

第7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 2015年1月30日(金曜) 09:30~11:30
2. 場所 丸ビルコンファレンススクエア Room1
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 根本光宏委員
オブザーバー (OIST 監事) : 相馬清貴

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

崎濱委員が対象の188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 5件、工事1件)

(2) 個別案件の審議について

1. 競争入札案件

①オンラインジャーナルバックファイルの購入

委員会の意見・コメント	事務局の説明等
<p>このジャーナルのバックファイルについては、1社の代理店しか取り扱いがないということだが、このようなケースは随意契約ではだめなのか。一般競争入札にすることで価格が安くなる可能性があるのか。</p>	<p>OISTでは、購入価格として500万円が一つの基準となっており、それを超えると基本は入札としている。取り扱う代理店が1社しかないといっても、あくまでOISTが調べた範囲であるので、判断が難しいところである。ジャーナルなどは、提供できる会社が限られているので、1社と分かった場合は、入札よりも交渉した方がよい結果になることもあるので、今後検討していきたい。</p>
<p>国内の代理店は独占権を持っているのか。海外のプロバイダーと直接契約することはできないのか。単年度で契約しなくてはいけないのか。</p>	<p>独占権の有無についてはタイトルによって異なり、日本の代理店を指定している版元、直接契約しか認めないという版元がある。後者の場合は、海外と直接契約している。通常は、1月1日から12月31日までの契約であるが、今回の件については、アーカイブ版であるため、買い切りである。期間で売っているものはない。</p>
<p>随意契約にする方が、事務作業としてのコストが掛かることがあるのか。</p>	<p>随意契約も、500万円を超える契約は調達審査委員会で審査をしており、容易にできるという認識はない。</p>
<p>販売店のテリトリー制が、販売店ごとに、地域ごとに独占を与えているということがあがる。場合によっては、独禁法上の問題が生じる可能性もあるので、今後の課題にしていきたいと思う。</p>	<p>—</p>

<p>取扱されていないものは別として、ある会社からまとめて購入し、値下げ交渉を行う方法は考えられないのだろうか。まとめて購入したほうが通常は安いはずである。一般競争入札にした場合と、まとめて購入し値下げ交渉を行う方法とでは、どちらに値下げの余地があるのか。ただ、後者で結果が出たとしても説明がしにくいのが、感触としてはどうなのか。</p>	<p>落札率で考えると、いずれの契約も 100%になったものはないので、競争入札のメリットが今回は出ていると考えている。場合によっては委員のおっしゃるとおり、交渉でさらに値引きが引き出せる可能性はあり得ると思う。</p>
<p>基本的には、財・サービスの性質に応じて、買うにしろ契約するにしろ、考えるというのが基本であるため、随意契約の時には、購入プロセスを説明できるようにしなければならない。大学は割と特殊なものを買っているため、随意契約にせざるを得ない対応が多いと思う。きちんと説明をできるのであれば、随意契約は法律で認められている契約方法であるので、積極的に使うといいと思う。</p>	<p>—</p>
<p>OIST は研究開発法人ではないが、それに近いと思う。今回の独法改革における研究開発法人は、調達方法について少し弾力的な扱いができるようになったと感じているので、それを踏まえて検討するといいと思う。</p>	<p>独法改革における研究開発法人について、情報を収集したところ、10月に総務省から指針が示されている。それを入手し、OISTは、独法ではないが、良いところは取り入れていきたいと考えている。事務レベルでは、次回の契約監視委員会で、OISTとしてフレキシブルにやっていく案を示したいと考えている。</p>
<p>随意契約でやる場合、情報を持っているかどうかということになる。海外の大学や国内の他大学における同様のジャーナル購入方法を調べ、コスト削減の余地を調べない限り、価格は下がらないと思う。どこまで調べて、コストをかけてやるか、それならば一般競争入札の方がよいという場合もあると思うが、購入方法を工夫すべきである。</p>	<p>—</p>

