

# 令和5年度第1回 契約・調達委員会 審査概要

<p>開催日時 及び場所</p>	<p>令和5年7月13日（木）12:47～13:50 JAPAN SPORT OLYMPIC SQUARE 9階 公益財団法人日本陸上競技連盟内 A・B会議室</p>													
<p>出席委員</p>	<table border="0"> <tr> <td>世界陸上財団 事務次長（委員長）</td> <td>川瀬 航司</td> </tr> <tr> <td>弁護士</td> <td>原澤 敦美</td> </tr> <tr> <td>公認会計士</td> <td>黒石 匡昭</td> </tr> <tr> <td>世界陸上財団 総務企画部長</td> <td>田近 隆</td> </tr> <tr> <td>世界陸上財団 財務部長</td> <td>前山 琢也</td> </tr> <tr> <td>世界陸上財団 業務開発部長兼競技運営部長</td> <td>木島 暢夫</td> </tr> </table> <p style="text-align: right;">（敬称略・計6名）</p>		世界陸上財団 事務次長（委員長）	川瀬 航司	弁護士	原澤 敦美	公認会計士	黒石 匡昭	世界陸上財団 総務企画部長	田近 隆	世界陸上財団 財務部長	前山 琢也	世界陸上財団 業務開発部長兼競技運営部長	木島 暢夫
世界陸上財団 事務次長（委員長）	川瀬 航司													
弁護士	原澤 敦美													
公認会計士	黒石 匡昭													
世界陸上財団 総務企画部長	田近 隆													
世界陸上財団 財務部長	前山 琢也													
世界陸上財団 業務開発部長兼競技運営部長	木島 暢夫													
<p>審査案件</p>	<p>件名</p>	<p>ブダペスト大会を通じた東京PRに係る広告物掲出等業務契約</p>												
<p>契約方法</p>	<p>特別契約</p>													
<p>概要</p>	<p>令和5年8月19日から8月27日まで開催される世界陸上ブダペスト大会で、以下の方法により、次期開催地である東京のPRを実施</p> <div style="border: 1px dashed black; padding: 10px;"> <ul style="list-style-type: none"> <li>① 競技会場における「Tokyo Tokyo」のロゴを掲載した看板の掲出</li> <li>② 大会HPや電子チケット等への「Tokyo Tokyo」のロゴ掲載</li> <li>③ 競技会場内外の大型スクリーンにおける東京観光PR動画の放映</li> <li>④ 米国テレビを通じた東京観光PR動画CM放送</li> <li>⑤ 大会関係者に配布するウェルカムバックへの東京PRグッズの装入</li> </ul> </div>													
<p>審査結果</p>	<p>契約手続前（仕様等の内容、予定価格、契約方法等）の審査を実施し、了承された。</p>													

(財団の契約制度について)

○黒石委員

これまで公共調達の世界に20年以上携わってきたが、これまでのやり方では限界で、新しい方法を試さないといけない時代の分かれ目だと思っている。

今回、財団で考えている調達プロセスの改革、オリパラで非公表だったものを公表していこうという取組などは非常にポジティブだと思う。こういうものはトライアンドエラーでまだまだ完璧なものではないと思うので、この委員会の審査を通じてより良くしていければと思う。

(審査案件について)

○原澤委員

特別契約の要件を満たしていること及び予定価格の算出方法に合理性が認められることから本件契約については問題がないと考えるが、契約の相手方が本件業務を指名停止業者に再委託するなど、指名停止処分が形骸化することがないように契約の履行状況を注視してほしい。

○木島委員

「Tokyo Tokyo」のロゴを使った東京PRは、大会の会場で40万人、全世界のテレビなどで10億人に見てもらうことが想定されているが、見た人が実際に来日してくれるのが今後の課題となる。訪日客に観光財団がアンケートをするような機会があれば、このPRを通じて訪日客が実際にどれぐらいいるのかを確認でき、事業の効果検証にもなると思う。

⇒ 所管部

検討させていただく。

○黒石委員

広告枠の販売はこれまで広告代理店が担っていたが、今回は代理店ではなく、WAと直接契約することになっている。このため、今回は財団が調査等に基づき予定価格を積算しているが、この価格が適正でちゃんと発注できるのかが問題で、WAが予定価格の範囲内で見積金額を提示するということと言えるのか。

⇒ 事務局

仮にWAが予定価格の範囲を超えて見積額を提示した場合には契約できないので、WAと価格交渉を行い、予定価格の範囲内に収めてもらうように交渉することになる。

委員の主な意見  
(要旨)