

公物管理等分科会  
第32回議事録

内閣府公共サービス改革推進室

## 第32回公物管理等分科会議事次第

日 時：平成28年3月15日（火）10：14～11：01

場 所：永田町合同庁舎1階 第1共用会議室

1. 開 会

2. 別表フォローアップに関する対応について

○防衛装備品の補給・維持業務（防衛省）

3. 閉 会

○井熊主査 それでは、ただいまから第32回「公物管理等分科会」を開催いたします。

本日は、別表フォローアップに関する対応として、防衛省の防衛装備品の補給・維持業務について審議を行います。

本日は、防衛装備庁堀地装備政策部長に御出席いただいておりますので、御説明をお願いいたします。なお、御説明は10分程度でお願いいたします。

○堀地部長 防衛装備庁の装備政策部長の堀地でございます。

まず「防衛省におけるPBLに係る公共サービス改革適用の方向性について」という資料1がございますので、これに沿って御説明させていただきたいと思っております。

防衛省における公共サービスの中にPBLということがあります。このPBLはPerformance Based Logisticsと申しまして、これは欧米諸国の国防省、軍隊で使われている新しい形の契約の仕方でございます。平たく言うと、例えば、飛行機を動かすときに、修理をする、部品を買う、点検をするという一連の作業をやった上で飛行機とか船を動かすことが可能になるのですけれども、本来だとそれらを一義的に全て調達し、在庫管理をして、企業との修理計画をつくって、実際の修理、最終的に点検をして直す。これらの活動については軍隊が主体的になり、全て個別の契約を結んで行うのですが、Performance Based Logisticsの世界では、これを、例えば、ある一定の可動率を保証する。例えば、軍隊は契約により、民間企業に装備を全て任せて、修理とか部品の調達、点検というものを民間のやり方を使って、結果的にそのパフォーマンスの結果だけを軍隊に提供するということが行われます。ですから、個々の物を買うだけの契約、物品を調達する契約、修理の役務をする契約、サービスする契約と、これを包括的に束ねたような形でパフォーマンスをつくり、それを契約するという形の契約体系が欧米諸国では結構発達しています。

防衛省も、そういう動きをとらえ、Performance Based Logistics、PBLという契約形態を検討してまいりました。そして、包括的な契約を結ぶこととなります。

この資料の最初のページにあります。適用をすることによってどういうことが行われるかですが、まず、部品を調達する、取得するまでの間のリードタイム、つまり、部品を請求してから実際に納品して現場に着くまでの間を短縮するとか、可動率が向上する。それから、在庫が制限される。長期の維持・整備が実現する。

下の図にありますように、今までですと、いろいろなところの部品をそれぞれの部局で買って行く。そして、また修理をする。これを統合するのは相当のマネジメント力を要するのですけれども、これを個々でばらけてやっていると、どうしてもいろいろな無駄とか非効率が生じ得るということでございます。それをある一定の企業に、民間の効率的な運用を期待することで、結果的に民間にその部分のマネジメントを委託することによって、全体の価格は下がっていく。

もちろんマネジメントの部分で企業は利益をつけるのですけれども、それでもトータルで見ると、可動率はやや高くなり、値段も下げることが期待されるものでございます。

次のページを見ていただきますと、これが防衛装備品といたしますか、飛行機から船、最後はミサイルや弾薬まで入っています。特にこの船舶、航空機、車両といった分野が対象になり得ます。特に飛行機に関しては、大変部品が非常に共通化されています。複雑で1つの飛行機に100万点ぐらいの部品点数がありますので、飛行機が一番なじみやすい。船ですと、船1艦ごとにそれぞれ少しずつ仕様が違うので、なかなか部品が標準化されていないと言われます。車両については、部品点数がそんなに大きいわけではありませので、航空機が一般的に広く使われているところでありませ。

我々としたしましても、今まで公共サービス改革法適用を念頭に置きながら、パイロットモデルとして、ヘリコプターEC-225LPというフランス製のスーパーピューマという輸送ヘリで実施してきました。用途は、国賓の輸送、天皇陛下や外国の要人等が来たときに乗るような飛行機で、自衛隊で3機を運用しています。これをパイロットモデルにしながら、こういう自衛隊の運用の特性とか、実際の可動をどう保証するかということ、24年から28年の5年間の契約の中で実行してまいりました。

次の4ページに行きますが、そのほか、さらに拡大の方向といたしまして、MCH-101という、これもアグスタウェストランドという欧州のヘリコプター会社がつくったものを日本の川崎重工がライセンス国産をしているものを、同じような形で、27年度の契約でスタートしたところでございます。

