

様式5

国立大学法人島根大学物品・役務等契約監視委員会(第8回)議事概要

開催日及び場所	令和元年7月25日(木) 国立大学法人島根大学 本部棟1階第2会議室	
出席委員	○委員長 千家 充伸 (島根大学 監事) ○委員 中野 俊雄 (島根県行政書士会理事・総務部長 行政書士) 山根 朋洋 (公認会計士)	
審査対象期間	平成30年10月1日 ~ 平成31年3月31日	
個別審査案件	6 件	○議 事 (1) 審査内容及び個別審査対象案件抽出結果について (2) 個別審査対象案件の審査について
一般競争入札	件	
最低価格方式	5 件	
総合評価方式	件	
指名競争入札	件	
最低価格方式	件	
総合評価方式	件	
随意契約	件	
企画競争	件	
公募	件	
競争性のない随意契約	1 件	
不落随意契約	件	
委員からの意見・質問とそれに対する回答等	別紙のとおり	
委員会による意見の内容	指摘すべき重大な事項は認められない。	

質問・意見	回 答
<p>1) 電子ジャーナル (Wiley Online Library) の利用</p> <p>【一般競争入札 (最低価格方式)】 (企画部図書情報課)</p> <p>・今回購入されたこの電子ジャーナルはどのようなものか。</p> <p>・今回2者が応札したが、参加資格は特に県内業者に限ったものではないか。</p> <p>・内容的には、中小企業の書店でも対応できるものか。</p> <p>・4月～3月末までの契約を、前年の10月から実施しているのはなぜか。</p>	<p>・かつて学術雑誌は月刊誌等書籍の形で出版されていたが、インターネットの普及により、学術雑誌を電子化して提供されるようになった。</p> <p>Wiley は大きな出版社であり、自社から発行される電子化書籍を包括して閲覧できるものが今回の電子ジャーナルである。出版社側からすれば、単独でそれぞれ雑誌を購入するよりもパックで契約すれば格段に安く提供できるというものである。</p> <p>・参加資格を満たせば入札に参加できるものである。幅広に設定しているが、本学に限らず、参入する業者がなかなか見つからない案件である。</p> <p>・Wiley 社には日本にオフィスがあり技術的な面、トラブル対応等は直接 Wiley 社が行う。今回の応札業者が実際にやる仕事としては、Wiley 社と代理店契約し、決済面での対応である。</p> <p>代理業者は、前年秋に契約すると同時に Wiley 社に入金する。島根大学から回収するのは半年後になってしまうので、企業としては対価を蓄えておく体力が必要である。</p> <p>・契約期間としては1月1日～12月31日である。これは学術雑誌の出版慣行に合わせたものである。支払いについては契約書上で翌年4月以降の請求で2019年度予算での支払いとしている。期をずらしての契約については版元がそれで売れるかという問題と、島根大学が対応可能かという問題だと思う。</p>

<ul style="list-style-type: none"> ・ Wiley 社との間に業者をかませる理由は何か。 ・ 直接契約の方が安いのではないか。 ・ Wiley 社以外で学術雑誌を出しているところがあると思うが、Wiley 社にしている理由は何か。 ・ メリットは、図書館へ出向かなくても自分のパソコンで検索できることであろうが、モノとしての論文を買っていないので、契約期限が切れた場合、見られなくなるのか。 ・ Wiley を扱っている代理店はこの 2 者の他にはあるのか。 ・ サービスについては版元が直接行っているという話であったが、今回応札した 2 者は、値段だけの選択になるのか。 ・ 為替レートは直近 2 週間では動かないのか。 ・ 代理店が Wiley 社から買う原価と、Wiley 社が大学に示している原価は違うということか。 ・ 前年の契約はどこであったか。 ・ 代理店 2 者とは書籍の契約もしているか。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 支払いのこともあるし、競争性を確保するためでもある。代理店を競わせる必要がある。そうでなければ出版元と直接行うしかなく、競争性が担保できない。 ・ 今回の落札価格が、本学が版元から取り寄せた原価より安かった。結果的には原価から値引きした価格で買った形になった。 ・ 様々な出版社があるが、今回のものは代替性のない学術雑誌のパッケージである。本学の研究者がこのパッケージに入っている学術雑誌を必要とすれば買わざるを得ない。図書館の会議や役員会で必要であると判断されたものである。 ・ パッケージが 2 層構造のようになっていて、島根大学購読タイトル群とその他の雑誌がパッケージされている。島根大学購読タイトル群はアクセス権が残るので永年見られるが、その他の者は契約期限が切れたら見られなくなる。 ・ ありえるが、体力的に厳しいので撤退していく方向にある。 ・ そうである。 ・ 大きな変動があると不落になる恐れがあり、どこの大学も直近のものを使っている。 ・ 仕入れ価格は教えてもらえない。 ・ 今回と同じであった。 ・ 契約している。
--	--

