

施設・研修等分科会 第51回議事録

総務省官民競争入札等監理委員会事務局

第51回施設・研修等分科会議事次第

日 時：平成28年 5 月31日（火）16:28～17:57

場 所：永田町合同庁舎 1 階 第 1 共用会議室

1．開 会

2．公共サービス改革法の事業選定等に関するヒアリング

○国立研究開発法人日本原子力研究開発機構の契約について

3．閉 会

○稲生主査 それでは、ただいまから第51回施設・研修等分科会を開催いたします。

本日は、公共サービス改革法の事業選定等に関するヒアリング、国立研究開発法人日本原子力研究開発機構の契約についてを行います。

国立研究開発法人日本原子力研究開発機構大山理事様にご出席いただいておりますので、ご説明をお願いしたいと思います。なお、説明は、30分程度ということでございますが、できるだけ簡潔にお願いできればと思います。よろしくお願いいたします。

○大山理事 どうもありがとうございます。ただいまご紹介いただきました原子力機構の理事の大山でございます。どうぞ、本日はよろしくお願いいたします。

それでは、ご説明させていただきたいと存じます。

冒頭、私のほうから原子力機構の概要をまずは簡単にご紹介させていただきまして、続きまして、契約関係の論点につきましては、担当の契約部長の根本からご説明させていただきたいと存じます。

それでは、まず、お手元の資料1、原子力機構の概要というものがございます。こちらに沿いまして、機構の概要をご紹介させていただきたいと存じます。1枚めくっていただきまして、まず、機構の設立の歩みというペーパーがございます。当機構でございますが、現在の機構の前身となる組織は、昭和31年に2つの組織が発足してございます。1ページ目の絵の左側でございます。その後、改革等を経まして、2つの法人が統合いたしまして、平成17年に独立行政法人日本原子力研究開発機構が設立に至ってございます。その後も、平成27年4月には、国の独法制度の改革に伴いまして、国立研究開発法人となり、また、今年、平成28年の4月にも一部の業務を他法人に移管するといった変化も出てきているというところでございます。

この一部業務の移管につきまして、お手元資料、2ページをごらんください。原子力機構の改革の一環ということで、果たすべき役割、使命を念頭に置きまして、機構の業務を重点化するという一方で、核分裂エネルギー関連の分野を中心にしていくということで、こういったスリム化、重点化が図られているというところでございます。具体的に分離・移管されました業務につきましては、量子ビーム応用研究の一部ということで、研究所の場所を地図にも描いてございますように、関西にございましたレーザー・放射光研究の拠点、それから、高崎にございました放射線利用研究を行っておりました研究所、核融合研究開発全体につきまして茨城県那珂の核融合研究所、青森県の六ヶ所にございました研究所、こちらの業務を移管したということでございます。移管先でございますが、2ページの資料、下のほうにございますように、国立研究開発法人の放射線医学総合研究所の業務のほうに追加、移管したということでございます。そして、この旧放医研と移管された業務を合わせまして、今年、平成28年4月から、国立研究開発法人の量子科学技術研究開発機構が業務開始をしたというところでございます。

3ページ目でございます。原子力機構の現在の組織図でございます。理事長、副理事長、それから、理事が6名、監事2名という体制のもとで、総務、人事といった運営管理組織、

また、共通事業組織がございまして、右側にございますような5つの部門で研究開発を進めているというところでございます。具体的には福島、安全研究・防災支援、それから、原子力科学、高速炉、バックエンドといったような5つの部門での研究開発を進めているところでございます。

機構の研究開発の所在地でございますが、4ページをご覧くださいますと、本部がございまして、茨城県の東海地区で基礎・基盤等、研究炉等で研究を進めておりますほか、同じく茨城県の大洗地区、そして、もんじゅのございます敦賀地区、そして、福島地区では東京電力福島第一原発の事故管理の業務などを実施してございます。また、これら以外にも、北海道幌延、青森、それから、東濃、人形峠といったような幾つかの研究開発の拠点を有しているところでございます。

お手元の資料、次のページ5ページをご覧くださいますと、原子力機構の人員・予算の推移がグラフになってございます。現時点、平成28年の4月現在ということで申しますと、先ほど来、申し上げております一部の事業を他法人に移管したということで、若干のスリム化も図られておりまして、予算規模で申しまして、1,488億円ほど、人員数で3,000人ちょっとという規模に現在至っているということでございます。

それから、6ページ目、ご覧くださいますと、当機構の事業の概要でございます。現在は、第三期の中長期計画の第2年目でございます。第三期の中長計は、昨年度平成27年の4月からの7年間をカバーするものということになっております。当機構も我が国における原子力に関する唯一の総合的な研究開発機関ということで、安全最優先で原子力開発利用、研究を進めて、イノベーション創出等にも積極的に貢献を図っていこうということで取り組んでおります。先ほど組織のところでも出てまいりました5つの部門で研究開発を進めております。

それぞれ箱の中に入れてございますが、まず、東京電力福島第一原子力発電所事故の対処に関する研究開発として、福島研究開発部門で取り組んでおります研究が、例えば原子炉の廃止措置、汚染水対策といったようなことですか、あるいはモニタリングの技術開発を含めまして環境回復、その他さまざまな基盤の構築ということで、これらは機構のこれまで蓄積しました総合力を生かしながら取り組んでいるところでございます。

また、その左下にございますが、安全研究・防災支援部門におきましては、原子力安全規制行政への技術的な支援のための安全研究ということで、例えば燃料ですとか、原子炉の材料などの安全性に係る安全研究ですとか、原子力防災に関する技術的支援等に取り組んでございます。

また、その下にございます原子力科学研究部門でございまして、原子力を支えます基礎基盤研究全般、そして、これを生かした人材育成、そして、高温ガス炉とございまして、最近非常に注目を集めてございまして、高い固有の安全性を有するというので、この高温ガス炉の研究開発やそこから得られる熱利用の技術開発といったようなことに取り組んでございます。

また、その右側の箱にございますが、核燃料サイクルに関しまして、使用済み燃料の再処理、あるいは燃料製造、そして、放射性廃棄物の処理処分に関する研究開発等に取り組んでいるバックエンド研究開発部門がございます。また、ここでは、近年やはり注目されておりますのが、減容化・有害度低減というのが書いてございますが、放射性廃棄物について、その容量、容積を減らす減容化ですとか、有害度を減らすといったような研究なども取り組んでいるところでございます。

また、一番左下にございます高速炉研究開発部門でございますが、こちらでは、もんじゅにつきまして、現在、安全最優先ということで、理事長の陣頭指揮のもとで保守管理体制の強化にしっかりと取り組んでおりますほか、また、高速炉の技術確立に向けまして、国際協力なども通じて研究開発を進めているというところでございます。

また、これら以外にも右側のほうにございますような、核不拡散・核セキュリティに資するような取り組み、また、右下にございますような、研究成果を生かしての産学官の連携強化、イノベーション創出といったようなことにも積極的に取り組みながら業務を進めているというところでございます。

私からは、機構の概要は、以上でございます。

○根本部長 引き続きまして、契約部の根本でございますが、資料2から4まで通して説明をさせていただきます。資料3、4につきましては、資料の紹介程度にとどめさせていただきます。資料2につきましては、今までどういうことに取り組んできたか、あるいは今後どういう改善していきたいかというところに絞って簡単に説明をさせていただきます。

