

公物管理等分科会 第22回議事録

内閣府公共サービス改革推進室

第22回公物管理等分科会議事次第

日 時：平成26年5月1日（木）14：23～15：56

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）
- 国際出願に関する書面等のデータエントリー業務一式（特許庁）
- 書面による手続のデータエントリー業務一式（特許庁）

3. 閉 会

○北川主査 それでは、ただいまから「第22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」及び経済産業省・特許庁の「国際出願に関する書面等のデータエントリー業務」及び「書面による手続のデータエントリー業務」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、石堂委員にも御出席を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、伊藤局長に御出席をいただいておりますので、前回のヒアリングを踏まえた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したいと思います。なお、御説明は10分程度でお願いをいたしたいと思います。

それでは、よろしくお願いします。

○伊藤局長 防衛省経理装備局長の伊藤でございます。

本日、御説明いたします「防衛省・自衛隊の事務用品調達業務」につきましては、去る1月30日に開催されました第18回「公物管理等分科会」におきましても御審議いただきまして、今回また御説明をさせていただく機会をいただきましたことを感謝いたします。

それでは、恐縮ですが、艦船武器課の内藤需品室長から個別説明をさせていただきたいと思っております。

○内藤室長 それでは、私のほうから説明させていただきます。

目次を見ていただきまして、本日はこの2枚目の目次に沿って各担当のほうからいろいろ説明させていただきます。

まず2ページ目をお開きください。

「地域コミュニティとの連携」と書いたパワーポイントの資料になりますけれども、昨年末に閣議決定された大綱及び中期防におきまして、地元調達を推進することとされております。これについて現状の検討状況について説明させていただきます。

「検討の方向性」としましては、一番上に書いてありますように、駐屯地・基地を安定的に運営する上で地域との調和を図る必要があるということで、そのためには地元中小企業に配慮した調達の方策について検討する必要がありますよということになっています。

これまでも地元企業に配慮した調達は行ってきました。例えば真ん中に書いてありますように、給食食材の調達においては、公共調達の適正化であるとか調達の効率化、予算上の制約といった中で、地産地消、風評被害対策であるとか、その下に書いてあります中小企業対策などに配慮して、駐屯地・基地等に品目ごと、1カ月単位での小規模な調達を一般競争入札により実施しているという状況です。食材調達については、ここに例で示しますように、地産地消とか風評被害対策といった配慮をすることが可能ですけれども、逆に食材調達以外については、ツールとしては一番下に書いてあります官公需法に基づく中小企業対策しかないため、中期防に中小企業者に関する国等の契約の方針を踏まえ、効率性

にも配慮しつつ、地元中小企業の受注機会の確保を図るなど、地元経済に寄与する各種施策を推進すると記述しています。

次に、3 ページ目を開いてください。

今、説明しました官公需法に基づく国等の契約の方針の措置について、これは当然これまでも取り組んでいるのですけれども、今回、地元調達の観点から検討するということですので、特に防衛省として取り組みに配慮したらいいのではないかと、こういうことを配慮すべきではないかということを整理したものになります。特に赤字で書かれた部分について創意工夫して、効率性にも配慮しつつ、実施する方向で検討を今進めているところになります。

いろいろ書いてありますけれども、要約しますと、まとめ過ぎているものは分離分割して、同一資格等級区分の者、例えばD等級であればD等級のみで一般競争することによって、地元中小企業の受注機会を確保できるのではないかと考えています。

続いて、今度は陸上自衛隊のほうから説明していただきます。

○山根課長 それでは、陸上自衛隊の検討内容につきまして説明をいたします。

5 ページ目をお開きください。

「陸上自衛隊における事務用品調達業務の現状」でございますけれども、左側の図のところに書いてございますとおり、陸上自衛隊は消耗品を各駐屯地ごと、そして、什器については各補給処といったところで調達をしております。これにつきましては、需給統制区分というものを我々は持っておりまして、余りにも小さいものは、中央でまとめて調達するよりもそれぞれの地方地方でやったほうがいだろうということで、大きく4段階に区分をして我々は持っております。したがって、消耗品については各駐屯地ごとにやると定めておりますので、このような形になっているところであります。

「調達の現状」につきましては、右上に書いてあるとおりでございます。

その下、「陸自の調達・契約の特性」でありますけれども、先ほど申し上げましたとおり、事務用消耗品につきましては駐屯地ごとに契約等を行っておりますので、今、陸上自衛隊は全国に160カ所の駐屯地を持っております。その中で契約単位、契約をする機能を持っておりますのは138カ所で、右の図にありますとおり、駐屯地の中にはいろいろな部隊がございます。それぞれの部隊のニーズを、会計隊といったところが契約担当官となって事務用消耗品の契約を行っていくという形になってございます。

自衛隊、160カ所ございますと、大きな駐屯地から非常に小さな駐屯地までさまざまございまして、この会計隊の規模、駐屯地の規模、契約の額、これについては駐屯地によってばらばらになっているという特性がございます。

その下、「分任物品管理官の調達要求の特性」と書いてありますけれども、この分任物品管理官と申しますのは、それぞれの部隊の長です。それぞれの調達をやる責任を持っている部隊の長が、時には運用ニーズに柔軟に対応するように随時に調達等も行っているといった特性もございます。

そして、3番目の会計隊のところでございますけれども、会計隊も基本的には計画に基づいてやるのですが、運用上の緊急のニーズに迅速に対応していただいているというところが現状でございます。

次のページをお願いいたします。

こちらが事務用品の調達の実績でございます。

一般競争入札、随契、その件数については年間約1万4,000件、138カ所でやっておりますので、1個駐屯地当たりおおむね100件といった件数がございます。それから、消耗品、什器ともに100%落札の件数、1者応札の割合は少なく、一般競争入札においては比較的競争性が働いている状況でございます。他方で、少額随契の件数が約7割といったところがございまして、これは駐屯地に分散をしてやっている影響もございますけれども、客観的に見て割合は高いという実績でございます。

続きまして、7ページをお開きください。

「陸上自衛隊における導入検討状況」でございますけれども、空自の成果を踏まえまして、空自の契約が年1回で非常に効率化された契約の業務を行っていらっしゃるところ、我々は1個の駐屯地で100件を超える件数を持っておりますので、そういったところについては、やはり隊員の負担軽減といったようなところから、これを努めて年度一括契約（一般競争入札）化することによりまして、年間契約数をぜひ削減していきたいと考えております。これによりまして、先ほど申し上げました細切れになっている部分をどんどん集約していきまして、一般競争入札の割合を高めていく。相対的に少額随契の件数を減少させて、さらなる価格低減効果も期待したいと考えているところでございます。

したがいまして、その下の取り組みでありますけれども、まず右側のところを書いてございますとおり、所要を取りまとめまして、なるべく一括調達、年度一括もしくは期に1回調達といったようなところについて実施をしていきたいと考えているところでございます。他方で、下のほうに書いてございますとおり、先ほど省としての方向性の中で分離分割発注によります中小企業への受注機会確保といったところがございましたので、こういったところに留意をしながら、過度にまとめ過ぎて何でもかんでも入れるのではなくて、例えばグループ別に分けて発注するといったようなところで工夫をしていきたいと思っております。

最後に8ページ目ですけれども、今後の改善策というところで、まず消耗品リスト。これは駐屯地に、このリストでやりなさいといったようなところを普及しまして、一括契約を進めていきたい。そういったところにつきまして、26年度中に概定しまして、26年度の3月には態勢を完了しまして、その下の消耗品の一括契約をどんどん進めていきたいと考えております。逐次委員会のほうには報告を予定しております。27年度にはまとめまして、成果分析を予定しているところでございます。

