

入札監理小委員会  
第526回議事録

総務省官民競争入札等監理委員会事務局

## 第526回入札監理小委員会議事次第

日 時：平成30年11月27日（火）17：06～19：06

場 所：永田町合同庁舎1階 第1共用会議室

### 1. 実施要項（案）の審議

○サプライチェーンにおける温室効果ガス排出量等算定方法調査業務（環境省）

### 2. 事業評価（案）の審議

○自動車検査用機械器具の保守管理業務（独立行政法人自動車技術総合機構）

（関東検査部管内「東京都・神奈川県・山梨県」）

（関東検査部管内「茨城県・群馬県・埼玉県・千葉県・栃木県」）

（中部検査部管内）

（北陸信越検査部管内）

### <出席者>

（委員）

古笛主査、稲生副主査、石田専門委員、石村専門委員、小松専門委員、清水専門委員

（環境省）

地球環境局 地球温暖化対策課 奥山課長

地球環境局 地球温暖化対策課 飯野係長

地球環境局 地球温暖化対策課 曾根環境専門調査員

（独立行政法人自動車技術総合機構）

企画部 石田企画部長

企画部企画課 小柳津課長補佐

企画部企画課 原子課長補佐

検査部施設課 飯田課長

（国土交通省）

自動車局 技術政策課 吉池課長補佐

（事務局）

小原参事官、清水谷企画官

○古笛主査 お待たせいたしました。それでは、ただいまから第526回入札監理小委員会を開催します。

本日は、1、環境省の「サプライチェーンにおける温室効果ガス排出量等算定方法調査業務」の実施要項（案）、2、独立行政法人自動車技術総合機構の「自動車検査用機械器具の保守管理業務」関東検査部管内（「東京都、神奈川県、山梨県」及び「茨城県、群馬県、埼玉県、千葉県、栃木県」）及び中部検査部管内及び北陸信越検査部管内の実施状況及び事業の評価（案）の審議を行います。

最初に、環境省の「サプライチェーンにおける温室効果ガス排出量等算定方法調査業務」の実施要項（案）についての審議を行います。

本件は新規案件となります。実施要項（案）について、環境省地球環境局、奥山課長よりご説明をお願いしたいと思います。なお、説明は15分程度でお願いいたします。

○奥山課長 環境省の地球環境局地球温暖化対策課長の奥山と申します。本日はよろしくお願いいたします。

私からは、企業の中長期排出削減目標設定支援事業等委託業務につきまして、簡単に概要を説明させていただきます。

資料に沿ってという感じじゃなくなってしまうかもしれませんが、基本的にこの資料、A-3をベースにして説明させていただきます。環境の特に温暖化の分野では、パリ協定が2015年に採択されておりまして、それが先進国、途上国を含めて、全ての国が一緒になって取り組むということで、画期的な国際条約ということで、一つの大きなエポックメイキングな出来事となっております。その中で、温度上昇を2℃以内に抑えるという2℃目標が定められておりまして、企業はじめ自治体もそうですけれども、非政府主体の脱炭素化に向けた取り組みの重要性が求められているところです。

そうなりますと、グローバル企業を中心に企業の脱炭素化が非常に進んでおりまして、その中で再生可能エネルギーの導入の促進の動きですとか、あるいは事業に関連する他社の排出量、自社の排出量だけではなくて他社の排出量も含めたサプライチェーン全体での排出量、それを削減していこうという動きが活発化してきているというのが国際的な流れでございます。

その中で、今、特に国際的に注目されている動きが2つございまして、1つが、我々がSBTと呼んでおりますサイエンス・ベースド・ターゲットといいまして、2℃目標からバックキャストして、企業が2030年、2050年にどういった目標設定をするべきな

のかを、企業自身が積極的に打ち出していくということで、目標設定をする取り組みですとか、あるいはRE100といたしまして、自社の事業運営全てを再生可能エネルギー100%でまかなっていかうといった取り組みが、国際的なイニシアチブとして出てきておりまして、それに参加する企業が非常に増えているという状況でございます。

他方で、今、金融ではESG投資が活発になっておりまして、ESGの「E」は環境ということでございます。環境という目線で企業を見たときに、パリ協定にきちんと対応しているか、2050年に向けてしっかりと企業が経営をしているかということも投資家が見るようになってきているので、そういったところと相まって、企業も一生懸命そういったものに取り組もうという動きをしているところでございます。我々としては、そういったものを積極的に後押しをしていくことによって、企業の脱炭素経営を促していく、広げていくことをしたいということで、この事業を進めているところが、我々のこの事業のそもそもの狙いでございます。

では、その事業内容はどういうものなのかといたしますと、1つは、先ほど申し上げましたSBTですとか、RE100といった国際的なイニシアチブの情報を世界から集めてきてまして、それをわかりやすく国内に向けて発信していくという意味において、基礎的な資料を作成したり、あるいはホームページ上にきちんとそれをアップするという作業をやっているということ。それから、そういったものをきっかけにして、脱炭素経営に関心を持っていた企業さんが、実際に脱炭素経営に行動を起こしていただく意味において、企業と企業とのマッチングみたいなものも、きちんとやっていかないと進まないと思っております。そういう観点からイニシアチブに参加する企業のネットワークをつくっていく、企業版2℃目標のネットワークの運営といったことをやったりですとか、あるいはその取り組みをアピールするという観点で、大規模なフォーラムを開催したりですとか、そういったことをやっております。

それから、さらに企業が実際に取り組みたいけれども、なかなかできないところを一つ、後押しをしていくという観点で、中長期の目標設定を立てる際の個社別のコンサルティングの支援みたいなこともやっております。情報発信からサポートまで全体を見て、脱炭素経営に取り組む企業を支援していくといったことをやっているところでございます。

それから、その一方で、SBTですとか、RE100といったイニシアチブは、基本的には大企業を対象としたものでございます。中小企業は参加することができません。ただ、他方で、日本は中小企業の社会でございますので、大企業のサプライチェーンの中に入っ

ているような中小企業の後押しも必要だと思っております。そういう意味で、脱炭素に意欲のある中小企業でも取り組めるような、国内版のSBTですとか、RE100についてのガイドラインの作成をやっていくことによって、中小企業を含めた日本トータルでの脱炭素経営を広げていきたいと思っております。

それに加えて、今申し上げましたSBTですとか、RE100ですとか、全てベースになってくるのは、サプライチェーンの排出量をいかにして把握するかというところでございます。そういったところは、国としてきちんとガイドラインを見せていくことが必要になってきますので、ガイドラインですとか、あるいはデータベースの更新を行っていく。その上で、脱炭素経営の取り組み基盤をつくっていただくといったことをやっているところでございます。

それから、あともう一つこの中に入っておりますのは、企業の取引先における排出量の削減を訴えるために、隗より始めよというあれではないですけども、公的機関みずからがサプライチェーンの排出量を算定する必要もあると思っておりますので、まずは、環境省において、その取り組みを実施したいと思っております。現にRE100に対して環境省としても参加を表明しておりますので、そういったものを一つの我々として自ら経験して、その課題をきちんと把握する。それを踏まえて、さらに中小企業なりに対して、その知見を提供していくといったことをやっていきたいと思っております。そういう意味で、緻密で効率的な排出量の計算の行うために、情報開示のNGOのプログラムに参加しまして、プログラムについての知見を蓄積していきたいと思っております。

そういった形で、我々としては、そういった形でサプライチェーン全体を把握するという、一つの目的の中で構成している幾つかの要素を、この事業の中で総合的に進めていくことによって、脱炭素経営を日本全体に広げていきたいということで、この事業を構成しているところでございます。

事業の細かい業務内容につきましては、担当から簡単にご紹介させていただきます。

○曾根環境専門調査員 事業の業務内容については、資料のA-2で説明を進めたいと思います。資料のA-2の別紙1に仕様書がついているんですが、こちらに沿って、業務の内容についてご説明をしていきたいと思っております。

資料のA-2の15ページから仕様書が始まるんですが、2-1.で、まず、SBTやRE100等の基礎的な資料の作成という形で、SBTやRE100といったイニシアチブについての知識がない方でも、それを理解できるような資料を作成するという業務でござ

います。

ページが飛んでしまって恐縮ですが、A-2の27ページに、参考になる資料をつけております。SBTを初めて見る方でも、理解できるような資料を作成するという業務でございまして、これについては、今年の3月までは、SBTを取得している企業は15社しかなかったんですが、今月では32社になっているという形で、定期的にSBTのホームページを見て、認定を取得している企業を更新する必要があります。

ということで、これらの資料については1カ月に2回程度、更新することを想定しております。資料の更新に際しては、別添の2という形でつけているんですが、A-2の31ページですが、ほかの事業者さんにも事業を委託している観点から、パワーポイントのルールについても、こちらで平仄を合わせるようお願いをするものでございます。

元に戻りまして、16ページから開始しまして、これらについてPRする資料を作成したりであったり、SBTの資料についてウェブページ、「グリーン・バリューチェーンプラットフォーム」という環境省で運営しているホームページがあるんですが、それに資料をアップすることを想定しております。

仕様書の2-2.に移りまして、SBTやRE100等の企業向けの大規模公開フォーラムの開催ということで、1年に3回程度、大きなイベントを開催することを予定しております。

