

<添付資料#21-1>

## 平成20年度における随意契約見直し計画のフォローアップ

平成21年5月

随意契約見直し計画と平成19年度、平成20年度に締結した契約の状況

(単位：件、億円)

	平成18年度		平成19年度		平成20年度		見直し計画	
	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額
競争入札等	(16.2%) 42	(52.3%) 25.72	(37.8%) 79	(89.0%) 79.69	(76.4%) 149	(91.4%) 73.61	(88.4%) 229	(68.6%) 33.63
企画競争・ 公募	(0%) 0	(0%) 0	(4.3%) 9	(2.3%) 2.06	(6.2%) 12	(4.7%) 3.75	(2.3%) 6	(11.9%) 5.84
競争性のある 契約(小計)	(16.2%) 42	(52.3%) 25.72	(42.1%) 88	(91.3%) 81.75	(82.6%) 161	(96.1%) 77.36	(90.7%) 235	(80.3%) 39.47
競争性のな い随意契約	(83.8%) 217	(47.7%) 23.45	(57.9%) 121	(8.7%) 7.78	(17.4%) 34	(3.9%) 3.17	(9.3%) 24	(19.7%) 9.71
合計	(100.0%) 259	(100.0%) 49.17	(100.0%) 209	(100.0%) 89.53	(100.0%) 195	(100.0%) 80.54	(100.0%) 259	(100.0%) 49.17

## 第1回 調達に関する第三者委員会 議事要旨

独立行政法人沖縄科学技術研究基盤整備機構

1. 日時 2008年6月30日 9時～11時
  2. 場所 日比谷国際ビル14階 第7会議室
  3. 出席委員 郷原委員、渡邊委員、楠委員、知念委員、野里委員、大久保委員
  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おこなった。
  - 委員長の互選  
「沖縄科学技術研究基盤整備機構調達に関する第三者委員会設置要領」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、郷原委員が委員長に選出された。
  - 委員長代理の指名  
「沖縄科学技術研究基盤整備機構調達に関する第三者委員会設置要領」第3条第4項により、郷原委員長が委員長代理として渡邊委員を指名し、了承された。
  - 議題
- (1) 機構概要について  
機構概要について、事務局より説明を行った。
  - (2) 旧白雲荘工事の概要について  
旧白雲荘の改修工事の随意契約をめぐる一連の経緯概要、その後の対応について、事務局から説明を行った。機構の契約手続きの適切性・透明性をさらに高めて行くという点について、本委員会の有効活用が確認された。また、沖縄振興と経済性の問題が議論され、そのバランスや地域経済への配慮については、十分な透明性を求められることが指摘された。
  - (3) 平成19年度下期の契約案件について  
平成19年度下期の契約案件について、事務局より説明を行った。

### ① 工事関連

審議案件については以下のとおり。

- シーサイドビラ新営その他工事(その1)
- 基幹環境整備(橋梁上部工)(その2)
- 施設整備に関わる工事監理業務

#### ✓ 「基幹環境整備(橋梁上部工)(その2)工事」について

- 総合評価落札方式によって、技術提案の評価を含めた総合点で業者を決定している。結果的に、優秀な架設計画を提案したところが総合点で落札した点について確認された。
- 総合評価方式をやったことの効果を上手に見せていくことが必要なので、初期建設費は必ずしも最低ではなかったが、トータルで見た場合、環境アセスメント的に良い技術提案をしたところが落札したという点を国民が知りたいところ。プロセスと結果を積極的に公表した方がよい。

#### ✓ 「研究棟1センター棟新営工事のその1」について

- 本件、審議案件とはなっていないが、予定価格が約50億円規模の工事が1社入札されて、そこで簡易型の総合評価方式を実施し、その1社が落札している。入札公告に対して、13社が資料要求をしているが、なぜ、1社入札になったのかの背景確認がなされた。
- 発注側としては、全部きちんと適正かつ透明なプロセスを踏み、こういう事情になったのだという所までは、説明責任がある。
- こうような50億規模で非常にウェイトが大きい、一般競争やっても1社しかなく、落札額がこれだけというようなものを見たときに、資材の高騰状況や1万5千平米相当の研究施設の実績経験を現場管理者の条件に付したことなどの経緯を聞けば、なるほどと思うが、それを聞かなければ、外部の人間はまずここに目がいくので、本委員会では、こういうところをピックアップして審議すべきである。こういう場での議論が責任説明の一環になるのでそれを公表していくべき。

