

公物管理等分科会 第18回議事録

内閣府公共サービス改革推進室

第18回 公物管理等分科会議事次第

日 時：平成26年1月30日（木）16:35～18:20

場 所：永田町合同庁舎1階 第1共用会議室

1 開 会

2 議 事

1．別表フォローアップに関する対応について

○防衛省・自衛隊の事務用品調達業務（防衛省）

○放射能測定調査（原子力規制委員会）

3 閉 会

井熊副主査 それでは、ただいまから第18回「公物管理等分科会」を開催いたします。
本日は「公共サービス改革基本方針別表」に記載されました事項に関する対応について、防衛省の防衛省・自衛隊の事務用品調達業務及び原子力規制委員会の放射能測定調査について審議を行います。

なお、本日は、審議案件が入札監理小委員会と関連することから石堂委員にも出席いただいております。

初めに、防衛省の防衛省・自衛隊の事務用品調達業務につきまして審議を行います。

本日は、防衛省経理装備局伊藤局長に御出席いただいておりますので、別表フォローアップに関する対応について御説明をお願いいたしたいと思っております。

恐縮ながら、説明は10分程度でお願いいたします。よろしく申し上げます。

伊藤局長 防衛省の経理装備局長の伊藤でございます。

本日、お手元に「防衛省・自衛隊の事務用品調達について」という資料が配付されておるかと思っておりますが、その資料に基づきまして、防衛省・自衛隊の事務用品調達業務につきまして御説明をさせていただきたいと思っております。

平成25年6月の公共サービス改革基本方針におきまして、今、実施しております航空自衛隊の事務用品の民間競争入札の実施状況等を踏まえて、陸上自衛隊及び海上自衛隊の事務用品調達業務を検討することとなっております。その状況につきまして、お手元の資料1-3に基づき、まず、1につきましては担当の内部部局のほうから、2、3につきましてはそれぞれ陸上自衛隊、海上自衛隊から説明させ、最後に担当のほうから御説明をさせていただきたいと思っております。

それでは、申し上げます。

内藤室長 まず最初に、2ページを開いてください。陸・海・空自衛隊の調達組織と事務用品の調達というページです。

同じ自衛隊でも陸・海・空自衛隊ではそれぞれ調達組織が異なります。民間競争入札を導入するに当たっては組織の違いも考慮する必要があるということで、陸・海・空自衛隊の調達組織の違いについて説明させていただきます。

まず、民間競争入札を導入している航空自衛隊の調達組織ですけれども、大きく分けると補給処調達と基地調達に分けられます。平成25年7月までは、第1補給処では需品と車両に関するもの、第2補給処では航空機、第3補給処では通信・電子器材、第4補給処では火器、弾薬に関するものを主に調達してございまして、基地等では生鮮食料品や消耗品など基地で使用するものを主に調達してございました。

なお、第1補給処については昨年8月1日に廃止されまして、第2及び第4補給処に機能が移管されています。

現在、航空自衛隊における民間競争入札というのは、要求部門が補給本部、契約支払い部門が第2補給処のおのおの1カ所を実施しております。空自においては、民間競争入札を導入する以前から事務用品の調達を主に第1補給処で実施してございました。そういう意味で

は、今回導入された民間競争入札による全国レベルでの一括調達を比較的受け入れやすい組織になっていたと言えます。

一方、陸上自衛隊の組織ですけれども、陸上自衛隊も各方面隊に補給処が配置されています。ただ、空自のような航空機や通信・電子といった物別の調達を行う組織ではなくて、各方面で使用する装備品等の維持用の部品、そういったものを調達している組織です。その他の事務用消耗品については、補給処及び各駐屯地、全体で138カ所ありますけれども、それぞれで調達を実施して、什器類については取りまとめて調達したほうが有利だということで各補給処5カ所で主に調達をしているというのが実態です。

次に、海上自衛隊ですけれども、海上自衛隊にも艦船補給処、航空補給処という補給処が2カ所ございます。それぞれ艦船及び航空機の維持用部品の調達を実施し、事務用品の調達については各地方総監部や各基地隊、全体27カ所で調達しています。

御説明したとおり、空自については事務用品を一括して調達している組織があったのに対して、陸自及び海自については事務用品を一括して調達している組織がないというところが違います。

続いて、3ページ目ですけれども、ここでは、民間競争入札を導入した結果、空自の調達業務がどのように変わったかを説明させていただきます。上が導入前、下が導入後ですが、従来との違いは、全国の航空自衛隊の基地等で使用すると見込まれる1年分の事務用品を年度当初に単価契約等により契約した上で、使用する部隊が毎月、ウェブカタログを用いて発注するというところです。航空自衛隊用に整備したウェブカタログを用いて発注するというところが従来と大きく異なる点でありまして、民間競争入札を導入するに当たっての重要な部分となっていることを御理解ください。

次に、陸と海から説明いたします。

山根課長 それでは、陸上自衛隊の事務用品調達の現状について5ページ目をお開きください。

陸上自衛隊におきまして調達する機関といたしましては、陸上自衛隊の中には規則で需給統制というものが決まっております、物によって調達する主体が決まっているということですが、この考え方に基きまして、消耗品につきましては各駐屯地、什器については各補給処が調達を行っています。

契約方式は一般競争入札または少額であれば随意契約で、契約の要領といたしましては、消耗品につきましては年度一括契約または四半期ごと、これは駐屯地によって異なります。什器につきましては、方面隊の所要を補給処で年度一括契約を行っております。

実績につきましては、平成24年度は、消耗品が約45億円、什器が約12億円であります。また、契約相手先といたしまして、消耗品、什器、それぞれ駐屯地、補給処と同一県内にある中小企業がどれぐらいの割合を占めているかと申しますと、消耗品では85.8%、什器では83.9%となっております。

岡崎課長 それでは、海上自衛隊における事務用品の調達業務の現状について申し上げ

ます。

海上自衛隊では、艦艇に対する支援を横須賀、佐世保、呉、舞鶴、大湊が、航空機に対する支援を八戸、鹿屋、厚木、那覇等の航空基地がそれぞれ実施しております。

海上自衛隊では、各艦艇のほかに計35の陸上部隊の契約担当官が契約業務を実施することができます。しかし、事務用品につきましては、調達数量の少ない、限られているところにつきましては、近傍の総監部等で取りまとめ、27カ所で調達を実施しております。

契約に際しては、一般競争入札または少額の契約につきましては随意契約とし、消耗品、什器とも年1回を基本とし、取りまとめて契約しております。

平成24年度には、消耗品約14億円、什器約8.5億円を調達し、契約相手先のうち地元中小企業の占める割合は消耗品が約73%、什器が約80%であります。

以上です。

山根課長 続きまして、陸上自衛隊における導入の検討状況について御説明いたします。8ページ目をお開きください。

導入の検討といたしましては、空自が今回導入されたその成果につきまして、陸上自衛隊では果たしてどうなのかという分析を加えまして、効果等ということで記載させていただいております。

まず、透明性、競争性、公正性といった観点であります。透明性等につきましては、第三者チェックということが入りますので、その強化が可能であろうと考えております。他方、空自よりも陸上自衛隊は規模が非常に大きいといったところから、これを全部まとめてやってしまいますと応札していただける企業は非常に少なくなるだろうということから競争性の確保は困難となる可能性があり、地元経済に対する寄与度が低下する可能性があると考えております。

2番目の調達業務に係る業務の軽減という観点であります。まず、契約が年1回になるということで、契約に関します業務自体につきましては軽減が可能であろう、四半期ごとにやっておるものもありますので、その分については軽減可能であろうと考えております。他方、オンライン化をしますと適時発注ということになりますので、その受領検査等の回数が増加いたしまして、実は業務量がふえていくという可能性もあると考えております。

最後に、スケールメリットを生かしました経費の削減という観点で申し上げますと、分析のところに書いておりますとおり、実は現在の調達価格より割高となる可能性があるといったところの分析結果でございます。

これに官公需法等の施策の趣旨を考え合わせまして、結論として、今、陸上自衛隊として得ておりますのは、空自がやられておりますような民間競争入札制度をそのまま陸自に導入する必要性は今のところ、そんなに高くはないのではないかとということです。

その理由といたしましては、先ほど申し上げました競争性の問題、地元経済への問題、調達実績より高価となる可能性があるといったところを考えております。

他方、空自の成果を積極的に取り入れることはこれからの陸上自衛隊の調達の中でも

きると思います。特に努めて年度一括契約を行っていくといったところ、四半期ごとにやるのではなくて一括契約を進めていくということです。

それから、より透明性、公正性を深めていくために少額随契を一般競争入札に変えていくということや、地元経済への寄与といったところから、より多くの中小企業の皆様に応札していただけますように一度にいっぱい発注するのではなくて分離してやっていくような方式について推奨していくことが考えられます。