2-3.については、先ほどご説明させていただいたんですが、企業版2℃目標ネットワークという形で、今、50社程度の企業に加盟していただいているんですが、SBTやRE100を目指す企業が集まって、それぞれ情報交換をするような場を想定しております。年に3回程度、合同勉強会を開催しまして、SBT、RE100といったイニシアチブについて、企業の取り組みについて相互に情報交換を行います。対外発信という形でネットワークの加盟を訴えるようなことも、業務の仕様書として考えております。

2-4.につきましては、企業の中長期排出削減目標設定という形で、SBTについてそれぞれ支援をする形で、企業がSBTを設定するときに、SBTのルールについて合同勉強会を開催したりであったり、個社別に委託業者がコンサルテーションを行って、SBTの認定を手助けするような業務になっております。

仕様書の2-5.に移りまして、国内版企業2℃目標と再エネ100%の検討という形で、先ほど、これもご説明させていただいたんですが、RE100なんかは、時価総額が世界で1000番以内の企業しか入れないような仕組みになっておりますので、中小企業等が、

現在、再生可能エネルギー100%を目指した際に、受け皿がない状態になっておりますので、中小企業等が再生可能エネルギー100%を目指す際のガイドラインとかを策定したり、個社別のコンサルテーションを想定しております。

仕様書の2-6.からは、飯野から説明させていただきます。

○飯野係長 では、2-6.について、私、飯野から説明させていただきます。2-6.「サプライチェーン排出量算定ガイドラインの改定充実等」ということで、こちらについては、サプライチェーンの排出量を算定するために、ガイドラインの改定を行っていくことを主眼にしています。国内や国際的な動向を踏まえて、必要な改定やデータベースの整備などをしていく形になります。また、それに伴ってパンフレットなど、周知するために必要なツールについても、一緒に更新をしていくことになっております。

続きまして、2-7.ですけれども、「公的機関のサプライチェーン排出量の算定方法等の調査・検討」ということで、こちらについては大きく3点ほどに分けられると思うんですが、1点目といたしましては、今、国際的にCDPが各民間会社の排出量などの開示を求める取り組みみたいなことをやっておりますして、環境省みずからもサプライチェーンの排出量を算定するために、CDPサプライチェーンプログラムに参加いたしまして、自分自身のサプライチェーンの排出量を把握するための事業を行う形になっております。2点目は、環境省自身の組織の毎月の排出量のデータを把握するための業務をやる形になっていきます。最後に、3点目といたしましては、環境省のRE100の事業を行うということで、環境省が事業を行う上で使用する電力について、再生可能エネルギー100%の電力を使う。こういった実際の調達の方法について、どのように行っていくのかを検討し、ロードマップなどを作成していくといった業務になっております。

私からは以上です。

○古笛主査 よろしいですか。ありがとうございました。

それでは、ただいまご説明いただきました本案件について、ご質問、ご意見のある委員はご発言をお願いいたします。

○小松専門委員 いいですか。

○古笛主査 はい、お願いします。

○小松専門委員 業務内容が非常に多岐にわたっているような気がするんですけど、これを1社でというと、対応できないところのほうが多いんじゃないかと思うんですけど、その辺はいかがですか。

○奥山課長 確かに細かく説明をしてしまったので、そういう印象を与えてしまっているところもあるのかもしれませんが、基本的にはサプライチェーンを一つのベースにして、SBTとRE100をいかに進めていくかという構えの中で、何か必要なものを作っていきましょうという建てつけでありますので、逆に幾つかに分割してしまうと、有機的な連携がなかなかとれないのではないかという懸念がございまして、そういう意味で、我々としては、これは一つのまとまりとして、進めていくのがいいのかなと思っているところでございます。

○小松専門委員 その作業は、環境省の仕事じゃないんですか。まさにそれが行政の役割だと私は思うんだけど、それを丸投げしているような印象があって、ちょっと違うんじゃないかという気がするんですけど。

○稲生副主査 今のことで補足させていただくと、理解が違うかもしれませんが、80分の19ページの2-5.のところに、国内版企業版2℃目標何とかの検討とあって、(1)を見ると、認定ガイドラインを作成すると。これは委託先の仕事ですね。それに基づいて認定作業も行って、認定企業の公表まで行うわけですね。これはまさに政策の丸投げじゃないんですか。こういうのはよろしいんですか。環境省さんって、こういうやり方をされるのかな。今のは例示ですけれども、一つ、それが何となく違和感があるんです。

それから、付け足して、80分の19ページの上のところ、2-4.を見ると、勉強会、それから個別支援とあって、例えば勉強会のところだと、各種資料の作成、当日配付資料の印刷。印刷はいいんですけれども、各種資料。つまり、勉強会という非常に政策性の高い内容についても、内容を明示しないで、仕様の細かいことを書かずに、これを考えてくださいということですね。ですから、これも非常に漠とした内容を民間さんにお投げしているんじゃないのかなと考えられます。

それから、あと問題性があると考えられるのは、恐縮ですが、さらに戻って、80分の17ページの2-2.の「イ」のところですけども、他機関が主催するイベントの共催に関係する支援とありまして、この本文の3行目のところ、環境省担当官より指示があった場合に、説明資料の支援を行う。これは、偽装請負に近いような形にも見られるわけです。大丈夫かなという感じがしております。仕様である以上は、業務の中身をきちんと個別で明示をしていただいて、かつ指示があった場合に動けというやり方は、契約の内容としていかがかなという気がいたしますが、これらの点はいかがでしょう。

○奥山課長 最初にいただきました認定という行為そのものは、行政がやるべきであって



という話ですけれども、我々は比較的こういったスタイルをとっていることがあるものでして、その部分は、もちろん国として、環境省として認定しますという、そういう仕組みももちろんありますけれども、あまりそれを多用していない役所だということところが何となくあたりもするので、そこは我々もきちんと整理はしないとイケないのかと思います。

もう1つ、各種資料の作成の点につきましては、これは、あくまでもRE100なり、SBTなりについての情報を集めて、それを整理してわかりやすい形で作ってくださいという範囲の資料の作成であって、この中に政策的な要素を加味する意図は正直ありません。あくまでも客観的な情報を伝えるという観点でのものですので、そこはやや我々のほうも説明不足かと思っております。

担当官の指示はよくわからないんですけど……。

○稲生副主査 80分の17のところですね。書きぶりだとは思いますが、これはまずいんじゃないかと思えます。

○飯野係長 こちらとしては、偽装請負とか、そういうことは全く意図はしておらず、他機関が主催するイベントということで、他機関から出てくる資料とか、そういったものを鑑みながら、環境省において必要な資料を作成するということを念頭に置いております。趣旨としてはそういう趣旨なので、記載ぶりなど、工夫が必要であれば……。

○稲生副主査 ご調整いただければということで。

○飯野係長 ご調整させていただきたいと思えます。

○稲生副主査 結構、この場でも、過去にいろいろ問題がありまして、この辺はナーバスになっておりますので、事務局とも調整をいただければと思います。ほかの箇所にもあるかもしれませんので、そこはご修正をお願いしたいと思います。

○飯野係長 かしこまりました。

○古笛主査 いかがでしょうか。

企業認定のところは、これはこれでいいんですか。私もご確認させていただきたいのは、事業実施者さんがガイドラインをつくって、それで事業実施者さんが企業を認定して、そして、事業実施者が環境省さんのウェブでそれを公表すると。

○曾根環境専門調査員 認定自体は環境省であつたり……。

○稲生副主査 そういうことか。助言なんですね、きっと。

○古笛主査 そうなんですかね。

○小松専門委員 例えばガイドラインをつくるという話になると、これは例えば有識者の

委員会みたいなものを組織して、環境省側がそこに委託を出して、それを受け取って公表するというスタイルが、他省庁だと一般的だと思うんですけど、そこを丸々民間企業に全部やれと言っているところは、まずないと思います。それだったら、受けた企業をつくったガイドラインであって、環境省のガイドラインにはならないと思います。形式的にでもそういう形はとる、もちろん事務局として民間のシンクタンクみたいなところが入るのはよくある話ですけど、発注の仕方として、ちょっと変じゃないかと思います。認定も、認定事務に関してサポートを受けることはあるにしても、主体は環境省でしょうと思うんです。

それと、あえてついでに申し上げると、例えば資料を集めてウェブサイトに乗せるといふ話だったら、資料を集めて、読める人がいればできる話なので、そんなに難しくはないと思うんです。だけど、算定の方式を考えろと言われてたら、これはまた違う知識が必要だし、別にまた専門家が要るだろうと思うんです。そういう人たちを全部まとめて、自分のところでやりなさいというのは、業務としていろんな複雑なことを全部まとめちゃっている感じがして、ほんとうに受け手がいるのかという気がするんです。受けられるとすれば、おそらくここに至るまでみずほさんが絡んでおられると思うので、みずほぐらいしかいないんじゃないかと想像はしているんですけど、そうなると、結局、1社応札で終わってしまう可能性が高くなってしまふんじゃないかという危惧をしているんです。その辺の、業務内容の切り分けが要るんじゃないかと思います。