### ② 物品・役務関連

審議案件については、以下のとおり。

- 諸外国における大学院大学等に関する調査業務委託
- 振動刀マイクローム1式の購入
- ゲノムシーケンサーシステムの購入
- 計算科学基盤支援サーバー一式の購入

✓ 「諸外国大学院大学に関する調査業務委託」について

- 企画コンペを実施しているが、結果的に1社のみの応募となっている。公告はしているものの、このようなケースでは、事前に調査可能と想定できる複数の機関に案件を連絡した方がよい。

(4)平成20年度の調達計画について

平成20年度の調達計画について、事務局から説明を行った。委員から、工事金額規模等の確認があった。

✓ 「研究棟1の新堂エレベーター工事」について

- エレベーターは、民間用と公共用とでは、価格水準が違うので、予定価格の設定時は慎重に検討すること。
- エレベーター関連の契約は、これまでの事例から、エレベーターの保守が鍵となる。
- エレベーター保守の仕様書は、事故を起こしたかどうかではなく、きちんとした保守ができるか否かをチェックできるような記述にしておくことが必要。
- エレベーター保守については、独立系に任せるのがいいのか安くても、もしくは高くてもエレベーターの子会社にやらせて安全性を万全にするのがいいのか、という選択の問題になってくる。事故が起きて生命身体に大きな問題が生じてからでは遅い。

(5)次回の日程について

事務局から、次回の日程及び場所について説明を行った。場所は、沖縄恩納村、時期は、2009年2月下旬。

**Third-Party Committee on Tenders and Contracts  
Proceedings of Meeting #2 (Summary)**

**第2回 調達に関する第三者委員会 審議概要**

Independent Administrative Institution  
Okinawa Institute of Science and Technology (OIST) Promotion Corporation  
独立行政法人沖縄科学技術研究基盤整備機構

- Date and time: Friday, March 6, 2009; 3:00 p.m.–5:30 p.m.  
日時 2009年3月6日(金曜) 15時～17時30分
- Location: Conference Room #1, Central Office (Onna-Son, Okinawa)  
場所 機構本部(沖縄県恩納村) 第1会議室
- Members attending: Committee Chairperson Gohara and Committee Members Chinen, Nozato, and Okubo  
出席委員 郷原委員長、知念委員、野里委員、大久保委員
- Tenders and contracts under discussion: Those from April 1, 2008, through September 30, 2008  
審議対象期間 2008年4月1日～2008年9月30日における調達案件
- No. of agenda items: 10  
審議案件 10件
- Responses to Member opinions and questions: As outlined below.  
委員からの意見・質問に対する回答等 以下のとおり。

Opinion/Question 意見・質問	Response 回答
<b>Agenda Item 1: (General Competitive Bidding)</b> <b>Building management and janitorial services for the research laboratories in Uruma City</b> <b>【審議案件1】(一般競争入札)</b> <b>うるま市研究施設の建物管理及び清掃業務</b>	
How many companies are there in Okinawa that can handle orders for janitorial services? Why did only one company submit a tender? 県内の清掃業者で受注の可能性のある	About five companies submit tenders for general janitorial services contracts. With this contract, however, the janitorial services included special services because the facilities in

業者は、何社ぐらいあるのか。なぜ、1社 応札になったのか。	question are research facilities. My guess is that we received only one tender because these special services were required. 一般の清掃の入札では、5社ぐらい応札してきます。本件は、研究施設ですので、特殊な業務が含まれていることから、結果的に1社になったと推察しています。
Were there any inquiries regarding the tender notice? 入札公告に対する照会があったのか。	There were no inquiries except for the one from the company that submitted a tender. 応札した1社を除いてありませんでした。
Were any restrictions set on the qualifications required to participate in the bidding? 入札参加資格要件は、制限はしなかったのか。	We set the following qualification: Bid participants must have been awarded a rating of C or higher in "Provision of Services, Etc." under the Unified Qualifications for Participating in Central Government Tendering Procedures. 国の全省庁統一資格、役務の提供「C」ランク以上、という資格を設けました。
Did you consider requiring that bidding participants have experience in the maintenance of special facilities? この参加資格に、特殊な施設のメンテナンス実績のある業者という要件を設けるということは検討しなかったのか。	We were concerned that setting the requirement that service providers have experience in research facilities maintenance would narrow the qualifications for participating in the competitive bidding and thus constitute unfair restriction of competition. That is why we did not set that condition. 研究施設の整備を行った実績のある業者という条件を設定すると、競争参加資格を縛ることになり、不当な競争の制限となるのではないかと懸念し、要件は設定しませんでした。

