

入札等監視委員会 審議概要

(ホームページ掲載日：令和8年9月30日)

開催日及び場所			令和7年3月7日（金）中会議室			
委員			中田 勝也（弁護士） 野村 昌弘（公認会計士） 今橋 憲正（ジャーナリスト）			
審議対象期間			令和6年7月1日～令和6年12月31日			
審議対象案件			7件 うち、 1者応札案件 3件 契約の相手方が公益社団法人等の案件 1件			
抽出案件			4件 うち、 1者応札案件 3件 (抽出率 57.1%) (抽出率 100.0%) 契約の相手方が公益社団法人等の案件 0件 (抽出率 0.0%)			
抽出 案件 内 訳	工事	一般競争		1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		
	業務	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	
			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	
	物品・ 役務等	一般競争		2件 うち、 1者応札案件 2件 契約の相手方が公益社団法人等の案件 0件		
		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（企画競争・公募）		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		
		随意契約（その他）		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
	(詳細に記述すること。)	(詳細に記述すること。)
委員からの意見・質問、それに対する回答等	別紙のとおり	別紙のとおり
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
○本館ほか照明器具改修工事 ・ 予定価格に対して契約金額が著しく低い、落札率が低い、その理由は何か。 ・ 物の値段については相場があるため比較的分かりやすいと思っていたが、我々が想定していた以上に安い価格になっているということか。 ・ 人件費は上昇傾向にあるため高めになってもおかしくないと思うが、今回２者の応札においても想定以上に低い価格であったということか。 ・ 前回の第１回の委員会でも照明器具改修工事があり、そこでも議論があった。その時の落札率は59.3%であったと記憶している。今回も50%台と２回続けて同様の結果となっている。そういった金額になっているということは予定した金額で1,500台よりももっと施工できたということではないか。	・ 競争の原理が働いた結果、低い金額が入ってきたものである。積算については、一般的に流通している刊行物の金額を基準としているが、実際の流通価格はそれよりも安いという情報もある。また、カタログ価格に一定割合を掛けた金額と刊行物による調査価格を比較し、安い方を採用している。低入札価格調査において直接工事費および人件費を確認したところ大きな差はなく、会社の一般経費を圧縮していることが判明した。低落札の主因は、会社経費の圧縮努力と競争原理の働きによるものと考えている。 ・ ご認識のとおり。 ・ そのとおりである。低入札価格調査において人件費についても確認したが、会社の努力および継続的に協力している業者の協力により、一定程度確保されているとの聴き取り結果を得たため、問題ないと判断した。 ・ 機器のカタログ価格に一定割合を掛けた金額と刊行物による調査価格を比較し、安い方を採用しているが、実際の機器の流通掛け率は、それよりも低い掛け率であったと思われる。結果としてかなり安い入札価格となったため、掛け率をもう少し抑えることも検討の余地があったと考えている。

意 見・質 問	回 答 等
・なかなか難しい部分だと思うが、この傾向が続くようであれば、トレンドに応じて見直し、見積を適正化していただきたい。 ・改修工事を2回に分けて入札している理由は、予算の都合によるものか。1年のうち同じ工事が続くのであれば、まとめて実施するというのは難しいのか。 ・2030年までにLED化を進める流れの中で、現在施設全体の何割程度が完了しており、今回の工事終了後は何割程度になるのか。 ・2回続けて低入札となっているが、適正化に向けて改善すべき点はあるか。 ・低入札調査において、具体的にどの程度の時間をかけてどのような質問や確認を行っているのか。 ・落札した事業者に対して調査を行ったということか。応札した2者に対して両方とも調査を行うのか。 ・今回の工事の履行期限は3月19日だが、予定されている工事の進捗状況はどうか。	・ご指摘を踏まえ検討したい。 ・前回審議いただいたのは令和5年度分であり、今回は令和6年度分として1本で実施しているものである。年間1回の改修工事として行っているものである。 ・前回の審議において20%終わっていると回答した。今回1,500台完了したことでパーセンテージは上がっているが、全体台数の数値が現時点では即答できないため、割合の算出が困難である。 ・会社が利益を圧縮して入札してきているため価格競争が生じているものである。安すぎる入札は建設業界における人材流出等の問題にもつながりかねないため、何らかの対応が必要であると認識している。低入札を回避するための具体的な方策については、今後の課題として検討していきたい。 ・おおよそ30分から1時間程度である。会社の経営状況として財務諸表を取得し、流動比率の確認による短期的な経営健全性の確認、長期的な観点からの会社の健全性確認、資材の確保状況、人件費の計上状況等について確認を行っている。 ・調査は最低価格を入れた1者のみに対して行う。今回は最低価格を入れた事業者に対して確認を行い、問題なしと判断したため、同社と契約を締結したものである。 ・居室部分については業務への支障を避けるため休日に実施する必要がある、明日実施予

