

入札監理小委員会  
第396回議事録

内閣府官民競争入札等監理委員会事務局

第396回 入札監理小委員会議事次第

日 時：平成28年1月22日（金）16:48～17:38

場 所：永田町合同庁舎1階 第1共用会議室

1 開 会

2 議 事

1. 契約変更の審議

○地方入国管理局の入国・在留手続の窓口業務（法務省）

2. その他

<出席者>

（委 員）

尾花主査、浅羽副主査、生島専門委員、川澤専門委員、辻専門委員

（法務省）

入国管理局 総務課 東郷補佐官、川崎法務専門官、宮武係長

（事務局）

新田参事官、小八木参事官

○尾花主査 それでは、ただいまから第396回入札監理小委員会を開催します。

本日は、法務省の「地方入国管理局の入国・在留手続の窓口業務」の契約変更について審議を行います。

最初に、法務省入国管理局総務課東郷補佐官より、事業の契約変更について、御説明をお願いしたいと思います。

なお、御説明は5分程度でお願いいたします。

○東郷補佐官 法務省入国管理局の東郷でございます。よろしくお願いいたします。

配付されている資料を御覧いただければと思います。こちらで御説明させていただきたいと思います。

こちらの契約については、資料に書いてございますとおり、受託事業者は株式会社ブリックス。契約金額は206,496,000円でございます。平成26年4月1日から平成29年6月30日までの3年3か月を契約期間として契約を締結しているものでございます。

同様の業務委託は、名古屋入国管理局及び大阪入国管理局においても実施しております。

こちらの変更契約になった経緯でございますが、昨年10月に、東京入国管理局で、東京入国管理局の担当者と受託事業者との定例会議が開かれたのですが、その場において、受託事業者側から、取扱件数が大幅に増加していて赤字が発生している。委託費の増額による金額改定がなされない限り、本年度末をもって本件委託業務から撤退したいというような申出がありまして、東京局宛に提案書が提出されたところです。

この提案書によりまして、東京局の受付業務において、契約当初に想定していた取扱件数から大幅に件数が増加したために、平成26年度以降大幅な赤字が続いているとの説明があり、平成28年度もこのままだと同様の状況が見込まれてしまうと。これは業務を継続するためには増額をしていただかないと無理ですと、そういうような御要望があったというものでございます。

この提案内容について、当局において検討をさせていただいたのですが、参考資料のグラフを御覧いただければと思います。実際の入札実施要項でお示ししたのは、平成22年度から24年度までの実績件数ですが、真ん中辺になると思いますが、大体平均で361,000件になっております。このグラフを見ていただくとお分かりになるかと思うのですが、25、26年度とぐんぐんと伸びて、26年度の実績ですと、22～24年度の平均の361,000件から10万件も伸びて467,000件。これは29.3%の増加に当たるのですが、そのような形で大幅に増加したと。27年度上半期においても、こちらのグラフは見込んでそのまま伸ばしているのですが、上半期で、26年度に比べて8.9%増加したということになったと。こちらのグラフを御覧になっていただくとお分かりになりますとおり、22～24年度よりも前の19年度から見ても、大体横ばいで来ているというのが、24年度以降、非常に大きな増加を示したということでございます。これは私どももちょっと予見してなかったということではあるのですが、事業者側からしても、予見し難いほどの件数の増

加になったのだろうということをごさいますて、見直しを行う必要があるだろうと考えたところをごさいます。

その一方、本件の委託業務は、国庫債務負担行為を活用して予算執行しているということをごさいますて。また、お話をいただいたのが10月で、その後もいろいろ協議をしたりしていたところをごさいますて。28年度の予算の増額要求もしていなかったということで、追加の予算措置はできないと判断しまして。この場合、現在の業務処理体制で、かつ金額改定がなされない場合には、受託事業者がもうやめることは明らかでありましたので、受託事業者の撤退に伴って、当局の業務運営に多大な影響を及ぼすことを考えまして、ブリックスからの申入れにはやむを得ないということで承認するとともに、契約期間を28年3月31日の年度末までと変更して、28年度は新たな受託事業者を選定するという形にさせていただいたものをごさいます。

