

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24年1月25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)
対象期間	平成23年4月1日～平成23年9月30日
契約の現状等の説明	1 平成23年度上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 (4件)	<p>契約件名：ファクシミリの購入 契約金額：11,376,120円 契約締結日：平成23年11月4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：水戸地方裁判所，水戸家庭裁判所，管内支部及び簡易裁判所における出力環境最適化コンサルティング業務 契約金額：2円 契約締結日：平成23年12月1日 契約方式：少額随意契約 契約庁：最高裁判所</p> <p>契約件名：自動車燃料の購入 契約金額：9,774,500円 契約締結日：平成23年4月1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：最高裁判所エレベーター等設備保守 契約金額：5,964,000円 契約締結日：平成23年4月1日 契約方式：一般競争入札 契約庁：最高裁判所</p>
次回抽出委員の指定	野澤委員長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>個別審議案件</p> <p>1 ファクシミリの購入</p> <ul style="list-style-type: none">・今年度調達のコストが下がったことについてその要因をどのように考えているか。・戦略的に安価な入札を行った事情が窺われ、次年度以降の状況を見ないとトナー単価の上限を指定する本調達方式による調達コストがどうなっていくのかわからないと思われる。ただし、年度ごとに調達コストに多少のデコボコが生じるのはやむを得ないところはあるのではないか。・中央調達をした場合、各裁判所の実情に合わせた消耗品の調達は可能なのか。・各裁判所の事務負担は軽減されるが最高裁に事務負担が集中しないか。・中央調達化の取組みは良いと思うが、調達が最高裁に集中することにより地方	<ul style="list-style-type: none">・要因はわからないが、仮に1番札がなかったとしたら、例年よりも調達コストが高くなっていった可能性はある。・従前から審議いただいているが、トータルコストを考慮した調達の一環として、トナーの調達については、各裁判所の支出負担行為担当官から最高裁支出負担行為担当官への事務の一部委任方式による中央調達化を検討している。・事前に数量調査を実施した上で調達することを考えており、各裁判所の需要に応じた調達をしたいが、中央調達化に伴いトナー型番等の調達規格は統一されることとなる。・OA関係消耗品の競争激化によって各裁判所での調達単価が乱高下しているため、この分野での中央調達化を先行させて、事務処理コスト増減の検証を行っていきたいと考えている。・各裁判所の事務処理コストの削減を念頭に置きながらトータルコストを削

の業者の参入機会が失われることにならないか。

・中央調達化による配送コストは業者負担となるのか。

2 水戸地方裁判所，水戸家庭裁判所，管内支部及び簡易裁判所における出力環境最適化コンサルティング業務

・契約金額が2円となった理由は何か。

・本件受注者となるとその後の調達に有利になるという事情はあるのか。

・将来，出力機器を調達する際に本件受注者を指定したりすることはないのか。

・機器の調達の際に本件受注者も入札に参加できるのか。

・予定価格算出の段階での参考見積書記載金額と実際の見積書記載金額との関連

減していく方向になると思われるが，将来的に中央調達の範囲をどこまで広げるかは委員ご指摘のように難しい問題がある。

・配送コスト分も加味して契約することとなる。配送コストを最小限とするために，実際の配送先は本庁や大規模支部を念頭に置いている。

・契約後に事情を聞いたところ，どうしても国のこの分野における受注者となるため戦略的価格で見積書を作成したというのが実情のようであったが，詳しい事情までは承知していない。

・契約書添付の仕様書に，特定のメーカーのみしか調達，対応できないプランや技術的提案はしないものとするを明記してあるので，本件受注者になってもその後の調達に有利になることはない。

・出力機器の配置提案と検証までが本件調達の範囲であり，機器の調達は別途一般競争入札を実施することとなるので，本件受注者が最低価を入札しない限り契約者となることはない。

