

第34回公物管理等分科会 議事録

総務省官民競争入札等監理委員会事務局

第34回公物管理等分科会議事次第

日 時：平成28年 9 月15日（木） 9：57～10：56

場 所：永田町合同庁舎 1 階 第 1 共用会議室

- 1．開 会
- 2．第34回公物管理等分科会
○防衛省・自衛隊の事務用品調達業務（防衛省）
- 3．閉 会

○井熊主査 それではただいまから、第34回公物管理等分科を開催いたします。

本日は、公共サービス改革法の事業選定に関するヒアリングとして、「防衛省・自衛隊の事務用品調達業務」について審議を行います。本日は防衛省 防衛装備庁 プロジェクト管理部田中部長にご出席いただいております。ご説明をお願いしたいと思います。なお、説明は15分程度でお願いいたします。よろしくお願いいたします。

○田中部長 おはようございます。ただいま井熊主査のほうからご紹介いただきました防衛装備庁プロジェクト管理部長の田中と申します。どうぞよろしくお願いいたします。

本日は井熊主査はじめ、委員各位の皆様方に対しまして、こうして説明の機会を設けていただいたことに、まずもって感謝を申し上げたいというふうに思います。恐縮ですが、冒頭、私ども防衛省の組織改編がございましたので、前回の説明時とちょっと組織が変わったということで、簡単にご紹介させていただきます。

前回は防衛省経理装備局のほうからご説明をさせていただいたというふうに承知しておりますけれども、昨年10月に防衛省の組織改編をいたしまして、経理装備局は廃止になりました。いろいろな機関の機能を統合した形で、防衛装備庁というものを設置したところでございます。私が所属しておりますプロジェクト管理部というのはどちらかというと本日ご審議いただくような備品類というよりは、大型の装備品、こちらのプロジェクト管理を直接担当しているところではございますけれども、かといって、だから小さなものはどうでもいいというわけでは決してございませんので、引き続き身を引き締めて、私ども、調達の適正管理に努めてまいりたいというふうに考えております。

それでは、本日は昨年3月に書面でご報告させていただきました陸上自衛隊及び海上自衛隊における事務用品調達の更なる適正化を図るための各種取り組みについて、書面でご報告したところでございますけれども、その具体的な27年度の成果というものがまとまりましたので、本日、その成果につきましてご報告をさせていただくということでございます。

お手元の資料に基づきまして、これまでの検討状況につきましては防衛装備庁のほうからご説明を、そののち陸上自衛隊及び海上自衛隊の取り組み状況というものを陸海のそれぞれの担当課長等よりご説明させていただきまして、最後にまとめをご報告させていただくという段取りで進めさせていただきたいと思います。よろしくお願いいたします。

○小原補佐 それでは、これまでの検討状況につきましてお手元の資料に基づきましてご説明申し上げます。まず資料2枚目からお願いいたします。これまでの検討状況でございますが、経緯といたしまして平成26年5月1日にごございました第22回の公物管理等分科会におきまして、私どもでヒアリングの対応をさせていただきました。その際に、防衛省・自衛隊から陸上自衛隊及び海上自衛隊の事務用品の調達の現状を踏まえた更なる適正化を図るための取り組みについてご説明申し上げたところでございますが、委員の先生方から大きくこの資料にございます5点の意見やご質問をいただいたところでございます。

それを踏まえまして、私どもといたしましては、少額随契の縮小に関しまして数値目標

を設定するためのロードマップを策定し、更なる現状分析を実施し、26年度中に取り組み内容について結論を得るということで、第22回の公物管理委員会を一旦終了したところでございますが、そちらの数値目標等につきまして、その約1年後、次の資料3ページになりますが、27年3月に陸上自衛隊及び海上自衛隊における検討結果といたしまして、以下の①から⑤の5点につきまして、数値も含めまして検討の内容を具体的に列挙してご提示申し上げたところでございます。

具体的には1番目としまして、陸上自衛隊では陸上幕僚監部から各駐屯地に事務用品リスト、陸自基準リストと申しております、これをご提示申し上げ、各駐屯地はこれをもとに、駐屯地ごとの独自のリストを作成するというようにいたしました。また、海上自衛隊では現在、すでに活用しておりましたリストに対しまして、部隊からの要望を反映するとともに、過去の実績に基づいた品目の再選定を実施いたしまして、見直し結果を反映した新しい事務用品リストを作成するということをご報告申し上げました。

2番目といたしまして、陸上自衛隊の各駐屯地、また海上自衛隊の基地におきましては、その事務用品リストを活用いたしまして、四半期に1回程度を目途とした定期的な調達や、調達要求部門等による取りまとめを従来よりも更に行うことによって、少額随契を削減し、一般競争入札への移行を推進する方針を打ち立てたところでございます。

また、陸上自衛隊では実施可能な駐屯地があれば、年度所要分の単価契約を実施することにも取り組むということの方針として定めております。また、あわせて、地元中小企業への受注機会および競争性を確保するために、リストの品目を分割したグループ別発注という考え方および入札参加資格の等級区分を同一区分に設定した一般競争についても考慮するという方針を定めたところです。

