

# 第 12 回 施設・研修等分科会 議事録

内閣府官民競争入札等監理委員会事務局

## 第 1 2 回 施設・研修等分科会 議事次第

日時：平成 19 年 10 月 5 日（金） 14:15～16:50

場所：永田町合同庁舎 1 階 第 3 共用会議室

### 1．開 会

### 2．議 事

- ( 1 ) ( 独 ) 製品評価技術基盤機構の業務に関するヒアリング
- ( 2 ) ( 独 ) 工業所有権情報・研修館の業務に関するヒアリング
- ( 3 ) ( 独 ) 中小企業基盤整備機構の業務に関するヒアリング

### 3．閉 会

< 出席者 >

( 委員 )

逢見委員、黒川専門委員

( 経済産業省 )

中山知的基盤課長、早野知的基盤課総括補佐

( 独 ) 製品評価技術基盤機構 木井経営企画室長、源内主査

( 特許庁 )

小川総務課長、田中工業所有権情報・研修館室長、池谷総務課長補佐、西田総務課係長

( 中小企業庁 )

餅田企画課長、岸本経営支援課長

( 独 ) 中小企業基盤整備機構 梶田総務部長、堺井総務課長

( 事務局 )

中藤官民競争入札等監理委員会事務局長、櫻井参事官、森山参事官

黒川専門委員 それでは、第 12 回「施設・研修等分科会」を始めることとします。

本日は、経済産業省関係の独立行政法人からのヒアリングということです。

本日の議題ですが、1 番目が、製品評価技術基盤機構の検査検定業務のうち、生活安全分野、化学物質管理分野、バイオテクノロジー分野、適合性認定分野ということです。

2 番目が、工業所有権情報・研修館のうち、人材育成業務、工業所有権情報関連業務、工業所有権情報流通等業務ということです。

3 番目が、中小企業基盤整備機構のうち、中小企業大学の研修事業、相談・助言・情報提供業務に関して、それぞれの法人あるいは所轄の方々からヒアリングを行う予定です。

それでは、製品評価技術基盤機構の業務に関しまして、経済産業省知的基盤課の中山課長より説明願います。

中山課長 製品評価技術基盤機構を担当しております経済産業省の中山でございます。よろしくお願いたします。本日は、お配りさせていただきましたこの資料を基に御説明をさせていただきたいと思っております。

まず、1 ページ目に、製品評価技術基盤機構を「N I T E」と略称しておりますけれども、「N I T E の組織と業務」から概要を御説明させていただきたいと思っております。

ここにありますとおり、職員数は今年の 4 月 1 日現在 409 名でございます。先ほど先生からもありましたとおり、生活安全、化学物質の安全管理、バイオの分野でのバイオリソース・センター事業、計量・標準分野におきます登録・認定といった大きく 4 つの業務を担当させていただいております。

一番下の行から 3 行目のところにありますとおり、予算は 19 年度の運営費交付金が約 7 6 億円。そのほかに施設整備費補助金で 1 億円ほどいただいております。

設立は平成 13 年「(経済産業省から切り出し)」とサラッと書いてありますけれども、ここで何が何でも是非とも私の方から申し上げさせていただきたいのは、私どもとしては今でも極端なことを言うと我々の事業は国がやってもおかしくない公的な業務をやっていると思っています。海外でも国がやっている業務がほとんどなのです。

私ども、平成 13 年に切り出したときの理解は、国家公務員の世界は、例えば新しく会議が開かれることが決まって旅費を捻出しなければならぬだけけれども、試験装置を買い控えてそちらの旅費を出そうと思ってもなかなかうまくできないとか、こちらの人不足からこちらの人を回そうとか、そういう弾力的なことをやろうとしてもなかなか国家公務員の国の仕組みのままだと、柔軟に対応して効率的な行政を行うことができないので、もともと製品評価センターというところについては、せっかく公務員型の独立行政法人というものができるのであれば、それを使って効率的な行政ができないかということでチャレンジをしてみようではないかというのが当時の理解だったのです。

それにもかかわらず、独立行政法人については、むしろ独立行政法人であるがゆえに、人もお金も増やしてはいけないとか減らさなければいけないというような風潮が拡がりまして、一方、後で御説明しますけれども、業務自体はむしろ国会もマスコミも含めて

どんどん頑張れということで増えていって、幸か不幸かアウトソーシングを含めて効率的にやらないと仕事が回らないという中で、日々N I T Eの職員が努力しているということは是非とも、私からは申し上げたいと思っております。

2ページをめくっていただきますと、予算、歳出・歳入の規模ですが、今、申し上げましたとおり、事業規模は大体90億円程度ございますけれども、うち過半は交付金76億円、施設整備の補助金は1億円ですが、このほかに受託手数料としてこれだけの収入がございます。4分野それぞれにばらしますと、人件費その他、その部分の共通経費を除きますと、大体こうした内訳になっているということでございます。

3ページ目にまいります、ではN I T Eはどういう業務をやっているかということですが、これも繰り返しになりますけれども、一番上にありますとおり、生活安全、化学物質の安全管理、バイオテクノロジー、計量・標準の4つの分野で安全・安心を確保すべく、技術的なインフラの整備を行っているというのがN I T Eの仕事でございます。

海外の例を見ても、これらの業務は国が実施していますし、我々として今でも国がというのは先ほど申し上げたとおりでございます。

参考1にありますとおり、8月10日の閣議決定で、官民競争入札の対象とする方向で検討する事務・事業ということで、検査検定というのが挙げられていますけれども、ここでいうところの検査検定は、N I T Eは現在やっておりません。

参考2にありますとおり、N I T Eの起源は、確かに工業品検査所とか繊維製品検査所というところにルーツはあるわけですがけれども、今この検査検定というものはやっておりません。

参考2の上の2行ですが、国が自ら実施している業務を先ほど申し上げたような経緯で切り出したものでありますので、独立行政法人の分類をどうするかというところで、研究開発でもない、ではどうするんだということで特定事業執行型として相対的に、強いて一番近いと思われる医療・福祉・検査・審査といった類型に分類されているというのが経緯だと私どもは理解しております。

では、順に4つの分野について、業務の概要と官民競争入札を導入できないかということをお我々が検討した結果というのを御説明させていただきたいと思っております。

先ほど申し上げましたとおり、8月10日でその方向で検討するとされた検査検定業務はございませんけれども、もともと「市場化テスト」官民競争入札の制度の趣旨は、できるものはなるべく前向きに検討すべきではないかと理解しておりますので、そういった観点から改めて白地から4分野の業務について検討したということで、その結果を御説明させていただきます。

まず、4ページ目「生活安全」分野でございますが、ここ2～3年で一番いろいろ変わってきたところでございまして、A社のガス給湯器の事故ですとか、B社の石油ファンヒーターの事故ですとか、シュレッダーでお子さんが指を切るとか、最近だと携帯電話のバッテリーとかいろいろな事故がございまして、後でもう一回、次のページで御説明しますけ

れども、法律改正は昨年の秋にございまして、今年の5月からN I T Eは特に死亡とか全治30日以上のがにつなげたような重大事故については、原因究明をやるように法律上定められております。

それと併せて、重大事故については国の方に届け出るようになってはいるんですけども、その予備軍になったかもしれない事故については前広にN I T Eの方に届けてくれということにしておりまして、この呼びかけをした結果、ついこの前までは4,000件程度の規模で推移していたんですけども、今年このままでいくと多分1万件ぐらいの事故情報が寄せられるということで、非常に業務が増えています。

理由はよくわからないところがあるんですけど、日本のメーカーの技術水準が下がったかどうかという議論もあるんですけども、恐らく、メーカーの企業行動も変わってきて、昔だったら隠しておこうと思ったことについて早めに国に言うとか、法律上国に届けられないものについてはこういう公的機関に相談をして早めに対策を取るように、多分企業の行動も変わってきているのではないかなというのは、私自身が個人的に感じていることでございます。

では「市場化テスト」にはなじまないのかということですが、私どもとしては、そもそも「市場化テスト」以前に、公務員型の独立行政法人でやるべき事業ではないかと思っております、その理由をここに幾つか掲げさせていただきました。

1つは、公務員型であるべき理由ということで、制度発足のころからあった理由は、業務の停滞は許されないということだったと思いますが、まさに法改正をして、A社とかB社の事故以降は、法律上、事故が起こってから10日以内に国に届け出なさいということになってはまして、原因究明の方も2か月、3か月もたもたやっているような状況ではなくなっていますので、ここ1週間以内にとここ数日以内にある程度原因分析をしてくれというような依頼というのは現にきておりますので、人命にも関わる話なので、業務の停滞は許されないという度合いはむしろ高まっているのではないかとというのが私どもの考えでございます。

消防・警察当局との迅速かつ円滑な連携も不可欠であるということですが、これもN I T Eが公務員型組織であるということで消防、原因究明するときには火事の現場に例えば入れてもらうとかそういうのも必要ですけども、公務員型ということで任意に入れていただいたり、黒焦げになったエアコンの室外機などでも本来所有権というのはその消費者の方にあるわけですけども、消防の方が引き上げる時に、「こちらのN I T Eさんというのは公務員型組織なので信用できます。原因究明のためにお渡ししていいですね」とかということで、公務員型であるがために同意が取りやすく仕組みが回っているというのが現実にございまして、これが非公務員型になっていくと、こちら辺がうまくいくのかなという感じを私どもは持っています。

3番目に、「いかなる企業の製品についても、公正中立な立場から事故の原因究明を行い、個々の企業における事業の撤退、新たな負担の発生につながる場合であっても、企業

名と製品を特定して、問題を指摘する必要がある」と書いていますけれども、例えば、事後的に見れば、かなりお金をかけて消費者保護に非常に熱心な企業というイメージを逆に世の中に対して印象づけたと企業についても、あまり大きい声では言えないですが、初期段階では自分たち悪くはないということで実はN I T E と押し問答していたようなことまでございまして、公務員型の組織だからこそ情報提供する、あるいはN I T E の方でいろいろ勉強して、エビデンスを突きつけることによって会社の対応が変わるということも現にございまして、そういった意味でも公務員型であることが非常に重要なのであります。

現実問題として、例えば今みたいな場合に、A社の色もB社の色もどこの色もついていない。要するに、技術者、OBも含めて、どこ出身の技術者もいないとかお金も勿論もらっていないとか、そういった意味で本当の意味での公正中立な立場を守って行って、あなたこの製品はお金をかけてマーケットから回収しなさいとかいうことを事実上、通告できるような機能というのは正直言って公務員型の組織でないと回らないのではないかなという感じを私は持っています。

継続して実施することにより、ノウハウ、データ等を蓄積できるということもあるんですけども、最近、おかげさまでテレビ等でもN I T E の業務というのは紹介されるようになっていきますので、情報も集まりやすくなっていますし、法律上はどうしてもいろいろな制約があって死亡事故とかそういったものしか情報を強制的に取ることはできないことになっていきますけれども、実際、世の中には予備軍みたいなものはありますし、こういった形で幅広く情報を継続してやっていることによって売れた名前の下で情報が集まることによって、予備軍との比較とか類似事故との比較とか、ぎりぎりラインに引っかからなかったものとの比較とかができるようになってきているという事実はございます。

海外でも、例えばアメリカなどですと、C P S C とかという消費者安全委員会みたいなところがやっていますし、N I T E はそういったところとの協力ガイドラインとかバイ協力などをやっているということがあります。