○奥山課長　こちらでも改めて整理しますけれども、これは確かに整理がよくないのかもしれませんが、ガイドラインそのものは誰がつくったのか、誰の責任のものなのかというところ、それは環境省のものになる。委託先が有識者会合を開いて、ガイドラインの案みたいなものをつくってもらって、こういった案ができましたよというものを我々に見せていただいて、そこに行政的、政策的な要素が抜けていたりするのであれば、そこを加味しながら、最終的に我々がオーソライズするというんですか、環境省の名前でガイドラインを出していくということを、我々としては、今、考えているつもりです。少なくとも私がこれまでやってきたガイドラインの策定も大体そんな感じですので、それが正確に反映されていないというのがあるかもしれません。

あと、もう1つ……。

○小松専門委員　仕様書って、受ける側が何をしたらいいかわかるようになっていないと、意味がないんです。それをきちんと書いていただくことが、まずスタートだと思いま

す。

○奥山課長 わかります。

もう1つ、「認定」のところにつきましても、あくまでも実施の支援を委託先にやらうのであって、認定は我々がやる行為だと思っています。

○小松専門委員 だったら、そのように書いていただかないと。

○奥山課長 そっちのほうは、そういう形に書かれているかなという認識ではいたんですけど。

○小松専門委員 そうかな。

○石田専門委員 でも、20ページは……。

○古笛主査 「認定を行う」って書いているので。

○稲生副主査 「認定を行う」って書いてあるから。これは、主語は環境省じゃなくて、委託先ですよ。

○奥山課長 ああ、本文のほうですね。

○古笛主査 そう、本文。

○石田専門委員 いいですか。

○古笛主査 はい、お願いします。

○石田専門委員 まだちょっとよくわからないんですけど、これは、事業実施者が主導でガイドライン作成のための有識者会議を開催して、環境省さんといろいろやりとりをした後、ガイドラインを完成させて、実施の支援をし認定をするのですよね。そうすると、今後、事業実施者が自分のコンサルの商売をやるのに、事業実施者にすごく資するわけですね。これは公平性の観点からどうなのでしょう。

例えば事業実施者が環境省さんのお仕事を離れたとしても、これからニーズが広がっていくわけですね。そのときに、事業実施者はほかのコンサルよりも一番詳しく知っているわけですね。だって、ガイドラインもつくって、支援作業もして、認定もしてといたら、ほかのコンサルに行くよりも絶対事業実施者に行きますよね。これって、いいんだろうかと個人的に思うんです。

まず、それが1つと、それから次に、資料のA-4のところ、今まで28、29、30とすごく金額が違うのは、事前に、業務の内容が違うからというご説明を受けたんですけど、業務内容の幅がものすごく、数千万円のものから1億円のものがあるって、今回はどうも予算はこれぐらいになりそうだというときに、一応、落札率があるので、予定価格は

どうやって決めたのでしょうか？ 4社に幾らなんですかと聞いてということですよ。幾ら総合評価落札方式でも、見積もりをとるんだったら2つか3つしてからじゃないと、予定価格もでない。まず、この予定価格はどうやってお決めになったのでしょうか。

○小原参事官 役所だと、よく予定価格は相見積もりをとってやりますけれども、そうじゃないんですか。

○曾根環境専門調査員 契約条件の推移については、過去年度の担当者にもヒアリングを行った上で、回答させていただきます。

○石田専門委員 でも、今度、いくらぐらいになりそうだというのは、どうやってその概算額を決められたのでしょうか。

○曾根環境専門調査員 来年度につきましては、今までの業務に加えて、中小企業版の業務等が新しく発生しておりますので、それについて、過去の年度で、ガイドラインとかを策定した場合の金額とかを当てはめるような形で、作成しました。

○石田専門委員 ということは、積算できる。積算できるのは、過去の事業と似ているものなんですか。伺っていると、新しいことなので、みんな新しいのかなと思うんですけど、そんなことはないんですか。

○奥山課長 過去にいろいろ似たようなことは幾らでもやっているもので、多分、その辺を参考にしながらということなんだと思いますけれども、きちんと確認をした上で、改めてご回答させていただきたいと思います。

○石田専門委員 最初の質問に戻ると、コンサルティング会社は、環境分野については、変な話、飯の種になっていくようなものだと思うんです。当該落札者が非常に有利になるのではないかという危惧があります。それは防がなくてもいいんですか。つまり、今後、落札業者1社がすごく有利にならないような仕様書を作るべきではないかないと。さっき、こういうガイドラインは今までもそうですというお話でしたけど、これ例えば将来の飯の種につながるようなものであれば、インセンティブは環境省がやらないと。民間業者は全部ノウハウを知っているわけですよ。それから、認定の実施の支援も、国のお金で民間にやってもらおうと、そこにノウハウが蓄積するわけですね。そうすると、今度、環境省から手が離れたときに、そこはノウハウを持っているので、今度、これの認定の支援をしますよという、逆に民間企業がお金を取ってできてしまうように思えるんですけど、その場合、公平性に資するのかなと思ったんですけど、その辺はどうなんでしょうか。

○奥山課長 もしかしたら話がすれ違ってしまうかもしれませんが、あくまでも事業の成

果は、すべからく事業報告書という形でオープンにされるものでございますので、そこに載っかっている限りにおいては、ほかのコンサルとは別に違いは生じないと思いますが、事業をやっていくプロセスの中で、彼らが得られるノウハウは何かしらあるんだと思います。それはおっしゃるとおり、彼らにとって役得みたいな形になることはあるかもしれませんが。ただ、それは別に、この事業だからそういうことがあるというわけではないと、私は思います。ほかのいろんな事業でも、そういったことは生じるのではないかと思ったりしますけれども。

○石田専門委員　そうですか。

○小松専門委員　だから、逆に言えば、そういうことがあまり起きないように、ガイドラインを作成するとか、認定するとかいう業務は、ぶつ切りにしちゃっているケースが多いと思うんです。例えば何かの基準をつくるときに、当然、有識者の会議とかを開催してやりますね。それを全部、直営でおやりになるところもあるかとは思いますが、大体コンサルが入って支援作業をしますね。それはそれで切っとして、その後の例えば認定みたいな話になると、それはまた全然違う人たちがサポートして立ち上げていくというスタイルをとっているんじゃないかと思います。僕もそんなに経験があるわけじゃないんですけど、同じ業者が全部、サポートしているというケースは、あまり見たことがない。私は、大体、国交省との絡みが多いんですけど、そこは気を遣っているように思います。

○石田専門委員　今後、ここは広げていきたいところですよ。であれば、コンサルというシンクタンクは1社にならないように、最低2つのシンクタンクが合同で手を挙げる。確かに中ではやりづらいと思うんですけど、今後、環境省さんがだんだんお金を入れなくて、各自のシンクタンクがコンサル業務としてやっていくためには、裾野を広げるためにも、たくさんのシンクタンクの方に入ってもらったほうが、逆に中長期的にはいいのかなという気がします。この仕様だと、落札者に知見がたまっていく。幾ら成果を公開したとしても、大事なものは飯の種になるのは公開情報ではなく、中で蓄積されたものという気がするんですけど、どうでしょうか。

○奥山課長　おっしゃることは否定はできないと思いますので、あれですけども、ただ、分けることのデメリットといいますか、コンサルからしてみると魅力を感じなくなるので、札を入れるインセンティブが失われることもあるかもしれないので、その辺はきちんと考えた上で、我々としては判断していきたいとは思っております。

○小松専門委員　変な例えですけど、昔、コンピューターシステムを入れるのに、入札で

1円というのがありましたね。もしかしたら、あれと同じことが起きるかもしれないですよ。コンサルがメリットを感じれば、ただでもやりますとあって、今おっしゃったように、あとの仕事を全部もらいますということを考えられちゃったら、これはとんでもない話になっちゃうような気もするんです。そこはそんなにあり得る話でもないとは思いますが、可能性ゼロではないとすれば、対応をあらかじめ考えておく必要がある気はします。

○古笛主査 よろしいでしょうか。過去と今回は違うので、比較するのはなかなか難しいんですけども、結局、ずっと1社応札が続いてきていることは確かなので、今回、新規案件ということもあって、ぜひたくさんの方に応札していただきという思いもあるところですよ。

そうすると、検討をお願いしたいところがありますので、再度、審議をお願いすることによろしいでしょうか。

○石村専門委員 済みません、3点だけ。手短に、私から3点、お願いしたいことがあります。資料A-4のこの資料をごらんになっていただいて、少なくとも、先ほどほかの委員からも指摘があったように、契約金額がかなりぶれていると。今年もどうも増える可能性がかなり高いようなお話の流れだったんですけども、まず、請け負う業者からすれば、継続している業務は何なのかということと、あと、どの業務が減って、どの業務が増えたかを最初に知りたいはずなんです。だから、それがぱっと見てわかるような表をつくっていただけないか。この実施要項を見ればわかるじゃないかと言われると、これだけ分厚いものを一生懸命見て、どれがどれだろうという話になってくると思うので、まず、比較表をつくってあげていただけませんか。

2点目に、先ほど、ほかの委員からも一番問題じゃないかと意見があったように、1社応札になる可能性がかなり高いんじゃないかという話なので、どうしても競争性を高める必要がある。競争入札にかける以上は、おそらく複数社あるはずだと考えられているわけですよ。であれば、ほかの事業ですけども、例えば29年度では7社が説明会に来られていますね。説明会に来られている業者に声かけをすることも、検討をしてはどうですか。これは公平性という問題がもちろんあると思いますが、1社入札が想定される場合は、どうしても競争性を確保する必要があるので、説明会までは声かけをしてもいいんじゃないかということで考えられているところがあるので、想定される会社に具体的に声かけをしてもらいたい。