陸上自衛隊については以上であります。

○門口課長 続きまして、海上自衛隊の検討内容について説明させていただきます。

10ページをお願いいたします。

こちらが「海上自衛隊における事務用品調達業務の現状」でございます。

海上自衛隊では、事務用消耗品、什器とも、各総監部等の27カ所の地域ブロック単位に集約して契約しております。調達に際しましては、所要を年度一括または四半期ごとに契約することを原則としておりまして、護衛艦等が所在する各総監部におきましては造修補給所という部隊が、航空機を運用する基地では整備補給隊が各ブロックの在籍艦艇やシステム通信隊、警備隊等の複数の陸上部隊の所要を取りまとめた調達要求を実施しております。各ブロックにおきましては、年度計画等に基づいて取りまとめた要求を基本としておりますが、それ以外の要求にも必要性を認めて契約する場合もございます。結果的に少額随契となっている場合もございます。

11ページをお願いいたします。

次に、海上自衛隊の過去3年間の調達実績でございますが、事務用品の契約につきましては、海上自衛隊の場合、年間約3,500件ほどございます。そのうち件数ベースで約7割が少額随契となっているのが実態でございます。また、落札率を見ますと、落札率100%の件数は約1割、1者応札の割合も減少傾向でありまして、これも陸上自衛隊と同じように、一般競争入札におきましては比較的競争性が働いているといった状況だと考えております。これらから、少額随意契約につきまして、さらに分析を進める必要があると現時点では考えております。

12ページをお願いいたします。

次に、航空自衛隊の民間競争入札結果をもとに実施した導入検討状況でございますが、航空自衛隊で見られた一元化による単価低減効果については、海上自衛隊では既に一定のブロック化を行っておりまして、空自と同一品目で比較した調達単価に大きな差が見られなかったことを考慮いたしますと、効果は限定的だと考えております。また、それぞれのブロックにおいて調達要求担当部隊が代表的品目をリスト化しておりまして、このリストに基づいて調達をしていることから、空自と同様のカタログ調達導入に伴う各部隊の労力低減効果は、こちらも限定的であると考えております。

13ページをごらんください。

最後に、今後の改善策について申し上げます。

海上自衛隊としては、現行の27カ所のブロック単位で取りまとめた調達が部隊運用上の規模としては現状適切と判断しております。さきに申し上げましたとおり、少額随契の割合が約7割と多い現状に鑑み、その原因分析を進めまして、より取りまとめた調達の実施等により、一般競争を推進したいと考えております。

今後、既存の取りまとめリストを分析し、リストへの品目追加等による一般競争化した調達を推進するための準備を進めてまいります。なお、取りまとめ実施に当たりましては、要求内容を精査し、品目グループ別に分離分割するなど競争性を確保することに留意してまいります。また、同一資格等級等の者による競争を実施することにより、効率性に配慮

しつつ、原則として一般競争入札を推進いたしますが、事情により少額随契を行う場合は、理由の具体化を図るとともに、地元中小企業を含む複数企業から見積もりをいただきまして、地元企業の受注機会の確保のみならず、透明性と経済性を両立できるような取り組みをしていきたいと考えております。

今年度につきましては、今後の改善策の具体化に向けた準備を実施し、27年度に改善策を実施、以後、成果分析に基づく改善の継続実施を予定しております。

以上で海上自衛隊における検討内容についての説明を終わります。

○田實室長 続いて、航空自衛隊でございます。

15ページをごらんください。

航空自衛隊につきましては、引き続き、民間競争入札を継続して実施してまいります。ただし、継続するに当たりまして、見直しを図るべき点が2点あると考えております。

1点目は、競争性の確保でございます。

入札参加者につきまして、応札業者でございますが、右の表のと通りの推移でございます。決して多いという状況ではございません。このため今後の対応といたしまして、事務用品取り扱い企業への声かけ、また、入札説明資料を受領には来たけれども応札に至らなかった企業等、こちらからのヒアリング等を繰り返すことによりまして、実施要項の見直しを図っていき、応札者の拡大を図るということを実施したいと考えております。

2点目は、経済性の確保でございます。

経費総額で比較した場合、民間競争入札導入以前よりは大幅に低減しているのですが、個々の品目を見ますと、陸自、海自の平均単価と比較しまして、我々のほうが一部高価な品目がございます。こういったものにつきまして、まとめ買いの効果等を検証しまして、規格ですとか対象品目を見直すことが継続的に必要であると考えております。

航空自衛隊は、以上の2点を継続して見直しを図っていく形で進めてまいります。

以上であります。

○北川主査 ありがとうございます。

以上でよろしゅうございますか。

○内藤室長 最後にまとめという形で17ページをごらんください。

陸上自衛隊と海上自衛隊の検討内容について、当方でまとめたものになります。

基本的には少額随契としているものを一括契約することにより、一般競争入札化を推進して少額随契の減少を図ります。なお、陸上自衛隊から説明がありましたように、少額随契だけではなく、一般競争入札を行っていたものも取りまとめられるということで、契約件数が減って業務の効率化につながるとともに、価格低減効果も期待されると考えています。契約をまとめる際には、ただ単に契約を大きくりにするのではなくて、商品の種類ごとにグループ分けして、グループ別に発注をまとめることによって発注量の増加と競争性の確保に留意する。あと、大綱、中期防にありますように、地元中小企業の受注機会を確保するという一方で、同一資格等級区分の者による競争を実施するというように考えてい

ます。

陸自及び海自の取り組みについては、先ほど説明があったとおりですが、それぞれ策定しているスケジュールに基づいて改善策を実施して、その結果を監理委員会のほうに報告する予定にしています。

以上で説明を終わらせていただきます。

○北川主査 よろしいですね。どうも御説明をありがとうございました。

それでは、委員の皆さんから、ただいまの御説明に対しましての御意見とか御質問を頂戴いたしたいと思いますので、どうぞよろしくお願いします。

では、よろしくお願いします。

○宮崎専門委員 御説明ありがとうございました。

確認も含めて御質問させていただければと思います。

資料１－１の８ページに「陸上自衛隊における今後の改善策」という記載がありまして、その中で「事務用消耗品の一括契約」に関しては「少額随契時の記録・分析」を行うという記載があります。他方で、13ページの「海上自衛隊における今後の改善策」というところで「少額随契の一般競争化推進」に同様に「少額随契時の理由具体化」とありまして、それぞれが記載している内容としては、少額随契の理由を明確に記録していく、理由を明確にしていくと。今後改善に向けていく上では、まず現状がどうなっているかということをしっかり把握していただくことが重要だと思っておりまして、なぜ少額随契になっているのかという理由の把握をぜひお願いしたいなと思っているところですが、８ページの陸上自衛隊の記録・分析というのは、理由を具体化していくという意味を含んでいるのかということを確認させてください。

○北川主査 では、お願いします。

○山根課長 今、委員御指摘のとおりでございまして、我々も大づかみでは大体つかんでおるのですけれども、では本当に末端の部隊がなぜそれをやっているのかといったようなところについては、詳細な把握が必要であろうと思っております。特に小さい駐屯地がありまして、そこは非常に額が小さいものですから、そういったところは随契の割合が多い。もしくは運用される部隊が非常にございまして、そのところも臨時のニーズがありますので、どうしても随契が多いといったような大づかみのところはあるのですけれども、それ以外の細部のところについては、この中で把握をしていきたいと思っております。

○宮崎専門委員 ぜひよろしくお願いいたします。

○北川主査 よろしいですか。

どうぞ、お願いします。

○石堂委員 同じような話ですけれども、少額随契というのは一定のルールで、これ以下は随契でいいですよと言っているものの見方として、これは随契でいいのだという感じでこれまで来られたのではないかなという気がします。逆に言うと、臨時でどうしようもないものの以外は全て基本は入札なのだというように発想を転換することが必要なのではない

かなと。もちろん手間がかかる部分もあると思いますけれども。

ここで、陸自さんも海自さんも少額随契の件数を減らすという方向性を向いているのはよくわかったのですが、これはいわば年度を切ったときに、何年度くらいまでにはどのくらいまでに落とすという数値目標を掲げてやっていくべきだと思うのです。

