

令和元年度第2回放送大学学園契約監視委員会議事概要

開催日及び場所	令和2年2月25日(火) 放送大学東京文京学習センター 会議室1	
委員長	溝口 周二 (横浜国立大学名誉教授)	
委員	三島 良直 (放送大学学園・監事)・欠席	
委員	石井 尚子 (放送大学学園・監事)	
審議対象期間	平成31年4月1日 ~ 令和元年12月31日	
審議事項	1. 平成30年度一者応札案件のフォローアップについて 2. 平成31(令和元)年度一者応札案件に係る個別ヒアリング(5件)について	
委員からの意見・質問、それに対する回答等	下記のとおり	
委員会による意見の具申又は勧告の内容	なし	
	意見・質問	回答等
	<b>1. 平成30年度一者応札案件のフォローアップについて</b>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>・業者ヒアリングを実施した11件の内、令和2年度の入札が実施された案件6件中3件で一者応札が改善されたという結果は非常に大きな成果である。業者ヒアリングを実施した当初は直ちに改善できないとした案件も改善されたことを踏まえ、諦めずに改善を目指したことが成果の要因ではないか。</li> <li>・業者ヒアリングにより得た情報は、本などから得られる情報とは異なり、実際に聞きたい内容を業者に対して直接聞くことで得た明確な1次情報であり、非常に重みのある成果及び結果である。また、平成31(令和元)年度契約においては新たに一者応札となった案件についても、内容によってはヒアリング対象に含めたことなので、更なる改善への期待もできるのではないか。</li> </ul>	<p>今後も一者応札が改善できるよう、引き続き業者ヒアリングを行い、仕様書を見直すなどしていきたい。</p>
	<b>2. 平成31(令和元)年度一者応札案件に係る個別ヒアリング(5件)について</b>	
	「2019(平成31)年度放送大学セミナーハウス宿泊室のシーツ等洗濯業務」	<ul style="list-style-type: none"> <li>・基本的にシーツ、ピロケース及び包布はリネンサプライとして、毛布については、所有していない業者についてはクリーニングも可、と考えております。</li> <li>・クリーニングの現行単価が130円である一方、リネンサプライの単価は、物価資料によると約120円というデータもあり、業者にヒアリングした際にも、今の単価よりは安くできると言われている。また、シーツの買換えコストもリネンサプライ方式に切り替えた理由の一つです。</li> </ul>
	「2020年度第1学期教養学部、大学院(修士選科、科目生)学生募集要項の作成」	<ul style="list-style-type: none"> <li>・募集要項は出願募集に用いられる以外にも、出願数の増加および認知度向上を図るための資料としても用いられるとのことだが、12万部も必要なのか。送付先へ残部を確認するなど精査も必要ではないか。</li> <li>・印刷部数は前年度実績を元に必要数を決定しているが、適正規模については更に精査してまいりたい。</li> <li>・学生募集要項に限らず、広報媒体に関しては、例えば個別に発注していたものを一括発注にできないか等、効果的・効率的な方法を引き続き検討していく必要があると考えている。</li> </ul>
	「業務システムに係る管理・運用支援業務」	<ul style="list-style-type: none"> <li>・競争の結果、長年勤めている方で、信頼できる方が来ているのだろうが、いつ何が起こるか分からないという面から、ヒト・モノ・カネに関わるシステムを派遣業者1人に面倒を見させているということは、リスクのあることではないか。</li> <li>・最近では金や人事の情報が漏洩するといった事件も発生しており、派遣という方式を続けるのか、リスクマネジメントの観点から、人件費が増加してでも職員を採用していくのか。人事戦略の面でもあるが、これからどのように進めていくのか考える必要がある。</li> </ul> <p>全学的に昨今同様な問題が発生し、検討しなければならない問題だと承知している。当面は現状の派遣という形で業務を行います。問題が起こる前に、学園内での資源配分のバランスを含め、リスク管理については検討していかなければならないと考えている。</p>
	「平成31(2019)年度LMSIにおけるアプリケーション等関連システムの運用・保守業務」	<ul style="list-style-type: none"> <li>・開発者が有利だということには違いないが、ヒアリングした業者によると、内容を詳細に明示した上で、ハードウェアの保守や、開発業者が独自に開発したソフトウェアの保守が仕様書になれば、業者の努力次第で履行可能、という回答であった。</li> <li>・ヒアリングを行った結果、業者側からの仕様の見方を知ることができたので、見直しをした仕様書で令和3年度の調達手続きを行う予定。</li> </ul>
	「2019年度ハイヤーの供給に関する請負業務」	

<p>・金額の面で一者応札となってしまう状況では、仕様の変更や、金額で対抗できる新規業者を探すということも必要ではないか。新規業者の発掘のためには契約期間を延ばすことも手段の一つである。他にはタクシー会社の中でハイヤーを扱うところもあるはずなので、ハイヤー専門の業者以外にも声掛けが必要だと思う。年を追うごとに契約単価は高くなっているのか。</p> <p>・特殊な業務ではなく、規模の大きな会社も複数ある中で、学園の需要を満たす業者は一者ではないはずなので、新規業者の発掘をぜひお願いしたい。</p>	<p>・ガソリン代や人件費の高騰で、業者側のコストは増えていると考えられます。</p> <p>・業界団体への情報提供を行うなど、競争参加者の積極的な発掘を引き続き行っていきたい。</p>
<p>「全体を通しての意見」</p> <p>・辞退業者からヒアリングを実施した案件については、改善状況についてのフォローアップを次回以降も共有していただきたい。</p>	<p>・改善状況についてのフォローアップについては、報告致します。</p> <p>・今後も業者ヒアリングを行い、ヒアリングを踏まえて仕様書を見直すなどして、一者応札の改善に向けて努力していきたい。</p>