また、3番目としまして、原則として一般競争入札を行いますが、とりまともても少額にしかならないもの、また部隊運用上の緊急性・必要性から、一般競争入札に適さないもの及び少量の事務用品等の追加調達の場合は、少額随契は許容するという一方で、少額随契もすべてをなくすということはちょっと無理であろうかというところで、一定の基準を定めております。その際、少額随契の理由については、理由を分析することといたしまして、どうしても少額随契にならざるを得ないものの金額等を定量的に把握いたしまして、28年度以降の目標設定に活用するという方針にしております。

4番目といたしまして、少額随契に当たっては公募により見積書の提出を募る、オープンカウンター方式ということの一部の契約機関で試行的に実施いたしまして、その試行の結果を踏まえ、ほかの契約機関においても検討するという方針を当時、示しております。

最後、5番目といたしまして、本施策を推進するため、少額随契の件数、金額につきましてですが、数値目標を示せというご指示をいただきましたので、24年度実績のおおむね50%とすることを目標といたしまして、27年度の目標値として設定して取り組んだところでございます。

これを踏まえまして27年度実績につきまして、陸上自衛隊と海上自衛隊のほうで取り組

みがございますので、引き続き陸上自衛隊のほうからご説明をさせていただきます。

○徳永課長 おはようございます。陸上幕僚監部装備計画部の装備計画課長の徳永と申します。よろしくお願いします。陸上自衛隊の取り組みについて説明します。5ページをごらんください。1番上の枠囲いに書いてありますが、先ほど説明にありましたように、事務用消耗品の通達を昨年の5月に発簡をしました。お手元の参考資料で事務用消耗品の調達要領（試行）について通達、とありますが、これをそれぞれの部隊に発簡をしまして徹底を図ったところであります。少なくとも、昨年度の3四半期、すなわち10月以降はこの通達に基づいてしっかり契約等をするように指導をしたところであります。

5ページにお戻りいただいて、中ほどの枠囲い、一番左のほうですけれども、若干おさらいになりますが、陸上自衛隊については全国に約160カ所の駐屯地がありまして、契約部門は138カ所、それから年間およそトータルとして1万4,000件契約を行っております。駐屯地で平均しますと、約100件の契約を毎年行っているところであります。

そういった経緯を踏まえまして、一番右の枠囲いですが、先ほどありましたとおり、50%削減を目標として設定をし、駐屯地ごとにリストを示し、それから駐屯地ごとの特性がありますので、このリストに基づいて付け加えたりすることによって、駐屯地ごとに取り組んだところであります。なお、リストについても、参考資料の後ろのほうに付けておりますけれども、全部で769品目、これはすべての品目の85%をカバーしていることになります。

細部の実施要領としましては下のほうの絵に書いております。まず陸幕から通達等、そしてリストで示しまして、駐屯地の業務隊がリストにその駐屯地の特性に応じたところをプラス、あるいはマイナスアルファとして、オリジナルのリストを作成し、そして駐屯地内には一つの部隊ではなくてさまざまな部隊が所在しております。それぞれの部隊にこのリストを配布し、一番下のほうに行ってくださいまして、それぞれの部隊から所要を出していただき、それを駐屯地の業務隊等で取りまとめて、そして会計隊のほうで処理をしたという、こういった流れでやってきたところであります。

次のページをごらんください。結果です。一番上の真ん中の枠囲いをごらんください。昨年度、27年度ということで、一般競争が契約件数7,820件、それから少額随契の件数が6,357件ということで、比率としては一般競争入札が55%、随契が45%という結果になりました。また、契約額についても一般競争入札のほうが23億3,400万円、それから少額随契のほうが5億5,400万円ということで、比率的には一般競争入札のほうが81%、随契のほうが19%という結果となっております。

24年度と比較したところですが、一番上の右の枠囲いの赤字を見ていただきたいのですが、件数としてはマイナス2,416件ということで24年比で28%の削減ということで、ここは50%の目標には至らなかったというところであります。契約額についてはマイナス5億4,800万円ということで50%削減ということになりました。下のほうの左のところを見ていただきたいのですが、少額随契削減への取り組みということで、ほとんどは単価契約で努力をしております。また、四半期ごとの一括契約、そして上記以外の取りまとめというこ

とで、四半期ごとではなく、ここは月ごとで取りまとめたり、そういったものの努力をすることで、トータルとしては、全部で1万4,000件ほど件数のある中、6,000件については少額随契の削減に取り組んだところであります。金額についてもトータルは29億円ほどになりますが、そのうちの12億円については少額随契削減に取り組んだところであります。

次に理由ですが、右のほうにお移りいただいて、定期に取りまとめるも、やはり少額にならざるを得なかったというところ、それからそもそも予算自体が少額というところ、そして緊急調達ということで、これは国際貢献活動や災害派遣、あるいは訓練等で急に必要になったものとか、そういった緊急調達をせざるを得ないようなもの、これが少額随契の理由となります。

総括としまして、一番左下ですけれども、青字の削減についてはできたと。そして二つ目の「◆」に書いてありますとおり、少額随意契約の理由について今回把握することができましたので、これは今後の取組みの資とすることができました。引き続き削減の努力をやっていききたいというふうに思っております。具体的には右側の黄色い箱に書いてありますけれども、単価契約の一括調達の対象拡大、それから事務用品リストの常続的な見直しを図って、少額随契の削減に取り組んでいききたいというふうに思っております。

