

独立行政法人中小企業基盤整備機構平成25年度第1回契約監視委員会

【議事要旨】

平成25年7月
独立行政法人中小企業基盤整備機構

1. 日 時 平成25年7月25日（木）13：30～16：00
2. 場 所 独立行政法人中小企業基盤整備機構 第一役員会議室
3. 出席者 （委員）井上委員長、吉野委員、渡邊委員、中本委員、大槻委員
（機構）岸本理事、青木理事、他

4. 議 事

○議事に先立ち、青木理事から開会挨拶が行われた。

(1) 24年度の契約概況等について

- ・事務局から、24年度の契約実績概要、一者応札の推移並びに随意契約により実施した仮施設整備事業の震災関連工事契約について説明があった。

主な意見・質問	回 答
・特段の意見等はなかった。	—

(2) 個別案件の点検・審議について

- ・個別案件については、今回の審議対象期間の24年度10月から3月までの契約案件において一者応札・応募となった14件のうち、2回連続で一者応札・応募となった契約案件1件の他、各委員の点数付けにより選出した上位4件の契約案件（計5件）並びに公益法人への支出に係る案件（計1件）について審議された。

- ・個別案件を集約して、委員から以下の発言があった。

参加要件の緩和を始めとした改善を実施した結果、随意契約から競争入札に移行し、さらに1者応札の点検により競争性の確保に努めてきたところであるが、今後は、より実質的な改善が重要ではないか。例えば、システム系の事案については、「システムの構築」とその後の「保守業務」の関係について、一体で契約した方がコスト削減になるのか、切り離れた方がよいのかといった、入口のところでの判断がプロセスとして求められて

くるのではないか。

また、基幹システムの開発・運用は価格だけでなく、「安全性の確保」の観点や、保守の信頼性の確保が必要。全体的なコスト計算を事前の段階で行い、トータルコストが安く、かつ、安全な運用ができる業者が競争入札で選定されれば、その後の改修業務は契約事前確認公募でも説明責任が果たせるのではないか。事前の部分の密度の高い検討がなされれば、目的にかなうし業務上もプラスになる。

※案件毎の審議概要は、(別紙1・別紙2・別紙3)を参照。

(3) 次回日程について

- ・事務局から次回委員会の日程等について説明があり了承された。

－以上－

(別紙1)

○24年度10月から3月までの契約案件で、一者応札・応募となった14件のうち、2回連続で一者応札・応募となった契約案件(1件)

【高度化融資システムに係る保守業務及び運用支援業務】	
主な意見・質問	回 答
<p>・次回の調達では契約事前確認公募への移行を検討とのことだが、事前確認公募を適用できる場合の内容、指針を過去の経験則を活かして提示していく時期に来ているのではないか。</p>	<p>・要領では、事前確認公募で調達を行おうとするものは全て、事前に協議してから入札・契約手続委員会に付議することとなっているが、その手続きに関して、見直しを検討することとしたい。</p>

(別紙2)

○24年度10月から3月までの契約案件で、一者応札・応募となった14件のうち、各委員の点数付けにより選出した上位4件の契約案件

【小規模企業共済システム契約者貸付オンライン機能通信方式改善に伴う改修業務】	
主な意見・質問	回 答
<p>・今回、競争入札を行っているが、当初から事前確認公募で調達するという考えにはならなかったか。結果的に入札に参加する業者がいなかったということか。</p>	<p>・本件調達はサーバー系システムの新規組み立てであること、また、開発にあたり同システムとメインフレームとを接続するインターフェース設計書等を公開することから、新規ベンダーでも参加が可能と判断した。</p> <p>・対応できる業者がないというよりは他社が開発した勘定系基幹システムに関わる修正開発は、新規参入のリスクが大きいと判断されたため、説明会には参加したものの入札は辞退したものと思料。</p>