そのときに、先ほどの委員からの話にもありましたけれども、要するにどうして随契になっているかという原因の究明がどうしても必要です。その中で、これは転換できるのではないかというものの上に、それを実施すれば、例えば27年度末くらいまでにはこのくらいの件数まで持っていけるのではないかと、そういう数値目標を持っていけないと、余り全体としては変わらない結果になるのではないかなという気がしますので、数値目標を掲げてやっていくように努力していただきたいというのが1点です。

もう一つ、地域への配慮というのが出てくるのですが、これは大綱に書かれてしまった以上はしょうがないのかなという気はしますが、実は地域への配慮と価格をなるべく下げようということは必ずしも一致しない可能性があります。特にほかの省庁でも、地元企業への配慮というのはところどころ出てくるのですが、自衛隊さんの場合には、いわゆる基地対策といいますか、基地に対する理解あるいは協力を得るという目的がどうもあるのかなという気がするのです。ところが、基地周辺対策とかは防衛省さんの予算の中でまた別途にどっと持っているわけですね。そうすると、調達の手続きを通じて、また地元の基地への理解協力を得るために地域の産業に発注を出そうということなのか、それとも、そうではなくて、ほかの省庁と同じレベルで、やはり地元とちゃんとやっていこうではないかと。その性格の違いがあるのか、ほかの基地対策と一緒にするのか、どんな捉え方をしているのかなというのをお聞きしたいのです。

○北川主査　どなたか。

では、局長。

○伊藤局長　防衛省における調達でございますけれども、大原則は、先生御指摘のように、一般競争入札を含め、できるだけ経済性を重視して効率化していくということであると考えております。一方で、自衛隊の駐屯地あるいは基地等は大都市ばかりにあるわけではなくて、地方に存在をしていて、地域社会と非常に良好な関係を保つことがその基地が機能する上で重要であるということで、さまざまな施策を行っております。先回の委員会でも御説明したと思いますが、一方で、民間競争入札を航空自衛隊がした際に地元のほうから陳情をいただいております。したがって、地元調達をぜひ図ってほしいという要請を現実問題としていただいております。したがって、防衛大臣以下、そういう点にも留意するようという指導をいただいておりますので、調達の面においてもそういう点の留意をしていかななくてはならないかなと考えているところであります。

○北川主査　どうぞ。

○石堂委員　今、地元への配慮とあったのですが、ほかの基地への理解を得るための予算というのは、どちらかというと住民対策という感じの捉え方だと思うのです。これは発注

をという話なので、地元の企業という話になりますね。そうすると、企業も地域の住民の一つではあるのでしょうかけれども、住民、そして企業、両方くくったとすれば、それはもう自治体がそういう意見をいわば集約して対応するという話になるのかなと思うのですが、その辺は自衛隊さんとして、各基地として、自治体との間で発注の進め方とかについて何か意見交換はされているのですか。

○伊藤局長 先ほどお話ししました地元調達の要望というのは、自治体のほうも含めまして来ておりますので、いろいろお話をさせていただいております。

○北川主査 数値目標とかを今、御指摘いただいたのですけれども、そういうものはどうですかね。

○山根課長 今、現時点で、このような数値目標が目指せるといったようなところはまだ数字を持っておりませんので、今後検討いたしますして、ぜひそういった目標を掲げてやっていく方向で実施をしていきたいと思っております。

○北川主査 よろしいですか。

○石堂委員 はい。

○北川主査 お願いします。

○引頭副主査 説明ありがとうございました。

それぞれの隊に1つずつ質問があります。まず陸上自衛隊のほうは、7ページにあります消耗品リストの整備についてです。前回もこのお話をいただいていたと思うのですが、要は少額随意契約が全体の7割あって多いので、こういうものをつくってやってやるということだと思うのですが、この消耗品リストの対象はどれくらいのカバー率になっているのかを確認させていただきたいのが1点目です。

海上自衛隊のほうですが、聞き間違いだったら申し訳ないですが、11ページの総括のところは100%落札及び1者応札の割合は少ないと書いてあり、御説明ではその割合が1割ぐらいと御説明いただいたように思っております。ただ1割は小さくはないような気がするのですが、何かそれに対しての策がもしあればお願いしますというのが2点目です。

最後は航空自衛隊についてですが、15ページの経済性の確保の中で、まとめて調達したほうが高くなってしまったということが書いてあったわけですが、もし差し支えなければ、これからの御調査もあるかもしれませんが、何でそういうことが起こってしまったのかをお伺いしたいということです。

最後に、防衛省全体としてということになりますが、それぞれの隊の経験値を踏まえて、例えば陸上自衛隊さんがされようとしているリストであるとか、そういうものを省全体で展開するといったような、省全体としての取り組みもしくはお考え、対策がもしあればお願いします。

以上でございます。

○北川主査 どなたからか。

では、順番にお願いします。

○山根課長 陸上自衛隊のほうからお答え申し上げます。

私の手元にリストの一例といいますか、今、検討中のものがございまして、その中では総計で143品目となっております。総計で何品目あるかというのをまだ押さえておりません。ただし、以前、航空自衛隊さんが実施されておりました品目数はたしか300から400程度だったと思いますので、4割、5割あたりは押さえられるのではないかと、これは見積もりでございすけれども、その程度のものは今、検討中であります。これは全国をもう少し調べまして、もっといいものを持っているところもあるかもしれませんので、そういったところを吸収させていただいて、十分検討を深めていきたいと思ひます。

○引頭副主査 ありがとうございます。

○北川主査 お願いします。

○門口課長 では、海上自衛隊のほうからお答えをいたします。

落札率100%が約1割というのは多いのではないかという御指摘でございすが、現状、我々が調査をいたしまして、この1割の中身を調べましたところ、その多くがコピーキット、つまりコピーのトナーでありますとか、毎年定期的に定額で買っているようなものがそのほとんどであります。したがひまして、過去の落札実績に基づいて我々も予定価格を算定し、業者の方も応札してこられるといったものがその原因というように現状では判断をしております。

なお、こういったものにつきましても、過去3年間の件数を見ますと、例えば22年度から24年度では25%から19%まで順次低下をしております、徐々に一般競争による経済性は確保される方向に來ていると判断してございす。なお、こういったコピーキット等の調達に競争性を阻害しているといったような懸念に対しましては、現在、防衛省としまして、こういった消耗品を含んだリース契約、コピー機本体のリース契約を順次進めてまいりまして、こういったものを対策しようということで実施しておるところです。

以上でございす。

○引頭副主査 ありがとうございます。

○北川主査 では、よろしく願ひします。

○田實室長 航空自衛隊です。

品目によっては一部高いものといいますのは、まず受注いただいた企業によって得意分野、不得意分野がございす。文房具類が得意なところ、また乾電池とかが得意なところなどがございまして、やはり不得意分野のものは値段が高い傾向がございす。また、もう一つ、私どもが要求しています規格によっても、品目としては陸・海自の調達物と一緒になのですが、規格が異なっていたなどというものもありましたので、それは安いものに合わせていくという見直しが必要だろうと考えております。そういう内容です。

○引頭副主査 わかりました。ありがとうございます。

○北川主査 防衛省全体のはよろしいですか。

○引頭副主査 それも願ひします。

○内藤室長 陸のリストとかを活用できないかということだと思います。

まず、この間もちょっと御説明しましたが、霞が関では事務用品の共同調達をやっていると思いますが、その流れで市ヶ谷地区については、航空自衛隊は一括でやっているの、航空自衛隊を除き、市ヶ谷地区に所在する陸上自衛隊であるとか、内局であるとか、いろいろな機関がまとめて事務用品の調達をしています。あと、地方防衛局とかいろいろな局がありますけれども、そこはそちらで、合同庁舎の中に入っているとその中で共同調達をしてくださいということがあります。

