

施設・研修等分科会
第26回議事録

内閣府公共サービス改革推進室

第 26 回施設・研修等分科会
議事次第

日 時：平成 21 年 9 月 18 日（金）16:30～17:20

場 所：永田町合同庁舎 1 階 第 3 共用会議室

【議 題】

1. 平成 22 年度における国際交流会館等の運営等業務の民間競争入札の実施計画について
 - ・（独）日本学生支援機構からのヒアリング
2. 平成 22 年度における海外観光宣伝事務所の業務の民間競争入札の実施予定について
 - ・（独）国際観光振興機構からのヒアリング

○小幡主査 それでは、「第26回施設・研修等分科会」を開催いたします。本日は7月に改定した「基本方針」のスケジュールに沿いまして、日本学生支援機構と国際観光振興機構の2つの独立行政法人の業務について議論を行っていきたいと思います。

参考資料といたしまして、「基本方針」別表の関係部分の抜粋を配布しておりますので、これを適宜、御参照いただければと思います。

それでは、議事に入ります。

1つ目は「国際交流会館等の運営等業務の民間競争入札の実施計画について」でございます。この事業は既に広島、大阪の2つの施設の業務が民間競争入札の対象となっているところですが、7月に改定した「基本方針」に沿って検討したところ、平成22年度以降、その範囲を拡大するとの申し出がございましたので、ヒアリングを行いたいと思います。

では、説明者の入室をお願いいたします。

(独立行政法人日本学生支援機構関係者入室)

○小幡主査 どうぞ、お座りください。どうも、お忙しいところ、御苦労さまでございます。本日は日本学生支援機構の小見夏生政策企画部長に来ていただいておりますので、説明をお願いしたいと思います。

5分から7分程度でよろしくをお願いいたします。

○小見部長 日本学生支援機構の小見と申します。どうぞ、よろしくをお願いいたします。それでは、まず、事前にお渡しいたしました資料に基づきまして今回の計画について申し上げます。

まず、今回の計画案につきましては本年の7月10日、閣議決定の「公共サービス改革基本方針」に基づいて策定したものでございます。平成22年度に実施する対象施設としては兵庫国際交流会館をとということで案をつくっております、平成21年度においてはその兵庫国際交流会館の管理・運営業務について民間競争入札を実施したいというものでございます。

業務の概要と入札の対象範囲ですけれども、この国際交流会館は外国人留学生に対して生活と居住の場を提供することによって、その勉学その他学生生活を支援する。それとともに入居学生その他の学生と、地域住民等との交流事業を実施することによって国際理解の発展、相互交流に資することを目的として設置されているものでございまして、その会館の管理・運営に係る業務について公共サービス実施民間事業者へ委託するというものでございます。

業務内容としては、1ページの中段から2ページにかけて記載してありますけれども、昨年と異なる委託業務内容についてのみ御説明申し上げますと、まず1ページ目の「宿泊施設の利用に関する業務」のうちの入居者の募集業務、それと入居者の面接、これについては新たに委託業務として新設するものでございます。

それと2つ目の丸で「交流施設の利用に関する業務」。会議室、備品等の貸出手続、利用料金の請求手続等も新たに追加するものでございます。

それと4つ目の丸の「交流事業の実施に関する業務」の中で各種催事の実施。これは昨年まではこの実施の中には企画については含んでおりませんでしたけれども、この監理委員会さんからの御指摘等も踏まえて、今回、新たに企画についても委託業務に追加をしようということにしたものでございます。

続いて2ページに行きまして、上の方の3つ目、※印で「兵庫国際交流会館の施設概要」がでございます。

「主な構成施設」として、居室198室。これは本年と昨年の実施の施設については大体40室でございましたので、規模の点でかなり大きな規模となったということ。それと多目的ホール。これは大体360㎡弱の広さで定員300名のホールでございますけれども、こういった施設も備えていて、これを一般の貸出業務ということで追加をするものでございます。

次の行の研修室についても、3部屋ありますけれども、これも同様に貸出業務の対象として考えております。

「入札等の実施予定時期」は21年度中に入札を実施し、22年4月から落札者による事業を実施ということで、契約期間は来年4月から3年間でございます。

所在地は兵庫県。

それと「平成23年度以降の事業における対象範囲の拡大措置等」については、この実施状況の検証結果等を踏まえ、残る10館の国際交流会館における民間競争入札を更に推進することにしております。