あえて資料には書かなかったですが、例えば、公務員型云々以前に、公務員ではなくてもいいとして「市場化テスト」ができるかということ、たまたま今年は異常かもしれませんがけれども、現に4,000件から1万件に通報件数は増えていますし、事故というのはいつあるかわからないですし、正直言えば、石油ファンヒーターの次が携帯電話なのかガス湯沸かし器なのかというのはわからないので、前もって分野も特定できない、業務量も特定できない。あるいはどういうショートノータイスでどういうお願いをするかもわからないということで、業務を競争入札にかけようと思っても、正直なところ、そのスペックが書けないのです。

それから、冒頭申し上げましたとおり、N I T E というのは今もそうですけれども、例えばバイオ部門から化学の経験がある人を生活安全に移したりしていますけれども、仕事に合わせて人を振り替えてぎりぎりですべてやっていますから、この人数分の仕事を線で引っ張って切り離して、中でのやりくりの柔軟性のメリットをあきらめて、線引きしてここの部

分についてはだれかに渡すということにしてしまうと、思ったより業務が来なかった場合は逆に非効率になってしまいますし、どんな業務が来てもでは徹夜してでも明日までにやってくださいということで受けてくださいという条件で競争入札をするのは本当にできるのかというところとちょっと正直言って、あまりイメージできないということがございます。

話は戻りますけれども、公務員型であった方がいいというところで、正直言う例えば、外資系企業等も含めまして任意に情報を取るような時というのは、国ではないことだけで随分今苦労する場合もあり、これで更に公務員型組織ではなくなったときに、どこまで協力してくれるかというのはかなり疑問なところが正直言ってあります。それは消費者に対することでも同じでございまして、これは製品に問題なかったですよというのをキッパリ言うというのはなかなか勇気が要ることですので、そういった意味でも公務員型であることによって、N I T Eは今、世の中に期待されている仕事をこなしているのだというのは是非御理解いただきたいと思います。

少し話が長くなりましたので、5ページ目、6ページ目は割愛させていただきまして、7ページ目「化学物質の安全管理」ということとさせていただきます。

化学物質の安全管理については、もともとN I T Eと今の私ども経済産業省の化学物質管理課、厚生労働省、環境省の関連部局が共同していろいろな仕事をしていたのですが、もともと国でやっていた仕事が、N I T Eを切り出したときにそのまましている仕事でございまして。許認可の裏腹に当たるような業務というのをやっております。それについて後で8ページ目のフローチャートで御説明をさせていただきたいと思います。そのほかの業務としては、化学兵器禁止条約で国際査察を受入れなければいけないんですけれども、これは国際事務局から通告を受けてから48時間に受入れなければいけないんですが、業務の停滞は許されませんし、現実にはほかの国は全部公務員が査察に立ち会っていますし、かつ、現場でこの化学物質は化学兵器に転用可能かどうかというのを現場で分析してお互いに分析結果を見せ合って論争したりするようなこともありますので、いわゆるデスクワークだけの役人にもちょっと対応できない仕事でございまして、こういった実務もこなせる公務員としてのN I T Eの職員が対応していることは非常に重要なことだと私どもは思っています。

化学物質の安全管理についてどういった仕事をしているかについて、簡単に8ページ目で御説明させていただきたいと思います。

8ページ目の一番上にあります区分判断ということですが、実は化学物質の安全管理については御案内かもしれませんが、昭和48年にこの法律ができたときというのは、P C Bが問題になってきたんですけれども、その48年の段階で世の中のマーケットに出回っていた2万物質に該当するものは、とりあえず今後つくっていいことにしましょう。ただし、これから新しく出てくるものについては製造であろうと輸入であろうと、P C Bの場合は分解されない、体の中にたまりやすい、それで長期的な毒性を有するというのが問題になったんですけれども、そういった分解性とか蓄積性みたいなことについてちゃん

とチェックした上でマーケットに出すようにしましょうということになっています。この区分判断というのは、48年の時点で既にマーケットにあった2万物質に該当するかどうかを判断するものですが、これは実は簡単に見えてそうではなくて、当時2万物質の書き方というのは、当時の通称とかあるいは化学物質のグループとかで書いているような言い方もありますので、ある化学式とか分子構造からこれに該当するかないかというのは機械的に出てきませんので、実はそういった後々規制対象になるか製造が許されるかどうかというところの根っこになるところの判断というのを実はN I T Eは国でやった時代から引き続いて今でもやっているという状況がございます。

全体、この図は少しややこしいのですけれども、真ん中辺りに問い合わせ対応という言葉がございますけれども、では48年当時にはなかった新しい化学物質で1トン以上つくるものについては少し丁寧に物性を見なくてはいけないことに法律上はなっているんですが、例えば、こういう物性なので安全なのですよということを届け出るわけですが、こういう試験を追加的に行ってこういう試験データを追加的に添付しないと受け取ってもらえせんよ。ないしは国に受け取ってもらった後にこういう試験をやれと追加的に言われますよということについて、実は問い合わせに対応しているのはN I T Eでございます、大体試験をやるかやらないかで数千万円は必ず違ってきますから、そういった判断に影響を与えている。

ヒアリングも例えばどういう試験方法でやったんですかとか、どういう条件の下でやったんですかという詳しい説明なども聞いていますし、そういったヒアリングのデータとか、右下の方にデータベースと書いてありますけれども、過去類似の分子構造の物質のときに、どういう試験をやらせて通したのかということも踏まえた上で、審査資料内容確認・技術資料作成と書いてありますけれども、大ざっぱに言うと十数センチある分厚い資料がぼんとメーカーから出てくるんですが、それをポイントだけ過不足もなくまとめるわけです。先生方はお忙しいですから、ここがポイントですとか、この場合は同様の試験でやりましたとか、この似たような物質は別の試験でやりましたというようなことの意味を付けて資料を出しますので、実は最終的に判断するのは勿論国の方でやりますけれども、メーカーの人にとっては一貫性のある公平な立場でそういう資料を整えることまでやっていくことが重要です。

ちょっとお時間を取って申し訳ないんですが、10ページ目に3番目のバイオテクノロジー分野についての御説明をさせていただきます。

これは一言で言いますと、微生物などの生物遺伝資源の国会図書館をつくって、研究開発をされる方々にそういう生物遺伝資源を提供するということをやっていますが、そのときに海外からの収集というのも非常に重要になってまいりまして、海外に存在する生物遺伝資源については、生物多様性条約の下でそれぞれの国に主権があるわけです。地下資源のようにそれぞれの国に主権があるわけですが、N I T Eは日本代表として相手国政府と覚書を締結して、日本にそういった希少な生物資源を輸入して自分たちの図書館に

入れていくということをやっています。

これは、相手国政府が公務員型の独法としてN I T Eが政府と同じようなものだよねということで信用を置いていけばこそできている仕事でございます、今後とも公務員型の組織でやるべきであろうと私どもは思っています。それはとりもなおさず、官民競争入札に少しなじまないのかなと私どもが考えている理由となるわけでございます。

大変急いで恐縮でございますが、13 ページ目に4分野の最後の事業でございますが「計量・標準分野の業務」と書いてあります。

これは、要は有用なといいますか、ある程度以上の能力を持つ試験所であるとか、物差しの世界で、物差しがある程度の誤差の範囲内に入っていることを判定する事業というのがございますけれども、その校正の事業を行う人とか、あるいはダイオキシンのような非常に薄い濃度のものを測る能力があるものを認定する、あるいは登録するというようなことをやっております。これはもともと国の組織としてN I T Eがやっていたものを独立行政法人にしたときに、国がやるという建前を維持しつつ、それぞれ法律で登録に関する事務を行わせるものとするとしてN I T Eに事務委任をしたものでございます。

14 ページは、念のためでございますけれども、世の中には一番上にありますとおり製品・設備というのは非常にたくさんございまして、それが一定の規格に合うかどうかを判断するという適合性評価あるいは検査検定といわれていますけれども、こういった仕事というのはたくさんございます。今、私が御説明申し上げました3つの事業に関しても、登録を受けているものだけでこれだけの事業者がございまして、

N I T Eがやっていることは、こういったビジネスをやっている人たちがある一定の能力を持っているかどうかということ判断しているわけございまして、これは国際的には、真ん中の記述にもありますとおり、Accreditationと呼ばれています。このAccreditation認定、あるいは人となりの判断とConformity Assessment、適合性評価あるいは検査検定というのは同じ人がやってはいけないということに国際的になっていまして、N I T Eがやっているようなこういう認定の仕事はほかの国でも、例えばアメリカなどですとN V L A Pという国の機関がやっていますし、実はイギリスなどは国ではないですけれども、それも国が1を限って指定していまして国が財政資金を入れてやっていますので、国際的な相場としては国または国に批准する機関が1ないしせいぜい2～3個でそういった仕事をやっていくというのが相場ではないかと思っております、そういった意味においてもなかなか難しい面があるかなと思います。

もう一言だけ申し上げますと、この認定の世界は、国際的な相互認証という制度がございまして、ほかの国の例えば先ほど申し上げたようなイギリスのU K A Sというところが認定したものであれば、我々も安心して認定したものとして扱いたまいたいなことをお互いに相互承認する世界があるんですけれども、その世界ではN I T Eのような認定機関、あるいはU K A Sのような認定機関がメンバーチェンジするということはお互い想定していませんので、4年に1回になるか10年に1回になるかはわかりませんが、そ

の都度競争入札を行ってメンバーを入れ替えるというのは、国際的な相場観から言ってもどうかなのというのが、私どもの正直な検討の結果でございます。

以上、最後の方はちょっと駆け足になって申し訳ございませんでしたが、最後、別添1、別添2としてアウトソーシングの活用状況ということで付させていただきました。冒頭申し上げましたとおり独立行政法人であるがゆえに、人もお金も増えないむしろ減るとするのは、我々としては現実として受入れていますけれども、それであるがゆえに、例えば先ほど申し上げた製品安全のところでも、焼け焦げた製品についてハンダの成分はどうだったかとか、そばに落ちていた石油のしみの成分がどうだったかというような割と定型的になじむような分析というような既にどんどんアウトソーシングしてしまっていて、3年前に比べてもアウトソーシングの範囲は拡大をしてきたつもりでございます。私の補足の方の説明は以上でございます。

黒川専門委員 それでは、説明のありました事項について質疑を行いたいと思います。

まず始めの質問ですが、冒頭そちらが本日ご説明されたところあるいは省かれたところで、何か特定の財団法人なり社団法人に業務を独占的に随意契約で発注しているようなことはありませんか。

中山課長 私どもの今の随意契約比率は大体2割ぐらいです。一般競争入札が6割ぐらい。残りの2割は企画競争とか公募をして実際に競争をさせた上で、形式的に随意契約になっているのが大体2割ぐらいという構造になっています。

黒川専門委員 今の話の2割とか6割というのは金額ベースか。

中山課長 金額ベースです。

黒川専門委員 特定の財団にずっと業務の一部を独占的に委託しているというような、機関はあるかと聞いているのです。

中山課長 公募をして、そこがたまたま毎年落札しているということはあるかも知れません。

黒川専門委員 そのようなことを聞いているのではないです。あるのかないのかハッキリ答えていただきたい。

中山課長 ないです。

黒川専門委員 ないですか。

中山課長 はい。

黒川専門委員 そうですか。そうしますと、間違いなく「ない」ということですね。

中山課長 随意契約については、今回、国の基準に完全に合わせましたけれども、これまでも200万円未満については随意契約でやっていますので、たまたま200万円未満の小額の契約が同じ財団に落ち続けているということはあるかもしれません。

黒川専門委員 どういう財団がありますか。名前を出してください。

中山課長 200万円以下の契約については、リストを持ち合わせていません。

黒川専門委員 100万円ぐらいですか。

中山課長 我々は200万円です切りをしています。

黒川専門委員 そういう特定の財団なり外郭団体いわゆる天下りではないけれども、特定の人が行っているというような、世間で言われていることは、このNITEではありませんか。全然把握していませんか。

