

入札監理小委員会
第 45 回議事録

内閣府 官民競争入札等監理委員会事務局

第45回入札監理小委員会
議 事 次 第

日 時：平成20年7月22日（火）17:53～19:37

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

- （独）都市再生機構の賃貸住宅入居者募集事業（（独）都市再生機構）
- 大阪第二国際交流会館の管理・運營業務（（独）日本学生支援機構）

② その他

3. 閉 会

<出席者>

（委 員）

小林副主査、逢見副主査、内山専門委員

（（独）都市再生機構）

住宅経営部 根岸部長

住宅経営部入居促進チーム 吉田チームリーダー、倉上チーム員

経営企画部企画チーム 松本チームリーダー

（国土交通省住宅局総務課）

民間事業支援調整室 石坂企画専門官

（（独）日本学生支援機構）

政策企画部 栞原部長

政策企画部総合計画課 増子課長

財務部 香川部長

支部総括室 平野室長

近畿支部大阪事務所 友田所長

（文部科学省高等教育局）

学生支援課 圓入課長補佐

（事務局）

佐久間事務局長、関参事官、森山参事官、徳山企画官

((独) 都市再生機構入室)

○ **小林副主査** それでは、ただいまから第 45 回入札監理小委員会を開催いたします。

本日は、独立行政法人都市再生機構の賃貸住宅入居者募集業務、日本学生支援機構の大阪第二国際交流会館の管理運營業務の 2 件の実施要綱(案)について審議を行います。

なお、本日の審議には施設研修等分科会の内山専門委員も御参加いただきます。内山先生、よろしくお願いたします。

それでは、初めに都市再生機構の賃貸住宅入居者募集業務の実施要綱(案)の審議を行います。本日は、独立行政法人都市再生機構住宅経営部根岸部長に御出席いただいておりますので、事業の概要や実施要項(案)の内容について御説明をいただきたいと思ひます。説明は 20 分程度でお願いいたします。

○ **根岸都市再生機構住宅経営部長** それでは、20 分程度ということなので、なるべく要領よく御説明させていただきます。

説明の段取りなのですが、お手元に 2 枚大きなカラーページがあります。青い方の「市場化テスト実施における宅地建物取引業者との取引態様について」、ここを概略的に確認の意味で説明させていただき、別添 2 のもう 1 枚の業務フロー図の部分をお説明した後、最後にお手元にある民間競争入札実施要領(案)のポイントを絞って説明させていただきます。説明の方は、入居促進チームリーダーの吉田の方からいたします。では、よろしくお願いたします。

○ **吉田都市再生機構住宅経営部入居促進チームリーダー** それでは、早速でございますけれども、資料に基づいて御説明したいと思います。

まず冒頭にありましたように、A 3 のポンチ絵が書いてある方から確認の意味も含めまして簡単に御説明したいと思います。これは、市場化テスト実施前後でどの部分が変わるかというところを概略ポンチ絵にしてございます。

実施前、上の方の左の上の表でございますが、UR とお客様、これは入居希望者でございますけれども、こちらの方が賃貸借契約を締結するというところで、これは UR 営業センターの中で実施してございます。それで、UR の方は貸主としまして建物の所有者ということでございますので、自ら賃貸ということをやっております。こういう自らの所有物件を賃貸借するというところでありますと、右の方で不動産業者の取引事例(仲介)というものがございまして、こういう宅建業の業法の外の世界になります。

右の方は「民間不動産業者の取引」ということで、大家、貸主とお客様が賃貸借契約を結ぶのですが、その間に仲立ちます宅建業者が仲介をいたしますと、これについては宅建業に該当するというところで業法の規制がございまして。

今回、市場化テストということで UR 営業センターでやっております業務を第三者、民間事業者の方に契約まですべてやっていただくということになりますと下のポンチ絵のようになりまして、UR は貸主、建物所有者、大家の立場でございまして、宅建業者の方に代理権を与えて、これに基づいたお客様を探索していただいて、宅建業者の名をもって賃貸借契約を結ぶ。その効果が貸主に帰属するというところでございます。

こういう業務を UR 営業センターの中でやりますと、これは宅建業法に該当するというところで、こういう賃貸借の代理人については免許が必要になるということでございます。

右の方の四角の中に書いてありますが、こういう宅建業に当たりますと、この UR 営業

センターというものが宅建業法上の事務所に該当いたします。米印の下から2つ目にありますが、「事務所」の定義」ということで、こういう貸借の媒介ですとか代理をやる業として行うようなものについては宅建業に当たりまして、「事務所」に該当するということでございます。

ポツの下の方にありますが、「事務所」での業務実施に伴い宅建業法上必要となる措置」ということで幾つか書いてございますけれども、免許が必要になります。それから、いわゆる宅建業の取引主任者を設置しなければいけない。専任の主任者を置かなければいけない。それから、保証金の供託ということで一定額の保証金を積まなければいけない。これは消費者保護という観点でございます。それから、報酬についても掲示してということで、宅建業法上、貸借の場合、家賃の1.05か月以内という上限がございます。報酬というのはそれ以内でしか受けられないということでございます。それから、従業員の名簿の備付けですとか帳票類の備付け、それから標識の掲示といったさまざまな規制があるということでございます。

これが概略のイメージでございます。宅建業としてやっていただくということになるところでございます。

それで、参考までにフロー図です。これは本冊の方にも付けておりますけれども、カラー版で出しております。業務フロー図ということでお示ししてございます。半分から左の部分が機構でやっている業務、それから参考で右の方に一般的な宅建業者の媒介業務というものがございます。UR営業センターの真ん中ほどでございますけれども、営業センターの職員ということで、お客様と営業センターの業務ということで2段書きに書いてございます。

左の方のお客様が来られますと、営業センターの方で相談、それから物件の紹介、あっせんといったものをやる。それで、大体住戸が決まりますと仮予約というものをお客様がやって、それに基づきまして入居資格ですとか確認の手續案内、それから内覧ということで住戸内の内覧をしていただく。これについては四角の5のところ、お客様の方に現地に行っていていただく住宅の中を見ていただくという手続きになってございます。それで、お客様の方は確認書類を整えた後、7のところ営業センターでは資格の確認をして、契約時に必要な書類などを整えて8番のところ、これでよければということで契約締結ということになります。

その際には、下にありますとおり、賃貸借契約書の中身を説明する。それから、「その他機構が定める主な説明内容」と書いてありますが、特記事項的なところを補足的に御説明しているということでございます。

一方、右の方に「一般的な宅建業者の媒介業務」ということで、基本的にやっている業務は全く同じでございます。お客様が来られると物件の案内、それから媒介契約をした上で入居資格の確認案内、それから民間の場合は連帯保証人というものが必要になる場合が多いと聞いております。その後、重要事項を説明する。重要事項説明というのは業法上、義務付けられた行為ということで、これは取引主任者が書面を交付して行うということになってございます。これは、先ほど契約締結時に機構が説明しているものと基本的には同じということで、流れ的には全く同じことをやっているということでございます。

大きく違うのは、2番のところ、お客様が来られたときに通常は同行案内ということで車などで何件か物件を見て回るというようなことを一般宅建業者はやっていると思いま

すが、営業センターではそういう同行案内はやっておりません。それから、入所資格の確認のところでは連帯保証人を取る。これが機構にはないということです。それから、更に宅建業者の方は大家と入居者についての確認ですとか、家賃の関係ですとか、こういった大家さんとの交渉がこのところに入ってまいります。そういったことは営業センターではないということでございます。基本的には通常の民衆のやっている賃貸借契約というものを営業センターでやっているということでございます。

それでは、こういったことを踏まえまして実施要項の方を簡単に御説明したいと思えます。実施要項の1ページ目をめくっていただきまして、1番の(1)で業務の概要というところからです。この辺りについては今、御説明したような内容が出ておりますので、特にポイントになるところだけ申し上げます。2ページ目の(5)というところで「対象となる営業センター」、これは今回閣議決定で4か所ということになっておりますので、錦糸町、町田、所沢、堺東ということで、首都圏3か所と大阪1か所という4か所で市場化テストを実施するというところで提案させていただいております。

それから、3ページ目の上の方の「ロ」のところですが、今回閣議決定の中で現地案内所業務も合わせて市場化テストをするということで決定されておりますので、これについては所沢営業センターを現地案内所ということで入れさせていただいております。

「なお」ということで、案内所の開設、閉鎖については民間事業者の意見を踏まえて協議をした上で機構が決定するというようにしてございます。

(6)の「入札の対象となる業務」は、先ほどフロー図に示したとおりの業務でございます。こういったところをきちんと事務処理をさせていただくということでございます。

それから、(8)は「営業センター業務の質」ということでございます。今回は、契約目標件数というものを設定させていただいております。

次のページの上の方へまいりまして契約目標件数、これは過去3年間の四半期ごとの契約実績の平均値を目標ということで定めさせていただいております。ここでの契約というものが、機構の経営の根幹になってくるところでございまして、ここが落ち込みますと非常に家賃収入が減少するというところで非常に大きな影響がございまして、このところは過去3年間の平均値は目標として達成していただきたいということでございます。