さらに、これを実行するに当たっては、事前にコスト分析、ビジネス・ケース・アナリシスをやしまして、これを基本的にはシンクタンクに委託しまして、その定量的な分析をして経費の縮減効果を確認する。

クオリティーという観点では、適切なパフォーマンスを本当に達成できているのかということを確認する。

それから、定期的な履行状況を確認し、実際のパフォーマンスを見てみるということでございます。

実際に、パフォーマンスをこの4年間ほどEC-225については実行したところ、経費についても約20%程度縮減が図られるとともに、リードタイム、部品が我々は今まで注文してから納品するまで長期間を要する場合がありますけれども、それが著しく改善されました。

契約実務については、個別に数多くの契約を結んでいたところから、1本の契約で済んだということで、行政的な手続を効率化が進んだということでございます。

実際の可動率についても相当程度の改善がなされていまして、飛行の信頼性が高まったという効果がありましたので、一定の成果が出たろうと考えています。

我々としてはさらにPBLを拡充していこうという方向で考えから、28年度においても予算の要求をしてきたところでございます。

それで、公サ法をどう適用しているかという観点になってくるわけですがけれども、公サ法の適用に関して、競争による効果が得られる適切なPBL事業がなかなかないと記載してい

ますけれども、これは最終的には公共サービスといっても便益を講ずるのが自衛隊になることからいろいろな自衛隊の運用とか任務ということを総合的にみて適応対象を検討するのが適当と考えます。現時点で公サ法を適用したPBLがすぐに、具体的に公サ法の適用になるような事業があるわけではないと考えてございます。

また一方で、長期の契約ということに関し、長期のパフォーマンスを上げるための仕組みとして、特定防衛調達に係る、いわゆる長期契約法が昨年4月に法律が制定され、防衛調達に係る物品の調達、サービスに関し、最長10年間の国庫債務負担行為が認められることになりました。

そういう制度も活用しながら、自衛隊任務に必要な取り組みにつきましては、今後も公サ法の適用の対象になり得るようなことも含めて、しっかりと検討していきたいと考えております。

そういう意味で、事業選定のための期間をさらに延長させていただくということをお願いできないかと考えてございます。

以上でございます。

○井熊主査 ありがとうございます。

それでは、ただいま御説明いただきました内容につきまして、御意見、御質問のある委員は御発言願います。

どうぞ。

○宮崎専門委員 御説明ありがとうございます。

資料1でまず最初に確認したいのが、このPBLの適用の対象範囲なのですけれども、資料1の一番最初のページに「装備品等の補給」とありますが、今の御説明いただいた装備品の中に、この対象となっているのはほかに何かあるのかというのをまずは教えていただければ。

○堀地部長 装備品という意味で、装備品が実は自衛隊で使う物を装備品と言っているのですが、それは資料1の2ページにあるような、飛行機からミサイル、小銃、制服とかの類いまで装備品に入っています。

逆に抜けるものを言いますと、施設、建物、油、消耗品の類いになります。自衛隊の活動に必要な物品を装備品と大体基本的には言ってございます。

そういう意味では、対象、装備品というのはそういうことも含めています。「装備品等」というと、「等」を含めると、先ほどの服とか油も入り、装備品等の中に付随する役務である修理の役務も「等」の中に入りまして、装備品等の調達という、サービスまで含めた調達を指しております。

そういう意味で、自衛隊の活動にかかわるような、物にかかわるような対象は全て指し、建物関係は除くということになります。

○宮崎専門委員 ありがとうございます。

確かに内容が特殊なものですので、なかなか難しいものもあるのかもしれないけれども、

例えば、今、御説明いただいた制服のようなものであれば、少し幅広く競争する相手があり得るのかなという気もしたものですから、その辺はちょっと御意見をいただければと思います。

○堀地部長 制服につきましては、制服によって、敵、味方というか、それを識別するものでございますので、現在、制服については、原糸の段階から縫製も含めて国内で全て調達をすることを求めています。つまり、制服については、糸から縫製まで含めて国内で一貫して製造することを求めています。

そうすると、実は最近の繊維産業は国内産業がほとんどいなくなってしまって、そうすると、制服につきましては、そういう原則でいいますと、業種、会社はかなり絞られてくるという特質性があります。