資料2でございますけど、資料2の1のご設問が、機構の契約は多くの業務が一般競争になっていると。しかるに、契約のほとんどが1者または2者応札で、その落札者が固定して、落札率も高くなっていると。そういう現状認識のもと、①ですが、過去10年間を目安に、JAEAが設立しましたのが平成17年の10月で、大体10年ですので、JAEAになりましてから統一的に取り組んできた事項について簡単に説明させていただきたいと思えます。

下の欄の回答というところの①以下でございます。機構の契約は、契約部門の一番根っこになる規程で会計規程というものがございますけど、そこで一般競争入札による契約が原則だというふうなうたっておりまして、その趣旨に鑑みまして、これまで10年間、より競争性の高い契約方式への移行を図ってきているところでございます。

具体的にはということで、下に丸が幾つか並んでおりますけど、まず、調達情報の提供という意味では、入札情報等のホームページ掲載、これは平成21年からスタート、それから、メールマガジンを開始したのが平成25年ですね。そのほか、例えば平成20年には基準額以上の全契約内容をホームページにて公表ということで、可能な限り前広に調達情報を提供してきているつもりでございます。

それから、下の丸ですけど、十分な公告期間の確保ということで、一般競争と確認公募

に関しましては、国の原則が10日以上公告というのに対しまして、私ども機構では、平成21年から14日以上確保しているということで、こちらも前広にやっているつもりでございます。

それから、競争性とか、透明性の確保のために過度な入札条件を禁止ということで、1者応札を誘導するような形になるべくならないようにということで、こちら平成21年から実施しているところでございます。

それから、その業務開始までの十分な準備期間を設けられるように入札時期を設定ということで、こちらは、最近からですが、そういうことを実施しております。

下のほうに移りまして、契約審査委員会という記載がございます。こちらは、JAEAが設立されました平成17年の10月に立ち上げたものでございますけれど、現在、全件審査をやっておりますが、こちらのほうは、平成17年当時は5,000万円以上の案件、平成20年に500万円に下げて、平成21年からは基準額超えの全ての案件について審査をするということで、年を追って厳し目な審査をするということで対応しております。

それから、契約監視委員会というものが私ども、平成21年に設置してございまして、こちらで内部の監事と、それから、外部の有識者も交えまして、いろいろ点検を受け、その結果はホームページで公表しております。

それから、電子入札のシステムも導入いたしまして、こちらのほうは、平成17年当時からその検討はしていましたが、なかなか地域的に対応できない地元業者がいたりして、若干その出だしは遅れていたかと思えますけど、平成24年にシステムを導入しているということでございます。

それから、次の②ですが、昨年末に新聞報道、それから、行政事業レビューPTの報告書でもいろいろ指摘を受けまして、以下の対応を実施しているということでございまして、下に丸が2つございますけれど、競争性・透明性を高めるための取り組みとしましては、電子入札の拡大、これは今年の4月から業務請負契約に関しても、電子入札の俎上にのせるということを実施しております。

それから、2)ですが、業界団体等に入札情報を提供するというところで、こちらのほうは今、いろいろ間口を広げているところでございますけど、例えば茨城県が一番大きい事業所がある地域ですけど、茨城県中小企業団体中央会とか、それから、もんじゅの核物質防護警備契約がありますが、こちらのほうは、全国警備業協会に対して情報提供しまして、関係企業へのその周知依頼などを実施したところでございます。

それから、3)ですけど、仕様書とか、発注単位の総点検ということで、こちらは点検票を別途つくりまして、契約請求1件ごとに内容をチェックしていると。中身的には契約を安直にまとめたり、あるいは分けたりしていないか等々についての点検でございます。

それから、4)ですけど、公告期間についても、14日から、さらに、一般競争に関しましては20日にまで延長した措置を既に実施しているということでございます。

それから、予定価格の設定方法の見直しも実施しておりまして、これは中身的には低価

格の計算を厳し目に設定し、それに加えて、特に今般問題になっている関係法人が応札しそうな案件につきましては、1,000万円以上について積算書とか、査定書を審査するということで、審査範囲を拡大しているということでございます。

それから、ご案内かと思えますけど、今年の4月に契約監視委員会の外部委員を一新し、会計検査院とか、公取委員の経験者、それから、政府の行政事業レビューでいろいろ委員を経験された先生方に監視委員会のメンバーとして参画いただきまして、機構の契約の分析とか、検証とか、検討とか、そういったものを実施しているということでございます。

ちなみに、先週、分科会第3回が実施され、分科会そのものは一応6月末ぐらいまでに報告をまとめて、平成28年度の契約案件に適用する予定でいます。そこで現在検討事項として上がっているものは、業者との接触ルールを構築するとか、それから、工事契約につきまして地域要件などを見直すとか、それから、次年度の発注計画を早い段階で公表して来年度の受注意欲を高めるとか、契約履行確認ということで、実際その契約が見積もりどおりきちんと履行されているかというような確認のシステムを導入しようということ、今、検討しているところでございまして、1カ月ぐらいかけて、どういうことができるかというのを、その分科会で取りまとめいただくことになっているところでございます。

それから、ちょっと先を急がさせていただいて、次の4ページのところの2.のところで、平成26年の10月1日に総務省の行政管理局のほうから、「随契に係る事務について」という通知が発信され、それを踏まえて何か調達方法を見直したかという設問でございすけど、私どもJAEAの契約において、競争性のない随契にせざるを得ない場合の具体的な要件として、特命クライテリアというようなものを定めてございすけど、それを平成27年3月に改正いたしました。主な改正箇所というものがその下に書いてございすけど、例えば設備機器の特殊性とか、互換性とか、それから、著作権の問題、それから、研究開発とか、実験の成果の連続性とか、継続性の確保等々のために、契約相手方が限定されるものにつきまして、特命クライテリアを適用して随契にすることができるというようなものを改正させていただいているところでございます。

ちなみに、追加質問に対する答えとして書かせていただいているところですが、実態として、じゃあ、見直したのかということに関しましては、特に今般関係法人との役務契約、年間常駐等が問題視されていますが、役務契約につきましては、一般競争から随契に移行した案件は現在のところございません。

それから、次の3.ですが、こちらのほうの問題意識としては、関係法人による受注が目立ちますということですが、関係法人が1者応札とか、例えば2者応札した場合に、何らかの事情があって、業務履行中に契約解除が発生したときに、その機構の業務が中断されてしまって困るんじゃないかというような設問で、それに関して、関係法人以外で受注可能な事業者を確保するということで、何か取り組みをしていますかという問いですが、それに対しまして、下のほうの回答で書かせていただいているのは、まず、機構の契約というものが、原子力の特殊性なんだろうと思いますが、専門性とか、それから、地方で年

間常駐するときに、請負業者が定住する必要性があるというような地域性の問題があつて、そのせいで応札者が特定の少数になる傾向になるというふうに考えています。現在、さきに申しあげましたように、その業界団体などを通じて入札公告の情報をその関係企業へ順次周知してもらうということを拡大していこうということを考えているところでございます。

回答のところには、「その予定です」と書いてございますが、例えば象徴的な契約ということで「もんじゅ」の警備契約を引き合いに出しましたけど、もんじゅの警備契約につきましては、例えば取組例ということで、ここにも何点か書いてございますけど、実施可能な事業者の調査ということで、警備業協会に声をかけたり、あるいは私どもが独自にどういう業者が可能なのか、その調査をしておりますし、それから、業務実施可能と見込まれる事業者への個別の声かけということに関しましても、一応特定の少数の業者に声かけしてしまうと、官製談合の疑念を抱かれることもあるということで、弁護士にもいろいろ相談の上、複数社に声かけをして、入札に応じていただくような注意喚起をしているように、可能な限り事業者への周知の取り組みをしているということでございます。

