

入札監理小委員会 第422回議事録

総務省官民競争入札等監理委員会事務局

第422回 入札監理小委員会議事次第

日 時：平成28年7月29日（金）14:48～17:20

場 所：永田町合同庁舎 1階 第1 共用会議室

1. 事業評価（案）の審議

○政府米の販売等業務（農林水産省）

2. 入札結果報告及び事業評価（案）の審議

○道路、河川・ダム、都市公園における発注者支援業務等（国土交通省）

○港湾、空港における発注者支援業務（国土交通省）

3. 実施要項（案）の審議

○システム技術（安全・ミッション保証技術）支援業務（(国)宇宙航空研究開発機構）

4. その他

<出席者>

（委 員）

石堂主査、井熊副主査、宮崎専門委員、早津専門委員

（農林水産省）

政策統括官付 貿易業務課 牛草課長、西村米流通調整官、田口課長補佐、藤田係長

（国土交通省）

大臣官房 技術調査課 建設システム管理企画室 岩崎室長、

大臣官房 技術調査課 堤課長補佐

港湾局 技術企画課 建設企画室 魚谷室長

港湾局 技術企画課 熊野品質確保企画官

((独)宇宙航空研究開発機構)

安全・信頼性推進部 安全・信頼性推進グループ 荒木グループ長、清水副グループ長

契約部 筑波契約第1課 寺内課長、原田副課長

契約部 契約推進課 鈴木主任

(事務局)

栗原参事官、新井参事官

○石堂主査 それでは、ただいまから第422回入札監理小委員会を開催します。

本日は、農林水産省の政府米の販売等業務の事業評価(案)、2番目に国土交通省の道路、河川・ダム、都市公園における発注者支援業務等の入札結果報告及び事業評価(案)、3番目に国土交通省の港湾、空港における発注者支援業務の入札結果報告及び事業評価(案)、4番目に国立研究開発法人宇宙航空研究開発機構のシステム技術支援業務の実施要項(案)の審議を行います。

最初に、政府米の販売等業務の事業評価(案)について審議を行います。事業の実施状況について、農林水産省政策統括官付貿易業務課、牛草課長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。よろしくお願いします。

○牛草課長 ご紹介いただきました農水省貿易業務課長、牛草でございます。どうぞよろしくお願いいたします。今ご紹介のありました政府所有米穀の販売等業務ということでございます。平成23年度から公共サービス改革法に基づく民間競争入札のスキームにのっとり選定してきたところであります。

それから、この事業については毎年、本委員会で実施要項をご審議いただいております。その上で毎年、それぞれの年度の受託事業体を複数——具体的には3者ですけれども、契約を締結して事業を行ってきているところであります。本日は平成23年度の契約分、これは初めて公共サービス改革法の対象になった年でございますけれども、今年28年度が6年間の契約期間の最後の年ということですので、実施状況を報告して評価を行っていただくということでございます。

お手元にこの販売等業務の実施状況についてというペーパーをお配りしてあるかと思えます。確保されるべき質、民間の創意と工夫、経費の削減といった観点から報告書をまとめております。私どもといたしましては事業の質は確保され、経費についても、以前農水省が自ら業務を行っていたときと比べて削減されていると考えております。

それから、毎年度の実施要項のご審議の際には、この委員会からもご指摘をいただいた点を踏まえて、競争性を向上させるために、例えば入札対象を追加するといった見直しも行っており、経費の削減に取り組んできているところであります。この報告の詳細について、担当の西村からご説明差し上げます。どうぞよろしくお願いいたします。

○西村米流通調整官 政策統括官付貿易業務課米流通調整官でございます、西村でございます。説明に移らせていただきます。

資料1でございます。もう既にご案内のとおり、本事業、内容としましては、主要食糧の需給及び価格の安定に関する法律第29条及び第30条に基づき、平成23年度に政府が買入れを行った政府所有米穀、これを販売、保管、運送等の一連の業務を委託するというものでございます。事業実施年度はここにありますように、23年10月1日から29年3月31日までということでございます。23年度の受託事業体として、3者選んでおります。ここにありますように、住友商事、日通グループ、三菱商事ということでございます。契約

金額につきましても、それぞれ108億ということでございます。

この受託事業体決定の経緯というところでございますけれども、政府所有米穀の販売等業務における民間競争入札実施要項に基づきまして選定しているところでございます。入札参加者は6者、うち1者は共同企業体というところから提出された企画書、入札書類に基づきまして、入札参加資格を5者が満たすことを確認したところでございます。

その上で入札参加資格を満たす者に係る入札価格について23年7月5日に開札した結果、いずれも予定価格の範囲内であったことから、落札者の決定は、特別会計に関する法律施行令に基づいて、入札価格の低い者から順次、当該外国産米穀の取扱希望数量の和が外国産米穀の委託予定数量60万トンに達するまで選定したというところでございます。

続きまして、2ページでございます。確保されるべき質の達成状況及び評価についてということでございます。冒頭、牛草のほうからございましたので、具体的な内容に移らせていただきます。(1)政府所有米穀の安全の確保等ということでございます。①の政府所有米穀の安全の確保というところにつきましては、受託事業体は、米穀等の取引等に係る情報の記録及び産地情報の伝達に関する法律第3条に規定する取引等の記録、それから、第5条に規定する搬出、搬入の記録、第7条に規定する食品としての安全性を欠くものの流通の防止、表示の適正化または適正かつ円滑な流通の確保に資する事項に関する記録を作成し、5年間保存しております。また、政府所有米穀の保管に当たっては、保管マニュアルを作成の上、政府所有米穀を保管する全ての倉庫に備えつけて統一的な管理を行うこととしています。

それから、政府所有米穀のうち外国産米を販売するに当たっては、その全量について販売前にカビ確認等作業として、カビ状異物の有無の確認、関係法令に基づくカビ毒検査を実施。また、実施後1カ月以内に販売をしているところでございます。1日あたりの作業量は、民間競争入札実施前には27.5トンであったところが、27年4月から12月の調査では47.9トンと、大幅に効率化が図られているというところでございます。

さらに、チェックをしたところで発生した流通不適米穀につきましては、平成28年3月末現在で、平成23年度契約分における発生量は65件で、発生したものにつきましては確実に廃棄処理を行い、市場に流通させないという措置をとっているところでございます。

②の政府所有米穀の適正な流通の確保につきましては、受託事業体は、米穀の流通に関する法令——注書きとして3ページにございますが、規定を遵守して、政府所有米穀の販売をしており、法令に違反する行為はございませんでした。

また、政府所有米穀のうち、外国産米については、毎年農林水産省の承認を受けた年間販売計画に基づいて、加工用、飼料用等に販売を行っております。

続きまして、3ページでございます。真ん中あたりに年間販売計画と販売実績の比較ということで、23年度から27年度までの計画と販売実績を載せさせていただいているところです。おおむね計画どおりに販売をされているというのが見てとれるところでございます。

さらに、政府所有米穀のうち、国内産米穀である政府備蓄米の販売は、農林水産省の方

針に基づき確実に行われており、受託事業体が受託した備蓄米15万トンにつきましては、一定期間備蓄後、全量飼料用等の非主食用として販売されているところでございます。

続きまして、4ページでございます。備蓄の適正な運営の確保ということでございます。説明が前後しましたが、備蓄米につきましては、食糧法に基づき米穀の著しい生産量の減少により、その供給が不足する事態に備えるために保管しているところでございます。その保管期間において品質が劣化することのないよう、保管マニュアルにおいて穀温であるとか、倉庫内湿度の管理基準、それから、入庫時の品質確認、倉庫の点検等を行うことによって品質保持に努めてきたというところでございます。

(2)創意工夫の発揮というところでございます。(1)に係る事業の質の確保のほかに、受託事業体としましては、とりわけ23年度から開始ということもございまして、各受託事業体が共同も含めて、各運送会社であるとか保管業者に、DVDであるとか資料等を配付して、留意事項、情報の共有ということを図ってきたというところでございます。

続きまして、5ページでございます。事業経費の状況及び評価についてということでございます。政府所有米穀を農林水産省自らが販売・管理した際の事業経費総額と、民間競争入札後の委託費総額を比較することは、備蓄の運営方式が回転備蓄から棚上備蓄に変わっております。具体的には、参考資料というものを事務局のほうから配布していただいておりますが、これの2ページでございます。従前の回転備蓄方式、いわゆる100万トンを毎年2分の1ずつ更新するという回転備蓄方式、これは2年間持ち越した後、主食用として販売しておりました。

23年度以降につきましては、棚上備蓄方式ということで、100万トンを5年間で更新するというのを基本として、その5年持ち越し米につきましては、飼料用等として販売しています。このように備蓄方式の見直しを行った関係上、総額で比較するという事はなかなか難しゅうございまして、いわゆる当初、回転備蓄のほうは主食用に売っておりました。それから、棚上備蓄になってから飼料用に売るとなってくると、当然ながら配達先といえますか、供給先が変わってきますので、どうしても運賃等々、単純に比較できない。

そういうこともございまして、総額についてトン当たりの経費というところで、基本的にこれは最終的に販売することを目的としますので、総額を販売量で割った金額で比較をさせていただいております。5ページ中段の①、②とございますけれども、国が実施していた、販売、管理をしていた際に比べますと、平成23年の契約分につきましては約8,000円の削減が図れたというところでございます。

ここ、後ほど総務省のほうからご説明があらうかと思っておりますけれども、私どもとしましては、支出という意味で見えておりますので、税込みで整理させていただいております。その点、若干つけ加えさせていただきます。その下がその比較の各内容でございます。

比較表の下「また」以下でございます。この中で、外国産米につきましては、先ほど申し上げましたようにカビチェックというものをしております。外国産米につきましては備蓄の対象となっておりませんので、従来国がやっていたことと、それから、民間委託

になってから、実施する内容がほとんど変わりませんので、例というか、1つの経費比較という意味でつけ加えさせていただいております。カビチェック荷役費の単価について比較した場合、21年度決算ベースで8,200円と、平成23年度では、これはまだ全量は終わっておりませんので見込みになっておりますが、4,100円ということで、50%程度の削減が図られているということでございます。

続きまして、6ページでございます。全体的な評価ということでございます。民間競争入札により実施した販売等業務については、これまでご説明申し上げましたとおり、農林水産省が作成する仕様書及び受託事業体自らが仕様書に即した業務方法書に基づいて適正に行われたのではないかと。また、流通不適米穀につきましては、繰り返しになりますが、市場に流通させることなく、廃棄という措置をとっております。そういう意味から、事業の質が確保されたのではないかと。先ほどご説明しましたように、経費についても削減されたのではないかと、私どもとしましては、認識しております。

また、政府所有米穀の販売等業務を包括的に民間委託したことに伴い、これは弊省の組織の問題でございます、地方出先機関で行っていた販売等業務を廃止し、人員をその他必要な施策である米トレーサビリティー等の流通監視業務に配置換えしたことにより、販売等業務に係る人件費も大幅に削減されたということでございます。

また、先ほど、冒頭ご説明させていただきましたように、23年度から25年度までの選定にあたっては販売手数料のみを入札対象としておりましたが、その後、本委員会でのご指導なりご指摘を踏まえまして、26年度からは保管料及び物品管理手数料を、本年28年度から運送経費を入札対象に追加するなどの見直しを行ってきたところでございます。

最後、5番でございます。今後の事業についてでございます。本事業につきましては、これまでご説明させていただいたとおりでございます。これを踏まえて弊省といたしましては事業実施期間中の受託事業体が業務改善命令を受けたり、米の流通に関する法令違反はございませんでした。また、農林水産省における外部有識者で構成される入札等監視委員会が設置されており、チェックを受ける仕組みを備えているところでございます。

また、今回事業の評価をいただきます平成23年度契約分につきましては、6者の応札ということで、これ以降に入札を実施した24年から26年までの応札はそれぞれ6者、27年度契約分には5者となっております。また、平成28年度の契約分についても5者の応札があり、7月12日に受託事業体を公表させていただいているところでございます。

