

# 第 66 回入札監理小委員会

## 議 事 録

官民競争入札等監理委員会事務局

## 第 66 回入札監理小委員会

日 時：平成 20 年 10 月 31 日（金）18：09～19：13

場 所：永田町合同庁舎 1 階 第 1 共用会議室

### 議事次第

#### 1 実施要項（案）の審議

- 情報処理技術者試験事業（（独）情報処理推進機構）

#### 2 その他

<出席者>

（委員）

樫谷主査、稲生専門委員

（（独）情報処理推進機構）

情報処理技術者試験センター 林副試験センター長、  
同実施グループ 倉持グループリーダー、鈴木調査役  
同企画グループ 下出グループリーダー、柳橋主幹

（事務局）

佐久間事務局長、関参事官、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 66 回入札監理小委員会を開催したいと思います。

本日は、(独) 情報処理推進機構の「情報処理技術者試験事業」の実施要項(案)について審議を行います。

なお、事前のご案内では、(独) 経済産業研究所の「中国語ホームページのコンテンツ翻訳・更新業務」の実施要項(案)についても、審議を行うこととしておりましたが、先方の用意が整わなかったため、引き続き、事務局において、調整を行っていくことといたしましたので、ご了承いただくようお願いしたいと思います。

それでは、「情報処理技術者試験事業」の実施要項(案)の審議を行います。

本日は(独) 情報処理推進機構 情報処理技術者試験センター 林副試験センター長にご出席いただいておりますので、前回の審議を踏まえた実施要項(案)の修正点等について、10 分程度でご説明をお願いしたいと思います。よろしく申し上げます。

○林副試験センター長 試験センターの林でございます。本日は「情報処理技術者試験事業」民間競争入札実施要項の 2 回目の審議をお願いいたします。時間も限られておりますので、前回から変えた点を中心にご説明いたします。

前回は、大きく括りますと入札方式と事業期間についてのご指摘がございました。入札方式については、前回、単価方式で提示いたしました。今回、総価方式に変更しております。私どもは試験の発展に向け広報活動も強化して、受験者増を期待しているところがありますけれども、事業者にとっても収入が伸びるということで単価方式がよいのではないかと考えておりました。一方において、現状、受験者数も減っているのも事実でありますし、大きく減少した場合、固定費が回収できないといったような事態も想定できて、事業者の応札意欲がそがれるという結果にもなりかねません。また、事業者がリスクを回避するあまりに入札額が高どまりするというようなご指摘もございまして、そういったことも想定できますので、今回単価方式については、今後さらに研究するという方向にしまして、今回は総価方式に変更することにいたしました。

それから、事業期間につきましては、前回ご指摘がございまして、C B T が導入されると事業者の費用見積りに影響が大きいものですから、そういう意味では C B T 導入前までの期間として、21 年 4 月から 22 年 12 月までの事業期間を対象にしたいということで大きく変えております。

それでは、要項の変更点だけを簡単に説明させていただきます。

要項の 3 ページでございますけれども、これは現行試験と 21 年度の試験の対応関係を示しておまして、事業者が応募者数を見積る際にはこの対応関係を参考にいただきながら、過去のデータに基づいて想定していただくために付けました。

それから、5 ページでございますけれども、上の(注 3)、(注 4)、(注 5)、これはそれぞれ会場責任者、監督員、管理員の役割を明記しました。これもご指摘に沿って直しました。

それから、6 ページでございますけれども、(5) 契約の形態及び支払いの口でございま

す。これは総価方式に合わせて内容を変更しました。これは各回の試験毎に請負額を支払うと。支払いの形として試験毎に支払っていくということにしております。

それから、ニでございますけれども、ここに調整条項ということで設けました。考え方は、後ほどまた別の資料を使ってご説明させていただきます。

7ページでございますけれども、ここの3. 実施期間、これは先ほど申しあげましたように、21年の秋、22年の春、秋、この3回の試験を対象ということで変えております。

次に8ページでございますけれども、一番上の行のイ. 入札金額でございます。これも総価方式に合わせて内容を変えております。今申しました21年秋、22年春、秋の3回分の試験のそれぞれの費用を足して総合計を入札金額として入札していただくという形に変えております。

それから、少し飛ばしまして17ページでございます。データ編のほうでございますが、前回、もう少し細かく出せるデータについては出してほしいというご指摘がございましたものですから、それについて併せて変更しております。

17ページで変えているのは、表中の左の表側のところの「物件費」というところがありまして、その物件費の下に（うち会場借上費）ということで、主に会場借上費ですと、受験申請者数によってどの会場を借りるとか、変わってきますので、変動費に相当するような部分を少し特出しにして、内訳として明示するように変えました。

それから、その下の委託費の中に「旅費その他」というのがありますけれども、そこに（うち会場責任者等謝金）ということで、これも変動費に相当するようなところを内訳として括弧で括りだして分かるようにしてございます。

それから、めくっていただいて19ページでございます。これは前回のご指摘も踏まえて事業者が費用を積算する上で参考になるようなデータを細かく掲載するように努めてまいりました。

ここでは具体的には試験区分別の受験申請者数と1会場当りの会場規模ということで、1会場どのくらいの規模で借りているか。それから、会場借上費ということで、借上料の相場観を見ていただくために平均価格で示しております。

それから、試験区分別の教室数ということで、どのくらいの教室を使っているかということで、そのボリューム感を見ていただくために提示しております。

次の20ページでございますけれども、これは1試験室の大きさ、そのボリューム感をつかんでいただくために収容人数別にどのくらいの教室数を使っているかというところで示しております。

ここで補足説明させていただきますと、小さい教室から大きい教室までばらついていますが、これは意図的に効率的に組み合わせて設計しているというわけではございません。むしろ選択の幅が狭い中で結果的にこうなっているという色合いのほうが濃いものでございます。まず我々が会場をとるのが精いっぱいでございます。受験申請者数を収容するための席数を押さえるのがまずは第一でございます。その点で校舎がどういう配置になっ

