

第18回独立行政法人契約監視委員会

令和7年7月
独立行政法人経済産業研究所

1. 日時

令和7年6月3日(火)

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

向委員長、船木委員、紺野監事、佐野監事

(2) 独立行政法人経済産業研究所

深尾理事長、池山理事、吉澤総務ディレクター、
大野総務副ディレクター、齋木総務専門職、佐竹管理担当マネージャー

4. 審議内容

経済産業研究所の契約状況について

・令和6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、深尾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)。

(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	
<p>(1) 他機関との共同研究 2件</p> <p>○更年期女性の閾値下うつに対する認知行動変容セルフケアプログラムの効果検証 (ランダム化比較試験)に係る共同研究契約 契約先: 国立大学法人千葉大学</p> <p>○不安の問題を有する勤労者に対する認知行動変容アプローチを用いた WEB 心理教育の有効性: ランダム化比較研究 契約先: 国立大学法人千葉大学</p> <p>(2) 情報システム関連 2件</p> <p>○電子決裁システム(Creat!Web フロー)クラウド版からパッケージ版への移行に係る役務請負契約 契約先: 日立システムズ株式会社</p> <p>○モバイルノート PC キットニング作業および PC-LAN 回線の無線 LAN 化業務に係る請負契約 (リモートアクセスサービスライセンスの更新及び無線 LAN コントローラ及びアクセスポイント保守サポートの更新) 請負業者: 株式会社日立システムズ</p>	
<p>・ 電子決裁システム(Creat!Web フロー)クラウド版からパッケージ版への移行に係る役務請負契約について、クラウド版からパッケージ版に移行していることが世の中に逆行している印象を受けたが、その理由を明確に記載すべきではないか。</p>	<p>・ 令和6年5月時点で、ISMAP 取得済みのクラウド版電子決裁システムサービスが存在していなかったことがその理由である。</p>
■一者応札・応募となったもの全般	
<p>(1) 広報(広報誌、WEB)等 1件</p> <p>○2024 年度「RIETI 広報誌『RIETI Highlight』のデザイン・印刷業務請負」契約 契約先: 株式会社アークコミュニケーションズ</p> <p>(2) データベース購入・利用 1件</p> <p>○2025 年「電子ジャーナルの調達」役務請負 契約先: 株式会社紀伊國屋書店</p> <p>(3) 情報システム関連 4件</p> <p>○RIETI-TID2023 の作成に関する業務請負 契約先: 株式会社価値総合研究所</p> <p>○クラウド型 WAF および CDN ライセンスの調達 契約先: 株式会社日立システムズ</p>	

<p>○「奉行クラウド HR DX Suite・奉行 Edge 勤怠管理クラウド・法定調書クラウドライセンス」の調達 契約先:リコージャパン株式会社</p> <p>○令和7年度「EBPM ポータルサイト α 版の運用保守業務」に係る役務請負契約 契約先:株式会社サイト・パブリス</p> <p>(4) 人材・労務関係 1件</p> <p>○労働者派遣契約1名(派遣期間 令和6年9月6日～令和6年 11 月5日) 契約先:株式会社リクルートスタッフイング</p>	
<ul style="list-style-type: none"> 2025 年「電子ジャーナルの調達」役務請負について、複数年度契約にすることで入札しやすいようにならないか。 「奉行クラウド HR DX Suite・奉行 Edge 勤怠管理クラウド・法定調書クラウドライセンス」の案件も含め、標準的な入札公告期間というのはあるのか。 	<ul style="list-style-type: none"> 契約先が海外のため為替レートの変動の影響を強く受ける可能性が高いことと、利用頻度等勘案し、毎年ジャーナルの種類を見直し更新する形を取っているため、複数年度契約はなかなか難しい。 昨年の本委員会でのご示唆を踏まえ、公告期間については、原則 20 日以上として所内に周知しているが、「奉行クラウド HR DX Suite・奉行 Edge 勤怠管理クラウド・法定調書クラウドライセンス」の案件については、年度末の様々な人事関係の業務が立て込んだことと、運用の開始の時期を新年度に合わせて開始したいという事情から 2 日間短い 18 日間となっている。
<p>■その他</p>	
<ul style="list-style-type: none"> 価格競争のある入札案件の中に、落札率が高い案件が散見されるが、どのように理解すればよいか。 情報システム関係で、複数年にわたり同一業者が受注しているケースについて、真に競争性が確保できているのかという点には留意する必要がある。 	<ul style="list-style-type: none"> 例えば、入札価格が印刷の工数や材料費等の積み上げになるような調達案件については、各種料金等の全国の平均価格が示されている出版物を参考にしているため、そのようなケースの場合は、予定価格と落札価格が近くなってしまうようなことがあり得ると考えられる。

<ul style="list-style-type: none">入札を出す側の立場からすると、実際に入札の時に価格を下げて取るということはある。また、参考見積もりの取り方についてももう少し工夫が必要かもしれない。複数応札で落札率が高い(例えば 95%を超えている)案件について、次回以降、応札した複数の事業者の入札金額を示して頂きたい。	<ul style="list-style-type: none">参考見積徴取の際には、仕様概要を可能な限り提示し、入札額との乖離が生じないように留意したい。来年度の委員会では、御指摘の情報を提示できるように準備する。
---	---