「計画案策定に当たっての考え方」ということで、(1)は従来の経緯で、昨年4月から広島国際交流会館、本年4月から大阪第二国際交流会館について市場化テストを実施しているということが記載してあります。

最後の3ページの2段目、今後の状況として広島国際交流会館と大阪第二国際交流会館のこの検証結果等を踏まえ、残る11館の民間競争入札を更に推進するという方針のもとで、22年度においてはこの市場化テストの先行事例であるこの2つの国際交流会館と条件の異なる施設ということで、2つの面がでございます。

日本国政府の奨学金受給者である国費留学生を多数受け入れていて、かつ入居者や関係機関等への影響が大きい大規模な施設という2つの要素を持つ兵庫国際交流会館の管理・運營業務について実施をするというものでございます。

「契約期間」については、ここに書いてあるとおりでございます。

今、資料配布をさせていただいたこの「兵庫国際交流会館の特徴」という1枚紙に今回の概要を簡潔にまとめております。

2つの要素ということで、今までの市場化テストの対象施設と異なる2つの要素ということで施設規模が大きいということと、国費外国人留学生を多数受け入れとをまず記載させていただきまして、この施設規模が大きいということとどういふことが起こるかと言いますと、やはり職員1人当たりの留学生数が多くなる。関係機関との調整業務が増加すると

いうことで、当然、職員の負担が大きくなるであろうと。

それと、大規模な会館になるほどその受入れの留学生の国・地域等が広い範囲にわたりますので、それぞれの国、地域の文化、宗教、政治状況等を理解していただいた上でのより高い管理能力が必要になってくると考えております。

一方、「国費外国人留学生を多数受入れ」については、大学等と連携した居室の確保。これは特に4月入学だけではなくて、秋入学もございますので、そういったことで一定数の居室は空室にしておく必要もございます。

そういったことで、大学と連携した居室の確保ということがございますし、オリエンテーション等の受入体制の在り方の工夫も必要になってくると。

特に渡日直後の国費の留学生は、一般的に言うと日本語能力が低い、あるいは日本文化に不慣れということからより一層、きめ細かな生活上のサポート、あるいは教育的な立場からのサービス提供や配慮が必要になってくるであろうと考えております。

それと、「交流施設貸出業務の実施」。これも従来の広島と大阪第二にはなかったものですが、施設の有効活用という観点から付帯業務として入居者の利用、これは無料ですが、無料の入居者利用に支障を来さない範囲内で地域に施設を貸し出して交流・研修等の活動の場を提供するということがございます。

さっきも触れましたけれども、「委託範囲の拡大」ということで入居者の募集、面接、選考、それと国際交流に関する催事の企画、この2つについてより一層の民間事業者の創意工夫の発揮という観点から、新たに民間事業者に委託をしようというものでございます。

以上、概要でございます。

○小幡主査 どうもありがとうございました。それでは、ただいまいただいた説明につきまして御意見、御質問がございましたら、委員の先生方から御自由に御発言をお願いしたいと思っております。

○荒川専門委員 よろしいですか。

○小幡主査 はい。荒川専門委員、お願いします。

○荒川専門委員 今回の兵庫国際交流会館の管理・運営につきまして入札の対象範囲になっていない、残っている業務はどういうものがありますでしょうか。新たに追加されたことも含めて、この1ページ、2ページにわたるところであるのだと思っておりますけれども。

○小見部長 管理・運營業務ということでは、これで大体、ほぼカバーしております。

○荒川専門委員 そうすると、ある種、全体といたしまししょうか、管理・運営に係るほぼ全体のものを委託の、入札の対象にしているという理解でよろしいでしょうか。

○小見部長 はい。

○荒川専門委員 3年という期間は、こちらの資料の中に、これまでの大阪第二も広島も3年ということであったと思っておりますけれども、感覚的にはすごく短いのかなとも思いますが、3年という期間はどういうところから設定をされたのでしょうか。

○小見部長 この3ページに記載してありますけれども、民間事業者による本事業への投

資、競争入札の実効性の検証の観点から、去年、今年と2年やっておりますけれども、従来から3年間ということでやっております、今回もそれと同じ形でということで3年間ということで出しております。

