

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
	(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>○無停電電源装置蓄電池他取替工事</p> <ul style="list-style-type: none"> ・入札において2社のうち1社が辞退となっているが、その理由は確認したのか。 ・価格を算出できないとは、どういうことか。 ・この蓄電池は特殊なものなのか。 ・入札までに間に合わなかったということか。 ・今回は1者応札だが、前回の交換時はどうだったのか。 ・無停電電源装置そのものの耐用年数が7～9年ということではないのか。 ・蓄電池自体は汎用性のあるものということだが、他のメーカー製品もあるのか。 ・前回、蓄電池を交換したのはいつか。 	<ul style="list-style-type: none"> ・辞退した事業者を確認したところ、蓄電池の価格を算出できなかったためとの回答であった。 ・製造元からの価格が分からず、積算できないため、辞退とのことであった。 ・電池自体は特殊ではないが、無停電電源装置の交換部品等に係る価格をメーカーに見積依頼しないと積算できなかったのだと思われる。 ・詳細は判りかねる。 ・蓄電池の交換事例はあるが、無停電電源装置とは別の直流電源装置だった。その時は何社かの応札があったが、案件により状況が異なる。 ・装置の部品である蓄電池等の耐用年数のことであり、初めての交換となる。工事という件名であるが、消耗部品の交換である。 ・他のメーカー製品もあるが、取替に当たっては装置の制御系統も調整する必要があるので、専門の者が携わらないと交換できない。 ・装置や蓄電池の種類によって交換時期は異なる。

・前回の時の落札業者は今回と同じ事業者か。

・入札は2社だが、入札に至らなくても問合せのあった事業者はいたのか。

・応札に至らなかった4社に対して、不参加の理由を確認したか。

・6社が参加していれば、もっと競争が働いたのではないか。結果的に1者応札になっている理由が疑問だ。敬遠する理由があるのではないか。予定価格はどのように積算しているのか。

・その代理店はこの入札に参加したのか。

・参考見積を提出した事業者が落札しているので、他の事業者が参加しづらくなっているように見える。そのメーカーの代理店でなければ交換できないのか。

・そこが分からないと議論が進まない。メーカーが限定されるようなものなのかが分からないと、不参加の理由も分からない。

・問題点が二つあると思う。一つは予定価格の算出方法が複数から参考見積を取り寄せられていない。

・それだと価格が公正かも分からない。

・予定価格が業者主導で作られているのではないか。今回の参考見積と同様の金額ど

・別な装置だったので、落札業者も違った。

・今回の落札業者を含めて6社に入札説明書を配布した。

・確認していない。

・予定価格は当方も蓄電池の積算が難しいので、この装置のメーカーの代理店から参考見積を取り寄せて積算した。

・今回の落札業者である。

・それが分からないため、このように入札をしている。

・入札をしてみないと分からないというのが正直なところである。

・原則は複数社から取り寄せるが、自力で調査することにも限界がある。今回、複数社から参考見積を取ろうとしたが、1社からしか取り寄せることができなかったため、それを使ってルールに基づいて積算した。

・参考見積に頼らざるを得ない状況だが、結果的に1社しか取り寄せられなかった。入札時に他の事業者の参加を期待していたが、1者応札となってしまった。

・当方の積算ルールに従い、査定・経費のかけ直しをして積算している。

おりであれば、競争性・公平性が担保されているのか。

・次回以降、参考見積を複数社から取り寄せるとしたら、どうするのか。

・具体的に示して欲しい。他の代理店が無いかをメーカーに確認するとか、応札しなかった事業者に声を掛けるとか、もっと方向性が見えないと改善しようという意思が感じられない。もっと前向きな回答が欲しい。

・予定価格について、もっと客観性や妥当性のある算出をすること。入札説明書を配布したにもかかわらず、応札しなかった事業者に理由を確認する必要がある。

○国内研修生宿泊棟高置水槽その他更新工事

・今回は入札が不落となったため、交渉のうえ提出された見積書をもって随意契約となっており、2回目の入札額よりも大幅に金額が下がっているが、工事の質は担保されているのか。

