

官民競争入札等監理委員会
入札監理小委員会
第 29 回議事録

内閣府官民競争入札等監理委員会事務局

第 29 回 官民競争入札等監理委員会 入札監理小委員会
議 事 次 第

日 時：平成 20 年 1 月 29 日（火）17:45～19:25

会 場：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

- ・ 医業未収金の支払案内等業務委託（（独）国立病院機構）

2. 登記簿等の公開に関する事務の民間競争入札の実施結果等について（法務省）

3. その他

< 出席者 >

（委 員）

樫谷主査、小林副主査、逢見委員、佐藤専門委員

（厚生労働省医政局国立病院課国立病院機構管理室）

古川室長補佐

（（独）国立病院機構企画経営部）

吉田部長、野崎指導課長、古山業務改善指導職、佐生業務指導係長

（法務省民事局総務課）

團藤総務課長、島田局付、紺野民事調査官、二宮補佐官、稲積係長、服部係長

（事務局）

中藤局長、櫻井参事官、熊埜御堂参事官、森山参事官、徳山企画官

○榎谷主査 ただいまから第 29 回入札監理小委員会を開催します。

本日は、独立行政法人国立病院機構の「医業未収金の支払案内等業務委託」の実施要項（案）の審議、「登記簿等の公開に関する事務の民間競争入札の実施結果等について」の法務省からのヒアリングを行います。はじめに実施要項（案）の審議を行います。国立病院機構企画経営部吉田部長に出席いただいておりますので、前回の審議を踏まえての実施要項（案）の修正点等につきまして説明していただきます。

○吉田部長 国立病院機構企画経営部長の吉田でございます。よろしくお願いいたします。

今、主査の方からお話がありましたように、前回、ご議論いただきました点を踏まえて、実施要項を修正させていただいた点と、前回、二つペンディングと申しておりました、一つは私どもの中の実態把握を始めとする部分が終わっておりませんでしたので、それを踏まえたものと、特に今回の事案については弁護士法 72 条との関係がございますので、法務省との間で調整をさせていただき、結果を踏まえた案という形で、今日そのポイントの説明をさせていただきたいと思っております。

それからもう一つ、お手元の資料にこのような横紙をファクトとして用意をさせていただいております。前回の時にも数点、私どもの医業未収金の実情について分かる資料はないかというご質問をいただきました。幾つかいただいた中で、例えば保険者別であるとか、金額バンド別であるとかというようなご指摘もいただきましたけれども、私どもの方としてあるもの、今回また改めて調査したものも含めて整理をさせていただいたのがお手元の資料でございます。

1 枚目は 41 億円と前回申しました未収金の残高、2 枚目につきましては今回の未収金の発生事案として影響を及ぼすであろう救急現場を抱えている病院、あるいは低所得者が比較的多いと言われる精神病院についての状況を私どもなりに整理をさせていただき、このような情報を開示することで応札していただくであろう事業者の方々に対する情報発信に努めたいと思っておりますし、3 枚目には前回も少しご議論をいただきましたけれども、発生理由についてということで、これは私どもの窓口で把握をしている限りという、ある意味で主観的な部分もあろうかと思いますが、持てるデータがこれまででございますので、このような形でデータを整理させていただいております。後ほどご照覧いただければと思います。

その上で、実施要項（案）でございます。お手元の資料も、青字と赤字という形で事務局の方でご用意いただいたかと思っております。主に青字の部分は法務省との関係で、法務省サイドからのご意見も踏まえて調整あるいは修正をさせていただいた部分、赤字につきましては前回のご議論を踏まえて補足させていただいた部分ということでご理解ください。

1 ページ目からの「目的」、「基本的な考え方」につきましては多少文言を直しておりますが、大きな変更点はございません。

2 ページ目の「委託債権」、「対象業務」について、ここは前回 P としてございましたが、前回ご説明をさせていただいた基本的な枠組みで法務省の方からもご了解をいただい

ております。多少文言などについて工夫はしており、2 ページ目の一番下の支払案内など、個々の業務につきましては特に弁護士法 72 条との関係で疑義が生じやすいところについては、「法律事務を行わない」ということを明示するようご指摘をいただきましたので、そのような加筆をしております。

3 ページ目につきまして、(イ) (ウ) (エ) と業務が続いてまいりますが、同じような趣旨から (イ) については加筆をしておりますこと、あるいは (エ) につきましても「収納業務」という言い方をしておりましたが、法律行為に紛らわしさをなくすようにということで「集金」と言うなど、これも法務省との調整の結果による修文をしておるところでございます。

4 ページ目にわたりまして、「契約期間」につきまして前回ご説明したとおり、「対象病院」につきましては私どもとしては 82 病院という、146 病院でございます私どもの病院の中の過半の病院を今のところ対象と考えているところでございます。

(5) の要求水準につきましては、前回の議論、その後の変更を踏まえまして少し修正をさせていただきました。見え消しになっていて恐縮でございますが、前回の基本的な要求水準の考え方については病院ごとに設定をするという枠組みの中で、具体的には従来「回収率」と言っておりましたが、「入金率」というふうに改めて申し上げたいと思います。前回の案では入金率を元に従来の実績プラス努力目標という形で要求水準とさせていたただくということでしたが、いろいろ病院の実情を踏まえますとばらつきが非常に大きいということもございますので、従来の実績が平均を上回っている、要するに、よく取れているところは少なくともよく取れているところまでは取ってほしい。逆に、平均よりも低いところについては平均並みには取ってほしいという、ある意味で機械的ではありますが、分かりやすい要求水準目標という形にさせていただければと思っております。

5 ページ目でございますが、特に「委託費」の支払いの仕方については前回随分ご議論をいただきまして、成功報酬ということについて、これが弁護士法 72 条違反を助長するのではないかとご指摘もいただいたところではございます。私どももいろいろご指摘いただいて検討いたしましたけれども、先ほど、あるいはこの後に申し上げますように、弁護士法 72 条違反を助長しかねないところは幾つかの手法を取った上で、改めて関係サービサーなどの方々のご意見なりお話を伺うにつけても、従来この業界における報酬体系というものが成功報酬というような形になっているということも改めて伺ったところもありまして、このような形でやらせていただきたいと思っております。

なお、「回収」という言葉を「入金」と直させていただいているのは、先ほどの法的な問題を惹起しないという意味での法務省からのご指摘をいただいた修文でございます。

6 ページ目でございますが、未収金の発生というのは時によって毎年同じようにコンスタントに出てくるものとは違いますので、その部分を念頭に置いて前回の案では委託費の調整という規定を置かせていただいておりますけれども、これはかえってある意味で疑義を呼ぶのではないかと、あるいは分かりにくくなっているのではないかとご指摘も

ございましたので、前回の議論を踏まえましてここは基本的には削らせていただくというふうに考えております。ロットが 82 病院という形で非常に大きくなりましたので、一つひとつの病院について考えれば多少のリスク、昨年は 1,000 万円未収金があったのだけでも、今年は 500 万円が終わるといふこともあるかと思いますが、大数を考えてこのようにさせていただきたい。一般的な契約の甲乙における事情変更というものはあるにしても、このような形での仕様書については明記を避けさせていただきたいと思っております。

7 ページですけれども、具体的な競争入札における参加資格につきましては一赤字で書かせていただきましたように一この規模になることによるステータスについては従来の例を参考にした格付けとさせていただく。サービサーにつきましてはご指摘をいただいたところですが、サービサーに絞らせていただいた上で、実際にこの後パブコメなどを通じて何か私どもとして改めて再考すべきものがあればということで、基本的にはサービサーでやらせていただきたいと思いますと思っております。

青字で幾つか修正をしておりますのは、法務省の方から「兼業許可については見込みではなくて落札が決まったらその時に出す」という実務をご教示いただきましたので、それを踏まえた修文をさせていただいているところです。

8 ページにつきましてはスケジュール、(イ)については入札手順という形になっております。スケジュールにつきましては、今日ご議論をいただいた上で、私どもなるべく事務を急ぎまして、閣議決定になっております「3月中の入札公告」ということを考えますと、パブコメの段階に進ませていただきたいと思いますという思いでこの場に臨ませていただいております。

入札手順につきましては 82 病院ということで数が積み上がりましたけれども、前回も申し上げましたような趣旨から私どもとしては全国 1 単位という形を基本にパブコメに臨みたいと思っております。