○荒川専門委員 3年にしていることのベースになる考え方はありますでしょうか。

○高橋総合計画課長 今回、兵庫で3年とした理由の一つとしては、3年間で22年、23年、24年とやって、我々の第3期中期計画期間が26年から始まるわけですが、その3年間の評価を踏まえて、その後をどうするか、今後のステップを踏む上での評価期間等も考えて3年とした実態もありますし、先ほど申し上げたとおり、これまでほかの館で3年でやっている。

実際のところを言うと、業者も1年とか単年でやるよりは複数年でやった方が手を上げやすいとか、さまざまな理由を勘案して3年ということで今回もやらせていただこうと考えております。

○小幡主査 今までの大阪第二と広島と比べますと、大分大きいところを選んでいただいているということと、今、荒川委員の御発言でも明らかになりましたように、新たな業務を委託する範囲を拡大していただいたので、ほとんど全部委託するという感じになっているということで、それ自身は方向として評価できると思いますが、国際交流会館は全部で何個ございましたでしょうか。

○高橋総合計画課長 13でございます。

○小幡主査 13。そうですか。その13の中でこの兵庫はかなり大きな方ということになりますか。

○小見部長 はい。規模としては全体の5番目です。5番目の大きさでございます。

○小幡主査 その13ある中で40ぐらいが2つと、今度、大きいところの5番目が1つということで、五月雨になっているといいますか、我々は少しずつ小出しにされているような感想を持つのですが、せつかくであればもう少し、13ありますからとも直感的には思うのですが、それは何か事情があるのでしょうか。

○小見部長 これはそもそも国際交流会館の管理・運営は、もともと国の留学生政策の一環として質の高いサービスを確実に提供する必要があるということが前提でございまして、仮に業務実施が円滑に進まない場合には入居者、あるいは関係機関は影響が大きなものになってしまうという恐れがあるために、この市場化テストの対象ということで、当初、最初の計画のときに考えたのが5つの視点を踏まえてやっていこうということでした。

その5つの視点とは、まず、市場化テストの検証がほかから影響されない単独の会館であるということ。これは實際上、13の国際交流会館の中には地方公共団体との合築がなされている会館もあるわけです。同じ建物でそのある部分が地方公共団体の所有、ある部分が機構の所有、そういった会館もありますので、そういうところでは我々だけの考えで進むことはできませんので、まず、そういった合築がされていない会館を選んでやるということ。

あと、私どもは支部や事務所を併設していますが、会館の中に機構の職員が常駐する支部や事務所がないものもあるわけです。それは基本的にはあるところでの実施状況を日常的にきちんと検証していくことができるかどうかという視点をまず取り入れようということで、2つ目の視点としてはそういった支部・事務所併設ということがございます。

それと、今回ありました国費留学生を受け入れていない、あるいは極めて少ない会館ということ。それはやはり国費留学生は特に日本語能力が、本国から直に日本に入国してくるということもありまして、その面でちょっと不十分だということで、私費留学生は比較的、日本語をかなり学んで、それで受験をして入ってきますので、そういった国費留学生を受け入れていない会館をまず優先的にやっ払いこうということで考えております。

それと、今回もそうですが、規模が小規模な会館。これは受け入れている留学生の国、地域が少ないということで、比較的、やりやすいだろう。そういう視点。それと、会館の設置年度が新しい会館。これは施設設備の不具合が生じにくいために修繕作業の頻度が少ない。

そういった5つの視点で選定をして、最初の広島、2年目の大阪第二、この2つの会館のみが、先ほど申しあげました13のうちでこの2施設のみがこれに該当する、この5つの条件を全部クリアすると。まず、そこを最初に、比較的、問題がなさそうなところからということで、5つの要件があるわけです。

その後、今回はその5つの要素のうちの2つ、国費留学生のところと規模のところ、そこを考えてこの兵庫を選んだ次第でございます。ただ、全く同じ条件でもう一つあるのが、駒場もそういった意味では国費を受け入れていて規模が大きい。それで、ほかとの合築がなされていなくて、支部・事務所を併設している。設置年度はちょっと古いのですが、この兵庫と同じ条件です。

