

## 第 1 回国立国会図書館契約等監視委員会議事概要

開催日及び場所	平成 29 年 2 月 28 日（火）午後 2 時～午後 3 時 30 分 国立国会図書館総務課第二会議室	
委員長及び委員	委員長 本田 実（城西国際大学経営情報学部教授） 委員 富山 正次（公認会計士） 委員 山本 清（東京大学大学院教育学研究科教授）	
審議対象契約期間	平成 28 年 4 月 1 日～平成 28 年 12 月 31 日	
指名停止の運用状況	1 件（2 社） ・独占禁止法違反 2 社（平成 28 年 10 月 21 日～平成 28 年 12 月 20 日等）	
抽出事案（件）	5	（備考）事案総数 207 件
競争入札（物品役務）（5 件）		<ul style="list-style-type: none"> <li>・契約件名：国立国会図書館東京本館における図書館資料の出納等作業</li> <li>・契約相手方：日本通運株式会社東京バイエリア支店</li> <li>・契約金額：286,200,000 円</li> <li>・契約締結日：平成 28 年 4 月 1 日</li> <li>・担当部局：総務部会計課</li> </ul>
		<ul style="list-style-type: none"> <li>・契約件名：本庁舎等建築物の保全</li> <li>・契約相手方：アズビル株式会社</li> <li>・契約金額：270,000,000 円</li> <li>・契約締結日：平成 28 年 4 月 1 日</li> <li>・担当部局：総務部会計課</li> </ul>
		<ul style="list-style-type: none"> <li>・契約件名：国際子ども図書館建築物の保全</li> <li>・契約相手方：アズビル株式会社</li> <li>・契約金額：97,740,000 円</li> <li>・契約締結日：平成 28 年 4 月 1 日</li> <li>・担当部局：総務部会計課</li> </ul>
		<ul style="list-style-type: none"> <li>・契約件名：情報探索サービスシステムの改修及び保守</li> <li>・契約相手方：住友電設株式会社</li> <li>・契約金額：167,940,000 円</li> <li>・契約締結日：平成 28 年 4 月 1 日</li> <li>・担当部局：総務部会計課</li> </ul>
		<ul style="list-style-type: none"> <li>・契約件名：電子ジャーナル「Science Direct」の利用</li> <li>・契約相手方：エルゼビア・ビー・ブイ</li> <li>・契約金額：324,636,159 円</li> <li>・契約締結日：平成 28 年 4 月 1 日</li> <li>・担当部局：関西館収集整理課</li> </ul>
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	なし	

## 別紙

意見・質問	回答等
<p>【国立国会図書館東京本館における図書館資料の出納等作業】</p> <p>役務契約における予定価格を算定する際は、複数の単金を用いるなど、より適正な価格とするよう努力すべきではないか。</p>	<p>予定価格を立てる際に配慮している点ではあるが、ご指摘のとおり、より一層努力していきたい。</p>
<p>【本庁舎等建築物の保全】</p> <p>【国際子ども図書館建築物の保全】</p> <p>この2件について、同一業者で、ともに1者入札となった理由。</p>	<p>以前参加していた業者にヒアリングしたところ、経営方針上の判断とのことだった。引き続き、複数業者が入札に参加できるように、努めていきたい。</p>
<p>【情報探索サービスシステムの改修及び保守】</p> <p>競争入札を行う際は、1者入札とならないよう、より多くの業者が参加できる仕組みを検討し、競争性を高めることが必要ではないか。</p>	<p>作業の内容や、機能とソースコードとの対応関係等のドキュメントを入札参加希望業者に公開するなど、応札者を増やすべく努力はしているが、より一層の工夫が必要と考えている。</p>
<p>【電子ジャーナル「Science Direct」の利用】</p> <p>供給可能な業者が1社に限定される場合、より効果的な価格交渉が必要と思われるが、如何。</p>	<p>出来る限りの価格交渉を行っているところであるが、より効果的な方策に向けて、検討したい。</p>
<p>【その他】</p> <p>IT関係の案件は、多くの場合、得られるメリットと脆弱性がセットで現れる。そうした脆弱性を見抜くような視点を持つことも必要である。</p> <p>業者から得た情報を調達事務に役立てていくなど、良い意味で業者との関係を生かす発想があってもよいのではないか。</p>	