

官民競争入札等監理委員会
入札監理小委員会
第 22 回議事録

内閣府官民競争入札等監理委員会事務局

第 22 回 入札監理小委員会
議 事 次 第

日 時：平成 19 年 10 月 23 日（火）17:40～19:10

場 所：永田町合同庁舎 1 階 第 3 共用会議室

1. 実施要項（案）の審議（独立行政法人 日本学生支援機構）

- ・ 東京国際交流館プラザ平成会議施設等運営事業
- ・ 広島国際交流会館の管理・運営業務

2. その他

<出席者>

（委員）

樫谷主査、逢見委員、渡邊委員、佐藤専門委員

（文科省）

塩田高等教育局学生支援課長補佐

（（独）日本学生支援機構）

栞原政策企画部長、増子総合計画課長、香川財務部次長、木村東京国際交流館事業部長、小山東京国際交流館事業部主幹、荻原東京国際交流館事業部管理係長、六車支部総括室長、恵濃支部総括室主幹、田中中国四国支部専門職員

（事務局）

中藤事務局長、熊埜御堂参事官、徳山企画官

○樫谷主査 大変お待たせして申し訳ございません。それでは、ただいまから第22回入札監理小委員会を開催したいと思います。

本日は、独立行政法人日本学生支援機構所管の2件の民間競争入札実施要項（案）につきまして、第3回目の審議を行いたいと思います。

まず、東京国際交流館プラザ平成の実施要項（案）の審議を行いたいと思います。本日は、日本学生支援機構政策企画部栗原部長にお越しいただいておりますので、前回の審議を踏まえて修正した実施要項（案）の内容について御説明いただきたいと思います。10分くらいでよろしくをお願いします。

○栗原部長 それでは、赤字で手を入れてある、直した見え消し版がございます。資料A-②というものをご覧いただきたいと思います。実施要項の見え消しバージョンでございますが、これで随時説明させていただきますのでよろしくお願いたします。

○増子課長 それでは、主な点について御説明させていただきます。

6ページにおきまして、(ト)というところがございますけれども、「会議施設及び会議施設関連施設に係る2年目以降の利用料金及び割引率の見直しの必要が生じた場合には、民間事業者は、機構と料金改定等の協議を行うことができる」旨の記述でございましたが、従来の記述では、2年目以降に協議ができるのか、あるいは2年目以降の改定のために2年目が始まる前から協議できるのか、ということが必ずしも明確に表現されていなかったため、後者であるということがわかるように明記したところでございます。

それから、7ページ(ヲ)でございますが、割引の全体像を明記した上で国際交流割引の中で国際交流の定義について記載いたしました。ここで営利を目的としないという要件を含むかどうかという点で、これは前回お話のあった点でございますが、国際交流に関する催事とされた場合には10%の割引の対象となることから、社会通念上、営利を目的としたものについて該当させるということは妥当ではないのではないかと考えまして、営利を目的としないとしております。

ただし、その要件を具体化するという御指摘がございましたので、参加費を徴収しない、あるいは実費程度の参加費を徴収する催事というものが一つの要件です。

それから、2つ目の要件といたしまして商品の説明、宣伝、展示、販売などを目的としないことを示すこととしたところでございます。

次に、8ページでございます。これは要求水準かつインセンティブの基準となる徴収料金3,160万円について光熱水料等を除くものであることを明記したものに伴う修正でございます。

それから、配分率につきましては、機構としての収支の改善に資するということを考慮して前回同様7%以上とした上で、事業者に提案させることとしていただいております。ただし、7%とした考え方につきまして、8ページの今ごらんいただいている部分で明記をするとともに、「機構への配分率は7%以上の整数とする。配点は7%が0点。7%以上にあつては1%当たり0.3点を加えるものとし、41%以上の配分率が満点の10点とな

る」と14ページから15ページにかけて示すということで実施要項の本文中に示す。これは従来、評価表の注に記載されておりましたが、実施要項の本文中にも明記をいたしまして民間事業者の企画書における提案に資することといたしたところでございます。

また、8ページの後半のところに(ロ)「利用料金徴収代行」から始まる6行の部分については、3ページの業務内容、業務細目等を書いた表の下の注2に移させていただきます。

9ページ「アンケート調査の実施」というものがございます。これは、前回の御指摘を踏まえましてアンケートの集計結果を民間事業者に還元し、情報の共有を図るべきとの御指摘を踏まえまして、アンケートの結果を民間事業者に提供する旨、明記をしたというものでございます。

続いて、14ページ「(ロ) 事業内容等」(b)に「広報活動の内容(契約期間終了後の4年目における予約取得を含む。)において工夫が示されているかどうか」というものがございます。これは前回の会議での御指摘を踏まえまして、加点項目として広報活動内容として、特にこの契約期間終了後の4年目における予約取得を含むということを明記した上で、その工夫が示されているかどうかを追加して評価するとしたものでございます。

続いて、19ページ中ほどの赤字については、内閣府とも相談の上で、民間事業者の責めにより契約解除とした場合に、業務の対価として既に支払った委託費の全額または一部を返還することは妥当でないとの御指摘を踏まえまして、契約解除の場合に一定の違約金を徴収するということを明記したものでございます。これは、後の広島国際交流会館も同様に修正しているものでございます。

それから、23ページ「お客様アンケート」でございます。会議施設用のアンケートの項目でございますけれども、赤字のところは、民間事業者の業務内容のより適切な把握に資するために、問い合わせ、申し込み時のスタッフの対応、下見でのスタッフの対応、当日のスタッフの対応を追加して問うているものでございます。