契約変更後の措置につきましては、早急に受託事業者を選定して、来年度の業務実施に備える必要があるということをごさいますて、市場化テストのプロセスで入札を実施することになりますと、相当期間を要することになりますので、事業者がかわれば引継ぎとか研修とかが必要になりますので、市場化テストによらない一般競争入札を実施して、新たな事業者を選定の上、単年度契約により契約を締結することとしたいと考えております。

平成29年度以降の対応につきましては、ほかの地方入国管理局で同様の業務を実施しておりますので、その状況等も踏まえまして、新たにどうするかということを検討していきたいと考えております。

ちなみに、これグラフが2つあるかと思いますが、後ろの方についているグラフですが、これは全国をごさいますて、区分のところが、東京局は年度で書いてあるのですけれども、全国の方は公開されている統計をそのまま使っているもので、年になっているのですけれども、これを見ていただくと、東京ほど顕著に、19年とか20年とかに比べて大きく増えているわけではないのですが、23年を底として急激に伸びている。こちらの受付件数が非常に増減が激しいと。これはいろいろな理由が考えられるのですが、リーマンショックの影響とか、震災の影響とかで、減っていたところが、景気が回復したということで、外国人の方がたくさんいらっしゃるようになったということが影響していると思われるのですが、こちらを事前に推定するのは非常に難しいということで、こういうことも考えながら、今後はどうしていくかということをごさいますて慎重に検討したいと考えております。

以上で、当方からの説明は終わらせていただきます。

○尾花主査 ありがとうございます。

それでは、ただいま御説明いただきました契約変更について、御質問・御意見のある委員は御発言願います。

○辻専門委員 どうも御説明ありがとうございました。

一般論で申し上げますと、公サ法で出す業務はいずれも国にとって非常に重要な業務ば

かりだとは承知しております。こういうシーンでこの仕事をしてくださいと言ってお声をかけたところ、何人か手を挙げてくださって、一番優れたと判定した方をこの受託者と認めて、仕事をお願いすると。このシステムがうまく機能するためには、契約した以上は絶対守って、受託期間については、もらったお金で全てちゃんとやるという前提でやっていただかないと、言い方は悪いですが、重要な業務を安受け合いで請け負って、途中で見込がなかった、若しくは、あえて安受け合いをしている可能性もあるのですけれども、その上で、この業務はこれ以上できないので、お金を積み増してもらわないとできませんよと、請け負っている業務をいわば人質にするような手口も可能になるかもしれません。そこで、多分、原則としては、必ず契約は守られるべきであるという前提に立たなければならぬとは思っております。ただ、もちろんいろいろ予見し難い事情の変更があつて仕方がなかったという事情がありそうなのですけれども、念のため、今後、こういう事情変更があつた場合に、どんな場合に契約の解除を許すかという重要な先例にもなるかと思ひますので、ちょっと詳しいお話を伺わせていただければと思います。

まず1点考えたのは、おそらく、今回この入札をするときに、事業者さんたちに対して、従前、どのくらいの処理数があるかという客観的なグラフをお示しになったという理解で、まず合っていますか。

○東郷補佐官 グラフではなくて、22年度から24年度の実績件数です。こちらの表のこの部分と御理解いただければと思いますが、3か年についてお示しをしたということでございます。

○辻専門委員 おそらく、事業者さんたちに対しては、客観的なデータをお示しただけであつて、特段、当時、今後、法務省さんが認識している情報をもとにするとういう推定がされる、将来、こういう数字が予想されますよとかという、そういう予想は出していなかったという理解で、合っていますか。

○東郷補佐官 出しておりません。

○辻専門委員 当時、法務省さんとしても、この額でこの業者さんはやってくれるのだろうかとかという判断もしたのではないかなと推測するのですが、公表をしなかった資料として、法務省さんの内部で、今後、こういうふうな増加傾向があるのだろうか、そういう推論とかは、当時なさっていたのでしょうか。