それで、報酬については(9)のところでございます。「報酬の算定及び支払い」ということで、報酬の月額が宅建業法上は家賃の1.05か月以内ということなのですが、今回算式で示しておりますのは契約された月額賃料の総和掛ける報酬係数ということで、それを報酬額とするということにしております。報酬係数と申しますのは、民間事業者が入札書で提案していただく係数、1.05か月以内の中で設定していただくということでございます。それから、こちらの中には未入居退去は含まないということで、契約をしたんだけども入居しなかったようなものは含まないということにしてございます。

それから「報酬の取扱い」ということで、通常、宅建業法の場合、報酬でカバーする範囲、この(イ)でありますように、通常の広告業務などは報酬の範囲内でございます。そういったところでこの範囲内でやっていただくということです。

それから、5ページ目へまいりまして「ニ」のところ「報酬の減額又は増額措置」ということで、これはインセンティブの部分でございますが、1年ごとに集計をした上でこういうインセンティブを設けたいということで、先ほどありました3か月ごとの目標件数、これについて上回った場合についてはインセンティブを払うということでございます。

ただしということで、ここにありますように1年ごとの契約実績である程度上限と下限の幅を設けております。これの下限を更に下回った場合は報酬を3%減額するという、それから上限を上回った場合、その目標を上回った期間について3%を乗じて増額するというでございます。

この辺りは後ろの参考資料の中で19ページでございますけれども、別紙2というところで仮に試算した値を載せております。これは、20年度がまだ実績が出ておりませんので仮置き数字で試算したものであるということで、営業センターごとに過去3年の四半期ごとの契約目標件数を載せてございます。更に年間について上限と下限、これは契約件数については各月でいろいろばらつきがございますので、そのばらつきの中で上限、下限を統計的に推計いたしまして、例えば錦糸町ですと平均では1,935件ですが、上限としては2,153件、下限としては1,716件、この幅の中に入っていれば報酬の増減はなし、インセンティブはなしということでございます。2,153件を上回った場合については、その目標件数を上回った対象期間について3%をインセンティブとする。下限を下回った場合は逆ということでございます。こういうインセンティブを設けたいということでございます。

それから、本冊の5ページに戻っていただきまして、2番の「実施期間」については閣議決定でありましたように3年間ということで、21年7月から3年間ということでございます。

それから、下の「入札参加資格」については宅建業の免許を受けていること、更に今の時点で受けていない者については免許権者の審査を通過したことということで、免許のない者も排除しないとことにしてございます。

6ページ目へまいりまして、下の方の「企画提案書の内容」ということでございます。まずは実施に必要な人員とか体制、これは主任者を含みますが、こういったものを出していただくということです。

それから、7ページへまいりまして、(3)の広告宣伝等に対する提案ということで、通常の広告業務というのは報酬の中でやりますよということです。それで、それ以外の例えばテレビをやるとかというのは入札対象業務ではありませんので、そういったところは外すということでございます。

次に8ページへまいります。では、実際に事業者を決定する評価ということでございますが、5番の(1)は「評価委員会の設置」ということで、機構内に外部委員を含めた評価委員会を設置してございます。こちらで評価するというので、(2)の「評価の方法」につきましては企画提案項目、これは大きく3つございます。営業センターの運営に関わる項目と、それから「ロ」の社内の実施体制について、それから「ハ」のところこれまでの実績ということでございます。この大きく3つについて400点満点で評価をするということにしてございます。

それから、9ページ目の「落札者の決定」というところで、この落札者については「イ」にありますとおり、企画提案による得点と、それから先ほどありました報酬係数を入札のときに出していただきますので、1から報酬係数を引いたものに400点を乗じた得点との合計で評価、安い報酬係数を出したところは得点が高くなるということでございます。

それから、下で7のところ、民間事業者が使用できる施設設備等ということで、これは情報開示資料に細かく記載してございますが、次のページへまいりまして機構が今、使っておりますオンラインシステム等の設備は無償で使っていただけるということです。

それから、(7)のところで機構の負担分として営業センターの事務所費用、それから帳票類等々、こういったものについては機構が用意しますので機構の負担ということですが、これ以外については民間事業者の方でやっていただくという考え方でございます。

それから、8番のところで営業センターにおいて従事していた機構以外の従業者、これまで働いていた方がおられますので、ここについて民間事業者が落札者として決定した、落札した後、民間の募集業務の効率的な実施を行うために、これまで従事していた者を受け入れるというふうに希望する場合には機構が情報提供等を行うということで、機構に求めることができることにしてございます。

それから、9番は通知義務ということで、主には業務ができなくなるような場合には通知してくださいということにしてございます。

それから、(ロ)の報告事項は、宅建業法上も契約の進捗状況を大家の方に報告するというようになっておりますので、特に契約書を結んだといったときには翌営業日には機構に提出するというところでございます。あとは、月次報告等をするということにしてございます。

それから、下の(2)の「指示」でございますが、業務の適正な実施に必要があると認めるときは指示することができるということにしてございます。更に、契約目標件数の達成状況はモニタリングさせていただきまして、これについての指示を行うことができるということです。

次に12ページへまいりまして、企画提案のところで創意工夫して提案していただいた事項についての達成状況も見させていただくということにしてございます。

それから、「秘密の保持等」の規定を入れてございます。

13ページへまいりまして、(5)は「予め機構の承諾が必要な事項」ということで再委託をする場合、あるいは「ハ」のところで機構のブランドマークですとかサウンドロゴですとか、こういった商標等を使う場合、これについては事前の承諾ということにしてございます。

それから、下のところで(6)は禁止事項ということで、次の14ページへまいりまして、特に「ロ」の「他の業務の禁止」ということで、営業センターの中では不動産コンサルティング業務等、ほかの業務もやってはいけないということ。それから、「ハ」のところで機構では権利金ですとか仲介手数料、更新料、こういったものをお客様から取らないことにしておりますので、こういったものは取ってはいけない。それから、逆にお客様にキャッシュバックをして契約してもらおうといったことは禁止にしてございます。

それから、「ニ」のところで「他の不動産の媒介行為等の禁止」ということ。それから、「ホ」のところで他の民間事業者との取引、他の宅建業者からの金品を得ての入居希望の紹介といったものはやってはいけないということにしてございます。

それから、下の(10)のところは「契約の解除」ということで、こういう禁止事項に違反したときですとか、業法の処分があったとき等々を入れてございます。

(11)のところで「損害賠償」ということで、業務の実施に当たり機構に損害を与えた場合は民間事業者の責めに期すべき部分については賠償していただきますということにございます。

16ページ目へまいりまして業務の評価ということで、23年9月に実施したい。これは、内閣総理大臣の評価時期を踏まえてということにございます。対象期間は23年6月までの

24 か月ということでございます。

簡単ではございますけれども、以上のような実施要項ということになってございます。

○**小林副主査** ありがとうございます。それでは、ただいまの説明について御質問、御意見のある委員は御発言をお願いいたします。

○**逢見副主査** 最初にフローチャートの説明の青い絵のところですか。現行はURが自ら実施している。市場化テスト後は、今度は宅建業の免許も要するという事なんですけれども、私どもの理解ですと従来も関係する財団にこの業務を委託していたのではないかと思います。これはどういう関係になりますか。

○**吉田チームリーダー** ここは、UR営業センターについては機構の組織でございまして、機構の職員が常駐してございます。ですから、機構の方で契約締結等の業務はやっている。それで、契約事務に係る補助的などところについて財団等に委託をしていた部分はございます。そういう事務処理は委託をしていた部分もございまして、根幹的な部分は機構の職員がやっておりますので、これは自ら賃貸として、機構の名をもって契約しているということでございます。

○**根岸部長** 24 か所、営業センターというものがあるんですけども、それぞれの営業センターに機構の職員の所長さんがいます。その横で補助的に財団が仕事を応援していたという関係です。それを、今度は所長さん抜きにして全部を出すという形に改めるということで整理させてもらっているということです。

○**逢見副主査** そうすると、今回出す4か所は所長も含めて全部を出す。

○**吉田チームリーダー** そういうことです。

○**逢見副主査** それで、残る20は従来型でテスト前の現行のパターンでやるわけですか。

○**根岸部長** まずこれでやっていただくということでございます。

○**逢見副主査** それで、次第にこういう市場化テスト型のものを増やしていくということですか。

○**根岸部長** はい。結果がよければ増やしていきたいと思っております。

○**逢見副主査** これから民間業者が手を挙げてこういう業務に入っていくということになると思うのですが、そこで求められる民間業者の創意工夫ですね。目標とすべき契約件数とか、あるいは係数を自分で出していくわけですから、それを達成するためにいろいろな自らの努力というものがあるんですけども、見ていると努力する範囲というものが余りないのではないかと感じる感じがします。民間の営業努力というものがどんな感じで従来よりも変わって、どういう部分が期待されるというふうに見られているんですか。

