

平成23年度 契約監視委員会（第1回）

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23年8月29日（火） 14:00～16:15 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） 野田光治委員（独立行政法人自動車事故対策機構監事）								
議事概要	<p>1. 22年度契約における具体的な改善状況</p> <p>2. 22年度契約実績について</p> <table data-bbox="539 1088 1310 1267"> <tr> <td>(1)競争性のない随意契約実績について</td> <td>86件</td> </tr> <tr> <td>(2)一者応札・一者応募の点検について</td> <td>34件</td> </tr> <tr> <td>(3)競争性のある随意契約(企画・公募)</td> <td>32件</td> </tr> <tr> <td>(3)一般競争入札について</td> <td>93件</td> </tr> </table>	(1)競争性のない随意契約実績について	86件	(2)一者応札・一者応募の点検について	34件	(3)競争性のある随意契約(企画・公募)	32件	(3)一般競争入札について	93件
(1)競争性のない随意契約実績について	86件								
(2)一者応札・一者応募の点検について	34件								
(3)競争性のある随意契約(企画・公募)	32件								
(3)一般競争入札について	93件								
委員からの意見・質問	別紙のとおり								
委員会からの意見表示又は勧告	特になし								

質問・意見	回答
<p>平成21年度契約監視委員会審議結果に基づく、平成22年度契約における具体的改善状況のフォローアップの実施。</p> <p>【平成22年度契約における具体的な改善状況】 資料 について、22年度では競争性のある契約が1社増えている。どういう1社なのか。 競争性のない随意契約がマイナス1になっている。具体的にどのような会社（事業）が応じたのか。</p> <p>具体的な効果は。</p> <p>20年度と全く同じ金額であったとして、それを組み替えているもので、実績はこれと違う金額が出ているのか。</p> <p>では、競争性に替わったところで効果が出ているのではないか。</p> <p>その計画の金額に対する実績は。</p> <p>また、金額的な効果はどうか。（競争性のない随</p>	<p>回 答</p> <p>・これは見直し計画で挙げたもの。トータルの件数を変えず見直しを行い、随意契約であったものを公募にする「計画」を載せている。 実績は、企画競争・公募34件が35件に増えた。増えた1社は、セミナー会場借上げを随契で行っていたものを公募とし競争性のある契約を行う「計画」を挙げたもので実態ベースの数字ではない。</p> <p>・金銭的な評価はない。セミナーの会場借上げは従来国際フォーラムを選定して行っていたが、そこに決める理由がないこと、また条件が整えば他の会場でできることから公募を行い、透明性を確保したことに意味があった。競争性のない随意契約が89件から88件になっている。 前回の委員会審議の中で、特命随契の中でさらに移行した方が良いというものがあった場合、その件数も載せることになる。前回の委員会指摘は1件だった。競争性のある契約は従来どおりに一般競争入札や企画競争を実施、また公募を実施するという「計画」である。</p> <p>・これは20年度をベースにした場合。それと同じものを22年度に向かってどのようにして行こうかということ。契約形態の分類の中での動きがメインになっている。</p> <p>・この見直し計画は22年6月に公表した。20年度の実績を見て、22年度はどう見直すか検討した計画である。</p> <p>・具体的には資料の推移表により確認できる。20年度と22年度実績を比較して分かる。</p> <p>・年々、契約内容・契約件数は変わる。一般競争入札</p>

意契約から競争性のある随意契約に替わることによって。) 現実に22年度はどのように変わったのか。

透明性については分かった。金額的な効果はなかったのか。

平成22年度契約実績について

【競争性のない随意契約実績について】

事務所を移転することによって経費の節減になっているのか。

月単価では。

試験車両の購入について、秘匿性とあるが契約の段階でNASVAであることは分かるのでは。

そこにある展示されている車を購入するということが普通に考えにくい。

現品が安いからか。NASVAだと知れ渡っているのでは。

そうすると車両は安くなるのか。

秘匿性を担保するために少し割高であるが購入しているのか。

についても20年度80件であったが22年度93件となっている。また、効果は競争性のない随契だったセミナー会場の借上げが、他の応募者を募る公募によって契約の透明性が図られた。