ているか、教室がどういう配置か、教室の大小がどうだとかというのは二の次で、まず席数を確保するというのが第一でやっております。特に秋は宅建と英検とケアマネージャー試験が我々と同じ日にやるものですから、それから、秋は文化祭だとか学校行事もあるものですから、まず受験者を全部入れるだけの席を確保するのをまず第一ということで、その後、どう教室を考えるかというのは後になってきますので、その結果として、表のような結果になっているというのが現状でございます。

次に、その下の会場責任者等、試験のスタッフの数でございます。これはボリューム感をつかんでいただくという意味で明示しております。このくらいのスタッフでやるということでございます。

要項のほうは、以上でございます、資料A-2という図が載っているものがございます。これが各回の請負報酬額の調整をどのようにしたらいいのかということで、その考え方でございますけれども、色で書いてある固定費、変動費、利益、これを全部足した高さが1回当りの積み上げた報酬額ということになるかと思いますが、その報酬額に対して斜線で引いてあるのが実施経費ということで、X軸のほうは申請者数ですので、だんだん右に行けば行くほど実施経費としてはどうしてもかかってくると想定しています。

そうしたときに、請負額を超えて実施経費がかかる地点というのがどうしても出てきて、それが赤の①の部分だと思っております、そういうような事態が発生したときには、事業者と我々が協議をしていってはどうかということと考えております。それが上ぶれた場合、事業者が見積もった受験申請者数に対して非常に多くの受験者が来た場合にはそういう結果も想定できますので、そういった事態が発生したときには協議をしようかなど。我々もぎりぎりやるつもりはあまりないのですが、逆に想定以上に減った場合には変動費なりが今度利益になっていくケースも考えられますので、そういったときは相手とご相談させていただこうというぐらいの、この辺はそういう事態になったときに協議させていただくと、こういう考え方で行こうかということと考えております。

大きなポイントとしては、方式を総価方式に変えたということと、期間を1年と9カ月にしたということと、調整条項を設けて、申し上げたやり方で進めていこうと、この3点を前回からかなり大きく変えております。

その他の表現は少し見直して変えているところもございますけれども、その辺、ちょっと細々したところはきょうは割愛させていただきます。

説明は以上でございます。

○樫谷主査 この1ページの考え方、これで見ると、斜めの線、実施経費という線が入っていますよね、矢印が。

○林副試験センター長 はい。

○樫谷主査 この実施経費はここではなくて、金額の縦線ありますよね。これはY軸と言いましたか。

○林副試験センター長 はい。

○樫谷主査 その固定費の上から変動費の金額をいくらにするかに、単価をどれぐらいによって違うんですけれども、このカーブじゃないと思うんですね。予想した受験申請者数というのが、民間会社は固定費が、例えばこれ 100 なら 100 と想定しますね。変動費としてはどう想定するかというと、1 万人いたら、それに単価を掛けて、例えば 1 億とか、その変動費分が、実はこの部分が変動費ではないかと思うんですね。したがって、ここからここに行くんじゃないかと思うんですね。こういう線じゃないかと思うんです。

○林副試験センター長 ちょっとここカーブする。

○樫谷主査 カーブじゃなくて真っ直ぐでいいんです。単価が違えば、変動費もきれいに変動するのかどうかというのはありますけど、そうすると、この民間会社は、例えばブルーの部分、ブルーというか、下のほうの固定費の部分が 100 としますと。変動費が、例えば 30 とします。利益は超えた部分の、例えば 20 とるから、だから 150 で、総価として応札しますということになるんですね。つまりこの部分が利益ですよ。そうするとこれが増えてくると、ここにいくと、実はこれでも利益出るんです。これでいくとですね。つまり固定費は変わらない 100 ですね。変動費が 30 + 右側の点々の利益と書いたところの線の真ん中よりちょっと下ぐらいが、線をとることになりますよね。ここからこの線を引きますと。そうするとこの辺が交差するところですから、これだとまだ変動費これだけですから、ここはまだ利益出るんですよ。もし損が出るのはこの辺から損が出てくるんですよ。

考え方としては間違っているわけではないんですけど、もしこれでシミュレーションすると、少し違った答えが出てくるのではないかと思いますね。

○倉持グループリーダー その点につきましてご説明させていただきます。一応利益の中に、民間事業者が増加に対するリスクというものを加味していた場合を想定しておりまして、ですから単純に固定費、変動費以外にそういったリスク部分を利益の中にまず含んでいますということを想定した形の線になっております。

○樫谷主査 この差額はリスクだということですね。

○倉持グループリーダー はい。ですから本当に純粋に考えた利益部分というのが、実施経費の線の上のほうに出る部分というふうに想定しております。

○樫谷主査 私が言ったこの線とこの線の間はリスクの部分だということですね。

○倉持グループリーダー そのように想定しております。

○樫谷主査 増加リスクというのはそういうことを言っているわけですね。

○稲生専門委員 それにしても利益の読み方は違うんじゃないか。ただ、この考え方は考え方であれなんですけど、要はどういった場合に相談あるいは調整に持ち込むのかという、そういう基準が見えないのが、いずれにしても、このシミュレーションが表に出ていくわけではないと思いますので、だから入札で条件が変わって 20% とかありましたですね。