<p>On the other hand, if a bid were tendered by a service provider that offered slightly lower-level services than the one who won the bid, it could set off a huge mess. It often happens in such a case that the price drops to about 60 percent, but then quality becomes an issue. Actually, it is said that setting appropriate specification requirements ensures conditions for proper competition. It is quite difficult to set the requirements. I cannot categorically say that you should set them immediately, but this issue needs to be carefully considered next fiscal year.</p> <p>逆に、もし落札した業者以外で、もう少し低いレベルの業者が応札してきたら、無茶な叩き合いになる。60%ぐらいまで落ちて、質が問題になることもよくある。むしろ、仕様要件が適正に設定されていた方が、競争の場が確保されるということが言える。その要件の設定の仕方は結構難しい。直ちに設定した方がよいとは断言できないが、来年度はよく検討する必要があるだろう。</p>	<p>I see. 了解しました。</p>
<p><b>Agenda Item 2: (General Competitive Bidding)</b>  <b>Commissioned work in laboratory animal rearing</b>  <b>【審議案件2】(一般競争入札)</b>  <b>実験動物飼育管理委託業務</b></p>	
<p>Why is the ratio of the contracting price to the estimated price 100 percent when only one company tendered a bid? 1 社応札で落札率が 100%というのはなぜか。</p>	<p>This contract is for the rearing of laboratory mice since the establishment of the OIST Promotion Corporation, and it includes the mouse care supervisor and those involved in rearing the mice. The specifications</p>

	<p>are the same as in other years, and the estimated price is calculated using the same unit price and volume. As a result, the ratio is 100 percent.</p> <p>機構の設立時からのマウスの飼育管理であり、マウスの取扱主任者・管理従事者を含んでいます。例年同じ仕様ですので、同じ単価、数量ベースで予定価格を積算すると、結果的に 100%となりました。</p>
<p>Having the ratio of the contracting price to the estimated price be 100 percent does not give a good impression. It would be better to create some appropriate reason and shift it to a negotiated contract if it is hard to replace a service provider once a contract is formed with them. On the other hand, if the contract is changed to bidding, the conditions must be such that other service providers can also participate.</p> <p>落札率が 100%というのは印象がよくない。1 回契約すると、なかなか交代してもらおうのは難しいとすれば、それなりの随意契約理由を作って、随契にした方がよいのではないか。逆に、入札にかえるのであれば、他の業者も入ってくる条件というか、ものでないといけない。</p>	<p>We will consider your point carefully, よく検討します。</p>
<p>This bidder was successful in the second bidding. Does this service provider know at the time of the second bidding that they are the only company submitting a bid? Does the price end up staying the same because there is no competition?</p>	<p>We have bidding participants come to the Central Office in Okinawa to submit their bids. It is clear that there is only one bidder when you enter the room where the bidding is to take place.</p> <p>沖縄の機構本部に来てもらって入札しています。1 社のみということは、入札会場</p>