最後に、年度所要見積の精緻化ということで、しっかりと計画的に、精緻に見積もった上で、年間を通して契約等を実施していくということで、更なる業務の改善に努めてまいりたいと考えております。陸上自衛隊からは以上です。

○東井課長 おはようございます。海幕装備需品課長をしております東井と申します。本日はよろしく申し上げます。引き続きまして8ページからになりますが、海上自衛隊におけます事務用品調達業務の改善について、その概要について担当の者から報告をさせます。

○松竹班員 おはようございます。海上幕僚監部装備計画部装備需品課調達管理班の松竹と申します。よろしく申し上げます。海上自衛隊の取組みの状況についてご説明いたします。

8ページでございますが、海上自衛隊では従前から事務用品等の調達につきましては、全国27カ所の造修補給所等において実施しております。その特性といたしまして、次の3点があります。まず、調達要求部門、造修補給所等は部隊が必要とする代表的な事務用品等をまとめた品目リストを作成、更新し、部隊等に配布。各部隊は当該品目リストから所要品目を選定いたしまして、調達要求部門に請求を実施しているということが挙げられます。

次に艦艇ですが、艦艇は限られたスペースに必要最低限の事務用消耗品等のみを搭載していることから、場合によりましては定係港（母港）以外で補給を実施することが挙げられます。また、年間の契約件数が約3,500件あり、そのうち少額随意契約が約7割を占めるなど、客観的に見て割合が高いという状況にありました。

それを踏まえまして海上自衛隊では空自の業務要領等を参考にしつつ、年間の契約件数が約3,500件と比較的多いこと、そのうち少額随契の件数が約7割を占めるということを改

善すべきとの認識のもと、昨年度その改善に向けて取り組んでまいりました。

本取り組みの実施に際しましては、目標といたしまして、少額随契の件数、金額を平成24年度実績に比し50%以下としました。具体的な取り組み内容につきましては、事務用品等リストの見直し、また調達要求の取りまとめ等を実施してまいったところです。

1枚おめくりください。平成27年度の改善状況、結果についてご説明いたします。平成27年度の事務用品等の一般競争入札による契約は1,173件、金額で17億300万円、少額随意契約は686件、金額としまして1億7,600万円でした。少額随意契約の削減につきましては平成24年度の実績に比べ、件数は1,814件、割合としましては73%の削減、金額では5億3,900万円、割合としまして75%を削減し、当初の目標である平成24年度実績の50%を達成することができています。

少額随契の理由につきましては、取りまとめを定期としたものの少額となったもの、また予算自体が少額であったもの等です。

総括といたしまして、少額随意契約の削減の取り組みにつきましては、件数、金額ともに目標を達成しており、また少額随意契約の理由につきまして妥当性があるものと判断しております。したがって、本取り組みは妥当であったものと考えております。

今後、海上自衛隊といたしましては、事務用品等リストの常続的な見直しを実施するなど、本取り組みを継続して実施し、一般競争入札の拡大、また少額随意契約の抑制を図るべく、鋭意努めてまいりたいと考えております。

また部隊につきましても、昨年度1年間実施いたしまして、一般競争入札の拡大、少額随意契約の削減につきましては広く意識の徹底が図られておりましたので、今後とも引き続き行っていく所存です。海上自衛隊の取り組みにつきましては以上です。説明を終わります。

○小原補佐 以上を踏まえまして防衛省全体としてのまとめのご説明をさせていただきます。11ページをお開きください。

陸上自衛隊及び海上自衛隊における事務用品調達の取組結果については、以下5点の取り組みを実施いたしまして、少額随契を削減して、一般競争入札を推進するという所定の目的につきましてはおおむね達成できたものと評価しております。

なお、陸上自衛隊では当該取り組みのために陸上幕僚長名の通達という陸上自衛隊の中では一番重い文書を発出していただきまして、全陸上自衛隊に宛ててこの目的達成のための文書にしておりますので、これは組織的、制度的にもこの制度が今後、ずっと続くということになるものでございます。

次に、5点の分析でございますが、まず1点目、陸上自衛隊では各駐屯地で事務用品リストを、今までなかったものでございますが、作成して、また海上自衛隊におきましては、既存のリストでございますが、この見直しを実施してブラッシュアップを図ったものでございます。

2点目といたしまして、各駐屯地・基地等では従来よりも定期的な調達や、調達要求部

門等における取りまとめを更に行い、可能な限り一般競争入札の実施に努めました。また、陸上自衛隊では44%の駐屯地等で単価契約を27年度中では導入することができました。なお、地元中小企業への受注機会確保ということも、防衛計画の大綱などで定めておりますので、こちらのほうもあわせて追求したところでございますが、分離分割発注、同一等級区分内の者による競争にも配慮をいたしまして、その結果といたしましては27年度中におきまして陸上自衛隊では件数において81%、金額で78%、海上自衛隊では件数74%、金額76%が地元から調達をするということで、こちらのほうの追求もできたところです。

3点目といたしまして、陸上自衛隊、海上自衛隊ともに少額随契につきましては、取りまとめでも少額なもの、緊急に必要なものなど、止むを得ないものに限定して実施するようにして抑制的に、可能な限り少額随契につきましては減らす取り組みを心がけたところでございます。

