

入札監理小委員会
第 38 回議事録

内閣府 官民競争入札等監理委員会事務局

第 38 回 入札 監理 小 委 員 会
議 事 次 第

日 時：平成 20 年 6 月 13 日（金）18:08 ～20:15
場 所：永田町合同庁舎 1 階 第 1 共用会議室

1. 開 会

2. 議 題

① 実施要項（案）の審議

- 中小企業大学校における企業向け研修に係る業務及び施設の運営等業務
（（独）中小企業基盤整備機構）
- 登記簿等の公開に関する事務（法務省）

② その他

3. 閉 会

<出席者>

（委 員）

樫谷主査、渡邊副主査、逢見副主査、稲生専門委員

（（独）中小企業基盤整備機構）

経営基盤支援部 仁賀部長

総務部総務課 堺井課長

経営基盤支援部人材支援調整課 佐藤課長代理

（法務省 民事局）

團藤総務課長、松井局付、多田民事監査官、堀総務課補佐官

服部総務課企画第二係長

（事務局）

櫻井参事官、熊埜御堂参事官、森山参事官、徳山企画官

(独立行政法人中小企業基盤整備機構関係者・傍聴者入室)

○榎谷主査 それでは、ただいまから「第38回入札監理小委員会」を開催いたします。

本日は、独立行政法人中小企業基盤整備機構の「中小企業大学校における企業向け研修に係る業務及び施設の運営等業務」及び法務省の「登記簿等の公開に関する事務」の2件の実施要項(案)について審議を行います。

初めに、中小企業大学校関係の実施要項(案)の審議を行います。本日は、中小企業基盤整備機構経営基盤支援部の仁賀部長に御出席いただいておりますので、本事業の概要やモデル事業の実施状況、実施要項(案)の内容等について御説明いただきたいと思います。15分ぐらいで御説明いただきたいと思いますので、よろしくお願ひします。

○仁賀部長 まず、中小機構の話でございます。お手元にいろいろ資料が配られていると思いますが、中小機構自体は、平成16年の7月に中小企業総合事業団、地域振興整備公団、産業基盤整備基金の三法人が一緒になりまして、1つの独立行政法人になっております。

我々の目的は、中小企業者が事業をしやすくなるように基盤を整備するということございまして、そのために、パンフレットを開いていただきますと「挑戦をサポート!創業・新事業展開の促進」「進化をサポート!経営基盤の強化」「安心をサポート!経営環境変化への対応」「発展をサポート!産業用地の提供」と、こういうように極めて広範な事業を行っているところでございます。

その中で、今回対象となっております人材育成の話につきましては、経営基盤支援部の方で担当しております。経営基盤の強化の中で人材支援というようなことで事業を実施しておるところでございます。

特に人材支援につきましては、中小企業総合事業団の前身であります中小企業指導センターというものがございまして、昭和38年に中小企業基本法ができたところから、我々の事業の中心事業として事業を行っております。今でも人材育成の部分は中小企業にとって非常に重要な部分でございまして、その分野の事業は引き続いて一生懸命やっているところでございます。

この研修事業でございますが、全国9つの大学校が実施しております。こちらを閉じていただきますと、日本地図がございまして、全国9か所に大学校がございまして、北は旭川から仙台、三条、東京、瀬戸、関西、広島、直方、人吉と、9つの大学校を持っております。一番古いのが東京校で、1965年にできているのですが、新しいのが人吉校で、1995年につくっております。こういう形で事業を行っております。

我々の研修事業でございますが、中小企業の支援担当者、例えば、都道府県の職員とか、商工会議所あるいは商工会の職員、信用保証協会の職員、こういう人たちに教える、中小企業支援担当者に対するものが1つ。

それと、直接中小企業者に教える。これは都道府県もいろいろやっておりますが、それにはできないような高度なことを教えるということで、中小企業者及びその従業員に対する研修というものを実施しております。

今般、対象となっております大学校における中小企業者向けの研修でございますが、全国で年間約9,000人を対象に、回数で300回程度の授業を実施しております。

研修内容といたしましては、中小企業の経営者などに経営戦略の策定、あるいは生産現場

の改善などの経営課題、あるいは中小企業政策上重要な企業経営上の課題に関して、現実的な課題解決を促進するという研修を行っているところでございます。

研修期間としては、1泊2日のもの、3泊4日から4泊5日、もっと長いもので言うと、東京校だけでございますが、後継者育成ということで10か月程度やる、こういうものも含めて、泊まりがけの研修を中心に研修を行っているところでございます。

続きまして、我々は法律に基づく市場化テストの実施に向けましてモデル事業をやっております、モデル事業について御説明させていただこうと思っております。お手元に資料1-1「中小企業大学校旭川校における市場化テスト（モデル事業）実施概要」という資料が1枚付いております。

この事業は、規制改革・民間開放推進会議の答申をふまえ、かつ、我々といたしましても、中小企業者に対する研修という業務を効率的・効果的に行う、更に民間委託の在り方について課題を抽出する、あるいは知見を蓄積することを目的に実施したものでございます。18年の10月、下期から実際に事業を行っておりますが、実施に当たりましては、機構内に外部委員から成ります市場化テスト評価委員会というものを設置しまして、実施要項を策定して落札者を選定する、あるいは実施結果評価をする、こういう行動を今まで行ってまいりました。

具体的には、18年の5月から実施要項（案）の審議を始めまして、6月に入札公告をして、8月に落札する、10月1日から実施というスケジュールでございました。

入札におきましては、2つのグループから応札がございまして、資料にありますように、LEC・O-ENCEグループ、代表法人が株式会社東京リーガルマインド、構成員として株式会社オーエンス、この2社が組んだグループが落札したわけでございます。

答申から実施まで、そんなに時間が取れませんでしたので、18年度下期の事業につきましては、我々が計画していた研修事業をそのまま彼らに引き継いでいただいたということで事業を進めております。

実施要項では、研修の量とか質とかを確保するために、ここにあります9つの項目の要求水準を設定いたしました。要求水準といいますのは、我々が事業者に対して、ここまではやってほしいという数値でございます。

その次に計画値というものが出ていますが、この計画値は、応札のときに、入札参加者が自分はまだできると言っておいて企画提案してきた数字でございます。

実績値というのが、18年度下期、あるいは19年度において実際に事業者が実現した数値でございます。

達成状況を見ていただきますと、18年度より19年度の方が成績はよくなっております。特に19年度におきましては、要求水準値に対しては、すべての項目で100%以上の数字が出ておるということで、無事、予定どおりの、我々が期待していた水準の事業が行われているのではないかと考えています。

更に、計画値につきましても、19年度ですが、9つのうち7つの項目について合格で、研修人日数と開校日率について90%という数字でございました。

ということで、おおむねよかったのではないかなと考えているところでございます。特に18年度から19年度にかけても成績がよくなっておりまして、この背景といたしましては、昨年の8月に中間評価ということで実績評価をやりました。それまでの実施状況で懸念すべ

き事項について注意喚起をして、業務の方法の改善を要求したり、モニタリングを強化したり、あるいは機構の職員によって助言を行う等の機会を増やしたということを行ってまいりました。

また、研修業務自体が民間の創意工夫の余地があるということで、あるいは地域ニーズの把握が時間とともにわかってくるということで、次第に成績がよくなったのではないかと考えております。ある程度、習熟期間が長い方が、民間事業者自体はしやすいのではないかなという感じを得たところでございます。

今後の課題といたしましては、今回、新たに法律に基づきまして市場化するのですが、実施期間を5年間と予定しておりまして、そうすると、これらのモデル事業の経験から、次の点がポイントになるのではないかと考えております。

「3. モデル事業の経験と今後の方向性」に書いておりますように「事業受託者による地域ニーズを反映した研修企画の在り方」ということでございます。年度ごとに新たな政策をどう研修企画にするか、あるいは地域ニーズや中小企業に必要な指針をいかにして収集し提供するかという話が課題になるかと思っております。

2つ目が「事業受託者選定の際の評価の在り方」でございますが、極端な低価格応札によって節減されたものが有利な評価になってしまうというような形では、質の維持が図れないと思っております。この辺りをちょっと工夫したいというところでございます。

3つ目が「施設運営に係る物価変動への対応」でございますが、具体的に、旭川校のモデル事業をやっている最中に重油の値段が高騰しまして、事業者の方から、このままいくと赤字になるかもしれないという話があったのでございます。今後の話としては、そのような予測できない変化があった場合は、それに対応するような仕組みを盛り込んでおく必要があるのではないかと考えてございます。

続きまして、入札の要項につきまして説明させていただこうと思っております。非常に分厚い要項なので、当方で今回のモデル事業を踏まえて、ポイントとなる点を資料A-②ということでお配りさせていただいていると思っております。これに基づきまして、入札実施要項のポイントを説明させていただこうと思っております。時間も限られていますので、この形でさせていただきたいと思っております。

1つ目でございますが「研修業務等の詳細な内容及びその実施に当たり確保されるべき研修業務等の質に関する事項について」ということで、これは実施要項の2.(5)に書いてございます「要求水準の設定」です。機構は、実施しましたモデル事業の経験を踏まえて、事業年度の達成目標としての要求水準を下記のように設定すると書いてございます。

まずは、指標となる項目は9つ、これは全く同じものを採用しようと思っております。この数値自体は、我々が各校で研修計画を組むときに自らの目標として設定する数値でございます。我々の持っている数字の一番新しいものを設定しております。これが旭川校、受講者数830名、直方校850名、この数字でございます。

大学校では、このような形で運営しているのでも、それと同様の数値が、データを取るのも問題ないし、更に定量的指標なので客観性も高いというふうに考えて、この数字がいいかと思っております。

