

第 81 回入札監理小委員会
議事録

官民競争入札等監理委員会

第 81 回入札監理小委員会 議事次第

日 時：平成 21 年 2 月 27 日（金）18:18～19:22

場 所：永田町合同庁舎 1 階第 1 共用会議室

1. 開 会

2. 議 事

1 実施要綱（案）の審議

- 企業・消費者向け教育・研修事業（（独）国民生活センター）

2 登記簿等の公開に関する事務（乙号事務）について

- 平成 20 年度に行われた民間競争入札の実施結果等について（法務省）

3 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

（（独）国民生活センター）

研修部 井口部長、千塚教務課長、吉澤主査

経理部 西経理課長

（法務省）

民事局総務課 小川課長、多田民事監査官、堀補佐官、服部係長、前田係員

（事務局）

佐久間事務局長、関参事官、森山参事官、徳山企画官

○樫谷主査 では、よろしいでしょうか。お待たせいたしました。

それではただいまから「第 81 回入札監理小委員会」を開催します。

本日は、独立行政法人国民生活センターの「企業・消費者向け教育・研修事業の実施要項（案）」と法務省の「登記簿等の公開に関する事務」について、審議を行います。

初めに、「企業・消費者向け研修事業の実施要項（案）」について、審議を行います。

本日は、独立行政法人国民生活センター研修部、井口部長に御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）の修正点などについて、御説明いただきたいと思っております。10 分程度でよろしくお願いいたします。

○井口部長 前回の小委員会で御指摘いただいた項目、あるいはポイントとなる部分につきまして、今回、全体を見直しまして、できる限りわかりやすく書き改めましたつもりです。ということで、詳細についてはこれから担当いたします、千塚から説明いたします。

○千塚課長 はい。それでは簡単に、御指摘いただいた点につきまして、御説明させていただきますとともに、改めまして前回の審議から全体の構成をわかりやすく整理させていただきました。

まず、研修目的の明確化、それから確保されるべきサービスの質ということに関してですけれども、具体的にそういった情報をどのように活用していくのかという観点から、トップセミナーにつきましては、私どもが提供した情報は、企業活動の中で活用できること。消費者フォーラムにつきましては、参加者同士の討論、意見交換の場として十分機能するといったことを、新たなサービスの質として設定させていただきました。具体的には実施要項の 1、2、8、9 ページでございます。

それから、トップセミナーの受講対象者につきましては、御指摘を踏まえまして、民間事業者の提案により、受講対象を広げることも可能とするように、修正させていただいております。

研修の開催場所でございますけれども、特に特定せず、受講者のアクセスあるいは交通の利便性という条件を設定しまして、開催都市も含めて、提案をしていただくというような形にしております。

それから入札スケジュールも、若干見直しを行いまして、従来よりも早く契約が可能なようなスケジュールにしております。

それから、前回は大きく問題になったところではございますけれども、「官と民の情報収集力の差について」は、当初はちょっとわかりにくい、ニーズ調査というような表現を使っておりましたけれども、情報収集というようなことで訂正をさせていただきまして、従来の情報収集の方法につきまして、情報開示資料の方で、具体的に提示をさせていただくように改正しました。

併せまして、公表している情報の提供については、協力をすることいたしました。勿論、ノウハウの提供という面につきましては、過去の運営マニュアルとか過去の参加実績等の情報を提供するという形にしております。

「官の入札参加部門に担当理事を含めることについて」ということで、競争上、かなり有利になってしまうのではないかという御指摘をいただいておりますけれども、私どもとしては、研修企画案のみならず、実行体制や予算の執行面も併せまして、応札者側の、私ども研修部でございますけれども、それを担当する理事、株式会社でいえば、代表取締役の承認が必要であるという観点から、担当理事の承認は必要であると考えております。

私どもの事業計画といったものは、既に公表されておまして、担当理事の関与自体が、特に有利になるとは考えておりません。

それから、「サービスの質の設定について」でございますけれども、これは前回は受講料収入というものも、サービスの質に入れておりましたけれども、それは除外しております。

受講者数、それから受講者の満足度を、それぞれの指標で測定することにいたしました。

委託費の増減につきましては、少し見直しを行いまして、少なくともすべて達成した場合、または達成できなかった場合に行うという形にしまして、減額につきましては、最低限のサービスを確保するためのペナルティとして、増額につきましては、委託費を上回った収入を折半するという仕組みにさせていただきました。

簡単ではございますけれども、大体、主なポイントは、このあたりだろうと思っておりますので、以上をもちまして、終了させていただきます。

○樫谷主査 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、御質問ございますでしょうか。

○逢見副主査 前回の指摘を踏まえまして、いろいろ修正されたことによって、かなり目的等については、明確になったのではないかと思います。その上でもう少し明らかにしたい点がございます。

企画については、初年度について企画書において、民間事業者が提案し、契約後、センターと協議して実施内容を決定するというところで、最終的にはセンターと協議の上で、実施内容の企画案は決まっていくということですが、しかし15、16ページの審査項目案の中で、企画を審査するところで、かなり企画力、実効性等について130点と高い配点があって、そこにセンターの研修目的に沿ったものとなっているかとか、そういうものが審査されますね。

