

要約提案名「行政調達に要する人員を減らし、談合をなくする方法」

本提案名：行政調達が、談合、カルテル、水増し価格に、巻き込まれないようにするために、従来の「入札心得+契約書」の方式の調達方式にかえ「基本取引契約書+注文書」の方式を使うと、あわせて、国内、輸入調達ともに、調達業務に必要な人員、費用が少なくなる、調査結果とそれに基づく具体的提案

(下記にて、平成 20 年 2 月 7 日に提案し下記にて受付済み)

江崎通彦 esaki@dtn-wisdom.jp

(本提案の受付記録:Date: Thu, 7 Feb 2008 11:19:17 +0900 (JST) From: seisaku@e-gov.go.jp To: esaki@dtn-wisdom.jp Subject: 政策に関する意見・要望の受付完了通知 受付年月日:2008/2/7 受付ID:0000123438 宛先府省名:内閣官房、公正取引委員会、総務省、財務省、文部科学省、経済産業省、国土交通省、防衛省：電子政府の総合窓口(<http://www.e-gov.go.jp/>) この度は、ご意見・ご要望をいただきありがとうございます。ご意見は、ご選択いただいた府省等に送信いたします。これからも電子政府の総合窓口をご利用ください。)

(この文書と同じ PDF は、<http://dtn-wisdom.jp/J-Admini-Reformation/danngoushi-kimete.pdf> より down load できます)

(註) この提案の文中、空色の文字の部分の詳細は、インターネット上、リンクをしていますので、それをクリックして、内容を確認してください。

I. 資料と認識事項

1. 資料

- (1) 西口敏宏：(一ツ橋大学教授)：「遠距離交際と近所づきあいー成功する組織ネットワーク戦略、NTT 出版、22 ページ、図 3-1(本提案の 3 ページに示す)
- (2) [資材管理協会の基本取引契約書](#)の雛型・・・本提案の最後に資料(2)として写しを添付 (特にその第 5 条が重要)
- (3) 従来の日本の行政調達の「入札心得+契約書」方式の、入札心得には、契約としての、完全な縛りが無い。
(この英文版の(案)は、[資材管理者協会](#)に依頼して翻訳中です)
- (4) [知恵を創り出す方法 \(DTCN/DTC手法\) 入門編](#)の 6 ページ「差の情報による意思決定・判断のメカニズム」に示してある Offer と Acceptance の関係の解説に示す通り、どちらが先に言うかと其立場で、その内容、成り立ち性、優位差に大きな差が出る。
- (5) [TRUTH IN NEGOTIATIONS ACT \(TINA\) - A public law of United States](#) に示してあるとおり、その適用もしくは、同文を、最初の基本契約条項に入れておけば、契約見積に虚偽があれば、その虚偽の金額の 2～3 倍返しのルールが可能である。
U.S. 10 C. 2306(a) FAR Part 15.4 DOD-IG TINA Handbook Contract Pricing Reference Guides, Volumes 3 & 4 が関連する。
- (6) 小商社経由の少額行政調達品の複雑な納入の例 (少額納入品のときは、時々赤字納入となる) 資料 6 として本提案に添付してある

2. 認識事項

- (1) 世界中どの契約でも、その基本は Offer と Acceptance (言い手と受け手) の関係があつて、初めて契約が成立する
- (2) 米国の、購買契約の CODE [UCC の 2-206 条](#)に、契約の成り立ちについての、Offer と Acceptance の関係につき、普遍的な関係を文章化した、次のような文章がある(日本的な視点から言えば、商法と民法を結合する形で) § 2-206. Offer and Acceptance in Formation of Contract.
 - (1) Unless otherwise unambiguously indicated by the language or circumstances
 - (a) an offer to make a contract shall be construed as inviting acceptance in any manner and by any medium reasonable in the circumstances;
 - (b) an order or other offer to buy goods for prompt or current shipment shall be construed as inviting acceptance either by a prompt promise to ship or by the prompt or current shipment of conforming or non-conforming goods, but such a shipment of non-conforming goods does not constitute an acceptance if the seller seasonably notifies the buyer that the shipment is offered only as an accommodation to the buyer.
 - (2) Where the beginning of a requested performance is a reasonable mode of acceptance an offeror who is not notified of acceptance within a reasonable time may treat the offer as having lapsed before acceptance.
- (3) 上記の UCC についてのジェトロの解説 http://www.jetro.go.jp/biz/world/n_america/us/ga_02/04A-011046がある。
(3A) [UCC2-206 項を中心とした、購買における法的見解 \(Legal aspects\) の解説の翻訳](#)
(3B) 向こうの商習慣がわからないからという理由で、行政調達に、商社を使う必要があるという意見は、向こうの商習慣の中に、キックバックや、そのキックバックをするために、水増しをするということを、認めていることになるので、あくまで、正式契で、キックバックのない競争価格で、当方は調達をするという契約上の姿勢を、まず示す必要がある。
- (4) 従つて、上記の考え方を、調達のための契約原案として、Offer の形で、最初に、相手側に示せば、契約につき、

優位な立場をとれる。しかも、その中身は、正論で、談合をするな、キックバックをするな、虚偽があれば、2倍以上返しの罰則を適用するという内容で、Offerすれば、いずれの場合も、いずれの国においても、正論であり、特許等を、相手側しかもっていない強みについての、交渉の部分以外は、相手に負ける可能性は、きわめて少なくなる。

- (5) 行政側には、2007-3-15 施行の談合幫助防止法があり、談合、カルテル、水増しなどの事実をうすうす感じていても、それを見逃せば、談合幫助をしたことに、みなされかねない状況にある。
- (6) コストミナムで効果的な行政、行政見直しをするための、今まで誰もが、あまり気がついていなかった、考え方とその方法(改定版)の提案(Rev.17) (平成 20 年 2 月 7 日)

II. 提案の要約 (サマリー)

上記の認識をふまえ、行政調達における、談合、カルテル、水増し価格から、抜け出し、調達に必要な人員をあまりかけない、行政調達方式を実現するためには次のようにするとよい。

1. 基本手段 (着想)

- (1) 従来の「入札心得+契約書」を民間企業が使っている「基本取引契約書+注文書」の方式 (日本語、英語とも) に切り替えたうえで、次の(2)、(3)項をその基本契約書の条項に加え、それを相手側に、何らかの話が始まる前に提示し、基本契約に入る。
- (2) 基本契約書の条項に、UUC の Offer and Acceptance in Formation of Contract と同じ文をいれる。
- (3) すでに防衛省が行っている契約に関し、虚偽見積りに関しては、倍額返済の規定を (TINA を参考にした) 入れているので、それを、基本取引契約書に入れる。
- (4) 瑕疵期間として、高価な航空機装備品は、機体取り付け、最初の運転から、1~10 年と個別に定める、とする (参考根拠は、<http://te-wisdom.net/EJ-file/2007-11-17-mono-kaikata-ennjin-no%20rei.pdf> を見ること)
- (5) 以上により、基本契約としての縛りとする。
- (6) 上記をベースとして、業者と契約をし、登録のできた業者 (国産、輸入とも) に初めて、見積もり依頼を出せるようにする。(あくまでも、Offer と Acceptance の関係で、こちらが、左記に、基本取引契約書を掲示して、それから、相手側の Terms and Conditions of Sale との、間の調整をする。しやがって、行政調達の基本取引契約書を、行政調達をする窓口として、インターネット web 上に、示して、おくと、その立場がとれるようになる。
- (7) また、先に、見積もりとか売り込みに来た業者に関しても、業者側の印のある上記基本契約書をまず差し入れない限り、行政担当はその業者と、取り合わないものとする。
- (8) 最近、商社の水増し、カルテルにより、なんでもかんでも、商社経由の廃止の動きがあるが、小物装備品、材料を、世界のどこにあるかを、探してくる小回りの利く商社のこまっている問題点も、資料 6 に示すので、それに対する細かい改善対策も検討する。