・金額的な効果は、会場側の使用料が決まっており同額のため効果はない。ただし公募により、違う場所に替わる(可能性を示した)ことにより金額的な効果も出るだろうと。競争性のあるやり方であったと考える。

静岡支所の場合、移転により21年度の決算では6968千円が平成22年度5754千円になっている。

・資料では単年度の契約金額となっていることから調べて回答する。・因みに、事務所借料については1年で9500万円の減になっている。

・最初は身分を明かさず購入交渉をする。契約時に名前を初めて明かす。その際、車体番号を押さえ車を指定し車両の差替えができないようにする。

・車両番号を押さえることは普通の購入ではないが、店頭にある車を購入することはある。

・現品を購入するのは、この車であるということが間違いないから。諸外国におけるアセスメントもまず車両を押さえ購入している。差替えの恐れがあるのではという話が常にあることからその場で車を購入している。

・必ずしも安くはならない。

・メーカーの意図的な改良がないようにすることだが、契約は90数%で定価では購入していない。試験用であることから、オプションを全く付けない、登録もしない購入では、ディーラーにとってメリットが無く、値引きがほとんどない状態であるが、割引の交渉はしている。

<p>アセスメント評価検討委員会で検討され、このようなやり方で止むを得ないだろうとなったが、具体的に委員とはどのような方々なのか。</p> <p>資料番号6の契約案件（仙台主管事務所貸借契約）について説明願いたい。4月30日に契約して4月30日に解約することを決めたということか。</p> <p>では、資料番号7の4月1日と2月2日新規はどのような関係か。</p> <p>2ヵ月で自動更新をしているのか。</p> <p>それでは無駄のような気がするが。細かくは、契約書には印紙が必要であるとか。リース契約はできない、ということにつながってしまうのでは。</p> <p>リース契約はいいわけで、2月2日に契約して、会計年度が3月31日、予算ではこれで終わりとなりもう一度契約をしなければならぬとすると、家賃の契約は毎年行っているのか。</p> <p>それをなぜ4月1日に合わせなければならないのか。</p> <p>それでは2年契約はあり得ないのか。家賃は複数年契約では。</p> <p>4月1日に合わせる意味が不明である。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・NASVAの業務用車両は入札により購入し非常に安くなっている。ただ、試験車両の場合、この型式でないといけない車を購入している。 ・前回、この購入方法について委員より指摘があり、安く購入することを検討したが、有識者・メーカーからなるアセスメント評価検討委員会の意見を伺った結果、テストにおける客観性を重視したこの購入方法がいいという意見であった。 ・自動車工学、メディア系の専門家、役所、学識経験者（自動車工学中心）の他、自動車工業会（各メーカー）がメンバー。確かに経済的な購入方法ではないが、今の購入方法でなければ信頼が得られないだろうということであった。 ・当初の契約が平成6年で、そのまま自動更新され、4月1日が自動更新の初めの日で、約1ヶ月後の4月30日に解約をしている。 ・こちらは平成22年2月に契約をし、22年4月に自動更新されたことから4月1日の契約日として掲載している。 ・当初の契約は2月。予算上では単年度主義。 ・自動更新なので、2年とか。 ・決算のため。 ・契約は年度で行うことと決まっている。 ・会計規定の中で決まっており、契約は年度毎にするということになっている。 ・複数年契約ができるという規定がある。その中に家賃も入っている。 ・複数年契約といっても、あくまでも年度をまたいで
--	---

