

第66回（令和6年度第3回）契約監視委員会 議事概要

契約監視委員会事務局

1. 日時

令和7年2月6日（木）9：30～12：00

2. 場所

富国生命ビル 28階 西2・3会議室

3. 出席者

委員長	石田 恵美	弁護士／公認会計士
委員	野村 修也	中央大学法科大学院 教授／弁護士
委員	幕田 英雄	弁護士
委員	山本 泉	元会計検査院第2局長
委員	熊谷 匡史	日本原子力研究開発機構 監事
委員	関口 美奈	日本原子力研究開発機構 監事

説明者	林 孝浩	日本原子力研究開発機構	理事
（事務局）	松本 尚也	日本原子力研究開発機構	財務契約部長
	近藤 亮平	日本原子力研究開発機構	財務契約部次長
	藤沼 輝彦	日本原子力研究開発機構	財務契約部次長
	田端 理美子	日本原子力研究開発機構	企画調整課長
	篠田 典幸	日本原子力研究開発機構	監査室長
	片岡 史成	日本原子力研究開発機構	監査室主幹

オブザーバー	奥村 徳仁	内閣官房	行政改革推進本部事務局	参事官
	三浦 那帆	内閣官房	行政改革推進本部事務局	参事官補佐
	有林 浩二	文部科学省	研究開発局原子力課	課長
	生方 寛昭	文部科学省	研究開発局原子力課	課長補佐

4. 議事概要

（1）説明及び主な質疑

① 前回議事概要について

前回議事概要案は、原案どおり了承された。

② 前回委員会以降の状況について

事務局から現時点における契約等の改善に関する取り組み、第58～65回委員会の個別契約案件審議におけるご意見・対応状況等について説明し、審議の結果了承された。

③ 個別契約案件審議

令和6年5月～令和6年8月の契約事案の審査対象リストから各委員が抽出した6件について、以下のとおり審議が行われた。

○J-PARC センター広報セクション業務に関わるデザイン業務に関する労働者派遣契約（A-1）関口委員

	当日の議論内容
委員	・ 3年契約の労働者派遣契約だが、契約期間内における人件費高騰によって契約相手先がこの時間単価で業務が遂行できなくなるなどのリスクはないか。 ・ 技術審査をする際に、第三者的視点を入れるべきではないか。 ・ 労働者派遣契約の在り方について、職員等の直接雇用者が実施すべき業務と請負や派遣に委ねる業務の整理を行うこと。
JAEA	・ 複数年契約に関しては、1年ごとに契約相手先に単価の妥当性を伺っており、契約解除としないよう対応している。 ・ 案件によって他部署の方を審査者に入れ、真に公平な審査がなされるよう検討していきたい。 ・ すべての労働者派遣契約の内容や数を確認することができるようになったため、組織全体をフラットにして整理していきたい。

○自火報等消火設備定期点検（A-2）石田委員長

	当日の議論内容
委員	・ 原子力事業の特殊性により1者応札が続いているため、業務を安定して持続させるためのサプライチェーンの確保に努めること。 ・ 予定価格が低く設定された契約で締結に至ったものは、受注者が他の契約で利益のバランスをとるようなことが発生しやすい。また、受注者に引け目を感じた現場が、何らかの返礼をするような動機にもなり兼ねない。不正行為のリスクを回避するためにも、適正価格での契約が重要である。
JAEA	・ 複数社にヒアリングを行うとともに、発注部材の切り分け等を検討したい。また一者応札が続いていることを踏まえ、契約方式を随契事前確認公募に切り替えることも検討したい。

○「常陽」防護区域境界の整備に伴う調整（A-3）山本委員

	当日の議論内容
委員	・ 随意契約（特命）について、むやみに案件を切り分けるのではなく、業務内容や契約種別などを考慮し、適切な発注単位で契約請求すること。 ・ 最初に納入した業者がその後の点検も行うベンダーロックの形になりやすいことから、最初の契約の価格や契約相手先の妥当性を考慮し、全体的な金額をつかみながら手続きすること。
JAEA	・ 案件をまとめることでより安価に契約できる可能性が高いので、意味もなく分割されていないか確認して手続きを進めていく。

○加圧送水装置電動機駆動消火ポンプ更新作業（B-1）熊谷委員

	当日の議論内容
委員	・ これまで特殊仕様としていたものを一般汎用品に更新したことは、競争性の確保の面からも適当であったと思うが、結果的に応札者拡大につながっていない。業務の規模感や地域性の問題があり、簡単ではないと思うが、応札者の拡大に努めていただきたい。 ・ 一般汎用品の調達においては、他拠点の実績を確認するなど、市場価格の把握に努めるべきである。 ・ 保守とその後の部品更新作業が同一企業の場合には、保守の品質や費用のバランスに注意を払うことが必要である。
JAEA	・ 現在要求している資格を変更することは容易ではないため、他に応札者拡大につながる材料がないか検討していく。 ・ 調達物の相場観と照らし合わせて、金額の妥当性を確認していきたい。

