

# 施設・研修等分科会 第 27 回議事録

内閣府官民競争入札等監理委員会事務局

## 第 27 回施設・研修等分科会 議事次第

日 時：平成 21 年 10 月 20 日（火）13:30～14:20

場 所：永田町合同庁舎 1 階 第 3 共用会議室

### 1. 開 会

### 2. 議 題

- ① 平成 22 年度における森林技術総合研修所の管理・運営業務の民間競争入札の実施計画について
  - ・ 林野庁からのヒアリング
- 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計画について
  - ・ 観光庁及び（独）国際観光振興機構からのヒアリング

### 3. 閉 会

<出席者>

（委員）

小幡主査、渡邊副主査、荒川専門委員、内山専門委員

（林野庁）

小原森林技術総合研修所長、佐藤森林総合研修所総務課長、鈴木森林技術総合研修所会計係長、上野研究・保全課管理研修係長

（観光庁）

大坪国際観光政策課課長補佐

（（独）国際観光振興機構）

平田海外プロモーション部長

（事務局）

佐久間事務局長、上野参事官、山西参事官、山谷企画官

○小幡主査 それでは、第 27 回「施設・研修等分科会」を開催いたします。

お忙しいところ、どうもありがとうございます。前回に引き続きまして、7月に改定した基本方針のスケジュールに沿いまして、林野庁と国際観光振興機構の2つの業務について議論を行いたいと思います。参考資料として、基本方針の別表の関係部分の抜粋を配布しておりますので、適宜御参照ください。

それでは、議事に入ります。1つ目は、森林技術総合研修所の管理・運營業務の民間競争入札の実施計画案についてです。

この事業は、既に本年4月より1年間の契約で民間競争入札により事業を実施しているところですが、基本方針において、平成22年度以降の事業の実施計画を策定することとなっておりますので、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。

(林野庁関係者入室)

○小幡主査 それでは、森林技術総合研修所の小原文悟所長より説明をお願いしたいと思います。5～7分程度でお願いいたします。

○小原所長 林野庁の森林技術総合研修所の小原といいます。どうぞよろしく申し上げます。

本日のヒアリングと関係いたしますので、昨年10月14日に御指示いただいたことの実施状況等についても併せて御報告申し上げます。

○小幡主査 お願いします。

○小原所長 前回ヒアリングを受けたときには、国有林野事業の改革が法案の内容から見てどういう会計措置になるか不明ということで、単年度の扱いとさせていただきました。その後、その決定に従って入札を実行して、現在、事業を実行しております。昨年のヒアリングの際に、入札の参加の機会をできるだけ確保するように幅広くアナウンスしなさいという御指導をいただいております。それで、今年度の入札実行に当たっては、地元の八王子の業界団体を通じまして幅広くアナウンスをいたしました。結果としては、8団体応募いただきまして、競争性は非常に高まったのではないかと理解しております。

来年度につきましては、昨年申し上げましたとおり、18年度行政改革法に基づいて、22年度末までに特別会計を見直すと改革法に定められていますが、国有林野事業特別会計については1年前倒しをしろということで閣議決定をされておりました。ですから、来年の3月までに答えを出すということで、実は、概算要求までに作業を進めておりました。9月1日に財務省に提出した予算につきましては、特別会計を独法と一般会計に分ける。それから、それに関連する法案を来年通常国会に提出するという進んでまいりました。

現在の状況を申し上げますと、政権交代によりまして全面的な見直しの指示が出ております。中身については、指示は出ておりますけれども、政治的なプロセスを経ておりません。この場でどういう指示があったかということをお話しすることは避けさせていただきますと思います。

22年度要求につきましては、予算要求の都合がありますから、指示は明確に出ておりますが、23年度以降については、これは、いつ、どのような形で出るのかも不明の状況です。ですから、22年度につきましては、恐らく12月25日、予算が決定するときには、当然政治としての結論が出ると思えますけれども、23年度以降の特別会計の対応については、現時点ではどんなふうになるのか不明な状況になっております。

あらかじめ御質問いただいた点について、これからお話し申し上げます。

耐震工事の期間はどのぐらいかという御質問でありますけれども、建設コンサルタントに診断をしていただいております。工事の規模からすると、2会計年度かかる、2年度にわたるといふふうに見込んでおります。