それから、4. ですが、ここでは、問題意識としまして、落札率が100%とか、99%とか数が多いと。とりわけ、幾らなんでも100%という落札率はいかがなものかということだと思います。それに対して、その見積もりを徴集する際の共通ルールなどがありますかというようなことですが、まず、回答として述べさせていただいておりますものは、高落札率の要因としまして、私ども、毎年継続しているような、特に年間常駐の請負契約などに関して、私どものホームページで前年度の契約額を公表しているということで、そういった毎年続くものに関しては、どうしても予定価格が類推されやすいのかなというような分析をしております。そういう中で、予定価格が参考見積書とか、過去の実績額と同額ということになることもないわけではございませんので、100%という、落札率に落ちつくということもあり得てしまうというのが分析でございます。

一般競争入札において、その見積書を徴取する場合、現在、私どもは入札の公告をした後で、その応札希望者全てからその参考見積書を徴取して、その中で一番安い参考見積書をその予定価格をつくときの比較の対象としてございます。継続案件というのがずっと長く継続しているという実態があるとか、それから、その中で契約価格が下げどまっているということもあつて、100%とか、99%とか、高い落札率になってしまうことがあつて、こちらのほうも対応策に苦慮しつつもいろいろ知恵を絞っているというような状況でございます。

その後の資料につきまして、5. とか、6. とか、非常に個別具体的な話に入りますので、こちらのほうは質疑の中で対応させていただきたいと思います。最後に、7.、11ページで、3事業を今回市場化テストで選定という運びになったわけですが、ここでの選定理由とその業務概要につきまして、簡単に紹介させていただきたいと思います。

まず、図書館に係る業務請負契約ですが、こちらの中身は、所蔵資料の受け入れとか、

整理目録の作成などでございます。それから、次の個人被ばく管理は、管理区域の立入者の外部被ばく線量とか、内部被ばく線量の測定とか、個人被ばく管理の業務、それから、3つの管財業務の請負に関しては、私ども、ITを利用した共通消耗品のシステムというものがございます、それを使った発注管理とか、資器材の保管管理とか、運送とかを行っておりますが、それら3つにつきましては、比較的専門性も低くて、それから、市場化テストに求められているサービスの質の向上について定量的な評価ができるのではないかと、この3点を挙げさせていただいているということでございます。

資料2に関しましての説明は以上でございます。

資料3は、市場化テスト事業の選定に当たりまして、事前に総務省の公共サービス改革推進室に提出させていただいた契約の一覧表でございます。

それから、最後の資料4でございますけど、こちらのほうは、今回市場化テストに選定されました3事業の入札の関係資料ということで、入札公告と入札の説明書、それから、仕様書を添付させていただいているところでございます。

簡潔にということでございましたので、総論的な説明は終了させていただきます。

○稲生主査 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内容につきまして、ご質問、ご意見のある委員はご発言をお願いしたいと思います。なお、質疑応答の時間といたしまして、60分予定しておりますけれども、前半でございますが、まず、個別契約のことについてではなくて、日本原子力研究開発機構様の対応であるとか、あるいは契約の一覧、今、主に資料2と3でご説明いただきましたけれども、もし気になることがあれば、この2と3につきまして総論的な内容をお聞きいただくか、あるいはコメントいただければと考えております。

それで、最初、5時に奥委員さんがご退散されると聞いてございますので、もしよろしければ、最初、何かあればお願いしたいと存じます。

○奥専門委員 ありがとうございます。すいません。ちょっと5時に出なければならないものですから、一番最初に、2点ほどまず伺わせていただければと思います。

資料2の一番最初の質問に対しての答えで、統一的にこれまで取り組んでこられた事項について、一覧で出しておいておりますけれども、個別に説明会を実施していないということかと思いますが、ホームページやメールマガジン等を使つての広く情報提供なさっているということはわかりますが、なぜ個別により具体的な説明ができるような機会を設けてこなかったのかというところをまずお聞かせ願いたいというのが1点目です。

あと、もう1点が、3つの目の質問についてになりますかね、資料2でいいますと。先ほど取組例ということで、業務実施可能な事業者をまず調査されて、できるだけ広く声かけも行われていらっしゃるということですが、事業者の調査の結果、例えばこの取組例についてでもいいですが、実際の応札者はどれを見ても大体1者、2者、せいぜい3者程度しか、例えば資料3を見ますとないわけですが、調査のほうではより多くの事業者が確認されているという状況がそもそもあるのかどうか。そのあたりを教えていただきたい

いと思います。

以上2点です。

○大場課長 私、契約部契約調整課の大場と申します。よろしくお願いいたします。

まずは1点目の仕様説明会の機会でございますが、当機構としては原則禁止にしております。この理由は、やはり応札者を一堂に会しての説明会というのは、応札相手方が事前にわかってしまうというリスクがあるということで、よほど現場を見せなければ対応できないというもの以外につきましては、廃止をしております。こちらは、国交省さんの工事契約においても、原則として現場説明会は行わないようにという指導もございます。それに倣ってきたものでございます。

ただ、どうしても建築関係でございますと、土木関係でございますと、その土地なり、環境をごらんにならないとなかなか積算に反映できないということがございますので、そういった場合には必要に応じて説明会を開催させていただいております。

それから、もう1点は、この市場化テストに関しましては、いろいろご指導もございまして、現場の説明会、仕様説明会を、例えば私、本部が茨城にございますが、茨城で1回、あとは東京地区で1回開催すると、2回開催するような措置をとってきてございます。そういった事情が説明会についてはございます。

それから、企業調査でございますが、今までは大々的に調査というところまでは踏み込んでございませんでした。今回いろいろ、今、契約監視委員会等のご意見を踏まえまして、具体的な、今、上がっている議題の案件がございまして、それにつきまして、協会などの情報を通じて想定される企業を抽出した上でアンケート調査等を始めようということで、今、まさに取り組んでおるところでございます。従前の場合には、個別にその技術者なり、研究者なりがわかる範囲の中で調査を行ってきたというところがございまして、知り得る範囲に限られるということがございましたので、そういった市場性のあるもので、なおかつ入札の参加者が少ないようなものについては、そういった調査を、アンケート調査なりをして、応札者の拡大を図ってまいりたいと考えてございます。

以上です。

○稲生主査 ありがとうございます。時間ですけれども、よろしいですか、更問いはよろしいでしょうか。大丈夫ですか。はい。お願いします。

○小佐古専門委員 今の点ですが、現場の説明会はあるにしても、仕様の説明みたいなのはやっぱりいけないんですか。ちょっと法律の人に聞かないといけないですけども、私なんかやっているときにはやっていたけどもね。各社を紹介するということはないですね、こういう業務ですからというので。でないと、後も出てきますが、入札の資格要件等というところで必要な資格が書かれていますが、出てきている3点は全く同じことが書いてあって、説明がないと何のことか。新規のものは来られないということになりかねないというか、実際にこれだけやっていて説明会やられているのは何件ぐらいあるのですか。

○大場課長 詳しいデータは持ってございませんが、記憶では、市場化テストの案件、それから、建築工事で土木工事のような案件、これについてのみ説明会を行っている。場合によって、現場を見せないとなかなか見積もりに反映できない、あるいは複雑な……。

