

開催日時及び場所	平成24年8月20日(月) 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) 野田光治委員 (独立行政法人自動車事故対策機構監事)
議事次第	1. 平成22年度の契約状況について (1) 平成23年度契約監視委員会審議結果 (2) 平成23年度契約実績及び平成23年度契約監視委員会審議結果を踏まえた改善状況 ①競争性のない随意契約 78件 ②一者応札・一者応募の点検 11件 ③競争性のある随意契約(企画・公募) 30件 ④一般競争入札 61件 2. 公益法人に対する支出について 3. 契約監視委員会の開催時期について
議事概要	別紙のとおり
委員会からの意見表示又は勧告	特になし

委員発言（要旨）	NASVA回答（要旨）
<p>1. 平成23年度の契約状況について (1) 平成23年度契約監視委員会審議結果 「平成23年度の契約状況について」とした中身が、平成22年度案件の説明となっており、誤解を与えるのではないか。</p>	<p>平成23年度の契約状況を審議いただく前提として、(1)で前回契約監視委員会の審議結果について報告させていただいた。「1. 平成23年度の契約状況について」の主たる部分は、(2)の平成23年度契約実績及び平成23年度契約監視委員会審議を踏まえた改善状況である。</p>
<p>(2) 平成23年度契約実績及び平成23年度契約監視委員会審議結果を踏まえた改善状況</p> <p>【①競争性のない随意契約】 【資料1（事務所移転に伴う節減状況等） 番号68番から続く試験車両の購入について、契約月日が7・8・9月と少しずつずれ、同じ自動車販売店からの購入となっているが、何か意図があるのか。</p> <p>この3台の購入について、1台だけ3万円程高くなっているが、何かあるのか。 通常3台まとめて購入すれば、安くなるのではないか。</p> <p>この3件で、販売店へ出向く担当は別々か。常識的に考えると、同じ車種でまとめて購入すれば、多少の値引きはあるものだと思う。</p> <p>予定価格は、どのように算定するのか。見積りを取り、その後値引きされた案件もあると理解する。</p> <p>事務所移転の節減は、逆にここまで安くなっていいものかと心配になるが、どのように考えているのか。</p> <p>これだけの節減効果があるのであれば、もっと精力的に調査して、他事務所も移転すればよいのではないか。</p> <p>このような効果があるのであれば、平成25年度以降も計画しているのか。</p> <p>清掃業務について、契約の相手方は、入居ビル所有者の指定業者であるが、その所有者が入札等のように選定したか、一般の水準と比べ、安いのか高いのか等検証したことはあるか。</p> <p>入居ビル所有者は、おそらく入札等で一番安価である相手を選定していると思うが、そこ「競争性がない」という部分に違和感を感じるかもしれない。実態と比較した時に、安いのか高いのか、ビルの所有者の選定方法を確認しておくということも必要なのではないか。</p>	<p>販売店に出向き購入手続きする際、その時期に入手できるか、在庫が1台しかない等の事情により、契約月日が違うものである。</p> <p>個別の事情によるものと思われる（注：後日確認の結果、1台はETCが装着されている展示車のため高くなったもの）。なお、前回も議論になったが、試験車両は基本的に車両登録しない。手数料等の利益部分が無いため、ディーラーにとってのメリットが無いことから、値引きは期待できない。</p> <p>手分けをしている。 車種によって、高価なものは、3台まとめて購入しても、まったく値引きされないものもある。</p> <p>業者からの見積りを予定価格としている。</p> <p>方針として、耐震性能等を考え移転候補を選定し、その中で費用対効果の高い事務所から移転している。</p> <p>移転計画の前提として、ナスパネット導入に伴う省スペース化による事務所借料の節減が大きな要因であり、それを経費節減に反映させている。</p> <p>事務所の省スペース化は概ね一段落したところであり、この先同じようにというのは、難しいと考えている。</p> <p>基本的には、極端に相場と離れていることが無い限り、そのまま受けざるを得ない。家主と値引き交渉はするが、極端な交渉はできないと認識している。</p> <p>家主がどのように選定しているか、事実がわかれば、備考欄に記載するようにしたい。</p>
