

入札監理小委員会
第41回議事録

内閣府 官民競争入札等監理委員会事務局

第 41 回 入 札 監 理 小 委 員 会
議 事 次 第

日 時：平成 20 年 7 月 4 日（金） 18:35～20:03

場 所：永田町合同庁舎 1 階 第 3 共用会議室

1. 開 会

2. 議 題

- ① アビリティガーデンにおける職業訓練事業について
 - 事業の実施状況等について（（独）雇用・能力開発機構）
 - 事業の実績評価（案）について（公共サービス改革推進室）

- ② 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）

- ③ その他

3. 閉 会

<出席者>

（委 員）

樫谷主査、渡邊副主査、稲生専門委員、原専門委員

（（独）雇用能力開発機構）

業務推進部 木谷部長、谷口調査役

業務推進部訓練計画課 菊本係長

（厚生労働省）

職業能力開発局能力開発課計画指導係 笠田係長

（（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

（事務局）

中藤事務局長、櫻井参事官、森山参事官、徳山企画官

○榎谷主査 それでは、ただいまから「第41回入札監理小委員会」を開催します。

本日は、「アビリティガーデンにおける職業訓練事業に関する事業の実施状況及び評価案」、「中小企業大学校における企業向け研修に関わる業務及び施設の運営等、業務の実施要項案」について、審議を行います。

初めに、アビリティガーデンに関する審議を行います。本件につきましては、ハローワーク等分科会の原専門委員にも、審議に御参加いただきます。よろしく願いいたします。

アビリティガーデンにおける職業訓練事業につきましては、平成19年4月から1年間、民間競争入札により事業を実施してまいりましたが、まず、事業の実施状況について、独立行政法人雇用能力開発機構から御説明をお願いしたいと思います。10分ぐらいでよろしく願いいたします。

○谷口調査役 それでは、私の方から御説明させていただきます。資料につきましては、資料1-1の1ページをごらんいただきたいと思います。

まず、事業の概要でございますが、平成19年度に実施しましたアビリティガーデンの市場化テストにつきましては、アビリティガーデンが開発しましたホワイトカラー向けの在職者訓練コースでございます。企画力ですとか、問題解決力といったような、職業能力を向上させる、業界共通型の人気のあった6コースを年間2回、合計12回を民間事業者に委託して実施いたしました。

実施期間につきましては、平成19年4月から20年3月までの1年間でございます。実施業者につきましては、総合評価落札方式による一般競争入札によりまして選定されました、株式会社東京リーガルマインドでございます。

実施規模につきましては、1コース最大定員が20名、延べ12コースでございますので、最大240人規模で実施しております。

具体的なコースにつきましては(4)①～⑥に記載されたコースでございます。

確保されるべき質といたしまして、公共サービスとしての一定のレベルを維持するために3つほど挙げておりまして、1つがアンケートを実施いたしまして、受講者の満足度80%以上をあげることに。

2つ目が、事業主の指示によりまして、訓練を受講した場合につきましては、事業主の満足度80%以上。

3つ目が、受講者数につきまして、アビリティガーデンが平成17年度に同じ6コースで集めました人員と同程度集めることを要求水準といたしました。

機構の行う必要な助言、協力でございますけれども、民間事業者が訓練を実施いたしまして、先ほどの(5)の要求水準に達していなかった場合、これは(6)の①と、次の2ページ目の②になります。

それから、③といたしまして、機構がモニタリングを実施して、民間事業者が企画書どおりに実施していなかった場合、機構が改善の指導が必要と判断したときに、改善要求を行いまして、受託者の求めに応じ助言、協力をして軌道修正をするということにいたしました。

評価につきましては(7)の①イ～トに記載されました調査事項に基づきまして、平成

18年度のアビリティガーデンの実績と比較評価することにしております。

続きまして、実施結果でございますが2の(2)のイをごらんいただきたいと思っております。

まず、受講者数でございますが、官民ともに要求水準と同程度の受講者を確保いたしまして、両者大きな差はございませんでした。

しかし、受講者募集につきましては、実施要項上アビリティガーデンも従来の方によりまして実施することになっておりまして、平成19年3月下旬にホームページ、それから、パンフレットによる広報を行いました。

その結果、事業主のアンケートで、アビリティガーデンのパンフレットを見て受講者を派遣した事業主が57.6%を占めました。

そのほか、民間事業者が広報する前に、アビリティガーデンに申し込みがあった人員は、全受講者214人中111人を占めたところでございます。

なお、民間事業者は自社のビジネススクールでのチラシの設置、それから、ホームページによる広報を展開しております。

次に、ロの受講者満足度でございますが、これにつきましては、官民ともに要求水準の80%以上となっております。アビリティガーデンが92.7%、それから、東京リーガルマインドが89%でございました。

コースごとに見ますと、要求水準に達していなかったコースが、アビリティガーデンが8コース中1コースありまして、東京リーガルマインドが12コース中2コースございました。

次の3ページの※2のコースでございますが、これがアビリティガーデンが実施して要求水準に達していなかったコースでございます。

これは、従来アビリティガーデンで実施していましたが講師が体調不良によりまして、18年度だけ別の講師が実施したものでございまして、アンケート結果の中身を見てみますと、資料の説明がカリキュラムの内容と前後することが多かったというコメントがありまして、円滑な講義進行ができなかったことが満足度を下げた要因の1つと考えております。

※3は、東京リーガルマインドが実施して要求水準に達していなかったコースでございますが、「管理職のための問題解決力向上」につきましては、満足度が47.4%でございますが、受講者から厳しいクレームが多数ございまして、委託者でありますアビリティガーデンから、受講者におわび状を送付させていただきました。そして、講師を変更して補講も実施しております。

アンケートの中身を見てみますと、講師が内容に精通していないですとか、無責任ですとか、不適切な言動が多すぎるといったコメントがございました。

「実践・企画能力向上」これは50%でございましたが、これにつきましては、東京リーガルマインドさんも、訓練開始の1か月前ぐらいに講師が体調不良により変更いたしました。委託者であるアビリティガーデンの方から、受講者に対しまして講師変更の通知をいたしております。

アンケートの中身を見てみますと、ポイントがわかりづらいですとか、説明の流れがつかめない、重要な点がわからない、グループワークでの指示や目的がわからないといったコメントがありましたが、これは急遽講師が変更となったことで新しい講師の方が、講義内容を十分把握して講義できなかった可能性もございます。

次に、ハの事業主満足度でございます。事業主満足度も、官民ともに要求水準で定めま
す 80%以上となっております。

アビリティガーデン 97.8%、東京リーガルマインド 88.7%でございます。

コースごとに見てみますと、アビリティガーデンが 8 コース中 1 コース、東京リーガル
マインドが 12 コース中 2 コース要求水準に達していないコースがございまして、※ 4 の
「『ビジョン構築力』の開発」のコース、これはアビリティガーデンが実施して、要求水準
に達していなかったコースでございますが、これにつきましては有効回答者数が 2 人とい
うことで、適切な評価はなかなか難しいんですが、アンケートの中身からは、もう少し上
の役職の方が受講した方がよかったというコメントがございまして、講義内容と受講者の
レベルが合っていなかったことが考えられます。

