

第127回入札監理小委員会 議事録

内閣府官民競争入札等監理委員会事務局

第127回 入札監理小委員会議事次第

日 時：平成22年6月11日（金）19:05～20:10

場 所：永田町合同庁舎1階 第1共用会議室

開 会

議 事

1. 実績評価（案）等について

- 中央実習センターの管理・運営業務（自動車検査（独））
- 自動車検査用機械器具の保守管理業務（自動車検査（独））

2. その他

閉 会

<出席者>

（委 員）

樫谷主査、渡邊副主査、稲生専門委員

（自動車検査独立行政法人）

企画部 三上部長、清水参事役、研修課 栗原課長、業務部技術課 小林課長

（事務局）

山西参事官

○樫谷主査 それでは、ただいまから第127回入札監理小委員会を開催いたします。

本日は、自動車検査独立行政法人の「中央実習センターの管理・運營業務」及び「自動車検査用機械器具の保守管理業務」の実績評価（案）等について審議を行います。

はじめに、「中央実習センターの管理・運營業務」の実施状況及び実績評価（案）についての審議を行います。本事業につきましては、平成21年4月から平成22年3月までの2年間の契約期間として、民間競争入札により事業を実施しているところでございますけれども、まず、事業の実施状況につきまして、自動車検査独立行政法人 企画部 三上部長においでいただいておりますので、5分程度で御説明いただきたいと思います。よろしく申し上げます。

○三上部長 自動車検査独立行政法人の三上でございます。

それでは、資料1に基づきまして、簡単に御説明をさせていただきます。

この中央実習センターの管理・運營業務につきましては、日国サービス株式会社グループが受託をいたしました。「達成すべき質の達成状況及び評価」でございますが、「快適性の確保」につきましては、主としてアンケート調査によりまして確認をしております。アンケート調査は、99.5%の回収率でございますが、満足度については92.8%ということで、測定指標としておりました80%以上を大幅に上回る満足度が得られております。

そのほか「品質の維持」、2ページの「確保すべき水準の達成状況」については、それぞれ実施要項に定められました測定指標につきまして、業務報告書等から我々が確認をいたしましたところ、すべて適切に実施されているという状況でございます。

また、3ページになりますけれども、「実施経費の状況及び評価」についてでございます。直近で、ほぼ同じ業務内容でありました平成20年度と今回、市場化テストで、平成21/22年度の2か年間の通年契約をしておりますので、こちらの方を今回の契約を半分にいたしまして比較をいたしましたところ、削減率としては、△13.1%ということで、単年度当たりで約300万円ほどの経費の節減効果があったと評価できると考えております。

次に「競争状況及び評価」でございますけれども、入札参加希望者は2者あったのですが、最終的にそのうちの1者は、入札参加資格の必要要件を満たしておりませんでしたので、最終的に1者が応札ということで決まっております。

これにつきましては、最終的に1者応札ということはございましたけれども、施設の管理・運営に係る契約を一括して行ったことによりまして、契約事務を軽減することができたというようなこと。また、従来、随意契約をしていた契約も多数あったわけですが、これらも含めて競争入札に移行できたということで評価できると考えております。

今後は、当法人といたしましては、一層の競争性の確保に向けて、新規参入を促すための情報提供等を幅広く行うなど、努力を継続して参る所存でございます。

次に、「民間事業者からの改善提案による改善実施事項等」でございますが、今回の民間事業者からの改善提案によりまして、食堂がこのセンターの中にあるわけですが、食堂の空調関係の定期点検の清掃とか、また、食堂の厨房から排出される食用油の油水分離槽の清掃を追加実施するなど、適切な措置がございました。また、昨年9月には、この八王子地区でゲリラ豪雨というような激しい雨があったのですけれ

ども、その際、雨水マスが詰まったものを早急に除去する等によりまして、雨水被害の拡大を防止するというようなこともございました。

最後、4ページでございますが、総合的な評価としては、「全体的な評価」ということで最後に書かせていただきましたけれども、経費が1割以上削減されたことに加えて、改善提案も適切に行われたということで、効果的な管理・運営が行われているというふうに考えております。

5ページには、アンケートの詳細を別紙で付けさせていただきました。

以上でございます。

○榎谷主査 ありがとうございます。

続きまして、同事業の実績評価（案）につきまして、内閣府より御説明をいただきたいと思っております。5分ぐらいをお願いします。

○公共サービス改革推進室 内閣府の実績評価（案）の報告を申し上げます。

まず1ページ目、「I 事業の概要等」真ん中の評価欄でございますが、「業務内容」は、ただいま御紹介のありましたとおりでございます。「契約期間」は2年間、「受託事業者」は日国サービス株式会社グループ、「契約金額」は、ここに記載のとおりでございます。「確保されるべき質・水準の設定項目」としましては、①番目にアンケート、②番目に、品質の維持に係る重大な事故の不発生でございます。③番目に、各業務について、確実な履行がなされることでございます。

