

入札等監視委員会 審議概要

(ホームページ掲載日：令和3年1月12日)

開催日及び場所		令和2年12月2日（水） 中会議室			
委員		藤枝 智昭（ジャーナリスト） 中村 道子（公認会計士） 中田 勝也（弁護士）			
審議対象期間		令和2年6月1日～令和2年9月30日			
審議対象案件		1件	うち、1者応札案件 1件 契約の相手方が公益社団法人等の案件 0件		
抽出案件		1件 (抽出率 100%)	うち、1者応札案件 1件 (抽出率 100%) 契約の相手方が公益社団法人等の案件 0件 (抽出率 0%)		
抽出 案件 内 訳	工事	一般競争	0件	うち、1者応札案件 0件 契約の相手方が公益社団法人等の案件 0件	
		指名競争	公募型指名競争	0件	うち、1者応札案件 0件 契約の相手方が公益社団法人等の案件 0件
			工事希望型競争	0件	うち、1者応札案件 0件 契約の相手方が公益社団法人等の案件 0件
			その他の指名競争	0件	うち、1者応札案件 0件 契約の相手方が公益社団法人等の案件 0件
		随意契約	0件	うち、1者応札案件 0件 契約の相手方が公益社団法人等の案件 0件	
	物品 役務	一般競争	1件	うち、1者応札案件 1件 契約の相手方が公益社団法人等の案件 0件	
		指名競争	公募型競争	0件	うち、1者応札案件 0件 契約の相手方が公益社団法人等の案件 0件
			簡易公募型競争	0件	うち、1者応札案件 0件 契約の相手方が公益社団法人等の案件 0件
			その他の指名競争	0件	うち、1者応札案件 0件 契約の相手方が公益社団法人等の案件 0件
		随意契約	公募型プロポーザル	0件	うち、1者応札案件 0件 契約の相手方が公益社団法人等の案件 0件
簡易公募型プロポーザル			0件	うち、1者応札案件 0件 契約の相手方が公益社団法人等の案件 0件	
標準型プロポーザル			0件	うち、1者応札案件 0件 契約の相手方が公益社団法人等の案件 0件	
その他の随意契約	0件		うち、1者応札案件 0件 契約の相手方が公益社団法人等の案件 0件		
(特記事項)					

	意見・質問	回答等
委員からの意見・質問、それに対する回答等	(詳細に記述すること。) 別紙議事録のとおり	(詳細に記述すること。) 別紙議事録のとおり
委員会による意見の具申又は勧告の内容 [これらに対し部局長が講じた措置]	特になし	

事務局：農林水産技術会議事務局筑波産学連携支援センター総務課

(注1)必要があるときは、各事項を著しく変更することなく、所要の変更を加えることができる。

(注2)公益社団法人等とは、公益社団法人又は公益財団法人（一般社団法人及び一般財団法人に関する法律及び公益社団法人及び公益財団法人の認定等に関する法律の施行に伴う関係法律の整備等に関する法律第42条第1項に規定する特例社団法人又は特例財団法人を含む。）をいう。

委員からの意見・質問、それに対する回答等

意見・質問	回答等
<p>○コンテンツファイルサーバ</p> <ul style="list-style-type: none"> ・サーバのサポート期間は何年間なのか。 ・この更新は何回目か。 ・過去の2回の納入業者はどこか。 ・このシステムの中心はA社なのか。 ・今回の入札は1者応札だが、他に資料を取りに来た事業者はいたのか。 ・その2社が応札しなかった理由は何か。 	<ul style="list-style-type: none"> ・サポート期間というのは、それぞれの機器によって様々である。本機器の場合は今年の12月31日までとなっているため、今年度の購入が必要ということで調達したものである。 ・構成は同じではないが、このファイルサーバの更新としては3回目である。 ・この前は今回落札した事業者が同様に落札した。その前は単独で購入しておらず、当センターで運用しているネットワークサービスシステムの4年間のリースの中に組み込んでおり、今回の落札業者の親会社であるA社であった。 ・そうです。このサーバはネットワークサービスシステムと関連して使用する機器であり、当該システムの運用事業者自体はA社である。 ・他に2社来ている。 ・この2社にアンケートを依頼し、1社のみ回答を得られた。回答の内容としては、この物品を購入して設定する作業も含まれているが、その人員確保が困難であったということと、その事業者は東京を拠点としているため、移動効率が悪いためと聞いている。

・人員確保が困難というが、何人で作業するのか。

・2名で出来るのか。

・それでも2名の人員を確保できないというのは、どうなのか。

・全体のシステムを含めた機器の事業者ということで、前回は納入していることを考えれば、今回の落札業者にアドバンテージがあり、多少の遠慮があったのかということも考えられる。決して出来ない作業ではないと思うが、なぜ応札しなかったのかという点に関心が向いてしまう。

・予定価格はどのように算出したのか。

・SE2名を想定しており、実際の作業においても2名体制であった。

・本機器の調達範囲である設定までは2名で可能である。その後のデータ移行や実運用に向けた作業は、今回はシステム運用支援の範疇であり、運用支援事業者のSEがバトタッチして行うこととなる。

・当センターと取引実績のない事業者であったが、アンケート徴収後、来訪の際に聞き取りしたところ、その事業者は年間を通じた運用業務を主としており、機器をスポットで販売することも行っているとのことだった。本調達の作業は、特に難しい内容ではないため、それほど期間はかからず、納期も十分に確保しているので、当方としては人員確保が困難という理由は当てはまらないと考えている。