空は一括調達していますということと、陸はこれからリストをつくり、海は既にリストがあつてそれを活用していますという流れなので、どういうやり方がいいのかは今まだ考えていないのですけれども、それぞれいろいろなことをやっているの、同じ事務用品なので、よりいいやり方が多分あると思いますので、これから検討を進めるに当たって、いいところは取り入れていって、省としてこういったものができるのではないかとすることはやりたいと思います。今の段階でこうしますとかというのはちょっとあれなのですが、活動を通じて参考にできることはしたいと考えています。

○引頭副主査 追加でいいですか。

○北川主査 どうぞ。

○引頭副主査 先ほど石堂委員も少しおっしゃったと思いますが、例えばそういったお取り組みをされているときに、それぞれの隊ということではなく、防衛省全体として最終的に、今すぐではなくて将来でもいいのですが、ある程度の数値目標等々を立てて、何か省全体として取り組んでいくということについてはいかがお考えでしょうか。

○伊藤局長 今、御説明申し上げましたが、全体の実態がまだよく掌握できていないところがございます、特に少額随契の場合です。そうしたところの実態をまず掌握したいというところが一つでございます。

それから、今この御説明の状況をお示ししてもおわかりいただけたと思うのですが、それぞれ陸海空の特性がありまして、省全体としてのマネジメントはいかがかという議論が、これは事務用品に限らず、あらゆる防衛装備品の調達についてございます。こちらのほうは、今、省改革という検討をしております、総合化を進められないかという議論を省内ですておる最中でございます。そのようなところで組織が一括化されますと、そこで全体を政策立案といいますか、方向性を示せるようになる可能性がございます。

今の状況ですと、それぞれのところの実態がわかっておりませんので、例えば経理装備局で需品室が政策を立案しても、その悪影響が地元の調達で出てくる場合がございます、陳情をいただくことにもなりかねませんので、そうしたこともきちんと避けられるような形で、今、全体の調達のあり方を防衛省としては省改革の一環で検討しているところでございます。

○石堂委員 ぜひそういう方向でやっていただきたいと思うのですが、実態がまだわからないというお話から始まるわけですが、実態調査をやって、その実態を踏まえて、

では、省全体としてどうやるかというのがだんだん策定されていくと思うのです。どのくらい時間をかけてやろうとされるかというのが大事だと思うのです。実態調査だったら実態調査にどのくらいの時間をかけてやるのか、そして、その後、省全体の施策をまとめるのにどのくらいの時間をかけようとするのかというスケジュール感がないと、何度お呼びして聞いても、いや、まだ実態がなかなかわからないということで終わりそうな気がするのです。

いずれにしても、そう遠くない将来に省全体の目標といいますか、数値目標になるのかどうかはちょっとおくにしても、どういう方向で行こうとか、陸海空で大きく違ってしまっているところについてはどちらの方向で行くのか、あるいは理由があってそれぞれ別でいいのだということで行くのかを含めて、やはり省全体としての方針がほしいなと思うのです。陸海空それぞれがやっていることの「足し算」が省の方針ですという状態は、そう長く続かないようにすべきではないかなと思います。そのためには、最初に言いましたように、実態調査なら実態調査にどのくらいの時間をかけてやるのかというスケジュール感がやはり必要ではないかなと思いますが、その辺はどうでしょうかね。

○伊藤局長 御指摘はごもっともだと思います。陸上自衛隊と海上自衛隊における今後の改善策の実施スケジュール案につきましても、27年度の、28年の2月になると思いますけれども、そのぐらいを目標として成果分析することになっておりますので、そうした事態を踏まえた成果分析をしていくということがあると認識しております。

それから、先ほど申し上げました省改革の組織の問題につきましても、でき得れば来年度の概算要求に間に合うように、今、鋭意検討を進めておりますので、27年度にもしそのような概算要求が要求として認められ、それで予算化をし、法律が通った暁には新しい組織体ができるという形になりますので、同じぐらいの時期には、組織的にもそれを踏まえて新しい政策が立案できるような仕組みが整うのではないかと考えておるところでございます。

○石堂委員 よろしくをお願いします。

○北川主査 どうぞ。

○井熊副主査 大分いろいろ御説明いただきまして、どうもありがとうございます。

2つあるのですけれども、1つは先ほどの随契理由の話で、いろいろ陳情があつてと。陳情があるというのは、ほとんど例外なくどこの県庁でも市役所でも地元企業からの陳情というのはあるわけです。北川先生なんかはよく御存じだと思いますが、陳情だから随契というロジックは多分どこの役所でもないと思います。地元企業にすごく不利な入札方式はやめてくれと。例えば一括調達のブロックが多過ぎて地元企業の規模では受注できない、それを改善してくれということはあるかもしれませんが、基本的には調達というのは競争調達だというのは会計法で決まっていることなので、陳情だから随契というロジックではなくて、やはり随契は随契の理由とか方針を、もう少し透明性を上げていただかないといけないのかなという点が一つあります。

もう一つは、陸海空でいろいろやり方とかこれまでの慣行なんかが違うということで、調達方式が完璧に同じではないというのはあり得るのかもしれませんが、であれば、省としてどこのやり方が一番効率的なのかということはきちんと分析すべきだと思います。民間企業であれば、結果を出せない特殊性は許されないという考え方が普通だと思うので、もし自分たちの組織はこれでやるのだというのであれば、それがほかの組織よりも非効率ではないという結果を出さないといけない。違った方式でもし続けていくのであれば、ちゃんと比較をしないとけないのではないかなと思います。

○北川主査 どうですか。

○伊藤局長 御説明がちょっと足りなかったかもしれませんが、地元調達の要請があるから随契をしますというわけではございません。それは先ほど申し上げましたように、一般競争入札が原則でございます。しかしながら、例えば航空自衛隊、今年度はいい結果が出ているようでございますが、前回御説明しましたように、全国一律の一般競争入札をすることによって競争性が排除されたり、かえって非効率になってしまうような状況が現出することが経済性を損なうこととなりますので、契約のやり方につきまして、どの程度の単位で一括化するかとか、ブロック化するかとか、あるいはさまざまな状況を詳しく見てきちんと効率的なあり方を追求すべきである。さらには地元経済にも裨益するようなあり方がとれば、それは大綱や中期防の趣旨に沿うことであろうと考えております。

○井熊副主査 ということは、前回と今回で航空自衛隊さんがウェブシステムを使って新しい組織をやって、海上自衛隊さん、陸上自衛隊さんで必ずしもそれはベストではないのではないかと御議論をいただいているわけですが、それは最も効率的な調達方式を追求していく防衛省さんとしてのプロセスであって、一番効率的なのはこれだといったらそれは統一していくという考え方でよろしいのですか。

○伊藤局長 前回も御説明しましたように、陸海空の調達の状況というのは違う面がありますので、必ずしも航空自衛隊のやり方がそのまま陸上自衛隊、海上自衛隊に通用できるのかという観点からこれまでずっと検討を進めているところでございます。航空自衛隊につきましては、前回の時点では新しい状況は資料がありませんでしたので、1者応札になってしまって、一部調達の中に高いものが見られると、かえって経済性を損なっているところがございます、あの時点でも、まだ始めたばかりですので、今後ちょっと様子を見させていただきたいと申し上げました。

今年度の26年度につきましては2者応札になりまして、2者が応札されて、新しい会社のほうにお願いする形になりましたので、この辺の調達状況を少し見ていく必要があると思っておりまして、必ずしも航空自衛隊のやり方が一番効率的なやり方だという結論を防衛省として出しているわけではございません。

○井熊副主査 ちょっと質問の趣旨が違うのですが、航空自衛隊さんがやっているやり方に限らず、どこかの隊がやっていることが一番効率的だと思ったら、それを統一してほかのところでも使いなさいという指導をされていくということなのですか。

○伊藤局長 先ほどから御説明していますように、陸海空で調達の特徴が違いますので、特に少額のものになればなるほどその特性というのは出てくるところがございますので、それを統一してやったほうが効率的であるということであれば統一してやることになると思いますし、そうでない方向のほうがより効率的であるということであれば、そうしたやり方をとっていくことになると思います。