○クラウド型不審メール対策サービスの利用契約（B-2）野村委員

	当日の議論内容
委員	- サイバー攻撃による被害や損害は甚大である。原子力事業者として、自社に合った質の高いサイバーセキュリティ対策導入の必要性を認識し、適切な予算措置や契約手続きに努めること。 - 作業期間を考慮し、早い段階から手続きを行うことで応札者拡大に努めること。 - 他の政府機関における同様の調達物の納入実績を調査し、事後的な競争性の確保につなげること。
JAEA	- 業者への積極的な声かけや早期に契約請求票を起案することで、作業時間を確保して応札者拡大に努めていく。 - 他法人の調達情報を入手次第照会し、適切な金額での契約締結に努めていく。

○原子力施設の耐震性に関する知見の整理（土木分野）（B-3）幕田委員

	当日の議論内容
委員	- 他事業者と費用負担割合が決まっている契約であり、機構の負担が低く抑えられているものではあるが、全体の契約金額の適正性について把握しておくべきである。 - 本件は特命クライテリア 1（2）①「成果の連続性、継続性の確保」は適用できないのか。
JAEA	- 他事業者の予定価格は知りえないものの、可能な範囲で働きかけていきたい。 - クライテリアの適用については、複数選択することも可能であることからご指摘を踏まえて検討していく。

（2）その他

次回委員会は、日程調整の上、令和7年6月頃に開催することとなった。

以 上

原子力機構における契約等の改善に関する取り組み

「契約方法等の改善に関する中間とりまとめ」以降の自己評価を踏まえた改善方策と取組実績

- 「自己評価」を踏まえた対応方針に記載された項目
- 委員会での審議により追加した項目
- ◎「自己評価」を踏まえた対応方針に鑑みた新たな取り組み

※下線は前回委員会以降の追加措置

項目		自己評価を踏まえた改善方策等	取組実績	
機構契約業務の改善に向けた情報共有	意見交換	○ 契約監視委員会委員と機構役員との意見交換	R3.8	以下項目について、契約監視委員会と日本原子力研究開発機構理事長等との意見交換を実施 ・原子力機構の経営方針の設定・展開 ・原子力機構のガバナンス改革 ・原子力機構の事業概要 ・機構における契約業務
	意見交換	○ 契約監視委員会委員と契約審査委員会委員（外部）との意見交換	R4.2	以下について、契約監視委員会と契約審査委員会との意見交換を実施 ・委員会における審査のポイント ・内部統制機能 ・契約の特殊性と競争性・透明性の確保
	意見交換	◎ 企業との意見交換	R6.11	以下について、契約に係る部署との意見交換会を実施 ・見積書の算定方法 ・機構との契約における懸念点
競争性の更なる向上とコスト・業務の再検証	一者応札案件の分析	○ 更なる競争性の確保のため、これまで一者応札となっていた契約について契約種別毎の傾向と要因を分析	～R6.3	一者応札改善のための請求部門向け知識普及活動を実施（下段にて別途記載）
	発注の妥当性確認等	○ 発注の妥当性確認及びコスト削減等を目的としたチェック機能「勘定奉行機能」を構築 ➤ 契約に係る課題全般に対する幹部同士の情報共有化	R3.11～R3.12 R4.4～ R5.4	研究開発6部門企画調整組織の長と契約部長との意見交換を実施 研究開発部門の幹部と契約部長との意見交換 ・各センターにおける契約部門への要求事項や契約部門とのコミュニケーションの必要性について確認、センター等との意見交換については、定期的に実施予定（実績） R4.4・・・J-PARCセンター 再処理廃止措置技術開発センター R4.6・・・人形峠環境技術センター R4.7・・・東濃地科学センター 研究炉加速器技術部 R4.8・・・青森研究開発センター R4.10・・・福島研究開発拠点 幌延深地層研究センター R4.11・・・プルトニウム燃料技術開発センター もんじゅ・ふげん ※上記、意見交換時に、契約実務担当者による現場視察も併せて実施 研究開発部門の幹部と契約部長との意見交換 ・契約知識の普及活動を順次展開することについて報告、その他契約部への要求事項等の確認についても継続して実施（実績） R5.4・・・J-PARCセンター R5.5・・・敦賀廃止措置実証本部 東濃地科学センター R5.6・・・青森研究開発センター 人形峠環境技術センター 幌延深地層研究センター 福島研究開発部門 核燃料サイクル工学研究所 R5.7・・・原子力科学研究所 R5.9・・・大洗研究所