○東郷補佐官 推論をしていたかどうかは、すみません、資料が残っていないので分らないのですが、ただ、こちらを御覧いただければ、先ほどもちょっと御説明したのですが、ほとんど横ばいになっていまして。ここまで増加するというのが、我々もなかなか見込んでなかったというのはございます。

○辻専門委員 今後、また、お客さんの数がどれくらい増えるかよく分からないという同種の事案を入札に出す際に、おそらく、出す側においても、今後どれくらい増えるかどうかという事情を一生懸命調べた上で推論をしていくという作業が必要かなとは思ひますけれども、今後、改めて、今回のこの仕事を入札にかける時に、将来、入国者数がどれぐ

らい増えるかとかという推論を、法務省さんの内部でする予定はあるのでしょうか。

○東郷補佐官 私どもでは、毎年、予算要求をする時に、その予算要求年度にどのくらいの件数になるかということは、当然、推計をしてやるのですけれども、それはあくまで1年間ということになりますので、例えば、今回のように、何年間か先まで見込んで長期的にというのはなかなか難しいというのがございます。

在留外国人とは直接関係ないのですが、次のページにお示ししているのですが、外国人の新規入国者。これは観光客がほとんどではあるのですが、報道とかでも出ているかと思うのですが、訪日外国人が19,730,000人。こちらに載っているのは新規入国者ということで、再入国の方とかそういうものは除かれていますので、ちょっと数字が合わないのですけれども、このグラフを見ていただくと、非常にシャープな立ち上がりをしているのが御覧いただけるかと思いますが、これは、我々も何年か前には全く想定をしていなかった数でございまして。非常にお恥ずかしいことではあるのですが、入国管理行政というのは、今、非常に予想が難しいというところがございます。

在留外国人についても、先ほどのグラフを見ていただいてもお分かりになるように、非常に振れが大きく、では、これが何年か前に想定されていたかといいますと、我々もなかなか分からないというところがございます。

○辻専門委員 今お伺いして思っていたのですが、今回のこの委託業務は、在留外国人だけではなくて、観光で入って来たような、新規の方についても業務を委託しているのでしょうか。

○東郷補佐官 観光は全然関係ないです。あくまで、中長期の関係です。

○辻専門委員 先ほどお話を聞いた、外国人の新規の入国者数が上昇しているのは分かるのですけれども、新規の入国者は今回の委託の目的ではないのでしょうか。

○東郷補佐官 ないです。

新規というのは、短期滞在も含めてのものです。こちらの在留の関係というのは中長期の在留者の方で短期滞在とはあまり関係がない方たちです。そういった意味では直接関係はないのですが、新規入国外国人の中に、こちらの在留資格申請の関係が含まれているというものではございます。

○辻専門委員 直接関係する数字は、在留外国人の数、この赤いグラフですね。

○東郷補佐官 はい。

○辻専門委員 この赤いグラフに示された在留外国人が、今回の業務の委託の目的という理解で、合っていますか。

○東郷補佐官 申し訳ありません。正確に申し上げますと、この在留外国人の中には、永住者とか、定住者の方とか、そういう方も含まれていまして、結局、今回、受付業務で来ている方は、新規に日本にいらっしゃる中長期在留者の方がとられる在留資格認定証明書という書類の申請とかですね。あとは、1年から5年の間の在留期間の更新をされる方とか、そういうような申請手続でございまして。必ずしも、この後ろに書いてある在留外国人数

と直接リンクしているというわけではございません。どちらかという、申請受付件数がそのままでございます。

○辻専門委員 分かりました。

○浅羽副主査 御説明いただき、ありがとうございます。

大分いろいろと大変そうだなというのは、数値を見ても思います。ただ、やはり本来のあり方ということに関して言うと、辻委員のとおりだとも思います。

そこで、仮に、今回このような契約期間の変更を認めるとしたとして、次のステップで、この契約終了の翌年度や翌々年度等に、もしもですけれども、先は分からないということでしたので、1.4倍になったということは、そこから、また、何割か落ちて、もとの定常状態に戻ることもあり得なくはないと思うのですね。ない方がいいとは思いますが、あり得なくはないと思います。