なので、そこを広くあまねく海外に求めていくのはなかなか難しい。ただ、内側に着るものとかはそういう縛りをなくして、より競争性の高いような形で調達するような仕組みはとっていますが、やはり自分たちを識別する、ないしは戦闘行為、ないしは任務に使うようなものについては、基本的には先ほど申し上げたことでやっていますので、なかなか今の繊維産業で考えると難しいのかなと思って、逆に我々で企業が逃げないようにしていただく方が結構つらい業界になってきているのが実態です。

○井熊主査 ほか、よろしいですか。

どうぞ。

○引頭副主査 御説明をありがとうございました。

幾つか質問がございます。まず1点目ですが、PBLという契約方式はすでに海外の軍需産業で採用されているとのことですが、今回の契約年数はパイロットということで5年と伺いましたが、海外での契約年数は一般的にどれぐらいの長さになっているのでしょうか。また競争性についてもどのようにになっているのかについて教えてください。まず1点目ですが、お願いします。

○堀地部長 まず、海外ですと、千差万別ですけれども、3年ぐらいでやっているケースもあれば、米国などは10年ぐらいやっていることがあります。

契約の形態については、基本契約をしながらパフォーマンス、例えば、可動率をどうするかとか、程度の違いもありまして、例えば、PBLでも部品、例えば、倉庫に必ず欠品がない状態にしてくださいというPBL、我々がやったのはそれなのですが、一番原始的な部分、一番基本的な部分、最後は、朝、飛行機がどれだけ並んでいるか。例えば、1日最低5機はエプロンにあるような状態にしてくれと、全てお任せというのはあります。そこによって幅がありまして、全て整備から何から何までやってもらうPBLから、基本的には在庫だけとか、選択的にやっているところがあります。

そういう意味で、PBLといってもいろいろ運用者側のニーズと結果の対応等を含めて、最適な解をそれぞれ持っているようです。

競争性は、一つには、PBLをやる企業は基本的には製造メーカーが多いので、例えば、ボ

ーイングであればボーイング、今回私たちがやったEC-225はエアバス・ヘリコプターズが製造しますので、エアバス・ヘリコプターズが実行するということがあります。基本的にはその製造メーカーが主体としてやっているケースが多いです。

ただ、中には、例えば、ITシステムを使うということからIT企業がやれないことはないと思うのですが、基本的には組み立ててやっていきますので、それを基本的にはビジネス・ケース・アナリシスをしてしながら最適な解をコンサルタントを使いながら選定しているケースがどうも多いようです。

ですから、なかなかボーイングがやっている飛行機をロッキード・マーチンでやるのは不可能だと思います。製造と実際の製造のサプライをミックスしたような形になりますので、基本的にはなかなか競争性は働かず、その中でどうやってクオリティを上げていくかということ、ビジネス・ケース・アナリシスとして業務分析をした上で最適な解を出していくということがよくある例かと考えています。

○引頭副主査 もう一回、確認させてください。海外の事例についてですが、ある機種を買うと別途決めて、その後、その機種のメンテナンスであるとか、部品調達とかが必要になるわけですが、この部分についてPBLを適用しているのか、あるいは、どの機種を買うかということも含めてPBLに入っているのかということ、どうなのでしょう。

どの機種を買うかが決まっていれば、御指摘のとおり、誰がつくったかがわかっているので、当然競争性がなくなるという御説明とつながるわけですが、一方で機種から選ぶのであれば競争性は必ずしもないわけではないと思ったのですが、いかがでしょうか。

○堀地部長 おっしゃるとおりでして、古い既に調達してしまっているような機体、F-15とかF-18とかという機体がアメリカにありますけれども、アメリカ国防省では、そういう機体に関しては、現在実施されている業務をどうやって効率的にやるかという観点で新しくボーイングとPBLを進めているというケースもあります。最近、防衛省でもそうなので、最初におっしゃるとおり機種を決める。最初にボーイングのどれとかロッキードのどれと決めるときに、PBLとかも含めてどういうサービスの効率性が求められるかということも対応が可能なのかどうかも評価基準の中に入れていきます。

なので、実際にそれを選定するときに、サービスまで含めた評価をしながら選定するのが最近の通例になってきています。私たちのほうも、新しい陸上自衛隊の次世代のヘリコプターを昨年7月に決定したのですが、ここについても、サービスもPBLの可能性を評価項目に入れまして、それが実現可能性があるかどうか高い配点をくませて、実行する際には、契約する際には、その提案したとおりのことができるかどうかを評価しながらやるということを考えています。

