

令和3年度第2回独立行政法人造幣局契約監視委員会議事概要

開催日時及び場所 令和3年12月14日(火) 10時00分～10時41分 造幣局会議室

委員 谷口 勢津夫 (大阪大学大学院高等司法研究科 教授)
瀧 洋二郎 (浅岡・瀧法律会計事務所 弁護士)
石田 眞得 (関西学院大学法学部 教授)
吉持 敏彦 (独立行政法人造幣局 監事)
村上 佳子 (独立行政法人造幣局 監事)

審議対象 個々の契約案件の事後点検【令和3年度上期(4月～9月)】

- | | |
|---------------------------|------|
| (1) 新規の随意契約となった案件 | 4件 |
| (2) 2か年度連続一者応札・応募契約となった案件 | 3件 |
| ・うち一般競争入札で一者応札のもの | (0件) |
| ・うち公募で一者応募のもの | (3件) |

調達等合理化の推進に向け議論すべき事項

- (1) 随意契約等における予定価格の適正性及び価格合理性の担保に係る点検
 - ・随意契約及び一者応札・応募契約におけるいわゆる落札率(契約金額/予定価格)による点検
- (2) 調達合理化計画の実施状況の点検
 - ・契約全体の一覧表による点検

委員からの意見・質問、それに対する回答等
下記のとおり

委員会による意見の具申又は勧告の内容
特になし

意見・質問	回答
<p>(2か年度連続一者応札・応募契約となった案件について)</p> <p>・資料によれば、令和3年度上期に締結したクレジットカードの加盟店契約は、公募の一者応募で(株)ジェーシービーが相手方となったもののほか、一般競争の複数者参加で三菱UFJニコス株式会社が相手方となったものも存在するが、この2つの契約の関係はどうなっているのか。前者が公募の一者応募となったのは、JCB、American Express、Diners Clubという3種類のカードを取り扱える信販会社が1者しかないからとの説明であったが、もし3種類一括ではなく1種類ずつ調達すれば、後者と同様に一般競争で複数者参加とはならないのか。</p> <p>(調達等合理化計画について)</p> <p>・プルーフ貨幣セット用ケース一式の落札率が100%に近い値となった経緯、及び物品役務の調達に係る一般競争入札が低入札価格調査の対象となる基準についてご説明願いたい。</p>	<p>・JCB について日本国内において加盟店契約を行う権利を有するのは(株)ジェーシービーだけであり、American Express と Diners Club との加盟店契約についても、日本での代理店業務が(株)ジェーシービーにしか認められていないため、これら3種類については公募随契により同社と一括契約しており、分割して契約することはできない。</p> <p>それ以外のものをまとめて一般競争入札を行い、契約をしているものが、三菱UFJニコス株式会社との契約になる。</p> <p>・落札率が100%に近い値となる要因のひとつに、過去の調達実績から、ある程度業者がどれくらいで札を入れてくるか予想しやすいものもあり、予定価格を組むときにどのくらいになるのか比較的読み易かったということではないかと思われる。見方を変えると、予定価格が業者側に予測され過ぎているのではないかということかもしれないが、逆の視点からすると、我々も予定価格を組むときに少し厳しめに見ることができている部分もあったのではないかと、実績反映ができていないかという点もあるかと思われる。</p> <p>また、低入札価格調査の対象となる基準については、物品役務は、予定価格が1,00</p>

<p>・工事については、予定価格が1,000万円超の場合は落札率が92%を下回ったら低入札価格調査の対象で、予定価格が1,000万円以下であれば、今回の資料にもあるように、落札率が61.1%というケースでも低入札にはならない。一般的な見方として、1,000万円といった少額の契約は中小企業が請け負うことが多いのではないかとと思われるが、それが低入札価格調査の対象とならないということであると、中小企業が赤字覚悟でやるというようなことも起こってくるのではないかと危惧される。落札価格に一定の下限を定めて、それを上回るようなものでないと、幾ら安くても落札できないこととすれば、中小事業者に対する、もしかしたらあるかもしれないそういう弊害も回避できるのではないか。</p>	<p>0万円超で、落札率が60%未満のものになっている。先ほどご説明した工事が92%となっており、物品役務のほうが、要件が少し緩い感じになっている。こちらのほうが低入札になりにくいものかとは思っている。</p> <p>・造幣局の現行の入札制度は、国の制度と同じような枠組みで整備したものであり、下限を切ったら入札というか、契約しないとかという形のを導入することはなかなか難しい。ただ、低入札価格調査というのは履行の可能性を確認する場となっているので、その場で、あまりにも中小企業が無理をして契約している状態になるということであれば、そこは低入札価格調査の際によく考えていきたいと思っている。いずれにしても、調達するに当たり、過去に安価で調達した実績があるからといって、価格を無理にたたいて予定価格を作るといった、中小企業をたたくようなことは、現在も行っていないし、今後も避けていきたいと考えている。</p>
---	---