けれども、これは国費留学生の数が大分異なっておりまして、兵庫の場合は87名です。これは最近の数字ですが、兵庫の国費留学生は87名で、駒場の方が249名ということで、この249名の留学生の会館をいきなりするというのは私どもとしてもちょっとやりにくいなど。それで今回は兵庫のみに絞ってやると。

○小幡主査 いろいろお考えがあるということはよくわかりました。ですから、今後、平成23年度以降の展開としてしっかり計画を立てて進めていただきたいと思います。非常に抜き足差し足という感じでスタートしておりますので、そろそろ大胆に向かっただければと思っております。

○小見部長 だから、今後はまた残りの視点についても、鋭意、やっ払いこうということで計画をしております。

○小幡主査 はい。渡邊委員。

○渡邊副主査 今の主査からの御質問に対する回答の中で、5つの要素から全部そろそろものを選んでいくという趣旨でしょうか。

○小見部長 既にそれで1年目、2年目はやったということです。

○渡邊副主査 失礼いたしました。選んできたということですか。

○小見部長 はい。

○渡邊副主査 ただ、そうは言いながら、今後もこの5つの要素を全く無視してやられるわけでは、選んでいかれるわけではないと思うので、そのファクターといいたいでしょうか、挙げられたものについて一、二、確認をさせていただきたいのです。

まず、第一に挙げられた「単独の会館」について地方公共団体との合築とおっしゃりましたが、御説明の中では、それはファシリティを共有しているということでしょうか、それとも運営を共同で行うという合意があるので、単独では決められないということでしょうか。

○高橋総合計画課長 この「合築」の意味ですが、1つの例をとって申し上げますと、石川県にあります金沢の国際交流会館は石川県との合築というものでございまして、例えばこの館で言いますと、4階から6階は石川県の国際交流会館のような施設として使用している。

「合築」の意味としましては、そのフロアによって住み分けているといいたいでしょうか、所有を区分所有しているという形態になってございます。

○渡邊副主査 すみません。そこで私の素朴な疑問として、どういう事業体でもビルを1棟ごと持っているというのはむしろ少ないパターンで、その区分所有の中で事業を運営していくことが非常に多いわけです。

そういう意味では、率直に申し上げますと、例えばビルをほかと共有といいたいでしょうか、区分所有で持っていて、1棟ごと持っていないから市場化テストができないというか、遅らせるファクターにはならないのではないかという気がしたものですから、今、どうしてできないのかと疑問に思った次第です。

○小見部長 ただ、現実問題として、市場化テストのための実施要項をいろいろ作成するに当たっては、いろいろ、調整が必要になります。それはかなり労力を使うわけです。地方公共団体とのそういった調整作業自体がかなり労力を使うわけです。

○渡邊副主査 そういう意味では、率直に申し上げますとどんな事業体も事業を行う場合にやっている、この区分所有のためにどの部分について影響が出て、そこについて同意がとれるかどうかとか、個々のことはあると思います。

けれども、権利関係を明確にして、一つひとつ調整を行っていくことは皆さんがやってきたことで、それが市場化テストを遅れさせる決定的な理由になるというところがよくわからなかったのです。

○高橋総合計画課長 まず、全体像をちょっと整理した方がいいと思います。まず、今回、兵庫を選んだキーでもありますが、我々は広島、大阪第二とやってきて、大阪第二を選んだ時点ではまだ何もその広島の結果が出ていない状況で、今年、やっと兵庫を選ぶ段階で広島の1年目の経過を入手できて、アンケート結果は比較的、順調に「確保すべき質」とかそういうものを達成している。

それで、最初の2館、先ほど言った5要件を全部満たしているような、比較的、委託しやすい、市場化テストにかけやすい会館を選び、次のステップということで、我々はこの施設規模が大きく、手間暇がかかる国費外国人留学生を多数受け入れている会館を今回はやってみようということです。一気にほかの要件も、今回、次の4月から始まる会館として選ぶというのは非常に難しいという状況もあります。

○小幡主査 ですから、今の5つは最初に選んだときのメルクマールであって、今後はそれ以外にも広げていくのかということで伺っています。

○高橋総合計画課長 裏返しなのです。例えば支部・事務所を併設している、併設していないというのは今までは支部・事務所があるところですか。何かあったらすぐ飛んでいける。