それから、2点目、予算の内容ですけれども、指示に基づいて予算を要求しておりますけれども、査定結果でないとわからないという状況になっております。

御質問の3点目、複数年度ということについてなんですけれども、私どもの研修所は特別会計の費用と一般会計の費用によって運営されている施設です。そのうち特別会計の部分についてはどういうふうにするのかという政治的な決定がなされていない状況です。ただ、22年度分については、12月の予算案決定時に明確にされると思えます。今までのところ、研修事業について大きな変化があるというふうには聞いておりません。

一方、23年度以降については、先ほど申し上げましたとおり、時期、中身、こういったものについての政治的な決定がなされておられませんので、現時点で不明という状況になっております。このため、複数年度を検討すべきであるという御指示なんですけれども、現実問題として、22年度単年度の対応にならざるを得ないのではないかと考えております。

それから、4点目の報告事項です。これについては既に研修生にアンケートを取りまして、サービス内容について、どういう評価を得ているかという報告書を提出しております。

以上、私の方からの御説明です。

○小幡主査 ありがとうございます。

ただいま説明を承りましたが、いろいろ不明なところが多いということですが、そもそも、この耐震工事をするというのはいつ決まってきたのですか。

○小原所長 耐震工事は、国の施設の耐震化計画の中に私どもの施設も入っているということで決まっております。

○小幡主査 何年からやるということですか。

○小原所長 単体の施設ですか。

○小幡主査 いえ、ここについて、いつやるということですか。

○小原所長 私どもの施設ですか。

○小幡主査 はい。

○小原所長 それはまだ決まっておられません。単年度の予算要求の中で決まっていくという仕組みになっております。

○小幡主査 ただ、22年度から耐震工事をする予定ということですね。

- 小原所長 22年度要求に耐震工事の要求を入れているということ。
- 小幡主査 それが受け入れられるかどうかはわからないけれども、受け入れられればやるという要求を出していらっしゃる。
- 小原所長 はい。
- 小幡主査 なるほど。そうしますと、それがわかるのが。
- 小原所長 12月の予算が決定する時期になると思います。通常ですと、12月25日。
- 小幡主査 そうしますと、私どもの民間競争入札でやるとした場合、入札はやはり1月ごろに実施する必要があるかと思うのです。12月の20何日で、それはやや時間的に無理ですかね。
- 小原所長 去年いただいて、11月に調整して、何月にしたんでしたか。
- 鈴木会計係長 入札説明会は1月9日に実施しています。
- 小幡主査 そうですね。それでスケジュール的にやっとなさね。
- ほかの委員の方からどうぞ。
- 渡邊副主査 では、私から。耐震工事という、やむを得ない事情とは言いながら、民間事業者の方からすると、いつ作業というか、自分たちの業務の始期が開始するのかわからず、終期もわからず、どうやって応札することができるんだらうという非常に素朴な疑問がありまして、仮に入札時期が12月25日ごろに定まって、一生懸命作業して、要項など詰め、入札まで持ち込んだとしても、その先どうなるのでしょうか。
- 小幡主査 次の年、耐震工事がありますというのは困りますね。
- 小原所長 そうですね。通常ですと、概算要求を提出するときに、例えば、予算規模とか、優先順位とか、そういうものを勘案して、ある程度の確度である程度見える状態になっているんですけども、今年度の場合、全くわからない状態になっているという事情もあります。スケジュール的には、2年会計年度を予定せざるを得ませんので、これは翌年度債務負担行為の承認を取ることになります。ただ、研修の実行をしながら耐震工事ということになりますから、主査おっしゃるように、全体像をお示しした上で入札を実行しないといけないということになりますので、通常、決まる前にある程度確度が高い状態にしていかないと難しいのかなとは思っております。
- 小幡主査 複数年度にするということになると、昨年段階では、初め単年度で、平成22年度以降、複数年契約に移行するという予定でした。この耐震工事というのは、建物にしながら耐震工事をするのですか。
- 小原所長 研修を実施しながら工事をするんですけども、例えば、削岩機が動いているときに研修はできませんから、幾つかのことを検討しております。外部の研修室を借り上げるというのも1つの案になりますし、簡易の代替施設を敷地内に建てるという案もあります。ただし、トップシーズンに削岩機ということになりませんので、そういう作業の調整をしていただかなくてはならないかなと思っております。そのこともあって2会計年度の期間が必要になるという事情もあります。