※ 5 の「実践・企画能力向上」の 2 コースでございますが、これにつきましても、有効
回答者数が少数でございますので、適切な評価というのは難しいと思いますが、前期のア
ンケートの内容を見てみますと、民間に委託して講師の質が落ちたというコメントを確認
しております。

次に、ニでございますが、9 月までの前期に 6 コースを実施しておりますが、受講者満
足度で要求水準に達していなかったコース、これが※ 6 の 2 コース。

それから、モニタリングの結果、企画書記載事項の不履行を認めたコース、これが※ 7
の 3 コースでございますが、これは訓練の質を上げるために、委託者として改善要求をさ
せていただきまして、受託者の求めに応じて助言、協力をしました結果、満足度が要求水
準に達していなかったコースにつきましては、後期においてそれぞれ 100%になりました。

併せまして、※ 7 のコースにつきましても、企画書の記載事項の不履行も改善されてお
ります。

ただ、※ 6 の「管理職のための問題解決力向上」のコースにつきましては、先ほど申し
上げましたが、受講者に御迷惑をおかけしたことを考えますと、公共職業訓練の内容とし
ましては、問題があったのではないかと考えております。

以上、実施結果の詳細につきましては、次のページで整理しておりますが、最終的な数
値というのは、官民ともに大きな差はございませんでしたが、前期の 6 コースで受講者満
足度が 79%で要求水準に達していなかったということがございます。

最終的に、89%となりましたのも、やはり民間事業者の努力も勿論ございますが、アビ
リティガーデンの改善要求、助言、協力があつたからではないかと考えておりまして、そ
れから、募集の協力で受講者が増えたとも考えております。

訓練の終了後に、民間事業者と報告会を開催したところでございますが、その際、東京
リーガルマインドさんから、アビリティガーデンの細かいケアがあつて、改善要求につい
ておおむね改善できたとのコメントをいただいております。

続きまして、ホの部分でございますが、ここは実施経費でございます。

実施経費につきましては、5、6 ページにそれぞれ収支報告書を添付してございますが、
これはいろいろな比較方法があるかと思いますが、このホに記載しましたとおり、民間
に確認しましたところ、人件費や物件費におきまして、官民の積算方法ですとか、経費内
容が異なっていたり、受講者もアビリティガーデンの協力で増えたことを勘案しますと、
支出額で比較するのはなかなか難しいのではないかと考えております。

最後になりますけれども、7、8ページのところに市場化テスト評価委員会を5月16日に開催いたしましたして、各委員から御意見をいただいております。

幾つか御紹介させていただきますと、受講者すべてを民間が自力で集めたとして比較するのは問題であるですとか、コストについて、官民同一条件で比較できないので評価が困難であるですとか、職業訓練の分野はコストで比較するのは難しいのではないかと、市場化テストの評価をする前に、アビリティガーデンが廃止となり、市場化テストを実施した意義が薄れたですとか、官民の実施時期が異なるので、経済情勢が異なるなど、適正に比較評価ができない要素があるのではないかとという御意見をいただいております。

私の方からは以上でございます。

○櫻谷主査 ありがとうございます。

それでは、続いて、評価案について事務局から説明をお願いいたします。

○事務局 それでは、機構からの報告を踏まえました評価について御説明させていただきます。お手元の資料1-2を使って説明させていただきたいと思っております。

まず「I 事業の概要」につきましては、機構の方から詳細な御説明をいただきましたので割愛をさせていただきます、2ページの実際的评价の内容について御説明させていただきます。

まず、サービスの質の確保についてでございますけれども、事業者及び事業主に対するアンケート調査については、2ページから3ページにかけて表の方でまとめさせていただいて、お示ししております。

こちらの表からごらんになれますように、全コースにおいて80%以上を超えておりますので、事業としては問題なく行われたものと評価しております。

また、機構の方から御報告もありましたように、受講者の満足度については、前期分で2コースが要求水準を下回っております。

これに関しまして、機構の方から改善要求を行った結果、後期ではすべてのコースにおいて満足度が上昇しており、これは機構の適切な管理、監督の下、サービスの質の確保につながったものと評価しております。

続きまして、4ページをごらんになっていただきまして、もう一つの質に関する受講者の確保について御説明させていただきます。

こちら表でお示ししておりますように、要求水準になる17年度の機構の実績をすべて超えるものとなっております、特段問題なく、実施したものと評価しております。

また、機構の方から御報告がありましたように、機構のパンフレットを見て応募してきた者が多く、また、受託事業者が募集活動を行う前に、こちらの訓練に申し込みをしてきた者が214名中111名を占めたという御報告がございましたけれども、実施要項には受託事業者が募集活動を行うほか、機構も従来の募集活動を行うということが記載されておりますので、受託者、機構とも実施要項どおりの募集活動を実施した結果、多くの受講者数が確保できたものと評価しております。

続きまして、実施経費でございますけれども、機構の御報告では19年度の受託事業者の実際にかかった経費と、18年度の機構の実施経費ということで御報告をいただきましたけれども、本評価案では、国の支出という観点から、受託事業者の用意した実施経費ではなく、受託事業者への委託費を19年度の実施経費として考えております。

したがいまして、19年度の実施経費につきましては、受講者1人当たりの単価の1万8,900円×受講者数の214名ということで、404万円となっております。

また、こちらの1人当たりの経費につきましては、そのまま受講者が支払う受講料となっております。

続きまして、18年度の収支でございます。18年度機構実施分の経費につきましては次ページで詳細を示しておりますけれども252万円となっております。また、受講者が支払う受講料は2万1,000円と設定されておりました、これを踏まえました評価でございますけれども6ページに記載しております。

まず、受講者の観点から申しますと、18年度の機構実施分が2万1,000円であったのに対し、19年度の民間事業者実施分は1万8,900円と安くなっております。

アンケートの満足度などに、特段遜色が見られなかったことを考慮いたしますと、受講者にとっては費用対効果の向上が図れたのではないかと評価しております。

また、国の視点で見ますと、こちらはコースが違いますので、受講者1人当たりの実施経費に直しますと、18年度は1万8,667円であり、19年度は1万8,900円でありますので、費用としてはほぼ同等という形になっております。

最後に、これらの結果を踏まえました今後の課題でございますけれども、アビリティガーデンは独立行政法人整理合理化計画で廃止が決定しております、本業務についても廃止が決定しておりますが、公共サービス改革基本法には、機構の他の事業が官民または民間競争入札の実施の際には、今回の検証結果を踏まえることとされております。

これを踏まえますと、例えば、基本方針の中で、民間競争入札の活用など委託事業者の選定を含め、サービスの質の向上のための取組みを進めることと記載されております職業能力開発促進センター事業につきましても、民間競争入札の検討に当たりましては、今回の結果を踏まえることが必要であると考えております。

事務局からの報告は以上です。

○櫻谷主査 ありがとうございます。

先ほど機構から御説明いただきました事業の実施状況と、事務局から御説明いただきました評価案につきまして、御質問、御意見のある委員の方々は御発言いただきたいと思いますが、いかがでしょうか。