岡崎課長 引き続き、海上自衛隊における導入の検討状況について申し上げます。

基本的には陸上自衛隊と同じ考え方であります。ウェブカタログ方式に変えた場合、やはり受注業者が少なくなるということで、競争率の低下を懸念しております。また、先ほどもありましたが、発注方式でありますと、受領する側はその都度受領検査をしなくてはなりません。その業務量というのは変わらないと分析しております。

また、経費の面でいいましても、空自と同じ物を単価を置きかえて計算した場合、海上自衛隊のほうが安くなっているものも出てきております。ということで、一概に全てがウェブで調達した方が安いという結果にはなっていないということです。高いという理由は、やはり輸送がその都度行われるというところにコストが発生しているのではないかと海上自衛隊としては分析しております。

導入の検討ですけれども、海上自衛隊の場合は、陸上自衛隊と比較して調達機関が若干多いと認識しております。少額随契のところはなるべく大きい部隊にくっつけていくようにして、もう一度ブロックの体制を考え直していこうと考えております。

あわせて今後の取り組みとしまして、引き続き、透明性、公正性を担保すると同時に、発注の強い弱いというのは地元業者の場合、顕著にあらわれますので、そういった傾向を見まして、なるべく多くの会社が応札できるようなグルーピングを推進していこうと考えております。

以上です。

内藤室長 それでは、11ページをご覧ください。今、説明のあった陸自と海自の検討結果を踏まえ、懸念事項及び今後の事務用品調達について当方でまとめたものです。

まず、競争性の確保の観点からいうと、右上の表にございますように、航空自衛隊の民間競争入札は、平成23年度は5者の応札があったのに対して、24年度は2者、25年度は1者と年々減少しています。その理由としては、全国所要分の一括調達であるということで契約規模が大きいこと、ウェブカタログによる発注を前提としていることで対応可能な業者が少数の大企業に限定されるということ、アウトソーシングの観点からウェブカタログの整備のための作業が求められることや、航空自衛隊の利便性の向上のために発注可能上限を撤廃するなどしているため、その結果、時間とともに応札者が減少したのではないかと考えています。特に25年度は1者応札となっており、競争性の確保が必要であると認識しています。

次に、経済性の確保の観点です。先ほど陸自と海自の試算から必ずしも効率的な調達に

なっているとは言えない面があるという説明があったと思いますけれども、例えば陸自の試算にあるように応札者の減少に伴い価格が上昇したり、海自の試算のようにブロック単位で調達を実施したほうが経済性を確保できる可能性があるのではないかと考えています。

また、地元経済への影響については、陸自は138カ所でやっていますので約1,340者、海自は約260者の契約相手企業がありますけれども、全国所要を一括調達とした場合には契約相手方が減少し、またブロック単位で調達を行うとしても適切なブロックの規模を設定しなければ地元経済への影響が大きいと考えています。

上記を踏まえた今後の取り組みですけれども、基本的には競争性及び経済性の確保を図ることと地元経済への寄与に配慮するというところで、官公需法に基づく地元中小企業の受注機会の確保ということになります。それらのバランスを考慮した各種施策を推進する必要がありますと考えています。

具体的には、適切な地域ブロック単位での年度一括調達、少額随契の一般競争入札化、分離・分割発注により地元中小企業を含む多くの業者が対応可能な調達の施策を推進することです。透明性、公正性の観点から防衛調達審議会というのが防衛省にございまして、地方のほうには入札監視委員会というのがありますので、そういった審議等によって透明性・公正性の確保を引き続き図るものとしていたいと考えています。

次の12ページをごらんください。わかりにくいと思ったので、施策の例を示させていただきました。

まず、適切な地域ブロック単位での一括調達というのは、これまでは同一県内、同一市内に複数の駐屯地がある場合には別々に調達していましたが、これを1カ所で取りまとめてやるという方法を今、考えています。

分離・分割発注というのは、複数の品目、例えば事務用消耗品、OA関連消耗品、PPC用紙をまとめて調達した場合にはそれに対応できる会社が限られるということで競争性が確保できない場合があるのですけれども、これについてはなるべくたくさんの業者が応札できるように、種類ごとに品目をグループに分けて発注する、そういったことができるのではないか。実際、一部こういうことを既にやっているところもあります。

全国レベルの一括調達を行う場合、先ほどから説明がありましたように、大規模な調達に対応できる業者が限られるということと、納地をそれぞれの基地とした場合には配送業務が煩雑になって受注意欲が失われ、競争性が確保されていないということもございまして、これらについてはブロック単位に分けて発注したほうがいいのではないかと考えている次第です。

また、戻っていただいて、航空自衛隊については、今、民間競争入札を導入していますが、競争性及び経済性の確保並びに地元中小企業の受注機会の確保を図るため、今後また検証した上で対象品目などの見直しを実施する必要があるのではないかと考えています。

以上です。

井熊副主査 どうもありがとうございました。

それでは、質問や意見のある委員の方がおられましたら御発言ください。

石堂委員 御説明ありがとうございました。

結局、陸自と海自については、空自がやって効果が上がっているということを傍らで見ながら、どういうところがいいのだろうということを検討しつつ、ただ、自分のほうでこれまでやってきた全国を幾つかに分けたような発注スタイルを一気に全国一括にするのも難しいという検討の中で進んできたというふうに理解してよろしいのかなと思います。12月に地元の中小企業への配慮みたいな閣議決定も出て、その方向性とも合っているし、これで進んで問題ないのではないかと考えている、全体のストーリーとしてはそういう理解でよろしいのですか。

内藤室長 はい。

石堂委員 そうですね。

もう一点、細かい話のようですけれども、官公需、私も昔、経験があるのですが、ここまで達成しなさいというのが出されて、事務用品なり何なりの分について、例えば、ちょっと無理かもしれませんが、急に全国一括にして経済性だけをがっと追求したときに、官公需の率の目標が達成できなくなるというような、それを揺るがすような要素なのか。自衛隊の発注というのは決して事務用品、什器だけでないわけで、ほかのもトータルで考えれば、ここが反転しても官公需の目標そのものには影響しない程度なのか、その辺はいかがですか。

内藤室長 官公需の目標は、基本的には必達目標ではないということもありますけれども、実際、防衛省の場合は目標値を毎年達成できていないというのが現状で、中小企業庁のほうからはもうちょっと頑張ってくださいと言われている状態です。今回の大綱、中期防に書きましたけれども、今後は地元のことも踏まえて率を上げていかなければいけないと考えています。統計的なデータでいくと、事務用品の調達はそんなに大した金額ではないので、防衛省に占める割合としてはそんなに多くはないかもしれませんが、実際それがなくなることによってどのくらい率が変わるかは試算していないのでわかりません。ただ、色々言われているのは、金額ではなくて地元から調達が無くなるということに対して地元が非常に危機感を持っているので、そこについて配慮してほしい、そういうものがございます。

石堂委員 そうすると、官公需の数字からいっても若干押し上げ要素にはなるかもしれないけれども、これをやると一気によくなるという程度でもなかろうということですね。

もう一つ、さっきも申し上げましたように、什器と事務用品の調達が自衛隊の調達の大きな部分かどうかかわからないけれども、ほかの修繕、車両、機器、設備、そういったものの調達もたくさんあるはずなので、地元の期待というのは、本音はどちらをとりたいのか。両方とりたいのはわかりますけれども、事務用品についても地元が発注していただきたいのは、もちろん地元は言うでしょうけれども、それは非常に大きな期待なのか、それよ

りも実は修繕で全部もらえたほうがいいのか、規模論がちょっとわかりません。地元がもらえるのだったら発注をもらいたいというのはわかりますけれども、その期待度というのがそれぞれの分野でどんなものなのかなと思います。

伊藤局長 資料が手元にないので数字で御説明ができませんけれども、自衛隊の部隊というのは、例えば大きな部隊が海上自衛隊の旧軍港のような横須賀、呉、佐世保、そういうところにいるケースと、そうではなくて部隊が地方に所在しているというケースがございます。

例えば神奈川県も地元といえれば地元なのですけれども、そういうところからは一般事務用品の調達をきちっとやってほしいという要望はございません。むしろ、例えばむつ市、そういうところでは自衛隊の装備品の修理をするような産業自体がありませんので、自衛隊がそこにあることによって、事務用品や食料品、そういうものに依存しているウエートが大きいものですから、一括調達で受注がなくなってしまうと地元の企業が倒産してしまうのでという要望をいただいている状況でございます。

石堂委員 何か各地域の特徴があるという感じですね。

最後、もう一点、非常に細かくて申しわけないのですけれども、資料1 - 3の8ページと9ページで、もしウェブ発注をやったらというときに、陸自の資料では「適時発注となるため、取り纏め及び受領検査回数が増加し、業務量増の可能性有」と書いてあります。ところが、海自は(1)の下のほうに「受領検査等に使用する書類は必要であるため、事務手続の大幅な簡略化にはつながらず」とあります。逆に、減るかもしれないけれども、減らない可能性が高いという書き方ですが、両方、ちょっとトーンが違うのですね。

