

## 令和7年度第1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7年6月10日（火）9時30分～10時40分 造幣局会議室

委員 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）  
松尾 健一（京都大学大学院法学研究科 教授）  
桑田 周一（独立行政法人造幣局 監事）  
木股 英子（独立行政法人造幣局 監事）

審議対象 調達等合理化計画について

- （1）令和6年度の自己評価の点検
- （2）令和7年度の計画策定の点検

個々の契約案件の事後点検【令和6年度下期（10月～3月）】

- |                          |      |
|--------------------------|------|
| （1）新規の随意契約となった案件         | 1件   |
| （2）2か年度連続一者応札・応募契約となった案件 | 8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            | （8件） |

調達等合理化の推進に向け議論すべき事項

- （1）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
- （2）随意契約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

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>『令和6年度独立行政法人造幣局調達等合理化計画に係る自己評価結果』について</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・事業者向けポスターを契約窓口に掲示する、と記載があるので機会をつくってもらって状況を確認したい。</li> </ul> <p>『令和7年度独立行政法人造幣局調達等合理化計画』について</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・令和5年度と比較して競争性のある契約の金額が減少しているのは、高額な調達案件がなかったことが要因であるようだが、複数年契約であることによって、令和6年度には調達する高額な案件が少なかったと理解してよいのか。</li> <li>・貨幣の製造等に使用される機械設備や管理システム等に関する調達において、取り組んでいく「計画の見直し」とは具体的にどのようなものを指すのか。例えば1者しか入札に参加しないであろう状況をあらかじめ確認できた場合に、その調達に関する計画を見直すことも視野に入れて考えるということでもいいのか。</li> </ul> <p>『合理化計画の実施状況の点検』について</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・造幣局との取引実績が欲しかったことにより安価で落札した案件については、慎重に契約手続きを進めなければならない。確かに業者側からすれば、造幣局と取引することで会社の信用をつくることに役立つことにはなるが、そういった案件の調達の際に、造幣局として業者との対応時に何か注</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・承知した。 (委員会終了後、委員の方全員を契約窓口に案内し、ポスターの掲示状況の確認と併せて契約窓口及び入札会場の現場視察を実施し業務内容の説明を行った。)</li> <li>・ご指摘のとおりである。複数年契約の案件それぞれ調達がある年とない年があり、これが令和5年度と比較して金額が減少した主な要因となっている。</li> <li>・「設備投資計画」や調達手続きであれば「調達等合理化計画」のことを指しているものであり、造幣局の業務の特性等を踏まえ、主体的かつ不断に創意工夫を積み重ね、深化させていくことが重要だと考えている。見直しをかけるタイミングとして、継続して機械の保守等を行っていくものについては、新規の業者が参入するのは難しいと推測するが、機械を更新する際には競争性をもたせるよう、しっかりと見直しを図っていきたい。</li> <li>・その業者で当該案件の履行が可能であるか、十分に精査したうえで契約を行うとともに、同様の案件における次の入札に向けて予定価格をどう決めていくか、安価となった理由をしっかりと把握・分析しデータとして蓄積・活用している。</li> </ul>

意していることはあるのか。

・低入札価格調査の業者への聞き取りの際には予定価格よりだいぶ応札金額が安価であったことは業者に伝えた上で調査を行っているのか。

・造幣局の業務の特殊性からすると、競争性を、より多様化していくのは厳しい取組であると思われるが、そのような取組を深化させていくことの具体的な工夫や取り組みはあるのか。

・材料について、調達先が1者しかいないような案件の調達を、これからどういう風に保っていくかという話も一方で考えなければならぬが、何か考えはあるのか。

(上記の質問への回答に対して)

・貨幣材料の調達先がなくなった場合にどうするのか、一番肝の部分であるので、競争性の確保も重要であるが、一方でサプライチェーンの持続性の問題も大事であるという認識で考えていかなければならない。

・応札金額と予定価格にどれだけの開きがあったのかについては、業者に伝えていない。落札決定をするために必要なものとして聞き取りをさせてもらっている。

・過去にどういった背景があり、どのような取組を行ってきたかということをしっかり学んだ上で判断していくことが大事である。調達に際して汎用性をもたせることとしてできるものが何かというところでは、材料と機械とで分けて考えないといけない。例えば、調達先が1者しかいない貨幣材料の調達には、サプライチェーンの問題があるため、仕様を見直すことで、他の業者が参入できないか、など実行できうる策を常に考えたうえで調達を行っていきたい。

・(サプライチェーンの問題を解決するには新規の調達先を見つけることが得策であるが)現在は貨幣製造量が減っている中で、業者の立場からすると、新たな設備投資をしてまで貨幣材料の調達案件に参入することは考えていないようである。現在のそのような状況下で、限られた調達先と安定して取引できるように造幣局で何ができるのか、しっかり考えていきたい。