○内藤室長 ちょっと補足させていただきますけれども、今、地元調達の推進をするに当たって、現状はまだよくわかっていないところがあるので実態調査をするのですけれども、その中でいい例、要するにこうやったらうまくいきましたよとかがあれば、そういったものを吸い上げて、それをほかのところに紹介するということを考えています。

実際、担当者から統一的に何か基準とかを示してくださいと言われたのですけれども、基準というのはなかなか示せないと思ったので、まずは実態を把握して、いい例とか、逆に悪い例があればそれを吸い上げて、このようにやればいいのではないですかとか、逆にこのようにやったらよくないですよというものを事例集とかにできればいいのではないかなど。そうすることによって、各契約担当官がいろいろ判断しやすくなる。それでいつか、何年かたつと、そういう積み重ねで統一的なものができるかもしれないし、できないかもしれないし、わからないのですけれども、とりあえず現状は各契約担当官に独自に任せられているので、一応そういった事例とかはちゃんと示してあげるのがいいのではないかとということで検討を進めているところでございます。

○北川主査 どうぞ。

○井熊副主査 防衛省さんとしてのお考えもいろいろあるかと思うのですけれども、今はどれがベストかわからないし、統一するべきなのかどうかもわからない。いろいろな事情があると思うのですけれども、そうであれば、石堂先生が言われたように、ある程度期限を切って、ロードマップでこの時期ぐらいまでにこういうことを出すとか、そういう目標がないと、お話を伺って、検討だけがずっと続いていくような形になるようなイメージをどうしてもしてしまうのです。

○内藤室長 当然、地元調達の推進というのは中期防の中にも書いてありますので、計画的にやりなさいということになっているので、今、一応そういう計画を立てているところです。きょうはお示しできませんけれども、それについてはお示しできると思います。

あと、ちょっと説明が足りないというか、基本的に防衛省の調達というのは、御存じの方もいると思いますけれども、全部、陸海空が各それぞれで買っているものではございませんで、例えば主要な装備品については中央調達、装備施設本部というところで買っています。例えば陸海空の共通の燃料、あと、戦車とか航空機とか船とか大きなものは、一括して装備施設本部で効率的に買うという形になっています。制服も統一という形で装備施設本部で買っていますので、まとめて統一的に買ったほうが効率的だというものはずっと昔から装備施設本部で買って、それぞれの部署で買ったほうがいいものはそれぞれの機関で買ってくださいと。陸海空にしても、補給処でまとめて買ったほうがいいものは補給処

でまとめて買っている、駐屯地とか基地で買ったほうがいいものはそこで買っていると、基本的にはそういう考えがございまして、それぞれのこの品目はここで買いますという整理は今、実際にされています。それがちょっと時代おくれになっている部分もあるかもしれないので、そういった見直しも必要かもしれませんが、そういうものはないわけではなくて、そういうルールに基づいてやっているのは御理解くださいということです。

○北川主査 あとはどうですか。いいですか。

局長さんにお尋ねしたいのですけれども、省改革をやろうという議論を、省内で全体の改革をしようということで、それはそれで大いに結構なことなのですが、それを待って改革なのですかと。陸海空がそれぞれ違う、それぞれいろいろな事情はあると思いますけれども、その実態がわからないからできないとかいうことでなしに、例えばこういう調達の部分に関しては、それぞれが防衛省全体でまとめて、こういう改革をしますということは、省全体の改革を待つ以前にやってくださいませんかという意味合いがあるのです。

今の御説明だと、聞き間違いかわかりませんが、省改革を待ってやるというのはいかなものかなと、ちょっと今そんな感じがしたのです。各省が、それぞれ3つが分かれて、それぞれの事情はあると思うのです。だけれども、ここは陸自でやったものが一番よかったから海自でも応用できるねとか、あるいはこれは海自では応用できないねとか、海自ができたところは空自でもやろうとか、やれないよとか、そういうところの将来議論はないわけですか。

○伊藤局長 省改革を待ってというように申し上げたわけではございませんで、陸海の検討のスケジュールを、まず実態を調査いたしまして、成果を出してくるという時期が省改革にもぶち当たります。その省改革の新しい組織が出てくるところに、その成果はきちんと出てくるようになりますと、そのように御理解いただきたい。

○北川主査 なるほどね。そういうことでございますか。

では、これぐらいで議論はよろしゅうございますか。

それでは、時間的にも参っておりますので、公共サービス改革法の事業選定に関しますヒアリングについての審議はこれまでとさせていただきます、今の御説明を聞いて議論を整理いたします。

「防衛省・自衛隊の事務用品調達業務」について、陸上自衛隊及び海上自衛隊の調達の現状を明らかにした上で、どのような取り組みを今後実施していくかという観点で、今回ヒアリングを実施させていただきました。

ヒアリングを通じて、陸上自衛隊及び海上自衛隊の事務用品調達において一般競争入札と比較して随意契約の割合が大きいという事実が判明し、それに基づき両自衛隊の対応が整備されたところであると思います。海上自衛隊につきましては、消耗品の一括調達リストの品目を見直すとともに、それ以外の調達について、原則として一般競争入札の実施を推進するとの説明がありました。一方、陸上自衛隊については、消耗品リストを新たに作成し、年度一括の単価契約を実施することにより随意契約の件数の減少を図ることが示さ

れたものの、品目リストから除外されたものについての対応が資料中に明記されておらず、この点について、本日の議論を踏まえまして、引き続き検討を進めていく必要があるように感じております。

つきましては、本日の議論を踏まえまして、防衛省・自衛隊の改善の方向性について、5月16日を目途に資料に反映していただいて事務局に報告をお願いいたします。再ヒアリングを含めた今後の対応については、分科会と事務局との相談の上で後ほど連絡をさせていただきたいと思います。

本日の議論の内容につきましては、私と事務局とで調整の上、監理委員会への報告資料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は、事務局から監理委員会の本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していただいた上で、各委員にその結果を送付していただきます。

あと事務局から何かございますか。

○事務局 具体的に資料に反映していただきたいところを明確にしておきたいと思うのですが、委員の先生から、実態調査でございますとか数値目標をしっかりと立てていく必要があるのではないかという話がありました。それについてすぐにお答えいただくのはなかなか厳しいかと思っておりますけれども、今後どのような検討をしていくのかというスケジュール感、ロードマップについて、資料の中の今後の対応のところが、改善策というところでスケジュール感が示されております。その中に反映していただくことが大事なのかなと思いますので、そちらについても対応をよろしく願いいたします。

○北川主査 よろしいですか。

それでは、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。よろしくお願いいたします。

(防衛省関係者退室)

(特許庁関係者入室)

○北川主査 それでは続きまして、経済産業省・特許庁の「国際出願に関する書面等のデータエントリー業務」及び「書面による手続のデータエントリー業務」の2件を一括して審議を行います。

本日は、特許庁業務審査部の國友部長に御出席をいただいておりますので、前回のヒアリングを踏まえた別表フォローアップに関する対応について、御説明をお願いしたいと思います。説明は10分程度でお願いできればと思いますので、よろしくお願いいたします。

○國友部長 それでは、資料2-1に基づきまして御説明したいと思います。2-1は前回御説明させていただいた資料を修正してまいりましたものですが、最初のところで、初めての委員の先生もいらっしゃると思いますので、1ページ目から簡単に振り返っていききたいと思います。

まず、1 ページ目をおめくりいただければと思います。

今回の業務それぞれは、特許出願を電子化するという特許庁ペーパーレス計画の推進に基づくものでございます。平成2年12月から、特許・実用新案手続の電子出願システムを導入いたしました。要するにこの背景は、出願書類が非常に莫大になってまいりまして、もう紙で物流を通じて人の手をやりとりしていたら作業が進まないということで、ペーパーレス化でオンラインで出願させて、庁内のシステムをオンライン化するというシステム導入を図ったのがペーパーレス計画でございます。