岡崎課長 海上自衛隊です。発注の仕方をどういうふうにコントロールするかによって違うと思います。例えば発注をその都度しているような方式であれば、その都度、物が入ってくるので、当然多くなりますけれども、発注するのを1つか2つの部隊にある程度まとめて四半期ごとにかけていく方式にすれば、入ってくる回数というのはある程度軽減されるでしょう。そこは発注の仕方というのも今後何か工夫ができるのかなというところを意味してこういう書き方をしました。

石堂委員 わかりました。ウェブ発注といってもこちらの対応方によって増えるかもしれないし減るかもしれないというのはありますね。

高崎専門委員 自衛隊の方と話をしているとぴりっとして非常に気持ちがいいですね。幾つか質問させてほしいのですが、経費の節減とサービスの向上、今度は新たに地域への貢献、こういう3つの軸を最大にするようなことを考えなくてはいけないということで、1つの事務を増やすだけでも大変なことになってくるのですけれども、その中でもまず経費に関してです。

調達するための予算というのはあるかと思いますが、そのほかにもいろいろ調達するための経費がかかっていると思うのです。例えば人件費で、自衛隊の方々もみんな人件費がかかっているわけですから、そういう経費も考慮して効果がどの程度か。目標とするのが

例えば全体の経費の節減としますと、その中で色々な案が出てくる。比較しなくてはいけない。そのときに自衛隊の人件費とか、配員もしなくてはいけない、こういう面での数字的なものをつかまれているのですか。

例えばある案があって、分散して発注をかける。そうしますと、一般競争入札を導入するにしても、そのためには場が要る。たまには問題も起こるわけですね。不調不落あるいはダンピング、それにも対応しなくてはいけない。経費節減の効果は上がるかもしれないけれども、どうしても配員がふえてくる傾向も出てくるだろうと思います。そういうものも総合的に考慮して、全体として経費節減が目的であれば、どの程度の効果がこの案ではある、そういうシミュレーションみたいなことはやっておられるのですか。

伊藤局長 経費削減について、数字的ではないですけれども、まず私のほうから。補足があれば個別にお願いしたいと思います。

人件費については、自衛官は少し特殊性がございます。なぜかと申しますと、自衛官は、いわゆる任務に対して人数をはじいていまして、常日ごろ調達業務に当たっておられるような方々においても、災害派遣や有事対応、そういうところに必要な人数を確保しておりますので、その業務が仮に減ったからといって人数を減らしますというわけにもいきませんし、人件費は必然的に減らすという要素は少なくなります。

むしろ、ほかの業務、訓練や有事に対する対応、所要が減ってきたときに人数を減らすということはあり得ますけれども、例えば震災対応でどうしても約10万人以上の人間を確保しなくてはいけないということがございます。そういう面から地方の部隊の調達の人を減らすというわけにはいきませんので、人件費の試算で削減されるという効果はほとんど期待できないという一般的な性質がございます。特別なケースというのはあると思いますけれども、そういう事情はほかの役所とはちょっと違うところがあるということでございます。

内藤室長 ちょっと補足しますけれども、航空自衛隊のほうは既に導入していますので、人件費が下がったかという質問は当然この小委員会でもあるのですけれども、基本的に人件費については、先ほど陸・海から説明があったように、減る部分もあるし、増える部分もあるということで、そんなに変わらないという回答で来ているのが現状です。

実際、事務用品だけ調達しているわけでもなく、色んなものをやっていますので、それが無くなったからといって調達自体が無くなるわけではないので、それで何人減りますということはないと思います。

井熊副主査 実際に航空自衛隊のほうでは人間が減ったとか余ったとかという事実はないということですね。

内藤室長 はい。

高崎専門委員 民間企業などで聞きますと確かに複数の部に応援していて、例えば総務部であれば設計部や計画部などの業務を一部ずつ応援というか分担しているわけですね。例えば10分の1の時間を何かの仕事に使い、10分の2の時間を何かの仕事に使う。その人

の人件費の2割はその部の経費がかかっているというふうにかなり細かく分けて、詰められるところは詰める、あるいは余裕が生み出せるのであればそれをどこかに回す、そういうことまでかなり厳しくやってきています。

自衛隊は特殊な任務ということはよく分かるし、いざというとき非常に頼りになりますので、そういう面では分かるのですけれども、調達というのは定常業務だと思つたので、予算管理、原価管理、そういう見方も必要ではないか、ただ単に買ったものが1割安くなった、それだけではないのではないかと思つます。そのために5人も10人も人が増えたのでは元も子もない。

伊藤局長 何回も繰り返しになりますけれども、そういう仮定計算は、このぐらいの人件費が減りますという計算はできると思つたのですが、基本的に自衛官定数というのは日本の国を守るために必要な所要数を積み上げてはじいております。通常の業務が減るからといって減らしていいというものではない、そういうものの積み上げで定数を決めているのではないということはお理解いただきたいと思つます。

引頭副主査 御説明ありがとうございました。全部で4つ質問があります。

まず1点は、陸上自衛隊と海上自衛隊なのですが、一般競争入札と随意契約を実施していらっしやうて、今後は随意契約の比率を少し下げていくというお話だつたと思つます。現在、一般競争入札において2者以上の応札になっている案件の比率、大雑把で良いので教えてください。公平に競争が保たれているのかを確認させていただきたいというのが主旨でございます。

2点目は、資料1 - 3の11ページ目、契約の相手方の企業数が記載されています。現在、陸上自衛隊が1,340者、海上自衛隊が260者ということなのですが、例えばこの2 - 3年で見つた場合、相手方の数は増加しているのか、減つているのか、横ばいなのかというイメージを教えてください。

3点目は、防衛省への質問でございます。航空自衛隊での調達について、市場化テスト導入後の案件の単価が、陸上・海上自衛隊の従来での調達コストと比べて高かつたという御発言がありました。ウェブでの調達なので輸送費が原因ではないかということではありましたが、逆にそのような結果についてどのように捉えていらっしゃるのかということをお聞かせください。

最後になります、これからの対応の一つとして地域ブロック化による調達ということをおっしゃっていたと思つます。地域ブロック化した後に、その単位で市場化テストを実施するというのは馴染むのか馴染まないのか、馴染まないのであればなぜなのかというお考えをお聞かせください。

以上、4つです。

内藤室長 では、答えられるところからさせていただきます。航空自衛隊の単価が高かつたということについては、詳細分析すると中には高かつたり安かつたりするものがございまして、品目によって、航空自衛隊のほうが安かつたり、陸上自衛隊が安かつたり、海

上自衛隊が安かったりというのがデータとしてあります。せっかくそういったデータがありますから、今後、そういうものを比較して、なぜそういう差があるのか分析した上で、どういうブロックがいい、どういう組み合わせがいいということに使えるのではないかと考えています。決してこのままいきたいというわけではなくて、せっかくそういったデータを今回収集できましたので、そういった形でやりたいと思います。

ただ、今、当方で分析しているのは、航空自衛隊は規模的にまとめたので、逆に規模が大き過ぎるかなというのがあります。陸上自衛隊の場合、138カ所もあるので、規模的に小さいかなというのもあるので、まとめたほうがいいところと分解したほうがいいところがあるのではないかとということで、方向性としては分離・分割と一括発注という形で考えています。

ブロック化した後に市場化テストに馴染むかということなのですが、今回、市場化テストは、航空自衛隊の場合はアウトソーシングという観点からやっていると思います。あくまでウェブカタログを導入するというのが重要なところでして、ウェブカタログを導入することによって発注業務を疑似的にアウトソーシングしているようなイメージになるのですが、ウェブカタログを導入することになりますと、ウェブカタログは会社が用意していますので、それを用意できる会社というのは限られます。地元の業者に配慮するとなると、ウェブカタログを用意できるかといったら多分できないので、そこは今ちょっと難しいのではないかなと考えています。

基本的には、効率化、透明性、あと地元とか、どうバランスをとればいいのかとずっと考えていたのですが、少額随契を競争入札にしたり、色々まとめれば安くなるというのは必ずしも正しくない面もありますが、どういうものが適正規模か、そういったことをやって進めていきたいと思っています。

御存じかもしれませんが、事務用品については、他の省庁は共同調達していますので、市ヶ谷地区はそういう流れで実際に事務用品の調達をしています。逆に言えば、他の機関についてもどうするのかというのは言われていて、陸・海・空についてはこっち（市場化テスト）があるのでという回答はしているのですが、当然その中（共同調達）でもチェックはされるので、そちら（共同調達）の中で、もしできるのならそうしたいという希望はございます。