2番目に「受託事業者決定の経緯」としましては、2者が参加し、うち入札参加資格を有していたのは1者であった、という経緯でございます。

1枚おめくりいただきまして、「II 評価」でございますが、まず、真ん中のアンケートの実施結果としましては、ただいま御報告がありましたとおり、80%以上という目標をクリアしているという状況でございます。ですので、「(イ) 評価」に記載のとおり、アンケート結果は適切なものであり、2番目に、自由記載での指摘に基づき改善が行われるなどのフィードバックも行われていたと評価が可能であると考えております。

品質の維持及びそのほかの運営業務の実施状況でございますが、これは重大事故の発生件数が0件であり、(イ)の「評価」としましては、適切に実施されたものと評価できると考えてございます。ウとしまして、実施要項に記載のない業務についても、改善提案に基づき実施がなされ、かつ、豪雨時の対応等、事業者の創意工夫が発揮されている状況であると評価できると考えます。

2番目に「実施経費」の状況でございますが、ただいま御報告がありましたとおり、削減率は13.1%であるということで、コスト削減に成功しているという状況でございます。

4の「評価のまとめ」でございますが、①として、質・水準は、目標を達成していること。②として、改善提案に基づいて業務が実施されるなど、事業者の創意工夫が発揮されていると評価できること。③番目ですが、新規業務の追加があったにも関わらず、経費について13.1%の削減になっていること。④番としまして、契約事務の効率化が達成されたこと。これらの点は、質の向上、経費削減の観点から評価が可能であると考えてございます。

一方で、今後の改善点といたしましては、入札参加希望者2者、入札参加資格を満たしていた者が1者という状況については、改善の取組が必要であると考えられます。次回の入札の実施に当たっては、検査法人

におかれて積極的な取組をお願いをしたいというのが評価のまとめでございます。

以上でございます。

○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、御質問・御意見いかがでしょうか。

○稲生専門委員 今回、2者の応札で、結局、1者しか資格要件が満たされていなくて、その方たちがお仕事をされたということで、結果的には、経費面についても、また、質の面でも、想像以上に仕事をされたということでよかったのではないかというふうに思います。ただ、今後、何とか情報開示等をしていただいて、参加者がより多くなればいいなというふうに願うばかりです。業務的に拝見したところ、勿論、専門的なことを私全部わかりきっているわけではありませんけれども、施設警備とか、清掃とか、保守・点検といったような、恐らくいろいろな業者さんであれば入って来たいような業務ではないかなというふうには思っておりますので、一部では、場所があまりいい場所ではないというロケーションの関係もあるかもしれませんので、そこらへんは仕方ない部分もありますけれども、より広報をお願いをしたいなと思っています。

価格についてなんですけれども、勿論、業者さんが自分で納得されて入れているわけですから、結果的に、この金額ではきつかったとか、そこらへんはいかがでしょうか。つまり、予定価格の算定で何か競争制限的なことがなかったとか、反省も踏まえてなんですけれども、そこらへん価格的に何かお話しみたいなことはございましたでしょうか。この契約金額は大分勉強させていただいているんですとか、そこらへん日国サービスさんあたりからお話しみたいなものがそちらの方に行っているのでしょうか。

○三上部長 最後の御質問については、正式なお話は特にないのですが、少し雑談的に伺ったところでは、本件は、説明会を開いた際には、10者以上集まっておられました。日国サービスさんは、是非取りたいというお気持ちで臨まれたということをお伺いしております。ですから、説明会には多数参加されて、確かに業務内容的には、特別な要件はございませんので、多数の方に御関心をいただいたところでございますけれども、ロケーションの問題とか、その他の関係で、最終的には希望者2者という形で、最終的には、さらに、その1者は資格要件をちょっと満たしてない部分がございますので、1者応札という形になりましたけれども、これについては、先ほどお話があったとおり、次回の入札においては、さらに前広に情報提供することによって、複数応札を実現できると我々としては考えておりますし、そのように努力を続けてまいりたいと思っております。

○稲生専門委員 期間については、今回は2年間ということで実施されているのですが、もう少し長くするとか、そういった検討は難しいのでしょうか。そうすると、計画がもう少しまとまってくると思いますので、若干小さいかなという感じもするので、もう少し大きめの案件にすることによって参入者を増やすという方法もあるかもしれませんが、そこらへんはいかがでございますか。