○**吉田チームリーダー** 基本的な業務の根幹の部分は多分変わらないと思うんですけども、やはりこういう業界でいろいろ実績のあるところもありますので、そういったところについてはいろいろ提案が出てくるのではないかと期待はしているんですけども、これをどの部分というふうにはなかなか……。

そういう意味では、例えばここに書かせていただいておりますことで、民間事業者で言えば同行案内をして営業マンがお客さんを連れて行って契約に誘導するというのをやっておりますが、こういったところは今はやっておりますので、こういった提案をどこまでオープンにするかは別としまして、あとは接客の関係で機構はある程度職員も限られておりますので、そういった中で対応しているということから比べると、少しいろいろな工夫が出てくるのではないかと考えております。

○根岸部長 今の御質問が一番、実は頭を悩ませているところでございまして、私どもは今の制度が最高だとは思っていないんですけれども、相当リクルートの意見を入れたりして、現在の24営業センターのシステムをつくるのにかなり工夫してきたんですね。

それで、お聞きになっているかもしれないんですけれども、この3年間だけ見ても、すべての空き家は、商品として出しているもので3%、また、建替えや何かで商品に出していないものまで含めて出しても、全国77万戸のうち8%を切る空き家率を実現しているんです。

ただ、内部でいろいろ議論をしている中で、やはりそうは言うけれどもインセンティブが働かなくて、業務委託して横で頑張っている人にある意味歩合制的な要素を入れた方がもっと上にいけるのではないかというような議論がありました。それで、こういうやり方は今回の民間競争入札の中で余り例がないんじゃないかと私は思っているんです。だから、その部分で4か所やってもらって、よりいい成績が出るんだったら、私どもはそちらの方を応援したいと思っているということです。

もともとの出発点の件数が相当いいと思っています。1か所当たり3,000件くらい平均で取っていますから、それに対してチャレンジ精神でやっていただいて、効率のいい仕事をより安い値段で、サービスも高くやってくれるんだったらどんどん民間に入っていただきたい。

○小林副主査 関連するかどうかは分からないんですけれども、別添の1の「従来の実施状況に関する情報の開示」のところで、先ほど御説明があった財団に委託している部分は委託費のところに出ているわけですね。それで、目的の達成の程度という4番のところで、契約件数であるとか、成約平均家賃であるとか、係数の算定というものが出ているんですけれども、今ここでaとbなのかもわからないんですけれども、トータルのコストの部分と、そのパフォーマンスとしては成約した家賃のトータルみたいなものの比で考えているわけじゃないですか。そうすると、何を達成してもらいたいかというのと、とにかく成約したトータルの売上げに対してコストの割合というものを低くしてもらいたいのか。それとも、平均家賃とは別に成約件数というものを獲得してもらいたいのか。それはどちらなんですか。

○吉田チームリーダー UR営業センターで、全国どこのUR賃貸住宅でも契約はできるということで、どこで契約するかというのはお客様の選択にゆだねております。ですから、なかなか家賃について目標を求めるとするのは難しいものですから、例えば北海道の契約をしたりとか、大阪の契約をするという方もおられますので、そういう意味ではまずは契約件数、これは過去の実績も把握しておりますので、こういった件数をまずクリアしていただければ、結果としてその分は入居が進みますし、どこかの賃貸住宅が契約されているということでもありますので、そういったことを目標にしていきたい。

民間事業者からすれば、家賃が高いところですね。その方が報酬は高くなりますので、そういうことになるのかもしれませんが、機構としては契約件数を最低過去の実績分くらいは上げていただきたいということでございます。

○小林副主査 この委託費の中身というのは、2のところの人員の委託職員の数量ということですか。

○吉田チームリーダー そういうことです。

○逢見副主査 今までは、所長は機構本体の人間で、ほかが財団とかで、ここの常勤職員

1というのは機構の職員のことを言っているんですか。

○吉田チームリーダー さようございます。

○小林副主査 先ほど逢見先生もおっしゃっていたんですけれども、民間の創意工夫を生かして何を達成したいかということをもうちょっと明確にさせていただきたいと思うんです。

例えば、所長がいて、委託職員がいて、そういう営業センターというものに今度はほかの民間事業者が参入してくる。そうすると結局、例えば1人当たりの契約件数であるとか、その意味でパフォーマンスというものを何で測るのかということをし少し明確にさせていただかないと、このコストでこのパフォーマンスで、場所によっても違うというか、日本全国のもものが取引ができるので、その意味では別に来る人の相談件数との絡みとかでそういうことがあるのかもしれないんですけれども、どうなんでしょうか。ここのデータを見て、民間事業者は何を考えたらいいか。

それで、係数の計算のところはこれでいいのか。これが妥当なのか。少し係数の計算というのを疑問に思っているんですけれども、いかがですか。

○吉田チームリーダー まず最初の方の御質問で、民間の創意工夫の部分でということなんですけれども、どこを注目するかということですが、基本的にはこの契約件数というものに多分注目することになると思います。

例えば、錦糸町ですと年間2,000件契約しております。そうなりますと、それに対してこれを宅建業として契約する場合、どれだけの取引主任者が必要で、どれだけの補助者が必要で、そういった観点から見てくることだと思うんです。そういう意味では、従来に要した人員というのは自ら賃貸の世界でやっておりましたので、参考には余りならないのかなとは思いますが、この2,000件を達成するために、では民間事業者がどういう配置をするか。主任をどれだけ置いて、どれだけ補助者を雇うかということに注目する。

更に、ここの成約家賃ですね。ここをもって、ではそれだけの体制を取るとするとこれだけの費用がかかって、それを回収するためにはという逆算の形でこの係数が出てくる。従来の費用は歴然と実績でございますので、これまで要したすべての費用を積み上げたもので、それを月額家賃で除したもので報酬係数を出しておりますので、これを上回りますと結果的に機構としてはコストが高くなってしまいうということになります。御説明を最初はしませんでした、この報酬係数というものの平均値を上限として設けまして、それ以内で提案していただこうということと考えております。

そうしないと、機構のコストが上がってしまうということになりますし、それは市場化テストの趣旨から外れてしまうかということもございますので、更にその上でサービスの質、お客様対応とか、こういったところの質を高めていただくように企画提案をしていただくということと考えております。

○倉上都市再生機構住宅経営部入居促進チーム員 若干補足させていただきますが、民間さんとの比較でお考えいただくといいと思います。私ども、先ほど部長の方からも申し上げましたけれども、年間7万件ほど全国で契約いたしております、このボリュームというものが民間の不動産の流通、賃貸専業でやっていらっしゃる企業さんと比べると、業界で4位か5位くらいのところになるかというような規模でございまして、それを24か所でやっている。

例えば、有名なところでアパマンショップさんなどだと1,000店舗くらいで35万件くらいの契約をこなしていらっしゃる。そういったことで、民間さんがいろいろな競争の中で

いろいろなコストで契約件数を稼いでいる。そういったノウハウを私どものところにも持ち込んでいただければというところが目的の一つでございまして、そういった意味で今のコストより低く、件数は高くというようなことで、私どもが今できている水準以上のものが出てくればいいなということを考えさせていただいております。

○小林副主査 10ページの8番ですけれども、業務に従事していた機構以外の従業者について、情報提供を求めることができるという記載のところなんですけど、この書きぶりですと、今までの機構以外の従業員の方を使って業務というものができますよというような書き方なんです。

そうすると、ここについてはいろいろ議論があると思うんですけども、つまり民間事業者は今まで主任者という人がいて、その人の下で今まで業務をやっていた人たちを使うことができるということになると、全く同じ感じ、従来型と同じようなものを想定するのか。それとも、従来型よりももっとパフォーマンスを上げようとするれば、例えば民間事業者の持っているノウハウであるとか、そういうものを従来の従業員の人たちに訓練とか、教育をしたりしながら業務をうまくやっていく。今までの業務をよく知っている従来の従事者に対して民間のノウハウをうまく活用しながらやっていくということを想定していると考えていいんですか。

○吉田チームリーダー まずここに書かせていただきましたのは、当然この業務について民間と機構と同じような業務なんですけれども、端末の操作ですとか、機構のオンラインを使っていただくとか、それぞれ個性がありますので、その部分についてやはり民間事業者の方からは、では今まで働いていた方で受け入れることはできるでしょうかという問合せが恐らくくると思いますので、そういったところについては一応受けましょうということと書かせていただいております。

