

1. 研修講師の氏名、専門分野、保有資格、講師経験の有無

氏名：澤田 雅之

専門分野：情報通信技術、顔画像識別技術、プロジェクトマネジメント、発注者エンジニアリング

保有資格：技術士(電気電子部門)

講師経験：官公庁や大手企業等において、「技術プロジェクトのマネジメント」や「発注者のエンジニアリング」等に関する多数の講師経験を有する。

2. 研修テーマ

消防無線談合の反面教師に学ぶ「発注者のエンジニアリング」

3. 研修の概要

消防隊員や救急隊員の活動を支える消防無線は、最新鋭のデジタル方式に更新するため、全国の自治体で合計516件の整備工事が総額約2700億円で発注され、平成28年5月末までに全て完了しています。ところが、この516件中の過半数において無線機器の製造を受注したのは、談合により予め決められた業者でした。談合は、価格面と技術面の競争を阻害するため、必然的に割高な発注となります。

公正取引委員会は、談合した業者に排除措置と課徴金納付を命ずるとともに、発注者側の自治体が特定の業者しか対応できないような仕様書で発注していた疑いのある事実を認めたとして、発注者である自治体に対して注意するよう連絡しています。これからの自治体には、談合の温床となる「特定の業者しか対応できないような仕様書」ではなく、真の一般競争入札執行の土台となる「価格と技術の両面での競争原理が確実に働く仕様書」の作成が求められているのです。

「発注者のエンジニアリング」とは、公金に係る発注者責任を全うするため、「価格と技術の両面での競争原理が確実に働く仕様書」を作成するとともに、複数業者の参加による真の一般競争入札の執行に向けて、発注プロセスの要所要所で談合を惹起させることのないよう配慮し算段するものです。

このような「発注者のエンジニアリング」を行えば、談合の温床を根絶できます。また、その結果として、費用対効果に優れた調達を実現できます。

そこで、本研修では、消防無線談合の舞台裏を分かり易くご説明するとともに、これを反面教師として、「発注者のエンジニアリング」の意義や効果、実施方法について、「価格と技術の両面での競争原理が確実に働く仕様書」の作成を中心にご説明致します。

4. 研修対象とする職員

工事請負や製造請負の発注業務に従事する技術系職員及び事務系職員

工事請負や製造請負の発注に関わる技術系幹部職員及び事務系幹部職員

5. 研修受講により期待される効果

契約の締結に向けて、単に一般競争入札を執行すればよいのではなく、発注プロセスの要所要所において、価格と技術の両面での競争原理を最大限に発揮させる算段が欠かせないことを理解できます。

機器の製造と設置工事を一本化した発注では、「製造請負契約」か「工事請負契約」のいずれを選択するべきか、その拠り所とする考え方が具体的に修得できます。

「製造請負契約」は、これまで自治体ではあまり例を見ない契約形態ですが、費用対効果に優れた「製造請負契約」の締結には欠かせない「価格と技術の両面での競争原理が確実に働く製造請負仕様書」を作成するためのキーポイントについて、具体的に修得できます。