2. 効果

- (1) 談合幫助防止法が 2007-3-14 に施行されたいま、行政調達側は、何時も安全側にいられるようになる (調達担当者が、心にもない、いきさつに巻き込まれた罪に問われなくなる)
- (2) 今まで大まか過ぎて、調達側にも、受注側にも不合理のあった、合意のできる価格設定が、逐次自立的に改善されるようになる (詳細前提条件つき、工数データベースの採用等を採用するなどをすることにより)
- (3) 今まで、よいことをしてきた輸入商社にも、悪い業者にも、この契約方式は、公平に使える。
- (4) 今、行政調達につき、輸入商社をはずそうとしているが、末端詳細な問題点、例えば、航空自衛隊の第 3 補給処で、防衛庁 OB などが、やっている、小細企業商社 (小回りが利き、世界に内に、何処にあるかわからないものを、小物や、補用品を、世界中を探しまわって、それを見つけてくる小細企業商社) の、例えば、海外のメーカーとの間の独占的販売権証明に関する公証人証明書をもらう費用や、調査手間を、見積もりの中に、正規に見積コストに入れられていないという詳細な、原価計算上から、認めれるか、認めれないかの解釈上の現状の問題点の打破をすることなどができます。(2007-12 月末現在)

3. 上記を実現するための必要条件

- (1) 輸入調達にも使えるようにするため、「基本取引契約書」の英文版を政府で、制定する。
- (2) 詳細前提条件つき標準工数データベースを整備する (ターゲットコストイニシヤティブをヨーロッパに負けないように、日本で立ち上げる) (どんな作業でも、前提条件が同じであれば、その作業工数は、世界中どこへ行っても同じという原理から、それにその時の賃金レート等を掛ければ、適正コストが算出できるという原理を使う)
- (3) リスクコストの取扱要領を行政調達で定める (原案となるもの (案) はここをクリックすると見れる)
- (4) 合理的に合意された原価計算の方式を利用する (この方式を合理的に確立するためには、「知恵を創り出す管理会計の方法」が役に立つ

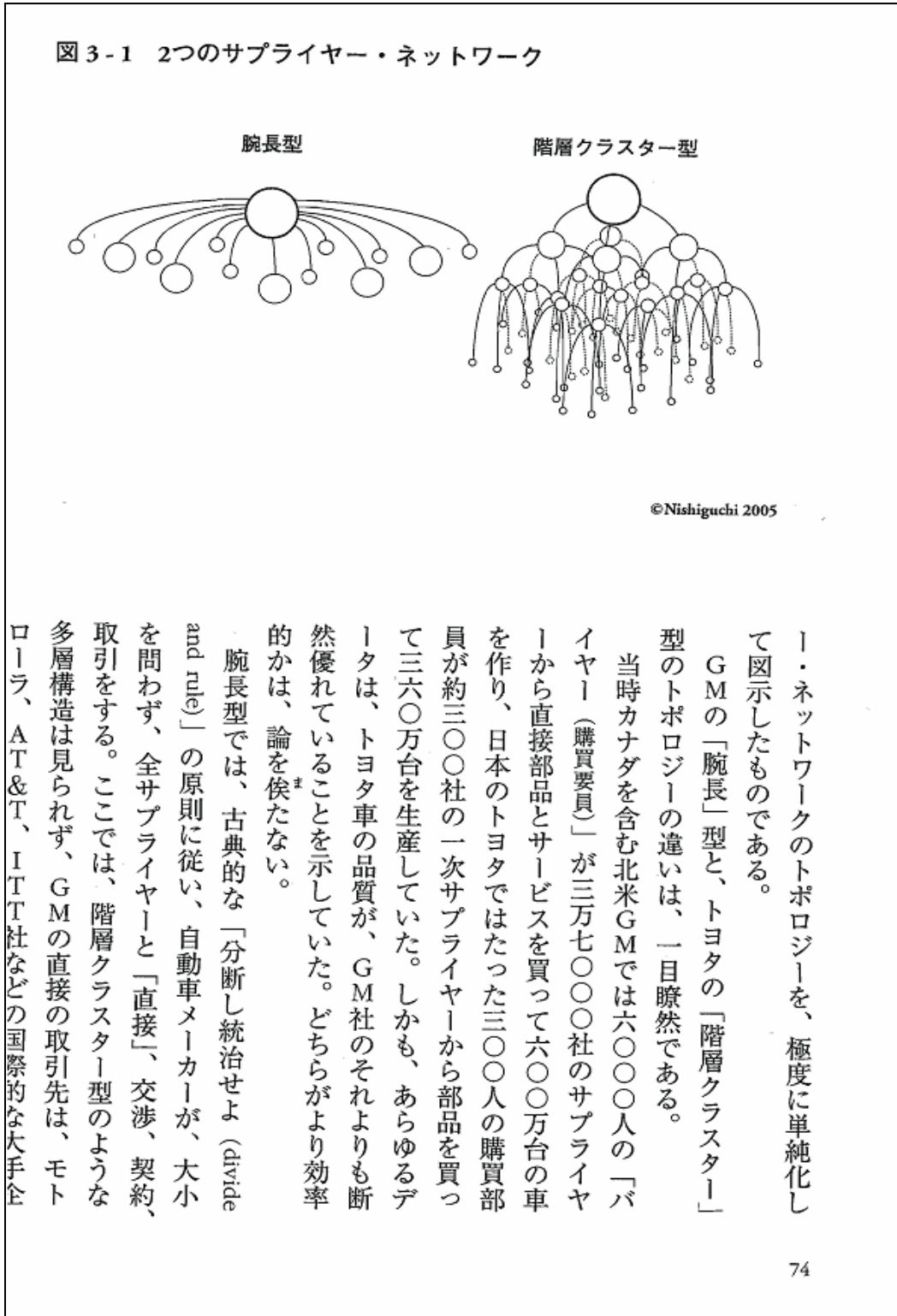
Ⅲ.詳細調査報告とそれに基づく提案の詳細

III. 詳細調査報告とそれに基づく提案の詳細

1. 基本取引契約書を使うとどのようなメリットがあるか

- (1) 調達担当部門のバイヤー人数が少なく済む
(これは国内調達にも輸入にも適用できる共通事項)

図表 1 米国型のバイヤー組織と日本型のバイヤー組織 (参考資料(1)より)



左図は、西口敏宏：「遠距離交際と近所づきあい」成功する組織ネットワーク戦略、NTT出版、22 ページより引用した図とそれに関する説明です。

これは、1990 年代の資料ではあるが、西口敏宏氏の調査によれば、その時点で、ほぼ同じ生産規模の自動車工業の調達部門の組織概念と人員数を、米国の GM と日本のトヨタと比較したもので、GM は調達部門のバイヤーが 6000 人に対して、トヨタは 300 人というものである。

この時点では、トヨタの方がやや少ない生産台数ではあるが、GM に較べ実に約 1/20 である。

こればかりからくるかについて、西口教授と意見交換をしたことがある。理由は、次ページの図表 2 に示す条項などのある、資料(2)の基本取引契約書があるかないかの、ちがであると、意見が一致した。

その後の、西口教授よりの報告によると、日本の基本

取引契約書は、厄ページであるが、それぞれのお国柄、背景により、米国に行くと、それが約 20 ページに増え、中国に行くと、それが約 50 ページになっているとのことである。

- (2) 妥当なコストを相手側と合意ができ、談合、カルテルに巻き込まれない。

図表2 日本の基本取引契約書(雛形)の第5条 および、追加、第45条(赤字は、今回守屋事件をきっかけとして、新聞でも明らかになった、いくつかの事実、および、それを裏図ける <http://te-wisdom.net/EJ-file/05-03-15%20t-report-EJ.pdf> で、見ることのできる証言をもとにして、行政調達として、雛形の基本取引契約書に付け加えるべき事項、です)

日本資材管理協会の雛形には契約でありその中には、次の条項がある。

第5条 見積書の提出

- 1) 乙は、甲の依頼により、見積書を提出するものとする。また甲の要求のあるとき、指示された様式、区分内容に従って見積価格にかかわる内訳を速やかに提出するものとする。
- 2) 乙は、見積りに際して、談合その他不正を行ってはならない。(その他の不正には、水増し価格、キックバック価格、暗黙のカルテル価格を含む)