②クライオ透過型電子顕微鏡一式の購入

委員会の意見・コメント	事務局の説明等
<p>この機器を作っている会社は1社で、代理店がいくつかあるという形なのか。</p>	<p>透過型顕微鏡を作っているメーカーは多くある。今回は、仕様策定委員会で審議され、委員会から提出された使用が一部限定的な仕様を含んでいるということになった。ただ、このメーカーの場合、代理店になり得る商社が沖縄には少なくとも2社、本土を含めると多数存在するため、そのメーカーの機種に限定されも競争の余地が無くなったわけではなかったため、入札とした。しかし、実際の入札にどれだけの代理店が参加するかは、予測不能であった。</p>
<p>予定価格の設定における掛け率は何パーセントなのか。</p>	<p>前回の購入実績が定価に対して0.6掛け(60%)で購入していて、今回の予定価格では、それより低い0.581掛け(58.1%)であった。</p>
<p>仕様策定委員会について、どういうメンバーで、どのように利用しているのか。</p>	<p>基準として5名以上の委員で構成される。チェアを務める者は、多くの場合、その設備の導入希望者やグループの代表者となる。委員は、OIST内でその分野に詳しい教授や研究者、または一緒にその機器を導入したいというグループの代表者となる。その他、2名ほど外部研究所の教授や技術者などに参加してもらおう。機種ごとにメンバーの構成を変え、案件ごとに委員会を設置している。</p> <p>多くは、OISTからEメールで原案の仕様書を回覧し、チェアを務める者が、機器の設置目的やどのような実験に用いるのかを説明し、委員に理解してもらおう。その上で、アドバイスや意見をいただき、原案の仕様書に不足していた部分、書きすぎていた部分を見直し、最終的に入札仕様について委員の合意を得て、入札に使用する流れになっている。</p> <p>最先端の研究をやろうと思うと、機器も最先端のものにならざるを得ない要素があり、そ</p>

	<p>うなると提供メーカーが 1 社になるケースも多い。客観性を確保するため、OIST では 5000 万円という基準を設けている。5000 万円以上の案件については、1 件ごとに外部の目を通った仕様書を作成し、ある程度の客観性を担保した上で、入札を行っている。</p>
<p>研究機器などは、特殊なものであるため、責任や専門性に基づいて判断できるかというところが重要であると思う。</p>	<p>汎用性のあるものとは異なり、メーカー各社それぞれの最先端技術など、ニッチな部分で市場を切り開いていこうとしている。そのような機能を研究に取り入れていきたいとなると、それをかなえられるメーカーが 1 社になってしまったり、もしくは他のメーカーでも可能だが高額なオプションが必要となつて、競争に参加してこないというような傾向はある。</p> <p>もう少し汎用的なものであると、他大学の納入実績を調べることが可能だが、高額な機器やカスタム品になると、他大学では納入実績がないことも多いため、調査が難しいのが実情である。</p> <p>そのような時は、類似品等で他大学や一般研究所の実績を照会し、それらをもとに予定価格の検討をしている。</p>
<p>非常に高額なものについて、事後的なチェックを行うことで、次回購入する際の参考になるかもしれない。</p> <p>機器を使って、研究開発をすることが目的であるので、ちゃんと成果が達成できたか検証する手続きがあるということを研究者に知らせておくことが大事だと思う。また、過剰なスペックでなかったかどうかを検証することで、次回以降によりシンプルなスペックとすることができる場合も考えられる。</p>	<p>現在、内部監査チームが、機器そのものがどのように使われているか調査しているが、ご指摘の通り、仕様の機能まで掘り下げて、オプションレベルでどれくらい使われているのかまで検証していないので、今後例を挙げて測っていただければと思う。</p>

<p>購入した場合、研究者は自由に使える環境でやっているのか。</p>	<p>一部、高度な研究機器になると操作を習得するのに時間がかかる。また、細かいセットアップや調整をして初めてサンプルが観察できるというような、技術を必要とするものもある。そういったものに関しては、専用の技術者を置き、研究者はその技術者に観察を依頼する。間接的ではあるが、自由に使える環境を保持している。</p>
<p>機器のリースはないのか。</p>	<p>リースもある。ただ、リース契約の方が購入よりも高くなってしまう。4年、5年の契約にしても割高であるし、購入した方が自由度の高いカスタマイズも可能である。また、研究向けにカスタマイズしてしまうと、産業向けに二次販売を考えたときに引き取り手がなくなってしまうため、結果としてリース料が高くなり、有利な条件で交渉ができないという感触である。</p> <p>OISTの場合、他大学より利点があるとすれば、大型のものをすべて共用機器としている点で、一つのところに管理を集約し、必要な研修を使用者に施すなど、有効に使われていることを組織的に確認している。</p>
<p>指名競争入札にしてみてもどうか。 理論的には、指名競争入札が一番いい。ただし、談合になりかねない。そこを制御する仕組みがあれば、指名競争入札でもいいと思う。</p>	<p>指名競争は、数年前に一般的な社会問題となったこともあり、平成18年ごろまではやっていたが、それ以降は全くやっていない。</p>

