

(別紙 2) 自己チェック資料①②

平成 30 年 11 月 27 日
独立行政法人自動車技術総合機構企画部企画課

民間競争入札実施事業
「独立行政法人自動車技術総合機構自動車検査用機械器具の保守管理業務」
(中部検査部管内) の自己チェック資料

① 競争性改善上のチェックポイントの対応状況

(1) これまでの市場化テストの実施状況

市場化テスト導入前の定期点検に係る契約事務は検査部において、各県ごとに入札を行い、応札者なし又は不落となった場合は、機器メーカーごとに入札を行っていたところ。その殆どにおいて機器メーカーごとに契約を行う状況となっていた。

第 1 期の市場化テストでは、中部検査部 (12 事務所) の業務について包括化し、事業期間を 2 年として入札した結果、応札者 2 者による競争により落札され事業を実施した (平成 26 年 4 月～28 年 3 月)。

第 2 期の市場化テストでは、第 1 期同様、中部検査部 (12 事務所) の業務について包括化し、事業期間を 2 年から 5 年に変更し入札 (応札者 1 者) したものの不落となり、第 2 回入札において事業期間の変更 (2 年 6 月)、第 3 回入札において事業期間の変更 (2 年)、対象業務の見直し、第 4 回入札において作業時間の見直しを行い入札した結果、予定価格を上回ったものの応札者と交渉を行い、実施要項を変更することなく予定価格の範囲内で随意契約し、事業を実施している (平成 29 年 10 月～平成 31 年 9 月)。

(2) 実施要項作成時における競争性改善上のチェックポイント

チェックポイント中、該当する事項については全て対応している。

(3) 事業改善を図った項目

前述のとおり、これまでの市場化テストを通じて様々な改善を図ってきたところである。

① 事業地域の見直し・事業期間の見直し

事業地域を拡大 (H25 年に新規参入の応札が確認されたことから関東検査部・中部検査部に接する北陸信越検査部も対象に追加) し、より安定的に事業が実施できるように配慮した。

また、事業期間については、中部検査部の第 2 期において 2 年から 5 年に拡大を検討したものの、労働単価が上昇している状況では複数年契約が反って足かせとなり、3 回の入札不調による事業者からのヒアリングを踏まえ引き続き 2 年とした。

このように、競争性改善は、労働市況により見直しの方向性が全く異なってしまう状況にある。

②業務内容の見直し

中部検査部第1期においては、検査機器の保守管理業務に検査機器の校正業務を含めていたが、応札した事業者及び応札はしなかったものの入札説明会に参加した事業者からのヒアリング結果を踏まえ、中部検査部第2期では機器校正業務を除き、また、審査基準改正に伴う検査機器仕様の変更による点検時間の増加及び検査機器の清掃業務の追加を行った。

(4) これまでの指摘事項に対する対応

① 1者入札

中部検査部第2期の入札においては、中部検査部第1期に新規に参入した事業者から景気動向、労働市場の変化の見通しに不安があるため事業期間が短い方が良いことや業務内容から機器校正業務を除いて欲しいとの意見をいただき、これらについては見直しを行い、参入しやすい状況を配慮してきた。

なお、当該事業者は中部検査部第2期の応札を見送ったこの主な理由として、イ) 保守管理業務においては人材確保が難しく人手不足の状況下では参加は困難であること、ロ) 年間を通じて事業を担当する社員を雇用することができないこと、ハ) 前回の事業において想定以上の経費を要したこと、を挙げている。

②グループ入札

検査機器には機器メーカーごとに仕様の違いがあるため、定期点検を行うためにはそれぞれの検査機器に関する知識が必要であることから、機器メーカーが自社製品を保守管理するにアドバンテージを持っている。また、機器メーカーは自社で販売した検査機器に対するアフターサービス体制を置いている。このため、機器メーカーは自社製品の保守管理業務を引き受けやすい状況にある。

しかし、機器メーカーでは自社が販売した検査機器のアフターサービスを行うのに必要な要員以上の人員は確保しておらず、他メーカーの機器の点検を実施できる体制となっていない。また、機器メーカーにおいても人手不足の状況はその他の事業者と同様であり、他社製品の保守管理要員を確保するのは難しい状況にある。