上記に下記条項を加える

第45条 特約

この基本契約は、これが締結前より存在する個別契約および丙以下にも適用されるものとする。

注：45条を加える必要性があるのは、間に商社や企業が入った場合、それらが協定して、キックバックがある価格などを協定する場合があるのを防止するためである。キックバックがある価格の協定のある場合の例、[日本の航空機産業は、なぜ遅れをとったか\(2005年現在での視点\)](#)に示される具体例の、6～12項に示されるような、商裏習慣(暗黙のカルテル・公正取引委員会の解説より)の発生を、防ぐ手段となります。(行政調達が外国の商習慣がよくわからないと言っていること自体が、その裏にある暗黙のカルテルを認めていることと、同じこととなります)

この日本資材管理協会の雛形の例に示されている、条項は運用上次のような考え方を実行できるようになっています。

いくつかの企業から、見積もり競争比較をするときは、

- ① 特に要求しない限り見積明細を出す必要はない。

- ② 調達側が、同じ仕様のもので、見積もり先の得意な分野を確認するために、区分で、見積もりを出すように要求すれば、それが受注候補業者から出されてくる。

たとえば、航空機の場合、胴体はいくら、主翼はいくら、尾翼はいくらといったように、区分してかつ部品費、組み立て費について、見積もりを出してくるよう、発注候補業者に、見積もりの提出を要求すれば、どこの会社が、どの部分、どのような加工工程、組み立て工程に強いかがわかる。

しかし、いつも細かな、見積区分に従った、見積明細を出せというわけではなく、たまたし提出せられても、見積もり明細の数字の山の中に埋もれてしまうようなことがないように考慮されている・

参考までに、価格明細を記入する書式の例を示しておくくと図表3のようになる。

- ③ また、業者選定後、選定前と、選定後の立場の強さが逆転するので、たとえば、航空機のエンジンを選定した時の例を言うと、機体側の都合で、エンジンの取り付けボルトの位置の変更を、エンジンメーカー側に要求したとしよう。機体側のメーカーはすでに、エンジンの選定を終わって、機体の部分の設計を、選定したエンジンに合わせて設計を進めているので、そう簡単にはエンジンメーカーをかえるわけにはいかない。

このとき、単に、見積もり比較によるのみ、価格の決定をしていたバイヤーでは、もう競争比較見積もりをする業者はいないので、業者選定までは弱かった、業者側が、今度は、強い立場になり、競争価格を出す必要がなくなる。

そこで、10万円のを、30万円で見積りを出し、中身のわからぬ、事務系の購買担当者が、10万円値切って、仕事をしたことになり、ネゴが終わったことにする戦略をとることができる。

しかし、上記の第5条の契約条項があると、エンジン側の設計変更分コストにつき、その変更分についての、変更前、変更後についての価格明細と切り替えコストを、甲の要求がある場合、甲の指定する区分で乙は提出する必要があるときは、甲の要求に従わざるを得ないので、かつその詳細見積もりを、工数(注1)と賃金レートに分けて出さざるを得ないことになるので、工数と賃金レートに詳しい専門部門もしくは専門家に見てもらえばその妥当性は、確認できる。従って、立場の強い、弱いではなく、公平な立場を取れるようになり、コストのごまかしは、少なくなり、コストの合理性を追求できる。(具体的には、設計変更などの、ものとコストが一对一で、対比しやすいものについて、売る側、買う側の相互の合理性は確保が、できるようになる)

(注1:工数については、次のような、世界中どこに行っても同じであるという原則がある。

- ① 十分なれた現場の職人であれば、作業の前提条件がまったく同じであれば、同じ工数で物を作ることができる。

- ② 前提条件とは、たとえば、決められた材料を、同じ剛性のある旋盤で、同じ回転数で、同じ切り込みで、同じ送りで、同じ切削カッターで、加工する限りにおいては、同じ工数で、それを作ることができる。この工数のことを詳細前提条件付き(通減の底の)標準工数と言います。

ただ、その作業に不慣れか、はじめてのことであれば、加工習熟率(通減率ともいう)考慮しても、その実際工数は、その標準工数の2～3倍の間で、その仕事ができます。それ以上のことはありません。もしこれを越えるようであれば、よほど、技術力が管理が悪い企業といわざるを得ません。そしてそれが、1.5倍か、2倍となるか、3倍となるかは、標準通減率などを参照して、合理的に、決めることができます。(これにより合理的な工数/コスト目標の第一のラフさレベルの合意もできるようになります。・・・もっと詳細な詰めは、

その後の、相互の条件の詰め、および工数の改善により、できるようになってきます)

この「詳細前提条件付き(通減の底の)標準工数」は、すでに、ほとんどの企業で持っているデータでもあり、そのデータは、費用を出しさえすれば入手できます。(例:日比野勝弘の詳細前提条件付き標準工数など・・・これには、は金属加工、プラスチック加工の上場企業 280 社と相互検証の完了したデータがあり、組み立ての標準工数は、別途、業種ごとに合意する必要がある)

賃金レートは、操業度と、その期間に発生している賃金、償却費などをもとに、合意のできたルールで計算すれば、確定出来ます。

- ③ 従って、上記のデータが、得られさえすれば、価格の妥当性が、多少なまだ整備いない工数部分以外(註2)をのぞいて、大半の部分が確認できる世の中になっている。
(註2:この標準工数の未整備部分の整備と更なるアップツーデイトの整備をするべき提案は、[「ターゲット・コスト・イニシアティブを日本から始める件の提案」](#)を参照のこと)
- ④ このほかにコスト要素には、購入品費、材料費があるが、基本取引契約書があれば、このメカニズムは、丙以下にも、適用できるようになる。

- (3) 相手側が談合やカルテルをしても、2007-3-14 に談合幫助防止法が施行された今、行政調達側は罪に問われない。
- (4) 虚偽の見積もりがあった時に、倍返しの契約条項を、基本取引契約書に入れておけば、談合や、水増しをされたときに、業者を出入り禁止するよりも、従来の品質、技術と同レベルのものをひき続き最初に選定した業者から調達できるので、調達したものを使う行政側のシステムは安定するし、システム不整合になることはない。
- (5) 従来、行政は予定価格を決めておい手から入札をしたり、原価計算をして、業者の提案してきた価格をチェックしているが、複雑なかつはじめての行政調達品(装備品)については、所詮、候補予定業者から参考価格情報を得て、それをもとにして計算をしている。このような条項が基本取引契約書に入っていれば、そのような予算用の参考価格も、特に、従来の調達品(特に輸入品)のように、従来のように商社に、仕掛けられっぱなしの価格であるというようなことも、少なくなってくる。もちろん原価計算、予定価格を決める部門は、継続して、存在せねばならないが、逐次、効率的な方法が確立されそれが、実際に適正価格が検証されるようになれば、従来そのために要していた人員減、ひいては、そのやり方システムを、改善することのできる時期が来る。
- (6) この条項は輸入品にも使える
輸入品に使えるようにするには、虚偽見積もりがたつと時、倍返し付きの英文の基本取引契約書を作り、相手側に提示するところから始める。この適切な Offer と Acceptance の関係の理論は、知恵を創り出す方法の差の情報による意思決定・判断のメカニズムの項に書いてある、Offer と Acceptance のメカニズム条項が使える。この原理は世界中どこへ行っても共通である。
また、米国においては、[Uniform Commercial code Section2-206 Offer and Acceptance in Formation of contract](#) にこの基本的なことが規定されている。
- (7) 瑕疵期間として、高価な航空機装備品は、機体取り付け、最初の運転から、1~10年と個別に定める、とする(参考根拠は、<http://te-wisdom.net/EJ-file/2007-11-17-mono-kaikata-ennjin-no%20rei.pdf> を見ること)(従来の、防衛省の調達品は、買い手側が受け取ってから、一年のものが多い)
- (8) 以上により、基本契約としての縛りとする。
- (9) 図表3には、従来、行政調達が使ってきた「入札心得+契約書」と民間企業が従来使っている「基本取引契約書+注文書」の比較をした表とコメントを示した。