○原専門委員 先ほどの満足度のところなんですけれども、お話を伺っていると、講師の質で相当要素が決まっていて、それ以外に満足度を左右する要素というのはほとんどないような受け取り方をしたんですが、そういうことでよろしいですか。

○谷口調査役 そうですね。

○原専門委員 そういった方は、どういう契約になっているのでしょうか。

○谷口調査役 まず、業者を選定するとき、これが先ほど申しましたように一般競争入札総合評価落札方式で、企画書の内容と経費の両方を見て選定をしております、企画書の内容で、その講師の経験年数ですとか、過去の講演回数、著作物の数など、過去の経験を踏まえて評価をしております。

その時点では、評価点が基準以上でございましたので、企画書上は問題がなかったんですが、実際その講義をやってみますと、かなり問題があったということで、この辺につきましては、受託者である東京リーガルマインドさんも、やはり選定において書面上でしか

見られなかったので、選定に問題があったというコメントはされておりました。

○原専門委員 講師の方は、例えば通常の機構さんは職員の方が講師をやるわけではなく、外部の契約で、恐らくそういう意味でいくとLECや民間事業者も、そういう形が多いということですよ。

○谷口調査役 そうです。

○原専門委員 そうすると、ある程度その分野のできる講師を、例えば機構さんが契約していても、それを民間事業者が同じ方と契約をすることは全く可能ということですか。それとも専属みたいな形になっているのですか。

○谷口調査役 専属ではございませんで、特にアビリティガーデンの場合はコース開発をやっております、そのコース開発の段階で、その分野に優れた専門家をお願いしております、コースの開発の趣旨ですとか、あるいはコース内容というのは熟知されております。ですから、過去にそういった大きく満足度が低かったということはありません。

たまたま今回、「実践・企画能力開発向上」が60%なのですが、これも過去2年間百何十コースやっていますけれども、その中でも一番低かった。

これも先ほど申しあげましたように、講師が今回18年度だけ変わっております、少し準備不足もあったかなという感じはいたしております。

そういう面では、今回の東京リーガルマインドさんとも同じ部分があったと思っております。

○原専門委員 そうすると要するに、こういう研修の場合、まず講師のチェックが相当重要だというのは、1回やった人は一定の評価が出るので、その方に連続してお願いすれば安心してできる。そういうことですよ。

○谷口調査役 そうですね。

○原専門委員 あともう1点が、広報、要するに動員のところで、アビリティガーデンのパンフレットで集まった方が最も多かったということですが、これはある種当たり前のような気がするんですけども、逆に、アビリティガーデンではそれ以外の集客方法はとられているのでしょうか。

○谷口調査役 パンフレットを関係団体ですとか、今まで受講された企業さんですとか、あるいは公的機関にお配りして宣伝するのと、アビリティガーデンのホームページで広報するというのが基本になっておまして、応募状況が芳しくない場合につきましては、それぞれ直接訪問して広報しておりますが、今回の場合は、そこまでやらなくても集まりましたので、パンフレットとホームページで済んだという形でございます。

○原専門委員 そうすると、LECが集めてきたのは、純粋にその分純増したという理解でよろしいですか。

○谷口調査役 そうですね。報告書にも書かせていただいたんですが、LECさんが広報したのは、6月に初めてコースがスタートしたんですけども、その6月のコースにつきましては、2~3ページぐらいのチラシを4月の末につくって、自社のビジネススクールに設置をしております。ホームページも、4月の末にやっております。

7月以降のコースにつきましては、6月に広報を始めております。ですから、その前に申し込みがあったというのは恐らく、アビリティガーデンの広報により集まったと思うのですが、LECさんが広報した後につきましても、アビリティガーデンもホームページ等

で広報をやっておりますので、どちらが何人集めたかというのは明確には申し上げられないと思います。

○原専門委員 わかりました。ありがとうございます。

○樫谷主査 ちょっとよろしいですか。この実施状況についての2ページ目の、先ほどの原専門委員が指摘された部分に関係するんですけども、(2)の※1で、教育訓練を知った理由として有効回答者38人が「教育訓練パンフレット」を挙げて、LECは作成していませんでした。LECはどのような募集活動をしたんですか。

○谷口調査役 先ほど少し申し上げましたように、2枚か3枚ぐらいのチラシ、これは担当者がつくったチラシなんですけど、こういうチラシをつくりまして、自社のビジネススクール、水道橋ですとか千葉、それから新宿、池袋と聞いておりますが、そちらのスクールの方に設置をしたということと、それから、自社のホームページで広報をやっております。

○樫谷主査 これは見ると、最大240人を集める中で214名で、両方が協力したということになっていて、数はよく集まっていると考えてよろしいんですか。

○谷口調査役 はい。

○樫谷委員 そうですよ。それはいいですよ。

○渡邊副主査 今の点に関してよろしいですか。

それは両者協力して集められた結果であって、どちらかと明確に言えないにしても、その前の年まで100人台のところから214に増えたという点は、やはり一定の評価をしているのではないかなと思うんですけども、別にそれは全部がLECの純増である必要はなく、両者が協力していい結果が出れば、まさにその点が、1+1が3になった部分であり、どちらが寄与してどうかという点が、メインの問題ではないのではないかなと思っています。

もう一つ、多分そのチラシが2枚なのがいけないのかどうなのかという点から申し上げると、チラシやパンフレットをつくるにもそれなりの費用が結構かかるのは、私もセミナーの企画とかやると一生懸命計算をしなければいけなくて、それを考えると、置く場所が、たまたまそういう事業者のビジネススクールであったから効果があったのかもしれないですし、余りそこは限定的に考えずに、効果も厳密な意味で立証しろとかそう言うレベルではなくて、1+1が3になったら、その点はやはり積極評価でいいのかなという点が、1つ思ったことなんですけど。

○木谷部長 その前に、市場化テストモデル事業というのがあって、アビリティガーデンで東京リーガルマインドが、これは私どもの訓練ではなくて、LECの自主企画でいいということでした。

そのときは、定員充足が552人分の8人ということで1.4%ということもありましたので、今回募集協力も先生方の御意見もあって、自主企画ということもあります。

お互いのコラボがあったということも確かに、効果の1つであったのかと思っております。

○樫谷主査 それから、前期が厳しいものがあったということで、この辺について教材はどのようなを使っているんですか。

○谷口調査役 教材は、アビリティガーデンが作成しました教材、プラスLECさんが作成した追加の教科の4時間分は、LECさんの教材でやっております。

○櫻谷主査 ということはやはり、先ほど御説明いただいたように、講師になった人と教材開発からずっとやってきていただいて、幾ら補助教材があるといっても、途中で参加した講師とではやはり理解度が違ったのかもわかりませんね。そういうことも、何か配慮しなければいけないかもわかりませんね。

○稲生専門委員 それに関連しまして、受講者満足度のところで6つありまして、実は点数が比較的いいところというのは、割と技術的に確立させているところが結構あるのではないかと。

例えば、①のMBO、成功する目標管理というのは、一般的に教材もありますし、恐らく受講生にとっても比較的MBOについては、もともと接しやすい部分があるのではないかと。