・入札金額と見積書の金額は何が大きく違った点なのか。

・単純に言うと水槽を交換する工事だと思うが、汎用性のある水槽なのか。

・予定価格については、カタログから算出したのか。

・3社による入札が行われて、入札価格に開きがあるが、なぜか。

・できるだけ幅広く取り寄せたい。

・仰るとおりにやっていきたい。今回も努力したつもりだったが、もっと幅広く聞き取りをすれば良かったと思う。

・分かりました。

・提出された見積書の内容を確認し、契約に当たって問題ないと判断した。

・作業内容の詳細までは見積書に記載されていないので、相違点は確認できなかった。

・既存の水槽はFRP製だが、紫外線等に弱いので、今回は鋼板製に変えている。受注生産品になるが、カタログモデルであり、特殊なものではない。

・設計を外注しており、設計事務所に検討した結果を採用している。

・設計外注で予定価格の基礎資料として提出された金額を設計事務所に確認し、通常

- ・今回は何回目の更新か。
- ・前回はどの位の価格だったのか。
- ・前回との価格差は大きく変わっているのか。
- ・できればその点を事前に確認してもらいたかった。予定価格を作成する際に、前回の価格を参考としていないのか。
- ・3社の応札だが、資料を請求した事業者は他にもあったのか。
- ・辞退した3社の理由は確認しているか。
- ・理由を確認する必要があると思うが。
- ・入札説明書を請求するということは、入札参加を検討していると思うので、辞退した理由を把握して今後活かしてもらいたい。
- ・資料にある決裁文書の中で、随意契約に向けた交渉を行った旨の記載があるが、具体的にはどのような交渉を行ったのか。
- ・それは今回の契約業者のみで行ったのか。入札に参加した他の事業者とは行わなかったのか。
- ・契約業者は価格内訳のどの部分を削れたのか。予定価格の積算が間違っていたのか。この業界では利益率が高いのか。

であれば契約に至れると判断した。

- ・2度目である。
- ・20年前にFRP製だったので、単価も変わっていると思う。
- ・前回の価格は把握していない。
- ・水槽の材質も異なり、20年前の価格であること。経費の積算方法が当時と異なるため、比較・検討の対象とはならない。
- ・入札説明書を配布した事業者は6社あった。
- ・確認していない。
- ・入札に参加した3社のうち2社については、これ以上金額を下げられないということで辞退された。
- ・分かりました。
- ・もう一度積算の上、価格を下げてもらおうよう交渉した。
- ・他の事業者は辞退された。
- ・水槽が特注品だったので、製造メーカーと価格交渉を行って金額を下げたと聞いている。

・特注品の部分だけが削れたのか。

・この契約業者がメーカーとの交渉力があつたということか。

・交渉により見積書を提出されたのは1回だけなのか。

・資料にあるとお入り札後、2週間程度で見積書の提出があつたということか。

・契約金額と予定価格が非常に近くなつている。交渉の際に何かあつたのか。

・水槽の金額は全体のどの位を占めているのか。水槽の製造メーカーは何社もあるのか。

・入札時は水槽をいくらで積算されていたのか。

・予定価格で想定した水槽の価格よりも、かなり高額になっている。

・受注側が他の経費を削つたということか。

・予定価格を積算した際、設計事務所の見積書を取り寄せたのは1社だけか。その価格はどの程度違つていたのか。一番低い価格のものを採用したのか。

・複数の設計事務所から見積書を取り寄せた訳ではないのか。1社だけだったのか。

・一番には特注品の部材の仕入れ価格、他にも技術費を削つたようだ。

・そういうことだと思ふ。

・何回も受け付けると、少しずつ金額を下げられて、予定価格ぎりぎり契約することになりかねないため、1回しか受け付けない。

・そうです。

・企業努力により、これ以上だと赤字になるところまで下げて提出された金額とのことであつた。

・今回は設計事務所が3社から見積書を取り寄せた。予定価格上では水槽の価格が全体の3割弱の金額であつた。

・金額を回答。

・そうです。

・最終的には他の経費が削られている形となっている。

・直接工事費に係る部分の積算をしており、複数の金額が算出される訳ではなく、水槽に関しては複数のメーカーから見積書を取り寄せ、その中の最低価格を積算に反映させている。

・そうです。

・不落・不調となったのは、予定価格が低い設定だったためだと思われる。それは良いことなのだが、一方で結果的に事業者が無理をさせたことについて、どう考えるか。

・設計事務所を1社だけでなく、複数から見積書を取り寄せることは考えられないか。コストの面から高くついてしまうか。

・予定価格には設計費用は含まれていないのか。

・設計費用はどの位かかったのか。

・不調になった際に、その設計事務所の問題点はなかったのかを問い合わせたりしたのか。

・設計時の金額と乖離している原因は、センター内部で推測するだけなのか。設計事務所に問い合わせても良いのではないか。当初よりこれほど金額が変動するということは、メーカーが相手を見て算定しているのではないか。