なので、スタートは、今、既存の機種の中でどう効率性をやるかという形をつくりながら、新しく機種を選定するような場合にはPBLを選定基準にやる。大体航空機の例ですと、開発経費が1割と取得の経費が3割ぐらい、維持経費が6割と言われていて、維持経費が最近はどうちょっと拡大の傾向もあるので、まさにこのPBLの対象となるメンテナンス

サポートの部分のコストが実際のライフサイクルの大半を占めるので、これをどうやって効率的に進めていくかが各国とも大変大きな課題になっているし、そういうものはビッグデータ等を使いながらアナリシスをするのが通例の流れになっているかと思います。

○引頭副主査 もう一点だけですが、PBLの今回は日本においての話を教えてください。

対象となる事業についてです。先ほど制服は繊維産業の事情があり難しく、また防衛省内の、建物についても難しいということでしたが、例えば、建物の中の設備、お伺いしたことが無いので実情はよくわかりませんが、食堂であるとか、図書館といった施設、設備があると思います。それを業者がやりたいかどうかは別として、そうしたもののメンテナンスなど様々な日頃の業務が存在すると思うのですが、そういうものはPBLの対象になるのでしょうか。

○堀地部長 そこはアウトソーシングとPBLの違いなのかなと思います。

今おっしゃっていた、食堂で今まで自衛隊隊員がやっていたことを外部に委託するとか、ボイラーの点検など行政職（二）の職員がやっていたのを外部委託するというのはあると思うのですがけれども、これは今ある固定的な業務を単純に移管するというものかと思うのです。一対一対応のようなことができるところは、業務委託、アウトソーシングをすることなのではないかと思うのです。

他方で、自衛隊の任務は、非常にいろいろな業務の集合体になっており、ご指摘の施設に関連するものもあり得ると思います。しかし、例えば、調達をする、その在庫管理をする、メンテナンスや修理をする、点検をするという一連の作業が集合体なので、さまざまなパーツを組み合わせながら最適な状態に保つことを求めるのを、結果的に出てくるパフォーマンス、例えば、キーパフォーマンスインジケータというものをつくりまして、可動率が何パーセントとか、在庫保証率が何日とか、そこが契約の対象になります。そういう形、そこを達成するために、いろいろな方法論を使って、在庫管理の方法や輸送の仕方とか、そこは民間の効率性を追求してもらって、知恵を出して、KPIを達成するように努力する。

つまり、業務がたくさん複雑に入り組んでいるものを統合してKPIで見ているというのがPBLになじむと思うのです。

ただ、今おっしゃっていたような基地の中にあるさまざまな業務は、アウトソーシングを単純に一対一対応したほうが、かえって効率的なのではないかと思うのです。もちろん可能性はあると思うのですが、それを組み立ててKPIをつくって企業に委託するのは、結構大がかりな作業になりますので、費用対効果上、どうかなと思います。

非常に巨大なPerformance Based Logisticsも金額は数十億とか数百億とかという単位になりますので、そういう複雑な業務を組み合わせるということで、民間企業もその工夫の余地によってメリットが起り得るのではないだろうかと考えますので、私たちのところでは、装備品という中で、運用という観点では今は検討しているところであります。

ただ、おっしゃるとおり、それが基地業務全体、例えば、給食とか、配膳だとか、施設



のメンテナンスだとか、そういう基地を運用するような包括的なアウトソーシングにはならないと思うのですけれども、今のところまだそういう例を諸外国でも聞いているわけではないです。個々のアウトソーシングが基本的に多いと思うのです。

○引頭副主査 御説明は理解しておりますが、やはり国民の眼からしますと、血税を使わせていただいているという側面もと思うのです。そうした中で、確かにいわゆる装備品は金額が大きく、PBLの効果が出やすいというのは理解します。ですが、民間企業では今おっしゃったPBLのようなやり方で一般の業務を見直すなど様々な取り組みをされていると思います。個別の業務を個別にアウトソーシングすれば良い、という発想ではなく、もっと幅広く御発想いただき、業務の効率化を図っていただければと思います。

○堀地部長 おっしゃるとおり、私たちも基地業務などで見ますと、本当にさまざまな業務が連続していますので、例えば、基地を複数管理することによる効率性とかもありまして、そういうものを業務の統合と業務改善の中で、PBLとは言わないけれども、実質的にある意味でおっしゃるとおりのことを、特に行政コスト的な部分、バックヤードの部分のコストをどうやって下げていくかということは常に考えて、また、マンパワーも非常に有していますので、それをなるべくバックヤードではなくてフロントラインに持っていくことで能力が向上するという取り決めはいろいろな観点でやらせていただいています。業務の改善、業務の効率化の活動の中で、PBLはある意味で手段でございますので、そういう形で、業務の効率化、改善を図っていきたいとは思っています。