そうすると、企画力で勝負して提案するんですが、最終的にセンターと協議するときに、換骨奪胎というか、そういうようなことになってしまうということはないのか。民間の企画力というのは、きちんとセンターにおいて評価された上で、決まっていくのか、そのところはいかがなんでしょうか。

○井口部長 民間の提出する企画案に対するセンターとしての評価といいますか。我々は、例えば、マスコミ公表であるとか、あるいはホームページ等で、日ごろから非常に量的にも多い情報を提供しておまして、それらをよく見ていただくことによって、我が国民生活センターが、どういう方向性で消費者問題を考えているかということについては、御理

解いただけるのかなというふうに思っております。

したがいまして、それらを総合的に判断して、この趣旨に沿うかということの評価したいというふうに考えております。

○逢見副主査 質問の趣旨は、提案した後、センターと協議して決定するというときに、いわゆるセンターの意思みたいなものが強く働いて、企画というよりはセンターの意思の方が強く出るということになりはしないかという懸念なんです。

○千塚課長 協議につきましては、例えばこういったイベントものと、第1候補の講師で決まるということが、非常に少ないものですから、どちらかというところ、そういうような観点も含めております。

例えば大物講師にアタックして、その第1候補がすんなり決まるということは、私どもの経験則からいいますと極めて少ないので、第2候補、第3候補、第4候補というふうには、できるだけ目的に沿っていくと、そういうことでございます。

○逢見副主査 わかりました。

○樫谷主査 どうぞ。

○渡邊副主査 私は研修担当理事の方について、お伺いしたいと思います。私は前回いなかったものですから、もしかしたら同じ質問を伺うことになるのかもしれませんが、今の御説明で2点あります。

1点目が、今の御説明ですと、管理職レベルまで、センターの経営方針とかいろいろ内部のことを熟知しておられるという御説明だったと思うんですけど、そうだとすると、それがわからない民間業者が入札しようと思ったら、最初から勝ち目がないんじゃないかと。そういう意味では民間事業者が本当に対等の土俵で、対等の立場で入札が可能になるような情報開示が、十分なのかどうかという点を、確認させていただきたい。

2点目が参加する側、例えば担当理事のような方まで、参加する側に加わってしまわれて、評価する側が経理部担当理事以下経理の方というふうになっているんですけど、企画の評価とかそういうものについて、本当に研修の方が一人も評価側に回らなくて、企画力とかを一体どうやって判断されるのかなというところが、素朴な疑問です。

国民生活センターかどうかわかりませんが、本当に評価する側に、そういう人を入れようと思ったら、むしろそういうトップの方が全体を見回して、評価する側に回る方が普通なのかなというふうに、ちょっと思ったりしたものですから、そのあたりのお考えを教えていただきたいと思います。

○千塚課長 1点目に関しましては、私どもは独法でございますから、当然、中期目標、年度計画を定められておまして、ある程度、当然これはホームページ等にもアップされておしますので、民間事業者さんも、その辺をごらんいただく中で、ある程度把握できるのではないかなというふうに思っております。

2番目は、正直言って厳しいところではあるのかなと。現状、私どもも議論にはなっていないところではございます。ちょっとここで、ではどうしようということ、申し上げ

げられないんですけれども。

○井口部長 今、御指摘のことは、我々もある意味では同意できる部分があると考えております。

○樫谷主査 何となくプロを素人がというと、言い過ぎかもしれませんが、評価するようなイメージになるような気がするんです。経理部は、中の方ですから全く素人ではない、全く部外者ということではないんですが、どうやってやるのかなという感じがしないでもないです。

○井口部長 御指摘のように、担当理事を評価部門の方で、対応していただくということも、我々としては改めて検討したいと思います。

○樫谷主査 担当理事は偉い人ですから、多分、担当理事だからと深いあれがあるかどうかは、むしろ経理部長以下の方の方が熟知されているとは思いますが、それにしてもちょっと何となく、理事さえここに行けばいいのかというのは、あることはあるんですけど。

どうやって評価するのかなと。これに民間の人が入ってくるわけですね。そのときにこの評価項目を見たら、民間と比較しながら、点数をつけていけないといけないんですが、理事長が上にいらっしゃる。理事長が一番上なので、思い切ってやれるんでしょうけれども、それ以下の方々、基本的に同僚ですね。どういうふうに点数を。ましてやそれほどプロでない方が、プロを評価するということになると思います。

何となく、鉛筆をどういうふうに書いていったらいいのか、迷われるのかなという気がします。私は何を言いたいのかというと、そうすると、結局センターの方が有利になってくるのかなと。

それからもう一つは、先ほど逢見委員がおっしゃったことで、最終的に協議しながらやると。これは官がやれば協議する人は、いないわけです。研修の御担当がおやりになるわけですから。

ところが、民がやったときに、結果的に官が最終的にチェックすることになるんですが、結局、官の方が上じゃないかというふうなことになるのではないかという気はするんです。