意 見・質 問	回 答 等
○MAFFIN回線集約スイッチ ・回線集約スイッチというのは、A社以外でも調達可能なものか。それとも特殊性があるのか。 ・型番までは他社からも提示があったということか。他社から見積もりが出てこなかった理由は何か。 ・本件は物品購入がメインと思われるが、SE不足が主因となるのか。 ・予定価格と契約金額が同額で、落札率が100%となっている理由は何か。	定である。明日の作業をもって全体が完了する工程となっている。 ・本件のMAFFIN回線集約スイッチは、一般的なネットワークスイッチとは少し異なり、100GBに対応している点が特徴である。100GBのネットワークを運用している回線ベンダー向けに卸す業者が対象となるため、対象は限られる。ただし、A社のみが対応できるわけではなく、他の通信機器メーカーも対応機器を提供している。複数社に型番の提案を依頼した段階では、複数社が対応していた。A社だけが対応できるという状況ではないと考えている。 ・型番提示を依頼したが、なかなか提出されなかった。提出されたケースもあったが、その後の見積もり提出に至らなかった。各ベンダーともSEの人数が少なく、抱えている案件が多いため、新たな提案に人員を割くことができないとして対応不可と回答したベンダーもあった。 ・こういう規格でやりたい、スイッチが欲しいといったときに、それに合ったものを手配する、探すという手間をかける人員がいないというところのようである。 ・予定価格の設定にあたっては、参加事業者から提出された参考見積書のほか、市場価格等も踏まえて総合的に検討し、適正な価格を予定価格として採用した。結果として、落札金額が予定価格と同額となったものである。

意 見・質 問	回 答 等
・他社が入札に参加できるような工夫の余地はあるか。あるいはSE不足の状況もあり難しいのか。 ・今回、購入、設置というところだった。今後来年以降、運用・保守も入ってくる。単年度の予算なので難しいかもしれないが、購入だけでなく、保守運用も含めた一体的な形での入札も考えられるのか。 ・見積もりは何社に依頼したか。 ・市場金額を調べるのはセンター側でされたのか。見積もり依頼時に発注数量等の具体的な条件について、交渉することは可能か。 ・MAFFINのシステムネットワークの通信量が増加していて拠点の通信障害について、内容としてはスイッチを変えないといけないといった深刻で切羽詰まった状態だったのか。	・今回のスイッチは設定作業を伴わない物品納品のみであり、ベンダー側の負荷は高くないと思われる。スイッチの更新を検討している段階では、複数の事業者の声掛けしているが、入札情報などを知らせることは規則上できないので、限られたできることの中で、提案者を探す努力をしている。 ・来年度、MAFFINでは、全国に70拠点ほどあるネットワークスイッチの更新をする。そちらは、スイッチと保守、設定も含めて一体で進める予定にしている。今回は設定がない分、参入しやすいと想定していたが、結果的にそうはならなかった。保守があれば参入しやすくなるとは必ずしも言えないというのが現状の実態である。 ・100GB対応スイッチを扱っているところが少ないため、大手ベンダー3社に機器の提案を依頼した。結果的に機器を提案してきたのはA社のみであり、その機器について市場価格等を調査した。 ・ターゲットとする予算と提案内容を照らし合わせ、購入個数等の調整はこちら側で行っている。 ・MAFFINの70拠点からの通信が筑波に集約され、インターネットに接続する構成となっている。現状は10GB×2本の回線を持っているが、通信量が増加し回線がほぼ逼迫する状況が生じていた。運用上の工夫（経路分散等）で対応してきたが、手間がかかる状態であった。MAFFINは4年ごとに見直しを行っており、来年度が更新のタイミングにあたる。今年度は4年サイクルの最終年であり、通信量的に厳しくなってきたため、来年度の更新を見据えて今回のスイッチ導入を行うもので