その点については研究してほしい、理解に違いがあるかもしれないが、無駄なことを行う必要はないと思う。

資料番号7について。

2月1日で自動更新というわけではない。契約は2月の1日から31日の契約でそこから自動更新。更新の契約書は取交していないということか。当初の契約に条項を入れているだけで。ただ、何のためにそれをしなくてはいけないのか。わざわざ4月1日に合わせている意味がよく分からない。

そのように契約する必要があるのかについては確認してほしい。契約を年度毎にやるということについて。

実際の契約書は当初のものしかないということか。更新日は常に4月1日になっているのも変。表自体に意味がないような気がする。

更新料は払わないのですね。

たまたまここで示していただきましたが、22年9月30日に解約をしている。それで新規契約が4月の12日に契約をしている。5ヶ月ダブっている。原状回復や新規のレイアウト等があるが、5ヶ月もかかるのだろうか。その間賃料を支払っているのか。

無駄のないようにお願いします。

入居ビルの所有者の指定業者の場合でも、料金、工事費用、清掃費用など、金額の交渉はしているのか。

契約できるという権限の問題。契約は年度ごとにする決まりになっている。

・4月1日と掲載されているが、あくまでも契約の取交しは平成6年9月13日のみ。これは当初の契約の意味で、毎年契約の締結をしているわけではない。自動更新である。

・これは2月に契約をして4月に更新している。こちらでも自動更新。当初の契約に自動更新の約条があり、双方申し出がない限りは更新していく。

・会計規則で年度ごとに契約するとなっていることから、年度で報告もしている。

・取交していない。

・4月にまた、新たに契約書を作るわけでない。こちらの表は公表ベースの表になっており、この形で公表をなさいと総務省からの指示。したがって、自動更新、複数年契約のもの、例えば3年目の契約であっても3年目の4月1日として契約締結日の欄に記入する。

・払わない。家賃が変更になった場合の変更契約で新たな契約が発生すれば、契約の件数としてあがる。

それから、先ほどの静岡の事務所借料の月単価について、旧が月額580,650円、新が479,566円。平米単価でなく月額(総額)になる。総額で11万ほど下がっている。

・実際に賃料は発生していない。最近はこのような契約、最初の数カ月は賃料が発生しないといった契約が多くなっている。契約どおりに支払われているわけではない。

・はい。

・見積をとって契約する。一般的な比較はするが、価格交渉ができないので法外な価格でない限りにおいて

コストを抑えるようにしているのか。

資料番号60番の重度後遺障害者治療及び養護委託について、これは中部療護のところに関するものか。

61・62とまた違った性格のところなのか。

委託費が適正な金額であるかどうかの判断基準はあるのか。

それを特命（随契）に分類したのはなぜか。

ては行っていない。

ただし、賃料は借用面積の削減などによる経費削減を行っている。その交渉の中で、相手方より契約の継続を条件に賃料値下げの提案もある。

・支所ではシステムの交換により業務スペースが狭くなったことから全体的な予算の見直しを行い、継続的な契約を必要としない見積を取り、年間9千万程度下がってきた。

これは、千葉療護センターが当初開業した当時に比べ、東京地区における空きベッドがない状況になってきたことから、その過程で指導を受け、いわゆる植物状態で10年以上症状が固定されている方は医療機関でもある千葉から別の場所に移せないかと検討し、手を挙げていただいたのがこの織本病院。ここはむしろ千葉療護の植物状態の症状固定の方を、単価は千葉療護に比べ安く引き受ける重度の方々の特別の養護委託ということで契約をした。

・養護である。

・特に61・62の病床委託を最近しているが、これについては病院の単価等を全部調べ、その上で予定価格を作り競争入札をしている。

まずは、できる病院に手を挙げてもらいその中から条件を満たす病院を選び、その中で価格競争をした。このように他の病院との、治療、医療に従事する医師の単価等を全て比較した。

・当初は競争をしたが、翌年度以降はやり直していない。これは、毎年入院患者を動かすかもしれないという形になってしまうからであるが、何年か後にやり直さなくてはならないと問題意識は持っている。