あるいは、②のプレゼンテーション能力とか、④のwin-winのコミュニケーション力、恐らく②、④は基本的にはコミュニケーション的なものだと思うんですが、これも比較的もともとなじんでいきやすい。

ところが、点数が悪いところを拝見しますと、③の問題解決力とか、あるいは⑥の実践・企画能力というのがかなり抽象的な批評で、いろんなどらえ方かできるのではないかとということで、むしろこの講座名、講座内容自体がもしかするとLECさんの方に、必ずしも十分に趣旨が伝わっていなかったのではないかと。

裏を返せば、教材開発の段階から携わっていなかった、ある意味では不利な点がむしろ露出したのではないかということがございまして、したがって、この③の前期の47.4%の非常に悪い評価とか、あるいは⑥の50%の評価というのは、素のままで、だから民間はもしかしたらだめかもしれないということが、少しこの段階では厳しいのかなと。

むしろ、その後の機構のフォローが大変よくて、100%になったということ自体が、まさに民間さんの創意工夫と、それプラス機構のモニタリング、御指導がよかったのではないかとということで、むしろ積極的に評価をしてあげるといいのではないかと。

先ほどは、機構の御指導という面が強調されたのは勿論あると思うんですが、民間が目覚めたというか、趣旨を初めて御理解なさったという部分があって、ここら辺は事前に、もう少し調整の時間があつたとすれば、単に講師の能力かもしれないけれども、これだけの素材では判断できかねないので、もう少しプラスに評価することもできるのではないかと。むしろ、マイナス面を強調されなくてもいいのかなと、雑駁ですけども思いました。

○谷口調査役 確かに先生が申しましたとおり、後ほどLECさんに確認しましたところ「『ビジョン構築力』の開発」と「実践・企画能力向上」の2つのコースにつきましては、結構名称が抽象的で幅が広く感じる。標準設定や仕上がり像が難しく、人によっては意見の分かれるテーマであったというようなコメントをされておりました。

ただ、47.4%であった問題解決能力向上につきましては、これはやはり講師の方がかなり問題がありましたので、ですから、講師でいい方が来られれば、その辺はある程度の満足度は得られたのかなとは思いますが。

○稲生専門委員 わかりました。

○渡邊副主査 つい、何か私は自分が話せと言われた講師の立場で考えてしまうと、確かに今、言われた講師の問題というのも大きいだろうと思うんですが、他方、企画から参加して受講生がどのぐらいの人たちで、どんなことを求めている、教材の開発がどうでとい

う人が、今まで担当していたとしたら、自分が後任者になるのは絶対嫌だと。

どうしても比較の対象のレベルが、それこそまさに、そのためにやってきた人と、いきなり比較されたら、多分すごく難しい。そうであるとする、全く新しい視点でプラスアルファとか、少し違う観点でやるにしても、やはりベースになるものが何だったのかというのがわからないと、民間か官かは別として、いきなりやれと言われて、そこを含めてやるのが仕事だと言われればそうなのかもしれないですけども、それを考えると、例えば1人講師が倒れて急場であれば、本当に協力されるのであれば、今までの講師のリストで持っている方を紹介されるというような、事前のアシストも方法としては関連的にはやはりあったのかなというところがあります。

別に前にこうするべきであったということを上げるつもりはないんですけども、せっかくコラボして、1足+1を3にしてやられるのであれば、そういうふうなやり方で、別に本件はこれで終わりかもしれないんですけども、ほかの分野でまた次のということもあろうかと思うので、そういうときには企画からよくわかって、このレベルの人を求めているというような人の紹介、あるいは講師が倒れて誰か探さなければいけないというときでもいいのかもしれないんですけど、そういうことも含めての協力が仰げれば、本当の意味での1+1が3になる形になるのかなという感想を持ったので、申し上げた次第です。

○櫻谷主査 それから、事務局が作成したものを今お持ちですか。

実績評価についての案の2ページから3ページにかけて、これは機構からいただいたものをまとめたものだと思うんですが、受講者満足度と事業主満足度というのがありますが、これは例えば3ページの上の方が受講者で⑤と⑥、それから真ん中の方が事業主満足度の⑤、⑥があるわけですが、これは「ビジョンの構築力」の開発は、受講者が前後86と88、この事業主は100、100となっております。「実践・企画能力向上」は、受講者が50、100、事業主が25、66.7となっているんです。

①の「管理職のための『成功する目標管理』」も、受講者は100、100となっているんですが、事業主満足度は85.7と100になっている。

これは感覚としてはどのように考えたらよろしいんですか。大体どういうイメージで見たらいいのでしょうか。

○谷口調査役 例えば、受講者満足度で③「管理職のための問題解決力向上」で47.4%が、事業主でいきますと80ですね。これは、対象事業主が8人おりました、今回、回答された方が5人でした。

そのうち役に立っている方が5人のうち4人いましたので、80%になったということでございまして、仮に残りの3人の方が回答されて、満足していないとするならば、最終的には満足度50%になりまして、受講者と事業主が連動するのかなという感じがします。だから、有効回答者数の数によってですね。

○櫻谷主査 これが満足度といっても、今おっしゃったようなことで、特に事業主は受けたわけではないので、帰ってきた後の評価と思うので、結果だけ見ていると御本人と事業主の方と少し観点がずれていると思ったんですが、これは回答数の問題なのかもわかりませんが、この評価もどういう目で見たらいいのか、これだけではまだわからないと思いました。

よろしいですかね。それでは、時間となりましたので、アビリティガーデンに関する審議はこれまでとさせていただきますと思います。

なお、評価案につきましては、これで雇用・能力開発機構との協議に入ることとし、本日の議論を踏まえての修正や、協議における具体的な対応、監理委員会への報告等につきましては、私に一任いただくということによろしいでしょうか。

(「異議なし」と声あり)

○榎谷主査 ありがとうございます。それでは、本件に関しましては、今後私の方で調整を進めさせていただきますと思います。

なお、アビリティガーデンは廃止されるということですが、機構におかれましては、今回の経験を踏まえつつ、他の事業における市場化テストの更なる推進を検討いただきたいと思います。

本日はどうもありがとうございました。いろいろ言われて大変ですけど、頑張ってください。

(独立行政法人 雇用・能力開発機構退室)
(独立行政法人 中小企業基盤整備機構入室)

○榎谷主査

続きまして「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」の実施要項(案)の審議を行います。

本日は、独立行政法人中小企業基盤整備機構 経営基盤支援部 仁賀部長に御出席いただいておりますので、これまでの審議における指摘事項の検討状況や、それらを踏まえた実施要項案の修正点などにつきまして、10分程度で御説明いただきたいと思いますのでよろしくをお願いします。

○仁賀部長 よろしくお願いたします。それでは早速説明させていただきます。

本日は、今までの審議の御意見等を踏まえまして、修正してまいっております。

まず1つ目でございますが、施設の有効利用と自主研修の取扱いでございます。

施設の有効利用に関しましては、実施要項の2.の(2)の②に、今までは「施設の維持管理及び運営に関する業務」の1つだったんですが、それに加えて「施設の有効利用に関する業務」を新たに設けております。