IV まとめ

1. 以上までの、この提案書の文章のまとめは、購入側の視点からまとめてきたが、その文は、相互の合理性を追求する限りにおいては、物やシステムを売る側から提案する基本取引契約書(Terms and Condition of Sale)にも、少々の手直しをするならば、ほぼ、そのものにも、なりうる。この場合においても、Offer と Acceptance の関係は、参考資料(3)に述べている、Offer と Acceptance の関係と全く同じものとなる。
2. また、売る側が、瑕疵および、瑕疵期間を過ぎた後のアフターサービスについて、記述する場合は、見積もりを競争価格で提出している裏打ちにもなる。
3. アフターサービスを記述する場合、その原価は当然、営業経費などに含まれるべきであり、その内容をいかに合理的、効率的にするかは、売る側の競争の視点に立った、コスト努力、次の受注に対する姿勢努力に、影響されて、出てくるものである。
4. 従って、発注側が、受注側が、飲めないような価格を要求する場合は、その、瑕疵期間後を含めたアフターサービスの内容の条件が、Offer と Acceptance の関係によるネゴにより、変更になってもらいたくないということになる。従って、それらの全体を含むか価格ネゴは、ものシステムの内容と工数、材料などの関係を理解できる担当者が、売る側も、買う側も、担当しなければ、双方納得のいく、いわゆるウイン、ウインの関係の適正調達価格が決まらないことは、言うまでもないことになる。このあたりの関係について、急に価格が変化することもあるので、その関係を整理するための、考え方の参考になる資料として、適正購入価格のステップリスト(下記URL)がある。<http://dten-wisdom.jp/J-Edition%202/J07-chap%205.pdf>

図表3

いつまでたっても、行政調達における、収賄、カルテル、談合がなくなるならない:その対策

以下に従い、従来の行政調達の方法を、民間が使っている基本取引契約書と同じ方法で調達をすれば、その問題がなくなる。

(1) 従来の問題点

- ① 行政調達のルールは、「入札心得+注文契約書」である
(入札心得にしたが手業者登録をするが、入札心得は、契約ではないので縛りがない)
- ② 民何企業の調達のルールは「基本取引契約書+注文書または注文伝票」である
(民間は、基本取引契約書が相手側企業と基本取引契約書が取り交わされない限り、。業者登録をせず、見積依頼も、注文書の発行しない)

(2) 「入札心得+注文契約書」方式と「基本取引契約書+注文書または注文伝票」方式の比較

- ① 「入札心得」はあくまでもガイドラインであり、契約ではないので、縛りがない
- ② 「基本契約書」(日本資材管理協会の雛型)は契約でありその中には、次の条項がある。
第 5 条 見積書の提出
1) 乙は、甲の依頼により、見積書を提出するものとする。また甲の要求のあるとき、指示された様式、区分内容に従って見積価格にかかわる内訳を速やかに提出するものとする。
2) 乙は、見積りに際して、談合その他不正を行ってはならない。
という条項文が入っている。従ってこれば縛りになっている。

(3) 新しい認識事項

- ① 平成 19 年 3 月 14 日より行政側の談合幫助を禁止する談合幫助防止法が施行された。従って、談合、カルテルを見逃す場合も、国、自治体側が、罪に問われる可能性がある。「基本取引契約書+注文書」の方式を採用する場合においては、契約上、受注側に、最初の罪が、契約違反として、受注側となる。
- ② 社会的正論を成り立たせるための適切な Offer と Acceptance の関係を形成するため、この基本取引契約書は、最初に、調達要求側から、受注側に、提示すると、それが有効に働きます。
- ③ さらに、最近の防衛省契約には、虚偽の見積資料がある場合は、金額倍返し契約条項があるものがある。これを、談合に対する罰則としても、適用するという条項を、基本取引契約書に加える。
こうすると、従来のように、虚偽や談合カルテルが発見されると、直ちに業者を取引停止にして、そこからしか、入手できないものが、調達できなり、発注側のシステム全体に影響がでるような事態になるより、調達側に有利な、契約となる。
ちなみに、米国では、このような虚偽のあった場合は、TINA という法律により、3倍返しのルールがあります。

(4) 上記(3)を認識した上での、この2つの方式を比較すると次の表に示すような、今まで見えていなかったメリットのある対策が出てくる

2007-7-1 作成 : Rev.1 (2008-1-23)

項目番号	比較対象		談 合 幫 助 に 関 する 危 険 の 大 小	B の方式を採用することにより、談合防止以外に価格、技術、コストなどからの合理性を追求できるか視点からの評価
	A	B		
段階区分	比較項目	従来の行政調達の方式	多くの民間企業間の調達方式	A と B を比較すると、結果として、Bの方が、はるかに談合や不合理な価格が、発生しなくなり、技術も品質も確保できるようになる。
全般	調達の方式の特徴	入札心得 + 個別契約	丙以下にも適用を要求している取引基本契約書(註) + 個別注文書 (註) 第 5 条 見積書の提出には 1) 乙は、甲の依頼により、見積書を提出するものとする。また甲の要求のあるとき、指示された様	Bの方式は、下請中小企業振興法第 3 条第 1 項に基づく振興基準 H15-11-4 (写しの URL は下記)にもリンクし、その第4、1) - (2)に従い、協議の記録については両事業者において保存するものとする。を尊重できる。

			<p>式、区分内容に従って見積価格にかかわる内訳を速やかに提出するものとする。</p> <p>2) 乙は、見積に際して、談合その他不正を行ってはならない。が示されている。</p> <p>→これは、お互いに必要以上の負担を与えないが、インチキは認めないと言う思想が入っている。</p>		<p>http://dten-wisdom.jp/J-personal%20use/chuushou-shinnku-h15-11-4.pdf</p> <p>そうすれば、下記の、O-E欄に示す「詳細前提条件つき標準工数」を、合理的に使えるようになるので、実現可能な努力を伴った適正価格となる。</p>
0	前提となる基本	<p>請負、売買の使分けインストラクションがない。特に、輸入につき売買契約を使う習慣があったので、丙以下が見えない。</p>	<p>1. 役務、請負、売買のいずれにも適用可能であるので、丙以下の競争も合理的になるので、丙以下の談合も防止できる。具体例は下記の URL http://dten-wisdom.jp/J-personal%20use/torihikihonkeiyaku%20heiika.pdf</p> <p>2. 価格の合理性の手がかりとなる第5条がある</p> <p>3. 英文化すれば、外国企業にも適用できる。(たとえ商社が介在しても)</p> <p>4. 外国企業との合意は、最初の時は、契約書的一条項ずつ、合意をする場合がある。</p> <p>5. 従って、契約書の原案は、Offer と Acceptance の関係で、先に提示をした側が、優位を取れるので、自らが創り、先に提示するのが、優位な交渉の原則となる。</p>	A 大 B 小	<p>1. Bの方がはるかに価格の合理性を追求できる。</p> <p>2. 更に、合理性を更にあげるためには、日比野弘勝氏の「詳細前提条件つき標準工程工数」(通減の底)のコストエンジニアリングの方法とデータベースが役に立つ。参照 URL は http://dten-wisdom.jp/J-personal%20use/hibino-costtable-no%20gouritekina-tukaikata.pdf (注:上記を、組立品、土木、建設に使えるようにするためには、ビデオ撮影による分析により、詳細前提条件つき標準工数を定める必要がある)。</p>
		入札心得に従い、入札資格審査を受ける。	当方の見積依頼前に、基本取引契約書により契約を結ぶ(必要に応じ資格審査がある)		
1	事前談合についての縛り	入札心得であり、契約としての縛りがあるとはいえない	談合をしないという契約としての縛りがある	A 大 B 小	談合防止につき当初から契約で縛りを与えるのと、入札心得で防止しようとするのでは、雲泥以上の違いとなる。
2	2~3社に絞り込んだ段階の業者選定中	サブコンレベルでの談合までを縛りきれない	<p>サブコンレベルまでの業者も縛れる。ただし、取引基本契約書に、この契約は丙以下にも適用するとの条項が必要</p> <p>例 取引基本契約書雛形: http://dten-wisdom.jp/J-personal%20use/torihikihonkeiyaku%20heiika.pdfの第45条を参照</p>	A 極 め て 大 B 小	第5条に、必要に応じ、価格明細を出させることが要求されているが、当初は、競争見積であるので、最終価格と総合的な評価で選定をすればよい。詳細な価格明細は他との比較差を知るための必要な部分についてのみでよい。
3	最終選定のための作業(たとえば、サブコンのチェックなど、最後の念	丙以下のコンポーネントの選定について、談合や虚偽見積もり	<p>1. 丙以下のコンポーネントの選定についての談合についても縛りを行える。</p> <p>2. 補用品などの、入手につき、必要コンポーネントより、上位のハイヤーアッセンブリーのほうが安いこともあるのでそれが提案できるようになる。</p>	A 大 B 小	選定業者がほぼ一社に絞られた後も、ライフサイクルの観点から、提案の一部分につき、比較2案以上を創らせ、その比較を、価格明細、技術明細につき比較がしやすくなる。契約後もそのような、2案以上の比比較を、続けさせることもでき、それにより合理