債務負担行為を取るというのは、1つは耐震工事自身が債務負担行為を取らないと契約できないという意味もあります。

それと、昨年度の段階では、通常ですと概算要求した時点で国有林野事業特別会計の枠が見えておりました。さらに法案の審査が3月までに終わるということで動いていけるので、法案成立後執行という条件をつけて入札することが可能だと思っておりましたが、先ほど申し上げたみたいな見直し、政治的な判断というのをまだいただいておりますので、その点が大変不透明になっているという事情があります。

○小幡主査 いかがでしょうか。ほかの委員の方。

○内山専門委員 国有林野事業特別会計が廃止されてしまうことになった場合、どうしてもそこで契約を打ち切らなければいけない、つまり、1年契約とかにしなればいけないものなのですか。そこはうまくやって、特会の話があっても複数年度の契約に持っていくということは技術的にはできないのでしょうか。

○小原所長 9月以前のスキームでどんな検討をしていたかということをお聞きいただき、御理解いただく必要があると思います。国有林野事業の職員を一般会計部分と独立行政法人に振り分ける。純粹に考えて、独立行政法人の職員の研修を国の研修所がやることになりません。ですから、業務量が大きく変化します。その程度を明確にする必要があった。つまり、受注される方が年間にどの程度の役務を提供しなくてはならないかという基本的な数字を、例えば9月なりの組織の決定とか、予算要求の中で見えてくるんだというふうに考えていたわけです。ところが、それが見えない状態になってしまった。ですから、事業を受注する方には、先ほどのお話もありましたように、耐震という影響もありますけれども、もう一つは、役務を提供する量がはっきりしなくなっているという事情があるわけです。ただし、22年度、単年度については大きく変わるような指示をいただいておりますので、そういう面では、耐震とは別に、通常ベースの業務は。

○小幡主査 通常業務の中身ですかね。

○小原所長 はい、予定できるのではないかとこのように考えています。

○小幡主査 ただ、いずれにしても、耐震の予算要求をしていられればやるということになりますから、それがはっきりしない間は入札準備できませんので、となると、耐震工事が完了して、きちんと見えた形で複数年度の民間競争入札を実施していただくというのが、多分、民間入札してくださる方から見ても一番すっきりすると思うのです。

○小原所長 そうですね。今、所内でのシミュレーションでは、トップシーズンを外させるとか、例えば、居住に関係するような食事とか浴室、そういうものをできるだけ研修に影響ないようにしていかないと、最低限の機能が維持できない。ですから、通常の庁舎みたいに、一時に短期にやるということは不可能なんだろうと、逆に工事の進捗に合わせて研修の中身を変えなくてはならない。そういう工夫をしなくてはならないという意味では、多分、受注される方に大変な負担をかけることになるのではないかと考えておりました。

た。

○小幡主査 これまでは、今度から複数年度に移行ということでお考えいただいていたのですが、耐震工事の内容も本当はおありのようですから、改めて実施計画案をつくり直すというふうにさせていただいた方がよろしいかと思うのですけれども、よろしいでしょうか。

○事務局 不確定な要素が多い状態ですので、22年度は民間競争入札は実施しないことにして、耐震化工事が終わった後に民間競争入札を複数年で実施するという計画案につくり変えるというのが今の結論かと思います。

○小幡主査 それでよろしいですね。ただ、いずれにしても、何かそういう旨の実施計画案が要るわけです。ですから、答えが出ない以上、耐震をやりながらというのは無理だと思いますので、そこが全部でき上がってから複数年度で民間競争入札をという形での実施計画案を改めて再度出させていただくことにしたいと思います。

○小原所長 そのようにさせていただきます。

○小幡主査 つくり直していただいた実施計画案につきましては、私、主査に一任していただきまして、私の方で事前に内容をチェックして、問題なければ監理委員会に報告することにしたいと思います。よろしいでしょうか。

(「はい」と声あり)

○小幡主査 それでは、今の方針で分科会としては了承といたしますので、林野庁におかれましては、再度実施計画案を今の観点からつくり直していただいて事務局に提出していただけますようお願いいたします。

○小原所長 わかりました。

○小幡主査 今後のスケジュールにつきましては、別途事務局より連絡いたして、また私がチェックするという形でやっていきたいと思えます。

では、本日はどうもありがとうございました。

○小原所長 どうもありがとうございました。どうぞよろしく申し上げます。

(林野庁関係者退室)

