

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9月29日(木) 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)
対象期間	平成22年10月1日～平成23年3月31日
契約の現状等の説明	1 平成22年度下半期における契約状況について 2 システム関係調達における1者入札の状況について 3 随意契約の見直し状況について
個別審議案件 (8件)	契約件名: プリンタの購入等 契約金額: 154,245円 契約締結日: 平成22年12月3日 契約方式: 一般競争入札 契約庁: 最高裁判所
	契約件名: 沖データ製トナーカートリッジの購入 契約金額: 39,312,136円 契約締結日: 平成23年2月1日 契約方式: 一般競争入札 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
	契約件名: プリンタ及びトナーカートリッジの購入等 契約金額: 14,578,609円 契約締結日: 平成23年8月26日 契約方式: 一般競争入札 契約庁: 最高裁判所

	<p>契約件名：再建型倒産処理手続（書籍）の購入 契約金額：1,489,387円 契約締結日：平成22年10月28日 契約方式：一般競争入札 契約庁：最高裁判所</p>
	<p>契約件名：録音反訳業務（通常録反） 契約金額：6,825円/h（最低入札価格） 契約締結日：平成23年4月1日 契約方式：一般競争入札（複数価落札方式） 契約庁：最高裁判所</p>
	<p>契約件名：音声認識システムの認識結果を利用した録音反訳業務（音声録反） 契約金額：8,000円/h 契約締結日：平成23年4月1日 契約方式：一般競争入札（複数価落札方式） 契約庁：最高裁判所</p>
次回抽出委員の指定	相川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> <p>・平成23年度の運用保守調達において1者入札が減少したのは何か特別な事情があったのか。</p> <p>・複数者入札となった場合、落札者としてはどのような傾向があるのか。</p> <p>・全体として1者入札解消への努力の成果が現れている。現状で1者入札で残っているものは機器保守など1者入札でもやむを得ないものが多いと思われる。</p> <p>2 個別審議案件</p> <p>(1)～(5)一括審議</p> <p>(1) プリンタの購入等</p> <p>(2) 沖データ製トナーカートリッジの購入</p> <p>(3) ファクシミリの購入</p> <p>(4) ムラテック製トナーユニットの購入</p> <p>(5) プリンタ及びトナーカートリッジの購入等</p> <p>・プリンタとトナーカートリッジというOA機器と関連消耗品との一括調達を他省庁等でも実施しているのか。</p>	<p>・新規にシステムを開発する場合や既存システムを改修する際に、保守契約の競争性を確保できる調達仕様とするよう心がけており、徐々にその効果が現れてきたものと思われる。</p> <p>・競争性が確保されたことによって、システム開発業者を新規ベンダーが逆転したところもある。また、システム開発業者が落札する場合でも落札価格が低価格となる傾向が見られる。</p> <p>・実施例は把握していない。前回の委員会において提示した改善策のうち、各委員の意見も踏まえて、実現可能な案を実行した。いきなり5年分使用相当量のトナーカートリッジと一括調達することはリスクがあったので、機器</p>

・調達実施後も今回の契約単価に準じるトナー単価を提示するとの要求仕様については、紳士条項であり拘束力はないとの解釈で良いか。

・昨年度のプリンタの調達コストはかなり安価であり、逆にトナーの調達コストは高くなったとのことであったが、今年度のプリンタとトナーとの一括調達方式における調達コストはどうであったのか。

・調達を実施してみないとどのような入札結果になるのかまったく予想がつかないのが実情かという印象である。1年目は安価であるが2年目のトナー調達コストがどうなるのか、「準じた価格」の紳士条項がどの程度機能するのかなど、現段階では不確定要素があり、今年度調達を評価するのは困難ではないかと思われる。

と1年分使用相当量のトナーとの一括調達を選択した。

・入札説明会においても「準じる価格」の点に質問が集中した。調達側である裁判所も契約の相手方も「準じた価格」で次年度以降契約する義務がある訳ではなく、法的には双方に拘束力はないが、機器とトナーとのバランスの取れた調達を実施したいという裁判所の意図を汲み取って入札に参加して欲しい旨は強調した。