・水槽の価格だけの問題であれば、設計事務所の想定していた親密度は高かったが、応札業者の当初の想定では、あまり値引きされない価格設定だったために乖離したのか。契約実績を作るために無理をしたのか。

・こういったことが再び起こると困るので、設計事務所へのフィードバックは無いのか。

・不調になった時にフィードバックが無くて良いのか。どこに問題があったのかが分からない。次回は問題が無いように行うべきであるが、その原因が何だったのかを検

・設計事務所を決定する段階で、当方の要求する積算内容の資料を事前に送付した上で見積書を取り寄せ、その見積書に基づいて予定価格を設定している。

・同じ工事で複数の設計を依頼するのは、それだけ設計コストが倍増することとなる。

・含まれていない。

・設計費用を回答。

・不調になった以後は問い合わせしていない。

・一般的に大規模な工事を発注した場合、受注業者と工事の中で使用する機械に係る価格交渉は、過去の取引実績や事業者間の親密度により全く金額が変わってくるのが頻繁にある。そこまで当方が踏み込める話ではない。

・それは分からない。

・設計事務所なりのネットワークを駆使した上で、価格設定を行っていると思う。入札結果は公表されるので、その都度の問い合わせは行っていない。

証する必要があると思う。

○電子ジャーナル（PNAS）提供業務

・このPNASは特殊なものなのか。1者応札だが、この機関誌の電子ジャーナルをオンラインで提供できる事業者は、この落札業者以外にもあるのか。

・今回は1社だったが、以前にその複数の代理店が応札したことはあるのか。

・他の代理店がここに参入しない理由は周知が足りないからなのか、どうなのか。

・予定価格はどのように積算しているのか。

・価格証明書を取り寄せて、そのままの金額で積算しているのか。

・他の代理店から見積書を取り寄せることも考えられないか。

・業務請負契約書を見ると、履行期間が1月1日から3月31日までとなっている。実際の業務提供は年末までということだが、具体的に落札業者の業務内容は何か。

・契約書に「リバースチャージ対象額」と記載があるが、これは価格証明書にある米国の発行元の金額か。

・代理店制度を適用しており、代理店は複数あると聞いている。

・ここ数年の応札業者はこの1社のみとなっている。

・一般競争入札を行っており、当方としては公に公告しているのだが、結果が伴っていないのは事実である。オンラインジャーナルを提供する業務なので、広く周知するにしても公告期間を長くするか掲示場所を増やすぐらいで、難しいと思う。

・米国の発行元から価格証明書を取り寄せ、為替レートを計算して積算している。

・証明された価格と取扱手数料を日本円に換算して予定価格としている。

・入札説明書を受け取りに来た事業者は、ここ数年1社のみなので、他の代理店がどこかは確認できていないので、今後は確認したい。

・有料のオンラインジャーナルを利用者が閲覧できる役務提供サービスである。直接契約できないので、代理店を通じて発行元に支払っているものである。

・リバースチャージというのは、役務の提供を行った国外事業者の代わりに、役務の提供を受けた国内の事業者がその役務の提供に係る消費税を申告・納付する制度のことである。「リバースチャージ対象額」は実

・代理店が複数あるのであれば、複数の入札が可能になるよう、方法を探る必要がある。前回も1社だったので、独占のような形になっているのかと思う。

○ウイルス検知用MTAサーバ

・前回、平成26年度に導入した時と同じものか。

・その時のメーカー・契約業者は同じか。

・この機器で同様の性能となる他社製品はあるのか。

・メーカーもかなり限定されるということか。

・最初からこの機種を想定して入札を行っているということか。

・連携できる機種は他にもあるのか。

質のオンラインジャーナルの価格であって、「課税対象額」は取扱手数料の部分である。

・前向きに検討したい。

・基本的には同じ機能を有するもので、後継機にあたるものである。

・納入されたメーカー・契約業者ともに同じである。

・メールに対するセキュリティを提供する製品は多数ある。平成26年度にサンドボックスという既存の物では対応できない新しいウイルスを検知するためのシステムを導入するにあたって、既存の製品と連携でき、メール部分とネットワーク部分の両方にサンドボックスの機能を導入する必要があったため、既存製品と連携可能なものという仕様にした。

・他のセキュリティ機器と連携できることを仕様の要件にしているのですが、機種の指定はしていないが、かなり限定される仕様になっている。当方としては他社製品を想定していなかったが、連携が可能であれば他社製品の提案も認める形で調達を行った。