2 回目の入札で落札となっているが、1 社しかないということが、2 回目の時点でこの業者は分かっているのか。競争者がいないから、同じ金額になってしまうのか。	に入った時点で分かります。
Are the bids submitted on paper? Isn't there electronic bidding? 紙による入札か。電子入札ではないのか。	Bids are submitted in writing. From April 2009, we will start preparations to introduce electronic bidding with the aim of launching electronic bidding in September that year. 書面での入札です。電子入札は、2009 年 4 月から導入準備に着手し、同年 9 月開始を目途にしています。
If you make it impossible to know what companies are submitting tenders at the second bidding, the result may be that the ratio of the contracting price to the estimated price is not 100 percent. Having both paper-based and electronic bidding would be effective in this regard. 2 回目でどこが応札するか分からない環境にすれば、100%という結果にはならないかもしれない。電子入札との組み合わせは有効だ。	We agree. そのように思います。
<b>Agenda Item 3: (Overall Greatest Value Method of Bid Evaluation)</b> <b>Construction work for new electricity facilities (#1) at Laboratory 1 and the Center Building of the Okinawa Institute of Science and Technology (tentative name)</b> <b>【審議案件3】(総合評価落札方式)</b> <b>沖縄科学技術大学院大学(仮称)研究棟1・センター棟新営電気設備工事(その1)</b>	
Does this mean, then, that in the end the service provider who submitted the lowest bid ranked first under the OGVM as well? これは、結局、最終的には一番低い額で	That's right. In this case, the service provider who ranked first both in the technical hearing and based on price was the successful bidder. その通りです。本件は、技術ヒアリングの

応札した業者が、総合評価でも1位ということか。	結果も、金額の結果も、両方1位を取った業者が、そのまま落札しました。
How many service providers expressed interest in the contract? How many submitted bids? 興味を示した業者は何社か。応札した業者は何社か。	Eighteen service providers expressed interest. Seven wanted to participate. At the hearing, one service provider was disqualified because that service provider was not appropriate in terms of construction work procedure and schedule setting. 興味を示した業者は18社ありました。参加を希望した業者が7社、ヒアリングにて、1社が工事の手順・工期設定が不適切として欠格となり、最終的に6社が入札参加業者となりました。
Both single companies and joint ventures can participate in the bidding. Was it not possible to limit it to joint ventures? In light of the state of the Okinawan economy, wouldn't it be better to think about finding some way to increase opportunities for local companies to participate? 単独企業でも共同企業体(JV)でも参加可能となっているが、共同企業体に限定することはできなかったのか。やはり、沖縄経済を考えたら、何らかの格好で地元企業の参加の機会を増やすことを検討した方がいいのではないか。	Initially we considered including "must form joint venture" on the tender notice. However, materials that the Ministry of Education, Culture, Sports, Science and Technology (MEXT) sent to universities in fiscal 2006 and 2007 included a directive that we write not "must form joint venture" but "single companies also included." 当初、「JV を必ず組むこと」という形で公告を検討しました。その際、18年度か19年度に文科省から各大学に対して送付された資料の中で、「JV に限定した組み方」ではなく、「単体も含む」という記述を含めること、という指示がありましたので、限定するのも良くないのではないかと判断し、単体でも JV でも参加可能としております。

<p><b>Agenda Item 4: (Overall Greatest Value Method of Bid Evaluation)</b>  <b>Construction work for new machinery and equipment (air-conditioning) (#1) at Laboratory 1 and the Center Building of the Okinawa Institute of Science and Technology (tentative name)</b>  <b>【審議案件4】(総合評価落札方式)</b>  <b>沖縄科学技術大学院大学(仮称)研究棟1・センター棟</b>  <b>新営機械設備(空調)工事(その1)</b></p>	
<p>Is there any comparative difference between this air-conditioning work and the electric work in the previous agenda item?  この空調に関しては、比較的、差がついているのか。</p>	<p>The exact same method is being used here as in the previous electric construction work project. The ratio of the contracting price to the estimated price is comparatively low at 68 percent. The bidding was competitive with all six participants submitting bids that were below the reference price used for investigating low tenders.  本件は、前述の電気工事と全く同じ方式です。落札率が68%とかなり低く、6業者全てが低入札調査基準価格を下回る競争的な入札でした。</p>
<p><b>Agenda Item 5: (General Competitive Bidding)</b>  <b>Support operations for international workshops (airline tickets)</b>  <b>【審議案件5】(一般競争入札)</b>  <b>国際ワークショップ開催支援業務(航空券)</b></p>	
<p>(No questions/opinions)  (質問・意見なし)</p>	
<p><b>Agenda Item 6: (General Competitive Bidding)</b>  <b>Construction work for new elevators at Laboratory 1 of the Okinawa Institute of Science and Technology (tentative name)</b>  <b>【審議案件6】(一般競争入札)</b>  <b>沖縄科学技術大学院大学(仮称)研究棟1新営エレベータ工事</b></p>	
<p>How did you set the reference price used for investigating low tenders?  低入札価格は、どのように設定したのか。</p>	<p>The estimated price is the sum of the direct construction cost and miscellaneous costs. The direct construction cost is the reference price used for investigating low tenders. 直</p>