次のページに行かせていただきますが「契約の方式」でございます。これは実施要項の2.(7)①②でございます。契約の方式につきましては、1つの大学校に係る研修業務等を1

契約とした請負契約とするということでございます。今回、2校市場化するのでございますが、それぞれ別々の契約にしたいと思っております。

委託費につきましては、研修委託費（受講者1人日当たりの研修委託費単価に指定研修の研修人日数を乗じて得た金額）と施設維持管理・運營業務費ということです。すなわち、研修の実施費と大学校の建物の維持管理費でございます。

機構は、支払うことができる研修委託費の上限額を設定する。上限額を超えて指定研修を実施することができますけれども、この場合は、研修委託費は受講料相当額を当該研修に係る研修委託費とするということでございます。

下の方に折れ線グラフが書いてございますが、研修者数1人日当たり、今の旭川校では大体2万円払うことになっております。受講料収入として収入するのが大体1万円。したがって、1人日実績があれば2万円払って、1,000人日実績があれば2,000万円払うという話になっておるところでございます。

我々も予算があるので、上限額を決めていまして、そこまでやってくれば当初の目的は達成できるだろうということにしておりますが、それよりやる場合については、受講料と同じ額の委託費を払うという形にしたいと思っております。すなわち、先ほど言った2万円と1万円と言いますと、上限額までは1回1人日2万円で、それ以上になると1万円払っていくと、こういう形になります。研修の受講料につきましては、民間事業者が自分で決定できるという形になっております。

次に「減額措置」でございます。これはディスインセンティブの話でございますが、要求水準が未達成の場合につきましては、機構としても、その数字に対して、80%以下の場合は5%の減額措置を講ずるということを書いてございます。これは減額が主目的というよりも、業務運営上の緊張感を期待したいなということでございます。この項目もモデル事業で同様に入れたものでございます。

続きまして、3ページでございますが「研修内容の質の確保」でございます。民間事業者が実施する研修につきましては、我々は独法で中期計画を持っております。また、毎年度、年度計画を持っていますので、その達成に寄与するものとするという書き方をしております。そのため、機構の中期計画や年度計画に直接関連しないものや、一定の関連性があっても、趣味とか技芸教授、生活等との関連性が強いものということで、余り中小企業の経営に関係しないようなものは対象とはしない。

民間事業者は、研修事業計画実施方針案及び研修計画案に研修内容を記載して、あらかじめ機構の承認を受けるというような形にしたいと思っております。

我々は研修を行ってもらおうということになるわけでございますけれども、質の確保というのは非常に重要だと思っております。その質を確保するために、彼らがカリキュラム、研修計画案をつくったときに、その研修計画案について、我々の中期計画、あるいは年度計画に合ったものであるかを承認という形で、年度ごとに彼らと協力しながら事業内容を確認して質の確保を図りたいと思っております。

次に、実施要項2.（8）でございますが「収入主体」です。収益事業について、機構が直接収入の主体となるものは指定研修に係る受講料とし、民間事業者が直接収入の主体となるものは、自主研修に係る受講料、寮費等の施設利用料及び機構と民間事業者が事前に合意した物品の譲渡や役務の提供などに係る対価とするということでございます。

我々が指定研修としたものについての受講料は我々が一旦受け取る、それで研修委託費として民間事業者に配付することを考えております。それら以外の自主研修、あるいは施設の寮費などにつきましては、直接受講者と民間事業者の間でお金のやりとりが発生するということを考えております。

指定研修につきましては、我々は委託費を払うこととなりますので、一旦我々が受け取るというような形を取りたいと考えております。これもモデル事業でこういう形でして、特段問題がなかったと考えております。

次に、4 ページの実施要項3の「評価委員会の設置」で、この研修業務等の実施を公正かつ適正に行うために「官民競争入札等評価委員会」を機構の中に既に設置しております。実施要項案の作成、あるいは落札者決定、評価などについて意見を求めることにしていただき、今回、ここに提出させていただきます実施要項についての御意見を聞いております。1 週間前にやったわけですが、それを踏まえて今回、提出させていただいたところでございます。

続いて、実施要項4の「実施期間に関する事項」でございしますが、契約の実施期間は5年間で、契約締結日から平成26年3月31日までということです。研修自体は来年の4月から始まりますが、その準備のために恐らく3～4か月かかると考えておまして、それをふまえて契約を締結しようと思っております。契約を締結した後に、21年度の企画及び募集の準備を開始してもらって、対象事業の開始の日から研修を進めていただきたいと思います。

「4. 落札者を決定するための評価の基準その他落札者の決定に関する事項」でございしますが、これは総合評価ということを考えております。質と価格ということでございます。質については200点、価格については100点という2対1でやりたいと思っております。また、価格につきましては、研修の委託費の単価と施設の方の単価の割合を9対1にしたいと思っております。我々は施設の維持管理より研修の中身の方が重要だと思っております、その中身の方のウェイトを高くしたいということで、そういうようにしております。

「5. 研修業務等の評価に関する事項」でございしますが、業務全般にわたる評価につきましては、内閣総理大臣が行う評価の時期を踏まえまして、研修の実施につきましては、平成24事業年度、4年間終わったところで調査を行うということを考えております。

また、事業年度ごとの評価ということで、事業年度ごとに調査を実施して評価をする。その際に、民間事業者が実施する研修と他の大学校における研修業務等の比較を行うということを考えております。

その評価に基づいて、要求水準に満たない場合は、民間事業者の業務方法について改善を要求することができるということございまして、こういうような内容で実施要項（案）をつくってきたところでございます。

以上でございます。

○**榎谷主査** ありがとうございます。

今までの御説明について、何か御意見、御質問がございましたら、ご発言をお願いいたします。

○**稲生専門委員** まず、資料A-②の実施要項素案のポイントのところ、1ページ目に旭川校と直方校の要求水準の設定がございまして、研修日数に若干違いがございまして、受講者数は余り変わらないんですが、延べ数が違ったりするので、これは何か地域特性みたいな

ものを反映して、例えば、産業構造が違うとか、そういうことなのかどうかということ。

それと、地域ニーズ反映研修実施件数が4回、2回ですか、ここら辺の違いをお話しいただければと思います。

○仁賀部長 これは、それぞれのエリアごとに、どのぐらいのお客さんがあるかという話でございます。我々、20年以上事業を進めてきた実績結果として、この程度が適当であろうと思っているところでございます。

また、人日数が多いのは、泊まり込みの長いものが日数が多くなりまして、直方の方は長めの研修が多いということでございます。

地域ニーズ反映研修についても同様でございます。今まで我々はこういう目標でやっていたところ、おおむね順調に進んでいるところなので、同様の目標を設定したらいいかと思っております。

○稲生専門委員 ありがとうございます。

あと、もう一つありまして、3ページの「研修内容の質の確保」というところがございます。基本的には、あらかじめ機構さんの承認を受けることになってございまして、特に中小企業さんに関するものと、期中に経済情勢が変わって、もしかすると研修ニーズも変わってくるかもしれないという状況が発生したときに、どういう対応が考えられるのか、そこら辺、お聞きしたいと思っております。つまり、あらかじめの承認だと、ちょっと硬直的かなという感じがしたものですから、見直してみたいなものが柔軟に行えるような実施要項（案）になるのかどうかという点についてはいかがでございませうか。

○仁賀部長 我々が自分で研修をやっている場合と同様に変えられるとは思いますが、野放図に変えると事業者の方にも影響を与えていると思っております。基本的には年度が始まる前に研修計画を組んでもらって、それでやっていただくかと思っております。

○稲生専門委員 むしろ事業者さんの方で、経済情勢が変わったので、こういうような提案はどうでしょうかという形で出してきて、例えば、インセンティブを払うとか払わないとか、何かそういうような仕組みは難しいのかなということなんです。

○仁賀部長 そこは実際に書き込んでございまして、要項20ページの⑭の「事業実施企画書の変更」に、民間事業が新たに質を向上させるため、だから、向こうの方の要望で、もっといい案がありますよという話なら、我々は承認して、新しいテーマでやっていただくということも十分可能になっております。

○稲生専門委員 わかりました。ありがとうございます。

○樫谷主査 どうぞ、逢見さん。

○逢見副主査 研修には指定研修と自主研修があるということなんですが、ここで要求水準、例えば、32回とか言っている場合はすべて指定研修ですか。

○仁賀部長 指定研修です。

○逢見副主査 自主研修をやる場合は、これに加算というか、やったものとしてみなされるのですか。

○仁賀部長 やったものとしてはみなさいます。だから、自主研修は自主的に自分で研修費用を決めてやっていただきたい。

○逢見副主査 要求水準の枠の外ですか。

○**仁賀部長** 枠の外です。6ページの⑦に「自主研修は、指定研修に係る業務の遂行に支障のない範囲で実施することができる」ということで、いわば附帯的な業務というふうに理解しております、「研修業務等に係るサービス全般の質の向上、民間事業者の収益性の向上などを目的に行うものである」とあります。だから、我々は基本的に、指定研修の部分はこの大学を使ってやってほしい。空いたところは、大学校の施設を有効利用するために、ほかのことをやるということについても認めるという意味での自主研修でございます。

○**逢見副主査** ただ、そうすると、実施要項の1ページの「(2)研修業務等に係る委託業務」の内容としてイとロがあるということは、ロの自主研修も機構が委託するという枠組みになるのではないですか。

○**仁賀部長** 委託は委託になります。

○**逢見副主査** 委託は委託だけれども、要求水準とは関係ないということですか。

○**仁賀部長** 関係ない。だから、場所を貸しているの、その部分をどういうふうに整理するかという話だと思います。その場で事業を実施していただいて結構でございますと、こういう意味での委託です。

