

入札監理小委員会
第412回議事録

総務省官民競争入札等監理委員会事務局

第412回 入札監理小委員会議事次第

日 時：平成28年5月27日（金）14:33～16:40

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

○インターネット適性診断システム（ナスバネット）の保守（（独）自動車事故対策機構）

2. 事業評価（案）の審議

○公認会計士試験事業（金融庁・財務省）

○空港土木施設の維持管理業務（函館、新潟、松山、宮崎空港）（国土交通省）

○防衛省・自衛隊の事務用品調達業務（防衛省）

3. その他

<出席者>

（委員）

石堂主査、井熊副主査、関根副主査、早津専門委員、大山専門委員、小尾専門委員

（（独）自動車事故対策機構）

安全指導部 山下マネージャー、中島チーフ

経理部 前田アシスタントマネージャー、赤星チーフ

（金融庁）

公認会計士・監査審査会 総務試験室 眞下室長、竹安室長補佐

（財務省）

関東財務局 理財部 理財第1課 望月課長、唐木上席調査官

（国土交通省）

航空局 空港安全・保安対策課 酒井課長、猪岡課長補佐、大久保専門官

(防衛省)

防衛装備庁 プロジェクト管理部 事業監理官付

荻事業監理官補佐、櫻井事業計画調整補佐官

航空幕僚監部 装備計画部 整備・補給課 補給室

今泉需品・燃料班長、森永需品・燃料班員、村岡調達第2班長

(事務局)

新田参事官、小八木参事官

○石堂主査 それでは、ただいまから第412回入札監理小委員会を開催いたします。

本日は、独立行政法人自動車事故対策機構の「インターネット適性診断システム（ナスバネット）の保守」の実施要項（案）、2番目に、金融庁並びに財務省の「公認会計士試験事業」の事業評価（案）、3番目に、国土交通省の「空港土木施設の維持管理業務」の事業評価（案）、4番目に、防衛省の「防衛省・自衛隊の事務用品調達業務」の事業評価（案）の審議を行います。

最初に、独立行政法人自動車事故対策機構のインターネット適性診断システム（ナスバネット）の保守の実施要項（案）についての審議を始めたいと思います。最初に実施要項（案）について、独立行政法人自動車事故対策機構安全指導部、山下マネージャーよりご説明をお願いしたいと思います。なお、説明は15分程度でお願いしたいと思います。よろしくお願いいたします。

○山下マネージャー 自動車事故対策機構の山下でございます。よろしくお願いいたします。

私のほうからは、私どもの業務の概況説明を主にさせていただきたいと思います。私ども自動車事故対策機構、通称NASVAと呼ばせていただいていますけれども、私どもの業務としては、3つの大きな柱を持っております。まず、交通事故の事故被害者を支えるという業務、被害者援護業務といったものを行っております。こちらのほうでは介護料の支給ですとか、そういった被害者の方への支援を主に行っている業務であります。そしてもう一つ、今度は自動車事故から守るということで、自動車アセスメント業務というものを行っております。こちらのほうは、自動車を市中で購入して衝突実験等を行いまして、安全性の評価を行っております。それを発表させていただいて、国民の方々に情報として提供しているという業務が、自動車アセスメント業務であります。そして3つ目の、これは自動車事故を防ぐという柱がありまして、こちらが安全指導業務になっております。これが今回メインになっています、適性診断システムを使っています業務になります。安全指導業務では、もう一つ、指導講習業務というのがありまして、こちらのほうは事業用自動車の運行管理者の方に対して講習会等を行っておる業務であります。この適性診断業務に関しましては、プロのドライバーの方、バス、タクシー、トラックの方が主に対象になるんですが、こちらの方に適性診断を通じてご自身の運転に関する特性を認識していただいて、事故防止につなげていただこうということでやっております。この中で、この適性診断システム、通称ナスバネットと呼んでおりますが、こちらのシステムを活用して診断を行っているところであります。診断のほうは大体年間46万人程度受けていただいて、各ドライバーさんに利用していただいているところでございます。

このインターネット適性診断システムナスバネットについてご説明させていただくんですが、まず、業務拠点としましては、全国各都道府県に50カ所置いております。その管理部門として本部、これは東京になるんですが、こちらが1カ所という業務拠点を持っております。それから業務規模ですが、まず、ユーザーアカウント数が5万102名、サーバ数は

7台、クライアント端末台数としては6,882台を有しております。経費としましては、こちらのほうは平成26年4月から27年3月までの経費ですが、3,400万こちらのほうを経費としてはかけています。

このインターネット適性診断システムですが、主な構成としましては、契約事業者、これはNASVAと個別に契約を結んでいただいています事業者の方々、そして、私どものほうで診断を、いろいろな場所、それから事業者さんで、機械を購入するわけではないけれども診断を受けたいというので、その受信体制を整える意味で機械の貸し出しを行っております。こちらをインターネットでサーバとつなぎまして適性診断を実施しております。また、私どもの拠点で行っていますものについては、本部、そして支所のほうに機械を設置しまして、これはインターネットVPN網を駆使してサーバとつないで業務を行っているとあります。

この適性診断システムの業務内容としましてですけれども、まず1つ目としましては、資源の管理を行っております。これはハードウェア、ソフトウェア、データ管理、それから、ネットワーク管理、施設設備の管理、稼働状況管理、アプリケーション・ソフトウェアの管理等を行っているところが資源の管理であります。

そして2番目としまして障害管理、こちらにつきましては、障害の監視でありますとか障害原因の究明、回復処理、障害記録、再発防止、こういったところを障害管理というところで行っております。

3つ目がセキュリティ侵害管理なんですけど、こちらにつきましては、セキュリティ侵害の監視、そして、セキュリティ侵害原因の究明、回復処理、障害記録、再発の防止といったところを、セキュリティ侵害管理のほうで行っております。

それから4番目としましては性能の管理です。性能管理としましては、性能評価の実施、そしてキャパシティ管理を行っております。

最後に5番目としましては、ヘルプデスク業務というのを行っております、こちらのほうは、さきほど申しました契約事業者のほうからのシステム関連の質問、そして、不具合事項の連絡に対して電話対応等の業務を行っているところであります。それぞれの管理の中で確保されるべき対象業務の質を6点ほど挙げさせていただいております。

まず1つ目が稼働率、こちらの方は計画停電、定期保守メンテナンスの時間を除く稼働率、これが99.9%とするということにしております。そして2番目としましては、ヘルプデスク利用者のアンケート調査結果が、ヘルプデスク利用者の満足度調査の基準スコアを75点以上維持することとしております。3番目としまして、セキュリティ上の重大事故件数、こちらのほうは、個人情報でありますとか施設等に関する情報、その他の契約履行に際し知り得た情報漏洩の件数、これを0件であることとしております。それから4番目としましては、インターネット適性診断システムナスバネットのシステム運用上の重大障害件数についてですが、長期にわたり正常に稼働できない状態、状況及び保有するデータの消失等により業務に多大な支障が生じるような重大障害の件数が0件であることとしてお

ります。5番目としましては、ウイルス情報の把握、本システムがコンピュータウイルスに感染し、またそのおそれがあると認められた場合には、直ちにNASVA職員にその旨を通報しまして、緊急対処案を提案する、これを30分以内に行うことにしております。6番目としましては、ウイルス定義ファイルの更新ということであります。こちらのほうは、ウイルス対策、ソフトウェアのウイルス定義ファイルについて、ベンダーからの緊急リリースがあった場合、設定に要する時間が3時間以内であることとしております。

以上が、簡単ではございますが、私どもの自動車事故対策機構の概要、そして、インターネット適性診断システムナスバネットの運用管理業務の概要であります。

以上です。

○石堂主査 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本実施要項（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。

○小尾専門委員 お伺いしたいんですけども、今回、アプリケーションの改修等については仕様から除外したということではあるんですが、依然、アプリケーションの管理という形の業務は含まれていて、その中でアプリケーションのバージョンアップ等に関して作業しなさいということが書かれているんですが、この業務以外にアプリケーション保守とされているような業務の契約というのは行われていなんでしょうか。

○中島チーフ 安全指導部の中島と申します。よろしく申し上げます。まず、見ていただきたいところが、インターネット適性診断システムの運用管理及び保守に係る実施要項の38ページを見ていただけますでしょうか。5.6内容のところ、アプリケーションは、私どもナスバネットアプリケーションソフトウェア、CG模擬運転診断ソフトウェア、PC視覚機能測定ソフトウェアということで、これら3つをメインにナスバネットのアプリケーションというのがございまして、今言われた保守契約がアプリで結ばれているかというご質問でよろしいですかね。そういう意味で言いますと、現時点では、ナスバネットアプリケーションソフトウェアの改修等は保守契約が結ばれています。

それから2つ目、CG模擬運転診断ソフトウェアもまた違う会社のほうに保守契約を結んでおります。そして、PC視覚機能測定ソフトウェアのほうも、別途違う業者のほうに保守契約を結んでいる形になります。

○小尾専門委員 そういうことであれば、例えば、それぞれのアプリケーションのバージョンアップの検討というのを、今回の受託業者にやらせるというよりは、そもそもアプリケーションソフトを開発して、多分そこが保守契約を結んでいるんじゃないかと思うんですが、そういうところとの間で、例えば機能の追加等に関して、随契でやるのかそこはあれだと思えますが、検討させて、つくらせたほうが、多分今回の業務に関しては手を挙げる人が増えるんじゃないかと考えるんですが、そこはいかがでしょうか。

○中島チーフ ご指摘あるとおり、そのほうが手を挙げる数が増えるかと思えますので、ご意向に沿えるように修正のほうは考えたいと思えます。

○小尾専門委員　そういうことであれば、少し文章の中というか、従前の21ページとかですかね、例えば比率のところも、従来の実施に要した人員に書かれている人の名前と、後ろに書かれている業務従事者に求められる知識・経験等に書かれている業務の名前とかが微妙に違っていたり、そこら辺も、いわゆるアプリケーションソフトの責任者とか、アプリケーションソフトの担当者と書かれているので、こういうふうに書かれてしまうと、今回業務を請け負う人がアプリケーションソフトそのものを管理したり、メンテしたり何かいけないんじゃないかと考えてしまいますので、そこら辺、多分、仕様書のほうにもそういう記述が多分あったと思いますので、そこを変更していただければと思います。

