

**独立行政法人住宅金融支援機構契約監視委員会（第1回）
審議概要**

開催日及び場所	平成22年10月27日(水) 住宅金融支援機構本店14階会議室
委員長代理 委員 (以上、敬称略)	内山隆太郎（東京共同会計事務所 公認会計士） 楠 茂 樹（上智大学法学部准教授） 中村 里佳（さくら総合事務所 公認会計士） 岩也千賀彦（監事） 石塚 雅範（監事） ※オブザーバー 高鍋誠治（国土交通省住宅局総務課民間事業支援調整室 課長補佐）
審議対象	1 「独立行政法人の契約状況の点検・見直しについて」（平成21年11月17日閣議決定）における4 ・平成22年4月から6月までに締結した競争性のない随意契約及び一者応札・一者応募となった契約 2 機構独自の議案 ・平成21年度契約で契約方法が「一般競争入札（総合評価落札方式）、企画競争、公募」による契約 ※平成21年度第5回契約監視委員会で未審議となったものの一部
審議概要	○事務局より定足数の確認が行われた。 ○担当部署より「平成21年度の契約実績」の説明が行われた。 ○平成22年4月から6月までに締結した競争性のない随意契約及び一者応札・一者応募となった契約について、全ての契約の内容及び改善策等を記載した個別シートを作成し内容説明が行われた。 ○平成21年度契約で契約方法が「一般競争入札（総合評価落札方式）、企画競争、公募」の案件について、契約の内容を記載した個別シートにより説明が行われた。 ○あらかじめ各委員を事前訪問し、上記審議対象案件全ての契約の内容を記載した個別シートにより説明を実施。その中から事前に委員の指摘があった契約を個別事案として重点的に説明が行われた。 ○上記審議対象案件について、次のとおり意見・質問があり、それに対する回答が行われた。 ○審議対象案件は、競争性のない随意契約の1件（No.11）を除き、随意契約理由、改善方策等について了承された。 ○事務局より「契約監視委員会の運営に関する合意事項」について内部規定を改正した旨説明が行われた。

●平成22年4月から6月の契約に関する質疑応答

意見・質問	回答

<p>(競争性のない随意契約)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 緊急を理由とするシステムメンテナンス契約（平成21年度契約分、22年度は該当なし） 緊急経済対策に関して必要ということだが、必要性はどのようなことか。 ・ 昨今のコンピューター関係では、サーバーを外部に置くなどコストを下げる方策を新聞等で見受けるが、機構は検討しているのか。 ・ 借上宿舎契約（No. 29他） 会社が職員用に宿舎を借上げる場合、具体的にどういう人を対象としているのか。 ・ 立命館大学への研修契約（No. 6） 落札率17%であるが、予定価格はどのように積算したのか。 ・ 落札率が100%という契約があるが、どういうことか。 ・ 証券化支援業務に係る税務アドバイス契約（No. 11） 他の契約と比べると同一先と随意契約する理由が劣る。価格だけで契約先を選定するのにはなじまないと思うが、複数者と契約する方法も含め現在の契約方法を見直すべきではないか。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ フラット35の融資率上限引上げ等の制度変更を速やかに行う必要があり、そのためには当該制度を扱うシステムを緊急に変更する必要があったため。 ・ 当機構でもシステムをサーバー化するなどによるシステム関係経費の削減を行っている。次回委員会においてシステム関係のコストカットの状況等を説明する。 ・ 機構が保有する職員用宿舎で不足する分を借上げている。借上げする宿舎の規模等は保有する宿舎と同等程度としている。 ・ 研修参加予定人数と1人当たり単価で積算したが、実際の契約時点で研修参加者が減少したことによる。 ・ 競争性のない随意契約は、後納郵便のように単価が決まっているものが多いため、想定と実際の契約金額が同じになる。 ・ 整理して次回の委員会時に説明する。
<p>(一者応札・一者応募となった契約)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 経営幹部（部室長クラス）向け派遣研修（No. 5） 落札率が49%となった要因は何か。 <p>価格が半分となったことの合理性はあるのか。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 資料3-2において、落札率が80%台の契約は、より競争性を導入していった結果、費用が削減されたということか。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 予定価格は1人当たり単価を100万円として算出したが、契約先となる最適な提案者の単価が約半額であったためである。 ・ あることを確認している。 ・ 物の購入であれば、調達用品の通常価格を調べて予定価格を積算する。入札で価格競争が働き、予定価格より低い価格での契約となった。