中山課長 ないと思います。

黒川専門委員 そうですか。ではお聞きしたいのですけれども、5ページのそちらが説明を省略された製品安全業務フローは、その前の公務員のところはずごく詳しくお話しになりましたが、この委員会としては「市場化テスト」の対象となりうる業務があるかどうかですから、業務フローのところの中身が実はお聞きしたいところなのですね。そこを省略されたんですけれども、この中で私どもの事務局が「財団法人製品安全協会」というところに5ページの事故発生から原因究明テストの間辺りで、情報の調査というようなことをする機関があるようだということを聞いているのですが、今、明確にそちらはないとおっしゃった。我々の事務局が間違えたのでしょうか。

中山課長 公募の結果、製品安全協会が落札したものです。

黒川専門委員 公募の結果、製品安全協会が落札していると。これは公募だとすると、受託者は毎年変わっているのですか。

中山課長 少なくとも制度的には変わり得ます。

黒川専門委員 そんなことを聞いているのではない。変わり得ますではなくて、事実として毎年変わっていますかと聞いている。

中山課長 過去3～4年に関して、落札者は多分変わってないです。

黒川専門委員 過去数年ではなくて、その前はどうかと聞いている。

中山課長 変わっていないと思います。

黒川専門委員 そうするとよく分からないので、教えていただけますか。幾らぐらいの規模で発注されて、どんなことを業務として財団法人製品安全協会が行われているか教えていただきたい。今日はそこを中心にキッチリやっていかねばならんということです。

中山課長 はい、わかりました。

黒川専門委員 どなたか教えてください。どうぞ、木井室長。

木井経営企画室長 お手元の資料の別添1委託というところの生活安全分野の1番。こちらが製品安全協会に委託している仕事でございます。

黒川専門委員 一番上、これですか。ここをちょっと教えていただけますか。随意契約ですよね。

中山課長 公募しての随意契約です。

黒川専門委員 公募しての随意契約。事実上はずっと続いているようですね。

木井経営企画室長 企画公募いたしまして、業務の中身は全国で発行される地方の新聞をベースにして、かつ都道府県ごとにモニターさんと言っていますが担当者を置いて、その方が地元の新聞情報を基に事故情報を集めていただくという業務でございます。金額は

ここにありますように2,500万円。毎年企画公募をやっておりまして、結果的に製品安全協会さんが落としています。

黒川専門委員 わかりました。この製品安全協会というのはどういう財団ですか。ほかのところはいろいろありますけれども、ちょっと金額が多いものですから。

中山課長 経済産業省所管の財団でございます。

黒川専門委員 経済産業省の財団ですか。

中山課長 いわゆる所管財団だと思います。済みません、私の担当ではないので今日はちょっと詳しい話は申し上げられませんが、いわゆる経済産業省所管団体であることは間違いないと思います。

黒川専門委員 ほかにどんなことをやっているのかわかりませんか。製品安全協会だから何か関係していますよね。

木井経営企画室長 代表的な業務といたしましては、SGマークというのを見られたことがあるかと思うのですが、乳幼児ベッドですとか、代表的なものでは100円ライター。

中山課長 SGマークです。

黒川専門委員 SGマークですか。

木井経営企画室長 そういった製品安全の規格をつくって、それに合格したものにSGマークを貼るという制度を運用しております。法律ではなくて任意の制度でございます。

黒川専門委員 ここは大体どのくらいの組織ですか。

木井経営企画室長 済みません。私も詳しいことを承知しているわけではないので、よく知られている製品安全協会の業務の1つとしてSGマーク制度があることは知っておりますが、協会としての規模なり何なりは、私は承知してございません。

黒川専門委員 どこが把握しているのですか。

中山課長 私どもの製品安全課というところです。

黒川専門委員 前もって、その方をお呼びしておけばよかったですね。随意契約のところは、やはり1,000万円を超えている。

中山課長 誤解を招いているかもしれませんが、随意契約は形式的には随意契約なのですけれども、広く公募をして一番いい企画を出したところ、あるいはたまたま応募したところが1つしかなかった場合に、最後の契約は形式的に随意契約になっているだけで、広く公募して競争原理を導入しているのです。ですから、任意にこの人だけにお金を渡そうということは全くやっていません。

先ほど、6割、2割、2割と申し上げた真ん中の2割でございます。公募と中に書いてあるのはそういう意味でございます。いわゆる一般競争入札の形式的な手続要件を満たさない。しかし広く公募して、競争原理で一番いいところに仕事を渡しているということです。任意に裏でコッソリこの人だけに仕事を流そうというようなことは全くやっておりません。

黒川専門委員 なるほど。そうすると、こういうことになると相手先がどうであろうと

公募だからあまりよく分からなくてもいいわというわけですね。

中山課長 勿論、公募のときに相手の人となりとかをチェックしていますけれども、それはN I T E がチェックしていること、彼らが要件を満たしてちゃんと仕事をしていることを担保しておけばいいので。そういう意味では、私どもの関心はそこまでに限られます。

黒川専門委員 そうですか。この新聞事故情報調査収集業務というと、新聞に出たようなものだけ何か調査事項があったのかというのを、ただ漫然と調査しているだけですか。

中山課長 そうですね。N I T E には最近、おかげさまでいろいろな情報が自主的に消費者の方から寄せられるようになりましてけれども、地方紙まで含めて新聞に載っていた記事というのが後々問題になってきて、ある日突然、3日以内に原因究明しろよとかという話になってきますので、そこは前広にウオッチしておかなければいけないので、そこはアウトソーシングをしている。その場合、ちゃんと公募して競争原理を導入しているということでございます。

逢見委員 この新聞事故情報調査収集業務というのは、毎年ずっと続けてやっているのですか。

中山課長 そうですね。ずっとやっております。

逢見委員 その都度、1年ごとに公募しているのですか。

中山課長 しています。

逢見委員 製品安全協会以外のところが落札したということがあるのですか。

中山課長 私が記憶している限りでは、おっしゃるとおりないかもしれません。

逢見委員 民間でもそういう情報提供を行っている事業者がありますから、もし公募して本当に幅広にやるとすれば、製品安全協会だけがずっと継続して落札するというのは不自然な感じがしますね。

中山課長 手続はきちんとやっているはずです。

黒川専門委員 手続をきちんとやっているから良いということではない。どうしてか。あまりにも安いのかな。

早野総括補佐 私の知り得る限りでは、この製品安全協会の中にP L センターというのを設けていまして、製品事故に対する情報の相談受付窓口を持っています。そこでいろいろな事故情報などを系統的に集めている機関でもあると聞いております。以前、S G マークというものがありますけれども、老人の方が押して歩くような車椅子的な買い物かごを付けたりするものがありますが、ああいったものに対して、S G マークを付けたりベビーカーみたいなものについてセーフティグッズということでS G マークを付けて、それは製品に対する保証、P L 保険を付けているんですけれども、そのP L 保険をかけた製品を売っているということでのS G マークを提供しているような団体ですので、そういった製品事故に対する事故だとか新聞情報だとか絶えず収集しているというところは、ほかのところよりも比較的、系統的にも集めている機関ではないかと思えます。

中山課長 場合によって安くいいものが提供できるのかもしれないんですけれども、そ

れは想像でしかなくて、我々としては公募の手続はちゃんとフェアにやっているつもりで  
ございます。

黒川専門委員 S G マークというのは確かに見たことがあるんですけども、今の御説  
明だとそれは製品自体の安全性を保証するものではないですか。

早野総括補佐 はい。

黒川専門委員 保険に入っている。

早野総括補佐 保険に入っていますというだけでなく、製品の確認もしています。

黒川専門委員 なるほど。それだけをチェックして S G マークを出している協会なの  
ですか。保険に入っているかどうかだけただ聞いて、それでポーンと出している。せめて製  
品の中身の調査ぐらいはしないのですか。

早野総括補佐 製品安全協会は、規格をつくって規格に合っているかどうかを確認した  
上で、その製品にマークを貼っていると聞いております。

黒川専門委員 製品安全協会が安全性の規格をつくって、それもそれぞれの製品につい  
てちゃんとチェックをしているということですか。

早野総括補佐 そのとおりです。ただし、私、それほど詳しくないものですから、聞き  
覚えで申し訳ありません。

黒川専門委員 そうすると、こちらの機構の方は、事故が起こったら調査をして是正さ  
せるというのに対して、どちらかというと予防というような関係にある法人で、経済産業  
省の所轄の法人だということですね。結局、最終的に消費者が安全な製品を使えばいい  
という意味では、予防と事故が起こった原因を研究して是正をやるという点ではある意味  
でお医者さんの予防とその後の治療と同じような、ちょっと合っているかどうかわかりま  
せんけれども、連続線上にある業務ということとそちらは反論するかもしれないけれども、広  
くいえば、言えますね。だから、関連性がある経済産業省の中の財団というのもわかりま  
すけれども、ここは、かつてそういう予防のようなものをそちらの方の局なり何なりはや  
っていなかった。ここはもう初めから財団だったのですか。

中山課長 今は財団です。

黒川専門委員 そうすると、この財団というのは N I T E を独立させる前からはどうい  
うふうなつながりだったのですか。

木井経営企画室長 私も全く別の部署で、関係していましたが知識で申し上げますので、  
現在正しいかどうかはちょっとあれです。製品安全協会は、できたのは昭和 49 年です。  
いわゆる特認法人で、消費生活用製品安全法の中に製品安全協会の設置規定がございまし  
た。おっしゃるとおり事前の規制を基本的には民間の財源でもって措置を講じるための機  
関でございました。それが、ちょっと私も記憶があいまいですが、平成 8 ~ 9 年ぐらいだ  
ったと思います。消費生活製品安全法の改正とそういった法人の見直しの改革の中で、特  
認法人から財団法人に変わったと聞いてございます。

黒川専門委員 そうすると、この財団法人に対して経済産業省本体等からどのぐらい補



システムエンジニアリングで3,500万円などというところもありますね。これも国で事業としてはそんなに大きくないのかもしれませんが、この辺はどのようにして随意契約になったのでしょうか。

中山課長 何番でございますか。

逢見委員 18番。

黒川専門委員 一応、国の政策の例外的なものかなという気がする。

中山課長 これは情報システムに付随するもので、例えば3年契約とか4年契約で最初に公募しておけばよかったという議論はあり得るかもしれませんが、ただ、最初の年に1年契約で公募してしまったものですから、1回システムができ上がってしまうと著作権とか知的財産権との関係で常にでき上がったシステムを前提に改良していかなければならなくなりますので、おっしゃるとおりこれも先ほどの公募競争入札が随契と分類されるのと同様に、複数年契約で公募して競争原理を導入したといえるようにしておけば、そういった形でいたずらに誤解を招くことはなかったのではないかという議論もあり得ます。

黒川専門委員 誤解を与えるようなことをするから叱りつけられるんだよ。

中山課長 それは反省点だと思っています。

黒川専門委員 わかりました。逢見先生、何かございますか。

逢見委員 8ページの化審法の関係のフロー図の青く塗られている部分で、問い合わせ対応、ヒアリングとありますね。これは機構の職員が直接やっているのですか。

中山課長 やっています。

逢見委員 これは比較的、定型的な業務と考えられますね。

中山課長 先ほどの説明が足りなかったかもしれませんが、この法律の建前は、今までにない新しい物質が出たときに、その物質の安全性をどう評価して、そのまま製造していいのかあるいは製造許可制の下に置くのかということとその都度判断するということが最初に届け出てくださいという仕組みになっていますけれども、そのときにこういう性状はどうですか、ああいう性状はどうですかというのは全部出させるんですけれども、これだとかこの部分についてこういう試験を追加的に行ってこういう試験データを行わないと、この試験データがないとかといって後で国に突っ返されますよとかそういう話を全部N I T Eでやっています。