○井熊主査 どうぞ。

○北川副主査 御説明はよくわかるのですけれども、PBLが23年ごろから始まって24年で効果があったという御説明だったと思います。この公サ法の適用はなかなか難しいねと、これからも検討ですねということですね。

今まで検討されてきて、無理だねということで、延長することは無駄な努力と見られているか。もっと方法論として新しい形態は、ITの進歩とかがあって、本当にやろうというか、そういうところの問題の整理の仕方を、感覚を教えていただけたらと思うのですが。

○堀地部長 公共サービス法という観点でいいますと、やはり国民に大きく裨益するようなもののほうが、もしくは、それと防衛省の活動自体が国民と少し何か接点があることによりサービスの向上を図れるような趣旨のほうがよりなじむのではないかと思うので、防衛省の中でも先ほど御議論があったような民間と接しているような部分があったりしまして、アウトソーシングなどをしている中でも、自衛隊の財産をうまく有効に活用して云々ということで、例えば、外国の例などでいうと、イギリスなどですと、そういう軍隊の財産を活用しながら、民間にそれを委託して、半分民間の仕事をしてもらいながら、半分軍隊の仕事をしてもらう。例えば、ロジスティックセンターみたいなイメージをしていただくとわかりやすいのですけれども、配送センターですね。それを民間に委託させて、そして、その半分、受益を軍隊が半分ぐらい受け取る。その場所とノウハウを委託業者がやっているケースもあるのです。

なので、可能性として、それはPPPみたいなものなのですからけれども、そういう可能性は結構軍隊でも取り組んでいますので、現時点でそれをやるかというところまで至っていませんけれども、そういう観点で、公サ法の適用があり得る分野はまだだと私は思っていますので、PBLは一義的に自衛隊が受益をするという観点なので、そういう意味で、これは公サ法の適用がないというわけではないのですけれども、より公サ法の趣旨にかなうような仕組みは起こり得るのだと思っています。

PBLについては、先ほど申し上げた長期契約法においても公表するとしており、公サ法の趣旨同様担保できると考えており、防衛力整備の観点で進めていくほうがより効果的なのかなと思っています。そういう意味で、引き続きそういう公サ法の守備範囲に入るようなことに取り組んでいったほうが、効率的で国民の目にかなうようで、お互いが受益または監視していただくという意味で、あり得るのだと思うのです。

常に私たちはこうでなければならぬと言え、いかに効果的に、自衛隊というか、行動を円滑化するかを考えなければいけませんので、そういう形の中で公サ法の適用を受けるような、なじむような業種は、目の前にも幾つか起こり得るので、もうちょっと検討させていただきたいという趣旨でございます。

○井熊主査 どうぞ。

○北川副主査 そういう積極的なものはいいと思うのです。

例えば、ちょっと方向違いかもわかりませんが、けちのあるところとかということと、住民とがせつかくいい関係で好循環を起こそうと思っても、何か不信感でといういきさつもなきにしもあらずだったと思うのです。

そういうことに対しても、いわゆる民間を、今おっしゃっていただいたような取り組みをすることによって、そういう効果、お互いによくやってくれているね、よかったねというイメージが、この中から私は作り出せたらいいなという期待を込めて申し上げたのですが、PBLはよかったねと、ちょっと公サ法は考えさせてくれと、今まで随分考えてこられてまだ結論が出ておらぬのかという議論と、ちょっと失礼な言い方だけれども、何か今のお話を聞くと、もう一歩進めようという雰囲気です。延長と捉えていいわけですか。

○堀地部長 そうです。PBLは、本当に始めて民間をうまく活用しながら、何か自衛隊の業務でできることはないかというので、公サ法の適用で1回試行の期間をずっと考えさせていただきました。

結果的に出たのですけれども、よく考えてみると、それで自衛隊は受益をしていますけれども、公共のサービスという観点で、広く捉えて、狭く捉えたら自衛隊のサービスだって公共サービスなのですから、その部分に必ずしもフィットしているわけではないと。

民間を活用するという意味なのですから、もうちょっと民間との相乗効果があるようなものは、先ほど申し上げましたような話とかも、例えば、施設と装備をミックスさせるとか、いろいろなやり方がある、やはり自衛隊がいろいろなところに拠点を持っていて経済活動をしていますので、その中で、公共サービスに資する、影響を及ぼし得るもの