③キャンパス拡張に伴うマスタープラン

委員会の意見・コメント	事務局の説明等
<p>5社から応募があったということだが、1社に決めた理由は。</p>	<p>OISTで実施している公募型プロポーザルに関しては委員が採点し、評価することになっており、その結果、今回の会社に決定した。評価の基準は、客観的基準が、応募者の資格、技術者、会社の能力などの実績である。企画提案を求めた事項に関しては、OISTのプロジェクトや理念の理解度、業務への取り組み方、業務スケジュール、マスタープランスケジュール作成業務に携わるチームの体制があり、まずそれらを提案書の中で評価する。ヒアリングでは、OISTのキャンパス整備の有効性についてどのように評価するか、世界的な大学院大学の研究トレンド、教育トレンドをOISTの中にどのように取り組んでいくか、世界最高レベルの教育機関として学際的研究へのアプローチ、研究開発、それを友好的にアウトプットできる仕組みをどのように整備していくか、また研究活動を妨げないような段階的なキャンパス整備、拡張計画、沖縄特有の気候条件や周辺環境に対しての配慮などをインタビューする。</p>
<p>建設事業のコストはどのくらいか。 どのような規模の事業を想定しているのか。</p>	<p>研究棟が12程度、300のファカルティまでの規模となる。現在のファカルティは50なので、6倍の規模となる。おそらく1000億円は掛かるプロジェクトである。そのため、どのように建物を配置するかなど、マスタープランを作る。</p>
<p>第1ステージ、第2ステージなど、順番に作っていくのか。</p>	<p>現在は、第1、第2、第3研究棟だけできているが、来年度の予算案で第4研究棟の設計まで入っている。第4研究棟を造るときに、それだけの配置を考えればいいというわけではなく、全体を考える必要があるので、マスタープランを作っている。</p>

<p>具体的な建設は予算を得て進めるということか。</p>	<p>ご理解のとおり。第4研究棟の設計図だけが、設計上第4研究棟をこの位置に建てて全体が入るのかをまず検討した。</p>
<p>マスタープランの作成のコストは考慮しないのか。クオリティとコストのバランスを取っていかなければならないが。</p>	<p>公募型プロポーザルに関しては、いわゆる役務であるため、どのような体制で、どのようなサービスができるということで、どのような技術者レベルの人が何人入っているかを見ている。</p>
<p>個別の内容のネゴシエーションのようなものはあるのか。例えば、デザインの変更など。個別の中で改善の余地などはあり得るか。</p>	<p>OISTの敷地は、山あいであり、かつ環境に配慮しなければいけない。今回は海外の事業者であったこともあり、簡単な建物配置計画がはじめ出てきたが、地形に合っていない、環境配慮が足りないなど調査をし、何度かセッションを持った。最終的な計画書を提出してもらい、景観的におかしい箇所や、既存の研究施設に対しての新しい建屋の位置関係などを伝え、マスタープランを作ってきた。</p>
<p>公共事業の設計は、官も民も様々なことを工夫しているので、そのベストプラクティスを勉強するのが一番だと思う。工法も、建設も官は遅れていて、民間の方がいろいろなアイデアが、建設も含め進んでいるので、そのあたりも勉強するといいと思う。</p>	<p>おっしゃるとおり。いくつかの提案の中では、大きなキャンパスでどのような交通システムが取られているかなど提案されている。</p>
<p>山の上に造る形だが、通常、そういう土木工事は大規模になるので、厳しい予算も掛かると思うが、土地の所有者は民間なのか。</p>	<p>土地の所有者は、恩納村である。</p>
<p>プロポーザルの審査表について、カンパニーがAからEまであるが、今回の会社はどれか。</p>	<p>今回の会社は、Eである。</p>
<p>Eは、当初の契約をした会社とは関係ないのか。</p>	<p>当初の会社はCである。</p>
<p>予定価格をドル建てや円建てにする基準はあるのか。</p>	<p>海外企業が受注されることが想定されたため、また公告も英語で出していることから、国際通貨であるドルまたはユーロとしている。</p>

