

Okinawa Institute of Science and Technology School Corporation

Guideline for Post-bidding Price Negotiation Method

学校法人沖縄科学技術大学院大学学園

価格交渉落札方式実施要領

(Purpose 目的)

Article 1 第1条

This Guideline stipulates required items regarding the Post-bidding Price Negotiation Method in accordance with Article 4, Paragraph 3 of the Contract Management Stipulations (hereinafter referred to as the “Stipulations”) of the Okinawa Institute of Science and Technology School Corporation (hereinafter referred to as the “Corporation”).

この要領は、学校法人沖縄科学技術大学院大学学園（以下「学園」という。）契約事務取扱規則（以下「規則」という。）第4条第3項の規定に基づく価格交渉落札方式に関し、必要な事項を定めることを目的とする。

(Definition 定義)

Article 2 第2条

In this Guideline, the meanings of the terms are as follows.

この要領における用語の意義は、次の各号に定めるところによる。

- (1) **Post-bidding Price Negotiation Method:** The method of conclusion for the contract amount by further price negotiation after the selection of the lowest price bidder via the same scheme of open bidding.

価格交渉落札方式：一般競争入札と同様の手順により最低価格入札者を決定した後、更なる価格交渉により契約金額を取り決める方式をいう。

- (2) **Price Negotiation Partner:** a competition participant who bid the lowest price within the range of the target price in the competition by the Post-bidding Price Negotiation Method.

価格交渉相手先：価格交渉落札方式による競争において、予定価格の範囲内で最低価格をもって入札した競争参加者をいう。

- (3) **Bidding Price:** The amount described in the bidding proposal by a competition participant or by an agent, pursuant to Article 8 of the Stipulations;

入札価格：規則第8条の規定により、競争参加者又はその代理人から提出させた入札書の記載金額をいう。

- (4) **Lowest Bid Price:** Amount described on bidding proposal determined by Article 12 of the Stipulations; and
最低入札価格：規則第 12 条の規定により決定した、入札書の記載金額をいう。
- (5) **Negotiated Price:** Amount described in the Form 1, "Price Negotiation Request" submitted by the Price Negotiation Partner in negotiations to be stipulated in Article 4.
交渉価格：第 4 条に規定される交渉により価格交渉相手先から提出された様式第 1 号「価格交渉依頼書」の記載金額をいう。

(Scope 対象)

Article 3 第 3 条

The Post-bidding Price Negotiation Method may be applied for the cases deemed appropriate by the Procurement and Supplies Section Leader for cutting down the expense etc.

価格交渉落札方式は、経費抑制等の理由により価格交渉落札方式による競争の実施が適当であると調達セクションリーダーが認めるものを対象とすることができる。

(Implementation 実施)

Article 4 第 4 条

Workflow of implementation shall be stipulated as follows.

実施方法は、以下のとおりとする。

- (1) The Corporation gives a public announcement stipulated in Article 6 of the Stipulations including that the competition is to be under the Post-bidding Price Negotiation Method in addition to the items stipulated in Article 6 of the Stipulations;
学園は、規則第 6 条の公告において、規則第 6 条に定める事項のほか、価格交渉落札方式によることを通知する。
- (2) A bidder by the lowest price through the same scheme of open bidding shall be designated as a Price Negotiation Partner;
一般競争入札と同様の手順により最低価格により入札した者を価格交渉相手先として決定する。
- (3) Price negotiation shall be requested to the Price Negotiation Partner by the Form 1, "Price Negotiation Request";
価格交渉相手先へ、様式第 1 号「価格交渉依頼書」により価格交渉を依頼

する。

- (4) Indication of the Negotiated Price or intension not to offer further negotiation shall be shown with the reply submission of the Form 1, "Price Negotiation Request";
価格交渉による交渉価格の提示又は価格交渉に応じない旨の意思表示は、様式第 1 号「価格交渉依頼書」の返送により受け付ける。
- (5) In case that the Price Negotiation Partner does not agree on further price negotiation, the contract shall be concluded with the Lowest Bid Price;
価格交渉相手先が価格交渉に応じない場合は、最低入札価格を持って契約締結を行う。
- (6) Price negotiation shall be terminated upon the reply submission of Form 1, "Price Negotiation Request" from the Price Negotiation Partner or upon the negotiation deadline; and
価格交渉は、価格交渉相手先からの様式第 1 号「価格交渉依頼書」の返送又は交渉期限の到来をもって終了する。
- (7) The negotiation deadline shall in principle be seven [7] business days in maximum starting from the following day when the Corporation requests the Price Negotiation Partner for further price negotiation.
交渉期限は、学園が価格交渉を申し入れた日の翌日から起算して、やむを得ない場合を除き最長 7 営業日を超えないものとする。

Supplementary Provisions 附則

This procedure shall come into effect from April 1, 2018.

(Approved by the Vice President for Financial Management)

この要領は、平成 30 年 4 月 1 日から施行する。

(副学長（財務担当）決定)

This Guideline shall come into effect from January 15, 2019.

(Revised by the Vice President for Financial Management)

この要領は、2019 年 1 月 15 日から施行する。

(副学長（財務担当）改訂)

This Guideline shall come into effect from October 1, 2025.

(Revised by the Vice President for Financial Management)

この要領は、2025 年 10 月 1 日から施行する。

(副学長 (財務担当) 改訂)

様式第1号

****年**月**日

株式会社〇〇〇〇 御中

学校法人沖縄科学技術大学院大学学園
調達セクション

価 格 交 渉 依 頼 書

貴社ますますご清祥のこととお慶び申し上げます。平素は格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

本学の入札案件では、最も安価な金額を提示した競争参加者を落札者とする方式に加え、新たな入札方法としまして、入札後の価格交渉を含む「価格交渉落札方式」を導入しております。

つきましては、入札価格からの更なる交渉の可否を、下記へご回答頂き、ご返送頂きます様、お願い申し上げます。

記

入 札 日：****年**月**日

回答期限：****年**月**日

案 件 名：「*****」

関連ページ：https://*****

交渉の可否	<input checked="" type="radio"/> 可 ・ 否
理由	
落札価格	¥*****
提示価格	¥*****

「落札 ・ ☒ 提示」価格である、「¥*****」で契約締結します。

****年**月**日
****住所*****
*****株式会社
代表取締役社長***** 印

※価格交渉不可の場合は入札時の「入札価格」にて契約を締結します。

※交渉に応じることを強制するものではありません。

※価格交渉の可否は、以降の入札結果へ影響するものではありません。

Form 1

MMMMM DD, YYYY

To: ***** Inc.

Okinawa Institute of Science and Technology School Corporation
Procurement and Supplies Section

Price Negotiation Request

In OIST, we adopt the “Post-bidding Price Negotiation Method” including further price negotiation as a new scheme of competition method additionally with successful bidder selection by the lowest bid price.

It would be appreciated if you could reply this form with filling your availability for the negotiation regarding further discount from the bid price.

Thank you very much for your consideration and kind cooperation.

Note

Bidding Date: MMMMM DD, YYYY

Reply deadline: MMMMM DD, YYYY

Title: “*****”

URL: https://*****

Availability	Available / Not available
Reason	
Bid Price	JPY ***, ***, ***-
Negotiated Price	JPY ***, ***, ***-

We would like to conclude a contract at “JPY ***, ***, ***-” by
“Bid/Negotiated” Price.

MMMMM DD, YYYY

****ADDRESS****

***** Inc.

President/CEO ***** Signature

*If not available, contract shall be concluded at the “Bid Price”.

*It is not mandatory to accept for further negotiation.

*Availability for discount shall not affect any future competitions.