・本件調達の見積り合せ要領には，将来の機器調達への参加を制限する旨の記載を入れていないので，本件受注者も機器調達に参加することは可能である。

・参考見積段階では3者が100万円以下となっており，それなりに厳しい

<p>性はあるのか。</p> <p>・ライバル社に負けたくないという主観的な点は理解できるが、受注者はどこで採算を取ろうとしているのか。</p> <p>・2円という経済原理に反した金額は気になるが、調達上の処理としては仕方がない。検討した限りでは法令上見積書を無効とする理由も見あたらず、独禁法上も1度きりの問題ということであれば継続性の要件が満たされないので、処理としては仕方ないということとなると思われる。</p> <p>3 自動車燃料の購入</p> <p>・調達を法人カード方式に変更すると市場価格を反映しにくくなるのか。</p> <p>・スタンドの立地条件に左右されてしまうので、業者競争というよりも契約して貰っているという側面もあるのか。</p> <p>・法人カードは経済情勢によって仕組み</p>	<p>競争が働くことが予想されたが、予想以上に競争が働いて本件見積金額までいたったのではないかと考えている。</p> <p>・今回は水戸地家裁管内裁判所の出力機器の規格、導入数あるいは出力枚数等が調査対象となっている。その意味では、情報収集のメリットや他の裁判所への波及効果まで考えていた可能性はあると推測はされるが実情はよくわからない。</p> <p>・カード利用の利便性のみを追求して調達すると、契約店以外の系列店舗での給油の可能性が大きくなる関係から、市場価格よりも割高な契約になる可能性があると思われる。市場調査してみるとカード発行店と同系列店では5円くらい価格差があるところもあった。業者にとってみれば自分のところの顧客が同系列他店に流れる可能性を考え、契約金額を若干高くする可能性があると思われる。</p> <p>・ガソリン価格も最高裁のある東京と研修所がある埼玉では5円ほど差があり、一括契約をした場合にどのような契約価格となるのか想像がつかない。</p> <p>・研修所分を契約している業者が掛け</p>
---	--

が変わる可能性がある。また、実際にやってみないと具体的な数字がわからないとすると試行する訳にはいかないのではないか。

・契約スタンドは近くないと不都合があるのか。

・用務のついでに給油する訳にはいかないのか。

・法人カード化について引き続き検討されたい。

4 最高裁判所エレベーター等設備保守

・最高裁庁舎はフルメンテ契約か。

・契約金額の推移を見ると毎年契約金額が下落しているということか。

・常識的には機器が古くなると保守金額は上がると思われるが。

・POG契約の場合にもエレベーターの全体的な状況を見ながら効果的な保守を行うということではないのか。

売りによる事務処理手続きが煩瑣なので契約をやめたいと言っている。そうすると研修所近辺で給油所がなくなってしまうが、契約もせずに言い値でスポット給油ばかりしている訳にもいけないので、法人カード契約をとりあえず最高裁と東京高家裁だけでも試行したいと考えている。

・1台当たり月に数回給油するが、遠隔地だと給油のためだけに運転して行くことになってしまうため、その経費も考慮している。

・遠隔地に行くときは契約スタンドで給油して出かけるが、途中給油する必要がある場合には職員が立て替えて給油しているのが現状で、必ずしも経済的価格で給油できない場合がある。

・検討する。

・フルメンテの単年度契約である。

・そうである。

・毎年競争性が確保されているため契約金額が下落しているものと思われる。

・POG契約の場合には、契約の範囲のみを保守することとなり、中長期的な問題を見越した保守業務はないのが原則である。ただし、契約外の事項でも気がついた部分があれば改善提案をする

<ul style="list-style-type: none">・ 最高裁ではPOG契約の実績はあるのか。 <p>・ エレベーターは人間が乗るので安全性が極めて重要である。技術的なことはわからないが、多数の外来者が来庁する裁判所の場合には、経済性より安全性を優先すべきである。安全性を考えるとフルメンテ契約もありかと思う。競争性を確保すれば契約金額も下落することになると思われ、POG契約が一概に価格が低額とは言えない訳であるから、無理にPOG契約をしなくても良いと思われる。POG契約への移行については慎重に検討されたい。</p>	<p>こともある。</p> <ul style="list-style-type: none">・ 実績はない。エレベーターの場合、以前はメーカーと保守契約を締結するのが当たり前という風潮があり、それを前提としてフルメンテ契約を締結するのが主流であった。
--	---