4点目といたしまして、少額随契に当たりましてオープンカウンター方式による調達を、海上自衛隊の佐世保基地におきましてまず実施をいたしました。それによりまして少額随契による透明性、競争性、公平性の向上に努めたところでございまして、良好の結果を得られたと判断しておりますので、こちらの方式をほかの基地にも拡大することといたしております。

最後に5点目でございますが、少額随契の件数・金額を24年度実績のおおむね50%とするということを当初の目標値として取り組みを推進いたしまして、こちらにつきましては陸上自衛隊については件数では28%ですが、金額は50%削減、海上自衛隊では件数では73%、金額75%、それぞれ削減することができたところでございます。

なお、陸上自衛隊につきましては、件数が50%に達しなかったという要因分析でございますが、陸上自衛隊では小規模駐屯地が多くあり、定期的な調達を取りまとめたとしても、やはり少額随契にならざるを得ない契約ということで、少額随契の実績といたしまして、一件あたりの平均金額は8万7,000円程度ということで、160万円などといった規模では全くないものでございました。そういうことで、数値目標に届かなかったものが多かったと分析しております。しかしながらも、必要最低限に実施いたしました少額随契とした理由に、不適切なものはなく、取り組み内容の成果というものは確認できたと考えております。

この取り組みを引き続き継続することによりまして、更なる少額随契の割合の削減が、来年以降も見込まれるところでございます。これを踏まえまして最後に、1枚おめくりいただきまして、取組結果を踏まえた今後の方針ですが、少額随契を削減して、一般競争入札を推進する取り組みにつきましては陸上自衛隊及び海上自衛隊、それぞれおおむね良好な結果が得られたことから、民間競争入札を導入することなく、引き続き現在の取り組みを推進していくことといたしたいと考えております。

なお、取り組みの推進に当たっては、少額随契の理由の把握、品目リストの見直し等を引き続き図っていきたいと考えております。また、今回の結果を踏まえまして陸上自衛隊、海上自衛隊から今後良かった点、悪かった点はヒアリングを行いまして、組織の横串を通

すかたちでの共有化なども図っていきまして、省全体としての統一的な更なる推進に努めていきたいと考えているところでございます。防衛省からの説明は以上でございます。

○井熊主査 どうもありがとうございました。それでは、ただいまのご説明につきまして、ご意見、ご質問のある方はご発言願います。いかがでしょうか。はい、どうぞ。

○尾花副主査 ご説明いただきありがとうございました。11ページの取組結果について、2点ご教示ください。②で単価契約を導入ということでしたが、今後の拡大計画について教えてください。それから④でオープンカウンター方式を導入されたということで、これの拡大の予定について、教えてください。あと、最後に1点なのですが、非常にご努力をされたというふうに私は理解したのですが、このようにやることによって、うまくいかない点というか、業務への支障とか、もしそういうことで顕著なものがあるようであれば、教えていただければと思います。

○小原補佐 では、ただいま3点ご質問いただきましたので、まず陸上自衛隊の44%の駐屯地におきまして単価契約を導入したということの、今後の拡大の見込みですが、これは27年度ではまだ44%でしたが、今後どんどん広げていきますので、年度の経過とともにこの数字は上がっていくものと考えてございます。

続きまして④のオープンカウンター方式による他基地への拡大でございます。とりあえず試しといいたいでしょうか、まずは海上自衛隊佐世保基地、海上自衛隊には大きな基地が5つございますが、その中の佐世保で始めました。28年度以降は海上自衛隊のほかの基地でもどんどん拡大していきまして、もうホームページでも各基地でこうしたものをやるということの告知を開始しているところでございます。ゆくゆくは海上自衛隊全体に広がりまして、それも分析し、いい点をどんどん吸い上げていきまして、ゆくゆくは陸上自衛隊のほうにも波及させる予定でございます。

最後に、本件の取り組みをすることによりまして、うまくいかなかった点や業務上の支障があったかどうかという点でございます。支障につきましては、随意契約から一般競争入札に変えるということでございますと、書類の作成等、非常に煩雑な手続きといいますと、言葉は悪いのですが、そのようなものが発生するというのは事実でございます。限られた会計関係者の人員数でやるということにつきましては、事務負担になるという要素はゼロではございませんが、目的につきましては私どもも理解しているところでございますので、そこは職員の負担にはなりつつも、少しでも適正、公平な契約に努めるべくということで、兼ね合いを図りながら、なるべく目的達成のために努力していくというところでございます。

また、うまくいかなかった点につきましては、件数について数字の伸び率が初年度で50%までちょっと達しなかったという点が、もっとこの数字が伸びていればよかったのですが、組織が非常に大きいので、末端まで浸透させるということにも一定の時間がかかりますので、初年度といたしましては、思ったよりもいい数字というふうな心象を個人的には持っているところでございます。以上でございます。

○尾花副主査 ありがとうございます。

○井熊主査 よろしいですか。どうぞ。

○北川副主査 うまいかなかった点というか、なかなか難しい状態の中で仕事をされていると思うんですね。それで地元対策をどうするかという、そういう点もあると思うのです。だからこれを進められることはぜひ進めていただきたいとは思いますが、逆に、それで地元が妙な雰囲気になってしまって、本来の仕事の業務に差支えがあるかどうかとかいうようなことも、これは進めていけば出てくる問題ですよ。