あと、説明会に来たはいいけども、契約の入札に参加しなかった場合に、説明会に来て

くれた事業者に対してヒアリングを行っているんです。なぜ、入札まで参加していただけなかったんですかと。それを参考にして、具体的に次の競争入札にかけるときに、引っかかっている参入障壁になっている部分が、緩和できるものだったら緩和するという対応をほかの競争入札の事業ではしているの、その3点を検討していただけないかということをお願いしたいんですけど、いかがでしょうか。

○奥山課長 1点目の事業の経年比較みたいなものは、承知いたしました。

それと、説明会への声かけは今までもやっているということでございます。

あと、説明会に参加したけれども入札に参加しなかった事業者さんにはヒアリングをしておりまして、そのときに聞いた声では、業務の難易度が高いと感じて、過去の実績も要求されていて、参入の難しさを感じたという話があったので、一応、平成31年度の仕様書の中で、A-4の仕様書の欄のところに書いてありますように、技術評価点に企画提案要素を盛り込むとともに、想定される業務量や過去の事業における実績に関する情報を追記ですとか、そういった形で、過去の経験よりもこのタイミングでの企画内容に重点を置いた形で評価をしますよというメッセージは、出そうとは思っているところです。

○石村専門委員 ありがとうございます。ヒアリングをしたということであれば、そのヒアリングの資料もちゃんとつくって出していただきたいんです。ほかの事業や何かは、こういう会社にこういうヒアリングをしたら、こういう回答が返ってきたので、それを改善するために、こういう形で資格要件や何かを下げましたという資料を出してきています。出していただいた資料にそれがついていないので、そういう努力をされているかどうかもわからないわけです。ということで、済みませんが、そこをお願いしたいです。

○奥山課長 失礼しました。わかりました。

○古笛主査 ぜひとも競争性が確保できるように、お願いしたいと思います。

それでは、本日は、いろいろ仕様の変更をお願いしたところがございますので、再度の審議を実施したいと思っております。環境省におかれましては、本日の審議結果を踏まえ、再度、論点を整理し、必要な修正を行うようお願いいたします。

なお、委員の先生方におかれましては、さらなる質問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ますようお願いいたします。

事務局は引き続き、お願いいたします。

○事務局 はい、わかりました。

○古笛主査 本日はありがとうございます。

(環境省退室)

(自動車技術総合機構入室)

○古笛主査 大変お待たせいたしました。

続きまして、独立行政法人自動車技術総合機構の「自動車検査用機械器具の保守管理業務」関東検査部管内（「東京都、神奈川県、山梨県及び茨城県、群馬県、埼玉県、千葉県、栃木県」）及び中部検査部管内及び北陸信越検査部管内の実施要項及び事業の評価（案）についての審議を行います。

事業の実施状況について、独立行政法人自動車技術総合機構、石田企画部長よりご説明をお願いいたします。なお、説明は20分程度でお願いいたします。

○石田企画部長 わかりました。自動車技術総合機構で企画部長を務めております石田と申します。本日はよろしくをお願いいたします。

それでは、お手元にお配りしている資料でご説明させていただきます。今、古笛主査からご紹介いただいたとおり、地域がたくさんまたがっている案件でございます。なので、1つにまとめてお話ししたほうが、話が早いかなと思ってございます。まず、自動車検査用機械器具の保守管理業務でございますが、自動車の検査は、当然、国が決めた基準に適合するかどうかを審査するものでございますが、目視等で検査官がチェックする事項に加えて、機械が行うものもございます。その機械で行う検査に当たっての器具の保守管理業務が、今回の事業の対象でございます。

自動車検査場は、検査ラインになってございまして、1つは車のブレーキとか、ライトとか、そういったものの性能をはかる検査がございます。今回の業務では、検査機器定期点検が1つ。それから、自動車の検査においては、重量税等を取ることから、自動車の寸法、重量をはかるという非常に重要な行為がございまして、その重量計は計量法に基づいて2年に1回検査を受ける必要がございますので、重量計の定期検査もあわせたものが、保守管理業務となっているところでございます。

対象事業につきましては、今ご紹介いただいたとおり、関東地域、中部地域、北陸信越地域の3つでございます。

では、当機構はどういうことに基づいて保守管理を行っているかということでございます。独立行政法人でございますので、個別法に基づいて設置が決められてございまして、簡単に言いますと、自動車技術総合機構法の第14条で、国土交通省令で定める基準に適合する設備を備えて、適合するように維持しなければならないという法律の義務が我々に課



せられてございます。そのために保守管理業務が必要であるということで、その業務を市場化テストでさせていただいているということでございます。

今回は、平成29年10月より2年間が実施期間となっております。今回は中間の報告でございます。

受託事業者につきましては、4つの地域、関東の南、関東の北側、中部、北陸信越で安全自動車株式会社グループ、簡単に言いますと、検査機器をつくっているメーカーが4社集まって、JVの形で応札、受託している状況でございます。

これらの業務に関しましては、過去の経緯がございます。関東検査部管内におきましては平成21年4月から始まっておりまして、1期2年弱。それから、23年4月から5年。その間に、28年3月から1年半にわたって空白期間がございますが、今回は3期目。ただ、3期の開始に当たっては、関東の南と北側に地域を分けたということでございます。中部検査部については、26年4月から1期目2年。間があいて、今回は2期目。北陸信越については今回は1期目という形になってございます。なぜここに空白があるかでございますが、これは入札不調に伴って、仕様書の見直し、期間の見直し等を図っていた期間でございます。

また、それぞれの評価がどうかというのが、「契約金額」でございます。前回のこちらの小委員会におきましては、不落が続いていたということで、いろいろおしかり等をいただいていたのですが、今回はこのような形で契約が結べたという状況でございます。

IIが「業務の実施に当たり確保されるべき質の達成状況」でございます。これは、実施要項15-5に基づいて、この委員会に報告が義務づけられているものでございます。検査機器の定期点検に当たって、検査コースの閉鎖時間をターゲットにして、一定以上の基準を上回らないこと、これは検査を受けるユーザーに不都合をかけるということで、閉鎖時間を極力減らしたいというのが質でございます。また、重量計においても、同様に設定されてございます。それぞれについて目標が設定されておりますが、これを超過したものは一つもございませんでした。

1つご注意いただければと思いますが、重量計のところでは指標が2つ、2年で別々の数字が入ってございます。例えば関東（南）でございますが、平成29年は7時間30分、平成30年は17時間30分となっております。これは基準が変わっているわけではなくて、重量計が2年に1回検査を受けて、それぞれの年で重量計の数が違うということでございます。なので、その数に応じてコース閉鎖時間が異なっているため、目標設定も異

なっております。このような複雑な設定におきましても、いずれも質の確保、コース閉鎖時間は、全部、指標を下回ったということで、質が確保された状況でございます。

続きまして、「業務内容の達成状況及び評価」でございます。これは実施要項10に基づいたものでございまして、検査機器の定期点検、重量計の定期検査においても確認事項がございまして、いずれも「適」という状況でございます。

それから、IVでございます。「実施経費の状況」でございます。先ほどは、額のお話をいたしました。過去からの比較を表にしております。過去からの比較を行うために、2年おきに、1年ごとに書いてございまして、これは先ほど申し上げたとおり、重量計の器数が偶数年、奇数年で違ってしまっていることから、比較するために隔年で行わせていただいております。

今回の市場化テストは29年10月からでございますので、30年と、それから一旦、市場化テストが行えなかった28年の状況、それから26年の市場化テストが行われていた状況を比較させていただきます。ただ、1点、この比較においてお断りさせていただくのは、今回の市場化テストの期間におきましては、事業の内容を見直しているもので、単純比較はできません。そういった意味で、いろいろ文章で書いてございまして、そういった影響を排除した結果として、IV、1.のただし書きに書いてございまして、平成30年度の実施経費から増加分を除くと、関東(南)と(北)を合わせると約3,517万円、中部では1,561万円となっております。その上昇幅を平成30年と28年で比較すると、関東は9.2%、中部では5.8%。4年間の比較でいうと、関東では29.5%、中部では10%。普通に考えると非常に上昇しているのではないかとということで、今回、我々も調べました。

その状況としては、国土交通省が比較している公共工事設計労務単価がございまして。その上昇率が、平成24年以降、年間6.9%あることから、およそこの範囲内にあるのではないかと考えてございまして。国土交通省が公共工事で行っている単価を全国的に調べた結果でございまして、30ぐらいの職種に関して統計を求められているんですが、そのピックアップとして、当機構の保守管理業務に比較的近いのが普通作業員、公共工事という土方のような方、普通技能を持って肉体労働を行う者でございまして、平成24年の単価、23年の実施状況を踏まえた単価が一番底でございまして、これが30年にかけて、6年間で41.6%上がっている状況でございまして。41.6%上昇を6で割ると、先ほど申し上げた年間6.9%上がっている状況でございまして。比較の上において、似たような職種を

並べてみましたが、単純労働でいえば同じように大体4割ぐらい上がっていて、大工のような特殊技能がある方は45%上がっている状況でございます。

今回の実施経費の状況については、このような特殊要因である社会的な労務単価の上昇を除くと、実施経費自体は上がっていないのではないか。引き続き低廉なサービスが維持できているのではないかと、当機構では考えているところでございます。