○小佐古専門委員 聞いているのは現場じゃなくて、こういうあれですよという説明会ですね。現場は見なくても大体資料があれば様子はわかるので。

○大場課長 現状は、説明会を経た市場化テストの案件のみでございます。

○小佐古専門委員 市場化テストの案件のみ説明会があったということですね。

○大場課長 はい。

○根本部長 今、奥先生、帰られましたけど、先生からの２点目の質問がございまして、要は応札する事業者の拡大の取り組みですが、実際応札者が増えていないじゃないかという話ですよ。平成21年に閣議決定で新随契見直し計画というのがあって、そこで主に１者応札の率を減らすようにというようなご指摘があって、私どもも、それに対していろいろ参入業者拡大の取り組みをしまして、具体的には契約請求元のほうに幅広く業者を探してもらおうとか、そういう情報共有をしたりして、結果的には当初、平成20年ごろに６割以上あった１者応札率が三十何％に下がったりと、一定の効果は上げているんですね。ただ、最近、また１者応札率が上がっているというような事実もございしますので、なかなか難しいところではありますが、一応その時々で対応して、成果は実際に上がっているというようなことだと思います。

○稲生主査 成果が上がっているというのは、どのデータとかに反映されておられるんでしょうか。過去の話ですか、過去そういう努力をされてきて、ただ、今は、例えば応札率が非常に高いというような話、そんな話もデータ上はなっているようなんですけれども、そうすると、新しい業者の方、あるいはその拡大の努力がなかなか見えてこない、こちらには。その点はどういうふうにご説明なさりますでしょうか。

○根本部長 １者応札を避けるべく、いろいろ幅広く声かけをして、それで、当初は声かけさせていただいた業者さんのほうから、積極的に応札してくださったケースも、最初のころの１年、２年とか、３年とかは続いたんですけど。

○稲生主査 それはいつごろですか、何年前？

○根本部長 平成22年から24年ぐらいですかね。

○稲生主査 わりと最近ですよ、五、六年前の話で。

○根本部長 その後、落札金額が下げてまわっているといいますか、金額的に対応できないというようなことがだんだん業者さんのほうでも見えてきたりして、結果的に応札してくださった業者さんも、３年ぐらい応札してくれても、その後やっぱり引いてしまうとかというようなことがあって、なかなか最近の複数者の応札に結びついていかないというような状況がございします。

○稲生主査 そうすると、我々がいただいている資料３は、ほぼ全てと言っていいんですが、多くて大体２者、場合によったら３者ありますけれども、２者に絞られていて、聞く

ところによると、落札したところとそれ以外の会社、この2者の相手方というんでしょうか、カウンターパートというか、ここはあんまり顔ぶれが変わってないというのも聞いているんですけども、そういう意味では、機構さんとしてはいろいろ努力をなさっている。だけれども、なかなか、5年ぐらい前にはいろんな会社さんが応募されてきていて、例えば4者、5者みたいな形の入札が行われていたけれども、今はもうそういう努力もむなしく、もう2者になっていると。

ちょっと変な感じがするのは、にもかかわらず、拡大な努力が業界団体さんを通じてということに、今、限られてしまっていて、むしろ、逆じゃないかなという感じがしまして、より広げていろんな幅広い民間企業さんに、機構さん独自で当たったほうがいいのではないかなという感じもするんですよ。もちろん談合の心配とか、いろいろあるとは思いますが、ただ、その広げて声をかけるということと、契約のときに談合を前提にするかどうか。この問題はおそらく全く別の問題ということで、そこは法の規制の話じゃないかなというふうに思われるんですが、この点はどうしてなのでしょう。今、どうして今、団体さんを通じてという形でしかその拡大の努力をなさっておられないのか。しかも、それが予定とか、これからアンケートをするとか、何か、むしろ、全く後退をしているんじゃないか、とまっているんじゃないかという感じが、すいません。聞く限りによるとそういうふうにしてしまうんですけども、この点、いかがでしょうか。

○大場課長

アンケート調査につきましては、数年前も実際行っておりまして、それを反映して取り組んだものが、ちょうどこの回答書の1ページ目に反映されている取り組みになってございます。そのときもなぜ1者応札なのかとか、要因をいろいろ聞いてございます。今回行いますのはその2回目といいますか、数年たって1者応札がまた増えてきたということもありまして、もう一度やってみましょうかという意味でございます。

○稲生主査 わかりました。ありがとうございました。じゃあ、この点はそういう努力をなさっているという状況ということですね。

それから、説明会の禁止の件はちょっとわかりにくいというか、事前に会場で顔を合わせると談合につながる危険があるというのは、実は、我々、いろんな案件をやっているんですけども、あんまり聞いたことがないんですね。さっき申し上げたように、顔を業者さんが合わせるとというのは、一般的によくあり得ることでありまして、説明会で会うかどうかということで、それはまずいから禁止するというのはやや硬直的な感じもするんですが、そこら辺の運用は何か風穴をあけるような取り組みというのはこれからあり得ないでしょうか。

○大場課長 実は数年前までは入札説明会というのは積極的にやっておりましたが、一時期談合が取り沙汰されまして、国交省のほうでも、一堂に会しての説明会というのは必要がなければやめましょうという方針が示されまして、我々の先ずは工事につきましても、その国交省の方針に倣って、やはり談合を助長するということであれば、我々も控えまし

ようと、自粛しましょうということで、そこから始めまして、それと並行して、他の契約の種類、購入であるとか、役務であるとか、そういったものに今、広げてきておるところでございます。

○稲生主査 なるほど。わかりました。ありがとうございます。

私ばかり質問して申しわけございません。ほかにいかがでございますでしょうか。お願いします。

○浅羽副主査 先ほどの1者応札と複数応札の件なんですけれども、確かに1者応札よりは複数応札のほうがいいというのは、そのとおりなんですけれども、ただ、じゃあ、何で複数応札がいいのかというと、それはあくまで競争性が発揮されるからということであって、で、資料を拝見させていただきますと、ほとんどが最低価格落札方式でやっておりますので、最低価格落札方式でやっている形で競争性が発揮できているというのは、やはりそれは価格でしか我々は判断しようがなく、1者か、2者かというよりは、価格でほんとうに落ちてきているのかというところがどうしても注目してしまうと。無論いろいろと何か資材が必要なものであれば、資材価格が上ったからとか、そういう理由があれば別ですけれども、それはそれで説明があればいいわけであって、それがあってもここまで抑えられていますとか、それがあってこそ初めて競争性だと思いますので、そうした真の意味での競争性が発揮するということであれば、私、確かに土木工事などで全国でいろんな業者さんがあって、こういう工事をやるといったら、もう頭の中で、ああ、こうすればいいのかなというようなことがそれぞれの事業者さんの頭の中でわかるようなものであれば、確かに事前の説明会などないほうがいいのかもしい。一堂に会する場をできるだけ少なくすればいいと思うというのは、意味としてわかるんですけれども、説明の中でやや特殊な業務とか、放射線を扱うのだとかというのであれば、でも、こうやって外に出している以上は、外でやれるであろうと思われることなんですから、どこが特殊で、でも、特殊じゃないところはここでとか、あるいは特殊に見えても、実はもっと汎用性があるような仕事でというようなことは、こういうここに一覧で並んでいるような会社さん以外のところでも、もしかしてやれるかなと思っているところのハードルを一気に下げるには、実際に、いや、これはこういうことですとかいうふうに言ったほうがいいのではないのかなと、これは素人考えと言えば素人考えなんですけど、そのようにも思うんですが、いかがでしょうか。