9 ページにわたって、この相手方の業者の提案書の内容につきまして、特に④のところでもう一度出てまいりますが一再委託については、法務省の方から今回の委託事業の範囲内においてサービサーの兼業承認を行うにあたっては当該事業者ができる範囲のものであるという確認もいただいておりますので、再委託という形の考え方は取らないというふうに整理をさせていただこうかと思っております。

9 ページ、10 ページにつきましては総合評価方式による入札という形で、それに関する必要な規定を書かせていただいておりますが、変更はございません。

11 ページにわたりましては、今後の終わった後の報告事項等につきましては前回もご指摘いただいた点もございまして、未払者とのトラブル、苦情について基本的に私どもが把握するというところについての言葉を明確にさせていただき、後に述べますようにこれを事後の評価に結び付けたいと思っております。

12 ページの「秘密の保持」、「禁止行為」等については、変更はございません。

13 ページの「再委託」につきましては、先ほど申しましたように、法務省との調整の

中で今回の事業について再委託という余地はサービサーの場合は行い得ない、範囲がないというお話もいただいておりますので、シンプルにするために再委託は「してはならない」という形で整理をさせていただきたいと思っております。

14 ページの「契約の解除」については、特段変更はございません。

15 ページの「責任に関する事項」もございません。

15 ページの下の方の 8 の「事業に係る評価に関する事項」につきまして、前回 15 ページから 16 ページに及びます調査項目の中で「単に入金率という数字だけではなくて、より質的なものについて評価軸に入れるべきではないか」というご指摘いただきました。私ども幾つか整理をさせていただきまして、確かにご指摘いただきました債権がどれぐらいの期間を経たものであるとか、取りにくいのか・取りにくくないのか、どういう理由で発生したものか。確かに債権回収にあたってのノウハウを事後評価させていただくにはそういう質的な部分というのは非常に重要だと思っております。ただ、それをどういう形で指標化するかということについて、正直いい知恵がなかったというところでございます。

それから、前回もございましたような過度に弁護士法 72 条違反を助長するようなことがあってはいけないという点をも加味いたしまして、医業未収金という非常にある意味でセンシティブな債権を扱っていただくということもございますので、16 ページの(4)のところの単に数字を比較するというだけの従来の事後評価の仕組みに「検証」という形で、私どもとしては法律の専門家などを含めた評価のためのボード、委員会を設けまして、そこである程度事業者がやっていただいた調査の実績なども抽出調査などを行うことによりレビューをする。あるいは、その後でどういうことが言えるのかという調査報告をいただきながら評価をさせていただくこととしたいと思っております。具体的なレビューの仕方についてはやはりこの委員会を立ち上げてからという部分もございますが、あらかじめ応札していただく事業者の方々には「こういうことを事後やりますよ」ということはキッチリとはじめから説明をさせていただくという仕組みにさせていただきたいと思っております。

非常に簡単でございますが、特にご議論いただきました点の変更点などについてご説明をさせていただきました。よろしくお願いを申し上げます。

○榎谷主査 それでは、何かご意見、ご質問がございましたらご発言いただきます。

○佐藤専門委員 実施要項(案)の 5 ページの「委託費」のところで、成功報酬の割合というのは具体的に何%とかという数字はこの実施要項(案)の中にありましたか。

○吉田部長 それは、最終的には事業者の方から出していただく中に、どれぐらい提案をされるかということを受け付けたいと思っております。

○佐藤専門委員 これは提案なのですね。分かりました。

この割合は総合評価の定性点を付ける要素になっているのですか。例えば 100%全部くれと言っている人よりも、50%と言っている人の方に高い点数をあげるとかいう形ですね。

○吉田部長 お手元の資料の 10 ページの(イ)の「落札者の決定」の中において、入札

金額で最終的にそれを除していきますので、結局幾らそれを入れてくるかという形で直に率そのものが評価点になるというよりも、それも含めたトータルの総合評価の加点、先ほど申しました後ろにございます数字の中での評価項目を入札金額で割ったものということで、挙げてきたパーセントを 100%取ると、そのものがすぐバツになるとかマルになるというわけではございません。

○佐藤専門委員 本件は完全独立採算制なので、今おっしゃられた入札金額というのは未収になっている債権額の委託額予定数量というものを想定として置いて、それに対して提案者がこれだけ回収できるだろうと、その何割というものを見込んだ数字をつくって入れてくるという理解でよいですね。

○野崎課長 こちらで求めているのは要求水準になりますので、25 ページで例えば1年未満の債権ですと要求水準の合計が 40%ということになります。これは基本的には入金率の目標になると思いますので、実際の対象債権の 40%を回収して、それによって得られた額のうち何%を成功報酬として提案するかという、そちらの方が提案になるということでございます。

○佐藤専門委員 そうすると、成功報酬割合自体は当然応募者としては想定しておかなければいけないのだけれども、最終的に発注者側としては仕上りの金額だけで勝負させるということか。

○吉田部長 それを、この評価点のウェイト付けのもので割り戻したところのポイントで最終的には評価をするということですか。

○佐藤専門委員 成功報酬割合のパーセンテージ自体に対しては、特に加点項目として点数は与えないということによろしいか。

○吉田部長 はい。

○佐藤専門委員 言葉の問題で法務省との調整が必要でスケジュール的に間に合わなければいいのですけれども、「回収」を「入金」と変えていただいた。実は、弁護士法の 72 条からできるだけリモートなところにこの事業を置きたいという意図であれば、弁護士の費用は着手金成功報酬という呼び方もするので、これは言葉のニュアンスだけの問題ですけれども、成功報酬の割合というものを例えば単純に実績報酬とか、これは多分どうでもいいのですが、あるいは単純に配分割合と書いてしまうとか、配分と言うと山分けみたいであれなのですけれども。

○吉田部長 委員のご指摘は、「成功報酬」というワーディングを誤解のないように変えるべしというお話であると受け止めまして、それ自身はちょっと考えてみたいと思います。事務的な話になりますので、法務省との間で—我々は別に成功報酬という言葉を守りたいわけでもありませんから—ちょっと知恵を出していい例があるのか。そこは個別に実務的にご相談をさせていただきたいと思います。

○佐藤専門委員 私から最後に1点だけ。要項（案）の6ページの「委託費の調整」の③のところを消していただいて、先ほど事前にいただいたご説明だと、契約の中にはこうい

うガス抜き条項のようなものは入れておく。そのこと自体は多分、要項に書いていなくて、例えば説明会に行ったらこういう説明だろうし、落札者が契約締結する段になって案文にこういう条項が入っていたということ自体は多分、落札者にとっては不利な後出し案件にはならないので構わないと思うのですが、この消していただいたままの内容が契約の中に入るのだとすると、ここで想定されているのは委託額の予定数量が実際に公募条件で公表したデータから乖離していた場合、それが発動事由で、調整するのは成功報酬の割合だと書いていただいています。

そうすると、多分委託額の予定数量の乖離も著しくなく、結局単にパフォーマンスが悪くて委託費が全然入ってこないという形になると、完全独立採算でやっている事業所の方が、これは委託期は3年ですよ。年度ごとの見直しということだろうとは思いますが、初年度に余り成績が悪いと事業放棄したいというようなインセンティブが出てしまうといけませんので、事業者側から解除を申し出るということは恐らくおやりにならないだろうと思うのですが、逆に事業放棄の歯止めとしてこの案件で違約金を課しているかどうか。

これだけ払ったらもうやめてもいいよというか、これを見ていると事業者側は完全独立採算でやる案件の割には全然出口がないのです。最後までとにかくやってくれということなので、3年間我慢をしてやって、それでもうからなかったら泣いてくれというだけのことになっているのかなという気がする。

このことをなぜ心配するかというと、こういう立て付けで出してもキッチリと2グループ以上出てきていただいて競争環境が整うということについての読みの根拠を教えてくださいという問題意識なのです。

○吉田部長 結論から言って、読みの根拠というほどではありませんが、先行して一前にも申し上げたかと思いますが一既に実施をしている事業者の方ですとか、それ以外に私どもがもちろん予断を持って接触するわけにはいきませんが一幾つかの他の医療機関において行われている事業者の方々の実態を横で見るとは、複数の方が参加していただけるのではないかと。これは論理的というよりも、私どもの心証として形成しているというのがまず結論的なことです。

