

最高裁判所 契約監視委員会 議事概要

開催日及び場所	令和元年9月9日(月) 最高裁判所中会議室
委員	委員長 野澤正充(立教大学副総長・法務研究科教授) 委員 根本清(元会社員) 委員 山内久光(弁護士)
対象期間	平成30年10月1日~平成31年3月31日
契約の現状等の説明	平成30年度下半期における契約状況について
個別審議案件 (5件)	契約件名:CADソフトウェアの購入等 契約金額:7,041,600円 契約締結日:平成30年10月12日 契約方式:一般競争入札,不落随意契約 契約庁:最高裁判所
	契約件名:シュレッダーの購入 契約金額:32,941,188円 契約締結日:平成30年12月20日 契約方式:一般競争入札,不落随意契約 契約庁:最高裁判所
	契約件名:標的型メール攻撃に対する教育訓練業務 契約金額:2,019,600円 契約締結日:平成30年11月19日 契約方式:一般競争入札 契約庁:最高裁判所
	契約件名:裁判員制度10周年ポスターの仕分け等及び発送 契約金額:2,308,743円 契約締結日:平成31年1月30日 契約方式:一般競争入札 契約庁:最高裁判所
	契約件名:歓迎レセプション 契約金額:1,021,680円 契約締結日:平成31年2月18日 契約方式:性質随意契約 契約庁:最高裁判所
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)

意見・質問	回答等
<p>個別審議案件</p> <p>(1) <u>CADソフトウェアの購入等</u></p> <p>(問) 本件について、全国の裁判所におけるインストール作業等に対応できるような営業所を有している業者が限られているということであれば、予定価格の積算の際に出張コストを考慮することによって、参入業者が増えるのではないか。</p> <p>(2) <u>シュレッダーの購入</u></p> <p>意見なし</p> <p>(3) <u>標的型メール攻撃に対する教育訓練業務</u></p> <p>(問) 本件で求めている資格要件を満たす業者は、多く存在しているのか。</p> <p>(問) 本件では、参考見積書記載の金額が異様に高いように思えるが、それはなぜか。</p> <p>(4) <u>裁判員制度10周年ポスターの仕分け等及び発送</u></p>	<p>(答) 本件の予定価格は、物品費(ソフトウェア)と役務費(インストール作業等)に分けて積算を行っているところ、このうち役務費は、出張コストを考慮せず、作業工数に技術者料金を乗じる方法により積算している。今後は、御指摘を参考にして、積算方法を検討していきたい。</p> <p>(答) 資格要件は一般的なものであり、それを満たす業者は多く存在している。もっとも、最高裁判所内にサーバを設置するという仕様はあまり一般的ではなく、それが多少の障害となった可能性はあるが、同仕様はセキュリティ上必要な要件である。</p> <p>(答) 参考見積書記載の金額は、飽くまで参考であり、業者においてコスト等を正確に計算したものではないからであると思われる。</p>

(問) 本件で仕分け等を行うポスターの製造は本件契約とは別契約であり，本件は単にポスターの仕分け及び発送業務であるということによいか。

(答) そのとおりである。

(問) 本件のような低落札率案件は契約監視委員会の会議において検討されることが多いが，妥当な落札率というものはあるのか。

(答) 妥当な落札率は一概には言えないが，会計法第29条の6第1項，予算決算及び会計令第85条により，裁判所所管の製造その他の請負契約について，予定価格に対して一定の率の基準を定めているため，契約監視委員会においても，この基準に準じて低落札率案件の抽出が行われている。

(意見) 低落札率そのものが問題なのではなく，重要なのは契約の内容に適合した履行がなされるかどうかである。あまりに高い又は低い予定価格で入札金額とのかい離が大きい場合は問題であるが，落札率が高率であれば妥当という訳でもないのではないか。

(5) 歓迎レセプション

(問) 本件契約と宿泊契約は別契約なのか。

(答) 別契約である。

(意見) 本件のようなレセプションは，警備等の関係上，宿泊先の会場を使用することが一般的であると考えられるため，宿泊先が決まれば，レセプションの場所も決まるといえるのではないか。よって，本件契約と宿泊契約が別契約であったとしても，本件の検証を行うためには，宿泊先の選定から検証すべきであると考ええる。

<p>(意見) 本件のような性質随意契約では、 価格の相当性の検証が重要であると考えられるので、受注者との価格交渉プロセスの検証も必要ではないか。</p>	
---	--