次にお進みいただきまして26ページ、研修宿泊室についてのアンケートでございます。赤字の部分を追加させていただいたものでございますが、問い合わせ、申し込み時のスタッフの対応はどうか、宿泊中のスタッフの対応はどうかということについて追加させていただいたものでございます。

なお、続いて31ページ「従来の実施における目的の達成の程度」について、情報開示資料として国際交流に関する催事に係る機構外会議施設稼働率につきまして16、17年度の実績を追加して、記載させていただいたものでございます。

以上でございます。

○樫谷主査 何か今までの御説明につきまして御意見、御質問がありましたらよろしくお願ひします。

○佐藤専門委員 今、御説明いただいた実施要項(案)の7ページの営利、非営利の話のところと、それからインセンティブの配分率のところの2点を確認でお伺ひします。

まず7ページの今回見え消しで入れていただいたaのところには非営利団体による催事とあって、これだと割引率50%、それから今回の営利を目的としない催事というのは国際交流割引が10%ですね。それで、そもそも論ですけれども、ある団体が営利団体か非営利団体かというのは、収益の上がる事業をやるかやらないかということではなくて、その上がった収益から費用を差し引いた利益をその団体に出資している者に対して配分するのが営利団体であり、しないのが非営利団体だと、法律的なことで申し上げるとそういう区別になっていますね。

例えば、皆さんがNPOと呼んでいらっしゃるものなどは特定非営利活動法人とおっしゃる。ただ、セミナーなどをやって対価を上げるとか、セミナー受講料を徴収する、つまり、一般の民間会社がやっているような民間セミナーハウスがやっているのと同じことをやっているわけですけれども、その上がった収益を出資者に対して配分しないという点において非営利だと言われているわけですね。

それで、この割引率が50%と10%で違っていて、aのところでは非営利団体による催事であれば50%引きます。それで、営利団体であっても営利を目的としない以下の催事をやれば10%の割引ですという区分ですね。まずこの(ヲ)という新しく加えていただいたものの中で営利、非営利という基準がそういう意味で同じ意味合いで使われているのか、使われていないのかということをもっと御確認いただきたいのです。

団体として収益を上げる、上げないという意味で使っているのがcの方の国際交流割引の10%のところだと思うのですけれども、aのところでは50%引く非営利団体というのは逆にこのcのところではやらないと言っているようなことをやったとしても、その団体が非営利団体で、例えばNPOだったら50%も割引が受けられるということで、説明のつじつまが合っているのかどうかということの御確認をいただきたいということが1点です。

それから、(ヲ)のところの柱書きを拝見すると、例えばcの10%割引を適用する、しないの営利を目的とした催事かどうかという判断は、最初はこの事業を落札した民間事業者が行うということですね。それで、実費程度の参加費かどうかというような評価的な要素が入っているときに、その民間事業者の判断の適切さというのは発注者としてはどういうふうなチェックを入れられるのかということが2番目です。もしそこのところの判断が微妙になってしまって、発注者としてそこの部分の割引率が適正かどうかということのモニタリングができないのであれば、ここの基準はあまり複雑にしない方がいいのかなというのが一つの考え方です。

○増子課長 まず、最初の御質問ですけれども、非営利団体における非営利ということは今お話をされたようなものだと思いますが、今回当該団体ではなくて催事に着目して非営利か否かというものになります。必ずしも団体として非営利団体となるかどうかということとの基準とは全く一致するものではなくて、ここでの非営利というのは実費程度の参加費を徴収するという催事であるとか、商品の説明、宣伝、展示、販売などを目的としない催事というような要件を設定させていただいてございます。それが1点目でございます。

2点目につきましては、利用の承認権も含めて民間事業者の創意工夫を十分発揮させるという観点を考えて、民間事業者にゆだねられるところはゆだねるというような全体の流れの中で考えておりますので、今回民間事業者に割引の適用の可否について判断していただくというようなことで、ここまで来たわけでございます。

当方としては、できるだけそのような営利目的の判断について曖昧でないように、前回の御指摘も踏まえて、二つの要件でかなり具体化させていただいたわけでありまして。例えば、指定管理者制度その他で営利目的としている催事の場合に該当するかどうかによって利用料金を変えたりしている例では、営利目的かどうかということが、それを更に具体化することなく使われて判断がされています。これと比べますと、この二つの要件で具体化されれば何とかできるのではないかと。これが運用において不適切なものであれば、非常に不適切なものが続いてそれを直していただけないということであれば、それは解除原因にもつながるようなものになっていくのではないかと。

○逢見委員 今の非営利の定義ですけれども、例えば著名な某エジプト考古学者は自分で積極的にテレビに出たり講演したりすることによって発掘のための調査費を獲得して、それでエジプトに行って調査研究をやっているわけです。そういう人が講演すると、実費程度ではなくて多分かなり高い値段で、参加者もそのことがその調査発掘に役立つということを知ってお金を払っているわけです。そうすると、実費程度の参加費ということでそういうものを排除してしまっているのかということ。

それから、例えばNPOの団体で開発途上国の人たちと交流して、そこが作っている工芸品をフェアな値段で紹介して買ってもらうことによって、そういう人たちの生活を支援しようというNPOもあるわけです。これももちろん利益を得るのだけれども、しかしそういうことを通じて途上国の人たちとのつながりを深めていこうとしている。

