

平成26年度 契約監視委員会

独立行政法人 自動車事故対策機構

開催日時及び場所	平成26年6月4日(水) 15:00~17:00 独立行政法人 自動車事故対策機構 役員会議室														
出席者	北村信彦委員長 (公認会計士) 古笛恵子委員 (弁護士、コプエ法律事務所) 堀田一吉委員 (慶応義塾大学商学部教授) 内田邦彦委員 (独立行政法人自動車事故対策機構監事) 森脇正人委員 (独立行政法人自動車事故対策機構監事)														
議事次第	<p>○報告事項 前回の契約監視委員会審議結果</p> <p>○審議事項</p> <p>1. 平成25年度の契約状況について 《平成25年度契約実績及び改善状況》</p> <table border="0"> <tr> <td>(1) 競争性のない随意契約</td> <td>80件</td> </tr> <tr> <td>資料1 障害者就労施設等からの物品等の調達の推進について</td> <td></td> </tr> <tr> <td>資料2 自動車アセスメント試験におけるマーキングについて</td> <td></td> </tr> <tr> <td>(2) 一者応札・一者応募の点検</td> <td>10件</td> </tr> <tr> <td>(3) 競争性のある随意契約(企画・公募)</td> <td>28件</td> </tr> <tr> <td>(4) 一般競争入札</td> <td>55件</td> </tr> <tr> <td>資料3 新聞切り抜き(職人不足、資材高騰等について)</td> <td></td> </tr> </table> <p>2. 公益法人に対する支出について 《独立行政法人からの契約以外の支出状況》</p> <p>資料4 自動車技術会学術講演会での発表について(NASVA阿部スタッフ)</p>	(1) 競争性のない随意契約	80件	資料1 障害者就労施設等からの物品等の調達の推進について		資料2 自動車アセスメント試験におけるマーキングについて		(2) 一者応札・一者応募の点検	10件	(3) 競争性のある随意契約(企画・公募)	28件	(4) 一般競争入札	55件	資料3 新聞切り抜き(職人不足、資材高騰等について)	
(1) 競争性のない随意契約	80件														
資料1 障害者就労施設等からの物品等の調達の推進について															
資料2 自動車アセスメント試験におけるマーキングについて															
(2) 一者応札・一者応募の点検	10件														
(3) 競争性のある随意契約(企画・公募)	28件														
(4) 一般競争入札	55件														
資料3 新聞切り抜き(職人不足、資材高騰等について)															
議事概要	別紙のとおり														
委員会からの意見表示又は勧告	特に意見なし														

委員発言（要旨）	NASVA回答（要旨）
<p>○報告事項 前回（平成24年度契約分）の契約監視委員会審議結果</p> <p>○審議事項 1. 平成25年度の契約状況について 《平成25年度契約実績及び改善状況》 （1）競争性のない随意契約 資料1 障害者就労施設等からの物品等の調達の推進について 資料2 自動車アセスメント試験におけるマーキングについて</p> <p>（一般競争入札の金額が3.8億円増えた理由として、システム系の更新を除いた3億円については）本部（療護業務経費）と4療護センター（療護業務委託費）が別々に行っていた契約を一本化した結果と言うことであるが、支払総額が増えていない、あるいは減少したというのを確認する方法はあるか。</p> <p>確認する方法がないのであれば補足資料が必要ではないか。</p> <p>受付・警備等は本部で支出していて、残りの部分はどこで支出していたのか。</p> <p>委託費からいくら支出していたかは分からないのか。</p> <p>結果として、委託費から支出している金額は減っているということでしょうか。</p> <p>一本化した際の、業務内容は従前と同じであるか。</p>	<p>本資料からは分からないが、若干減少したと認識している。</p> <p>準備が出来ていないので、後日の回答として、補足資料を提出させていただきたい。</p> <p>療護業務委託費の中から支出していた。委託費というのは、（医業収入ではまかなえない）療護センターの赤字部分を補填するための費用である。</p> <p>精算監査を毎年行っているのだから分かる。</p> <p>その通り。</p> <p>療護業務経費と療護業務委託費のどちらで支払うべきかの決めはないが、契約を一本にまとめた方が安くなるはずとの判断。</p> <p>全く同じである。</p>