非常に難しいというのは、よくわかるんですけれども、何となくセンターが有利なような評点になってしまうのかなと。

この評点を見たときも、いろんな配分があって、理事長も含めてそうなんですけれども、官の方の点数をどうやってつけるのか。どういう点数をつければいいのか。余り厳しくてもおかしな話ですし、かといって甘いのもおかしい。

評価はどこでしたか。15～16 ページ。入札参加者の事業実施能力、これはもう整っているかと言われると、間違いなく官の方は整っていますね。企画でも、当然もうすべて官は整っているわけです。その次の16 ページも、これを見る限りは、整っているはずですね。実施体制もそうですね。そうすると、あとは金額だけの話になってくるかな。金額は確かに入札ですので、最終的にはもう入札金額だけの差になってしまっていて、評価点はどちらか

というと、官が有利で、入札価格も勿論、官が自由につけられると思いますけれど、そこ勝負になってしまう。

かつ、民間の方がもっとハンディを、点数が有利だということは、価格点を相当に下げないと取れないとか、そういうことになってしまったりするのかなという気がしますので、多分ほかの委員の方も、そういうことを懸念されているのではないかと思います。

○渡邊副主査 今お話のあった加点項目審査のところで、私自身がちょっとまだイメージができていないところがあって伺いたいんですけれども、研修の内容を2つに大別して、企業トップセミナーと消費者フォーラムに大別して考えるときに、やはりそれぞれの得意分野が民間事業者にも、もしかすると国民生活センターにも、おありになるのではないかなという気がします。

例えば企業向けであれば、どういうプレゼンの仕方がアピールするのかとか、そういうところが、消費者の方に対するアピールのときとは、ちょっと違った側面、個人を対象にする場合と違ったところがあるのかとか、そういう観点でいくと、今の審査項目は、両方に対して同じような審査項目を挙げておられて、その中で、消費者問題とか消費者に関連するのが出てくるのが、事業の実行性の2つ目のパラグラフの項目の、「消費者団体等他組織との協力体制が優れたものになっているか」ぐらいだと思うんです。

他方、国民生活センターが今までやってこられた業務を考えると、私の感じからすると、やはりもともとは、消費者問題に非常に強いというベースになる部分があって、その上で2つのタイプの企業向けセミナーと、消費者向けの活動というのが、2階の部分に載っているようなイメージをちょっと思っていました。

そうすると、事業の実行性の企画力とか、ここの部分の審査項目を、どういうふうにか考えたらいいか。ベースメントの部分がきちんとできているというのが何かあって、加えて企業向けのアピールができるとか、消費者向けに個人の方に、割ときめ細やかな説明ができるとか、その三者の関係がよくわからなくて、もしこれを具体的に当てはめる場合に、今、申し上げたようなものを分割して考えるんだとすると、そこの部分がこういう考え方をしてこういう加点項目というのが見えてこないとか、何か、民間事業者からすると、よくわからないまま、点数がどんどんどんとついていく。あるいはつかないということになるのかなという気がしました。

もしここを、もう少しブレークダウンするというか、お考えになっているところを具体的に教えていただけると、私もイメージができてくるのかなと思ったので、もしおありでしたら、教えていただきたいと思います。

○千塚課長 セットで入札にかける限りは、できるだけそんなにパラグラフを分けない方がいいだろうということで、このようにしていますけれど、例えば「消費者団体等他組織との協力体制」といっても、消費者関連団体ということでございまして、企業には企業の消費者窓口を対象にした、1つの社団法人があったりもします。他組織というのは、広く消費者関連の他組織というようなことで、御理解いただけるのではないかなと思って、

できるだけ2つをセットで考えられるようにしてきたというのが、事実ではありますけれど。

○渡邊副主査 最後の書きぶりはどうされるかは別として、考える上で、どういうふうにかんがえたらいいのか、もしかすると国民生活センターが、今までずっとやってきておられたので、言わずもがなのかもしれないんですけど、初めて伺う私たち、あるいは応札を考える民間事業者からすると、言葉にさせていただかないとわからない部分というのが、あるんじゃないかと思うんです。

書きぶりまで知っておこうと申し上げているわけではなくて、さっき言われた「消費者団体等他組織」というのも、私なんかは、この文言だけを見ると、消費者団体と、やはり受け取ってしまうところがあります。そのあたりの具体的な、例えばもともとは消費者問題にある程度何か実績があるとか、パブリケーションとかそういうものを考えておられるとか、そのあたりを教えていただくことはできないでしょうか。

○井口部長 これは非常に難しい質問でございまして、我々はおっしゃるとおり、普段から消費者問題、消費者情報に接しているという立場からすると、我々の中である種共通化できる方向性というものが、なかなか民間にはわからないというのが、実態だろうと思います。

ただ、これがまさに我々の業務のところではございまして、容易にというか、比較的そういう面では今、企業に向けて何を発信すべきか。あるいは全国の消費者団体にどのようなメッセージを伝えるべきかということについては、我々は普段の日常的な業務の中から、おのずからある程度の方向性というのが出てくるということは、事実なんです。