・調達方法を変更したことにより、プリンタ本体の定価に対する契約率は0.05%から2.44%に上昇したが、トナーの契約率は77.0%から0.13%に劇的に下落した。プリンタ本体の調達単価が100円だったものが6,470円に上昇した一方、印字1枚当たりのトナー単価は2.6円から0.005円と大きく下落した。このように単年度分で比較すると今年度の調達は調達コスト削減に効果的であったと評価可能であるが、5年分のトータルコストで比較すると各社の入札額は概ね6億円前後となる。今年度の落札者の入札価格は、1年分で比較すると経済的優位性は明らかであるが、5年分のトータルコスト比較では必ずしも経済的優位性が明らかとは言えない状況である。

・委員ご指摘のとおり、今年度調達において2年分のトナーと一括調達を実施した場合、どのような調達結果となるのかまったく予想ができないが、今回調達結果のようにトナーが極端な低価格で提示されることはないと思われる。

る。

・ 5年分のトナーと一括調達することは確かにリスクが高いと思われるが、1年分のトナーとの一括調達が期間として適切かどうかは今後の検討課題であると思われる。

・ 2年分を一括調達するとなると1度に2年分納入されることになるのか。

・ 会計処理上、2年分のトナーを調達できるのか。

・ 3年分のトナーとの一括調達も可能なのか。

・ 予算の裏付けがないのに調達を実施するのは困難であるということか。

・ 調達対象トナーを1年分としたのは、機器の瑕疵担保期間が納入後1年間であることも考慮した。瑕疵担保期間中に安価なリサイクルトナーを使用し、故障の原因となった場合に、使用者の過失の有無が争点となる可能性があり、紛争防止の観点からも1年分の純正トナーとした。

・ 半年に1回納品する総価契約の方法もあれば、単価契約する方法もあると思われる。長期の総価契約をした場合には使用本数のブレをどうするかとの問題があり、単価契約をした場合には支払の事務処理コストが高くなるという隘路がある。

・ 予算はあくまでも単年度主義であるが、2年分のトナー使用相当分の数量を提示して入札を実施し、各年度において個別に契約締結を行う方法は可能である。

・ 例えば、コピー機の保守契約においては、機器購入時に5年分の保守料を含めて入札させ、2年目以降は年度ごとに随意契約を締結するという方法は実務上行っている。トナーのような消耗品の購入調達を同様に実施することは可能と思われるが、各年度において必要な数量を各年度で調達するのが原則であるので、3年先のものまで調達することについては、慎重な検討が必要になると思われる。

・ そのとおりである。3年先、5年先までの予算を確保した上でないと調達することは困難である。

・今年度の落札業者は、昨年度の落札業者と異なり、機器はある程度高めに設定して、トナーを極端に安く設定するという逆転の発想で落札したということか。

・1年分は今回一括調達した純正トナーを利用することになると思うが、2年目以降は純正トナー以外のトナーを利用する可能性はあるのか。

・昨年度落札機器についてはリサイクルトナーの市場は形成されていなかったのか。

・今までの説明を聞くと、次年度の調達をどうするかが課題であると思われる。

(6) 再建型倒産処理手続ほか（書籍）の購入

・トナー部分の入札価格が35万円と極端に安価であったので、入札業者に対して入札額等に錯誤がないのか否か確認した。入札業者は、入札価格に誤記はない、入札説明会において「準じた価格」条項は紳士条項であるとの説明を受けたので、それを踏まえて価格設定をしたと説明をした。したがって、特に錯誤等は認められないことから最低価入札業者を落札者とした。

・今年度落札機器のメーカーは、昨年度と比べてシェアが高いため、リサイクルトナーの市場も形成されていることが予想される。そのような意味ではトナーの市場性のある機器が調達できたとも言える。2年目以降のトナーの調達に当たっては、そのような市場の状況を前提とすることになると思われる。

