明（事務局）＞

- ・ 第1研究棟サーバー室 A202 のサーバー増設に伴う IT 電源 550kW を追加するために必要なサーバー電源、サーバー熱源・空調設計を行う業務。
- ・ 経過報告

(1) 電源設備の現状

OIST 恩納キャンパスでは使用する機器・エリアの重要度に応じ、A系・B系と称する2系統の電源を供給している。

A系：一般負荷への電源

B系：発電機によるバックアップ系統も有する重要負荷への電源

A系、B系は同容量の設定で設計されているが、重要機器の増加や研究室からの要望等を受け、現在はB系への電源供給が偏り、B系特高変圧器の容量が切迫している状況。

(2) 第1研究棟サーバー増設に伴う設備改修

今回増設するサーバー用電源およびその熱源・空調設備用電源は、その重要度からB系電源とする必要がある。しかしながら、現状B系は容量不足であるため、現在B系から供給している電源系統の一部を、A系からの供給に電源盛替え（切換え）を行い、B系特高変圧器の容量を超過しないよう改修する必要がある。

① 電源負荷の選定

既設設備の中から電源負荷の優先順位に配慮し、B系からA系への盛替え可能な負荷を選定する。

② 改修計画

盛替え改修工事は研究・学務に影響を与えないよう、原則停電を伴わない切替え作業となる。

- ・ 本業務は、恩納キャンパス全体が対象であることから、現状把握・調査・計画立案にあたっては、多くの時間とコストを要し、また現状の運用に即した計画が要求される。
- ・ A社は、これまでにOISTセンター棟、第1研究棟～第4研究棟等の主要建物の基本設計業務及び実施設計業務をすべて実施している。また、過去のすべてのサーバー設備改修についても設計・監理を行っており、既設設備や過去の改修履歴内容についても熟知している。
- ・ そのため、設計業務の効率化・無駄のない改修計画の立案が図れ、調査計画にかける時間の短縮を図ることができ、適切な改修コスト計画が期待できる。
- ・ また、A社はOISTにおいて過去2度のサーバーおよびサーバーラックの増設を行い、

サーバー専用高圧電気室の新設や、熱源機器の増設を行っているため、サーバーを稼働させた状態で電源、熱源・空調を止めることなく工事を行う手法や、システムトラブルの原因となるウィスカ（金属表面に針状やノジュール状の金属単結晶が自然成長により成長する現象）対策等についても熟知している。

委員会の意見・コメント	事務局の説明等
<p>OIST が設立されて間もないのに、すでに電源不足が生じている。当初の計画はどうだったのか。今のような状況はもう少し把握できたのではないか。</p> <p>研究領域が当初予測よりも大きくなった場合の必要電源不足についても、もう少し準備段階があれば、他の業者が参入できる可能性があったのではないか。</p> <p>契約については、競争性を担保するよう各方面から指摘されている。</p> <p>OIST からの説明は分かったが、その理由を持って、やむを得なかったとの外部に対する説明としては努力不足だと思う。</p>	<p>—</p>
<p>この契約の事実関係の確認だが、電源を移すために、様々な準備作業を行った上で、電源移行を行うということか。</p>	<p>そのとおり。B 系を A 系に移すために事前調査確認が必要となり、その作業に時間がかかった。</p>
<p>今後さらに研究棟が増えると同じ事象が発生しないか。</p>	<p>LAB5 にエネルギーセンターを増設し、今後必要な電源を確保する予定である。</p>
<p>この契約に関しては、こういう選択をせざるをえなかったプロセスを明らかにし、質問があった場合は、きちんと答えられるようにする必要はある。</p>	<p>—</p>

2. 随意契約方式

① 全自動パルスフィード電気泳動システム一式の購入

<概要説明（事務局）>

- ・ DNA シーケンスセクションで使用する 2 次元電気泳動機器。
- ・ 一般的な電気泳動システムと比較して、短時間かつ高精度で高分子 DNA の分離が可能。
- ・ X 社製品を想定。