委員発言（要旨）	NASVA回答（要旨）
<p>形の上では、随意契約から一般競争へ変えたと理解して良いか。</p> <p>24年度までは療護センターで一般競争入札等の公告とかは行っていなかったということか。</p> <p>委託費の内訳はどうなっているのか。</p> <p>施設（土地と建物）はナスバが所有していて、病院運営は医療法人へ委託しているという理解でよいか。</p> <p>委託費の額は、事前に分かるのか。</p>	<p>その通り。</p> <p>委託費は、競争性のない随意契約の一覧に記載されている。</p> <p>契約方式は療護センターに任せている。</p> <p>医業収入（診療報酬）があり、それでまかなえない赤字分が委託費となる。病院運営には、医師・看護師の人件費のほかに、もろもろの経費がかかることから、医業収入との差額を委託費として支出する。従って、委託費が経費の総額となっているわけではない。</p> <p>その通り。平成24年度までは建物等の施設管理は医療法人が契約して委託していた。平成25年度は受付・警備等を含めて本部と施設管理会社との契約になった。</p> <p>概算は分かる。 診療報酬の収入予定額が分かるので、必要経費との差額を毎月概算請求してくる。それを審査して支払っている。年度が終了した時点で精算監査を行い、額を確定している。</p> <p>4療護センターは、一部直営で行っていた時期もあるが、診療行為は委託をした方が経営効率がよいらろうという判断で、医療法人へ委託している。施設のメンテナンスとか清掃業務であるとかは、療護センターが専門業者へ外注し、医業収入で不足する分については本部から委託費として支出してきた。（施設管理の外注分を）本部契約とすることによって経費がどれだけ削減できたかについては、後日、補足資料をお示しすることでご了解いただきたい。 （※後日、一本化したことによる経費削減効果が432万円であることを示す補足資料を提出し、全委員の了解を得た。）</p>

委員発言（要旨）	NASVA回答（要旨）
<p>続いて競争性のない随意契約であるが、表の1番から16番までは25年度に発生した新規案件、17番以降は審議済で、過去に契約した事務所借上等の自動継続案件という整理ですが、委員の皆さんから意見はありますか。</p> <p>（自動車アセスメントを実施する車両を購入する）ディーラーは毎年変わるのか。車両、グレードはどうやって選定するのか。</p> <p>予定価格はどのようにして設定しているのか。</p> <p>（定価に対して値引きゼロの車もあれば）8%以上値引いてくれている車もある。</p> <p>（衝突）試験が終了した車は売却しているのか。</p> <p>売却すれば売却益が出るし、使える部品などは、海外では結構売れるはずである。</p>	<p>毎年変わる。 ネットとか電話で在庫を確認し、在庫があれば買いに行く。納入先がつくばのため、つくばから余り離れていない所から購入する。試験には同じ車種を3台使用するが、よほど大きいディーラーでない限り3台揃わないので、2+1台とか1+1+1台で購入することもある。 競争性のない随意契約の件数が毎年変動するのは、3台まとめて購入できれば1件であるが、1+1+1台で購入すると3件の契約となるためである。 グレードは売れ筋を選定している。</p> <p>定価で設定している。</p> <p>アセスメントで購入する車両は、ナンバーを取得せず、登録のための手数料収入とかがないことから、ディーラーにうまみがないため、契約をしたがらないディーラーも多い。このため予定価格は定価としているが、購入にあたっては値引き交渉は行っている。</p> <p>ナスバでは売却はしていない。しばらく試験場に保管している。</p> <p>JARIとは、車の売却を加味した契約金額としている。メーカー等からのクレーム等に備えて、半年から1年保管した後、JARIが廃棄し売却することになっている。</p>

委員発言（要旨）	NASVA回答（要旨）
<p data-bbox="150 226 612 259">(2) 一者応札・一者応募の点検</p> <p data-bbox="129 331 775 432">6番の案件（生活資金貸付・債権管理における通知書面の製造）で予定価格の欄に記載がない理由は何か。</p>	<p data-bbox="807 331 1449 678">複数年契約のため予定価格を記載していない。この案件の詳細は一般競争入札22番の備考欄に記載しており、予定価格4,462,258円に対して、落札金額は3,742,095円、落札率83.9%ですが、複数年契約のため平成25年度分の1,239,000円のみ計上している。平成26年度分については単価契約としている。25年度は通知書面の版を作成し、26年度は単価契約で書面を印刷することとなる。</p>
<p data-bbox="150 779 754 813">(3) 競争性のある随意契約（企画・公募）</p> <p data-bbox="165 1350 754 1384">どうして次年度分の方が高額になるのか。</p> <p data-bbox="129 1603 775 1738">契約を2件に分ける必要性はあるか。複数年契約のしぼりはどの様になっているか。リース契約との関連で、複数年契約は認められているのではないか。</p>	<p data-bbox="807 887 1449 1021">企画競争で年度は異なるが案件名が同じ8番と9番についてご説明する。両者は「自動車アセスメント結果発表会の実施」の案件で、複数年契約となっている。</p> <p data-bbox="807 1025 1449 1126">8番は25年度契約の新規案件で、25年度分と26年度分の契約金額等が記載されている。</p> <p data-bbox="807 1131 1449 1265">9番は昨年度に審議いただいたものであることから、網掛けとしています。備考欄には、24年度分と25年度分の契約金額等が記載されている。</p> <p data-bbox="807 1350 1449 1485">当該年度分は事前準備の費用であり、次年度分は発表会本番となるので、会場費であるとか、展示車両の移送費であるとかの経費が発生してくるためである。</p> <p data-bbox="807 1603 1449 1738">リース契約等、複数年契約が認められているものはあるが、基本は単年度主義である。リース契約等以外で特に必要なものは理事長の決裁が必要である。</p>