○根本部長 浅羽委員のご指摘、もつともだと思います。私ども、この資料上は関連会社が並んでおりますけど、広く業者を開拓して応札していただいて、その中で価格競争をやっていたかと。そのためにはなるべく応札しやすいような環境を整えるということはもう統一的に今までやってきたと考えております。ただ、そうはいつても、こういう資料を見てしまうと、実態が伴っていないということなのかと思います。全く同じようなご指摘を最近の契約監視委員会でもされておりますが、いろいろ知恵を絞ってやっていきたいということでございます。

○大場課長 工事につきましては、工事もやはり入札関係の委員会の方がございまして、そういったところで説明会のお話を出すと、それは控えなさいという話はされてはいるんですけれども、今、お話をお聞きしまして、ちょっと硬直的に考えているかなという気もいたしますので、それはやはり状況に応じて説明会が必要であれば、それは取り入れていきたいと思っています。

○稲生主査 それから、価格が、落札率が高くて、その価格の絶対水準が高いか低いか、ちょっと我々、素人なのでよくわからないところがあるんですが、これはこういう理解でいいんでしょうか。まず、入札公告時に機構様の基準で、内部の基準があって積算されると。他方で、いろいろな民間さんのほうから参考見積もりをお取りになると。で、両者を比較して、最終的な価格を決めて落としていくというようなことだと思いますが、そうすると、100%に近いような形でいろんな案件が決まっていくというのは、逆に言うと、機構さんの基準というんでしょうかね、積算基準がわりと硬直化しているんじゃないかと。つまり、世の中いろいろ変わって、例えば人件費が安くなったり、材料費が高くなったり、低くなったりすると、機構様の基準もそれに応じて何年かに1回変わっていくのかなと思っていますけれども、何となくそれが全体が硬直化しているとなると、積算のやり方自体がわりといろんな拠点を全て通して、わりと、何とかな、変更される余地があまり今までなかったのではないのかなという感じもしてしまいますが、その点はいろいろな個別のコストの積み上げが柔軟に時期に応じて変化していくような、そういうやり方をなさっているのでしょうか。ちょっと漠たる質問で申しわけないのですが、この点、いかがでしょうか。

○大場課長 その人件費の点でございしますが、こちらにリストに記載されているような案件の労務費につきましては、公表されております統計資料がございします。例えば民間給与の実態であるとか、あるいは賃金センサスでありますとか、そういう統計資料から、その職種を抽出しまして、そのデータをもとに人件費単価を設定してございします。こちらについては、今現在、毎年統計データが変わるたびに年度更新しております、そういう意味では、市場を反映した今の人件費単価で比較しているというふうに考えてはございします。

○稲生主査 わかりました。このほか、いかがでしょうか。

○引頭副主査 ご説明ありがとうございました。3点質問と1点感想がございします。

1点目ですが、先ほど浅羽委員がおっしゃったように、説明会についてですが、今後幅広くご検討いただくということで、ありがとうございます。ですが、先ほどご説明があったように、市場化テストの案件では既にご説明会が行われていたと思います。そのご経験に基づいて、説明会の効用等、お感じになったことがあれば教えてください。

2点目は、応札事業者さんを増やすということで、まず手始めに、全国警備協会ですか、それと、あと、何でしたっけ、もう一つ……。

○大場課長 茨城県の中小企業団体のほうでございします。

○引頭副主査 あ、茨城県の中小企業ですね。実際に行かれたと思うのですが、資料2

の文章だけだと、そちらに行って周知徹底したという内容しか書いておらず、またご説明でもそうだったわけですが、具体的な案件の概要であるとか、事業者さんにとってのメリット等についてもご説明をされたと思っておりますが、その際になぜ応札を従来されていなかったのかという点について、ご質問されているのでしょうか。要するにハードルが何かということですね。民間企業で言えばマーケティングということですが、そういうことを質問されましたかというのが2点目の質問です。

3点目の質問は、主査の今のご発言と少しかぶるかもしれませんが、資料4の内容を少し拝見したところ、仕様書では業務の具体的な内容が少しわかりにくい。つまり、どれぐらいの工数がかかるのかといった、内容について、初めて見た人にはイメージしづらいような仕様書になっているような印象がございます。市場化テストの案件においても、たしか小委員会でもそういう話があり、随分いろいろと改善されたというように記憶しております。ここからが質問ですが、そうした市場化テストでの実施要項等々における改善のご経験を、現在新しくされたという契約監視委員会のほうでもそうした点について、議題とするなど、話し合われているのでしょうかというのが3番目の質問です。

4点目は、感想でございます。資料3の案件を、拝見していると、清掃であるとか、ちょっとした業務の請負といった内容のものも多くあります。先ほど浅羽委員がおっしゃったように、外に出せる業務、つまり、機構以外は実施してはいけないという業務ではないので、一般競争入札としていると私も理解しております。そうした中で、繰り返しですが、清掃とか、警備とか、そういうことになると、当然機構のスキルの優位性というのは、原子力の研究であって、お掃除であるとか、何かちょっとした役務をするだとか、そうした一般業務について優位性が、相対的には高いとは思えない。低いと言っているわけではありません。ということになりますと、民間事業者でそうした優位性がある方にやっていただいたほうがより創意工夫をもって事業の効率性だとか、あるいは今までルーティンでやっていた業務の流れ、業務フローが実はもう少し改善できるという御提案もあるかもしれない。あるいは先ほど稲生主査からおっしゃったように、個別の研究所で発注していたものをもう少し一体化して発注した方がよいのかもしれない。そうしたアドバイスもいただけるかもしれないということで、もう少し一般の業務に関しては、民間の事業者の創意工夫をお引き出しになったほうがよろしいのではないかと思います。これは、質問ではなく、感想でございます。

以上4点ですが、3点質問、よろしくお願いいたします。

○大場課長 まず1点目は、市場化テストの説明会の効果。

○引頭副主査 効用ですね。

○大場課長 の点ですが、今、市場化テストの中で説明会を2回、茨城と東京と2回に設置しておりますけれども、実態としては、茨城には参加して、東京にはゼロというのが状況です。これはなぜかと考えますと、資料3に記載してある業務と申しますのは、機構の施設に年間、あるいは複数年常駐をさせていただいて作業をしてもらうというもので

ございます。これは機構の設備を使って機構の設備に張りついて作業していただくということになりますと、その企業が応札に入ってくるためには、その地区の拠点に事務所なりを持っていなければ、従業員の労務管理等も発生しますので、他の遠方の地区ではなかなか難しいのだろうというふうに感じております。そういった関係で茨城地区であれば茨城地区、他拠点は敦賀もありますけれども、敦賀であれば福井地区とか、そういった業者さんにある程度限られてくるのかなと考えております。

ただ、そうはいつでも、中には原子力の特殊性を有しないようなものもございますので、そういったものは幅広く説明会なりで募ってまいりたいと考えてございます。

1点目はこういった回答でよろしいでしょうか。

○引頭副主査 はい。

○大場課長 2点目は、業界団体さんへの周知でございますが、我々もできるだけ声かけはするのですが、一つ心配といいますか、ちょっと懸念しておりますのが、特定少数のものに我々が調達関係の声かけをしていいのかどうかというところがちょっと悩ましいところがございます。そういった関係で業界団体さんを通じて幅広く公募の案内、入札の案内の書類を持っていきまして、この書類を加盟団体さんに周知をお願いしますと。そのほうが幅広く機会が得られるのかなということで取り組んできたわけでございます。