<p>予算枠が概ね 60 万ドルほどで、それが予定価格になってくる場合に、企業側にはどういう段階でその額が知られていくのか。</p>	<p>60 万ドルというのは、公告で公表したときに明記してある。</p>
<p>落札率が 100%というのは、意味がほとんどないということか。</p>	<p>ご理解の通り。このやり方に関しては意味がない。他の案件も 100%になっているものはなく、あくまでも競争性のある随意契約をしている。</p>
<p>金額を提示しないで行うのはどうか。</p>	<p>金額を提示せずに行うと、コンサルタントの選定時にサービス内容を問うため、それが企業の想定している金額以下、または半額であった場合、選定したとしてもその後の契約が不調に終わることになる。役務に関する公募プロポの場合は、大抵は予定費用を提示し、その中で採点せざるを得ない。</p>
<p>クオリティと価格は、トレードオフの関係なので、費用対効果のいい選定ができる可能性もあり得ると思う。このマスタープランには、60 万ドルを掛けてこの業務をやる価値があるという予算の段階の数字立てがある。そのときの 60 万ドルの予算段階の根拠というのはなにか。</p>	<p>今回の場合、土木系、建築系、電気・機械系、ランドスケープデザインの各技術者がチームを組み業務を遂行するが、6 カ月で必要な人工数を積み上げ、コストを確認するという考え方である。</p>

<p>価格を作るとき、海外の設計事務所における単価を参考にしたとのことだが、それについて説明してほしい。</p>	<p>業務期間 6 カ月を想定し、海外のトップクラスの設計事務所の役員クラスが、業務期間中に例えば 10 日間従事する。人件費を 3000 ドルとした場合、3 万ドルとなり、同様に単純な業務量、人件費を積み上げていくと 30 万ドルから 40 万ドルの間になる。</p> <p>その後、受託業者が、大学のマスタープランを作るに当たり、専門的な協力会社をアウトソースすると、かかるコストが 30%~40%、10 万ドル~16 万ドルになる。海外企業が受注した場合を考えて、沖縄までの出張経費が 6 カ月の期間中 8 階から 10 回程度、8 万ドルくらいかかる。それらを全て合計すると、50 万~64 万ドルの範囲で業務ができるであろうと考え、中間より少し高めの 60 万ドルに設定した。</p>
<p>沖縄県の場合、企画競争方式をやっており、コスト低減よりもいい企画を優先したいということで、当初に設計委託料を公表している。ただ、通常の指名競争の設計委託については、公表しないでやる場合も市町村によってはある。こういう企画提案の場合、企画の内容が重要であるということで、金額を公表してやることもいいと思う。</p>	<p>—</p>
<p>日本企業が 1 社入札していたが、もしその企業との契約だった場合、公示されているドル払いから日本円に調整される予定があったのか。</p>	<p>日本企業が受注された場合、日本円で契約するつもりであった。公告では 60 万ドル、日本円で 6000 万円、60million yen ということで。</p>
<p>日本企業と契約した場合、航空運賃に関しては経費を下げるのか。</p>	<p>おっしゃるとおり。ただ、国内の場合、距離的に近く、実際に OIST に来る回数は増えることが予想される。そうなった場合、出張経費増えるので、計算しなおさなければならなくなる。</p>

④第3研究棟一般家具の調達

委員会の意見・コメント	事務局の説明等
家具の多くは、スペースに合うようにテーラーメイドなのか。	ご理解のとおり。海外の工場で作成し、ほぼ特注品である。
一般家具という表題になっているが、一般的なものではあるが特注品ということか。	OISTでは、一般家具と実験家具に分けており、実験家具は造り付けで、ほぼ内装工事に近い。実験家具と区別し、一般家具という言い方をしているがこれも特注品である。特注品以外のものに関しては、既製品家具ということで、別途入札にかける。
他に入札に参加した企業も海外で家具を製作するのか。	おそらく同様であると思う。海外で作らなければならないわけではないが、価格競争のため海外となっている。
この案件に限らず、予定価格を上げていく選択と、予定価格に合わせて仕様を落としていくという二つに分かれることがあると思うが、発注者側の判断でその選択は可能なのか。	設計側としては、既製品家具ではスペックを落とすことができるし、カスタムメイドも簡素化することが可能である。ただし、一度不調に終わってから仕様を変更するため、調達に多少時間がかかる。
当初の入札額はだいぶ差があったのか。どの程度の差があったのか。	それほど大きな差ではなかった。
あまりにも差が開きすぎた場合、なかなか随意契約ではできない。その場合の対応はどのようにするのか。設計書を見直すのか。	限られた予算があるため、通常は、レベルを落とし設計を見直す。