山根課長 陸上自衛隊です。今、御質問のありました2つの数字ですが、手元に適切なものがないので、また後ほどお伝えしたいと思います。

引頭副主査 ありがとうございます。

井熊副主査 どうでしょうか。数字がすぐ出そうですか。

岡崎課長 済みませんが、24年度の数字でお答えします。総数が669件に対しまして、1者応札が127件、2者以上が642件です。

それから、会社数の推移ですが、契約件数で影響されると思うので、今、具体的な数字は持っていませんが、基本的には変わらないと思います。もし調べるのであれば、

応札者数がどう推移したのかという考え方のほうがいいのかなという気はします。

引頭副主査 おっしゃるとおりですね。

岡崎課長 ただ、そこまでのデータを今、持っていません。済みません。

井熊副主査 ほかの委員の方、どうぞ。

川島副主査 2点質問させてください。

まず、御用意いただいた資料1 - 3の8ページ目、陸上自衛隊における導入検討状況の3番目の真ん中に空自の実績単価で試算した場合の数字があります。これについての読み方なのですが、23年度は大幅に節減できた、ただし、24年度、25年度はさほど効果はあらわれない、そういう理解でよろしいのかということと、23年度、24年度、25年度の効果に大きな違いが出たということをごどのように分析されているのかを教えてください。それが1点目です。

2点目は、御用意いただいた資料1 - 3の11ページ目、今後の取り組み、航空自衛隊についての内容です。昨年12月の閣議決定を踏まえまして、まずお聞きしたいのは、地元中小企業への配慮という点で航空自衛隊におかれては、課題あり、見直す必要ありというお立場なのかどうか、そこを詳しく教えてくださいませんか。

山根課長 まず、資料1 - 3の8ページ目の陸上自衛隊の検討状況です。この数字の見方としまして、これはどんな数字なのかと申しますと、事務用消耗品はいろいろ種類がありますが、大体規格が同じものを幾つかチョイスしまして、陸上自衛隊の場合、消耗品と什器ですが、チョイスした総額が平成23年度の実績では1億1,951万7,000という数字でした。似たようなもので比べますと、23年度に空自が行われたときは8,852万ということで、これは随分安かったなと正直我々も驚いたところです。ところが、24年度、25年度と同じものを比べていきますと、実は陸上自衛隊よりも高くなっていったところをあらわしております。したがって、我々は、必ずしも入れたからといって安くなるというものでもないと感じたところがあります。

この理由ですけれども、済みませんが、空自の中身の分析まではやっておりませんので、我々はこの数字だけを見まして、そういうふうに感じているといったところがあります。

伊藤局長 航空自衛隊に関しましての今後の検討の方向性ですが、防衛省内で今後こうしますという方向性がまだ確立しておりません。

現在、航空自衛隊におきましては、例えば競争性の面で1者入札になってしまっている、一部において経済性の効率の観点から少し高がついているという状況が発生してきている現状はあります。ただ、それがまだ平成25年度の実績なものですから、私どもとしては、もうしばらく実績を見てみたいという気持ちもあります。部隊運用にとってクリティカルな影響が出てくる場合はすぐ対応しなくてはいけないと考えておりますけれども、今のところ、航空自衛隊につきましては、ある程度効果があったことも確かでございますので、今後の傾向をもう少し見てみたいと考えているところでございます。

井熊副主査 どうぞ。

石堂委員 同じところ、11ページ目で教えていただきたいのですが、競争性・経済性の確保並びに地元中小企業の受注機会の確保、それらを総合的に勘案されるということだと思っておりますけれども、ウエートづけと申しますか、重要度に順位があるのかどうか。

最初、私は思い込みで、地元中小企業への配慮というのが昨年12月での閣議決定においてかなり強調され、重要度が増したような、そういう印象を持って話を聞いていました。確認の意味で、競争性及び経済性の確保と地元中小企業への配慮など、経済への影響に配慮するといったものをどのようにお考えになられているのか、お答えづらいかもかもしれませんけれども、その辺のニュアンスを教えていただけたらと思います。

伊藤局長 競争性と経済性の確保というのは極めて重要な要素だと思っております。ただ、公正性、透明性という観点がありますけれども、基本的に競争性によって値段が安くなる、ある意味、経済性が担保される、そういうところが極めて重要かと思っておりますので、競争性が確保されなくて、しかし経済性は確保されている場合どうするか、そういう難しい議論があるかなと思っております。

地元経済への影響というのは極めて政治的な事情があるかと承知しておりまして、先ほど御説明しましたように、地域によって事情が違います。したがって、そうした事情を踏まえて対応していかなくてはいけないのではないかと。防衛省、自衛隊は地元の方々の理解があって、そこでさまざまな活動ができるという事情がございます。そうした自衛隊基地等の存立のためにも地元の方々の理解は必要でございます。地元の方々が経済的に困窮されるという状況は政治的に極めて大きな要素であることは確かでございますが、一方で、国家財政を考えたときに経済性をきちっと確保するということも重要でございますので、その辺は極めて高度に政治的に判断しなくてはいけない分野かなと思っております。

井熊副主査 ほかの委員の方はいかがですか。

私から質問ですが、地元中小企業の契約の割合というのは、初めのほうの説明でいうと、件数ベースだと思っておりますけれども、非常に高い。陸自で88%を超え、海自で70%を超えている。ほかの入札に比べると件数ベースでは物すごい数字だなと思っておりますが、一方、海上自衛隊の事務用品の調達の中における随意契約を金額ベースでいうと一般競争入札の金額のざくっと半分ぐらいである。今後、こういう中で、閣議決定に基づいて地元中小企業を重視するというのは一体どういうことを意味しているのか。件数ベースでもっと増やすのか、もっと大きなものに対してやっていくのか、これを維持するということなのか、その辺が数字的にどういうことを意味しているのかを教えていただきたいと思っております。

内藤室長 違っていたら修正してほしいのですが、まず、このパーセントは件数ではなくて金額です。金額がこれくらいあるということで、基本的に一般競争入札はこれまでも拡大しています。少額随契の基準は今、160万円ですが、それを100万円にしたりして一般競争入札は拡大していますので、一般競争入札の中で地元が契約しているものもでございます。

拡大するか維持かという、維持はしたいのですが、約束するというのではなくて、先ほど言いましたように、受注機会を与えるということですので、契約できるかどうかは別にして、おたくに競争参加資格は与えますよという考えです。必ず地元が発注するというのは分からないのですけれども、基本的に一般競争入札で地元が参入できるような形にして、たまたまよそから入ってきて取られてしまうかもしれませんが、そういった参入機会は与えるということを考えています。結果として率が上がればいいなと思いますけれども、その結果、下がってしまうのだったら、それなりに地元でも努力してくださいということがあると思います。

一番考えているのは、参入機会が無いというのは駄目なので、参入機会は有るという形にはしたいということです。競争を確保しようとして、例えば資格がAランクからDランクまでありますけれども、防衛省としては、たくさん来てもらおうと思って、何でもかんでも全部D以上にしているのですけれども、今は中小企業庁の国の契約の方針で資格区分に応じてちゃんとやりなさいというのがありますから、そういったものも活用しながら、地元の業者がたくさんいるところはDランクならDランクでやる、なければ拡大する、そういった地元の特性によって変わるとは思います。今、使えるツールを使っているいろいろな工夫することが大事ではないかと考えています。その結果がどうなるかというのはちょっと分からないのですけれども、結果ありきというふうには考えていないということです。

井熊副主査 この数字から見ると、金額ベースだということですが、先ほど言ったように金額ベースで一般競争入札と随意契約が2対1、地元中小企業の契約が陸自と海自を含めて8割ぐらいだと、地元中小企業は十分な競争力を持っているのではないかと私には思えます。ウェブカタログで全国一括にするのではなく地域をブロック化するという事は、そういう状況がアウトソーサーがいることによって見えなくなってしまうようにしたくない、そういうことなのですか。

内藤室長 いや、そういうことではなくて、単純に、ウェブカタログを導入するとすると地元の人が準備できないということがあります。防衛省で用意できればいいですけれども、今はそういう形にはなっていませんし、できないと思っていますので、先ほどから言っていますように、もうちょっと規模を大きくして地元が入るような形にできるのではないかと、そういったことはやりたいと思います。では、ウェブカタログが必要かといったら、別に必要とは思っていないというところもあるので、そこは今、考えていません。

井熊副主査 ほかの委員の方、いかがですか。

石堂委員 ウェブのものは空自がやって効果は上がっているのだけれども、必ずしも安くない、そして1者応札になってしまっているというのは、カタログを掲げることのできる1者を選ぼうとするとどうしてもそうなりますね。もちろん、ブロックごとにやったとき、規模が小さくなりますから、一つ一つには考えられないのですけれども、例えば防衛省全体の調達を対象に考えて、防衛省向けの一定の資格のある人は誰でも、特定品目でもたくさんの品目でもいいから、価格で参加できるマーケットをつくってしまう。そこに陸

自、海自を問わず発注はかけられる。地方の中小企業であろうと何だろうと自分の得意な品目、3品目でも10品目でもいいからカタログで参加できる。買う側は全部比較できて一番安いものを買えるというのを考えると、A社のカタログではこれが安かったけれども、B社のカタログではこの品目はこちらのほうが安かったということが解消されますね。