	書の作成、差し入れなど)	が見えない、チェックできない。	そしてそのための調査費を価格明細に入れることができるようになる。		的なライフサイクル DTCN/DTC 活動を続けさせる仕組みを創ることができる。
4	契約書文章の確認作業	一応、契約文書前文をチェックしなければならぬので、チェック手間が多い	チェック手間は個別注文書のチェックだけでよい	発注手間につき、Bの方の手間は少ない	<p>1. Bの方式を採用することにより、長期的には、行政側の調達担当の人員を削減できると思える。同じ意見が、総務省、政府調達(公共事業を除く)における契約の電子化のあり方に関する検討会～中間報告～ http://www.soumu.go.jp/s-news/2004/pdf/040723_3_zentai.pdfのPDFページ127の一部表5-5に出ている。</p> <p>2. 輸入品につき、最終的な契約および納入文書は、日本語にならないので、絶対業界カルテルに巻き込まれない、行政輸入商社を作る必要が出てくると思われる。</p>
5	選定後の要求変更	業者選定後は、選定までは、発注側が強い立場をとれるが、業者選定後、変更要求事項があると、変更分コストなどにつき、足元を見られやすいので、技術内容とコストに不整合ができる。	業者選定後においても、変更分コストにつき、その変更分についての、変更前、変更後についての価格明細と切り替えコストを、甲の要求がある場合、甲の指定する区分で乙は提出する必要があるので、甲、乙の強さ関係は、強い弱いではなく、公平な立場を取れるようになり、コストのごまかしは、少なくなり、コストの合理性を追求できる。	A 極めて大 B 極めて小	<p>A方式とB方式の格差は極めて大きい。</p> <p>B方式であれば、はじめから、値切られ代を入れて見積を出され、判定を事務系の人のみでやると、コスト、技術、品質についての合理性を求めにくくなる。</p> <p>例：10万円のものを、30万円で見積られ、中身のわからぬ、事務系の購買担当者が、10万円値切って、仕事をしたことになり、ネゴが終わったことになるのを、B方式では防げる。しかも丙以下の関係まで。</p>
6	コンポーネント生産中止の場合の予防	従来、この予防策がとられていないものが多い	B方式に、サブコン側の都合で、コンポーネントなどの仕様変更や、生産中止をするときは、その技術図面と生産技術資料を、引き渡すという条項(Dis-continurance close という)を当初の選定条件に付け加える。		左記のサンプルは、URL http://dten-wisdom.jp/J-personal%20use/SCD%20general%20req't%20supplement.pdf の25ページに示しているものが参考になる
7	調達した後の維持段階	ライフサイクル全体からの総合評価の基準があまり整	段階3のE欄に述べた、姿勢を維持できるので、6E欄に述べたことも加え、ライフサイクル全般に渡る合理的な調達ができるようになる。	Bの方が、その内容を決めやすい	左記に加え、B方式+維持契約をすることにより、調達をした後の合理的な努力のできる維持管理ができるようになる。前例には、下記のURLがある。 http://dten-wisdom.jp/J-person

		備されていない			al%20use/lifecycle-DTChyouka T-4.pdf
8	再調達、ないしは類似品の調達をする場合		以前からの縛りをそのまま使える。		業者選定時に、1円入札があっても、その1円見積というのは、他のプロジェクトの黒字との相殺で成り立つとしか、考えられないので、どのような原価構成でその価格を出せるのかを提出させる。そして、その原価構成を次回価格の参考資料とするとの念書を入れさせ、それをもとに総合評価（ライフサイクル評価）をする。この場合の念書は、考えられる仮の仕様、条件に対する、上限つきのエスカレーション条項のある価格の念書（英語の場合は、This contract is subject to the government or board）とする。 以上を基本にして、その他、その1円契約が災いして、その後の、不合理な価格による受注独占が起こらないように歯止めをかける。
9	鞘稼ぎのためだけの丸投げ発注	可能	可能、ただし、契約上から、必要に応じ価格明細を求められるので、意味のないことが、ばれやすい	Bの方が、無駄なコストがばれやすい	単なる鞘稼ぎの丸投げ発注も、談合の一種と考えられるので、防止に役に立つ。 更に虚偽の見積価格は、倍返しなので、契約を入れておけば、防止策が万全となる。
10	調達に要する人員減、とカルテル、水増しの見逃しによる談合幫助防止法の視点からの比較	多くいる	1. AのケースもBのケースとも、複雑な調達物の場合、所詮、予算取得の段階では、受注候補業者側から、参考見積値を、公式、非公式を問わず入手しなければならない。 2. であれば、第5条に縛りのある条項により、妥当な参考見積値が得られる。もし、爾後、変更が必要であれば、フェアな調整が可能である。	Bの方が、少なくて済む	B方式にすれば、外国の、競争見積の比較に主に頼る調達方式と比べ、調達側は、欧米に比べ、はるかに少ない人員で、調達作業ができる（西口敏宏の調査によれば、約1/20ともいわれている）し、納入業者側の提出書類のコピー、提出手間の軽減も、相当できます。 かつ、行政調達側は、暗黙のカルテル、水増し価格の見逃しによる、談合幫助防止法から見て、安全側に位置することができる。

注意事項：上記 2-E 欄に説明のしてある「必要に応じ、価格明細を出させることが要求されている」について、「技術（管理技術を含む）の差は数値の差に表れる」という考え方をを使うと、その妥当性がわかりやすくなります。（この考え方は、[防衛庁調達本部、季刊、中央調達 H-9～10](#) に示されています）

資料(2) 民間で使っている、基本取引契約書の雛型（日本資材管理協会の資料より引用）

取引基本契約書

〇〇株式会社（以下甲という）と、△△株式会社（以下乙という）とは、甲と乙との間に締結される資材、機器、物品売買・または製造委託（修理委託を含む、以下と同じとする）に関する契約に必要な基本事項について、次の通り契約を締結する。

第 1 節 契 約

第 1 条 基本契約と個別契約

- 1) この基本契約書に規定する内容は、特約のない限り、この契約に基づく甲乙間のすべての個々の取引（以下個別契約という）について適用されるものとする。
- 2) 甲および乙は、この契約事項のほか甲が提供する注文書に定める事項、および甲が定める取り引き手続きならびに仕様書、図面、規格などに従い契約を履行するものとする。
- 3) 甲および乙は、個別契約においてこの契約に定める条項の一部の適用を排除し、またはこの契約と異なる事項を定めることができるものとする。

第 2 条 個別契約の成立

- 1) 個別契約は、甲よりの注文内容の詳細を記入した所定の注文書と図面、仕様書、規格などによる申し込みに対し、
 - (イ) 乙が甲あてに注文請書を提出するか
 - (ロ) 申し込み後5日以内に、乙から受諾拒否の申し出をしないとき
 に成立するものとする。
- 2) 前項（ロ）の期間経過後は、乙は受諾を否定し得ない。また甲は都合によりこの期間内に前項の申し込みを撤回できるものとする。

第 3 条 個別契約の変更

- 1) 甲は、必要により、前条により成立した個別契約の一部または全部を変更または解除することができる。
- 2) 甲は、前項による個別契約の変更を行う場合は、乙に改正注文書または仕様変更通知書、解除する場合には乙に注文取消書を発行するものとする。
- 3) 甲は、個別契約の変更または解除により、乙が損害を被った場合、乙の申し出により乙の損害を補償する。補償の額は甲乙協議して定めるものとする。