○中島チーフ　はい、承知しました、見直す方向で修正します。

○石堂主査　ほか、いかがでしょうか。

これは三菱総研さんがやっている、要するにシステムをつくったのも総研さんだということで、これまでの説明会に来たものは2社あっても応札は1社だという状況では、あまり変わりようがないような感じを受けるんですけども。この今のシステムの全取っかえと言いますか、取りかえ時期というのはいつごろ来るんですか。

○中島チーフ　全取っかえというのは、プログラムの改修が移行するようなイメージですかね、全体がですかね。今のところ当面その予定はなくて、今のをベースにということを考えていますので、大きな改修は考えておりません。

○石堂主査　ああ、そうですか。そうすると、何となく、三菱総研がどうも優位に立つ側面はしばらく続くであろうという感じになってしまうんですかね。

○中島チーフ　いいえ、それがですね……、見ていただきたいのが、9ページを開いていただけますでしょうか。4　入札参加資格に関する事項の（3）に役務の提供等で格付けのほうで、今まで私どもAランクでやっていたんですね、これをBでまず間口を広げたというふうに修正はしております。

○石堂主査　ちなみにですけども、入札に参加しないけれども説明会に来たもう1社というのはどこだったんですか。

○中島チーフ　NECネクサソリューションズという会社になります。

○石堂主査　ほか、いかがでしょうか。

それでは、本件につきましての審議は以上になります。事務局何かございますか。

○事務局　特にありません。

○石堂主査　先ほどアプリの保守の関係で若干やりとりありまして、それを修正されるというお話でもありましたので、本実施要項案につきましては、対策機構さんにおきまして引き続きご検討いただいて、本日の審議を踏まえて、実施要項案についての必要な修正を行って、その確認を委員がした後に意見募集を行うようにという進め方にしたいと思いません。よろしく願いいたします。

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。

では、どうもありがとうございました。

(自動車事故対策機構退室)

(金融庁・財務省入室)

○石堂主査 それでは、続いて、金融庁並びに財務省の「公認会計士試験事業」の事業評価(案)について審議を始めたいと思います。

最初に、事業の実施状況について、金融庁公認会計士・監査審査会総務試験室 眞下室長、並びに竹安室長補佐よりご説明をお願いしたいと思います。なお、説明は10分程度でお願いしたいと思います。よろしく願いいたします。

○眞下室長 こんにちは。入札監理小委員会の先生方におかれましては、こちらの公共サービスの改革基本方針に係る業務各般にわたりまして、ご指導いただき、まずもってお礼申し上げたいと思います。

早速でございますが、公認会計士・監査審査会、今、ご紹介いただきましたように国家資格であり、公認会計士試験という重要な業務を取組ませていただいております。本日、先生方に見ていただきたいお話としましては、この後、室長補佐のほうから詳細は説明させていただきますが、まず大きくは平成26年から3年にわたりまして、実際に市場化テストを続けてまいりましたので、大きく申し上げますと良好な結果が出たのではないかと私どもなりに思っておりますので、実際に見ていただきまして、ご評価賜りたいと思っております。

その上で、続きまして、この市場化テスト終了、できるかどうかという点につきましても、本日ご相談したいと思っております。その際に、単純に終了するのではなく、先ほど申し上げましたように、良好な結果という状況がございますので、私どもとしましては、発展的な形で、私ども自身が主体となって民間委託という形がとれないか、ということについてもご相談したいと思っております。また、併せまして、良好な結果なことで意を強くしまして、地域の拡大につきましても内部で検討を進めてまいりました。、一定の結論を見たところがございますので、そちらについてもあわせてご確認・ご審議いただきたいと思っております。

では、詳細につきましては室長補佐から話させていただきますので、どうぞよろしくお願い申し上げます。

○竹安室長補佐 それでは、お手元の資料に従いまして報告の内容をご説明させていただきます。まず、現在行っております市場化テスト、公認会計士試験事業の運營業務に係る委託でございます。業務内容といたしましては、書かれているとおり、まず、全国で試験自体は行われておりますが、関東財務局で行われている運營業務、具体的には試験会場の確保、受験願書の配付、願書の受け付け、それから、短答式試験が年2回と論文式試験が年1回ございますけれども、そちらの実施・立ち会い等を行う業務でございます。現在の契約について、契約期間は平成26年4月から来年29年8月までとなっております。受託いただいている事業者は株式会社ヒューマントラストです。入札におきましては4者に応札

いただきまして、4者いずれも予定価格内の業者でございました。総合評価で入札を行いましたので、ヒューマントラストはその結果として落札したということでございます。契約金額は税込みで約2億4,000万円。特記事項といたしまして先に申し上げますと、事業実施期間中に業務改善指導、業務に係る法令違反等は認められておりません。

Ⅱ評価に入ります。事業の質に関する評価でございますが、(1)まず委託した業務についてでございますけれども、表中に幾つかあるんですが、一部で試験当日現場で問題が起きたことがなかったわけではございませんが、まず、全て試験の実施に影響を与えることなく対応されております。また、是正された上で改善の対応も行われておりますので、いずれについても確保されるべき事業の質は達成されたものと考えております。

以下、委託業務の項目のみ申し上げたいと思います。まず、全業務共通のところにつきましては、スケジュールに沿ってしっかり行われていたか、②試験会場の確保がしっかりされていたか。③願書等の配付受付業務が漏れ等なく行われていたか。

おめくりいただき、④マニュアルに基づいた試験会場の運営、こちら、試験を実施するに当たってのマニュアルは我々のほうで作成した上で業者に提供して行っていただいておりますので、そのマニュアルに基づいた試験の運営が行われたということでございます。

また1枚おめくりいただきまして、⑤試験会場の周辺住民の生活環境への配慮等でございます。こちらにつきましても、この2年間で特段苦情や交通トラブル等は認められておりません。

⑥苦情等への適切な対応。苦情等も確認されております。

⑦答案用紙の引き渡し。こちら試験が終わった後に、実際に我々が手配した運送業者のほうに確実に渡してもらった上で、採点等作業に入るんですけども、その点についても遺漏なく行われております。

(2)民間事業者からの改善提案による改善実施事項でございます。こちらについては2つございまして、まず1つ目として、各試験室における試験の開始・終了時刻のずれを防止する観点から、試験室に電波時計を配置いたしました。この結果、受験者が同一の条件で試験に臨む環境を確保できたと考えております。

2つ目といたしまして、試験時間中の受験者からの問い合わせへの対応として、口頭でどうしたんですかという対応をするのではなくて、あらかじめ用件を記入したコメントカードを用意しておいて、それでやりとりすることによって、ほかの受験者への影響を低減する効果があったものと考えております。

2.実施経費についての評価でございます。まず(1)実施経費の状況といたしまして、実際にかかった経費を民間競争入札導入前の20年度、21年度、22年度、それから、民間競争入札実施後の経費として現在の契約の26年度、27年度の数字をまずここは載せております。なお、1点説明いたしますと、従来の経費のところ、20年度、21年度、22年度で、経費の合計額がだんだん増額していることが確認されると思うんですが、こちらに関しましては、試験制度の若干の見直しをこの時期に行っておりまして、もともと短答式試験と

いうのは年1回だったところを、21年度以降年2回実施する形に変更しておりますので、その関係でこの3年間で増加したということでございます。

続きまして1ページおめくりいただきまして、参考で、財務局の人員についても、今と同じ20年度から22年度、26年度、27年度の配置している実員について数字を入れております。こちらを見ていただいても、委託したことによって財務局職員の対応が必要になった人員が減ったことが確認できると思います。

(2) 評価でございます。民間競争入札契約期間でございます平成26年4月から来年29年8月までのコストは、今年度と来年度については推計の数字になります。それから、こちらに対して同期間において民間競争入札を行わなかった場合、財務局自身が直接実施していた場合については、完全な推計の数字になります。こちらを試算して比較いたしました結果、次のページの③に記載しておりますけれども、民間競争入札の実施により684万3,000円の削減効果が認められたものと考えておりまして、効率的に業務が実施できたと評価できるのではないかと考えております。それぞれの年度の数値につきましては、表の中に記載されたとおりでございます。

次の5ページ目に行きまして、その他特記事項は特段ございません。

4. 評価委員会等からの評価でございます。こちらにつきましては、本年5月6日、関東財務局に、弁護士、公認会計士、大学教授の3名の有識者の方にご出席いただきまして、本件事業に係る事業委託の結果について意見を徴したところでございます。当日の会議におきましては、関東財務局より実施結果についての説明を行った後、それぞれの有識者からの質疑応答に対応したところでございます。そちらを約1時間半程度かけてやったんですけれども、その結果、有識者の先生方からは、指摘すべき事項は認められないとの評価をいただいております。

5. 評価のまとめでございます。まず1つ目、評価の総括といたしまして、民間競争入札により民間事業者に委託した関東財務局の試験実施事業につきましては、今ご説明申し上げました1. 事業の質に関する評価、2. 実施経費についての評価のとおり、確保すべきサービスの質の確保等が達成されているものと考えております。また、民間事業者からの改善提案につきましても、受験者にとってより適切な試験実施環境の確保に寄与したものと考えており、評価できるものではないかと考えております。

以上を踏まえまして、平成29年度以降についても、関東財務局においては引き続き民間委託事業を継続することとしたいと考えておりまして、その場合には、関東財務局、それから、我々公認会計士・監査審査会、受託いただく民間事業者との間で緊密な連携を図りつつ、公平かつ公正な試験の実施に努めることとしたいと考えております。

(2) 今後の方針でございます。本事業の実施状況につきまして、市場化テストの終了プロセスの条件に照らし合わせると次に述べるとおりになるものと考えております。

①事業実施期間中に、受託民間事業者が業務改善指示等を受けたり、業務に係る法律違反行為等を行った事実はございません。

②関東財務局において、外部有識者の出席のもと、事業を評価する仕組みが構築されており、実施状況についてのチェックを受ける体制が整っている。先ほどご説明したとおり、5月6日に実際に評価を受けたところでございます。

③本事業の入札につきましては、第1期目、こちらは契約が23年4月、このときは5者。第2期目、現在の契約でございますけれども、26年4月の契約については4者の応札をいただいております、競争性は確保されたものと考えております。

④対象公共サービスの確保されるべき質に係る達成目標につきましては、先ほどご説明したとおり、目標を達成されたものと考えております。

⑤従来の実施経費、こちらは先ほどもご説明しましたが、民間競争入札実施前の平成22年度を基準とする額からの削減額について、第1期目においては約400万円、現行の第2期目におきましても約700万円の削減が見込まれる状況となっており、経費節減の点で効果を上げているものと考えております。