○**樫谷主査** どうぞ。

○**渡邊副主査** 私も、どういうふうな構成にされるのかなというところで、今のお話だと、単に施設を使っていいというお話のように聞こえる。これは何を委託するのかというと、業務委託ですから、施設を使っていいだけだとすると、業務を委託していることにはならないのではないかと思うんです。

他方、施設を使って自主研修をやっているときに、万が一、施設が毀損された場合とか、例えば、参加者がつまずいて転んでけがをしたというときの責任の所在が、自主研修について言うと、あいまいになりそうな気がして、そこはもう少し整理して、一体何を頼むのか、あるいは頼まないけれども、施設を利用していいというのか、混乱しないようにしておかなければいけないのではないかなというふうに思った次第です。

もう整理されているのであれば、そこを教えてくださいまして、整理されていないとすると、一体この自主研修の位置づけは何だろうということについて整理が必要なんではないかと思うんです。

○**樫谷主査** 要するに、今の話で、機構として、自主研修をやるとしての中期目標とか、計画とか、ありますね。自主研修についてはないんですか。やらなくてもやってもいいと、こういうことなんですか。機構として、自主研修を何件やるとか、件数がいいかどうかわかりませんが、そういうのはないんですか。達成するとか、しないとかがという話にはならないんですか。

○**仁賀部長** ない。我々は、指定研修の部分について、こんなことをやらなければいけないと要求水準を定めておまして、その部分をやってもらいたい。ほかにまた新たな研修を、別の思いで、我々の計画とは関係ないところでやっていただくというのは構わないと思っています。モデル事業のときもなかったんですね。

○**佐藤課長代理** 中小機構の佐藤と申します。自主研修の位置づけですけれども、この実施要項に書かせていただいているとおり、附帯的な事業で、空いている教室を有効利用するために直接利用者からお金をいただいて実施することができるもの。その際にはすべて中小機構の名前で実施する。ですから、中小機構の名前で募集して、中小機構の研修室を使って、

中小機構の名前のコースを受けていただくという位置づけにしておりますので、まさに我々の事業の1つです。参照条文にも書いていますけれども、例えば、中小企業だけではなくて、大企業の方角の研修も我々にはできることになっていまして、それはそのまま受託者の方にも踏襲していただく意味で置かせていただくということです。

○榎谷主査 特に目標とかはないということですね。計画はしていなくて、その都度、やりたいと言えばやらせてあげるとか、やってあげるという話ですか。オーダーメイド研修と自主研修とは違うんですね。

○佐藤課長代理 同じ位置づけです。

○榎谷主査 オーダーメイドというのは、受ける会社が、こういうのをやってもらいたいという話ですね。

○仁賀部長 そうです。ある企業が、自分のところは、こういう研修をやってくださいと言う。

○榎谷主査 研修をやってもらいたい、委託しますということですね。そうではなくて、受けた会社なり機構が、通常の研修以外に企画をして、自主としてやるということはないんですね。

○仁賀部長 受けた会社がそういうのをやっていただいても構わないです。

○榎谷主査 今までは、この研修か、オーダーメイド研修かのどちらかだったというふうに考えてよろしいわけですね。

○仁賀部長 そうですね。我々は、向こうからリクエストがあれば、それに応じた形でサービスを提供していたということです。

○櫻井参事官 自主研修も委託の中に入っているということは、契約主体は機構さんになるわけですね。そういう理解でよろしいんですか。

○仁賀部長 はい。

○櫻井参事官 そうすると、とにかく責任は取らなければいけないということになるわけですね。

○仁賀部長 はい。

○榎谷主査 どうぞ。

○渡邊副主査 そうだとすると、何で要求水準は指定研修に限られるんですか。例えば、施設が遊休していたら、それをどんどん使って、有効に活用して、いいプログラムをやってもらうというのも、特にそれが委託という形でやってもらうのであれば、当然期待してしかるべきところかなと思うんです。そうすると、要求水準が、何で逆に指定業務に限るのか、よくわからないんです。

○仁賀部長 一応、開校日率という形で要求水準値をセットしていまして、なるべく施設をたくさん使って事業を行ってほしいというような思いはここには書いてあります。

○榎谷主査 そこにはカウントされますか。

○仁賀部長 はい。

○榎谷主査 開校日率には自主研修もカウントされる、ということですか。受講料収入には入ってこない。

○仁賀部長 入ってこないです。

○堺井課長 そこは、結局、ゼロになる可能性があるんです。ですから、目標を設定して、

それをクリアするというのには含めない。ただし、開校日率だけは、施設の稼働を高めるという意味でカウントしましょうということの整理です。ゼロになる可能性があることは目標設定できません。

○渡邊副主査 ゼロになる可能性があるかどうかで指定研修と自主研修が分かれるということですか。

○堺井課長 依頼を受けて行う研修がオーダーメイド研修という形になりますので、依頼が来なければ、結局、ゼロになりますので、目標設定はあらかじめはできない。

○渡邊副主査 普通の民間企業であれば、そういう需要を掘り起こすことも業務の中に含めて考えると思うんです。別に絶対要求水準にしると申し上げているわけではないんですけれども、指定研修だけをやってくれれば、あとはいいよ、でも、責任は全部機構が、要するに、自分の名前を使ってやらせるということは、責任を取る立場にあり、本当に民間の力を使おうと思えば、もう少しやらせるという話なのかなと思います。

○堺井課長 指定研修も回数を決めているわけではなくて、事業者の判断で要求水準以上に研修回数を増やすことはできます。ですから、我々が最初に合意した内容の研修を、もっとニーズがあるので、たくさんしようということについては、指定研修という形で民間の方が回数を増やすことはできるわけです。ですから、その辺り、創意工夫の余地が多分にあって、単に指定研修は回数を限定しているというわけではないので、それこそ受講者を集めるために、あるいは時期などの工夫により、地域性の工夫により回数を増やして研修をしていただくことができるわけです。

○樫谷主査 研修回数の 32 回とか 42 回とか 60 回とか、どのことを言っているんですか。

○仁賀部長 これで言いますと、ここで番号を打っています。最初に、「管理会計と経営意思決定」とか、これが 1 つです。

○樫谷主査 これが 1 つですか。これを全部やれば 32 回になるということですか。年に 1 回はできる。

○仁賀部長 いろんなものがあって、例えば、2 日間の研修とか、9 日間の研修とかございます。これが 1 つのパッケージです。

○樫谷主査 これが 1 つのパッケージですね。

○仁賀部長 そうです。この場合は、旭川でするので、32 個並んでいると思います。

○樫谷主査 1 つの項目を 32 回、最低やる。

○仁賀部長 ではなくて、これが全部で 32 になるということですか。

○逢見副主査 32 以上あります。

○仁賀部長 これは 2008 年、今のものがございますけれども、彼らはたくさん組んできたということがございます。

○樫谷主査 これの科目を 32。

○仁賀部長 科目というか、講座タイトルです。

○逢見副主査 32。実際にはそれ以上やることがある。

○仁賀部長 L E C ・ O - E N C E グループは 2008 年になって、こんなにたくさんやりたいと言ってきています。

○樫谷主査 そうすると、日数として何日ぐらいなんですか。30 日×2 日間とか 3 日間、90 日ですか。

○仁賀部長 9日間の研修がございますけれども、173日になっています。19年度が173日使っています。そのぐらいのオーダーで使っています。

○樫谷主査 開校日率66というのは、365日ではなくて。

○仁賀部長 ワーキングデー。

○樫谷主査 ワーキングデー。土日はないんですか。

○仁賀部長 土日はこの母数には入っていないです。やった場合にはカウントすることになります。

○樫谷主査 分母には入らない、分子には入るといことですね。

○堺井課長 土日は両方入ります。もし土日やられたら、両方入るわけです。ですから、土日も含んで。

○樫谷主査 両方入るから、計算では上がるわけですね。

○堺井課長 やらない土日は勿論入らないです。

○樫谷主査 結構のんびりしているんですね。驚きました。

○渡邊副主査 先ほどの指定研修と自主研修の区別なんですけど、形式的に言うと、ここに書いておられるように「研修コースごとの総研修時間を6時間以上のものとし」云々という、形式的定義のところは書いてあるとおりでと思うんですけども、内容的に、要するに、指定研修というのは、これだけは中小企業の方の教育のために絶対にやらしてもらわなければいけない内容のものを最低限やってほしいという発想ですか。

○仁賀部長 はい、そういう考え方です。我々自身、国の方からお金をもらってこういう事業をやっているわけがございます、各地でやらなければいけない研修というものを理解して、その内容については指定研修という形で、最終的には委託費という形でお金を渡すのですが、その事業については、こういうものだというのは、それぞれ思いを持って、そこに当てはまるものは指定研修にする。その部分は是非やらしてもらいたいということがございます。

○渡邊副主査 すごく余裕がありそうな感じがするものですから、別にそんなにむちを振って働けという趣旨ではないんですけども、そういう部分をいかに有効活用するかという観点というのは市場化に含まれるのかなと思っていたんですけども、最低限だけやってくればよいよという感じがちょっとして、そこが先ほどから、えっ、本当にいいんですかという感じがしているんですね。

○稲生専門委員 もう一点ありまして、さっきもちょっと議論があったんですけど、この資料A-②のポイントの2ページのところで、例のディスインセンティブの話でございまして、要は、資料1-1の実績レベルで見ていると、要求水準を上回っているという話もありまして、一方、更に高い計画値をこのLEC・O-ENCEグループが出してきていて、しかも割と達成しているわけです。そういう意味で、要求水準を更に8掛けをしまして、それでようやくディスインセンティブが働くというのが、何となくぬるい。要するに、それを上回る計画も彼らは一生懸命出していて、しかも達成できるのであれば、あえて8割という低い水準、よっぽど低い水準にならないとディスインセンティブが働かないということにしなくてもいいような気がするんです。その点、どうして8掛けにして、そこから初めてディスインセンティブが効くような仕組みをおつくりになったのかなということなんですけれども、いかがでしょうか。つまり、要求水準を下回れば、ディスインセンティブ5%掛けてもいいよ