また、「北信越の状況」でございますが、上昇率が4.6%、2.4%と関東、中部よりは低いんですが、これも同様に労務単価上昇の範囲内におさまっております。

次に、Vの「競争状況」でございます。いずれも一般競争入札をやったところでございますが、関東（北）のみが当初の落札された部分でございまして、関東（南）、中部、北信越に関しましては、予定価格内の不落随契とさせていただいているところでございます。ただ、いずれも1社入札であったというのは、当方としては大変反省しているところでございます。

続きまして、VI、以上の評価をさせていただいております。（1）でございます。関東（南）、（北）、中部に加えて、従来は随意契約であった北信越を市場化テストに招き入れたことが、当方としても比較的効果があったのではないかと考えてございます。その効果につきましては、今までは主にメーカー単位でやっていた契約事務が一本化されて軽減されたこと、それから、事業実施において事業者に対する指示とか、確認業務が包括されて、非常に軽減されたという点は、当機構としては非常にメリットがあったと考えてございます。

また、先ほども申したとおり、受託事業者が検査コースの閉鎖時間を短縮するために、当機構が昼休みとかで休んでいる間に点検を行うことによって、閉鎖時間の短縮を図ってくれたというのが、質の向上を得られている結果かと思っております。そういう意味で、（1）では、良質なサービスが提供されていると結論づけさせていただきました。

次に、（2）は低廉なサービスだったかどうかでございますが、先ほど申したとおり、契約金額自体は上昇しているものの、その部分については技術者の労働単価の上昇分である。それ以外の要因は、当機構の仕様の見直しで点検時間が延びたりとか、清掃業務を加えたようなことがございますが、そういった影響を除けば、ほぼこれまでどおりの値が出ているのではないかと考えてございます。

その過程で、当機構としても事業者にいろいろ聞いてございます。応札を見送った事業者が、なぜ見送ったのかについて3点ほど言ってございまして、①で人手不足の状況では

参加が困難であったということ。それから、②年間を通じて事業を担当する人を雇用できなかったということ。③、この人は前回に受けた事業者でございますが、前回の事業で想定外の経費を要したということで、小さな会社だといろんな協力企業を得なきゃいけないんですが、なかなか得られなかったということ、その辺の想定が甘かったかなとおっしゃってございました。

このように、契約金額自体は上がっている状況でございますが、事業者が申し上げていたとおり、労働単価の上昇というのは、数値からもあらわれていて、こういった状況を考え、そういった要素を除くと、引き続き、低廉なサービスが実現できているのではないかなということを自己評価してございます。

改めまして(3)、以上のように、検査機器の保守管理業務は、良質かつ低廉なサービスの提供は実現できているのではないかなということでございましたが、競争状況のところでお話申し上げたとおり、1者入札という問題があります。そういう意味で言うと、競争性が少し欠けているなということで、ここは引き続き頑張ってまいりたいと思っております。

続きまして、Ⅶ、今後の方針でございますが、本事業は2年計画の中間段階でございますけれども、これの実施状況を把握するためには、今、市場化テストの終了プロセス及び新プロセス運用に関する指針というところで、Ⅱ.1.(1)その事業が良好かどうかというのを評価する指標を5点ほどいただいております。①から⑤の視点で評価したのが書いてございますが、時間の都合上、次のページに移らせていただいて、(2)におきまして、この5点の調査で、③の部分がやっぱりだめだったなということでございますが、③というのは競争性の確保ということでございますけれども、今期の4つの地域におきまして、全部1者応札となって、競争性の課題が残っているということでございます。

その他のことに関しましては、質の確保、経費の削減等の効果は得られているのではないかなと思っておりますが、競争性確保のために、事業範囲の見直し、事業期間の見直し、業務内容の見直し等、当機構としても頑張ってやってきたところでございます。このあたりは、後ほど詳細なことを申し上げますが、本保守点検業務、大半が人件費でございます。直接人件費で、労働集約的なものでございまして、労働単価が上昇しているところでは、事業費にもろに労働単価の上昇がはねてしまうという状況でございます。こういったところで、新たな人を確保し、新規参入する者というのは非常に難しいなというのが実感でございます。なかなか抜本的な改善は今後図れないのではないかと、経済市況が変わ

らない限り、なかなか難しいのではないかなと思ってございます。

そういった意味で、(3)で書いてございますが、当機構は、別の観点で申し上げますと、全て検査手数料で運営されてございます。施設の整備等は国から補助をもらうということもございますが、基本的な運営経費は全て検査手数料で賄ってございます。その費用は年々実は減ってございまして、かなり頑張っているところでございますが、そういった意味で保守管理経費というのは、我々としてもなんとしてでも削減したいような項目でございませう。そういった意味で市場化テストの実施いかににかかわらず、当機構としては、経費削減していないと生き残れないという、厳しい状況だと思ってございます。

ただ一方で、競争性の改善につきましては、なかなか抜本的な改善措置が困難な状況ということでございまして、市場化テスト終了プロセス及び新プロセス運用に関する指針のこれまでの市場化テストを継続してのさらなる改善が困難な事業に当たるのではないかと考えてございます。

このため、本事業の実施にあたっては、当機構としても、引き続き、経費削減の努力をしておりますが、市場化テストを終了して当機構の責任において事業を実施していきたいと、そのように考えてございます。指針においては、4つの観点で自己チェックをなささいということでございます。1つは、競争性改善上のチェックポイントの対応状況、これを分析しなさいということでございます。

(1)は、今までの経緯なので割愛させていただきますが、(2)でございます。実施要項作成時における競争性改善上のチェックポイントというのが指針上で示されてございます。これにつきましては、後でご覧いただければと思いますが、これの該当するものに対しては全て対応させていただいている状況でございます。

次に、(3)で事業の改善を図った項目、これは2つございます。事業地域の見直し・事業期間の見直しというのをやっております。事業地域の拡大、当然、関東で始めて、中部、北信という形で対象に加えていったということですが、その理由としてより安定的に事業を実施できるようにということで、一定程度の事業を確保したいということで配慮して、応札者を求めようとしたということでございます。

ただ一方で、昨今の人手不足の状況におきましては、前回のこの小委員会のご議論でもございましたが、小さな事業者だと新たな拠点の設置というのは難しいので、出張で対応すると、その出張経費がかさんでしまうというような問題がございます。そういったこともございましたので、関東地域をなるべく面的に少なくするという意味で南北分けたとい

うようなことも対応してございます。新たな地域を加えることと、地域を分割するようなことというのも対応させていただいたというところでございます。

続きまして、事業期間の見直しでございますけれども、関東検査部はで、初めに2年弱で、次5年で、今回2年ということをお願いしましたが、第2期においては、まだ景気が後退している中で、より安定的な事業を実施するという意味では、長期間にしたほうがいいということで5年に延ばしました。ここではうまくはまったというところでございますが、その5年間実施中に、実は労働単価が24年から急激に上がって来てしまったというところでございます。その後、同じようにやろうとしたら、労働市況が上がっていくということは、期間が延びると非常にリスクだということで、事業者からのヒアリングにおいて、期間を短くしてくれと。そういうことで2年にしたというところでございます。我々、市況が悪いときに延ばして、市況が改善されたら短くしてというようなことで、かなり事業期間が外部要因に左右されているというような状況でございました。

それから②の業務内容の見直しも図ってございます。検査機器というのは、単なる点検整備をやればいいだけではなくて、正しく作動していることをしっかり判定する校正作業というのが必要でございます。当初は校正作業を入れておったんですが、これは別の専門業者が行う事業だということで、保守点検業務からは外してくれという要望があったわけでございます。そういった要望を踏まえまして、機器校正作業を除いてございます。また、業務内容が点検作業実施事業者に対して、より多目にかからないように、途中で審査基準改正に伴う機器の仕様見直しというのが行われましたが、その実態にあわせて点検時間の増加を認めたということ。さらに、検査機器で従来、職員が行っていた清掃業務をあわせてやることによって、比較的ボリュームのある仕事になるんじゃないかという、このような事業内容の見直しも行ったというところでございます。

(4)でございますが、これまで委員の皆様方の指摘で、大きく2つあったかと思えます。1者入札の問題でございます。1者入札の問題については、先ほど来、ご説明させていただきましたが、労働市況の変化の見通しがあるため、当初は事業期間が短いほうがいいと言っていて、それをまた業務内容として校正作業は別の会社がやっているのを除いてほしい、こういうようなご意見をいただきながら、参入をしやすい状況に我々としては配慮してきたということではございます。そういった意味でなるべく1者入札を避けるようなことをやっておったんでございますが、なお、これまでやったとしても、これまで引き受けていたような事業者が撤退した理由としては、先ほどの3点でございますが、人手不

足の状況とか、年間通じた人を確保できないとか、なかなかいろいろなことで想定以外の費用がかかるということで撤退をされてしまったという状況でございました。結果的に、1者入札になってしまったと。