○徳山企画官 それは公共工事標準約款では 100 分のいくらになっていて、例えば 20 なんていう記述がございますですね。

○稲生専門委員 だからそういう形で、結局受験申請者数ベースで 2 割の増減を見るのか

ちょっとわかりませんが、何かそういった基準で客観的にある程度割り切っていくことができないのかという議論をさっきしていたんです。むしろお聞きしたいのは、今、受験者数が減っているという事態をどう見ればいいのかと。つまりさっきも中で議論していたんですけれども、要項の3ページですか、対応関係の図がございまして、一番受験者の方から見たときに減っているのはどういう要因なのかという、これは分析はなさっているのでしょうか。つまり21年度から新しい試験の体系ができて、今まで取ってきた資格というものがふいになるんじゃないかともし受験者が考えるのであれば、ある意味では受け控えておいて、21年度からトライしようという人が増えている可能性もあるわけですよ。そう見るのか、あるいはそもそも今まではITバブルみたいのがあって、むしろ今までがお化粧されていた受験者数の数であって、今後はITといっても、みんな世の中の人驚かないので、受験者数は今後も2割とは言いませんけれども、数%減少するというトレンドで見ておくべきなのかということに対して、この両方、どちらでお考えになっておられるのでしょうか。

それをまず議論した上で、今回のこのカーブというのか、これをどのように、つまり20%増減で例えば区切っておいて、それが生じた場合に調整に入っていくとかという議論ができるのかなというふうに思うんですけれども、その前提としてどうでしょうか、今後のトレンド、あるいは今までの現象というものをどう見ておられるのかということについて、もしよければご説明をお願いしたいのですが。

○ 林副試験センター長 18歳人口がどんどん減っているというところが1つあるかなと。これが年4%ぐらいずつ減っていると思います。それから、もう一つは、今おっしゃったように、景気の動向によって、変わると思います。情報サービス産業協会というのがありますが、そこでの採用情報とかいろいろな統計情報が公表されていますが情報サービス産業の売上高が少しずつ減ってくると、そこに対する求人も少し減ってきますので、そういうところを見ていくと、情報サービス産業に入る人自体が少し減ってきているという傾向が見えるように思います。ただ、ここ何年かはそういうことで7~8%ぐらいずつ減ってきていますが、最近この1年ぐらいを見ると、減り方がずっと狭まってきています。試験区分でも入門編のところはちょっと減っていますが、高度の技術者は、この業界にとって不足しているというのが一般的というか、皆さんの認識で、事業者もそういう人を求めています。求人は多いと思います。高度の試験に対しては、今、応募者は前年比100%ぐらいになってきています。如実に出てきていまして、トータルで減ってしまのは、入門のところボリュームが大きいものですから、そこが減ると全体としては減ってしまう。だけど、産業そのものが技術者を欲しがっているという傾向が今出てきていますので、高度については100%、ソフトウェアとかFEの入門のところも、その減り幅がずっと小さくなってきました。

それから、ユーザー系の初級シスアドについては、これば制度が変わって、試験がなくなってしまものですから、そこについては今回、受験申請者数もがくんと減ってしまっ

たので、この秋も全体としては減ってしまったということです。今度、制度が変わって、ITパスポート試験等になっていけば、そこは少し盛り返せるのではないかということは期待していますが、そこははっきりと何とも言えませんけれども、全体としては少し横ばいになっていくのではないかと期待しています。

○稲生専門委員 資格の読みかえみたいのはできるんですか。例えば今、システムアナリスト試験というのがありまして、それが新試験になるとITストラテジスト試験になりますよね。ところがこれは矢印が2方向から来ていまして、上級システムアドミニストレータ試験と旧来のシステムアナリスト試験が統合されるわけですよね。

○林副試験センター長 そうですね。

○稲生専門委員 そうすると、かつてのシステムアナリストの人はもう自分はITストラテジストというふうになんか乗ってはいけないうえ。

○林副試験センター長 そうですね。試験としては別な試験ですので、この試験は認定試験ですので、その時点の能力を認定しているということです。逆に言えば、アナリスト試験に受かったという事実は変わりませんので、新試験になったとしてもアナリスト試験合格者として名乗っていただければ結構かと思えます。

○稲生専門委員 そうということですね。そうすると、そういった試験制度が変わることによっての影響というよりか、マクロ経済の動向とか、そういったことに左右されて、しかも大体、言い方は失礼ですが、落ちるところまで落ちたので、横ばいでいくのではないかとということですね。

○林副試験センター長 そういうことを期待しています。前回の制度変更のときも、制度が変わったから落ちたとか、増えたとかというよりは、その前後のトレンドによってなっているというのが現実です。

○稲生専門委員 ちなみに実は、私、学生たちに、初級のほうを受けなさいと今まで言ったのですが、今度制度が変わるので、むしろ控えたほうが良いという言い方を、実は済ませません、最近していまして、実は就職に有利だという話を聞いたものですから。わかりました。これは余談でございます。

○樫谷主査 古い資格を持っていてもしょうがないみたいな、肩書に書くもので、戦略何とかというのはカッコいいですね。新しい名前のほうが。

○稲生専門委員 カッコいいんですよ。

○樫谷主査 だから、今年受けるのだったら来年受けなさいねというのがありますよね。

○稲生専門委員 受け控えみたいなことが実はあって、そうすると今度増えることもあり得ることになるわけでありまして。そこら辺はむしろこの要項に書けないと思えますので、説明会のときに、結局それをどう見通していくのだというのはとても大事だと思いますので、ぜひそれは。横ばいでいくという書き方でできないんですが、歯止めがかかるのではないかとはいは1つの見方としてお示しいただくのかなということですね。それを前提に今回の調整をどうかけるかということだと思えます。



実は、まず何%増減ということを入れる前に、6ページの要項の(5)のニが、読みにくいのかなということ、最終的な文言の調整はしていただくとしても、やや錯綜しているような気がするということと、何か数字でもう少し入れていくことができないか。どういふときに変更の調整が行われるのかというのは、これはある程度決められないのかということなんですけれども、それは難しいのでしょうか。つまりさっきの2割の話ではないんですけれども。

