

第6回 契約監視委員会 議事要旨

沖縄科学技術大学院大学

1. 日時 2014年7月25日(金曜) 14:30~16:45
2. 場所 沖縄科学技術大学院大学 C210 セミナールーム
3. 出席委員 多田敏明委員、樫谷隆夫委員、滑川達委員、内間直人委員、
田中秀明委員、崎濱秀光委員 (欠席:根本光宏委員)
オブザーバー(OIST 監事):相馬清貴、當眞嗣吉

4. 議事概要

○委員会の設置について

事務局より、本委員会の設置趣旨・目的について説明を行った。

○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、本位委員会委員による互選を行い、多田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、多田委員長が田中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

樫谷委員が対象の316件から、契約方式別に7件の抽出を行った旨報告された。

(物品・役務 5件、工事2件)

(2) 個別案件の審議について

1. 競争入札案件

①2014 年外国逐次刊行物の購入 (A グループ)

委員会の意見・コメント	事務局の説明等
落札率 100%以上の表記ができないのはなぜか。入札額と契約額が違うということか。	通常、予定価格以下で契約することが前提であるため。本件の場合、入札は 1 回であるが契約は単年度予算の制約上 2 つに分割される。1~3 月分と 4~12 月分の契約額を合計すると入札額と同じ金額になる。
入札を二つに分けるときに、1~3 月分と 4~12 月分両方に入札率を掛けるというような、両方に率を掛ける方法が普通ではないかと思うが、そういうことでやっていないのか。	入札のときに、内訳として 1~3 月分と 4~12 月分を記載させるが、今のところ両方に入札率を等しく掛けるということはしていない。1 年分で予定価格を下回っていれば落札としている。
契約額の内訳を見ると 1~3 月分の割合が低く、4~12 月分の割合が高いがなぜか。	予定価格の内訳は期間の按分だけである。一方で取引先の提示は単純な期間按分でなかったためご指摘のような状況になっている。
予定価格の設定の問題だと思うが、グループごとに落札率に差があるというのはジャーナルの需給バランスが違うということか。	現在 743 タイトルあるが、競争性でグループに分けており、グループごとの競争性があるものは落札率に反映されていると理解している。
ジャーナルは複数年度契約にしたらもっと安くできないか。	安くなると聞いている。ただし、電子ジャーナルの購入タイトルは毎年度研究者を中心とした委員会で決定している。そのため複数年度契約による弊害も生じるかもしれない。
継続的に買うようなものは複数年契約にして、そうでないものは毎年契約をする、ということが考えられるのではないか。	ご理解のとおり。多くの研究者が読むもの、需要の高いものは継続して複数年契約したほうが効果が上がると思う。

<p>内閣府の補助金が出ており、補助金適正化法などの法令でも指摘されていると思うが、法令上、契約手続きが縛られる。予定価格と契約手続きの関係で、補助金の使用方法は法令に縛られるのか。</p>	<p>沖縄科学技術大学院大学学園の補助金の交付要綱があり、一般的な補助金適正化法に基づく交付要綱と同じような内容になっているので縛られるというように認識している。補助金の交付要綱の中では、予算の執行については競争を基本とすると書かれており、それ以外のところについては本学で定めた内規に従っている。内規でしかないからといって国の制度を無視して、従前の取引契約の方法を踏襲しないと大きな意思決定が必要になることもあり、今のところ単年度主義と従前の内規に従って契約している状況である。</p>
<p>省庁は国庫債務負担行為の複数年契約ができるが OIST はできない、難しいということか。</p>	<p>予算上、研究費について国庫債務負担行為を取れないかということ一度相談したが、施設のような形があるものについては現在補助金としての国庫債務負担行為を認めているが、研究費のようなものについてはできないと言われ、断念したという経緯がある。民法上は契約ができるのではないと言われると否定はできないが、執行という面においてはあまり先走ってはいけないと思うので固く見積もっているという状況である。</p>
<p>納税者の立場から言えば、複数年契約にした方が当然安くなり得るわけで、それをわざわざ単年度契約することが本当に納税者に対して説明できるのか。他にも多くの案件が落札率 100%になっているのは普通あり得ない。それは無理があるということだ。</p>	<p>複数年度に移行する可能性については、非常に高価な研究機器、構築するのに1年以上掛かるような機器の場合はそれが適用されるかもしれないが、それは例外的なケースであり、リスクをとることを考えなくてはならない。複数年度にすることをレギュラーベースで行っていくという方向にはいかないという考え。しかし、調達に対してきっちりと適正化を常に図っていく必要があるので、委員の先生方からそういう勧告をしていただければありがたい。</p>