それから、②でございますが、グループ入札、先ほど、冒頭にご説明させていただきましたけれども、検査機器メーカーが4社のグループで入札を応じてございます。

この状況を分析しますと、検査機器というのは、大なり小なり検査機器メーカーごとに仕様が異なっていることから、自分の仕様に関しましては、自社でメンテナンスするのが非常に得意だということでございます。他社のはあんまりわからないまま点検整備しなきゃいけないという状況にあるということから、もともとがつくった人が有利な状況でございます。さらに、機器メーカーについては、自社で販売している都合上、メンテナンス網というをおのずと持っているという状況でございます。そのため、機器メーカーとして自分の会社のメンテナンスは非常に引き受けやすい状況にあるということでございます。

しかしながら、一方で、他の人まで引き受けるかという、これはヒアリングをしましたが、やりませんというようなお話が返ってきました。その理由としては、機器メーカーとはいえ、必要以上の人員は確保していないということ、それから人手不足で新たに雇ってまでやるにはリスクが大きいということでございます。このような状況のもと、市場化テストにおいてはどうしても機器メーカーがグループを形成しなければ応札できないというような状況が続いてしまっているということでございます。中部の1期目に入った事業者というのが検査機器の中古販売事業者でございました。ほかにビルメンテナンスのようなことをやっている人は得意なんではないか、こういうようなところに、話を聞いて事業の見直しの点がないかどうかというのをやってまいりましたが、やはり今の時点では、その両者とも作業要員は確保できないということで、見送るとか応札に関心を示さなくなったというような状況になってございます。やはり、検査機器メーカー以外の事業者にとっては、事業規模が大きくなって、かつ人手不足の状況では、1者でこれを引き受けるというのは、かなりリスクな状況にあるのかなと思っております。

次に、(5)で、これをさらに改善していこうというところにおいて、2つの困難があるんじゃないかなと思っております。1つ目が、調達内容が小規模かつ限定的でございました。当機構の事業というのは、自動車検査用機器の点検を1年に2回、重量計を2年に1回と。結果として1事務所、大体平均しますと、大なり小なりはあるんですが、平均しますと、1カ所あたりで150万円と非常に少額でございます。それを複数事務所を集め

て、一つが1年間で事業を実施するというごさいます、かなり大手が手を出しにくいようなものごさいます。当初、関東の1期目、2期目がよかつたというのは、実は、景気があんまりよくなくて、人手が余っている状況ではこういう事業を組めば比較的、余っている人の作業を充てられたという状況ではごさいましたが、そういった人が今、いなくなっている状況では、非常に手を出しにくいという状況になってごさいます。

それから②の検査機器市場の規模ごさいます。最も大きい規模というのは、関東検査部、関東一円のところごさいますが、ここで一般的な関東地方に山梨を加えた8都県、そこに自動車検査場が23カ所あつて、同じようなことをやっている整備事業者というのが約7,000工場あつると。これをうまく組めばいいんではないか、そういう意味ではかなりの大手ができるんではないかということではごさいますが、現実としてこれらを一手に引き受けるような事業者というのは存在してごさいません。実行上、検査機器を末端で保守管理するというのは各県の小規模な事業者が協力会社として入るという実態ごさいます。こういう人は数が少ない上に、数名でやっているような、ごく小さな会社ごさいます。そういった人たちがなぜ生き残っているかというのは、大半が機器メーカーの代理店みたいな業務の提携行為を行つてやつと生きていうような状況ごさいます。そういう意味で言う、この市場にどつかに眠っている人がいるわけではなくて、新たな大手があらわれない限り、関東検査部のような比較的、市場があるところにおいても手を出しにくいという状況にあるということごさいます。

さらに、比較的保守管理業務というのは、定型的な単純作業も含まれてごさいます。そういう意味で参入しやすいのかなと思つてごさいますが、ただ、素人を連れてきてやつて、すぐさまできるというわけではなくて、当機構の独自の自動化された検査機器をやるには、それなりのノウハウがあるということは教育が必要だということで、すぐさま誰かが人を連れてくればできるような業務でもないというのが、ちよつとつけ加えさせていただく内容ごさいます。

こういった状況を踏まえますと、②でさらなる改善が困難な事業の分析をしてごさいます。これは書いてあるとおりごさいますが、本事業につきまして振り返りますと、全期間通じて良質なサービスは検査コース閉鎖時間で確保されていたと思つてごさいます。労働市況が逼迫していないような状況については、低廉なサービスが実現できてきたというところごさいますが、現在のところにおきましては、低廉かどうかはご議論あるかと思つてごさいます、実施経費は上昇せざるを得ないという状況ごさいます。また、調達内容が労



働集約的な業務で保守管理業務でございます。また、事業規模が事務所単位のごく小規模であること。既存の事業者が限られていること。限られている中でも既に手がついてしまっているような状況であること。ここに新規参入を促すというのは、かなり厳しい状況にあると分析してございます。

他方、そういう厳しい状況の中で当機構としては、先ほど予算の制約上、何としてでも効率的にやらなきゃいけないという、置かれている状況でございます。このため、当機構では、さらなる改善は困難ではございますが、さらなる経費圧縮に向けて努力してまいりたいということでございます。ただ、事業改善を図ってこの課題、幾つか申し上げましたが、解決していくというのは非常に難しいというところでございます。

それから、応札しなかった事業者、もしくは参加が期待されたけれども参入しなかった人、こういった人にヒアリングを実施し、その理由を確認してくださいというのはございました。これまで、当機構におきましては、不落のときとか、入札して応札しなかった人に対して、10回これまでヒアリングしてございますが、いずれも、労働市況からして厳しいという反応が得られたというところでございます。

次に、参入が期待される社へ入札拡大を試みたかということでございますが、ビル管理を手広く広げているような会社にアタックしてまいりました。当初は関心を示していたんですが、結果的に、ほかの事業に手を出したので当機構の業務には参加しないと言われてしまいましたが、このように入札のたびに参加するように促していたという経緯がございます。

私のほうからは以上でございます。

○古笛主査 ありがとうございます。

続きまして、同事業の評価（案）について、総務省より説明をお願いいたします。なお、説明は10分程度でお願いいたします。

○事務局 それでは評価（案）についてご説明させていただきます。資料右肩、B-1をご覧ください。Iの事業の概要等につきましては、法人の説明と重複しますので、割愛させていただきます。

評価については、3ページの中段でございます、終了プロセスに移行することが適当であるとさせていただきます。4ページにかけまして、評価方法について、確保されるべき質の達成状況及び重量計定期検査実施に伴う検査コースの閉鎖時間の指標を上回らないことというのは全て適当とさせていただきます。検査機器定期点検のそれぞれの質の確

保についても、問題がなかったとさせていただいております。民間事業者からの改善提案については、記載のとおり、休憩時間等の審査中断時間を活用するなど、閉鎖時間の短縮の努力が認められたということでした。実施経費につきましては、4地域それぞれ5%から10%ほど増加していることが確認されました。こちらについては、国土交通省の公表しております、公共工事設計労務単価の上昇率を踏まえれば、一定程度の削減があったのかと考えられるとさせていただいております。

続きまして、6ページになります。これまでの競争性改善のための取り組みということで、主な取り組みでございます。まず、①これまで検査部において不落になった場合には各県ごとにさらに機器メーカーごとに入札していたという状況がございましたが、これを平成21年度から一括調達して合理化を図っております。その後、中部、北信越と拡大し、一括調達を実施してございます。

②随時調達であったものを競争性改善、事務手続効率化のため、最大5か年まで複数年度化をしております。

③事業内容の見直しでございます。こちらは、業者のヒアリングをもとに、参入障壁となっているような検査機器の修繕の除外であったり、消耗品の供給の除外であったり、校正作業の除外であったり、検査機器清掃作業の追加及び点検項目、こちらは制度の変更等も入っておりますが、こちらの見直しをやっております。さらに、入札の許容の条件、JV参入も行っております。

④については、事業の複数年度化、さらには短縮もやっております。事業内容の見直しについても、繰り返しでございますが、柔軟に対応し、参入障壁を解消するための措置を講じております。

7ページに移ります。続いて、広報でございます。⑤で、入札参加が期待される者に広報を実施し、当初20社やりまして、そのうち、さらに興味を示した2者に対し、声掛けを行い、施設を用いた研修についても可能な旨明記するなど、入札参加の拡大を試みております。

⑥過年度事業の事業実績、情報開示に積極的に取り組んでおります。

⑦、最後でございます。入札説明会の実施、広告期間の延長、通常10日としているところを30日まで延長し、新規事業者の参入意欲を高める入札スケジュールとしております。

続きまして、業務の特殊性です。本業務の特殊性については、直近の入札においても4

地域全てにおいて、JVによるメーカー4者による1者応札となっております。こちら、業界と申しますか、その検査機器メーカーと業者が提携しているという事情がございます。新たに参入するというのがなかなか難しい状況になっているという特性があるのかなということがございます。さらに、この業務自体が労働集約的な業務でございます。大半の経費が直接人件費であり、市場環境が厳しい中では、新規で手を挙げるものが期待できなかったというところがございます。また、事業を単純に大きくしても直接人件費でございますので、スケールメリットが得られにくかったというような特殊な事情があるのかなと考えられるとしております。さらに、事業の拡大措置についてですが、業者数が多い関東圏におきましても、1者で実施体制を持つ者がいないような状況であることから、これ以上の拡大は困難と考えられると思います。