<p>【②一者応札・一者応募の点検】 一者応札・一者応募の、申込み者数にある「2」「3」というのは、どのような意味か。</p> <p>では、「1」というのは、説明会に1者しか来なかったということか。</p> <p>「0」で説明会に誰も来なかった場合はあるのか。</p> <p>そういう場合は、条件を変えて再度公告するのか。</p>	<p>説明会に参加した者の数である。</p> <p>そのとおり。</p> <p>その場合は再度公告となる。昨年度は、パソコンの購入案件で再度公告となった案件があった。</p> <p>タイの洪水等の影響でパソコンの在庫が無いという理由であり、仕様の変更をせず再度公告した結果、落札した。</p> <p>ケースバイケースであるが、原状の仕様書では参加者は来ないという場合であれば、条件を変更することも検討する。</p>

委員発言（要旨）	NASVA回答（要旨）
<p>条件を変更するというのは、予定価格を高く設定するなどのことか。</p> <p>こちらからアクションをかけるというか、接触する場合もあるのか。</p> <p>改善内容等のところに「○」があるが、これは平成22年度と比べてということか。</p> <p>何に対し見直したということか。</p> <p>一者応札・一者応募の「2」、宅配便運送業務で、落札率38.7%と安く受けていただいているが、この予定価格はどのように算定したのか。</p> <p>それらの業者は入札には参加しなかったということか。</p>	<p>予算で縛られており、難しい。総合評価等の場合には、要件の緩和等を行う。</p> <p>例えば、委託病床の拡大等、通常は採算の取れない事業の場合、こちらから働きかけて説明し、応札いただいている。</p> <p>そのとおり。前回委員会での事業者から意見等を聞いてみてはとの御指摘を踏まえ、今年度から理由の欄を入れた。</p> <p>御指摘を受け、従来の方針に対する改善である。具体的には、例えば、特定のメーカーに偏らないようにする、公告期間を延ばす、契約予定者名を入れられない、辞退者からの理由を聞く等により、仕様書の見直しを行うなど改善した。</p> <p>複数業者のHPにある料金表を基に算定した。</p> <p>していない。毎日集配に来るという要件があり、その辺がネックとなっているのかもしれない。</p>
<p>【③競争性のある随意契約（企画・公募）】</p> <p>公募について、確かに100%という落札率は目立つ。予定価格を設定する上で、契約金額を先に知った上で予定価格を算定しているのではないか。公募のルールが違うのか。</p> <p>予定価格という意味合いが企画競争と違うということか。</p> <p>見積りを取っているところが、結果的に応札したということか。</p> <p>そうすると、見積りイコール落札額ということになる。</p> <p>逆に言ったら、そういう性格のものは公募するだけ無駄だということになる。</p> <p>逆に、そういうものは公募する必要はない。その代わり、見積りの段階で交渉して、下げるという作業の方が重要だと思う。</p> <p>通常ソフトの保守とかは、ソフトを作成したところしかできないのであるから、そこに公募をかけても、意味はないのではないか。</p> <p>逆に公募をすることで、やはりうちでしかできないと思われ、強気に出られてしまう。</p> <p>見積りを先に取ってしまうので、結果言い値となってしまう。</p> <p>経費と時間の無駄遣いとなっているのではないか。</p> <p>予定価格の設定、見積り価格の妥当性はどう見ているのか。</p> <p>こういうものは、市場価格といったものが無い。いわゆるソフトを組むと言うのと一緒で、どれくらいが高くてどれくらいが妥当なのかというのは判断できないものであって、また、その保守はそこでしかできないわけで、交渉して言い値を下げることもできないと思う。</p>	<p>見積りを取った上で、他に誰かいませんかと公募し、その後、本契約となる。</p> <p>いずれも業者とのやりとりの中で取った見積りが予定価格となる。ただし、企画競争の場合、当初公示の際に設定している限度額があり、それと比較すると確かに下がっている。</p> <p>本来、ここでしかできない、ここでしか販売していないといった案件が対象となっている。