原子力機構における契約等の改善に関する取り組み

「契約方法等の改善に関する中間とりまとめ」以降の自己評価を踏まえた改善方策と取組実績

- 「自己評価」を踏まえた対応方針に記載された項目
- 委員会での審議により追加した項目
- ◎ 「自己評価」を踏まえた対応方針に鑑みた新たな取り組み

※下線は前回委員会以降の追加措置

項目		自己評価を踏まえた改善方策等	取組実績	
			R6.4～	組織統合（財務契約部新設）を踏まえた研究開発拠点の幹部と契約部長との意見交換を実施（実績）
			R6.5・・・	原子力科学研究所 核燃料サイクル工学研究所 大洗研究所 敦賀廃止措置実証部門 東濃地科学センター
			R6.6・・・	人形峠環境技術センター 福島廃炉安全工学研究所
			R6.7・・・	青森研究開発センター
			R6.8・・・	幌延深地層研究センター
		➤ 契約に係る競争性の確保、新規参入の可能性及びコスト削減効果を期待した随意契約への移行等に対する実務担当者によるヒアリング	R3.11～R3.12	令和3年度に契約締結した継続案件及び令和4年度契約請求計画表の中から抽出した案件を対象に契約請求ヒアリングを実施（件数：57件）
			R4.3～R4.4	令和4年度契約請求計画表の中から抽出した案件を対象に契約請求ヒアリングを実施（件数：19件） ・契約の一本化や応札者拡大に向けた取組に対する検討を開始
			R4.11	令和5年度契約請求計画表の中から抽出した案件を対象に契約請求ヒアリングを実施（件数：56件）
			R5.4	令和5年度契約請求計画表の中から抽出した案件を対象に契約請求ヒアリングを実施（件数：19件）
			R5.12～	令和6年度契約請求案件を中心に契約請求ヒアリングを実施 →組織改正後は、各担当が仕様の初期段階から加わる体制が構築され、日常業務の中でヒアリングを実施
契約知識の普及活動		◎ 研究開発部門に対する契約知識の普及活動（機構の調達機能向上に向け、JAEA全体で取り組む活動：ラージ（Large）契約部）	R5.4	研究開発部門に対し、様々な契約知識の普及活動を開始 ①契約請求ガイドライン ②参考見積徴取に係るガイドライン →一者応札改善のための応札者実績リスト等、企業発掘に活用できる資料の周知を含む ③データベースの充実化 ④契約条項ガイドブック →1更新1章とし、計7章にわたって請求部門に知識普及活動を社内イントラで展開 （実績） R5.5・・・J-PARCセンター R5.6・・・敦賀廃止措置実証本部 東濃地科学センター 青森研究開発センター 人形峠環境技術センター 幌延深地層研究センター 福島研究開発部門 R5.7・・・核燃料サイクル工学研究所 R5.8・・・システム科学計算センター 核不拡散・核セキュリティ総合支援センター R5.9・・・原子力科学研究所 R5.12・・・大洗研究所

原子力機構における契約等の改善に関する取り組み

「契約方法等の改善に関する中間とりまとめ」以降の自己評価を踏まえた改善方策と取組実績

- 「自己評価」を踏まえた対応方針に記載された項目
- 委員会での審議により追加した項目
- ◎ 「自己評価」を踏まえた対応方針に鑑みた新たな取り組み

※下線は前回委員会以降の追加措置

項目		自己評価を踏まえた改善方策等	取組実績	
			～R6.3	R6.7月以降に組織改正が予定されていることから、組織改正後に本格始動の予定
			R6.7	コンプライアンス遵守の徹底のため、各ガイドラインを改訂し、再周知
切り分け検証		○ 専門性を有しない一般的な業務を切り分けて発注する取組の有効性を検証	R3.10	
			R4.5～R4.8	東海地区及び大洗地区を最重要検討拠点とし、切り分けの実現に向けて契約担当課が精査し、対象とする案件を選定した上で、請求部署との協働により検証作業を実施 (検証対象) ・業務請負契約のうち、一般競争全件 ・スポット役務のうち、同一企業の1者応札案件(対象案件) ・切り分け対象案件125件のうち、17件を切り分け実施
			R5.12	これまでの切り分け実績から、切り分けの有効性等の傾向分析を実施
			～R6.5	契約請求のあったR6契約について検証を行った結果、切り分け可能な契約は0件。今後も継続してヒアリングを実施。
競争入札案件及び確認公募案件の検証		○ 確認公募へ移行した契約の公平性、透明性の確保に向けた取組の検討	毎月	契約審査部会にて検証を実施
		○ 連続一者応札が継続し、一般競争入札ではコスト削減が見込めないと判断された契約の契約方式の検証		
		○ 確認公募へ移行した契約のコスト削減効果等の検証	R4.10～R4.12	一般競争入札から確認公募に移行した案件のうち、契約金額500万円以上を対象に検証作業を実施
	<u>随意契約におけるコスト削減</u>	<u>◎ 契約手続の開始時点から、協議に積極的に関与</u>		<u>R7.4より実施予定。</u> <u>所長へ説明するとともに、現場からの契約部門への要望やコミュニケーションの必要性について共有</u> <u>(実績)</u> <u>R6.11・・・原科研、核サ研、敦賀</u> <u>R6.12・・・大洗研</u>