そうした場合に、今度は、契約した金額が高過ぎるので返していただくとか返納、どういうふうになるのか分からないですけれども、そういったようなことを何か契約上入れるのか、あるいは、そういうようなことは一切考えないのかということが1つ。

もう一点で、名古屋や大阪において、そんなに変わっていない、東京が顕著だということで、全体の数字とのバランスで見ると明らかですけれども、もしも、時期的に少しずれて、名古屋や大阪などでもちょっと増えてきたといった場合に、事業者から、うちもちょっと考えてくださいと言われたときに、どれぐらいであれば検討される余地があると認めるのか。その辺りのもくろみとか目途みたいなものを教えていただきたいと思います。

○東郷補佐官 今回の委託契約は、29年の6月までということで、基本的には、28年度のあと3か月ということで、来年度を乗り切れば、とりあえず、一旦契約は終了ということになります。

ですので、東京入管については、1年の短期で契約でやりますので、それは、この範囲でやってくださいと。1年間は我慢してくれということでやらざるを得ないのかなと。

名古屋・大阪については、今も状況は聞いているのですが、件数が伸びていないわけではないのですけれども、絶対数が東京に比べると非常に少ないというところもありまして、それほど、業者の方から苦情とか、何とかしてくれという話は来ていないというものでございます。

入国管理局の場合、昔から「ガリバー機関」と言っていて、東京がかなりの割合を占めているというところで、それで、当たりが非常に大きかったと。特に、今回の景気回復とかも、やはり関東近辺が中心になったということがあるのかなというふうに推測しているところではあるのですけれども、そういうことで、東京が一番混雑をしてしまったということなのかなと考えております。

今後の29年度以降のことですが、これから、技術的な面もありますので、慎重に検討したいと思いますが、国庫債務負担行為でやると、結局、初年度に負担行為を起こして、その後、変更することが手続的に非常に難しいというのがありますし、本来が、安定してや

るために、数年でやることになっているのですが、このような増減が激しいと、先ほど御指摘があったように、もし、リーマンショックみたいな景気後退があれば、これは、また、減少になるし、このままアベノミクスがうまくいけば、むしろもっと増えるのだろうということで、入管当局としてはなかなか読みにくいところがございますので、単年度でやっていくことも考えられるのかなと考えております。

○浅羽副主査 件数が少ないからということであっても、件数が少なければ契約金額が小さい。契約金額の小さい中で、それでも足が出てしまったらというようなことは、事情としては別でもあるだろうなど。

そこで、ちょっと気になるのは、今回こういうようなことがあって、東京では仮に認められたとしたならば、では、うちだってということになる可能性はないのかなと。その辺りどのように考えていらっしゃるのかなということが質問の意図でございました。

○東郷補佐官 すみません。そちらについては、28年度は1年間と3か月はあるのですが、結局、そういうふうに言われたとしても、再度、契約を途中で打ち切ってしまう話になると、また、入札をして、その業者が取れるかどうか分からないということになってしまうと思います。今回、ブリックスの方は、2年間赤字が出てしまっているの、これ以上はということがございますので、最後の1年間について契約を変えるという形です。

名古屋と大阪については、今のところ文句は出ていませんので、特に長時間勤務も出ていないというところがございますので、28年度は大丈夫なのかなと。3か月について、うちでできないのですという話があるかどうかというのはあまり考えられないのかなと。ちょっと見通しが甘いと言われれば、御指摘のとおりなのかもしれないのですが、名古屋と大阪についてはそれほど心配はしていないということがございます。

○尾花主査 御質問に答えられてないと思うのです。

浅羽副主査がおっしゃっているのは、入札手続の公明性・公平性というのは、運用についての公平性もあります。今回、何か基準を設けないことにより、公平性をかえって欠くのではないのでしょうかという御質問だと思います。

つまり、東京はやめられて、大阪・名古屋はそういう文句が出ていないので心配ないですということではなく、東京をやめる理由として、基準がなくてよいのでしょうかという御質問をされています。それなので、具体的な事情ではなくて、東京をやめられる具体的な基準を持つことが必要なのではないですかという意味です。