うな感じもしたんです。

○仁賀部長 研修の場合、質の話も重要だと思っていまして、数をこなしてという話もあるのはあるんですけども、それ以外に、当然質も確保してもらわなければいけないと思っています。

○稲生専門委員 であれば、受講者の役立ち度が非常に大事でありまして、それが少しでも下回ったら、逆に言えば、すぐマイナスのインセンティブをかけてもいいような気がします。その代わり、研修回数については、例えば、減額割合を100分の3にするとか、2にするとか、若干緩めてもいいのかなという、差別化があってもいいような気がするんですが、そこら辺はいかがでしょうか。

○仁賀部長 ここに書いていますように、減額するというよりも、緊張感を持ってほしいというところがあります。

○稲生専門委員 100分の80ということは、余り緊張感を持たないんじゃないかということなんです。つまり、要求水準を下回ること自体が、ある意味では、もうちょっと頑張っただけという状況にもかかわらず、更に20%下がるまで機構さんはじっと待っているわけですね。

○仁賀部長 こういう数字であっても、モデル事業としては一応、何とか成果も出ております。だから、それほど厳しくする必要があるかというのも、考え方だと思います。一応、ディスインセンティブの効果があつて、余りひどいと、更に指導してという話もあると思いますが、要求水準値自体が我々が目標とする数字でもあるので、この辺りが適切ではないだろうかと思っておりますから、達しなかったからすぐだめというのも、ちょっと厳し過ぎるかなと思っています。

○稲生専門委員 そうすると、逆に言うと、要求水準とは何だろうというような議論はないのでしょうか。つまり、要求水準というのは、まさに最低限要求するということ、私は今までそういうふうを考えていたんですけども、そういう数字ではないんですか。では、何を要求するんですか。であれば、初めから8掛けした状態を要求水準とするとかいうことではいけないんですか。私の感覚がおかしいですか。

○堺井課長 現状の量、質を落とすわけにいかないのだから、8掛けを要求水準にはできないと思っています。我々がやっている質、量を維持する、なおかつ初めてトライされる方が入ってくることも想定されるので、ある程度、裕度は提供しないといけない。基本的に我々がお金をいただいてやっている事業なので、質、量を担保する責任はありますので、余りいい方が入ってこないような要求水準を設定するのめどうかと思ひますし、これでうまく運営していただければ、それで構わないと思ひているところです。

我々が長年やってきたことを、初めてやられる方がそう簡単にできるとは思えない。旭川校のモデル事業でもそういう感じがいたしました。ただ、慣れてくると、いい形での運営はできてくるのかなという経験もあります。そういう意味では、これはわかりませんが、次に市場化テストする際には、要求水準のところのディスインセンティブの数値も見直す余地はあるかもしれません。ただ、この形で進めていければなというふうには思ひてはおります。

○榎谷主査 どうぞ。

○稲生専門委員 もう一点だけよろしいでしょうか。やや違う質問なんですけど、A-④という資料の24ページで、やや細かいんですが、設備維持管理業務の範囲なんです。単純な質問でございますが、基本的に設備そのものの修理とか、大修繕を含めて、そこら辺について

は、これは機構さんの方でおやりになるということですか。つまり、これを見ていると、立会いとか点検とかいうことがありまして、何か異常があって、例えば、この部品は変えないといけないとか、そういうことが出た場合以降の作業は機構さんの方でやられるのか、そこだけ教えていただきたいんです。

○佐藤課長代理 そこは、入札仕様書の方で細かく書いていくことになると思いますけれども、今の段階では、基本的な修繕、施設設備の維持、資本的支出に係るものを含めて、そこは機構が行う。ただ、軽微な小修繕については、一定額を決めて、その範囲内で受託者の方にやっていただくものもある。

○稲生専門委員 そこはやはりきちっと書かれた方が、確かに大修繕になってくると、建物の一部を改築するとか、それ自体については機構さんの方でおやりになればいいと思うんですけども、ある程度の修繕業務は、多分、民間さんも、そこら辺のノウハウがあるのではないかと思います。かつ、LECさんもビルメンテ専門のオーエンスさんを入れていると思いますので、何か創意工夫が出てくるかなと思いましたので、仕様書を見る限りでは、ややそれがあいまいに感じるところがありまして、より明確化された方がいいように思います。

○櫻谷主査 どうぞ。

○渡邊副主査 研修で、準備がどのぐらい必要なのか。質を維持するために、その辺りの感覚がまだ私はつかめないんですけれども、2008年度のを拝見すると、9月に行われた研修の日数だけではないと言いながら、10日に満たないぐらい。8月はもう少し少ない。それは、例えば、1日研修をやるために、1日とか2日準備にかかるという、そんなイメージで考えればいいんですか。日数ではないとは思いますが、その辺りの感覚が正直言ってつかめないものですから、教えていただけたらと思います。

○佐藤課長代理 実施要項の別紙5に「従来の実施方法等」というのがございます。ページで言うと37ページになります。ニーズ調査から始まるのですが「カリキュラムの策定」というのが右上にございまして、そこで時間数とか具体的な講師の名前を決めて、実際、こういう時限表でやりますと大体6か月から3か月ぐらい前には決めます。そこから募集活動に入って、真ん中に「教室運営」とありますけれども、そこに至っていくということですので、我々の経験ですと、3か月から6か月前から具体的なコースごとの準備が開始される。今まではこういうふう運営してきました。

○渡邊副主査 そこは御説明でわかるような気がするんですけども、普通、こういうのをやるときは、カリキュラムの準備とか、講師の手配とか、受講活動というのは並行して走らせます。カリキュラムの策定とか準備があるから、指定研修の、例えば、1か月で10日間の研修という、そこが私はよくわかっていないんです。大学でも何でも、カリキュラムを決めて、受講生の募集と講義と並行して走らせます。それでも大学などはほとんど毎日講義をやっているものですから、そのイメージが、これが指定研修で、例えば、9月に10日間以下で、あとの日はやらないというところが、いまひとつピンと来ていないんです。

○仁賀部長 使っている日数が少ないということですか。

○渡邊副主査 これを拝見すると、実際に講義が行われている日数以外のところは、この施設は、さっき伺った自主研修をやる以外は全部空いているという理解でいいんですか。

○櫻谷主査 教室の活用状況とか、そっちの方が大事ですね。1つでも使えば1日になるわけでしょう。

○仁賀部長 今のところはまだ後ろの方は余り埋まっていないかもしれませんが、徐々に計画が追加されていくという感じになると思います。前半の方は大分入っています。先ほど言いましたように、半年ぐらいの準備期間で、先生を決めて、教科書を使って、こういう話になります。ですから、とりあえず前半の方はこんな感じでございますということです。これ以外にも、中小企業者の支援担当者研修というのを我々はやっています、それはこの中の場所を使ってやることになります。

○渡邊副主査 イメージとしては、1日1つ、どこかに入っているということですか。

○仁賀部長 そうですね。これは泊まりがけなので、宿舎の方のキャパも関係ありまして、たくさん並行して流せるかという、そういうものでもない訳です。

○樫谷主査 部屋がフルに動いているというのはいないんですか。

○仁賀部長 ゼミとかをやると、3～4名で部屋を使うということもあり、宿泊付きの研修ばかりなので、普通の大学のイメージとは大分違うのではないかと思います。

○逢見副主査 開校日率 66%で、このカレンダーで、色のついているところだけでいくと、どのくらいになるんですか。5割も行かないような感じがします。

○仁賀部長 開校日率 66%というのは、3日のうち2日研修をやっている。1週間のうち、3日強です。

○逢見副主査 12月とか1月とかはほとんどないではないですか。

○仁賀部長 これは多分、これからです。

○逢見副主査 これから埋めるんですか。

○仁賀部長 はい。

○渡邊副主査 2007年のを見ると、今、言われたようになっていくということですか。

○仁賀部長 2007年のを見ると、開校日率は78.8%なので、5日のうち4日間は使っていましたというふうになっています。

○堺井課長 研修回数も60回ほど実績値としてあるので、後半部分が相当埋まってくるということになります。日にち設定だとか、あるいはターゲットになる中小企業の方に来てもらえるというところまで持っていくのに相当努力が必要になりますので、開校しても思うような数が集まらないこともあり得るわけです。民間企業として利益を出すために、こういう予定で組みたいと思っても、そのときに生徒が集まらないところのジレンマを何とか解消していくということも必要になってくる。慣れてくれば、勿論、少ない回数で思うような受講生が集まるだろうということはあると思います。その辺りのトライアルを旭川校の場合はモデル事業でされたということですか。

○樫谷主査 教える講師の先生は全部外の方なんですか。機構の方ではないんですか。

○仁賀部長 はい。外から来てもらっています。

○徳山企画官 そろそろ時間です。

○樫谷主査 済みません。まだいっぱい聞きたいことがあるので、もう一回審議をやっていただけますか。今後のスケジュールはどんな感じですか。

○徳山企画官 これから、案の公表をしたいと考えています。

○事務局 できれば1回目の審議を終えた後、案の公表と意見募集をしたいと考えてはいたんですけども、必要であれば、もう一回、審議の場を設定したいと思います。

○樫谷主査 見ていると、納得できないことが山ほどあるので、もう1回、審議の設定を是非

お願いします。

○事務局 わかりました。では、来週か再来週辺り、もう一回審議を行うということで調整させていただきます。

○樫谷主査 それでは、時間で申し訳ないんですけども、これで終わりたいと思います。ありがとうございました。

(独立行政法人中小企業基盤整備機構関係者退室)