・当方の想定はそうです。

・当方が調べた限りでは見当たらなかった。

・連携できることは必須事項か。

・必須である。既存のウイルス検知というのは、パターンファイルを用いた検知の仕組みを持っていたが、既存の検知方法では全体のウイルスの40%以下しか検知ができなく、かなりのウイルスが入って来てしまう。次世代型のサンドボックス等を使った製品というのは、セキュリティ対策に必要なものと言われており、導入する必要があった。連携について、サンドボックスという製品はかなり高額なため、メール部分だけでなく、ネットワーク通信が通る部分も同時にサンドボックスによる検知の仕組みを導入することが費用の面でも効率的であり、連携の必要があった。

・選択肢がなかったということか。

・メールとそれ以外の通信を別のメーカー製品と一緒にやろうとすると、別のメーカーのセットが必要となるので、非常に不経済となる。連携させることによって、既存のサンドボックスと、このMTAサーバでメールとネットワーク部分のウイルス検知をできるようにする。必要最小限の予算で効率的に進めるために連携が必要という判断により、連携が必須とした。

・選択肢がない中で、予定価格はどのように積算したのか。

・予定価格の算定方法を説明。

・前回、導入した際の価格はどのくらいだったのか。

・金額を提示。前はサンドボックスとセットで調達しており、単純に比較はできない。冗長性の確保という意味で今回2台購入している。

・選択肢がない中で、一般競争を行っているのか。

・当該機種を扱っている事業者であれば、入札が可能なため、納入業者を限定している訳ではない。製品のメーカーが限定された中で、入札を行っているということ。一般的な仕様で、どこのメーカーでも良いという条件よりは絞られるのは確かである。

・既存のメーカー機器と連携しなければならないことは、どこかに明記されているのか。

・連携できればOKと言いつつ、他の事業者が非常に参入しづらい印象である。実際、1者応札となっている。一般競争しているから良いという話なのかも知れないが、一般競争に馴染まないのではないか。他の契約に関してもそうだが、実際に1社しか入って来ないのであれば、一般競争を行っている意味があまりないのではないか。理由を明示した上で、価格交渉を行った随意契約とした方が良いのではないか。

・その期待が裏切られた理由は聞いているか。

・期待したように競争とはならなかった理由・原因をどう考えているか。

・特に技術的なことで、この落札業者にアドバンテージがあった訳ではなく、当該メーカー製品を取り扱っている事業者であれば参入できるということか。

・仕様書を受け取ったが、応札しない原因を究明しないと、いつまでも1者応札が無くならないと思う。事業者の目線に立って調べるということ。

○科学技術計算システム再賃貸借及び保守

・調達仕様書に「現行のサンドボックス機能サーバと連携して」と記載しており、事業者が閲覧できる資料において、現行の機種を示している。

・一の事業者に限られるということであれば、公募した上で随意契約ということもある。本件に関しては、前は3社が応札している。今回も参考見積書は他の事業者からも提出いただいております、競争性があると判断した。結果的には1社しか応札しなかった。仕様書も4社に配布しており、その事業者を見る限り、十分に応札が可能な事業者であったと考えている。

・アンケートを依頼したのだが、回答を得られなく、実際のところは分からない。

・当方としては十分に競争の余地があったと考えており、仕様書を受け取った事業者が参加されなかったのは事業者都合であると思っている。より多くの事業者に広く知ってもらえれば、違う事業者も参入できたかも知れないが、4社が受け取っているで、ある程度、周知はできていたかと思う。

・物品の納品については、当該メーカー製品を取り扱っていれば納入できるし、導入や構築といった技術的な部分も当方から技術情報を提供するので、どの事業者でも対応できるように仕様書を作成している。

・もう少し踏み込んで事業者を確認し、対応を強化しようと思う。

・再リースということだが、当初の4年間の契約金額は今回の契約金額と比較してどうだったのか。当初リース期間で提供側は原価を回収すると思うが、再リースはそっくり利益となるのではないか。再リース金額は大夫安くなると思うのだが。

・当初契約をした時から再リースは予測していたのか。予想外だったのか。

・契約の相手方として2社あるが、どのような位置づけか。

・1年間の再リースで次の新システムに確実に移行できる計画なのか。

・前回の入札も同じ乙の事業者だけだったと思うが、次期システムの導入に当たっては複数の応札を考えなければならないと思う。情報システム関係ではハードとソフトで事業者の棲み分けができていえるので、広く参加できるような方策を考えて欲しい。