今すぐというのは無理ですけれども、ネットの活用というのは時代の必然だと思えますし、中小企業が入れないというのはやはり中小企業の側にも努力が求められるわけで、うちはネットはやらないのですという業者も全部生き延びるようにやってくださいということはちょっと違うような気がします。地域の分割とはうまく合わないかもしれませんが、そのように徹底的にネットを使っていくと決算処理まで全部データで流れていくので、まさしく国防のために人が割けるようになりますから、いい面もあるはずですよ。陸自、海自、空自それぞれがそれぞれに考えるのではなくて、防衛省として、あるいは霞が関全部かもしれないけれども、考えていく方向性というのはやはりあっていいのではないかと思います。参考までに意見として。

伊藤局長 貴重な御意見だと思います。実際に運用基盤ということがございまして、運用基盤、つまり自衛隊が活動するときには後方補給というのは極めて重要でございます。しかし、後方補給に関してきちっとした統合運用の際のネットワークシステムが完成されているかということ、必ずしも十分な状況ではないと私は承知しております。それは極めて巨大な投資がかかるシステム構築になるものですから、実際にこの効率化によって事務用品等の調達部門で節減できるお金をはるかに超えるような国庫予算が必要であるということ、また別の面で必要な話でもありますので、それをきちっと検討していく必要があるというのは御指摘のとおりです。

航空自衛隊の状況は、御承知のように、もともと官民の談合事案から始まっております。過大請求があった後、そういう形に直して適正化され、初度投資があった段階で、その後22年度、23年度と少し減りました。24年度になって先ほどの1者応札みたいな状況があって、若干経費が下げどまっているといえますか、そのような状況が発生しておりまして、その辺をよく見きわめたいという状況です。

その要因分析はなかなか難しいのですけれども、ウェブカタログだけを中心に御説明しているような印象を受けているのですが、ウェブカタログだけではなくて、1者で全国をやりますとロットが極めて大きくなるという状況があります。それをマネジメントするにはそれなりのノウハウが必要になってきます。それから、さまざまな離島もございまして、国境離島などにも自衛隊の部隊は点在していますので、そうしたところまでタイムリーに届けていただかなくてははいけない。そこはそんなに大勢の人はいないものですから数量が少ないわけです。そういう全体のコスト管理、その辺の状況もあるという感じもしまして、続けていくと経済性が若干落ちてくる可能性が見えてきているかもしれませんが、今の段階では断定的にそこまできちっと分析できるだけの材料がまだございませんので、そういう意味で、先ほど申し上げましたように、航空自衛隊についてはもう少し考えてみ

る必要があると思っているところでございます。

井熊副主査 ほかの委員の方々、いかがでしょうか。

どうもありがとうございました。今日、いろいろお話を聞かせていただきまして、陸上自衛隊におかれまして、海上自衛隊におかれまして、事務用品等の調達についていろいろ努力をされているということは十分理解できたと思います。

また、委員の方々の意見を聞いていても、全国一括ということに必ずしも固執しているわけではなく、地域ブロックでやるということをご否定しているわけではないと思います。

ただ、最後に局長がまさしく言われたのですが、防衛省としての統合運用的なお考えはどうか、航空自衛隊もウェブカタログを使ってやるということで、ある意味、大胆なというか、しっかりした改革をされたわけで、それをどう捉えて、防衛省としてどういうふうにお考えになっているのか、地域ブロック等のやり方を具体的にどう進めるのか、その辺がもう少し伝わってこなかったなと思います。

そういうことをやる上で、引頭委員のほうからもありましたデータによってどう評価していくのかということも非常に重要な観点かと思ひまして、その辺についてもう一度私どもとして理解させていただいた上で3月の監理委員会での報告に行ければいいのではないかと考えております。

今、私の思いつきで申し上げただけで、後でまた事務局と検討してお伝えをしたいと思いますが、それを踏まえまして、もう一度取りまとめていただきまして、3月の監理委員会で報告できるようにしていただけないかと考えております。その辺につきまして、また事務局のほうから御連絡をさせていただきたいと思ひます。

事務局 分科会をもう一度開くという理解でよろしいですか。

井熊副主査 そういう意味で申し上げました。

ほかの先生、よろしいですか。

高崎専門委員 一つよろしいですか。

井熊副主査 どうぞ。

高崎専門委員 先に申し上げればよかったのですが、調達の予算ですが、消耗品と固定資産になるような比較的高いものに分けられると思ひます。鉛筆何本とか、そんな細かいことはいいのですが、予算の分類はありますか。

伊藤局長 消耗品とそれ以外でしょうか。

高崎専門委員 物件の比較と、金額がどのぐらいの配分になっているのか、什器に何%ぐらいか。

内藤室長 防衛省の装備品の調達の額は年間1兆を超えていますので、それから見て事務用消耗品の割合というのは本当に小さな数字だと思ひます。

高崎専門委員 余り小さいものを一生懸命やっても仕方がない。

伊藤局長 ちょっと恐縮ですけれども、先ほどの資料1-3の5ページにありましたよ

うに、消耗品が陸上自衛隊ですと約45億円という金額になります。什器が約12億円でございます。海上自衛隊が平成24年度の実績で消耗品が14億円、什器が8億5,000万円という数字でございます。1兆円の調達から比べると十数億円という金額をどう表現したらいいかわかりませんが、国民の税金ですし、家計のベースからするとそれなりに大きな金額でございますので、きちっと無駄がないようにすべきだと思っております。

しかしながら、金額的には相対的な意味において大きなウエートを占めている金額ではございません。節約できた場合の金額は大きくても1億円までいかない金額だろうと思えます。それ以上にするのは相当難しいのではないだろうかと思えます。

井熊副主査 ほか、よろしいでしょうか。

それでは、本日の議論を踏まえまして、監理委員会への報告資料について事務局と相談して、また御連絡を申し上げたいと思えます。

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いただければと思えます。事務局において整理をした上で、その結果を報告させていただきます。

事務局からほかに確認などございますでしょうか。

事務局 特にございません。

井熊副主査 きょうは、防衛省の皆様におかれましては御出席ありがとうございました。これで終わりたいと思えます。

(防衛省退出、原子力規制委員会入室)

井熊副主査 では、続きまして、原子力規制委員会の放射能測定調査につきまして審議を行います。

本日は、原子力規制委員会原子力規制庁・黒木原子力地域安全総括官に御出席いただいておりますので、別表フォローアップに関する対応について御説明をお願いいたします。

なお、恐縮ながら、御説明は10分程度でお願いいたします。

黒木総括官 黒木でございます。

お手元の資料2-2を中心にして、私どもの茂木室長のほうから詳細にわたりまして御報告申し上げますので、よろしくお願いいたします。

茂木室長 それでは、資料2-2に基づきまして、まず、調査の概要について御説明をさせていただきます。

1の放射能調査の概要でございます。原子力規制委員会原子力規制庁におきましては、米国原子力艦の我が国への寄港に伴いまして、寄港地であります神奈川県横須賀港・長崎県の佐世保港・沖縄県の金武中城港周辺住民の安全を確保するために、海上保安庁などの関係機関の協力を得まして環境放射能調査を実施しております。

具体的には、米国原子力艦の入港前日から出港時まで、原子力規制委員会原子力規制庁の職員を班長といたしました調査班を編成いたしまして、海上保安庁、自治体、専門分析機関の職員とともに、海上保安庁が所有いたします放射能調査艇などによりまして、原子

力艦周辺の空間、また海水中の放射能水準の測定や、海水・海底土などの試料を採取しまして、分析機関において放射能分析を実施しているところでございます。

2は、米軍原子力艦の寄港実績について最近6年間のものをまとめております。ごらんとおり、米国原子力艦の我が国への寄港は1964年から始まっているわけですが、この資料では2007年度から2012年度までの6年間の実績について取りまとめております。

横須賀港でございますけれども、2008年度になりまして寄港日数が大幅に増加しておりますが、原子力空母「ジョージ・ワシントン」の母港化に伴いまして、寄港日数が大幅にふえているということでございます。

この資料につきましては、累計の実績がなくて申しわけございませんが、口頭で補足させていただきますと、1964年から2012年までの3港合計の隻数が1,680隻、寄港日数の累計が9,327日、こういう状況になっております。

3は、委託業者の業務概要でございます。本事業の放射能調査でございますけれども、これは、原子力艦寄港時におきます放射能調査班への参加、原子力艦寄港時などに採取いたしました試料の放射能分析、放射能分析結果の公表に向けたデータ整理と精査、こういう業務を実施するものでございます。

原子力艦の入出港の情報につきましては、米国の軍事機密情報となるため、我が国への通報は入出港のおよそ24時間前となっております。このため、受託者におきましては、原子力規制委員会からの連絡を受けましたら、速やかに現地へ職員を派遣するなど、24時間365日対応できる体制を整備することが求められているところでございます。

また、当然のことながら、米軍の基地に立ち入るわけでございますので、事前に米軍基地立入許可を申請いたしまして、許可リストに登録しておいていただく、こういう手続も必要になってくるわけでございます。ちなみに、登録でございますけれども、国の職員であっても通常1カ月程度の登録期間を要しているところでございます。