また、確保される質につきましては達成できたのではないかと。また、従来に比べて、経費の削減の点でも効果があったのではないかと認識しているところでございます。さらに、次期事業の実施要項につきましては、従来の実施要項の内容を継承する方向で考えているところでございます。

また、本事業の契約期間は備蓄米の販売に要する一定の期間を勘案して6年ということとしております。したがって、競争の導入による公共サービスの改革に関する法律第30条に基づく財政法の特例を適用させていただいているということもございまして、新プ

プロセスに移行した上で今後の事業を実施したいと考えております。

以上でございます。よろしくご審議のほどお願いいたします。

○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。なお、説明は5分程度でお願いいたします。

○事務局 それでは、総務省の評価（案）についてご説明させていただきます。先ほど事業主体のほうからご説明がありましたので、Ⅰ番の事業の概要と、Ⅱ番の評価における1番、評価方法について、それから実施内容に関する評価、3番の実施経費、こちらにつきましては省略をさせていただきます。契約金額、経費の関係につきましては、先ほどご説明がありましたように、評価におきましては税抜きで統一させていただいておりますので、金額に関しては事業主体から確認の上、記載をさせていただいている点、ご承知おきいただければと思います。

3ページ目の4番、評価のまとめからご説明させていただきます。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関しては、(1)、(2)、(3)、いずれも達成していると評価してございます。

それから、民間事業者の改善提案において、保管・管理等における留意点を関係者間で共有するなど、民間事業者のノウハウと創意工夫の発揮が業務の質の維持・向上に貢献したものと評価してございます。

経費につきましても、備蓄運営方式が変更されたので同等に比較できないものの、販売数量当たりの経費につきましては23.6%削減され、こちらもあわせて質の維持・向上と経費の削減、双方を達成されたものと評価してございます。

今後の方針でございますが、本事業の市場化テスト、今期が1期目、ただ、現時点では6期目まで実施中というところでございます。①から⑥までの観点から、本事業については新プロセスへ移行することが適当であると考えております。

なお、これ以外に既に実施中の24年度契約分から28年度契約分につきましては、今後、評価は現行プロセスの中で行っていくこととなりますけれども、その間、ご説明がありましたように運送経費、保管経費等について入札の対象経費を拡大してきてございますので、今後の評価に際しては、その部分の経費削減効果についても検証していくこととしたいと考えております。総務省から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きました事業の実施状況、及び評価（案）について、ご質問、あるいは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 ご説明、ありがとうございます。経費のところについて、22年度までと23年度以降で比べると難しいというご説明はわかったんですけども、これ主食用として販売から飼料用として販売というところで、配達先がかわって運賃もかわるというご

説明をいただいたんですけれども、これも大ざっぱに言って、前半、主食と飼料用とで運送費が増えるのか、減るのかというと、どうなんでしょう。

○西村米流通調整官 運送費につきましては、飼料用の場合は飼料メーカーに販売することとなり、所在地が港のほうであるとか、とりわけ我が国におきますと、鹿児島、志布志であったりとか、鹿島であったりとか、若干青森、北海道というところに非常に集中的に飼料工場がございます。一方、主食の場合は卸売業者に販売することになりまして、その場合は全国にある程度分散していて、かつ、都会と言ったらいいんですか、そういう市街地というか、そういうところにあたりするものなので、どうしても偏ったところにある飼料用の場合は運送料がかさむという実態でございます。

○早津専門委員 ありがとうございます。あと、この2年持ち越しから5年になっていると、単純に保管の費用は増えるんですか。そこはどのような計算を。

○西村米流通調整官 トータルコストとしては、やはり2年で売るほうが保管の積数というものが少なくなりますので、トータルコストとしては安くなります。やはり5年間保管するほうが経費はかさむということでございます。

○早津専門委員 ありがとうございます。これ、トン当たりで比べて、23.6%削減とあるんですけれども、これは、そうすると、保管費用が増えるのにもかかわらず、運送費とかが減って、民間の方のご努力もあるんでしょうけれども、保管は増えているけど、全体としての経費は減っていると、そういう理解でよろしいんですか。

○西村米流通調整官 はい。弊省のほうからご提出させていただいています資料1の5ページをごらんください。まず表がございますけれども、物件費、下の米印1にございますように、このところで保管、運搬、加工、流通業務取扱費を載せております。それと委託費、米印の3のところでございますけれども、このところがほぼ相対するところでございます。

経費の中で最もここで大きな削減というのは、先ほど申し上げましたように、人件費、米印の2のところ。今まで国が行っていたことによって、販売等業務に係る人件費が必要だったのが、国にとっては必要ではなくなるというところ、これが非常に大きくいっているというのが結果でございます。

○早津専門委員 ありがとうございます。

○石堂主査 ほか、いかがでしょうか。

私も、新プロセス移行でよろしいと思うんですけれども、1点、本質的に気になったのが、農水省の資料ですと3ページの表の下のところで、政府所有米穀のうち、最後のところで、非主食用として販売された（平成28年6月末）という表現があるんですけれども、これ、実施要項のときの説明からいくと、これをずっと保管して、最後の年の新しい米ができるのを確認してから、最後の半年で売るという絵になっていたような気がして。

そうでないと、最後の新しい年度の米が20万トン入ってこない、100万トン備蓄というのが欠けるからそうになっているんだろうと私は見ていたんですけれども。これだと、28年

6月までに売っちゃったということになると、今の端境期というか、新しい米がとれる前の時期には100万トン確保できていないのかと、ちょっと変だなと思ったんですけども、ここはどうなんですか。

○西村米流通調整官 4ページをごらんいただきたいんですけども。これは、毎年食糧法に基づきまして基本指針というのを作成しております。この棚上備蓄後は、播種前契約、種を植える前に、これだけ国のほうに売ってくださいと、私、売りますという契約を結びます。基本指針上は6月末で在庫を整理しておりますので、そういう意味では、この27年6月末の時点では、27年産を25万トン買うこととしています。

それから、もう一つは、在庫を6月末現在で整理しておりますので、在庫の整理上、15万トンについては売ったものとして整理をしているということでございます。毎年の6月末には、確実に91万トンから99万トンの在庫を確保することとして運用しております。

○石堂主査 常に100万トン備蓄しておくべきではないでしょうか。

○西村米流通調整官 基本、最も米が不作で困るタイミングというのは端境期、6月から新米が出てくる9月ぐらいのところが一番、米の供給が窮屈になるタイミングでございます。その時期に、基本、90万トンから100万トンが確保されているということです。

○石堂主査 大丈夫なんだろうと思うんですけども、いつ何が起きるかわからないというから備蓄しているのだと思うので、原則論として、やっぱりいろいろ考えに考えたあげく100万トンくらい確保し続けるべきであろうと思いますけれどもね。

○牛草課長 ちょっとだけ補足させていただきます。備蓄の水準は、過去の不作の発生頻度などを勘案して100万トンぐらいということで、実際は、今彼がちょっと言いましたけれども、毎年需給見通しというのをつくっていて、年3回会議をやって、そのたびに見直します。ちょうど今、3時から食料・農業・農村政策審議会の食糧部会というのが行われ、今時点の基本指針を審議いただいているんですけども。今年3月末につくった需給見通しでも、この備蓄量というのは91から99万トンという整理をしていて、概ね100万トンということで、毎年の需給見通しで今期は何トン、何トンとお示ししています。

この4ページの図で見ていただくと、右側のほうが28年、今年の6月末の、この時点ではまだ見込みなんですけれども、27年産米の買い取りがもう行われているんです。この23年契約分の米を全部売った状況で、概ね91から99万トンの数字におさまっているという状況でございます。

○石堂主査 わかりました。ほか、ございますか。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、事務局から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。

（農林水産省退室・国土交通省入室）

○石堂主査 それでは、国土交通省の道路、河川・ダム、都市公園における発注者支援業務等の入札結果、及び事業評価についての審議を始めたいと思います。

最初に、入札結果及び事業の実施状況について、国土交通省大臣官房技術調査課建設システム管理企画室、岩崎室長よりご説明をお願いしたいと思います。説明は10分程度でお願いいたします。

○岩崎室長 はい、承知いたしました。国土交通省技術調査課の岩崎でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

それでは、資料に基づきまして簡単に概要をご説明申し上げます。まず資料2-1で平成28年度の発注状況についてご説明申し上げます。こちらの例年とほぼ同様の分析をさせていただいておりますけれども、まず、申しわけございません、これ誤植なんですけれども、2. の28年度の契約等の傾向ということでご説明申し上げます。まず、4月期の契約状況につきましては、件数と金額、それぞれ4月期と比較して減少になっています。次の表をごらんいただきたいと思いますと思うんですけれども、件数ベースで見まして、合計で0.9、金額でも0.95ということで、やや減少というところになってございます。

参考のところ、下の表になりますけれども、契約相手別の受注割合を整理させていただいております。後ほどご説明いたしますけれども、弘済会の発注者支援業務等の計画的な譲渡に依拠して、弘済会の受注割合のところについては、27年、28年、合計の欄を見ていただきますと、10ポイント減少と。一方で、2つ右隣の民間事業者のところを見ていただきますと、78ポイントから90ポイントということで、その分上がっていると、このような傾向になっております。

続きまして、裏面のページになります。金額も同じように弘済会で減少、その分民間事業者のほうで増と、このような形でなっております。

2) の業務の履行状況でございますけれども、これも過年度の契約している26年、27年の契約案件との合算になりますけれども、これもほぼ同様ということになってございます。件数ベースでいいますと、27年に対して0.97、金額でもやや超えていますけれども、1.03と、こういう状況でございます。

次、ページ3になります。競争性の改善状況というところで、平均応札者数の推移ということでございます。これも、上のほうと下のほうの比較になりますが、上の表が平成27年度、下段が28年度ということになります。この表の一番右側の欄、全件というところになりますけれども、平均応札者数で27年度が2.7者に対しまして、28年度は2.9者ということで、やや増加傾向ということになります。これは単年度、2カ年、3カ年のそれぞれの契約年数別の状況もほぼ同様のところで、全体的に増加ということでございます。

1者応札につきましては、この2年、あるいは3年の契約の業務で減少ということでございます。27年度の2カ年は56%だったものが、28年度は52%。3カ年契約のものについては、91%のものが85%と。全体でも58%が55%ということで、3ポイント程度1者応札の割合が減少しているということでございます。過去のデータということで、これは27年

度の数字しか載っていませんけれども、25、26、27がほぼ五十七、八％だったのに対して、今回27から28を見ますと、55％ということで、下がっております。この要件としては、後ほど分析結果ということでご紹介させていただけるかと思います。

それから、3)につきまして、地域別、あるいは業務分野別の1者応札状況ということで、データは4ページ目になりますけれども、まとめておりますのは3ページの下段のほうになります。まず、全国平均、先ほど言いましたように58ポイントから55ポイントで、3ポイント減っているわけですが、地域別に見ますと、北海道、九州、沖縄、こういったところでかなり改善しているというところがございます。

それから、分野別というところで見ますと、特にこの資格要件の緩和をいたしました河川、堰・排水機場関係で、それぞれ6ポイント、8ポイント減少し、1者応札という意味では改善しているというところがございます。

続きまして、平均落札率の状況でございます。こちらは、ほぼ22年以降、同様の傾向ということで、あまり変動はしていないというところで、今年度は合計でいいますと93%に落ちついているところがございます。

続きまして、6ページ目になります。複数年度業務の導入効果というところがございます。2カ年、3カ年の債務負担行為をとって契約をするわけがございますけれども、これは徐々に広げてきてはおりますが、この応札状況ということで言えば、それほど複数年度にしたか、単年度にしたかというところで大きな差は見られていないというところがございます。

それから、6.のところ、今年度の入札結果を踏まえ、今後どのように対応していくのかということでございますが、昨年度の発注のときに管理技術者、あるいは担当技術者の要件の緩和をさせていただいておりまして、これについては引き続き実施していきたいと考えてございます。