②実験動物飼育管理委託業務

委員会の意見・コメント	事務局の説明等
7回も入札しているのはなぜか。	初回の入札では7回入札しても落札ができなかった。物品・役務の場合は8回という制限があるため、日を改めて再入札をした。
予定価格を見直して再入札をしたのか。	予定価格は変更せずに再入札をした。委託業務であるため人数指定をする契約ではないが、応札者が最初の入札で人数を多く見積もっていたことが落札できなかった要因である。予定価格を変えず、応札者が人数を見直し、再度入札を行った結果落札できた。
他のサプライヤはないのか。長年やっていることで変えることのリスクが大きいという判断でやっていると思うが、そうすると単純に考えて、競争入札をする意味がないのでは。別の工夫をすべきではないか。	競争性を確保するため、次回の入札はかなり早い段階で準備をするべく検討している。実験動物の特別な資格が必要な業務なので、なかなか簡単には人材も揃わないという事情もある。
予定価格内訳、責任者の単価というのは見積もりを取って設定しているのか。	ご理解のとおり。本契約はOISTの前身の組織（独法）だったころから続いており、基本的にはそのころから同じ単価である。
通常、積算基準や建設物価等がない場合は見積を採用するというでやっていると思うが、入札を7回やって不落の場合に普通は予定価格を見直してやると思う。不落の場合にOISTでは価格を見直さずに同じ金額でまた入札をかけているのか。人件費等は上がってきているのである時期になれば改定を検討すべき。	通常だと予定価格を見直すが、今回の場合1月の入札のときに人数を従前よりも増やした形で応札者が札を入れてきた。当方としては前年と同じ業務であれば人数・単価を変える必要はないという立場であるため予定価格は変更しなかった。

③回転式粘弾性測定装置一式の購入

委員会の意見・コメント	事務局の説明等
この機械については、この販売会社しか提供できないということか。	ご理解のとおり。
随意契約で交渉するなどした方が合理的なイメージがあるが。	本契約は透明性の確保の観点及び、高額機器であることを踏まえ一般競争入札を採用している。

<p>管理費のコストセーブという観点からだと書類を作ってやり取りしたほうが説明はしやすいかもしれないが、結果的に余計な手続きをやっているかのようなイメージがあるので、もう少し割り切ってもいいのでは。</p>	<p>あらかじめ機種も特定されていて、選択肢がない場合に随意契約でできれば交渉をしていきたい。しかし随意契約の説明のための資料の準備などに入札の実施と同じくらいの事務コストが掛かってしまう。一者応札になることはわかっているけれども、一般競争入札で処理したほうがよいのではないかと判断して進めている。</p>
<p>クオリティを考えてやらなければいけないわけで、随意契約の中でそれなりに交渉するような仕組み、規則を作って、透明性を確保しつつ交渉できるような仕組みをちゃんと考えなければいけないと思う。</p>	<p>おっしゃるとおりだと思う。高額になればなるほど直接交渉によって下げられる金額もそれなりに大きく期待できる。ただ一方で高額になればなるほど厳しい目で手続きを見られるのでその準備は慎重に考えなければいけないと思っている。</p>

④基幹環境整備（スカイウォーク 3）工事

委員会の意見・コメント	事務局の説明等
<p>発注内容の変更をしたということだが、予定価格は変更せず内容（仕様）を落としたということか。</p>	<p>そのとおり。</p>
<p>予算を要求するときの査定の中にコンティンジェンシーは入れられないのか。</p>	<p>制度上、コンティンジェンシーは入れられない。</p>
<p>橋（スカイウォーク）と第3研究棟の落札者は違うのか。</p>	<p>同じである。独占的な立場にいる建設会社。他の施工会社は現実的な問題から入ってこない状況にある。</p>