これにより、民間事業者が自ら事業として企画、実施できるという旨を、この項目で記入しております。

勿論、自ら全く自由に利用できるのではなくて、その場合の条件につきましても「類似の利用者と同様とする」という形で業務を整理しました。

また、利用料金の設定や、施設の使用許可業務につきましても、機構が一々承認、許可という形ではなく、民間事業者がその業務を担うということにしておりまして、機構としては実施状況をモニタリングによって監視していく予定でございます。

2つ目の自主研修の取扱いでございますが、自主研修につきましては実施自体が指定研

修に比べてごくわずかであったり、あるいは民間事業者もモデル事業でチャレンジできなかったこともありまして、委託事業の対象外にしたいと考えております。

今後、企業から発注があった場合は、受注した機構として、案件ごとに発注者と相談しながら内容を実行できる、最も適切なものを選定していきたいと考えておるところでございます。

2つ目に、要求水準の見直しの話でございますが、開校日率につきましては、施設の要求水準として再整理をいたしました。

あと、事務局からの指摘によりまして、機構自身の利用分を含んでいたものを減じまして修正しました。

そうすると、実績値が70%から74%となるのでございますが、より高い利用率を期待いたしまして、前回示しましたとおり75%という数字で、利用を促したいと考えておるところでございます。

3つ目の入札審査項目の見直しでございますが、事務局からの指摘によりまして、これも修正しました。

官公庁との受託環境を特別高く評価ものではなくて、その旨は削除させていただきました。

続きまして、施設管理業務の位置づけでございます。配点につきまして、施設管理業務の配点が低いのではないかという話がございますけれども、我々としては、配点というものは発注者としてメッセージを打ち出すものだと考えております。

機構の中でモデル事業をやりましたときに、評価委員の方からも、研修に重みづけがあるというメッセージがはっきり伝わって、応募者にもわかりやすいのではないかという話もありましたので、今までどおりの配点で行いたいと考えておるところでございます。

その次に、地域における他組織との協力体制という点がございました。

地域において他組織と協力体制というのが必要かどうかという話でございますが、研修事業というのは地域においてローカルでやるものでございまして、5年間の業務委託期間中に、地域に協力体制があるというものは、業務遂行上、安定性が増すと考えております。

機構職員が常駐しない中で、受講者の募集の協力とかあるいは施設利用促進の協力など、具体的な協力体制は必要であると考えております。

そもそも、この項目自体は機構の業務に参入する目的や、事業計画の実効性や採算性なども審査する項目でございます。よって、目的や計画が適当で、かつ、周密であれば新規参入者にとっても一方的に不利ではないと考えておりまして、これは参入障壁になるものではないと考えております。

また、モデル事業をやりましたときも、入札参加者は地元の取引先グループの協力を得て、宣伝や募集活動をするとか、あるいは地元コンサルタントグループのネットワーク活動などを行うということの企画提案が出てきておりまして、入札参加者の参入に際しても、地域の協力者を計画想定するのは自然であると考えておりまして、この項目ではそのことも計画に書いて、応札していただきたい、入札していただきたいと考えております。

ということで、地域の他組織との協力体制というものも、審査の評価の対象にしたいと考えているところでございます。

4つ目の施設の維持管理の質の徹底でございますけれども、施設の維持管理についても

重要であると考えておりますが、従来、この点につきましては、アンケート等を取ってなくて数値がないので、今回、施設の維持管理について質を設定することは困難であると考えております。

今後は、利用者に対してアンケートを行いまして知見を高めて、次回の入札の際に、要求水準を設定する方向で検討を行いたいと考えているところでございます。

以上のような内容を踏まえまして、実施要項を変更させていただいております。

以上でございます。

○榎谷主査 ありがとうございます。

御意見、御質問ございましたらよろしくお願いたします。いかがでしょうか。

○渡邊副主査 今の御説明の中で、他組織との協力体制が必要かというところの、安定性が増すという御説明の中で、募集の際に協力してもらおうというお話が出たんですけども、安定性が増すとは具体的にどういうことなのかという観点で伺いたいんですが、具体的に一体何をこの組織に期待するのか。募集を一緒にやってくれるということ以外にあれば、教えていただきたいんですけども。

○仁賀部長 募集をやってくれるということと、その関係者を研修に参加させてくれるということもありますし、あとは、地元の企業の研修ニーズを把握して、どういうことをやったらいいかという話も含めて、コミュニケーションを取らないといけないと思っております。

そういう形で地元に着しない、5年間にわたって定常的に、我々の求めるような人数の研修者はなかなか集まらないものだと思っております。そういうところを期待しておるところでございます。

○渡邊副主査 そうすると、今おっしゃられた個々の協力の内容を、どうこの評価項目で評価されるんですか。

何となく今のお話を伺うと、集めてくれる。それがプラス3とか、そういう形にまで結びつくのかなというのを、今お話を伺っていて思ったんですけども。

○榎谷主査 ちょっと抽象的ですね。大体どういうことなのかですね。地元にある会社でしたら多分そうなんだろうけれども、そうではないところを想定したときに。

○稲生専門委員 今までの議論では、地域との連携とかそういうものは、要はそれぞれの地域の特性をよく踏まえた研修計画みたいなものをつくってほしいという形で、我々は認識したんですが、話が随分変わって、募集のときにも協力してもらえるとということで、少し新しい要件が加わったのかなという感じがしています。

実は、それぞれの地域のことに対して、それなりの知識なり知見をお持ちだということについては、入札参加者の事業実施能力の70点の配点のところの、業務遂行の基盤で評価すればいいかなと思っております。ところが、あえて事業の企画力のところでも、地域との協力というのを更に加えている。

つまり、地域地域が2か所になっているわけですけども、つまり、参入障壁にならないと言いながら、応募者にとってはかなりこれで要件が狭められてしまうのではないかと。

つまり、それぞれの地域について詳しい上に、かつ、人的ネットワークや組織的ネットワークがないと、この地域はちょっとうちは参入は厳しいと考えるのが、恐らく民間事業者ではないかという気がしまして、そこはむしろ、どういう営業をするかどうかは、これ

は民間事業者の創意工夫の範囲であって、あえて項目として設けなくてもいいのではないかと。

あとは、地域の実情という意味では、これはやはり踏まえていただく必要があるでしょうから、それは入札参加者の事業実施能力の業務遂行の基盤というところで評価すれば足りるのではないかと考えます。

○仁賀部長 我々は現在、旭川と直方に研修所を置いて、研修をしている観点から言うと、本当に定常的に毎年毎年人を集めていくためには、そういう形でのネットワークは必要であると考えておりまして、そういう観点から、こういう形の審査項目も是非必要だろうということ、書き込んだところでございます。

現実には、実際モデル事業のときも、両方とも全国の会社だったんですけれども、ちゃんとかんがえてこういう形のことを書いていて、書いてこないと実際に長期にわたって事業ができないのが実態だと思ひまして、その観点から、是非そういうことも書いてほしいという思いも込めて、その地域との関係ということを記載してほしいとして、まだ残しておるところでございます。