○三上部長 ただいまの点につきましては、現在の入札実施要項を定めさせていただく際に、今、当法人の中期計画がございますけれども、中期計画の期限が、ちょうど22年度末で中期計画が切れるということで、そのへんの関係もございまして、中期計画の期限である22年度で一旦契約を切らせていただくということで、御説明させていただいて、こういう形になった経緯がございます。

おっしゃるとおり、できるだけ長い期間の方が、より新規参入等を促すには有利だと考えておりますので、23年度から新しい中期計画が開始されるのに合わせまして、現在、中期計画についてはこれから策定とい

うこととなりますけれども、基本的には中期計画は5年間程度のものになると考えておりますので、その場合には、次回の契約では、5か年の複数年契約という形で入札を行いたいと考えているところでございます。

○榎谷主査 ありがとうございます。何かございますか。

事務局は何かありますか。よろしいですか。

それでは、時間となりましたので、「中央実習センターの管理・運営業務」に関する審議は、これまでとさせていただきます。

内閣府におかれましては、本日の審議を踏まえ、本評価（案）について、自動車検査独立行政法人とさらに協議を行っていただきまして、その結果を当小委員会まで御報告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、本件に関する監理委員会への報告等におきましては、私に一任いただきたいと思いますが、よろしいでしょうか。

（「異議なし」と呼ぶ者あり）

○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。本日はどうもありがとうございました。

続きまして、「自動車検査用機械器具の保守管理業務」の実施状況及び実績評価（案）についての審議を行います。

本事業につきましては、平成21年6月から平成23年3月までの1年10か月間の契約期間として、昨年、民間競争入札を行いました。不落となってしまったため、随意契約により民間事業者が事業を実施しているところでございますが、まずは、事業の実施状況について、引き続き、三上部長より5分程度で御説明いただきたいと思いますが、よろしく申し上げます。

○三上部長 それでは、資料2に基づきまして、簡単に御報告させていただきます。

当事業につきましては、安全自動車株式会社グループが受託者となっております。

そして、「業務の実施に当たり確保されるべき質の達成状況及び評価」につきましては、実施要項に定められましたそれぞれの測定資料、これは数値で判定するようになっておりますけれども、こちらの1ページの下の方に一覧表を付けておりますが、21年の6月から今年の3月までの状況につきましては、それぞれの期間における数値目標を達成しているという評価でございます。

それから、2ページにお進みいただきまして、業務の質の確保ということでございますが、こちらも実施要項に定められましたそれぞれの内容につきまして、業務報告書の内容等を当方で確認しましたところ、すべて確実に実施、適切に実施されていると評価しております。

次に、2ページの真ん中から、「実施経費の状況及び評価」でございますが、現在、21年、22年と1年10か月間の契約になっております。定期点検の回数等、業務内容がほぼ同等な年度といたしましては、平成17年、18年がほぼ同じ内容になっております。そのため、17年、18年2か年間の契約総額と現契約の22か月間の契約総額を計算いたしまして、これを比較いたしました。

その結果、その下に書いてありますが、削減率としては△3.7%ということで、3.7%の削減につながっております。

それから、次に「競争状況及び評価」でございます。

本件につきましては、当小委員会においても何度も御審議をいただいたところでございますけれども、最終的に現在の契約に至るに当たりましては、昨年の4月に入札公告をしまして、5月15日に開札。ただし、予定価格をわずかに上回った状況でございましたので、当法人の契約実施細則に基づいた不落随意契約という手順をもって、実施要項と全く同じ内容での契約を結んだところでございます。

次に、「競争入札を3回実施した経緯」を簡単に書いてございますけれども、これは、以前、この小委員会でも御報告させていただきましたが、最初の入札を20年10月8日に入札公告を行っておりまして。最初は11月の入札開札では、落札者となる資格を持っている者が1人もいないという状況でございました。

再度の入札を20年12月17日に公告を行いまして、21年2月に入札を行いましたが、この際にも、落札額が大幅に乖離していたということで落札者が決まらなかったということでございます。

このため、業務範囲の変更を含め入札条件等を見直しまして、当委員会での審議を経て、昨年、再度3回目の入札を行ったということでございます。

契約の状況でございますが、今回、比較をいたしました同等の内容の業務を行ってございました17年、18年の契約は、すべて随意契約という形で、このような数の者と契約を結んでおりました。

評価でございますけれども、最終的に1者応札・不落随意契約という形になってしまいましたけれども、従来、随意契約であったものを含めて競争入札に移行できたということは評価できると考えております。

