

令和2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	令和2年6月10日(水) ※新型コロナウイルス感染拡大防止対策として持ち回り開催
出席者	北村信彦委員長 (公認会計士) 堀田一吉委員 (慶應義塾大学商学部教授) 古笛恵子委員 (弁護士、コブエ法律事務所) 佐藤晴彦委員 (独立行政法人自動車事故対策機構監事) 加藤俊子委員 (独立行政法人自動車事故対策機構監事)
議事次第	○点検事項 1. 調達等合理化計画 (1) 令和元年度調達等合理化計画の自己評価(案) (2) 令和2年度調達等合理化計画(案) ※関連事項 点検基準に基づく点検 ①競争性のない随意契約 ②一者応札、一者応募 ③競争性のある随意契約(企画・公募) ④一般競争 2. 公益法人に対する支出 3. 市場化テスト
審議概要	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

審 議 概 要

別 紙

委員発言(要旨)	NASVA回答(要旨)
<p>○点検事項 1. 調達等合理化計画 (1) 令和元年度調達等合理化計画の自己評価(案)</p> <p>合理化の取り組みが進んでいるものと推察されるが、平成30年度と比べて全体的に調達件数(金額)が減少している。とくに「競争入札等」が、減少している背景には何があるのか。</p> <p>「安全性能比較試験」において、関係資料を見ると、かなり詳細に見積もりがなされている。これほどに巨額な請負契約なので、慎重に検証することは重要と考える。試験は、一つ一つ単独で行われているのか。同時に行うことで、より経費節減はできないのか。念のため検証しておくことが重要と考える。</p> <p>令和元年度において、適正契約検証チームの点検で事後報告となった案件はあったか。</p> <p>「次世代適性診断サービスの予備研究に関する研究委託」契約において、「公募の結果・・・競争を許さない」という、随意契約理由となっているが、公募の結果、「競争を許さないことが判明した」もしくは「応募者が他にいなかった」のどちらの解釈なのか。</p> <p>「ドライブレコーダー映像を用いた危険予知トレーニング教材の作成及び発送」契約は低入札になっている。低入札ヒアリングにおいて、どのような点をヒアリングしたのか、また、成果物の「教材」についての評価はどうだったのか。</p> <p>競争性のない随意契約について、競争性の確保が困難な事情があるとしても経費削減効果が出ていないのであれば事業のあり方、長期的展望など根本的に見直さざるを得ないこともあり得るのでその点の検証も必要と考える。</p>	<p>調達案件は毎年度異なっており、特に理由はない。</p> <p>現在、アセスメント試験については、試験設備の準備等のため1日1台しか試験を行えない。 経費削減については、引き続き検証していく。</p> <p>事後報告案件はない。</p> <p>「応募者が他にいなかった」である。 資料の記載を「・・・以外に応募者がいなかったことから、競争を許さない」に変更する。</p> <p>当該価格で入札した理由、履行完了までのスケジュール、見積もり内容確認、過去の他社契約での成果物閲覧等を確認し、履行できると判断した。 成果物の「教材」も問題なかった。</p> <p>競争性のない随意契約は、そのほとんどがシステム関係経費である。システム関係経費については、今年度より「情報システムの調達における取り組み」として予定価格の妥当性を専門家に評価してもらうことで、経費削減に努める。</p>

委員発言(要旨)	NASVA回答(要旨)
<p>競争性のない随意契約が、昨年度と比較して件数、金額とも減少した点について詳細を教えてください。</p> <p>一者応札で、複数申込みが辞退により一者となった事業は、本当に受注者側の事情であるのか確認が必要と思われる。仕事内容が困難というのは競争性を阻害する要因であるのではないのか。特に、5者6者申込みがありながら一者応札になったような案件もある。</p> <p>障害者就労施設支援などは調達を増加するだけでなくNASVAの本来の業務としても広く広報すべきと考える。</p> <p>(2) 令和2年度調達等合理化計画(案)</p> <p>特段の意見なし</p>	<p>主な理由は、複数年契約の初年度案件が前年度5件、197百万円で、今年度1件、29百万円と4件、166百万円減少したことである。</p> <p>入札を辞退した者に対しては、理由の聴取・要因分析を行っているところだが、より具体的に要因分析するように努める。</p> <p>については、令和2年度合理化計画について、「要因分析」を「具体的要因分析」に変更する。</p> <p>障害者就労施設等からの調達実績はHPに掲載しておりますが、「NASVAが就労施設を利用している」というPR方法については、検討する。</p>
<p>2. 公益法人に対する支出</p> <p>全件事務所家賃であり、随意契約の理由が「継続して契約する必要があるため」「同協会へ支出せざるを得ず」としているが、随意契約の理由が少し説得力に欠けるのではないか。</p>	<p>随意契約の理由を「賃料及び利便性から競争を許さないため」に変更する。</p>
<p>3. 市場化テスト</p> <p>これまでNASVAとして、終了プロセス計画にしたがって、取り組みを進めてきたところであるので、この際に、終了プロセスに移行してよいと判断する。</p> <p>移行基準「競争性が確保されていたか」について、入札の参加者は1者であったようであるが、「競争性の確保」をどのように解釈し、サポートされるのか。</p>	<p>—</p> <p>入札を辞退された1者は従来の受託者であった。辞退理由は仕様や入札手法の問題ではなく、本業務について専従等させる体制を会社の都合で組むことが困難となったということであった。</p> <p>平成19年度からの本システム契約で初めて従来の受託者以外が落札したことで競争が働いたと考える。</p> <p>今後は、引継期間のさらなる延長や複数回の入札説明会の開催等を通じて競争性を高めたいと考える。</p>

委員発言(要旨)	NASVA回答(要旨)
<p>市場化テストは、従来の受託者以外の業者が落札したとはいえ1者であったことから競争性の確保が気になる。終了しても競争性を確保すべく、どのように取り組むのかを積極的に示した方が良いと考える。</p>	<p>今後は、引継期間のさらなる延長や複数回の入札説明会の開催等を通じて競争性を高めたいと考える。また、その旨を実施状況に追加する。</p>