○小幡主査 それでは、2番目の議題、海外観光宣伝事務所の業務の民間競争入札の実施計画案に移ります。

この事業につきましては、前回の分科会においていろいろ議論があって、平成22年度の民間競争入札の実施については、実施計画案を見た上でという条件つきで了承したところです。本日は、つくっていただいた実施計画案を説明していただいて、その内容によって、来年度、民間競争入札の対象とするかどうかを議論したいと思います。よろしいでしょうか。

では、説明者の入室をお願いいたします。

( (独) 国際観光振興機構関係者入室)

○小幡主査 それでは、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御説明をお願いしたいと思います。5分から7分程度でよろしく申し上げます。

○平田部長 お手元の資料2に基づきまして御説明させていただきます。海外旅行博の市場化テストの対象になっている事業といたしましては、1の事項名のところに御説明してございますフィリピンにおける旅行博覧会出展事業の準備運營業務ということで挙げさせていただきます。早速、フィリピンの旅行博覧会について、概要と入札の対象範囲について御説明させていただきます。

御存じのように、J N T Oの海外旅行博覧会につきましては、訪日旅行促進を目的といたしまして、海外の一般旅行者、消費者ですね、それから、旅行会社と旅行業界関係者を対象として行います海外旅行博覧会に出展いたしまして、そこで海外プロモーションを行っております。このうち、フィリピンにおける最大の旅行博覧会であるTravel Tour Expo2011に出展するというので、準備運營業務について、公共サービス実施民間事業者に委託することを考えております。

業務内容につきましては、日本ブースのデザイン、施工、運営方法の策定等でございます。毎回、旅行博覧会に出る場合には、例えば、桜、富士山、あるいはアニメ等、テーマを設定いたします。それから、ブースの施工、ブースの運営、など次以降にいろいろとございますけれども、運営方法を策定します。

出展者との連絡調整につきましても、民間事業者に委託したいと思っております。具体的には、出展内容の案内等の連絡、私どもと、それから、共同出展者に対する連絡調整、出展料の收受等を行う。ただし、スペインの旅行博覧会が民間事業者に委託できなかったということで、その反省もありまして、前回のこちらの会合でも出ました事務局経費を軽減するという部分の工夫でございますけれども、旅行博覧会主催の出展申し込みや、共同出展者の参加勧誘は私どもJ N T Oが行うということで、ここに提案させていただいております。

次に、資料配布、観光案内パンフレット、DVD等の宣伝ツールでございますけれども、これらの集約、会場への発送は事業者に委託したい。

それから、会期中のブース運営、来場者に対する案内業務、資料配布等々でございますけれども、これらにつきましても事業者に委託したい。

それから、来場者のニーズ等を把握するためにアンケート調査を実施いたしますが、これも委託したいと考えております。

Travel Tour Expoの概要につきましては、次の資料の別紙で御説明してございます。Travel Tour Expoは、フィリピン最大の旅行博覧会で、毎年2月に開催されております。マニラ市内のコンベンションセンターに6万人が入場いたします。ここには旅行会社、一般消費者、両方とも入場いたします。そこにおきまして、仮称ですけれども、日本ブースをつくりたい。最低3メートル×3メートルのブースでございますけれども、2ブース以上の規模を確保いたしまして、これに加えて日本からの共同出展者も募って、ここで日本のPRをしたいと考えております。

また資料2に戻らせていただきます。入札等の実施予定時期でございますけれども、来



年6月に入札を実施、完了いたしまして、2月に落札者による事業実施ということで、契約期間は来年8月から事業終了後の再来年の3月までとなっております。

それから「2. 計画案策定に当たっての考え方」で、特に「(2) 契約期間」ですが、旅行博覧会の事業の性格がございます。私どもといたしましては、出展した旅行博覧会の成果、入場者数、あるいは来場者からの反応、運営状況を踏まえまして、また最新の市場動向、事業予算等の状況につきまして総合的に勘案して、毎年年度ごとに出展計画を作成しております。したがって、年度により出展する旅行博覧会を含む事業内容を決めております。ここに変更という可能性も入ってくるために、複数年契約にはなじまないと考えておりまして、1年契約といたしたいと申し上げております。

以上でございます。よろしく申し上げます。

○小幡主査 ありがとうございます。

ただいまの説明に関しまして、委員の先生方から御意見、御質問、御自由をお願いいたします。

○渡邊副主査 では、私から。今回、前回の私どものコメントを考慮して、仕組み変えというか、していただいたと思うんですが、具体的な発注規模をもう一度御確認いただきたいと思っています。