それから、昨年、当委員会からのご指摘もございましたので、特に入札要件の緩和ですとか、あるいは処遇の改善というところに資する技術者単価のアップですとか、歩掛の改善とか、そういったものを我々、この一、二年で策を打ってきているわけですが、それがなかなか業界のほうに伝わっていないのではないかとこともございまして、これは昨年末から今年にかけて、各地方の業団体の支部に直接出向きまして、その改善状況の説明をさせていただいているところがございます。

そういったことも奏したということかと思いますが、昨年にと比べると、1者応札割合というのが微減、平均応札者数が増加ということかと思いますが、ただ、地域別ではまだ改善が見られていないところもございますので、引き続きこういった対策を行っていききたいと思っております。

それから、弘済会における事業譲渡の状況でございますけれども、これも業務品質の確保というものが大前提でございますので、このチェックをしっかりとやっていきたいと思っております。以上が資料2-1で、今年度4月期の発注状況のご説明で

す。

続きまして、資料2-2に移ります。昨年度業務の実施状況ということでの総括を少しさせていただきたいと思います。これにつきましては、今年度の4月期の業務のところとかなり中身がかぶってきますので、簡潔にご説明申し上げます。資料2-2の対象事業、記載のとおりでございます。受託事業者、これは昨年度のところなので、まだ事業譲渡が途中ということもございまして、弘済会関係で14%、その他（民間等）で86%というようなシェアでございます。

それから、次の2ページ目のところに参りまして、対象公共サービスの実施内容に関する評価というところでございます。こちら、何でウオッチをしているかといいますと、平均評定点と、各業務の成績で評価をしているわけでございます。中ほどの総合評定点の表をごらんいただいても、22年度の全体の点数が75.9に対しまして、27年度の単年度、77.1ポイントでございますし、過年度の業務、25年度、26年度も同様なところでございますので、おおむねこの評定点、我々、60点以上あればいいということでございますので、それを上回っているということで、業務品質は確保されているという評価でございます。

続きまして、(2)の民間事業者の創意工夫の評価でございます。これも、それぞれご提案をいただいております、かなり頑張っているのかなと思います。アの業務の実施方針に関する提案内容のところでは、特に照査の専門の担当者を置いていただいてチェックをしていただいて、その成果品のミス等の抑制につながったということがあります。それから、2つほど下のところがございますけれども、特にこれは技術審査業務などでは守秘義務が非常に重要になるわけですが、そういったところにおいて研修会を実施したりとか、ミーティングなどで徹底なり、中立公平性を確保されております。

イのところで、業務に対する技術提案内容の関係でございます。積算技術業務関係でございますと、これはばらつきがあつては困りますので、そういう意味で各基準関係の情報の一元管理、あるいは共有ということで、マニュアルを整備されているということですか、次のページになりますけれども、技術審査業務、これは守秘義務が大事でございますので、部外者の立ち入り禁止、そういうこととか、指紋認証装置、こういったような工夫がされております。

また、ちょっと特徴的なところでいいますと、2つ下の河川巡視支援業務、こういったところも、特に出水期、洪水期の前にしっかりと現場の状況を確認していただくことが大事なわけですが、それぞれ河の特性がございますので、そういうテーマを河ごとに決めていただいて巡視を行っていただくということをしていただいているところでございます。

それから、3.に移りまして、実施経費の評価でございます。これも、ポイントは平均落札率の推移によって評価をしております。

4ページに移りまして、平均応札者数と落札率というところで見ているわけですが、平均応札者数につきましては、これも基本的には増加傾向ということでござ

いましたということと、1者応札割合のところについては、民間のところでは微増しているというところがございます。

それから、5ページ目に移りまして平均落札率のところでございますと、これも28年度のところともお話をさせていただきましたけれども、民間競争入札実施前と比較してほぼ同程度という傾向でございます。

4の27年度事業譲渡の実施状況ということで、6つの地域づくり協会等で譲渡が進められております。例えば左上の関東地域づくり協会におきましては、河川巡視、道路の許認可等の業務でそれぞれ業務が合計21件譲渡されているというところでございます。

6ページ目のところで、成績評定でございます。こちらでも譲渡された業務の中でこの評価対象業務を前後比較したところでございますけれども、前後といいますか、全体の母数に対して、事業が譲渡された業務の比較ということになります。この表の右から2番目、3番目の列を見ていただければと思いますが、2番目の列が全件、母数でございます、全体でございますと77点に対しまして、譲渡がされた業務は、その左側の列にありますけれども、77.3点ということで、ほぼ同様の業務品質が確保されているということと評価しております。

7ページ目、最後、総括でございます。基本的に平均総合評定点もほぼ同等ということで、質という意味では確保されているということと、平均落札率についてもほぼ同程度ということで、適切な価格での業務が履行されているということでございます。

(2)のところにつきましては、先ほど28年度で話したところとも同様でございますので、省略をさせていただきたいと思っております。

各地域づくり協会の発注者支援業務関係の事業譲渡の状況というのを、別途に委員限りというところでの資料にこのパワーポイントがついているかと思っております。これの2枚目、裏面、事業譲渡の状況ということで、東北の地域づくり協会から九州の地方計画協会まででございます。ほぼ、今年度中に計画的に譲渡するというところで、それぞれの地域づくり協会、進められておりまして、中ほどにあります、これまでに譲渡した業務分野と、未譲渡の部分が一番下に残っておりますけれども、積算技術ですとか、技術審査、若干公物管理が残っているところもあろうかと思っておりますけれども、基本的には今年度中に各受け皿会社のほうに譲渡することになる予定だと聞いております。以上で説明を終わらせていただきます。

○石堂主査 ありがとうございます。

それでは、続きまして、同事業の評価について総務省よりご説明をお願いします。5分程度でお願いいたします。

○事務局 事業の評価(案)についてですけれども、本件については資料2-2の実施状況に基づきまして評価(案)を作成しておりますけれども、実施状況の中で数字の整合がとれていないように見受けられるような部分について、確認だけさせていただきたいと思っております。

資料2-2の4ページ目でございますけれども、上の(1)平均応札者数の推移と、(2)1者応札割合の推移のところです。まず1点目、例えば発注者支援業務の積算技術業務のH26、2カ年のところですが、平均応札者数が1.3になっているところが、下の表の1者応札割合が100%になっているというのがほかのところも見受けられるんですけども、これはどういう意味でしょうか。

○岩崎室長 上段の(1)の平均応札者数のところについては、これは当時、入札、契約した段階での数字になってございます。下段の1者応札割合の推移のところのデータ、特にこれは28年3月時点までで業務が終わったもので、それぞれ評定を出していただくわけですが、その集計が4月時点でこれを集計したものですから、まだ評定の結果が出てきていないものがこの外にあって、それを入れる必要が出てくるので、今後また数字が変わってまいるということでございます。

○事務局 もう一点、下の(2)の1者応札割合の推移の文字の部分と表の部分なんですけれども、1行目の文字の部分で、平成26年度発注業務で1者応札の割合、56%、27年度発注業務(単年度)で54%ということになってはいますが、表の中の一番下の全体が両方とも49%という数字になっているんですが、こちらはどちらが正しい数字でしょうか。

○岩崎室長 申しわけありません、これは下の表のほうが正しいということですので、後ほど訂正させていただきます。

○事務局 わかりました。今の点を踏まえまして、評価(案)の数字も若干変わるかもしれませんが、その前提としてご説明をさせていただきます。

1の事業概要につきましては、ご説明がありましたので省略させていただきますけれども、中段より下のほう、契約金額につきましては、982件の合計の税抜き金額を事業主体さんのほうから提供いただきまして、記載をさせていただいております。

2の評価でございますが、2ページ目、質の確保の状況でございます。こちらにつきましても、事業主体さんの説明と同じですので省略させていただきます。

下の民間事業者からの改善提案でございますが、主なものを3点、抜粋させていただいております。最後、米印のところで、いずれも25年度、26年度と同じ内容であったということを書き記させていただいております。

3番、実施経費でございます。(1)の平均応札者数の推移、それから、4ページ目の(2)1者応札の割合の推移、(3)平均落札率の推移ということで、こちら、一部修正があれば実施状況の修正とあわせて訂正させていただきますけれども、先ほどのご説明と同様でございますので、省略させていただきます。

7ページ目、評価のまとめでございます。確保されるべきサービスの質につきましては、評定点、従前の業務とほぼ同じでございます。全件が実績として認められる60点以上であることから、達成されていると評価してございます。また、過年度と同様のものではございますが、民間事業者等の創意工夫により業務の品質の維持が図られていると考えております。

その一方で、平均落札率については従前とほぼ同程度、1者応札の割合については微増、平均応札者数も、一部、工事監督支援業務を除いてはほぼ同程度であるということで、競争性の改善がされているとは言えず、昨年度の評価から大きな変化は見られない状況でございます。

今後の方針でございますが、競争性の面で引き続き改善の余地があることから、次期事業についても引き続き民間競争入札を実施することが適当と考えられますし、今後ともまだ事業譲渡が残っているという状況でございますので、その該当する業務の品質確保について注視していく必要があるのではないかと考えております。

その一方で、本件、平成23年度から民間競争入札を導入して以降、毎年度、監理委員会の審議を通じて資格要件の緩和等、取り組みに講じるとともに、旧建設弘済会等による事業譲渡が順次行われており、適正な競争環境の醸成に努められているというところでございますけれども、依然として顕著な競争性の改善は見られない状況でございます。また、導入時に事業主体さんのほうが民間競争入札の意義として挙げられた創意工夫につきましても、過年度と同様のものしか確認されていないという状況でございます。

これらの点を踏まえまして、旧建設弘済会等による事業譲渡が完了した段階において、その総括とあわせて民間競争入札を継続することでさらなる効果が見込まれるかどうかという点を精査し、継続すべきかどうかというところの結論を得ることが適当ではないかというふうに考えておりますし、それに向けた準備というものを進めていっていただく必要があるのではないかと考えております。

その際、以下の点に精査されることを求めていますと考えております。1点目が、質を確保しつつ、競争入札の改善とのバランスを踏まえたさらなる資格要件の緩和の余地があるかどうかという点。それから、民間競争入札導入後に新たに提案された創意工夫の内容と、業務の内容を踏まえて、さらにそれらを求める余地があるかどうかという点。それから、複数年間につきましても、導入の意義として当初挙げられていた内容でございますが、その効果と、あとは業務区分ごとにも契約期間の傾向は違ってございますので、実際にやってみてその期間の妥当性をどう考えておられるかという点。それから、4つ目、各業務の発注単位について、その妥当性をどのように評価しておられるかという点。

それから、平成26年度にも大規模なアンケートを実施されてございますけれども、改めて民間事業者の意向について、現状どうなっているかという点。こういった点を一定の時期に総括していただく必要があるのではないかと考えてございます。総務省からは以上です。

○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入札結果及び事業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。いかがでしょうか。

○井熊副主査 説明ありがとうございます。質問なんですけれども、弘済会から民間事業者に移っているとか、業務が譲渡されているとかあるんですが、譲渡先とか、それから、

ここで民間事業者というふうに記載されている中で、出資等によって弘済会が関与している会社というのはどのくらいあるんですか。

○岩崎室長 この表をごらんいただきたいのですけれども、この当時、事業譲渡のスキームをたしか22年度から23年度にかけて検討された際に、この業務自体の質の確保ですとか、そういったことから、そういった観点からも、全く新しいところに移すというのはなかなか課題があるだろうということもございまして、受け皿となる新設会社というものをつくって、それをやるやり方と、それから既存の民間会社を活用するという2つの方式が提案されたと記憶しております。

その中で、この新設会社というのが、これが地域づくり協会等からの出資だったり、あるいは弘済会等でノウハウの授受、継承というものが大事になりますので、その人員等もそういったところに移しながら業務も移していると、そういった形態がこの分野では行われているところでございます。特に、この新設会社というところが、今言われたように関与のあるところというふうなことになるかと思えます。