今後、当法人といたしましては、競争の確保に向けて、新規参入を促す情報提供、その他の環境の整備を継続して進めていきたいと考えているところでございます。

それから、民間事業者からの改善提案というところでございますけれども、特に、1ページの数値の重量計定期検査の欄を見ていただきますと、測定指標は、年間42時間30分というところを上限にしておりましたけれども、結果としては、45分間の閉鎖で済んでいるというようなことでございます。これについては、事情を聞きまして、昼休み等を実施して、できるだけコース閉鎖を少なくするというような努力、工夫が見られたということでございます。

最後に、「全体的な評価」でございますけれども、機器の点検・校正、重量計の定期検査の契約を一括して行ったことによりまして、契約事務を軽減することができたと考えております。また、最終的に1者応札となったこと、また、最終的に不落随契というようなことになったことはございましたけれども、その後、入札の参加表明をした者、あるいはその説明会に参加していただいた方等に事情を聞きまして、準備期間に余裕を持たせることですか、点検後の確認方法等についての情報提供が若干足りなかったというようなことがわかってまいりました。それらの情報提供については、次回の入札に向けて、当法人としていろいろと用意をいたしてございまして、情報提供の早期化と併せて新規参入を促す努力を続けてまいりたいと考えているところでございます。

以上です。

○榎谷主査 ありがとうございます。

続きまして、内閣府から御説明を5分程度でお願いしたいと思います。

○公共サービス改革推進室 内閣府の評価（案）でございます。資料Bに基づいて説明を申し上げます。

まず、Iの「事業の概要等」でございますが、検査法人から報告のとおりでございます。

特徴といたしましては、「業務内容」に記載しておりますとおり、第1回・第2回入札時から、検査機器

の修繕、それから、検査機器関係の消耗品の供給は、これを落とすことによってようやく契約に至ったという状況でございます。

契約期間は、1年10か月。受託事業者は、安全自動車株式会社グループ。契約金額は、約1億円という状況でございます。

おめくりいただきまして、2ページ目でございますが、「確保すべき水準の設定状況」としましては、各業務共通に業務内容の確実な履行、検査時間を最小限にとどめるという事項のほか、各業務ごとに閉鎖時間の上限時間が前年度までの実績に基づいて定められております。

2の「不落となった経緯等」といたしまして、今、御紹介のあったような経緯を記載をしております。重複いたしますけれども、業務範囲が広過ぎたために、対応できるという事業者が少なかったということと、それから、修繕や消耗品供給が業務に含まれていたこと、あるいは土日の対応の可能性について記載がなかったことから、これらを想定した金額を積算せざるを得なかったということがヒアリングの結果として御報告をいただいているところです。

検査法人におかれてこれらの点を改善して、最終的に3回目の入札についても実施したところ、予定価格超過ということで、その後随意契約に至ったという経緯は、今御報告のとおりでございます。

Ⅲの「評価」でございます。

3ページ目の上半分でございますが、設定された確保されるべき水準については、いずれも達成されているという状況でございます。

(2)の「評価」としましては、業務は確実に実施をされており、かつ、創意工夫の発揮も見られるという状況でございます。

3番目の「実施経費」につきましても、御報告のとおりでございますが、事業内容が同程度の時期と比較しまして、3.7%の削減になっているという状況でございます。

4ページ目「まとめ」の部分でございますが、まず、「評価の総括」といたしましては、業務の内容は、確実に実施されたものと評価が可能でございます。実施経費も、結果を見れば、3.7%の削減になっておるという状況でございます。事務手続の効率化という観点からも、一括化と複数年度化は評価可能なものであるという状況でございます。最後の2行「他方、」としておりますとおり、入札手続が不調になりまして、随意契約になった点については、改善が必要であるというふうに認識をしております。

2番の「今後の方針」といたしまして、経緯を踏まえまして、真ん中から後半でございますが、検査法人におかれて、よく検討をいただく必要があると考えてございます。資料2で御報告いただきましたとおり、情報提供等によって新規参入を促していくなどの努力もされているという御報告でございますが、そういった方法によってどの程度新規参入があり得るのか、どの程度競争環境を確保できるとお考えなのかは御確認をさせていただく必要があると考えてございます。

評価(案)は、以上でございます。

○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、何か御意見・御質問がございましたら、御発言いただけたらと思っておりますが、いかがでしょうか。

○渡邊副主査 不落になっていろいろ御苦労されたことだとは思いますが、その不落になった原因

について伺います。ここでは、修繕が対象だったとか、業務範囲が広過ぎたとか、情報開示が十分ではなかったというようなことを御説明いただいたと思うのですが、今、事務局からお話があったとおり、私は、情報開示の問題だけなのかどうか、いささか、いえ、非常に疑問を持っています。