があるのではないかと思うのです。

そういうものの検討を進めていくというのは、諸外国の例などもありますので、今はPBLに焦点を絞ってやるのですけれども、もうちょっと範囲を広げまして、さらに効率性を高めていくような取り組みをしていきたいと思っています。

○北川副主査 経済的な相乗効果もさることながら、雰囲気です。自衛隊の基地と地元住民とか国民の感情とか、それに大いに資すると私は思うのです。お互いさんで開かれていると、そうかと、オープンになっているねとか、我々も参加できるのだとか、そういう意味合いで、もう少し延長して考えたいというところでお考えいただくといいかなと、そんな感じがいたしました。

○堀地部長 わかりました。

○北川副主査 私は結構です。

○井熊主査 ほか、いかがですか。

どうぞ。

○尾花副主査 3点ほど質問がございます。

資料の3ページ目のPBL契約案件の状況で、27年度契約はそもそも当初から公募でされたかと思うのですが、そのあたりの背景をお知らせいただきたいという点が1点と、あとは、このような長期契約かつ新しいPBL方式の場合の予定価格についてはどのような算定されてきたのかということと、3点目なのですが、4ページの真ん中の「【質の設定】仕様書作成・契約等」ということで「コスト分析を仕様書に反映し」のコストを仕様書にどのように反映されたのかというところを教えてください。

○堀地部長 これは公募で、入札をするときには一般公募をしまして、コンサルタント会社とどういう仕組みでやったらよいかというのを組み立て、実際のパフォーマンスを出すための仕様書をつくらせてもらいました。

その中で、従来型でやるやり方、従来型で個々に我々で管理してやる場合と、対象となる企業、EC-225だったらエアバス・ヘリコプターズが主となります。そこに限っているわけではないですが、そこからいろいろな見積もりとか情報をとりまして比較をすることで、ビジネス・ケース・アナリシスをやった結果として、かなり削減できたということがあります。

それを具体的に提案とコンサルタント会社の条項を仕様書に織り込んで契約をしているということなのですが、対価物が物だけではないので、それが実際にどういう形でKPIが報告され、実際にそれが達成されなかったときはどのようなペナルティーが起り得るのかというのは決めます。

それから、発注者側の責任と受注者側の責任は、例えば、発注者側の情報なり材料を出すことがおくれた結果として達成しなかったときは、こちら側、官庁側の責任になりますから、その責任関係を明確に記述するためにいろいろと手間をかけ、そういうことをやりまして、実際にそのパフォーマンスが達成し得る条件、前提をしっかりと契約書に織り込

むというのがもう一つの作業になろうかと思えます。

そういうことを使いながら、契約書で出せることを書いていく。実際のコストという意味では、BCAをやったときに実際の従来型でやった積み上げ型の買い方、使い方というので、それは防衛省側に実績がありますので、そういうものを使いながら、企業側が提案してきているものについて、それは実現可能かどうかというのを見ていきますので、その金額をもとにして予定価格を算定することになります。

基本的に、そういう意味では、従来の我々が出している実績と企業側が今回PBLをやることによる見積もりを比較しながら、最終の予定価格を算定することになっています。

○尾花副主査 もう一点、27年度契約が一般競争ではなくて公募でやったということですか。

○堀地部長 公募です。

公募で、これはエアバス・ヘリコプターズが製造企業なのですが、では、エアバスでなければ絶対にできないかというわけでは、例えば、ディストリビューターとか、もしくは、商社はできないわけではないですね。その企業がエアバスと契約すれば可能と考えられます。そういう意味で公募としました。ただ、実際はやはり入札には参加してこなかったのですが、最初のところは公募をスタートしています。

次回以降、実績とかがあることがありますので、随意契約等々の措置もやっていくことになろうかと思えますけれども、最初の段階は、広くあまねく、なるべく参入を広げるような形でやってはいます。

○尾花副主査 ありがとうございます。

そもそも公募でできるということ自体、一般競争ではない市場だという御判断を御庁内の委員会等でした結果、こういう形になったという理解でいいですか。

○堀地部長 そうです。実際、一般競争でも公募でも随契でも、指名随契審査会を省内に設けていまして、ある一定の製造業者に限られるような場合には、この場合だとエアバス・ヘリコプターズという製造企業は1社しかありませんので、実際に取引できる企業はかなり限定的になりますので、そのときには内部の審査会議で判断をしています。

それについては、防衛省全体の調達については、部外有識者の委員会とかで監視をいただいていますので、その手続に従って進めています。

○尾花副主査 ありがとうございます。

○井熊主査 ほか、いかがですか。

これはいろいろと御説明いただいて私も何となくわかったようでわからない部分もあるので、PBLは先進的で効果的な契約だということはよく理解させてもらったのですが、やはり装備品というものの範囲がいまいちまだよくわからない。