第 2 節 届 出

第 4 条 届出義務

- 1) 乙は、甲との取り引き開始にあたり、次の各号のほか甲が必要とする要求事項を、甲の定める様式により届け出るものとする。

(イ) 経歴書	(ロ) 商業登記簿謄本
(ハ) 印鑑証明	(ニ) 代金受領印届
(ホ) 承諾書（振込支払）	
- 2) 乙は、前項により届け出た内容を変更した場合も速やかに甲に届け出るものとする。
- 3) 乙は、第41条の（二）より（リ）に至る各号の一つに該当する事項、その他乙の事業の状態に著しい変動を来すおそれのあるとき、または来したときは遅滞なく甲へ通知しなければならない。
- 4) 乙は、甲の依頼により、甲の定める様式による調査表の提出に協力するものとする。

第 3 節 見 積

第 5 条 見積書の提出

- 1) 乙は、甲の依頼により、見積書を提出するものとする。また甲の要求のあるとき、指示された様式、区分内容に従って見積価格にかかわる内訳を速やかに提出するものとする。
- 2) 乙は、見積りに際して、談合その他不正を行ってはならない。

第 4 節 支 給

第 6 条 材料部品などの支給

- 1) 甲は、必要により製造委託に関し、材料、部品、半製品、製品を支給（以下支給品という）する。この場合、支給品の引き渡し場所は原則として甲の事業所内とし、支給に関する手続きは別に甲の定めるところによる。
- 2) 支給品は有償支給と無償支給に分け、その区分および有償支給品の対価は個別契約の都合甲が定める。
- 3) 甲が支給の目的をもって、甲の指定業者から直接乙に搬入した支給品については、着荷後ただちにその明細を指示した受領証を甲に送付しなければならない。
- 4) 乙は、支給品を受け入れたとき、遅滞なくこれを検査しなくてはならない。もし支給品に瑕疵を発見した場合は、ただちに甲に通知しその指示を受けるものとする。また工事の途中において瑕疵を発見した場合も該当部分の工事を中止して、上記に準じ甲の指示を受けるものとする。
乙が上記の処置を講じないために生じた損害は、すべて乙の負担とする。

第 7 条 支給品の所有権

- 1) 支給品の所有権は、有償無償を問わず甲とし、また当該支給品をもって制作、加工、修理した製品、部品ならびに仕掛品の所有権もすべて甲に所属するものとする。
- 2) 有償支給品の所有権は、当該支給品による目的物が甲に納入されたとき、甲から乙に移転するものとする。

第 8 条 治工具などの貸与

甲は、必要により製造委託に関し、治工具、器具、測定具、型などを貸与（以下貸与品という）する。この場合貸与に関する方法、期間、料金および手続きは、別に甲に定めるところによる。

第 9 条 支給品、貸与品の取扱

- 1) 乙は、支給品および貸与品を善良な管理者の注意義務をもって管理するとともに、甲の承諾なしに支給および貸与された目的以外に、転用ならびに甲の文書による承諾なしに第三者に対し、売却、貸与、質入などの甲の所有権を侵害するような一切の処分をしてはならない。
- 2) 乙は、支給品および貸与品に対し、他との混同を避けるため甲の所有権を明示できる適切な措置を講じ帳簿上も他のものと区分し、その状況を明確にしておかなければならない。
- 3) 乙は、無償支給品の残材、端材、切粉などについて、甲の指示に従って処理するものとする。
- 4) 乙は、甲またはその代理人がいつでも乙の事業所に立ち入り、支給品および貸与品についてその使用、管理状況を調査することを承諾し、かつこれに協力するものとする。
- 5) 甲は、前項による調査の結果改善の必要ありと認めたときは、乙に対し改善の要求ができる。乙は正当な理由がない限り、甲の改善要求を拒むことができないものとする。
- 6) 乙は、支給品および貸与品について、第三者より差し押さえなどの処分を受けたとき、この支給品および貸与品が甲の所有に属することを主張証明するとともにただちに、甲に通知しその指示に従わなければならない。

第 10 条 支給品および貸与品の滅失毀損

乙はその責に帰す理由により、支給品および貸与品を滅失、毀損し、または盗難をうけ、もしくは使用に不適切とした場合は、甲の指示に従い原状に復すか、代品の提供をなすか、または甲の損害を賠償するものとする。

第 5 節 納 入

第 11 条 納期

納期とは、個別契約による目的物を甲の指定する場所へ納入する期間または期日をいう。

第 12 条 納期の変更

- 1) 乙は、納期前に目的物を納入しようとするときは、予め甲の承諾を得なければならない。
- 2) 乙は、納期までに目的物を納入することができないと認めたときは、事前に速やかにその理由および納入予定などを甲に申し出て甲の指示を受けなければならない。
- 3) 甲は、乙の責に帰する事由により、納期までに目的物が納入されず、その結果により甲が損害を被った場合乙に対し損害賠償の請求をすることができる。

第 13 条 受け入れ

乙は、目的物の納入に際し、甲の納入手続きに従い、甲の指定する場所へ持ち込むものとする。甲はこれを受け入れ、受け入れを証する書面を乙に交付する。

第 14 条 分割納入

乙は、分割納入の契約または甲の承諾した以外に分割納入してはならない。やむ得ず分割納入した場合甲は前条の規程

にかかわらずこれを預かり保管するが完納を待って受入検査をすることがある。

第 15 条 納入用書類の添付

乙が、目的物の納入に際し、契約上および仕様書に目的物の納入とともに提出するものと指示してある図面、仕様書、取扱説明書、検査成績書、予備品などを甲に提出しないとき、甲は第 13 条の規程にかかわらず、その提出がなされるまで目的物の納入完了と認めないことができる。

第 6 節 検 査

第 16 条 受入検査

- 1) 甲は、前節により受け入れた目的物を速やかに検査するとともに、合否の結果を証する書面を乙に交付する。
- 2) 前項による検査は抜取検査とし、抜き取り、合否の基準など検査に関する事項は別に甲の定めるところによる。
- 3) 乙は、前項によらず、全数選別検査を行うことを要求することができる。ただし全数選別検査を行うことにより増大した甲の検査費用は乙の負担とする。
- 4) 検査の過程において、目的物に生じた毀損などの損害は、甲の責に帰することの明らかな場合を除き乙の負担とする。

第 17 条 不合格の場合の処置

- 1) 乙は、前条の検査の結果不合格となった目的物について、甲の指定する期間内に代品を納入するか、または無償で修理しなければならない。ただし別に甲の指示があるときはそれに従うものとする。
- 2) 前項による代品の納入手続きは、この契約の定める納入手続きに準ずるものとする。

第 18 条 特別採用

- 1) 甲は、第 16 条の検査の結果不合格となった目的物につき、その事由が些細な不備に基づくものであり、甲の工夫により使用可能で、かつ代品または修理提供を求めるとまがないと認めたときは、契約価格の値引きしてこれを引き取ることがある。
- 2) 前項の値引額については、甲が損害額を勘案して定める。これに対し乙は正当な理由なしに拒むことができない。

第 19 条 不合格品および過納品

- 1) 乙は、第 16 条の検査の結果目的物について、不合格および過納品が生じた場合、甲より通知を受けた日より 10 日以内に速やかにこれを引き取らなければならない。ただし甲の特別採用および過納品買い取りの場合はこの限りでない。
- 2) 乙が前項の期間内に、不合格品および過納品を引き取らない場合には、甲はこれを乙に返送することができる。この場合運賃その他返送に要する一切の費用は乙の負担とする。
- 3) 甲が第一項の期間を過ぎた後、不合格品および過納品を保管する間に、これらの一部または全部が滅失、毀損、変質したとき、その損害は甲の責に帰する事由によるものを除き乙の負担とする。

第 20 条 随時検査

甲は、必要により第 16 条の受入検査のほか、乙の事業所において乙が製造委託による目的物に使用する材料、部品、治工具、器具、設備などにつき、また当該目的物を制作、加工、修理する中間の状態についても、随時検査することができるものとする。