○林副試験センター長 全体、固定費、まず、どういう会場を借りて、どのくらいでというところからすべて事業者に想定してもらうことを考えていまして、そこで何割というのは最初からは言えないなというのがあって、先ほど説明したような考え方だと、金額を超えれば、それは数字的にわかりますので、案外そこではっきりするのかなと。ある程度パーセンテージじゃないけど、それに代わるある種の決定というか、判断としてはわかりやすいかなと思って、こういう考え方でいかがでしょうか。

○稲生専門委員 金額で議論すると、受験申請者数がすべてですよ、恐らく。だから申請者が想定よりも例えば何割増減とか、よくわかりませんが……。

○林副試験センター長 恐らくそこに対してどういう変動費で、どういう利益率で……

○稲生専門委員 それはもちろん開示しないわけですよ、応募のときは、それは開示するんですけど、変動費と固定費分けて、それはないですよ。

○林副試験センター長 それはないです。

○稲生専門委員 そうすると受験申請者数ベースで議論するしか多分ないと思うんですね、そういう意味では。だけど、無理なのか。

○倉持グループリーダー 当初、入札していただく事業者が想定される応募者数というのでも入札のときに入れていただきます。ですから、そこで一人当りの単価というのが計算上出てきます。それで、想定された応募者数に増減するところで、我々のほうで計算することによって、こちらの表のここの部分というのが見えてきます。そういったところで調整に入らせていただきたいというふうに考えております。

○樫谷主査 ただ、この計算でいくと、例えば今の19ページの受験申請者数ですか、厳密に言うと。が、あって、17年度は春期と秋期で1万1,200人ぐらいですよ。だんだん少し減って行って、19年度は9,200人弱ですよ。これ、20年度、21年度、どう読むかですね。民間事業者に読ませて、これから2割減っているという業者は、例えば八千何人で計算して見積書書いてくるわけですね。いや、もう減らないという事業者は九千何人で見積りしてくるわけですね。そうすると間違いなく減らないと予測したところのほうの方が負けますよね。負けないですか。

○稲生専門委員 総価方式だから、負けちゃいますよね。

○樫谷主査 総価方式だから、まず少なく予測したほうが勝つと。何を言っているかという、機構が、9,000人で見積りしてくれというようなことは難しいんですか。それであると調整をするというならわかりますが、つまり何人が見積もったかによって、予想したか

に、予想の大きさによって勝ち負けが決まる可能性があるんですね。

○稲生専門委員 そういうことですね。

○樫谷主査 そうすると、むしろ1万人なのか、5,000人なのかちょっとわかりませんが、9,000、前年並みでやってくれというのであれば、これをベースに、同じ条件で見積もってくるわけですよね。ところが予測させると、コンスタントであれば、あまり間違っただけではないと思いますが、こう見るのか、こうなのか、こうすることによって、当然こう予測するところは間違いなく高い単価に、総価になるわけですね。こうなっているところは間違いなく低い単価になる。ただ、実質考えたら、単価計算すれば、ひょっとしたらこうなっているところが安いかわからないですね。総価でいうとそうなるわけです。

確かに単価と総価の両方の課題があるわけですよね。だから悩まれたと思うんですが、機構がむしろ9,000人とか9,100人とか、前年度ベースに見積もれるとか、何かそんなようなことをやれば、少なくともイコールフィッティングでやって、見積りになるのではないかなと思うんですが、その辺は予想は難しいですか、出すこと自体は問題なんですか。

それから、もう一つは会場の手当てをしなければいけないんですが、受験者としては申し込みをして、締切りがあって試験日があるわけですね。間に2〜3カ月あるんですか。しかし会場の手当てはずっと前にしなければいけないわけですね。ということは、何人申し込むかわからないうちに手当てをしておかなければいけないんですね。それも過大に見積もったところは過大に手当てをしておかなければいけないという問題も逆に出るので高くなっちゃうということもありますよね。多少安全を見積もって会場などの手当てをさせていただかないと、不足したら困るので、それはなかなか低く見積もったほうが得だと思えば低く見積もってしまうのではないかなと思うんです。増えたときは調整してもらえばいいわけですよね。この論理だけでいくと。

○徳山企画官 まさにどれぐらいのぶれがあったときに調整するかというのは、そういう意味でも非常に重要なわけで、そこが甘いと、とにかく低めに見積もって、あとは調整してもらおうということになるということです。

○樫谷主査 もらったほうが得といったらおかしいですけど、総価では勝てると間違いなく。

○林副試験センター長 ただ、過去の応募者数を示してしまして、そういうところから見ると、大体振れ幅としては15%ぐらいが最大ですね。ここ1年は2%とか5%とかの範囲ですね。まさにそういうところを勘案してもら必要あると思いますが、そういう中で、どう見積もって入れていただくかと。我々も評価するとき、そこが極端に低ければ、それで金額を抑えているのであれば、評価としてはそれは点数を下げるとか、そういったところでは評価はできるのかなと。その事業の実効性みたいところで。

○樫谷主査 ただ、秋期は5,175人が5,069人で、100人ぐらいですけど、春は結構減っていますよね。

○林副試験センター長 春と春、秋と秋で比べてもらう。

○樫谷主査 春と春ですね。18年の春は4,555人、19年の春は4,099人ですよ、19ページの。そうするとこれは1割以上減っていますよね。

○林副試験センター長 15%ぐらいが一番大きいです。

○樫谷主査 秋は100人ちょっとですよ。これ見てどういうふうに、秋期だから減ってきているなとこう見るのか、それとも秋期、春期に、これ、でも試験の内容が違うんですものね。

○林副試験センター長 そうです。

○稲生専門委員 つまり何でこういうふうな話が出るかという、今回、営業努力で頑張れるところがないわけですよ、そういう意味では。つまりPRみたいなことも民間さんに任せるのであれば、申請者数もどうなるかというリスクを負わせても私はいいかなと思っていますんですよ。ところが今回ある意味ではPRのほうは従来どおりそちら様のほうでやられて、そうすると誰が何人応募するかわからないというリスクを民間さんに一方的に負わせて、その中でコストもという、変数が多すぎて、今言ったようにかなりバラツキが出てきてしまって、応募者困るのではないかという、そのバラツキというのは、結局人数もよくわからない中で、コストもどう調整していいかわからないとなると、結構お気の毒な感じもしちゃうんですよ。逆に応募者が出てくるかなというのがむしろ心配で、いくら入れていいかわからないというふうにならないですか、そういう意味では。というのが懸念されるところであります。