お話を聞いていると、PBLの範囲イコール装備品なのか、そうではなくて、もうちょっと一般的に調達し得る範囲があるのかどうかというところがよくわからない。

例えば、同じ衣服でも制服などというのはそう簡単に一般調達できない。それはよくわ

かりました。だけれども、そのほかにそういうものはないのか、一般的な調達になじむものがないのかという種類の問題がありますね。

もう一つは、新規のものに関しては、PBLをどんどん入れていく。でも、例えば、飛行機などでもすごく古いものなどがあったりして、そういうところまで全部PBLが適用できるのかという話がありますね。

それから、これは非常に手間のかかるものなので、防衛省さんがやろうと思っても、民間側で全部受け切れないとか、今まで防衛省さんがやって手間がかかったものを民間に渡しているわけだから、これをやると民間の手間がふえるわけですね。

民間の受注力の問題もあって、そうなってくると、今回言っているのは、PBLイコール防衛装備品の補給・維持業務が対象なのです。その中でPBLは何パーセントぐらいを占めるのかというところが、話を聞いていてよくわからないのです。そこはいかがですか。

○堀地部長 装備品という定義からしますと、装備品というのは自衛隊が使う装備品全てなのですけれども、自衛隊が使う装備品については、必ず調達をして、維持して、修理して、点検するというプロセスを経ないと、物が使えないと思うのです。

個人被服などですと自分が修繕しますけれども、やはり船とか飛行機とかというのは非常に技術の塊なので、それは誰かにつくってもらい、修理してもらわなければいけないという活動が出てきます。

ですから、PBLの対象になるのは、そういう修理とか点検とか保守とか保管という業務を、本来の自衛隊は全部自分でやるのですけれども、それを民間業者にやったほうが効率的に進み得る部分を抜き出しています。

なので、全ての装備品が対象になると言えれば、PBLになじむような標準的な作業が期待できるようなものです。船などだとばらばらなので、なかなか難しい。車とかはやるとかえって自分で直すような部分が多いので、そうすると、飛行機みたいなものがやはり主として中心になってくるということがあります。ミサイルみたいなものは、どちらかというところ、修理は余りないのです。修理と部品と可動がリンクしているものが対象になりますので、航空機が一番なじみやすいと言われます。

では、他の装備では適用できないかというところ、それは程度の問題だと思いますので、そこは今後は拡大することはあり得ると思うのですが、自前でやったほうが、自衛隊自体は基本的には自己完結型なので、いざというときに民間に頼るわけにはいかないのです。自分に能力を持っていないといけないのです。だから、PBLでやったからといって、全部ができるわけではない。だから、F-15とか主力の戦闘機などですと、諸外国ですとPBLの程度はせいぜい在庫管理ぐらいまでにとどめている。

ところが、練習機のようなもの、ここにあるTH-135とかがありますが、ドイツなどですと、まさに先ほど出た全て、パイロットが乗るところまで全部サポートしてもらおうなどということがあります。

なので、任務によって程度を変えていくということがあり得るのだと思うのです。そう

やって絞り込んでいながらPBLをやるのが、やっても問題ない、効果的であるというものを絞り込んでいくという作業であります。

防衛省の維持整備費のうち、1兆2,000億ぐらいが装備品全体の修理と、部品を買ったりとか、いわゆる維持するためのお金です。そのうちの8,000億程度が修理費となります。今回PBLをやっている金額が100億程度ぐらいですから、今の規模感で言えば、1、2%ということだと思います。

では、それがどれぐらい拡充できるかとなると、例えば、大きなF-15みたいなところはかなりの金額を食っていますので、ここをどこまでやるかということなのですね。ただ、在庫保証みたいなところまでやれば、かなりの部分はそれでもいくと思うのです。

ですから、半分以上というのは多分起こり得なくて、基本的に、自衛隊自体が自己完結型の能力を持って運用するという、戦闘行為が行われるような場面において、民間の人に基地で業務を実施してもらうとはいかないので、そうするとおのずと限界はあるのではないかと思います。方向性としては拡充していきたいと考えております。

他方、先ほどのPBLと施設の関係がありましたが、先ほどのロジスティクスセンターみたいなところは、施設と修理がミックスしたようなことが、今後、起こり得るのだと思うのです。