○引頭副主査 私の質問の主旨は少し違ひまして、そうした周知活動されているときに、応札しづらい理由、例えば仕様書が分かり難いといったようなことについて、何かご意見やアドバイスをその周知先からいただいていますかというのが質問でございます。もしそうであれば、具体的にはどのような内容でしたかというのが質問でございます。

○大場課長 私のお伺いした箇所では、中身については、私どもからご説明させていただいて、この内容でいいでしょうか、なかなかこれを受けるところは少ないかもしれませんねとか、そういった意見はいただいていますけれども、具体的にどこがというところまでのご意見はちょっと私の記憶ではなかったところです。

○根本部長 今、先生からそのお話があった、全国警備業協会の話です。これは私ども、今、直面している行革絡みの契約の改善で象徴的な案件ということで、モデルケースというか、パイロットケース的にやっているところなので、全ての案件についてそういう試みが適用できるかというのはまだ何とも言えないのですが、警備業協会に関しては、実際出向いて行って、その状況を説明して、その周知をお願いして、結果的に応札がなかなかなかったということです。その理由の掘り起こしを今、アンケートの形で結構細かく警備関係の業者何社か、40社ぐらいだったですかね、選定して一応分析をしようとしております。そういう試みは常々やろうとしているところでございます。

○引頭副主査 その分析のご結果というのは、いつごろまとめられるご予定でしょうか。そして、次の質問にも関連しますが、契約監視委員会での議論がこの6月にまとまるというお話だったと思うんですけれども、委員会のほうにそれをご報告といいますか、そこに反映されるようになるのでしょうか。

○根本部長 今のところ、そのアンケートの案文が大体詰まってきたので、近々発信しようかと思っております、6月の中旬、15日ぐらいまでには何とかまとめて、監視委員会にもその説明をして、契約に適用していきたいとは考えているところです。

○大場課長 続いて、あと、3点目でよろしいでしょうか。

○引頭副主査 市場化テストの経験についてですね。

○大場課長 実施要項について、そういった監視委員会の場で議論されていますかということですが、市場化テストを実施した案件についての契約の点検は受けておりますが、その実施要項そのものに、中身に関してのその議論というのは、いまだそういった観点ではちょっとされてないということでございます。

○根本部長 ただ、契約監視委員会は時間的には3時間という長丁場ですが、その内容が盛りだくさんで、個別の契約のチェックとか、いろいろ、私どもの実施している契約の改善案件のご議論とかいただくので、その時間がとれず、たしか前々回の会合において、市場化テストの紹介もさせていただいているところではございます。深い議論には入っていませんが、紹介はさせていただいているところです。

○引頭副主査 今のご回答ですと、紹介はしたけれども、当委員会や事務局で改善のお願いをした内容についてまでは、契約監視委員会のほうにお伝えはできてはいないし、今後もしも取り上げることはないだろうというのが、ご回答ということでしょうか。時間が3時間で限られて、内容も盛りだくさんなのだというお話だったので、そういう理解でよろしいですか。

○大場課長 今までの監視委員会の抽出の仕方が対象案件のリストの中から、委員の先生方が興味を示された案件を対象にしているということがございまして、こちらからこの案件をお願いしますというやり方はとってなかったものですから、そういった関係であまり抽出されなかったという事情はございます。

○引頭副主査 なかなか委員会の場で議論は難しいかもしれませんが、要項の具体的な書き方等でいろいろ揉んだところが幾つかあると思いますので、議論するかしないかはさて置き、その内容について、ぜひ契約監視委員会にもお伝えいただいたほうがよろしいのではないかと思います、いかがでしょうか。

○根本部長 市場化テストのこういった試みとか、議論とかというのは、ベクトルとしては、私どもが目指している契約、実務の改善であり、それはつまり、契約監視委員会のベクトルと同じなので、そこは紹介させていただいて、ご議論できる場所があればというふうに考えているところです。

○引頭副主査 ありがとうございます。

○大場課長 最後に4点目につきましては、警備、清掃の件でございますけれども、今回市場化に上がっておりますのは、どちらかといいますと、原子力施設内の警備、それから、清掃でございます。一方、原子力施設にかかわらない警備、清掃というのがございますが、こちらはオープンといいますか、一般競争で実施して落札してございます。

○引頭副主査 これは全部一般競争入札ですよ。

○大場課長 こちらは一般競争と指名競争と、競争入札の案件になっておるかと思います。

○引頭副主査 わかりました。ありがとうございます。

○稲生主査 よろしいでしょうか。

○引頭副主査 はい、結構です。

○稲生主査 それでは、ちょっと時間も押しているのですが、こちら、申し上げたいのは、もう既に引頭副主査並びに官民競争入札等監理委員会の委員長先生がおっしゃっているとおりでありまして、市場化テストだけのある種別扱いにして処理されるのではなくて、そこでの議論をもとに得られたいろんな成果があるだろうと、我々考えていまして、それを一般化してたくさんの契約、機構さんとしてあると思いますので、ぜひほかの契約にも及ぼしていただきたいという、こういう趣旨でいろいろとコメントさせていただいているところがございます。

そういう意味では、質問事項でいうと、1番のところにまた戻る形にはなりますが、例の標準仕様書、役務に関する標準仕様書であったりとか、あと、入札条件等点検表というのがありまして、確かにこういうものに沿っていろんな処理が行われているとは思いつつも、やっぱりちょっと内容が寂しいというか、いう感じもしまして、もっと一般化した形で書き方を具体化できないのかな。実は、これ、後半また議論させていただこうと思っておりますが、そういう趣旨も実は含んでいるものでございますので、これはまた引き続き残りの時間、少ないんですが、議論させていただきたいのが1点。

それで、もう1点だけ、ちょっと考え方がよくわかりにくいところが、6番目の質問のところでございまして、例の核燃料サイクル工学研究所施設清掃業務請負契約で、ここだけが指名競争入札ということで、回答もいただいておりますが、ここはやっぱりどうも、我々、何となく納得ができていないというか、不思議な感じもいたしまして、聞くところによると、プルトニウム等の物質の取り扱うような場合でもしあるのであれば、それはもうほんとうに特殊な方しかいろんな研修とか、資格を持った方しか取り扱えない、そこにも入れないというようなことがありまして、この請負契約の対象というのは、そういう特殊なスペースというのは入っていないというふうに我々、理解、実はしております。であるとすれば、あえて指名競争入札にするのではなくて、一般競争という形でもう少し間口を広げても、要はいろいろ守秘義務であるとか、いろいろ契約で縛ることができること、たくさんあると思いますので、どうしてここだけあくまでも指名競争入札になってしまうのかということについてはどうお考えでしょうか。回答はいただいておりますが、なお、それでもそうなのかなということで理解が難しいところがいろいろあります。唯一の手段であるとか、これしかないという書き方でご回答いただいているものですから。

○根本部長 どうしても私ども、原子力をやっているということで、昔から、もしかしたら、必要以上に反応しているところがあるのかもしれませんが。確かに清掃契約などにつきましても、普通に考えれば、特殊性などはないわけですよ。ただ、契約をする際にはそ

の面積を算定しなければならない。そのためには部屋の間取りを出さなきゃならない。部屋の間取りを出せば、部屋の形状とか、ドアの位置とかから監視カメラの位置が分かったりします。核物質防護上も機微な情報で、実際そういった情報を管理情報として指定されているので、一般競争にして仕様書を公にさらしてとかということは難しい面があります。そういうところは、私どもだけの判断ということでもなくて、規制当局とか、監督官庁とかともいろいろ調整しながら今に至っているわけですので。ただ一方で、例えば清掃契約についても、契約は切り分けて、その管理区域内外で契約というのはあり得るわけなので、そういうようなことも検討していかなければならないということは内部では話しているところではございます。