○井熊副主査 だとすれば、ここの資料2-1とかの民間事業者の弘済会、JV、民間事業者、ここに整理するときに、弘済会のほんとうの民間企業であれば市場支配率みたいなものもあるかもしれませんが、例えば出資比率で90%が民間企業であって、その中に弘済会が仮に45%出資してあるなら、この民間企業というのは実は45%は弘済会の影響範囲内ということで、弘済会がどのくらいこの全体に対して影響を及ぼしているのか、何らかの数値で評価をして、それで実質的に民間企業にどう移行しているのかということも客観的に評価できる仕組みが要るのではないかなと思うんですね。

そうでなければ、弘済会というのはほんとうに民間化するんだと。ある種、弘済会改革みたいな部分があるんだと思うんです、この市場の話は。そうすると、そこのところはしっかりしていないと、何をやっているのかよくわからなくなってくるのではないかなと。弘済会を民間化していくのであれば、その民間化を促していく。弘済会ではなくて、ほかの企業と弘済会の競争というのを考えるのであれば、弘済会の実質市場支配率というのをきちんと管理していくというようなことをやったほうがいいのではないかなと思うんですね。

○石堂主査 いかがですか。

○岩崎室長 私もこの事業譲渡スキームを整理したところ、もう一回、ちょっと思い出さなければいけないんですけれども、当時の整理というものが、前原大臣のときに、民間でできることは民間でというところから始まった。その中で、一方で発注者支援業務というのは、この成り立ちからしたときに、本来行政でやるべきところをアウトソーシングして、そういった業務の特性からすると、質なりの確保というものが大事だから、そういうノウハウを持っている方がしっかり継承していかなければいけないというところもある。

という中でのこういったスキームが整理をされていると、私もそういう理解だったものですから、先ほど申し上げたようなことを言ったんですけれども。実質支配率だとかいう、

そういった感覚は私も持っていなかったものですから、改めて必要性について検討すべきかなとは思いますが。一方で、この新設会社というのが完全に弘済会が100%出資しているということでもないと思いますし、さらに構成している、例えば各会社の役員クラスの構成というものも、かなり民間登用されているという実態があるかと思いますが。なかなか支配率というようなものの分析というものがなじむのか、なじまないのかというところも、私、今お答えできる材料を持ち合わせておりません。

○井熊副主査 支配率ということにこだわるわけではないんですが、多分私も含めて、普通の人は弘済会というのは国土交通省さんがそれなりの影響力を持ってきた団体である。ですから、ある意味、官と民の明確な関係であるんだか、ないんだか、非常にわかりにくい状況であると。それが、民でやるということは、そうではない人たちが入ってくるわけですから、みんなが公正な形で競争していくためには、かつて官の関与があったと思われる人たちの市場シェアを減らしていかないと、市場自体が公正になっていかないわけです。

ですから、そこを何らかの尺度ではかるということをしていかないと、弘済会というのが将来的になくなるというのならいいんだと思うんです。将来的になくなるなら、だんだん民間譲渡をしていってばらばらの会社になっていくと、これは弘済会の民間化だと思うんですけれども。そういう何らかの方針があって、弘済会というものが残って、それでいろいろな会社に関与していくと、弘済会による新しい市場支配の形ができるだけで、その辺のどうやってマーケットをつくっていくのかという考え方のもとに、何らかの評価の尺度をつくらないといけないんじゃないかと思うんです。

○石堂主査 大臣もどんどんかわり、政権もかわりという中で、当初考えたことと、今とで国交省さん自身のこの案件に対する見方が意外と変わってきている可能性ももちろんあると思うんです。要するに28年度中に事業譲渡完了だというお話がありましたけれども、それを1つの区切りとして、そのときに、今、井熊委員からお話のあったようなことについて、そういう見方からは、どういうふうに見えるかというのを整理していただくと。

もしかしたら、弘済会の後継とされる株式会社が、いわば既存の民間の株式会社と全く同質といいますか、同じように民間会社と見て差し支えないのではないかという見解をお持ちなら、それをまた国交省さんとして出していただくのは結構だと思うんですけれども、やっぱり何を指してやっているかということに対して、目指すところがどのくらいまで行っているかという評価が要するという意味では、正しいと思うんですね。

ですから、今時点、今日の時点で、いや、我々、こういう方針でやっているからということが明確に出せないにしても、じゃ、新たに打ち出す、今表明すべき方針が何であるかということがあるのであれば、現状、それに対してどこまで行っているというふうに国交省さん自身が評価するかということでもよろしいかと思いますけれども。

○岩崎室長 わかりました。いずれにいたしましても、我々、当時22年度に打ち出された方針に沿ってこの発注者支援業務からの撤退要請を、それぞれの各弘済会にお願いをし、そのときに省内で整理をした事業譲渡のスキームというものに基づいて弘済会さんにはし

ていただいているという、その大きな方針は全く変わっておりません。ですので、そういった当時の整理のスタンスから見たときに、今のこの状況がどうなっているのかという評価というのはできると思いますので、そういう形でさせていただければと思います。

○石堂主査 私が代弁するものもおかしいですけれども、そのときに22年度の方針が現状どうかというときに、形ではなくて、実質的にどうかというところだと思うんですね。だから、資本関係にせよ、人的関係にせよ、いろいろ看板は変わったけれども、中身を見ると、何だ、弘済会がそのまま活動していると変わらんじゃないかという評価になるのか、ならないのか、そこがポイントだと思います。

○岩崎室長 承知いたしました。

○宮崎専門委員 よろしいですか。同じ件なんですけれども、そうしますと、資料2-2の8ページなんかですと、結局弘済会等と、弘済会等・民間JVと、民間事業者等という3くくりをして、その中で民間事業者へのノウハウの蓄積が進んで、民間の参入が一定程度進んでいると考えられるというような記載、書きぶりになっているわけですが、事実上は、受け皿の新設会社を1社つくって、そこに仕事がかわっているだけとなっていれば、何も変わっていないという見方も当然あるわけです。

ですので、少なくともミスリードさせないという意味では、民間事業者等には弘済会からの事業譲渡した会社が含まれているということは、やっぱり明記すべきだと思います。

○石堂主査 ほか、いかがですか。28年度中に譲渡が完了するという見込みで走っているとすれば、それが1つの区切りになると思いますので。先ほど事務局のほうからあった、今後の方針の中でいろいろな精査をしてもらうべきだということのも、もし28年度末に譲渡が完了しそうだということであれば、それをにらんでいろいろと必要な作業を進めておいていただく必要が出てくるかなと思いますので、よろしくお願ひしたいと思います。

○岩崎室長 はい、わかりました。

○石堂主査 ほか、よろしいですか。それでは、本入札結果及び事業評価（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 石堂主査のほうから事業譲渡の完了見込み時期について触れられていましたけれども、その点は国交省さんとして何か見込みは変わっていないということでよろしいのでしょうか。

○岩崎室長 我々が主体ではなくて、事業譲渡をするのはあくまでも弘済会ですので、彼らから聞いている範囲においては計画どおりということと聞いております。

○事務局 以上です。

○石堂主査 それでは、事務局におかれましては、先ほどのやりとりで資料の数字が変わるということもございましたので、もしそれが変わるような場合には、委員のほうに早急に知らせていただくということで、本日の審議を踏まえて事務局から監理委員会に報告するように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。

(国土交通省(大臣官房)退室・国土交通省(港湾局)入室)

○石堂主査 それでは、国土交通省の港湾、空港における発注者支援業務の入札結果及び事業評価(案)についての審議を始めたいと思います。

最初に、入札結果及び事業の実施状況について、国土交通省港湾局技術企画課建設企画室、魚谷室長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。

○魚谷室長 港湾局技術企画課建設企画室の魚谷でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

それでは、お手元の資料、まず3-1に沿って、港湾、空港における発注者支援業務の民間競争入札実施前の平成23年度及び27年度、28年度の発注状況について、ご報告いたします。資料の2.でございますけれども、28年度の契約等の傾向でございます。最初に、4月期の契約状況でございますけれども、下の表を見ていただきますとおり、件数につきましては、27年度95件から28年、123件、金額につきましては約40億円から60億円に増加しております。

2)の契約相手別の受注割合状況のほうに移ります。27年度までの傾向では、件数ベースでは、例えばSCOPEですと52%から52%と大きな変化はございませんでした。一方、金額ベースで見ましても、民間企業及びJVによる受注割合が増加しておりますので、民間企業の参入増加を確認できるかと思っております。

一方、28年度ですけれども、27年度と比較をいたしまして、40%から41%であり、SCOPEの割合は金額ベースで大きな変化はございません。件数ベースでは52件から50件というふうに減少しております。このような状況でございます。

ページをめくっていただきまして、次、2ページでございます。年度別の業務の執行状況でございます。28年度に履行中の業務の件数及び支出額、こちらにつきましては、27年度と比較いたしておりますけれども、履行件数は、表を見ていただきますと146件から152件に、それから、支出につきましては70億円から77億6,600万円というふうに少し増加しているようなところでございます。

年度別の履行状況におけます契約相手別の受注割合、4)でございますけれども、SCOPEの割合につきましては、23年度と比較いたしますと、少し減少の傾向が見られるところでございます。

次に、3ページ、3.競争性の改善の状況でございます。こちら、平均応札者の数の推移でございます。28年度の平均応札者数、こちらは単年度契約、複数年度契約、両方とも1.1者ということです。27年度と比較いたしますと少し減っているようなところでございます。

2)の1者応札割合でございますけれども、こちらも28年度は単年及び複数年、双方ともに88%というところでございます。

3)に参りまして、契約相手別の1者応札の割合の状況でございますけれども、1者応

札の割合は27年度契約と比較いたしますと、単年度契約においてはSCOPEが92%から94%、民間企業は61%から72%ということで、いずれも増加しているところでございます。複数年契約につきましては、SCOPE、JV、これは減少して、民間企業は増加しているという状況でございます。

次に、ページをめくっていただきまして、4ページ、地域別及び業務別の1者応札の状況でございます。まず、業務特性では、発注補助業務、技術審査補助業務、品質監視及び施工状況のこの補助業務、こちらにつきまして1者応札の割合が高い。一方、監督補助業務で少し競争性が高いような状況でございます。地域的に見ますと、特に九州ブロックで1者応札が低い傾向にあるような状況でございます。

次に5ページでございます。5)の競争性の改善に向けた要件緩和等でございますけれども、27年度の契約業務におきましては、こちらの表にございますように資格要件の緩和を実施いたしました。ただ、残念ながら競争性の改善には大きな変化はなかったと理解しております。

次、4.ですけれども、平均落札率の状況でございます。平均落札率につきましては、SCOPEが民間とかと比べますと比較的高い状況が続いております。ただ、23年度と比べますと、23年度、96%であったのが93%と若干の落札率の低下が見られますので、経費削減の観点からは一定の改善の効果は見られるかと思っております。

最後に、6ページに移らせていただきます。5.の複数年年度業務の導入効果でございます。現在ですけれども、28年度の業務につきましては、今東北で災害復旧等の事業をしております、これにつきましては複数年年度契約が困難ですので、これを除いて約8割の案件につきまして複数年年度契約を導入しております。この結果、全体で約5割の件数で複数年年度の契約をしているところでございます。

28年度契約業務におきましては、単年度契約業務のうち88%、これは先ほどご説明しましたが、複数年年度契約のうち88%が1者応札でございますので、この28年度の状況、それから民間競争入札導入前の23年度を比較いたしますと、複数年年度業務の導入の効果というのは確認ができていないような状況でございます。

6.で今後の対応でございますけれども、残念ながら平均応札者数が減少いたしまして、1者応札の割合が高いような状況ですので、競争性の改善に向けた取り組みが必要かと考えております。今後、民間企業へのヒアリングといったことを実施いたしまして、今後の対応を検討していきたいと考えているところでございます。