だから、そこは現実の問題としてはその折れ合いとか兼ね合いがどこまでかということですが、現場で160カ所対応していただければ、場所、場所によっても、風俗、習慣も違うしということですが、どんどんこれを進めていくというのは、我々もやっていただきたいと思います。ただ、素直に本当にいいのですかというのは、僕が聞く立場ではないかわかりませんが、現場の担当者としてはあると思うんですよ。だからそういう意味で、進めてはいただきたいと思います、進め方等々で支障があったとか、あるいは地元の商店会といいますか、そういった方々の対応ですね。

逆に言えば、今までそういうもので癒着が起きるかもしれないから、こういうこともやっていただくのですが、トータルの雰囲気というのはどうでしょうかね。

○徳永課長 陸上自衛隊です。うまいかなかったところですが、私は6月まで別府駐屯地で連隊長をやっておりまして、隊員の規模は1,100名ぐらいのところですが、非常に地元に着した部隊です。陸上自衛隊は正確には159カ所ありますが、それぞれ地元にある程度密着をしてやっております。契約件数も別府の場合は60数件、先ほど平均100とありましたが、別府は60数件で、半分弱が少額随意契約です。非常に地元の企業との関係も密接にやっております、先ほど最後のページで地元調達の割合が80%ほどとありましたけれども、いい関係にはあると思っております。

先ほどご質問が一部ありましたオープンカウンター方式ですが、これは今後導入していくかどうかというのは、海上自衛隊さんの成果を見なければいけないとは思いますが、逆にオープンカウンターで地域を、九州、沖縄地区とかそういったものにしたがゆえに、例えば別府でやった場合に、違う県から多くの入札をいただいたりとか、逆に地元のコミュニティとの連携というものがちょっと下がってしまうのではないかとこのところを危惧しているところもありまして、そこは慎重に今後検討を進めなければいけないのかなというふうに思っております。

いずれにしても陸上自衛隊としては地元をしっかり密着して、国民の安全・安心のためにやっておりますので、引き続きやっていきたいと思っています。

○井熊主査 ほかにありますか。

○川島副主査 今日はどうもありがとうございました。少額随意契約の縮小に熱心に取り組まれているということと、そのことが成果につながっていると受け止めました。

3点質問させてください。一つは、いただいた資料の6ページ目、陸上自衛隊における

契約件数、契約額についてです。契約件数は24年度と27年度を比較したときに1万4,000件前後ということでほとんど横ばいであるのに対して、契約額が、これは一般競争入札、随意契約を合計して、大体45億から29億ということで、3割削減されています。かなりの努力をされたかと思いますが、その契約額自体が大きく減ったということについて、何かご努力された点ですとか、要因があれば教えていただきたいのが1点です。

2つ目、9ページ目、海上自衛隊における改善の状況ということで、これも契約件数と契約額です。例えば事務用品の消耗品のところだけで見ると、契約件数が24年度の2,200件が27年度で1,400件。それに対して契約額が24年度の14億円から大体横ばいになっています。先ほどとは反対に額はあまりかわっていませんけれども、契約件数が大きく減少したという点についても、何らかの要因があれば教えていただきたいというのが2点目です。

最後、3点目ですけれども、3ページ目のところです。今後の話ですけれども、③の最後のところに、平成28年度以降の目標設定に活用、という記述があります。平成28年度以降の目標設定を、今後どういったスケジュールで行おうとされているのか、陸上自衛隊、海上自衛隊の皆さんに、それぞれについてお教えいただけたらと思います。以上です。

○徳永課長 陸上自衛隊の予算について説明します。24年度におきましてはトータル44億円ほどが27年度においては15億～16億円減で、トータル28億円から29億円。マイナス15～16億円減った理由ですけれども、1つは、そもそも予算が減額というところがあります。それが約9億円下がっているということです。残り6～7億円が何かといいますと、6ページの真ん中ほどに「※」で書いていますが、24年度の調達には空自のリスト掲載品の調達実績について調達を実施しました。したがって、下のほうに書いてあります電池、CD-R、USB等については、24年度は入った形になっていました。今回はこれは除外した形になっています。

なぜ、この分を除外したかといいますと平成25年に会計検査院のほうから、こういった物品については各補給処、補給処というのは、陸上自衛隊は全国に5個方面隊がありますけれども、方面隊ごとに補給処というものを持っております。そこが一括してまとめてやるべきだという指導があり、27年度についてはその分がマイナス6億円ということになります。したがってまとめますと、そもそも予算が減ったのが9億円、ここに「※」で記載しているものが7億円ということでトータル15～16億円がマイナス分ということで整理したところであります。

そして、最後のご質問の、今後の3ページの③の28年度以降の目標設定をどうするのかというところですが、先ほど、冒頭に説明しましたこの調達に基づきまして引き続き今現在、28年度も取り組みを進めております。そして、今回の27年度の、皆様、委員からのご指摘を踏まえた上で28年度の成果を分析しつつ、海上自衛隊の成果も見ながら、今後の取り組みを29年度以降やっていきたいと思っています。

その際は更なる単価契約の拡大ですとか、オープンカウンターを入れるかどうかというところも含めて、しっかりやっていきたいと思っています。今回、陸上自衛隊として任務達成