○小幡主査 ですから、今の渡邊委員の御意見も参考にしながら、今後、平成23年度以降、更に展開していくにはこの5つはいずれ潰していかなければいけないと思いますので、こういう御意見も参考に計画を立てていただいて。

○小見部長 先ほど、私とその5つの要素を申し上げたのは、1年目、2年目は5つの要素全部で、それでもう終わっているのです。今回、その5つの要素のうちの2つの要素について新しく踏み込んで、更に再来年度は別の残りの視点をやっていくということで申し上げたつもりでございます。

○小幡主査 恐らく、頭の中に計画は立てていらっしゃると思いますが、できるだけそれを早目に進めるような形で、今後、作業をしていただければと思います。

よろしいでしょうか。内山委員、何か。

○内山専門委員 今、小幡先生の方からお話がありましたが、13か所すべてをタイプ分けというか、何段階かに分けてやるとすると、大体、何段階ぐらいになりますか。最初に2つ、5要件がそろっているもので、今回は兵庫と。あとは何段階ぐらいで全部片付くという感じにお考えでしょうか。

○小見部長 今のところの青写真では、さっきの5つの視点のものをどれか1つやれば、あとは大体、その検証結果を踏まえてできるのではないかと。ですから、残りの視点について市場化テストをやって、これが全部潰れた段階で、全部の視点をウォッチした段階で、あとはその残りを市場化テストという形ではなくて、全部を一般競争入札という形でできるのではないかと。

これは文部科学省さんとも御相談の上で進めていかなければならないことですが、例えばそういったことも考えながらやっているところでございます。

○小幡主査 わかりました。今後の計画も含めてよろしくお願ひしたいと思いますが、今回はこの大規模な会館ということで、兵庫についてということでございました。

この内容で異存がないということでございましたら、この計画案について了承ということによろしゅうございませうか。

(「異議なし」と声あり)

○小幡主査 はい。それでは、分科会として了承といたしまして、今後、実施要項の準備

を進めていただきたいと思います。

では、本日はどうもありがとうございました。

○小見部長 どうもありがとうございました。

(独立行政法人日本学生支援機構関係者退室)

○小幡主査 では、2番目の議題、「平成22年度における海外観光宣伝事務所の業務の民間競争入札の実施予定について」に移りたいと思います。

この事業は昨年、民間競争入札の対象となり、入札を実施しましたが、不落になってしまったものです。「基本方針」におきましては平成22年度の実施について再度検討することとなっておりますので、本日は来年度の意向及び現在の検討状況についてヒアリングを行いたいと思います。

では、説明者の入室をお願いしたいと思います。

(独立行政法人国際観光振興機構関係者入室)

○小幡主査 お待たせいたしました。どうぞ、お座りください。国際観光振興機構の平田真幸海外プロモーション部長より説明をお願いいたします。

5分から7分程度で御説明いただければと存じます。

○平田部長 国際観光振興機構、平田でございます。よろしく申し上げます。お手元に資料をお配りしてございます。このうちの一番最後から4ページ目のこのチャートを使って御説明をさせていただきます。資料2というものです。片面コピーです。

平成20年度のスペインのFITURという旅行博覧会のこれにつきましては不落になったということで、既に御報告申し上げておりました、この不落になった原因はここに書いてございますが、これを踏まえまして、来年度は別の旅行博を検討しております、これにつきましては入札をして、そして民間の事業者任せたいと考えております。

この2ページ目を御覧ください。

2ページ目につきましては不落となった原因を載せてございます。これをどのように改善するかということで、ポイントを2つ挙げてございます。

お時間がございませんので、ポイントを御説明しながら、また原因をどのように解していくということをお話し申し上げたいと思います。

まず、予定価格を大分上回った原因としては為替リスクを踏まえたようなことや、ブース装飾等の創意工夫にある部分につきましては、大分、事業者の方で厚く積んでいたということがございます。

この点につきましては、為替リスクはなかなか避け得ないものでございますけれども、ブースの装飾等につきましてはもう少し明確にどのようなものを期待しているかと、企画部分を明確にして、そして私どもが期待しているような内容にして入札をいただくということを考えております。