そうすると、営利というのは一体何なのか。先ほど佐藤専門委員が述べられたように、それを出資者に配分すれば営利ですけれども、使う目的が非営利の場合は違うわけですね。そうすると、こういう実費程度のものとか、あるいは商品の説明、販売をしないとかということで非営利の定義にはやはりならないと思う。だから、ここは要らないと思います。

○樫谷主査 いかがですか。

○増子課長 ケースによっていろいろあって、例えば非常に高い講演をする人の講演料が高くなってしまふということだとすれば、それはそれで講演料としてかかっているわけですから実費ということになるのではないかと思いますし、もし非営利の団体がそういった営利的なものをやる。フェアで開発途上国を援助するというようなものをやるとすれば、それは営利的なものではあるかもしれませんが、それが非営利団体ということであれば主催者に着目した割引が適用されるということにもなりますので、それは50%で足りると考えることもできるのではないかと思います。

○樫谷主査 何となく国際交流が目的なのだから営利、非営利は関係ないではないかという考え方もあるわけですね。主催者として国際交流が目的なのだから、営利でやろうと非

営利でやろうと、国際交流が形だけの名目だけだったらだめですけれども、実質的にされているのであれば、営利、非営利にどの程度こだわらなければいけないのかと思うのですけれども。

○増子課長 もう一つは前回も申し上げた例ですが、例えばネイティブスピーカーとの交流をしますということで、非常に高額なレッスン料を取っているものを国際交流だというふうに位置付けた上で、社会通念上そういったケースで10%引くこととした場合、国民の皆様になるほどそれは国際交流だから10%引いてかまわないということで納得していただけたかどうかということを考えてときに、ちょっと大丈夫かなというような疑問もありましたので今の案にしているということです。

○樫谷主査 いかがわしい所がいかがわしい目的で、国際交流という名の下にやる可能性もあるからということですか。

○増子課長 そこを排除することが……。

○樫谷主査 ただ、別の何かでチェックできないか。極端なものは確かにおっしゃるとおりだと思うけれども、営利、非営利で単純に分けてしまって果たしていいか疑問に思う。

何かで利益を出してきちんととした目的に使うという現象だけとらえたら営利ですけれども、その使途の目的が公益目的に使っているということであれば、それはいいような気がしないでもない。ただ、集めてとんでもないものを売り付けようというようなことは営利、非営利以前の話ですね。そういうようなものは確かに排除しなければいけないというのは10%割引以前の話で、使わせること自体が問題と言えれば問題になってしまうので、それをどういうふうに排除するかというのは難しい話ですけれども、隠れて使ったとしても10%はとんでもないというのはわかるが、非常に例外的なことばかりを想定して、肝心なところを排除することになってはいけないのではないかと。排除しようとしていないことはわかるのですけれども、できるだけそういうところでうまく使っていただくという観点から見たら営利、非営利という切り口だけでやっていいのかという感じがしますね。

○逢見委員 マルチ商法みたいなおかしいことをやるところを排除したいという気持ちはわかるけれども、これは国際交流割引の定義のところから出てくる話だから、そういうものはもっと前の段階で使わせないということの方が大事ですね。

○樫谷主査 そういうのは、国際交流が目的ではなく、売ることが目的で、それこそ暴利をむさぼることが目的だろうと思います。

○葉原部長 では先生、こうしましょうか。一つのご提案でございますけれども、aの件は削らせていただきますが、その米印の2行目にございます「国際交流・情報発信の拠点としての位置付けを踏まえ」と、このワーディングを効かせて、もしそういうようなレアケースの場合はここに当たらないぞということでオミットするという余地を残していただければ、そういうレアケースの対応は可能かと今、思いましたけれども。

○樫谷主査 どこをどう直すのですか。

○葉原部長 案としましては、ここの「営利を目的としない」を削らせていただきます。

したがって、下の2つの例示も削らせていただきますが、今、私どもの方が申しましたような仮にすごく変なものが出てきた場合は、「国際交流割引の対象となる催事は、知的国際交流・情報発信の拠点としての位置付けを踏まえ」、こういう事業であるということですので、この位置付けを踏まえていないということで対処させていただく。そういう余地を残させていただければ、私どもは少し安心かなと。

○樫谷主査 目的というか、位置付けですね。他の先生、それでどうですか。

○逢見委員 それで趣旨が生かされるのならば良いのではないですか。

○樫谷主査 他の先生、事務局もそれでよろしいですか。

(「よし」と呼ぶ者あり)

○樫谷主査 では、一応そういうことで案をつくっていただいて、あとの細かな文章は詰めていただけますか。

○佐藤専門委員 先ほどの配分率の話のところですけども、これは落札者の決定は除算方式と加算方式とどちらでやるのですか。

○増子課長 除算方式です。

○佐藤専門委員 数字をもって検証することはなかなか難しいのですけれども、抽象論としてはこのところで非常に高い配分率をいった人のところに高い加点がいくということですが、ただ、この配分率というのは3,160万を超えた売上げについてということですね。だから、札を入手しようとするならばそのところで高い配分率を言って、言えば言うほど売上げを増やすインセンティブが減ってという立て付け上の矛盾があるという点は前回も小林委員の方から御指摘のあったところですけども、そのほかにもう一つ難しいと思うのは、総合評価方式はこの事業固有のというよりは総合評価方式で落札者を決定した場合の共通の悩みなのですけれども、要するに言ったことをやらない。加点自由で手を挙げたところをやってくれない。しかも本件の場合には、札を入手した人には幾らでも言い訳があって、つまり3,160万を超えていないからその部分についてやらないだけですよという言われ方をされてしまえば、それは条件どおりの立て付けになる。