ただ、オンライン化するためには紙で出願されたものを電子化する必要がありますので、そのために、ここの2つ目のラインで書いています特例法、要するに「工業所有権に関する手続等の特例に関する法律」という法律をつくりまして、適切に出願書類を電子化する、この電子化する先は民間団体だと。ただ、この団体をお願いする電子化作業が非常に公正・確実・迅速な処理に加え、秘密保持をしなくてはならないという観点から、刑罰規定なども担保した形での法律をつくらせていただいたわけでございます。要するに、出願書類を我々国がこの指定機関にやらせまして電子化させるということでございますので、その電子化された内容は書面の内容と同一でなければいけないということで、電子化精度の正確性を相当程度担保するためにこの特例法をつくっているものでございます。

2 ページに、その経緯でございますが、平成2年6月に特例法が施行されておまして、平成2年10月に、その当時は指定機関という形でございました。これで工業所有権電子情報化センター（PAPC）が指定されたわけでございます。その後、逐次、特許・実用新案から始まり、平成12年には意匠、商標、国際出願、さらには平成16年には国際出願の国際段階までの電子受付を開始いたしております。16年には特例法に基づく指定制度を廃止しまして、登録制度導入ということで、公益法人要件を撤廃して、複数事業者に登録事業者を拡大させようという取り組みを行ってきたわけですが、残念ながら、現時点においても登録情報処理機関はPAPCのみという形になっているということでございます。

3 ページ目に、なぜ登録情報処理機関をつくって、どういう要件を課しているかということでございます。

登録情報処理機関の電子化業務というのは、先ほど申しましたとおり、業務の性格から公正・確実・迅速な処理が求められることは当然のことでございますが、出願書類と一字一句同じでなければいけないということから、極めて高い精度を確保しなければいけません。かつ、特許書類などは未公開情報を扱いますので、漏えいや盗用など、出願人等の利益を害するばかりではなく、制度の信頼を損なうことになりかねないことから、秘密保持についても万全の担保をしているという観点から、特例法において登録情報処理機関の要件と義務を法的に措置してございます。

それが下の5つの赤印でございますが、システムに関する基準として、コンピューター機器一式やプログラムを備えている。さらには2番目で、登録事業者が他の株式会社等の子会社ではなく、役員の過半数が同一の出身母体ではない。あとは秘密保持義務、さらに

業務の実施義務ということで、遅滞なく業務を行わなければならない。あとは高い電子化精度ということで、出願するのと同じのものでなければならないということを課しているわけでございます。

このような電子化の対象になっている書面手続の現状でございますが、4ページ目にありますとおり、国内で20万件弱、国際手続でも70万件弱がいまだに電子化作業の対象になっておるところでございます。

5ページ目に、「電子化業務の評価」ということで、登録情報処理機関には精度を高めるための努力とコスト削減の努力を逐次やらせてきているということをここで書かせていただいております。

6ページ目で、「登録情報処理機関の拡大に向けた取組」ということで、各種普及広報活動でありますとか説明会を実施してきておるわけでございますけれども、現在まで、まだ登録情報処理機関の複数化には至っておらない。

さらに、6ページの一番最後の行でございますけれども、やはり単年度契約がなかなか難しいとか、プログラム開発のリスクがあるとか、処理件数が多いというような御意見なども伺っているのが現状でございます。

それでは、7ページからが新しい資料でございますが、これは詳しく御説明をさせていただきますと思います。

これまで本委員会の皆様方からも御指摘を幾つかいただいている点について、現状の検討状況と今後の方向性を御説明したいと思います。

まず1つが、「（ご指摘1）現状と異なる事業スキームの導入」ということで、例えばプロトタイプソフトウェアのシステムなどを国が提供して事業者に渡してやったらいいのではないかというものがまず1点目でございます。

さらには、「（ご指摘2）登録要件の見直し」として、事業決定後、要するに入札をした後、契約までの間に登録情報処理機関としてはどうかという御指摘でございます。

私どもの意見としては、まず（ご指摘1）のプロトタイプ、要するにソフトウェアを国が開発して提供してはどうかということにつきましては、情報処理業務の受注を希望する事業者は、書面を電子化するための何らかのシステムを保有しているのが現状であると我々もアンケートなどでは認識してございまして、当該プロトタイプシステムを使わない場合におきましては、仮に国が開発したら、その開発コスト自体が非常に無駄になる可能性もございまして、開発予算獲得には相当、財政当局からの厳しい指摘なども予想されるものですから、適正な予算執行という観点からは、これは適切ではないのではないかと考えてございます。

ただ一方、「（ご指摘2）登録要件の見直し」につきましては、電子化業務は先ほど冒頭で御説明しましたとおり、秘密保持とか正確性の保持とか公正性の担保という観点から、特例法に基づく要件や義務の維持というのは私ども特許庁といたしましては必須と考えております。しかしながら、特例法に基づく要件、義務は維持しつつも、新規事業者の参入

を促すための入札審査プロセスについて見直しを考えていきたいと考えております。これについて詳しく次のページ等で御説明したいと思います。

さらに、アンケートなどにありますとおり、電子化業務が非常に多い、業務量的に多いので、分割発注についても細かく発注内容を分けて発注することによって新規事業者が参入するということも考えられますので、それについても検討したいと思っております、その方向性については次のページ以降で御説明したいと思います。

まず8ページでございますが、導入に向けた考え方ということで、繰り返して申し訳ございませんが、審査の迅速化や効率化、出願手続の全体的な円滑な処理、さらには電子化情報の積極的な活用の観点から、電子出願の環境を整えられない出願人はやはり個人とか中小企業でいるわけございまして、こういう書面手続を今後とも電子化していくことが行政ニーズとしてあると認識してございます。この電子化業務は、先ほどから申しましたとおり、秘密保持、正確性の確保、公正性の観点が必要でございまして、特許庁としては、この特例法に基づく要件、義務を維持した登録情報処理機関であることは不可欠であると考えてございます。

ただし、「なお」以下でございすけれども、これは前回御説明しましたとおり、専用回線の導通確認の時期を若干遅くすることで事業者のコスト削減に役立てたいとか、あとは複数年契約の導入によって初期投資の回収リスクの低減を図るということは前回御説明しているとおりののですが、さらに、この赤ポツ以降でございすますが、入札審査プロセスの見直しを行いまして、新規事業者の参入を促したいと思っておりますし、あとは電子化業務の分割発注の導入を検討しておりまして、それで新規事業者の参入を促したいと考えております。

では、具体的にどうするかということでございすますが、9ページ、10ページでございす。

9ページの上の登録要件の緩和及び複数年契約の実施につきましては、前回御説明しているとおりでございす。（3）の入札審査プロセスと分割発注という点がポイントでございすので、これを10ページの最後のスキーム図で御説明したいと思います。

まず、現行の制度は、これまで私どもは情報処理機関の申請手続、要するに申請を受けて登録して、その登録している事業者だけが入札に参加できるというようなスキームを考えてございまして。これを対応後として下のほうに変えたいと思っております。まずは登録要件に関する緩和は、前回から御説明しているとおりで、例えば専用回線の導通確認等を事業者決定後に求めますので、必要以上に専用回線を維持するコストは要らなくなると考えてございす。

問題は、登録時期の問題でございすけれども、従来は入札審査の前に登録をしていたわけですが、それを、調達B・Cの間に点線がございす。ここで「情報処理機関申請手続」と書いてございまして、入札審査の段階では登録要件を問わないという形で入札させていただいて、ですから、ここで複数事業者の入札を促進させることにできないかと考え

てございます。ただ、登録事業者であるというチェックは我々は必要だと思っておりますので、4月1日のところに「契約」と書いてございますが、契約はするのですが、実際の事業開始は翌年度以降ということで、第1年度は準備期間と書かせていただいております。この準備期間の中で、例えば我々もテストサンプルを渡して、実際に事業ができるかどうかというのを確認させていただいて、確認できれば登録をするということで、2年目以降は登録されたものについて実際に事業をやってもらおうという形にできないかなというようなアイデアでございます。