</p> <p>どういう案件を公募にかけるかということ、例えば、システムを構築したところで、ある業者が関係している場合、おそらくその業者しかできないと思われるが、内容によっては他の者でもできるかもしれないとして公募の手続きで募ってみることになる。</p> <p>このため、予定価格としては、見積りを取る場合、公募の段階では未だ応募者がいないので、当初の業者からの見積りしか取れないことになる。</p> <p>最終的にその1者しかいなければ、そこを検証するために見積りを取り、それ以上安くならないと、それを予定価格にするというのが実態である。</p> <p>中身が単純なものであれば、いわゆる公的に出ている物価資料であったり、積算資料といったもので積み上げ、ある程度適性な設定ができるが、ここにある案件は、特殊なものも多い。</p> <p>そうならないように複数者用意する、その複数者を用意するための手段として公募の手続きをするという要請である。</p>

委員発言（要旨）	NASVA回答（要旨）
<p>公募という目的区分が違うのではないか。公募の際、複数の者が対応できるかできないかの判断であって、やみくもにやるものもどうかと思われる。できないものを公募しても最初から無駄である。</p> <p>ここでいう予定価格であったり、契約金額の欄には、値引きといった範疇の項目はないのか。ここまでの過程で何かあるはずであるが。</p> <p>少なくとも備考欄の説明をしっかりとしないと、同じ表の中で、企画競争と公募では違ってしまうということになる。</p> <p>決まった形式に対応しないといけないのは、そのとおりであるが、パッと見た時に、やはり100%に違和感を感じるのには確かである。</p> <p>予定価格までにこれだけ下げさせたといったのがあれば、結果として100%であっても、努力した結果だということ、何かそういうものを表せればと思う。</p> <p>むしろ、予定価格を「-」にして無しにした方がよいのでは。</p> <p>例えば、企画競争のように、限度額を設定することはできないのか。</p> <p>公募であっても、どれくらいかの見当はついていて、限度額もある程度あるのではないか。</p> <p>この金額は予算計上されており、水増しはできないという理解でよいのか。</p> <p>企画競争のように公募についても限度額を出してしまうと、1者しかいないので、それが契約額になってしまうということか。</p> <p>企画競争の限度額は公開されているのか。</p>	<p>公募の手続きをしなければその点がわからないであろうという趣旨である。</p> <p>これは、総務省からの様式であるが、前回の御指摘を踏まえ、契約監視委員会用の実態がわかるよう、企画競争に関しては工夫させていただいた。</p> <p>経理部で値引きプロセスが把握できれば、当初見積りといった形で備考欄に記載することは可能かも知れない。今回の御意見を踏まえ、当初の見積りから更に値引きした価格が予定価格となっているといったプロセスの、見える化をするということではいかか。</p> <p>企画提案を求める際に、当然金目によって企画も変わってくる。公募については、あくまで他にできる人いませんか、といった確認行為であるため、限度額は想定していない。また、公募によって他にできる者がいたことによって、企画競争へ移行し、初めて限度額が設定される。</p> <p>それがいわゆる予定価格である。</p> <p>予算計上とは時点が違う。予算要求の算定から執行するまでに1年半ほど経っており、その時に改めて参考見積りを取れば場合によっては変わってくる。</p> <p>先程も申したとおり、限度額は値引き交渉をした結果であるが、値引き努力は更に行いたい。</p> <p>公開している。 御意見を踏まえ、公募についても、表の表現ぶりについては検討させていただきたい。</p>