九州では複数の病院が最後まで競いあったが、お互いに分かるのか、北海道は一者応札であった。何社かヒヤリングには来たが最終的には一社が入れた。そういったことが単価に反映されているようだ。単価が何故このように違うのかといった指摘もあるだろうが、競争性があるときには安くなる可能性もある。

金額が大きいことからこれが適正なのかどうかの判断がつきにくい。

評価委員会において委員からの指摘があったと思うが。

リースとかはないのか。全部買い取りなのか。

【一者応札・一者応募の点検について】

資料番号1番と4番で、公告期間の確保に が付かないのは、説明会の日程の設定がということだが、が付かないような日程でやらざるを得ないような特別な理由があるのか。

一者であったことに関して、それなりの理由は納得しているのか。

・プロセスでは第三者の先生方による委員会を作りその場で全てやっている。単価が高いようであれば委員会の指摘もある。入札におけるプロセスという形で紹介しているが、病床当りの単価で言うと22年度の数字は中村記念病院が1病床当り年間単価約800万。聖マリヤ病院が600数十万。金額は医療保険の上乗せ分である。通常の病院よりも高く(質)手厚い介護を要求しており、当然赤字になるのでその赤字分を競争入札でどこまでできるのかである。

・高額医療機器に関するもの。高額医療機器も性能と価格による入札を実施しているが、導入する各療護センターの先生含めた委員会において総合評価をしている。

委員から具体的な事例と指摘があった点については、よい性能で安いものを購入できる工夫はしているが、2台、3台まとめてということはできない。また、それぞれの減価償却の期間があるので、毎年か、数年ごとに高額医療器械を療護センターが替えていく、やはりずらしてという形になる。

・リースにしても結果的には本体価格に利息分が乗るだけのことで買い取りの方が安くなる。何とか安くできる工夫については、取り入れるべきは取り入れていきたい。

資料の1番、機構車の交換購入に関しては、公告の期間が12月28日まで、そのあとに説明会を実施すると年明けになってしまうことから、有る車を購入する契約であることから早めに説明をした方がいいと判断をした。また、総合評価落札方式であること、色々とオプションで付けるもの、またアセスメントの評価結果を総合評価の中の評価項目としていたことから十分に理解をしてもらう意味から早めに説明をしたもの。

・納得というより、結果的にどうしてこのようになったのかは、車は別として、一般的な備品、資料番号2・3は専門的な分野のもの、4はこちらの規格に合わせて製作したもの、5は帝国データバンクでしか持って

システム系のところ（契約案件）で、説明会随時ということで照会があればその都度対応ということだが、実際照会とかは個々の契約によって異なるのでしょうか。

それではほとんど前年、あるいはずっと前から同じ会社がきているのか。

もし、そうだとすると、前の年も、それこそ5年10年と長くやっていけば、契約金額を少しずつでも下げてもよさそう、要するに仕事量に対してとか。

立ち上げの段階ではコストもかかるでしょうが、後のランニングコストはそれほどかかっていないのでは。

【競争性のある随意契約（企画・公募）について】

ここにある予定価格について、落札率が100%というのは理解できるのだが、数字として100%が並ぶと違和感がある。この表の作りでいいのか。契約金額自体そのまま応じている訳で、予定という意味がないのでは。

いないデータ。

このような形でも原則は一般競争。いきなり特命随契は行っていないが、結果的にどうしても地域が限られている物品である場合とか、医療機器であるために一者応札にならざるを得なかったのかと考える。

決していいとは思っていないがそのようなことと分析している。

- ・一応内容について入っている。
- ・ソフト系は参入しにくいもので、業務内容を知っていれば簡単に作業に入れるが、途中スタートするとなるとかなり準備期間が必要で既存の会社に勝ちにくいところがあるとソフト系では思われる。