最後に、評価のまとめでございます。実施経費及び質については、一定程度実現が達成されたものと評価できるとしてしております。本事業期間中に委託民間事業者に対する業務改善指示等の措置はございませんでした。法令違反等の行為もございませんでした。さらに、機構については、外部有識者等によるチェック体制を設置し、今後事業の実施状況をチェックしていくことが予定されております。

以上を踏まえまして、こちら、本事業については市場化テスト終了プロセス新プロセス運用に関する指針の終了(2)で市場化テストを終了することが適当またはやむを得ないものであると考えられるとしております。

以上となります。ご審議よろしく申し上げます。

○古笛主査 ありがとうございます。

それではただいまご説明いただきました、事業の実施状況及び評価(案)について、ご質問、ご意見のある委員はご発言をお願いいたします。

○石田専門委員 受託事業者は4地域とも安全自動車株式会社グループで、これはメーカーというお話ですよね。これは機械が4つあって、全部ここに書いてあるメーカーのものですか。

○石田企画部長 実は多少違うのもございます。一番大きな機械である、サイドスリップテストとか、ブレーキ・速度計試験機とか、前照灯試験機、こういったものをこの4社が分け合っつくっているような状況でございます。その他の一酸化炭素測定器とか、炭化水素測定器というのは、別途排ガスの専門業者がつくっている場合もございます。ただ、いずれもこういう検査機器メーカーは、検査機器メーカーでもあり、商社でもあって、こ

ういもの取り扱いは非常になれているような状況でございます。そういった意味でいうと、この4社がほぼ独占的に販売とかチェックができるような体制になっているというのが現実でございます。

○石田専門委員 すいません。しつこいんですが、このサイドスリップテストは全部この4社のものだ。

○石田企画部長 そうです。ほかにつくっている事業者がないということでございます。

○石田専門委員 ほかの3つ、重量計、一酸化炭素とテストリフトというのは、この4社じゃない？ それとも4社も入っているんですかね。

○原子課長補佐 原子と申します。テストリフトなんかですと、4社以外でつくっているメーカーもあります。整備工場に、テストリフトということで車を上げるリフトという装置があるんですけども、それを専門に販売、製造しているメーカーもあるんですが、基本、我々の検査場に納めていただいているのは、この4社がつくったリフトになります。

○石田企画部長 つまり、ほかの事業者はいるけれども、実態的に契約に至っている事業者というのは4社ということでございます。

○石田専門委員 そうすると、持っているものは全部、基本この4社でほかもありますという話と、ほとんど80%のものがこの4社ですというのと、その辺はどうなんでしょう。

○石田企画部長 そういう意味で言いますと、一酸化炭素測定器とか、炭化水素測定器は、他の事業者がつくっているものも入ってございます。4社に限らない。ただ、大物として……。

○石田専門委員 ただ、4社が大体どのぐらいの割合なんですか。

○石田企画部長 すいません。今、正確なのはないんですが、例えば先ほどの、金額的にも施設の一番大きい左側のサイドスリップテスト、ブレーキ・速度計複合試験機、前照灯試験機、これは4社のみでございます。

○石田専門委員 これは4社のみ。

○石田企画部長 はい。一酸化炭素測定器、炭化水素は、4社以外も現実に購入している状況……。

○小松専門委員 その4社もつくっているんですね。

○石田企画部長 4社もつくっていると言うのは非常に難しく、つくってなくて、商社的な。

○小松専門委員 商社としてね。

- 石田企画部長　として納入している場合もございます。
- 石田専門委員　すいません。じゃあ、メーカーは多分違うところという感じになりますか。
- 石田企画部長　そうなります。
- 石田専門委員　じゃあ、違うところなんですね、テストリフトも。
- 石田企画部長　おっしゃるとおりです。
- 石田専門委員　重量計は。
- 原子課長補佐　重量計も違うメーカーが多いと思います。
- 石田専門委員　そうすると、サイドスリップテストが一番大きくて、これはもうメーカーでないと保守点検が難しいというんだったら、それはその4社で競争入札してもらって、ほかのは分けてやるというのはだめなんですか。分けたら別のメーカーがいるわけですよ。リフトとか、そんなに難しそうじゃないですよ。素人考えだと重量計は、市町村で一般廃棄物とか家庭廃棄物を測るために必ずありますよね。だから、重量計はすごく世の中の的には数量があり、点検している人が多くいるんじゃないかなという気がするんです。何も4社でなければできないということではない気がするんですけれども。
- 石田企画部長　重量計は、点検整備をやるのではなくて、定期検査を行うわけでございますが、この定期検査は計量法に基づいて、指定された機関でしか実施できないことになってございます。なので、現実的に検査機器メーカーがその指定機関をとれば実施できるし、そうでないならば、誰かに頼まなきゃいけないという状況でございます。ただ、一連の機械については、検査で使う以上は一連で点検整備をやらしてもらわないと非常に効率が悪いということから、過去からこれはセットで点検整備をお願いしている状況でございます。
- 石田専門委員　でも、それは、例えばこれを分けたとしても、こちらから日にちを指定してしまえばよくないですか。そうしたら、業者は違うけれども、同じ日にちにやるということはできないのかしら。
- 石田企画部長　テクニカルにはできるかもしれませんが、その事業の調整とかを全て職員がやらなきゃいけないというような状況でございます。当機構の状況がどういうことかといいますと、事務所によりますが、基本的に昼間は職員全員、検査で出ております。内勤者はおりません。昼間に事業者とそういう調整の作業をやっている余裕は基本的にないというか、そういう人員はもう既になくなっていくというか、そういう状況でございます。

す。

○石田専門委員 逆に何か仕様書に、この点検はこの日にやると決めてしまったらだめなんですかね。

○小松専門委員 何か、かえって複雑にしているんじゃない、それ。

○石田専門委員 かえって複雑？ じゃあ、違う質問で、業務の実施に当たり確保されるべき質の達成状況というところで、重量計のところは随分時間が違うんだけど、これは数が違うからというご説明があったと思うんですが。

○石田企画部長 はい、そうです。

○石田専門委員 数が違うのであれば、1台当たり何時間としてはだめなんですか。例えば平成30年は、関東の場合、17時間30分というのと、実際は2時間45分だと、あまりにも違い過ぎて。これは数が違うからと言われると、1マシン当たりとかの時間ではないんですかね。

○小柳津課長補佐 小柳津といいます。おっしゃるとおり、これは1マシン当たりになっておまして、1台当たり2時間半で計算をしております。最初の説明にあったように、重量計の検定が2年に一度になりますので、各事務所の重量計が2年に1回しか来ないと。過去から検定をしておまして、その2年に1回のスパンがいつ来るかというのを拾っていたときに、29年度は、関東の南ですと3事務所でしたので7時間半です。30年度については、7事務所でしたので17時間30分というような形で、1台当たり2時間半掛ける重量計の台数でここは設定をさせていただいております。

○石田専門委員 それで、実際に平成29年度ゼロ時間というのは、結局、お昼休みのときにやったから、止まらなかったという意味ですか。

○小柳津課長補佐 はい。おっしゃるとおりです。

○石田専門委員 わかりました。

○古笛主査 ほかにいかがでしょうか。

○小松専門委員 ちょっと参考までに、民間にも同じような機械があるんですね。それは、点検というのは実態的にはやっぱりメーカーがやっているということなんでしょうか。

○石田企画部長 はい。同様な機械は当然ございます。それについては、検査機器メーカーと、その関連の点検整備を業とするような小さな事業者が連携してやっているという状況でございます。

ただ、似たような機械と申し上げたのは、全く同じわけではなくて、整備工場の機械と

というのは、自動化している流れ作業でやる必要はなくて、マニュアル操作でできるようになってございます。我々の検査場におきましては、なるべく効率的に処理するために、ラインで人を食わないような自動化ラインというのを設置しているため、機械がいろいろ自動的に動くような機構がプラスアルファでついてございます。そういった部分については、ちょっと別な点検が必要だということなんです。

○小松専門委員 わかりました。ありがとうございます。

○稲生副主査 ちょっと質問したいんですけども、結局、事業の規模も大きくなくて、それから地点も散らばっているとか、それから人手不足ということ、ご事情を丁寧にご説明いただいて、理解しつつあるんですけども、そうはいつでも、どうしてこのメーカー4社だけが固まりになって契約をする状況になってしまったのかというのが若干懸念をしております、これはちなみに、例えば関東であると、検査するところが23事務所あるわけで、その事務所ごとにラインが2つとか3つとかあるわけですね。それで、その4社の分布というのはどんな感じになっているのかなど。つまり、場合によっては一斉に、例えば23カ所全部やるかどうかは知りませんが、ある一定の、例えば10カ所とか更新をしたときに、それでまとめて入札をもしかけたとしたら、今度は4社が本気の競争でメンテも含めて入ってくるんじゃないかなという気がするんですけども、何で過去にそういうふうにならなかったのかなど。つまり、4社じゃないといけないような状況になってしまったというのは、ほんとうにばらばらに、今回は、今年はこの事務所の機械が耐用年数を迎えたから更新するというのがどんどん繰り返されていって、23カ所ばらばらに行ったがゆえに、結果的に受けるとすると、もう一般の保守管理業者ではだめで、結局メーカーさんしかいなくなって、しかもその4社しかいなくなったから安全自動車グループになって、そこがお受けになる体制になってしまったわけですね。我々としては、競争を促進したつもりが、結局4社のメーカーに集約されてしまったということでありまして、もちろん経済情勢はあるんですけども、今後を見据えた場合に競争が起こるように、つまり、この4社がまさに競争関係にあるような形で保守管理にも入ってくるようなことというのは、アイデアとして何かないのかなとさっきから考えていたんですが、この点はどうでしょうか。つまり、事務所ごとにばらばらに更新時期が来ると、その事務所ごとにまた入札をかけて、この事務所に関してはA社、この事務所に関してはB社という感じになってしまって、結局、保守管理になると永遠にABCでしか成り立たない、グループでしか成り立たないとなると思うんですが、何かうまい案がないかなということに関