第 21 条 所有権の移転

目的物の所有権は、第 16 条の検査に合格したとき、および第 18 条の特別採用をしたときに、乙から甲に移転するものとする。

第 7 節 支 払

第 22 条 買掛計上

- 1) 甲は、前 21 条の所有権の移転がなされた時点で、該当目的物の価格を甲の当月の買掛金高に計上する。
- 2) 甲は、前駆の買掛計上について、計算上毎月一回の締め切り日を設ける。

第 23 条 支払い

買掛金の支払いは、別に甲に定めるところにより毎月の定支払日にこれを行う。

第 24 条 代金受領

乙は、支払代金を受領する場合、予め第 2 節により届け出た印鑑を押した受領証を提出するものとする。ただし甲が

乙

の第2節の届け出により承諾した金融機関に振り込み支払いを行う場合は、受領証の提出を省略することができる。

第25条 相殺

- 1) 甲の乙に対する有償支給代金、売却代金など、乙より支払いを受けるべき甲の金銭債権については、甲は該当債権が発生しこれを債権勘定に計上した都度乙に対して有する支払い債務の相当額をもって相殺することができる。
- 2) 前項の相殺により、その都度相殺額について相互の受領証を交換することを原則とするが、甲がその明細を乙に通知することによって相殺することができる。

第8節 図面、仕様書など

第26条 図面、仕様書などの管理

- 1) 乙は、甲より貸与された図面、仕様書、規程、規格など（以上貸与書類という）については、善良な管理者の注意義務をもって管理するとともに、甲に対し一切の責任を負い、貸与目的完了後または甲が指示したときはただちに返却するものとする。
- 2) 乙は、甲から貸与書類を個別契約による目的以外に使用してはならない。
- 3) 乙は、事前に甲の承諾を得ない限り、貸与書類を複製してはならない。
- 4) 乙は、事前に文書による甲の承諾を得ない限り、貸与書類を第三者に閲覧、貸与、提供などをしてはならない。また甲の承諾を得て貸与書類を複製したのも同じとする。
- 5) 乙は、貸与書類を滅失、毀損し、これにより甲に損害を与えたときは、甲の損害を賠償するものとする。

第9節 保証

第27条 品質管理

乙は、甲の指示のある場合、製造委託にかかわる目的物の品質維持のため、別に甲の定める品質管理共通仕様書に基づく品質管理体制を確立するものとする。

第28条 瑕疵担保

- 1) 甲は、個別契約に保証期間の定めがない場合においても、第21条の規程により、乙より甲への所有権が移転したのち、1年以内に該当目的物に乙の責に帰すると判断される事故の生じた場合は、別途定めのない限り、乙はその負担において甲の指定する期限内に修理または交換するものとする。ただし甲乙いずれかの責によるか不明な場合は、甲乙協議して定める。
- 2) 乙は、前項全段の場合、甲の指定する期限内に修理または交換のできないものについては、当該目的物の代金を速やかに甲に返還するものとする。また甲は修理または交換のほか、甲の被った損害につき甲に対し損害賠償の請求をすることができる。

第10節 一般事項

第29条 危険負担

第21条の規程により、所有権が甲に移転するまでに目的物の全部または一部が滅失、毀損あるいは変質したときの危険負担は、別に定める場合を除き次によるものとする。

- (イ) 甲の責に帰すべき事由によるときは甲の負担
- (ロ) その他の事由によるときは乙の負担

第30条 制作、販売の禁止

乙は、甲の文書による承諾を得た場合を除き、第三者に対し甲の図面、仕様によるか、または一部を変更した類似品の製作販売を行ってはならない。

第31条 直接交渉の禁止

乙は、甲の指示のない限り目的物に関連して、甲の客先と直接交渉を行ってはならない。

第32条 秘密保持

甲乙両者は、相互に本契約および個別契約により知り得た相手方の業務上の秘密事項は、契約の有効期限内は勿論、その終了後といえども厳重に保持しなければならない。

第 33 条 工業所有権

- 1) 乙は、甲の図面、仕様による目的物に関連し、特許権、実用新案権、意匠権、商標権などの工業所有権の申請を行う場合は、事前にその旨を甲に申し出て文書による承諾を得なければならないものとする。
- 2) 前項による工業所有権の帰属については、甲乙協議して定めるものとする。
- 3) 乙は、その責に帰する事由により、目的物について第三者との間に工業所有権上の権利侵害などの紛争が生じたときは、乙はその負担においてその一切を処理し、甲に累をおよぼさないものとする。

第 34 条 第三者損害

乙は、目的物に関連し、乙の責に帰する事由により第三者の生命、身体、財産などに危害または損害をおよぼしたとき、あるいは第三者との間に紛争を生じたときは、乙の責任においてその処理解決にあたり甲に累をおよぼさないものとする。

第 35 条 履行義務

乙は、甲の承諾を得て、製造委託にかかわる目的物を第三者に製作、加工、修理を委託した場合といえども、本契約および個別契約に基づく乙の履行義務は免れないものとする。

第 36 条 権利義務の譲渡

甲乙両者は、相互の相手方の書面による承諾を得ない限り、この基本契約または個別契約により生ずる一切の権利、義務（債権、債務を含む）の全部または一部を第三者に譲渡し、または担保に供してはならない。

第 37 条 延滞償金

甲は、必要と認めるとき、個別契約にあたり延滞償金付の特約事項を付することができる。

第 38 条 指導

甲は、必要により乙に対し、製造委託にかかわる目的物の製作技術、品質、納期の管理、ならびに設備改善、安全管理などについて、指図または指導を与えることができる。

第 39 条 解約

甲乙両者は、いつにても3ヶ月の予告期間をもって、この基本契約を解除することができる。

第 40 条 個別契約の効力

この基本契約が解除または期間の満了により効力を失った場合においても、現に存在する個別契約については、この基本契約は当該個別契約の存続期間中有効とする。

第 41 条 甲の解除

- 1) 甲は、次の各号の一つに該当する事由が生じたときは乙に対し何等かの催告その他の手続きを要せずただちに基本契約および個別契約の一部または全部を解除することができるものとする。この場合必要とするときには、解除の効力を将来に向かってのみ生ぜしめることができる。
 - (イ) 乙がこの基本契約または個別契約の取り決めの一つにでも違背したとき。
 - (ロ) 乙が正当な理由なく期限内に契約を履行する見込みがないと甲が認めたとき。
 - (ハ) 乙が災害その他やむを得ぬ事由により、契約の履行が困難と認めたとき。
 - (ニ) 乙が監督官庁より営業取り消し、停止などの処分を受けたとき。
 - (ホ) 乙が手形交換所の不渡処分を受けたとき、または支払い停止状態に至ったとき。
 - (ヘ) 乙が第三者より仮差し押さえ、仮処分、強制執行などを受けたとき。
 - (ト) 乙に破産の申し立て、商法上の整理、和議の申し立て、会社更生法手続き開始決定などの原因となる事実の生じたとき。
 - (チ) 乙が解散を決議し、または他の会社と合併をしたとき。
 - (リ) 乙の財産状態が悪化し、またはそのおそれがあると認められる相当の事由があるとき。
- 2) 前項に定める契約の解除は、甲の乙に対する損害賠償の請求を妨げない。

第 42 条 契約解除時の措置

乙は、契約が解除された場合、ただちに下記の事項を履行し、かつこれに同意するものとする。

- 1) 乙は、支給品、貸与品、貸与書類などの甲の所有にかかわる一切につき、ただちに返還するものとし、返還が完了するまで善良な管理者の注意義務をもって保管しなければならない。
- 2) 乙は、個別契約による納入前の目的物（仕掛品を含む）について、甲から納入の申し入れを受けたときは遅延なく甲に目的物（添付加工した物件を含む以下同じ）を納入するものとする。甲は、納入を受けた目的物について、出来高に応じ甲乙協議して算定した金額を乙に支払うものとする。ただしすでに支払い済みの前払金または損害金な