<p>【④一般競争入札】 【資料2（予定価格の調整例）】 【資料3（落札率100%案件について）】 競争入札について、契約監視委員会での意見を総務省に提出する様式はないのか。</p> <p>こういった一覧表は公表されるのではないのか。</p> <p>予定価格の「-」となっているのはどういう意味か。</p> <p>どういう時に変更するのか。 リース契約の再リースだと契約額が下がることもあるのではないのか。</p> <p>労働派遣契約が気になるが、毎年同じ案件はあるか。もしあるとすると、落札率が低すぎるといった案件はおかしいのではないのか。</p>	<p>報告様式はないが、HPで議事概要を公表している。</p> <p>契約状況の公表の中で、四半期毎に公表している。</p> <p>契約が変更になった案件である。当初の予定価格を入れてしまうと落札率が変わってしまうため、このように処理している。</p> <p>今回の変更契約に再リースの案件はない。 例えば、2ヶ年分に分けて契約をし、平成23年度支払いに関する額を記載している。</p> <p>毎年同じ案件があっても、落札者が異なる場合がある。例えば、競争参加者が多い場合で、競争性が働き落札率は下がる傾向がある。 こういった低い落札率を使って予定価格を算定してしまうと、ダンピングにつながってくる。</p>

委員発言（要旨）	NASVA回答（要旨）
<p>入札価格を低く設定している業者に対して、低すぎるという判断もしなければならないのではないか。</p> <p>例えば、派遣労働者の方々は、あまり条件がよくなく、それを更に叩いて下げてしまうことで、それが適正であるかどうかの判断として、下限をある程度設けないといけないのではないか。</p> <p>参考見積りを取る先というのは、特定の相手がいるのか。</p> <p>後は、意見等を参考にして検討されたい。</p>	<p>予定価格はあくまで適正価格を設定するものであって、単に参考見積りを付ければよいというものではなく、積み上げで現在のくらが適正か、というところを予定価格としなければならない。</p> <p>総合評価落札方式を取った場合、その質も含めて色々審査する。</p> <p>また、非常に安く落ちて質が悪ければ、次回からそれを念頭に置く。基本的には仕様書の内容を受けられることが前提。</p> <p>案件によって、低入札調査制度というものがある。例えば、入札価額が予定価格の60%未満の案件については、適正に請け負えるか調査しなさいという制度であり、途中で倒産して履行がなされないおそれがないかについて、財務諸表や現在抱えている仕事の状況、また、どうしてこの価格で応札できたのか等について調査する。</p> <p>ただ、全ての案件に対して適用があるわけではなく、予定価格が1,000万円を超える工事等の請負契約の案件が対象となる。</p> <p>その都度であり、ここから取りなさいというものはない。</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による支出状況】 【独立行政法人からの契約以外の支出状況】 継続支出の有無というのはどういう意味か。 定期購読料というのは、いわゆる会費であって、名目・趣旨等が定期購読料というものと理解されるが、一番下の産業カウンセラー養成講座受講料等というのは、会費ということで支出しているのではなく、5人受ければ5人分支出しているということになる。 これは、契約以外ではなく、契約による支出になるのではないか。</p> <p>他の資格で代替えというのはいけないのか。 臨床心理士とか、交通心理士とかあり、その中で何故この資格なのか、費用対効果でここが一番安くなるのか、取得するその期間によって即戦力になりやすい部分でここを推奨されているなどがあるのか。</p>	<p>過去に継続性があるか無いかということ。 これは、各職員が各個人としてカウンセラー協会に行って受講した受講料であり、その実費を機構が補助している。</p> <p>各職員への補助であって機構とカウンセラー協会が直接契約しているものではないため、こちらのカテゴリーに入っている。 額的に多少大きいですが、この資格の取得が必要であり、しかもこの協会でしかないという状況であり、やむを得ないと判断している。</p> <p>適性診断の認定に関する実施要領において、国土交通省告示で指定されている。 臨床心理士は、改めて大学に通わなければならない。あるいは、臨床心理士の資格をもった者を採用しなければならない。NASVAの職員であっても、ほとんど持っている者はいない状況である。 産業カウンセラー協会であれば、7ヶ月の研修を受け、その後2～3ヶ月後の試験に受ければ1年で取得できる。かつ、全国に拠点があり、そこで講座が受けられるというメリットもある。</p>
<p>3. 契約監視委員会の開催時期について</p> <p>審議の結果、 ①業務実績報告書の掲載に間に合うよう5月下旬から6月上旬にかけて開催すること ②前年度1年分の契約実績を対象とすること ③委員会は年1回以上の開催とすることとした。</p>	