- ・ 購入予定価格が500万円を超える研究機器であることから、一般競争入札により選定。
- ・ 競争参加者が2者にも関わらず、落札率が100%となった。
- ・ 予定価格の積算について、主に本学および他機関への納入実績、参考見積り、定価証明書を基に価格の妥当性の検証を行っている。
- ・ メーカーの納入実績がなかったこと、またメーカーの意向により他機関への納入実績書が不提出であったことから、2者より提出された参考見積書を比較し、安価な方を予定価格として採用した。
- ・ その結果、いずれも参考見積と同額の入札となり、落札率が100%となった。

委員会の意見・コメント	事務局の説明等
代理店が一緒なので、参考見積りがそのまま落札予定価格になるのは、やむを得ない。こういう機器は、専門知識がないと査定するのが難しい。	—
この案件については、本機器が特定されていたということか。	特徴的な仕様により機種は特定されていた。ただし、2次元電気泳動装置は、ただ一つのメーカーが提供している機器ではない。
最初の選定段階で、複数の候補にする余地はあったか。	2次元電気泳動の一般的な部分だけであれば複数の候補にする余地はあった。しかし今回は、微量なサンプルを高精度で分離できるかが決め手となっていた。
代理店は2者しか存在しないのか。	特定の正規代理店を定めているメーカーではない。今回は、本学と取引のあるベンダー2者が入札した。他の代理店も参入が可能であった。
2者は、いずれも沖縄の会社だったのか。	沖縄に所在する法人である。双方、本土に親会社が存在する。
他機関への本機器の導入事例は調べたのか。	納入実績書を入札の必要書類として提出を求めているが、メーカーによっては提出してもらえないこともある。 今回は、「独禁法に触れる恐れがあるため、提出できません」との理由で、不提出理由書が提出されており、他機関への照会は行っていない。
国立大学は、納入実績の共有が幅広く行われ	一般的な機器の場合には、インターネットで

ている。今回は、それすらも許さないという姿勢か。自主的に調べる余地はないのか。	他大学の入札情報を確認している。類似の案件の場合は、メーカーや他機関に直接問い合わせを行う場合もある。
—	最先端の研究機器は、日本で初導入という場合もあるので、依然として見積りベースで積算せざる得ないことはある。
(納入実績表 不提出理由書について) 前段の「X社製品の納入実績は、他機関・企業の機密情報」とは、他機関への納入価格について秘密保持契約を結んでいるということだと、機密情報に該当するかもしれない。しかし、後段の「独禁法に触れる恐れ」の根拠が不明である。もう一步踏み込んで理由を問うこともあっていいのではないか。	—
他の国立大学との情報交換について、データベースなどはないのか。	現在は、データベースはなく、ファックスまたはEメールで他機関へ照会を行っている。
文科省で国立大学のデータベースの構築は行われるべきではないか。予算の削減につながるので、当然やってしかるべき。	—

(3) OIST (調達セクション) からの報告と相談

- ① 調達事務手続きの費用対効果の検証 (リサーチ・アドミニストレーター協議会第4回年次大会、ポスター発表ポストアワード賞受賞「調達手続きにかかる時間に意味はあるのか～効果的な調達コスト削減にむけて～」)

<概要説明 (事務局) >

- ・ 入札を含む調達事務コストがどのように評価できるかを定量的に分析。
- ・ 実際の調達データ500件を抽出。
- ・ 仕様策定から契約するまでのプロセスを4段階に分割し、それぞれのポイントでどのようなコスト削減効果があるかを解析した。
 - (1) 仕様策定時の当初参考見積から最終的な参考見積入手まで
 - (2) 参考見積入手後、予定価格を決定するまで
 - (3) 予定価格決定後、入札にて落札に至るまで
 - (4) 落札価格を得た後に、最終的な契約額が確定するまで
- ・ 落札後交渉入札方式 (契約前に最低落札者と再交渉) を7件試行したが、落札者が交

渉に応じるインセンティブが働かず、ほとんど効果はなかった。→プロセス(4)