それによって、民間事業者としては非常に業務をスムーズに開始できる。それだけコストが削減できるということにもなりますし、一方、機構の方としましては従来、財団の方が機構に代わって代行的なところで業務をやっておりましたので、長年勤め上げてきたいわゆるベテランの女性の方とか、こういったところについて一応こういう配慮もしているということも機構として示しておいた方がいいのではないかとということで入れさせていただいております。

○小林副主査 ここにこういうふうにかかれていると、それが所与のような形になってしまっているような気がするんです。

つまり、民間事業者にとってはシステムについてもよく知っている人たちを最初から使えば、自分のところの従業員を教育するコストは節約できるわけですし、自分の持っているノウハウをその人たちに与えれば、それで効率的にコストセービングできるということになると思うんですけども、その考え方がここにうまく表されていないとか、もっと違う書き方があるんじゃないかという気がするんです。

今おっしゃっていただいたとおり、これまで非常にノウハウのある従業員が委託職員としていたということについては、どこにも何も書いていないわけです。人数しか書いていないわけなので、今までの委託職員がどういうノウハウを持っていたかということは全然触れられていないじゃないですか。だから、入札に参加しようとする事業者としては、これだとその人たちを使うことはできますよというオファーは受けていて、そのオファーに答えるということが必要なんだろうと考えると思うんです。

だから、それだけ制約的になっている。つまり、民間事業者として提案したいことを自由に提案していただくというような立て付けになっていなくて、利用できる情報が委託職員については全くこの部分と人数しかないということなんです。その点はもう少し工夫していただいた方がよくて、これは事務方も心配しているとおり、かえってネガティブに見られる要素になってしまうのではないかと思います。

○吉田チームリーダー ここに入れさせていただいたのは、企画提案の中身として入れているのではなくて、ここの書きぶりとしては、落札者として決定した後の話をさせていただいてまして、その後、民間事業者が万一こういう希望がある場合には、今までやってきた財団の方にそういう情報を伝えますよということをおっしゃって、それを踏まえて今まで従事していた方が民間に行くのは嫌だよと言われれば、それはそれでそういう提案だけはできますよということだけを入れております。

ですから、マストということではございませんし、希望がある場合には落札者が使いたいということがあればつなぎますというふうに書かせていただいているつもりなんですけれども。

○小林副主査 ただ、もちろん落札者として決定したとになっていきますけれども、参入する事業者はどういう従業員の手当てができるかとか、そういうことをいろいろ考えて出してくるはずですね。そのときにそういう可能性などがここに1つあるわけだから、その意味では入札するときにもこれは結構重要な情報になってしまうと思うんですけれども。

○吉田チームリーダー その場合には、入札のときの説明会等でいろいろ質問事項として挙がってくるのではないかと思います。当然、ここに書かなくてもそういったことはくるのではないかと考えておりますので、そういう意味でこういったことも求めることはできますよということでもノーティスしているということではあるんですけれども。

○内山専門委員 おっしゃることはわかるのですが、ただ、8というのがちょっと大きいんですね。こういうふうな形で入れるということは、ある種のメッセージ性を持ってしまふ。しかも、これはパブリックコメントなどにもかけますので、まさにネガティブなメッセージとしてとらえられると、これはよくないと思いますので、おっしゃられる趣旨はわかりますが、その書きぶりをもうちょっと検討すべきではないかと考えます。

例えば、これはあくまでも私の個人的な意見ですが、人材とか受け入れとかということ直接書かずに、効率的な実施のための情報提供を機構に求められるくらいの文にして、しかも8ではなくて、例えばの話、最後の方の12の「その他業務の実施に関して必要な事項」というのが16ページにあります。ここの中の1項として入れるような形にするとか、ここだと余りにも目立ち過ぎてそれなりに何か強いメッセージ性を持ってしまふんですね。例えばの話、そういった形でやればおっしゃられるような趣旨をくみ取れるように思いますが、いかがでしょうか。

○根岸部長 8番に固執するつもりは毛頭ありませんし、表現の方についてもいい知恵があればと思います。

趣旨は今、担当のチームリーダーが説明したとおりでありますけれども、もう一つはここに働いている従業員の人というのは、我々は研修を通じて機構職員そのものとなって頑張ってくれみたいなことをずっとやってきた人がいますし、一方で窓口業務に従事している人もずっと昔からやっている。その人たちが、私たちのことを全然考えてくれない。労働条件が変わったっていいんだ。全く同じ労働条件で雇えというわけではない。だけど、何

で一言、新たなこういう条件の中で提示できると書いてくれないんだと、相当問題になったことがありました。

団地の中で簡単な受付業務というものをやっているのは、窓口の普通の奥さんなんですね。大体ここに働いている人は若い人がいなくて、30、40くらいのお子さんを持っているようなお母さんです。そういう人たちに、一切競争に負けたからと言って雇用を切るのではなくて、新たな雇用条件の提示の下であなたが合意したらそういうチャンスはあり得ますよというのは、この24か所を進めていく上でここだけではなくてあり得るのかなと。

一方で、私個人とすれば1か所3,000件稼いでいる契約件数というものをモチベーションを下げずに、見事に市場化テストの中で競争化を推進して行ってほしいと思っているので、ちょっと思いはあるんです。表現方法も場所もちょっと工夫してみますので、御理解いただければと思います。

○逢見副主査 今までやっていた人を、落札した業者がその人を雇い入れるということは、そのこと自体は違法でもないし、問題はないんですが、ただ、今、社会的国民の目線という部分で言うと、今まで委託していたところが機構のいわばファミリー財団なんです。再就職、つまりそこにいた人を、新たな競争で受けたところに最初から入れようとしているのかというような読まれ方をすると、非常に批判の対象になるのではないかとということをちょっと懸念しているんです。だから、書きぶりをもうちょっと工夫して余り意図せざる部分で批判を受けないようにした方がいいんじゃないかということです。

○根岸部長 御趣旨は承ります。

○逢見副主査 それから、20ページの別紙3、「従来の実施状況に関する情報の開示」の2で、「従来の実施に要した人員」の下に「業務従事者に求められる知識・経験等」というものがあって、(1)に「公的賃貸住宅の募集業務として、機構と同等の責任を有し、業務実施に当たることが求められます」とあるのですが、ここの意味ですね。「機構と同等の責任を有し、」という部分です。民間事業者が見たときに「同等の責任」というものはいかなるものか。多分ここでちょっと戸惑うのではないかと思うんです。

○吉田チームリーダー ここで書いておりますのは、こちらの要項にあります事項ですね。守秘義務ですとか、公正な取扱いですとか、禁止事項とか、特に16ページの12に必要な事項というふうに掲げさせていただいたような事項、こういったことをやっていただくという趣旨で入れておりますが、ちょっと表現がわかりづらいのであれば……。

○逢見副主査 そうだとすると、「機構と同等の責任」ではなくて、実施要項で定められた業務の範囲で責任を持つということですね。ちょっとそこは表現を工夫した方がいいんじゃないかと思います。「従来の実施に要した人員」というところに、なぜこういう表現が出てくるのかということも疑問に思います。

○根岸部長 実は私どもがこの仕事をやる時に、機構職員というのは賄賂だとか、家賃と共益費以外を受け取ったら我々は公務員として刑法上の特別法の規定があるわけです。ところが、民間が全部悪いことをするとは言わないけれども、この議論のお話の中でみなし公務員規定になるんだよという話があったというのが1つあります。

それから、この制度の中で採択された従業員も同じことなんだというようなお話もあったやに聞いていまして、表現の方もこれはちょっと意味がわからないしということであれば、これもまた対案なり、議論なりさせてもらうんですけれども、結構、中で議論になったところではあるんです。

○**逢見副主査** もし賄賂とか何とかという業務に付随してそういうことであれば、むしろ実施要項の本文にきちんと書いておいた方がいいですね。

○**関参事官** 技術的な点だと思いますけれども、14 ページの一番上の「ロ」のところですが、「他の業務の禁止」ということで、先ほど当該営業所で行ってはならないという御説明が口頭であったかと思いますが、そういう何か限定を付けた方がいいのではないかという気がしますので、ちょっと御検討いただければと思います。

○**吉田チームリーダー** わかりました。

○**内山専門委員** すみません。時間もきているのですが、確認です。

契約の目標を設けるということで、その目標に達したかどうかで報酬の増減を行うというのは、これ自体としては適切な措置だと思うんですが、若干テクニカルな話で、まず1つは目標値を四半期ごとに定める。ただ、実際に増減額を行うのは1年ごとで行う。これはどういった御趣旨でしょうか。