ですから、創意工夫部分については実施要項の明確化をもう少し検討していきたい、改善していきたいと思っております。

それから、前はヨーロッパということによって日本から遠く離れているということがございまして、現地の事情が事業者にとってもよくわからない。為替リスクもございまして、現地事情の、例えば現地で施工を任せる業者がいますし、それからいろんな商習慣、労働習慣等々が日本と大分違って、それらに精通したような事業者が日本ではないので、こういうことに鑑みまして、今回はアジアを対象にアジアの旅行博ということで対象を移したいと考えております。

そうしますと、アジアですと欧米と比べてある程度、現地の知識を持っている、あるいは事業経験を持っているという事業者も多うございます。そういうことを踏まえまして、アジアを対象とした旅行博から私どもが出席する旅行博を選びまして、これを対象としたと。

この辺のところだと、現地との連絡調整等につきましては欧米でやるよりも、リスクが少なくなり、その分のコストが下がってくるのではないかと考えております。

勿論、出張経費等も下がるわけですが、その辺の現地の事業者とのやりとり、それから現地の商習慣、労働習慣、そういうことを踏まえた部分でコストを抑えられるのではないかと考えております。

あとの部分につきましては、質疑応答の方でいろいろとお答えさせていただきます。ということで簡単でございますが、御説明をさせていただきました。

○小幡主査 わかりました。ありがとうございました。ただいまの説明に関しまして御意見、御質問等、御自由に委員の方から御発言をお願いいたします。

○渡邊副主査 よろしいですか。

○小幡主査 はい、どうぞ。

○渡邊副主査 ここの不落になった原因を拝見していて、為替リスクの見込みが難しいというのはだれがやっても同じかなと思いますけれども、一番上の「共同出展者に対する事務局的な機能を果たすための人件費を厚く計上」というところで、これは応札した民間事業者の方が厚く計算し過ぎたのか、それとも、もともとの予定価格が低過ぎたのか、その辺りはいかがでしょうか。

○平田部長 準備期間が長いということが一つございました。実際は4月ごろから翌年の1月末までの期間を準備期間として充てておりまして、ヨーロッパの場合、ブースの申込期限につきましても大分早く行うということで、その主催者との連絡調整が早く始まってしまふ。

それから、共同出展者についても、現地の旅行会社とかそういうところですが、同時に早く始まってしまふ。多分、そこで連絡調整の事務局員の経費を長い期間積んでしまふということがありまして、この辺のところは私どもはなかなか予想できなかった部分でありまして、アジアの場合は申込期限もそれほど前ではないと考えております。

それから、その部分をコストに入れるかどうか、企画の対象といえますか、入札の対象にするかどうかとも検討していきたいと思っております。

○渡邊副主査 ありがとうございます。今、伺った趣旨はリエゾンの機能を果たすオフィスに人がもともとある場合と、全部、こちらから行って対応しなければならない、あるいは今どきファックスではないかもしれませんが、メール等では足りないので、やはり単発的でも行かなければいけないとか、そこで多分、コストが非常に違うのではないかとということがあって、実は私も何かのヨーロッパの出張ではその金額の大きさに驚くということがあると思います。

これを例えばアジアでやったとしても、リエゾンがないところがやるという前提で、必要があれば行くという前提にするのか、それとも基本的には本当の実費は別で、勿論、そのためにはその承認とか、いろいろ別な仕組みを考えなければいけないかもしれませんが、ある程度、何かリエゾンを想定してやるのかでコストの計算が大きく違ってくると思います。その辺りは恐らく民間事業者側だけの努力ではなくて、まさに機構の方で仕組みとしてリエゾンなしという前提で実費にするのか、あるいはその点は織り込み済みで行くとしたら何回行くことが必要でということは、多分、アジアでやる場合でも同じようにしないと、また同じく厚く計上し過ぎて終わってしまうという事態に陥るのではないかとちょっと心配になったので、申し上げました。

○小幡主査 そうですね。これは市場化テストなので、機構が自らこの出展をしているときというのは、その長い準備期間の間については、要するに委託を受けた先であれば日本から行き来をしなければいけないわけです。