続きまして、3-2の資料のほうで、27年度の発注者支援業務の実施状況について簡単にご説明したいと思います。対象となります事業は、(2)のところでございますけれども、平成27年度の単年度66件、それから26年度に複数年、2年契約しました51件、合わせて117件でございます。この業務につきまして(4)のところになりますけれども、各業務の実施内容に応じて設定されております、別表1にございますけれども、この達成目標及び達成状況を確認するための評価項目、これによって評価をするものでございます。

ページめくっていただきまして2ページでございます。実際の評価でございますが、(1)のところでございますけれども、民間競争導入前ですけれども、平成23年度に完了いたしました業務の平均総合評点、こちらと、今回対象業務の平均総合評点、こちらを比較いたしまして、その結果を考察しております。その結果でございますけれども、23年度業務の平均総合評点、こちら、下の表にございますが、全体で76.4点、これに対しまして、27年度の平均評点は76.8点ですから、若干の増減はありますものの、おおむね同等の結果かと思っております。ですので、発注者、私どもが求めています業務の品質は確保されていると考えております。

次に、(2)の民間事業者が実施いたしました創意工夫の事例、こちらについてはいろいろ書いておりますけれども、幾つかかいつまんでお話しさせていただきますと、例えば代替要員を確保するとか、そういったことによって安定的な業務ができたとか、あとは独自の点検チェックシートを活用することで円滑に業務ができたとか、あとは業務が集中するような、例えば年末とか、工事の設計変更が集中する、こういったときには社内から支援者を投入することで、遅延防止とか作業の平準化ができたということが報告されております。

次に3ページ、3.でございますけれども、実施の経費についての評価でございます。(1)の平均応札者数の推移、こちら先ほど説明していますが、残念ながら23年度に比べて、平均応札者数は減少しているところでございます。1者応札の割合につきましても、26年度が84.3%だったものが、27年、単年度で81.8%になっておりまして、民間競争導入前の64.5%と比較すると、ちょっと大きく増加しているようなところでございます。

ページをめくっていただきまして、落札率の推移です。こちらにつきましましては、26年度で90.3%であったものが、89.6%となっており、23年度の91.6%に比較するとやや低下しているような状況でございます。

以上で4.のまとめのほうに移らせていただきます。評価全体といたしましては、27年度完了業務の業務成績評定点、こちらは民間競争入札実施前とほぼ同等の平均総合評定点であることから、確保されるべき公共サービスの質は十分達成されているものと考えております。

他方、民間競争導入後の本業務の応札者数は減少する一方でございまして、また、1者応札の割合も増加しております。こういったことから、競争性の観点については改善には至ってございませんけれども、落札率はやや低下しておりますので、経費削減の観点については一定の改善が見られるものかと考えております。

今後の方針ですけれども、入札結果や実施状況の把握、また民間企業のヒアリング——これは先ほどもお話ししましたが、こういった分析を進めながら、より参加しやすい発注対応をするとか、競争性の改善に向けた取り組みを行っていきたいと考えているところでございます。私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、同事業の評価(案)、入札実施要項につ

いて総務省よりご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、事務局より、資料Cに基づいて評価（案）についてご説明をさせていただきます。事業概要につきましては、国交省さんのほうからご説明がありましたので割愛させていただきますが、受託事業者のところで、米印のSCOPEというのは、一般財団法人港湾空港総合技術センターということになっております。

また、事業評価（案）のほうでは、契約金額で約76億円、あと入札状況等を書かせていただいております。

また、枠外になりますけれども、米印の2つ目で、本事業における市場化テストは平成24年度から実施しており、評価は4回目ということになっております。

続きまして、評価ですが、めくっていただきまして2ページ目になります。こちらは先ほど説明があったので割愛させていただきますけれども、評定点ということで、実施要項に定められている基準もクリアしていますので、こちらは達成されているものと評価しております。

次に、民間事業者からの改善提案ですけれども、こちらに関しましては、昨年度と同様のものもありましたけれども、新たにそちらに書かせていただいた2つ挙げられておりまして、品質の維持・向上に寄与しているものと考えております。

次に実施経費、3ページ目に移らせていただきます。本業務は、業務ごとに実施内容、業務量、実施期間等が異なるため、今回の評価の対象業務と従前の業務の経費を直接比較することは適当ではないものであります。そのため、平均応札者数及び1者応札の割合の推移により、競争性の観点、平均落札率の推移により、経費削減の観点について評価を行っております。

(1) 平均応札者数の推移に関しましては、先ほど説明がありましたので割愛させていただきますけれども、減少という形になっております。次に、下、(2) 1者応札の割合の推移ですけれども、こちらが増加傾向ということになっております。

次、4ページ目に移らせていただきます。(3) 平均落札率の推移です。こちら、やや減少しておりますけれども、大きな変化という意味では見られないというふうに考えております。

最後に、4、評価のまとめです。本業務において確保されるべき公共サービスの質は、民間競争入札実施前とほぼ同等の平均総合評定点であり、実施要項において実績として認められる業務成績60点以上であったことから、達成され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業務品質の維持向上が図られていると考えております。

一方で、競争性の観点については、発注補助業務及び技術審査補助業務に関して1者応札が継続しているほか、全体的に平均応札者数が減少していること、また、1者応札の割合については、今回対象の単年度、複数年度ともに増加しており、競争性は改善されていないと考えております。

続きまして、5ページですけれども、経費削減の観点につきましては、全体の平均落札

率はやや減少しておりますが、大きな改善とまでは言えないと考えております。以上の点を踏まえますと、実施経費については改善されていないと思料されます。

5、今後の方針ですけれども、本業務については、競争性の確保という点で、平均応札者数の減少及び1者応札の割合の増加が確認されるため、引き続き競争性の改善が求められます。平成27年度発注業務より資格要件の緩和等を実施しており、この点について、引き続き事業者への周知徹底を図るとともに、改善が見られなかった地域や業務分野については、その要因を分析し、次期実施要項に反映する必要があると考えております。また、業務実施可能と推測される民間事業者へのヒアリングなどにより発注単位の見直しを行うなど、競争性改善に向けた取り組みも引き続き行っていただく必要があると考えております。

以上を踏まえまして、次期事業も継続ということで、民間競争入札を実施することが求められると考えております。

ただ、最後に「なお」書きで書かせていただいておりますけれども、別の事業ではありますが、同種の発注者支援業務である「道路、河川・ダム、都市公園における発注者支援業務等」において、一定の時期に民間競争入札を継続するかどうかの精査を当省として求めています。本件は、対象は異なるものの、同様に入札参加資格の要件緩和等を行ってきているのにもかかわらず競争性に改善が見られていないという状況であります。そこで、将来的に上記の次期事業に向けた検討事項で挙げさせていただいたものに加えて、さらなる本件独自の入札参加資格の要件緩和等、できないかなどを精査した上で、本事業につきましても、引き続き民間競争入札を継続するかどうか検討するべき必要があるのではないかと考えております。以上になります。

○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入札結果及び評価（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 ご説明ありがとうございます。ちょっと途中で聞き逃しがあつたのかもしれないですけれども、今後の対応のところ、競争性の改善に向けた取り組みが必要というふうに考えていらっしゃるというところのお話の中で、発注の単位という言葉を使ったのが、私もメモをとれなかったんですけれども、発注するときの業務の範囲でしょうか、その辺の改善を考えているというようなお話があつたように思うのです。具体的にはどういうふうな改善なのでしょう。

○魚谷室長 発注の単位という言葉を使いました。単位というのは、この業務の一覧を見ていただくとおわかりいただけるかと思うのですけれども、業務の分け方というか、規模をどれぐらいにするかというところは以前からいろいろ議論になっていると理解しています。一時期、我々は業務の規模が小さいほうが、民間企業にとって受注しやすいという話をいろいろ聞いて小さくしたこともありましたので、民間の方々に意見をお聞きした上で、どの程度の単位であれば受注しやすいとかいうのがあれば、当然その単位については考え

ていくべきかなと思っています。

○早津専門委員 民間の方のご意見をという話もあったのですが、それは説明会には何者か来ているという前提なんですか、資料をとられている方は何者かあるということですか。

○魚谷室長 入札説明書をとりにいらっしゃっている方は何者かあります。

○早津専門委員 その方々にアンケートをとって、それで規模を考えていくという、そういう理解になるんですか。

○魚谷室長 その入札書をとりに来ていただいた方であるとか、あとは、こういうコンサルタント業界の皆さん、そういった業界の方に聞くとか、そういったことを考えています。

○早津専門委員 先ほど、九州はわりと複数が多とおっしゃっていたかと思うんですが、そこを強調されたのかわからないんですが、九州が多い理由というものもある程度分析されているんですか。

○魚谷室長 九州が多いのは事実としてあるのですが、それが具体的に何が原因かというのはちょっとよくわかっていないのが実態です。結果だけかもしれないです。

○早津専門委員 コンサルタントの方に聞いたけれども、わからない？ これから聞く。

○魚谷室長 そこはまだ聞いていないですね。

○早津専門委員 あと済みません、ちょっと小さい点なんですけれども、要件緩和のところで、資料3-1の5ページの上の5)、27年度発注者支援業務における要件緩和で、一番上の業務実績で、企業及び管理技術者に求める実績要件の期間を過去10年から15年へ延長というのは、過去10年にこれをしていてねというのを、15年のうちどれかをしていればいいよと、そういうふうにしたという理解でいいんですね。

○魚谷室長 はい。

○早津専門委員 そうすると、この要件の緩和の仕方というのは、何となく素人的に見ますと、過去10年前はその要件のものをやっていなかったけれども、十二、三年前にやっていた人がいればOKとか、そういう枠の広げ方をしているということですね。

○魚谷室長 そうです。

○早津専門委員 そういう枠の広げ方をすると、誰かが入ってくるというような、そういうエビデンスというか、そこを要件緩和すると、すごく拾えるというふうにあまり思えないんですが、何となく要件緩和というと、実績の年数を減らす、過去、例えばこの資格を持って、この実績が5年必要だったのを3年に緩和したとかだと、結構要件緩和としては意味があるというか、人が増えてくる気がするんですが、8年前にはやっていないけど、13年前にはやったよという事案があるんですか。だから、増やしたんですか。

○魚谷室長 具体的な事案があるかどうかの確認はしていないのですが、ここにあるような実績として、こういったことを過去にやった実績を出してくださいといったときに、当然それを今から10年間に縛るよりは、当然15年で縛れば、少なくともこの10年はやっていなくても、さらにさかのぼった5年間でやっている人が出てくる可能性があると思

うので、そういったところでこれを緩和というふうに思っていました。

○早津専門委員 なるほどね、ありがとうございます。その緩和の方法というのも、ある程度はアンケートはとられるんですか。要するに要件の緩和というのは、そこを緩和することによって参加できる人が増えるからという見込みがあるからだと思うんですけども、こういうのもアンケートで聞いた上で、この要件があるからうちは入れないんだよという意見があるところを広げていったほうがいいんじゃないかなという感じがあります。

○魚谷室長 わかりました。このときに具体的にアンケートをやった上でどうしたかというのは私もわかっていないのですが、次回につきましては、アンケートの中でどういった要件緩和があれば参加をしていただけますでしょうかということも聞いた上で、対応させていただきたいと思います。

○早津専門委員 ありがとうございます。

○石堂主査 ほか、いかがでしょうか。

○井熊副主査 この業務というのは、SCOPEという財団の位置づけがどうなるかということでも非常に大きく変わってくると思うんです。SCOPEと、JVというのも実質このSCOPEの支配下だと私には思えるので、両方ともSCOPEと組むと、きっと受注ができると思うから、民間はきっと組むでしょうから、そうすると、その市場支配率が3分の2もあると。

だから、ここの分野でも極めてまれな独占状態の市場なわけです。ですから、結局何年もいろいろ一生懸命緩和していても、民間企業のシェアはあまり変わったとは言えないような状況だと。そういうことに対して、国土交通省さんのほうで、例えばこのSCOPEの業務を譲渡させるように指示していくとか、あるいは、このSCOPEというところの業務部門を分割して民営化するとかいうような方針は持たれていないんですか。

○魚谷室長 このSCOPEについては今の段階では国土交通省所管ではなくて、一般財団法人になっているので、そういった意味で、我々で指導できる対象ではないと思っています。