そこをどうブレークダウンするかということになると、正直言ってなかなかちょっと、どういう表現があり得るのかということについては、今、思いつくものではないんですけども、そのあたりのところは、今後検討したいと思います。

○渡邊副主査 恐らく評価される方が、生活センターの、まさに理事長を初めの方だとすると、懸念するのは、評価する側と応札する側の、生活センターとして応札する。たくさん何者か応札する中の、2者だけが同じ感覚を共有して、同じベースを共有して、ほかの者が共有していない。少なくとも共有する取り掛かりというか、それをしていない状態で、一斉にふたを開けて、さあどうですかというのが、フェアだというふうに、後で評価されるかどうか、そこなんです。

そこは、いろいろな御経験を積み重ねられて、やっていない者が言葉だけで理解するというのが難しいというのは、わかるつもりなんですけれど、今申し上げたような観点で、少し最後の書きぶりはまた別として、こういうことなんだということがもしおありになれば、教えていただければと思った次第なんです。

○千塚課長 そこは非常に今、苦しんでいるところではございまして、私ども研修部は、応札部門ですので、ここですべての、果たして評価のところまで、どこまで踏み込めるのか、非常に苦しんでいるところなんです。

○樫谷主査 変な話、勤務評価を自分で決めるようなことになりますからね。

○千塚課長 そうなんです。苦しんでいるところなので、ここで具体的にというのが、むしろこんな席で私どもが、応札部門がそういう考えを述べていいものかということであって、非常に苦しんでいるところであります。

双方の情報遮断をかなりシビアにやらなければならないので、感想でございますけれども、そんなところでございます。

○井口部長 一方で我々は、先ほど言いましたように日常的な業務の中から、今、伝えるべきメッセージは何かということについて、普段からそれを検討しているわけですが、逆に言えば、民間といいますか、事業者側の視点で消費者問題をとらえ直すと。

特に企業セミナーについては、我々消費者視点という面では、確かにそれを業務としているわけですが、経営的な面とか経済全体の環境における消費者対応のあり方とか、そういう面については、むしろ民間の方がより優れたものを持っているのではないかというふうに思っておりますので、そういう面での企画力の競争ということは、あり得るのではないかというふうに思っております。

○樫谷主査 どうぞ。

○逢見副主査 今の渡邊委員の質問とも関わりますが、44ページの様式8で、消費者団体等との研修に当たって協力体制をとることで具体的に記載してもらうんですが、これは何を求めているのかというのがわかりません。要するに企業セミナー、あるいは消費者フォーラムをやる際に、どこかの他団体と協力して研修業務を行うということ求めているわけですが、こういうのがあると、加点されるということなのかなと理解をしましたが、果たして、それはどのくらいの評価になるのかなという感じがしています。

企業セミナーであれば、別にこうした他団体法人との研修の協力がなくても、企業のトップを相手に、どういうメッセージを伝えるかということが、求められるんですね。

消費者フォーラムは、2ページを見ると、一般消費者、消費者団体、民間非営利、学識経験者、行政、学生等、幅広く対象にしている消費者活動についての、情報提供という趣旨ですね。

そうすると、ここで協力を受ける具体的な内容ということで、センターの研修業務の具体的な教育内容を書くことと、実際にやろうとしている企業セミナー、消費者フォーラムがどうつながるのかというところが、ちょっとよくわからなかったというところがあります。

○井口部長 私どもの意図としましては、やはりそういった消費者関連組織、数があります。私どもは日ごろお付き合いをしておりますけれども、そういうところとの連携があった方が、私どもの期待するものにこたえていただけるのではないかなというふうに考えて、入れておりますのですけれども。

○樫谷主査 消費者関連団体はたくさんあるんでしょうけれども、主なものはどれぐらいあるんですか。

○井口部長 企業ですと、先ほども申しました社団法人、消費者関連専門家会議、通称 A C A P と消費者関連の部門の全国の組織でございまして、かなり信頼の置ける非営利の団体がございます。

その他、消費者関係では、今はかなり消費者教育というものも注目されています。それに向けて財団法人消費者教育支援センターですとか、それから勿論、消費生活相談の分野では日本アドバイザーコンサルタント協会、全国消費生活相談員協会、そういった常日頃私どもが連携をさせていただいているところは、単なる消費者団体のほかにたくさんございます。

○樫谷主査 変な話ですけれど、例えばセンターのほかに、3社か4社か5社かわかりませんが入札されるといったとき、御社も入札されて、Aという団体を使いたいと。今度は別の甲というのが入札したと。それが甲も乙もどこも同じように使ってはいけないわけですか。

例えば、極端に言えば、団体が5社しかなかったら、そうすると横の関係になっていないといけないのか。入札するところは、例えば一番いいと思うところを使うのが、一番いいわけですね。たまたまAという消費者団体に集中しちゃうと。それでも問題はないんですか。