しかし、機構が自らやっていた場合は日本からは行かないで、現地でやられている。

○平田部長 海外の事務所が出張しまして、そこでやります。

○小幡主査 そこが決定的に違うとすれば、要するにどちらがやるのがいいかという天秤にしたときに、そもそも無理なものといいましょうか、民間であれば余計な人件費を計上しなければいけないものを市場化テストに出すことになるので、多分、同じ結果になるのではないかという気がいたします。

むしろ、思い切って、その準備期間は現地が完全にやって、定型的なものとして出展のところだけ業務を頼むということをしないう限り、同じ結果にならないかということを感じます。

○渡邊副主査 多分、民間の創意工夫が働くところはそのイベントでどういう企画で、どういうところをアピールポイントにすれば現地の人が来てくれるかとか、そういうところだと思うのですが、例えば日本の広告宣伝をやるようなところ、イベントなどをやっている広告業者とか制作会社が、1つは現地のノウハウといいますか、どういう点をアピールすれば来てくれるのかという点について創意工夫ができるのか、どうか。

もしそれができるのであれば、その部分をやっていただいて、わざわざイベントの申込みだけに出張したりしないように、それでやるという方法もあるのかなと思います。

○小幡主査 それが無理であると、結局、不落という結果は同じになるのではないかと思います。そもそも事業としてここで何を出すか、それが選択として適当であったのかとい

うことも当然考えなければならないし、あるいはその出し方で工夫をして何とかできるのであればとは思いますが、日本の企業でも海外の情報はかなり得ていて、どうすれば海外で受けるのか、魅力のあるアピールができるのかということを知っている企業は結構あると思うのです。

ですから、ノウハウは使えると思うのですが、少なくとも今の状況で事務局的な機能を準備期間に果たさせれば、恐らくむだな人件費・旅費がプラスされるだけという感じでしょう。

むしろそのブース装飾や運営における民間事業者としての創意工夫に係わる費用を計上するというのは、それはそのために本当は市場化テストをするので結構かと思うのですが、準備の事務局的な動きは幾らアジアでも日本から行くことは確かなので、旅費が加算されますので、それはむだなような感じがいたしますが、ほかの方はいかがでしょうか。

○荒川専門委員 1つの背景にあるかなと思っているのは、その事業規模について、昨年、1,000万円ということでしたが、そこは22年度のときにはどういう方針でいらっしゃるのでしょうか。

○平田部長 昨年の場合には一番規模が大きな旅行博ということで選ばせていただいたのですが、アジアの場合には大分規模が小さくなるということでございまして、ただ、一定規模を保たないと有効な、効果的なブースのプレゼンテーション、造作、演出ができませんので、そういう規模は確保したいと思っています。

ただ、FITURよりは規模は小さくなると思います。

○荒川専門委員 実際の事業規模が小さくなって、例えば複数を束ねるといようなことはこの場合、可能なのでしょうか。

○平田部長 アジアの場合は自治体さん、民間企業の皆さん、テーマパークの皆さんが融合しようということで考えている市場が多うございまして、そういうところだと自治体、民間企業の皆さんと一緒に出ていく可能性が強いので、私どもはそういう想定もしております。

○小幡主査 その海外旅行博覧会は例えばアジアで何か所かで、来年、何回もされるのでしょうか。

○平田部長 大体、1つの国で1つは旅行博があるような状況です。

○小幡主査 そうすると、アジアでという場合、何回かあるわけですね。

○平田部長 そうですね。

○小幡主査 何か所と何回は同じことですが、そうすると、今回、不落になったのはスペイン、マドリードでの1回の出展ですよ。

○平田部長 はい。

○小幡主査 アジアでやるという場合、今度は1回ではなく、お考えですか。

○平田部長 一応、1回を考えています。

○小幡主査 1回だけでは、何か規模だけ小さくなってしまいますね。

○平田部長 1回といたしますか、大体、主要な旅行博覧会、1つの国を選んでそこでやってみたいと考えております。

○渡邊副主査 よろしいですか。

○小幡主査 はい、どうぞ。

○渡邊副主査 その連絡調整のようなところは例えば現地オフィスでやっていただくとして、実際に博覧会で企画したものを実現するときに、企画だけではなくて、実際に現地の提携先の製作会社なりでやってもらうのか、手配をしてもらうのか、あるいはやはりベンダーのところでやるところはこの企画をした人がきちんとやらないとうまくいかないのかによって、多分、かかる経費の想定される経費は非常に違うのではないかと思うのです。

