

入札等監視委員会 審議概要

(ホームページ掲載日：令和7年1月29日)

開催日及び場所			令和6年12月16日（月） 横浜植物防疫所会議室		
委員			中曽根玲子（大学教授） 田中 康晃（弁護士） 嶋矢 剛（公認会計士）		
審議対象期間			令和6年7月1日～令和6年9月30日		
審議対象案件			12件 うち、1者応札案件4件 契約の相手方が公益法人等の案件 0件		
抽出案件			7件 うち、1者応札案件 2件 （抽出率58％） （抽出率50％） 契約の相手方が公益法人等の案件 0件 （抽出率0％）		
抽出案件内訳	工事	一般競争		－	
		指名競争	公募型指名競争	－	
			工事希望型競争	－	
			その他の指名競争	－	
		随意契約		－	
	業務	一般競争		－	
		指名競争	公募型競争	－	
			簡易公募型競争	－	
			その他の指名競争	－	
		随意契約	公募型プロポーザル	－	
			簡易公募型プロポーザル	－	
			標準型プロポーザル	－	
			その他の随意契約	－	
	物品・役務等	一般競争		7件 うち、1者応札案件 2件 契約の相手方が公益法人等の案件 0件	
		指名競争		－	
		随意契約（企画競争・公募）		－	
		随意契約（その他）		－	
	（特記事項）			特になし	
委員からの意見・質問、それに対する回答等			意見・質問		回答等
			DNA合成製品（単価契約） ・同じ会社の1者応札が3年連続して続いているが、こうした製品の開発・販売ができる企業は他にないのか。 ・応札可能な業者はいるのであれば、1社応札で同じ会社が連続して落札するという事態の改善の余地はあるか。		・DNA合成製品を取り扱っている業者はいくつかあるが、通常取引のある業者に聞き取り実施したところ、「DNA合成製品の取り扱いができない」、「DNA合成製品の価格変動が大きく単価契約が難しい」、「入札公告を見落とした」等の理由により入札に参加できていないことがわかった。 ・入札公告を見落としていた業者など、改善すれば応札可能な業者はいると考えている。また、これまで入札に参加しないと聞いていた業者が別案件の薬品関係の入札に参加していたので、今後は、ホームページの調達情報を確認してもらうようお願いしている。
			検査用試薬の購入（単価契約）		

委員からの意見・質問、それに対する回答等	意見・質問	回答等
	・案件1と同様に、同じ会社の1者応札が3年連続して続いているが、こうした製品の開発・販売はできる企業は他にないのか。 ・こちらの案件は1件目の「DNA合成製品（単価契約）」と非常に似ている事案であったため抽出させてもらった。必ずしも特殊な試薬ではないということであれば、配送先が多いことと薬品の種類が細かくたくさんあることが入札に入りづらいことに繋がるのか。今後の改善点などはないのか。 ・経費削減もあると思うが、1者応札が何年も続いている状況は良くないと思うので、メーカーごとに分けるなど工夫をしていただけると良いと思う。 インクカートリッジ外の購入（単価契約）及びリサイクルトナーカートリッジ外の購入（単価契約） ・インクトナーカートリッジとリサイクルトナーカートリッジの購入契約について、同じ業者が落札している。入札を分けて実施した理由を知りたい。 ・インクカートリッジ外の購入（単価契約）の案件とリサイクルトナーカートリッジ外の購入（単価契約）の案件はともに、過去3年以上同じ業者が落札していたが、今年度は新規業者が落札しており、新たな業者が参入することによって、競争性が担保されることを改めて感じた。 ・インクトナーカートリッジ外の購入契約の応札者6者に比べ、リサイクルトナーカートリッジ外の購入契約は応札者2者となっている。同じような製品にも関わらず応札者が減った理由を知りたい。 ・トナーカートリッジはリサイクル品であることが条件になっている一方で、インクカートリッジは純正品でないといけないのはなぜか。 ・インクカートリッジは、インクジェットプリンタ用、リサイクルトナーカートリッジはレーザープリンタ用という理解でよいか。 ・インクジェットプリンタは純正品以外を使うとプリンタが故障することがあるので純正品を使い、レーザープリンタはリサイクル品を使うという理解でよいか。 農林水産省植物防疫所職員用官服製造（単価契約）及び農林水産省植物防疫所職員用作業着製造（単価契約） ・仕様書について、内容や規格は毎年変わるものなのか。 ・変わらなければ、従来の業者も型紙などが残っていれば金額は高くならないのではないかと。仕様はあまり変更しないで、コストがかからないようにして入札を行えば参加しやすいのではと思う。 植物等の輸出検疫手続きのプロセス検証のための可視化（BPMN作成）及び輸出検疫業務プロセスのコンサルティング業務	・当所では検査用試薬が一般的な試薬になるが、扱っている業者はいくつかある。ただ、様々な理由により入札に参加する業者がいなかった。通常取引のある業者に聞き取りを実施したところ、「薬品の取り扱いができない。」、「価格面で勝ち目が無い。」、「入札公告を見落とした。」等の理由により入札に参加できていないことがわかった。 ・改善点として試薬のメーカーごとに分けるという方法もあるが、そうすると入札・契約の件数が増えてしまう。中々難しいが、行くとすれば、金額の高いものだけを抜粋して別案件とする。そうすれば、他の業者もこのメーカーなら勝てると判断して入札に入ってこられるのではないかと考える。 ・ご意見を踏まえ分割等について事務効率を含め検討する。 ・インクカートリッジとリサイクルトナーを分けた理由は、基本的にインクカートリッジはメーカー純正品で、リサイクルトナーは再生品となる。インクカートリッジの純正品は一般の事務用品の業者でも取り扱っているが、リサイクルトナーはそれを専門に扱う業者のため両方を合わせると取り扱う業者が合わないため入札を分けた。今回はたまたま、同じ業者が両方とも落札することになった。 ・リサイクルトナーの応札者が減った理由は、リサイクルトナーを取り扱う業者が減っているからではないかと考える。 ・全部の機種種に対してリサイクルトナーが買えればいいが、印刷機の種類によってリサイクルトナーが販売されていないものがあるので、そういったものは純正品を購入せざるを得ない。 ・そのとおり。 ・そのとおり。 ・変わっていない。