原子力機構における契約等の改善に関する取り組み

「契約方法等の改善に関する中間とりまとめ」以降の自己評価を踏まえた改善方策と取組実績

- 「自己評価」を踏まえた対応方針に記載された項目
- 委員会での審議により追加した項目
- ◎ 「自己評価」を踏まえた対応方針に鑑みた新たな取り組み

※下線は前回委員会以降の追加措置

項目		自己評価を踏まえた改善方策等	取組実績	
旧関係法人との関係適正化	モニタリング調査	○ 機構OBが在籍する法人のモニタリング	R3.11	旧関係法人（17法人）の適正性（資本関係の有無等）についてモニタリングを実施
			R4.8	旧関係法人（17法人）の適正性についてモニタリングを実施 ・機構との取引高 ・機構OBの役員への再就職（親会社含む）
			R5.8	旧関係法人（17法人）の適正性についてモニタリングを実施し、17法人すべてが関係法人に該当していないことを確認 ・機構との取引高 ・機構OBの役員への再就職（親会社含む）
			R6.8	旧関係法人（17法人）の適正性についてモニタリングを実施し、17法人すべてが関係法人に該当していないことを確認 ・機構との取引高 ・機構OBの役員への再就職（親会社含む）
機構契約業務に係る内部統制機能の強化	組織改正	◎ 仕様検討に係る技術的議論へ初期段階から参画、現場と一体となったワンスルー対応	R5.7	契約種別毎の課編成の見直し 改正前：契約調整課 契約第1課・2課・3課 改正後：契約調整課 事業契約第1課 事業契約第2課 プロジェクト契約課 →請求現場に駐在し、現場と一体となった手続を実施
		◎ 契約手続に係る業務の責任の明確化及び将来的な人員削減に向けた対応	R5.10～	拠点調達機能を本部契約部に集約化するための検討を開始 →R6.4月に福島、東濃、幌延を集約予定 →R6.7月に敦賀、大洗、青森、人形峠を集約予定
			R6.4	福島、東濃、幌延の集約完了
			<u>R6.11.1</u>	<u>財務契約部の発足</u> <u>敦賀、大洗、青森、人形峠の集約完了</u>
		◎ 予算執行に関する管理機能を強化するとともに、契約を事業推進における重要なファクトと捉え契約機能を強化する	R6.1	契約業務と財務業務を一元化（機関決定済） 改正前：契約部 ・契約調整課 ・事業契約第1課 ・事業契約第2課 ・プロジェクト契約課 財務部 ・財務企画課 ・財務課 ・経理課 ・管財課 改正後：財務契約部（仮称）
			R6.7以降	決裁権限の見直しを実施予定

原子力機構における契約等の改善に関する取り組み

「契約方法等の改善に関する中間とりまとめ」以降の自己評価を踏まえた改善方策と取組実績

- 「自己評価」を踏まえた対応方針に記載された項目
- 委員会での審議により追加した項目
- ◎ 「自己評価」を踏まえた対応方針に鑑みた新たな取り組み

※下線は前回委員会以降の追加措置

項目		自己評価を踏まえた改善方策等	取組実績	
			R6.11.1	財務契約部の発足 ・企画調整課（統合：旧契約調整課、旧財務企画課） ・審査管理課（新設） ・財務課 ・経理課 ・管財課 ・事業契約第1課 ・事業契約第2課 ・事業契約第3課（新設） ・プロジェクト契約課
人材育成戦略		◎ キャリアパスを含めた契約プロフェッショナルの育成	R5.2	・契約部における「人材育成指針」の策定 ・部内共通で設定した評価項目に基づき、個人毎に人材育成計画を設定・実行 ・全契約種別の経験蓄積（OJT） ・人事部と情報共有の上、中長期的な育成期間を確保し、人員の配置・キャリアパスを構築
			R6.5	海外事業統括部主催の契約法務に係る社内研修に参加
			R5.6～12	外部講習を積極的に受講（実績） 9講座20名（受講者が講師となり部内展開）
			R6.2	（予定） 2講座4名
			R5.10～12	資格取得の奨励（実績） 民間3資格取得 （課長級1名2資格、主査級1名1資格）
			R6.7～12	外部講習を積極的に受講、受講者は講習内容を部内展開（実績） 7講座12名
I T 化の推進		◎ 契約業務全体の電子化による効率性及び利便性の向上、契約手続におけるノウハウの共有化	R4.2	契約業務を効率的かつ利便的に行いつつ、ペーパーレスや契約実務のノウハウの活用と業務品質の向上を目的とした新たなシステム導入の検討を開始 ・電子決裁処理システム ・電子保存システム ・電子契約システム
			R5.8	研究開発法人における電子決裁処理システム及び電子保存システムの導入状況を調査
			R6.4	電子契約システム運用開始 電子保存システム運用開始
			R7.4	新電子決裁システム運用開始予定（契約手続きの電子化開始）
			R6.4	ノンコア業務のアウトソーシングが本格始動 電子契約システムの運用方法を動画（YouTube）で掲載
			R6.8	電子契約を行った件数はR6.7月末現在で220件（44％）