・リサイクルトナー自体がない訳ではないようであるが、シェアが低いことや昨年度落札機器が新製品であったことから、リサイクル市場が形成されるにはしばらく時間がかかるものと思われる。

・今年度調達においては、ランニングコストを一部加味した調達を実施したものの、調達方法には課題が多いことから将来の複合機化も視野に入れた検討を開始した。また、トナーについても最高裁における一括調達を検討しており、次回の委員会ではそれら検討状況を報告したい。

・検討している企画競争方式とは、毎年度、基本契約の相手を選定し、選定後はそこに継続して発注することになるのか。

(7)及び(8)一括審議

(7) 録音反訳業務（通常録反）

(8) 音声認識システムの認識結果を利用した録音反訳業務（音声録反）

・今年度調達において、音声録反の契約単価が通常録反の契約単価よりも高くなった理由は何か。

・業者によって通常録反は請け負えるが音声録反は請け負えないという技術力の差はあるのか。

・調達手続を一本化することによって一部の業者が参入できなくなるとの懸念はないのか。

・音声認識システムは、技術的には安定しているものなのか、あるいは今後技術がより高まっていくものなのか。

・音声録反か通常録反かの切り分け基準はあるのか。

・そのとおりである。

・音声録反は主に裁判員裁判で利用されるため、納期が短くなる傾向がある。また、通常録反の調達規模が音声録反の6倍以上となり、通常録反の経済的利益が大きかったため、通常録反の競争が働き、音声録反の競争が働きにくい状況があったと推測している。

録音反訳調達全体の競争性を高めるために以下の点を検討している。

①調達の一本化

②市場調査を実施した上での超特急便等の割増率の再検討

・録音反訳が可能な業者であれば、両類型を請け負える仕様となっている。

・過去の入札参加状況を見ると、両調達の入札参加業者は重複している状況である。

・法廷等での自由発話については、現在の認識水準は高いレベルに達していると聞いている。したがって、今後、認識率をより向上させることは限界もあるのではないかとと思われる。

・音声認識システムは裁判員裁判の評議に使用するためのシステムであり、

<ul style="list-style-type: none">・ 裁判員裁判以外でも通常裁判で音声認識システムを利用する可能性はあるのか。 ・ 調達手続を一本化すると単価も同一となるのか。 ・ 音声録反は入札単価が予定価格を超えた業者が多かったが、随意契約交渉で契約締結できたとの説明であるが、その経緯はどうか。 ・ 予定価格の設定が安価過ぎたのではないのか。 ・ 一括調達になると両方不落という可能性もあるのではないか。	<p>裁判員裁判法廷で使う分の録音反訳が音声録反対象となる。</p> <ul style="list-style-type: none">・ 運用が3年目であり、現時点では裁判員裁判の評議用としての安定稼働を目指して運用しており、当面は裁判員裁判法廷での設置で運用していくこととなる。 ・ 予定価格を別設定とすると一本の入札で入札金額を二つ求めることとなる。そうすると通常録反の入札金額が落札可能でも、音声録反の入札金額が落札できない可能性が生じる。このようなリスクを回避する見地からも予定価格も入札金額も一つにした方が落札決定過程を単純化できるのではないかと考えている。 ・ 不落随意契約においても予定価格は変更できないので、長い交渉期間を経て業者に無理をお願いしてようやく契約締結にこぎ着けたのが実情である。 ・ 入札参加業者から参考見積書を提出して貰い、参考見積単価と契約希望額を加重平均した値をベースとしている。いわゆる中間値なので、入札において競争原理が働くことが前提となる。したがって、加重平均値を採用する場合には、競争が働く調達形態を確保しておく必要があるが、結果的に競争が働きにくい状態であったと思われる。 ・ 入札説明会等において、調達仕様の改善点や、単価の割増率の再検討などについて、市場調査結果を踏まえて改善を図った点を説明することで入札参加への理解を求めたいと考えている。
---	--