○鈴木調査役 民間の事業者が手を上げるかどうかというのはちょっとわからないですが、前回の高松、那覇では、同じような総価で、こちらのほうも、数字としてはトレンドを見て業者さんに入札してくださいということでお願いして、入札していただいていますので、そういう意味では広島も同じということはないとこちらのほうも思っています。

○稲生専門委員 数はわかっていますか。

○鈴木調査役 高松が2社、那覇が3社手が挙がりまして、そういう意味では広島は今度規模が大きいので、増えるかどうかちょっとわからないんですけど。

○稲生専門委員 普通規模が大きければ手を挙げるところが多いでしょうから。

○鈴木調査役 この試験の請負事業という観点だけで見ると、まだ私ども調べた中では全国的に地域をカバーできるような業者さんというのは非常に少なく、あとは東京とか大阪のあたりに散在しているような程度なんですけど、ただ、そういう業者さんもチャンスですしやってみたいというような話があります。

○稲生専門委員 細かいんですけど、要項の9ページの一番下のc)計画遂行の確実性、業務の遂行に必要な拠点が現地に存在している、又は協働する事業パートナーが当該試験地などに存在しているか。これは必要ですか。別にパートナーなくても遂行できればいいのではないかと思ったのですが、「又は」で、協働する事業パートナーが存在していればいいんですけど、別にパートナーなくても確保できるかなというふうに思いまして、恐らく沖縄とかであれば、こういうふうにしておいても、大体応募されるのは現地の方かな

というふうに想像はつくんですけども、広島ぐらいの政令市、大きな都市であれば、むしろ全国から応募してもらってもいいのかなというふうに思われて、特にこれは必要でなければ落としてもいいのかというふうに考えていますが、いかがでしょうか。ご検討いただければと思うんですが。

○鈴木調査役 検討させていただきますが、先生の言うとおりに、なくても実際に今回、高松なんかでもできていますので、そこら辺のところから、できる限り削るといような形で対応していきたいと思います。

○稲生専門委員 そうすると残ったのは例の調整するところで、あいまいな書き方というか、6ページの(5)のニのところ、こういう書き方でいいかどうか。もし仮に受験申請者の数を予測するリスクを民間に負わせるのであれば、今のあいまいな書き方でいいかどうかということなんですけれども、これはどうでしょうか、事務局のほう。

○徳山企画官 その場合であれば、基本的には調整しないんですけども、本当に大きくぶれたときに、いわゆる納税者に対する説明責任、あるいはいくら何でも事業者に過度な負担を負わせるという観点から調整するというので、今の話ですと、最大でも15%ぐらいの前年対年度比ぶれだったということであれば、それがすっぽりおさまる率で増減した場合は考えるけれども、そうでない場合は、そこはリスクですというふうに割り切るといのも1つの考え方でありまして。

○樫谷主査 予測値は出すんですね。

○徳山企画官 予測値は出せないです。

○樫谷主査 入札する方は、こういう形で何人で見積もったというのは出すわけですね。

○徳山企画官 はい。

○樫谷主査 そうですね。それと金額は出すということですね。どうやって決めるんですか。高いからって、いちがいにノーと言えるんですか。極論ですよ。100人で1万円だと。300人で1万2,000円だとしますと、例えば2,000円高いですよ。しかし、こっちは300人だし、こっちは100人ですよ。そういう極端なのは出てこないと思いますが、どちらを選ぶんですか、そういう場合には。金額で選ぶんですか。

○徳山企画官 総価で入れさせるということです。

○樫谷主査 そうすると、その後の調整ですよ。調整となったときに、100人で1万円、単価はめちゃくちゃ高いから、調整すると、調整額がたくさん出るんじゃないかという気がするんですけども、単純な単価でないにしても、この調整だとそれはどうなんですか。単価で言うと、100人で1万円ですから100円ですよ。一方は300人で1万2,000円ですから、いくらですか、40円ですか、40円ですよ。単価が全く違ってくるわけですね。そのとき、調整はこれでうまくことできるようになるんですか。

○林副試験センター長 論理的にはそうでしょう。ただ、応募者が3倍も違うのかというところから評価していくのえはないかと思います。

○樫谷主査 ただ、この傾向が、機構のほうはある程度おわかりになっているのでしょうか。

けど、民間事業者から見たら、どうしてもどの程度の見積りをしたらいいのか、悩むと思いますよね。悩んで決めたところによって、かなり勝ち負けが決まってくる可能性が高いと思うんですね。年間1万人で見積もるのと、この傾向だったら、8,000人ぐらいだなというのと、間違いなく8,000人のほうが勝ちますよね。

○林副試験センター長 前回の四国の例だと、うちが示した数値の3期分の平均をとって、それに例えば自分の多少リスクをのせて算出するとか、そういうことで事業者は考えている。

○樫谷主査 みんな大体そうですか、同じようにやっているんですか。同じようにやっているんだったら、それはイコールフィッティングですね。

○林副試験センター長 全く人数は一緒というわけではないですけども、考え方的にはそういうところを考える。

○樫谷主査 見積りのあれはどのぐらいですか。あまり違わなかったですか、予想と違いますか、人数ですね。

○稲生専門委員 人数と単価がどれぐらいばらついてたのかという、急に言われてもあれかもしれませんけど。

○鈴木調査役 受験申請者数のほうの見積りということであれば、例えば高松が、今、林が言ったように、3期を平均でしたのと、あとは直近の一番少なかったときの数字なんですけど、そこを見積りにしてきたところと大体その2つのパターンですね。

