

第10回独立行政法人契約監視委員会

平成29年6月
独立行政法人経済産業研究所

1. 日時

平成 29 年 5 月 30 日(火)10:00～11:25

2. 場所

独立行政法人経済産業研究所会議室

3. 出席者

(1) 委員

白山委員長、向委員、八田監事、鈴木監事

(2) 独立行政法人経済産業研究所

中島理事長、齋木総務副ディレクター

4. 議事

(1) 開催挨拶: 中島理事長

(2) 経済産業研究所の契約状況について

・平成 28 年度の契約内容及び契約方式の状況

5. 概要

(1) 開催挨拶

冒頭、中島理事長から開催挨拶が行われた。

(2) 経済産業研究所の契約状況について、事務局から説明後、質疑が行われた(主な質疑については別紙参照)。なお、個別の契約に対する指摘はなかった。

(別紙)

質問・意見	回答
■競争性のない随意契約理由及び契約価格の妥当性	
<情報システム関連>	
<「平成 28 年度業務システムの保守」に係る役務請負契約>	
<ul style="list-style-type: none">一般的に保守契約を随意契約にて行うと、次期の本システムの契約で有利となる面があるが、保守の契約先と本体次期システムの契約先は同一なのか。こちらの契約に限らず、システム系の調達時に行われるような各業務支援業者選定の際は、ベンダーとの関連性や独立性といったものをチェックしているのか。	<ul style="list-style-type: none">入札の結果、別の契約先となっている。確認を行っている。独立性に加え、製品・サービスに対する実績があるかどうかもチェックしている。
<他機関との共同研究>	
<「平成 28 年度調査研究」に係る共同研究契約>	
<ul style="list-style-type: none">この調査研究に係る費用は、契約先で積算して作成される、いわば「言い値」での契約で「渡しきり」の事業になっているのではないのか。	<ul style="list-style-type: none">「渡しきり」ではなく、事業終了時に全ての人件費を含めた経費に対して検査（確定検査）を実施し、資料（出勤簿・支出帳票類）確認をした上で、（支出されていない費用は）減額している。
■一者応札・応募となったものの状況	
<シンポジウム関係>	
<「イベント関連のサービス調達」に係る業務請負契約>	
<ul style="list-style-type: none">入札不参加業者への聴き取り調査の結果から、価格の過当競争を回避するため不参加となったとの予測であるが、競合他社の価格設定が推測しやすいのか。入札参加業者が少なくなる場合、業者側からの視点として（今回の落札業者の対応状況の詳細は分からないが）、基本的に	<ul style="list-style-type: none">イベント関連サービスの提供業者が増加傾向にあり、さらに、おおよそ各社ウェブ上で（標準的な）価格を公表しているため、標準的な価格が推測しやすい状況がある。引き続き入札参加を阻害する要因の排除に努めます。

<p>市場で需要が「民間」と「官（公）」で両方増えた場合、通常民間取引にサービス提供（供給）を優先してしまう傾向にあると聞く。これは、官の受注は利益率が低く、さらに契約事務手続なども細かく指示を受けることもあるので、対応するための目に見えないコストが膨大にかかってしまうことから、このような判断があるのではないか。</p>	
<p><広報(リサーチダイジェスト)等> <「平成 28-29 年度 BBL セミナー・サマリー作成」に係る業務請負契約></p>	
<ul style="list-style-type: none"> ・ こちらは年間何回やるか（予定回数となってしまうものの）の想定回数を提示することはできないのか。 ・ 時期については提示できないのか。例えば、回数が分かってもそれが短期間に集中するのと、月 1 回行われるのでは、業者の実施体制整備が異なるかもしれない。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 過去 3 年間なりの開催実績回数から、今後の見込み予定回数を提示している。 ・ 時期が重なるか、分散することができるかは、非常に難しく、悩ましく感じている。BBL セミナー自体、年間 5、60 件件やっているの、日本人の講演者については、ある程度見込むことができるのだが、海外の方については、来日が分かった時点で急遽 BBL を企画するということが多々あり、半年、1 年前から想定して仕込むということは、特に海外の方については、難しい状況がある。
<p>■その他 <個別企業等との関わり及び調達全体における契約額・件数について></p>	
<ul style="list-style-type: none"> ・ RIETI の契約案件のうち、継続して行う必要のある業務については、一定の契約期間毎に繰り返し入札などの手続を経て、実施しているものがあるが、そのうち契約先が結果として、繰り返し同一となっているケースも見受けられるので、過去からの全体像などの観点から見ることもあってもいいのではないか。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ ご示唆いただいた件について、過去からの契約関係データを集約し、関係の資料の作成を行って今後の参考にします。

<ul style="list-style-type: none"> 他方、全体的な数字をみると、特にRIETIは、他と違ってそんなに件数が多い訳ではないので、少し件数が動いたり、金額が多くなったりすると、突出したデータとして出てくる。その辺は特殊性があるから、それを勘案して考えなくてはいけないという気がする。 	<ul style="list-style-type: none"> ご指摘のとおり、他法人に比べ小規模であるため、比較的規模の大きな契約案件の結果で、集計データが大きく変動することがある。そのため契約の事務にあたっては、その影響を最小にするための最適化に努めます。
<p><入札不調に係る件について></p>	
<ul style="list-style-type: none"> 一般論として、入札不調後の調達に関し、事務上の随意契約手続なり再公募手続なり（あるいは予定価格の組み合わせ再調整）を経て、契約先を決定することになると思うが、同じような（不調を経て契約先が決定する）ケースが年度をまたいで繰り返されたケースにおいて、過去に独禁法違反で問題視されたケースもあった。特に金額的な桁が1つ2つ上の案件の場合には、懸念なきよう注意が必要とを感じる。 	<ul style="list-style-type: none"> 今後も契約手続の遂行にあたっては、一層の透明性の確保に努めます。