さらに、調達A・B・Cとありますのは、最初の1年目のところは調達Aで従来どおりの単年度契約なのですが、要するに複数年契約する場合には分割発注をしたいと思っておりますので、このB・Cのつくり方は、ちょっとこれは考えなければいけないのですけれども、例えば今、冒頭にもありましており、この事業は国際出願と国内出願の2つございます。今それぞれ2つの発注をしているわけでございますが、それぞれ国際出願についてもその中で幾つか分けられないか、さらには国内についても幾つか分けられないかというのを検討したいと思っております。それで分割出願を可能にして、複数入札事業者を確保するような手当てにしていく。それで契約審査を行って契約するのですが、通常このような事業者の契約審査は総合審査方式と申しまして、大体、価格点と技術点を一緒に考えなければいけません。そうしますと、例えば技術点で求める内容というのが、我々が登録事業者として求める要件と結構似ているような部分もございまして、そこら辺の入札審査における技術審査の内容と登録審査の内容をどうデマケて、お互い何とか入札しやすくするかというようなところの極めてテクニカルな検討が必要だと思っております。

これは、私どもも初めてやらせていただくということもございまして、本日、それをどちらにするかという結論が申し上げられないところは申し訳ないのですけれども、ちょっとお時間をいただきながら、そこら辺の入札審査のあり方と、その後の登録手続をどう整合化して複数事業者に応札いただけるようにするかということを私どもも前向きに考えさせていただきたいと思っておりますので、そういうことで進めさせていただきたいなと。そういうことで委員の御指摘から再三再四いただいておりますような複数事業者による入札によって、より多くの事業者が参加できる形になり、より安いところに我々も発注できるようになるという形が担保できるのではないかなと。

ただ、大前提といたしましては、特例法という法律がございますので、その特例法に基づく登録事業ということは担保させていただきたいということで工夫をさせていただきたいと思っておりますので、本日はそこら辺の検討状況をざくばらんに御説明させていただいて、若干お時間をいただきながら、最終的な審査プロセスのあり方をどうするかということは、また改めて御回答申し上げさせていただきたいということでございます。

私からの説明は以上でございます。

○北川主査　ありがとうございました。

それでは、ただいま御説明いただいたのですけれども、委員の皆さんから御意見とか御

質問がございましたらお願いいたしたいと思います。

お願いいたします。

○宮崎専門委員 1点質問なのですが、この想定されている10ページのスキームでいきますと、複数年の調達になると思うのですが、導入初年度の準備期間のコストというのは、契約額をどう決めるかというところで、想定されているのは処理した件数に応じてお支払いしますというような、実際に業務が開始されるとお金をお支払いする単価契約のようなイメージなのか、あるいは一部は固定の専用回線の実費に見合うものは固定プラス単価のようなものなのか。競争性を高めて複数の業者さんに入っていただいて、より迅速にできるようになるというのは非常にいいことだと思うのですが、他方で1年間準備期間をとることのコストに関してどのような方策、例えば単価契約とか、どういう契約の形を想定されているかを教えていただければ。

○國友部長 現行の契約におきましても、基本的には単価契約でございます。これは、年度当初に具体的な出願件数を特定できないからでございます。そのときの景気動向などによって出願が大きく落ちる場合もあるし、大きく上がる場合もありますので、総量では今も契約してございません。ですから、単価で契約をしてございますので、複数事業者になった場合も、その単価が安いところと、かつ今回は分割という発注の概念をいただきますので、全体で仮に100万件をお願いしたいといった場合に1件当たり幾らという単価契約と、そのうち何件できるのですかというところの兼ね合いで、100件丸ごと発注するのではなくて、何件かに分割して発注する形で担保したいなと思っているところでございます。

○宮崎専門委員 ありがとうございます。よく理解できました。

○北川主査 では、井熊さん。

○井熊副主査 御説明ありがとうございました。

基本的に前回と比べて画期的な改善かなと思っております。あとは、法律を逸脱しない形でいかに実効性のあるプロセスをとっていくのかというようなことだと思いますが、その辺のかつての登録に該当するようなものをこの1年間でどう担保していくのかということは今後の技術的な問題だと思いますけれども、この1年間、実際には処理を行えないわけですから、その前の業者がそこでやっているわけで、その人はシステムを持っているということになってくると、どうしてもチャレンジャーは不利になる部分がありますから、なるべくこの複数年はできるだけ長くってあげたほうがよろしいのかなと思います。

あと1点確認なのですが、3ページにあった、前に御説明いただいたのかもしれませんが、他の株式会社の子会社ではないということに関して、持株会社はどういう扱いでございますか。

○松下課長 持株会社につきましては、やはり子会社という形にはなってしまう可能性が高いと思っております。要は支配されていないということは確認したいと思っておりますので、それは公平性の観点から、事業をやってもらう中で持株会社もしくはその親会社が関与することは可能性としてあり得る場合もありますし、国民目線というか、そういった

ところから見ても不正ということをおかれてはいけないと思っておりますので、そこは持株会社のところも子会社化になっていないようなことで考えております。

○井熊副主査 今、相当多くの企業で持株会社というのが行われていて、本当にただの純粹な持株会社と事業会社が持株になっている場合と根本的にやり方は違うのかなと思えますけれども、子会社であるかどうかというよりは、実態としてそこで情報のファイアウォールがきちんとひかれているのかどうかというところが重要だと思うので、そのところは、最近の企業経営の実態に反映した解釈をしていただいたほうがいいかなと。

実際に今、持株会社としてやられているのは、昔の事業部制を単なる会社形式にしているだけという部分があります。例えば金融機関で銀行と証券が入っているような場合がありますね。あれでもし情報がツーツーだったら、これはもう金融庁さんにとっても許していただけないような状況があるわけで、実態としてそのファイアウォールが情動的にひかれているという、運営的にそうになっている持株会社もあるわけですね。ですから、そこは実態に即して、システムの持株会社というのは結構大手ベンダーであるのではないかなと思っておりますので、あるいはこのような業務をやる場合は持株の下に入れているとかいうケースは結構あると思っておりますので、そこは実態ベースで解釈をしていただけるような検討をしていただければなと思えます。

○松下課長 おっしゃられることは十分理解します。一方で、こういった特例法の規定もあり、先ほど申したように、そういった情報が、特許の出願、未公開の情報が流れてしまったということで、そちらの状況で、場合によっては情報漏えいによって国を揺るがすようなものになってしまうことも避けなければいけないということも両者を考えつつ、少しそのあたりも含め、検討してまいりたいと思えます。

○北川主査 どうぞ。

○尾花副主査 前回も株式会社のことを聞かせていただいたのですが、今の御説明だと、外国会社も株式会社に相当するものは入りますという御説明をいただいている、とはいえ株式会社に相当しない、例えば組合のような形態をとるリミテッド・パートナーシップみたいなものも株を保有する例もございます。そういった場合に、情報漏えいの点という意味で、この19条の2号のイで経産省さんが達成したいと思われているものが十分なのかどうかという意味では、条文を見た限りでは非常に不安に思ってしまうのですが、何か御検討いただいたほうがいいのではないかなと思えます。というのは、組合で持つような例もございますので。

○北川主査 どうぞ。

○國友部長 先ほどの議論からもそうなのですが、当然のことながら、日本の東芝の特許がサムスンに盗まれるとか、そういうことがあってはならない業務でございますから、そういう御指摘を踏まえた形での、株を誰が持っているのかということも含めたり、あとは持株会社のことも含めて、要するに未公開の他者の特許情報を扱う事業でございますので、そういうことが決してないような形で、審査基準という形になるのか、入札基準