- 入札における落札率のデータ解析→プロセス(3)
 - a) コスト削減率の高い工事関係の入札参加者数は、おおよそ3分の2が2者以上となっており、予定価格から平均で14%ほど落ちる傾向。
 - b) 逆に、コスト削減率の低い研究機器の入札参加者数は、96%が1者応札となっており、予定価格から平均1%ほどしか落ちていない。
 - c) 本学では、研究機器の入札が多く、予定価格から1%程度しか落ちない分野の入札手続きに人的時間的な事務リソースを割いている。
- 入札参加者数が少ない場合は、入札の競争効果で提示価格が下がる期待値を上回る手続の事務コストがかかっている可能性がある。
- 入札参加者数が少ないカテゴリー
 - a) 研究機器：仕様が縛られやすい
 - b) 保守案件：初期導入した者しか参入できない
- 競争が働かないと削減効果は期待できない。
 - ✓ 研究者は、研究目的に一番合致する特定の機種を希望する
 - ✓ メーカーは、差別化のために特徴的な機能を追求する
 - ✓ 入札参加者増のためだけに、必要な仕様を落とすのは本末転倒
- 入札が効果を発揮するには2者以上参加するリアルな競争が必要。
- 仕様策定から最終的な参考見積を取得するまでのコスト削減に関しては、各研究室／調達依頼部署が行うため、一元的なデータが存在しなかった。→プロセス(1)
- 入札手続きにおける競争効果が有効に機能しない研究機器分野の調達について、各研究室／調達依頼部署の協力のもと、試行により、仕様策定～参考見積取得段階でのコスト削減効果を検証
 - a) 試行件数：10件
 - b) 手法：調達依頼のあった機種の競合他社を調査～相見積を取得し、それぞれ価格交渉を行う。交渉後に仕様を確定し、特定製品を選定する。
 - c) 削減率：初回提示額からの減額割合は、平均12%（最小0.4%、最大37%）。同程度の事務コストがかかる入札手続きにおけるコスト削減期待値が1%であることを考慮するとかなり有効である。
 - d) 結論：有効性は示された。ただし、競合の程度によって、得られる効果が大幅に異なり、適用する案件を見極めないと、調査や交渉にかかる事務コストが無駄になることも示唆される。
- 予定価格積算によるコスト削減効果→プロセス(2)
 - ✓ 保守案件は参加者が対象機器等を初期導入した者に限られることが多く、競争が働きにくい。
 - ✓ 技術単価推移等の詳細な査定による価格検証が有効と言えそう。

- ✓ 初期導入時に将来の保守も含めて選定することも検討余地あり。
- ・ 保守案件は、入札ではほとんど価格が落ちていない。しかし、査定等により予定価格を参考見積より低い価格で設定している案件もある。
- ・ 保守案件では、1者しか入札に参加しない場合、予定価格積算時に十分検証しなければ、価格は高止まる可能性が示唆される。
- ・ 中間的結論として、競争が働かなければ削減効果は期待できない。ただし、手続きのどの段階で競争させるか見極めが重要であり、案件の内容によって注力すべきプロセスが異なる。
 - a) 研究機器：仕様策定段階での競争が有効。
 - b) 保守契約：予定価格積算時の検証が有効。本体導入時に保守契約を含めるのもコストセーブの一手。
 - c) 建設工事：入札による競争が有効（特に土木）。
- ・ 独占的領域は、価格交渉しても事務コストに対する削減効果が低い。

委員会の意見・コメント	事務局の説明等
入札による削減効果は、金額ベース、件数ベースは同様なのか。	金額ベースでは、圧倒的に工事案件の削減効果が大きい。
研究機器については、仕様策定段階で価格競争をさせるということは、正しいと思う。現在は、そういうことを行っていないので、検証が可能だが、その価格競争を導入すると結果として、どれくらいの削減があったのかを検証することが難しいのでは。従来の方法よりも、仕様策定段階で例えば15%削減されているだろうということを検証することは可能か。	おそらく不可能だと思う。同一案件について仕様策定時の競争か入札時の競争か、どちらか一方しか選べないので、厳密には比較できない。全体的な傾向しか議論できないものと思われる。
そうなると、どのように削減効果を説明するのか。	実際のデータを比較して削減効果を具体的な数字で示すことは難しいと思われる。一定期間は従来式のデータがあるので、同一条件ではないにしても数値を絡めた傾向の説明は可能と考える。
後で説明（数字を示すこと）ができなくなることが気になる。	今後の課題として検討したい。
今の分析を実際に施行し、経緯を残したうえで、その経緯を根拠に仕様策定段階での価格競争の方向に進んでいくということになる	有効な効果が期待できるカテゴリーについては、そのように考えている。