ちょっと申し上げましたけれども、実際それで試験が必要だということになると、通常で数千万ですね。3,000万とか4,000万とか試験が追加的にかかってしまうわけですから、そこでN I T Eさんの言うとおりだったとかN I T Eさんの言ったのと違ったというところでは困るので、N I T Eの言うことであれば、多分国も同じような判断をするだろうという程度の信用が置けるような判断でないといけないので、定型的な業務というのはいけません。

分子構造が似たようなものであれば、似たような試験方法をやってなければいけないとか、こういう場合であれば別の試験方法で二重にやらないといけないとかというのは、勿

論今、私は抽象的に一言で言えますけれども、では分子構造が似ているというのは何をもって似ていると言うのかとか、性状についてどこに疑いがあるか、どういう追加試験をしなければいけないのかというところは結構判断が必要でして、それは対事業者との関係もそうですけれども、先ほどもちょっと申し上げかけましたけれども、これは結局最後は委員会でその道の先生方に見ていただいて、その意見を踏まえて最後、国としてこうとかだめとかいうんですけれども、その前としてN I T Eとしての意見を書くのです。

だから、繰り返しになりますけれども、要約でポイントはここ、ちなみにこの場合は試験方法はこれ。この試験方法をやった方がいいかもしれないとN I T Eが全部意見を書きますので、それは企業に対しても勿論同じことを言います。国だった当時の仕事をそのままやっていますので、機械的な判断ではないです。

黒川専門委員 それでは、時間も過ぎました。他にもうよろしいでしょうか。予定の時間となりましたので、製品評価技術基盤機構の業務については、本日の議論を踏まえて、特に官民競争入札等というよりも、中山課長がおっしゃったように、来年以降も一般競争入札をキッチリと進めていくという力強いお言葉をいただきましたので、是非とも前向きに更に検討いただきたいと思います。また、先ほどの件につきましては御協力をいただきます。

中山課長 後ほど、資料は提出させていただきます。

黒川専門委員 よろしく願いいたします。

中山課長 ありがとうございます。

(独立行政法人製品評価技術基盤機構 関係者退室)

(独立行政法人工業所有権情報・研修館 関係者入室)

黒川専門委員 それでは、工業所有権情報・研修館の業務について、特許庁総務課の小川課長より御説明をお願いいたします。特許庁からの御説明は15分ぐらいということで、その後45分ぐらい質疑を行いますので、大体の時間を守っていただきたいをお願いいたします。

小川課長 それでは、早速始めさせていただきます。

それでは、資料2をご覧ください。済みませんが、情報・研修館をよく略称でI N P I Tと略してI N P I Tと言ってしまうかもしれませんが、御了承ください。

早速ですけれども、2ページからお願いいたします。この情報・研修館は、平成13年、特許庁の一部の業務を移管して、いわゆる切り出し独法という形で設立されています。ただ、ここはよく情報と研修というと、いかにも単なる普及啓発かというような印象も与えるのですけれども、実際、グローバルな意味での特許の施策の中に、かなりインボルブされている団体だということをやっと御説明させて下さい。

経済のグローバル化、知財のグローバル化という中で、世界どこでも特許出願が急増しておりまして、審査待ちが非常に大きい問題になっています。そういう中で「特許庁」と「I N P I T」と真ん中に書いてありますけれども「特許情報」と「審査・検索ノウハウ」

こういうものをぎりぎりまで外部に提供する。それによって、その出願人が先行技術調査を行い、無駄な出願を減らすというような効果があります。

もう一つ「知財ユーザー」の下に「登録調査機関」とありますけれども、今、特許庁の審査の一部、「先行技術調査」をアウトソースしております。ただ、これは民間にアウトソースするのですけれども、受け手がいないので、民間の調査会社、調査機関、そういうものを育てながら、外注していく。出願人の無駄な出願をなくすというのと民間調査機関への「先行技術調査」のアウトソースというように民間の活力を最大限に活用しながら、迅速な特許制度の実現を目指しています。アメリカでは、今、年間1,200人ずつ審査官を増やして審査の迅速化を図っているのに対して、我々は民間活用の促進により、審査の迅速化を図っています。そういう中で、情報と審査・検索ノウハウの外部提供という機能を、このINPIITは担っております。

もう一つは、この表の下の方でありまして、知財のグローバル化の動きの中で見過ごされがちな地域とか中小企業など、知財のデバインドに陥っているとされている人たちの対象施策です。こういうものが一つ大きな柱であるわけなので、そういう意味で、INPIITは特許施策の中核の一部を、最大限アウトソーシングしながら効率的に実施させるためにつくった機関と位置づけております。

次の3ページに主な事業がありまして、これは後で細かく説明しますが、人材育成事業です。いろいろな研修事業と情報関連事業。これは情報提供をしたり、相談事業もあります。

もう一つは、工業所有権の情報流通事業。これは特許の活用を促進していくという段階です。

4ページですが、まず人材育成事業の中で、これは大きく分けて3つありまして、4ページから6ページまでありますが、特許庁の職員に対する研修と、先ほど先行技術調査のアウトソース先である登録調査機関と申し上げましたが、そのサーチャーのための研修と、それ以外を対象とした研修の3つに分かれます。

まず、特許庁の職員に対する研修ですが、特許庁のいわゆる審査、審判官に対する研修であります。これは平成16年に、研修事業も特許庁から切り出してINPIITに移管したのですけれども、そのときにも国会質問で、こういう内部の職員の研修は本来内部でやるのではないのかというような指摘もありましたが、先ほど申し上げたとおり、特許庁自身は審査、審判という特許行政のコア業務に集中するということで、それ以外のものをこの団体に移管していくということで役割分担をしております。

そういう中で、ではこれをなぜINPIITでやらなければいけないのかというところなのですけれども、やはり内部の審査、審判官等の職員ですので、法改正だとか政府の決定事項、またはユーザーニーズの変化、そういうものに依じて、弾力的、柔軟に機動的にこの研修事業を行わなければいけないという要請がございます。また、特許行政に必要なノウハウ、知識というものも必要であります。そういう中で、カリキュラムの策定とか教材

の作成、研修アレンジ、そういうものはやはり特許行政の経験を持った人間から構成する I N P I T しかできないということでありまして、だからこそ本件のような研修は、特許法の中で I N P I T で行う法定研修として位置づけられております。

5 ページですが、これは先ほどのアウトソース先の調査機関の調査業務実施者向けの研修であります。先ほど申し上げたとおり、アウトソース先を国が育成しながらアウトソースするわけですけれども、そういう意味で、研修内容は審査官が有する法令だとか条約、審査基準、特許の分類、検索技術、そういったような知識と実践活用能力というものを教えるということになります。研修を実施する側もそういう分野に実際にノウハウを持っている。そういう I N P I T が研修プログラムや教材を作成したり、研修アレンジをするということでありまして、I N P I T 以外でできるものでは全くありません。そういう意味で、本件もこれは工業所有権に関する手続等の特例に関する法律、これは特許の迅速化法、迅速化を規定している法律ですが、その中でアウトソース事業が規定され、研修も I N P I T で行うことが法定されております。

6 ページでございます。民間企業等の人材に対する研修であります。これは先ほどの 2 つ以外の知財の専門人材の育成であります。地方公共団体とか他の中央省庁、独立行政法人等の職員向けの研修と、民間企業等に向けての研修の 2 つからなっております。基本的には、特許庁の有している特許情報、審査・検索のノウハウ、こういうものを先ほどの職員向けの研修で培ったノウハウを生かしながら、それを民間の方に移転をすることによって、知財ユーザーの無駄な出願の抑制だとか模倣品対策、そういうものに精通してもらうということでありまして、そういう意味でやはり特許の情報、審査・検索ノウハウ、そういうものに精通している I N P I T しかできないわけでありまして。ただし、6 ページの真ん中の「考え方」の真ん中以下「 の研修の実施にあたっては」とありますが、こういう民間企業向けの研修につきましては、やはり民間団体で若干知財の研修をやっているところがございまして、そういうところで本研修が可能かどうか、やるところがあればそれはやってもらい、我々としてはより高度な審査官のノウハウがなければできないような、そういう内容のものに限定して、今、行ってきております。今後もそういう方針は貫きたいと思っておりますが、今後の調整をした結果、民間団体等がこういう分野に参入したいという希望があるならば、本件についても、これは今、I N P I T で自前でやっているんですけども、外に外注するということもあろうかと思っております。行政機関職員向けについては、やはり行政のノウハウがある I N P I T にしかできないと考えております。

次、7 ページをご覧ください。これは大きな事業の柱の 2 つ目の情報関連事業でございます。( 1 )、( 2 ) が非常に大きな事業でございますが、これが「( 1 ) 特許電子図書館( I P D L )」という Industrial Property Digital Library という、特許庁が保有する特許公報などの一次情報や審査ノウハウの整理をして、データベースにして、それを出願人や外国の特許庁に対して提供するという業務でございます。こういうことを先ほど来申し上げていますが、情報提供することによって、特許出願適正化というものをやってい

ただくという意味で、非常に重要な施策の柱と考えております。

そういう中で、何をやっているかという「(2)整理標準化事業」の方で、特許庁の中の情報と言っても、いわゆるレガシーシステムと言って、非常にばらばらのフォーマットでつくられた情報であり、いろいろなところに散在してしまっていて、そういうものをかき集めてきて、二次加工しやすいような形で統一フォーマットに加工して、それを提供するというごさいまして、その間には、いろいろな著作権の問題に絡んだ情報もありますし、非公開情報というのをごさいます。そういうものをうまく取捨選択をしながら、そういうデータベースをつくっていくというのが整理標準化事業でありまして、それのできたものをインターネットを通じながら提供するのがIPDLの世界をごさいます。

そういう意味で、先ほど来申し上げている特許制度との絡みで言って、安定、継続、公平、無償で提供しなければいけないということで、INPIITが実施することが必要。ただ、本件については、実施主体はINPIITであります。既にアウトソーシング可能な部分についてはアウトソーシングしております。これは後で説明しますが、今までは随契でしたが、今後、平成19年度、平成20年度にかけて、それを競争入札の方に移行するというごさいで今、考えております。

8ページをご覧ください。これは閲覧事業をごさいまして、IPDLで提供するというだけでなく、パリ条約で、各国は中央資料館というものを設置して、公報等の収集・整理・閲覧、させるということが義務づけられておりまして、それを実施している部分をごさいます。中央資料館として、右側にあるように、これは紙媒体でやっているものもごさいますし、専用端末で見せるというのをごさいます。こういう中でもINPIIT自身が、事業主体をごさいますが、契約職員を多数活用したりして、効率化というものを図っているものをごさいます。ただ、インターネットを最近、家でも利用できるということで、情報・研修館の中でのIPDL専用端末の利用実績も勘案しまして、今後は、この専用端末の設置台数は縮小していきたいと思っております。

9ページをご覧ください。情報関連事業の関連で「(4)他国との工業所有権情報の交換」というのをごさいます。これは各国の特許庁とも、やはり審査待ちが非常に大きい。審査の迅速化というのが課題であるというような状況の中で、国際的な条約の枠組みの中で、審査の負担の軽減。審査結果とか、また審査途中でわかった技術情報、そういうものをお互いに交換しながら、自分の審査の軽減をしていくというワークシェアリングの考えをごさいます。これが国連のベースとか、ASEANのベースとか、日米欧のベースなどで、そういうことが約束がされてしまっていて、それを実施するためのツールをごさいまして、外からもらうものは和文にし、日本から出すものは英文にして、提供システムをつくって提供しているものであります。これは相手国は、皆、特許庁なもので、日本だけがこういうINPIITみたいな形でやらせているもので、やはり実施主体はINPIITでなくてはいけないし、また既にシステムの構築だとか、和訳だとか、英文の機械翻訳のところの部分については、外部委託というものを実施しているところをごさいます。