<p>新たにスカイウォークだけ入札するというのは本来はおかしいのではないかと思う。落札しようとする建設会社は高所での作業になるのでクレーン等を調達しなければいけないので高くなる。だからそれは随意契約で既存の契約先（建設会社）と価格交渉、ネゴをすべきだと思う。コンティンジェンシーの問題についてはスペックの中で調整事項として契約の変更要素として最初から決められないのだろうか。基本的な発注の工夫を工夫すべきではないかと思う。</p>	<p>ネゴは実際に行っている。不調・不落対策として国交省や総務省は見積活用方式の試行を行っている。OISTもこれに倣い、不落後、応札者と見積内容について確認している。現在の不落不調の原因は主に作業員不足による人件費の高騰である。建設会社としては人件費の見通しが見つからない中では工事契約はできない。この点に関して、物価上昇分を契約変更とできないかと問い合わせたところ、会社のコンプライアンス上できないと言われた。公共事業の発注で非常に制限が多い。今回は基本的に工事内容を予算に合わせるしかなかったということ。</p>
<p>沖縄県の場合、入札不調が生じるということで業界団体から要請があり、実態調査を行いそれに合うように人件費を合わせてあげていくことをやる。設計変更の中で配慮できるものはやっていくということで現在の仕組みの中でできるような手立てをやっている状況。国のほうからも人件費を上げたいということがあり、今は実態にだいぶ合ってきていると思う。</p> <p>先ほどの工事の件で、例えば隣接工事で、本体工事の他に追加で橋の工事がある場合に、関連施設なので既存の契約先（建設会社）がやったほうが妥当である、安く仕上がる場合は競争入札をしないで例えば随契でやる、随契の追加工事でやる場合もあったのではないかと思う。</p>	<p>本件については、予算の関係があって本体工事の予算枠を超えてしまうという事情があり、「追加工事」として発注できなかった。平成26年度に橋だけで予算が付いたので、こちらで契約することになった次第。</p>

⑤環境モニタリング調査（平成26年度）

委員会の意見・コメント	事務局の説明等
日本工営が一番適切ということか。	そのとおり。
それはどのような理由からか。	簡易公募型プロポーザルを毎年行っているが当初の2~3年は他社もプロポに参加していた。業務内容から継続しているコンサルタントは経費が軽減できるため、その分、品質の高いプロポ提案ができ、新規参入しづらい状況にあるかと思う。ただし、特命で随契するかということに関しては、環境モニタリング業務に関しては日本公営以外にもできる建設会社があるので、そこは公平に公募をかけて毎年選定している。
同業他社（他の建設会社）の可能性がないかどうか、バランスを定期的に考えたほうがいいのか、さらには値段交渉をすとか、状況に応じていろいろ考えていく必要がある。	値段交渉は毎年やっている。徐々に建設範囲が狭まってきているので下げることも可能になっている。

2. 随意契約案件

⑥ミニチュア蛍光顕微鏡二式の購入

委員会の意見・コメント	事務局の説明等
価格交渉はできるのか。どのようなデータに基づいて交渉すればいいのか。	価格交渉について、調達セクションに購入依頼が入る前の段階で、依頼元の研究者がある程度価格交渉はしていた。調達セクションでは支払いや輸送の条件を交渉し、契約のリスクヘッジを試みた。
イギリスの会社との交渉はどのように行っているのか。	電子メールで行う。

<p>500万円を超えても随契であるというのは、海外業者だと認められやすいであろうという判断になるのか。</p>	<p>基本的には競争的手続きでということになるが、調達ポリシーの中で500万円以上であってもこの物件を提供できるメーカーが限られる場合は、一定の手続きを経て随意契約によることもできるとしている。今回は既存のアーリーアクセスプログラムへの応募という非常に特殊な経緯のため、その手続きを適用した。</p>
<p>特殊な研究機材の価格については、データベース、あるいは他の様々な情報、他大学の研究機関など、価格についての情報を調べるすべはあるのか。</p>	<p>本学で実績があるものであれば契約のデータは取っている。他大学や他研究機関の調達、契約の部署に購入実績の照会を行う場合もある。</p>