のか。	
実証的な分析を行ったものを根拠にして進めると効果があると思う。	—
よく勉強されて素晴らしいと思う。 イギリスの政策調達庁で聞いてきた、カテゴリーマネジメントだ。買う材・サービスに応じて、調達効果を確保するということを実践されていることが分かった。	—
落札後交渉については、入札書類にあらかじめ記載があるのか。	入札書類にその旨記載する。 入札を行い、その結果を一旦留保、最低価格の入札者と交渉し、妥結すればその者を落札者とする。交渉に応じない場合も、その者を同じく落札者とするということも明示している。
仕様が決まっている限り価格削減は難しいのではないかと。 仕様と価格の両方を動かすのなら、価格の変動の可能性はあると思うが。	その可能性はあると思う。仕様が固まる前に競争することが肝要と考える。
研究機器の仕様を広げることと、研究の目的をどのようにバランスさせるのか。 仕様と価格を天秤にかけて、研究ができなければ意味がないが、若干仕様が落ちても価格が大きく下がるのであれば、バリュー・フォー・マネーは高くなる。 研究者の意向をよく聞き、市場調査をして、仕様を多少落としても 2 割ぐらい価格が下がるのならいいのではないかとこのところではないか。	そのとおり。予算額という軸も踏まえて、研究ニーズとのバランスが最重要と考える。
仕様には 2 つのタイプがある。最先端の研究をしているときに仕様を落としたら十分な研究成果が得られないケース。それと、研究者が過去に使用していた研究機器に慣れがあり、それを仕様の縛りとしているケース。後者については、研究者の意向を聞きながら、仕様の縛りを広げて、仕様策定段階でのコスト削減につなげてもらいたい。	実際に、調達セクションが類似の機器を見つけ、研究者に提示したところ、その機器に興味を示し、乗り換えた事例があった。

<p>仕様策定に関し、その競争についてお聞きしたい。</p> <p>審議2で取り上げた全自動パルスフィード電気泳動システムは、研究者の要望が、非常に細かいDNAの差が分かるような研究機器ということであった。それに対応できるのがX社製品だったが、例えば、それに近い機器を作っているY社があった場合、そのY社に対して、製品開発を持ちかけるということは考えなかったか。</p>	<p>メーカーの長期開発戦略へのアプローチは、今のところ考えていない。審議2の研究機器に関しては、現時点で導入したいというニーズがあった。適時調達という観点から、あくまでもそのとき市場にある選択肢という範囲が妥当と考える。</p>
<p>競合メーカーが存在する機器の場合、その代替が利くようなもの、例えば、カタログ仕様をぶつけたということになるのか。</p>	<p>そのとおり。</p> <p>今回は、他のメーカー製品では必要としている技術が追い付いていないことを確認することとどめた。</p>
<p>—</p>	<p>完全に同じレベルの競合がいる案件は少ないが、少し仕様が劣っているメーカーからも見積もりを取得する。本命メーカーにも競争他社へ見積依頼していることを伝えると提示価格が下がることもある。</p>
<p>「他にも選択肢を考えている」ということをメーカーに伝えること自体が競争圧力になる。</p>	<p>同意する。まさに狙いはその点にある。</p>
<p>—</p>	<p>例えば科研費で研究機器を購入する研究者の場合など、予算が限られていることから、「本当に欲しい研究機器はAだが、予算的にBで我慢しよう」となり、安い方を選択することもある。しかし、予算が潤沢なケースでは、製品仕様に示されたプレミアム機能を含む上限価格の研究機器を購入するケースが多い。このプレミアムが価格に見合うものかを確認することも非常に大事ではないかと感じている。</p>
<p>—</p>	<p>大学側の手の内を全ては知らせず、足元を見られないような交渉がしやすいのも、仕様策定の段階。</p> <p>本当はAという機種が一番欲しいが、そこ</p>