<p>2) 医療用消耗品 I (H31.04.01~R01.09.30)</p> <p>【一般競争入札 (最低価格方式)】 (医学部会計課)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 契約期間が6月ごとに更新しているということ で、仕入れ先がころころ変わるということか。 ・ 予定価格に対する落札率が99.98%ということで、 事前に予定価格が漏れているということではない だろうが、こういう落札率になることは不自然なこ とではないか。 ・ 実績一覧表にある「MRP実績」とは何か。 ・ 不落となっている品目について、入札業者はある が、予定価格が上回ったので不落になったというこ とか。 ・ どの業者でも扱える品目もあるはずだが、品目ご とに応札者が固定化されている。複数業者が入札し ている品目が少ない。 ・ 他の業者は応札業者がわかっているのか。 ・ 品目ごとに業者が固定されている状況の中、固定 された品目に他者が入札したらどうなるか。 ・ 今まで競争があった品目はあるか。 ・ 不落のところは価格交渉しているか。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 実態としては継続することが多い。 ・ 医薬品の場合は、薬価を政府が決めるが、今回は 変動がなかったので定価ベースとほぼ同価格であ った。 ・ 国立大学附属病院長会議主導で契約しているコン サル会社から提供される実績データである。本年1 月に契約し今回初めて利用した。 <ul style="list-style-type: none"> 予定数量が多い場合などスケールメリットで本 院より安くなっているところもあるので、病院の規 模が本院と同程度の病院で、安く契約していると ころを抽出して予定価格ベースを出している。 ・ そうである。 ・ 扱い自体はあるが、他者は落札見込みがない品目 については入札してこない。 ・ どの品目をどの業者が落札したのかはわかる。 ・ 取り扱い自体はできるが、あえて入ってくるメリ ットはない。 ・ ない。 ・ 継続して交渉している。
--	--

<p>3) 病棟・外来ベッドメイキング等請負業務</p> <p>【一般競争入札（最低価格方式）】 （医学部会計課）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 予定価格算出内訳書によると、人件費は時間単価を出して計算しているが、この方法が通常であるか。 ・ 実施予定数量の「組」というのはなにか。 ・ 「1組あたりの作業時間」というのはどのように算出しているのか。 ・ ずっと同じ業者であるか。昨年の契約金額と比較してどうか。 ・ 入札予定業者から参考見積を取っても、予定価格算出根拠としてはどうなのかなと思う。この業者以外から見積をとることは難しいのか。 ・ 他大学の例は何かあるか。病院によってやり方等が違うのか。他院の情報をとってみてはどうか。病棟定期交換であればデータが得られるのではないか。 ・ 参考見積を依頼するときには、組数を提示しているか。 ・ 例えば5つの作業パターンを分けて、分割したら安くなるかもしれない。 ・ 諸経費10%の根拠はあるのか。 ・ 単価契約で、毎月5種類の作業ごとに実績報告をもらっているのか。数のチェックはどのようにしているのか。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 通常の積算方法である。稼働率によって使用ベッドも違ってくるので、1日単位というわけにはいかないので、このような試算をしている。 ・ 2人1組で仕様書に基づき交換作業を行って仕上げるベッドの延べ数のことである。 ・ 予定価格算出時に契約している業者から聴取し、直近の実績から算出している。 ・ 業者の変更はない。人件費の高騰も加味されて積算上の単価が上がっており、去年よりアップした。 ・ 物品については他の業者からとることはあるが、本件は業務全体の総額であるので、応札意思のないところから取っても妥当かどうか判断できない。 ・ 特殊かどうかはわからないが、退院時はベッド周りの清掃も含まれている。他大学では他のやり方を取り入れているかもしれない。 ・ 実施予定数量を間違わないように入札書に示している。 ・ 5つの作業パッケージでやらざるを得ない。現場も困るだろう。 ・ 取り決めはない。管理費、研修費、通信費等の経費として挙げている。 ・ 看護師長からの指示で作業をしており、実施数については確定数字がある。看護部に確認をお願いしている。
--	---