○樫谷主査 どっちが勝ったんですか。

○鈴木調査役 勝ったのですか。平均の応募者の多いほうが勝ちました。そこは事業者の経験とか、その辺のところもノウハウとか、そういうのを持っている事業者も、ない事業者もあるのかなと思いますけど、受験者数の多いほうが勝っておりました。

○樫谷主査 それは単価で勝ったんですか。それとも総価で勝ったんですか。

○鈴木調整役 これも総価で、高松のときはやっていますので、総価です。

○稲生専門委員 結果的に単価で安く……

○樫谷主査 相当単価が安かったということですね。いちがいにはだから言えないということですね。

○鈴木調査役 そうですね。

○稲生専門委員 結果的にトレンドはどうでしたか。それ以降、実際にお任せして、調整したいということ。

○鈴木調査役 調整はないですね。そのときも調整事項はつけていたのですが、結果として、こちらの広島でも見てわかるように、応募者が減っていましたので……

○稲生専門委員 民間さん有利ですね。

○鈴木調査役 そうですね。民間さんがもうけられた部分があると思いますし、沖縄の場合はほとんどそんなにぶれなかったの、その特に調整事項というのは発生しなかったです。

○榎谷主査 ただ、例えば 300 人としたら、300 人の手当てをしておかなければならないですね、会場をあらかじめ。そうですね。それで 100 人しか来なかったということに、キャンセルできるんですか。

○鈴木調査役 会場をなかなかとるのはもちろん大変で、1 年前から大体機構動くのですが、逆に会場さんとかそれを商売にしているわけではないので、割とその辺は……

○榎谷主査 弾力的に。

○鈴木調査役 弾力的に。減ったので、でも、とった分はキャンセルきかないとか、そういうことはイベント会場でない限りはないですね。

○榎谷主査 そうですか。その辺は弾力的に。

○鈴木調査役 そうですね。減ったといえば、変動費のほうも会場費は下がると思います。それから監督員はわかってから集めますので、当然……

○榎谷主査 そんなにリスクはないということですか。

○鈴木調査役 はい。

○稲生専門委員 そう考えると、民間さんにそれほどリスクはかかりそうもないと。一方で、むだだということの可能性をどう封じることになりますよね。そのときに、この 6 ページの文言でいいかということですね、そうすると変更が必要と判断すれば求めることができ、この場合には協議に入るわけですね、必ず、そういう読み方をすればいいんですよ。契約を変更できると。できるか、この書き方であれですか。普通、民間さんは拒否しますよね。次、応募しなければいいんですもんね、不満だったら、いいですと、嫌ですと。15%ルールを入れるかどうかですね。

○徳山企画官 ある閾値を超えたら協議しても、基本的には変えるのだという内容では協議かもしれないけど、変えることは変えるというルールを立てておくと。

○稲生専門委員 監理委員会としてはそういうのは。

○徳山企画官 幅が狭すぎると、主査がおっしゃったように、少なく見積もったほうが必ず勝てるということになりますと、幅はかなり大きくしておかないといけないということになるかと思います。

○関参事官 そちらの試験センターのほうのお立場としても、あまり当初の想定より受験者数が減ったとき、確かに今度は外からの指摘に対する説明の必要が生じてくるわけですよね。確かに現実問題、想定より下回ったときに、半分になったときにはそれは当然だろうという常識的なところありますけれども、2割、3割というのはやや限界的なところだと思うんですね。そうするとセンターのお立場としても、そこは閾値を設けておいたほうが、そういう事態になったときには割と安心感があるということはないんでしょうか。民間としてはあれこれ材料を上げて、できるだけ契約改定は防ごうとされると思うんですよね。

一方でコストがかかり増しになった、当初想定より受験者数が物すごく増えたというときにはいろんな材料を並べ立てて、民間のほうを変えてくれ、変えてくれと言ってくるん

だと思っんですけれども、ただ、後にあまりトラブルを招かないようにする、あるいはそちらとしてかえって困った立場にならないようにするためには何らかの閾値を設けておいたほうが安心感持てるのではないかとと思っんですけれども。

○林副試験センター長 そういうこともあって、基本的にはこういう考え方で数字がある種、我々も入札のときにその内訳書としてある程度もらえますので、そこで我々も計算はできますので、そういう中でやっていけば、数字的にはっきりします。

○関参事官 民間として応札するときに、利益というのを果たしてのせてくるかという、どうなんですか。

○鈴木調査役 具体的な形でのるといっるか、今までの私どもの仕事の入札とかで来ている場合は、大体一般管理費という中に織り込まれているようですね。ですから、そこに一般管理費が大体10から、業者さんによりますけど、30%ぐらいという形で入ってきますね。あとは、今回下がる、予想はわからないのですか、今回試験としては3回分、1年半というこゝで、短いということもありますので、そういう意味で事業者も最初にやって、あまりなれないうちに事業が終了しますので、こちらもぎゅうぎゅうと、減ったからパーンと落とせよというつもりは、短いというリスクもあるので、そんなに発動する気はないんですが、そういう意味で、多分閾値がなくても行けるのではないかと。林の論理的な考え方もありますし、と思っっているんですが。

○関参事官 そうすると、下回った場合に、そちらとして発動される、いわゆるそちらとして内々持つておられる閾値というのは多分あるわけですね。それが一般管理費、10とか15%でしたか。

○鈴木調査役 そうです。

○関参事官 それがどうなったときに発動されるというふうにお考えなんですか。民間のほう、受験者数が上回ったときには民間としては一般管理費が飛んじゃったというときに申し込んでくるということだと思っんですけど、下回ったときに、そちらとして持つておられる内々の閾値というのはやはりあるわけですね。そこはどんなところを想定しておられるんでしょう。