という形になるのかわかりませんが、きちんと見てまいりたいと思いますので、よろしく願いいたします。

○北川主査 では、お願いします。

○引頭副主査 御説明ありがとうございました。2点ございます。

前回参加しておりませんでしたので、そもそものところで確認させていただきたいのですが、今回の議論は登録情報処理機関についてですが、資料B-3の4ページに、このほかに登録調査機関というのもあるとあって、そちらは8者が既に登録されていると記載されています。情報処理機関に関しては、平成16年から指定から登録とし、事業者数を増やそうというお考えだったにもかかわらず、平成26年5月現在までずっと1者しかないという状況になっています。調査機関のほうはふえていったのに、情報処理機関についてはなぜ増えていないのかについてお伺いしたいというのが1点目です。

もうひとつは、今回、例えば事業者側の通信料の無駄な負担を減らすとか、登録時期をずらすとか、要件緩和といいますか、運用緩和について大変工夫されていると思います。こうした工夫によって、登録情報処理機関数の増加にどの程度インパクトがあるとお考えかということについてお伺いしたいと思います。

○國友部長 まず調査機関のほうでございすけれども、特許の調査というのは、出願された特許に関しまして、同じ技術分野の中でどのような技術動向にあるか、研究動向にあるか、さらには同じような出願が他国で出ているかどうかという、非常に技術ごとに専門家があらるところでございまして、調査の発注などもそれぞれ技術分野ごとに発注しているのが現状でございす。

そういう中で、8者ありますけれども、それぞれの会社で得意な技術分野がございまして、それらの中で応札して調査を請け負っている。ですから、例えば調査のボリューム感とかにつきましても、我々の数十万件、100万件近くの対応を持つことから比べますと、相当小ぶりの発注になっているということもあると思いますし、あとは調査するという観点から、検索システムとか文献検索システムは、データエントリーに比べれば検索する手法はあるということで参入しやすかったのかなと考えております。

○引頭副主査 調査のほうも入札するときに登録をしていなければだめだということだったのでしょうか。拝見していると、8者それぞれがおっしゃるとおり分野が結構違いますね。重なっているところはなかったと理解しているので、そうしますと、やはり受注してから登録したということなんでしょうか。

○國友部長 いえ、違います。登録事業者として事業者を確保した後、入札をしていると理解してございす。

○引頭副主査 案件によってはそちらも結構1者応札が多かったのでしょうか。

○國友部長 相当昔は1機関だけだったと聞いておりますが、非常に出願件数が多くなってまいったのと、我々の審査期間を短くしなくてはいけないという要請から、多くの担い手に調査をさせたほうが審査期間の短縮に役立つだろうという発想から、いろいろな事業

者に幅広くやらせるようにしたということではないかと思います。

2つ目のポイントにつきましては、先ほど御説明したようないろいろなアンケート調査などにおきまして、複数年契約を求める事業者が結構多いございます。さらに、今回また改めてアンケート調査をしたのですけれども、データエントリー関係の業界団体というのがありまして、要するにデータエントリー協会のようなものなのですが、具体的にデータエントリーをするというビジネス自体は結構成り立っている。ですので、そういう中で複数事業者をして、かつ、専用回線というのは要するにNTT回線を使った専用回線をするのでありまして、使う前から確保してコストを払えと言われるのでは、それはやはりかなりの無駄な金ということになりますので、そこら辺を解消することによって複数事業者が出てくると理解をしてございます。

○引頭副主査 ということは、まとめますと、登録情報処理機関の要件そのもの、特例法の要件そのものについては問題視する事業者は余りなかったのだけれども、今の御説明のように、応札におけるいろいろな運用面において負担を感じるところが多いので、そこを解決すれば、かなり候補者がふえるのではないかと、そのようにお考えだということでしょうか。

○國友部長 考えております。

○引頭副主査 ありがとうございました。

○北川主査 お願いいたします。

○小尾専門委員 スキームをいろいろ考えていただいて、改善いただいて非常にいいのではないかなと思うのですが、2つぐらいです。

1つは登録要件の緩和ということで、専用回線の設置について前回御説明いただいたのですけれども、現在の見直しは多分、事業者決定後に専用回線の設置を求めるという形になっているのですが、今回御提示いただいたスキームだと、1年目は準備期間ということになっていて、これは決定後というよりは、恐らく順備期間の間というのがより適切な表現かもしれないと思います。実際に業務を行うのは2年度以降となりますから、決定後というよりは、1年度のテスト期間の前とか、そのような形でうまく文言を変えていただけるとうれしかないかなと思います。

もう一点、分割発注の導入を検討しということになっているのですが、アンケートを見させていただくと、受注可能な件数での発注というのが4事業者のうち1者となっていて、もしかしたら思ったより分割発注を求めているのかもしれないということも考えられますので、いわゆる受注側の適切な規模ということですかね。恐らく分割発注をどんどん進めてしまうと、その事業者からすると、システムをどちらにしてもつくらなければいけないわけですから、その分のコスト回収が今度は逆に難しくなっていく可能性もなきにしもあらずだと思いますので、うまくヒアリング等を進めていただいて、適切な規模、1件数当たりの規模をうまく設定いただくということをお考えいただければなと思いますので、これはコメントになりますが、よろしくお願いします。

○松下課長　ありがとうございます。

先ほどの専用回線のところでございますけれども、済みません、資料に不適切な部分があったと思います。８ページを見ていただくと、そこでちょっと直しをしております、４つ目の四角の下の丸ですけれども、導通確認等の事業については、事業決定後、事業開始前までに求めるということで訂正をさせていただきます。すみません。よろしくお願いします。

分割発注した場合のコスト回収についてですけれども、おっしゃられるとおり、どういう分割発注量が適切かというのは、やはり非常に難しい検討というか、分析なり調査を試みないとわからないと思っております、そういう意味でも少しお時間をいただいて、適切な合理的な説明ができるような量を検討していきたいと思っております。よろしくお願いします。

○北川主査　あとはよろしいですか。

少しお時間をいただいてというのが大分お２人から出たのですが、少しは少しでしょうけれども、どれぐらいですか。

○松下課長　分割発注もありますように、我々はその当初、専用回線等々ということで事業者がふえるのかなという見込みもあったわけですが、委員御指摘のような登録時期の見直しとか分割発注ということもごもっともと思ひまして、検討をしてみたいと思っております。

そのところを考えていく中では、今後その仕様化のプロセスに入っていくわけです。監理委員会で要項とかを検討していく中に入っていくわけですが、なるべく我々も皆様方に御負担をかけないような形のつくりをしていきたいと思っております、そういう意味では、初めてやる登録をずらしていく、入札時には登録期間になっていないという状況の中での先ほどの入札プロセスの検討とか、入札の分割のときの量については非常に慎重に検討させていただきたいと思っております。皆様方に余り御負担をかけても申しわけないという思いもありますので、我々事務方としては、そういう意味では今年度いっぱいじっくり確認なり調査をして、結論というか方向を出していきたいと思っております。

○北川主査　当然慎重に、間違いがあったらこれは本当に大変でございますけれども、ご努力いただけたらなという感じでございます。

では、まとめてよろしゅうございますか。

それでは、公共サービス改革法の事業選定に関するヒアリングについての審議はこれまでとさせていただきます、議論を整理させていただきます。

民間競争入札を実施する上で課題となっていた登録情報処理機関の拡大策について、前回のヒアリングで分科会から示した提案について、特許庁において前向きに検討していただき、その方向性について今回御説明をいただきました。一方で、法制度の問題等、引き続き慎重に検討すべき事項があるとの御説明があったところでございます。特許庁におい

では、今回お示しいただいた前向きな対応について、引き続き課題等に関する検討を行っていただき、分科会としては、状況についてフォローアップを行っていきたいと思います。フォローアップについては、一義的に事務局がその進捗等を管理し、分科会へ御報告を願います。

本日の議論の内容につきましては、私と事務局とで調整の上、監理委員会への報告資料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は、事務局から監理委員会の本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、各委員にその結果を送付していただきます。

そのほかに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。

○北川主査 委員の皆さんは今のでよろしゅうございますか。

それでは、経済産業省・特許庁の皆様におかれましては、御出席をいただきありがとうございます。これで終わらせていただきます。