第58回以降の委員からのコメント一覧

グレーハッチング：2 1項目：完了済
黄色ハッチング：4 項目：今回フォローアップ完了
緑ハッチング：1 項目：フォローアップ未完了
青ハッチング：8 項目：今回対応完了

No	指摘内容	委員	指摘回	対応完了	フォローアップ完了
1	特定企業への長期的発注	石田委員長、天野委員	第58回（R4.6.8）	第61回（R5.6.14）	第63回（R6.2.28）
部分最適化の契約（機器の設計・製作、その後の試験・維持管理）により、設計・製作段階は安く契約し、試験・維持管理で高い契約を結ぶ構造となり、結果としてトータルコストが高くなっていないか。また、研究開発業務を単年度で進めることは、合理性、経済性の観点で非効率であり、 成果・効果を生む長期的な方法 による契約で実施すべきである。					
2	意図的な低入札による契約の独占を防ぐ対策	野村委員	第58回（R4.6.8）	第61回（R5.6.14）	第63回（R6.2.28）
継続性のある契約で、詳細設計を受注した企業が 自社のみ対応可能な仕様にする ことで、 他社の参入を妨げていないか 、仕様の妥当性をチェックする仕組みを検討すること。					
3	特命により契約した企業の管理	野村委員	第58回（R4.6.8）	第61回（R5.6.14）	第63回（R6.2.28）
特命随契による安心感から緊張感が緩むことがないよう機構による受注企業の管理を徹底すること。また、不正防止の観点から、企業をローテーションさせることであらゆる面でクリーンになることもある。対応可能な企業を複数社探すことで企業の緊張感も変わるはず。 企業へ緊張感を持たせるための仕組み を考えてほしい。					
4	価格交渉力の向上	野村委員	第58回（R4.6.8）	第61回（R5.6.14）	第63回（R6.2.28）
予算ありきの出来レースが続く価格交渉は意味がないため、 請求元も含めた価格交渉の仕方やノウハウの蓄積について検討 すると同時に、随契による価格交渉の意味をしっかりと考えてほしい。					
5	入札実施回数ルール明確化	幕田委員	第58回（R4.6.8）	第61回（R5.6.14）	第66回（R7.2.6）
他社が辞退し実質的に一者応札となった入札において、入札回数が3回を超える場合、競争入札から不落随契による価格交渉へ移行するべきである。秋のレビューを踏まえた対応（自己評価の対応方針）が生かされていない。 入札回数4回目以降の考え方を整理 すること。					
6	価格交渉記録の検証と共有化	石田委員長、幕田委員	第58回（R4.6.8）	第61回（R5.6.14）	第63回（R6.2.28）
価格交渉記録に具体的な経緯や手法が示されていないため、 実態にあった記載を検討 するとともに、価格交渉記録のデータ整理を行い契約種別毎に検証を実施し、 価格交渉の実態を把握 すること。さらに価格交渉記録に関するデータは 契約実務担当者への共有を図る こと。					
7	高落札率案件の分析	幕田委員	第58回（R4.6.8）	第65回（R6.9.25）	第66回（R7.2.6）
高落札率の改善に向けた検証として、 努力が足りない案件（競争が期待できる案件） 、 努力が通じない案件（競争環境が整わない案件） の仕分けを行い、分野や契約種別毎に分析を行うこと。					

第58回以降の委員からのコメント一覧

グレーハッチング：2 1項目：完了済
黄色ハッチング：4 項目：今回フォローアップ完了
緑ハッチング：1 項目：フォローアップ未完了
青ハッチング：8 項目：今回対応完了