(法務省関係者入室)

○樫谷主査 続きまして、法務省の「登記簿等の公開に関する事務」の実施要項(案)の審議を行いたいと思います。

本日は、法務省民事局総務課の團藤課長に御出席いただいておりますので、昨年の審議で課題とされた事項の検討状況や、それを踏まえて修正した実施要項(案)の内容等について御説明いただきたいと思います。説明は10分ぐらいでお願いします。

○團藤課長 引き続きよろしくお願ひ申し上げます。

最初に、昨年度の要請事項、あるいは実施状況等を踏まえました実施要項の現時点でのたたき台的な案につきまして、昨年度との変更点を中心といたしまして、多田民事監査官の方から御説明申し上げます。

○多田民事監査官 民事監査官の多田でございます。どうぞよろしくお願ひいたします。

それでは、実施要項(案)の変更点を中心に、主なところを御説明したいと思います。まず、実施要項の1ページの「2 委託業務の内容及びその実施に当たり確保されるべき公共サービスの質」の「(1) 委託対象登記所」でございます。今回の入札におきましては135庁の庁数を予定しております。法務局の数にいたしまして35局ということでお願ひをしたいと思います。以下、変更点につきまして、主なところを御説明したいと思います。

2ページの「(5) 契約の形態及び委託費の支払い」というところで、36月が60月になっております。昨年は3か年の契約でございましたが、今回は5年を考えておりますので、60月となっております。

次に「(6) 委託費の減額措置等」のところでございます。昨年、①～⑤までございましたが、そのうち②と④を削ることにしております。

これにつきましては「②業務処理のフローの遵守の度合い」というのは、結局のところ、過失の程度の一要素として見られるのではないかとということで、一本化をしたということでございます。

それから「④発生した損害の状況」でございますが、これにつきましては、損害自体がいつ顕在するかがなかなか不明確なところもあって、客観的に把握することが難しいのではないかとということ、あるいは⑤に書いてあります誤交付した第三者の宥恕とも裏腹の関係にあるというふうに考えられますので、これについても一本化をしたという趣旨でございます。

続きまして、同じく(6)のなお書きで書いてございます「要求水準を上回る水準を確保できる場合には、減額の額を軽減又は免除する措置を講じることができる」につきましては、昨年度の入札に参加をいたしました業者のアンケート調査等の中で、このような措置を検討

してほしいというような御要望もございましたので、それに従った形での新たな措置ということで加えたものでございます。

続きまして、「3 実施期間」でございます。これにつきましては、21年から26年とさせていただきます。昨年の6月に本委員会において御承認いただきました登記関係業務に関する措置に関する計画の中で、21年から26年の5か年としていただいておりますので、それを踏まえたものということでございます。

次の変更点でございます。「5 入札に参加する者の募集」の「(1) 入札に係るスケジュール」でございます。これにつきましては、昨年よりも入札公告を若干前倒しにしております。その意図するところは、アンケートの結果等を踏まえたと、なるべく提案書作成期間を長くしてほしいという意見がございましたことと、あと、当方の実際に導入した経験から申しますと、最後の「キ 引継・準備期間」は重点的にやる必要があると考えております。そういった考慮から、入札公告を若干前倒しをしているということでございます。

それから「とともに、入札対象となる登記所において、現地説明会を開催する」と書いておりますが、昨年におきましては、いずれも22局でございますが、本局ということで、各法務局・地方法務局会計課等が入札の説明会をした後、そのまま現場説明会ができたわけでございますが、今回、支局、出張所にも拡大をしておりますので、本局だけではなく、そこでもやるということを確認にするという意味で、このような表記にしておるところでございます。

続きまして「(2) 入札実施手続」の中の「ア 入札単位」でございます。入札単位につきましては、基本的には昨年と同じような考え方で、各法務局、地方法務局ごとに入札をするということで実施要項の案を作成しております。ただし、東京法務局につきましては、ここに書いておりますように「港出張所及び世田谷出張所」と「その他の登記所」。その他というのは、あと6か所ございますが、それを2分割をして入札対象としたいと考えております。

この点につきましては、東京法務局におきましては、今回が事件数にしますと約750万件という規模になります。ちなみに昨年度、一番事件数が多かったのが、やはりこれも東京でございますが、470万件でございました。昨年と比べて相当規模が拡大するというので、民間の事業者の方の参入のしやすさを考慮いたしまして、東京局については2分割とさせていただきたいと思っております。

ちなみに、東京局以外の局につきましては、いずれも昨年の東京局の400数十万件以下となっておりますので、そのような入札単位にしたいということでございます。

続きまして、6の「(1) 評価の方法」の「ア 必須項目審査」の中の「(ア) 基本事項(登記に関する知識等)について」でございますが、これにつきましては、赤で「法務局又は地方法務局ごとに」と書いてありますが、昨年は各登記所ごとに何名を設置するという書きぶりをしておりました。この点につきましては、今年度は法務局ごとに一定の人数をとということで考えておりますが、詳細につきましては、別途御用意いたしております参考資料の中で数字等入れておりますので、後ほどその参考資料に基づいて御説明をさせていただきたいと思っております。

次のページでございますが「イ 加点項目審査」のところですが、変更点につきましては、加点を150点、昨年の半分にしておるわけでございます。この点につきましては、先ほど申し

上げたアンケートの調査の中では、この加点を増やしてほしいという意見、あるいは逆に基礎点の方を増やしてほしいという意見、両者ございましたので、仮にこのように置いております。ただ、この点につきましては、過日、委員からも一定のシミュレーションをやってみるよという御指示をいただいております。これも参考資料に昨年の入札実施計画に基づいたシミュレーションを用意しておりますので、後ほど、その中で御説明をさせていただきたいと思っております。

次ですが、しばらくございませんが、9ページのク、ケ、コの辺りでございます。まず「ク 再委託」のところにつきましては、表現ぶりを変えたというふうに理解しておりますが、再委託について、当初から再委託をお望みの事業者の方につきましては、提案書に書いてくださいという趣旨、あるいは事後に契約変更等によって再委託に移行する方については、再委託先を明らかにして国の承認を得るということで、記載の明確化を図ったというふうに考えております。

それから「ケ 委託契約の内容の変更」でございます。これにつきましても、表現ぶりをわかりやすくしたというふうに考えております。実質的な変更はないと考えております。

それから「コ 委託契約の解除等」のところでございますが、この点につきましては、次のページの「サ 委託費の返還」ということで昨年度書いておりましたが、委員会の事務局から、委託費の返還ではなくて、違約金、そちらの方の書きぶりにはいかがかというお話をちょうだいしました。最近の市場化テストの実施要項の例ではそのようにしているという御指摘をちょうだいしましたので、それに従った修正を施したということでございます。そのようなところがいずれも形式的な変更でございます。

次の11の損害賠償に係る定めでございますが、(1)のところでは相当の量を書いておりますが、これにつきましては、本年の1月に改定をされました官民競争入札実施要項又は民間競争入札実施要項に関する指針の中で表現ぶりが修正になっておりますので、必要な修正を施したということでございます。

それから「12 委託業務に係る評価に関する事項」のうち「(1) 委託業務の実施状況に関する調査の時期」といたしまして、昨年、21年と書いておりましたところを24年にしております。これは考え方としましては昨年と同じ考え方で、契約の最終年度の前年の12月において調査をするという考えでございます。昨年と考え方は一緒ということでございます。

それから「(3) 評価方法」でございますが、「ほか」以下を削除しております。削除した理由につきましては、今回の契約をした場合には、委託業務に係る評価は24年の12月、先ほど申し上げました時期に行うこととなりますが、当方の今後の予定としましては、23年の4月からはすべて包括的民間委託に移行するという計画で進めたいと思っておりますので、実際の包括的民間委託における登記所と、それ以外の登記所、国直営といいますか、そちらでの比較をすることの意味が、必ずしもしなくてもいいのではないかとこのように考えておるところから、削除しておるところでございます。

それから、最後でございますが、13の「(2) 国の監督体制」の表現ぶりでございますが「必要に応じて」と書いております。この点につきましては、今回の実際の実施状況を踏まえますと、打合せが非常に大事だというふう実感しておりますので、定期的よりも更に密度濃く打合せを行うという趣旨で「必要に応じて随時」という表現ぶりにしておるところでございます。

それから、情報の開示の関係でございますが、34 ページをごらんいただけますでしょうか。この中で、新たな情報の開示ということで、昨年度の御審議の中で御指摘いただいておりました点を踏まえまして、具体的には、上の方のカラー刷りの帯の中の 19 年のところをごらんいただきますと「うちオンライン」というのをそれぞれ、登記事項証明書、印鑑証明書、地図等の写し、その他というところに加えることといたしております。オンラインによる請求がどれくらいあるかということを加えた点。それから、郵送請求についても加えた点。それから、印刷／複写／閲覧／付記の割合も加えたという点。

以上が主な変更点でございます。時間超過しまして失礼しました。

○榎谷主査 ありがとうございます。

それでは、何か御意見、御質問ございましたら、ご発言願います。いかがでしょうか。稲生委員、何かございますか。

○稲生専門委員 実務経験者の配置のところで、基本的には、最低必要人数のところで最低 1 名の実務経験者は必置であるというような形になっているということでございまして、例えば、ある程度経験を踏まえている者でありながら、かつ資格を持っていないような者が、ここで言う最低必要人数の中にカウントされる可能性とか、より柔軟なとらえ方をする余地があるのかどうかということについてはいかがでしょうか。やはり資格を中心に考えるのが原則になっておられるのかどうか、考え方をお聞きしたいと思います。