○稲生専門委員 つまり、協力体制が優れているかということになると、何か結び付きの縁みたいなものを想像してしまって、そうすると、かなりそういうものはきっちり書けるような業者が、そんなにいっぱいいるのかという気がしないでもないんですけれども。

勿論、貴団体であれば、そこら辺のネットワークが今まで根付いているわけですから、おありになるのはある意味では当然だと思いますし、極端に言えば、御心配であれば、時々はそのようなネットワークも紹介してあげるとか、むしろそういうレベルの話であって、これを客観的な評価基準の中に盛り込んでしまうのは、少し厳しいのではないかとという気がしないでもないんですけれども。

勿論、お気持ちは先ほどのお話で大体理解することができたんですけれども、絶対削れということではないのかもしれませんが、やや参入障壁ではないかという、逆にハードルが高くないかなと感じてしまうんですが、第三者から見ると。

○榎谷主査 どういう会社を想定されているのか。地域に根をはやした会社となると、かなり限定されてくるのかなという思いで、そういうことを言っているのです。

それはそれでまた別に排除するわけではなくて、いいことなんですけれども、全国区のところはたまたまそこに基盤がないと。

ただし、その状況はよくわかっているというのはあると思います。つまり、近隣であるかもわかりませんしね。

○仁賀部長 想定しているところは、地元で研修事業を行っているところというのが、我々としても一番いいと思ひてまして、そういうところが取ってくれれば、研修事業自体が長期にわたって地元で役に立つのかなと思ひておるところでございます。

○榎谷主査 そういうことは結構、例えば旭川や直方、旭川は行ったことあるんですが、直方は行ったことないので、どの程度の規模の市なのかよく分からないんですけれども、そういうところは幾つかあるんですか。

競争になるのかならないのか、競争状況がつくれるのかどうか。1社か2社しかなければ、余り競争条件がつくれないうことになると思ひます。

○仁賀部長 現実的な話をすると、旭川のモデル事業をやったときは2社です。

○**櫻谷主査** それは地元のところですか。

○**仁賀部長** いや、両方とも違います。

○**櫻谷主査** それでは、協力体制というのはどういう判断をされたんですか。

分校か何か元々そこにあったんですか。

○**仁賀部長** 札幌に学校を持っているところがあったので、そのネットワークを活用して事業を行おうということを提案書に書かれていました。

そういう形のことも、書いて欲しいと思って、書いております。

○**稲生専門委員** 広がりはどうくらいですか。

私は福岡に行ったことがあるんですが、直方というと決して大きくなくて、旭川もそれほど大きくない地域ですよ。そうすると、それぞれの地域におけると言った場合に、直方地域なのか、あるいは福岡県レベルぐらいなのか、福岡県レベルや福岡市ぐらいであれば、業者は相当多いと思うんですが、そこがすごく気になるんです。

○**仁賀部長** 直方校は、我々の守備範囲としては福岡、大分、佐賀、北九州全域を対象とした学校でございまして、そのエリアにおいて関係があると。

○**櫻谷主査** そういうことですね。

○**稲生専門委員** 強いて言えば、そのイメージは多少は書いていただくんですかね。

○**仁賀部長** 一応、11ページのホのdに書き込んでございまして、旭川校自体は北海道全域でございまして。

実施する大学校が、それぞれの地域、旭川校での実施については北海道、直方については福岡、大分、佐賀、長崎県という地域。これをそれぞれの地域というふうに。

○**櫻谷主査** 全く東京しかないところが、直方に来ているというはちょっと、ということなんですかね。

○**稲生専門委員** 読み込み不足で失礼いたしましたけれども、大丈夫そうですかね。

○**渡邊副主査** 私も何か、エリアを広く取って、競争の余地を狭めなければいかんと思っていて、エリアは結構広いから大丈夫かなと思ったんですけども、今、11ページをふと見て「共催、受託又は後援等連携して事業を実施した」というところで、研修を事業に広げて、そういう意味でハードルを極力低くするということが同時にされるということですね。

○**仁賀部長** はい。

○**渡邊副主査** あとは、このぐらいに広げて、何社ぐらいずつ候補があるのかという、いろいろ広げて書いても事実上1、1みたいなことだと、たとえ基盤がなくても、とりあえず競争ということを考えて、全国レベルも考えなければいけないという場合もあるでしょうし、そういう意味では、両方ともこの地域でこのぐらいのビジネスをやっている人たちという観点で、何社になるのでしょうか。

○**仁賀部長** 今のところはちょっと。

○**渡邊副主査** さっきの話だと、研修だけで2社ぐらいというお話ですよ。そうでもないんですか。

○**仁賀部長** まず、モデル事業をやったときは2社が出てきましたけれども。

○**佐藤課長代理** 3社出ました。参加表明を事前に受けたんですが、参加表明は3グループで、実際に参加されたのは2社です。

○渡邊副主査 こういうふうに、事業というふうに「研修」から「事業」に広げると、多分もう少し、候補が上がるのかな、数が上がるのかなという感じを持っているんですけども、そこはざっくり3とか4とか5とか、感触としてはこのぐらい候補があるから、これで大丈夫だろうということが言えるのかどうかというところだと思います。

○仁賀部長 今はいろいろサウンディングといった話をして、いろいろPRに回っているところがございます。3、4社何とかならないかということで、話はしておるところでございます。こういうふうに広くすると、恐らく増えると思いますが、ちょっと今の段階では幾つ具体的に出てくるかという話は何とも言えないんですけども。

○渡邊副主査 今のお話ですと、4社以上の数はとりあえずキャンディデートになり得るところはあるということですね。

○仁賀部長 そうですね。今の時点で3つ程度を何とかしたいと思っています。

○渡邊副主査 そうであるとすると、競争入札の競争という部分が生きるのであれば、どうしてもここを削るとか、そういう話ではないという気がいたします。

あとは実質上ハードルが高くならないように、書いてあるとおりに実績を広くとらえていただき、エリアも広くとらえていただきということだと思います。

○樫谷主査 評価のところだけ読んで、そういうように単純に、非常に狭くとらえてしまったんですけども、全体を読むと、もう少し北海道とか北九州だとかということも書いてあるので、それはそれでいいんですかね。

○稲生専門委員 もうちょっと書き方を工夫してあげないと、当該地域というのは直方は我々みたいに。

○樫谷主査 これを読めばよくわかるという話。

○稲生専門委員 どこどこ参照とかにしておいて、多少イメージが伝わるようにした方がいいでしょうね。

○樫谷主査 説明している間は、確かにそのとおりだということでよくわかるんですけども。

それから、維持管理について、確かにそのとおりなんですけど、目的は維持管理ではなくて研修するということが目的だというのはよくわかるんですけど、余り想定しなくてもいいと思うんですけども、組む相手が余りよくないところだと。ただし、研修というところはすごい素晴らしいところで、実績もあっていいところだと、これが維持管理と組んだところが、もう一つで点数が非常に低かった。

ただ、トータルすると、当選だったとしたときに、何となくそういう極端なケースを考えていったときに、そんなことはあり得ないかもわかりません。恐らくちゃんとしたところと組むでしょうから。