No	指摘内容	委員	指摘回	対応完了	フォローアップ完了
8	入札条件の適用	山本委員	第58回（R4.6.8）	第60回（R5.1.27）	第63回（R6.2.28）
「 原子力施設におけるXXを有していること 」の条件に必ずしもこだわる必要はないのではないか。安全サイドに立てば必要であることは承知、しかし、競争性を高めるためには改善は必要。					
9	機密保持に係る契約の切り分け	野村委員	第58回（R4.6.8）	第62回（R5.9.27）	第64回（R6.6.12）
機密保持に係る契約の中にも業務の切り分け により、競争環境が整う場合は競争入札に付すことの検討を行うべきである。					
10	応札者拡大に向けた新たなアイデア	野村委員	第59回（R4.9.21）	第65回（R6.9.25）	
一般的内容の契約であっても原子力に関わる契約であることが要因となり、応札者拡大になかなか結びつかない現状にある。一例として、 自治体等との協力の下、新たな発想による契約 を実施するなどの検討が必要である。					
11	入札条件の緩和	幕田委員	第59回（R4.9.21）	第61回（R5.6.14）	第63回（R6.2.28）
新規参入の阻害要素となるような入札条件が結果として一者応札 につながっている。透明性の確保及び応札者拡大の観点から 入札条件の緩和 が必要である。					
12	予定価格設定の考え方	熊谷委員	第59回（R4.9.21）	第62回（R5.9.27）	第64回（R6.6.12）
材料費の高騰を見越して設定 した予定価格の設定に係る考え方を整理すること。					
13	参入障壁改善に向けた対応	石田委員長、関口委員	第59回（R4.9.21）	第62回（R5.9.27）	第64回（R6.6.12）
過去の実績を 請求予算額（低価格）に設定 せず、契約の現状を踏まえた適正な請求予算額とすることについて検討する。また、予定価格の決定に際しても 実績価格を反映するかどうか 十分な検討が必要である。					
14	価格交渉におけるルール明確化	山本委員、熊谷委員	第59回（R4.9.21）	第62回（R5.9.27）	第65回（R6.9.25）
随意契約における価格交渉について、 交渉回数のルールを明確にする とともに、 各種単価毎に交渉するなど緻密な対応 が必要である。					

第58回以降の委員からのコメント一覧

グレーハッチング：2 1項目：完了済
黄色ハッチング：4 項目：今回フォローアップ完了
緑ハッチング：1 項目：フォローアップ未完了
青ハッチング：8 項目：今回対応完了

No	指摘内容	委員	指摘回	対応完了	フォローアップ完了
15	継続した作業が必要になる契約における初期段階の工夫	石田委員長	第60回（R5.1.27）	第61回（R5.6.14）	第63回（R6.2.28）
点検作業については、設備を導入した時点でその後の点検を実施する企業が限定されることから、 発注時の工夫が必要 である。					
16	応札を辞退した企業へのヒアリング	関口委員	第60回（R5.1.27）	第62回（R5.9.27）	第64回（R6.6.12）
応札を辞退した企業に対し、 辞退理由等についてヒアリングを実施 し、今後の入札の参考にすべきである。					
17	受注可能な企業の発掘	野村委員	第60回（R5.1.27）	第61回（R5.6.14）	第63回（R6.2.28）
思い込みによる企業選定にならないよう、 幅広く見積を徴取し、受注可能な企業の発掘を行うこと が必要である。					
18	予算の管理	野村委員、山本委員、熊谷委員	第60回（R5.1.27）	第61回（R5.6.14）	第63回（R6.2.28）
研究の必要性や価格の妥当性について、厳格なマネジメントを行い、 真に必要な予算を正確に把握 すべきである。また、世間一般の相場観を確認するなど、 価格に対する感度 をあげて価格交渉に臨むべきである。					
19	特命により契約する企業との価格交渉	幕田委員	第60回（R5.1.27）	第61回（R5.6.14）	第63回（R6.2.28）
特命による随意契約であっても、契約相手先が替わる可能性があることを前提として、 緊張感をもった価格交渉を行う べきである。					
20	作業の要否を判断する基準の設定	山本委員	第60回（R5.1.27）	第62回（R5.9.27）	第64回（R6.6.12）
頻度や時期が決まっていない分解点検等の作業について、 不必要なものに国費を投じたとならないように、ある程度の基準を設ける べきである。					
21	継続性のある契約における低入札	野村委員	第61回（R5.6.14）	第63回（R6.2.28）	第65回（R6.9.25）
継続性のある契約について、 先行契約を受注した企業が自社に有利な調査結果等を提出できないような仕組み作りが必要 である。また、応札企業の思惑を深く推察し、 切り分けの是非を慎重に判断すべき である。さらには、先行契約を安く締結できても、継続性のある 一連の契約トータルで適正価格となっているか、参考見積の段階から検証が必要 である。					

第58回以降の委員からのコメント一覧

グレーハッチング：2 1項目：完了済
黄色ハッチング：4 項目：今回フォローアップ完了
緑ハッチング：1 項目：フォローアップ未完了
青ハッチング：8 項目：今回対応完了