<ul style="list-style-type: none"> ・単価積算ではなく年間一括契約はどうか。 <p>4) 島根大学（塩冶）中央監視設備等保全業務 【一般競争入札（最低価格方式）】 （財務部施設企画課）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・前回も同じ業者であるか。そのときの契約金額は同額であるか。 ・どのような業務であるのか。主要機器というの何か。他者がやることは難しいのか。 ・参考見積もこの業者から取得したものか。事実上あまり牽制になっていないのではないか。 ・保全業務は何人でやっているのか。 ・同様のものを作っているメーカーはほかにもあるか。他のメーカー代理店でも対応可能か。 ・エレベーターもかつてほぼ業者が決まっていたが、ベンチャーが出てきて現在は違う業者になっている。他大学も同じ業者であるか。 	<ul style="list-style-type: none"> ・清掃等は業務量が決まっているが、ベッドメイキングは個数が決まっていないので難しい。 <ul style="list-style-type: none"> ・同じ業者である。契約金額については外傷センター増築に伴い若干上がっている。 ・主に、空調、電気設備関係の制御を行う機器である。機器メーカーの代理店であり、システム開発もしている。他者は難しい。 ・そうである。業者からの参考見積価格に査定率をかけた。過去 5 年間分の保守業務の契約率を算出し、低入札は外した平均値を予定価格とした。 ・1 週間に 1 回の点検で 3 人、月例の作業としては延べ 20 人くらい。長期休みや稼働が落ちるときは、10 人×3 日くらい。出雲にも協力業者があり緊急対応も可能である。 ・ほかに 1 社くらいある。すべての製品がカバーできるかはわからない。複雑な製品は難しいと思う。 ・他大学も同じである。メーカーが決まれば保守も決まってしまう。他の業者はほぼない状況にある。特に病院は大きいので、オペ室、救急室等には数も多く精度の高いものがついており複雑である。学部のみであれば他の業者も考えうる。
--	---

<p>5) TMW-4M3ビレット 1本 【随意契約（競争性のない随意契約）】 （財務部経理・調達課）</p> <p>・県からの助成であることから、県の基準に照らし、160万円を超える設備・研究機器等を購入する場合は、原則として入札によることとされているが、一般競争に付さなくてよいか。</p> <p>6) 国立大学法人島根大学複写サービス 【一般競争入札（最低価格方式）】 （財務部経理・調達課）</p> <p>・競争参加資格（3）に「…迅速なアフターサービス・メンテナンス」とあるが、今までも盛り込まれていたか。</p> <p>・別紙サービス区分「C-1」から「C-0」まで7種類に分けられているが、どのような仕様書か。メーカーによって違うのか。</p> <p>・なぜもう1者は入札をやめたのか。</p> <p>・各部署のサービス区分は誰が決めているのか。オプションは各社共通であるか。</p> <p>・結果的に競合がなかったのに、参考見積額よりも低い金額で落札できているのはなぜか。</p>	<p>・本件は、特許を有している物品であり、製造の実施許諾を得た者は、1者のみであった。</p> <p>・従来から盛り込んでいる一般的な事項である。</p> <p>・1分間のコピー枚数等によって機種をランク分けしたものであり、複数のメーカーが対応可能な一般的な仕様である。</p> <p>・前回は2者応札があった。今回入札参加しなかった業者は応札可能であったが、前回の落札額等を考慮すると採算が合わないため断念したとのことであった。</p> <p>・経理・調達課で各機器毎の使用枚数実績を調査し、推奨機器を選定したうえで、各部署に確認し、最終的に決定している。オプションについては、複数のメーカーが対応可能な性能・機能である。</p> <p>・入札書の提出期限を開札日前としており、どこが参加するかわからないため、このような結果になったと考える。また、サービス台数も多く一括契約できることも影響していると考ええる。</p>
--	---

<p>・開札日より前に入札書を受け取ることは政府調達以外の契約にも適用できるのか。</p> <p>・他の中小企業には対応できないレベルであるか。</p>	<p>・政府調達の場合は提案書等提出までの期間が基本50日以上と定められており、入札書も開札日前に提出することとなっている。また、本件のように政府調達ではないが、高額な契約の場合は、上記の期間を長く設定しているため、入札書の開札日前の提出は可能である。</p> <p>しかし、それ以外の契約については、上記の期間が短いため、対応が困難と考える。</p> <p>・サービス対象台数が多く、代理店や人員等の問題から中小企業ではなかなか難しい案件だと思われる。今回の参加業者の参加資格はA等級であった。</p>
--	--