無限にあればいろんな、また同じであれば、そういうことは要らないかもわかりません。余りたくさんない中で、ここが一番いいというところが、例えば2社あったと。2社同じ名前を書いたということは可能なかどうかですね。1社が手を挙げたら、例えばセンターがお願いすると言ったときには、もうそこはほかのところには手は挙げられないのか。それはどんなふうに考えたらよろしいのでしょうか。

○井口部長 勿論それは何社であろうと、それは構わないと思います。消費者関連団体というのは、企業関係でいえば、広くとらえれば、いろいろ、例えば P L センターであるとか、ヒープ協議会であるとか、いろいろございます。日常的にそういう関連団体と、どういつながりを持っているかということが、非常に今後、事業を運営、企画していく上で重要になってくるのではないかとこのように考えておりまして、そういう項目を挙げているということになります。

○渡邊副主査 済みません。先ほどの御説明と今の御説明で、今後役に立つというか、重要だとおっしゃる。どういうふうに、この連携を使われるのかというのが、私にはやはりよく見えてこない。しかし、例えば動員してもらいたいのか、あるいは今、消費者はこういう点に関心を持っているというときに、意見を聴取するために重要なのか。何のために重要で、何のために役に立つのかということが、私はちょっとよく見えてこなくて困っています。

単に動員ということであれば、ほかにメディアを使うとか、いろんな代替手段があるわけですね。どういう点に関心を持っているのかということであれば、それについてもまた代替手段があり得るわけですね。

そこがよくわからないまま、何と空く重要だというふうに言われると、今、既にいろいろビジネスというか、これまでの御経験で、まさに国民生活センターだからこそ持っておられるようなコネクションが、おありのところはいいかもしれないんですけど、民間でこれを受けるために、さあ自分たちは何をやっていけばいいのかというところからすると、どういう関係が必要なかわからないまま、とにかくこういうところは関係がある、ないということを書かざるを得なくなるのかなと思うので、教えていただきたいんですけど。

○千塚課長 あくまでもセンターの事業目的、設立目的とか本研修の事業目的に沿っていただけるようにということで、こういった組織との連携協力体制を、1つの要素にして把握させていただくということでございます。

○渡邊副主査 ということは、この応札してきた民間事業者が、消費者問題にどのくらい関心を持っているかということをはかる指標ということですか。

○千塚課長 言ってみれば、そういうことになるかと思います。

○逢見副主査 そうですか。この13ページの(5)事業実施企画書の中で、具体的な協力体制の有無を書くのが、様式8でしょう。これは実際に、事業実施するに当たって協力するということですから、まさに人を呼ぶとかそういうことを意味しているのではないかと、僕は読んだんですけど、そうじゃないんですか。

○千塚課長 少なくともこれをつくったときの思い出しますけれども、動員とか、それはないよりはあった方がいいんですけども、これによって動員をしてくれとか、そういう視点ではとらえておりませんでした。

○渡邊副主査 それで何のためなんでしょうか。動員じゃないとして、そうすると、さっき言われた指標でもなく、実際に講師を呼んでくるときに、協力してくれるかどうかという、そういうお話ですか。

○千塚課長 先ほども申し上げましたけれども、あくまでも事業目的にかなうということで、こちらに協力体制があるかないかということ聞き出すということでございますけれども。

○井口部長 全国消費者フォーラムは、主に全国の消費者団体、グループで消費者活動をされている方々の発表討論の場ということになります。企業トップセミナーは、勿論、企業の消費者志向の向上ということで、トップ、経営者層を中心とした啓発といいますか、そういう場です。

いずれにしても、日ごろより、そういう消費者活動に携わっている団体とか、あるいは機関とかなり接触をしているというか、長い付き合いをしているところから信頼されるということが、事業の成果につながってくると考えておりますので、全く無関係でいきなりこの事業をとということになると、やはり支持されるかどうかという部分について、不安を我々としては感じるという面が、正直なところです。

○樫谷主査 今、部長がおっしゃったのは、13ページの上の(エ)現状のところの③がありますね。ここにそういう実績だとか、「消費者を支援する機関や大学等」と書いてあり

ますが、このことがあれば、それはもう協力体制というのは、そういう立場に入札をして、そして入札に勝ったとしたら、逆にそういう協力体制が、今まであってもなくても必ず、けんかしてもらったら困るわけですね。自動的に③はついてくるものではないか。今まである、ないというのは、あった方がいいに決まっていますが、そんなに重要ではない。むしろ上の方の（エ）③がちゃんと実績としてあればいいというのは、こういうことをやろうと思えば無視してはできないので、現状、協力体制が今ある、ないというよりも、それは逆に言うと入札して勝った方は、センターの御紹介で、ちゃんとパイプをつけてもらわないといけないのかなという気がするんですけど。

もし今まで1つしかなくても、勝てば、当然あらゆる消費者団体といろいろお話、接触していただかなければならないわけですね。センターはもともと強力体制はできていると思うんですけど、それ以外の方ということですね。

○井口部長 確かに御指摘の部分、納得できる部分がありますので、これは必ずしもそれを評価する、審査するというよりは、当然についてくるものだというふうに考えてよろしいかと今、思います。