No	指摘内容	委員	指摘回	対応完了	フォローアップ完了
22	契約締結後の履行管理及び品質管理	野村委員	第62回（R5.9.27）	第63回（R6.2.28）	第66回（R7.2.6）
安値で契約を受注した企業は、他の契約とのトータルで利益計算をする可能性がある。品質を落とされた契約履行がされていないかを常時確認・評価できるように 発注者側のスキルアップが重要 である。					
23	物価上昇を契約に反映させる方法の検討	山本委員	第62回（R5.9.27）	第63回（R6.2.28）	第65回（R6.9.25）
労務費単価や材料費等の上昇が見込まれる案件について、契約金額に反映させるための方法を検討 すること。					
24	切り分け検証のフォローアップ及び改善	石田委員長	第62回（R5.9.27）	第65回（R6.9.25）	第66回（R7.2.6）
過去の切り分け検証を踏まえて切り分けを実施した結果、契約金額の上昇を招いたことを踏まえて、 過去に切り分け検証の対象になった複数年契約の次回契約締結に際して、その分割の是非について検討を行う こと。					
25	緊急契約における契約審査委員会の役割の明文化	熊谷委員	第62回（R5.9.27）	第63回（R6.2.28）	第65回（R6.9.25）
緊急契約における契約審査委員会の役割について、 マニュアル等上で明らかとされていないため、これを 整理し明文化する こと。					
26	受注者の下請企業に対する適切な価格転嫁について	野村委員	第63回（R6.2.28）	第65回（R6.9.25）	第66回（R7.2.6）
昨今の物価上昇に伴い、機構の 受注者の下請企業に対しても労務費等の適切な価格転嫁が行われているか 、注意を向ける必要がある。					
27	契約毎の特徴の把握	幕田委員、関口委員	第63回（R6.2.28）	第66回（R7.2.6）	
契約種別ごとに価格査定のポイントが異なるという認識を持つことが必要 である。単に同様の製品・サービスを提供する事業者間で金額を比較するだけではなく「他の契約種別と比べての利点は何か」という観点からも査定を行うべきである。また、 専門的な役務の提供については、世間相場や一般的な事柄を把握し、適切な履行管理と品質の確保に努めること が必要である。					
28	低入札価格調査結果を踏まえた判断基準の設定検討	山本委員	第63回（R6.2.28）	第66回（R7.2.6）	
低入札価格調査を一度行った上で、極端な場合に失格基準を設けている自治体等もあることから、 低入札価格調査を踏まえた判断基準を設定することについて将来的に検討 してほしい。					

第58回以降の委員からのコメント一覧

グレーハッチング：2 1項目：完了済

黄色ハッチング：4 項目：今回フォローアップ完了

緑ハッチング：1 項目：フォローアップ未完了

青ハッチング：8 項目：今回対応完了

No	指摘内容	委員	指摘回	対応完了	フォローアップ完了
29	受注先が限定的な契約の今後の対応	関口委員	第64回（R6.6.12）	第66回（R7.2.6）	
	原子力機構の契約には、 特殊で専門性の高い業務を委託するものが多数あるが、それゆえ受注企業が非常に限定的 になっている。今後、このような業務についてどのように向き合っていくのか。				
30	価格交渉における企業の申し出理由の判断	野村委員	第64回（R6.6.12）	第66回（R7.2.6）	
	価格交渉において、交渉相手の企業が「今の金額が限界値である」と申し出の場合があるが、その申し出の妥当性判断が曖昧である。 申し出の妥当性を判断した根拠 があることが望ましい。				
31	参考見積の聴取に当たって留意すべきこと	幕田委員	第64回（R6.6.12）	第66回（R7.2.6）	
	参考見積を出してくれる社が1社しかなく、かつ同社が応札を予定していると考えられるとき、 適正な予定価格を算定するための方法 としてどのようなことが考えられるか。				
32	競争性がなく蓋然性が高い案件の交渉方法	関口委員	第65回（R6.9.25）	第66回（R7.2.6）	
	競争性がなく蓋然性が高い案件は、先方にバーゲニングパワーがあると言える。先方からの辞退を避けるべく、 交渉材料を分析 することが必要である。				
33	適切な評価結果を算出するための検討	野村委員、山本委員	第65回（R6.9.25）	第66回（R7.2.6）	
	最高点と最低点で大きな点差が生じた場合、最高点、最低点に引っ張られ、異常な数値が算出される可能性があるのではないかと。総合評価落札方式の場合、技術点よりも価格点が優先されていることがあり、適切な評価となっていないのではないかと。このように 偏向的な評価とならないよう検討すべき である。				
34	特命クライテリアの適切な設定方法	熊谷委員	第65回（R6.9.25）	第66回（R7.2.6）	
	特命クライテリアについて、本質的な項目を適用すべきである 。例えば、補助事業で行う案件の場合、国へ交付申請の提出・国から交付決定がなされているものであるため、特命クライテリア1（1）④「国、地方公共団体等との取決めにより、契約の相手方が定められているもの」を適用しているが、当該事業は当該企業しか受注できない事情を踏まえて交付申請をしていることから、特命クライテリアは「当該契約を履行できる唯一の企業」といった項目を適用させるべきである。				