	<p>接工事費と諸経費を合わせたものが予定価格になるのですが、直接工事費の部分が低入札価格に相当します。</p>
<p>Is this contract separate from the maintenance contract?  本件は、メンテナンス契約とは別か。</p>	<p>Yes, it is.  別です。</p>
<p>Will there be bidding?  入札になるのか。</p>	<p>Yes.  その通りです。</p>
<p>About five years ago, I believe, the Japan Fair Trade Commission, or JFTC, issued a cease-and-desist order against Mitsubishi Electric Building Techno-Service Co., Ltd. The JFTC also recommended to local governments and other public institutions that they use competitive bidding for elevator maintenance, rather than using negotiated contracts. There was later an elevator-related accident in Minato City, Tokyo. Because of that accident, Minato City reviewed its competitive bidding and shifted to a negotiated contract. Safety is everything. General policy, therefore, may not have changed yet, but it should be heading toward a review. Actually, it would be best to bundle elevator equipment and maintenance together and conduct bidding and contracting for them together. A contract should be formed with the cheapest service provider whenever possible, but we must look closely at the quality of the maintenance work. It is important to put care into drafting the specification requirements.</p>	<p>Thank you for your comment.  了解しました。</p>

<p>確か 5 年くらい前に、公正取引委員会が三菱ビルテクノに対して、排除命令を出した。また、自治体等の公的機関に、エレベータのメンテナンスは、随意契約をせず、競争入札を行うよう勧告した。その後、東京都港区で事故が起きた。港区は、その事故を機に競争入札を見直し、随意契約にした。安全には代えられないということだ。だから、一般的な方針は、まだ変わっていないかもしれないが、見直しの方向にあるはず。本当は、設備とメンテナンスとセットで入札・契約することが一番望ましい。できるだけ、安いところと契約をしなければいけないけれども、保守業務の質を見極めること。仕様要件を工夫することが重要だ。</p>	
<p><b>Agenda Item 7: (Negotiated Contracts)</b>  <b>Publications (electronic journals: Elsevier's ScienceDirect)</b>  <b>【審議案件7】(随意契約)</b>  <b>図書(電子ジャーナル:エルゼビア Scientific Direct)</b></p>	
<p>Elsevier is a foreign company. How is the exchange rate being calculated?          本件、海外企業だと思うが、為替はどのように計算するのか。</p>	<p>The contract is denominated in yen.          円建て契約です。</p>
<p>Of course, the estimated price should not be set at 100 percent even with negotiated contracts.          随意契約でも、予定価格を立てるときには、当然 100%ということにはならないはずだが。</p>	<p>We have no choice but to purchase electronic journals from overseas companies by negotiated contract. ScienceDirect is only distributed by Elsevier of the Netherlands so it is very hard to survey prices. As a result, we set the estimated price at the same figure as that indicated in the estimate from Elsevier.          海外との電子ジャーナルの購入は、随意契約やむなしという整理がされております。オランダにあるエルゼビア社のみか</p>

	<p>らの提供ですので、価格の調査が非常に難しく、結果的に、エルゼビア社から出てきた見積書価格をそのまま予定価格に設定しました。</p>
<p><b>Agenda Item 8: (Negotiated Contracts)</b>  <b>Execution design (#3) for research laboratory facilities at the Okinawa Institute of Science and Technology (tentative name)</b>  <b>【審議案件8】(随意契約)</b>  <b>沖縄科学技術大学院大学(仮称)研究実験施設等実施設計業務(その3)</b></p>	
<p>Is this design work? Isn't it supervision work?          これは設計業務ですか。監理業務ではないのか。</p>	<p>The execution design is part of supervision and control operations during the building stage. It includes communicating detailed matters regarding design intent, such as the ideas that the designer incorporates in the design drawings and specifications. Regarding execution, we decided that only the service provider who performed the design work could properly execute the design because execution is an extension of design. We applied Article 31: "Cases when Negotiated Contracts Can Be Used" of our Contract Management Stipulations.          施工段階の監理業務、監督業務の一部で、設計者が設計図書に託した考えなど、詳細な部分を伝える、「設計意図伝達業務」です。実施に当たっては、設計行為の延長として、設計業務の受託業者のみが正確に遂行できるものと判断し、契約事務取扱規則 31 条の「随意契約」によることのできる場合」を適用しました。</p>
<p>Does this mean it is different from regular construction work supervision?</p>	<p>It is completely different from regular construction work supervision.</p>