○樫谷主査 これはどうですか。次があるので時間が来てしまっているのですが、今の論点なども含めて、ほかのところも若干あるので、後でまた委員としての疑問も含めて、事務局でちょっと調整してもらえますでしょうか。よろしいですか。申し訳ありません。

かなり時間が来てしまいましたので、本日の審議はこれまでとさせていただきますと思います。

そのほかに、何か確認すべき事項はありますか。

○逢見副主査 1点確認したいのは、トップセミナーの開催が1回を基本として、2回も可能ということで、マックス2回ということになるわけですね。もし仮に民間が3回やりたいという企画提案が出てきたら、それは全く受けられないものなのかどうか。2回ということの意味なんですけれど。単に委託費の支払いの問題だけなんですか。

○井口部長 1回が基本ということで、これまでの企業トップセミナーの実施例を見ていただきましても、常に年1回という形でやっております。経営者層を対象としているということから、そう頻繁には研修は受講できないだろうというのが、そもそもでございます。

経営者層というのは非常に多忙だということから、少なくとも年1回ぐらい、この研修を受けていただくという趣旨で、1回の実施ということをやってきました。

我々も今後、市場化ということで、例えば民間事業者がこれを企画運営するという事になった場合に、そうは言っても我々として協力、あるいは必要な面においてチェックしていくということもあるかと思っておりますので、そういう意味では回数が余り多くなると、それが対応できないという部分は、正直言ってございます。

更に言えば、我々の独立行政法人の中期計画において、企業セミナーというのは、我々の重点的な研修事業である相談員対象とか、行政職員対象のものではないということから、

実施比率というものが制約を受けております。その面からも2回という形で提案させていただきました。

○樫谷主査 よろしいですか。そういうことも含めて、事務的にももう少し、いただきたいと思います。そういう意味では、もう1回やって意見募集でよろしいですか。

○事務局 はい。

○樫谷主査 それでは、意見募集の前にもう一度、いつぐらいになるんですか。まだわからないですか。スケジュールを前倒ししていただいたので、できるだけ早目にやった方がいいと思います。できるだけ早目に詰めていただいて、次の審議を終わって意見募集をしていただくということで、よろしくお願ひしたいと思います。

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、事務局までお寄せいただきまして、事務局において整理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。

本日はどうもありがとうございました。

(独立行政法人国民生活センター関係者退室)

(法務省関係者入室)

○樫谷主査 大変お待たせいたしました。前のものが押して済みません。

続きまして、「登記簿等の公開に関する事務について」、審議を行います。

本件につきましては、実施要項案審議の中で、入札結果等について法務省から御報告いただくことを確認しておりましたが、このたびすべての落札者が決定したということですので、本日ヒアリングを実施することといたしました。

本日は、法務省民事局小川総務課長に御出席いただいておりますので、平成20年度に行われた民間競争入札の実施結果等について、10分程度で御説明いただきたいと思います。よろしくお願ひします。

○小川総務課長 法務省民事局総務課長の小川でございます。本年1月5日付けで、前任の團藤の後任といたしまして着任いたしました。引き続き、よろしくお願ひいたします。

それでは、「平成20年度登記簿等の公開に関する事務の民間競争入札実施結果について」、御報告申し上げます。

まず最初に私の方から、入札の結果について、総論的に御報告申し上げた後、担当者から入札の結果などの詳細について、お手元に準備しております資料に従いまして、御報告申し上げたいというふうに思っております。

それでは、御報告いたします。

本年度の入札は、延べ36局において実施いたしました。応札事業者は19事業者、延べ141事業者であり、いわゆる一者入札はございませんでした。

この入札の結果、財団法人民事法務協会が15局、ATG company株式会社が10局、日本コンベンションサービス株式会社が5局、株式会社総合人材センターが3局、テックソフトアンドサービス株式会社、株式会社文化コーポレーションそれからテンプスタッフ株

式会社の各社がそれぞれ1局で落札いたしました。

昨年度の入札では、22局中21局で、財団法人民事法務協会が落札する結果となりましたが、本年度は、今申し上げましたように、財団法人民事法務協会を含めて7事業者が落札する結果となり、実施要項の見直しや周知、広報の充実などによって、多様な民間事業者の参入を実現できたものと考えております。

落札した事業者とは、既に契約を締結しておりまして、現在は各局において、本年4月からの円滑な委託業務の実施に向けて、窓口責任者に対する研修を実施しているほか、受託事業者が実施する研修に対しましても、登記に関する知識の習得ですとか、端末操作の指導など、最大限の協力を行っているところでございます。

それでは、本年度の入札の結果などについて、担当者の方から御報告申し上げます。

○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、お手元に御用意いたしました資料2に沿いまして、かいつまんで入札の実施経過並びにその結果について、御報告申し上げます。

1ページをご覧ください。まず「1 民間事業者の入札参加を促進するためにあらかじめ講じた措置」についてですが、1つ目は「アンケート調査及びヒアリングの実施」です。実施要項策定の参考とするために、新たな取組みとして、昨年2月に昨年度の乙号事務民間競争入札参加事業者を対象にアンケート調査を実施し、4月には回答いただいた数社に対し、ヒアリングを行いました。