委員からの意見・質問、それに対する回答等	意見・質問	回答等
	・業務の概要を簡潔に説明してほしい。 ・新規事業ということで、決めた方針で肅々と決定されたところは、当然かもしれないが、妥当だと感じる。応札者２者の見積書の比較となるが、落札でできなかった業者は可視化業務約４割、コンサルティング業務約６割に対し、落札業者は可視化業務約８割、コンサルティング業務約２割となっており、コンサルティング業務についてやや不安な気がする。最初の方針で決まっていることではあるが、コンサルティング業務も御省として期待していると思う。実際にコンサルティングを受けて問題なければ良いが、手を抜かれているような感じであれば、今後に活かすべきだと思った。 ・確かに応札している２者で可視化業務とコンサルティング業務の金額の比重がかなり違う。発注者として、どちらにウエイトがあるのか。これくらいの規模でコンサルティングして欲しいという希望があるなら、可視化業務とコンサルティング業務の金額の比重の違いについて精査したのか。	・BPMN（Business Process Model and Notation）とは、国際基準（ISO）でも定められている業務のプロセスをモデル化して図示する方法。業務の流れをフロー図として可視化することで、業務の効率化や問題点を探しやすい。本事業では、この手法を活用し、輸出検疫の手続きや業務の見直しを行うとともに、今後の手続きの電子化を効率的に行うことを目的として始めた。実際の事業内容としては、「落札業者が既存の手続きについてのフロー図の作成や分析を行う（可視化業務）」と、「職員の技術習得のための研修等を行う（コンサルティング業務）」で構成している。 ・落札業者とは、毎週打合せをしており、きめ細かく対応してもらっている。コンサルティング業務についても、座学だけでなく、実際の業務をモデルにして、わかりやすく指導してもらっている。期待を上回るものであり、手を抜かれているような印象はない。 ・こちらとしては作っていただくものを作っていたき、それを使えるようにコンサルティングしてもらおうというのが仕様であり、可視化業務とコンサルティング業務の金額の比重は適切であると理解している。
委員会による意見の具申又は勧告の内容 〔これらに対し所長が講じた措置〕	特になし	

(注)公益社団法人等とは、公益社団法人又は公益財団法人（一般社団法人及び一般財団法人に関する法律及び公益社団法人及び公益財団法人の認定等に関する法律の施行に伴う関係法律の整備等に関する法律第42条第1項に規定する特例社団法人又は特例財団法人を含む。）をいう。