・A社が運用担当しているシステムの中の一部の機器となるが、我々はアドバンテージがあったとは考えていない。仕様書は非常に難しいように見えるが、なるべく他の事業者も分かりやすいように工夫をしており、他の調達の場合もそうだが、仕様書の「非機能要件」にも機器の設定に際し必要となる情報は、当方から提供することとしている。現在の運用業者や前回の納入業者でしか内容を理解できないことがあってはならないと考え、現有機器の設定を引き継げば済むようにしている。他の事業者であっても公平な要素で競争できると思っている。件名もなるべく一般的な名称を使っている。

・結果的に1社であったが、提案書を提出の際に参考見積書を徴収しており、その見積価格やWeb上の市場価格等を参考にして算出している。

・設定業務も含まれていると思うが、基本は、ほぼ機器の値段ということか。

・価格的にも正当な価格であり、仕様書の構成も他の事業者が参加しにくい内容でもない。なのに1者応札だった。そうなるかどうかを改善すれば良いのかというところだと思う。競争が働いていない状況なので、何とかしなくてはならない。改善点は考えているのか。

・前回の更新時と仕様書は違う形になっているのか。前回より分かりやすくなったのか。

・アンケートの回答がなかったもう1社は今まで関わったことがない事業者か。

・機器の納入と設定だけでなく、保守・運用の一部を組み合わせて入札することは可能なのか。応札しなかった事業者には、そのような要望があり、組み合わせることで応札業者が増える可能性があるのではないのか。

・2台分の機器と5年間の先出しセンドバック保守、設置費用となるが、比率としては機器の値段のウエイトは高い。

・機器を購入する現場としては、仕様書を分かりやすくすることを心がけているが、システム調達のガイドラインに沿っているので、なかなか読み取るのが難しいところもある。機器のメーカー指定は原則的には行わないが、システムの構成によりメーカー指定せざるを得ないこともあるので、その際はなるべくシンプルな仕様書にすることを実施している。設定作業がネックになる場合は、切り分けて機器のみを購入する仕様でできないかをその都度検討し、機器と保守のみの契約が可能な案件があれば、そうすることにより事業者も参入しやすくなるのではないかと考えている。

・仕様書の中身については、ガイドラインの様式が度々変更されるため、こちらの裁量で変更が可能な部分については、件名や構成の分かりやすさを改善した。

・もう1社はB社であった。通信機器等を販売することはあると思うが、今回のような単発のストレージ機器の調達は営業品目として合わなかったのではないかと思われる。

・調達の規模を大きくすることで、より参加者が多くなるという考え方は大規模の調達には当てはまると思うが、今回のような機器の単独購入で、システムに精通している事業者だけでなくOA機器の販売業者でも扱えると思われるメーカー製品であれば、設定・構築作業を切り離すことも検討は必要かと考える。

・ 次回の更新時に仕様を検討の余地があるということか。

・ 複数の応札業者を得るためにはどのような仕様が良いかを考えなくてはいけない。

・ 契約の内訳はどのようになっているのか。

・ この「導入費用」が設置費となるのか。

・ 保守の部分はどこにあるのか。

・ これは契約する時に落札業者が提出した内訳なのか。

・ このメーカーの機器での応札業者について、出入業者の範囲で他に心当たりはないのか。

・ 今までも参加業者が非常に少ないので、候補となる事業者があるのかを確認した。

・ それは近隣の業者か。

・ そういう事業者には規模的に大きく見えたということか。

・ この機器の更新時については、システムへの組み込む作業を切り離すことが困難と考える。

・ 仕様書を分かりやすくすることをつけつ、もう一步の対応が必要かと思っている。

・ 審議資料の契約書に添付されている内訳書のとおりである。

・ 導入費用が設置に要する作業に該当する。

・ サーバ2台の項目内に記載されて「保守サービス」や「先出センドバック保守」が該当する。

・ 落札後、落札業者に内訳を提出させたものである。

・ 心当たりはあるが、入札案件について個別に案内をする訳にはいかない。当センターに出入りしている大規模なシステム関係の会社やOA機器の販売業者でも応札できると思う。

・ 他にも候補となる事業者はある。この案件だけではなく、今回と同じメーカーで、少額の機器を購入した際、設定作業を含まずに競争したところ、OA機器の販売業者等が多数参加した。

・ そうです。大手企業だけでなく、多数の参加があった。

・ 今回の調達機種・メーカーは指定していないが、ある程度要件に合致する機器のメーカーは限られてくるので、それぞれの事業者に得手不得手はあったと思う。

・2台で一式となっているが、1台ずつに分けることは可能なのか。

・新たな機能が追加になるのは1台分ということか。

・複数の応札は難しいという印象を受けた。仕様書のハードルや機器自体のハードルが高い訳でもないが、どうすれば良いかを考えないと常に1者応札が続くのではないかと思う。もう一度、仕様書についても点検して多数の事業者が参入しやすくすることを考える余地があるかと思う。

・今回は現有機器を更新するとともに新たな機能を追加する予定にしているので、設定作業は同時に行わなくてはならない。また、根拠もなく分離調達をすれば、入札逃れの疑念が生じかねないため、その時に必要な調達を分離することは考えていない。

・そうです。コンテンツファイルというデータを格納する時にバックアップの領域は必要となる。バックアップ用には機器のスペックを下げている。新しい機能とは、1台目の環境を2台目のバックアップ用のサーバで作ってテストをする機能であり、まとめて調達することとした。1台目は比較的高いスペックが高いが、2台目のバックアップ用は低いスペックの仕様であるため、2台目は違うメーカーの製品が提案された。

・仕様書の点検について継続して行うとともに、多数事業者が参入できるよう、引き続き検討していきたい。