○林副試験センター長 固定費と変動費部分で十分、それでも利益が出てしまうような、背の高さはありますけど、②のほうですね。

○関参事官 この絵、さっきも少し議論ありましたが、真ん中の点線は民間が想定してくる受験者数ですね。そうすると民間が想定してくる受験者数は真ん中の点線だとすると、一般管理費に当たる青いゾーンというのは、このちょうど半分ぐらいなんじゃないんですか、本当は、違っんですか。この絵、この幅で今青いゾーンを引いていただいていますけど、真ん中の点線で民間が想定してきて応札してくるときに、一般管理費として彼らが計上してくるのは、この斜めの実線と一番上の金額との差のところだけですね。

○稲生専門委員 そうですね。

○関参事官 だから、ここが民間がのせてくる10とか15%の一般管理費ですね。

○林副試験センター長 それは上ぶれした場合のリスクをどう見るか、下ぶれしたときのリスクをどう見るか。どこにそれを持っていくかですね。今は上ぶれを半分と見ているからちょうど真ん中に置いているだけでして、例として、単に真ん中に置いたというだけです。

○関参事官 普通は民間が計算するときには、この変動費というのは、本当は黄色いラインじゃなくて、斜めの線沿いになってきて、想定している真ん中の点線のところの斜めの線より下が全部黄色くなって、上が一般管理費なんじゃないかと思うんですね。そうは言っても、計算上は損を出しても内々の想定というのがあって、それで上がったときの、下のことは別に心配しないでしょうけど、上がったときのリスクを内々織り込んでいると思うんですけど、応札してくる時の計算書はこの真ん中の線でぴしゃっと合うように計算してくるんじゃないんでしょうか。

もしそうだとしますと、下がったときは、一般管理費が当初の計算だと10が15%になっているのが、2割になり、3割になり、4割になりということになるので、だから、あとはそちらとしてどれだけの利益なら許せるかという、そういう世界になるのではないかと思うんですよ。

○樫谷主査 受験料は機構に入っているわけですよ。

○林副試験センター長 そうです。

○樫谷主査 だから機構としては、収入が減るわけですね、申請者が減ったら。

○林副試験センター長 はい。

○樫谷主査 一方、申請者が増えたら、収入が増えるわけですよ。機構は増えたほうがいいと、民間事業者は減ったほうがいいと、こういう何か相反することが起ってくるので、その辺のうまいこと調整ができればいいと思うんですが、機構が損して、民間事業者がぼろもうけとは言えないけど、利益が減ったほうがというのもおかしいし、逆もおかしいですね。

○徳山企画官 ちょっと透明性が、あまりにもぼやっとしていて、民間事業者も、これをどう読んでいいのかわからず、かなり悩むところで。

○樫谷主査 どう読んだらいいかわからず、ちょっとわからないですね。

○稲生専門委員 だからこの傾きは、いろんな傾きを皆さん持っているわけで、だから、そこを議論してもなかなかあれなんだけど、単純に申請者数が変数で、プラマイ15とか20とか、そこら辺で何か生じたときには見直しをすとか、そういう条項があったほうが無難ではないのかなという感じはあるんですけど、おさまりそうだというさっきのお話もあったんですけど。

○徳山企画官 ちょっとその点は……

○樫谷主査 よくこの辺はよく検討していただいて。

○徳山企画官 あと、済みません、切るつもりはないんですけど、情報開示のほうも少し修正がなされているので、引き続きこの話題でも結構なんですけれども。



○樫谷主査 17ページのところで気になっているところなのですが、いかにも会計士的で申し訳ないんですが、17ページの（注記事項）の3.の②がありますが、常勤職員がいらっしやるんだけど、退職給付の対象となる職員はいらっしやらないんですか。常勤でも退職金は出ない職員の方がいらっしやるんですか。

○鈴木調査役 常勤ではなく、嘱託という契約になっていますので。

○樫谷主査 そういう意味なんですか、嘱託だからということなんですかね。

○鈴木調査役 はい。

○樫谷主査 あと情報公開として、一般に公開するときにはこの情報でもいいんでしょうけど、入札に参加される事業者にもう少し詳細な会場に関する情報だとか、そういうようなものを個別に公開するというのはなかなか難しいですか。要するに一般に公開してしまうと色々な弊害が出るでしょうけれども、入札の事業者に限って守秘義務の契約かなんかを結んだ上で話かまわかもしれませんが、それを公開するとか、会場の情報とかいろいろなものを公開するとか、そんなようなことは。

○徳山企画官 会場費ではなくて、どちらかという、どういう受験生の張りつけ方、責任者の張りつけ方をするのかというところの……

○樫谷主査 が中心ですかね。

○林副試験センター長 それは会場というよりか、我々がどういう方をお願いしているかとか、そういうことはご説明できますね。

○樫谷主査 できますか。

○林副試験センター長 はい。今は局の職員の方をお願いしているとか、そういうことですね。

○樫谷主査 恐らくこれで見積もれるということ想定しておやりになっているんでしょうけど、事業者の方によっては、もうちょっとこういう情報が欲しいなというのがあると思うんですね、見せるに当たって、そのときに……。

○林副試験センター長 当然質問を受け付けたりしますし。

○樫谷主査 そうですね。そういうことを弾力的にやっていただかないといけないのかもわかりませんね。特に数の見積りというのは、トータルの数だけではないわけですね。張りつけの問題とかいろいろありますものね。

○徳山企画官 入札説明会のときに、必要があれば誓約書などをとった上で、過去の試験実施に関する資料を閲覧も認めるといったようなことを1行なり2行なり、実施要項のほうにお書きいただいているほかの実施要項もございまして、そういったところもお考えいただければということでございます。