今のは、文句が出てないから心配ないですということで、安心はさせていただいたのですが、そうではなく、こちらを読むと、やむを得ない事情のある場合だけ中止できると言っているときの、「やむを得ない事情」として、どういう事情を考えて、それに当てはまれば、次の方が申し出たときは、やむを得ない事情で認めてあげるという覚悟のもとで運用されていますかというような質問をされているように私は思うのですが、いかがでしょうか。

○東郷補佐官 こちらのケースについては、どちらかという、ブリックス側が「もう、

撤退します」と言っていたというのがあります。その主張に対して、やむを得ない事情があると判断したと。名古屋と大阪についても、実際にその申出があったときに、やむを得ないかどうか個別に判断をすることになるかとは思いますが、今のところは、名古屋と大阪の増加状況については、東京ほどひどくはないというのがございます。

ただ、そのときに実際の協議をして、本当にやめますという話になった場合には、そのときに判断させていただこうとは考えております。すみません。ちょっと事前というか、今、何%を超えれば契約変更を認めるのかというのが、明確に今の時点で持っているわけではございません。

○尾花主査 それを聞かれないという点だと思います。基本的な発想は、契約はやめられません。やめられないのが原則なので、今回やめると言ったときに、「はい、いいですよ」と言うには、基準を持っていただくことが必要なのではないかと、辻委員とほかの委員も言っているところがございます。

そのときに、やめるのは明らかという御説明があったのですが、やめられたら、解除して、損害賠償します。そういう仕組みの契約であるにもかかわらず、やめるのを認めてあげる理由が、何か基準があってほしいなということを浅羽副主査は強く主張されているように思うので、ちょっとお考えいただければと思います。

○生島専門委員 私も関連した質問になるのですが、そもそも最初に契約の段階で、過去の22年度から24年度の実績値はお示しになったということですが、大体これぐらいの業務量ですよというお話というか、その辺りがきちんとあったのか。逆に言えば、実績値は示したとして、大体これぐらいのボリュームの業務量なので、これぐらいでお願いしますと。それが何割増えたらどうかというルール決めが元々おそらくなかったのかなとは思いますが、そうすると、それを踏まえて、1.4倍ということがもし今回の件がやむを得ないという御判断なのであれば、次回以降の契約に関しては、4割以上何年度の間にずれた場合は契約変更もし得るみたいな、そういう基準をある程度お考えの上で御提案いただければ、多分ほかの先生方もなるほどというのがあると思うのですが、名古屋については個別に判断と言われてしまうと、どこに基準があるのかなというふうな気がしてしまいますし。

また、撤退しますと言ってしまった場合に、ペナルティーがないのであれば、割と気楽に入札をして、ちょっと無理だったからやめますということが通ってしまうのも、やはりよろしくないのかなと思いますので、一定の基準を、今回、配慮するに当たっても、事後的にはなってしまいますけれども、次に向けて、上下何%のずれだったらどうかと。逆に、多過ぎた場合はやめていいよということであれば、少な過ぎた場合は、4割以上減った場合はその分は返していただきますよというルールになるのか。何か公平なルールの設定が必要になるのではないのかなと思ったのですが、いかがでしょうか。

○東郷補佐官 おっしゃるとおりだと思います。増減について対応するというのであれば、何割以上増加した場合には、改めて協議とかですね。減った場合には返してくださ

いというようなものを契約に設けることが必要だと思います。

ただ、技術的に、国庫債務負担行為でそのようなことが可能なかどうかというのが、ちょっと私どもも詰め切れていませんで、先ほど、単年度にせざるを得ないのかなというようにお話をさせていただいたのは、技術的にそういうようなことが国庫債務負担行為で複数年度の契約でできるのかどうかというのが、私どもなかなか結論が出ていないので、そういうことも含めて、単年度でやるのか。そういうような複数年度で、年度ごとに何%以上増えたらどうするという条項を盛り込むのかというのを、今後検討したいと考えております。