ところで入札者が加算方式であれ除算方式であれ、価格要素の点数をどういうふうに点数換算するのか、まだ細かいところを伺っていないのですけれども。

実際に多分予定価格のところを超えている、超えていないという部分のチェックをされた上で中身の審査にいかれると思います。そうすると、事業者は価格要素の加点自由の1点が価格に換算すると何円かというシミュレーションをやるわけですね。要するに、このところでどうせ3,160という数字を超えなくてもよいのではないかと言うことを言っているのです。加点要素の点数満点は何点でしたか。

○増子課長 加点は170点中の10点です。

○佐藤専門委員 どれくらいのこの10点というものが効くのかわからないけれども、理屈の上では1位と2位の差が本当に僅差になったときに、結局ここで言いつ放しの高い配分率を言った方が勝ちましたということがあったとすると、なかなか落選した人に対する説

明や、しかも実際に事業をやってみたら 3,160 という売上げを超えることがなかったなどという話になってしまうと、結局提案のところと言った者勝ちみたいになってしまう部分が、落札できなかつた方に対する御説明の在り方としてはどうか。

そういう意味では、できるだけ共通の土俵を設定した方が、皆さん同じ土俵で闘っていただいてということで、機構の方として 7%ということについては根拠をお示しいただいたので、この配分率が多ければ多いほど機構側にとっていいことはわかるけれども、逆にそのところを民間に任せないということが全くメイクセンスしないかもしれない。

ここの 170 点中の 10 点という配点の妥当性は数字をもっとシミュレートしないとわからないから、その部分について適不適まではコメント差し上げるものではないけれども、逆に言いつ放しにならないようにするにはどうするか考えねばならない。

これがすぐに契約の解除という話になってしまうのもいかがかとも思うので、そのところを言った数字に責任を持たせる必要がある。しかも、一定の売上げを超えたらという条件付きの下でやらせる。これはすごく難しい話をしているのは重々承知しているのですが、納得観という意味から今後事業をモニタリングされていく上で、しかもその部分を目指を達成しなかつたときにいきなり契約解除にいくというのもちょっとドラスティックなような気がするので、そこら辺をどういうふうに工夫される余地があるのかということをご検討いただければと思います。

○樫谷主査 今の佐藤専門委員のご指摘の関係で、これは民間としてどうしても取りたいと思えば 41%と言ってくるのではないかと思うんです。まず点数を取ることが大事ですから。そうすると、7%とか 41%の間ではなくて必ずと言って 41%を持ちだしてくるに決まっていると思うのですが、それはいかがか。私がもし業者だったら、これを見て絶対に 41%にする。そうすると 10 点を必ず取れる。

よほど自信があるところは別ですよ。他のところで加点がすごく高いところは別として、いずれにしてもぎりぎりの勝負になっていくと思った時に、確かに佐藤専門委員がおっしゃったように 10 点がどの程度の比率を占めるか分かりませんが、間違いなく 10 点が取れるというのであれば、入札者全員が 41%で出してくるのではないか。

まあ 41%にしろという意味に近いのではないかと思うけれども、業者としてやったときにいかがでしょうか。では何点がいいかと言われても、なかなか難しいですけれども。

○榎原部長 主査のおっしゃるとおりでして、なぜこういう制度設計をしたかというのと、私どもがいただく率としても非常にきちっとした固まったものがあって、世の中にこれはやはり機構がもらって当然だねという額があれば、それをお示しして皆さんこれでやってくださいというのが筋で、小林先生からもコメントをいただいています、それはおっしゃるとおりだと思うわけですが、なかなかそういう数字もないものですから、ある意味で窮余の策と言ったら失礼かもしれませんが、だったら最低限の一応それらしき数字があったものから。

ただ、これはちょっと低過ぎかなという気もあるものから、それを最低にしてあと

は競わせてみようかということを出してしまったというのが正直なところですよ。

○樫谷主査 41%の根拠というのは税金ですよ。企業によって違いますが、法人税率の実効税率が40%とか41%とかですね。今の41%というのは、恐らく我々民間人の感覚から言うと実効税率なのですね。

確かに、少しもらいたいという気持ちは機構として、私も民間人で逆の立場に立ったら民間の発想で言えば少しよこせというとおかしいけれども、そういう考え方はわからないわけではないですが、恐らく41%で出してくると思います。

○葉原部長 先生方のご懸念はそのとおりだと思っております、やはり一番良いのは何か数字を決めてしまうことだと思うのですが、どうしてもこういうものを作る際に一定の水準を決めると、それが本当に適切なものか、また論証できるかと言われると、そこはすごく躊躇するところございまして、この7%ももちろんすごく素人目的に言えば3,000万を1,000万超えて4,000万稼いでも機構に入るのは7%ということになると70万で、相手は930万ですね。これは本当に正しい数字なのかよく分かりませんし、なおかつ私どもは資産の部分の税金は自分で払いますし、家賃も当然、土地借料も東京都に払っていますけれども、入札者は全くその必要はないわけですね。この7%というのは当然自分のところで税金も払う、自分のところで家賃も払う業者の平均なわけですね。専門家の主査のいる前で申し上げるのも失礼ですけども。

○樫谷主査 41%になってしまうのであったら、とにかく20とか10とか決めたらどうですか。だから、加点にせずに10ください、20くださいと。

○葉原部長 それで、今おっしゃるとおり、さすがに40というのは私どもの感覚論で恐縮ですけども、半分で50ですよ。半分の半分で25、4分の1か、その前後の20%でエイヤと決めるのを許していただければそれでやらせていただきたいと思います。

