

## 検討項目

### 「首都圏7大学の経営改善の取組状況及び

### 施設管理運営業務、図書館運営業務の現状と課題について」

## 4. 国立大学法人 東京医科歯科大学

### 委員等のコメント

---

- 診療報酬の未集金の徴収についてはどのような工夫を行なっているのか。外部委託による効率的な回収が行なえているのか。
- どの大学も大学独自の特殊性を主張する傾向にあるが、どこまで特殊なのか、また、特殊だと対外説明が可能なのか、を整理することが大事。全体を病院と病院以外を区分し、病院でも、どの部分が特殊なのか、一般化できない限度はどこなのかを見極めることが重要。それを見極めた上で一般化できるものについては、契約の統合をできるもの、規模のメリットを活かせるものもあるのではないかと。その上でどこまで競争入札が可能なのか、効率化を図る上で市場の競争原理を働かせることが可能なのかを検証することが重要ではないか。
- 少額の随意契約の上限が500万とのことだが、業務の特殊性から随意契約が必要なものについては、大学の意思として主張すべき。ただし、中央省庁の上限が100万円であることと比べると大きすぎるのでどのように見直すのかを検討する必要がある。
- 会計規則に従うとしても、国立大学法人化前と同様の会計規則のままで、法律上の根拠を失っている規定も多いのではないかと。法人化されたことに伴い、内規を見直すべき部分もあるのではないかと。
- 大学設備の基準についても文部科学省が策定した全国一律の基準のままでいいのか、大学独自の観点から見直すことも検討が可能ではないかと。
- 経営協議会からはどのような指摘があるか。外部意見を活用して営繕や改築にメスを入れることにより、改善できる部分があるのではないかと。
- 調達形態を変えても実施する業者が固定的なケースもある。担当者は「他の業者が応札してくれない。」というであろうが、工夫して乗り越えるべき課題である。随意契約のケースで、競争させるために見積り合せをする場合でも、常に「新規業者が入る可能性がある」という形にすると価格が下がる。大学が示す仕様書から、実質的に新規業者を排除してしまう表現を削除することが必要。

- 見積り合せに新規業者が参入することで、2割から3割程度コストが下がった事例もある。新規参入者が見つからない場合に銀行に相談すれば、複数の同業者が見つかる場合があるので、事前勧誘は問題があるが、様々な情報収集が可能となる。
- その他経常収益が上がってきている理由は何か。
- 資金運用で成果が上がっている理由は何か。
- 試薬の調達費用について、個々の医師が個別購入している場合はかなりの金額になるのではないか。試薬の調達についても、個別ではなく一括で調達することにより、相当の効率化が可能。個々の医師が特定メーカーの特定試薬にこだわるであろうが、幅広い商品を取り扱う業者が間に入れば一括調達が可能となる。
- 国立大学法人評価委員会から随意契約の見直しが進んでいないという指摘がある。
- 運営交付金が削減される中で教育研究を充実させるために、「難しさ」をやらぬ理由にはせず、どうすればできるのかを考える方向で検討し、経営効率化を推進いただきたい。