以上のとおり、本事業につきましては良好な実施結果が得られたものと考えておりました、法に基づく民間競争入札を終了する基準を満たしていると考えられることから、市場化テストを終了させていただきまして、平成29年度以降の事業実施については、実施府省である我々審査会、財務局の責任におきまして、入札と契約を実施することとしたいと考えております。

また、対象箇所の拡大でございますが、現在対象としているのは関東財務局が所管する東京都を試験地とする地域のみでございますけれども、こちらにつきまして何らかの拡大ができないかという方針のもと、これまで入札に参加していただいた事業者から、入札参加希望の有無や実施コストに係る見積もり等をいただいたところでございます。そうしたものを踏まえまして検討した結果、29年度以降につきましては、現在の関東財務局に近畿財務局、大阪府の試験実施業務をあわせて一般競争入札を実施したいと考えております。

最後になりますが、市場化テストの終了を本日お認めいただき、また、対象箇所を拡大した場合におきましても、これまで官民競争入札等監理委員会における審議を通じて厳密にチェックいただいていた公共サービスの質、実施機関、入札資格、入札手続及び情報開示に関する事項等を十分に踏まえた上で、引き続き法の趣旨に基づいて、公共サービスの質の向上、コスト削減等に努めてまいりたいと考えております。

以上で説明を終わります。

○石堂主査 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します。説明は5分程度でお願いいたします。

○事務局 それでは、事務局のほうから、公認会計士・監査審査会、金融庁、関東財務局が連携・協力して実施しているという、この公認会計士試験事業についての評価案についてご説明いたします。資料Bをごらんください。

まずIの事業概要でございますが、基本的に先ほど審査会事務局の方からご説明ござい

ましたので、この辺は省略させていただきます。入札の状況につきましては、今回この平成26年度から29年8月の事業に対して4者の応札がございました。そのうち予定価格の範囲内だった4者に対する総合評価により、株式会社ヒューマントラストが落札したということでございます。

次にⅡの評価でございますが、公認会計士・監査審査会から提出されました平成26年度、27年度の評価実施状況報告に基づきまして、サービスの質の確保や実施経費等の観点から評価を行うこととしております。確保される質の確保につきましては数多く掲載されておりますが、その中から一部、4つほど紹介します。

まず、事業の工程ごとの作業方針やスケジュールなどについては、それに沿った業務が実施されたとなっております。

2ページ目に移っていただき、受験票の発送時点での願書の受付・チェック漏れ、受付ミスがないことについてですけれども、27年第1回短答式試験に発送前の一部の受験票に付番ミスがあったことから、訂正した受験票送付を行った例があり、再発防止策として、付番担当者を1名体制から2名体制のダブルチェック体制を構築したということでございます。それ以外には特に認められなかったということでございます。

不正行為の防止や厳正な対処については、試験中アラームが鳴ったことに対して、マニュアルに則った対応がなされなかったもので、関係者のこうしたものに対する研修時間を拡大し、理解を図ったということでございます。

回収した答案用紙等についての運送業者への引き渡し等は適切に行われたということでございます。

以上につきまして、細かな事態はありましたけれども、決定的というものはなく、むしろその後の対応についてしっかりと対応はなされたと言えるということで、適としております。

また、民間事業者からの改善提案ということですが、これは先ほどお話がありましたので省かせていただきます。民間からの提案がしっかりとされたということでございます。

それから2ページ下の実施経費でございますが、前回3年前と同様の比較を行っており、民間競争をしなかった場合の経費を推計し、今回の実施経費との比較をするというものでございます。額にして約684万円、率にして2.3%の減、節約が見込まれるということでございます。

次に評価のまとめでございますが、この平成26年度、27年度、目標を達成していること、先ほど申し上げた民間事業者の創意工夫がなされていること、実施経費について2.3%削減が見込まれていることなどにより、公共サービスの質の維持向上、経費削減のいずれも達成されたものと評価しております。

最後に今後の方針でございます。本事業の市場化テストは今期2期目でございますが、今期の実施状況について法令違反等はなかった点、外部有識者の実施状況のチェックを受ける仕組みは構築されており、実施状況のチェックを受ける体制が整っている点、入札に

においては前回5者、今回4者の応札があり、競争性が確保されている点、確保されるべき公共サービスの質について目標を達成していると言える点、経費の削減についても、重ねて言いますが、約2.3%程度削減された点、について確認しております。

以上のことから、本事業につきましては、市場化テスト終了プロセス及び新プロセスの運用に関する指針のⅡの1の(1)の基準を満たしておりますので、今期をもって市場化テストを終了することが適当であると考えます。

なお、先ほどお話がありましたけれども、平成29年度より、実施状況報告によりましてけれども、関東財務局及び近畿財務局の試験実施業務をあわせて一般競争入札を実施したいというご意向が関係府省よりあると承っておりますので、申し添えておきます。

事務局からの説明は以上でございます。

○石堂主査 ありがとうございます。

それでは、ただいまご説明いただいた実施の状況及び評価について、ご質問、ご意見のある委員は、ご発言をお願いいたします。

○井熊副主査 ご説明ありがとうございました。方向性について異論はないんですけれども、このコスト算定のところで、いただいた資料の5ページで、民間競争を実施しなかった場合のコストが、23年度の経費をベースに算定されていますけれども、23年度から今までに当たって、業務内容は全部同じであったと考えてよろしいんですか。

○竹安室長補佐 お答え申し上げます。まず、今、23年度とおっしゃったんですけれども、22年度と比較しております。22年度の試験の制度と現在の試験制度につきましては全く同じでございます。先ほどご説明した、21年度に、短答式を1回だったのを2回にするという変更はしておるんですけれども、それ以降につきましては、年2回の短答式と年1回の論文式という形で変更ございません。

○石堂主査 入札の参加者も多いので、今回結果として出た数字が合理的なものだったと判断できるんだろうと思うんですね。ただ、今、井熊委員もおっしゃったように、過去の比較をして、2%なにがしか下がっているといったときに、この推計の計算していただいたがゆえに、逆にその推計がほんとうに合理的ですかということに、どうしても目を行ってしまうような感じもするんですね。私は、4ページの一番上の参考というところで、試験実施に係る関東財務局人員という欄があって、これが22年が常勤が3.5だったのが26年度は1.1だという、小数点つきで数字がある。これは試験に当たるはずの組織があって、その人員がこうこうで、業務内容がこうだからという合理的な説明ができるから、こういう数字になっているんだろうとは思いますが、透明性を持ってそう言い切れるような数字なんですかね。要するに、一部を民間に出したがゆえに、それ以外の要素は全くなしに3.5が1.1になったと言い得るものなのかなと、ちょっと質問をしてみたいなと思ったんですけどね。

○竹安室長補佐 今ご質問いただいたのは、3.5、小数点がございましてけれども、配置されている人員そのものが減ったかどうかも含めてのご質問でしょうか。その点につきまして

は、配置されている人員が財務局においてその部署の人間が減ったかと言うと、必ずしもそうではないんですけれども、本件、試験業務を担当する人間は少なくなっておりまして、当然今まで3.5人いたのが1.1人分ということになっておりまして、その差の部分につきましては、その職員は他の業務を担当しているということでございます。少し細かいお話をさせていただくと、担当している理財課というところが試験業務だけをもともとやっている部署では全くございませんで、たばことか、塩とか、通貨とか、多種多様な業務を担当している部署でございますので、そういった業務のほうに対応しているということでございます。

○石堂主査 わかりました。もう一点、今度、関東だけじゃなくて近畿もやるというお話で、たしかお話ですと11カ所で試験をやっている。そうすると、次は近畿だけを加えることにしたのは、ヒアリングもしたと書いてありますから、効果が大きく出そうぞということに近畿を選んだという趣旨なのか。それとも何か他の試験会場に関しては事務的な、あるいは何かの事情でそれに踏み切るにはまだ条件が整わないというようなことなのか。そこはどうなんですか。

○眞下室長 では、その点については私のほうからご説明させていただきたいと思えます。ご質問ありがとうございます。この拡大についての大きくご質問としては、検討の経緯についてということかと思えます。私どもの作業の流れを紹介させていただきますと、今回、関東財務局で良好な結果が得られたことを踏まえまして、関東は当然と考えた上で、他の検討を始めたわけなんですけれども、今ご質問のとおり、まず当然ですが、この趣旨に鑑みまして、コスト面から検討するというのを念頭に置いております。では、コスト面だけでいいのかということにつきましては、例えばですが、入札の不調など、こういったことが起こってしまいますと、業者の再調達、そのような時間的なロスなども、私ども年3回の試験活動をやっておりますので、こういった影響は少なくないと考えております。そういう意味で、事業者が実際に入札参加する意思を持たれる状況になっているか、このような点も実行上は重要だと考えておりまして、そのようなことを念頭に置きながら検討しました。

実際に関東財務局で入札に参加した複数の事業者からヒアリングを具体的に行っております。その際には、全国に拡大できるかといった点も伺っております。あるいは複数の試験地で試験実施と全国の受付をセットにして拡大できるか、全国だけではなくて、こういった関東と近畿とか、あと組み合わせで、そのような形で、それから入札の意思、そういったことも併せて確認を行っております。

ヒアリングの結果でございますけれども、近畿のケースにつきましては、関東と近畿でございますけれども、コスト面で、現段階でも競争力のある見積もりが具体的に事業者からいただくことができる状況が確保されております。実際の入札のときには、こうしたヒアリングベースでの提示よりも、さらに一段と低い価格での札を入れていただけることが通常期待できますので、そういう意味からも、この近畿は実際にこれはいけるものだとコ

スト面で見えております。

一方、さらに拡大した場合につきましては、ヒアリングベースですけれども、実施する場合の費用を大幅に上回るような見積もりが示されてしまっておりまして、その後のことを一定程度考えても、なかなか現段階で難しいんじゃないかと判断しております。実際に受験生の数は、やはり全体の6割が関東、2割が近畿、その他は1桁、こんなような状況でございますので、採算が乗らないという実態はあるのかなと思っています。また、こういうことを反映しまして、入札に対する参加意思も近畿を越えた地域については、総じて積極的とは言えない、ケースによっては消極的、そんなような実態でございまして、総合判断で近畿までがいいと判断しています。