○生島専門委員 ありがとうございます。

○川澤専門委員 御説明ありがとうございます。2点ほど質問させていただければと思います。

サービスの質についてですが、市場化テストの場合もサービスの質が設定されているかと思うのですけれども、サービスの質については、今回、2年間の契約において何らかの達成をしていないとか、そういう状況がなかったのか。つまり、サービスの質を達成していないから契約を解除するといったようなことが可能なかどうかということはいかがでしょう。

○東郷補佐官 元々毎年2回アンケートを取って、それで評価をすることになっておりまして。昨年のアンケートについては、今、集計中のごさいますて、それも評価、今後、29年度以降をどうするかというものの評価に向けて、集計して、判断をしていくということになるかと思えます。

現時点で、昨年どうだったかということは、まだ集計をしておりませんので、把握しておりません。

○川澤専門委員 もう一点、いわゆる窓口業務のように来訪者がかなり変動するような場合に、1人当たり、1件処理当たり幾らという単価契約も考えられると思うのですけれども、もちろん総枠の想定があった上で、単価で契約をしますので、結局、契約形態を変えたところで、何らかの問題が解決するわけでもないかもしれないのですけれども、例えば、こういった窓口業務について、単価契約で結ばれているようなケースがあるのか。もしくは、今後、単価契約で契約を締結されるようなお考えがあるのか、その辺りはいかがでしょう。

○東郷補佐官 受付業務ということではないのですが、例えば、入力業務とかで単価契約でやっている例はあるのですけれども、これは市場化テストとかではなくて、あくまで単年度の委託契約で、そういうような形でやらせていただいているという例がございまして。単価契約ということも考えられるのですが、そうすると、結局、複数年度の国庫債務負担行為で契約するのは、多分、技術的に難しいのではないかなというふうに考えております。国庫債務負担行為の場合は、総額で、何年度で幾ら払いますという約束を事前にするというような形で契約することになるかと思えますので、単価契約でやるというのはなかなか

難しいのではないかというふうには現在考えておりますが、ちょっと技術的な話ですので、もうちょっと詰めたいなどは思っております。

○川澤専門委員 国庫債務負担行為を複数年度で総額取った場合だとしても、例えば単価契約にしていれば、増えたものはもちろん支払できないですが、減った分については支払をしないような形は考えられるかと思っておりますので、その辺りはぜひ御検討いただければなと思っております。

○辻専門委員 ちょっとしつこくて申し訳ないのですがけれども、契約というのは、一度契約された以上は守られるべきである。途中で受託者側において赤字が出たからやめたいというのは、原則許されないという前提でお話しするところですがけれども、公共サービス改革法の21条1項がございます。おそらく、今回の契約書に書かれた第13条3項に書かれている「やむを得ない事由がある場合には、途中で契約を解除できる」という条文が、公共サービス改革法の第21条に同じようなことが書かれていまして、そちらを受けてのものだと理解しております。

「やむを得ない事由」という法律の文言の解釈ですがけれども、今回お聞きしている限りでは、来日外国人の数、今回の管理する対象の方が突然急増してしまった点が読めなかったから、やむを得ない事由があると判断したと、今、私承っております。ここで、「やむを得ない事情」が多分2種類あると思ひまして。

1つ目は、今おっしゃっていた世間の事情ですね。来日外国人の数が増えた、管理する対象が増えたという事情と、あと、もう一個あるのかなと私は思ったのですが、受託者側の事情もあるのかなと思ひまして。例えばですがけれども、外国人の数は増えていないけれども、受託者側がもう破産しそうだから、やむを得ない事情があるので、契約を解除するというケースもあるのかなと思ひます。今回の「やむを得ない事情がある」と判断をするに当たって、外国人の数が予期せず増えてしまったという事実のほかに、受託者側の事情も考慮されたのでしょうか。

○東郷補佐官 受託者側から事情は説明を受けてはいるのですがけれども、我々の方でやむを得ない事情というのは、やはり予想というか想定外の伸びを示したという件数のお話を考慮したということがございます。

御案内というか、こちらの東京入管の受付業務については、実は、今回の市場化テストの前にも市場化テストをやっていたのですが、その時には受託者が破産をしたということで、一度途中で中断したということがございまして、今回2回目ということになるのですが、その時は完全に受託者側の事情で中断したというものでございます。