そのときに、例えば同じ時期に同じような地域であれば、それを複数まとめてコストカットができるかもしれませんが、似た地域であっても毎月違う、時期がずれてばらばらとやるようだと、何か所かをまとめても余りコストカットができないのではないかという気もちよっとしまして、その辺りはどうでしょうか。

○平田部長 基本にしているのは、ある国では一年に1回やりますので、それに集中してやると。そこに日本から複数の事業者とか。

○渡邊副主査 それを束ねるといような運営をする。

○平田部長 やっていただくと。

○渡邊副主査 そういう意味ではやはり1か所だけ。やはり1か所だけで1機会だけということになるわけですね。

○小幡主査 そもそも私が誤解していた部分で、すごく規模が小さくなりそうな感じがしますね。

○平田部長 ばらばらにやるよりも集中してやるということですので。

○小幡主査 ただ、そこは、アジアのいくつかのところでやるのであれば、同じようなことをやっていただくのに1つのところに頼み、それで定型的につくってということができればいいかと。少しボリュームが増えるかと思ったのです。

それは無理でしょうか。

○平田部長 といたしますか、今、私どもで出ている旅行博覧会は非常に数が少ないものですから。

○小幡主査 そもそも少ない。

○平田部長 はい。そもそも少ないのです。

○小幡主査 なるほど。

○平田部長 ですから、1か所か。

○小幡主査 アジアでやって、そうすると1年間にどのぐらいですか。

○平田部長 ですから、私どもが出る、あるいは出ようと思っているのは今の段階で1回、1か所か2か所ぐらいしかありません。

○小幡主査 それはまともませんね。はい、どうぞ。

○渡邊副主査 規模的には幾らぐらいですか。

○平田部長 数百万円という単位になります。

○小幡主査 とりあえず、その不落にならないようにやるためには、今、我々の方からいろいろ言いましたように、その準備期間等の旅費、そこら辺が上乘せされればまた同じことになるかなという感じですが。余り無理をしてもという感じも若干はしますが、でも、おやりになるということであれば、どうでしょうか。

工夫をしてということですね。それから、逆に装飾とか、そういうところをつまらないものに限定し過ぎてしまうと余り民間にやってもらえないということになりますので、そこら辺は、今、我々が言っていた意見などで、再度、検討いただいて。

何か。よろしいですか。

○内山専門委員 今、出ましたブースの装飾や運営でかなりかかってしまったということですが、そこはやはり機構御自身がやるよりも相当華やかな感じのものだったのでしょうか。まさに民間ならではの、ということだったのでしょうか。

○平田部長 その辺のところは、多分、実施要項では明確にしていなかったもので、それはお金をかければかけるほど豪華なブースができますので、そういうところが我々の考えていることとちょっと。

○小幡主査 ただお金をかけられては困るということはありませんね。それは確かにありません。

○平田部長 そうですね。やはり限度がございますので、そういうところは多分あったと思います。

○小幡主査 限られたお金の中でどのような派手な装飾ができるか。それは民間の方の腕の見せどころなのかもしれません。

そういうことで、特に不落となった原因の一番上のところをよくお考えいただいて、また同じことになってしまって、これであれば民間ではなくて機構自らやった方がよいぐらいだという話ではしょうがないので、ただ、一応、もう一度やってみたいということなので、よく検討いただいた上でということをお願いしたいと思います。

それでは、一応、再度、御検討をいただいた上で、もう一度、民間競争入札を実施したいという方向性については了承ということでよろしゅうございましょうか。

(「異議なし」と声あり)

○小幡主査 それでは、一応、分科会として了承とはいたしますが、よくよくまた工夫をいただければと思っております。

○平田部長 はい。

○小幡主査 ということで、来月は実施計画を議論したいと思っておりますので、よろしくお願いたします。

本日はどうもありがとうございました。

○平田部長 ありがとうございました。

(独立行政法人国際観光振興機構関係者退室)

○小幡主査 それでは、本日の議題はこれですべて終了いたしましたので、施設・研修等分科会はこれで終了とさせていただきます。