ただ、その数字が余り根拠のないものではないかと怒られてしまうとそのとおりですけども、他にどうも試算のしようもないですから。

○樫谷主査 41%の根拠というのはない。税だという根拠はあるけれども、それでは7%の根拠もありませんよね。そういう意味では、これだけ欲しいというレベルですね。

○葉原部長 それも先生方から見て、例えば20ならば20というのはそんなに法外なものではないとお認めいただければ、機構の希望でそうなったということとさせていただきますのがあります。そうすれば、そういう訳のわからない提案方式ではなくて。

○樫谷主査 エイヤと決めるにしても、その決め方が難しいということですね。何で20%にしたのですかと当然我々も聞かなければいけません。そうすると詰まってしまうということですね。

○佐藤専門委員 難しいですね。多く欲しいのは確かでしょうけれども、多分、考え方の立ち位置を変えないともたない。これは中小企業の不動産賃貸業の財務指標の売上高営業利益率を折半するという立て付けで、一応7%という数字はご説明いただいているので、ここの部分に本当に期待するのだったら、機構は1%で事業者が99%持っていてもらっ

ても構わないぐらいの割切りも片方で極端な話としてあるわけですね。それで3,160の実績値を超えてくれれば、それを超えて機構に何がしかでも入ってくるのであれば、それはそれで機構としてありがたいことと、そういう極端な割切りが一つですね。

折半というのもこういうある意味、公共のファシリティを使って民間事業者が収益を上げるというときに、民間事業者の上げる利益に上限を設けるべきかどうかというのは実はもう少し議論してみてもいいのかなという気はしているのですけれども、非常に難しいところだと思います。下手をすると、それを突き詰めていくと結局、事業期間の間で得ていた事業者の利益が、例えば何円に達したらその段階で契約打ちりとか、そういう議論もしなければいけなくなってしまう部分かとは思っているのですけれども、今この見え消しの8ページのところに加えていただいた7%という数字の算出根拠などというのは、私としてはなるほどと思ってしまう口です。

だから、前から申し上げているのは、こここのところの提案にゆだねると、その後の事業機関におけるモニタリングその他、あるいはペナルティと言っているのかどうかですね。こういうエキストラのローに対してペナルティというのがいいのかどうかということもあって、ものすごく立て付けが複雑にならないかということです。選定のときに、発注側がもう何%という数字を指してしまえばものすごくクリアで、同じ土俵で闘った上で、その後、皆さんが事業を3年間やっていくということになるので、そこら辺の発注側の説明がむしろ楽になる部分を、あえてこういうふうにいばらの道を歩まれようという御決意であればそれはそれでいいのですけれども、見た目のすっきり感というか、選定の過程、それからその後のモニタリングのところでの説明の容易さということからすると、機構が一定の数字を指してしまった方が簡単だろうとは思いますが。ただ、その数字が逆に7ならば7でなければいけないという以上、ではそれはどうしてなのか説明しろと言われると、更にもう少し説明が要るかもしれないというのも。難しい論点を我々は今、議論をしているんだなと思います。

○榎谷主査 この考え方は、要するに3,160万を超えた部分について配分するという話ですね。基本的に3,160万を超えた分について、コストがどの程度か。つまり、固定費である。もう固定費しかかからないんだと言ったら、民間企業にとってみたらそれを超えた分は全部利益ですから、3,160万を超える努力をするということはやはりお金も使っているわけです。そういう意味で、平均して13.9%というこの業界の営業利益率ですね。ということは、13.9%の平均的な利益率しかないのに、ある部分を超えたら41%取られてしまうというのは、逆に言えば矛盾しているんです。

そういう意味では、頭から7%としていいのかどうかはわかりませんが、超えた分は固定費であれば、固定費で超えたものが全部利益であれば4割取られてもしようがないかなという気はしないでもないですけれども、恐らく超えるためにいろいろな努力をしてお金も使うということになったときに、売上高から41%も取られるというのはちょっと行き過ぎのような気はします。

ただ、固定費で努力をしないで、うまくやって電話くらいで増えてきたというのであれば41%でもそれほど問題ないかと思えますけれども、3,160万を超えるのがどの程度難しいか。放っておいても超える話なのか。相当努力しないと超えない話なのかによってまた違ってきます。つまり、民間はお金を増やすためにお金を使っていく。予算で動いているわけでは必ずしもない。もちろん大きくは予算なのですが、売上げを増やすための努力をするわけですね。そうすると、例えば100万増やしたいというときに、50万使いました。それで100万から41%取られてしまったらもう残らないという話になってしまうのです。だから、固定費、変動費の論理にもなってくるのです。

利益となったらわかるのです。税は利益ですから。だから、私は税金が41%と言ったのは、超えたものを全部利益と考えたら確かに税と考えてもいいでしょうけれども、必ずしもそうではないかもわからないわけです。これはひょっとしたら取り過ぎかもわかりません。売上高から取るものですね。