今回は、私どもとして整理したのは、やはり想定外の伸びを示したということで、それをやむを得ない事情と考慮しましょうということで整理しております。

○辻専門委員 例えば、受託者の方が、十分に財政基盤が大きくて、ちょっと赤字が出たくらいであればへこたれないで、適正なサービスが提供できるという事実があるとして、その場合ですと、結論は変わってくるのでしょうか。

○東郷補佐官 今回は、受託者側は赤字が出て大変だという話はしているのですが、ただ、それで倒産してしまうかという、そういうような会社ではないというふうに、これは個人的には認識していきまして。これを無理やり継続させたとして、それで、ブリックスが潰れてしまうとは認識しておりませんでした。

ですので、今回は、あくまで1.4倍になっているというのは相当な増加だということを考慮したと考えております。

○辻専門委員 まとめると、多分、1.4倍に増えてしまったという部分のみを評価していて、受託者側の財政基盤等については特段考慮していないという理解で、大体合っているでしょうか。

○東郷補佐官 今回は、そういうふうに考えております。

○辻専門委員 分かりました。結構です。

○尾花主査 御説明いただき、ありがとうございます。

という説明を前提にすると、資料中「対応方針」の2段落目の「一方、」というところですが、「本件委託業務は、複数年契約による国庫債務負担行為を活用し予算執行していることから、本契約の委託費の増額は困難であり、このまま金額改定がなされない場合には、委託業務の継続に支障を来すことから」ということで、別段、相手の状況を判断していなければ、委託業務の継続に支障を来すことを書くのは、こちらにはちょっと不自然に思うのですが、いかがでしょうか。

○東郷補佐官 この「支障」というのは、我々にとっての支障でございまして。ブリックスは、改定がなされなければ、年度末に撤退しますということを明言していきまして。それについて撤退されてしまって、その段階で、引き続き、やるところがなければ、我々は困ってしまいますので、そういう意味での支障でございます。

○尾花主査 すみません、撤退権はあるのですか。

中途解約権の定めがない限り、契約はやめられないというのが、私どもの契約の解釈です。

○東郷補佐官 形式的には、解除を国側からすることになるのではないかと思いますけれども、撤退ということで出て来なくなれば、我々は困ってしまいます。

○尾花主査 強硬にやめたいと言った場合にはやめられることになってしまって、この契約の条項の意味がないような気がしてしまうのですが、今の御説明で、今後の運営に非常に不安を覚えると思うのですが、その点の整理はどうされているのでしょうか。

つまり、一旦受託者が決めた以上、そちらがやめたいとおっしゃった場合には、やめさせないと困るので、早目にやめる合意をしてあげますというように聞こえてしまったのですが、それはそうではないでしょうか。

○東郷補佐官 当然、一方的に来なくなったということになれば、契約の不履行ということで解除をして、解除のときの違約金を取るとともに、損害賠償という話になるかと思えます。

ただ、今回のケースについては、かなり件数が増えていて、それがなかなか想定外であろうということで、そういうような事態になったときに、我々の主張をなかなか通しづらいという判断はございました。

例えば、これがそんなに増えていないと、本当に一方的に相手が悪いということであれば、今回ではなくて、前回の時に、あれは倒産したということではあるのですが、出て来なくなって解除したという件があったのですが、そのときと同様の制裁を加えるということになるかと思うのですけれども、今回は、制裁を加えることについて、相手の言い分がかなり妥当性が認められるのではないかということで、そういう事態になったときに、我々としても抗弁しづらいということで、こういう形の判断をしたということでございます。