【中小企業大学校人吉校における企業向け経営管理者研修等及び中小企業支援担当者向け研修に係る業務】	
主な意見・質問	回 答
<p>・今回の一者応札の結果を踏まえ、今後どのような対応となるかご説明頂きたい。</p> <p>・大都市から遠い立地の大学校で一者応札となっており、地域性に原因があったのではないか。</p> <p>・事前ヒアリングでは、複数者の応募が見込まれた。応募が敬遠された本当の理由は何か。</p>	<p>・平成26年度以降の市場化テストにおいては、研修運営と施設管理業務を一本の契約として発注しようと考えている。研修の企画と募集については機構直営で行い、運営を民間事業者をお願いする方針である。期間については、3年以上の複数年とすることを考えている。</p> <p>・大都市から離れている地域での人の配置の難しさは認識しており、今後行う入札では、これまで以上に地域の教育機関等に声を掛けていきたい。</p> <p>・契約期間が1年と短く、大きな利益が見込めない。また、そのような状況で手間のかかる企画書を作成しなければならないことが敬遠されたのではないか。さらに既存の請負業者に勝てないと思われたのではないか。</p>

【平成24年度労働派遣（平成24年11月開始分）】	
主な意見・質問	回 答
<ul style="list-style-type: none"> ・ 複数年契約となっているが、補助金の減額等によって契約を打ち切られる可能性があることを定性的表現（説明）をしたのか。派遣会社にとって、抱え込んだ人材をどう配置するか。また、仕様書で詳細な要件を記載していることがネックとなった可能性はないか。 ・ 説明会には業者が多数来ている中、入札では1者しか参加しなかった理由は何か。 ・ 企業には契約を締結することで仕様書を満足できる人を継続して配置しなければいけないという経営リスクが発生する。この経営リスクを減少させることが入札参加のハードルを下げることになる。その上で、質をどのように確保するかを検討することが重要である。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 補助金の減額等、やむを得ない事情によって業務を打ち切れる場合があることを説明資料に記載した。派遣会社はこの業務のためにスタッフを抱え込むことはないと理解。また、本件は業務の性質上、質の確保を重点としたものである。 ・ 仕様書の内容及び説明会での説明を厳しくしたことが入札辞退者を招いた可能性があると思料。 ・ 質の確保の観点から、競争に参加できる企業の選択、評価できるようなシステムを導入できればと考えている。

【平成24年度WEB活用型海外販路開拓支援事業に係る請負】	
主な意見・質問	回 答
<ul style="list-style-type: none"> ・ 2か月という契約期間で10万社という海外企業へメール配信でプロモーションするという事で、どのくらいの負荷がかかるのか想定できない中で辞退が相次いだのではないか。 ・ 事業の観点で実施時期、それから実施後の効果について、教えて頂きたい。 ・ 25年度からも繰り返し行われる予定か。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ WEBを活用した海外企業とのB to Bマッチングという業務が新規業務で難易度が高いことが入札参加者の辞退理由と考えられるが、業務ボリュームが想定しづかったことも辞退の要因と思料。今回の業務により、メール配信数の目安及び返信数の割合がわかったため、今後の改善に活かしていきたい。 ・ 実際のWEBサイトへのアクセス数について、中小企業の製品を掲載した後、期間を取ったからといってアクセス数が増えるものではないと感じている。第4四半期で期間が短かったことはご指摘のとおり。 ・ 25年度は、期間を長くし東北限定ではなく全国に広げて行う予定。

○24年度公益法人への支出に係る点件について(1件)

【平成24年度APEC中小企業CEOネットワーク強化事業に係る業務請負】	
主な意見・質問	回 答
<ul style="list-style-type: none"> ・ 後続の調達案件では、民間業者が落札しているというが、具体的にはどのような業種になるか。 ・ 一者応札の理由についてはどのように考えるか。 ・ 今後、このような業務が増えていくように思われる。旅行会社も含め、得意分野を役割分担するJV的なものが向いているようにも思われる。一者応札にならないよう、新規案件については、受注者側の契約リスクをできるだけ排除するような検討が必要。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 同じ年度に実施した他の事業については、旅行会社が落札している。今年度のベトナムを対象とした業務については、新聞社系列の会社が落札している。 ・ 説明会までの間に、旅行会社や海外サポートを行う機関からの問い合わせはあったものの、機構としての新規事業で初回の契約ということもあり、初回の契約リスクを敬遠して一者応札になったものと思料。 ・ この業務にはビザ等の手配だけでなく、日本国内の中小企業と海外企業とのマッチングのサポートを行う業務が含まれ、旅行会社にとっては不慣れな部分があったものと思料。 同じ年度に実施した他の事業については、旅行会社が主契約者であったがJVにて対応している。