どと相殺する甲の債権がある場合は、算定金額から控除する。

- 3) 乙は、前項により目的物を甲に引き渡すとき、乙所有の材料、機器、図面、治工具などにつき甲が目的物の完成に必要なときは、甲に譲渡もしくは貸与するものとする。
譲渡価格もしくは貸与料については、甲乙協議して定める。

第 43 条 協議事項

甲および乙は、この基本契約および個別契約の規程に関する解釈上の疑義、または規程のない事項については、商慣習によるほか、真義誠実の精神に基づき、別途協議して解決するものとする。

第 44 条 管轄裁判所

甲および乙は、この基本契約および個別契約に関する管轄裁判所を〇〇地方裁判所とすることを同意する。

第 45 条 特約

この基本契約は、これが締結前より存在する個別契約および丙以下にも適用されるものとする。

第 46 条 有効期間

この基本契約の有効期間は、平成 年 月 日から、平成 年 月 日までとする。
ただし期間満了の1ヶ月前まで甲乙いずれの一方から文書による異議申し出のないときは、本契約と同一条件で、さらに1ヶ年間継続されるものとし、その後もこの例によるものとする。

本契約の成立を証するため本書二通を作成し、甲乙記名捺印の上各々一通を保有する。

平成 年 月 日

甲 〇〇市〇〇町〇〇番地
〇〇〇〇株式会社

乙 〇〇市〇〇町〇〇番地
△△△△株式会社

資料 6 小商社経由の少額行政調達品の複雑な納入の例 (少額納入品の場合は、時々赤字納入となる)

輸入行政調達の例 - 某補給処-商社経由-輸入品調達の流れ					
	大項目	小項目	説明	備考	問題点 (2007 年末)
0	調達元の公示	現在、公示板かインターネット上に掲示	業者に根回しをすることを禁止されるようになったので、事前に、また、掲示後でも知らせていない。	左記の、新しいやり方になっているので、左記の問題が、発生している。	的確な業者に、適切な競争をさせることにならない。 下記の改善をするために、基本取引契約書を取り交わした、業者には、メールアドレスを登録してもらい、自動的に知らせる。
1		業者が公示を見つける	従来は、調達側が、ポテンシャルベンダーに、なんらかの方法で知らせてもらって、いた。 New	業者側からの問題として、いっどこに掲示するのかわからない問題が発生するとともに、営業成績が上がらないので、困っている。 New	
2	業者登録	指名競争参加者登録			
3		独占的販売権証明	独占的販売権証明 (公証人証明付き)	公証人の証明経費は約100ドル	この費用をどこかの費用に入れるのかがはっきりしていない。過去に、偽の代理店証明で随意契約を行った商社がある。
4	見積依頼表 (2部提出)	物品番号			官側が、持っている資料には、米国補給出版物など最新情報がリンクされていない。従って、今はないものが、官側から要求されることがある。 米国税務調査で2重FOBが困難な状況になっているので米国中間代理店もしくは商社の米国子会社を設けFOBのマークアップをする手口が、よくつかわれている。 サープラスニューをファクトリーニューと偽って見積もった方が落札の可能性大 米国のエクスポートライセンスの許可所要時間が未定 (米国側の都合で決まる) であるが、納期延期は全て中間の商社、乙側の責任となり違約金を、商社が支払うこととなる。
5		部品番号			
6		FOB			
7		COND	ほとんどの場合ファクトリーニューを要求している。		
8		リードタイム			
9		見積数			
10	グルーピング	見積計算書 2部提出 (コーテーション添付)	クオーテーション		小物少額品についても、毎回、競争入札をしなければならない制度になっているので、甲、乙、丙、丁とも、手間大の方が、大きくなるものがある。 手数料率の査定結果は公開されていない (項目 42 の手数料、約 10% の項を参照のこと)
11			諸掛り		
			手数料	経費率：内局管理局原価計算部等において算定または採用された最新の経費率を適用する。契約方法、契約条項および経費率	
12	入札又は見積合わせ				
13	契約	契約書作成	正	約 18 ページ X2 部	小物納入物件でも、全部合計で約 180 ページとなる契
14			副	納地分 + 7 部 (完成検査のある歳出)	

15			納地分+6部(完成検査のない歳出・完成検査のある国債)		約相手或いは契約金額などにより発注書及び請書による簡素化が、必要。簡素化した補給処もある。
16			納地分+5部(完成検査のない国債)		
17		受領検査申請書	各納地×2部		上記と合わせると、更に書類のページ数は増える
18		監督・完成検査申請書			
19	商社として相手先に発注	発注書作成			米国エクスポートライセンスの申請経費はこの費用に入れるべきか？が明解になっていない
20	商社として	開梱	契約書に記載された部品番号や製造者名などの諸元が一致しているかをチェック		汚い物は洗浄する。錆は取る。部品番号の修正など。再梱包。国内輸送費用
21	受領	社内検査			
22	行政調達側検査	審査記録	1部		左記の準備書類を全部、納入業者側が準備する。国際倉庫或は官側に出向き受験をする。官側に出向き受験する交通費は乙負担。甲が、国際倉庫に出向くときは、甲が負担する。
23		社内検査成績表	2部		
24		検査成績表	5部提出		
25		インボイス	写し1部提出	正文書を提示	
26		COC(品質保証書)	写し1部提出(価格の大小にかかわらず製造会社の保証書が必要)	正文書を提示(小さなもので保証書がない場合は困ったことになる)	
27		完成検査合格書	3部	補給処によっては、補給処が準備をする	
28		使用可能物品票	品目毎2部		
29	商社側の清算	送金			
30		送金証明書	送金を替レートの証明	(証明書代)みずほ銀行840円	
31		インボイス			
32		輸送費請求書			
33		関税立替資料			
34		保険料			
35		送金手数料			
36	納入	納品書	8部		
37		完成検査合格書	官側検査官の署名の有るものを添付		
38		使用可能物品票	使用可能物品票(検査官の印)		
39		発送伝票			
40		返信用封筒	1部(返信用切手添付)		
41	変更契約のとき	変更契約書作成	2部		清算証拠書類に基づき甲側で金額を確定して清算金額が確定し変更契約をおこなう。しかし、官側が否認した清算明細内容は公開されていない。
42	見積提出前の、ものあり場所、探索調査費と、ものの納入手数料	合計約10%			10万円以下の納品では、納品に行くガソリン、交通道路料金さえも出ない。
43	まとめ	<p>これだけ書類が多く、改善の余地があるので、一般に、一般指名競争入札に、一般の業者は参加しにくい。独占的販売権を主張し、随意契約に持ち込み、マークアップすることで、事前調査費、宣伝、技術支援、官側要求の細部調整、発注生産調整、或はマニュアルの日本語化など、単なる輸入代行手数料で補えない部分についての、補てんを、商社は、行っている。したがって清算金額の明細を明確に公開して甲の清算で認められていない要求に対してNOと言える立場を整えないと、パワー・ハラスメント(理屈抜きで、強い方の意見が通ること)となる。</p> <p>また、少額のものについては、納入手数料では、10万円以下の納品では、納品に行くガソリン、交通道路料金さえも出ないので、一般に、どの業者でもが、競争見積りに参加しにくい。</p> <p>以上を踏まえ、小物輸入商社の輸入調査費、納入固定費、経費の認めることの見直しをするか、かかった費用は、証拠があれば、承認する制度を検討する必要あり。さもないと行政装備品システムに、小さなことで、大きな障害が出る。というよりも、すでに、影響が出ている例がたくさんある。</p> <p>大きな金額の大きいものを扱う商社と、小商社と較べると、ものの値段に比例する、大きな商社は、比例手数料の中に、少々の固定経費を含ませることができるが、ものが小さくてもかかる同じようにかかる事前調査費、</p>			

		<p>固定経費については、小商社は、困っている。 要するに、ものの値段に比例する何もかもいれた比例手数料の中より利益額を減らしてでも、調査費、固定経費を保証する方が、的確な行政調達ができると考える。</p> <p>インセンティブ構造が組み込まれない、ものの価格に比例して支払われる調達方式を、変えねば、いつまでたっても、マークアップ、キックバックのある価格構成は、なくならないので、合理的な価格構成内容を、認める取引基本契約書の方式を検討する必要がある、緊急に必要となる。</p>
--	--	--