○平田部長 予算規模につきましては、先ほど2ブースと申し上げましたけれども、共同出展者が入る場合には共同装飾、上に大きなバナーを下げたり、あるいは共通のカーペットを設けたり、そういうこともありまして、いろいろと変動するんですが、大体300万円前後と考えています。また、創意工夫によっていろいろと、幾らかけてもできますが、通常、200～500万円の幅で、その間でいろいろと決めていきたい。ただ、具体的にはこれから検討いたします。

○渡邊副主査 機構がやられるとすると、どのぐらいの金額でできるということになりますか。従来のプラクティスでおやりになられるとすれば、どのぐらいの金額になるのでしょうか。

○平田部長 この規模で2ブース強となってくると、やはり200万、300万が普通の規模でございます。

○渡邊副主査 金額だけの話ではないとは思いますが、仮に今言われた200万とか300万の規模だとすると、これはトータルのコストといいたいでしょうか、入札を行って、民間事業者が発注する全プロセスのために機構が要する、システムのためのコストとか、そういうものと比べて、どの程度、比較というか、規模感というか、トータルコストでメリットがあるとお考えですか。例えば200万規模の発注を行うために、機構側がいろいろ準備をされ、実施要項をつくり、交渉に当たり、当然そのための人件費もかかるとは思いますが、そういうものとの見合いで見たときに、200万の発注をするために300万かかるのか、500万かかるのか、あるいは100万で済むのか、それ以下なのか、その辺りの規模感を伺いたいです。

○平田部長 私どもは組織として運営費交付金で人件費等を賄っております。私どもそのものの人件費等のコストは非常に計算しづらいものがございますから、外注した場合の費用全体のコスト、我々自身のコストについては、今まで総合的に比べたことがなく、ここでどのくらいの規模かと聞かれても、なかなかお答えしづらいということがございます。

○渡邊副主査 ただ、民間事業者であれば、今ある人件費とか、間接費を配賦して、トータルでどのぐらいのものを見合いだというのを計算された上で発注に出すメリットとデメリットを比較されてという判断をせざるを得ない。それをやらない限りは、無為に無駄なコストを使ってしまふかもしれないというところでいろいろ判断をされると思います。

私が今、お話をお伺いして心配したのは、素人ですから、2ブースというところの重みがよくわからないところがありますけれども、仮に発注規模が200万から300万だとすると、1から今あるセットアップをされ、検討され、ある意味、プロジェクトとして検討され、実施要項をつくり、その実施要項を改定し、また民間事業者の説明をし、応札をしてもらい、契約に至るまでの交渉の全プロセスに要する人、時間、ほかの調整とかを考えると、すぐ到達してしまうような金額かなというのが仕事上感じるころなものですから、確かにいろんな判断はありかもしれませんが、もう少しまとまった範囲でないと、實際上ワークしない。逆に手間暇をかけて、ものすごく極小なところだけを切り取って、ちょっと出してみましたという結果にならないかどうか、そこは気になったので、お伺いした次第です。

○小幡主査 前回もお話ししたと思うのですが、例えば、ヨーロッパは大変だからアジアにするというのはよいとして、アジアでも、マニラだけしか博覧会はないのでしょうか。

○平田部長 アジアでは、ほかにもございますけれども、ただ、規模的にも非常に小さく、同じような規模のものしかありません。

○小幡主査 同じような規模でも、ある1社にこれとこれとこれ、幾つあるかわからないのですが、それであれば規模が足し算していきますので、しかもノウハウも身につけていますし、単年度にしても、場所が違って幾つかということを一まとめにできれば、まだ規模としては多少はあるように思います。

○平田部長 おっしゃっているのは、別な国といいますか、地域での旅行博を1つにまとめて出展するということですね。

○小幡主査 はい。例えば、マニラのこの時期のこれ、あるいはどこであるかわからないのですが、インドネシアのどこかであるこれ、中国であるこれとか、多分、幾つか1年間にあると思われるのですが、そういうのをまとめて1社、勿論、日にちも多少違ったり、少しコンセプトも違ったり等はあるかもしれませんが、それは工夫していただいて、多分、基本つくって、そこをアレンジしてということが、民間も可能ではないでしょうか。

○渡邊副主査 加えて、今、主査が言われたようなことであれば、コストが共通化しているところがあるので、例えば、3件あったら、1件やる場合のコスト掛ける3ということはないはずですので、そういう意味ではやる意味が出てくる、有意なプロジェクトになる