このような背景のもと、市場化テストにおいては機器メーカーがグループを形成しなければ当機構の事務所に設置されている複数メーカーの機器の点検が実施できないことからグループ形成が必要となっている。

このため、新規参入を図るために、中古検査機器の販売会社（中部検査部第1期で参入した事業者）及び保守管理業務を行っている会社（施設管理や製造装置のメンテナンスおよび人材派遣を行う企業）に情報提供とともにヒアリングを行ってきたが、共通しているのは要員の確保ができないことにあった。

機器メーカー以外の事業者にとって、事業規模が大きくなり、かつ、現在の人手不足の労働需給下では、検査機器の保守管理という専門的な業務を一つの企業として引き受けることが難しい状況となっている。

これらのことから、前述のとおり現時点ではグループ入札でなければ実施体制を構築できない状況であると考えられる。

なお、グループを構成する機器メーカーの規模は、A社 342 名、B社 276 名、C社 325 名、D社 438 名でそれぞれ当機構の自動車検査場（93 箇所）のほか、地方運輸局長が指定する指定自動車整備事業場（約 30,000 工場）の検査機器の保守管理を行っており、決して余裕のある人員配置とは認められない。また、中部検査部第 2 期の事業を実施した E 社の規模は 10 数名であり、十分な人員を確保しているとは認められない。

（5）更なる改善が困難な事情

中部検査部の第 1 期市場化テストが開始されたときの労働市況と現在の状況とは異なったことにより、現在以下の課題が顕在化している。

①調達内容が小規模かつ限定的

保守管理業務は労働集約的な業務であり、実施経費の大半が直接人件費となっており、事業規模を大きくすることによって効率化を図り、経費を削減することは難しいこと、また、自動車検査用機器の定期点検は 1 年に 2 回、重量計の定期検査は 2 年に 1 回であり、1 事務所あたりの平均年間経費は 1,500 千円と小規模でありスケールメリットが得られにくいことから、労働市況が過熱している状況下では、継続した事業として人員を確保し事業に参入する可能性が低いものと考えられる。

②検査機器市場の規模

検査機器市場として最も規模が大きいのは関東検査部管内（8 都県、自動車検査場 23 ヶ所、指定自動車整備事業場約 7,000 工場）であるが、当該規模であっても当機構の検査機器の保守管理を 1 者で実施できる体制を有する事業者はいない。また、検査機器の保守管理を行う事業者は数が少ない上に規模が小さく、その大半は検査機器メーカーと提携しているため、新たに検査機器市場に入ろうとする事業者がいらない限り、新規参入が望めない状況となっている。

さらに、事業者ヒアリングを踏まえると、保守管理業務は目視による点検、給脂、ボルトの取付状況の確認が大半を占める等高度な作業ではないものの、当機構の検査機器の仕様は整備工場等のものと比べて自動化を図った独自のものであり、作業員にはそれに対応した教育が必要であり、作業員を雇用できたとしても、すぐさま当該業務を実施できるものではない。このため、新規事業として参入するメリットが少ない状況となっている。

② 更なる改善が困難な事情の分析（該当がある場合のみ）

本事業については課題があるものの、全期間を通じて良質なサービスが得られてきた。労働需給が逼迫していない時期においては低廉なサービスが提供されてきたところであるが、現在の労働市況において実施経費は上昇している。

また、調達内容が労働集約的業務である保守管理であり、かつ、事務所単位の業務が小規模であること、また、既存の保守管理事業者が限られ、多くは提携関係にあることから、現在の労働市況において継続した事業として人員を確保し事業に参入する魅力に欠けており、すぐさま改善を図ることが難しい状況にある。

他方、当機構の運営は検査手数料に基づく自己収入において賄っているところであり、限られた予算を適正に執行する観点から、検査機器の保守管理業務においても良質で低廉なサービスが提供される必要がある。

このため、当機構としては、市場化テストの実施如何に関わらず、今後とも契約内容を厳しく確認していく方針である。

しかしながら、前述のとおり、事業改善を図り、可能な限り課題を解決してきたところであるが、人手不足やそれに伴う労働単価が上昇している労働環境下において、更なる改善の余地がない状況にある。