していかがでしょうか。

○石田企画部長 まず、そもそも入ったのが4社に限定されたというところからスタートしているかと思いますが、整備工場の数というのは全国で9万ございますので、機器メーカーの市場というのは非常に大きいものだと思ってございます。そこが活性化していただいて、いろんな事業者が入っていただきたいと我々も考えてございます。ただ、当機構はどうしても、先ほど自動化ラインということで、それプラス特殊な機構がつかざるを得ないという意味では、この4社の限定に……。

○稲生副主査 ならざるを得ないわけですね。

○石田企画部長 ならざるを得ないという背景はあったかと思いますが。ただ、現在我々も単に手をこまねているわけじゃなくて、4社しかいないという状況は我々も知っていますので、入札は……。

○稲生副主査 でも、4社もいるわけですよ。

○石田企画部長 まあ、おっしゃるとおり。

○稲生副主査 4社はいるわけだから、4社間のせめて競争があればねということなんですよ。

○石田企画部長 はい。入った後の件に関しまして、我々も、頑張って競争しないのかというのを聞いたところ、先ほど自己チェック資料のところに書かせていただきましたが、やはり彼らも今、人手不足でそんな余裕はありませんと、それは明確に言っておりました。つまり、自分の会社で、全国9万の整備工場も含めて部品の供給とかを手当するように、販売網を持ってございます。それで足りるような人しか雇えていないということでございます。ほかの、あと3社分やるとすると、3倍の人がいるんですけれども、そういった要員を抱えるというのはリスクですと。

○稲生副主査 そうすると、今回のおたく様独自で持っておられるところというのは、9万に比べると、まず、マーケット的にはすごく小さいはずですよ。大きくないわけですね。その保守管理という話になると、さらに小さい話になってしまうと。そうすると、保守管理については逆に4社ぐらいしか受けとっていただけない、仕事をやっていただけないと、結局、こういう理解になってしまうんですかね。しかも、その4社も単体ではやっぱり厳しくて、しょうがないからグループを組んで、この人手不足で厳しいときに、おたくの非常に小さい市場けれどもおつき合いますと、言い方は悪いんですけども、こんなような状況なんですか。



○石田企画部長 必ずしもそうではなくて、我々は関東でいう1期、2期のときは成功していたと思ってございます。

○稲生副主査 まだ人が余っていたわけですね。

○石田企画部長 はい。そこは、我々もこうやっていけば競争が起こって、どんどん広がっていくと思っていたところでございます。ただ、それは不景気でじわじわと仕事がなくなって、労働単価も下がっているような状況だったということでございます。そういったときには、なるべく小さな中古販売事業者もいろいろ多角化経営して、どんどん参入しよう。現に、中部ではそういう事業者が入ったわけでございます。ただ、そのように入れた人が、労働環境が一変して単価が上がっていくところでは手を出せませんよとなってしまったということでございます。今後また、これは好ましい言い方ではないんですが、仮に景気が後退状況になれば、また新たな人が入ってくる状況にはなるんだと思ってございます。

○稲生副主査 わかりました。あと、もう1点あるんですけども、今回の保守管理業務は専門的なのか労働集約的かということで、択一的に言うならどっちですか。つまり、専門的ということであれば、その4社がある種グループを組まざるを得ないというのは何となくわかるんですよ。でも、労働集約的ということは必ずしも専門的でない。なぜ、これを言うかということ、業務内容の見直しがあって、機器の校正業務のような専門的な業務というのは、保守管理から除いた経緯が実は過去にあるんですよ。そうすると、ある程度の技術的な素養があるような方であれば、他社のものであっても、いわゆる油を差すとか、そういうメンテぐらいとか言っちゃ失礼なんですけれども、できそうな気も素人はしちゃうんですけれども、やっぱりそうではないんですか。他社のメーカーの検査機器は、こういった機器校正業務を除いても、残りの部分でもかなり専門的な要素があるんですか。

○石田企画部長 いろいろあると思います。実際、どういう人がこの点検をやっているか、この一連の1コース当たり4名体制でやるというのが基本のパターンでございます。そういう意味で言うと、1人わかっている人がいれば、指示を出せば、残り3人は単純でできるとしてございます。なかなか難しい言い方なんですけれども、専門的な知見も必要だし、単純な労働もある。なので、今回の比較も、いろんな労働単価の比較をしたいと思っていたんですが、一番、いわゆる土方に代表されるような普通作業員が適当ではないのかなというのはさせていただいてございます。特殊技能があるような大工とか、もしくは設計図を書く人とか、こういうのとは比較にはならないのかなと思ってございます。

○稲生副主査 ならないということですよね。

○石田企画部長 さらに、当初の単価の決め方も、他の整備工場9万工場の整備を行うような人と同レベルでできるのではないかなという単位で合わせて計算をしていたという経緯がございます。

○稲生副主査 そうすると、4人のうち1人はある程度の専門性が要るにしても、基本的には労働集約的だと。保守管理という非常に金額的にも大きくないようなところで、今回、それをさらに地域で分けてしまったんですけれども、そうすると、4社も1社だけで見るのはやっぱりしんどいと。だから、4社で少ない人材を分け合って、この支店は御社から行ってよみたいいな形で4社が連携しなければ、とても保守管理業務に出られない、ほんとうに嫌々出てきたというような感じなんではないでしょうか。これはニュアンス的な話で、実態はともかくとして。

○石田企画部長 すいません。嫌々参加したかどうかまでは、我々は把握できていません。

○稲生副主査 私の聞き方が、すいません、ちょっと撤回しなきゃいけませんけれども、あまり気が進まない中で……。

○石田企画部長 やはり、他社の事業まではできないような状況だとはおっしゃっていました。

○小松専門委員 だから、実態的に4社はいるんだけど、自分のところのものを自分の社員がやっていると、そういう感じでしょう。だから、例えば、ある地域でA社のものがあって、その4社連合のC社の人が行ってA社のものを見ているということは多分ないんだと思うんですよね。だから、形の上だけで4社連合になっているけれども、自分のところの機械を自分のところで面倒見ているというのが実態じゃないかと私は思うんです。結局、1社になれということになったからグループをつくっているだけの話であって、実態的にはお金もそこにおりてくるんだけど、そこは業務を分け合ってそれぞれがやっていると、そういう実態なんじゃないですか。

○石田企画部長 基本的な骨格はそうかもしれませんが、ただ、このメーカーですら、自分だけでは全てカバーできなくて、協力事業者がおります。小規模です。そういった小規模事業者が2社と提携していたりとかして、やっぱりそういう関係でいろいろ複雑になっている。

○小松専門委員 わかりました。

○稲生副主査 わかりました。

○古笛主査 ほか、いかがでしょうか。

○石田専門委員 よろしいでしょうか。ごめんなさい、基本的なことで、①の検査機器定期点検は6カ月ごとになるので、これはこの3つを一遍にとめてやる、チームを組んでやるということですか。

○石田企画部長 そうです。

○石田専門委員 重量計定期検査は2年ごとにやるんですよね。

○石田企画部長 はい。

○石田専門委員 この重量計は4社のメーカーがつくったものじゃないんですよね、さっきのお話だと。

○石田企画部長 はい。

○石田専門委員 そうしたら、この重量計の定期検査だけでも切り分けるというのも難しいんですかね。

○小柳津課長補佐 重量計の定期検定は、切り分けるのは簡単です。ただ、ここに入れたのは、当初の説明にもありましたように、我々の機構側の事務手続を減らすためということになります。これを1つやるのに日程調整とか契約をしないとイケない。それを定期点検の中に入れてしまえば、日程調整とか、そちらへのお支払いとかというものを点検のグループに依頼することができると。そうすると、契約の事務手続として減らすことができるというもののために入れているというところがメインになっています。

○古笛主査 じゃあ、私のほうから。この重量計定期検査のことも一緒に入れたということとは理解できました。費用的に考えると、やっぱり検査機器定期点検のほうが圧倒的に大きくて、重量計定期検査だけを切り分けると、金額的にもかなり低くなると理解してよろしいでしょうか。

○小柳津課長補佐 はい。おっしゃるとおりです。

○古笛主査 わかりました。

それでは、時間となりましたので、いかがでしょうか。よろしいでしょうか。

事務局から何か確認すべき事項はございますでしょうか。

○事務局 特段ございません。

○古笛主査 いろいろ問題が、ご指摘があったところではありますけれども、事務局におかれましては、本日の審議の結果を踏まえ、事業を終了する方向でご検討いただけたらと思います。委員の先生方はいかがでしょうか。よろしいでしょうか。では、事業を終了

する方向で監理委員会に方向するようにお願いいたします。

本時間は長時間ありがとうございました。

(自動車技術総合機構退室)

— 了 —