というか、与えられた目標が達成できなかった、この件数50%というところは、少しでも近づけるべく努力はしていきたいと思っています。以上です。

○川島副主査 はい、ありがとうございます。

○東井課長 では引き続き、海幕から申し上げます。ご指摘の契約件数と契約額の関連でございますけれども、24年度と27年度を比較して、それぞれ契約件数そのものは一般競争、随意契約、24年度においては合計で2,200件程度です。これが27年度の取り組みで約1,400件に件数としては減少しています。方や、契約額としては24年度に14億円程度が、27年度も14億円程度ということで、買ったものの総額は変わらないのですが、一般競争に大分シフトしたので、件数が減ったということのあらわれだと思っております。

例えば海上自衛隊の基地は全国にございますけれども、卑近な例を申しますと北は北海道の稚内から基地がございます。そういったところのものの所要を例えば青森に大湊という基地がございますが、そちらに所要のものをまとめまして、そこで一括して契約したということによって、地方、地方のものを、ブロックごとにまとめてやったことによってそういった契約件数を少なくすることができた。まあ、そうは言いながらも所用のものはちゃんと買っているということの取り組みのあらわれでございます。

それから先ほど来ある、すみません、戻りますけれども、オープンカウンターの件でございます。我々、海幕の中におきましては、各総監部の経理部長を集めた会議を毎年2回ほどやっておりますが、ここで紹介をいたしまして、佐世保の取り組みを今後、今年度は大湊と舞鶴でとりあえずやっていこうということで既に舵を切っております、そういった取り組みも実施をしているところでございます。

なお、この後の目標につきましては、各総監部の取り組みがまだ実地に行っておりませんので何とも申し上げられませんが、今年度の目標そのものを踏襲して、引き続きしっかりやっていきたいと思っておりますので、どうぞご理解をいただきたいと思います。以上です。

○川島副主査 はい、ありがとうございます。

○井熊主査 ほかはいかがですか。はい、どうぞ。

○引頭副主査 ご丁寧なご説明ありがとうございました。全部で3点、質問させていただきたいと思います。1点目は今、ご説明がございましたオープンカウンターの話ですが、先ほどの陸上自衛隊からは地元への配慮ということで、オープンになると地元以外の地域の業者が来てしまったら困るというお話がありました。海上自衛隊はこれからさらに適用拠点を増やしていくというお話でした。海自への質問ですが、どういう形でそのオープンカウンターという仕組みと地元企業への配慮を両立させていらっしゃるのかというのが1点目です。

2点目の質問ですが、11ページのまとめに、27年度における地元調達割合の記載があります。陸上自衛隊、海上自衛隊の件数、金額があり、客観的には地元調達の目的はかなり達成されているように見えました。これについて2つ質問があります。27年度の数字し

か記載されていないので、前と比べて増えているのか、減っているのかについて教えてください。それから、今回の様々な一般競争入札の改善への取り組みと、地元の比率、調達割合が多分増えていると思うのですが、それと関係していたのかどうかについて教えてください。

最後に3点目ですが、先ほど防衛省の方から最終的に今回の取り組みでよかった点、悪かった点について、それぞれ陸上自衛隊、海上自衛隊ともに展開していくというお話がありました。これは海上自衛隊様、陸上自衛隊様それぞれに伺いたいのですが、今回、こういうやり方をして何か気づきというものはありませんでしたでしょうか。事務が増えたというマイナスは少し置いておいて、例えば調達のプロセスにおいては、先ほどまとめることで少し効率化ができたという話もありました。何か良かった点、気づいた点、業務が改良できた点というのがあったか否か、そしてもしあったとしたらどんなものかというのを教えてください。以上でございます。

○徳永課長 陸幕からです。1点目の質問の地元調達の割合のこれまでの推移というところですが、手元にある資料が26年度と27年度の比較になります。ちょっとそれ以前のものが無いので、26、27しか。

○引頭副主査 2年度分しかないのでしょうか。

○徳永課長 手元にないので恐縮なのですが、件数でいきますと26年度は78%から、今回資料に書いてある81%に、若干増加をしております。それから金額についても資料は78と書いてありますが、平成26年度は77.3、ちょっと細かいのですが1%弱ほど向上していると。これが今回の取り組みによって向上したかどうかというのは、この場ではお答えができないのですが、ちょっともう少し精緻に分析してみないとわかりません。

○引頭副主査 これは増えていっている感じなののでしょうか。前からこのような状況なののでしょうか。

○徳永課長 これは恐らく、そんなには変わらないと思います。

○引頭副主査 昔からですか。

○徳永課長 若干、凸凹があると思います。

○引頭副主査 昔から同じような比率ということですか。

○徳永課長 はい。

○引頭副主査 そうですか。わかりました。

○東井課長 では、引き続き海幕から申し上げます。先ほど来ご指摘のございました地方以外のところからの参入が懸念されるということの関連でございますけれども、そもそもオープンカウンター方式の採用のあり方というふうなものは、調達案件のリストをホームページで公開をしております、この競争参加の地域の条件を既に指定をしております。

例えば今回、佐世保でオープンカウンターをやりましたが、このオープンカウンターは九州、沖縄地区の等級C、Dといったところの方々をお願いしますということを条件にあらかじめお示しさせていただいておりますので、そういった懸念はないのかなというふう