というのは、たしか実施要項の審議を小委でさせていただいたときに、例えば修繕とか、部品の供給をメーカーでなければなかなか現実的に難しいということであるとすると、競争が起きるのだろうかという議論になったことを私は記憶しているのです。そういう意味では、修繕が入ったために応札が最終的に1者というか、1グループになったのかという点などの分析なしに、情報開示をすれば次回よくなるでしょうというのは、ちょっと楽観的にすぎないかなという感じを今持っています。

それから、ここにある安全自動車株式会社グループと書いてありますが、これは競争関係にない系列会社がグループで応札したのでない、例えば競争者がみんなで一致団結して応札したために、応札者が、1者しかいなかったとしたら、これだけでいきなり独禁法違反ということはないかもしれませんが、本当に法律上大丈夫なのかも検討しなくてよいのでしょうか。要するに、競争の実質的制限を生じないような形でやっていたのかどうか。それはある意味民間事業者の問題だとは思いますが、発注者として、そういった競争がない状態を前提にしてしまうような仕組みだったのかどうか。そのあたりは次回やられるときに抜本的に見直していただかないといけないと思います。そもそも競争が起きないような仕組みでございますと言われてしまうと、何のための市場化テストなのかというところがあるものですから、この結果を拝見して、ちょっと心配になりました。今この場で、あの原因はこうでとか言うことが適切ではないとは思いますが、細かいお話は、業務の切り分けも含めて、仕組みとして、そもそも競争が起きるような仕組みで、情報開示は、競争が起きるような仕組みを前提として、競争が起きるためにどういう情報を出していったらいいかというお話だと思いますので、多分、情報開示に尽きない抜本的見直しをやっていただきたいなと思います。

○榎谷主査 いかがでしょうか。

○三上部長 今、渡邊副主査のお話の中のまず1点目の方ですけれども、修繕については、最初の修繕を範囲に入れていたときに落札しなかった理由は、修繕をメンテナンスパックのような形で、どれだけ修繕をしても一定の契約金額でやるという契約形態を目指していたので、その部分は、後ほど聞いたところでは、過去の実績に基づいた契約といたしますか、予定価格は考えてはいたのですけれども、契約を結ぶ民間事業者の側からすると、この契約を結んだ後に、修繕が大幅に増えるおそれ、あるいは高額な検査機器がたまたま壊れるリスクを考えると、相当な金額をもらわないとそういうメンテナンスパックというような契約は結べないということが明らかになったので、この修繕については範囲から外しまして、臨時的に故障した修繕については、別途契約して、その都度費用をお支払するという形に変えたということでありまして、それによりまして、3回目の範囲であれば、そういった民間事業者が過度のリスクを負うことなく契約を結べるような形になったと考えております。

部品の供給等については、この検査機器のメーカーも、自分のメーカー以外にも部品自体を供給することは確認は取れていたのですけれども、そういう商習慣ではなくて、メンテナンスパック的な契約のリスクの評価について、当法人が過去の実績をベースにしていたのに対して、民間事業者の方は未来のリスクというところを考えると積算したというところで大きな乖離が生じたということがわかりました。

それから、次の競争性の確保について、情報開示がなぜメインファクターなのかというところの御質問か

と思いますが、昨年入札をしました際にも、最終的に落札した安全自動車グループ以外に、これも昨年も御紹介いたしましたけれども、日本を代表する商社の子会社とか、日本を代表する電機機械メーカーの子会社などが、入札参加希望者として実際に希望調書を出していただいていたし、様々な形で、見学にも来ていただいたり、機器メーカーにもお話を聞きに行ったりとか、そういう活動がございました。そういったことで、実際にこの4者以外も最終的な入札に向けて本当に動いていただいていたのですけれども、準備期間が2か月程度しかなかったということと、当方でも後ほどわかったのですけれども、点検の実施要領というようなものは情報として提示していたのですが、その実施要領に書いてある幾つか揃えなければいけない機器をどこで買ったらいいかとかいう情報がなかったので、どこで購入したらいいかが新規参加者にとっては非常にわかりにくかったというようなことがございました。そういったことも入札が終わった後に、詳しくヒアリングをいたしまして、何が障害であったかということも確認をいたしまして。そういったところをカバーするような情報提供を。特に当法人は、八王子にある実習センターに、機械を点検するために研修用ということで、それらの必要な機器を一揃い、この21年度に実は購入をいたしまして、どういう機械を使って点検をするのかということを実際に見ていただけるように自ら整備をしたり、様々な努力を重ねたところでございます。昨年、そういった希望を出していただいたところ、それから、説明会には、昨年20者ほど参加していただいておりますので、そういったところは、日本を代表するような企業の方が参加いただいておりますので、そういったところに事前に、早い段階でいろいろな情報を提供することによりまして、いわゆる技術力という意味では、今現在、契約を結んでいる4者以外であっても、特に、機械そのものの修繕というところを外しておりますので、点検については、実施要領に基づいて決められたとおり点検すればいいという内容になっておりますので。かつ、その点検に用いる機械が若干特殊なものがあるので、それはどこで買えるのか、どういうものなのかというのを我々見ていただけるように整備をいたしましたので、これについては、その4者でなければできないというものではないと当法人としては考えておりますし、それを実際に新規参加していただくためには、情報提供が大事であると考えているところでございます。