ということは、通常の「工事監理業務」とは違うものか。	全く別な業務です。
<b>Agenda Item 9: (Negotiated Contracts)</b> <b>Supervision of construction work related to facilities development (#2) at the Okinawa Institute of Science and Technology (tentative name)</b> <b>【審議案件9】(随意契約)</b> 沖縄科学技術大学院大学(仮称)施設整備に係る工事監理業務(その2)	
(No questions/opinions) (質問・意見なし)	
<b>Agenda Item 10: (Negotiated Contracts and Public Recruiting)</b> <b>Setting conditions for the execution design for laboratories at Laboratory 1 and the Center Building of the Okinawa Institute of Science and Technology (tentative name)</b> <b>【審議案件10】(随意契約・公募)</b> 沖縄科学技術大学院大学(仮称)研究棟1・センター棟内実験室実施設計に係る条件設定業務	
Until about a year ago, the Ministry of Land, Infrastructure, Transport and Tourism frequently used the method of public recruiting. Now, however, it is almost never used. If you use it, it implies that the winner is completely decided and should not be challenged. It is commonly understood now that proposal competition should be used from the start. If public recruiting is good enough, then other service providers can do it. In that case, proposal competition should be used from the start. This is the way things are done nowadays. Even with this, there are many cases where only one company applies. But, public recruiting is not used now. You should look into this and consider whether it is appropriate starting from next fiscal	Condition setting is the stage prior to design work and is done at any time it is needed. The public recruiting-style proposal method (proposal competition) is used for one-year and other long-term contracts. For this project, the period from the issuance of the notice to contracting is short so we used the public recruiting-style method where service providers confirm their intention to participate in the bidding. We will check the situation and consider it, using your opinions as reference. この条件設定業務は、いわゆる、設計業務の事前段階としてやるものなので、その都度、必要に応じて行います。1年間等の長期で契約するものは、公募型プロポーザル(企画競争)方式を使います。本件は、公告から契約までの期間が短く

year. 国交省は、1年ぐらい前までは、このような公募方式を多くとっていたけれども、今はほとんどない。これをやると、完全にチャンピオンが決まっていて、文句があるなら言っただけよというような意味合いになるから、最初から企画競争をやるべきだという流れになっている。公募をするくらいだったら、他の業者でもできる。それだったら、最初から企画競争をやるというのが最近のやり方だ。それでも、1社しか応募してこない場合が多いけれども、この方式は今やっていない。そこを調べて、来年度からは適否を検討した方がよい。	なる、参加を確認する公募型を用いました。委員のご意見を参考にして、確認して検討します。
On the other hand, if indeed only that service provider can perform the work, then it should be done by negotiated contract from the start. 逆に、本当にその業者しかできないのだったら、最初から随意契約の方がよい。	With the public recruiting-style proposal method, forty or more days are needed from issuance of notice to contracting. With the public recruiting-style method where participation is confirmed, twenty days are needed. 公募型プロポーザル方式だと、公告～契約まで40日以上の間をとらなければならないのですが、参加公募の確認をするという方法では、20日間となります。
So you can cut the time in half? If that's the reason, then this kind of method is possible. It would be good to be able to reduce the time even a little. 半分に短縮できるということか。そういう理由があれば、こういう方法もあり得る。少しでも短縮できたらよい。	We adopted this method because the deadline for the work is set. Nonetheless, we want to consider this matter, using the opinions you expressed today as reference. 業務の締め切りが設定されている背景があつてこの方法を選ったのですが、本日の委員のご意見を参考にして検討したいと思います。