2つ目は、「現地見学会及び業務説明会の開催」です。これも、今年度新たに講じた措置ですが、民間事業者が委託業務の概要を具体的に確認できる機会を確保するため、昨年7月に入札対象庁135庁全庁において現地見学会を開催したほか、8月には本年度から既に包括的民間委託を実施している10庁において、業務説明会を開催いたしました。

このほか法務省ホームページでの情報提供や、関係諸団体に対する会員への周知・広報依頼を行いました。これらは昨年度も行っているものでありますが、関係諸団体の依頼につきましては、昨年度は10団体であったところ、本年度は15団体に増やして依頼をいたしました。

2は省略しまして、次に「3 入札説明会・現地説明会の実施」についてです。昨年8月、入札説明会については、入札を実施する法務局・地方法務局の本局において、また現地説明会については、入札対象庁において実施しました。

参加した事業者数は表のとおりであり、要請により資料送付した事業者を含め、67事業者、延べにすると283事業者でした。

次に「4 民間事業者の競争参加資格」についてです。昨年度の入札参加資格は、全省庁統一資格において、「役務の提供等」のAまたはB等級としていましたが、本年度は多様な民間事業者の参入を確保するため、これらの等級に加え、「『役務の提供等』のC等級に格付けされている者で、本件競争入札に係る役務の提供と同等以上の仕様の役務の提供の履行実績を有することを証明できる者」にも入札参加を認めることといたしました。

5は飛ばしまして、次に「6 提案書の受付」についてです。

昨年度は、提案書の作成期間を1か月以上の期間としていましたが、創意工夫を発揮した詳細な提案書の作成ができるよう、本年度は入札説明会及び現地説明会を実施した日から2か月以上の期間を確保しました。

提案書の受付結果は、表のとおりであり、すべての法務局・地方法務局において、複数の事業者から提案書の提出がありました。

全体としては、提案書提出民間事業者数は21事業者、延べにすると147事業者でした。

7は省略いたします。

次に「8 提案書の評価」についてです。評価委員会は、入札を実施する各法務局・地方法務局ごとに設置しており、評価委員会の委員は、すべて学識経験者等の外部委員としています。委員数は、昨年度は3名としていた局が多かったわけですが、貴委員会から経営感覚に優れた評価委員がいた方がよいという御指摘をいただきましたので、本年度は原則として4名の委員構成とするとともに、商工会議所役員など、司法書士、土地家屋調査士という、登記の大口ユーザー以外の委員を、過半数以上とするように配慮しました。

各局ごとの当該委員の職業及び人数は、表のとおりです。これを職業別に見てみますと、大学教授等が28%、司法書士、土地家屋調査士が20%、弁護士が18%、公認会計士が14%、その他が20%となります。

次に6ページであります。評価の方法は、必須項目審査における評価は、昨年度と同様に評価委員の全会一致によることとし、4つの評価項目を満たしているか否かを審査し、すべて満たす場合は合格として、基礎点300点を与え、1つでも満たさない場合は失格としました。

加点項目審査における評価は、貴委員会から、評価の客観性、公平性が確保されるように評価基準を明らかにすべきではないかという御指摘をいただき、本年度は各評価委員が、4つの加点項目ごとに提案書の内容を審査して、表1の採点基準により採点を行い、各評価委員のポイントの合計を表2に当てはめることにより、当該加点項目の評価を決定し、加点項目ごとに定めた加点得点の表に当てはめて加点を与えることを、実施要項において明示いたしました。

次に「9 入札への参加（応札）状況」についてです。

応札した民間事業者数は、表のとおりであり、1者のみの入札参加となった法務局、地方法務局はありませんでした。全体の応札民間事業者数は19事業者、延べにすると141事業者でした。

なお、入札に参加した民間事業者の競争参加資格は、8ページの上段の表のとおりです。

C等級に格付けされている2事業者については、いずれも本件競争入札に係る役務の提供と同等以上の仕様の履行実績を有すると認められたことから、入札参加を認めたものです。

最後は「10 入札結果」についてです。

落札者については、入札を実施した法務局・地方法務局のホームページで公表しており、実施要項に定める落札者の氏名若しくは名称、落札金額、落札者の決定理由並びに提案された内容のうち具体的な実施体制及び実施方法の概要は、法務局ホームページ及び法務省ホームページで公表」しております。

入札の結果は、8ページの札幌法務局から最後48ページ的那覇地方法務局まで、記載のとおりです。

8ページの札幌法務局を例に記載内容を若干御説明しますと、まず(1)に落札者の名称、(2)に契約金額、(3)に予定価格を記載しています。(4)の総合評価結果につきましては、この入札が除算方式による総合評価落札方式を採用していますので、「提案書の評価点」を「入札金額」で割り戻した値が「総合評価点」ということになり、この総合評価点が最も高かった入札者が落札者となります。