○園藤課長 まず、実務経験者の配置でございますが、後ほど参考資料でということもございましたので、よろしければ、そちらの資料も御説明をいたしたいと思っております。

まず、資格の関係でございますけれども、現在、例示として挙げております 3 つのものにつきましては、制度的に一定以上の知識、経験が担保されているということで、例示として挙げております。それと同等の知識、能力を有すると認められる者ということもございまして、そこは個別に判断をするということになろうと思っております。現実には個人的な御経験や勉強によって一定の知識を持っておられる方がいたとしても、そういった方を「私は持っています」の一言で「そうですか」というわけにもなかなかまいらないということもございまして、そこは個別対応で考えたいと思っております。

もしあれでしたら、実務経験者の配置の参考資料を若干御説明させていただきたいと思っております。表紙を含めて 3 枚目から後になりますが、昨年度、実務経験者等の配置について御審議をいただく際にお示しした考え方というのは、事件数おおむね 50 万件につき 2 人ということで、人数をまず出してみた。

その 50 万件につき 2 人と申しますのは、昨年度、外部委託の試行を行ってございました中で事件数規模が一番少なかった高松法務局におきましても、2 人の実務経験者を配置することによって問題なく事務が行われているということがあったということが 1 つ根拠にあったわけでございます。したがって、50 万件程度であれば 2 人でできるであろうということで、それで事件数を割ってまいりますと、東京は 470 万件でございますので、単純計算しますと相当数の人数になるということでありました。

その上で、昨年度は、多様な民間事業者の参入を容易にするという政策的な観点から、原則として 2 人で何とかできないだろうかということで、原則 2 人とした上で、東京と大阪につきましても、商業法人のフロアと不動産のフロアが分かれる、かつまた事件数も多いということもあり、東京は 2 × 2 の 4。ただ、大阪につきましても、東京と比べまして約 140 万

件弱、事件数の開差があるということで、気持ちではありますが、より参入しやすいようにということで、大阪につきましては1名減じて3名という数字で御承認をいただいたところでございます。

今回、この参考資料で、検討のためのたたき台として数字を幾つか掲げてございます。まず、検討基準①としておりますのが、昨年と同じような、一旦は計算を出してみようということで、単純事件数でもって、50万件につき2人という基準を出してみた数字がこれでございます。トータルいたしますと、135登記所で226人という、これまたすさまじい数になってございます。

もう一つ考えられますのが、各登記所につき最低1人としたらどうなるだろうかというのが②でございます。これですと135という数字になります。

③としてお示しいたしましたものは、昨年度と同様、50万件につき2人だけれども、できるだけ2人で相当数の件数まではカバーするんだということを前提として、ただ、昨年度、東京本局が470万件を4人でやっている、大阪本局も330万件を3人でやっているという辺りを勘案いたしますと、例えば、東京の①港出張所、世田谷出張所は合計件数が327万件余りということですので、ほぼ大阪見合いということで、物理的に2か所に分かれていますが、大阪も2フロアに分かれていて3人という設定をいたしましたので、3でどうだろうかということ。

東京の②は、6出張所を合わせまして422万件の件数がございます。これは大阪本局より多く、東京本局より少ないんですが、ほぼ見合いということで、場所数も多いものですから、4ぐらいの数字になるのかなと思います。

そのようにして、基本的に件数見合いでもって数字を置いていったものが③でございます。ただ「(2+3)」とか「(2+2)」というのがございます。これを御説明申し上げますと、さいたまと千葉でございます。いずれも大都市部の大規模登記所でございます。今回、本局と支局、出張所が一括して入札単位として位置づけられるものでありますが、例えば、さいたまと千葉を昨年度もし本局のみで実施していたとすれば、本局だけで最低2名は必要であろうということで、2+3の2の部分の本局分を勘案した2でございます。総事件数から本局分の事件数を差し引いた残りの件数を見たときに、さいたまの場合には420万件から93万件を差し引きますと300万件強となりますので、件数的に大阪本局と見合いの件数ぐらいになるということで、+3にさせていただきます。

また、千葉は、総件数313万から73万を差し引きますと200万件台でございますので、これは歯を食い縛って2人で何とかできないだろうかということで、2+2という形で置いたものでございます。

こうやって見ていきますと、入札単位の番号26の宮崎地方法務局は、登記所は日南支局、小林出張所と2か所あるわけでございますが、50万件で2人という基準に当てはめると、1人で賄えるはずだという件数になりますので、ここは1人置くことになるのかなと思います。

若干どうするかなと思いましたが、入札単位33番の旭川でございます。旭川は本局1つです。現在、旭川東出張所というのがありますが、これは統廃合によりまして本局に統合される予定になってございます。したがって、これは統合後の数字としてここに掲げてございます。本局で60万件弱の事件数。本来ならば2人欲しいところです。去年、も

し旭川が入っていれば2人ということだったのかなという思いで2を立ててございますが、このところはまたいろいろ御指導も仰ぎたいなと思っております。

このようにして検討基準③のような数字をはめてみました。これによりますと、135の登記所で84という数字になりますので、すべての登記所に1人ずつ置くことはできないということになります。その場合に、実務経験者の配置のない登記所について、どういう手だてを講ずるのかということも、もし、こういう基準に沿った人数を検討していくのであれば、考えなければいけないのかなと思っております。イメージ的に申し上げますと、多分、複数ある登記所のうち事件数が多い、ハブになりそうな登記所に実務経験者を優先的に配置をされるんであろうと思われま。

そういったしますと、実務経験者の配置のない登記所では、要は、これは実務経験者の判断を仰いだ方がいいなということがスクリーニングできる程度の知識を持った業務管理者を配置していただくことが最低限必要になってくるのではないかなと思っております。実務経験者ですと、難しい案件が来たときに、これはこうすべきだという結論を出せる知識、経験が求められるわけですが、今、申しあげましたような、一定の水準の知識を持った業務管理者の場合には、結論は出せなくてもいいけれども、これはハブ登記所にいる実務経験者に問い合わせをして、その指示、指導を仰がなければだめな案件だと、ほかのそうでない案件と区別ができる程度の能力ということになるのかなと思っております。若干開差があるんだらうなと思っております。

では、それをどういうふうに見極めるかということもあるわけでございますが、本年も特にこれまで御経験のない民間事業者さんが落札された京都地方法務局などでは、1月から3月いっぱいにかけて、座学を含めた各種研修に法務局の方も最大限協力をさせていただいております。そういった中で、知識レベルをチェックするための簡単なテストなどを研修の一環として行ったりもしております。そういう事前の研修などを通じて、実務経験者の配置のないところに置かれるべき業務管理者の適性があるかどうかということは、ある程度見極めることは可能なのかなというような気もいたしております。

この検討基準③のと通りの数字で行くかどうかということは今後まだ検討はしていく必要はあると思っておりますが、いずれにしても私どもといたしまして、全登記所に1人必ず実務経験者が配置されなければならないという考え方は本年度は採用はしないという方向で臨みたい。今、申しあげましたように、配置のない登記所につきましては、職員管理はできても、全くもって登記のことはわかりませんという管理者では困るわけですが、登記についての一定水準の知識を局の方で確認ができた方を配置していただくことによって、トータルとして適正な水準の乙号サービスの維持ができるのではないかなと期待をしたいと思っております。

○櫻谷主査 ありがとうございます。

○稲生専門委員 大変民間が参入しやすいような配慮がなされてきていると感じています。1点だけ確認ですけれども、実務経験者がいなくて、業務管理者がいて、業務管理者が相応の登記事務に関する能力を持っている場合に、それでも対応が難しいというときに、困っている業務管理者ないしは担当の方は、受託された実務経験者に電話であるとかで聞いていただくという形式を取るのみなのか、場合によっては法務局の職員の方がお助けになるとか、そういう体制は今回は難しいと考えておられるのでしょうか。あくまでも受託者側で対応す

る、勿論、原則はそうなんです、必ずそうでなければいけないのかということについての質問です。

○園藤課長 まず、委託契約は請負契約でございますので、それができる能力があるということが前提となって請負をしていただくこととなります。また、私どもの職員が手取り足取りやっているということになりますと、これは偽装請負ではないかという疑念を抱かれ、そしりを受ける恐れもございます。

したがいまして、私どもが今、イメージしておりますのは、厄介な、難しい案件というのは、多分、事件数に比例して来やすいだろうと思っておりますので、事件数の多い登記所に優先的に実務経験者が配置されるだろう。したがって、実務経験者の配置のない登記所の業務管理者の方は、問題だなどと思った案件が来た場合には、電話、FAX、その他の手段を使って、他の登記所にいる実務経験者の方に照会をしていただき、その指導を仰いで処理に当たっていただくということがあくまでも基本形、あるべき姿だろうなと思っております。

ただ、にっちもさっちもいなくなってきたときに、登記所職員はずっと知らん顔をしているのかと言われると、乙号事務の行政サービスは、委託はしておりますが、最終的に国の責任で行うものでありますので、本当の緊急事態というんでしょうか、窓口が混乱を極め、このままでは乙号に係る行政サービス自体の信頼が維持できないというような事態になったときには、業者さんの方の責任者と委託元責任者との間の連携を取りながら、その対応を考えるということは当然だろうと考えております。

○稲生専門委員 わかりました。ありがとうございました。

○樫谷主査 どこか1か所だけというなら別ですけども、例えば、5か所ある場合は、どこか本部みたいなどころがあって、本部で、どんなことが起こっているのか、専門家に聞くのか、よくわかりませんが、何も東京だから東京の人に聞かなくても、同じ業者であれば、横浜の人に聞いてもいいわけですね。