○逢見委員 実際に3,160万というのが損益分岐点というふうに設定されているわけではないのですか。固定費に相当するものですかね。

○樫谷主査 固定費と見ればですね。

○逢見委員 固定費と見れば、あとは変動費がどのぐらいの割合でそこから上っていくのですか。

○樫谷主査 そういう観点になっていくのですけれども。

○逢見委員 そうですね。3,160万を超えたらあとは全部利益ということではないですね。当然、そこには費用がかかりますから。

○樫谷主査 それとは違うと思いますね。努力をするということは、追加のコストがかかっているはずですから。そういうふうに見るのが自然でしょう。

○栗原部長 エイヤと決めてしまった方がいいかなという危ない議論をしているんですけども。

○樫谷主査 賃貸業は確かに固定費の部分が多いことは事実ですけども。

○逢見委員 入札する側に提案させるというのは何となく変ですよ。やはり、エイヤと決めるしかないのですかね。

○樫谷主査 中小企業の財務指標の中に変動比率とかというのは出てこないですね。出てくれば、差し引いた原価利益を一定割合というのはまだ根拠があることはあるのですけれども。

○逢見委員 物の製造と違って、原価みたいなものはないのか。そんなに変動費は多くないのでしょうかね。

○樫谷主査 きっと、主に販促費でしょうね。人件費もそんなに増えるとは思わないので、販促費的なものが増えるとは思う。恐らく努力しないといけない。

○逢見委員 中小企業財務指標の中に出てこないのですか。

○樫谷主査 光熱費は除くから、コストという意味ではそういう費用はかからないわけで

すね。販促費とか、営業活動に出掛ける旅費とか、そんなようなものが中心でしょうね。
○栗原部長 その中で、本当に主観的で感覚的ですけども、20%くらいだったら世の中の的に取り過ぎだぞと言われたいのではないかなと、本当に素人で申し訳ないんですけども、そんな感じを持っていて、今日ちょっと言わせていただきました。

○樫谷主査 事務局の方で、何かいい知恵はありますか。

○徳山企画官 次回までに検討していただきます。

○樫谷主査 そうですね。その辺で民間の方があまり不利益になってしまってもいけないし、かと言って機構も少しはいただきたいという気持ちも理解できますので、その落としどころと理屈の話ですね。そこをきちんと説明できるようにしていただけたらと思います。

○佐藤専門委員 細かい点で1点だけ確認なのですが、14ページの加点項目審査の内容として広報活動の内容に契約期間終了後の4年目の予約取得を含むと書いていただいて、加点項目の方にはこのように入っているけれども、戻って13ページの下から4行目のところは、必須項目審査としては広報活動の内容に4年目の予約の取得というのは入っていない。そうすると、4年目の予約取得というのはあれば加点項目で、必須の業務ではないという整理をされているのですか。

○増子課長 4年目における予約取得が非常に重要であるという御指摘を踏まえ、加点の中でその部分も新しく設けてやっていこうということです。それで、必須項目として4年目についての内容が示されているということについて、これを必須の中に入れること自体、当方としては何か問題があると考えているものではございません。

ただ、重複感があるということもありましたので、今の案では必須の中にあえてそこを入れたものではございませんけれども、もしこれを入れた方がよろしいという御指摘であれば。

○佐藤専門委員 そのようなことを聞いているのではなく、発注者としての意向の確認の話をしているのです。つまり契約終了後の4年目の予約取得に関する提案が全く書いていなくても、それで業務要求水準は達成しているという評価をされるのかと思ひまして。

○増子課長 必須と加点の切り分けの問題で、今の原案ではそのように切り分けてあるものです。

○佐藤専門委員 その提案がなくても構わないと言うことですか。

○増子課長 必須の中ではここについて触れていなくても、必ずしもそこで触れていないだけで、もうだめですよというふうなことはしないというのが原案です。

○佐藤専門委員 そういう整理ですか。わかりました。

○樫谷主査 なかなか点数をつけるのは難しいですね。何社か出て、比較でランクを付けて10点、9点となればいいですけども、1社とか2社しかないときになかなか点数は難しいかもしれないですね。ただ、では何がいいと言われると極めて難しいですね。

○佐藤専門委員 ちなみに、この加点項目審査で、170点のうちどの項目に何点という割振りまでは事前に公表されるのですか。

○増子課長 28 ページでございます。

○佐藤専門委員 分かりました。

○樫谷主査 最高 10 点の比重がかかるということですね。

○逢見委員 今のところですけども、4 年目の予約取得ですが、要するに最初の 4 年間の契約、3 年間の契約のときに、翌年に自分が引き続き取れるかどうかわからないというときに、翌年の予約を取るよりは今ある予約を全部消化した方がいいと、そちらの方にシフトしてしまうと、施設としてはどの事業者が入るにしてもずっと継続的に予約を入れていかなければいけない。そういうときに、手を抜かないようにということを入れているわけですね。

だから、注でもいいのですけれども、4 年目の予約取得も評価項目となるとかということを入れておく必要があるのではないかと思うけれどもどうでしょうか。要するに、ちゃんと 4 年目の予約を頑張ったところは、次の入札のときにはそこはちゃんと評価されているということを伝える。

○樫谷主査 若干有利になるということでしょうか。

○逢見委員 そうですね。

○佐藤専門委員 多分、発注者としてイメージを持った方がいいと思うのは、この 3 年間で終わった後、4 年目以降をどういう形で実施されるのか。この 3 年間のパフォーマンスを見てからという御意向だろうとは思いますが、4 年目の予約を取る仕事をまじめにやっていただくという意味では、次の 4 年目からの事業者選定をどの段階で公募をかけるかというようなことも含めてスケジューリングされておくと、今回落札した事業者がよく働いてくれるのではないかという気がします。