○稲生主査 わかりました。ありがとうございます。無理にというわけではありませんけれども、できれば、2億でしたか、かなり多額に上る契約でもございますので、競争性発揮させる、もし余地があるのであればということで、引き続きご検討いただければという趣旨でございますので、よろしくお願ひしたいと思います。すいません。どうぞ。

○小佐古専門委員 では、今の件で。後で資料4のところでも出てくるのですが、一般入札の公告ということで必要な資格ということで、どれを見てもあの5項目ということで、同じように書いてあるんですね。最初のものについて、どれが資格なのかなと思って、後ろのほうを見たら、必要なものは、放射線業務従事者2名以上と、大型自動車運転免許所有者1名以上ということですから、これは実際に必要としている資格というのは、大型の免許だけということですね。前の方は、いわゆるトレーニングを数日受けるとみんななれるものですから、特に大きな資格ではないというのが私の理解ですね。だから、ちょっとやっぱり監視委員会でも見ていただいているということですが、これの書きようをかなり直していただかないと、見た人が、その下側にも、プルトニウム云々と書いてあるんですが、私も核不拡散とか、30年ぐらいいやりましたけれども、大体あのエリアは特定されて、扱う人間も特定されるんですよ。機微情報を扱うのも特定されますので、私が大学の原子炉にいたときには、村の老人会の方にはね、やっていただいていたけれども、それはきちんと切り分けられるんで、やはりちょっとこの仕様書の書きようとか、業務の範囲とか、それにかなり工夫が要るんじゃないのかなという気がするんですけども、いかがですかね。

基本的に機微情報にさわるようなことを一般競争入札には出せないですからね。

○根本部長 ご指摘の向きはよくわかります。

○小佐古専門委員 徐々に努力されて。

○稲生主査 今、資料4のほうにもう入っておりますので、先生方からは、ぜひいろいろとお気づきの点、資料4、これは説明はいただいていると思いますので、個人被ばく管理、それから、図書館の学術情報、管財業務でございますが、こちらのほうの資料4を見ていただきまして、今の段階で結構ですので、お気づきの点があればおっしゃっていただければと思います。ご助言をお願いしたいと思いますが、いかがでしょうか。お願いします。

○浅羽副主査 私から1点、どういうふうに読むのかなと思ったところが1点ありました

ので、ご教示いただきたいと思います。それが全ての業務に関して標準要員数という書き方で統一されていて、そこに何人というふうに書かれていますが、この標準要員数というのが結局何を意味するのだろうということが、申しわけないんですけども、よくわかりませんでした。

と申しますのは、どの例でもいいのですが、じゃあ、私は大学の教員をやっているのですが、図書館業務が一番なじみがあるので、図書館業務で話をさせていただきますと、標準要員数3人と書いていて、で、先ほど委員からあったように、それに必要な資格というのが27ページのところで司書補資格2名以上とか、いろいろと書いてあるんですけども、これを拝見すると、もしこの業務の内容が2人でやれるのであれば、2人でやってもいいという意味がこの標準要員数の3人なのか。それとも、3人張りつけてないといけないのか。もし3人張りつけないといけないとしても、この3人というのが常に出勤していなければいけないという意味なのかどうか。つまりが、普通のときであれば3人とも出ていたとしても、有給休暇等、これに当たる者がとったときに、その者を何かバックアップする要員を別に常に用意しておかなければいけないのかどうかとか、それがよくわからない。もしコスト削減を考えるのであれば、さっき言ったように、3人のところを2人でやれたら、どうも要件が、司書等のところで最低でも2名以上というのがあるので、2名はいないとまずいというのはわかるけれども、じゃあ、2名でこの内容がやれるのであれば、2名でいいんじゃないかとか。あるいは現状何人でやっているのか、ほかの業務をですね。どういう資格を持っている人が何人いて、で、その標準の意味が現実において何人でやっているのかといったようなところ、ちょっと読めないのも、実際に業務をやっている人からすると、その意味は当然わかるのだと思うのですが、その場を見てない人からすると、これはどういう意味なのだろうと思ってしまったのですが、いかがでしょうか。

○大場課長 この標準要員数という意味は、年間押しなべて人数をカウントすると、平均で6名ぐらいは必要だと思いますという意味をあらわしております。ですので、これを日々で考えますと、例えば放射線の被ばく管理でございまして、6人、10ページに6人と書いてございしますが、ある日は5人でもいいかもしれません。ある日は7人かかるかもしれません。ただ、年間を通しますと6人程度は必要だと思います。ただ、これは企業のほうで、いや、もう5名程度でできますということであれば、それは見積もりに反映していただいて、5名の体制でやっていただくということで、結構なわけです。

で、こちらは人数を記載しておりますのは、もともと機構のプロパー職員がやっていた仕事をアウトソースした形になっておりまして、そういった意味で、あと、原子力という施設の中ということで汎用性がないということで、やはり仕様書に業務に書き切れるだけでもなかなか相手方は難しいということで、この標準要員数というのを、我々独自なのか、他法人もあるのかどうか、我々としてはこの人数を工数で知らしめております。その関係でこのぐらいいれば通常の技術力を持った業者さんであれば、可能ですよという意味でこの6名というのをに入れてございます。

○稲生主査 よろしいですか。

○浅羽副主査 そうすると、例えば今のところだと6人必要だという意味では必ずしもない。場合によっては7人かもしれないし、5人かもしれないと。ただ、現状はプロパーが6人ぐらいの人数分のものでやっているという意味だというふうに理解すればいいわけですね。

○大場課長 はい。

○浅羽副主査 ですので、私が最も申し上げたいのは、結局業者が新規にもしも入る、しかも、ここの御機構の業務に今のところ何もやったことがないというような業務、特に図書館などですと全然関係ないところでもやれそうかなと思ったりもしたのですが、そういうようなところが標準要員数と言われたときに、それは6人用意しろということなのか、そこは創意工夫でやれということなのかとか、あるいは現実には6人なのかとか、その意味は、やっぱりこれじゃあ、それぞれの業務でわからないよなど。必要な資格と人数ははっきりしていますので、こちらはすぐわかる。これが必要なんだなど。というようなことが多分先ほど別の委員からもあったように、できれば何もわからない人に見て、ここで創意工夫をするんだなどとか、ここでコストを落とすんだなどとか、あるいはここが最低限絶対に必要としているんだなどとか、その意味を標準というような、標準の意味を書いていただきたい。そうじゃないと、なかなかわかりづらいというような点が私の印象でありました。

○根本部長 ご指摘ありがとうございます。請負契約なので、頭数で縛るのではなくて、成果というか、その業務内容、アウトプットで縛るわけなので、そこに対して何人つけるかというのは、ある意味、業者のほうの裁量でもあるということだと思うのですが、ただ、そうはいっても、なかなか1人が2人になれば、人件費が倍になるわけですから、業者のほうでも見積もるときに迷ってしまうのかなということで、標準要員という形にしています。先生のご趣旨もよくわかりましたので、どのような周知の仕方とかができるか、一度検討させていただきたいと思います。