その上で今、ご指摘がありました③のところのやめた文言を契約書にどうするかというところについて、私どもは率直に言ってここは一般的な甲乙における大きな事情変更があった場合の発議というような文言にした上で、実際にそれを発動し得るのは、今専門委員がおっしゃっていただいたように、思いの他予定数量が出なくてこれではどんなに頑張っても事業モデルとして話が違わないかといった場合に、事業者の方から発議をしていただける権利をここに認めようという趣旨であります。

そういう意味では、特に特別なことをすることなく、一般的な一般条項を書かせていただけないかというのが1点です。もう一つの事業放棄を相手が考えた時にどうやって防ぐかというのは、正直余りこれまで考えておりませんでした。基本的にはこの事業を3年で

やっていたくということですので、余り事業放棄を前提にしてぎりぎり仕様書なり何なりで手あてをすることは考えておりません。

ただ、最終的な契約書の中で一般的な先ほどの事情変更の例文などと同じように、事業が完遂しきれなくなると、それが事業者側の責任があった場合、何らかの形というものを考えるとすれば、そのための1項を起こして違約金ルールを決める。というよりも、先ほどのような事情変更のルールの中で転用するしかないのかなというふうに一正直違約金は余り考えていなかったですので詰めに詰めた話ではありませんが—今のご指摘の中では考えております。

○樫谷主査 読んでいて分からないので教えていただきたいのですが、10 ページの「(イ) 落札者の決定」の①の4行目で、「提案者の審査により得られた各評価項目の得点の合計点」、例のものですね。「(最高400点)を入札金額で除した数値」、この入札金額というのはどういうものか。

○吉田部長 相手方が入れてきていただいた、この事業量をベースにすればこれくらい自分たちとしてお金が必要であろうと。

○樫谷主査 そうすると、この文章で言うと成功報酬割合に関係してくるわけね。成功報酬割合で逆算した金額ということね。

○吉田部長 8 ページの一番下に「入札金額算出方法」というものが出ております。

○樫谷主査 入札金額というのは、要するにとりあえず一時的な仮の入札金額だということね。

○吉田部長 そういうことです。

○樫谷主査 10 ページの④で、成功報酬割合はいいですけども、契約金額というのはどういうことを言っているのか。

○吉田部長 最終的にそれで落札者が決まった後、私ども独立行政法人としていわば最も有利な方との間で、最終的には価格交渉をもう一段必要に応じてさせていただくという部分もございますので、それを経て最終的には落札者という形で決定をするということを明記させていただいております。

○樫谷主査 そういう意味では、④は入札した金額で決まるのではなくて、それからまた交渉をやるということを意味しているのですか。

○吉田部長 はい。

○樫谷主査 だから、必ずしも入札した金額を割った割合で決まるわけではないということね。

○吉田部長 はい。ただ、もちろんそこから入札自身が無になるようなことは行いませんけれども、ここに書かせていただいたように、決定するまでの間にもうひと交渉させていただくということでもあります。

○樫谷主査 入札が決まった後に交渉するということですね。変な質問ですけども、もしこれで何だかんだとなったら、2番目の人が現れてくるのですか。

○吉田部長 普通、落札した場合にはいわゆる不調にはならないと思うのですけれども、万が一という論理的なことでは例えばそういうこともあり得るかと思います。

ただ、これに限らず、私ども独立行政法人として一般に競争入札で色々な契約を結ばせていただいている中では、このようなやり方をもってして一定のここで言う最も有利な者が決まった後、トラブルが勃発して元に戻るということは経験しておりませんので、このような形の仕様書といたしましょうか、要項でやらせていただけるのではないかと考えております。

○樫谷主査 高値でやっておいて、後で交渉をして安くなるということはないですね。これは、後で交渉をして割合が増える方ですね。

○吉田部長 そこは両方あり得ると思います。ただ、それが最終的に先ほどのように落札者を無にするような、要するに最も優位な者は決まっているわけですので、我々としてはその中で交渉した結果、もちろんそこでの交渉で今おっしゃったように不調となることのないような、交渉の範囲では最も優位な者が決まった上でということでありまして、そこで多少の交渉をもってして決まってもその下の「なお書き」にございますように、結果については第2順位者というのでしょうか、他の方も含めて公表させていただくことによって、彼我ともにキッチリと説明のできるような入札という形になると思っております。

○樫谷主査 後で談合するようなことはないということですね。分かりました。

あとは、13 ページの再委託をしてはならないというのは分かるのですが、これはどこまで再委託と言うのか。色々な作業の中で再委託をしてはならない。一切と言った時に、色々な業務が出てきますね。文書を作成したり、あるいは印刷をしたり、発送をしたり、そういうことも含めてか。

これが一括してというのならば分かります。丸投げはだめですよということならば分かるのですが、再委託してはならないという文章を民間事業者としてはどう読めばいいのか。

○吉田部長 もしパブリックコメントなどでご質問なり疑義があれば、その時点で工夫はと思っておりますが、例えばA社が受けて案内状を発送する時の印刷を、自分のA社の日ごろ付き合いのある印刷会社に頼むというのは契約がつながっているだけで、こういうのは委託と言わないと思うのです。

もちろん必要なものを仕入れているような部分であると思っておりますので、その範囲をどこまでというのは一確かに物を全部自給自足しているわけではないかと思っておりますけれども、その辺りについては私どもとしては一般のビジネス慣行の中で行われているものをして、もし何か問題があれば法律的に整理するかと思いますが。私どもの要項をもってして疑義があれば、パブコメの中でご質問いただければ改めて整理をすることとして、今の時点ではこの規定でそんなにトラブルが起こると思っております。

○樫谷主査 サービサーの実態を私はよく理解していないで言うのかもしれないのですが、通常債権を銀行から買ってきて、それでいろいろ文書を出すのですね。その時に、サービサーにそんなに人数がいるとは思えないので、どこかに委託して出していると思うのです。

が、それは別に構わないのですか。全国ですから、多分かなりの量になりますね。

○吉田部長 今おっしゃっているのは、どこまでかだと思うのです。発送して連絡をするというのはある意味でこの業務の本質ですので、その部分はある程度やられるでしょうけれども。

○樫谷主査 こちらでまとめて責任を持って発送できればいいのであって、任せるものは任せると。

○吉田部長 そうだと思います。あえて言えば、では届けるところまで全部という、それは例えばどういう形でやるのかとか、物を刷るところからつくのかとか、ある程度の幅の中で一般的なビジネスの中でやっていただくのでないか。いわゆる特定業者の特定業務分野のところだと抜けていくということを再委託しようと私どもは思っておりますが、正直そこも疑義が生ずるような業務実態になっているとは思っておりませんが、もし私ども知らないところがあるとすればパブコメの中でご指摘いただいた際に対応したいと思っております。ただ、そこはそんなに疑義がないのではないかとは思っていますけれども。

○樫谷主査 ああそうですか。通信販売の業者などは基本的に中国から発送するとか、そんなことをやる入札者はないと思っておりますけれども、そういうこともあり得るでしょう。

○吉田部長 それだとサービサーの兼業許可が出ないではないか。そういう意味で私どもも今、ご指摘のような懸念を幾つか頭の中でのシミュレーションはしてみたいと思っておりますが、法務省のサービサーの兼業業務を認めているところにも改めての確認を、必要に応じてしたいと思います。

○樫谷主査 これは郵便局を使わなければいけないのですか。内容証明などは郵便局というか、郵便事業会社ですけれども、今は宅配便業者の何とかメールとかいろいろありますし、ああいうものを使ってもいいのですね。

○吉田部長 そこは私は問題ないと思っておりますが、サービサーの兼業にあたって、法務省サイドの方でサービサーにはそういうことを認めていないということをおっしゃっているかどうかは確認したいと思います。

○逢見委員 信書にあたるかどうかですね。

○吉田部長 そうだと思うのです。ですから、その実務的なところは確認をしたいと思っております。少なくとも私ども国立病院機構として、この業務を委託するにあたって特段の判断を加えているものではございません。

○樫谷主査 コストが安いということになると思います。郵便局の方が安い場合もあるし、そうでない場合もあると思うので、その辺はどうなのかという感じですが、それは多分ないということですね。

○逢見委員 7ページの民間競争入札の参加資格で、エのところでは厚生労働省競争参加資格でA、B、Cとありますけれども、これはどういうものなのでしょう。通常、厚生労働省の仕事もらう際には必ずこういうものを取ってくるということですか。