○**吉田チームリーダー** 四半期ごとに目標は設けるんですけども、機構として達成いただきたいのはやはり年度で仕事をしておりますので、年間の契約件数を獲得するというのが大きな目標になるということですので、集計については年間でやらせていただいて、四半期ごとに上回ったからと言って即報酬ということではなくて、年間のトータルを達成する。この上限をクリアするということを設けさせていただきたいということでございます。

それで、四半期ごとについては、これは四半期ごとのところを達成すれば、その期の3か月分について報酬のインセンティブを与えるという仕組みにさせていただきます。

○**内山専門委員** 例えば、第1・四半期はだめでもその後、盛り返して頑張れば良いということですね。わかりました。

それに関しまして、1つはテクニカルな質問なのですが、5 ページの「ニ」の「報酬の減額又は増額措置」のところで、要は上限と下限を求めるときの求め方なんですけど、「契約件数の下限及び上限は、過去3年間の契約実績をもとに、1%有意水準で契約件数が変動した場合の件数とし、別紙2に記載する」、ここの趣旨がちょっとわかりにくいんです。

普通、有意水準というのは統計的検定で帰無仮説を棄却するときの棄却域を設定するときのパーセンテージですよ。有意水準という言葉が出るのはちょっと唐突な感じもするんですが、これはどういった御趣旨でしょうか。

○**倉上チーム員** まさにおっしゃるとおりで、棄却域を設定したのが1%のところで見ているという考え方です。ここの適切な表現方法をもう少し考えますが、基本的には棄却域の臨界値のところを1%で見えていますよという意味でございます。

○**内山専門委員** これは普通にぱっと見てわかるのかなと。

○**倉上チーム員** すみません。これは、実はいい表現ぶりを専門の先生方に教えていただけるならばということもございまして、書き方としてはそういう意味で、棄却域のところの臨界値を1%に設定して平均値の検定を行いますよという意味でございます。

○**内山専門委員** 私も決して統計の専門家ではないのですが、ちょっと違和感を感じたもので、業界ではこういう書き方でわかるのであればいいのですが、そういうことが必ずしもツールになっているわけではないんですね。どうなんでしょうか。

○**倉上チーム員** 一般的にこういった形で営業管理をするときに、例えば広告を打ったときにどのくらい認知度が上がったかを見るときに、臨界値がどこにきてというようなこと

で、マーケティング等で使っている概念だとは思いますが、ですので、ちょっと御説明申し上げればおわかりいただけるかなとは思いますが、一般の方に即わかっていただけるかというと、ちょっと工夫の余地はあるかと思っております。

○内山専門委員 もうちょっとわかりやすい書き方にした方がいいのかなということですね。

それから、よりもう少し実質的な話なのですが、契約件数がこの下限をどの程度下回っても3%減額なんですね。つまり、ちょっと下回った場合とすごく下回った場合と減額のグラデーションみたいなものについてのお考えはないですか。

○倉上チーム員 基本的に、普通に営業していただく分にはここをものすごく下回るということは多分ない。突発的にほかの事象があつて、大地震がきたとか、そういうことがない限りは多分ないんじゃないかということを経験値から今、出しております。

もう一つは、契約件数で報酬が決まってまいりますので、やらなければやらないほど、そもそも報酬自体が下がっていくという考え方がございますので、大体この域に入っていればいいんじゃないかという考え方でございます。

それで、多少テクニカルなことになりますけれども、1%に有意水準を設定しているのが、通常の品質管理みたいなことだと5%が多いと思うんですが、5%だと下限のところは1%よりも上の数字になってまいりますので、1%にするとそれが低くなるということで、そこだったらかなり低いのでここは下回らないだろう。考え方といたしまして、上下の幅は1%の方が5%より大きくなっているの、上もきつというところもあるかもしれないのですが、下は緩いということで御理解いただければと考えております。

○小林副主査 それでは、時間となりましたので、ここまでにしたいと思っております。事務局の方で何か確認すべきことはありますか。

○事務局 特にございませぬ。

○小林副主査 それでは、本実施要項(案)につきましては、本日の議論も踏まえて整理すべき論点が残っておりますので、機構におかれましては次回の審議までに事務局と鋭意調整、検討いただきますようお願いいたします。

また、委員の先生方におかれましては、本日質問できなかった事項、確認したいことがございましたら事務局にお寄せください。事務局で問題を整理していただいて各委員にフィードバックしていただきます。

本日はありがとうございました。

((独) 都市再生機構関係者退室)

((独) 日本学生支援機構関係者入室)

○小林副主査 続きまして、日本学生支援機構の大阪第二国際交流会館の管理・運営業務の実施要項(案)の審議を行います。

本日は、日本学生支援機構政策企画部栗原部長に御出席いただいておりますので、事業の概要や実施要項(案)の内容等につきまして御説明いただきたいと思います。説明は20分程度でお願いいたします。

分程度でお願いいたします。

○栗原日本学生支援機構政策企画部長 日本学生支援機構政策企画部長の栗原と申しま

す。監理委員会の皆様におかれましては、昨年度も実は2つ、私どもお台場にご致しますプラザ平成、そして今回と同じように留学生宿舎であります広島国際交流会館について御審議いただきました。1年ぶりに、今回は大阪第二というところの留学生宿舎の市場化テストについて検討してまいりましたので、御説明させていただきまして御意見を賜ればと思います。

先生方には大変恐縮なんですけれども、お手元にパンフレットがいらっしゃいますでしょうか。まずこの大阪第二国際交流会館の概要を簡単に御説明してから実施要項の御説明、特に昨年の広島と変わった点に焦点を絞って御説明したいと思っております。

まず表紙を見ていただきますと、どこが国際交流会館かと思うかもしれませんが、真ん中の鉛筆型の建物が当方の国際交流会館になっております。外見はとても留学生宿舎とは見えないんですけれども、この5階から9階部分でございます。真ん中から上の方が宿舎棟になっておりまして、1階から4階までに私どもの近畿支部の大阪事務所が入っております。

おめくりいただきますと、どんな感じの宿舎かということでございますが、右側を見ていただきますと規模的には昨年お願いした広島国際交流会館とほぼ同じでございます。間取りを見ていただきますと合計で40室、男子用が16室、女子用が24室、合計40室のすべてワンルーム型となっております。単身用でございます。大きさとしては14平米、決して大きくはないんですけれども、部屋の中の様子は右側の写真などを見ていただきますとベッドとかお風呂、トイレはユニットバス系が付いております。

ただ、単身用でございますから料理の施設がございません。料理の施設は下に食事室とありますけれども、このような調理室、食事室を設けておりまして、そこで留学生の人たちは料理をし、食べる。また、洗濯機もありませんのでコイン式のランドリーを置いてあるという形になっております。

後ろのページを見ていただきますと、ロケーションを見ていただきたいと思っております。ここがこの留学生宿舎の特徴なんですけれども、大阪のかなり中心にございます。左側に見ていただきますとJR大阪駅がごらんいただけだと思いますが、そこでずっと天満駅まで歩いていく途中にございまして、JR大阪だと15分くらいで行けるオフィス街にあります。右側に扇町公園という大きな公園がございまして、その地図には出ておりませんが、関西テレビの大きな社屋もございまして、このように、大阪には2つ宿舎があります。もう一つは吹田というところにあるんですけれども、そちらとこの都心にある大阪第二交流会館ですが、今回はこの第二国際交流会館を市場化テストの対象として準備を進めてまいった次第でございます。

続きまして、実施要項で御説明させていただきたいと思っておりますので、「大阪第二国際交流会館の管理・運營業務 民間競争入札実施要項(案)」というB-③をごらんいただきたいと思っております。これに基づきまして御説明させていただきますが、総論としては昨年の広島国際交流会館と大きくは変わってございませんが、その際に先生方からいただいた次年度以降の検討事項を踏まえて一部見直しているところがございます。

1 ページ目は全く同じでございますので省略させていただきたいと思っております。

次の2ページからでございます。(2)で「管理・運營業務の内容等」ということで今、申し上げた大阪交流会館の概要が書いてあります。

2 ページの下の「ハ」で「管理・運營業務の実施内容」というものがございまして、こ

こで「ハ」の部分からが具体的にこのような業務を委託したいということで、3ページから9ページまで具体的な業務によりまして示しているところでございます。

すみません。2ページをごらんいただきたいと思います。「管理・運営業務の実施内容」で、まずこう書いてあります。「民間事業者は下表の業務を実施することとする」。右側のページで下表ではないんですけれども、今、言った3ページから9ページ目までございます。