○大場課長 仕様書にもうちょっと丁寧に書くなり、あるいは説明会を復活しその場で解説させていただいたり、そういった工夫をしてまいりたいと思います。

○稲生主査 要は、我々は、例えばいろいろな価格についてきちぎち議論するとか、そういう場ではございませんで、基本的には入札が順調にいくようにということで、要項の中身であるとか、そういったようなものを議論する場と考えてございますので、ある種、契約監視委員会とは役割分担をうまくできればなと思っています。ですから、先ほど私ども申し上げましたように、我々は、市場化テストの部分ではありますけれども、そこで得られたものについて、ぜひほかのところにも横展開というか、いろいろな契約でお使いいただけるような形になるような、そういう標準的なマニュアルみたいなものをお作り、反映いただければなという趣旨でいろいろ申し上げます。

それで、この3件の契約についてのコメント、今はそのごく一部を浅羽副主査からお話

し、今いただいたわけございまして、そのほかにも結構指摘を私どもさせていただきたい事項がたくさんありますので、その点についてはまた提案という形になりますけれども、事務局を通じてマトリックス的なものをお送りするなり、また検討しますけれども、お渡しできればと思いますので、よろしくお願いしたいと思います。

そのほか、専門的な観点から、先生、総括的にもしよければコメントいただければと思います。

○小佐古専門委員 専門の立場から、見させていただくと、ちょっとこれの入札関係の資料をつくっていただいている、公告をつくっていただいているんですけども、非常に中身に疎密があるということですね。さっき言いましたけれども、資格要件とかといって、前のところは全部同じことが書いてあるんですね、だから、5項目。で、要るのかなと思ったら、実は要るのは大型の免許だけで、ほかはトレーニングをやれば得られるということですから、それがやっぱり見えるようにしてあげると。

その下のところもプルトニウムの取り扱いですが、プルトニウムの取扱いは、特殊な人しかできないですから、公告出してやれる人は基本的にそういうのは関係ないんですね。だから、そこが誤解されないように書くとか。その下のところも線量計のことが書いて、後ろの仕様書のところにも線量計の細かいスペックがいっぱい書いてあるんですよ。Panasonicの何型の熱蛍光線量計とか、キャンベラ社の何型の何とかとか、いろいろ細かく書いてあって、これは多分どなたが来られても、いわゆるOJTというんですか、仕事を始める前に、これはこういうふうにやってくださいという説明をすれば済むもので、そのほかのところも、保安規定とか、作業何とかというの、いっぱい書いてあるんですね。書いてあっても、実際にやるときに、やっぱりこっちのほうもOJTで説明しないといけないものなので、ここら辺のところを非常にいっぱい書き過ぎちゃっているというのは、非常にバランスが悪いんじゃないのかなという気がするんですね。せっかく監視委員会をお持ちとか、そのほかのことをおやりだったら、少し工夫をされて、仕事内容が見えるようにされるといいんじゃないのかなというのが1点ですね。

それと、先ほどから話が出ていますけども、一般的にはホームページ、我々も応募するときにはホームページを見てやるんですけども、ホームページを見た後でまとまった説明会があって、そこで仕事の内容を理解して、次、どうするというのを決めますので、ぜひ積極的にというふうに思うんですね。

で、業界関係というのがあったんですけども、先ほど話はちょっとやっぱり聞くと違和感があるのは、特定の者にコンタクトでは困るからというのが何度も出てきたんですが、特定の業界のところだけは細かい話をいっぱいされているというふうに聞こえちゃって、ホームページでちゃんと公募して、説明会で皆さんに公平にやられるというほうがいいんじゃないのかなという気がします。

今の線量計のところにしても、例えば日本保安協会ということになると、我々がよく知っている大手、アトックスとか、千代田テクノルとか、ポニー工業とか、もう大手のどこ

ろがいっぱいあるんですよ、発電所がありますからね。ところが、それが1社も登場してきてないというのはかなり違和感があって、例えば日本原子力産業協会ということになれば、傘下に2,000社ぐらいありますし、声かけられるんだったら、やっぱり少し工夫をされとか、やられたほうがいいんじゃないのかなというのが印象です。

○稲生主査 よろしいでしょうか。

○小佐古専門委員 はい。

○稲生主査 ありがとうございます。

それでは、時間となりましたので、本案件についての審議はこれまでとさせていただきます。

本案件は、報道等におきまして競争性が指摘された事業として、透明かつ公正な競争の導入等によりまして、公共サービスの質の維持向上及び経費の削減が見込めないか検証する余地があると考えられることから、事務局におきまして、情報を精査の上、監理委員会において分科会のヒアリングを実施することとされた事業でございます。

本日、日本原子力研究開発機構様の業務概要、それから、報道を踏まえた対応、民間競争入札の導入のご意向を示された業務の考え方などをご説明いただきました。改善に向けた意気込みにつきましては、私ども、理解をいたしましたけれども、今後、各拠点、研究拠点ごとに調達を実施している日本原子力研究開発機構において、それを横断的に展開していただく、こういったような希望を持っているものでございます。

民間競争入札の導入のご意向が示された業務につきましては、今後の入札監理小委員会の審議に向けまして、本日の意見も踏まえて、実施要項の作成にご努力いただきたいと思いますと考えております。

また、先ほど申し上げた横断的な改善の展開ということでございますが、来月6月28日の次回の分科会、またお付き合いいただきますけれども、この場におきまして、設備の運転管理・保守、研究試験に関する契約の入札資料をもとに、いま一度ヒアリングを行わせていただきますので、ご対応をお願いしたいと考えてございます。

このほか、本日いろいろ意見であるとか、質問もあったかと思っておりますけれども、その部分について質問がもしございましたら、ご回答をお願いしたいと思いますし、指摘を踏まえまして、新たに取り組まれる事項というものがもし6月の段階でご回答可能でございましたら、次回のヒアリングでご報告をお願いしたいと考えてございます。

それでは、本日の議論の内容につきましては、私と事務局とで調整の上、監理委員会への報告資料として整理したいと思います。整理したものにつきまして、事務局から監理委員会の本委員会に報告をお願いいたします。また、委員の先生方におかれましては、本日質問できなかった事項や確認したい事項がございましたら、事務局にお寄せいただきたいと思います。事務局において整理をしていただいた上で、各委員にその結果を送付させていただきます。

事務局から、何か確認すべき事項ございますでしょうか。

○事務局 先ほどの稲生主査のご指摘の中で、市場化テストに選定意向が示された3件の仕様書に関してのコメントにつきましては、委員からいただいたものにつきまして、機構さんのほうにおつなぎさせていただいた上で、それを踏まえて、標準仕様書ですとか、入札のチェック表といったところにどうやって生かせるかというところを次回のヒアリングで確認させていただくと、そういう趣旨でよろしいでしょうか。

○稲生主査 はい。よろしくお願いいたします。

○事務局 わかりました。

○稲生主査 それから、すいません。もう一つ、アンケートをなさるということで、もし我々にも可能であれば情報を、どんなようなアンケート結果だったのか、お聞きできる範囲で結構ですが、6月の終わりに間に合えばお持ちいただければと思いますので、重ねてよろしくお願いいたしますと思います。

それでは、以上をもちまして、公共サービス改革法の事業選定等に関するヒアリング、国立研究開発法人日本原子力研究開発機構の契約についての審議を終了いたします。国立研究開発法人日本原子力研究開発機構と文部科学省の皆様におかれましては、ご出席、どうもありがとうございました。

また、以上をもちまして、本日の審議は終了となりますので、傍聴者の方、今日いらっしやらないかもしれませんが、いらっしゃればご退席をお願いしたいと思います。本日はどうもありがとうございました。

(日本原子力研究開発機構・文部科学省退室)