

入札監理小委員会における審議結果報告 インターネット適性診断システム（ナスバネット）の 運用管理及び保守

独立行政法人自動車事故対策機構のインターネット適性診断システム（ナスバネット）の運用管理及び保守について、当該民間競争入札実施要項（案）を入札監理小委員会において審議したので、その結果を以下のとおり報告する。

1. 事業の概要

(1) 事業概要等

○ 事業概要

独立行政法人自動車事故対策機構（NASVA）の本部、支所（50 拠点）、利用契約を結んだ自動車運送事業者及び国土交通省より認定された事業者（全利用者合計で年間約 53 万人）が利用するインターネット適性診断システム（ナスバネット）について、①資源管理、②障害管理（対応）、③セキュリティ侵害管理（対応）、④性能管理、⑤ヘルプデスク業務を行う。

○ 目的

ナスバネットのサービスを利用者のニーズに即したものとするとともにコスト削減を可能とすること。

○ 事業期間

令和 4 年 4 月 1 日から令和 7 年 3 月 31 日（3 年間）

(2) 選定の経緯

過去から継続して 3 回以上競争性の改善を要請していたところ、自主的選定され、平成 28 年度の公共サービス改革基本方針（平成 28 年 6 月 28 日閣議決定）別表に記載された。

市場化テスト 1 期目において、経費削減及び競争性に課題が認められ、市場化テスト継続の評価。今回が市場化テスト第 2 期目になる。

2. 事業の評価を踏まえた対応について

【論点 1】ヘルプデスク利用者アンケートについて、

- ①「やや不満」や「不満」としている回答者に個別フォローすべき。
- ②アンケート回収率 1 割未満は低すぎる。

【対応 1】①事業者にはアンケート結果を伝え改善を求めるとともに、NASVA が回答者へフォローすることとした。

- ②アンケート回収率を上げるため、紙ではなく、Web アンケートとすることにした。

なお、従来からアンケートは本事業の請負事業者ではなく、NASVA で行っていたため、NASVA が行う旨を明示した（資料 2 - 2（実施要項案） 58/62 頁）

【論点2】休日対応を除くといった条件を入れれば、応札し易いのではないか。
【対応2】事業者ヒアリング（休日対応は可能だが、過去の対応状況等が分かればより応札しやすい等）を踏まえ、応札者増加及びコスト削減のため、休日対応の過去の実績を仕様書に追記した。（同資料 48/62 頁）

【論点3】市場化テスト後、費用が増加したのは何故か。性能アップ等により、従前と同額の契約金額では業務が実施できなくなる場合もあることも踏まえ、経費比較や適正単価を考えるべき。

【対応3】NASVAとしては、市場化テスト前と後で、事業の性能アップ等の違いは無く、費用増加の原因は、1者応札だったこと、市場化テスト後の事業者が新規参入だったことから、一定のリスク分を積んでいたことと判断している。

なお、コスト削減のため、常駐がなければコスト削減に繋がる等との事業者ヒアリング結果を踏まえ、統括管理者の「常駐」を「非常駐」とする等の取組を行う（同資料 37/62 頁）

【論点4】その他競争性を高めるための取組

【対応4】事業者ヒアリング等を踏まえ、以下を実施

- ①説明会の複数回開催、必要に応じて、現場説明会を開催
- ②入札公示を早めることにより、公告期間、質問期間及び資料閲覧期間を十分に設けると共に、質問への回答は原則公表（同資料 10/62 頁）
- ③引継期間の延長（1ヶ月→2ヵ月）（同資料 60/62 頁）
- ④前回の入札説明会等に参加した事業者や、機構内の他部署の事業者への声かけ
- ⑤アプリケーション改修を含む仕様と含まない仕様とどちらが応札しやすいか事業者にヒアリングしたところ、含む仕様の場合はアプリケーション、システムの深い知見がないと対応できない等の理由から、含まない仕様が良いとする事業者が多かった。これを踏まえ、現状通り、含まない仕様とした。
- ⑥統括管理者がいずれかに合格していることが必要な資格に、PMP（米国プロジェクトマネジメント協会 PMI が認定）を追加（同資料 38/62 頁）

3. その他の修正変更について

① 標準例に基づく修正

※ 入札書類に社会保険料納入確認書等を追加（同資料 10/62 頁）、契約不適合責任の記述に修正（同資料 14/62 頁）等

② 従来の実施状況に関する開示情報の更新（同資料 22～24/62 頁）

③ 契約期間を5年から3年に更新（同資料 9/62 頁、37/62 頁）

4. 実施要項（案）の審議結果について

【論点1】総合評価落札方式ではなく、最低価格落札方式である理由は何か。

【対応1】本業務は、新たなシステム構築は行わず、既存のシステムの運用管理及び保守を行うもので、難易度が高い業務ではなく、仕様書の要件を満たしている者ならば価格競争のみでも十分履行が可能であること等から、コスト削減の観点も踏まえ最低価格落札方式を採用した。

【論点2】①今後、多くの事業者が安心して応札できるよう、事業の中にリスクを積まなければならないものや、特殊なものが隠れていないか事業者側が分かるように、発注者側で考えて欲しい。

②事業者は、ヘルプデスクの記載（同資料 39/62 頁）を見て、特殊な業務があったり、ソフトウェアの操作方法に習熟していないと業務ができないのではないかという不安を持つかもしれない。仕様書や説明会等で、ヘルプデスクの業務範囲を具体的にすれば、事業者に一般的な業務であることが伝わり、より応札しやすくなるのではないか。

【対応2】説明会等でマニュアルを提示し、事業者の不安を取り除いていきたい。

※このほか、事業者からの要望に応じた常駐要件についての更なる緩和の検討や、前回の契約金額を踏まえ、業務量や市場価格等のより適切な把握等の必要性について指摘があった。

5. パブリックコメントの対応について

令和3年2月10日から3月2日まで実施したパブリックコメントにおいて、意見提出はなかった。

－以上－