○榎谷主査 今の御説明についていかがですか。

○渡邊副主査 技術力があるかないかというのは、最終的にはどうしても事実認定のお話になるのかもしれないのですけれども、理論的とか、可能だというレベルを超えて、本当に実務的にとって代われるぐらいのグループというか、主体なのかどうかというのがまさに今問題になると思います。したがって、そのための情報を開示してもらって、それだけで本当に済むのかという点はもう少し深掘りするというか、検討をしていただいて、単なる期間の問題なのか、期間さえあって、どこでこれが買えますと言えれば、本当にそれが技術力があるというふうに評価していいのか検討すべきではないでしょうか。正直申し上げて、情報へのアクセスというか、もしメーカーであれば持っている情報で、ほかの者はわざわざ開示を受けなければ、あるいは受けた開示の情報が非常にメッシュの粗いものだったりするとできないということであれば、そもそも同じ土俵に乗って応札するということは本当に可能なのでしょうか。私もビジネスについては素人なのでわかりませんが、そういう意味でもう少し本当に「この情報です。」ということで済むのか検討を要するのではないのでしょうか。

それから、さっきの修繕のお話などを伺うと、民間事業者が将来リスクを取れないというのは最初から予想されたような話で、どんな機器の保守点検であれ、全部リスクを民間事業者が丸抱えというのは多分考え

られないと思います。基本パックこのぐらいで、予想の範囲を超えたらこのぐらいという調整条項を入れるのが普通なので、もし、そういう調整条項が付いたら、もっとたくさん取り込んでやるのが可能なのかどうか。そういう仕組み自体をもっと競争が可能になるように考えるべきではないでしょうか。競争が可能という趣旨は、実際の競争が起きるように御検討をいただきたいなというふうに思います。

○榎谷主査 いかがでしょうか。

○三上部長 技術力については、どういう形で測定するかというのは、確かにおっしゃるとおり、なかなか難しい点がありますけれども、前回の入札の際にも、直接自動車の検査機器の点検をやった実績があるというようなことを条件にしてしまいますと、今、落札した4者グループ以外はほとんど実績がないという形になってしまうので、検査機器そのものの実績ではなくて、機械の保守管理、その他の実績を評価するというような形で要項をつくった経緯がございます。

ですから、今、実際に落札した者といういろいろ相談を受けたりしている者は、会社の規模から言いますと、むしろこの4者以上に大きな会社で、様々な機械のメンテナンスをした実績のあるような者から、相談なりを受けておりますから、一般的な意味で技術力があるかないかという意味で言えば、全く何も実績もないところが新規参入ということであれば、当法人としてもなかなか不安になるところがございますけれども、様々な分野で機械のメンテナンスの実績を上げておられるところであれば、それは検査機器の実績がないというだけでできないのではないかというふうな判断をするということは適当ではないのではないかなと考えているところではあります。

それと、もう一つ、先ほどのセンターの方と同じですけれども、こちらの方も、22年度末が中期計画の末だったものですから、1年10か月という非常に短い契約期間になってしまったのですけれども、次の入札の際には、中期計画の期間に合わせて、例えば5年間というような形の契約期間にしたいと考えております。先ほどちょっと御紹介した点検に必要な機械器具を、新規参入した場合には、最初に買い揃えるというようなことが初期投資として必要になるわけでございますけれども、契約期間が長くなれば、そういった初期投資についても、5年間なら5年間という中で平準化すれば、それほど大きな負担にならない。あるいは、新規参入の方で、技術力としてはあるとしても、その社員の方に、最初は当然研修なり訓練を実施することが必要になるかとは考えておりますけれども、これについても、契約期間が長くなれば、最初の訓練なりの費用が平準化されて、新規参入がしやすくなることが考えられます。

当法人としては、検査の機械としては、確かに当法人にしかないような機械もございますけれども、機械一般として見れば、機械設備としては、それほど特殊といいますか、非常に高度な機械というよりは、むしろ一般的な機械、ローラーとか歯車とかの組合せででき上がった機械でございますので、そういった意味では、定期点検なりの業務を新規参入者が、特に様々な分野で実績のある新規参入者であれば十分こなせるのではないかと考えているところでございます。