んではないかと、私もお話を伺っていて思います。

○平田部長 例えば、国によって旅行博の開催時期も違いますし、デザインの部分でも市場によってデザインを変えたり、例えば、この国は日本のことを全然知らないから、富士山、サクラのデザインにしようとか、そういうニーズを踏まえながらブースデザイン等を行います。

それから、共通なブースデザインをしたとして、それをまた別なところで使うという工夫も考えられ、私どもも検討したことはありますが、そうすると、倉庫料がかかったり、輸送料がかかったりします。

○小幡主査 御自分でやっているときはどうしているのですか。今までは全部御自分でやっていたわけですね。

○平田部長 例えば、造作というか、ブースの施工部分は外注して、専門の業者に任せています。

○小幡主査 そこで使ったものはすべて廃棄ということですか。

○平田部長 基本的にはそうですね。そういうことを考えたこともありますけれども、保管する倉庫料などがいろいろとかかり、結構高くつきます。

○渡邊副主査 私が今、申し上げたのは、単に民間事業者に係るコストの問題だけではなくて、機構側のコストも含めたトータルで見ていただいたときに、切り張って1つずつ小さいのを違うところに出す、あるいは機構が自らやられるよりは、例えば、最後のプロセスに至るまでのところで、機構側の人員、時間というものが共通するところが多いのではないかという視点です。

今までは配賦とか、そういうことをお考えにならなかったということは、逆に言うと、多分、民間事業者全体のトータルコストで見て、セーブできるところ、あるいはここは個別にやらなければいけないところという仕分け自体がお考えだったのかどうか、今、お話を伺っていて素朴に疑問を持ったところです。多分、そういうところまでお考えいただければ、もう少し単位を、200万とか、それではなくて、きちんとお考えいただけないかと思ったんです。個人的に言えば200万というのはすごく大金だと思いますけれども、事業者が人を使って、人を雇ってやる金額としては、多分、非常に低くて、全体のコストの比率、対比で考えると、率直に申し上げると、本当にこれで民間事業者をソリシットして、きちんとしたものとして出していこうというお考えがあるのかどうか、そこが正直申し上げてよくわからなくなっているところなものですから、そこをお考えいただいた方がいいのかなと思います。

○小幡主査 ほかの委員の方、いかがでしょうか。

○荒川専門委員 市場化テストのポイントとして2点あるだろうと思います。1点目は、市場化テストにかけることによって、質の向上と経費の削減とが求められるということ。今、副主査が言われているのは、経費の節減について、今現在、独法ご自身でやられているところの経費と、市場化テストにかけたときの経費で、市場化テストの方が下がると明

確に言えるかどうかというところが、今の案だとよくわからない部分があるということです。

2点目は、民間にとっての魅力的な入札案が求められるということ。昨年の御経験を踏まえて、民間事業者にとって、これだったら自分たちの工夫をしてパブリックの仕事をやっているのではないかという魅力が昨年度より増していることが重要です。この観点から、副主査が言われているのは、今の案における規模だと、民間企業にとって、去年は難しかったけれども今回はより魅力的になったと言えるかということ、そうではないように見えるということです。

これら2つの問いにどう答えられているかが、この計画を議論させていただくポイントになると思います。

○小幡主査 内山委員、よろしいですか。

○内山専門委員 はい。

○小幡主査 民間の創意工夫を使っただけなのはよいことだと思うので、民間に任せてみるということ自身は勿論やっていただければよいと思うのですが、ここで、公共サービス改革法のところの民間競争入札として何を持ってくると考えたときに、我々はいつも言うのですけれども、ある程度業務を大づかみにして、ともかく公共サービス改革法で官民競争入札、あるいは民間競争入札に出さなければいけないから何か出しましたというわけではなくて、自分でやるのと比べて、より効率的にできるだろうと思われるような業務単位で出させていただきたいと思っているのです。

前回、不落になったところで、結局、準備のときの、日本からいちいち行っていただく費用があったら無理ですねという話をしましたが、本来は確かになるべく包括的な方がよいので、それもあった方がよいのです。ただ、コスト的にすごく嵩むから無理だろうということで、やむを得ないとすれば、そこは切るしかないだろう。そうすると、ますます1つの業務量が減るということで、今回出てきたものも多分、ますます減るわけです。準備期間は機構さんが自分でやってということにならざるを得ない。そうすると、せめて、いろいろなところの、複数のものを受けるぐらいでないと、塊としては、ここでやっていただく民間競争入札の対象としては余りにも小さいというのが率直な委員の方々の考えだと思うのです。ですから、まずは前回不落になって、それに対して何か再検討して、うまくいければと思って検討はしたのですが、なかなか難しいかなと思います。