ちょっと長くなりました。

○石堂主査 ありがとうございます。

○関根副主査 ご説明いただきありがとうございます。今の点にも関連するのですが、今も、今は、関東と近畿を考えられているとのお話ですが、それは基本的には1つの業者で行うというイメージで考えているということよろしいですか。

○眞下室長 はい。

○関根副主査 内容的には同じなので、やはり、全国を1つのところで行ったほうが採算もいいし、効率もいいし、効果があがるのではないかとことも言えるのかと思います。が、関東と近畿以外のところだと、人数も少ないし、一括で行うと言ってもなかなか効果がうまくあらわれないという話かと思えます。ところで、コストのことばかりで恐縮なのですが、従来の経費と入札後の経費を比べると、年によって結構変動があるのではないかと、26年度は比較的高くなっている点について確認させてください。

○眞下室長 先生のお話は、5ページの③のところですね。

○関根副主査 そうです。この意味合いというのを教えて頂きたく思っています。先程、推計というのがどうなのかという話もありましたけど、何が変動要因になるのかという点がひとつです。もちろん、細かくは当然変動するでしょうけれども。

それともう一つは、26年度は高いですが、この年は業者が変わっていると思いますが、そうするとやはりコストがかかるのか、このあたりもう少し教えていただきたいのですが。

○竹安室長補佐 私のほうから。今ご質問いただいた点は、そのとおりで、各年によって削減幅が違うというよりは、もとのコストの金額が違っているところがございます。まず、初年度に当たる26年度につきましては、現在ヒューマントラストと契約しておるところですけれども、第1期目については別の事業者、凸版印刷と契約していたところでございます。この凸版との契約期間が26年8月まで残っております。ヒューマントラストの契約は一方で4月から通年の契約でございまして、まず契約が重なっていた期間がございまして、4月から契約して第2期事業者のほうに準備をさせないといけない、引き継ぎもさせないといけないということで、まず、そこが重なっていたということに加えて、これは違う事業者になったからということが多分にあると思うんですけれども、やはり初期投

資というか、本部を設置する、実際、事務所を構えるのに、敷金・礼金ですとか、什器を入れたりとか、机とかパソコンを買ったりとか、そういったところで、どうしても初期投資がかかるということがあるようでございます。こちらは第1期の凸版のときにも初年度はかかったようございまして、そういうこともあって、1年目に関しては若干高めの経費になっていると考えております。

その次の27年度については、一方で大分下がっていて、28年度よりもむしろ少ない金額になっているという点なんですけれども、こちらに関しましては、もともとこの委託事業の前提としまして、受験者数が現在よりももうちょっと多い、先生もそれはご存じだと思うんですけども、現在大分受験生が減っている状況にありますので、もう少し多い水準でやった場合にどういう金額になるのかということで契約してございまして、契約条項の中に、受験者数がその基準よりも減った場合には、協議をした上で見直しができるという条項を入れてございまして、そうしたことで27年度については、ヒューマントラストと関東財務局で相談をさせていただいて、このままということではなくて、この辺まで下げるのが妥当であろうという話し合いの結果、少し減っているということがございまして、それで27年度は、今年28年度よりも経費が少ないような形になってございます。

○関根副主査 ありがとうございます。ということは、そういう柔軟性もある程度入るような形ということですね。また、初期投資がかかるのは当然だと思っていて、業者を変えていく、競争性を入れていくためには、そういうことのできる体制でないといけなく、そうでないと多分競争にはならないんじゃないかと思っています。もっとも、それがかかり過ぎて、コストがかかってしまって、あまり意味がないということになります。お話をよくわかりました、ありがとうございます。

○石堂主査 最初に聞いておくべきだったかもしれませんが、11カ所で試験をやるというのは、法令上か何か、義務づけがあるんですか。

○竹安室長補佐 はい。公認会計士法のほうで、11カ所及び公認会計士・監査審査会が指定する場所で行うとなっております。

○石堂主査 それで今のところはこの11カ所ということなんですか。

○竹安室長補佐 はい、さようでございます。

○石堂主査 地方を見ると新潟が入っていなかったりして、若干意外な感じもしたんですけど。

○竹安室長補佐 新潟に関しましては、もともと財務局の管轄範囲で言いますと、新潟は関東財務局の管轄になってございまして、近隣に石川県がございまして、ちょっとそこは財務局的には別なんですけれども、受験する方は財務局の管轄を気にしないで近いところで受けられますので、新潟は、石川も受けられるし、東京も受けられるという形かなと思います。

○眞下室長 ちょっと省庁によって違うところございまして、うちの場合ですと、関東と言ったときに新潟が入りまして、石川とかが北陸というくくりになっております。省庁

によっては、新潟を含めて北陸と認識し、あとは国民的にも一般的にはそういう認識になっているかもしれません。

○早津専門委員 済みません、その全国统一できるような業務があったりはしないんですかね。内容的に、試験会場とか立ち会いとかは、地域11カ所に分かれるというので業務を分けていくんだと思うんですけれども、願書の配付とか受付も同じような形でその場所ごとにやるんですか、郵送ではないんですか。

○竹安室長補佐 お答えします。おっしゃるとおり、当日の立ち会いは当然それぞれの場所でやらないといけないわけですが、我々当初考えていたのは、先ほど室長が若干触れましたけれども、試験実施そのものは当日は別々の会場だけれども、受付というのは、試験実施と切り離して、1つの会社でできるのではないかとということを考えまして、ヒアリングの中で具体的に今回採用しようと思っている関東プラス近畿に、それ以外の財務局については受付だけを1つの業者で実施するというので、コスト的にはどうであるかということも各社聞いてみたんですが、我々はそこはかなり抑えられるんじゃないかと当初思っていたんですけれども、いずれの業者に聞いてみましても、コスト的に大分高くなっていて、まず、実際の入札の仕様が示されているわけではない段階なので、少し保守的に見積もっていますということと、それぞれの試験地において受験願書が提出されますので、その管理は1人の人間が考えながら分けるということではなくて、担当を分けた形で今の段階ではやりたいと考えているということを事業者のほうから言われておりまして、そういうこともあって、コストがかなり高めに出来てしまっていて、なかなかちょっとそういった点については採用しづらい状況にあったなと考えております。

○早津専門委員 ありがとうございます。

○石堂主査 ほかによろしいですか。

それでは、本事業の評価（案）の審議はこれまでとさせていただきたいと思います。

事務局、何かございますか。

○事務局 特にございません。

○石堂主査 それでは、事務局におかれましては本日の審議を踏まえ、監理委員会に報告するようにお願いいたします。

本日はどうもありがとうございました。

（金融庁・財務省退室）

（国土交通省入室）

○石堂主査 それでは、続きまして、国土交通省の空港土木施設の維持管理業務の事業評価（案）について審議を始めたいと思います。

最初に、事業の実施状況について、国土交通省航空局空港安全・保安対策課、酒井課長、並びに大久保専門官よりご説明をお願いしたいと思います。説明は10分程度でお願いしたいと思います。よろしく申し上げます。

○酒井課長 改めまして、空港安全・保安対策課の酒井と申します。どうぞよろしくお願い

いたします。

この空港土木施設の維持管理業務につきましては、今まで何回か説明させていただいておりますので、私のほうから簡単に概要を、それから、担当のほうから詳細に説明させていただきますが、ある程度時間も決められておりますので多少省略する部分はあろうかと思っております。ご容赦願います。私のほうの説明につきましては、このカラーのA4横のパワーポイントのほうを見ていただきながら、そして、資料3の表紙のところで簡単に説明させていただければと思います。空港土木施設の維持管理業務というのは、その左側の概要に書いてありますように、航空機の安全運航、そして定時性の確保を図るために、空港の施設におけます土木施設の、ここの左の写真にありますように、巡回点検であるとか、緊急補修工とか路面清掃工、そういった各種作業をさせていただいており、そして、積雪寒冷地域におきましては、右下にありますように除雪工といったものが含まれている業務でございます。

右側に書いてありますが、今まで民間競争入札の実施計画、国の空港、全部で26空港ございます。これを3つに分けて、今まで23年から25年、それから26年から28年ということで、既にそれぞれ2回実施しております。この実施に当たりましては、右下にあります民間競争入札の取り組みをこの委員会での審議を経ながら順次加えて実施しているという状況でございます。今回は右上の表で言うところの26年度実施しております工事の実施状況についての内容が、この資料3になってございます。

4番目、Iの4.のところに受注者決定の経緯と書かせていただいておりますが、この工事、2巡目であったわけですが、4空港につきまして、函館空港で2者、新潟空港では2者応募いただいていたんですが、1者が途中辞退しています。これは簡単に言いますと、ほかの工事に同じ人で応募していたものですから、そちらの工事を落札したということで、途中で1者辞退したということでございます。それから松山空港1者、宮崎空港2者。応募者としては、先ほど言ったように、2・2・1・2なんですが、それらの方々の資料の内容については全て適ということで、入札した結果、3番目に書いてありますように、函館においては株式会社NIPPON以下、4者が落札したということでございます。

それから、この表紙にはないですけれども、今後の方針についてですが、この市場化テスト、2巡目も終えたということで、終了プロセスのほうに移行していきたいと考えています。この内容については、また担当のほうから詳細にご説明させていただきます。

○大久保専門官 空港安全・保安対策課の大久保と言います。よろしく願います。

引き続き資料3で説明をさせていただきます。1ページですが、II確保すべき質の達成状況及び評価でございます。まず1番目に信頼性の確保でございます。目標としましては、不具合の復旧未実施件数、これは0件でございます。

2番目に測定指標でございます。土木施設の維持工事に起因する不具合の復旧を全て行うこととなっております。

3番目に結果でございます。表に、26年度、27年度の結果をお示ししております、2

年間を通じて0件となっております。

続きまして2番目、安全性の確保でございます。目標としましては、航空機の運航への影響件数、これは0件です。

2番目に測定指標でございます。土木施設の維持工事に起因する航空機の破損又は損傷による航空機の運航への影響がないこととなっております。

3番目に結果としまして、下の表に示していますとおり、2年間を通じて0件でございます。

続きまして3番目に維持工事において確保すべき水準の実施状況でございます。1番目に滑走路、誘導路及びエプロン舗装の表面に石片や異物など航空機の損傷の原因となるものがないことがございます。これにつきましては、舗装面清掃工の実施回数でお示ししております。所見としましては、何れの空港においても適切に清掃が実施され、清掃の不備による苦情等は発生しておりません。