○井熊副主査 でも、やっぱりそのところというのは、かつては指導の対象であり、長い間国土交通省さんと関係を持ってきた財団なんですね。やっぱりそういう説明というのは、一般に普通の民間企業に対してあまり説得性を持たないのではないのかなと。過去にそういう関係があって、今はあれだからそういうことはできない。でも、やっぱり何らかの形で働きかけていくということは、これは民民同士でもできる話ですから、それは国土交通省さんの意思であるんだと思いますね。今の監督下にあるか、ないかではなくて、やっぱりそういう自分たちが発注している業務において非常に強い支配力を持っている人に対して働きかけを行っていくというのは、これは監督官庁の権限というよりも、そういう意思があるかどうかということではないかなと思うんです。

○魚谷室長 意思があるかどうかと……。先ほどおっしゃったように、指導していくと言われると、やはり我々としては監督権限がないので、この者に対して指導するということ

はちょっと難しいのではないかと思います。おっしゃるとおり、今やっているこの業務の競争性なり、透明性なり何なり、確保されていくということは当然大切ですので、そのための対応はとらなくてはいけないと思っております。

ただ、例えばこのSCOPEに対して業務を譲渡しろということを指導しろと言われると、ちょっとそこは我々としてはしかねるのかなと思っているのですけれども。

○井熊副主査 では、働きかけるという言葉で結構です。

○魚谷室長 わかりました。こういった働きかけができるかはちょっと考えさせていただきたいと思っておりますけれども、まさにこの市場というか、これが公平公正に円滑に動くようにということで働きかけることは考えたいと思います。

○石堂主査 今の質問と多少関連するかと思うんですけれども、このSCOPEという会社の事業規模に、本件が占めるシェア、位置づけといいますか、SCOPEという会社にとってこの業務が何%ぐらいのものなのか。一般財団ですから、はっきり言って何でもやれるわけですね。その中で、やっぱり相変わらずこの業務が飯の種になっているのか、one of themなのか、そこが非常に重要だと思うんです。

たしか、前の要項のときだったか、1者応札でありながらSCOPEが応札してきていないというケースがあったように記憶しているんですよ。だから、必ずしもSCOPEは何としてもこの業務は自分がやるぞと、こうはやっていないように見えた気がするんですけれども。ここ3年ぐらい見て、SCOPEの事業ボリュームの中にこの事業というのがどのぐらいの比重を占めるかというのは把握されていますか、ジョイントの部分も含めて。

○魚谷室長 申しわけないですけれども、その数字は把握はしておりません。

○石堂主査 ただ、感じとして、それこそ50%を超えるのか、超えないのか、ぐらいの感じはお持ちですか。

○魚谷室長 今の数字はよくわかりません。以前の数字だと50%を超えていたと思います。

○石堂主査 ああ、そうですか。

ほか、いかがでしょうか。よろしいですか。それでは、本事業の入札結果及び評価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 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、事務局から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(港湾局)退室・(国)宇宙航空研究開発機構入室)

○石堂主査 それでは、国立研究開発法人宇宙航空研究開発機構のシステム技術支援業務の実施要項(案)について審議を始めたいと思います。

最初に実施要項(案)につきまして、国立研究開発法人宇宙航空研究開発機構安全・信頼性推進部安全・信頼性推進グループ、荒木グループ長よりご説明をお願いしたいと思います。

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。

○荒木グループ長 荒木でございます。それでは、資料のほう、ご説明させていただきます。今日お配りしている資料の、まず参考としてお配りしております支援業務の概要という絵のほうで全体像をご説明したいと思ってございます。このシステム技術（安全・ミッション保証）支援業務の概要ということで、これは当宇宙機構がロケットの打ち上げですとか、人工衛星の打ち上げ、こういった作業の中で安全を確保してミッションを成功させていくと、そういうために必要な活動、こういったものの一連の活動を支援するという内容になってございます。

実施期間は29年4月から32年の3月末までと、3年間で考えてございます。実施経費はこちらに書いてございますとおり、3億1,000万ちょっとということになってございます。大きく分けますと、こちら、5つの業務からなっております。まず、少し最初にシステム安全という言葉が聞きなれないかと思しますので、裏のページを参考に、簡単にですけれどもご説明させていただきます。

こういった大規模なものの安全を確保するためには、検討していく段階からどういう危険が起り得るのか、それをどういうふうにコントロール、起きないようにしていくためには、どういう手法を使って、どのようなタイミングでやって、それを確認していくのかというものを順序立ててやっていく必要があると。この例えばロケットとか、人工衛星を開発するに当たりましては、概念を考える段階から、実際につくって運用するまでの段階、それぞれの段階でどういう危険が将来起り得るのかというものを識別して、それをどのように制御する、要は起きないようにするのか。

例えば二重にものをつくって、どちらかが壊れても動くようにするのかとか、これだけのテストをすれば完全に壊れないよというのを確認するとか、そういったものを個別、一つ一つについて確認をしていって、それを実際の設計してものをつくった後に確認をしていくと。それを、この下に安全審査というところがあるんですが、実際にものづくりをしているプロジェクトだけではなくて、第三者的にそういったものを段階を経て確認をしていくということで、要は後で手戻りになったり、実際にコントロールできなくなるようなことを防ぐというような形で仕事を進めてまいります。

こういった一連の活動をサポートするために――また前のページに戻っていただきたいんですが、この活動を行うことになってございます。個別業務、5つの業務の詳細でございますけれども、実施要項でまいりますと、5ページ目以降にこれらの個別の業務について詳しく書いてございます。ちょっと分量が多ございますので、私のほうがポイントを要約して説明してまいります。

まずは、この業務の全体を管理する業務というのが必要でございまして、それを行う予定でございます。それはページでまいりますと、5ページ目以降から6ページ目等にかけて、体制をつくって、スケジュールを管理して、個別の業務の連携をとりながら進めていこうということで、全体を管理する業務がございます。

それから、個別の業務で2番目になりますが、7ページ目のウというところですが、安全要求及び関連文書の作成・維持支援と。これは、こういった活動をするためのいろいろなルールを文書として定めてございます。技術標準ですとか、要求文書といったものになるんですが、こういうふうな設計をなさいますとか、こういう確認をなさいますというような決まりが書いてございます。こういったものを、今つくっているものがあるんですが、実際には、これまで我々がつくった衛星を上げることが多ございましたけれども、ロケットの打ち上げの民営化ということもございまして、商業衛星を打ち上げたり、いわゆる海外の民間の企業がつくっている通信衛星を打ち上げたり、海外の宇宙機関がつくった人工衛星を上げたりと。

それから、あとは最近では、大学がつくったような小さな衛星をまとめて打ち上げるというふうなこともやってございますので、こういったものを進めるに当たって、今までやってきたやり方ではうまく回らないところも出てきてございますので、こういったものを改善していく。そして、そういった文書類を見直していくという作業がございます。

それから、海外のユーザーも、我々のロケットを使いますので、こういった文書を英文化していくということ。また、特に最近課題になっていきますのは、海外の人工衛星をどんどん日本のロケットを使って打ち上げようということがございますので、やはり海外のやり方なり、進め方と整合をとっていく必要があるということで、こういったものを海外の情報を調査しながら我々の活動に反映するという活動がございます。

それから、もう一つ大きな課題になっていきますのは、宇宙ごみといいまして、宇宙に不要なものが浮いていたりすると、それが将来ぶつかって危険になるということで、こういったものを防ぎましょうという、そういった国際調整をやっています。そういったものは安全という視点で見ていく必要がございまして、こういったものに参加をして、調整をして、我々の基準にしていくという活動がございます。これが、8ページ目から9ページ目の頭にかけて、そういった業務内容がございます。

それから、次へ参ります。次に、こういった標準類を使って実際に安全なものをつくっていくんですが、それを審査をするという仕事がございます、これをシステム安全審査部会というJAXAの中にある委員会で、プロジェクトではない人間がこういったものを審査するということがございます。この作業を支援している作業があるんですが、いわゆる単純な委員会としての事務作業というよりかは、事前に提出される資料の中身を確認をし、技術的にわからないところ、わかりにくいところとか、確認すべきことを事前に調整をするといった中の、技術的な中身について確認をするという作業がございます。

そして、それを実際に審査会で審査をして、そこでいろいろ確認をしていくわけなんです、安全審査の中でいろいろ得られた知見を、安全審査のやり方ですとか、標準類に反映をしていくという活動がございまして、これも、やはり内容的には技術的な部分をかなり理解をして、そういった文書の見直しをやっていくという作業がございます。それが大体9ページから、10ページ目にかけて書いてございます。

それから、安全審査委員会の事務局、これは今の部会よりもう一つ上にあるJAXA全体の安全審査をする委員会でございまして、これは役員が委員をやっておりますけれども、こちらにやった内容を最終的に審議して、そこで最終的な判断をするということで、こちらの事務局の支援がございます。

次の、10ページ目の半ばほどになりますが、安全・ミッション保証に係るESA/NA SA/JAXA三極会合支援というものがございます。日本と同じような宇宙機関でございますヨーロッパの宇宙機関ESAですとか、アメリカのNASA、こういったところと、この安全・ミッション保証に係るいろいろな技術的な連携をとろうということで、定期的な会合を開いてございます。この中では、そういった各国が持っている安全に関するさまざまな課題等を共有し合って、お互い同じようなやり方でやっていきたいと思いますというように、いろいろ技術的な内容での意見交換をしております。こちらの会合を年に1度やってございますので、こういったものを調整、会合というよりは、中身でどう議論するのか、それをどういうふうにお互い活用していくのかといったところの議論のための支援をしてございます。

具体的には、例えば新しい安全基準をつくるに当たって、お互い協力をして中身を比較し合って、同じようなことでできないかというようなことを協議したりとか、そういうことをやってございまして、そういったものの活動を、技術的な面で支援してもらおうということでございます。

それから、最後になりますが、安全・ミッション保証技術研修支援。やはり、こういった技術というのは日進月歩のところもございますし、実際に新しいやり方を新しく入ってきた職員に学ばせること、それから、実際にプロジェクトで起きたことを実例をもって検証することで我々の技術レベルを上げようということで、研修を行ってございます。4つの分野で2段階に分けて研修をやってございまして、こういったものの研修の資料、それから講師としての支援、それから研修結果をまとめて、来年度以降の計画に反映するという活動をやってございます。

それから、12ページ目に参りますが、相乗り小型衛星。これは、JAXAがロケットを打ち上げるときに、大きな衛星以外の余剰の能力を使って小さな小型衛星を、大学がつくった衛星を上げてございます。こちら、やはりその打ち上げのときに異常な行動をして、周りの衛星を故障させるようなことになってはいけいないので、こういった安全に関する措置をとっていただく必要があります。しかし、まだまだあまりなれていないところもございますので、こういった大学のつくった衛星に対して研修を行うということで、そういった研修も行ってございます。これが業務の概要になってございます。

それから、こういった業務を実施していく上での確保されるべきサービスの質ということで、13ページ目になります。こちらに2つほど設定させていただいております。1つは、これらの業務を年間、決められた計画に沿って進められることということで、こういった我々が実際に実施しているプロジェクトを円滑に進めていくためには、この安全審査とい

うものもやはり遅滞なく、スケジュールどおり進められなければ、プロジェクトがおくれるようなことになってはいけないということで、そういった意味でスムーズに進められるような形での技術的な能力をサービスとして提供してほしいと思っています。

それから、研修につきましては、やはりその研修対象者がいるということもございまして、具体的に研修終了後に対象者に対してアンケートをとることによって、それでここに書いてありますような5段階での上位2つの評価を7割以上の受講者から得られるような、そういった研修ができるようなサービスの質を要求してございます。

それから、次に評価基準表ということで、この業務を実施するに当たってどういう評価をしていくかということです。ページでまいりますと、32ページ目になります。こちらのほうに、総合評価方式加算型評価基準表ということで、今回の入札において、こういった項目を評価して、どのような配点で評価するのかということが表のほうでまとめてございます。