4は、最近3年間の契約実績でございます。これはまさに御案内のとおりでございます。

5は、市場化テスト導入に対する考え方でございます。本事業につきましては、原子力艦の寄港予定が不明なため、受託者におきましては、24時間365日対応できる体制を整備する必要のあること、また米軍施設内への立入申請手続が必要であることなどの特殊性を有しているということから、1者応札が続いていると考えております。

立入手続の関係でいきますと、例えば、近年、米軍施設内のセキュリティーが強化されているような感じを受けております。なぜ受けているかといいますと、一つは、国の職員でありまして従前より登録に時間を要したりすること、または登録者であっても基地内の警備職員に調査内容を確認される、こういったような事例が最近見受けられるという状況でございます。そのため、市場化テストを実施した場合には、米軍基地内の調査に際しまして、一般の民間事業者では測定体制が整備できない可能性があるのではないかと考えております。

本事業におきましては、原子力艦寄港地周辺住民の安心・安全を確保するために必須の

放射線量の測定を実施するものでありますので、1日の欠測も許されませんので、受託者が米軍基地内への立ち入りができない、こういうことで測定体制が整備できない可能性というのは許されることではありませんので、当庁といたしましては、市場化テストの導入は適当ではないという結論に至ったところでございます。

説明は以上でございます。

井熊副主査 どうもありがとうございました。

それでは、委員の方々から今の御説明に対する御意見、御質問を御発言ください。

どうぞ。

尾花副主査 御説明ありがとうございました。

この件で市場化テストを導入できない最大の条件というのは米軍への立入申請の手続が必要ということだと思っておりますが、具体的にはどういう書類を出して申請するのでしょうか。

黒木総括官 当方からの申請では、所属、氏名、生年月日、住所、電話番号、身長、体重、血液型、髪の毛の色、目の色です。別の企業が応札した場合、恐らくこれだけではなくて、企業そのものはどういった企業であるか、誰が経営しているのか、その資本、バックグラウンド、それも調査の対象になるのではないかと推測します。ただ、具体的な調査項目自体は米軍の機密事項でありますので、我々は把握しておりませんが、現在までずっと分析センターが応札しておりますので、そういった事例はないのですが、通常、セキュリティーチェックをやっていることは当然でありますので、そうであれば、入る個人だけではなくて、法人についてもかなり念入りに調査が行われることはほぼ確実かと思われま。

尾花副主査 ありがとうございます。

井熊副主査 ほかに、どうぞ。

高崎専門委員 資料2-2の4ページを見て思ったのですけれども、落札率は90~100%という高い数字になっていますね。これをどう評価するのか。予定価格は秘密にしているのでしょうか。

茂木室長 そうです。

高崎専門委員 それが1つと、1者応札が続いて高い値段で落札されているわけですが、これが続くとすればコストダウンの方法は何か考えられるのかということです。これは船も必要なのですね。船はどこが持っているのですか。

茂木室長 海上保安庁所有でございます。

高崎専門委員 海上保安庁所有ですか。例えばもし民に移したとすると船はどうなるのですか。船を海上保安庁が持っていて業者に貸与するような格好になるのですか。

茂木室長 さあ。

高崎専門委員 多分、船までつくってから応札するという会社はないですね。

黒木総括官 結局、現場に行くのは我々と海上保安庁職員、分析する事業者が入ります

ので、その限りにおいては海上保安庁からの協力というのは続くものと思われま。したがって、船まで調達して応札するというはあり得ない話であります。

こういう形で99.9%となかなか厳しい数字ではありますが、やはり日本分析センター自体がもともとこういった原子力艦のモニタリングを行うことを目的としてつくられたという経緯もございますので、この点に関しては非常に長い歴史を持っています。やる仕事の内容もこの3つの港で、それから2008年から急にふえたということ以外、特別大きな変動要因もないものですから、その意味では余り大きく変動はしないのだろうと思います。ただ、安くする努力をしていかなければいけないのは事実でありますので、それは我々のほうできちんと見ていかなければいけないと思っております。そういった努力は、実はこの事務自体、昨年7月に引き受けたばかりなので、我々としても今、ある意味、勉強中ではありますが、これからも続けていく形になると思います。

もともとこれは文部科学省が持っていた事務なのですが、御案内のとおり、原子力規制委員会設置の際に、原子力に関する事務、放射線に関する事務は一元化すべしという要請がありまして、原子力規制委員会に一元化するというで全て事務が移管された関係で、きょう、原子力規制委員会の立場でお話ししているということでございます。基本的なノウハウは全て文科省から引き継いでおりますので、業務自体は何の支障もないのですけれども、そういった形で今、原子力規制委員会が担当しているということでございます。

茂木室長 若干補足をさせていただきます。先ほどコストダウンのお話がありましたけれども、23年度と24年度の契約額を見ていただきますと多少減額になっております。例えば各港にPOSTを置きまして、測定値をデータで飛ばすということをやっているのですけれども、23年度はそれぞれ専用の回線を使っていましたが、24年度は共用の回線を使うことによってコストダウンをする、そういう回線使用料の見直しというものもやっております。地道ではありますが、こういうコストダウンの努力をしながら業務を続けていければと思っております。

高崎専門委員 ちょっと確認ですが、調査技術あるいは観測技術そのものは民が参加しようとしたら比較的短期間にできるのですか。

黒木総括官 技術面で非常に難しい問題が1つあるのは、モニタリングというのは誰がはかっても同じではないかと思われるのですけれども、これは分析ですので、やる人の手技というのでしょうか、熟練度にかなり大きな差があります。同じ検体でやっても、場合によっては数値が若干違うという場合も十分あり得る話です。ただ、そういうことがないように、技術を修練させるため、能力を均一化するための努力は必要でありますけれども、現実問題として機関が変われば数値が少し違ってくる可能性はないとは言えないと思っております。

IAEAのほうで、いわゆるプロフィシエンシーテストということをやっております、つまり、IAEAから送ってもらった検体について分析して、それをIAEAに送ってどの程度の能

力があるかを検定してもらおうというような制度が国際的にございます。分析センターについては、昔からですから、それは既に持っています。そういう意味では大変信頼されている機関でございます。同時に、まさに申し上げましたような形で、米軍からも大変信頼が厚い機関ということは間違いございません。

井熊副主査 技術的にそういうことができる企業はそれなりの数はいるのですか。

黒木総括官 プロフィシエンシーテストを通ったと思われる企業というのは何社かございますので、その意味では、決してないとは言えません。ただ、問題は、24時間365日、24時間前の通報でこれだけを展開できるというのはなかなか難しいのかなとは思っております。

井熊副主査 ほかに。

引頭副主査 3点質問があります。

1点目は、先ほど尾花副主査から御質問のあった米国の軍の基地内に入る手続の話です。日本分析センター以外の方が落札した場合に、米軍に手続をする必要があるとのことでしたが、その手続を米軍が拒否する可能性はあるのでしょうか。

2点目ですが、御説明いただいた資料2-2の4ページについてです。この3年間を見ると1者応札でした。潜在的には確かにコンペティターはいらっしゃるけれども、先ほどの手続も含めて実際にはちょっと難しいのではないかという御説明だったと理解しています。そういたしますと、一般競争入札をする意義というのが何だったのかよくわからなくなってしまいましたので、その点について御説明いただきたく思います。

3点目は、契約の分割ということについてです。契約金額は2億円程度とのことですが、これを業務ごとに分割して外部に出す、ということについて、どのようにお考えでしょうか。

以上3点、よろしくお願いたします。

黒木総括官 一番初めの点は、米軍の手続の関係なので我々も余り知らないのですけれども、セキュリティーをチェックしているのであれば、セキュリティー上、向こうのそれなりのネットワークの中で調べてみて何か疑問点があるならば疑問点を解消するまで登録はされないと予想されます。拒否するかどうかわかりませんが、当然のことながら、向こうはセキュリティーを非常に大事にしている国ですから、もし疑問点があるならそれが解消されるまで調査が続けられるということで、その限りにおいては登録されないということで、立ち入りはできないという帰結になるのではないかと予想しております。

引頭副主査 可能性があるということですね。

黒木総括官 はい。それについて具体的に、では米軍にどうこうということについては、向こうがどういう手続するかわかりませんので、我々としては関知しようがないということでございます。

茂木室長 2点目は、なぜ一般競争入札をやったかということなのですけれども、経緯を申しますと、平成18年に財務大臣の通知が出まして、契約方式を見直しなさいという指

示を受けました。当時の文部科学省におきましても、その通達を受けまして見直しを行ったということでございます。そのときには一律に、ちょっと言葉は悪いですが、えいやというような形で全て一般競争入札に移行したということになって現在に至っているという状況と思います。今後どうなるかわかりませんが、できるものであるのであれば、ある程度の随意契約というのも念頭に置きながら、やらせていただければと思っているところでございます。