	<p>はそんなに欲しいような顔をせずに交渉することが、競争圧力を働かせる。</p> <p>コスト削減が一番成功した例としては、本命メーカーとの交渉を依頼部署で行い、競合メーカーには調達セクションがコンタクトし、本命メーカーにそのことを伝える。このように役割を分担すると、より競争的な価格が提示されることがあった。</p>
<p>保守が伴う機器に関しては、調達の部分と複数年の保守契約を設定することがある。</p> <p>今回の研究機器についても、保守を重視しているのか。それとも、保守が必要ない機器と保守が必要な機器は、分けて考えているのか。</p>	<p>本体機器の調達当初に、どのように保守まで踏まえて競争させるかというところには、まだ深入りできていない。</p> <p>本体購入価格は、先ほどご説明した方法が効果的である。翌年度以降の保守は、競争相手がなくなるので、保守費を割高な価格で提示し、本体導入時の値引き分を取り戻そうというのは、売り手の長期戦略として当然考えられる。</p> <p>将来の保守を踏まえて、導入する機器を継続使用する期間も念頭において調達することが重要と考えている。</p>
<p>地方公共団体は、施設整備にある程度国の補助を得られるが、保守では補助が受けられない。保守を含めて有利な選定をしたという説明が、会計検査院に対して利くのか参考までに伺いたい。</p>	<p>本学も単年度予算なので、本体は初年度で購入し、将来の保守費は入札などの競争時の参考として情報を取得し、指標としている。しかし、本体の購入に将来の保守費を含めて契約するのは、現状の枠組みでは難しい。</p>
<p>保守は、他の国においては、業績連動、例えば IT などシステムダウンが起こるとその分の報酬を下げるといったこともある。業績連動は、プラス・マイナス両面あり得るが、業績連動の可能性もあるのではないかと考えている。</p>	<p>正面から業績連動を取り入れたケースは恐らく無いと思う。実費精算できる部分を設定し、上限で契約を行っておく方法は、こうした考え方にも応用が利くのではないかと考えている。</p>

② コストセーブ策を内包する手続きの実現に向けての相談

<概要説明（事務局）>

- ・ 仕様策定段階の競争には一定の効果が見られた。しかし、本学ではこのような競争誘引が自然発生的には行われていない。

- 本学では、一部の研究ユニット等では自主的に上記の競争が行われている。他大学においても、研究室レベルで行われているという情報もある。
- 全学的には、コストセーブに対するモチベーションが引き起こされていないのはいか。
- 一方で、調達セクションでも改善計画に閉塞感がある。課題は目星がつき始めているが、どの方向に向かって改善すべきかがまだ判然としない。
- 調達プロセスに対して真に求められていることは何か。
- 調達の目的は、組織目標に向かって事業の推進に必要なものを、より良い条件で供給することであって、コストセーブはその中の一つの手段であり、競争もまたコストセーブや高品質な条件を引き出すための手段に過ぎない。
- 調達手続きの前後には、上流に予算配分及び下流に管理運用（導入後にどのように使用されているか）がある。
- 現状のルール設計では、競争は調達プロセスにおいて行われることになっている。しかし、現実には、上流工程の予算要求のプロセスで機種が絞り込まれるケースが多い。その場合、この絞り込まれた特定機種に対して予算要求を行い、予算の配分を受け、調達プロセスに入っている。
- 上記のケースでは、絞り込まれた機種に対する仕様策定が行われてしまい、「仕様書」という書面が作成されるだけで、要求仕様の精査という本来の意味をなしておらず、競争のチャンスが失われていると思われる。
- 代理店制度の構造から、特定メーカーの機種に的を絞った時点で販路が限定されることもあり、同一メーカーの複数代理店間で競争をさせるのではなく、メーカー同士の競争を誘発する必要がある。
- 競争プロセスのなかで、数者に声をかけ、数回にわたって見積りをもらう、仕様を精査するなどの時間と労力がかかる。価格が下がったことによるメリットが自身のユニット／セクションに戻ってこなければ、コストセーブのモチベーションを内部的に働かせることは困難ではないか。
- 第13回契約監視委員会において「仕様を絞ったことが研究成果に結びつくことを合理的に説明できなければいけない」とのコメントをいただいたが、本学では残念ながら現状では成果と仕様を結びつける仕組みがないに等しい。
- 米国の調達制度では、一者応札になった場合でも、競争性を確保するための取り組みが前提として実施されていれば、一者応札そのことをもって競争性が阻害され、調達価格の高騰を招いているとは一般的に認識されないとの考え方がある。
- 上記米国の例を合理的なアプローチとしてとらえる場合、要求仕様に対してどのようにフォーカスしていくかが課題。
- 現在、調達された機器やサービスの事後運用に関する確認の仕組みは明確には整備されていない。要求仕様に過不足はなかったか、特徴的な機能はどのように活用されて