2番目ですが、飛行場標識施設の表面が明瞭に識別できることでございます。これにつきましては、飛行場標識工の実施回数でお示ししております。所見としましては、これも何れの空港においても適切に標識工が実施され、標識工の不備による苦情等は発生しておりません。

3番目ですが、滑走路、誘導路及びエプロン舗装の表面に航空機運航の阻害となるおそれのあるひび割れ、凹み剥離等がないことでございます。これにつきましては、巡回点検の実施回数でお示ししております。所見でございますが、何れの空港においても適切に点検が実施され、監督職員の指示により適切に補修が行われております。

4番目に排水施設が良好な状態で機能することがございます。これにつきましては、排水溝清掃工の実施回数でお示ししております。所見でございますが、何れの空港においても適切に排水溝の清掃が実施され、排水溝清掃工の不備による苦情等は発生しておりません。

5番目に、道路・駐車場、のり面が良好な状態で保たれていることがございます。これにつきましては、清掃及び草刈りの実施回数でお示ししております。所見でございますが、何れの空港においても適切に清掃及び草刈りが実施され、清掃及び草刈りの不備による苦情等は発生しておりません。

6番目に、植栽の特性に合った年間の施工計画を策定し、植栽が良好な状態に保たれていることがございます。これにつきましては、植木手入れ工の実施回数でお示ししております。所見としましては、何れの空港においても適切に植木手入れが実施され、植栽が良好な状態に保たれており、また、植木手入れ工の不備による苦情等も発生しておりません。

7番目に、滑走路、誘導路及びエプロン舗装の表面が降雪等で航空機の運航に支障とならないよう良好な状態に保たれていることがございます。これは4空港のうち函館空港と新潟空港のみが対象でございます。これにつきましては、除雪等の実施回数でお示ししております。所見としましては、何れの空港においても、各空港に配備された除雪機材に適

した体制で監督職員の指示に従って確実に除雪が行われております。

評価でございますが、確保すべき質としての信頼性、安全性が確保され、確保すべき要求水準については何れの項目においても満足しております。また、施工後の苦情等もなく、維持工事に起因する航空機の運航への影響等は発生しておりません。

続きまして、Ⅲ 実施経費の状況及び評価ということでお示ししております。1番目が平成26年度当初契約額ということで、4空港の契約額をお示ししております。2番目が市場化テスト導入前後の比較をお示ししております。競争入札応札者数については、市場化テスト導入前の平成22年度、平成26年度は市場化テスト2巡目でございます。函館空港は、導入前の1者が導入後2者が増えております。新潟空港は1者で同じとなっております。松山空港も同様で1者でございます。宮崎空港は導入前の2者が導入後も2者となっております。

次に契約額については、函館空港は3,060万円、新潟空港は7,716万7,000円、松山空港は580万円、宮崎空港は916万7,000円、それぞれ市場化テスト導入後の金額が増えております。

最後に落札率等については、落札率差は4空港平均で4.04%減、落札率効果は、4空港平均で448万2,000円の減となっております。

経費の増減要因につきましては、契約額は、増額となっており、これにつきましては、たとえば労務単価は4空港平均で約15%の上昇率がございます。加えまして、現場状況に合わせた施工数量、これは緊急補修の回数や除雪回数などがありまして、たとえば、2巡目の26年度でしたら、積算は25年度に行いますので、その前の22・23・24の3カ年度の実績の平均を基にして施工数量を算出しておりますので、同じ空港においても年度ごとに施工数量は変わります。結果として、経費は増額となっておりますが、落札率につきましては下がっているという状況でございます。

3番目が、受注者からの技術提案を反映した業務の履行状況でございます。緊急時、これは地震、台風等自然災害を含みますが、これらへの配慮としまして、何れの空港においても、緊急時の参集体制の確立や緊急時に必要な資機材の確保といった提案がなされております。緊急時の速やかな対応が可能となる体制も組まれております。

続きまして、日々の工事内容に係る配慮としましては、何れの空港においても、日々の作業の時間内完了のために、時間管理による作業量の調整、これは例えばタイムテーブルの作成といったことがあります。加えて、作業用具の現場への置き忘れ等による運航への影響防止対策、これは例えばチェックリストで管理するといった提案がなされておまして、日々の作業において確実に実施されております。

最後に評価をお示ししております。応札者数につきましては、対象4空港全体で5者から6者となり、1者増加しております。落札率につきましては、対象4空港平均で4.04%下がっております。また、技術提案に関しましては、緊急時及び日々の工事内容に係る配慮について必要な提案がなされ、確実に実施されております。

最後に総括ということでお示ししております。1番目に実施状況でございます。各空港

において、確保すべき質としての信頼性、安全性が確保され、確保すべき要求水準についても満足するもので、航空の安全かつ円滑な運航に貢献しております。

応札者数の増加や落札率の低下については、競争参加資格要件の緩和や複数年契約による初期投資リスクの緩和などによりまして一定の効果は認められるものの、依然として1者応札の空港も見受けられております。

2番目に市場化テストにおける取組でございます。平成23年度から順次導入してきました市場化テストにおきまして、応札者数の拡大を図るため、複数年契約による初期投資リスクの緩和、競争参加資格要件の緩和、人材確保等のための準備期間確保、競争参加資格要件を持つ全ての民間事業者に対してのパブリックコメント資料の送付、業務の内容につきまして、民間事業者の理解の促進を図るために、希望者に対して業務説明及び現場見学会を実施するなど様々な入札改善策を講じてきたところでございます。結果、市場化テスト導入前と比べますと、全体平均では落札率が低下傾向となっております。他方、依然としまして、25空港中18空港で1者応札の空港も見受けられております。

最後3番としまして、今後の方針をお示ししております。本業務につきまして、前述のとおり様々な入札改善策を講じてきておりますが、更なる競争参加資格要件、例えば施工実績、技術者資格の緩和につきましては、品質の低下を招くおそれがあり、安全上の観点からも困難でございます。したがって、市場化テストにつきましては、全空港を終了プロセスへと移行することとしたいと考えております。

なお、官民競争入札等監理委員会の関与を外れることになりましたとしても、これまでの当委員会において審議されてきました業務実施期間、競争参加資格要件、入札手続及び情報開示に関する取り組み等につきましては、一定の効果があったことを踏まえ、継続をするものとしまして、既に東京航空局、大阪航空局に設置しております第三者委員会での審議による対応について、引き続き実施していきたいと考えております。

以上でございます。

○石堂主査 ありがとうございます。

それでは、続きまして、同事業の評価について、総務省より説明をお願いします。説明は5分程度をお願いします。

○事務局 それでは、資料Cに基づきまして、総務省の評価（案）を報告させていただきます。

先ほど国土交通省より、事業の概要、質の評価、実施経費及び落札率、入札者数は説明がございましたので割愛をさせていただきます。

資料をめくりまして3ページお願いいたします。4評価のまとめから説明させていただきます。評価のまとめにつきましては、今回の対象の4空港についての話でございます。業務の実施に当たり確保されるべき達成目標として設定された質については、平成26年度、平成27年度の2カ年とも、全て目標を達成していると評価できます。また、民間事業者の改善提案により、いずれの空港においても緊急時の参集体制の確立や、必要な資機材の確

保の提案がなされたこと、時間内に業務を完了させるための作業量の調整や、用具の置き忘れによる運航への影響防止対策がなされ、民間事業者のノウハウと創意工夫の発揮が業務の質の向上に貢献したものと評価できると考えております。

実施経費についても、4空港合わせて41.83%の経費が増加しておりますが、落札率では4.04%減少したことから、一定の効果が見られたものと評価できると考えております。他方で、市場化テストの実施によって複数年契約、本店・支店等の所在地要件の緩和、加点項目の要件となる工事成績の範囲拡大等要件緩和を実施したものの、新潟空港、松山空港においては1者応札となりまして、競争性の確保について難しいことが明らかになったのではないかと考えております。

次に「5 総括」ということで、こちらは今回の評価の4空港だけでなく、全25空港における評価を説明させていただきたいと思っております。

(1)でございますが、こちら平成23年度から順次実施していきまして全25空港の市場化テストの実施は1巡いたしました。全ての空港において、質の面では問題なく、良好な実施状況であったと考えております。しかし、経費については、現在の契約と従前経費を比較すると26.1%増加という結果になっております。競争性につきましては、全25空港中18空港が1者応札となっております。

今後の方針でございます。国土交通省は、官民競争入札等監理委員会での審議を経て、複数年契約化ですとか、本店・支店の所在地要件の緩和、加点項目要件となる工事成績の範囲拡大等要件緩和、技術者の交代を可能とする条件の緩和等、競争性の確保に向けさまざまな取組を行ってきたところでございます。また、入札参加資格を持つ全ての業者に対し、実施要項案及び意見募集の結果を周知、さらに現場説明会を行い、競争性確保に努めたと思われまます。国土交通省は、これらの項目については一定の効果があつたとして、これらの取組についても継続するとされております。

しかしながら、平成27年度開始事業においては、11空港中10空港、直近の平成28年度の事業におきましては、10空港中6空港において1者応札となりまして、競争性の確保につながつたとは言えないのではないかと考えております。

1者応札が続く要因といたしましては、空港の特殊性ですとか、24時間365日緊急時対応を求められること等があると考えております。国土交通省においては、本事業において安全の担保を前提としたさまざまな入札改善策を講じてこられたところです。当室といたしましては、さらなる参加資格要件の緩和を求めていりましたが、国土交通省からの回答ですと、これ以上の参加資格要件の緩和は品質の低下を招くおそれがあり、安全上の観点からも困難であるとの回答でございました。実施状況と国土交通省さんの方針を踏まえまして、本事業については、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Ⅱの1の(2)の規定に基づいて、全空港を市場化テスト終了プロセスへと移行することが適当であると考えられます。

市場化テスト終了後の事業実施については、事業を継続するために必要な既存事業者の

育成と、新規参入を促すための施策を並行して求めていきたいと考えております。これまでの官民競争入札等監理委員会における審議を通じて厳しくチェックされてきた公共サービスの質、実施期間、入札参加資格、入札手続及び情報開示に関する事項等を踏まえ、国土交通省がみずから事業継続に向けた施策を提案することを求めたいと考えております。