上のほうの技術編というところで、やはり実施体制がちゃんと組めるようなものになっているか、そういうものを具体的に示していただきながら、あと、2番目として、経験、実績というところで、過去3年以内にこういった類似の業務の経験があるかということです。これは宇宙という意味では非常に狭くなってしまいますので、宇宙以外の航空機ですとか、鉄道、自動車、プラント、こういったものでも、このような安全の審査、評価というのはそれぞれやられておりますので、こういった業務をやられているようなところであれば、提案の内容によっては実行できるのではないかというふうに考えてございまして、こういった評価を入れてございます。

下のほうの要求に対する提案事項というところは、今申し上げた個々の業務につきまして、それぞれもう少し具体的に評価を定めてございます。そちらは、一応加点という形で右側の欄のほうに書いてございます。こういった業務をやるような社内の体制や仕組み、それと必要な文書類等が整備されているのか、そういうのがつくれるような提案ができているのか。それから、やはりその具体的な安全解析の経験の年数とか、そういったもので、そういうものがよりあるところは、より実施する能力があるということで高く評価しようという形で、加点項目のほうに少し具体的に書かせていただいております。こちらは、加点項目は100点、それから入札の価格を100で計算をしまして、その合計点の高いものを落札者という形で評価をしようというふうに考えてございます。

それから、次よろしいですか。情報公開の。

○原田副課長 続きまして、契約部の原田と申しますが、契約に関することを説明させていただきます。まず、入札のスケジュールでございます。ページでいいますと、17ページをあけていただきたいと思います。5.の入札に参加する者の募集に関する事項でございます。(1)といたしまして、入札に係るスケジュールということで、ここに記載してございます。その前に、ちょっと誤記がございまして、申しわけございません。①の入札公告ですが、済みません、ちょっとここ、28年11月下旬を予定してございます。本日の入札小

委員会、また入札監理委員会、本委員会でございますが、そこにおいて了承されました、11月の下旬に入札公告、それから、その後、12月の下旬に入札説明会、その後、質問と回答と対応いたしまして、提出書類の提出期限を、明けて29年1月の中旬ごろを予定してございます。

その後、提出いただきました提案書を1月の中旬から下旬にかけて審査をいたしまして、結果が出てまいります、審査の結果、合格、特に問題がないと判断した場合は開札となります。その開札を1月下旬に予定してございます。落札者の決定が2月の下旬ごろとなりますが、その後、暴力団排除の依頼、回答を受けまして、落札者の決定が2月下旬を予定してございます。その後、契約締結、事務の引き継ぎというスケジュールを予定してございます。

続きまして、ページでいいますと14ページから17ページに記載してございます、入札参加者の資格でございます。今回、本件に関しましては、入札参加資格の等級としましては、文部科学省競争参加資格——全省庁統一資格でございますが、平成28年度に役務の提供等のA、B、Cの等級に格付けされている者であることとします。それから、条件多々ございますけれども、二、三読み上げますと、文部科学省所管の取引停止等の取り扱い要領に基づく指名停止を受けている期間中の者でないこと、また、JAXAの契約事務実施要領に定めるところの各事項に該当しない者であること。例えば契約を締結する能力を有しない者、破産者で復権を得ない者等々、あと警察当局から暴力団が実質的に支配する業者、またはこれに準ずるものとして、建設工事や物品の販売、役務の提供等の調達契約から排除要請があつて、なおその状態が継続している者については参加できないという条件を示してございます。

以下、説明は割愛させていただきますけれども、14ページから17ページに記載してございます、全ての要件を満たすことを条件としてございます。なお、本件は入札参加グループ、共同企業体として入札参加することも認めてございます。その場合におきましても、この全ての要件を共同事業体全体で満たすことを条件とさせていただいております。

それから、その他、本業務の実施に際して必要な事項といたしまして、ページでいいますと、28ページの⑤に記載してございますが、情報公開開示についてちょっとご説明をさせていただきます。本実施要項で規定しております、その業務の範囲を遂行していただくわけでございますが、この業務を遂行するに当たりましては、いろいろな基本的事項を定めた文書等を熟知し、理解した上でやっていただく必要がございます。

その文書が、ページでいいますと73ページ、74ページ、75ページに記載してございます。関連技術文書が多数ございまして、これらの文書につきましては広く一般に公開する文書ではないことから、この入札に参加したい業者が、入札の準備に当たりまして、情報を閲覧したいという希望があつた場合には、その民間事業者に対しましては、JAXAが開示する情報の取り扱いについて定めた秘密保持約款がございますので、その秘密約款に基づいて同意書を出していただいた上で、これらの技術情報を開示することを予定してござい

ます。

簡単でございますが、契約に関する説明について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。いかがでしょうか。

○井熊副主査 よろしいですか。かなり専門性を要求される仕事だと思うんですけども、今まで有人宇宙システムという会社が受託をされていると。今回の公募で、この企業に加えて、何社ぐらいこれに応募する可能性のある事業者があると今把握されていますか。

○荒木グループ長 実際にまだ何社ぐらい手を挙げてもらえるのかということについて、打診しているわけではないのでわかりませんが、我々としましては、こういったこの分野、技術、確かにかなり専門性が高いんですけども、多くの業界——自動車ですとか、プラントをつくったりですとか、飛行機をつくったりと、こういった業界では一般的に使われている技術によって組み上げられているということですので、そういったことの、こういった支援ができる企業はこの有人宇宙システム以外にも、具体的数字を挙げるのはなかなか難しいんですが、能力があるという意味では10社ぐらいはあるのではないかというふうに考えてございます。

○井熊副主査 31ページのところに、全体の業務が出ているんですけども、ここにあることを、例えば自動車メーカーさんがどのくらいできるのかとか、あるいは鉄鋼メーカーさんがどのくらいできるのかと。確かに技術は持たれていますけれども、こういうJAXAさんがやられているような分野でこういうことを専門的にできる会社というのは、技術的な会社だからできるということはほとんどないと思うんですね。

もし仮にほかの製造業、技術を持っている会社が、そういう技術力がある人ができるのであれば、こういう何か宇宙の分野であるというようなところに関する疎外感みたいなものを完全に排除してあげないと、出てこないと思いますね。

○荒木グループ長 今おっしゃられたのは宇宙で、宇宙というところをもう少し……。宇宙であるというのが障壁になっているという。

○井熊副主査 例えばJAXAさんがやられている分野でのソフトウェアの安全評価とか、それから、スペースデブリ発生の防止に係る検討とか、例えばそういうようなことができる会社というのは非常に限られると思います。

○荒木グループ長 ソフトウェアのお話に関しましては、我々がやっているソフトウェアの安全開発保証というのは、いわゆるISO化もされているような話で、基本的にはあまり特殊なところではないと思っております。ほかの企業、いわゆるソフトウェアを使うようなところでは。これから、導入されるようなところも多いかもしれませんが、技術としてはより一本化されているというふうに思っています。確かにスペースデブリというような話になると、非常に特殊な印象を感じていらっしゃるかもしれませんが、今、そういう意味では、スペースデブリとなると、宇宙での経験ということは、若干、宇宙を

やっている企業でないと、今のところは難しいところがあるかもしれませんが。

○井熊副主査 ただ、これまでいろいろ公募とかかれて、実際、ほかの会社さん、出てこられてきていないんですね。

○荒木グループ長 実際に入札された者はないんですけれども、こういった提案書に対する資料請求ですとかいうことはされています。それは宇宙関係の業界の会社でございますけれども、それぞれ得意分野等もございますので、応募できないというところがあったというふうに聞いております。ただし、今回、企業同士が組んで提案することもしっかりうたってございますので、そういう幾つかの者が協力しあえば、これを全てをカバーするというのは可能なのではないかというふうに思っています。

○石堂主査 ご説明を聞いていても、非常に専門的であるということと、すごく範囲が広いという感じがするんです。これを一括して受け入れるところというのは、それはそうたくさんないんだろうなという感じがするんです。それで、表題が「支援業務」となっているんですけれども、実際に何をやらせるかということからいくと、いろいろなところの責任者とか、いわば企画方針みたいなものを含めて随分入っているような感じを受けます。

JAXAさん本体の仕事と、深く交差している感じといいますか、どこからまでがJAXAさんの本来やるべき仕事で、ここであるのは支援だよと、いわば外注だよというようなイメージで捉え切れないような気もするんです、素人ですけれども、それが1つ。

この有人宇宙システムですか、これネットで見ると五十数社も出資している。要するに、こういう宇宙開発に関心のありそうなところがみんなで出資しているような感じを受ける会社。そうすると、それだけの出資者をどうやってうまくまとめたんだろうと。これ、JAXAさんがリードしてつくった会社なのかなと。この2つを、ちょっとお伺いしたいと思うんですけれども。

もう一回整理しますと、支援と言いながら、JAXAさんの本体業務とどこに区分線があって支援とおっしゃるのかということと、有人宇宙システムという会社の成り立ち、それをちょっとお聞きしたいと思うんですけれども。

○荒木グループ長 まず、JAXAとしてやらなければいけないことは、全体的な方針を立てたりですとか、かなり技術的な細かいところの調整ですとか、そういうことはこの支援の中でやっていただくんですけれども、我々としては、まずこの安全審査の大きな方針ですとか、それから例えば海外との調整の中で、具体的に調整をやるのは我々JAXAのほうがやりますので、そこを技術的な部分とか、会議の支援という意味でのサポートをしてもらったりですとか。

あと、調査なんかにつきましては、調査そのものはしていただきますけれども、それを踏まえて、我々としてはどういうことをやっていこうかというようなところはJAXAが決めるべきところであります。いわゆる方針ですとか、それをしっかり定めて、JAXAとして了解をとっていくようなところ、こういったものは我々JAXAの仕事になります。その細かな技術的な調整ですとか、内容の確認ですとか、そういった部分を支援してい

ただこうと。いわゆる我々のほうの足りない部分がございますので、そういったところを支援していただこうというのが、この業務の切り分けになってございます。

それから、この有人宇宙システムの設立経緯につきましては、ちょっと私も詳しいことは存じ上げてございません。そもそもこの有人宇宙システムができたのは、たしか1990年前後だったと思うんですけれども、当時、日本として初めて宇宙ステーション計画に参加をして、オールジャパンで有人というのは今まで経験がなかったものですから、オールジャパンで宇宙ステーションにつける日本のモジュールをつくったり、それを運用したりと。その運用も、当時は10年とか15年というふうに言われていましたので、そういう長い間運用するということは我々としても経験がなかったということで、やはり1者ではできないので、そういったものを特に運用を中心に支援していく会社として設立されたというようなことは聞いてございますので、そういう意味で、その会社があります。

今回、我々がお願いしている業務というのが、有人というよりかは、どちらかというところ、ロケット、人工衛星という我々が従来やっている分野の安全審査の話でございます。こういったものを、我々もリソースがない中でアウトソースしていくという中で、彼らは彼らの経験をベースに、こういう業務ができますということで、こういう入札に参加して受けるようになったのではないかと理解してございます。

○石堂主査 最初のほうの質問で、特に目についたのは、例えば研修をやってくれとありますね、研修。これは、JAXAの職員に対する研修と考えていいんですか。

○荒木グループ長 おおむねそうです、一部の研修では外部の方も入っていますけれども。

○石堂主査 そうすると、そのJAXAでどういう人間が育ってほしいかということについて、教材、講師の準備から研修、実習、全部ここがやるということですね。おそらく、研修の方針はJAXAが立てるんだということだと思うんですけれども、さっきJAXAの業務との入り込みぐあいというお話をしましたけれども、これはどんな研修を実現するために、どんな講師が必要かということ、全部この有人宇宙システムがやるわけですね。