いるのか、下流プロセスである事後運用に目を向けることで、得られた知見を将来に行われる調達へフィードバックするサイクルを提案したい。

- ・ 2019年1月の会計検査院による会計実地検査においては、以下2つの特徴的な質問があった。
 - ① この要求仕様の根拠は何か？
 - ② これらの機能はどのように活用しているのか？
- ・ 調達後の管理運用にフォーカスする理由は、コストセーブ誘発のループとしてだけでなく、このような説明責任に応える意味もある。
- ・ 事後運用を次回以降の仕様策定に活かすには、どのような評価が妥当であろうか。

委員会の意見・コメント	事務局の説明等
<p>研究者と調達部門のコミュニケーションツールが必要ではないかと感じた。そのツールは単純でわかりやすいものがないのでは。</p>	<p>同様の認識であり、今後学内向けに情報展開を試みたい。</p>
<p>例えば研究者にも先行性、汎用性、効率性(再現性)の視点で、調達品を考えるよう前もって周知しておく。調達する場合には、その3つの軸でウェイト付けするというのはどうか。</p>	<p>これまでの要求仕様の選定経緯への説明には、このような複数軸の概念が不明確であったように思う。</p>
<p>先ほど述べられたベースラインとなる軸が重要。評価はベースライン(基準)がなければできない。</p>	<p>本件に限らず、ご指摘のとおりである。</p>
<p>従来の契約方式で、透明性の確保や競争性を担保することを優先してきたが、これが形骸化してきたことが要因として挙げられる。すべてが形骸化したのではなく、形骸化した契約カテゴリーがあるということである。その契約カテゴリーにどのように対応するか。今後、効率的なコスト削減という視点を全面的に出してその対応による成果を強調するという考え方もある。</p>	<p>是非検討したい。ルールの実行と管理には一定の事務コストがかかっており、コストを払うからには実効性が伴わなければ機能を果たすとは言えないだろう。</p>
<p>現在、コスト削減へのインセンティブが機能していないということだが、そのことをもってコスト削減を否定することにはならない。コスト削減の努力をした者に還元される仕組みは、作られて当然だと思う。</p>	<p>ご意見のとおり。コストセーブは調達機能の一要素に過ぎないと述べたが、裏を返せば重要な構成要素であることに変わりない。</p>

