

第1回独立行政法人造幣局契約監視委員会議事概要

開催日及び場所	平成22年1月6日(水)造幣局会議室
委員	尾崎雅俊(辰野・尾崎・藤井法律事務所・弁護士) 久保宏之(関西大学大学院法務研究科 教授) 松川正毅(大阪大学大学院高等司法研究科 科長) 宮本恒明(独立行政法人造幣局 監事) 森山 潔(独立行政法人造幣局 監事)
委員長	委員の互選により尾崎委員が委員長に決定
審議対象	平成20年度における「競争性のない随意契約」37件 平成20年度における「一者応札・一者応募契約」29件 平成19年度以前に契約を締結した「競争性のない随意契約」及び「一者応札・一者応募契約」3件 計69件
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	なし

意見、質問	回答
<p>『平成20年度における「競争性のない随意契約」について』</p> <p>官報公告等の掲載については、料金が定まっているということだが、これに競争性を持たせるといことは不可能なのか。</p> <p>後納郵便の契約については、全国一律という点で郵便事業会社と継続して随意契約をするということだが、ほかの民間参入組のメール便みたいなものを例えばミックスして使うというようなことは検討したのか。</p> <p>電話については、最近、インターネット</p>	<p>国立印刷局が統一料金を全国一律で定めており、どこで契約しても同じ料金になる。</p> <p>こちらは信書の関係の契約であり、信書の免許を受けている業者はいくつかあるが、それらの業者は配達条件、物の大きさであるとか、配達する地域というのを限定した免許を受けており、全国津々浦々に信書を出すというものにはちょっと使えないと考えている。</p> <p>IP電話については、無制限にどこでも</p>

を使ったIP電話という手段もあるが、そういうことは考えていないのか。

貨幣検査機の契約価格については、平成7年度に技術提案を募集して協同開発の業者と契約したとなっているが、今であればもっと安くてもいいものが出るのではないか。

貨幣検査機の値段の決め方については、業者的には開発コストを念頭に置いて利益が上がるような価格設定にしてくると思われ、機械に汎用性がないため、何台買ってもらえるからトータル幾らで1台幾らになるという発想になるかと思う。

貨幣検査機の値段はどういうやりとりで決まってきたのか、メーカーにしてみたら、まだ買ってもらえるかもしれないと思ってこの値段にしているのか、これで終わりだからこの値段にしたのか。

圧印機部品の内製化について、内製化するというのはどういうことになるのか。今までは業者で作らせていたものを、その技術を買うということか。

共同開発の相手方から契約に基づく情報開示の承諾が得られない場合、どうしていくのか。

かけられるという状況ではないが、現在、本支局間の電話は既にIP電話となっている。

簡単な技術ではないため、開発にほぼ10年近くかけており、その間、局内に審査委員会を設け、業者を絞り公平な評価をした上で決定されたものである。従って、技術的にも平成7年の開発開始当時ではなく、数年前に完成された最近の技術と言える。

開発コストというのは最初から当方も意識している。開発に係る経費は開発途上の試作の試験機を購入するという形で支払った。開発費を最初にそういった試験機の中に入れてもらえば、実機については何台購入しても開発費という話を回避できるのではないかとということで、そういうシステムにしている。

ノウハウ自体は造幣局で持っていたものである。熱処理とか特殊加工の一部が技術的に出来ず業者に頼んでいたが、局内でも技術の蓄積により出来るようになったものである。

技術の程度にもよるが、自らレベルアップを図りながら内製化するというのが重要である。しかしながら、非常に高度な技術であれば、それを達成するのに、どこまで費用をかけるかと言った判断も重要であり、各種検討の場を通じて一つ一つ対応

公募への移行については、その中身が保守点検とか修理ということであると、(メーカーの関係から)形としての公募だけで終わってしまうということにならないか。

以前は随意契約だったものを公募にするのはどういう理念によるものか。公募を行い多数が参入することは歓迎すべきことだと思うが、その可能性はあるのか。要するに、それが技術的に、例えば知見的に普及してほかのメーカーなりも参入が可能だという予測があったのか。

『20年度における「一者応札・一者応募契約」について』

落札率が非常に高い、100%に近いものが並んでいるが、その原因、要因はどういうふうに分析しているのか。

することとなる。

保守点検や修理を行う上で必要となる情報をどれだけ開示できるかといった問題があるが、製造した業者から開示できる情報を出来るだけ聞き出して公募時に開示する。また、業者と対等に議論できるレベルの者を育成するといったことにより、複数者以上が応募する公募に繋げたい。

最初に製造したメーカーは、やはり独自のノウハウというのを少なからず持っており、それを度外視して、競争入札によりいきなり他のメーカーがメンテなり改造なりするということに関しては、やはり大きなハードルがあるのではないかと考えている。そういう意味で公募は一つのステップと考えている。

また、貨幣製造に関連した非常に特化した特殊機械が多いこともあり、なかなか難しい面がある。

円形とか鋳塊といった貨幣用材料がそうであるが、契約価格に占める地金価格の割合が高いものは、どうしても100%に近くなってしまう。地金価格は、予定価格をつくる時はLMEの建値であるとか市場価格をもとにして計算しており、業者でも同じような情報で応札価格を決めている。というのが原因の一つである。

また、貨幣用材料の購入に関しては、業者の側もノウハウを長年蓄積しているため、かなり積算の精度も高くなっているという要因もある。

<p>このような入札があるとか、公募があるという情報はどうやって流しているのか。</p> <p>その他の見直しで新規参入業者を開拓したのが1件あるが、これはどういうことか。</p> <p>『19年度以前に契約を締結した「競争性のない随意契約」及び「一者応札・一者応募契約」について』</p> <p>競争性のない随意契約が1件あるが、これについて「真に必要な事項を再検討」というのはどういうことか。</p>	<p>政府調達に係るものは官報において公告を行い、それ以外のものについては経理課の契約窓口に公告を張り出す。また、これまでの実績を見てどういう業者が関係するかというのはあらかじめ分かっているので、そちらには声をかけるなどといったことも行っている。加えて、入札の公告は造幣局のホームページですべて行っている。</p> <p>この業者は入ってくれそうだ、いけそうだという業者があった。技術審査基準に合格していなかったため、こういう技術審査を受ければ応札ができるということで、こちらから声を掛けたものである。</p> <p>仕様書の内容について、真に必要な部分を除いて、できるだけ汎用性のあるというか、ほかの複数者が参加できるような形に緩和していきたいと考えているということである。</p>
--	--

審議対象案件の点検結果については、4月末公表を予定している。