次、10ページをご覧ください。これは情報関連のソフト、システムの開発の部分でございまして、電子出願ソフト、オンラインの出願ソフトとか、下の「(6)公報システムの開発」というのは、特許庁の審査結果を公報にする、発行するためのシステムのシステム開発を行ってきたのですけれども、これを今、特許庁内部のシステムを見直して、新業務システムとして、作り変えているところでございます。そういうものが平成22年から平成25、26年にかけて出来上がってくる予定になっておりまして、稼働した暁には技術的な課題、問題を解決すれば、こういうソフトの開発というのは必要なくなるということで、廃止の方向に持っていきたいと思っております。

11ページは、相談事業でございます。これは2種類の相談がございまして、INPITというのは特許庁の2階にございまして、1階が特許庁の受付窓口になっているのですけれども、この2階に相談窓口をINPITが設けてございます。

そういう意味で、個別の出願に訪れた人がいろいろな相談だとか自分の出願したものの経過情報、そういうものを相談しにくるというものと、いろいろ地域展開しなければいけないので、地方公共団体だとか、商工会議所だとか、そういうところにいろいろな知財の窓口、全国的にそれぞれのところでやってもらっているのですけれども、そういうところで答え切れないような相談について、相談 of 相談のような形で、我々のところで受けているという形になっております。

そういうことですので、非常に特許庁の関連の個別相談についても、年間6万件ほどの相談がございまして、特許庁では対応し切れないので、これを外に出しているということでございます。これはそういう意味では特許庁そのものだと思っております。これを外部委託などしたら、非常に無責任という批判のそしりを受けかねないのではないかと考えているところでございます。ただ、そういう中でも契約職員として特許庁のOBなどいろいろ雇って、それで負担軽減というものもやっていくことになります。

12ページをご覧ください。情報流通事業です。3番目の大きな柱でございまして、特許の活用に関する話でございます。特許流通アドバイザーという知財の専門人材を活用しながら(2)である開放特許情報、これは企業が取った特許でありながらまだ利用していない。他人に利用させてもいい。そういうものを集めて、データベースにする。開放特許のニーズとシーズとのマッチングを図るという事業でございます。

かつては、特許庁の中でもいろいろなところでそういうのを行って、対外的なサービスというものを行ってきたんですけれども、そういう意味で特許庁の各部局に分散していった対外サービスなども、ノウハウを集約して効率化を図って、こういう対外サービスを行うというためにINPITに出されております。また、流通アドバイザーなどを出す相手は、地方自治体だとかTLOだとか、そういう公的な主体というものでございまして、公的な性格のあるINPITで行っているというようなものでございます。

具体的には、下の方の(1)で流通アドバイザーのことが書いてございますが、本件は我々の施策の方向として特許庁自ら今後も行っていくのではなくて、地方公共団体にこう

いう流通アドバイザー事業というのを移管していく構想を持っておりまして、現在、地方自治体にいろいろな情報、知財のマッチングのノウハウというものを移管しているところでございます。今後は、それに応じて、流通アドバイザーの派遣事業は縮小していきたいと思っております。

13 ページでございますが、簡単に申し上げますが、ここは(2) 開放特許情報等の提供ということで、未利用特許のデータベースでございます。これもなかなか立ち上げ時期、自分のところの特許をそういうところにさらすということで、信用力がなかなかないと出してもらえない。そういうものもございまして、また、出してくもらったものを使うノウハウというものもあります。そういうことで、公平・中立的な機関である I N P I T だからこそ信頼して出してくれる。そういうところもでございます。今期についても事業実施主体は I N P I T であります。実際のシステムの話については外注しているところがございます。

(3) につきましては、知財の流通に関するビジネスの育成支援というところがございますが、これは民間企業に自立的な特許流通市場が整備されるまでの過渡的措置と考えておりまして、だんだん成熟した事業については、縮小、廃止しながら近く整理をしていきたいと思っております。

14 ページ、15 ページには、今、御説明の中で廃止や縮小する案件を再掲させていただいております。基本的に新しいシステムが立ち上がったらやめるものとか、I P D L の専用端末を利用した閲覧というものを大幅に縮小するとか、特許流通では地域にシフトしていくとか、事業規模のニーズに応じて、民間事業の立ち上がりに応じて規模を縮小していくとか、そういうようなことで、今、縮小、廃止という計画も、この整理合理化の中で議論させていただいております。

16 ページ、17 ページには「VI 外部資源の活用状況」ということで、外部委託の一覧を設けさせていただいております。この中では平成 18 年度、平成 19 年度の数字を表で示させていただいておりますが、平成 18 年度ですと、まだ競争性のある入札が少なく、随意契約が多かったのですが、政府の方針に従いまして厳しく見直した結果、平成 19 年度につかまして、一般競争入札がかなり増えてきております。まだ委託方法の白抜きの数字で随意契約と書いてあるものもございます。ただ、これも平成 20 年度から競争入札を導入するために、今、仕様書づくりをしているだとか、昨年随意契約をして、2 年契約、複数年契約でやっているの、それが終了した平成 20 年からとか平成 21 年度から競争入札をするとか、それぞれ皆理由があって、随意契約になっておりますが、これも平成 20 年度、平成 21 年度辺りで、ほぼすべて一般競争入札または企画競争等の競争環境を導入ということで、我々としても襟を正していきたいということでやっております。

ちょっと時間をオーバーしましたが、以上でございます。よろしく願いいたします。

黒川専門委員 それでは、ただいまの御説明のありました事項について質疑を行います。大体、時間の制約もありますので、30 分くらい質疑応答させていただきます。

逢見先生、何かございますでしょうか。

逢見委員 民間企業等の人材に対する研修については「市場化テスト」を検討すると、ほかはできないというお答えなんですけど、どういうことでしょうか。民間企業等の人材研修、資料6ページですが、「民間ではできないと言われた研修のみを実施しているが、今後、更に調整した結果、民間団体等が参入を希望する場合には市場化テストを実施する」と。要するにINPIの認識としては、自分たちが今やっていることは民間ではできないものを行っているつもりだけれども、しかし、民間で手が挙げれば「市場化テスト」をやってもいいと。これは、どういうことですか。

小川課長 これは2つ意味がありまして、実施している内容の問題と事業性の問題だと思います。それで1つは民間の人では、利益が上がらないからやらないといったものと、簡単な知財の研修ではなくて、中小企業向けの、ここに書いてありますが、特許侵害が行われ、警告を受けたとき、どう対応したらいいとか、そういう非常に細かい実践に則したものです。また、審査基準についての研修などは、やはり審査官とか特許庁自身の施策として、審査基準をどうするのか。それは国際調和の中で絶えず議論されておりますので、そういう動向が今どうなっているのかとか、そういうような研修でありまして、民間ではとてもできない事業だと本来は思っております。ただ、そういうところでもできるというスペックを満たすというところがあれば、それを外注してもいいと思っております。

逢見委員 要するに民間から手を挙げてきたら出してでもいい。手を挙げてこなかったらやらないという、何か民間の手を挙げるのを待ってればよいというお考えにしか見えない。そのようなことでよいのですか。

小川課長 民間といっても、弁理士会だとか発明協会だとか知的財産協会だとか、今でも研修事業やっているような団体がございますので、そういうところに今後も声をかけてできるかどうかというのを確認していきたい。できるかとか、やりたいかどうかということも確認していきたいと思っております。

逢見委員 官民競争入札等の趣旨から言うと、現在やっているもので、民間から手が挙がるかどうかというのも含めて、こういうものを1つの切り出しとしてあって、研修事業について、自分たちは今までこうやっているけれども、しかし、よりよい民間の提案とか、あるいはノウハウというものがあってやれるのだったら競争しましょうということだから、何か手が挙げたらやってもいいということとはちょっと違うのではないかと。

小川課長 通常の、ある程度だれでもできるような業務であれば、まずそういう入札みたいな形にして、それで受けるところが出てくるということがあるかもしれませんが、我々としては、そういうところとは違うと切り分けている。我々自身の判断ですけれども、一応テストはしているつもりです。

逢見委員 具体的にどういう研修プログラムやっていて、そのうち民間が参入する可能性があると考えたのは何なのかということです。その場合に、どのぐらいの規模で、あるいはいつごろからということがイメージできるものがあれば、出していただきたいと思

ます。

黒川専門委員 今、出ますか。

逢見委員 今、出なければ、後で事務局に。

黒川専門委員 では、事務局にお願いいたします。

まず私の個人の見解かもしれませんが、日本の場合においては知財立国を目指して、それで昨年視察にも行ってそちらの仕事というのは大変重要だと、こう理解しております。私のような大学人が関係するとなると、今、逢見委員がおっしゃったこの辺が、私個人、大学人としては関係するところに近いところで、大変、それぞれの大学あるいは研究者が特許をなるべく身近なものと考えて申請をしやすいように、あるいは特許を取るんだという意識に持っていくということに対する研修、中小企業などはあと特許侵害のこともおっしゃって、これも大事ですが、私としてはそういうところで大変重要な仕事でどんどんやってくださいというようなことを、昨年、政独委でお願いした。

それをやっているということで、ただ、そのときに私の理解が間違っていたら教えていただきたいんですが、弁理士会とか、そういうところもやっているけれども、向こうはボランティアみたいなものでやってなかなか大変なんだと、そういうようなところなので、知財立国を目指すのであれば、公的資金も投入してでもいいから、ここもぜひともみんなの研究者の意識改革を、あるいはそれぞれの業務支援も含めて、その支援の人たちを育成するというような部分が大事だということ、多分、昨年お願いしたと思うんです。

そこで今日、どういうわけかここにいて、官民競争入札等になじむかなということだったので、その辺を含めて、我が国の政策との関係で見失わないように、重要なところとはかく先ほど言ったようなところですから、この事業内容がより一層推進できるような形で御判断されているんだろうとは思いますが、よろしくお願いしたいと思います。

小川課長 そういう意味で、昨年でしたか、御議論いただいたときに、そういう一般的な中小企業向けの啓蒙的なものとか、そういうものについては各地方通産局等で、経産省の会計で委託事業という形で、アウトソースしながらやっている部分がございます。特許庁自らやらなければならない、独法にやらせているというところは、そういうところできないところ、先ほど申し上げたようなプロフェッショナルなところを行っているというような切り分けで、考えています。

黒川専門委員 それはわかる。それは昨年もそうだし、そうだと思うんだけど、民間に対するところですね。一層充実して、そこだけはしぼんでしまわないようにお願いしたいと思うんです。その一環として、民間に「市場化テスト」をするということであれば結構だと、民間に開放するというのであればですね。やるところがあるのか。だから、弁理士会は今まででも、そのとき自分たちが何か開催するにしてもボランティアみたいなものだというようなことを言っていますね。だから大変なんだと、むしろお金もついていけないとできないというようなことを、私の記憶が間違いでなければ言っていたと思うん