○農林水産省研究ネットワーク（MAFF I N）通信回線提供業務

・契約方法の有利随意契約というのは普通

・リース金額自体は当初の4年間よりもかなり安くなっている。この契約は機器の保守も含まれているので、保守については若干金額が増えている。機器が古くなってくると、一般的に保守料は増える傾向にある。再リースによる減額部分がかなり大きいので、全体で見ると安くなっている。

・当初からは予定していなかった。突発的に再リースすることとなったものである。本来の計画であれば再リースではなく、このタイミングでシステムの更新を予定していたのだが、農林水産研究情報総合センターシステム全体の更新の方向性の検討に予想外の時間を要したため、このタイミングでの公開を断念し、急遽再リースを行い、もう1年間新システムについて検討した上で更新することとなった。

・3者契約となっているが、丙のリース会社への支払いとなる。保守等の役務提供に関しては乙の事業者が行う契約の形態となっている。

・現在その次期システムの更新に向けて仕様の検討段階に来ており、予定どおり次年度に更新するよう進んでいる。

・既に資料招請の公告が済んでおり、複数社の提案をいただいているので、複数の参加を前提に仕様を検討しているところである。

・有利随意契約は短期間で契約するよりも

の随意契約とどう違うのか。

・長期だから安くなるというのは、どこで確かめられるのか。

・延長になっているが、前年に比べて予定価格や契約金額はどのような状況か。

・前年度の実績をもって予定価格としているということか。

・そこに価格交渉の余地はないのか。

・それを確認できるものはあるのか。値引きは具体的にどうなっているのか。

・前年度に随意契約で調達して、同額を引き継いでいるということか。

・それ以前も同じ状況なのか。

・有利随意契約の有利はどういう場合に付けるのか。

長期的に継続していると割引額が大きくなる通信回線や電気料等のことである。

・確かめられるものはないが、基本的に事業者としても短い期間で使用されるよりも長期であればコストを回収する期間が長くなるため、事業者も値段を下げやすくなる。

・前年度と契約金額は同じである。

・そうです。

・価格交渉の余地はあるが、既に相当な値引きがされており、前年度以上の値引きは引き出せなかった。

・表には出て来ないが、事業者からの見積りの値引き額がある。7割くらいの値引きとなっている。

・そうです。

・それ以前も価格的には同じである。契約期間が4年間の契約であった。前年度は1年延長し、今年度も1年延長したものである。契約期間が短くなるため、一般的には高額になるところ、4年契約の価格での対応を依頼した。計2年間延長したのは、当方の回線調達の準備が遅れたことと、今年度は特にコロナ禍の中、全国を網羅する回線の提供を調達することが困難であったため延長となった。次年度には回線の中身も増強した形で一般競争として4年間の契約を締結することで調達を予定している。

・複数年・長期にわたって契約し、国にとって有利であることである。

・実際には変わっていないので、有利さが感じられない。

・次年度の4月からの契約の際に、再度価格交渉をすることは考えられないのか。

・4月からの契約は、来年3月までの契約となるのか。

・次期システムは複数社から企画・構想を受けているのか。

・この契約業者のビルの中にサーバ等が設置されていたと記憶しているが。

・次期システムにおいては、その場所を変える予定なのか。

・現在の契約業者にアドバンテージがある状況が続いてきたと思うが、現在の契約業者ありきで次期システムの構築を考えているのではなく、他社の参入を考えながら進めてもらいたい。

・4年間分の契約金額を1年間の契約で同額としているので、1年間で新たに契約するよりも安く契約できている。

・期間は1月からの1年間となっており、4月からの価格改定は難しい。回線契約なので、1年間は最短の期間である。

・回線を更新する入札は、令和4年1月からの契約を予定しているため、4月から12月までは現在の契約を継続する予定である。

・価格や回線用意が可能かどうかといった入札前の調査の段階では、複数社から提案を受けている。

・回線に関する機器は、現状の契約では同社のビルの中に設置されている。

・場所を変えてできるのか、場所はそのままで他の事業者がその場所の機器に繋いで全国の回線を提供できるのかは提案する事業者次第で、当方では決めていない。現行回線はMAFFINの集約機能を通信回線契約の中で提供する契約となっているが、次期の回線としては、そのことが機器の場所に縛られる要因にならないよう、集約機能を契約に含めないこととし、集約場所に回線を引くという契約とする予定である。

・他者の参入も考慮に入れ、進めます。