今回フォローアップ完了とする4項目

No	指摘内容	委員	指摘回	対応完了	
7	高落札率案件の分析	幕田委員	第58回（R4.6.8）	第65回（R6.9.25）	第66回（R7.2.6）
高落札率の改善に向けた検証として、 努力が足りない案件（競争が期待できる案件） 、 努力が通じない案件（競争環境が整わない案件） の仕分けを行い、分野や契約種別毎に分析を行うこと。					
22	契約締結後の履行管理及び品質管理	野村委員	第62回（R5.9.27）	第63回（R6.2.28）	第66回（R7.2.6）
安値で契約を受注した企業は、他の契約とのトータルで利益計算をする可能性がある。品質を落とされた契約履行がされていないかを常時確認・評価できるように 発注者側のスキルアップが重要 である。					
24	切り分け検証のフォローアップ及び改善	石田委員長	第62回（R5.9.27）	第65回（R6.9.25）	第66回（R7.2.6）
過去の切り分け検証を踏まえて切り分けを実施した結果、契約金額の上昇を招いたことを踏まえて、 過去に切り分け検証の対象になった複数年契約の次回契約締結に際して、その分割の是非について検討を行う こと。					
26	受注者の下請企業に対する適切な価格転嫁について	野村委員	第63回（R6.2.28）	第65回（R6.9.25）	第66回（R7.2.6）
昨今の物価上昇に伴い、機構の 受注者の下請企業に対しても労務費等の適切な価格転嫁が行われているか 、注意を向ける必要がある。					

グレー矢印：以前までの進捗
赤矢印：今回の進捗

No	指摘内容	委員	指摘回	対応の方向性		具体的対応方法			対応完了	フォローアップ
				検討中	対応済	今後検討	今後具体的に展開	対応済		
10	応札者拡大に向けた新たなアイデア	野村委員	第59回 (R4.9.21)						第65回 (R6.9.25)	第67回以降

一般的内容の契約であっても原子力に関わる契約であることが要因となり、応札者拡大になかなか結びつかない現状にある。一例として、[自治体等との協力の下、新たな発想による契約](#)を実施するなどの検討が必要である。

今回対応完了とする 8 項目

No	指摘内容	委員	指摘回		
27	契約毎の特徴の把握	幕田委員、関口委員	第63回（R6.2.28）		
契約種別ごとに価格査定のポイントが異なるという認識を持つことが必要 である。単に同様の製品・サービスを提供する事業者間で金額を比較するだけではなく「他の契約種別と比べての利点は何か」という観点からも査定を行うべきである。また、 専門的な役務の提供については、世間相場や一般的な事柄を把握し、適切な履行管理と品質の確保に努めること が必要である。					
28	低入札価格調査結果を踏まえた判断基準の設定検討	山本委員	第63回（R6.2.28）		
低入札価格調査を一度行った上で、極端な場合に失格基準を設けている自治体等もあることから、 低入札価格調査を踏まえた判断基準を設定することについて将来的に検討 してほしい。					
29	受注先が限定的な契約の今後の対応	関口委員	第64回（R6.6.12）		
原子力機構の契約には、 特殊で専門性の高い業務を委託するものが多数あるが、それゆえ受注企業が非常に限定的 になっている。今後、このような業務についてどのように向き合っていくのか。					
30	価格交渉における企業の申し出理由の判断	野村委員	第64回（R6.6.12）		
価格交渉において、交渉相手の企業が「今の金額が限界値である」と申し出の場合があるが、その申し出の妥当性判断が曖昧である。 申し出の妥当性を判断した根拠 があることが望ましい。					
31	参考見積の聴取に当たって留意すべきこと	幕田委員	第64回（R6.6.12）		
参考見積を出してくれる社が1社しかなく、かつ同社が応札を予定していると考えられるとき、 適正な予定価格を算定するための方法 としてどのようなことが考えられるか。					
32	競争性がなく蓋然性が高い案件の交渉方法	関口委員	第65回（R6.9.25）		
競争性がなく蓋然性が高い案件は、先方にバーゲニングパワーがあると言える。先方からの辞退を避けるべく、 交渉材料を分析 することが必要である。					
33	適切な評価結果を算出するための検討	野村委員、山本委員	第65回（R6.9.25）		
最高点と最低点で大きな点差が生じた場合、最高点、最低点に引っ張られ、異常な数値が算出される可能性があるのではないか。総合評価落札方式の場合、技術点よりも価格点が優先されていることがあり、適切な評価となっていないのではないか。このように 偏向的な評価とならないよう検討すべきで ある。					

今回対応完了とする 8 項目

No	指摘内容	委員	指摘回		
34	特命クライテリアの適切な設定方法	熊谷委員	第65回（R6.9.25）		
<u>特命クライテリアについて、本質的な項目を適用すべきである。</u>例えば、補助事業で行う案件の場合、国へ交付申請の提出・国から交付決定がなされているものであるため、特命クライテリア1（1）④「国、地方公共団体等との取決めにより、契約の相手方が定められているもの」を適用しているが、当該事業は当該企業しか受注できない事情を踏まえて交付申請をしていることから、特命クライテリアは「当該契約を履行できる唯一の企業」といった項目を適用させるべきである。					