○吉田部長 これはある意味では厚生労働省が契約を発注する相手方の際に、その事業規

模に応じて同じサービス、役務ならば役務というカテゴリの中でA、B、Cというそれぞれの事業者の方々にステータス、級を事業者の求めに応じて発給していますので、いわばその一次スクリーニングにおいてどのクラスに位置付けられているかということをおももいわば準用させていただいて、私どもとしてはこのA、B、Cという形で一要素にこの業界で登録されている方々については門戸を広げた形でステータスを求めた上で今回入札条件にさせていただいております。

ご質問にお答えできているでしょうか。要素に、事業者の方々のある程度一次スクリーニングをする仕組みがあって、役所が行っている一次審査というか、スクリーニングで格付けされたA、B、Cというそれぞれの格がございまして、今回我々は役務というグループで言えば一番広い範囲の登録されている事業者の方々を対象に参加資格とさせていただきたいというふうにこの要項では書かせていただいております。

○逢見委員 次のオで、サービサーに限定しているわけですよね。それとエというのは、サービサーで、かつ厚生労働省の競争参加資格で格付けされるというところでかなり絞られるではないか。そんなことはないのか。

○吉田部長 もちろんサービサーであるという法務大臣の方でのいわば事業のみかじめと、それから入札資格としての役務でのA、B、Cという意味での厚生労働大臣が行っているであろうみかじめと、両方かかるという意味では2つかかっているかと思いますが、正直現実的にサービサーの法務大臣資格を持っておられる方が厚生労働省大臣の方のA、B、Cを取りに行った時にはじかれるということはないと思いますし、現実にもしここで必要があればそれは取りに行かれて取れるものだという形ではあります。

○逢見委員 取りに行けば大体取れるものだと考えればいいのだね。

○吉田部長 はい。

○野崎課長 いずれにしても、当方の会計規程の中で競争入札の参加資格を持っていない者はそもそも競争に参加ができないことになっておりますので、どうしてもこの条文は入れざるを得ないということです。

○逢見委員 それと、競争性がどのぐらい確保されるかということと言うと、全国一本にするのか、少し分けるのかという論点はあると思いますが、仮に全国一本で落とすとした場合に、資格がサービサーに限定されている。その時に、本当に競争性のあるくらい応募者が出てくるのかどうか。開けてみたら極めて競争性のない形でしかできなかったという事態になると、趣旨に反することとなると思うけれども、そこはどんな感じなのか。

○吉田部長 正直、今の段階で個別の事業者にどうですかと聞いておりませんので、一般的にこれまで未収金を集めていただいているサービサーの方々から我々が勉強としてお話を聞かせていただいているような過程から言うと、少なくともどこまでをもってして競争性と言うかは別にして、ある程度の方々に関心は持っていただいていると思っておりますので一ふたを開けてみないと分からない部分はあるにしても一私どもとしては今回の仕様書で競争性が確保できるのではないかと心証は持っています。

ただ、前回もご議論をいただき、今回も先ほど申しましたように 82 病院を対象とするという数でございますので、実際にパブコメの中で、これはこうすべきではないかというご意見があった際に、そのご意見をよくよく私どもとして分析させていただいた際には、この委員会でもかねてご指摘をいただいていることでありますので、必要があればその段階でもう一遍考えたいと思います。少なくとも 82 病院を全国一本というのであっても、これまで我々が接触している範囲で一般論として言えば、一定の数の対応をさせていただけるのではないかという心証を持っております。

○小林副主査 委託業務の内容と委託費の算定というものがどうも私には直接的に結び付かなくて、委託業務があるわけで、これを民間競争入札に出して民間の創意工夫をどこに発揮させようとするのか。その部分が分からない。

先ほどから競争性をどこで確保するのかといったことでお答えになっていると思うのですけれども、例えばこの業務からすると入札に参加する企業にそれ相当の成功報酬がどのくらい見込めるのかといったことについて、参加する方から見てかなりそれを評価するのはリスクがあるではないですか。

○吉田部長 事業者の方からですか。

○小林副主査 事業者の方から見てですね。例えば、税金などのところで未収税金みたいなものを徴収する時に、それは払う方からすると非常に優先順位が低くてなかなか払いたいと思わない。だから、こまめに催促するというか、連絡するとか、色々なやり方があるというようなことを聞きかじったことはあるのですけれども、そういった意味で回収する時の仕方といいますか、業務の工夫といったところを何か評価できないのか。

この委託業務と委託費のところのリンケージというのはどうも私はまだ十分納得できなくて、サービス水準についても前にちょっとご提案したのは債権の回収が以前と比べてと行っていいのかわかりませんが、企業で言えば売上債権回転期間みたいなもので評価できないのか。個別の債権がいろいろ困難な状況にあるということは分かるので、それは平均みたいなもので求めるしかないかもしれないですけれども、回収率というものと同時に、どのくらい期間が短く回収できたかというようなものが設定できないか。

それは、こちらにすると弁護士法に抵触するような行為を誘発するかもしれないというようなおそれがあるみたいなのですけれども、それは民間業者の例えばいつ連絡をするとか、ここでも居所等調査業務などがあるわけじゃないですか。それなどもやろうというインセンティブがこの委託費の算定ではないような気がして。もう少し工夫できないのか。

○吉田部長 ご指摘を少し整理させていただきます。16 ページ、前回からご指摘いただいておりますので、私どもとしてもどういう形で事後の評価の中でそれぞれの事業者の方々がやられたであろう工夫を—これはまさに今回の市場化テストの中で、我々が直営でやっていた時に至らなかった部分を民間の方々の創意工夫を発揮していただけないかという着眼点、出発点でございますが一括えるか。

そこで、最終的に事業が終わった時点で入金率以外にも今おっしゃっていただいた、案

内状にどういう工夫をしたのかとか、相談業務をどのように実施したのかというような報告をいただく中で、私どもとしてはこの事業における評価をしていきたいと思っております。

しかし、方法ですとか、あるいは成績を評価するベンチマークとなるべきものが、正直私どもはまだ完全に持っているわけではございませんので、そこについては最終的に我々として比較し得るものとしての「入金率」というもので整理をさせていただいた上で、副主査が前回もおっしゃっていただいた定性的な部分については、今回のこの3年間の1回目のテスト期間においてはよくよく我々も実態を把握し、民間事業者の方々のやり方について私どもも把握をしていきたいということがまず基本です。

それはそれとして1つ整理をした上で、成功報酬という支払い方法と、民間事業者の方々の創意工夫意欲をどういう形でつなげていくか。民間事業者の方々は創意工夫をしていただきやすいような仕組みとして見た時に、その成功報酬方式ということの意義がどうかという話から申し上げれば、私ども先ほども申しましたけれども、先行するサービスの方々の報酬体系などを見ると、成功報酬という中でそれぞれ創意工夫なり、企業努力をされていると伺っておりますので、ならばそのような形で今回の未収金についてもやらせていただけないだろうか。というのが基本です。

その上で、弁護士法72条という医業未収金独自の問題があるものですから、そこについてはこの委員会でもご指摘いただきましたように助長しないように、あるいは問題事を起こさないようにということです。あるいは、私どもお願いする事業者の立場からしても一医業未収金は繰り返し申し上げますが非常にセンシティブであり、かつ一方でやはりフェアである限りはいただけるものはいただかなければいけないというぎりぎりの線を加味してつくらせていただいたということでもあります。

おっしゃっている部分について、我々ももうちょっとすっきりできないだろうかという問題意識を幾つか持っていないわけではないのですが、今回のところはこのような形でまず実情を把握させていただくこともこのテストを通じてできれば。ということで報酬体系の仕組み、この業界のポピュラーなやり方に倣い、創意工夫の部分についてはこの調査項目の中に入れ、ただしそれらについては比較というのは難しいので一比較は定量的にできる部分にとどめさせていただくという形をまず1期やらせていただけないかとは思っております。

○佐藤専門委員 ちょっと変わるのですけれども、9ページの入札金額の算出方法のところでは、1年未満と1年以上でそれぞれ成功報酬率を別々に提案できるとなっていて、素朴に考えると恐らく1年未満の方が回収しやすいので成功報酬率も1年以上のものよりは小さく設定してくるだろう。