以上でございます。

○石堂主査 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。

○早津専門委員 ご説明ありがとうございます。既にもうお話があったのかもしれませんが、整理のためにもう一度教えていただければと思うんですけれども、最後の総括のところのご説明の中で、初期投資リスクの緩和や要件の緩和、準備期間の確保などによって、功を奏したところもあれば、功を奏さなかったところもあるというようなご説明で、25空港中18空港が1者応札だったということなんですけれども、この2者とかそういう、1者ではなくなったところというのは、この上の、今私が最後申し上げた、対策が功を奏した結果複数になったと理解したんですけれども。1者のところは、結局はこれ以上要件を緩和できないというお話あったんですけれども、要件を緩和したから出てくる余地があるのか、それとも、その育成という話もあったんですが、そもそもないからという分析なのか、1者と2者の違いをもう一度教えていただければと思うんですけれども。

○酒井課長 まず1者応札、ここで25空港中18空港と8ページの下に書いてあります。実はこれは28年度までの最後の2巡目の空港、25空港に対しての結果です。1巡目はどうだったかと言うと、今私の手元にある数字で言うと、1者応札が11空港でした。市場化導入前は幾らだったかと言うと17空港だったということで、1巡目のときには1者応札の空港は減ったという結果になっております。我々とする、厳密にこの要件緩和が必ずこれに結びついたという分析はしておりませんが、1巡目のときからかなり要件緩和しておりますので、この時点である程度こういう効果もあったと考えています。あるいは、ちょっと細かく見てみないとわからないんですけれども、2巡目のときに応札者が増えたということもあったものですから、そういう意味でこのような書き方をしているので、必ずしも、直接これをやったから18空港という流れの文章としてはつながらないところになってしまっているところがございます。資料としてはその辺が言葉足らずになっているかと思えます。

○早津専門委員 そうしますと、済みません、ちょっとまとめて伺いますが、要するに、これ以上の要件緩和は質の低下を招くおそれがある、安全上の観点から困難であるという今後の方針にありますよね。この記載を読むと、要件が厳格だからこれ以上、要するに、要件を緩和すれば入ってくる余地はあるんだけどこれ以上無理ですというふうに何となく読めたんですけど、それは、そういう理解でよろしいんですか。

○酒井課長 はい。我々とする、供用中の空港の工事というのは、空港の中での工事経

験というものがないと、なかなか作業員はじめ現場がどう対応していいかがなかなか理解していただけないため、そういう経験を積んだ方が応募要件になっております。例えば、そういうものを全て取り払って、とにかく舗装工事実績のある人だったら誰でもいいです、どんな道路でも何でもいいですと言ってしまうと、あまりにも要件を緩和し過ぎてしまい、空港の供用が確実に翌日にできない、あるいは緊急時の対応が十分にできないおそれがあるということで、これ以上の要件緩和は安全性の確保がなかなか難しいのではないかと考えたところでございます。

○早津専門委員 わかりました。ありがとうございます。

○井熊副主査 終了する・しないに関して、しようがないのかなという感じがするんですけど、ただ、やはり、なぜ終了するのかという理由が、この国土交通省さんの資料についても、総務省についても、ちょっとよくわからないんです。成果はなかったんじゃないかなと。例えば、コストは、落札率は下がっているかもしれないけど、総コストも下がっていないですし、それから、単価が下がったという説明もない。それで、若干の二、三%の落札率の低下によって競争性が上がったという説明は、自分の経験では非常に違和感を感じます。これはやはり国土交通省さんのような公共調達のプロであれば、実コストとか単価が下がってなくて、90%以上の落札率が若干変動して、ほんとうに下がったと、効果があったという評価でいいのか。競争性も実質上がっていない。やはりこれは今までやってきたことがなかなか効果が出なかったと。空港も、この市場に、構造的に何かもっと考えなくちゃいけないことがあるんじゃないかと。入札の条件緩和とかそういうことじゃなくて。だから、ここで1回終了して、そういうところをもう一度、国土交通省さんのほうできちんと市場構造を分析して、というなら、話はわかるんですけど。書いてある内容があると言って、何をもってやめるのかという理由がよくわからないと、効果があったというふうに見られないんじゃないかと思えます。

残りの11空港のところなんかを見ると、羽田ですら競争が成り立っていないわけですよ、事業者がいらないとはとても言えないし。今いろいろ建設会社さんも忙しいのかもしれないけど。この業務のあり方とか、市場の構造とか、もっと検討しなくちゃいけないことがあるんじゃないかと思えます。

○酒井課長 1つ誤解がもしあるとするといけないので説明をさせていただきたいと思えます。総価が上がったんじゃないかということについて、先ほど説明の中でも担当のほうから説明したように、巡回点検工とか草刈り工というのは、基本的に毎年契約のときに変わらないです。ただし、緊急補修工とか除雪工につきましては、直近の実績を踏まえて積算して、回数を設定することになっています。例えば、今回、新潟とか函館で非常に額が増えていることについて、細かくデータを整理してみますと、除雪回数につきましては、新潟は、市場化前は17回程度しか積算していなかった。それがその後、大雪があったものですから、1巡目のときには32回、2巡目のときには75回。函館も同様に増えているということで、どうしても当初の額が市場化前と1巡目、2巡目で額が異なるのは、そういう事

情によるところはご理解いただければと思います。

それから、空港の市場にそもそも問題があるんじゃないかというご指摘、確かに私どももそこはなぜだろうというのは常に問題意識は持っております。と言いますのは、以前も説明したかもしれませんが、この応募要件で応募できる者は少なくとも数十者いるとご説明したと思います。数十者いるんだけれども、実際に応募してくるのはほんのわずかしかないのは何なのかということについて、実際に聞いてみると、資料を入手したんだけど応募に至っていない方がいるので、それなりに資料は持っていつてもらっているので増えてはいるんです、だから、関心は示しているという意味では増えています。ただ、実際に応募するとなると、何が困っているか聞いてみますと、その工事を主任技術者、管理技術者を3年間配置しなければいけないんですが、その確保がなかなか難しいと言います。もちろん、以前こちらでも説明しましたように、途中で交代してもいいですよという要件緩和はしたんですけれども、それでもやはり頻繁に変えられても困りますので、ある程度の長さの期間が必要になりますので、そうなったときに、管理技術者を24時間・365日・3年間、それが2年と1年でもいいんですけれども、そういう形で技術者の配置が結構厳しいと言います。それよりは、どうしてもほかの工事で、例えば8カ月の短期的な工事に充てたほうが良いということで、先に応募して決まってしまうということがあるのも事実です。

ただ、井熊副主査の言われるように、ここの分析をもう少ししっかりしていかなければいけないと思っております。

○井熊副主査 前者の話は、もしそういう単価のデータがあって説明ができるのであれば、やはり総額か単価できちんと説明されたほうが、コストに関しては、落札率というのは水物みたいな部分あるので、そちらのほうは説明性はあるかなど。それからあと後者のほうについては、公共工事全般に対しておおむね言える傾向なのかもしれませんが、それがこの空港という市場で顕著に出ていることなのかもしれないんですが。ですから、だとしたら、そういうことも踏まえて、今後の公共事業の管理のあり方とかですね、発注の仕方を考えていかないと、この問題は、条件緩和等でクリアできないんだということを述べられればいいのかと思うんですよね。

○酒井課長 そういった意味では、今までやってきた施策というのは当然やるんですけれども、加えて、これからどんな施策を打つのか。おっしゃるように、もう少しちゃんと分析をしていかなければならないんですけれども、応募する側にとると、落札できるチャンスがあるとか、あるいは魅力ある工事でそこそこの利益が得られるとか、何か魅力を感じれば、ほかの工事でなくこちらの工事に注目していただいて、応募していただけたと思いますが、それは一体何だろうかと。今のこの入札のやり方は、総合評価方式にしており、価格と技術評価と2つあるわけですが、このバランスがある程度、どっちかに偏っちゃうと、価格だけに走っちゃうとほんとうに質は大丈夫か。技術だけに走ってしまうと固定化されないかと。その辺のバランスがあるので、なかなか難しいところがあります。

施工実績がある者がもう少し応募してもいいかなと思います。今どの業界もそうですけれども、若い技術者に管理技術者を任せる、そういう若い人材育成をしていくきっかけにするための仕掛け、当然、施工実績は持っているという前提で、例えば、そういう人たちを配置するのであれば少し加点をするというのも、今思いつきですけども、そういうアイデアをもう少ししっかり検討した上で、これをさらに応札者が増えるような展開を考えていかなければいけないと考えております。

○石堂主査 評価の場面で、実施省庁としては質の確保なり業者の提案なり、あるいは価格面でも一定の成果はあったと。ただし、競争力、競争性ということについては、どうも壁にぶち当たってしまったという感じで、そういう構成で来られたと思うんですけども。井熊先生からの意見もあったように、私もそういう話を聞くにつけ、競争性が確保されているということであれば、実はその質の確保も、業者からのいい提案も、それからまた価格もですね、なかなかいいものにならないということなんじゃないかという気がするんですよね。たまたま今日の小委員会の前の案件が、4つ5つの業者が応札してきたというケースがあって、その価格も前よりも結果的には高くなっているんですね。しかし、それは業者の競争の中でもまれた数字と考えれば、その結果に対して、合理的だ、不合理だって、逆に言えないように思う。ただ、こちらは基本的に競争性がなかなか発揮されない状況で今までやってきたということがあれば、価格もしかり、また、質を高めるという話についても、そんなに業者が成果を上げるような背景はなかったと考えざるを得ないんじゃないかという気もするんですけどね。

どちらにしても、結論的には、今の市場化としての枠組みで何年かやってきた中では、今のままでやり続けることについては無理があるという意味で、市場化テストから今回撤退されるという、結論は何か一緒になっちゃうのかなと思うんですけど、これの認識はちょっと違うのかもしれないなという感じを受けました。

いずれにしても、今回の結論としては、もっと土俵を広げていろいろ審議した上で新しい何かを出して、もう一回やり直すということ以外はちょっと考えられないなということかなと思います。

それで1点だけですね、今後の方針で、国交省さんが出されてきたやつの中で、一番最後のところに、なお書きで、第三者委員会の審議の話がちょっと出てくるんですけども、これが既に東京と大阪航空局に設置されている第三者協議会という書き方をしているんですけども、この2つが25空港の案件全部についてカバーするわけではないんですよ。そうすると、この東京と大阪以外の空港についてのこういう第三者委員会というのは、今後近い将来設置されるという前提なんですか。