こういう御時勢なので、4 年目になってもそこのところのパフォーマンスがよかったら、ではそこで 1 社随契でという話にはならないと思う。そうすると、また公募をかけるというのであれば、その公募を今度は何年間でやるのかとか、そこら辺も今回の実証を反映するという事はないけれども、とりあえず目の前の公募事業を出して、その後の事業の姿がどうなるのかということについてイメージを持っておかれて、そこのメッセージを発信されると業者さんのパフォーマンスも違ってくるのではないかと思います。

○増子課長 御指摘いただきました部分は考えていきたいと思っております。

○樫谷主査 それから、3 ページの一番下の注 2 の赤いところの最後の「民間事業者の手数料負担」というのは、振込手数料を負担するという意味ですか。

○増子課長 民間事業者において手数料負担という意味でございます。

○樫谷主査 むしろそういう振込手数料は民間事業者負担とか書いていただいた方がいいです。

それではよろしいですか。ありがとうございました。残った部分の何点かは事務局と話を詰めていただきたいと思います。

(プラザ平成関係者退室・広島国際交流会館関係者入室)

○樫谷主査 引き続き、広島国際交流会館の管理運営状況についてお話を伺います。

○増子課長 資料につきましては、見え消しの机上配布のB-②、第2回委員会からの見え消し版でございます。主な点について御説明させていただきます。

まず11ページでございます。「5. 民間競争入札に参加する者に必要な資格」とございますが、その(2)のニでございます。前回の会議の御指摘等も踏まえまして、いわゆる学生会館に限定をせず、多数の者が居住する施設の管理・運營業務の実績を有している者に広げることにいたしましたものでございます。

続きまして、14ページ及び33ページでございます。従来は学生会館において勤務した実績のある者の配置が必須項目でございました。これを、ここにありますように加点の方に移動したものでございます。

それからまた、「海外留学の経験」につきまして加点項目としていたものを御指摘も踏まえまして削除したものでございます。

それから、本文では15ページ、評価表では引き続き33ページの加点項目要素でございますけれども、「継続的な質の向上の方策」についてです。これは2項目ありましたけれども、両者の関係を精査いたしましてこの項目を統合し、整理したものでございます。

次に、21ページでございます。上の方で、これはプラザ平成と同じでございますけれども、民間事業者の責めにより契約解除とした場合、業務の対価として既に支払った委託費の全額または一部返還をさせることは妥当でないとの御指摘も踏まえまして、内閣府と相談の上、契約解除の場合に一定の違約金を徴収するというを明記したものでございます。

続いて25ページ、26ページ、特に別紙7-3で清掃業務の使用についてでございます。民間事業者の創意工夫を発揮させるという観点から、具体的実施方法について民間事業者が提案をするようにしたというものでございまして、26ページには従来より実施している作業業務で可能なものについて参考として示すにとどめたというものでございます。

続いて、31ページにお進みいただければと思います。ここは、国際交流会館に関しての評価対象項目でございます。アンケートでございまして、⑨を追加しているものでございます。会館の特質を踏まえまして、入居者のさまざまな生活習慣、宗教、文化的背景に対する会館スタッフの配慮等について当項目を追加したところでございます。

次に、32ページでございます。これまでのアンケートとは別に、別紙13-2を御指摘も踏まえて新設いたしました。催事に関するアンケートでございまして、催事の都度を実施するという御指摘がありましたので、それを踏まえまして、このアンケート用紙を追加いたしまして、催事ごとに開催に当たっての事前の館内への広報周知でありますとか、また催事全体における会館スタッフの対応について問うことにしたものでございます。

それから、40ページ、情報開示の追加でございます。「国・地域別入居者数」とございますけれども、16から18年度の当会館におきます国・地域別の入居者数を新たに開示したものでございます。

主な変更点は以上でございます。その他、文言の整理を若干しておりますけれども、これについては省略させていただきます。

○樫谷主査 ありがとうございます。いかがでしょうか。

○逢見委員 14 ページのロの b の赤ですが、前回の指摘を受けて直していただいたわけですが、上の a の「組織体制」のところは「業務遂行体制において、入居者に対して、常時、適切に対応するための工夫が見られるか」ということが書いてあって、b も経歴だけを問うているわけですが、結局そういう経歴によって a にあるように常時適切に対応するための工夫が見られるかということが大事なんじゃないですか。だから、a にあることはやはり b にも生かされて、ただ配置することとなっているかということではなくて、配置することにより常時適切に対応するための工夫が見られるかとした方が趣旨としてはいいのではないかと思います。

○栗原部長 これは事務局からも同じような話を聞いておまして、今こう考えております。

先生の御指摘と若干異なるかもしれませんが、a と b を私ども一応考え方は整理しておまして、a はあくまでも組織体制でございますのでどういう経歴の人間かはともかく、必須項目では例えば 1 人以上置けと書いてあるのですけれども、では 1 人置いているところと 2 人置いているところと同じ点数でしょうか。やはりそれは 2 人の方が点数を高くしたい。

または、2 人よりは 3 人の方がいいですし、いろいろな連絡体制もございますね。これは、その職員の能力とは関係なく、体制としての配慮だと思っております。それは別に見たいと思っておりますが、b については今、先生がおっしゃるとおり、今は 2 本書いておりますけれども、この国際交流の経験はあくまでも例だと思います。こういう例になるような能力のある人を雇えということでございますので、これの一本化は今の先生の御指摘を考えて対応したいと思うんですけれども、a と b は一応分けておきたいと思っております。