それで、ずっと思っていたのですけれども、提案をつくる民間事業者のことを考えていたら、こういう提案は失格にしないでいいかということをおっしゃっていただいたのですが、1年以上の債権はもうあきらめた。これの成功報酬率はゼロ%だ。それで、1年未満の方は100%だ。もちろんそういう提案をすると金額が高く出るので、成功報酬率自体もとも

と大きくするインセンティブはないはずだとは思いますが、こういう区分がある中で、私は数字の検証がよく分からないのは、25 ページのところに載っている1年以上1年未満の病院ごとの対象債権、②のところを見ている、1年未満の方が必ずしも少ないわけでもないし、その逆でもないし、全体として82病院引くくめてしまうので、いろいろ数字をシミュレートした時に、1年未満のところは成功報酬率100%で、1年以上のところは成功報酬率ゼロ%という数字をつくってきた応募者がいた時、つまり1年以上のものについて支払い案内などは一切いたしませんと言っているような提案が出てきた時に、それでも要求水準はOKですか。

○吉田部長 要求水準と合わせて最低水準というものをセットさせていただいております。それは最終的に落札された方が割り切って、今委員がおっしゃったようなオプションを取った場合に、まず総合評価の中でどのように出てくるかということはあるのだと思いますけれども、もしその方が落札された上でそのような行動をとられた場合には、極端な例で申し上げれば、最低水準を1年以上債権については満たしていただけないということになります。

それは、最低水準については82病院ございますので、1年未満と1年以上のマトリックスだから、82の1年以上1年未満の最低基準があるわけで、1か所、2か所、ここここでは若干残念ながらということがあったとして、それをもってして最低基準を下回ったからというところにすぐいかないように、ある程度全体の状況で評価をさせていただくという仕組みです。

だから、単純に1つ2つでは見ないということにしておりますが、極端な形で全病院1年以上債権については最低基準を下回っているという場合について、我々として望む形ではありませんので、それは最終的には私どもとしては……。

○佐藤専門委員 もう少し端的に別の表現をすると、1年未満の債権にかかる成功報酬率は1年以上の債権にかかる成功報酬率よりも小さくなければならないという制約は特に必要ないでしょうかということです。

さっきのように、1年未満のものは100%全部くれと言って、1年以上がゼロ%でもう要らないと言って初めから満たさないという行動を抑える方法としては、1年未満債権の成功報酬率の方が1年以上債権の成功報酬率よりも小さくなければならないという条件設定をすると、そういうことは起こらないのかなとも思ったのですが、今、部長がおっしゃられた最低水準というものが提案書の作成との関係では、要するに1年以上債権について一切支払案内行為は行いませんという動機づけを与えない形で働くことだけご確認いただければいいと思うのです。

○吉田部長 それは、そういう形で結果的には働いていただけるものと思っております。

○小林副主査 今のことに関連して言うと、最低水準と言っても本当にゼロになっているところが幾つかあるではないか。そういうところはどういうインセンティブが働くのか、サッパリ分からないが。

○吉田部長 確かに、そういう意味では一つひとつの病院でゼロになっているところは、最低水準は現状でゼロになり、要求水準は平均という形になるわけですね。だから、その病院に限って言えばそうなるのだと思いますが、82 病院ございますのでまさにそれはパッケージで受けていただくということになるのだと思いますけれども。

○小林副主査 そのようなことを聞いているのではなく、たとえば 25 ページで個別の病院を見てみると、例えば鹿児島医療センターでは1年未満がかなりの金額があるのに最低水準はゼロなのです。だから、要求水準がその分 32.3%になっているのですけれども、あるいはそれほど金額は多くなくてゼロになっているというところもあります。そうすると、事業者側としてはその設定をする時にどのくらい成功報酬を色々な組合せで考えてどういうふうに設定したらいいかということをご自分で考えるということなのですか。

○吉田部長 そこは工夫というか、事業者の中での工夫の余地のあるところだと思います。まさに先ほど佐藤専門委員もおっしゃったような話で言うと、今はリアルに 82 病院今回対象にしようと思っている病院の中でも、従来直営でやってきた際に長いところから回収する—それはコストとか何かではなくて、やはり長いものから対応すべきだという行動原理を病院でやっていたところがあれば、今おっしゃるように取りやすいところというのはやはり近いから、近いところにより注力すべきではないかとか、それぞれの病院において必ずしも同一歩調で同一事業を行っていたわけではないという事実があるというのが今回のばらつきです。

それだからこそ、最低基準も要求水準もある意味で1年未満・1年以上債権と、それぞれの平均という概念を入れることにあるということだと思うのですが、それをトータルで見た時に、本来民間事業者の方々にお問い合わせするとすれば、より合理的にどのような形で効率的に、かつ成果を上げるべきことをやっていただけるのかということを見て、それをこの 82 病院で行われたことと、それ以外の今回委託をしない病院との間の入金率は量的な比較をし、定性的なところはまさに小林副主査がおっしゃったようなところで、今回の事業者の方々の実績をご報告として伺った上で、私どもとしては評価をすることによって、このプロジェクトを通じてどういう形がより合理的であり、かつ、やはり民間事業者の方に求めた方がいいのかなというところが浮かび上がってくるのではないかと考えております。

ですから、両委員がおっしゃっておられる成功報酬の設定の仕方とか、提案書の書き方によって色々な企業戦略というか、方向はあると思いますけれども、そこも含めて我々としては今回の事業を通じてどういうことがよりいいのかということをご学ばせていただきたいと思っています。

○榎谷主査 確認ですが、20 ページと 25 ページを開けていただくと、20 ページの表の最後が金額ですね。それで、1年未満の合計が12億、1年以上が13億ということで、要するに期中分とか期初分とかあって、これは振り替えているわけですね。この数字と、25 ページの対象債権という14億、16億、これは同じルールでやったものが期間が違うため

に金額が違うと考えてよろしいですか。

○吉田部長 そういことです。

○樫谷主査 そういことですね。対象期間が違うから同じルールで、ここが 12 億になって、ここが 13 億 9,400 万になるんだと理解してよろしいわけですね。それはあくまでも割合を算定するためにこい数字を取るといことですね。

○吉田部長 はい。

○樫谷主査 これでやるのは難しいのですね。まだ数字は出ていないといことですね。

○吉田部長 20 ページの数字は、まさに要求水準を設定する場合にはある程度固まった数字をベースに今回求めさせていただきたいといことだと思います。

○樫谷主査 対象債権といのは、少なくともこの残高ではないのですね。といのは、こちらの方の未収債権の残高は全部だと思のですが、これは残高ですね。こちらはある意味では増えたり減ったりしていく部分があるので、多分こい計算をしているのではないかと思のです。このベースでその入金率を決めるのだといことですね。

○吉田部長 はい。

○小林副主査 さっき居所等調査業務といのがありましたが、包括的に委託するとこれをやらなくても別に構わないといか、こいことはありますか。やったかやらないかといのは、報告した時に調べたけれども分からなかったといこともあるかもしれないですが、居所等調査業務の結果、誰一人分からなかったといことが報告されたとして、それに対するペナルティといと変ですけれども、それに対する何かはあるのでしょうか。

○吉田部長 それ一点をもってして何か対応が変わることはございせん。

○小林副主査 そうしたら、これは全部包括的に業務委託するので、この中でどの程度やったのかといことではなくて……。

○吉田部長 それは報告の中で、具体的に言うと 16 ページのところ居所等調査業務の実施状況についてご報告いただくよう求めますので。

○小林副主査 それが不十分であれば注意といか、勧告するよなことになるだけで、委託費に直接跳ね返ってはいないのですね。

○吉田部長 それはありません。言葉じりではないですが、それが不十分かどうかといのは我々もよく分からないので、最終的に逆に言うと居所等調査についてはこいやり方が合理的である、あるいは少なくともこの事業者の方で見れば、ここは今まで直営の時はやっていたかもしれないけれども一ゼロといのは私は直観的にないと思のですがこいことまでやったらそれ以上深追いしないとか、あるいは逆に言うところまでやるとキッチリと取れるかとかといことをこの報告の中で我々は伺わせていただけるといことはあるにしても、それ自身をもってしてよくやったとか、よくやっていないかとい評価を直接するだけのベンチマークを我々自身も持てていないので、それ自身定量的な評価はない。ただ、実績としての報告は伺いたいといこととございせん。