つまり、自衛隊の財産、人も含めた資産という、先ほどの地域にあるという意味、そういうものを活用したような取り組みは起こり得るのだと思いますので、その8,000億の外側にも実はまだあるのではないだろうかと思っています。

そういう意味で、民間をどううまく使いながら自衛隊の活動を効果的に進めるかというのは、一つの手段としてはPBLですけれども、今後PBLのほかにPPP的なこともしくはPFIのような形も使いながら、いろいろと実を上げていくということではないかと思っています。

○井熊主査 そうすると、いわゆるこの防衛装備品と言われている中で、PBLはまだ始まったばかりで、今後更にふやしていこうと。

1兆何千億というものが調達されている中で、メーカーの受注者が相当特定されてしまうものは何パーセントぐらいありますか。

○堀地部長 ほとんどのものです。例えば、ここに並んでいる品物はほとんど受注者が特定されています。

あと、先ほど御質問の中にありました、民間の負担が高くなるのではないかというのがあって、古いものに関して民間にPBLをやれと日本のメーカーに言うと、これはなかなか難しいと言っています。今までのビジネスの仕方を変えなければいけない。

それで、例えば、EC-225とかTH-135、エアバス・ヘリコプターズですけれども、これはグローバルのサプライの中に日本を組み込むことで効率性が生まれてくるのです。

ところが、日本の防衛産業から一対一で防衛省だけに納入している業者が防衛省に納入するのをPBLでやらせても、かえって非効率が生まれるというので、それは途中段階を入れるのは非常に非効率が生まれるのだと思うのです。つまり、一対一でしかない部分が

相当多いわけです。

ただ、先ほどのヘリコプターのケースで申しましたけれども、最初の段階からそれを考えてやっておけるといって、スタートの段階でそれを組み立てて提案をし、いかにサービスを効率的にやるかと入れてくるので、国内のものについては、新しい段階からやらないと難しいのではないかと思います。

ただ、国内のものでも、例えば、海外から部品を買っていたりするようなものと、その範囲をすごく絞り込んで、ある特定の構成員だけに絞り込むことによって実が上がる部分がありますので、国内の企業とはそうやってどこが効果的になり得るかというのを、飛行機全体ではなくてパーツ単位で見えていくような取り組みもしていく価値があるのではないかなとは思っています。

それで、お互いにウイン・ウインの関係でなれるようなものを見つけていくというのが、これからの作業かなと思います。

○井熊主査 ほか、いかがですか。

よろしいですか。

きょうの議論で、別表に残すか残さないかということなのですが、PBLを含めた防衛省さんが今やられている取り組みは、非常に効果的で成果を上げつつあるのではないかと、お話を聞いている限り思いました。

もう一つは、防衛装備品の中に相当部分受注者が特定されてしまうようなものが含まれているということも十分に理解をしたつもりです。

ただ、やはりそれが全てなのかどうかということところがやはりどうしてもよくわからなくて、現状のきょうのヒアリングの内容をもって、別表から外していいとはなかなかしにくいのかなと思いました。

その意味で、別表には記載を残しておくことが適当なのではないかと思います。

あと、いろいろと検討されるということで、さらなる延長が必要だということもありましたので、その書きぶりにつきましては、事務局のほうと御相談をしていただくということがよろしいのではないかと思います。

また、今回、いろいろな委員からの質問もありましたので、そういったところで何か御回答する必要のあるものがあつたとしたら、それを後で回答いただければと思います。それを回答いただいた上で、再度ヒアリングする必要があるかどうかなどについて、また検討させていただきたいと思います。

これの判断については、主査のほうに一任をいただくという形で、他の委員の先生方もよろしいでしょうか。

(「はい」と声あり)

○井熊主査 では、そういう形で事務局のほうで検討していただいて、私のほうで判断させていただきたいと思います。

それでは、本日の議論の内容につきましては、私と事務局とで調整いたしまして、管理

委員会への報告書として整理したいと思います。

整理したものにつきまして、事務局から監理委員会に報告を願います。

また、委員の先生方におかれましては、本日質問できなかった事項や確認したい事項がございましたら、事務局にお寄せください。事務局において整理をしていただいた上で、各委員に結果を送付していただきたいと思います。

事務局から何か確認すべき事項はございますか。

○事務局 特にございません。

○井熊主査 では、以上をもちまして「防衛装備品の補給・維持業務」の審議を終了いたします。防衛省の皆様におかれましては、御指摘をありがとうございました。

また、以上をもちまして、本日の審議は終了となりますので、傍聴者の方は御退席いただければと思います。

どうもありがとうございました。