3点目、分割発注でございますけれども、業務につきましても、船に乗って調査をするということで、基本的には一体的に業務をやったほうが効率的だろうと思っております。一部、外部に委託をしている部分もありますけれども、そこは全体の2億円のうちの約1割程度の部分でございます。我々といたしましては、分割で発注するよりも、例えば3港ごとにそれぞれ業者を分けて発注するというところもあるかと思いますが、そうすると事業者が集まるか、測定した結果の差異性がとれているかどうか、いろいろな問題が出てくると思っております。そういう面からいまして、そこは分割発注ではなくて一体的に発注したほうがいいのではないかと考えております。

以上でございます。

井熊副主査 ほかはいかがですか。どうぞ。

古笛専門委員 極めて基本的なことを御質問させていただくのですけれども、調査のときの現地への担当職員の派遣というのは具体的に何人ぐらいの方を派遣されるのでしょうかというのが1つ。

もう一つは、日本分析センターなのですけれども、分析センターはこの調査以外の業務というのは行っていないのか、専らこの業務に専念されているところであるのか、教えてください。

黒木総括官 1点目は、チームをつくりまして、原子力規制庁の職員1名が調査班長として現場に赴きます。海上保安庁、分析センターの人がついていき、県の職員も一緒に入りますね。そういう形で対応いたします。

分析センターは、大変幅広くこういった分析を行っております。現在、御案内のとおり、福島第一原発の沖合の海水調査をやっていますけれども、それについてもかなり日本分析センターのほうでやっています。特にストロンチウムとか、かなり詳細な調査といえますが、厳密な調査なのか繊細な調査なのかかわかりませんが、そういう調査については日本分析センターということで、東京電力もこちらのほうにお願いする形になっていると思います。

井熊副主査 ほか、いかがですか。

先ほどの技術という意味では、ほかにできる人もいます。業務という意味では、頼める人がどのくらいいるかというのをマーケット調査されたことがありますか。

茂木室長 マーケット調査というわけではないのですけれども、先ほどのプロフィシエンシーテストというのがありますが、ホームページを見ますと、あそこに手を挙げている企

業というのは幾つかいらっしゃると認識しております。ただ、そういう企業のところ至今まで声かけをしたことがあるかと問われると、声かけをしたことはありません。

高崎専門委員 マーケットとしては、原子力発電所から出る排水の調査もあるのですか。全く別の技術ですか。

黒木総括官 モニタリングは同じですけれども、これはいろんな事業者が入っております。こういった分析機関ということで、何社かちょっと忘れましてけれども、福島第一原子力発電所の海水の分析などでは、定かではありませんが、4社、5社が入っているのではないかと思います。

高崎専門委員 ということは、マーケットもそこそこにあるし、分析する技術屋さんもそこそこにいるということですね。

黒木総括官 セキュリティーの話にどうしてもなってしまうのですけれども、その間にもし欠測があると、これはもちません。大変なことになります。これは唯一住民にとっての安全ガードなものですから、そういったことがないような形での運営はしていかなければいけないというのが政府としての当然の責務です。その限りにおいて競争入札というのは私など大変疑問に思います。市場を広げていくということで、いろんな人に来てくださいという感じでは正直に言って本当にやれるのかなという疑問を持っております。相手がある話ですから、もしセキュリティチェックに時間がかかって、その間、施設に入れませんでした、したがって計測ができませんでしたということは許される話ではないと思います。恐らくいろんな問題を惹起する可能性もありますので、その意味でも、どうして競争入札にしてしまったのか、私としても大変不思議でしょうがありません。それはこれから見直すという形で動きたいと思っておりますけれども、状況はそういうことでございます。

技術ですから、当然のことながら、日本はすぐれたものがありますので、同じような技術を持っている人間が一人もいないかというのはとんでもない話で、たくさんいるわけでして、いろんな方が入れる可能性はあると思うのですけれども、ただ、そのところだけは大変気になっているところです。

あと一つあるのは、技術は同じでも、先ほど申し上げましたように、ある程度いろんなことを引き継いでもらわないといけないので、分析機関が違くと数値がぴったり合うかどうか。トレンドで見た場合、そのトレンドをうまく引き継いでくれるかといった問題も若干はあります。さはさりながら、米軍の場合の大きな問題点は中に入れるかどうかということになると、かなり不安定な要素を持ち込まざるを得なくなってしまうという点を私たちは大変気にしているところでございます。分析そのものに関していえば、基本的には技術の話でありまして、それだけの話なのですけれども、そのプラスアルファの部分でどうしても引き継がなくてはいけない部分があるので、そこを考えた場合には、自信を持ってどんどん市場を広げていっていいのかなという疑問を持ってしまうということでございます。

井熊副主査 今、総括官が言われましたようなことも、いろんな心配があるというのはわかるのですが、一方、ほかにどういう事業者がいて、どのくらいの力を持っているのかを把握されていないでそういうふうに言われると、ちょっと説得力がないのかなと思います。分析センターがほかをもってかえがたいぐらいの能力があって、それも力にかなりの差があり、それで随意契約でいくのだというのだったら、それはそれで一つの判断かなとは思いますが、マーケットがわからなくて心配だからこのままずっとやるというふうで今の御説明ですとどうしても聞こえてしまいます。そこはもう少し事業者の内容を踏まえた上で、いろんな可能性を検討するというプロセスはあり得ないのですか。

茂木室長 事業者ですけれども、先ほど言いましたように、プロフィシエンシーテストに参加している民間団体というのは、我々が調べたところでは、例えば日本環境株式会社、株式会社ユニチカ環境技術センター、日本総研株式会社、株式会社環境管理センターなど、何社か参加をされて、IAEAのほうからはそれなりの評価をいただいていると思っております。

ただ、そうはいいましても、そういう方が最近、力をつけてこられて、確かに能力的には出てきたと思いますけれども、一方で、今回のものは24時間365日いつでも人を出せる体制をつくっておかなくてはいけなくて、民間企業にとってはかなり人を拘束するということで、一般の民間企業ではかなりそこは御負担になる場合もあるのではないかと感じたりいたします。

我々のほうも、平成21年度から一般競争入札ということで文科省のときから公募もかけさせていただいてやっているのですけれども、周知の仕方が下手なのかどうかわかりませんが、なかなかお手を挙げていただけない。入札説明会には何社もお越しをいただいているのですけれども、話を聞きますと、興味を持って来ている会社もあるようですが、朝から晩までずっと入札説明会をやっていますから、ついでに来ましたと。ありていに申し上げますと、そういうような事業者もいらっしゃるというようなことで、その辺は我々のほうとしても若干じくじたるものはあるというのが正直なところでございます。

井熊副主査 いかがですか。どうぞ。

川島副主査 どうもありがとうございました。御説明をるる伺っている中で、非常に重要な仕事で1日の欠測も許されない、であるがゆえに、業者が人を出せなくなる可能性がゼロとは言えないのではないかという中で、短期的な話ではなくて将来も考えたときに、仮に万一の事故があったときに別の業者でも対応できるような何らかの選択肢を確保しておくことも重要ではないかという気がいたしました。その辺についての問題意識だとか、今申し上げたような万一のときがあったときに実際どのような対応が可能なのかということをお教えいただけますでしょうか。

茂木室長 先ほどもちょっと御説明させていただきましたけれども、まず、この機関というのが原子力艦の放射能調査をするためにつくられた機関であるという経緯がございます。我々のほうといたしましては、文科省時代からこの団体を育成してきたという言い方

はおかしいですけれども、そういうことでこの団体も認知されてきたということでございます。確かにそういう懸念はあるのですけれども、まずはこのところにしっかりやってみようというのが筋かなと思っております。もし何かあった場合ということでございますけれども、そこは虫がいい話でございますが、何も無いように祈るしかないというのが正直なところでございます。

黒木総括官 今まで欠測はありますか。

茂木室長 今のところは幸いにしてずっと続いております。

井熊副主査 ほかにいかがですか。

幾つか、ほかの業者が入ることに対する懸念で、1つは米軍の審査の問題がありますね。もう一つは、何か問題があったとか、欠測があったとか、365日対応できるかという確実性の問題ですね。

ただ、今、川島副主査が申し上げたように、この事業者にもし何かあったらどうなのだという中期的な問題もある中で、そのリスクに関しては目をつぶって、今のリスクだけをとりたてて考えるのはちょっとバランス的にどうなのかなという感じがします。幾つかこういうところに競争できるような事業者を育てていくという観点も踏まえて、何か取り組んでいかれるというお考えはないでしょうか。

黒木総括官 リスクの観点で申し上げれば、例えば日本分析センター自体が千葉にありますから、関東大震災が起きて分析施設が全部壊れてしまうといった場合が恐らくあると思います。そういったとき、欠測だからといって、けしからんとは国民は言わないと思います。要するに、事業者の選定の手続がうまくできなかったのも、米軍との関係でうまくその辺の日程調整ができなかったから測定できませんと言ったら、これは恐らく許してはくれないと思います。ですから、内容次第だと思います。それが1つです。