○小林副主査 居所等が明らかでない債権がどのくらいあるかとい情報はあったのか。

- 野崎課長 18 ページにそれぞれ件数を載せております。
- 樫谷主査 ちょっとしつこいですが、3 ページのところ定期報告をしますというのはいいのですが、これは 23 年の 8 月末までですね。その時に、当然 8 月までが契約期間だと。
- 吉田部長 9 月末です。
- 樫谷主査 失礼。そうすると、9 月まで委託の請求を続けるわけですね。その時に、10 月以降も当然入金がありますね。そういうようなものの報告義務というのはどこにあるのでしょうか。つまり、それは 10 月ではなくて 11 月、12 月も入ってくる可能性はありますね。
- 吉田部長 事業者の方から言うとそこに報告義務はございません。それは病院側がスッパリと辞めれば、A 社という方がずっと報告していたでしょう。そこで一たん契約が終わって切れました。ところが、A 社の方がぎりぎりまでやっていた努力が A 社の方と契約が切れた後に入ってくるという意味で言うと、ここから先は病院の側として把握はできるかと思えますけれども。
- 樫谷主査 といいますのは、振込みが民間事業者において集金してですね。
- 野崎課長 1 か月なので、10 月いっぱいです。
- 樫谷主査 10 月いっぱい大体解決してしまえばいいけれども、11 月、12 月、つまり振込口座が入っていますから、ぼろぼろと。
- 野崎課長 そこは 10 月の終わりで振込口座自体を閉じてもらうようにする契約にしています。
- 吉田部長 もう閉めますので、そこは分からないうちに入ってしまったということはないと思います。
- 樫谷主査 分からないうちにいつかはしまわないけれども、振り込む方は例えば 10 回に分けている時に途中で分けてしまったら口座を変えなければいけなくなっちゃいますね。他によろしいですか。
- それでは、ありがとうございました。今、意見がいろいろ出たと思いますが、次回の審議でできれば終了したいと思っておりますので、その終了を目指して調整を進めていきたいと思えます。よろしくお願ひします。
- 本日質問できなかった事項や確認したい事項がありましたら、事務局にお寄せいただければと思います。事務局から機構に送付いただきまして、次回の審議までに整理をして各委員に送付していただくようお願いいたします。よろしくお願ひいたします。
- 事務局 パブコメはもう今日の結果を踏まえて……。
- 吉田部長 私どもとしては、先ほどのご説明の中で申し上げさせていただいたように、今日までご議論いただくべく待っておりましたので、基本的に今日の案でパブコメを進めさせていただいた上で、それも整理したい。最終的には 3 月の入札公告というところに向けてまたお諮りをしたいと思っております。

- 樫谷主査 これではパブコメをするわけですね。
- 吉田部長 はい。進めさせていただきたいと思います。
- 樫谷主査 次回の予定はどれくらいになるのですか。
- 事務局 2月の後半になります。
- 樫谷主査 パブコメが終わって出てきた後ということですね。分かりました。
他に何かありますか。
- 吉田部長 可能であれば、私ども先ほど「成功報酬」という言葉のところはパブコメにいく前に変えられるものかどうか検討したいと思いますが、場合によってはこれで進みながら、並行して法務省との調整をした上で、最終的にそれも含めてここで改めてご説明する際までに、どちらにしても整理をしてまいりたいと思います。
- 樫谷主査 よろしくお願ひします。
- 佐藤専門委員 1点だけ、実施要項の15ページの7の①で、民間事業者の第三者の損害賠償責任の話は最高裁の判例が出て、多分この記述を変えるというふうに事務局の方で整理いただいていた部分ではなかったですか。後で事務局の方とそこの書きぶりはご調整ください。
- 樫谷主査 損害賠償で国家賠償について最高裁の判例が出たのですね。それに合った文章にしてくださいということです。
- 吉田部長 分かりました。
- 樫谷主査 では今日のところはこれで終わります。

(国立病院機構関係者退場・法務省関係者入場)

- 樫谷主査 お待たせいたしました。引き続きまして「登記簿等の公開に関する事務の民間競争入札の実施結果等」について、法務省に対するヒアリングを行いたいと思います。
本件につきましては、実施要項(案)の終了の際に入札の実施結果等について法務省からご報告いただくことを確認させていただきましたけれども、昨年12月に全ての落札者が決定したということですので、本日ヒアリングを実施することにいたしました。
法務省から民事局総務課團藤課長にご出席いただいておりますので、民間競争入札の実施結果等について報告をしていただき、その後意見交換を実施したいと思います。
- 團藤課長 法務省民事局総務課長の團藤でございます。昨年は大変お世話になりました。どうもありがとうございます。年が改まりましたが、本年もどうぞよろしくお願い申し上げます。
- それでは、平成19年度の「登記簿等の公開に関する事務(乙号事務)の民間競争入札の実施結果」についてご報告を申し上げたいと思います。お手元に報告書のペーパーを準備させていただいております。最初に私の方で全体の経過を申し上げまして、詳細につきましては担当の補佐官の方から細かくご説明申し上げます。

平成 19 年度の入札につきましては、昨年 9 月に監理委員会の議を経て策定いたしました実施要項に基づきまして、全国 22 の登記所について実施をいたしました。それで、当小委員会でヒアリングをしていただいている過程におきましても、できるだけ広く民間事業者の方々に関心を持っていただき、入札に参加していただくべく、関係する諸団体に対して協力を求めまして、会員企業等に対する情報提供、周知をお願いするとともに、私どももホームページにおきまして状況等を示しながら周知広報に努めるといったところでございます。

9 月に実施要項を策定いたしました後、入札公告を行い、また該当する登記所を所管する局におきまして業務説明会及び入札説明会を実施いたしました。その上で、多くの事業者の皆さんから提案書を提出いただいたわけでございます。

実施要項上は、総合評価落札方式を採用しておりましたことから、22 の登記所を所管しております 22 の局におきまして、外部の有識者のみからなりますところの評価委員会をそれぞれ設置いたしまして、提案書を提出いただきました企業の提案書の中身につきまして評価をいただきました。その上で入札を実施いたしまして、評価点を入札価格で除するという除算方式によって総合評価点を算出いたしまして、それによって落札者を決定いたしましたわけでございます。

結果を申し上げますと、全国 22 の登記所において入札を行ったわけでございますが、京都地方法務局本局につきまして大澤事務所株式会社が落札をされた以外は、残りの 21 の登記所につきましては全て財団法人民事法務協会が落札をしたという結果となっております。

これらの落札された事業者の皆さんとは既に契約を締結し、現在 4 月 1 日からの乙号事務のスタートに向けましてその準備に入っているところであります。当然のことながら、法務局におきましてもスムーズに乙号事務をスタートしていただけるように、その準備における各種研修等につきまして最大限の協力をさせていただいているところでございます。

それでは、報告書の詳細につきまして担当補佐官の二宮からご説明を申し上げます。

○二宮補佐官 二宮でございます。よろしくお願いたします。

それでは、報告書に沿ってかいつまんで入札の実施経過並びにその結果についてご報告をさせていただきたいと思っております。

まず 1 ページをご覧ください。1 ページの 1 の (1) につきましては、広く周知広報をということが小委員会等でもお話をいただいておりますので、法務省のホームページで逐次色々な情報を提供させていただいたところございまして、昨年の 9 月 13 日に実施要項につきましてご審議を頂戴し、ちょうどその日に法務大臣の方が実施要項の決定をしたという経緯がございますので、速やかにそちらの方でも実施要項を紹介したというところでございます。

先ほど課長の方から申しました関係団体に対する周知というものは、ここにご報告させ

ていただいているとおりでございますが、私どもの方でこの事業に対しまして関係するであろう 10 団体に対しましては、個別に文書にてこういった市場化テストを行いますということを周知をさせていただいております。その後、各団体に対しましてどのような周知をしていただきましたかということを確認させていただきましたところ、団体ごとに周知の方法は異なっております。会員用のホームページとか、または機関紙等を利用して周知しましたというご回答も頂戴しておりますが、私どもの方としましてはおおむね会員へのご周知は図っていただいたものと確認しております。

公告等につきましては各法務局のホームページ等で掲示をしております。ここに記載しております期間につきましては、ホームページで掲載をした期間というものではございません。22 局の法務局で順次やっておりますので、一番早くホームページにアップしたところと、一番遅くホームページにアップしたところの期間を書いているものでございますので、その点をご承知おきいただければと思っております。