○逢見委員 例示だということがわかればいいです。

○樫谷主査 あとはよろしいですか。今の文章でわかりますか。

○逢見委員 だから、「配置することとなっているか」ではなくて「配置する等」か何かです。そういう例示であることがわかるような表現がいいと思います。

○樫谷主査 そういうちゃんとした表現にした方がいいということですね。

○逢見委員 適切な能力を備えた人を配置するということです。

○栗原部長 わかりました。

○樫谷主査 あとはいかがですか。前のものにも関係するかもしれませんが、配点表の 33 ページですね。13 ページの最後から 14 ページの上にかけて必須項目は「管理・運營業務の目的に合致したものであるか、また、全ての項目が実行可能であるか。一つでも条件を満たさない場合は不合格とし、全て満たした場合、基礎点として 50 点を加算する」となっ

ていますね。33 ページは、基礎点のところは0点から10点となっているのですが、この意味は満たす、満たさないということになると、例えば1点でも基礎点があればいいということですか。0から10点とありますよね。

○増子課長 基礎点は0か10かのいずれかということでございます。

○樫谷主査 0か10かということで、そういう意味では50点取らないといけないということですね。わかりました。

あとは、いかがですか。いろいろなイベントをやるのは基本的には30ページにアンケートがありますね。この中で機構としての責任でやる部分と、それから入札で落札された業者の方の責任でやる部分とありますね。この⑥は業者の方のという意味ですね。このアンダーラインが引いてあるところはそういうふうに理解してよろしいのでしょうか。

○増子課長 申し訳ございません。⑥は修正に伴うアンダーラインでございまして、催事を企画等するのは機構でございますので、機構の企画の仕方、つまり年に何回やるというふうな企画について問うたものでございます。この⑥自体は民間事業者を評価するものではございません。

○樫谷主査 アンダーラインはそういう意味だということですね。そうすると、どこがどうなるのでしょうか。

○増子課長 業者を評価するものにつきましては、30ページのアンケート表の上にございますように、⑤と⑧から⑮となります。

○樫谷主査 わかりました。

○逢見委員 44ページと45ページで、1つは44ページの⑭のウェルカムパーティ、もちつきは民間競争入札に赤丸が2つ付いているということは、両方がやるということですか。

○増子課長 これはちょっと見にくくなっているのをございますけれども、請負者のところに薄く線が引いてあります。これは修正の線でございますので、この企画、進行、館外への広報については、現状は機構、民間競争入札後についても企画等については機構が行うという整理でございます。

○事務局 印刷が少し薄くなっておりまして。

○逢見委員 もう一つ、45ページの3の施設管理の防火管理で丸が二つ付いていますね。これは防火管理消防計画の届出用紙の作成・提出のところですか。

○事務局 これも下の方が消えております。

○逢見委員 機構がやるところが消えているのですか。

○増子課長 はい。

○逢見委員 わかりました。

○樫谷主査 今のいろいろなイベントは基本的には機構がやるということですが、民間としては何もできないのですか。

○増子課長 企画や進行などについて、こういった催事については……。

○樫谷主査 定例行事というものがあると思うけれども、定例行事以外で民間業者の方が

自発的にやられたというようなケースもやはり許さないということでしょうか。許さないという語弊があるかもしれませんが、いろいろこういう中で定例で確かにやらなければいけないウェルカムとかはあると思うのですが、むしろ日常のイベントというほどではなくても日々の会合が大事だと思いますので、その辺はどこかで評価されるようになっていくのでしょうか。日常の対応のところでは8番になるのでしょうか。ただ、日常の対応というとは何か違うような気がするのですが、どうでしょうか。

○増子課長 最初につきましては、別紙の13-2という32ページで前回の御指摘も踏まえまして、新たにこれを取り出しまして催事ごとにスタッフの対応というものを評価させていただくことになりました。

○樫谷主査 この催事というのは、決まり切った催事の話ですよ。そうではなくて、催事までいかないけれども、日常のいろいろな集まりを企画してやったとか、これ以下はやってはいけないのかという話です。お金もかかる話なので、そんなに民間業者がどんどんやるとも思えないのですが、ただ、目的を達成するにはそういうことも定められたもの以外にやられるということもあり得るのかなと。

要するに、サービスの民間の創意工夫の部分をそういうところでも活かして評価できるようなところがあるのか、ないのかということだと思います。

その他、いろいろとあると思いますが、そういうもろもろのところではアンケートできめ細かな対応をされているような部分ですね。8番だけで対応できるのか。いかがですかという質問で、大体クリアしているのか。しているとせばしているし、していないとせばしていないという微妙なところ。ではどういう聞き方をしたらいいかという、それはわかりませんが、これは一応クリアしているわけですね。ごみ分別等のというのはなくなったので、生活指導の話ですからもう少し幅広くとらえることも可能かもわかりませんね。

○栗原部長 そうですね。少し狭過ぎました。

○樫谷主査 いかがですか。事務局から何かありますか。他の先生もよろしいですか。

(「よし」と呼ぶ者あり)

○樫谷主査 それでは、ありがとうございました。本日の広島国際交流会館の実施要項案の審議はこれで終了させていただきたいと思います。

本日審議を行いました2件の実施要項案については、次回の審議で終了することを目指して調整を進めていただきたいと思いますと考えておりますので、機構におかれましては本日の審議を踏まえて事務局との間で鋭意調整を進めていただきたいと思います。

また、本日質問できなかった事項や確認したい事項があるかも知れません。そのときはまた事務局を通じて御質問いたしますので、よろしく願いいたします。次回の開催につきましては、改めて事務局から御連絡いたします。本日の入札監理小委員会はこれで終了したいと思います。ありがとうございました。

(終 了)