原子力規制委員会、原子力規制庁というのは育成する感じの仕事はしていないのですけれども、ただ、一方においては、やはり分析ということの能力をどうやってアップしていくかといったことについて我々としては大変関心を持っております。例えば、今、福島でいろんなモニタリングをやっていますけれども、分析能力の問題というのは我々としても重大な関心を持っているところであります。そうであるがゆえに、IAEAからわざわざミッションに来てもらいまして、分析の現場を見てもらいまして、どの程度の能力があるかといったところも含めて、全体の能力アップのためにさまざまなことをやっていかなければいけないし、若干は始めているというような状況です。

そういった中で、一つ、プロフィシエンシーテストがあります。先ほど若干補足がありましたけれども、必ずしも日本において十分に広がっているようなテストではないものですから、これにつきましても、ほかのほうでいろんな事業をやっている方に声をかけて、プロフィシエンシーテストを受けてもらうといった形の取り組みを開始しているところでございます。そういった中で、能力のある機関はここここだという形は一つつくっていくかなと思っております。

ただ、それは競争を活発化するというよりは、まさに我々自身、数値が命なものですから、委託した相手が間違った数値を出されると原子力規制委員会自体が疑いの目を持って見られますので、そういった我々自身の品質管理という観点から、どうしてもそこはやっていかなければいけない仕事です。それが波及効果で全体のレベルアップにつながればいいとは思っておりますけれども、そういう取り組みを開始しているという現状でございます。

井熊副主査 長期的には事業者をちゃんと育成するお気持ちはあるということですね。

黒木総括官 育成というか能力アップをしようとしています。

井熊副主査 育成という言葉がいいかどうかわかりません。

黒木総括官 それぞれの事業者の能力というのはさまざまな面があります。24時間365日というのも能力かもしれません。分析の精度を上げて、ストロンチウムみたいな非常に細かいものを分析できる、そういうのも能力かもしれません。ただ、我々が興味ある能力というのは、あくまでも分析能力だけです。きちんとした形でそこにある放射性物質の量を計測できるかどうか。そのためにはサンプリングの段階からかなり細かく気を使わなくてはいけないので、単に水をくんできて、ぽっとやって、できましたという話ではないものですから、サンプリングの段階から運ぶ段階、運んで研究所に入れて、それからバックグラウンドを全部チェックしながら、全で一貫した流れで分析していかないといけません。大変高い放射性レベルであったら比較的簡単なのですけれども、ただ、ストロンチウムやプルトニウム、そういう自然界にあるのは本当に細かいのです。それがどの程度に増減しているのかということを見ていかなければいけない、そういった作業です。

我々の興味があるのは、今やっているプロフィシエンシーテストというのは、24時間365日ではなくて、0.00ベクレル、つまりそういった細かい単位の分析ができるかどうかといったところが一番中心です。と同時に、その際、分析して数字を出すのは実は簡単なのです。器械に入れればいいのです。問題は、その数字が正しいかどうかをわかってもらうためのずっと長い記録が一つの分析にはあります。そういったものも含めた上で、その数値を信頼してもらう手順を踏むということになっていかなければいけないので、放射線をガイガーカウンターでやって何ぼというのではないのです。検体の分析に1カ月かかる場合もあります。そういった微妙なところの能力をどう上げていくかという話なので、それが全体として市場の活性化につながるかどうかというのは、私はよくわかりません。

井熊副主査 今、総括官が言われたように、大切だからこそこだけに頼っているのではなくて、どこかもう1つ、2つかもしれませんけれども、いい事業者がいたほうがよろしいのではないですか。

黒木総括官 もちろん、そうだと思います。後はプラスアルファの24時間365日を確保してもらえるかどうか。もう一つあるのは、事業者がかわることによって数値が微妙に変動する場合がありますので、そこをきちんと補正するだけの能力があるかどうか、それも問題になると思います。そういったいろんなものを考えなければいけない状況にあるのは事

実でございます。

ただ、現実問題は、はかる話と、きちんと住民の皆さんに納得してもらう話の2つがあるものですから、後者のほうはどうしても24時間365日という話は無視できない話になりますし、実際、通報を受けるのも24時間前というのがざらなものですから、それを受けるだけの体制、体力があるかどうかというのもやはり我々としては気になります。

分析能力が非常にあっても、それが受けられない人がもし来た場合にはどうするかという問題、プラスアルファ、先ほどのセキュリティーの問題で、もしその段階においてもう少し調査が要ると米軍が判断した場合には港内立ち入りの登録はもう少し待ってくださいという話になりかねない面があります。日本分析センターというのは、ある意味、そのためにつくられた機関ですから、そういった面の信頼は米軍にはあるということだと思います。

井熊副主査 いかがですか。

高崎専門委員 私は土木の世界なのですけれども、土木のほうもいろんな協会とか団体をつくって、そこに技術を集めて、国の予算をそこで受けて、結局ほとんど下請に出しています。意外と下請というのがいつの間にか力をつけて、いつでもかわれるぐらいの力を持っているところも結構あります。最近、国土交通省もそれがわかっているから、今の情勢からして、もとのところにも企業が入札に参加できるような機会を設けてきて、今、競争になっていて、前からある団体はかなり苦しくなっています。

その次に、業界の各会社はいつかは開放されるだろうとチャンスを見えています。先ほどの会社の方も、いつかチャンスが来るだろうから、のぞいておこうという気があるかもしれない。それなりに力を持っているかもしれないので、やはり業界のそういう力のつけぐあいというのはよく見ておられて、発注方法も変えていくということも考えておられたほうがいいのではないかと思います。

黒木総括官 原子力規制委員会は、どちらかというところとそういった育成みたいな観点は余りないのですけれども、ただ、能力アップというのは大変我々も興味を持っております。先ほど申し上げましたように、現実にもモニタリングの数値ということになった場合、最終的には原子力規制委員会の名前が出ますので、委託した数値であっても、完全に我々の責任でその数値の妥当性を世の中に言わなければいけない状況があります。それぞれの機関がきちんとやってもらうというのは我々にとって死活問題でありますので、そういった意味でも大変興味を持っておりますし、少しでも能力が上がるように努力はしてまいりたいと思っております。いわゆる研究的な話になってしまいますけれども、そういう状況でございます。

井熊副主査 ほか、よろしいですか。

幾つか論点があって、1つは、能力アップは大変重要だという御認識があります。そういう意味で、技術、それから365日とか、そういうものを含めた対応力、マーケットを今後もっと把握していくというような観点があります。

もう一つは、やはり総合評価で入札をやっているわけですから、入札の方法についての工夫を御検討いただきたい。米軍の審査の場合で、入札の方法によっては、1位、2位を決めておいて、1位の人が米軍の審査を受けてだめだったら2位の人に対応する、それでもだめだったら分析センターが随契で対応する、そういう審査のやり方は方法論としてあるわけです。

365日の対応力ということでは、先ほど分割の話が出ましたが、分割発注して片方が対応できなかつたらもう片方が対応するという契約も事例はあります。そういうことについて御検討いただけないかと思うのですけれども、いかがですか。

黒木総括官 こういう事案ですので、今の段階でノーという話はもちろんないわけですが、持ち帰って検討いたしたいと思っております。

井熊副主査 では、それについては検討結果をお聞かせいただくという形でよろしいですか。

事務局 期限を切ったほうがいいと思いますので、一応2月27日の木曜日までに第一段階の御返事をいただきたい、検討結果の内容を提出いただきたいと思っております。

黒木総括官 承知しました。

井熊副主査 では、その内容に従って、もう一回ヒアリングするかどうかはそこでまた決定をするということによろしいですか。

事務局 井熊副主査と御相談をして、ヒアリングするかどうかという検討をしたいと思っております。

井熊副主査 そのほか、事務局のほうから確認したいことなどございますでしょうか。

事務局 特にありません。

井熊副主査 では、今、事務局のほうから御説明したように、期限までに対応について御連絡をいただければと思います。それに応じまして、ヒアリングをもう一回させていただくかどうかについてこちらで検討させていただきたいと思っております。

茂木室長 済みません。マーケット把握はどういうイメージを持たれていますか。

井熊副主査 それは個別の事業者、まず技術になると思いますけれども、先ほどの何とか検査というのがありましたから、そういう検査を通して基礎的な技術があるかどうかというような事業者をピックアップして、そういう事業者のほかの実績とか、あるいはヒアリングする場合もあるかもしれませんけれども、そういうことによってこの業務にどのぐらい対応能力があるかを調べるということだと思っております。

茂木室長 そこは任意的に例えばピックアップして、その事業者にお話を聞かせていただく、そういうことをイメージされているわけですか。

井熊副主査 公開データや過去の実績で客観的に把握できる場合もあると思っておりますし、ある程度ヒアリングが必要なケースも出てくると思っております。

きょうは、原子力規制委員会の皆様におかれましては、御出席ありがとうございました。これできょうのヒアリングを終わらせていただきたいと思います。どうもありがとうございました。

いました。