です。そこをどうするのか。お金を出すのかな。競争入札というと、イメージとしてはこういう業務をどうするんですか。

小川課長 今、我々、一般的な啓蒙のレベルの。

黒川専門委員 あまり重要ではなかったということですか。

小川課長 それは特許庁自らやらなければいけないか、もう少し地方の通産局から地方政策の中でやるかという、そういう仕分けをしております。

黒川専門委員 では、その辺はよく考えて、先ほど逢見委員からもありましたように、どういう内容なのか。大きな目標は失わないように、一つお願いしたいと思います。

それから、それぞれについて一般競争入札等を活用するということですがけれども、16ページのところで、随意契約というのが結構目立つ。しかも、今、そちらからも出た財団法人の日本特許情報機構と、もう一つ、社団法人の発明協会。ここに数十億円規模で、発明協会ではここに出ているものだと20億円ぐらい、それから、財団法人の日本特許情報機構だと、いろいろな業務でお金が出ている。これはどれぐらいなんだろう。50億円ぐらいになるのか、これとの関係というのは、どういう関係でしたか。

小川課長 この幾つかは、やはり今までは単純にここしかできない、実力からいってできないということで、随意契約でやってきた部分もございませう。ただ、今後、見直しをして、まずは企画競争を入れられるものは早く入れて、その後、総合評価の準備ができたものから総合評価に移行するというので、今後やっていきたいと思っております。今後、正直言えば、こういう日本特許情報機構がそのまま取っていくのかどうかというところは、我々の予測するところではないと思っております。

黒川専門委員 例えば、16ページの一つひとつ見ると、特許電子図書館における産業財産権情報の提供サービスに、これは計算が間違っているんですか。24億円ですか。

小川課長 それは平成18年が29億円で、平成19年が24億円ですね。

黒川専門委員 すごい金額ですね。これは一般競争入札に耐えられるようなサービスなのですか。

小川課長 これは先ほど申し上げました、いわゆる特許情報をインターネットに載せて外に提供するというIPDLのサービスでございまして、そのシステム開発とかメンテとか、そういうものについて、日本特許情報機構の方に出しているということでございませう。これにつきましては、平成20年度から企画競争を導入する準備をしておりますし、準備ができ次第、平成22年度を目途に総合評価の方に移行させるというようなことで、準備を進めてもらっております。

黒川専門委員 これはやはりこれほど金額がかかるようなものなのですね。

小川課長 はい。

黒川専門委員 はいとしか言いようがないと思ひます。

池谷課長補佐 例えばなんですけれども、特許の出願は、実は世界一なのですけれども、日本全体で年間40万件ぐらいの出願がございまして、出願情報40万件すべてについて公

報データに加工して、当然 I P D L に載せなければいけないし、または、特許の査定だけでも十何万件というのが年間ございまして、特許、実用新案、意匠、商標を合計すると、100 万件を超えるような膨大な数で毎年ございまして、それをすべてデータ加工してオープンにしているということで、非常に膨大なデータを毎年出し続けているというようなところ  
です。

小川課長 全体として、今、蓄積されているデータというのは、2 ページのところにも書いたわけですが、6,100 万件。これは日本でよく言われる J S T の JDream という技術データベースがありますが、その 1.4 倍の大きさということで、技術情報としては日本で一番のデータベースになっています。

黒川専門委員 そうすると、これを今、ここが管理しているということなんでしょ。それは企画競争とか一般競争になじむのですか。

小川課長 正直言って、このままで難しいところはあると思います。ただ、そこは特許庁の情報システムは平成 23 年から平成 25、26 年にかけて、変わってくるのですけれども、そういう中で外にどう出していくかということも、今、同時並行で検討しているところ  
です。

黒川専門委員 そうですか。それから、同じ財団に先ほどの和文の、要するに和文抄録データ、外国からのを翻訳してデータベースをつくるのに平成 19 年度で 12 億 6,000 万円。それから、今度英文にして海外に発信するのに 13 億円。これも高くはないのですか。これも異論はないけれども。これは翻訳ですね。

池谷課長補佐 ですから、膨大にございまして、日本だけでも、例えば、年間特許の査定は 70 万件以上ありまして、主たる外国の特許の査定になった文献を全部集めて、それが何十万件というのは今すぐわかりませんが、それをすべて翻訳するというので非常に膨大な、しかも専門的な特許の明細書を翻訳しております。

小川課長 これは、ここの団体でそういう機械翻訳のバージョンアップというのをどんどんやっていて、それで実際に機械翻訳をさせるのです。

黒川専門委員 そうすると、似ているから特定の翻訳のノウハウができているわけですね。そうすると、ここも一般になじむのか。ここに蓄積されていますね。

小川課長 そうですね。将来にわたって、他のところができるかどうか。

黒川専門委員 初期投資がもうかなり進んでしまっているから。

小川課長 逆に、我々もそういうところが出てきて、競争性でやってくれればいいですけれども、この和訳とか英訳とかをもしミスすると、これは特許の査定に影響してくるわけ  
です。先行技術で検索に引っ掛かるか、引っ掛からないか。相手国に対しても迷惑をかけることになります。そういう意味で、本当にこういうのを競争入札させた方がいいのかどうかというのを、悩みながらやっていくというところがあるんです。

黒川専門委員 そうですか。それから、もう一つ。同じ財団法人に、左の 5 番目「特許電子図書館における産業財産権情報の提供サービスに係る請負契約」で 29 億円。

小川課長 これは先ほどのものでございます。

黒川専門委員 そうか。その下は、工業所有権情報の整理標準化データ作成業務。

小川課長 これは特許庁の中のシステム、レガシーですので、ばらばらのデータフォーマットを統一化させています。

黒川専門委員 これはいずれなくなるのですね。

小川課長 そうですね。平成 25、26 年に。

黒川専門委員 わかりました。では、もう一つの方の社団法人発明協会に平成 18 年度が 20 億円ぐらいで、平成 19 年度がちょっと減ったのかな、17 億円ですか。

小川課長 はい。

黒川専門委員 これはどういうことか。

小川課長 これは特許流通のところですね。これが先ほどのアドバイザー事業というものです。

黒川専門委員 ここで 17 億円とかで出ていて、それを先ほどの発明協会に、随意契約で平成 19 年度が企画競争にしたのをもっと広げようということですか。先ほどの逢見先生の質問に答えるとすると、ここが発明協会でなくなるという話ですか。

小川課長 逢見先生の方は研修ですね。

黒川専門委員 研修か。では、こちらはアドバイザーか。これはまだ話題に出てない。

小川課長 アドバイザーは、先ほど説明したとおり、将来には地方公共団体の方に事業実施主体を移していきたいと思っていて、今、従来はアドバイザーが地方公共団体に行って、自ら企業回りをしていたのですけれども、今は地方公共団体で用意した彼らの側のアドバイザーにいろいろ教え込んで、一緒に回って、彼らに教えている。そういうのが移管し終われば、この事業については縮小していきたいと思っています。

黒川専門委員 そうすると、どんどん金額が減っているわけですね。これは大体目標としては、どのぐらいまででなくなるんですか。

小川課長 今、第 2 期が平成 18 年度から平成 22 年度までで、その間で移管し終われば、結果を見て検討したいと思っています。

黒川専門委員 わかりました。

そうすると、今日、財団法人日本特許情報機構の方の中身をお聞きすると、ほかのところにお任せするという事は、ある意味で取引コストが非常に高くなるような気もするし、一体出てくるのかなという気もする。

だから、最終的には国民に対してどれだけ効率的に同じサービスが提供できるか。あるいは同じ金額だったら、よりよいサービスが提供できればいいわけですね。これはみんなもう耳にたこなんだけれども、そうすると、こういうようなものというのは、産業組織論で言うところのコアコンピタンスに近いような、特許庁及び I N P I T 自身に連動しているような感じがしないではない。財団法人日本特許情報機構というところの収入は、何割ぐらいが特許庁及び I N P I T から出ているのか。ほとんど国からの支出で食っていると

ということはないんですか。

池谷課長補佐 今、そういう資料を持ち合わせていないので。

黒川専門委員 では、それを事務局から聞きますので、教えていただきたい。もし国からの支出がほとんどだとすると、取引コストがすごく高くなってしまふような事態が起きる。この際合併してしまうとか、そういうことを普通民間だったら考える。それが当然ですよ。

小川課長 それはI N P I Tと一緒になれとか、そういうことですか。

黒川専門委員 要するにコストが下がればいいわけです。何かお聞きしていると、ほとんど民間開放がお題目で、一般競争入札を実施して本当に民間事業者が入れるものなのかどうか、それを真剣に考えてほしい。もし、本当に一般的になるというのだったら、本当にやってほしい。無理だということのだったら、ただ項目を並べてつじつまを合わせるということはやめてほしい。システムとして兵たん線を短くするということを真剣に考えてほしい。本当に一般競争、あるいは官民競争入札等ができるものを出してほしい、その方が本当に安くなるというようなものを。今日お聞きしているだけだと、何か難しそうな気もするが、本当に安くなるんですね。たくさん応札者が出てくるのか。

小川課長 日本の企業だけだったら、正直言って難しいと思います。例えば、先ほどの英訳とか何かだと。ただ、やはり色々聞くと、海外の技術情報の提供事業者というのはいます。そういうところが関心を持つかどうかということで、そういう入札についても非常に緊張感があります。

黒川専門委員 先ほどの話は翻訳ですね、翻訳ならそうだろう。では、やはり先ほどはコアとおっしゃいましたけれども、今の話だと翻訳はそれほどコアではないね。

小川課長 機械翻訳の精度の問題だと思います。

黒川専門委員 そうすると、先ほどの話で、一番初めには翻訳語も特定のものが蓄積されているということだけれども、そうでもないのか。

小川課長 それはそのようなことはなくて。

黒川専門委員 それでは、どちらなのか。

小川課長 蓄積はされています。ただ、外の事業者などでも、やはり海外の特許の仕事を取ったりとかしていますので、そういうところの蓄積とかをもっていて、世界の競争力と考えれば、出てくる可能性はあると思います。

黒川専門委員 そうすると、先ほど言ったことが極論の、むしろ取り込んでしまって、コアコンピタンスに近いものであれば、垂直統合ということもあるかもしれないねと言ったけれども、やはりそのようなことはない。ここはやはり別のところに置いておいた方が合理的ですか。

池谷課長補佐 そこは先ほど、例えば特許の明細書ですとか公報という、物すごい専門になると、きっちり言うと権利範囲を書き下している日本語がありまして、それをまた例えば英語に直すというのが非常にテクニカルで、単に英会話の言葉を日本語、英語に直す

ことではなくて、権利範囲をきっちりと確定したまま英語から日本語、または日本語から英語に直すというのは、非常に専門用語も含めて技術的に難しいので、正直言うと、論理的にはあるのかもしれませんが。現実的にはそういうことをできるけれども、しかし、数十万件という単位で、きっちりと外国政府に出せるようなレベルに出せるところは、正直ないのではないかと思います。

黒川専門委員 なるほど、わかりました。

逢見委員 やはり特許情報機構とか発明協会に、20億円近いものが随契で出されている。これから競争入札にするとしても、どういう要求水準なのか。達成しなければいけない質というのは何なのかということをはっきりと明らかにして出さないと、価格競争だけではかえってサービスの質が落ちるということは、知財立国という考え方からいっても好ましくない。

池谷課長補佐 国民全員のことですので。

逢見委員 だとするならば、むしろキッチリと「市場化テスト」にかける方が、そういう部分はキッチリと要求水準も明らかにできる。それをキッチリと検討してもらえますか。何かただ「競争入札をやりましたが、結局他の民間事業者は来ませんでした、やはり落としたのは発明協会でしたね、とか、日本特許情報機構でしたね」とかということになりかねない。形式だけの競争入札になるのは許されないですよ。

中藤事務局長 関連して、現実的に今、随契が企画競争になって、企画競争が一般競争になって、平成19年度はたまたま前回の業者そのままですけども、実際にほかの業者が、例えば企画競争で何社か来たとか、更に一般競争にしたら何社か来たということは分かりますね。平成19年度、既に決まっているところがあれば、すぐ分かりますよね。