には思います。そういうことで、それがお答えになればと思います。

○引頭副主査 ありがとうございます。

○東井課長 あとは、やはり我々もオープンカウンターをしながら、では相手方がどのようにこれを考えていただいているのか。基地を支えていただくその地域の方々の声というものを我々も重視しなければならないのですけれども、ちょっとだけ聞いていることがありますので、ご紹介させていただきます。

従前から官側からランダムに指定をされて、指名をされて、複数の事業所で完結した業務であった、いわゆる少額随契というものが、このオープンカウンターをすることによって、どのような調達をしているのかという、そういった存在がわかってきたということで、ある程度、透明性が図られたのかなというふうな実感をお持ちであるというふうに、我々は思っております。

また、履行可能な業種に都合よく指名してもらえる保証がなく、辞退することもありましたが、受注実績のない事業所にとってはビジネスチャンスがないも同然だった。これが今後参入できるかなというふうな所見をお持ちであるということです。

また、今まで受け身であった業態を積極的に獲得していく業態に変えるきっかけとなって、地域経済にとってはよい刺激策にもなったのではないかといったご所見もあり、ある意味、透明性でいろいろやりながらも業者さんにおいてはいろいろなビジネスチャンスを生みせる結果にもなっているということで、これは我々と地元の間では、全てが全てではないとは思いますが、総じてウイン－ウインかなというふうには思っております。

それと26年度とその前の年度の比較でございますが、すみません、しっかりとしたデータがないので断言はできませんが、我々の検討の中であまり件数がそんなに変わっていないということで認識をしておりますので、そういったご理解をお願いしたいと思います。以上でございます。

○引頭副主査 はい。

○井熊主査 ほかにいかがですか。はい。

○古笛副主査 はい、では、極めて素人的な質問ですけれども、事務用品の調達という意味では同じであるのですが、各駐屯地、あるいは基地ごとで、何か特徴というものがあるのか。あるいは陸上自衛隊と海上自衛隊とで、何かそれぞれ考慮しなければいけない違いとかがあるのか。今後を考える上で何かアドバイスを頂けたらと思います。

○小原補佐 ただいまご質問いただきました1点目ですが、陸上自衛隊は各駐屯地、海上自衛隊は基地と申しております。それぞれの特徴でございますが、陸と海に分けた場合ですと、まず契約するのが陸上自衛隊ですと駐屯地単位で契約していることが多くあります。他方、海上自衛隊ですと、全国を5つに分けまして、その分けた地方隊ごとに補給所というものがございまして、そこで契約するのですが、契約をする単位がそもそも違うといったところがございます。

こちらから、26年の1月にそれぞれ陸海空のどこが主に契約をしているかといったよう

な、組織の立てつけがそもそも違うというご報告をさせていただいたところでございますが、他省庁と違いまして、陸海空でそれぞれの契約方式、地元特性等を踏まえまして、大きく違うところでございまして、なかなか比較しがたい組織の組み立てになっているところがそもそもございます。

したがいまして、陸自と海自でそれぞれ考慮すべき点ですが、陸でよかった点をそのままストレートに海にそのまま単純に移植するというのも難しくて、また逆もしかりです。一旦よかった点というのはヒアリングして、それを移植可能かどうか、またその中のエッセンスだけでも吸い上げられるかどうか、一旦分析いたしまして、それを移植するということの可否を検討するというところです。

組織がそもそも縮小再生産的に同じような組織であるというわけではないという、そもそも違っているというところが難しいところでございます。ですから、いい点は、なるべく考え方は吸い上げるようにはするものの、その手法そのものがただちに取り入れられるということには、なかなかつながらないというところで悩みながらやっているところです。以上でございます。

○徳永課長 陸上自衛隊の特性というところでは、先ほど159個の駐屯地と言いましたけれども、大規模、中規模、小規模駐屯地がありまして、大規模というのは例えば埼玉県の朝霞駐屯地とか、あるいは熊本県の健軍駐屯地はもう本当に3～4,000名が駐屯地内に所在する、中規模というのは私がいた別府駐屯地のような1,000名ぐらいのところですよ。そして、小規模になりますと弾薬支所とか、本当に100名程度の駐屯地がありますので、先ほど説明がありましたように一律にいろいろな方式をそのまま適用するというのは、やはりそこには工夫が必要だというふうに思っています。

具体的な数字を一つ、紹介しますと、そもそもの年間の調達実績が年間160万円未満という駐屯地が全部で11個駐屯地あります。それから、各期160万円として、年間600万円ぐらいの規模の駐屯地は55個駐屯地あります。したがって159個のうち、約60個から70個駐屯地は非常に予算が小さい中でやっているの、それも件数がなかなか減らない要因の一つではあるのですが、そういった駐屯地の特性に応じた処置、対策をやはりしっかり図っていく必要があると思っています。

○古笛副主査 はい。

○引頭副主査 よろしいでしょうか。先ほど質問のなかで、今回の少額随契の比率を減らす取り組みにおいて、業務プロセスなどで、何かプラスの気づきの面があったかという質問をさせていただき、海自からはお答えをいただいたのですが、陸自の方ではいかがでしたでしょうか。