3 番目の説明会・現場説明会等の実施の関係でございますが、この期間につきましても同様でございます。一番早いところと遅いところを掲載させていただいておりますが、担当者の方から入札説明書他手引き書、操作マニュアル等を配布させていただきまして、詳細な説明をさせていただいたと思っております。

なお、この際には監理委員会で樫谷主査からご要請のございました試行にかかります検証の報告書についても、公平性の観点から配布すべきだというご指摘を頂戴しておりましたので、参加事業者に対しましてはこの段階で結果報告書につきましても配布をさせていただいております。

次のページをご覧ください。最終的に 22 局におきまして入札説明会、現場説明会も同時に開催しておりますが、更に入札説明会には参加されませんでした。資料をいただきたいという要請があった事業者もいらっしゃいます。それらをまとめたものが次の表でございます。その下のところに合計の数字を書いておりますが、事業者数におきましては 33 の事業者の説明会等にきていただいております。各 22 局を全て合計いたしますと、128 の事業者ということになっております。

次の 4 番でございますが、その 33 の事業者の入札参加資格についてでございます。実施要項におきましては、統一参加資格の A または B に格付けされている事業者に限るということにさせていただいております。これは予定価格が 3,000 万以上になりますと基本的には統一参加資格は A ランクということになっておりますが、私どもの方の法務省の契約事務取扱規程に基づきまして直近下位 1 つまでは落とせるということでございましたので、実施要項のご審議の際にもご承知のとおり、A または B というランクにさせていただきました。

それを一覧にしたものが、3 ページの右の表でございます。A または B の資格を有する事業者が合計 27 事業者いらっしゃいました。残念ながら C、D、まだ統一参加資格を得ていない事業者がその中で 6 事業者いらっしゃるという状況でした。

入札説明会後、各事業者からの質問等をお受けしたわけですが、おおむね1か月間程度の質問期間を設けて質問を受付けさせていただいております。今回は色々な事業者からサービスの質で提案を受けるといことがございますので、いわば企業秘密的なところにつきましてはその事業者のみへ回答、それ以外に共通事項だろうということにつきましては参加されている事業者にも各局から情報提供をさせていただいております。

6番ですが、「提案書の受付」の関係です。入札説明会等には先ほど申しましたように33の事業者に参加をいただいておりますが、提案書を実際に出していただいた事業者の数をここに計上しております。

提案につきましては、現場説明会等を行った日から1か月以上の期間を設けております。この期間につきましては、既に実施要項等でそれ相当の期間を設けるべきだということで全体のスケジュールを決めていただいておりますので、各局ともそれに沿ったスケジュールリングをしたところでございます。最終的に提案書を提出していただきました事業者は、先ほど33の入札説明会の参加事業者がいましたが、最終的に11事業者で、22の法務局合計で延べ56の事業者ということになっております。

続きまして、(2)の「提案書の評価」でございます。これは先ほど課長が申しましたように、各局に評価委員会というものを設置しております。これは各局で設けておりますが、東京法務局のものを参考にお配りさせていただいておりますのでご覧いただければと思います。

このように、市場化テストにかかる入札に関しまして評価委員会を各局で設置しております。評価委員につきましては一応3名から5名以内で組織するという規定を設けておまして、委員につきましては各法務局長が委嘱する。それも全て有識者のみで構成するという内容になっております。私どもの職員は庶務として関わる以外は全て外部の委員で構成するというような内容になっております。そういった状況で評価をしていただきましたが、各局で委員になっていただいた方につきましてはこの一覧にお示ししたとおりです。

実際の評価でございますが5ページのイをご覧ください。各委託事業は同じもので、評価にあたって全国的に見てバランスがとれなくてはいけないということを考慮しまして、基本的に各局統一した評価方法をとらせていただいております。

原則として必須項目につきましては評価委員の全会一致を条件とさせていただいております。当然ながら、これは必須項目を満たしていないという先生がいらっしゃいましたら、それは落ちるといところでございます。

加点項目につきましては若干説明させていただきますと、評価委員数が3名のところが多かったわけですが、評価委員の先生が3名のところで提案書を提出された事業者が4者以下のところにつきましては1人3点を上限とする持ち点ということで、その3点の中で評価をしていただきます。また、提案書を提出された事業者が5者以上のところにつきましては、その狭い点数の中ではかえってバランスがとれないということで、5点を上限といたしまして委員に点数を付けていただいた上、この表にあてはめてA評価、B評

価、C評価、D評価という審査を最終的にさせていただいております。

その審査結果ですが、法務局ごとに提案書を提出された事業者が何点の評価点を獲得したかというものが次の表に一覧にしたものでございます。これは全て必須項目をクリアしているという前提になりますから、その事業者は300点プラス加点項目の点数ということになっております。ただ、7ページで残念ながら3つの法務局において、必須項目を満たしていないという事業者が延べ3者いらっしゃいました。

次に、7番で暴力団排除手続に関してでございます。これにつきましては、最終的に提案書の提出がございました11事業者につきまして、私ども法務省の方から一括して監理委員会事務局を通じまして警察庁に照会をさせていただいております。提案書提出の11事業者全てにつきまして欠格事由に該当する事由は認められないというご回答をいただいております。それを、速やかに入札を実施している法務局の方に連絡をさせていただいたところでございます。

続きまして、8番の「入札への参加状況」でございます。提案書の提出は先ほど申しましたとおり11事業者がされておりますが、最終的な入札への参加をいただいた事業者はその表にお示ししたとおりでございます。実際には入札は辞退をさせていただきたいというお申出があった事業者と、先ほどの提案書の中で失格となった事業者につきましては、この入札へは参加されていないというところでございます。下にまとめておりますが、その事業者数は11事業者から10事業者に変わっておりまして、延べ民間事業者も47事業者と、数は減っているところでございます。

次に、9ページの入札の結果でございます。入札の結果を一覧にしたものがこの表でございまして、総合評価落札方式、またその除算方式をとっておりますので、先ほどの各評価点をこちらの方の表に記載しております落札金額で割り戻した数字が、真ん中の欄にございます総合評価点というところに出ております。最終的にはこの総合評価点の高ところが落札するということございまして、ちなみに事業者名は落札事業者以外は伏せさせていただいておりますが、先ほどの提案書の評価点のアルファベットと、こちらの落札入札結果の記載をしていますアルファベットはリンクをさせていただいております。

最終的にはこの結果、先ほど申しましたように事業者数は2、財団法人民事法務協会が21の登記所、あと1つの登記所を大澤事務所株式会社が落札をさせていただいているということでございます。

ちなみに、次のページで大澤事務所の京都地方法務局のところには括弧書きで「低入札価格調査実施」と書いております。京都地方法務局におきましては落札金額が予定価格の6割を切っているという事態がございましたので、これも実施要項に定めたとおりでございますが、調査を行わせていただきました。この調査の結果問題ないということで大澤事務所と契約をさせていただいているというところでございます。

ちなみに、この落札情報につきましては実施要項に定めるとおり、その落札業者、金額

等につきまして参考に別添として付けております。落札者が決定した 12 月にホームページで公表をしているものでございますが、こういった形で広く公表をさせていただいているところがございます。

なお、この落札に関しましての落札金額と公開情報との対比につきまして先生のお手元にお示しさせていただいているとおりでございます。

以上簡単でございますが、その経過と入札結果につきましてご報告させていただきます。以上でございます。

○榎谷主査 ただいまのご説明につきまして何かご意見、ご質問がございましたらよろしくお願いたします。

入札結果の 9 ページを見ると評価点の差が相当あるということで、例えば落札金額、入札金額から見ると、札幌はわずかですけれども、Bの方が安い。ただ、総合評価点を見ると相当な差が出てきている。仙台も金額は安いだけでも、評価点にかなり差が出る。福島も同じですね。

ただ、水戸は逆ですね。水戸は入札価格そのものがBの方が高い。宇都宮もわずかな差なのですが、総合評価点が若干入札価格が低い。東京も同じですね。横浜も同じです。名古屋は逆ですね。福岡は入札が安かったということですね。福岡も宮崎もそうですね。入札金額は確かに評価点と、それから落札金額で、評価点は別途厳格に評価されている。かけてやるわけですね。

この 2 番手の方というのは評価点で相当順序が入れ替わったりするのかなという感じがするので、厳正にされた結果でしょうから文句を言うわけではありませんが、結果から見るとほとんどが民事法務協会になってしまっている。意図してなったわけではないと思うのですが、相当高い点数が全部付いている。ただ、経験があるので結果的にはそうなるというのはそのとおりだと思うのですが、何となくこういう高い点数になってしまうと民間は相当安い価格を出さないと取れないというようなことになってしまうのではないかな。このことについてどう考えるか。