それで、2段目の「表中別紙3、7、8、10、11で示している業務内容については、従来より実施してきた内容または守るべき水準であるが、その業務の質を損なわない範囲で、企画書において創意工夫の上、より具体化し提案できるものとする」。これは、昨年と変わっておりません。居室清掃とか、設備点検等の別紙で定めてやる業務については、別紙で定めてあるものをベースに一定程度の創意工夫によって提案してくださいということにしていますが、その下、この2行を御説明しますが、「また」ということです。「また、別紙6の清掃業務及び別紙9の警備業務については、示している業務内容を最低基準として新たな提案を行うことができるものとする」。別紙6で清掃業務、別紙9は警備業務について具体的にこういうことをやってくださいと書いてあるんですけれども、この別紙6、別紙9は広島ではその上の段、別紙3、7、8、10、11と一緒に書いてございました。一緒に扱いでこのようにやってねと。その代わりに、一定程度の工夫をしてくださいということでしたが、今回はこの別紙6の清掃と別紙9の清掃はそれから取り出しまして、民間事業者に新たな提案を行って実施することも可能にしましょうということにさせていただきました。

別紙6は67ページで、清掃業務になります。次が別紙9、これが警備業務でございます。この2つの業務につきましては繰り返しになりますが、昨年の広島と違いまして今回は提案方式にさせていただいたということでございます。

今回なぜこのようなことをしたかということでございますが、昨年度の審議に当たって委員会からのコメントとしまして、次回以降はこの施設管理に関する事業については民間事業者が十分に創意工夫を発揮できるよう、更に検討していただきたいというある意味宿題をいただいたところがございますので、今回その管理・運営業務の中で大きな清掃業務、そして大きな警備業務につきましては一定程度の定型化もしておりますので、これは新しいゼロベースの提案が出てきても、こちらとしても評価ができるのではないかとということで、この清掃と警備は取り出しまして提案方式に変えさせていただきました。これが、今回の変更点の第1点目でございます。

次いで、更にこの実施要項に戻っていただきますと、3ページからがまずIで「厚生補導業務」ということでずらっとあります。これは3ページ、4ページと厚生補導業務は書いてございますが、広島と変更はございません。

次に、5ページの一番上について御説明したいと思います。これは厚生補導業務ですね。いろいろな日常の留学生に対して相手を行うような業務でございます。それを列挙しているんですけれども、11番をごらんいただきたいと思います。「ウエルカムパーティの実施」というものを民間事業者をお願いしたいと思っております。それで、括弧をして「(企画・進行、館外への広報を除く)」ということですが、ウエルカムパーティは読んでいただくように、実施はお願いいたしますけれども、企画等は除く。したがって、これは日本学生支援機構で行うという整理にしております。

これについても昨年の御審議上におきまして、この催事というんでしょうか、国際交流に

関する催事につきましては広島の場合は民間事業者の業務に含まれていませんでしたけれども、民間事業者の創意工夫の発揮という観点から次回以降は業務範囲に含めることについて検討してほしいという御依頼をいただいているところでございます。したがって、これにつきましては私ども大阪第二を引き受けるに当たって検討もしてまいりました。

また、私どもの方も市場化テストの評価委員会という学識経験者による評価委員会を有しておりますが、その先生とも相談したのでございますけれども、このウエルカムパーティは単なる催事、中での歓迎会というものではなくて、この中で留学生を支える地域の人とか、大学の方々にも広く声をかけて参加して交流を図るという位置付けにしております。実際、この大阪の場合は中心地にあるということもございまして、なかなかまだ地元の方の参加は多くないわけでございますけれども、機構としましては大阪第二のここ以外にもウエルカムパーティは広く地域的な事業として行っておりますので、今回は地域交流という事業で機構が責任を持って企画させていただきたいという整理です。したがって、宿題には答えていない形になりますけれども、検討させていただいた結果、今回はそのような結論を持ってまいりました。5ページの御説明は以上でございます。5ページの下の方の会計業務というところがずっと6ページに移ってまいります。

6ページの下の方、Ⅲが「施設管理業務」になります。防火施設等々、ずっと入ってまいります。ここでも大きな変更点はございません。

8ページ、9ページも広島と変更はございません。したがって、表を御説明するのは以上でございます。

もう一点、今回変更した点を最後に御説明させていただきたいと思っております。それが10ページになりますので、よろしく申し上げます。

10ページの(3)で「管理・運營業務の実施に当たり確保されるべき質」ということでございます。これも実は前回の検討事項でございまして、このようにコメントをいただいております。このサービスの質の設定でございますけれども、次回以降は満足度以外の指標の設定やアンケート項目の工夫などにより、国際交流会館の位置付けが受託者の業務実績の評価に適切に反映されるよう、更に検討させていただきたいという御依頼をいただいております。

そこで、今回どうしたかということでございますが、昨年の広島ではこの「管理・運營業務の実施に当たり確保されるべき質」としては、「イ」の「満足度に関するアンケート調査の結果」を挙げておりました。というか、これだけでございまして、中身としては幾つか決めておりますアンケート調査が年数回ございまして、その満足度を80%以上にしようねということにさせていただいて、あの時もほかに何かないかなという議論をさせていただきましたが、なかなか思い付かないということで、昨年度はこのアンケート調査で質の確保を担保しようじゃないかということをお話をさせていただいたところでございますが、今回はその議論も踏まえながら更に指摘されたもので何かないかということ考えたのが「ロ」と「ハ」になります。その御説明をしています。

「ロ」と「ハ」を今回加えております。「ロ」は「さらなる効果的・効率的業務運営に係る提案」で、「さらなる効果的・効率的業務運営に係る提案を年度内1回以上行うこととする」ということでございます。これも満足度調査みたいに何%以上の担保ということにはなっておりませんが、委託して1年に1回以上は更に改善すべく提案を行ってくださいということを課してみました。

これもいろいろ検討の参考になるものとしては、昨年こちらの内閣府の公共サービス改革推進室の方に一つのひな形みたいなものをつくっていただきまして、その中で私ども一生懸命勉強したのでございますけれども、こういう質の設定の一つの例として管理・運営業務に関するコスト削減に関する提言が行われたか否かということ为例示として挙げられております。もちろんこれは一つの参考にしかならないんですけれども、それをやはり私どもはいただいて、こちらはコスト削減の提案で書いていますけれども、もう少し広くして、「さらなる効果的・効率的業務運営に係る提案を年度内1回以上」ということで今回つくってみた次第でございます。これが、第1点目の追加であります。

第2点目が「ハ」でございます。読ませていただきます。「ハ 業務の改善に向けたR A及びカウンセラーとの意見交換 会館の管理・運営業務の実施にあたっては、居住する留学生に対するきめ細かな配慮が必要であるため、日頃から留学生を支援するR A及びカウンセラーを通して留学生の要望等を把握するとともに、これを業務の改善に生かすことが重要である。このため、委託業務の改善に向けてR A及びカウンセラーとの意見交換を四半期に1回以上行うこととする」ということです。

これは、実は私どもの機構の評価委員会の先生方に、正直、何か質の確保のために業者の方に求めることはないでしょうかと言ったところ。いろいろ先生方に知恵を絞っていただいたんですが、具体の案としてこのような形で日ごろから留学生と接しているR A、カウンセラーと意見交換をする。それは、あの留学生は今けがをしているよとか、そういう日常的な意見交換ではなくて、あくまでも事業所が行っている委託業務の改善に資するような意見をいただくための意見交換を四半期に1回以上やったらどうか。

それがこちらの委員会の先生方の宿題に答えるということがどうか、若干まだ自信はないんです。なぜかという、先生方が我々に求めているのはもっと形になるもので、例えば数字になる感じで、こういうような改善を図りましたということをお示しできればいいんですが、これはあくまでもそういう意見交換をやるということで、意見交換を受けた後にどういう改善するか。そこまでは踏み込めておりません。

なぜかという、ではどこまで改善できるか。それを何ら定量的にするのは難しいかと思っただけでございます。したがって、そこまではできないんですけれども、そのためのきっかけとなる打合せ会をするというのは、日ごろの業務の改善のために絶対役立つのではないかということで、必ずしも100点の回答にはなっておりませんで、60点くらいの回答かもしれませんが、今回これを加えさせていただいたというのが趣旨でございます。

以上、2点を加えたんですけれども、これ以外にも内閣府さんのモデルにも示してあるように、例えば管理・運営業務の関係でけがが何回以上発生しないとか、病気が発生しないというようなことをつくられているところもあるようでございますが、私どもあくまでも設置主体はうちで管理・運営業務だけ委託しているものですから、そこと病気との関係とかけがの関係は難しいですし、そういうネガティブな指標はどうかというので、私どもは今回は「ロ」と「ハ」の2点を去年の先生方からの御依頼ということで今回お持ちした次第でございます。

あとは多少文言の整理をしているところはございますが、本日の御説明は以上3点について検討して、その結果ないしちょっと難しかったなということをお説明させていただきました。以上でございます。