委員発言（要旨）	NASVA回答（要旨）
<p>一般論として、事前準備のための契約、本番のための契約というのは無駄である。</p> <p>昨年度の案件の9番は、右側の備考欄で当初契約年月日が平成25年3月4日となっているが、左側の今年度の契約締結日が平成25年4月1日となっていることから、2本の契約になっていると勘違いしてしまう。</p> <p>（件名が同じであることから）内容が同じなのに公募時の限度額が200万円増えている理由は何か。</p> <p>毎年、限度額が増えていくのか。</p>	<p>契約は1本で行っており、契約書の中で25年度分は〇〇円、26年度分は〇〇円としている。本番を5月に行うことから、事前準備が必要なため、複数年契約としている。</p> <p>便宜的に、後年度の契約年月日は4月1日としてHP等に掲載しているが、契約行為はしていない。</p> <p>企画の仕様が異なっている。</p> <p>毎年イベント内容は変わっているが、毎年限度額が増えるわけではない。 アセスメントにおいても年間の予算が限られており、その予算の中でやりくりし、今年度は充実させたいということで増額している。</p> <p>（200万円増えている）企画競争の仕様内容については、後日、補足資料をお示しすることでご了解いただきたい。</p> <p>（※後日、増額の根拠（①展示車両の増加②メダル、表彰状等の追加③メディア等による広報と集客増のための提案④消費税の増税等）を示した補足資料を提出し、全委員の了解を得た。）</p>

委員発言（要旨）	NASVA回答（要旨）
<p>（４）一般競争入札</p> <p>予定価格が「－」であるものは複数年契約ということだが、なぜ予定価格が記載されないのか。</p> <p>３番（５年契約の複合機５３台の賃貸借、保守及び消耗品の供給）の落札率が２２．３％ということは、予定価格は１年分か。（予定価格２２，２３１，４４０円、契約金額４，９６５，０３０円となっており、契約金額を５倍すると予定価格を超えてしまう）</p> <p>（落札率が低すぎるが）予定価格はどの様にして決めたのか。</p> <p>コピー機は定価があつてないようなもので、とんでもない値引きをしてくる。</p> <p>見積もりを出した業者と、応札した業者は同じなのか。</p> <p>見積を取ったのであれば、このような数字は考えにくい。</p> <p>２６年度以降はどのように記載されるのか。</p>	<p>複数年契約で、２５年度の契約金額のみ記載しているため、予定価格は記載していない。</p> <p>このため、備考欄に入札時の予定価格、契約金額、落札率に加えて年度毎の支払予定金額を記載している。</p> <p>この案件のみ予定価格も契約金額も１年分である。</p> <p>２５年度の支払は６月からの１０ヵ月分であるため、予定価格欄に記載していない。契約金額４，１３７，５２５円は、平成２５年度に支出した１０ヵ月分の金額である。</p> <p>各社の定価を調べて、値引率をかけたものにリース料率を上乗せしたものを比較検討の対象とした。</p> <p>３者の参考見積を取って予定価格を設定した。競争が働いてこのような結果となった。</p> <p>予定価格は適正な価格という原則がある。入札にすると競争が働くが、結果論からすると、どれが適正な価格なのか分からなくなる。</p> <p>参考見積の段階では、極端な値引率は提示してこない。</p> <p>２５年度に複数年契約として行った新規入札案件で、今回審議いただいていることから、２６年度以降は網掛け（審議済）として整理される。</p>

委員発言（要旨）	NASVA回答（要旨）
<p>これでは、参考見積を取る意味がなくなってしまう。</p>	<p>参考見積を出した業者と応札した業者は同一であり、内訳は次のとおり。 参考見積では、A社22百万、B社43百万、C社48百万でしたので、一番安いA社の価格を予定価格とした。 応札結果は、A社5百万、B社8百万、C社12百万であった。</p>
<p>2. 公益法人に対する支出について 【独立行政法人からの契約以外の支出状況】</p> <p>（特段の意見がなかったことから）国土交通大臣へは契約監視委員会として「特段の意見はなし」ということで報告させていただく。</p>	