○團藤課長 確かに榎谷主査がおっしゃったような感想というのは、我々も色々なところから伺いました。だから総合評価落札方式がいけないのだという論調もないわけではなかったような気もいたしますが、ただ、総合評価落札方式自体は安かろう悪かろうを排除するという公共サービス改革法の理念にのっとった仕組みだろうと考えております。

それで、今回こういう結果になったということをやはり我々としてももう一度しっかり分析をいたしまして、来年度実施分につきましての実施要項の内容を更にまた当小委員会にもご相談しながら検討していく。その上で、今回の結果というのはひとつ大きな考慮ファクターになっていくのだろうという気はいたしております。

○佐藤専門委員 結果的に 22 か所中、協会が一番札で取ったのは 3 か所だけなのです。2 番札以降で取っていらっしゃるところが 8 か所あるのですよ。だから、表面的に見ると結果的には総合評価方式をやったために支出金額は増えたという形になっているところが

8か所あるのです。

市場化テスト法はたしかサービスの質の向上というのがありますけれども、同じ金額でという制約があったのかどうか覚えていないのですが、これはどうなのでしょう。6ページ、7ページのところで600点というのは評価点では満点ということですよ。表現の仕方として、あなたの提案は非の打ち所がないという選び方がいいのかどうかというのもご議論はあるかもしれませんが。

○團藤課長 私ども既に色々な方面からそういった感想も伺っているところなのですが、先ほどもご説明させていただきましたとおり、今回の評点の決定自体は全て評価委員会において決定をしていただいております。私どもの方でそれに働きかけをするということも適当ではないと思いますので、600点がどうだということについて感想を求められてもなかなかお答えしづらいのですが、どういう思考過程、判断過程をとられてこういう点になったかということも必ずしも私どもにはつまびらかになりません。したがって、軽々に感想は述べられないのですけれども、今回の結果を踏まえて加点項目あるいは加点の具体的な点数幅等も考えていく余地が少なからずあるのではないかという印象は持っております。

○佐藤専門委員 それから、京都の大澤事務所の低入札価格調査というのは調査の実際の内容と、この価格で問題ないと判断された経緯などをお聞かせいただければと思います。

○二宮補佐官 これも私ども本省ではなくて、各入札実施主体であります京都地方法務局においてその手続をしたわけですが、これにつきましては実施要項にまず定めがございます。

具体的には実施要項の6の(2)のAの方で、低入札価格となった場合についてはこういった内容について調査しなさいということを決めさせていただいております。ですから、まずその当該価格で入札した理由、その積算の妥当性について調査をするということと、当該契約の履行体制で人数等が適切かどうかについても調査をする。

それから、当該契約期間中、私どもの方は本年の4月から3年後、23年の3月までという契約期間でございますが、その間の他の契約請負状況が分かっている範囲を教えてください。それから、国及び地方公共団体等との契約等がありましたらその履行状況が今どうなっているかということについてもご報告を頂戴する。

あとは、資産状況、経営状況、信用状況というものにつきまして、過去のバランスシートを提出していただきまして、現地の方からはそれらの報告を受けた上で更に事業者のヒアリングを行っております。それで、最終的にはその金額でやれるかどうかといったところも判断材料にしておりますが、そこら辺につきましても事業者の方から一応今、予定している雇用者についてはこういった賃金体制にするとか、この部分はこういった形で割愛できるからというようなことも踏まえてヒアリングをした上で、最終的にこれであれば特段その事業ができないことではないだろうという判断を契約担当官が行いまして、最終的な契約をさせていただいたということでも伺っております。

○佐藤専門委員 ちなみに10ページの入札結果を見ていると、京都地方法務局の事業者

Aの金額とを比べると、事業者Aが3億で、大澤事務所が1億6,000万ということで半額ですね。どうせこの事業は人件費の塊なのだと思いますので、そうすると未経験者を使うとか、そういう部分は参加資格でたしかはねていたのでしたか、窓口業務の経験が全然ない人が張り付いてしまうとか。

○團藤課長 実務経験者さえ所定の人数を用意していただければ、それ以外の方の部分は問うていないはずで。それは、準備期間の間にしっかり熟達していただくということを前提としておりますが。

○樫谷主査 10 ページの見方ですが、京都地方法務局で大澤事務所は総合評価点が 31.0 だけども、7 ページで事業者Cが提案書の評価点が 515 点で、Aは 600 点だったということですね。この評価点を見ていまして、確かにそれぞれ高い点数を取った。1 点あたり計算するとこうなると思うのですが、例えば評価点で 500 点取っていたらもうできるのではないかと。そうしたら 500 点以上だったら入札価格だけで決めるとかいうことは難しいですか。つまり基本的にはやれるかやれないかという話でしょう。評価点が 300 点とか 400 点はもうだめだというような、例えば実務的にこなせなければ話にならないわけですね。

○團藤課長 評価点で必須の基本分の 300 点がまさにそのやれるかやれないかの分水嶺の部分でございます。あとは創意工夫を生かしてという制度の趣旨にのっとった部分をどう評価に反映させていくのかということだろうと思っておりますので、繰り返しになりますが、今回の結果を十分分析をして来年度に生かしていきたいと思っております。

○樫谷主査 結果がこうなってしまったので、それは公正にやったわけですから文句はないと言えば文句はないですけども、これを色々見てみると公正とはいえ、ちょっと結果が偏っているんで、何かもう少し工夫の余地がないのかなというような気もします。

○團藤課長 私どもの鳩山大臣も非常に予想外の結果であったということで、もっと幅広い多様な民間事業者の方の参入が可能となるように情報提供をもっと手厚くすべきだろうと指示をされました。今回、最初ということでもございましたし、実施要項自体を詰めていただくのに大分期間を要した。それが具体的に明らかになって、事業者の皆さんも大体イメージがつかめるようになったということで、私どももそれから現場説明会とか入札説明会ということで対応してきたわけです。

来年度につきましては本年度のある意味で実績がございますから、それを踏まえて大臣の方からも情報提供、周知広報をもっと手厚くするよという指示もございますので、そういった観点を更に、もちろん当小委員会のご指導をいただきながらということになりますけれども、進めてまいりたいと考えております。

○樫谷主査 民事法務協会のご経験が十分なので、そこを排除するということではないと思うのですが、できるだけ多数の方に入っていただいて競争関係をつくるような環境を整えていただくというのが重要だと思います。

○佐藤専門委員 ちなみに、この入札結果については予定価格の事後公表はされる予定はあるのですか。

- 團藤課長　　ございません。これはまだまだ続いていく話でもございますので。
- 樫谷主査　　この「予定価外」という表現は、予定価格を超えていたということですね。
- 團藤課長　　さようでございます。したがって、先ほどの金額的なお話も予定価格との対比ではございませんで開示情報、そのうち直接経費分でございます。間接経費は除いてございますので、直接的な人件費、委託費として開示している分を3倍したものとの対比で算出したものでございます。そういうわけでございますが、予定価格自体、事後公表する予定もございません。
- 佐藤専門委員　大阪法務局のような事態が続くと予定価格を事前公表しておけばどうか、制度上、全国では了解していますけれども。
- 團藤課長　　これは我々もちょっと残念な結果でした。
- 樫谷主査　　総合評価点の30点、40点、50点、70点ですが、東京と大阪は10点台ですね。これはどういうことを意味しているのですか。
- 團藤課長　　金額が大きいのです。
- 樫谷主査　　金額が大きいからそうになってしまうということですね。結果的に別にこれが低過ぎてということではなくて、中身の話ではないのですね。
- 團藤課長　　そういうことではございません。局が違えば全く比較の意味がないです。
- 樫谷主査　　絶対額が大きいから、割り算をすれば600点が最高だからということですね。
- 團藤課長　　さようでございます。分子は大して変わりはありませんが、分母の桁が違って大きくなっていますので。
- 樫谷主査　　規模が大きくなればなるほど、これは少なくなっているということですね。分かりました。他によろしいですか。

それでは、ありがとうございました。法務省におかれましては、今回の入札結果を十分に分析していただきまして、次回以降に予定されております民間競争入札に向けて鋭意検討をお願いしたいと思います。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。

(終　　了)