そういう極端なケースを考えたときに、それでもやはり点数で当選してしまうんですよ。決まってしまうんですね、トータルで。

○仁賀部長 はい。

○樫谷主査 例えば、ここは何点以上なければいけないとかというようなことは難しいですか。施設の維持管理については。

○仁賀部長 何点以上。

○櫻谷主査 この何点以上というのは、それはいいのかどうかは私も、今、思いつきで言っているのだ。

いいところが入ってくると、そんなことはないにしても、極端なところを考えているだけの話で、極端なところと組むというのは、まともなところであればあり得ないはずだと思うんですが。

○仁賀部長 まず一つは、仕様書の基準どおりできないということが書いていたら、それはそもそもだめでございます。だからその意味で、ある程度の基準は必ず達成できると考えております。

それと、そういうところが実際にできるかどうかというのは、個々の点数以外に、経営上、実際に研修業務等ということで、施設の維持管理もできるかどうかという話も見ることでもありますし、実施体制というところでも、そういう能力があるかどうかも含めることもできますので、基本的には総合的な評価として、能力があるかどうかというのは評価できると考えております。

○櫻谷主査 それで十分だと。

○仁賀部長 全体的な評価という観点では、そもそも仕様書に達してないというものはだめ。更に、その後は、先ほど言いましたように、10も20も出てくることはまずなくて、3つ4つかなという感じがあるので、相対比較になるので、その中でいいところを取りたいということでございます。

○稲生専門委員 この、例の価格点における比率の9対1なんですけれども、これは勿論、組織のお話では、研修事業を主に評価すべきだということで、その前も話したんですが、パイロットプランではなくてモデル事業という御意見もあって、趣旨はよくわかります。

それで、考え方なんです、この実施要項（案）の29ページに、例のコスト計算があって、自分で納得をしたいと思っているんですが、情報の開示のところで、本当にざっくりと見た場合に、17年度は機構さんでやっていた時代でしたよね。それで、これで言うと、例えば旭川校で言えば、研修で1億1,100万という数字が入ってしまっていて、維持管理で1億2,000万ぐらい。ほぼ同じ金額ですね。

同じことが、中小企業大学校直方校でも、下のところで業務計の①が1億3,000万ぐらいで、施設維持のところは1億2,000万。ですから、ほぼ研修にかかる部分と施設にかかる部分は、ざっくりと見れば大体同じような5対5の比率ですという形です。

ところが今回は、例の9対1の比率にそれがなる根拠が、私はいまだにストンと来るものがないんですけれども、費用面で見れば5対5ぐらいですと。勿論、今回は公共サービス改革でもあって、主に実際のサービス、ここで言うと研修事業に重きを置くというのはよくわかります。

ただ、お金で見た場合に、過去は5対5であったものが、価格点にすると9対1ということで、かなり差がつけられてしまう。そこがどうしても、自分で腑に落ちなくて、その実績ですと9対1であるものを、そこを前提に例えば、9対1とか8対2ということであれば何となくわかるんですが、実績の金額が5対5であるにもかかわらず、価格点で見ると9対1ということで、極端な差がついているような、そこをまず、どうしてなのかということをお教えしてほしいのですが。

○仁賀部長 まずは、先ほど申しましたように、維持管理と実際の研修の企画の部分と、

どっちが重要なんだろうかという観点で見ると、我々としては、いい研修をいい教室でやっていただきたいという話をもっと出していききたいという話でございます。

あとは、維持管理の方は、余り変わらないだろうという気もありまして、ということで、9対1という整理にしておるところでございます。

○稲生専門委員 確かに5対5にしてしまうと、逆に言ったら研修よりも維持管理が得意で、そのコストダウンがすごく行き届いているところが落札してしまって、研修ですごく低い評価になって、まずいことが起こることがあり得るので、それ自体は私は5対5にしろとは言わないんですけども、ただ9対1はやけに極端だなというのがいまだにあります。

お考えは最終的にはお決めになるのかもしれませんが、やや違和感がありまして、逆に言うと、さっき榎谷主査がおっしゃったような何らかの評価の仕方を、施設管理部分も、細かい観点で見えあげるようにしないと、もしかすると、まずい施設管理をされてしまうのではないかと。

つまり、所詮9対1なんだから、研修さえやっておけばいいやと。逆にそういうことで、施設がひどい状況になったりすることがないのかなと。

恐らく、やるはずだというのは民間さんには非常に通用しにくいというか、わかりにくいことだと思うんです。

○仁賀部長 我々はモニタリングにも入る予定でございますし、実際に、そういう場で週に何回という話につきましても、管理できる話ではないかと思っております。

だからその意味で、仕様書的にきちっと書いてあって、それをやっていただくと、ある程度の水準は賄えると思っておるところでございます。

我々自身も、今までそういう形で管理はやってきたので、同様の管理をやっていただければいいなと思っておるところなんです。その分重みづけが非常に低いような形になっているということでございます。

○稲生専門委員 要は、7対3ぐらいでも本当はメッセージ性は非常に強く民間さんに伝わるような気もいたしまして、7対3とか8対2でもです。そういう意味では9対1はかなり極端ですよ。

ただ、これはもしかすると、パブコメか何かで出てきたときに対応するという手もあるのかもしれませんが。私はいまだにこの9対1の比率にいまだに違和感を持って、しかも、その価格点とサービスの評価の点がそろっているというのは、私は余り必然性がないような気がしておりますので、メッセージということであれば、違う比率だって別におかしくはないのではないかと思います。

○榎谷主査 その辺が、今の実施要項（案）の16ページが総合評価点の算出方法になっているんですけども、この仕組みがちょっとわからないのであれなんですけど、例えば、ジョイントでやりますよね。そのときに、研修で幾ら幾ら、管理で幾ら幾らと出すわけですね。その節減率で見るとですね。そのときに、契約はそれぞれでするんですか。例えば、2社がジョイントでやったときには、それぞれでやるんですか。

と言いますのは、済みません、会計士ですから疑い深く見ていますけれども、施設の方にたくさん高くしておいて、研修を小さくして、トータルだと勝っている。

極論を言いますよ。研修をゼロにして、施設を3億にしたときに、節減率だからちょっ

と違うかも知れませんが、極端に配分されたときに、トータル同じ金額でも勝つわけでは。

言っている意味わかりますか。同じ金額をトータルとしては10対10で20だから、その配分の仕方によって、勝負が決まる可能性、10対1だって、9対1だったら決まる可能性はありますよね。100点の差しかないんですけれどね。価格点が100点しかないので、それだけで決まるわけではないんですけれども、むしろそういうふうに、こっちに寄せておいた節減率ですから、この大事な研修の方に節減率を多くして、こっちの方の節減率を小さくしておけば、勝ってしまう可能性があるのかなと。ということは、逆に言えば、そちらの方が手を抜かれる可能性が、思いとは別に。

勿論、トータルの中でやりくりしてくれば同じですけれども、こっちの方の手を抜くと言いますか、9の方が節減率が多い方がいいわけですよ。ということは、ここでは言えません。

十分考えたわけではなく、何となく直感で言っているんで、間違いかも知れません。

○佐藤課長代理 13ページのところに、必須項目審査という審査が、実際に、質の評価の前に1回やることにしてまして、その中に、経済的効率性というのも見させていただきます。