結果的に一者応札であったとしても、何とか新しい知識をもった会社に応募してほしい気持ちは持っている。ソフト会社でも全然触ったことがないことだと、できるのかな？という感じになるようだ。

- ・毎年ある契約でないものもある。

- ・定量でないものもある。保守とかは機器の台数が増えたりしている。

- ・実際に契約をして、例えば障害の発生の頻度とかについては実績があがってくる。障害が低いところでは次の年度ではその部分を減らすなど、契約の内訳の部分と当該年度の見積の中のその部分とを見比べ、人件費などについても、SEでなくてもいい部分などについて見ている。

予定価格と契約金額を書くように表自体がなっている。さらに、企画競争の場合一定の目途を、例えば資料番号2は400万というような目途で条件を示しており当然安い価格のものも出てくる。ただし、企画がいいものを採用することから、採用した時にその採用者から再度見積をとりその金額を予定価格にしていることから、予定価格と契約金額が一緒になってしまう。

企画競争の場合、金額のみで決めるものではなく、あ

意味がないということ以上に、予定とは「予め」であるがこれは結果か。

それは何か記載要領とかがあるのか。こういうものを書きなさいという。

資料番号1には予定価格が記入されていないが、書くべきでは。

では、800万と書くか。

800万が分かっている。であれば22年度の予定価格欄に22年度分の585万と書けばいいのでは。

この場合予定価格を書いても何の意味もない。100%以外あり得ない。企画競争であったとしても、どんなにいい企画が来たとしても1000万もかかるのであれば止める、500万のレベルでいいんだということが当然あるわけで、上限400万というのであるならば馴染まないかもしれないが同じ金額を書くよりはいいのでは。

100%では何の努力も無いように見えてしまうことになる。

若しくは予算計画額とか。

【一般競争入札について】

落札率の高いところは99%以上、100%もあるがこれは、偶然一致したということなのか。

くまでもこちらが望んでいる一番優れている企画を選んでいる。このようなやり方をする事から予定価格と契約金額が一緒になっている。

・企画競争の場合、予定価格を定めるということがない。400万とかの数字は概ねの目途、上限を示している。企画競争をする場合、説明会において今回は上限400万以内企画競争をします。となる。ここにその上限を書くというのも一つの考え方もかもしれない。ただ、どうしても決まった時点で見積を貰うということになることからここは予定価格とせざるを得ない。

・報告する時にそのような形でとなっている。上限を予定価格として上げていいのか判断できないことから見積金額を予定価格としている。

・これは平成22年度分だけの契約金額が出てきている(契約金額欄に。)21年と22年を合せば備考欄に予定価格800万と出ている。

・そうすると落札率が800万を基にして出てしまう。

・同じです。書き方です。

(要領を作っている総務省と話をして、最低価格を記入するようにした方がいいとした意見を出すべき。)

・予算計画額は実施計画額ということになっており、かなり細かい数字での計画額を作っている。

・高止まりになっているのは、医療機器がメインになっている。医療機器は特にカタログ等で定価が定まっ

こちらが情報を入手している、調査しているわけですよ。

一般競争入札でありながら数字が一銭たりとも違わないというのは。

変な気がするの、先に見積をとっておいて安い方を予定価格にしました。これは相手からすると入札予定価格でもあるわけですよ。

では、もう少し低く設定するくらいでないと。

もし、そうだとすると、相手もそれを逆手にとって少し高めにやっておいて、入札予定価格を、それでもう入札した数値はもらえると経験的に分かってしまうのでは。

一般的には数値が表に出たら、まず先にこの数値に目が行く。どうなんだろうという疑問だけは少なくとも

ているわけではなく、業者から見積をとって一番安い価格を予定価格にしている。医療機器の市場価格については中々把握できないもの。当然、見積を出した業者も入札に来ている。

- ・そのため必要なものはその時点で分かってしまう（相手に）。予定価格を決めるには市場価格を見るとなっているが、市場価格が分からないことから業者から見積をとっている。