○徳永課長 今回の取り組みを通じてということでしょうか。

○引頭副主査 そうです。

○徳永課長 やはり駐屯地ごとに、非常にこれまでは単発、単発で契約をしていたところを、今回の陸上幕僚監部から通達を発簡して、しっかり取りまとめたというところで、こ

れまで3回やっていたところを1回にまとめて出したり、非常にそこは契約を担当する者たちの意識が今、変わりつつありますので、これは引き続き継続してやりたいと思っています。

○引頭副主査 そのことによって、例えば調達に見える化ですとか、先ほどは少額随契のプロファイルがわかるようになったというお話もありましたが、こうした取り組みは継続するという理解でよろしいでしょうか。

○徳永課長 はい、継続します。

○引頭副主査 はい、わかりました。

○井熊主査 ほかはよろしいですか。はい。

○宮崎専門委員 11ページのところですが、結局この現状、取り組みを見るともうほとんど、7割、8割方一般競争入札に、件数としては陸上自衛隊、海上自衛隊ともに移行されている中で、結果として地元の調達割合というのは8割弱ぐらい達成されているということで、この地元への受注確保のために分離、分割発注を行うこととの費用対効果だと思っていまして、要は単価契約にすれば、もう年間の調達予定を一括でこの単価でこの業者にということであれば、入札に移行はしやすいと思うんです。

その要は、分離、分割で少額随契をする割合を単価契約なりに移行して減らしていくことと、この地元の調達を確保するということとの、因果関係を分析いただいて、結局、ほとんど一般調達に移行している中でもほとんど地元調達割合が従来から変わっていないのであれば、淡々と単価契約を増やしていってもお互い業務を効率化するというメリットもありそうだなというふうに私は見えているのですが、そのこの、地元配慮した分離、分割発注をどの程度今後行っていくのか、過去の実績データを見ながら単価契約にどの程度移行していくかというところをまさに今後検討いただければよろしいのではないかと見ております。

○小原補佐 ただいまご指摘いただきました分離分割発注の要因分析でございます。因果関係につきましては、まさにご指摘の通りかと思しますので、更にこの部分は精緻に分析して、よりよいものに努めてまいりたいと思います。

○井熊主査 ほかはよろしいですか。では、私から一つ質問させていただきます。6ページでこの上の表の「※」印のところで、「(電池、CD-R、USB等)」を除外しているというただし書きがあるのですけれども、これを除外していなかったらこの数字はどうやって変わるのですか。ざっくりでいいのですけれども。

○徳永課長 除外しなければ24年度実績で7億円調達していますので、これが契約額27年度トータル28億円プラス7億円ということで、分母が35になろうかと思います。

○井熊主査 だから、それは一般競争入札側に入るわけですね。

○徳永課長 そうですね、はい。

○井熊主査 そうですね。だから24年度と27年度の比較をしているわけですから、これを何か数字の上では除外する必要はないのではないかなと思うのです。例えば、27年度の

ところで一般競争のものが今、23億あったら30億ぐらいになるということですよ。

○徳永課長　そうです。はい。

○井熊主査　そういう意味合いということになりますよね。だからこの契約額というのは35億分の5になると。10%強ぐらいになるということを行っているんですよ。

○徳永課長　はい、そうなります。

○井熊主査　わかりました。

では、皆さんいろいろとご意見を聞かせていただいて、航空自衛隊さんがやられて、それから海自さんがリストをつくられて、それから陸自さんがリストをつくられて、やられていることというのは、着実に成果は出しているのではないかなという感じがいたします。

それで、今ちょっと数字を確認させていただいたのは、陸自さんの数字というのは、そういった意味でこういう、「(電池、CD-R、USB等)」の取り組みを含めればもう少し、だいぶいい数字に改善されるのではないかなという部分もあるかと思います。

これは24年度と27年度の比較ということなので、私はそうした評価をして構わないのではないかなと思います。それで、このまま陸上自衛隊さんが目標未達だということで別表にそのまま記載するというのもあるのですが、私はこのまま今の取り組みを続けていけば、目標が達成される蓋然性は高いのではないかと考えております。

その意味で、これまで調達に関する取り組みをご説明させていただきましたし、また委員の方々からもいろいろな質問をさせていただいております。その意味で、陸上自衛隊さんでは目標に達しておりませんが、十分な成果を上げていると思いますし、これから当初の目標を達成する蓋然性もあるのではないかと思います。

一方、海上自衛隊さんは非常に目標を大幅達成されているということがございます。そういった意味で今後も競争性が一層改善されることが期待できるのではないかと思います。したがって、公物管理等分科会としてのフォローアップを終了し、次回の基本方針別表から本事業を削除してもよろしいのではないかなというふうに考えております。

今後は防衛省の責任において、今の調子で一層の改善を図っていただくというふうに考えておりますが、先生方いかがでございましょうか。特にご異論とかありますか。

ではそういう形で、今後は防衛省さんの責任のもとで、一層の調達の改善を図っていただければと存じます。

それでは、本日の議論の内容については、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。整理したものについては、事務局から監理委員会の本委員会に報告願います。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、事務局にお寄せください。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していただきます。事務局から何か確認すべき事項はございますか。

○事務局　特にございません。

○井熊主査　はい。では以上をもちまして、「防衛省・自衛隊の事務用品調達業務」の審議

を終了いたします。防衛省の皆様におかれましては、ご出席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、傍聴者の方はご退席いただきます。どうもありがとうございました。

—— 了 ——