そこは、機構が従来の実施に要した経費と比較して、それぞれが節減されているというのを項目で設けて、1回そこでスクリーニングします。

その上で、あとは予定価格、総額は予定価格範囲内かどうかで、2段階で審査をさせていただこうと思っております。

○櫻谷主査 それでそういうのが排除されるのならいいんですけれども、トータルは変わらないけれども配分の仕方によって点数が違ってしまえば、余りフェアでないし、中身が変わらなければいいんですけども、もっと大変なのは、そこを節減されてしまうと、勝つために、大事な研修の部分をできるだけ圧縮されてしまうと思うんです、経費を詰めるために、本末転倒になってしまうんです。

それを防止するための手を打たれてあれば、別に構わないかもしれません。

○仁賀部長 今、言った話で、それぞれである基準のところまで達しないとだめだという話をしようとしてまして、そんなにひどいのが出るような形にないと考えております。

○櫻谷主査 極端なものはないと思うんですけれど、ゼロと言ってはあり得ないと思うんですが、その調整の仕方によっては、そこで勝ち負けが決まる可能性があるのかなという気が少ししたんです。

○仁賀部長 実際の実施能力及びその実施体制とも全部評価の対象になっていますので、余りひどいのは取るような形にはならないと思います。

○渡邊副主査 違う観点で質問していいですか。

先ほどの御説明にも、別に施設管理等を評価しているのは、この場面だけではなくて、ほかでも評価しているんだという話があり、今もまたそのお話があり、揚げ足取りをしていると思わないで聞いていただきたいんですけれども、私はこれを拝見していて、一つひとつ、どこまでごらんになれるのかなという目を見たときに、ちょっと気になっていたのが、「研修業務等」と書いてあるところと、「研修業務」と書いてあるところと、「事業」と書いてあるところとか、用語が微妙にどうか、結構違っていて、そういう観点から見

たときに、「研修業務」だけの研修業務だけで、すごくはっきりしているんですけども、「事業」とか「研修業務等」と言ったときに、どこまで入れて評価しておられるのか、よくわからなくなってしまったので、使い分けをしておられるのかどうか。

使い分けをしておられるとしたら、本当にスペーシクに研修業務だけを考えてではなくて、ほかの例えば、この業務を入れて等と言っているんだというのがあれば、その辺りの使い分けを教えていただけたらと思います。

○仁賀部長 一番最初でございますが、1ページの「趣旨」のところ、下から3行目ぐらいから「企業向け研修に係る業務及び施設の管理・運營業務（以下これらを併せて「研修業務等」という。）」ということで、これは研修業務と分けています。

だから、施設の管理も含めたものを「研修業務等」です。

○渡邊副主査 「事業」という言葉も出てくると思うんですけども。

○仁賀部長 「事業」は研修以外の事業はいろいろあるということだと。

○渡邊副主査 「研修業務」と言ったら研修業務のことだけで、研修業務等は違うのも入るとするのはわかるんですが、「事業」というのが入ってくると、また、どれがどれまでに入っているのかというのが、少し混乱したところなので、むしろそういう意味で、「研修業務等」はここまで入り、「事業」といったときはここまで入るとい、違うことをお考えなのかなと思ったりもしたので。

例えば、「事業の実効性」と言ったときに、事業を実行していくに当たってとか、「事業」という言葉も出てきており、多分、要求水準計画値というところでは、要求水準なので研修業務のことだけを考慮しておられるんだろうと思いつつ読みながら。

○仁賀部長 済みません、これは整理した方が。

○渡邊副主査 多分、「研修業務等」と書いてあるときには、有効利用とか、施設管理も含むということであるとすると、例えば、一番最初の経営上の位置づけというところでは、施設管理についても読み込んでいます。併せて評価していますという御説明になるというふうに、どの項目で、そこも読んでいますという話が出てくるのかと思うんですけども。でも、余りそういうことを言うと、9対1という理念に反するような評価になってもいけないのかなとも思いながら、どう読めばいいのか悩みながら伺っていたんですけども、でも、その等とはどこまで入るかとか、事業との違いはとか言うと、すごく嫌われる質問かなと思いつつ。

だから、揚げ足を取っていると思わないでくださいと申し上げたのはそこなんですけれども。

○仁賀部長 我々が考えているのは、「事業」と「研修業務等」というのは、意味としては一緒です。

○佐藤課長代理 「研修業務等」というのは、この実施要項の中だけで定義した言葉で、事業計画とか事業実施能力は、これはまさに一般的な事業というものを通常やる上での能力や計画という意味でとらえており、意味としてはまさに同義です。

ですから、研修業務等で等がついていないところは、研修の企画及び運営に係る業務の能力や実績を見させていただくところで、等がついているところは御指摘のとおり、研修と施設全般を見るということで、一応書き分けているつもりではいたんですけども。

○稲生専門委員 だとすると、例えば15ページの企業計画の企画力、実効性は、基本的

には「研究業務等」になるわけですね。それで、右の事業の実効性が、研修業務等の実効性になって、長期間安定的に研修業務等を受諾、実施できる。これはいいわけですね。

それから、残すかどうかは別ですけども、2つ目の黒丸はそうすると、他組織との協力というのは別に施設管理は必要ないわけですから、これは例えば、「研修業務」だけになるわけですね。ですから、そこら辺は確かにうまく書いていただかないと。

○佐藤課長代理 まさに研修業務等です。施設を有効的に使うために地元組織と連携するということも想定いたしまして。

○樫谷主査 有効利用があるから。

○稲生専門委員 そうか。そういうのもあるわけですか。なるほど。

○渡邊副主査 多分、モニタリングのところとかも、はっきり「研修業務等」と書いていただいたりとか、何を対象にしてやるのかというところの観点で、用語を統一して書いていただくと、どこに何を配点しているのかというのが随分明確になるのかなという気がします。

ただ、余りそこを突き詰めていくと、ほかでもみんな評価しているんだったら9対1ではないのではないかというところがあり、だったら7対3でもいいのではないかという気も、正直言ってしてくるところがあるのかなという気がします。

少なくとも、実施要項のテクニカルな部分では、何をどう評価していくのかという対象を全部特定していただく必要があるんだろうと思うんです。

○仁賀部長 この表につきましては、バラバラでございますので、精査いたします。

○樫谷主査 よろしいですか。事務局よろしいですか。

○事務局 修正をした上で、パブリックコメントに移すということでもよろしいでしょうか。

○樫谷主査 よろしいですよ。

それでは、本実施要項（案）につきましては、次回の審議で議了する方向で調整を進めたいと思いますので、機構におかれましては、本日の審議や今後実施する実施要項（案）に対する意見募集の結果等を踏まえて、検討を進めていただくようお願いしたいと思います。

また、本日質問できなかった事項や、確認したい事項がありましたら、事務局にお寄せいただきたいと思えます。

事務局において整理をいただいた上で、各委員にその結果を送付していただきたいと思えます。

それでは、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。

なお、次回の開催につきましては、事務局から追って御連絡いたします。

本日はありがとうございました。

(終 了)