小川課長 ちょっとここにINPITの契約だけではなくて、特許庁自身もいっぱいいろいろやっています、移管していない業務の世界などでは、そういうようなところを聞くと、やはり競争入札入って、それなりに業者が来て、いろいろな事業者、落札業者は変動して行って、競争性は働いている。

黒川専門委員 今の事務局長のお話は大変重要なことです。後で参加した業者をキッチリと教えていただけますね。

小川課長 ちょっとINPITで出ているかどうかよくわかりませんが、特許庁の方に載っているような、いないような。

黒川専門委員 それでは、よろしくお願ひしたい。

先ほど私も言ったように、不可能なものをただ題目にして議論するのもむだだから、実際あり得るものなのかどうか。ないとするならば、やはりそれはコア事業なのです。

そういうわけで、またいろいろ試してみるということは分かりました。工業所有権情報・研修館の業務についても含めて、本日の議論を踏まえ前向きにますます御協力のほどよろしくお願ひをいたします。

小川課長 ありがとうございます。

(独立行政法人工業所有権情報・研修館関係者退室)

( 独立行政法人中小企業基盤整備機構関係者入室 )

黒川専門委員 それでは、中小企業基盤整備機構の業務に関しまして、中小企業庁企画課の餅田課長より、説明をお願いします。

まず、研修事業について議論したいと思いますので、この件について 10 分ぐらいで説明をお願いします。

餅田課長 わかりました。資料は 3 - 、 3 - 、 3 - とございますが、資料 3 - は機構の概要ですので、こちらの方はぱっと見ていただきまして、最初に資料 3 - に基づいて、研修の説明をさせていただきます。

研修事業ですけれども、中小機構の場合は、中小企業大学の管理・運營業務、研修業務が対象となる事業でございます。

まず、事業内容の詳細でございます。

中小機構における研修事業でございますけれども、中小企業の支援担当者、例えば都道府県の職員であるとか、商工会議所、商工会の職員、信用保証協会の職員という、まさに施策を担当する人たちの中小企業支援担当者に対するもの。それと、都道府県が行うことが困難な中小企業者及びその従業員に対する研修を実施しているところでございます。

また、大学校という施設を持っているため、施設の維持管理及び運営の業務を併せて行っているところでございます。

その下の方に、組織体系図がございます。

本部と支部等でございますが、本部の中に経営支援部がありまして、その中に東京校を持ってございます。そのほか、各地方支部の中の同じく人材支援部の下に大学校がございまして、北海道から九州まで、東京校と併せて 9 校の大学校がございまして、

予算額、定員等でございますけれども、19 年度の予算額は約 35 億円でございます。これは、機構運営費交付金の内数と自己資金の額を合わせた額でございます。人件費相当額を除いております。

定員は、本年の 4 月 1 日現在で 131 名でございます。

業務量は、18 年度の実績といたしまして、研修実施回数が 624 回、受講者数が約 1 万 9,000 人の事業を行っております。

当該事務・事業を行う職員以外では使えないとする特殊事情とか規制する法律はございません。

次に「イ 現状の外部資源の活用状況(外部委託を実施している場合)」でございます。

後ろの方に、別紙 2 として委託業務の一覧が付いてございます。北海道の旭川校から順番にどのようなものが委託契約なされているかというのがございます。

旭川校は、既に「市場化テスト」を実施しておりますので、上から 4 番目「中小企業大学校旭川校における市場化(モデル事業)」というものがございまして、そのほかについては、各校共通でございます。例えば寮の管理、保安警備、食堂、喫茶運營業務、植栽の管理業務、清掃請負業務等々のものがそれぞれ委託契約を結んだ業務としてございます。

契約実績についても、そこにそれぞれについて書かれておりまして、委託方法についてもそこに書かれているものでございます。

「(3)官民競争入札の内容について」でございます。

「ア 想定している対象事業内容について」でございますけれども「 事務・事業全体のフロー中の官民競争入札等の対象事業の範囲」ということで、後ろの別紙1-1に具体的にどのような事業をやっているのかというフロー図がございます。

ここでやっている「市場化テスト」のフロー図について御説明いたします。

業務のフローというのは、まず真ん中の左の「地域ニーズの発掘・調査」というところから見ていただくのが一番わかりやすいかと思えます。

研修業務を形成するに当たりまして、地域の課題が何か、事業者がどのような支援を望んでいるのかということをもとに、具体的にテーマを探ることが一番重要でございます。それは都道府県、直接企業、経産省の中では地方に経産局というのがございますので、それらから課題を集めまして、それを基に次の「研修実施方針及び研修計画の策定」を行います。

各地域で出てきましたニーズを踏まえまして、どのような目的で、概要で人数はどうしたらいいか、日にち、曜日をどうしたらいいか等々を企画しまして、それを1年間全体に振り分けながら、一番中小企業者が対応できそうな日程を考えまして、それを計画として出していきます。

それができたら、次は「カリキュラムの策定」ということで、具体的な中身で講師の選定も含めてやっていきます。講義に使う資料等々をセットいたしまして、カリキュラムが策定されることとなります。

それから、受講者の募集をします。募集方法といたしましても、どのようなルートがいいのか。単にネットでやっているわけではなくて、各商工会議所、商工会等々、都道府県の関連施設を歩きまして、人を集めていくということをやります。

実際の研修ですけれども、教室の運営、宿舎、これは寄宿舍付きのところでございますので、その宿舎の運営等々がありまして、実際の研修が終わりました。研修が終わったら、一つずつのものを評価いたしまして、次の年の参考資料として、それを活用していくというものを続けていくというサイクルでございます。

6ページの別紙1-2に、この中で「市場化テスト」を行うものが出てくるのでございますけれども、上の方の四角の中にこの業務以外にやっているものがございまして、それが何かと申しますと、例えば関連機関、これは協力機関、企業、大学、自治体等とどういうふうに協力していくかというスキームの構築でございます。

それから、研修計画に関しまして、自治体や商工会議所、商工会、地方の経産局等々と調整をしていきます。具体的に、例えば北九州であれば、自動車関連のものをもっと入れてほしいとか、北海道であれば、農工連携のものをもっと入れてほしいとかということをやって全体を決めていきます。

当然のことでございますが、委託・請負業務の仕様書の作成であるとか、予算の策定、

要求、配分であるとか、施設・資産の整備・保全の策定及び実施というものをこれ以外のところでやります。

更に「市場化テスト」への移行というのがこの点線のところでございます。この移行に伴いまして、これ全体を評価、モニタリングするという新しい業務が発生するというところでございます。ここにつきましては、企業研修のところ「市場化テスト」を実施していきたいと考えております。

また前に戻っていただきます。

フローとしましては、今のようなフローです。「市場化テスト」の対象としまして、今のようなところが対象でございますけれども、の「市場化テスト」を行うところの組織体系上の対象の位置づけでございますが、3ページの上の四角にありますすべての大学校において「市場化テスト」、企業関係研修について実施をしていくということでございます。

に、その予算額や定員を書いておりますけれども、予算額として、19年度の予算で切り分けて見れば、約22億円、定員で60人、業務量の回数で、研修実施回数として313回、受講者として約9,500人ぐらいのものが「市場化テスト」の対象になっていくということでございます。

次に「イ 事務・事業全体を官民競争入札等の対象とすることができない理由」でございます。

本事業について、21年から5年間の次期中期目標期間中、すべての大学校において企業向け研修への「市場化テスト」導入を図る。その際の注意事項としまして、現在、北海道の旭川校で「市場化テスト」のモデル事業を実施中でございます。18年度の中頃から19年度いっぱい1年半かけてモデル事業を実施するというので、まさにやっている最中でございます。この中で抽出された課題を十分に踏まえまして、それを改善して、そして次期計画で実施するというのを考えています。

現在の中間的な状況でございますけれども、「市場化テスト」をやっている個々の研修コースでございますが、思うように人が集まっていないということがございます。やはり地域ニーズをもっとしっかりとらまえることが必要でございます。このところは改善する必要があるであろうということでございますし、事業受託者の選定の際の評価の在り方というのは、お金のところを安くすることに少し重みを置いているんですけども、それだけに注目すると人が集まらなくて、質が落ちるということがございますので、やはりニーズをしっかりとらまえて、質をしっかりと高めた上で、なおかつお金の分で節約ができるというものにしないと意味がないということで、このモデル事業というのは、そういうのがわかったという点で意味がありまして、これを1年半続けてしっかりと評価して、それを基に次期中期計画で「市場化テスト」をやりたいと考えています。

都道府県とか商工会議所等の支援担当者向けの研修でございますけれども、これについては中小企業施策に直接関係するもの。中小企業施策は、毎年中小企業の新しいニーズに

応えまして、法律を新たにつくりましたり、法律の改正を行いまして、新たなものを展開したりしておりますけれども、そのようなものは実施機関である中小機構と十分相談しながらやっています。中小機構がまさにニーズを出してくるという役回りを持っているということがございますけれども、そういうのも踏まえて法律をつくっていくという側面もございまして、中小企業施策に関する幅広い知識とか最新動向をとらえて、それを支援機関に教えるという重要な役割は、「市場化テスト」をやって、一般の企業ができる話ではないということで、ここについてはしっかりと国、中小機構自らがやっていく必要があるということで、この部分は「市場化テスト」の対象から外しております。

ただし、全体の7割を占めている企業向け研修については、今やっているものの評価を踏まえて、全校でやらせていただければということを考えています。

これについては、以上でございます。

黒川専門委員 では、ただいま説明のあった事項について、質疑を行います。

逢見委員 まだクリアーではないところがたくさんあるのですけれども、3ページの「対象事業の予算額、定員その他業務量に関連する指標の実績値」ですが、これは60人で313回の研修を実施しているということなのですか。

餅田課長 そうです。企業向け研修を行っている人たちが60人いるということです。

逢見委員 今は全く外部に出してなくて、全部機構の職員の人で研修をやっているのですか。

餅田課長 旭川校でモデル事業をやる以外のものについては、先ほどの委託業務をアウトソーシングしている部分はございますけれども、それ以外については機構の職員で実施しております。

逢見委員 これを「市場化テスト」に出すときには、313回の研修を全部ということですか。

餅田課長 「市場化テスト」を出すときは、各校ごとにやっていく必要があります。各校ごとに地域のニーズが違ってしまして、研修内容が違ってきますので、各校ごとにどういったところが適当かという業者の選定を行っていきます。

ですので、この313回というのは、すべての学校のトータルでございまして、単純に割り振ることはできないですが、各校に割り振ると、例えば9校ですから、1つ30~40の間をまとめてあるときにやってみる。そして、それを評価していくということになっています。

逢見委員 今、旭川校もそういう形でやっているのですか。

餅田課長 そうです。旭川もそうですが、この研修コースだけでなく、施設の方も併せてやって、トータルとして成り立つかどうかというモデル事業を行っている状況でございます。

逢見委員 あと、次の別紙1-2の点線内が想定している対象事業ということですが、「地域ニーズの発掘・調査」から始まって、ずっと一連のものを一括して「市場化テスト」

に出すということですか。

餅田課長 市場化ニーズの発掘とか研修計画の策定とかというのは、頭が要るところなんです。もしこれを出さないのであれば、これはアウトソーシングなんです。それができて、初めて事業が回っていくということが確認できるということですので、ここから出すことを考えています。