⑦イルミナシーケンシング試薬4点の購入

委員会の意見・コメント	事務局の説明
<p>例えば東京で買った場合はどれくらいになるのか調べたことはあるか。</p>	<p>価格の調査は常に行っている。施設規模や年間使用量に応じて、メーカーに単価交渉をしているところも多い。規模の大きいところなど本学よりも安く納入されているところはあるが、本学と同規模で考えるとOISTは恐らく優位な値引きを得られていると感じている。</p>
<p>沖縄で同じようなものを使っている研究所や大学はあるのか。そこと共同調達するわけにはいかないのか。</p>	<p>ある。 検討中である。</p>
<p>量に対して値段というように、個数の規模と価格という関係はないのか。</p>	<p>ある程度まとめて定価表の中に載っているものもあるが、そうでないものもある。それを年間何十個、何百個も使っていくのでこれくらいの規模で年間購入するのであればまとめ買いの効果があってもいいのではないかとメーカーに相談している。</p>

<p>定常的に購入する品物については企業では単価契約などがあるが、そのような調達手続きにした方がいいのではないかと。</p> <p>1社に2~3年継続してもっと対抗するような供給者があればそこと勝負させればいいのではないかと。</p>	<p>もともと単価契約はしていた。メーカーは実験機器本体を本学に納入した代理店にしか試薬を卸せないと説明して販売していたが、そのメーカーと代理店契約をしているもう1社の方にも現実的には取扱いは可能である。沖縄県内の別の組織にはそちらの代理店が卸しているという状況があったため、全くこれは競争が働かないわけではないと判断し、都度2者間で見積もり合わせを行う今回の仕組みを導入している。</p> <p>また、単価契約をしていると単価未満で納入価格を提示できるキャンペーン時期などに優位な価格を逃しかねないというデメリットがあった。</p>
<p>商品の購入後に消耗品やメンテナンスサービスの購入が必要となる場合、最初の本体機器購入段階で、将来的にどう使うか見据え、実はイニシャルコストは高いがランニングコストが安いので長期で見ると（総合的には）安くなるという場合もあり得るのではないかと。後々、消耗品等が必要になる危機についてはどのような選択をしているのか。</p>	<p>契約そのものには含めていないが、ある程度後々の消耗品をどれぐらいで納めてもらうかという相談はしている。当初は10~15%引きであるが、稼働実績を積んでいって当初の見込みよりも少し大きい20~30%引きなどで購入できないかと交渉を続けている。また保守についても、本体入札時にメーカーに金額を出してもらい、それを参考に保証期間終了後も保守契約の交渉材料にするという取り組みをしている。</p>

委員会の意見・コメント	事務局の説明
<p style="text-align: center;">—</p>	<p>(OIST 側から個別の質問)</p> <p>広告出稿の調達について、同一価格による複数の販売店への委託販売形式が取られている場合に対し、望ましい選定方法について相談したい。細かいやり取り・入稿データの受け渡しは通常 E メールで行われるため、販売店の選定にあたって地理的要素を考慮する必要はない。今のところ従前より取引があったところを選定しているような状態だが、公平性の観点から問題はないか。同一価格に対しては、最初の入札があった場合にくじを引く、同額の見積もり合わせの場合は契約担当者の裁量で選定する方法などが紹介されている。しかし恣意的な要素は排除しきれないので他に望ましい方法はないかということとで相談する次第。</p>
<ul style="list-style-type: none"> ・基本的にはくじで決めるというのは調達担当者として無責任。自分たちのルールに基づいて決めるべき。 ・厳密に言えば一般競争入札をやってくじで決めるというのが通常のやり方だとは思いますが、こういう小さなものに対してそれをやるか、また随契の金額が小額の場合は同じサプライヤという判断でできると思うので金額が小さい場合はその辺は選んでやるということでもいいのでは。 ・もし沖縄という地域社会にトラブルが起きているのであれば組合を作り、組合と契約するということが考えられる。 ・公平性が求められている趣旨・目的は偏波な選定による癒着の防止にあると考えられるので、癒着がないような方法が何か担保できれば問題はないと思う。どこか一つのところに決めてしまうことで、そこだけ仕事が増えるとマージンがそこに落ちるということ 	<p style="text-align: center;">—</p>

なのでキックバックが何かあるのではないかと疑われないように、公平性ということの趣旨・目的に鑑みて対応していけばよいと思う。	
---	--

(3) 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。

2015年1月 東京開催

次回の抽出に関する当番委員は、根本委員の予定。

(榎谷委員→根本委員→崎濱委員→多田委員→田中委員→滑川委員→内間委員)