○樫谷主査 これはどこでモデル事業をやったのですか。

○鈴木調査役 モデル事業は高松と那覇です。

○樫谷主査 これはほぼ同じ情報をいつているのですか。

○鈴木調査役 説明ですか、これよりももっと少なかったです。

- 樫谷主査 少なかった。
- 鈴木調査役 はい。
- 樫谷主査 それで弊害はなかったということですね。
- 鈴木調査役 そうですね。規模が小さい分だけ、会場数も少なかったものですから、その辺を見ていただいたのと、当然会場をとるのが大変なものですから、前回のとき、安定実施はということで会場をご紹介しますので、ぜひそこを使ってくださいという形をしていましたので。
- 樫谷主査 あのと、決まっていたんですね、あそこは。
- 鈴木調査役 1回目のときは決まっていました。
- 樫谷主査 数も少なかったりして。
- 稲生専門委員 今回規模が大きいですからね。
- 鈴木調査役 会場については、こちらもとれなかったら大変なので、できる限り、今あるところで、そのままぼんと渡せるわけではないんですけど、ご紹介して一緒に連れて行って、落札された業者さんとかはご挨拶とかその辺は一緒に回ってうまく引き継いでいきたいと思っております。
- 稲生専門委員 だから応募するほうからすると、要するに何人ぐらいの教室で何人ぐらい受験生がいてとか、そういうのを情報としていろいろ持って、この会場を押さえておこうとか、押さえられるかなとか、多分そういうふうにして立てていくのではないかという感じはするんですけども。
- 鈴木調査役 1,000 とか 3,000 とかの規模の会場を押さえて、それから試験室のほうを割りつけて、今も私どもでもそれで、まずとにかくマックスというか……
- 稲生専門委員 まず押さえちゃう。
- 鈴木調査役 ええ、それがとれるかとれないか、ありまして、こちらに書いているのも、秋、やっぱりだめになって、ほかの試験さんにとられているとかもありますので、まず押さえて、その中で、後で試験室の座席と表をもらって、実際に見て、この部屋使えるとか、何人入るといって割って、それで実際に結果を見ると、会場がくれた試験人数のところ結構狂っている、そういう実際の借りた後の割りつけでこうなるということで、先に何人部屋がとれたらいいなとか、そういうのはなかなか難しいです。
- 稲生専門委員 それはそうなんですけれども。
- 樫谷主査 広島あたりで、1,000 人規模の会場がなかなかたくさんないということなんですか。
- 鈴木調査役 そうですね。国立の広島大学も東広島市のほうなんで、ちょっと離れていますので、どうしても私立の枠内のところになりますので、宅建さんも私どもと同じ、大体 5,000 人ぐらいなんです。秋ですと、それだけでも 1 万人、そこにちょっと英検さんやケアマネージャーさんも入っているので、非常に会場をとるのはなかなか大変。
- 樫谷主査 あまり選択の余地がないということですね、そうすると会場については。

- よろしいですか。事務局、ほかで聞いておくことがありますか。よろしいですか。
- 徳山企画官 はい。
- 樫谷主査 これはどうですか、案の公表とか、意見募集はまだですか。
- 徳山企画官 これはまだ……
- 事務局 これから。
- 徳山企画官 まだ閣議決定のほうにのっかってなくて、ですから案の公表も、ちょっとそういうのもできずということで。
- 樫谷主査 きょうの審議で事務局で調整していただくことがありますよね。それをしていただいた上で公表してよろしいということですか、そうすると。
- 関参事官 閣議決定のまず必然性はない。
- 樫谷主査 ないんですか。
- 佐久間事務局長 ただ、閣議決定があればという前提でということですね。
- 関参事官 パブコメにかける。閣議決定を経た上で、監理委員会で正式に決めていただくという、たしかそういう順序でしたね。
- 徳山企画官 パブリックコメントのほうに移っていくということです。
- 樫谷主査 もうパブリックコメントはいいということですか、まだだめなんですか。それは構わない。
- 関参事官 閣議決定を前提としてという条件つきでかけることと想定しています。
- 樫谷主査 修正案をとりあえずつくっていただいて、その上で案の公表と意見募集については実施していただくということですね。修正案は次回の審議で結了ということでしょうか。
- 徳山企画官 そうです。
- 樫谷主査 今回はもう一度調整していただくということですね。
- 徳山企画官 はい。
- 樫谷主査 一応そういうことをございますので……
- 林副試験センター長 パブリックコメントにかけてもいいということですか。
- 樫谷主査 まだです。今のやつをもう一遍修正していただいて、今、いくつか出ましたので、そういうものを修正していただいたほうがいいですかね。
- 徳山企画官 修正していただいたものを……
- 樫谷主査 このものをパブリックコメントにかけていただくと、もう一遍ここでやりまろか。
- 徳山企画官 もちろん委員会で、委員の方々にはお送りして、ご了解を得られれば、案の公表と。
- 樫谷主査 もう一回小委員会でやります。
- 徳山企画官 案の公表後、もう一回ここでやるといった手続で1回。
- 樫谷主査 ということは、修正案ができれば公表していただくと。

○徳山企画官 もちろん了解をいただいた上で。

○樫谷主査 正式に小委員会……開かなくていいということですね。

○佐久間事務局長 ええ。

○樫谷主査 開く場合、よほど大きな修正があれば別でしょうけれども、今の中であれば、一応修正ということで、皆さんに了解いただいたら会議を開かずに案の公表と意見募集を行っていただくということですね。

ということで、(独)情報処理推進機構におかれましては、次回の審議で……次回の審議というのはないんですね、そうすると。

○徳山企画官 案の公表後。

○樫谷主査 案の公表後、調整、意見募集の結果を踏まえた上で修正をまたしていただく必要があると思いますので、次回の審議で議了できるように、今後実施していただく予定の意見募集の結果等も踏まえて、鋭意検討いただくようお願いしたいと思います。

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います。

事務局において整理をしていただいた上で各委員にその結果を送付したいと思います。

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。

どうもありがとうございました。

○林副試験センター長 どうもありがとうございました。