逢見委員 これを1年の中で全部やるのですか。

餅田課長 1年の中で回っていきます。

梶田総務部長 ちょっと補足させていただきます。

別紙1-1、あるいは1-2でも結構でございますが、今、御質問の1年の中かどうかという点が大事でございます。例えば20年度の研修をつくろうとしますと、地域ニーズの発掘というのは、もう今年の夏前からインタビュー調査ですとか、企業へのインタビューをしたり、自治体にいろいろなニーズをお聞きしたりします。その後、秋にかけて研修の実施方針ですとか、計画をつくり、年内にカリキュラムをつくって、その後、年が明けますと募集をかけます。募集をいただいたところで、年間の実施計画を確定して、その後、教室の開校というところから20年の4月になってまいりまして、その後1年間かけて教室を運営し、寄宿舎を運営し、その結果、途中途中でまたお客様の受講生の方の反省点ですとか、結果の評価をお聞きして、それとまた地域のニーズとをくっ付けながら、更に翌年の研修計画、翌々年の研修計画をつくるということで、大体この点線の中の作業一連が2年間、ニーズの発掘から研修計画をつくって、実際の研修をするということまでの2年間のサイクルだとお考えいただければいいと思います。

ですから、この教室を運営している間に、また次の年のニーズ調査をやっていくというのが重なってどんどん進んでまいります。

逢見委員 旭川校でやっていたケースで言えば、モデル事業でこれをやったときに、こういう提案が来て、どういうふうに評価するのですか。

梶田総務部長 まさに今、19年に旭川の場合には東京リーガルマインドが受託者になって、今、研修をやっておられますけれども、この19年のカリキュラムは、18年の秋当初に私どもは契約いたしました。その契約をした際に、過去旭川でやってきたいろいろな地域のニーズ、あるいは我々自身が持っていたカリキュラムをLECにお示しをして、LECさんがその後、地域の方のいろいろな話を聞いて、3月にかけてカリキュラムをつくって、今まさに4月以降、LECの企画した研修を実施しておられるのですが、どういった研修内容かといいますと、当初40数コース御計画されていますけれども、非常に基礎的な財務の研修もあれば、北海道の建設業がどう業種転換していったらいいかといったようなことの研修計画を立てたりとか、いろいろなケースがございます。

ただ、先ほど餅田課長の方から御説明がありましたように、今、言いましたように、去年の秋以降にLECさんは北海道のいろいろなニーズ調査をされていますので、必ずしもすべてのニーズが把握できたかということ、私どもから見た場合に、若干その辺に問題があ

って、LECさんが企画した例えば30名とか50名といったコースで期待したほどの人数は今のところまだ集まっていないというのが、今のモデル実験でやっているところの途中経過でございます。

ただ、集まっていないから非常に問題かといいますと、その水準がもし30名のところ10名しか集まらないということであれば問題なんですけど、8割とか9割の水準はいつていきますので、もう少し我々からも情報提供とかお手伝いをすれば、期待する受講生が集まるのではないかという期待も持ちながら、一方で私どもは委託者なので評価もしなければいけないものですから、あまり我々がてこ入れしたのではモデルの評価ができなくなるということで、非常にその距離感を慎重にはかりながら、今、モデル事業を進めている最中でございます。

逢見委員 印象としては、かなり情報提供しないと、いきなり発掘・調査から始めるというのは、民間がすぐやるにはなかなか大変ではないかなという印象を持ちますね。

梶田総務部長 そのとおりです。

ですので、今、御説明させていただきましたけれども、地域ごとにニーズがかなり違うということがあるので、その地域ニーズに応じた情報をかなり提供して、彼らもそれを紹介して、自ら集めて、新しいニーズを発掘するということまで達しないと、うまく回っていきません。それをするためには少し時間がかかるのではないのかなと思います。ですので、一つずつ、1つの学校ずつ丹念にやっていく必要があると考えています。

逢見委員 是非、丁寧な対応をお願いしたいと思います。

黒川専門委員 大体研修というのは、313回、受講者数9,464名で1人大体何日ぐらい泊りがけですか。先ほど宿舍もおっしゃったので、泊まりがけですか。

餅田課長 日帰りというの中にはあるかもしれませんが、泊まりがけのものが基本でございます。

黒川専門委員 大体何泊ぐらいするのですか。

餅田課長 2泊のもの、3泊のもの、1週間のもの、1か月のもの、半年のものといういろいろなコースがございます。

黒川専門委員 平均大体何泊ぐらいのイメージですか。

梶田総務部長 4日間の3泊4日程度です。移動の時間がございますので、月曜日の午後あるいは火曜日から始めて、金曜日には終わるというパターンが多いです。

黒川専門委員 18年度実績のこの受講者数というのは、そういうのも全部ひっくるめて9,464名だったということだね。

梶田総務部長 そうです。

黒川専門委員 そうすると、大体1万人ぐらいを予定しているわけね。それで22億円ということは、1人当たり22万円かけるということなのか、大体3泊、4泊で20万円か。1人あたりに税金を20万円かけるということですから、これは相当国としては期待しているということが言えるのですね。

餅田課長 彼ら自身にも負担をしていただいています、例えば2泊であったら、1つの例ですけれども、2泊コースが2万1,000円だとか、5日間コースが4万1,000円であるとか、勿論宿泊費用も1泊1,500円、食事を付けて2,000円とか、そういう負担をしていただいています、それとは別にあるということでございます。

黒川専門委員 別に22億円ということですか。

餅田課長 ですから、そのぐらいかなり期待をしながらやっているということです。

梶田総務部長 お客様からの自己負担、受講料も入れて22億円ということですか。

黒川専門委員 このうち国費投入は幾らですか。

餅田課長 大体収入が7億円ぐらいだと思います。全体の35億円規模のうち、全体の額ですね。ここでは、そのうちの企業向け研修でございますけれども、今、手元にはっきりした数字がございませんけれども、たしか7億円ぐらいだったかと思います。

梶田総務部長 失礼しました。2ページ目の35億円に対しては、7億5,000万円ほどが受講者の負担でございます、22億円のベースになりますと、5億円程度が受講者の負担となります。

黒川専門委員 そうすると、国費は17億円ですね。3泊4日1万人とすると、17万円を研修参加者に、平均ですから何とも言えませんけれども、イメージとしてはそのぐらいのつもりでよろしいですね。わかりました。

この問題だけ議論するのも何ですけれども、大分県関係の事業としてはこの事業が7割ぐらいですか。

梶田総務部長 7割ぐらいですね。

黒川専門委員 そうですね。よく全部出してくださいということで御協力いただきまして、ありがとうございました。

ですけれども、今、お聞きしたところだと、そのぐらいの国費が投入されているものから、是非ともそちらも旭川校について御検討されたように、3日間で国費が1人あたり17万円かかっているのですから、事業の有効性が低下するとゆゆしきことだと思えます。ですから、その有効性の評価もあわせてキッチリとしていただく。これだけの規模のものを外に出すか出さないかということよりも、そういうことが大事だと思う。1人に17万円もかけること自体が有効かどうか。そういうことが大事なので、是非ともそこを見失わないようお願いしたい。

それでは、もう一つ、相談・助言・情報提供業務について、説明願います。

餅田課長 わかりました。資料3- でございますけれども、この中身には、実は3種類入っております、1ページ目の「経営相談・アドバイス事業」、5ページ目に情報提供ということで「中小企業ビジネス支援ポータルサイト（J-Net21）」、7ページ目に「中心市街地活性化」という3種類のものが情報提供事業となっております。

1番目と3番目はやり方が似ていますので、まとめて説明させていただきまして、真ん中の情報提供はちょっと別物ですので、これを説明させていただくというやり方でやらせ

ていただきます。

まず、経営相談・アドバイス事業ですけれども、これは後ろの方を見ていただくのがわかりやすいかと思います。

別紙1で「経営相談・アドバイスの実施フロー」というものがございまして、ここにどういふふうなフローになっているかというのを から順番に追っていくと全体がわかるという具合になっています。

一番左に相談者の中小企業者がいます。そして、真ん中に中小機構の支部がございまして、そして、中小企業の支部が雇っている外部専門家、アドバイザーが右におりまして、この三角形の中で仕事をしています。

まず、相談者でございましてけれども、自らの企業の基礎情報、相談した内容を相談します。それを機構の支部職員が受けます。相談の内容がどういうものであるか、その課題を整理しまして、課題ごとにその専門家に任せたり、1つの専門家に任せるようであればその1人というのも勿論ございまして。

次に、支援方針を検討します。その課題ごとにどういう方針でやるのが一番妥当であるか。このとき、単に相手が言ってきたことだけでなく、自分たちが持っている支援策というのをどう活用するのか。中小機構の支援策はいろいろな段階でいろいろなものがございまして、そのうちどれを活用するのが一番妥当であるのかということを考えていきまして、それに従ってやっていきます。

次に、その支援方針が決まりましたら、それを専門家と相談し、専門家に支援を実際にやっていただきます。専門家は、中小企業者に対して直接具体的な支援を行って、自分の支援が整いましたら、それはそれで、そしてほとんどそういうことでは終わらなくて、新しい課題、自分に対応できない課題というのが生まれてきます。そういう課題については、また中小機構の方へ戻しまして、それを別の方針を立てて専門家、アドバイザーを出していくということを繰り返していきます。

そして、1つの案件に対しまして、それが終了するごとに評価、フォローアップというのをやっていきまして、それを蓄積しまして、新たに必要な支援施策ということで横にまとめまして、それをやると中小企業庁、または支援部局の方に伝えまして、次の年の新しい種になっていくというルーチンでございまして。

こういうルーチンで、支部職員は中小企業施策のいろいろなものを体系的にわかっておりますので、単に受けた相談内容だけではなくて、それを基にどういう支援策を使うのがより効果的かということを考えてやっていくというコーディネートをする業務というものがございまして、この部分について外の民間機関に任せることは難しいと考えています。

2ページ目の(特色)のところでは書いていますけれども、個別の経営事情を踏まえた反復継続型の支援です。単なる相談ごとにある専門家を派遣するというだけではなくて、それに付加価値を付け加えるというところが違うところです。付加価値とは、中小機構が持っているいろいろな支援策です。それを加えることによって、より中小企業に対して効

果的な経営支援ができていくということが言えるかと思います。

中小企業の1つの特徴として、人材不足ということがございます。それは経営財務、知財など、今いろいろな分野で人手不足です。技術開発、マーケティングもなおさらのこと、環境問題になるとほとんど対応できない。そういういろいろなアドバイザーを繰り返し派遣することによって、しっかりとした中小企業を育てていくための相談事業であります。

単なる相談ではなくて、企業が進むフェーズによりまして、違った専門家をあてがいながらやっていく。そしてそれで得られた情報は、次の中小企業施策に反映するということところが違っているところでございまして、このための事業をやっていきます。

予算額としましては、3億6,300万円。定員15人。1支部当たり1.5人でこれを回している。年間2万4,000件やっていますので、これを一人当たりにしても、1日10件程度やらないと回り切れないというものをやらせていただいています。できれば、アウトソーシングの部分はまさに専門家のところですが、いい専門家をしっかりと集めて、中小企業の対応するタイミングで派遣していくというのがまさに仕事でございまして。

黒川専門委員 わかりました。

私は何も意見がないのですが、逢見先生、更に何か「市場化テスト」しなさいという御意見がございましたら、お願いいたします。

逢見委員 2万4,000件はすごいですね。1支部1.5人。1人年間千数百件ですか。

餅田課長 250日としても、1,600件ぐらいになります。

黒川専門委員 これだと、手を挙げる民間事業者がないですよ。

わかりました。今日は2つの案件について検討しました。

中小企業大大学校について、先ほどの議論を踏まえて、是非とも我々の税金が有効に使われるようなことを第一に考えながら、業務の「市場化テスト」を進めていただきたいと思います。どうぞよろしくお願いいたします。

餅田課長 こちらこそどうぞよろしく申し上げます。今日はありがとうございました。

黒川専門委員 どうもありがとうございました。