⑤リクナビNEXTでの求人広告

委員会の意見・コメント	事務局の説明等
1年間で9回使える回数券ということか。	ご理解のとおり。そのため、4回しか使わず、5回残っているうちに1年が経つと使用期限切れということになってしまう。1年間の仮予定を立てて1年契約をすると、失効のリスクが高まってしまう。
広告の中身は変更可能なのか。	変更可能である。単価契約的な考え方で、受発注する仕組みになる。

	この会社側が、9回セットでしか売らないと言っている。そのため、この会社に広告を出すのがいいのかを他企業と比較してやるしか、方法はない。しかし、現在のところこの会社のシェアが高いため、ニーズに従って利用しているという状況である。
回数券方式であるとしても、異なる枚数で購入したときの単価が異なるということは考えられない。そうであるとすれば、たくさん買えばいいのではないか。	今まで販売店経由だったので、直接リクルートに相談してみようと考えている。

⑥行動規範英語版ナレーション収録費

委員会の意見・コメント	事務局の説明等
納入は終わっているのか。	納入は済んでいる。
安くても支障はないか。	採用した取引先は、以前にも発注したことがあるため、値引きされていると聞いている。
過去に依頼したのものも、同じような額なのか。	過去の発注は、もう少し低い額である。
	一般的に、翻訳は1件当たりが比較的小さい金額であるので、見えにくい数字である。見積り合わせをすると結構開きがある。今回は、支障はないが、翻訳の出来上がりは安いところに依頼すると、こちら側でもチェックしなければならない部分が出る傾向にあり、見積り合わせにより最も安価なものではなく、質を見たいところではある。 OISTでは規則類も全て翻訳しなければならないが、法律の微妙な表現等を翻訳する際はちゃんとしたレベルのものが必要となる。これまでの経験を踏まえ、少しずつ工夫しながら、法律の翻訳に適さない翻訳会社は除くなどして見積り合わせをしないと、業務に支障が出てくることもある。

<p>出来があまりにも悪い場合はどうするのか。場合によっては、こちらで加除訂正をした修正履歴を提示するなどし、支払額の減額などの方法があってもいいと思う。</p>	<p>翻訳の場合、用語の統一のため、同じ訳者が最後まで一人で担当すること、などを条件にすることがある。</p>
<p>納品物をこちらで修正し、その後協議させてもらうというような協議条項が民間は入れられる。かなり柔軟であり、かつ逆に曖昧でもあるが。多量のドキュメントを依頼する場合、訳者がパートごとに分割されるときがある。そのときは、言葉の統一の点から、1名の責任者が全体を見直すように依頼している。</p>	<p>参考にしたい。</p>

3. 委員からのご質問

<p>すでに契約し、実行しているが円高や資材の値上がりによって契約解除の要請、変更要請をしてきた事例はあるのか。</p>	<p>ない。しかし、円安で資材が値上がりするので、これから契約するものは円安が反映された状態にはなる。</p>
<p>予算がかなり増えているという説明があったが、執行体制は大丈夫か。</p>	<p>予算の伸びに対して人員体制の整備が少し追いついていない。来年度に向け、人員体制を整えていかなければならない。</p>
<p>来年度の予算が減ったと新聞記事にあったが、特に大きな支障があったわけではないのか。</p>	<p>R&D 関連の研究で機器を先行投資しており、機器の分が少々減る。それから、来年度の予算には、第4研究棟の設計費のみであり、建設費が入っていない。今年の予算は建設費が入っていたため、建設の年と設計の年というような変動がある。</p>
<p>OISTの予算はどこに分類されるのか。</p>	<p>科学技術関係予算に分類される。</p>
<p>購入した物品、役務も含め、何をどのくらい買っているかというのは、一定の分類で統計になっているのか。2~3種類の分類ではなく、何をどのくらい買っているかという金額別に整理された少し細かい分類データはあるか。 それを、可能であれば見たい。</p>	<p>購入した物品・役務のデータの蓄積と分析はまだ着手できていない。 大型の研究機器、消耗品、一般物品など購入品に関しては、統計が取れると思う。次回の委員会で用意する。</p>

(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7月 沖縄開催

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→崎濱委員→根本委員→多田委員→田中委員→滑川委員→内間委員)