<p>効率的な経営を行うための方法として、先ほど分析していただいたコスト削減方法があるならば、その点をきちんと説明しなければいけない。</p>	<p>背景説明にて述べた通り、方法論の情報共有に必要性を認識している。単に方法を知らない故にモチベーションが自然発生しないという可能性は、この情報が浸透することで除外できるはず。</p>
<p>従来の標準的な価格の割引額と、今後取り組もうとしている調達の手組みでの削減率とを比較し、十分な成果として主張できるのではないかと。 比較できる価格を検証していくとよいのでは。</p>	<p>文教領域の市場側にも定価と値引率という硬直した伝統要素がある。これを上手く比較材料にすることができるかもしれない。</p>
<p>期間を3年等と決めて、標準価格が分かっているものを対象に、新しい手法を試行し、検証してはどうか。 試行期間中に啓蒙活動を同時に行う。また、他の研究機関も含めてコスト削減の活動を普及していく必要があるのではないかとと思う。</p>	<p>現状ではモチベーションの問題があるので、方法論の共有とともに試行を進め、他の価値とのバランスをとっていきたい。外の機関への伝搬は、さらにその先になるのではないかと。</p>
<p>会計検査院などへは、透明性、競争性の説明を求められるし、それは必要であろう。その場合は、根拠資料をそろえて説明すれば、認められると思う。</p>	<p>同様の認識である。実利を獲ったことに自己満足できても、対外説明ができなければ事務機能と呼ぶ価値を満足しない。</p>
<p>仕様の縛りをかけたものに対しては、評価は必要。客観的な数字を用いて説明するには、もう少し経験を積まないといけない。 ある研究者が仕様を縛る理由として「この研究機器が買いたい。理由として、この研究機器なら先端的な研究ができる」といった場合、それが、本当に研究の成果に結びついたかということを経験として述べるべきだと考える。その自己評価では、「この件については客観的にこういう数字で明らかにできます」という風に述べるようにする。 一挙にそこにもっていくのは、難しいと思うが。</p>	<p>ご提案いただいたベースライン要素とも絡めて、積極的に検討したい。ただし、前回会計検査でも話題になったが、成果指標の数値化は極めて難しい領域。単発の調達となればさらに対応関係が希薄になるだろう。このこともあって、事後運用という幅と中長期的な時間軸に目を向ける次第。</p>
<p>自己評価のプロセス、あるいは比較している</p>	<p>同意する。客観性を保つ観点からも、第三者</p>

<p>ものが客観的に納得できるかは、第三者的に評価するのであって、絶対的な評価は不可能。</p>	<p>視点は必須ではないかと考えている。</p>
<p>会計検査院は、透明性、効率性の説明をもとめるので、成果についての説明をすることは重要。</p> <p>仕様の縛りをかけたことに対しての成果について自己評価をきちんとしておく。この流れを作るとよいのでは。</p> <p>成果の表現方法は、研究者によって違いがあると思うが、そこに結びついた説明をすることによって、自己の正当性を説明できるようにしておく。</p>	<p>要求仕様と選定経緯の紐づけをプロセスの中で重点的に点検できるようにしたい。自ら成果を説明するという意識づけが重要であって、説明の仕方が各者各様であるのは大局的には許容されるべきと思う。それにはやはりベースラインにもいくつかの軸が必要になるはず。</p>
<p>最初のフィードバックについてだが、評価の基準が予めないといけない。</p> <p>事前に、評価の基準を、研究者と調達部署との間で合意しなければいけない。基準がない限り評価できないが、基準は複雑なものにしないほうがいい。</p>	<p>同意する。ベースライン設定やコミュニケーション手段を含め、シンプルであることに特に留意する。</p>
<p>予算制約があるので、これを研究者個人の予算制約と考えるか、組織全体で考えるかという考え方がある。</p> <p>研究者個人の制約と組織全体の制約ではかなり違うので、それを踏まえてインセンティブを作るといいのでは。</p>	<p>承知した。自然発生を阻害している要因も、制約がかかる対象構造の違いにある可能性がある。このことはこれまで深く考えていなかったもので、更に目を向けてみたい。</p>
<p>今後の話としては、調達の目的はバリュー・フォー・マネーを高めることで、事務コストがかかっている部分に注力しないといけない。</p> <p>政府の調達では「事務コストはタダ」という前提に立っている。</p> <p>そうではなく、もっとスタッフがいれば調達額削減ができる余地もさらに出てくる。限界はあるかもしれないが、限られたスタッフのなかで事務コストのかかる部分に注力する。先ほどの説明にもあったように、カテゴリー</p>	<p>承知した。</p>

ごとにノウハウを蓄積していくことだと思 う。	
---------------------------	--

- (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7月 東京開催予定

次回の抽出に関する当番委員は、田中委員の予定。

(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)