もう少し言うと、国際観光振興機構の中で、公共サービス改革法の民間競争入札として出せるのがそもそも本当に海外観光宣伝事務所だけなのかという辺りが若干あるかのような気がします。他にもたくさん業務をなさっていると思うのです。その中で、今回これを選ばれて不落になって、また再度、何とかこれでできないかというところで持ってきていただいたのですが、本質的にはもう少し機構全体の業務の中で考えていただいた方が、我々にとっても、より生産的な議論になると思うのです。今、ピンポイントで、ここで凝縮してしまったので、なかなか身動きが取れないままきてしまったのですが、たくさん業務量

があると思うので、何もここを必ずしも持ってきていただく必要はないというのが正直なところですよ。

無理してこの小さいものを民間競争入札の対象としてやっていただいても、コストだけが高くなるという感じがありますので、今回はここは難しいという判断にさせていただいて、来年の基本方針の改定の際に、ここの機構の中でもう少し出せるものがあるのではないかとこの観点から改めて考えていただくということではいかがでしょうか。勿論、海外観光宣伝事務所でもよいかもしれませんが、一般にイベント物がなかなか難しいかなと思います。勿論、公共サービス改革法に入らないところで、適宜民間の知恵をもらおうとかいうのをやっていただくのは自由ですけれども、我々のこの仕組みの中に入れるには、これではやや小さいかなと思います。

○平田部長 2ブースと申し上げましたけれども、共同出展者としても民間事業者を募っていただいて、例えば、航空会社さんなり、自治体さんなり、アジアから誘致したいというところが多うございまして、そういったところにも声をかけていただき規模を大きくする。受託事業者によっては日本国内で、地方自治体とか、事業者ネットワークを持っている、そのような広告代理店さんがいらっしゃいますので、それは私どもよりあちらがやった方が効率がいい。

それから、この事業につきましても、パッケージ化して、当初の準備段階の連絡以外はすべてやっていただくということで、私どもにとっては効率化につながると考えております。

それから、先ほどありました施工等の部分で、私どもよりは専門の施工、あるいはデザイン会社がやった方がずっといいものができるということも考えておりまして、それによって予算の規模も違ってきますし、その旅行博、あるいは収入に見合った分析ができるということを考えております。

○渡邊副主査 先ほど、余り中で配賦とかは考えておられないということなのですが、この200万の発注をすることによって、機構の人と時間の関係から言うと、例えば、従業員の方の1か月の働き、2か月の働きのどのぐらいが機構の中でコストカットできるとお考えですか。

○平田部長 そういう計算の仕方をやっておりませんので、この場では即答できないのです。

○小幡主査 昨年、スペインのときには千万を超えていましたね。1,300万ぐらいでしたかね。これは大がかりな仕組みなのでその程度になったと思いますが、コスト的にはなかなか大変かと思うので、この1つの額ということでは難しいと思うのです。ですから、パッケージにしても、もうちょっと大きい規模のものがあれば、また来年以降もチャレンジしていただくということでも構わないです。

○平田部長 複数の旅行博を組み合わせた形のパッケージということで検討させていただきます。

○小幡主査 そうですね。ただ、来年度実施のものを今から検討していただくのはもう無理ですか。

○事務局 今月中に実施計画をつくらなければいけませんので、来年度実施というものはスケジュールの関係上、難しいです。

○小幡主査 ですから、来年の基本方針の改定の際に早目に議論していただいて、これを是非やりたいということであれば、ボリュームを大きくしていただいて、持ってきていただくということよろしいでしょうか。

○平田部長 わかりました。

○小幡主査 では、来年の基本方針の改定の際に、民間活力の活用の在り方について再度議論したいということで、その結論について了承ということよろしゅうございましょうか。

(「はい」と声あり)

○小幡主査 ありがとうございました。

それでは、来年に向けて更に御検討よろしくお願ひしたいと思ひます。

では、この結論について、分科会として了承ということで、本日はどうもありがとうございました。

○平田部長 どうもありがとうございました。

( (独) 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」はこれで終了といたします。どうもお疲れ様でした。