○荒木グループ長 はい。

○石堂主査 これは、JAXAの本体業務と、その支援だという関係で見たときには、じゃ、何までが支援なのかというのは非常に微妙だなという感じを受けるんです。

それから、しつこいようですけれども、有人宇宙システムが五十数社の出資で成り立つためには、どこかが音頭をとらないと、絶対にこんな会社ができるはずがないと思うんです。それが、JAXAさんがどうやってできたかを知らないというのは、私は不自然だと思います。気がついたら、そこにちょうどいい会社がありましたという説明には、ちょっと納得できないと思うんですけれども。

○荒木グループ長 済みません、そういう意味では、そこまでちょっと私のほうが存じ上げていなくて、説明としてはあまり適切ではなかったかもしれません。

研修の内容につきましては、それぞれの幾つかの分野があるんですけれども、それに対してどういうレベルが要求されるのか、そのためには具体的なこういう技術に対して、こ

ういう理解が必要ですよというものにつきましては、68ページ目から4枚ほどのシートになってございまして、こちらでそれぞれ定めてございます。これにつきましては、JAXAの中でこういったものを検討して、あと人材育成委員会という、JAXAの中にある委員会でも議論をして、こういったものを定めて、具体的な要求——このレベルまで必要ですよ、この研修のレベル1ではこういったところの理解ができるところまでやってくださいというところは、これはJAXAのほうで全て検討して決めてございます。

これに従って、例えばこういう手法について集団演習をしてくださいというところをお願いして、そこで、じゃ、演習をやる講師を決めて、具体的な演習テーマとしてどういうものを選ぶかというところは、JAXAとも調整しながら具体化をしていくというような形で、そこは、そういうところで仕分けをしているということになります。

○石堂主査 あまり私自身が専門的なことがわからない中で質問しているのであれですけども、例えばこの76分の31ページにある、この色分けしてある資料ですね。これを、先ほどちょっと申し上げたように、非常に専門的であるだけではなくて、多岐に渡る業務を一括して発注するというところが非常に特徴でもあり、参加しようとする企業にとっては難しいところだろうという感じのときに、この色分けごとに、例えば分割して発注するということは考えたことはあるのか。

私は、ただ、そう言いつつ、これはおそらく分けても、その専門性の高さからいって、結局この有人宇宙システム以外のところが、部分的にせよ入ってくる余地というのはほとんどないのではないかという気がするんです。その辺、何か感触でも結構ですけども、どんなふうに考えられているか。

○荒木グループ長 まず、分割するというところのお話なんですけれども、こういった活動は、いわゆるPDCAというか、1つの計画を立てて安全審査をやって、その結果をフィードバックして基準を見直すという流れになっています。やはり、それを個別に切ると、うまくそのフィードバックがかかりにくくなるとか、一連の得られた知見というものが、間にワンクッション入ってしまうということによって、ちょっと効率的ではないかなというのが我々の印象です。それで、そのために一応こういった全体を回すために、1つのサイクルとしてまとめてお願いしているというのが、1つ、大きな理由でございます。

切り出して分けるということになりますと、やはり、今おっしゃられたように、切り分けてそこでサポートしてもらおうとしても、やはりその中身についてはやっぱり同じような知識なりが必要になってくるところもございまして、それがやっぱり切られることによって、うまくつながらなくなるという部分は、若干おそれとしてございます。

○石堂主査 わかりました。非常にねじ曲がった見方かもしれませんが、おそらくJAXAさんが入ってくるとすれば、ほかにこういう会社も考えられるというところは、みんなこの宇宙システムに出資している会社じゃないかという気がするんです。ですから、それこそポシビリティはあるという意味では、能力があるのはA社、B社、10社くらいあるといっても、実際に今受けている会社にそこが出資しているとすれば、それと競争し

てとろうなんていうことは、そもそも各社の経営方針としておかしくなるような気がするんです。

ですから、もしJAXAさんが想定しているその10社なりが、ここに全く関係ない会社が外にこういうのがあるんだと、これが来る可能性があるんだということなら、ある程度わかるんですけども、それは出資者の数の多さからいけば、こういうことに関心のあるところは全部そこに出資している。それを全部抜いちゃったら、ほかに興味はあろうと、これだけのものを受けられる会社なんていうのは、存在しないんじゃないの、という気がするんですけども。

○荒木グループ長 宇宙という、一応この入札の中で、宇宙の分野に限らないというのを一応設けさせていただいています。そういう意味では、もちろん宇宙のことをあまりご存じないからやりにくいとか、手を挙げにくいというのはあるかもしれませんが、こういう安全を解析する、審査するという技術に関しましては、例えば自動車でもかなり随分進んでいる、別に宇宙と遜色がないようなレベルのことはやられていると思いますし、プラントなんかでも同じようなことをされていると認識しています。

ですので、確かに宇宙に興味があるなり、関係があるという企業というのは、かなり出資の中に入っている部分はあると思いますが、それ以外の業界でも、それに見合う、これと同じようなことができるだけの安全解析技術をお持ちの企業はあるのではないかというふうには思っております。

○石堂主査 ほか、いかがでしょうか。どうぞ。

○早津専門委員 先ほど、52社の中に、そうすると鉄道とかが入っていないという前提でいいんですか、出資者の中に。

○荒木グループ長 済みません、ちょっとリストがないのでわからないんですけども、多分鉄道は入っていないと思います。

○寺内課長 鉄道は入っておりません。

○早津専門委員 入っていないんですね。さっきも鉄道というのが出て、経験及び実績の5ページからなので、類似する業務というふうに書いてあります。その類似する業務でイからキの業務に対して過去3年に類似する業務、経験を具体的に有することという、これは条件として捉えるんですね。これを満たしていないと、これって入札要件なんですね。

○荒木グループ長 はい、そうですね。

○早津専門委員 そうだとすると、もしほんとうにそういう会社が、そういう技術を持って、鉄道だってできるんだということがあるのであれば、私も聞いていて思ったんですけども、例えば7ページのウで、ウのa、bというふうに、どんどんイからウの条件全てなんですけども、例えばウのa) JAXAペイロードだけでなく、衛星云々、これについての技術提案書を年間3本作成する。これについて、鉄道関係の仕事として過去3年のうちに、経験及び実績を有するかどうかで、どういうふうに判断するのかなと思ったんですけども。

自分が大手の鉄道会社だとして、この条件を飲んだときに、自分がこれに類する業務の経験の実績があるというふうに、どういうふうに判断するのか。もともと鉄道さんが、鉄道とか自動車の会社で、大手であればこういう技術があると、できるんだとおっしゃるのであれば、これを類似する業務というのを一つ一つのウのaについて、じゃ、宇宙を知らない人は逆にこういうのをやっていけばいいんだよとか、そういうのを全部逐一入れていかないと、全く想像つかないんじゃないかなというふうに思ったんですけれども。

できるというのであれば、もうちょっと親切に、こういうふうな考え方をして参加してくださいという案内がないと、全くたどる道すら見えてこない。類似する業務の人にとっては、これを判断する要素を記載しないと無理なんじゃないかなと思います。

○荒木グループ長 そうですね。例えば、新しい鉄道システムを開発して、どこかの国に納入する、どこかの国鉄に納入するとか、自動車であれば、いわゆる新しい車を開発して、各国のそういった安全基準を満たして売るとか、そういうことがこれに該当するのかなと思いますので。例えばのような形で、具体例としてお示したほうがいいということです。

○早津専門委員 類似する業務だったら、商業衛星を上げていないという前提でいいんですね、類似する業務なんだから。

○荒木グループ長 はい、そうです。

○早津専門委員 ペイロードだけ。商業衛星もないし、宇宙の機械ペイロードもないしという前提ですね。それであれば、鉄道の人はこの技術を持っていれば、こちらに対応できるんだというのを、多分かなりきちんと説明しない限りは、自分たちがそれに対応する技術を持っているかというのはわからないと思うんです、持っていたとしても。やっていない以上はわからない。

やっている人にとっては、実は自動車だって、鉄道だって、そういう技術を持っているんだってわかるとしても、宇宙というのは、やっぱり印象として他業種はかなり特殊だと思いがちなので、そう思われたい……。自動車だけでなく、鉄道だって、このウから全部を満たさなきゃいけないんですね、ウもやって、エもやって、キもやっていないといけないということなので、全部について、類似する業務だったらこれをやっていけばいいですよというのを全部書いてあげないと、全く誰も……。すごくおいしい業務だったら別なのかもしれないんですけれども。現時点で説明会参加1者なのに、自分たちで内容に食い込んで、自分たちもできるかなということで入ってこないのかなと思います。

○石堂主査 私も鉄道会社に席を置いたことがありますけれども、無理ですよ。それは、あちこち先端的な技術に鉄道会社がノウハウを持っていたとしても、これだけのまとまりになるものに対応するようになるというのは、30年ほどかかるといいますね、今のJRを考えても。

だから、おっしゃっている、ほかに入ってくる企業の可能性があるんだという、その可能性というのは、何か「ポシビリティー」の話であって、全然「プロバビリティー」はな

いと思うんです。そこが、だから J A X A さんの出しているこの要項全体が、要するにこの有人宇宙しか入って来なくていいんだということになっているとしか思えないんですけれども。

例えば入ってこれる業者を A だけでなく、B にした、C にしたといったって、C のランクにある業者で、これを一手に引き受ける可能性のあるところが実際あり得るのかと。要するに、広げても意味ない広げ方だと思うんです。何かそういうふうに、どうも見えちゃうんです。

それで、さりとて、これ今我々が、じゃ、この要項をあちこちがちゃがちゃ変えたら、一気に世界が変わるという感じも全然しない。しかも、分割はできないという話なんかも聞くと、やっぱりこれを一体として受ける場所はどこだというと、そもそもそれを受けるところが 1 者なのか、あるいはどこかもう一者ぐらいあるかもしれないけれども、そういう世界なんじゃないかなと。

何か、たまたま最近見たのですが、平成 21 年に財務省のほうで 1 者応札になりがちなものについて要注意の文書を出して、それを類型化している中に、そもそもそれを受けられる業者が非常に数が少ないというのが、やっぱり 1 者応札になりがちだと書いてある。まさしく、それそのものだという感じがするんです。だから、そこを通り一遍の入札資格をこういうふうに拡大すればとか、あるいはこういう可能性もなくもないという話をいくらされても、あまり実効性はないような感じを受けますね。

結論的には、だから、そういうふうに私には見えますけれども、J A X A さんがこれで 1 回トライしてみるというような感じで受けとめるしかないのかなと思います。ほかの委員、ほかのご意見があるかもしれませんが。

○宮崎専門委員 ほぼ同意見なんですけれども、これ、仮にやっぱり一括で発注すると、ほとんど参加、新しい業者さんは出ないんじゃないかなと思うんです。仮に 1 回やってみて、そうなった場合に、次どう改善していくかという話としては、内容を見ていくと、ほんとうの技術的なものと、会場を手配したり、スケジュールを予約管理したり、会場を確保したり、研修したりという、ほんとうに事務的なものがまざっている部分もあります。何かしら切り分けを少しやっていけば、それがいいか悪いかは別ですけども、ほんとうの技術的なものと事務的なものということに分ければ、もうちょっと事務的な部分は参加できる方もいるかもしれないと。

いただいた資料の中では、実際 2 者ほど資料要求があって、1 者では体制を組めないというお話も出ている情報もあるようですので、じゃ、1 社で体制を組めるものに切り分けたらどうなのかとか。そういったことは、今後ちょっと検討していかれるとよろしいんじゃないかなと思います。

○石堂主査 今後の課題という感じで受けとめていただければということです。

○荒木グループ長 わかりました。

○石堂主査 ほか、よろしいですか。

それでは、本実施要項（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 特にございません。

○石堂主査 それでは、本実施要項（案）につきましては、今後実施される予定の意見募集の結果を、後日、入札監理委員会で確認した上で議了とする方向で調整を進めたいと思いますので、国立研究開発法人宇宙航空研究開発機構におかれましても、そのようにご承知おきの上、ご対応をお願いしたいと思います。

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等がございましたら、事務局にお寄せくださいますようお願いいたします。

本日はどうもありがとうございました。

（宇宙航空研究開発機構退室）

—— 了 ——