

最高裁判所 契約監視委員会 議事概要

開催日及び場所	平成23年1月26日(水) 最高裁判所中会議室
委員	委員長 野澤正充(立教大学大学院法務研究科教授) 委員 相川信一(元会社役員) 委員 深山雅也(弁護士)
審議対象期間	平成22年4月1日～平成22年9月30日
契約の現状等の説明	1 平成22年度上半期における契約の状況 2 システム関係調達における1者入札の状況について
個別審議案件 (6件)	契約件名: 電気の購入 契約金額: 8,333,777円 契約締結日: 平成22年9月29日 契約方式: 一般競争入札 契約庁: 福井地方裁判所
	契約件名: 裁判員候補者等コールセンター運用業務 契約金額: 36,070,650円 契約締結日: 平成22年8月26日 契約方式: 一般競争入札(総合評価) 契約庁: 最高裁判所
	契約件名: ファクシミリの購入 契約金額: 16,296,000円 契約締結日: 平成22年10月20日 契約方式: 一般競争入札 契約庁: 最高裁判所
	契約件名: ムラテック製トナーユニットの購入 契約金額: 11,390,400円 契約締結日: 平成22年12月1日 契約方式: 一般競争入札 契約庁: 最高裁判所

	<p>契約件名：プリンタの購入等</p> <p>契約金額：154,245円</p> <p>契約締結日：平成22年12月3日</p> <p>契約方式：一般競争入札</p> <p>契約庁：最高裁判所</p>
	<p>契約件名：沖データ製トナーカートリッジの購入</p> <p>契約金額：未定</p> <p>契約締結日：平成23年1月27日開札予定</p> <p>契約方式：一般競争入札</p> <p>契約庁：最高裁判所</p>
次回抽出委員の指定	深山委員を次回委員会における審議案件抽出委員に指定
委員からの意見 ・質問，それに対する回答等	別紙のとおり
委員会による意見の具申又は勧告の内容	なし

(別紙)

質 問 ・ 意 見	回 答
<p>1 システム関係調達における1者入札の状況について</p> <ul style="list-style-type: none">・ 入札説明書の受領者数が増えたのは、公告を広く出すなど、何か工夫をしたのか。・ 機器保守については、1者入札でも仕方がないということになるのか。・ 全体的には成果が上がっており、今後改善に努められたい。 <p>2 個別審議案件</p> <p>(1) 電気の購入</p> <ul style="list-style-type: none">・ 傾向としては、今後、PPS業者は、少しずつでも増えていくのか。・ 業者が多いとより下がるなど、地域による単価の違いは、どのくらいあるのか。 <p>(2) 裁判員候補者等コールセンター運用業務</p> <ul style="list-style-type: none">・ 今回、除算方式を採用したのは、それほど技術力を重視しなくてもよいという考え方からか。	<ul style="list-style-type: none">・ 公告期間を十分に確保しており、広く公募していることが業者にも徐々に浸透してきて、業者の裾野が広がってきているものと推測している。・ 機器の納入業者が保守も行うという商慣習的なものが業界内にあるようである。また、他社系列の業者が機器メーカーから部品供給を受けて保守できるかという現実的な問題もある。そのために業者が絞られてしまうという状況にあるのではないかと考えている。 <ul style="list-style-type: none">・ 毎年、届出数は増えており、参入数は増えている。現在、参入業者がいない地域についても、今後、参入する可能性はあると考えている。・ 具体的な比較はできていないが、PPS業者が入ると、10%程度コストが削減されている。 <ul style="list-style-type: none">・ この種の業務を行っている業者は、一定規模のコールセンターを備え、実績も有しているところであって、一定の技術力が確認できれば、あとは価格重視で業者を選定した方がよいと考え

・裁判員制度への質問や苦情への対応を、それなりに説明して理解を求めるには、結構大変なことであり、それをどのように評価するかは難しいと思われる。相手に応じて満足度を高め、一方で事務効率も図ることが要求されるため、能力の判断や技術力の数値化が難しいと思われる。そういうものを除算方式でよいのかなと思う。ただし、仮に加算方式であったとしても、技術力の評価は難しいと思われる。

・もう少し加点をきめ細かくしたらどうかと思われる。

・業者は前年度と替わったが、結果的に問題はなかったのか。

(3)～(6)一括審議

(3) ファクシミリの購入

(4) ムラテック製トナーユニットの購入

(5) プリンタの購入等

(6) 沖データ製トナーカートリッジの購入

・ファクシミリは、プリンタほど安くないのはなぜか。

・本体機器とトナーを分けて調達することのメリットとデメリットがあると思う。本体機器を売る方は、採算を度外視して参入のために入ってくるが、どこかで必ず取り返そうとしているのであるから、高いか安いかはランニングコストも含めた全体で見なければならぬ。そのため、セットで調達するという方法も選択肢としてはあり得ると思われる。そこはどのような検討を