○酒井課長 少し言葉足らずで申しわけなかったんですが、25空港がどちらかで偏ってやるというわけではなくて、東京局管内にある空港は東京局に設置している入札監視委員会で審議され、大阪局の管内にある空港については、大阪局に設置した委員会で審議されるということで、どちらかでは、この25空港については審議されます。

○石堂主査 那覇も含めて。

○酒井課長 那覇も含めてです。那覇であれば、大阪航空局管内に入るので、大阪航空局の設置した入札監視委員会で審議されるということになります。

○石堂主査 わかりました。ほかは、よろしいですかね。

それでは、本事業の評価（案）の審議はこれまでとさせていただきます。確認的に申し上げれば、結論としては、市場化テストを1の（2）の要件で今回で終了させることについては、そのとおりでよろしいかなと思います。

事務局何かございますか。

○事務局 特にございません。

○石堂主査 それでは、事務局におかれましては、本日の審議を踏まえ、監理委員会に報告するようにお願いいたします。

本日はどうもありがとうございました。

（国土交通省退室）

（防衛省入室）

○石堂主査 それでは続いて、防衛省の「防衛省・自衛隊の事務用品調達業務」の事業評価（案）について、審議を始めたいと思います。

最初に事業の実施状況について、防衛省防衛装備庁プロジェクト管理部事業監理官付萩事業監理官補佐、並びに航空幕僚監部装備計画部整備・補給課補給室 森永需品・燃料班員よりご説明をお願いしたいと思います。なお、説明は10分程度でお願いしたいと思います。よろしくお願いいたします。

○萩事業監理官補佐 防衛装備庁の萩でございます。本日はよろしくお願いいたします。

本件は、平成22年7月、公共サービス改革基本方針において対象事業として選定されました。23年度から事業を開始しております。26年度には新プロセスへ移行し、競争の導入による公共サービスの改革に関する法律に基づき事業を推進しております。本日の審議におきましては、27年度事業の実施状況についてご報告させていただき、ご意見を賜りたく存じます。

27年度の事業でございますが、5月に入札を行いました但不調となりました。再公告などを経て、結果として10月に契約いたしました。その後、3月までの5カ月間の実施状況について、アンケート調査結果及び従前の業務との経費比較の結果をもとに事業評価をしております。詳しい内容につきましては、航空自衛隊の担当から説明させていただきます。どうぞよろしくお願いいたします。

○森永需品・燃料班員 航空自衛隊の担当をしております森永から、資料4に基づきましてご説明させていただきます。まず第1の事業の概要です。本事業は、航空自衛隊の事務用品をWebカタログ方式で調達することにより、調達業務の効率化及び経費節減に資することを目的とし、空自の基地及び分屯基地の72基地等を対象に、637品目の調達業務を実施いたしました。契約期間は、平成27年10月16日から平成28年3月31日まででございます。

なお、インターネットによる発注は、平成27年11月2日から開始しております。

受託事業者はトッパン・フォームズ株式会社でございます。受託事業者決定の経緯ですが、まず1回目、入札参加者が2者ございまして、入札前に2者が提案書を提出し、2者とも合格と評価いたしました。平成27年5月15日に入札を実施いたしました。2者とも予定価格に入らず不調という形になっております。原因については、カテゴリーI-2事務用消耗品（OA関連）の最低入札額と予定価格の乖離によるものでした。この点については、再入札に際して、入札実施要項及び予定価格の見直しを行うことによって対応いたしました。また、再入札により受託者が決定するまでの間については、最低限必要な品目に限定いたしまして、基地等において従前の方法により調達を行いました。

2回目の入札に関しては、1回目と同じく落札者を含む2者が入札に参加いたしまして、2者とも提案書を提出、合格と評価いたしました。入札については平成27年9月15日に実施し、結果は落札となりました。第2の確保されるべき業務の質の達成状況、評価等ですが、評価項目の調査に当たっては、アンケート及び部隊の巡回調査を実施しております。これらの調査結果をもとに行った評価であります。アンケート調査においては、1つの設問を除きほぼ100%の満足度でありました。その1つの設問の「商品は発注した日から指定された期間で納品されているか」での「いいえ」の回答についても、交通機関の問題で納品がおくれる等の事象があったものの、基地等への事前の連絡はなされており、部隊の運用において特段の問題を生じたものではありませんでした。部隊巡回調査の結果等においても、受託事業者から提供された、確保されるべき業務の質は満足されるものであり、受託事業者の提案により実装されたテンプレートによる発注データの一括取込機能により、業務の大幅な効率化が図られていることが確認できました。

代金の請求に関する書類の提出についても、空自が求める書式にて提出されており、内容にも問題ありませんでした。

以上のことから、本事業において確保されるべき業務の質は満足されており、インターネット発注による業務の効率化という所期の目標は達成できたと考えております。

第3の経費に関する評価ですが、各基地等において個々に調達していた従前の業務における単価での金額と、本事業での27年度の単価での金額を比較すると、削減率としては約39%であり、経費の節減という目標は達成できたと考えております。

第4の外部有識者の評価ですが、外部有識者2名により本事業の実施状況について評価を行いました。経費節減については良好な評価でしたが、部隊における運用期間が短いため、入札実施要項の作成をはじめとする諸手続の短縮を図るべきとの意見がありました。

第5のまとめですが、確保されるべき業務の質の達成状況及び経費に関する評価ともに満足されるものであり、本事業については、業務の効率化及び経費の節減という事業目的を達成できたと考えております。

今後の事業の方針ですが、平成28年度においても適切に運営するとともに、平成29年度以降も継続実施する方針です。ただし、本事業は良好な実施状況であることを踏まえ、平

成29年度においては、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に基づく終了プロセスに移行した上で、事業を継続することとしたいと考えております。

なお、今後の事業の継続に当たり、現時点において事業の目的は達成できてはいるものの、さらなる良質かつ低廉なサービスの提供となる事業を目指して、次の3点について検討を考えております。

1点目は競争性の確保です。平成27年度は、提案企業を拡大するため、Webカタログに求める要件を緩和、1度に発注できる品目数に関する記述を削除しております。今後もさらなる競争性の確保の観点から、利用者である部隊の運用に影響を与えない範囲で、Webカタログに求める要件の改善について検討したいと考えております。

2点目は経済性の確保です。経費比較において良好な結果が得られているものの、さらなる経済性確保のため、利便性を考慮し、類似商品を複数要求しているものについて、商品を取りまとめるとともに、商品の規格に幅を持たせることで、提案者がより安価な商品を選定できるよう、品目リストの改善について検討したいと考えております。

3点目は、改善意見の反映です。改善意見については、受託事業者の経費増加及び競争性の阻害を招かない範囲で可能な限り入札実施要項への反映を検討したいと考えております。

第6の官民競争入札等監理委員会に対する報告事項としましては該当はありませんでした。

以上で説明を終わります。

○石堂主査 ありがとうございます。

それでは、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。説明は5分程度でお願いいたします。

○事務局 では、総務省より、資料Dに基づき、評価についてご報告いたします。

今、森永さんから、事業の概要、評価方法とサービスの評価、また、実施経費についてはご説明がありましたので、割愛することとして、2ページ目の4評価のまとめからお話しします。業務の実施に当たり確保されるべき達成目標として設定された質については、総務省としてもおおむね目標を達成していると評価できると考えております。また、実施経費についても、実質2億1,540万円、39%の削減効果が認められたと考えます。主な削減要因としては、参考資料に載っているポンチ絵にもございますとおり、従来は各基地においておおむね四半期ごとに個々に調達していたものですが、スケールメリットを生かせる一括契約に取り組んだことが原因として考えられます。

3ページ目の5今後の方針です。本事業の市場化テストは今期が5期目、新プロセス運用下においては2期目でありまして、事業全体を通じての実施状況は以下のとおりです。

①実施期間中に受託民間事業者への業務改善指示等の措置はなく、また、法令違反行為等もありませんでした。

②外部有識者2名によるチェック体制が整っていました。

③入札において2者の応札であり、競争性は確保されていました。

④確保されるべき公共サービスの質において目標を達成しておりました。

⑤経費削減の効果が認められました。

以上のことから、防衛省・航空自衛隊事務用品調達業務については、「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(1)の基準を満たしており、今期をもって終了プロセスへ移行することが適当であると考えます。

市場化テスト終了後の事業実施については、「競争の導入による公共サービスの改革に関する法律」の対象から外れることとなりますが、これまでの官民競争入札等監理委員会における審議を通じて厳しくチェックされてきた公共サービスの質、実施期間、入札参加資格、入札手続及び情報開示に関する事項等を踏まえた上で、防衛省がみずから公共サービスの質の維持向上及びコストの削減を図っていくことを求めたいと考えております。

以上です。

○石堂主査 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。

いかがでしょうか。どうぞ。

○早津専門委員 内閣府の資料Dになってしまうかもしれないんですけど、済みません。スケールメリットを生かせる一括契約に取り組んだことが削減の効果を生んだ原因とあるんですけど、これ具体的にどういう意味かもう少し教えてもらえますか。スケールメリットを生かしたから単価が下がったという理解でよろしいんですか。

○事務局 そうですね、ボリュームが上がったことによって、経費が総体的に下がったという意味です。特に、先ほども打ち合わせでもご確認いただいた参考資料のポンチ絵をご確認いただければと思うんですが、今までは72基地×年4回で288回ということで、煩雑な、そのたびに契約をしてといったことが必要だったんですが、それが年1回ということで、単純に経費が下がったという。

○早津専門委員 物を買うという感じだと、単価以外に何か手数料がとられるという意味なんですか。手数料じゃなくて単純に単価が下がるという理解でいいんですか。

○森永需品・燃料班員 はい。単純にまとめ買いにより単価が下がるという意味です。

○早津専門委員 ありがとうございます。あと、契約状況の推移で、何となく素人的なイメージからすると、もっといっぱい来るような業種というか、そんなに特殊性もないし、よくある事務用品の販売でよろしいんですよね。何か防衛省さんは特殊な事務用品とかそういうものではないんですよね。

○森永需品・燃料班員 はい、そういう特殊なものはございません。

○早津専門委員 最初の23年が12者来て、5者が応札あって、少しずつというか確実に減っていつているんですけども、そこはどういう理由か分析されているんでしょうか。あったら結果を教えてくださいたいんですけど。

○今泉需品・燃料班長 はっきりしたことは、会社側の経営方針や、企業戦略にもかかわってきますので、申し上げられませんが、予測で簡単に言えば、儲けるか儲けないかの見込みが立つか立たないかだと思います。