○小林副主査 ありがとうございます。ただいまの御説明につきまして御意見、御質問

がある委員の方は、どうぞ御発言ください。

○逢見副主査 まず、広島での経験を生かしてということ、幾つか新たな変更点が見られたわけですが、広島国際交流会館の入札では、最終的には従来委託していたところが落札したと聞いていますが、競争の中でそこが落札されたことによって、特に加点項目などでどういった新たな提案というものがあつたのか。それから、実際にやってみてアンケートなどの結果がもしあれば、市場化テストをやってみた後の状況がどうなのかということがわかれば教えていただきたいと思います。

○桑原部長 では、2点御説明したいと思います。

まず入札の結果というか、その点数でどうなったかということをお説明させていただきます。3社出てまいりました。これは御承知のように総合評価方式でございまして、点数的に高かったところが一番結果的に入札価格も低かったということで、除算方式でやりましたので、圧倒的にこことなりました。

あとは、多分副主査の御指摘の点は、どの辺で一番点数の差が付いたのかという御指摘だと思いますが、大きく差の付いたところが2点ございます。

1点は92ページの字が小さくて申し訳ないんですけども、上から3つ目の(3)に「業務遂行体制において入居者に対して、常時、適切に対応するための工夫が見られるか」。ここは10点満点なんですけれども、最高点が8点台、最低点が4点台ということでここに倍近く差が付いています。もう一つ、倍近く付いているのはその下でございまして。「責任者及び事務担当者の経歴 居室を主として学生に生活及び居住の場として提供する施設の管理運営に係る経験、国際交流の活動経験、十分な語学力等、会館の管理運営にふさわしい経験・能力を備えた者を配置することとなっているか」。これが20点満点となっておりまして、最高点が19点台、最低点が10点台ということで、ここも倍の開きが出ています。点の開きということでは、こちら10点ということですので大きいんですけども、差が開いたという意味ではこの2つが大きくなっております。

それが結局、今、申した両方とも高かったところが合計点で高くなりまして、落札価格も高くして落とすということになっています。

あとは、先生の方から広島をやってみてどうなんだということもございまして、今やった中でできているのが、アンケート調査をやっているんですが、ほぼ90%以上の満足度を得ておりますし、催事の方も1つくらいしか終わっているんですが、これも高い評価を得ておりますので、その辺は実施要項もちゃんとしたものをつくっていただきましたので、ちゃんとしたところに落として今やっているという状況にございます。以上でございます。

○逢見副主査 従来よりも民間の創意工夫が発揮できるように努力しているということなのですが、ウェルカムパーティについては今までは機構の業務としていました。今度は、実施部分は委託にする。しかし、企画・進行あるいは部外の広報は除く。そこを仕分けたというのは、さっきちょっと説明があつたけれども、むしろ一体なのではないか。そこを切ってしまったということがかえってどうなのかという気はするんです。

○桑原部長 御指摘はよく承知しているところでございまして、その意見も実は昨年来からあつたわけでもございまして、昨年はこのウェルカムパーティ以外にもちつき大会とか、覚えていらっしゃるかもしれませんが、広島はもうちょっとイベントが多かったです。こちらの会館は地域性もございましてまだイベントはそう多くなくて、今回という

か、これまで行っているのはウエルカムパーティだけです。したがって、これが唯一の交流事業になっていまして、ウエルカムパーティという歓迎会ということなのですけれども、単にそれは私ども機構が寮生を歓迎するというのではなくて、地域とか関係者で皆で歓迎しようという事業として位置付けているものですから、先生がおっしゃるようにこれが本当に機構と留学生の関係だけでしたら、私ども確かにこの企画も管理・運營業務の一環として民間業者に委託させていただく手はもちろんあるかと思うんですけれども、今のところウエルカムパーティという交流事業の考え方としましては、機構と館生だけではなくてもうちょっと広がったオールエリアの事業と考えているものですから、今回企画は設置している機構にやらせてほしいなということで、昨年と考えは正直言って変えておりません。

○内山専門委員 それに関連してよろしいでしょうか。考え方はごもっともと思われま。実際に私も大学教員として受け持ちの留学生が国際交流会館にはお世話になっていまして、そういう面では非常にそういったことに責任を持ってやっていただくということ自体はいいと思います。

ただ、ほかとの関連、例えば評価項目のところで先ほど点が開いたとおっしゃった国際交流の活動経験、語学力等の経験能力を備えたものを配置することになっている。これに加えている一方で、ウエルカムパーティはやらなくていいというのは若干ベクトルが違うような気がするので、その点について御説明いただけますか。

○兼原部長 2つの意味合いがあると思ひまして、さっき言ったような差の付いたところは、配置する職員のある意味で資質を求めているところなんです。資質という意味の中で例示のものとして、こういう会館業務に経験があるのか。そして、国際交流の経験があるのか。また、語学が一定程度しゃべれるのかという要件を見ております。

もちろんそういう経験があればその催事などを企画する場合にいいのかもしれませんが、私どもはなぜこういう経験を民間事業者に問うているかという、それは催事をしていただくためではなくて、あくまでも日々留学生と相対しているのがこの民間事業者の担当者になるわけです。その担当者が全くそういう留学生と会ったこともない。全くこういう人が住むようなところにいたこともないというような人がぼんと入ってきたらどうなるか。

例えば、小林先生の早稲田大学が留学生 8,000 人構想を打ち出していますけれども、もちろん留学生宿舎はつくられると思うんですが、そのときに経験のない人が入ってきたら困ると思うんです。そういう意味で、私どもは日々会う、接する職員の方にはこういう資質を設けたわけでございます。

内山先生のおっしゃる点もわかるんですけれども、メインにこれを設けた趣旨は、日々接することからこの質を要求したところなのでございます。

○内山専門委員 そういう人がいればウエルカムパーティもできるような気がするんですが、いかがでしょうか。

○兼原部長 それは、確かにどちらかという資質というよりも機構としてやっていきたいという責任論で私ども今回提案させていただいております。

○小林副主査 そこに関係して、この書きぶりがかなりほかの人たちを排除するような形になっていると思うんです。

つまり、「十分な」とか、「会館の管理運営にふさわしい経験・能力を備えた者」というふうに書くと、会館の管理運営を従来やっていたところというのが前提になっているよう

に思うんです。だから、ここの部分では点差が先ほど開いたというふうにおっしゃられていましたけれども、もうちょっと書き方といいますか、留学生に対するコミュニケーションなどがよくできるところじゃないといけないと思いますけれども、ほかのところも何か可能性が見出せるような書き方というのはあるんじゃないかと思うんです。

それと関連して11ページの質のところ、「RA及びカウンセラーとの意見交換を四半期に1回以上行うこととする」とあるのですけれども、多分こういうところを運営するところというのは、留学生がどんな困ったことがあるのかとか、どんなふうにもっとしてほしいと思っているのかとか、そういうことが日本人のレジデントのアシスタントの人たちなどもよくわかると思うので、そういう人たちとコミュニケーションをよくして、何が求められているのかという継続的な改善みたいなものをすることが必要なんだろうと思うんです。

そうすると、日本人の学生ともコミュニケーションをよくして問題状況を把握できる体制を持っているのかとか、そういうことを業務に生かして留学生と接することができるのかとか、そういうことの方が本当は重要で、従来そこでやっていたということを重視するような書きぶりになっているところは何か工夫できないかと思うんですけれども、いかがですか。

○ 桑原部長 小林先生には昨年も関わっていただきましたが、これは多少経緯がございまして、たしか昨年、私どもの提案させていただいたときには2つ別項目で立てていました。1つは会館業務に経験のあるというのと別に、国際交流ができるという2つを立てていまして、それは余りにもきびしいという御意見をいただきまして、ではそれは一本化して、それはその人たちの質の能力の例示として挙げましょうということでこれにさせていただきました。

したがって、ここではあくまでもこういう人でないといけないと書いているわけではなくて、こういうような人がいるといいなということで書いてあります。これは会館業務にたけていれば語学能力がなくてもいい点は取れると思いますし、そういう意味で総合的点数を判断できるように書かせていただきました。

したがって、初めはここも会館と書いてしまったのですけれども、多少広げて、居住を主として学生の生活及び居住の場として提供する施設ということで、私どものような者だけではなくてアパートとか、そんなものも読めるような形で出してまいりました。

実際に今回、出てきた人を見ると、もちろん今回は落札したところは前回やっているところで問題なかったというか……。

「問題」という言い方はおかしいですね。高い点を取ったんですけれども、それ以外にもアパートをやっている会社がその管理者を出してきまして、これももちろん私どもは評価させていただきました。ここの居住の経験ですね。ただ、いかんせんその人は英語力の評価がなかったものですから、そういうことで点数が開いてしまいました。

もう一つのところは、ツアーコンダクターをやっていたという人が出てきました。その人はもちろん英語はとても評価できるんです。が、全くそういう人の集まる場所で日常の世話をしたことがなかったし、住んでいないということで点が開いたということです。