○園藤課長 はい。それは業者の中のあんばいの仕方だろうと思っております。

○樫谷主査 要するに、質に影響を与えないような体制を取ってもらいたい。ただ、入札はそれぞれだから、幾つ取れるかというのは結果が出ないとわからないですね。

○園藤課長 ですから、その本部というのはよくわかりませんが、私どもがあくまでもイメージしておりますのは、必要数とされる実務経験者の方々は、どこかの登記所には常駐というか、張りついていただく。登記所にはおられずに、受託会社の本社ビルの一角にその人たちが固まってずっといて、各登記所からの電話を待っているという姿は予定してございません。

○樫谷主査 プラスアルファでいるのは構わない。

○園藤課長 必ずどこかの登記所で、そこの登記所の営みをしっかり目配りをしていただきながら、実務経験者の配置のない登記所からの照会等にも対応していただくというイメージでございます。

○樫谷主査 それが原則だということですね。わかりました。

それから前回の入札結果を基にした評価点のシミュレーションについて説明いただけますか。

○園藤課長 それでは、参考資料に基づきまして、多田民事監査官の方から御説明申し上げます。

○多田民事監査官 それでは、御説明申し上げます。除算方式、あるいは加算方式についての、昨年度実施結果に基づいたシミュレーションをというお話をちょうだいしておりますので、このようなメモをつくった次第でございます。

一番上は項目ですが、その次に「昨年度結果」とございます。昨年は、総合評価落札方式のうちの除算方式でございまして、必須、加点、ともに300点、満点が600点。加点幅のところでございますが、A B C Dで、アイウエという4つの加点項目がございました。アイウにつきましましては、最高が80点、エにつきましましては60点でございます。以下、同じようにごらんいただきますと「逆転庁数」が8庁でございました。最終的には22庁の落札者がその右に書いてある数字です。そのようにごらんいただきたいと思えます。

シミュレーションでございまして、まず、除算方式で幾つかやってみました。御指摘がございましたので、加点を厚くするパターンが①と②でございまして、③と④が、今度は逆に必須を厚くするパターンでございまして、⑤は昨年度と点数は同じですが、後ほど説明いたしますが、加点幅について若干の修正をしております。

①から御説明いたしますと、必須得点を仮に半分にしたらどうなるかというシミュレーションでございまして、右の方を見ていただきますと、逆転庁数はやはり8となりました。

②は、比率は同じく必須対加点で1対2ですが、点数そのものを必須300そのまま、加点の方を倍の600にした場合ということでシミュレーションしてみました。結果は、右の方をごらんいただいたとおり、逆転庁数はそのままとなります。

③④は、先ほど申し上げました必須の方が比率が高くて、加点の比率を小さくするパターンでございまして、そのうちの③につきましましては、加点幅のところ、昨年度のアイウエのそれぞれの加点幅を比例的に半分近くに落としてみたものでございまして、逆転庁数7でございました。このシミュレーションであれば、C社と書いてございまして、1局については新たなところになるという結果でございまして。

それから、④でございまして、必須と加点の比率は③と同じでございまして、そのうち加点幅の中身を少しいじってみるということでございまして、アが業務処理体制、イがサービスの質の向上に資する改善提案、ウが研修計画、エが自己モニタリングでございまして、そのうち、現在の実施の結果等踏まえますと、研修の関係、あるいはサービスの質の向上に関する観点、この辺りはやはり重視すべきではないかという考慮に基づきまして、イとウの比率を少し高くしております。そのような考慮をして仮に計算をしてみますと、逆転庁数6でございました。新たな局が2局、違うところが落札したであろうという結果でございまして。

⑤でございまして、去年の必須と加点得点はそのままにしまして、加点幅の中で、④と同じような考慮に基づきまして、イとウの比率を少し高くしてみたものでございまして、右の方を見ていただきますと、逆転が7ということで、実際の結果に比べて1局については違うところが落札したのではないかというような結果でございまして。

それから、もう一つの方式の加算方式でございまして、実際には除算方式でやっておりますので、仮定をしないと計算できないわけでございますが、仮定をいたしましたのは、技術点の配分と価格点の配分を1対1、おおむねよその省庁を見てみますと、1対1というのが多いのかなと思えたので、そのように設定をいたしました。価格点につきましましては、価格点の配分を600点といたしました。式に従いまして、 $\times(1 - \text{入札価格} \div \text{予定価格})$ ということ。それから、総合得点につきましましては、技術点の600点満点を前提に、それプラス価格点とい

うような設定をいたしました。

なお、技術点につきましては、昨年度の満点であります 600 点を得点ということにいたしまして、各事業者が実際に取られた得点を参考にしたということでございます。

シミュレーションいたしましたところ、逆転の序数は 8 でございますので、昨年と同じ結果になるということでございました。

ちなみに、加算方式につきましては、やはり技術を重視する競争ということになじむのではないかというのが、このような結果になったのではないかと考えております。

以上でございます。

○榎谷主査 この結果を見て、どのような感想をおもちになられますか。④だと 2 つ逆転するということですね。逆転というとおかしいですけども、落札者が逆転する。

○團藤課長 私ども、昨年度の実施要項は、御審議をいただいた結果でもあり、正しかったとは思っておりますが、実際やってみて、今、多田民事監査官の方から申し上げましたが、研修の重要性というのは、順調なスタートは研修にかかっているというのは非常に強く思ったところがございます。そういった意味で、加点幅を実績に基づいて見直しをするということの合理性、つまり、結果、経験を加味して考えると、合理的な見直しの方向ではないかなという印象は持っておるところでございます。

あとは、加点得点の幅をどうするのかという点は、先ほど多田民事監査官の方からも御紹介申し上げましたように、アンケート結果でも、加点幅をもっと増やした方がいいという御意見もあれば、加点幅を減らした方がいいという御意見もあり、一概には言えないわけですが、昨年度の結果は、加点項目の 1 つの評価のワンランクの違いが大きな違いとなって反映しているのではないかという指摘を踏まえた見直しを行うとすれば、加点得点の幅自体を、つまり、300 というもののウェイト自体を 150 に減らすことによって、1 つの項目の違いが結果に与えるインパクトを下げるということ是可以のかなと思います。先ほど、昨年度の変更点の部分で、300 点、150 点という一応のたたき台的な考え方を示させていただきましたのは、そういう考慮に基づくものであります。

○榎谷主査 必須得点は満点でなければいけないわけですけども、それだけだと入札価格だけになるということですね。この必須得点というのは、入札の参加者として、これは最低やらなければいけないという話なんですけども、必須得点だけというのは、参入者としては、ちょっと不安があるレベルなんです。つまり、これは最低限ですね。勿論、加点も考慮しなければいけないんですけども、比重の問題として、必須得点というのは一体どのレベルで基本的なところをねらっていらっしゃるのか、その辺がなかなか難しいところだと思います。

○團藤課長 必須得点が得られない事業者さんは、この業務を適切に遂行していただく能力に大きな疑問符がつくということだと思います。したがって、必須得点を取っていただくということは必要条件なんだろうと思います。総合評価落札方式ですので、必須得点さえ満たしていれば、加点がゼロであったとしても、一定の計算式に基づいて出された数値の多寡をもって勝負が決まるということであろうかと思っております。

○榎谷主査 必須得点ではそういう性格を持っているけれども、事業者の能力も考慮しないと、それだけでは問題だと思います。

○團藤課長 公共サービス改革法の理念、民間の創意工夫を生かした競争による効率化ということからすれば、まさに加点の部分に競っていただくというのが 1 つの理念に合うのかな

というふうには私もは理解しておるところであります。

○榎谷主査 わかりました。いかがですか。

○渡邊副主査 時間があまりございませんが、1点だけ質問させてください。先ほどのスクリーニングできる人を配置するという点は、実施要項の中には具体的に書き込んでおられないように見えるんですけども、そこはどのようなふうに担保される御予定ですか。

○團藤課長 ここのところは、今の案自体、実務経験者等の配置の欄がブランクになっております。今後、その部分が具体的に御指導、御審議をいただきながら決まってまいりましたときに、では、そういう方向でということになりましたら、その点を盛り込んだ実施要項を考えたいということで、今の時点ではまだ検討のたたき台でございますので、その点はまだ明文化した形で実施要項の案の中には盛り込んでいないだけでございます。御指導いただきながら、具体的な方向性が固まりましたら、それを実施要項に盛り込む方向で考えたいと思っております。

○渡邊副主査 わかりました。

○榎谷主査 実施要項の2ページの真ん中のなお書きのところなのですが、アンケート調査の結果、そういう要求が加わったということなのですが、上回る水準を確保できている場合には軽減または免除と書いてあるんですけども、そういうことも確かにあり得るかもわかりませんが、客観的にある程度、この場合はこうだよということを言えるのでしょうか。

○團藤課長 ここに具体的に明確化するということです。

○榎谷主査 後でトラブルになってはいけないという意味だけなんですか。

○團藤課長 今のところ、要求水準の部分はアンケート調査によることになりますので、これはまだイメージでございますが、これを盛り込むことについて御承認をいただき、その方向で細部を詰めるということになれば、また御審査いただきたいと思っております。例えば、アンケート項目の中でも、普通というのを除いた、まさに上位のものがある一定のパーセンテージを占めていて、かつ減額要素とならない過誤がありますから、そういった過誤がないことが、ぱっとイメージでは出てくるところでございます。そういったときに、それだけ頑張っておられるということで、減額幅を軽減、あるいは免除する。