○早津専門委員 とりに来たんだけど、応札しなかった方へのアンケートは実施していないとお伺いしてよろしいですか。

○今泉需品・燃料班長 それは初期の段階ですか。

○早津専門委員 初期でも、だんだん減ってはいるんですけども、今回は27年度4者中2者で、マイナス2者でもいいんですけど。

○今泉需品・燃料班長 興味を持たれた会社の方々は、どういう事業かというのは理解した上で判断していると認識しております。

○石堂主査 いや、委員の質問は、23年から結構年数もたっていますし、最初の人に業者さんはこんな意見だったと言っても、最近は違っているかもしれないから、直近で、例えばの話、4者来たんだけど2者しか応札しなかった、来なかった業者は、業者なりの判断でしょというのはそれは当然なんですけども、事情を聞いてみるべきではないかという方向での質問なんですよね。そうすると、ここを直せば、この業者も入ってきてくれたのかというのがわかるんじゃないか、そういうのを聞かないとわからないんじゃないかという意味での質問なんです。まあ、今のところはそれは実施していないという理解でよろしいですかね。

○櫻井事業計画調整補佐官 すみません、私のほうからよろしいですか。25年度に1者応札になりまして、その際、26年度の実施要項作成に当たりまして、これまで入札に参加した業者様と、入札説明書を受領に来た業者様、あと同種事業を展開されている業者様にヒアリングを行っております。その際に、先ほどありました、1度目に入札した業者様で2年目以降に来られなかった方につきましては、ある程度、経費規模が分ってきて、入っても厳しいなという話はございました。

あと、同種事業を展開される方でなかなか来ていただけないということは、官のものを納める時に、官指定の納品書を用いて納品してもらわなければなりませんけれども、それは民間では必要ないので、その資料を作るのが一手間増えるというところで、なかなか参加していただけないという声が多くありました。

○石堂主査 今の話の最後のところですが、官独特の納品書ですか。

○櫻井事業計画調整補佐官 そうです。

○石堂主査 それが民間では要らないけれども、つくらなきゃならない。それは、つくらなくてもいいようにすることは不可能なんですか。

○櫻井事業計画調整補佐官 納品書につきまして、出していただくのは法令上定まっていますので、納品書はどうしても付けていただかなければいけないです。

○石堂主査 ほかいかがですか。

○関根副主査 今の件にも関連するかもしれないのですが、業務の内容としてはこうした

業務を行っている業界の方は結構いらっしゃいますし、全国展開にすればスケールメリットもあると思うのですけれども、予定価格超過になっているという状況を見ますと、あまり採算に合わないと思われるところが多いと分析したのですが、そういう理解でよろしいでしょうか。さらに、今回も1回不調に終わっているといったこともございますので、応札するには、採算がちょっと厳しいと考えているのかなと思ったのですが、いかがでしょうか。

○櫻井事業計画調整補佐官 一概に、それが全てかというのは申し上げられませんが、ヒアリングをした際に、実際にそのように感じられている会社さんもゼロというわけではございませんでした。

○今泉需品・燃料班長 一般論になりますけれども、こういうWebカタログ方式の販売について、ホームページをつくるのに長けている会社もあれば、それ以外のところが得意な会社もありますので、参入のしやすさについて、一定の物差しを当てるのは難しいです。

○関根副主査 おっしゃるように、こうした文具等を扱う業者はたくさんありますが、そういう全般的に大きな規模でやれるところはそれほど多いわけではないというのは理解しています。ただ、先ほどは少々コストに集中して言いましたけれども、コストだけではなく、先ほどの納品書の話にもありましたように、少々何らかの特殊性があるのかとも思っています。もしそういったものが、アンケートで、もしあれば、今後そういう工夫が何かできないのかと思ったのでお聞きした次第です。

○石堂主査 あとですね、ちょっと細かくて済みませんが、防衛省さんがつくられた報告書の7ページの、外部有識者による評価のお話が出てくるんですけど、この最後の2行というか3行というか、「経費削減については良好な評価であったが」となっていて、「部隊における運用期間が短いため、入札実施要項の作成をはじめとする諸手続の短縮を図るべきとの意見があった」。これはどういう意味なんですか。逆に言うと、諸手続の短縮が図られると、誰がそれをどういう意味でメリットと感じるはずだということを言っているのが、ちょっとわからなかったんですけど。

○今泉需品・燃料班長 本事業におきましては、実施要項というものをどうしてもつくりなればなりませんので、ここで結構な時間をかけています。公告期間50日というものもありますし、暴力団照会という手続も20日間ありますし、それらのものが積み重なって、どうしても半年程度かかってしまうところを捉まえてのことです。

○石堂主査 要するに、業者にもっと考える期間を確保するために、その前段の作業を短縮しろという趣旨ですか。

○今泉需品・燃料班長 趣旨としては、本来年間を通じてのサービスですので、ほんとうは4月からやるべきではないですかという趣旨です。

○石堂主査 手続的に新年度になったのに始まらないじゃないかということに対するものですか。これは対策は。

○今泉需品・燃料班長 対策は、なかなかとりづらいですけれども、こちらで努力できる

諸手続の短縮化を図るしかないです。あとは不調にならないことを切に願うぐらいしかできないとは思いますが。

○石堂主査 確かに年度の切れ目4月1日から即スタートできるようにという意味では、どんどん作業を前倒ししてやるしかないですし、それが例えば予算の成立を待つとかそういうことがネックになっているのであれば、そこは結構テクニカルにクリアできるような気がしますんでね。せつかく外部有識者からこういう指摘があったのであれば、なぜそれができないのか、法令制度上の壁があるのか、やりようなのか、それは十分検討していただいたほうがいいかなと思います。

ほか、いかがでしょうか。

○早津専門委員 先ほど先生のお答えで、得意分野が、今回Webカタログなので、Webカタログとかそういう全ての文具扱い業者がwebカタログにたけていないというようなこともあるんじゃないかとお話あったと思うんですけど、確保されるべき水準で、空自が商品を発注しやすいWebカタログの作成ってあるんですけど、これは、いわゆる民間、いろんな人宛てにつくられているWebカタログとはまた別に、特殊な何かWebカタログをつくってほしいという要請なんですか。

○今泉需品・燃料班長 そういう意味ではございません。ある一定の水準がクリアできていればよいので、細かいところまでは要求はしていません。

○早津専門委員 そうすると、Webで文具を売っているようなところは、それを使えるという前提ですか。

○今泉需品・燃料班長 使えると思います。特殊性は、特に自衛隊だからと言ってありませんので、Webカタログを作る上では、難しいところはないと認識しています。

○早津専門委員 そうすると、ネックは、納品書とかの手続の煩雑さというんですか、プラスアルファで別途かかるというところは、その納品書のところぐらいですか。

○今泉需品・燃料班長 そうですね。官に納めるという行為は、会社同士の受け払いとはちょっと習慣が違いますので。

○早津専門委員 普通の文具を買っても納品書って来ますよね。納品書ってそんな来ないものなんですかね。物を買って納品書が入っていないって、あまり見ないんですけど。

○櫻井事業計画調整補佐官 会社が普段使っている納品書がもちろん付いていると思いますけれども、納品書と言いますか商品明細という形で物と一緒に届いてはくと思うんですけども、官で使っている納品書は公印を押さなければいけないとか、そういうものがございます。実際に印鑑、納品書に社印も押して提出していただかなきゃいけませんので。会社様がふだん使われている納品書では賄えないということです。

○石堂主査 法令制度でそう決まっているからということなのかもしれないですけど、調達の改善ということからいけば、そこさえ簡略化できれば、一挙に開けるのであれば、随分考えるべきところだと思いますね。

それから、今日ご説明の荻事業管理官補佐のところ、要するに、防衛装備庁ができた

ことによる変化というのは今後考えられるんですか。これ確かに航空自衛隊の事務用品というふうになっていますが、今度は陸も海も全部同じネットで買えるようにすれば、それは業者のほうも目の色が変わるんじゃないかという気もしますが。その防衛装備庁ができたことの変化というのは、今後のこととして何か考えられるんですか。

○荻事業監理官補佐 かなり遠い未来としてはあり得るかもしれませんが、当座、我々、装備庁発足した時に、そこは業務の計画にはまだ入っておりません。

○石堂主査 だけど、これ、防衛装備品ではなくて事務用品ですからね。陸上自衛隊も海上自衛隊も同じもの使っていると思うんですよね。それは先ほどの説明ではないけど、規模のメリットで考えたらね、これは航空自衛隊のネットで、これは陸上です、これは海上ですって、運営を考えていくというのは、防衛装備庁をつくった趣旨から言ったらちょっと違うんじゃないかという気がしますけどね。

○荻事業監理官補佐 そうですね。予算の制約とかもあるかもしれませんので。

○石堂主査 いや、予算は、買ったところがどこかさえわかれば、予算の差し控えはできるんでね。その規模のメリットを考えないというのは、何かちょっと変なような気がします。ご検討ください。

○井熊副主査 官特有の手続とかそういうのがあって、民間から見てもそういうのは一種の固定費みたいな形になって、そういうものを回収しようと思うと、契約期間をもうちょっと長くしていくとか、今年度を複数年にしていくとか、そういうことは今後お考えになるんですか。

○櫻井事業計画調整補佐官 もともと、長期契約できないかというところは導入当初から検討はしているところでございますけれども、どうしても什器等に関しまして、他の事業、例えば、新しい部隊ができて什器が必要です、机や椅子が必要ですよというのが、その年度ごとに計画されて、実行されていきますので、複数年先までの所要をなかなか見込めないという弊害がございまして、複数年にわたる契約が実施できていないところが現状でございます。

○石堂主査 それでは、本事業の評価（案）の審議はこれまでとさせていただきます。

事務局、何かございますか。

○事務局 先ほど石堂主査からお話のありました、陸上自衛隊と海・空自衛隊のほうの事務用品の調達に関しましては、現在、公共サービス改革基本方針の別表のほうで、今回の空自さんの取組を踏まえて、どうするかというところを検討する形になっていまして、今後、その取組状況を委員会のほうでヒアリングを進める予定としております。その点だけ補足させていただきます。

○石堂主査 ありがとうございます。

それでは、事務局におかれましては、本日の審議を踏まえ、監理委員会に報告するようお願いいたします。本日はどうもありがとうございました。

(防衛省退室)

— 了 —