○渡邊副主査 私だけお話しするのも恐縮ですけども、1点だけよろしいですか。

すみません、本当に、別に今この場で決する必要はないとは思いますが、問題は、抽象的・一般的に参入することが可能な技術力がありますではなくて、まさに入札の段階で競争関係が成立するかどうかということをお考えいただきたいのです。私は本当に具体的に安全自動車グループというふう実際に応札されたところはどのような関係になるか全くわかりませんが、それだったら、どうして例えばこの4者は組

まなければいけなかったのか。それから、ここに20者と書いてあるのは、グループなのか、個別の企業なのかとか、そのあたりの情報がないので、ちょっと何とも申し上げられないのですけれども、技術力の点で組まなければいけなかったのか。それとも、体制、リソースがないので組まなければいけなかったのかとか、多分、そういうところを個別に見て行って初めて本当に具体的にこの入札についての競争が成り立つのかどうかというお話になると思うので、そこを見直していただかないと、次またやって、実際、また1者というわけにはいかないと思いますので、この場で決していただく必要はありませんけれども、私は決して経験がないから排除しろと申し上げているわけではなくて、むしろ、そういうところが本当の共存者として登場できるような仕組みをもう一回考えていただきたいということを申し上げているということをちょっと追加しておきたいと思います。

○三上部長 そういう意味では、当法人が考えているのも、全く渡邊副主査と同じでありまして。むしろ、今まで随意契約でそういう製作したところをお願いするというような慣習でやってきたものですから、当法人としてのマニュアルが、一応要領はあると言いながら、誰が見てもわかりやすいようなマニュアルが十分整備されてなかったとか、あるいは、どういう機械を使うのかというのを自ら持ってなかったわけですね。そういったことがわかってきまして、マニュアルについても、この1年間相当整備に努めておりますし、そういった機械も揃えましたし、実習センターという研修施設を持っておりますので、そちらの方で実際の検査機器を点検してみるというようなこともできるようにいたしまして、前回関心をいただいたところには既に連絡をとって、そういうところを見ていただいたりとか、点検についても、実際にトライしてもらう。研修所のものを見てトライしていただくとか、そういったことについてはもう既に御案内しております。そういう意味では当法人はまさに実績のあるところだけではない形でやれるための環境を整備するためにまさに努力を続けているところでございます。

○榎谷主査 そうなのですが、安全自動車、アルティア、イヤサカ、バンザイという、もともとコンペティターであったところが、有力なところが組んでしまうと、本当に競争がこれからも働くのかというような感じがちょっとして、こういう組み方そのものが、有力なところが組んでしまって、あと弱小とは言いませんが、そうでないところがその外で、そこで競争するといったときには、どうしても本当に競争性があるのかどうか。数が多いから競争性があるという意味ではなくて、強いところだけ組んでしまった、強者連合が組んでしまったというところに、こういう組み方が、なぜこういうことが行われたのか、ちょっと疑義が残ると言うとおかしいですけれども、何でかなという非常に単純な素朴な疑問なんです。

○三上部長 昨年、当法人で説明会を開いた際に、20者ほど集まったわけですが、20者というのは、グループではなくて、会社単位で20者です。最終的に落札者になった4者は、実績という面では、確かに実績のある4者でございますけれども、企業規模という点で言いますと、当時その説明会に集まった日本を代表するような会社のグループ企業でございましたから、企業規模から言いますと、この4者が集まってもかなわないぐらい大きな企業規模、技術者の数から言っても、国内拠点から言いますと、4者を上回るレベルのところの説明会には参加されていたわけでございます。この4者がグループを組んだことについては、民間事業者のことでございますので、当法人としては、その理由等については把握してないわけではございませんけれども、説明会に一堂に会した際に、この4者グループを上回るレベルの企業が参加されておりましたし、実際に、入札の参加意思表明をされた2者についても、それぞれ日本を代表するような大企業の

子会社ということで、大変なバックボーンを備えていたということでございますから、競争という意味で言えば、この4者が一緒になっても、企業規模としてはむしろかなわないぐらいの大きなところが競争者として名乗りを上げつつあったというようなことがございますので、そういったことからすると、4者がグループを組んだというのもそのあたりに理由があるのではないかなと推測しているところでございます。

○榎谷主査 説明会に出てきたら、強力なところばかりだったので、ある意味では、こういう表現がいいかどうかわかりませんが、弱者で連合しないと勝てないと、こういうようなところもあったのかもわからんということですかね。