た。

・提案書の評価においては、裁判所の求める内容についての的確に対応するための研修等の教育制度の態勢や、1次対応者では対応できない困難当事者の場合の上位者による対応等の態勢を提案してもらい、他社との相対的比較で点数化している。

・問題はなかった。安くて良い調達できたと思っている。

・ファクシミリについては、プリンタと比べて、トナーの使用量が少ないからではないかと推測している。

・従来はこれほど安価で入ってはならず、市場性のある機器が調達されていたため、ランニングコストの問題については、直接的な問題意識はなかった。しかし、昨年と今年、機器の性能としては全く問題がないものの、国内シェアが小さい業者が落札者となったことから、トナーの市場が小さく、今後、トナーを調達する上で競争性を十分に確保できないことが予想される

したのか。

(落札価格の適切性)

・単純に考えて、著しく低価格なので、不正競争ではないのか。プリンタメーカーは、日本の場合、本件入札に参加した業者に大体集約されてしまうのか。低価格競争によって排除されるような業者が出てくるのか。

・汎用品トナーがあるような業者は、著しく低価格にはできないのではないのか。

・本体は安くなっているが、それによってトナーを非常に高い値段で買わされている実態にあれば問題であるが、実際を見ると、トナー自体も市場価格をかなり下回っているということからすると、不適正とは言えない。

・本体については、今回は適切な措置であったということによいと思われる

結果となったため、何らかの検討が必要ではないかとの問題意識が生じたものである。

・現在のシェアの大半を占める業者が今回の入札に参加している。したがって、現実的には、低価格競争によって特定業者が排除されているという現象は見られない。

・今回の入札業者から、入札価格の内訳書を徴取した。その結果、各業者とも標準価格比で各社似たり寄ったりの高い割引率であるという状況であった。

・公正取引委員会のホームページで解釈規範を調べたが、不当廉売の要件として厳密には原価計算をするという記載があった。プリンタ1台作るのにいくらかかるかという原価計算が前提となって、不当廉売かどうかを判断するということになるが、今回の手続内で原価計算の審査を行うことは厳しかったので、プリンタ市場の特殊性・競争性ということから間接的にアプローチして不当廉売ではないとの結論を導き出した。

・相対的な問題があり、今年度のファクシミリやプリンタの落札者は、これから機器シェアを広げていこうとする後発メーカーであるため、トナー市場が成熟しておらず、純正品トナーの割引率が低いという特徴がある。

る。今後どのような入札の仕方をするかということはあるが、法律違反とは言えないであろう。

(今後の調達方法)

・機器とトナーを抱き合わせで調達する場合、単年度会計なので、トナーの調達を複数年には広げられないということか。

・企業としては、初年度だけ安くして2年目から価格を上げてくるということになるのではないか。

・再生品トナーが使えることという条件を付けると、特定業者を排除してしまうことになるのか。

・将来的な完成形としての複合機は、場所を取らないというメリットはあるが、値段が高つくのか。

・機器をリース方式の調達にすれば、トナーの調達をリース期間内の単価契約とすることもできなくはないという解釈であるが、機器の購入価格に金利等が上乗せされたリース料を支払うことになり総調達額は割高となり採用し難い。単年度契約の枠組みを維持しつつ最大1年分のトナーを見込んだような形で買取形式で調達していくことが当面の措置として考えられる。

・それは考えられる。コピー機もそうであるが、トナーに互換性がないことが業者にとってのうまみであり、だからこそ割引率のコントロールもできる。それが業者と発注者の駆け引きになるのではないか。

調達側だけの事情から考えると、2年目値上げしないことという条件を付すことも考えられる。

抱き合わせにしても、いろいろ考えていくと難しい問題があり、購入単価が低い再生品トナーが使えるような枠組みを作っておかないと総調達額が割高になってしまうので、悩ましくて結論が出ていない。

・一部の業者はおそらく入って来れなくなると思われる。

・複合機は単価が結構高く、予算的な面からすぐに取り得る方法ではないと思われる。機能別に調達している機器を集約して台数を減らすという意味で

・継続的に様子を見ながら検討していくこととし、本件については、継続審議としておきたい。

は、将来的には複合機調達の方向に進んでいくのではないかと考えている。また、環境や省スペースという意味でもメリットがあると思われる。

・御意見を踏まえて、次年度の調達に向けて検討し、次回の委員会でご審議いただくことも考えたい。