(5)の「各評価委員別の加点ポイント」及び(6)の「評価点内訳」は、(4)の総合評価結果の「提案書の評価点」、札幌局のA T G company 株式会社の例で言えば「330点」が導き出された根拠を示すものです。具体的には(5)の「各評価委員別の加点ポイント」は、事業者から提出された提案書に対して、各評価委員が4つの加点項目ごとに、0～3の範囲でつけたポイントです。

また(6)の「評価点内訳」は、(5)の加点ポイントによって得られた加点得点と基礎点の内訳及びその合計点を示しています。

なお、津、岡山、熊本及び宮崎の各地方法務局においては、低入札価格調査を実施しており、このうち津局と岡山局については、総合評価点の次順位者を落札者としています。

落札結果を若干分析してみますと、最低価格で落札した入札は、36入札中21入札であり、最低価格ではない者が落札した入札、いわゆる逆転現象での落札は15入札でした。

この15の事業者別内訳は、財団法人民事法務協会が10入札、日本コンベンションサービス株式会社が4入札、テンプスタッフ株式会社が1入札でした。

次に本年度の実施要項の見直しは、どのような影響をもたらしたかについて見てみますと、今回入札資格を拡大したC等級の事業者である株式会社総合人材センターが、熊本、大分、宮崎、の3局で落札しています。

また本年度は、基礎点と加点の割合を「1対1」から「2対1」に変更したところですが、本年度の入札において、仮に基礎点と加点の割合が、昨年度と同様「1対1」と仮定した場合には、財団法人民事法務協会が6局多い21局、A T G company 株式会社が5局少ない5局、日本コンベンションサービス株式会社が1局少ない4局、株式会社総合人材センターが同数の3局、株式会社文化コーポレーションが同数の1局、テックソフトアンドサービス株式会社が同数の1局、テンプスタッフ株式会社が同数の1局となります。

経費面について、2年分の経費削減効果を見てみますと、「落札金額」と「従来の実施に要した経費」、この経費は「退職給付費用を除いた人件費と委託費の合計額」でありませんが、これらを比較しますと、約26億円の経費削減効果が認められます。

以上、入札の経過と結果について、御報告させていただきました。

最後に、本日配布させていただきました資料について、1点だけ御説明します。資料Bの3をご覧ください。本年度は貴委員会からの御意見を踏まえ、各評価委員に提案書を評価する際に、各評価項目ごとにコメントを付していただき、希望する入札参加事業者に対して、当該事業者の提案書に付された評価委員のコメントを通知したところであり、この資料は、その評価委員のコメントを法務局別、事業者別に取りまとめたものです。

なお、入札参加事業者、19事業者のうち、15者から希望がありましたので、評価委員のコメントを通知しました。

以上が配付資料の説明です。報告を終わります。

○榎谷主査 ありがとうございます。ただいまの御説明につきまして、何か御質問、御意見ございますでしょうか。

○渡邊副主査 先ほど御説明があった中で、逆転現象が起きている事例の御報告があって、私も今、配付していただいた資料を拝見しているときに、価格が低くても負けている例で、別に民事法務協会を名指しするつもりはないのですけれど、やはりちょっと気になったところです。

勿論、評価委員会の方で、きちんと調査され、評価された上でのお話ではあるんですけども、拝見すると、随分加点のところの点の開きがすごく大きいものと、余りない法務局と、結構ばらつきがあるような気がします。

このあたりの逆転した場合の検証という変な言い方ですけど、例えば評価委員会で逆転するときには、もう1回見てみましようかというようなことでやっておられるのか、1回評価したら、逆転していてもそのまま行きますということなのか、ちょっと教えていただけたらと思います。

○多田民事監査官 御説明します。点数は、札入れの前につけます。その持点を踏まえて、その事後に札入れがありますので、幾らで出てくるかわからないわけで、入札のそのタイミングで、事前に持っている持点を、そのとき提出された価格で割り戻します。今、委員がおっしゃったような事後に見直すというような作業は、システムのできません。自動的に点数で決まるということでございます。

○渡邊副主査 わかりました。

○榎谷主査 結論から言うと、かなりばらけたので、前回よりもいろいろ御指摘いただく分が少ないのではないかと思うんですけども、逆に考えると、いろいろ見ていると、かなり価格で入札されたところもあるように見えます。

したがっていずれにしても、目的は一定の質をちゃんと確保するということが、非常に重要でございますので、偽装入札と言われてはいけないんですけど、少し範囲を広げていただいて、こういう結果になっているということでもありますので、各法務局のいろいろ陰ながらの御支援も、是非必要なのではないかと考えています。

その辺も、御配慮いただけるような形で、最終的に2年が無事に、一定の成果が上がる

ように、是非、御協力いただけたらと思います。

その辺ひとつ、よろしく願いしたいと思います。

事務局から何かございますか。よろしいですか。

それでは、これで終わりたいと思いますので、よろしく。

また次回の件もありますので、またこれを御参考にさせていただいて、更によりよい実施要項案ができるように、よろしく願いしたいと思います。

どうもありがとうございました。

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。

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。引き続き、事後打合わせをいたします。