意 見・質 問	回 答 等
○全文データベース(ProQuest)提供業務 ・全文データベース(ProQuest)提供業務がB社で、もう一つの文献情報データベース提供業務はC社が落札している。ProQuestを提供できる会社は複数あるのか、それともB社、C社のみなのか。 ・他の2者はそもそも応札しないということか。また、別の分野であれば競争原理が働き、複数者が参加するということか。 ・データベースの利用率は高いのか。 ・毎年契約されているが、データベースは過去の記事も含めてすべて閲覧できるのか。 ・ProQuest社以外で全文データベースをやっているところはあるのか。また、ProQuest社を選んでいる理由は何か。 ・契約金額について、他の代理店と比較して価格差はあるのか。また、提供範囲によって価格が変わるものなのか。	ある。 ・国内にProQuestの代理店は複数存在する。B社のほかにC社、D社なども取り扱っている。ただし、扱うデータベースの分野について得意不得意があるようで、知る限りずっとB社が落札している状況である。 ・確かなことは言えないが、D社は医学系、C社は人文学系が強いとされており、B社はより広い分野をカバーしている。別の分野であれば複数者が参加した可能性もある。 ・年間数千件程度の論文が利用されている。 ・パッケージになっているので、過去から最新の分まで一括して閲覧可能である。 ・他にも様々なデータベースが存在するが、ProQuest社はこの分野において広範な雑誌をカバーしており、各分野でおそらく2千誌程度をカバーしているため、非常に優れたデータベースであると判断している。 ・価格の根拠については利用者数等をもとに見積もりが提示されるため、詳細は不明である。競争原理が働けば価格に差異が生じる可能性はあるが、現状では他社の参入が難しい状況である。

意 見・質 問	回 答 等
○「知」の集積による産学連携推進事業のうちバイオエコノミー推進人材活動支援事業－北海道大学－ ・北海道大学の案件と信州大学の案件があり、片方は提案者１件、もう片方は提案者４件となっているが、こういった点が違うのか説明いただきたい。 ・北海道大学の本件については具体的な活動内容はどのようなものか。 ・契約金額の内訳にある旅費の用途は何か。 ・雑役務費の用途は何か。 ・一般管理費の内容はどのようなものか。	・北海道大学については、令和６年度当初予算による第１回公募でまず１件を採択した。その後、残りの予算があるので、第２回公募を行い、９月に審査して信州大学を採択した。予算があるといっても限られた予算なので、適切にしっかりと予算を執行していかなければならない。北海道大学のときは、１者しか応募がなかったということがあったので、第２回公募の際は更に広く呼びかけた結果、４者から提案があったので、その中から最も評価の高かった信州大学を採択した。 ・野球のバットに関する事業である。バットに使用する木材は、過去は国産のアオダモも使っていたが、資源が枯渇してしまったので、現在国内では北米産のメイプル材が主に使用されている。北海道大学を中心として、北海道総合研究機構とバットメーカーの白惣、その３者が連携して、北海道に多く自生しているカバノキのダケカンバという木を使った国産バットの製造・販売を目指している。本事業では、その商品化・事業化に向けたビジネスモデルの構築や、国産材の優位性をアピールするPR活動等を行う。 ・バットの使用調査（実際にバッターに打ってもらい調査等）、木材メーカーとのビジネスモデル構築に向けた打ち合わせ、およびPR活動のための移動費等が含まれる。 ・シンポジウムへの出展費用や、PR動画の制作費等が含まれる。 ・出張者の航空券手配や旅費処理を担当する

意 見・質 問	回 答 等
・ 事業を実施して、実績がどうなのかというのが重要と思うが、モニタリング等はどのように行われているか。 ・ 第1回公募で応募が1者のみとなった理由は何か。 ・ 信州大学の案件はどのようなプロジェクトだったのか。 ・ 第2回公募では、4者応募した中からどのように信州大学を採択したのか。 ・ 応募要領の配布方法はどのようなものか。	非常勤職員の賃金（2ヶ月分）と、事業に使用している部屋の個別メーターによる電気料等が含まれる。なお、一般管理費は直接経費の15%以内としている。 ・ 事業開始後、担当課が北海道へ出向き、現地で執行状況の確認・打ち合わせを実施した。また、北海道大学側からも経費執行に関する問い合わせがあり、その都度適切な対応を行った。事業終了日（3月3日）に合わせて最終的な事業報告書が提出されている。 ・ 公募説明会にはオンラインで8者が参加していたが、実際の応募は1者にとどまった。その理由として、関係者からは「時期尚早であった」「ビジネスモデル構築に必要な専門家をメンバーに加えたかったが、その専門家が見つからなかった」といった回答があった。信州大学は第1回公募にも参加し、時期尚早だったというところから、第2回に応募し、採択したという流れだった。 ・ ソルガムという穀物を活用した事業である。長野県・長野市を中心に栽培されているソルガムを使い、アレルギーを持つ人でも飲めるミルクの商品開発を進めており、本事業ではその商品のビジネス化に向けた支援を行っている。 ・ 外部の専門家による審査が行われ、社会実装・製品化の可能性が高いと判断されたため採択された。北海道大学も同様である。 ・ 応募要領はホームページに掲載している。自由にダウンロードして応募していただいている。

意 見・質 問	回 答 等
・応募要領のダウンロード数などは把握しているか。 ・公募期間はどのくらい設けているか。	・把握していない。 ・３０日程度設けている。多くの関係者にホームページを閲覧してもらい、関心のある方が十分に検討できる時間を確保するため、長めに設定した。