○尾花主査 では、運営収支の悪化というのは、何をもって判断されたのですか。向こうの主張だけで判断されたのですか。

○東郷補佐官 運営収支の悪化というのは、赤字が出ているということについては、先方の主張を聞いているだけです。

ただ、我々が判断したのは、あくまで件数でございまして。あとは、実際に東京入管の窓口ですが、これもお恥ずかしいお話ですが、4時に窓口受付を終了ということになっているのですけれども、それまでに並んでいた方をその後も処理をしてもらうことに元々なっております。その処理が終わるのが8時とか9時とか、遅くなると10時までかかってしまっているという、そういう現実がありまして。先方も誠意を持ってやってくださっていたので、さらに、そういった人を残しているの、超過勤務とかそういうのもかなり発生していたのだらうなということが推測できましたので、向こうが言いがかりをつけているとか、そういうようなことはないのだらうなという、すみません、これはあくまでも日ごろのおつき合いというか、そういうような事情もありまして、そういうことと件数も客観的に増えているということ、その両点を判断しまして、こういうような整理をしたということでございます。

○辻専門委員 先ほど、やむを得ない事情があるという判断、私もしょうがないかなという気はするところですがけれども、今後、将来的に、今回のケースで、このやむを得ない事情が本当にあったのだということを、将来において確認する方法として、例えばですが、今回、受託者の方から提出されていたであろう提案書ですか、おそらく、いろいろと事実が書かれている重要な紙だとは思うのですけれども、この提案書の内容を一つの資料として公表するとか、そういうお考えとかはあるのでしょうか。

。

○東郷補佐官 個別な判断になるかと思うのですが、基本的に、行政文書として持っている場合は対象になるのですけれども、ただ、情報公開法の中で、この場合は、開示をしないでいいというような項目がありまして、その中に、たしか法人の経営に影響があるとか、個人情報とかもあるのですけれども、そういうようなものがございまして、情報公

開法の条文に基づいて個別に判断していくのかなと考えております。

○辻専門委員 分かりました。結構です。

○尾花主査 資料の「対応方針」のところがやはり気になるのですけれども、前段で、42.0%の増加が見込まれると。これをやむを得ない事情と判断したとストレートに書いていただくとすごく説得されるのですが、向こうがやめると言っているのを前提に、このままではこちらでは逃げられては、委託業務の継続に支障を来すことからの、「一方、」以下の条項があると、相手のことを斟酌し過ぎているような印象があって、先ほど言った理由はそれでございます。

でも、今伺っていて、やむを得ない事情としては、あくまでも処理件数の例えば42.0%の増加を基準に判断していますと。そのほか、おそらくこの業務を入札に出されるに当たり、想定増減は考えておられたと思うのですが、その想定増減を超えるのですという認識があったので、このやむを得ないと判断されたのだと思います。そういうふうに理解できたので承知いたしました。

今後ですけれども、委員からいろいろ提案があって、そもそも増減の条項を盛り込むべきなのではないか、一定の増減を超えた場合には何か協議条項を入れるのではないか、それが後の公正な入札手続に資するのではないかという意見や、変動の激しい業務については、おっしゃっていたように、やはり単年度がいいのではないかとか、あとは、むしろ、過去の事例の開示ですが、短い3年間ではなくて、10年とか20年の棒グラフを示すことによって、変動があることをもっと理解していただくような入札書にすべきではないかとか、いろいろ予想が難しい業務の入札手続についての提案があったかと思うので、今後はそういうのを参考にして決めていただければありがたいなと思います。

それでは、時間となりましたので、本件の審議は、これまでとさせていただきます。

事務局から、何か確認すべき事項はありますか。

○事務局 ございません。

○新田参事官 今後の新しい契約ですけれども、先ほど3月というお話がありましたけれども、平成29年の4月1日から6月30日まではどうされるのですか。

○東郷補佐官 今後、平成29年度以降の市場化テストを継続するかどうかとも含めて検討をします。

○新田参事官 そうではなくて、要は、ほかの契約は全て6月30日までになっていますけれども、単年度ということは、要するに、来年の3月末で切れるのですね。そのつなぎの期間はどういうことになっているのですか。

○東郷補佐官 状況によるかと思うのですけれども、29年度以降も、また、市場化テストでやるということになる場合には、29年の4月からと。

○新田参事官 それだけ早くやるということですか。

○東郷補佐官 ということになるかと思えます。

○尾花主査 それでは、本件につきましては、本日の審議を踏まえ、主査である私の方か

ら監理委員会に報告させていただきます。

本日はありがとうございました。