○榎谷主査 大したことがない、それほど影響ないものが1件出てきたという場合ですね。

○團藤課長 そうですね。要は、減額は印鑑証明書、あるいは印鑑カードの誤交付の場合に限定してございますので、1回そういうことが起きると、具体的に上限5%の範囲内で幾らという減額額が決定されます。今の運用でございますと、翌月にもう減額措置を講じてしまうわけですが、もしこういう手だてを講ずることになりますと、少し期間を置いて、実際の減額額は決まったとしても、減額の措置を講ずるタイミングを、アンケート結果がわかる後ぐらいのところに、何か月か分をまとめて措置をするというような形にいたしますれば、1回減額措置に係る過誤を起こしてしまった事業者さんは、これからもっと頑張って、お客様の満足度を高め、より迅速かつ正確な事務処理に心がけようという気持ちになってやっていただけるよすがになるのではないかなと思っております。

○榎谷主査 これだけ見ただけでは、結果的に甘くなってしまうと思われる可能性があるのですが、その辺は客観的に、今おっしゃったようなことが確認できれば、それも1つの方法だとは思いますが。

○團藤課長 この方向性を御承認いただけるのであれば、更に細かい要件、基準を含めて明

確化していきたいと思っております。我々がイメージしておりますのはそんなところでございます。再チャレンジみたいなものでしょうか。

○榎谷主査 それから、10 ページの、国と同時期のものは、たしか 23 年度から全部民間でやるということなんです、2 年はあるので、民間も競争意識を持ってもらいたいし、パブリックの方も、そういう意識が醸成できればいいかなとは思いますが、その辺、どうなんですか。ただ、少なくとも 5 年間はないわけですね。これは削除をしないとイケないものなんですか。

○園藤課長 我々といたしましては、調査の時期が 24 年の 12 月ということになりますので、その時点ではもう国がやっております登記所も存在しておりません。また、国のやっております登記所も、今後、年度を追うごとに、はっきり申しまして、規模が大きいところが少なくなっただけです。比較するのに適当な国が営んでおります登記所がどのぐらいあるのかということになりますと、比較対象という意味で、今の時点ですとまだ多数ございますが、余り意味を持たなくなってくるのではないかなということを考えてのものでございます。

○榎谷主査 確かにそうかもわかりませんが、比較するかどうかは別として、それはまた次のベンチマークにはなるでしょうから、アンケートを実施するという事は、できれば継続していただきたいなと思っております。

○園藤課長 はい。ちょっとよろしゅうございませうか。対象庁数の確定に時間を要してしましまして、本当に申し訳ございませんでした。背景だけちょっと御説明させていただきますと、現在、私ども、閣議決定に基づきまして、登記所の適正配置、統廃合を進めております。その統廃合時期との兼ね合いで、当初予定しておりました登記所のうち 1 庁を翌年度回しにさせていただいた。つまり、受入れ庁との関係がございまして、できればカップリングで入札にかけました方が事業者さんに無用の混乱を生じなくて済むということもございませう。おかげさまで 135 庁確定いたしましたので、御了解いただけましたら、まだ実施要項確定前ではございませうが、この 135 庁で来年度入札を実施しますということをオープンにしながら、現地見学会等の企画を進めてまいりたいと思っております。

○榎谷主査 これだけでよろしいんですね。

○園藤課長 はい。あと、もう一点でございませうが、今回、庁数が多いということもございませうので、いろんな御関心をお持ちいただける向きも多いのではないかな。あるいは庁数が多いがゆえに敬遠されるのかもしれない。昨年度の PR も大分奏功しておりますし、オペレーター委託につきましても同様の PR を行いました結果、相当程度の関心が得られております。私どもといたしましては、今回の入札には相当数の業者さんに参加いただけるのではないかと期待しているところでございませうが、そういたしますと、提案書の審査がある程度時間がかかることになると思います。

また、その審査に当たります各局に設けます評価委員会の委員の皆様方の日程を確保する上でも、早期に御内意をいただく手続に入りたいと思っております。公共サービス改革法の理念からいたしますと、総合評価落札方式というのは当然予定されているという理解の下で、私どもの方で各局に対して、その提案書の審査に当たっていただく外部の有識者の方々への就任の御依頼、内意の確認、あるいは日程の確保というような作業に入るように指示をしてもよろしゅうございませうか。

○榎谷主査 よろしいですね。

○櫻井参事官 よろしいですか。1つ、多分、委員の先生方の問題意識として伝わっておるかと思うんですけども、評価委員会の在り方というのは、今日、時間がなかったので御議論なかったと思うんですが、要は、構成メンバー、数、どこに置くか、そののどこをどうされるかというのが今のと絡むかと思うんで、もしあれでしたら、そこを御議論いただいた方がよろしいかと思えます。

○團藤課長 その点を、今、考えておりますところを御説明申し上げたいと思えます。評価委員会につきましては、一応、入札を実施いたします局に1つ設けるということ、つまり昨年度と同様のことを考えております。

委員構成でございますが、昨年度は3名としているところが多うございました。一部4名以上の構成のところもございましたが、3名というのが多かったと思えます。中を見てみますと、乙号事務の大口ユーザーの声を反映するというところだろうと思えますが、司法書士会から御推薦をいただいた司法書士の方、あるいは土地家屋調査士会から御推薦をいただいた土地家屋調査士の方が入っている例がほとんどでございます。

委員の御意向として、もうちょっと経営感覚のわかる評価委員がいた方がいいという御意向だということも承知いたしておりますので、本年度の実施につきましては、4名の委員構成を原則として、設置要綱上は5名以内といたしますが、予算との関係もあり、また日程確保のためには、人数が少なければ少ないほど日程調整がしやすいということもあるものですから、4名程度とし、承っておりますような経営感覚のある方、今、想定しておりますのは、それぞれの局の管轄区域内に商工会などの組織があると思えますので、商工会を通じて適任者の御推薦をいただくなり、あるいは大学教授、公認会計士の先生等々、登記の世界のユーザー以外の委員を半数、大口ユーザーとイーブンのような形の委員構成にしたいなど、そのように各局に指導をしたいと考えてございます。

○榎谷主査 4名にするか5名にするかはだれが決めるんですか。

○團藤課長 それは各局ですが、要は予算の範囲内の問題にもなっております。

また、管区局に1個置けばいいんじゃないかというようなアイデアもあるということも事務局からも伺っておりますが、それぞれの地域の実情に応じた検討をしていただくのがいいのではないかと申しますと、非常に洗練された、都会的なやり方が果たして地方の出張所に合うのかというのは、都会にいる人間ではなかなかイメージが持てないかもしれませんので、やはりその地域の実情がわかっている各局の方で人選を行って御審査をいただく方がいいのではないかと。

また、管区等でまとめますと、相当数の審査をお願いしなければいけないということで、その場合の評価に当たっていただく委員の皆様の御負担が非常に重くなってしまう。負担が重くなれば、快く引き受けていただける方を見つけるのも困難になるのではないかと申すことも懸念されるところでありますので、昨年度と同様、各局において評価委員会を組織するというやり方で臨みたいと考えております。

○榎谷主査 どうぞ。

○渡邊副主査 経営感覚のある方というところでカバーされているとは思ってはいるんですけども、勿論、登記に対する知識とか、そういうものがなければ評価されることは難しいと思うんですけども、ビジネスという感覚で、コストとか、新しい視点を持った方という観点がないと、多分、今までと同じやり方を追認するような傾向になる危険があるので、

恐らく経営感覚というお話が出てきていると思うんです。学識経験者の方というのもそういう御発想をお持ちであるとは思いますが。

ただ、今の御説明の中で、地方に合ったというところもすごく重要なのはわかるんですけども、他方、地方に合った、今までと同じやり方というふうにイコールでなってしまうような御配慮がないと、新しい切り口でやりましようと言っている意味がなくなる懸念もないではないかなという気がしますので、その辺りは恐らく、具体的にだれかという話よりは、御指示を出される上で、そういう点も配慮されて、逆に、暴れん坊という大変な言い方ですけども、斬新な意見を出す方を入れないと、ここで経営感覚と言っている意味がなくなるということ、どこか念頭に置いていただければありがたいと思います。

○園藤課長 御指摘ありがとうございます。私どもも、一本釣りというのができればいいんですけども、公平に行っていないのではないかとという疑念を招かないようにするためには、適任者の人選は、例えば、商工会なら商工会の方にお任せをしたい。その際に、今、委員の方から御指摘のあったような、まさにビジネス感覚でしっかり御意見を言っていただけの方を御推挙くださいということはお願いできると思いますが、最終的には、どういう方を御推挙いただくかは、そういった団体機関の方にゆだねる形で人選を進めてまいりたいというふうに考えてございます。

職務柄、独立してやっておられる方と個人的つながりがあってお願いできる場合もあろうかと思いますが、基本的には、そういう組織にお願いするときに、今の委員のような問題意識も伝えるようには指示いたしますが、最終的に我々の方でそういう人を選んで一本釣りというのは、我々がよかれと思ってやった一本釣りが、自分に都合のいい者を一本釣りしているのではないかとという疑念を持たれることも我々は非常につらいものでございますので、推薦をいただく機関にお伝えをするという形で対応させていただきたいと思っております。

○榎谷主査 人選というのは非常に大事だと思いますので、偏らないように、ひとつよろしくお願いします。予算の都合もあるかもわからないけれども、できれば5人にしてもらって、今おっしゃった経営感覚のある人をむしろ過半数にさせていただいた方がいいのかなという気もしないでもないもので、それも含めて御検討いただければと思いますので、よろしく願いいたします。

○園藤課長 予算と執行の乖離が大きくなならない程度で頑張りたいとは思いますが、何といたっても予算の範囲内で動いているものでございますので、そこは御容赦いただきます。

○榎谷主査 よろしいですか。それでは、本日の審議はこれで終了します。次回の開催については、追って事務局からご連絡致します。本日はありがとうございました。

(法務局関係者・傍聴者退室)