そういう意味で総合的なものですので、評価できて、これがなくても、これがあればという形ではクリアできるんだと思います。

小林先生の御回答になったかどうかわかりませんが、一応昨年の経緯から、なおかつ今

回出てきたものの状況を踏まえるとそのように私ども今、評価はしております。

○内山専門委員 部長がおっしゃることはもともとだと思いますし、やはり異文化理解というものがわかっている人でないという仕事は務まらないというのは私もよくわかります。

ただ、文言としましてこういう例示規定とおっしゃいますが、何々等というと、かなりこれもすごくメッセージ性を見るわけですね。例えば、十分な語学力は英語ができればいいんですか。どうなのでしょう。語学というのは、これもわかりませんし、余りにも限定的にとらえられ過ぎると、競争条件をイコールフットイングにするという点から好ましくないかなという気がいたします。

ですので、まさに小林先生もおっしゃられましたように、もうちょっと書きぶりを考えていただいて、そんなに限定しない範囲で、かつ、でもちゃんとそういうことができる人を集められるということで、文言をお考えいただければと思うんですが、いかがでしょうか。

○乗原部長 内山先生の御意見、小林先生の御意見も大変よくわかります。では、今日ここでこう直すということはできませんので、事務局を通して御相談させていただく形で預からせていただいてよろしゅうございますか。

○小林副主査 先ほどの 11 ページのところですが、いろいろ評価委員会の先生方とも四半期に 1 回以上というのは余りにも形式的なような感じがしまして、これだと意見交換を四半期に 1 回以上行うことが確保されるべき質を達成することにどのぐらい意義を持つのかということが明確ではないんですね。

それからアンケートの内容を見ても、このアンケートで満足度を把握したということでもいいのかなという気もするんです。いろいろ努力いただいていると思うんですけども、難しいとは思いますが、例えば教育評価などでやると、追跡みたいな調査などは難しいとは思いますが、結構面談みたいなものを作ってモニタリングするとかというようなことがあったりするんですが、ちゃんと業務をやるうとするところだったら意見交換はもっとやるだろうしというような気もするので、ここの「ハ」の四半期に 1 回以上行うというのはいかがなんでしょうか。悩ましいところだと思いますけれども、

○乗原部長 いい知恵がなくて、これは四半期に 1 回に意味があるかということ、そう決めたというだけでございまして、これが少な過ぎるのではないかな。むしろ多過ぎるのではないかな。いろいろな御意見があるかと思いますが、大変失礼かもしれませんが、とりあえず書いてみたというのが正直なところです。

それもそうで、さっきも申しましたけれども、本当にこれがこちらの監理委員会で求められている質の確保のための要求すべきものとしていいのか。どうしても疑問なので、やはり重要なのは意見交換をして、結果、何をするかでありまして、そこまでを担保してなくて、とにかく、では意見交換すればいいんだねということにもなりかねないのですが、それでも先生方から昨年いただいた宿題でもあるので、何か書きたいと思ってつくったということで、自信作ではないんですけども、そう言う弱く感じられてしまいますが。

○小林副主査 よくそういう関係であるのは、例えば苦情とか要望の対応の迅速さみたいなものとか、そういうのはほかの行政サービスなどでもあったりするんですよね。だから、それはできることとできないことがあると思うんですけども、とにかく申し出てすぐにそれに対応する体制になっているとか、対応してくれたとか、そういうものがやはり満足

というか、不安な状況に置かれる時間が少なければ少ないほどいいわけですから、何かそういうようなものがあるって、それというのほどこに不満とか苦情とかニーズがあるのかということを知らなければいけないから、そのためにR Aとかカウンセラーとかの意見交換をどれだけ密にやっているかということとつながっているかな、そういう因果関係はあるかなと思うんです。

だから、そのインプットだからやることにターゲットセッティングをするのではなくて、やった結果、どうなったかというところにターゲットを持ってこないとうまくいかないのかなと。それをどういうふうにモニタリングするかというか、どういうふうに報告させるのか。件数がどのくらいあって、それがどうだったかということで報告させるのか。それとも、何かモニタリングの仕組みを考えるのかというようなことで、今までほかにもいろいろな場所があると思いますから、そこで創意工夫というものが出てくるようにした方が本当はいいんじゃないかとは思いますが。

○ 乗原部長 思い付きではありませんけれども、先生のおっしゃることはよくわかります。もし先生のように簡単かというと、今できる修正としては、これをこのままにして四半期に1回以上意見交換をし、そこで止まるからいけないのであって、その結果どう対応したとか、そういうものを機構に報告するというスキームにしたらよろしいのでしょうか。

○ 小林副主査 そうですね。

○ 乗原部長 それはOKです。やりましょう。確かに、そちらの方がいいと思います。聞き放しになる可能性がございますので。わかりました。

○ 逢見副主査 その上で、10ページの「ロ」で「さらなる効果的・効率的業務運営に係る提案」が先ほどはいわゆるコスト削減提案という説明をされているんですが、必ずしもこれはコスト削減提案だけではなくて、まさにサービスの質というか、要するに留学生にとって快適に過ごせる、あるいは不満や苦情がうまく処理されるという提案でもいいと思うんです。

○ 小林副主査 その意味では、さっきの「ハ」のところと連携させてもいいんじゃないですか。そうすると、もっと効果的ですよ。

○ 乗原部長 わかりました。それはちょっと工夫してみます。

○ 内山専門委員 今のところですが、留学生からの要望把握がR A及びカウンセラーを通じたものが中心となっているということですが、直接吸い上げるというスキームはまだないのでしょうか。

○ 逢見副主査 これはアンケートの自由記載がありますから。

○ 内山専門委員 アンケートの自由記載でそれは対応するということですね。わかりました。

○ 小林副主査 ほかにいかがですか。

○ 逢見副主査 細かいことかもしれませんが、報告すべき事項、清掃業務日誌、警備業務日誌、毎日報告ということがありますが、これは負担がちょっとどうかという懸念があるんですけれども。

○ 増子日本学生支援機構政策企画部総合計画課長 広島においては月に1回ということを書いておりましたが、清掃業務日誌、警備の日誌ということで、事実上は毎日機構の方で把握することが実態であるものですから、今回はそのことを明確にするため毎日と書きました。それが業者にとって過度な負担になるとは特段考えておりませんので、こ

ういう形でできればと考えております。

○逢見副主査 チェックリストみたいなものですから、そんなに過剰な負担いう感じはしないんだけど、ただ、広島国際交流会館のときは月1回だったのに、それが毎日というのがあるんです。

○小林副主査 ほかで、毎日報告義務というのはどのくらいの負担感ですかというような客観的なヒアリングというか、そんなことはしていないんですか。通常こういう業務をやるときは毎日報告するんですか。

○事務局 日誌ですから毎日つけることはつけると思うんですけども、それを毎日チェックを受けるのか、それとも1か月分まとめてチェックを受けるかということの差だと思います。ですから、報告というのはどういうチェックを想定されているかによります。ただ見せて判子をもらうというだけのものなのか、細かく報告をさせるのか、どこまで求めるのでしょうか。

○増子課長 業務日誌を見せるというところですね。

○事務局 機構の職員は、会館に詰めているとでよろしいですね。

○増子課長 そうです。

○香川日本学生支援機構財務部長 今、市場化していないところもそうなんですけれども、実際に日誌をつけてもらって、会館の同じ建物の中に機構の職員がいる事務所につきましては決裁を回すという形で処理しております。

それから、離れているところにつきましては職員が行ったときにその場でチェックするという形をとらせていただいておりますので、それほど負担感はないかと考えております。

○小林副主査 こういう中を見るとすごく形式的で承認、検印とかあると、何かすごくお役所的な感じがして、これは今までやり慣れている人はいいかもしれないけれども、普通の民間事業者もこんなふうにするのかなと思ひまして、もうちょっとスリムな形がいいんじゃないかという気がいたしました。ほかに、よろしいですか。

それでは、時間となりましたので本日の審議はこれまでとさせていただきます。

事務局の方から何かございますか。

○事務局 それでは、本日の御審議を踏まえまして、必要な部分につきましては修正した上で、案の公表を行いまして民間からの意見募集を実施してまいりたい。それで、そちらを通じましてまたブラッシュアップしていきたいと考えているということによろしいでしょうか。

○小林副主査 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という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も踏まえて、更に鋭意検討していただくようお願いいたします。

また、委員の先生方におかれましては、今日御発言いただけなかった事項、確認したい事項などがありましたら事務局に上げていただきまして、事務局で整理をしてフィードバックしていただくということにしたいと思ひます。

本日は、ありがとうございました。

○乗原部長 どうもありがとうございました。またよろしく申し上げます。

(終 了)