- ・普通は、競争の結果下げてくることもあるが、医療メーカーはほぼ参入業者同士が分かっており競争が働かない面があり苦慮している。

委員がおっしゃっていた資料番号53番の案件は、2社から見積をとっているが、実際に落札した事業者の見積が安かったことからそれを参考に予定価格を作ったが、入札では同じ数値で札を入れてきた。

- ・そこに調整を加えることも可能。よくあるのが汎用品であれば見積をとって0.9をかけることも競争性が働くため行っている。

- ・元々の定価はもっと高いものである。

- ・価格の調査をして、かなり安く見積もってきて、さらに安く札を入れてくれればいいのだが、2社くらいしかいないと、これはとれるかと思えば100%で入れてくる。予定価格を5%、1割と下げってしまう手もあるが、不調になると一番安いところと随契に切り替えて交渉をすることになり、結果的に安くなる可能性はあるが、値下げに応じてくれなければ不調ということになる。

カタログ価格よりも実態が安い、がたくさんの利用者がいないというところがこの分野の難しさでもある。

- ・MRIとかCTの場合、他の病院の購入価格も調べられるのだが、この案件くらいの医療機器の場合、定価も出でなければ実績も公表されてないので調べようがない。

- ・予定価格がこの会社が出した見積かどうかは分からない。数値は3つある。定価、見積、契約金額。それ

与える。

資料番号54番などは端数だけ切ってきていますね。53番はもう1社も見積と同じ金額で出しているのか。

落札率に関しては、%を書かせるということはどれだけ落札率が低いかを見たいというのが目的だろう。100%となると「あれ、」ということで、見えてしまう部分では中身はともかく数値だけしか出てこないの。やはり適正な範囲に落札率に収まるように予定価格の設定の仕方を考えなくてははいけない。

で価格をどう読んでくるかは難しいところと思う。確かに指摘でいうと資料番号47番、岡山療護センターの骨密度測定装置の更新、これは同じく業者から見積をとってやっているもの。結果的には71.2%、このようになると割と世の中通りやすいもので、このようになって欲しいと思うが、業者は相手の様子を見ながら最大の利益を上げたいと考え、大丈夫だと思えば見積通り出して来る。

・そういう意味では、自分で出した見積が安いかなと思って、それよりも入札額が低いよだと知れ渡ってくればと思うが、毎年同じものがこの地域であるわけではない。

高額なものについては予定価格を抑える方向で考えるが、根拠が何であるか、見積をとってさらに見積よりも低い価格を設定するにも、恣意的にはできないことから基準を作ってやっていけないかと悩んでいたところでもある。

同じことだが、このように特殊なものはカタログで価格が決まっており業者は下げない。ただ、政府機関、研究機関の場合かなり価格を下げてくれ、NASVAも同様、見積の時点で下げてきており、出血サービスをしていることからこれ以上下げないよという感じでもくることもある。

予定価格に何を書くべきかに関係してくるのだが、カタログ価格にするとそれこそ落札率が40%とか30%になってしまい、それでは具合が悪いらうと見積をとるようにしている。それが限定的な場合、このようなことになってしまい痛くもない腹を探られている。2社で談合をしていることが絶対ないかといわれれば全く分からないこと。予定価格に何を書くかは悩ましいところ。

・一般的にNASVAは国に準ずる機関として比較的良心的な価格で入れてきている。結果はそうなのだが、ただ予定価格と比べると100%ではなく99ではないかと。もう少し工夫をしてみたいと思う。

80%くらいであるとうまくいっている気がする。逆に50%以下の落札率をみると前の年までの契約が適正であったのかというところまで疑わしくなってくる。できるならば調節するという意味ではないが極端に高いところ、低いところ予定価格の設定の仕方に裁量の余地があるのかと思われる。

・その指摘は感じている。研究してまた次回以降に改善のできるものがあれば報告したい。

ありがとうございました。