<p>(個別審議事項：競争性のない随意契約) 金融情報サービスの利用契約(No. 8 他)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・これだけ大きな機構組織からすれば現在の端末機の台数は異常とは思わない。各主要なセクションに1台ずつ、計4台程度は必要ということか。 	<ul style="list-style-type: none"> ・そのとおりである。ただし、経費削減の観点から、23年度には一部サービスに係る台数を4から3に減らす。台数が必要最小限かは、随時、チェックしている。
<p>(個別審議事項：一者応札・一者応募となった契約) Webによる事務用品及びプリンタトナー等の調達(No. 2)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・分離発注はいい案と思う。 	<p>(特になし)</p>

●機構独自の審議事項に関する質疑応答

意見・質問	回答
<p>契約方法が「一般競争入札(総合評価)、企画競争、公募」による契約の概要</p> <p>(1) 電子入札ASPサービス業務(総合評価落札方式)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・入札参加要件で、コンソーシアムの正会員又は賛助会員であるとしているので会員であることは必須であるが、提案書評価項目No. 1で会員区分により加算点がつく5点と0点とはどのような取扱いか。 ・価格点と技術点の評価割合は。 ・落札者の入札価格が低価格入札基準を下回っている。予定価格との差の要因は何か。 <p>(2) 社内情報共有システム(Withシステム)の構築等業務(総合評価落札方式)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・正会員であれば5点の加算点を与え、賛助会員であれば加算点無しの0点としている。 ・価格点の割合を、情報システム業務は2分の1以上、調査広報業務は3分の1以上、研究開発業務は4分の1以上としている。 ・契約金額の主なものは、導入一時費用、システム利用料、ヘルプデスク利用料。このうち、ヘルプデスク利用料は、事前の事業者ヒアリングでは利用者共通の定価とのことで、それを前提に価格の積算をした。入札では、当機構の電子入札の利用予定件数が少ないため、システムの利用者(事業者)等からの照会電話も少ないと判断し、通常月額単価よりかなり低い価格での入札となったようである。

<ul style="list-style-type: none"> ・ 価格点約400に対し技術点約8,000とあり、技術点の加点が多い理由は何か。 ・ 技術の基礎点が6,400点もあるのは公平でないように思うが。 <p>(3)引受並びに募集取扱契約（機構MBS、機構SB（企画競争））</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 引受しても、万々、売れ残りが続けば、当然、そのリスクから引受手数料が高くなってしまう。安定的に消化されていけば手数料は更に引下げ等もあるかもしれないが、その辺はどのような状況にあるのか。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 価格点技術点とも得点配分は10,000点あるが、価格点は入札価格が予定価格に近い金額であったため、低い点数となった。価格点は、総合評価基準書のとおり入札金額に対する得点配分（10,000点）×（1－入札価格／予定価格）で算出するので、入札価格と予定価格が同額であれば「入札価格／予定価格」が「1」となり、「1－1＝0」で価格点が付かない結果となる。 ・ 基礎点が6,400点なので、必須とする基礎的要件を満たした参加者は、10,000点との差である3,600点の範囲で技術の競争となる。一方、入札価格は予定価格の6～10割が大半なので、4,000点の範囲で価格の競争となり、価格と技術はほぼ1対1となる。 ・ 当然、マーケットの状況と発行金額等にもよるが、MBSは、希少価値もあり現状は発行額に対して倍近く的需求がある状況。SBは発行金額が多くないので順調に消化されている。MBSは発行額が増加していることから投資家のセンチメントを非常に注意深く見ている。
<p>(4)研修業務の委託（企画競争）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 研修のカリキュラムに戦略分野から財務分野まで複合的に入っていると、横断的にカバーしている事業者しか対応できず、結果、契約が集中してしまう。ディスカウントが利かなくなる等の問題はあるが、参入事業者を増やすという点では研修の中身をセグメントに分けることもあるのではないか。 ・ 各種研修をまとめて行くと1者応札となる。一方、ばらして調達すればいいというわけでもない。各社の価格にも差があり見極めが難しい。どういった研修であればどこの会社がどのような内容、価格なのか、評価に必要な情報を調べるのがまず第一歩と思う。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ セグメントも一つの方法だが、日常業務の中で研修の機会をどの程度設定できるかという問題もあり、現在は、ある程度網羅して成果になるよう受注者に依頼している。なお、企画競争の結果ではあるが、これまでとは異なる契約先との研修も行っている。