○三上部長 そこはわからないのですけれども。

○稲生専門委員 確認ですけど。この4者があって、この4者だけで検査機器のももとの市場が形成されているわけではないわけですね。それ以外にも調達して、大手の方が検査機器業務に出てくることは可能ですか。やはり難しいのでしょうか。結局、この4者から調達しないといけないという状況はあったのでしょうか。そこが私はちょっとこんがらかっているのですが。

○三上部長 現在、それぞれの検査機器を新たに設置する際には、一般競争入札をしておりますので、当法人が定めた仕様を満たすものであれば、どこでも参加できるような仕組みになっております。

ただ、この4者のいずれかが落札して、機器を設置したものが大多数、9割以上は占めております。4者以外の会社も一部の検査機器については参入されているのですけれども、検査機器を設置する際の入札の状況としては、4者が競争をしているというのが一般的な機器設置の際の競争状況でございます。

○稲生専門委員 そうすると、もともと4者で寡占というのか、そういうマーケットであるという認識で、その4者が組んでしまって、事実上、他者がもし入ろうと思っても、この4者からすれば、そのかわりにお宅に卸すのは幾らよというのは、ある意味ではいずれかの会社の言い値になってしまう可能性もあって、競争は働かないのではないかなと思うのですね。今回は、弱小だったから恐らく何とか取りたいということで、第1回目はこういうことで事実上寡占状態にある4者がまとまってコンソーシアムに出てきたのは致し方ないところもあるかもしれませんが、次回これがばらされるような仕組みづくりというか、その手だては何かお宅様にはあるのでしょうか。あるいは、もしこの形で、また、事実上寡占している4者でコンソーシアムを組まれたら、結局、他者は排除されてしまう形になってしまうとか。もしそうであるとすれば、そもそもこういった事業の形態自体がこのテストに望ましくないという結論にもなりかねないものですから、次の入札方法といいますか、そこの制度設計が結局問われるのではないかなと思うのですが、そこらへんはどう対応されますでしょうか。

○三上部長 先ほど申し上げたのは、機械を新たに設置する際の入札ですので、それについては、確かに一般競争入札をした結果、この4者と、それ以外にも参入されるところもあるのですけれども、最終的にこの4者のいずれかが落札者となるケースが多かったということをお報告したところであります。

ただ、今回、これからまたやろうとしているのは、その機器の設置ではなくて、定期点検の部分でございますので、点検については、その4者でないとできないというようなものではないと我々は考えておりますし、先ほど申し上げたような様々な手段によって参入障壁を下げていきたいと考えているところでございます。

○渡邊副主査 これは委員として申し上げればいいのか、自分のこれまで勉強してきた観点から申し上げれ

ばいいのかよくわからないのですが、多分、今言われている競争の考え方を、もう少し事務局と詰めていただいた方がいいのかなというのが私の今お伺いした感想です。

というのは、例えば、今、企業規模のことを最初におっしゃったのですが、企業規模も一つのファクターであることは間違いありませんけれども、まず、競争関係で見るときの基本だと思います。今言われた、今、保守点検とか、修繕を入れるかどうかは別として、そういう世界では弱小だというふうにおっしゃるのですが、その機器を販売しているそのマーケットと本当に無関係で言ってしまうと大丈夫なのか。今稲生先生が言われたのは、無関係というふうに本当に言い切ってしまうといいのかという疑問だと思います。その前に、例えばその一歩前の、モノの供給の段階のマーケットでの行動とか、そのプレゼンスというのが、サービスのマーケットでの競争に影響を与えていないかどうか、それを検証する必要があるということと言われておられるのだと思います。

そこは、感覚的に、大丈夫でしょうというふうに言ってしまうとよいのでしょうか。それは今までの御経験を前提にすれば、そういう感覚で大丈夫でしょうとおっしゃるのはわからないではないのですが、私たちは素人ですし、理屈の上から申し上げれば、また、公正取引委員会の競争制限に関するいろいろな先例の積み重ねを見れば、非常にシンプルに関係ないでしょうと言ってしまうといいのか疑問です。むしろ、もっと個別に見ているという状況があるので、私どもは制度設計をされるに当たっては、本当にそう言い切ってしまうといいのかどうかそこを考えていただきたいわけですが、極力、製品の製造販売のマーケットの影響が残らないような形で次のマーケットである保守点検、それから、修繕も入れるとしたら、そういうサービスの市場で本当に企業規模が大きいからといって、コンペティターとして業務を行うことができるのでしょうか、その確保をしていただきたいというのを申し上げているつもりですが、多分、そのところがなかなかマッチしてないのかなという感想です。

○榎谷主査 これは90%の機器を納入しているところが、点検とは言え、組んでいるわけですね。この機器の納入のところで何か弊害は起こらないのですかね。これは車検独法としてコストを削減しなければいけないという御努力は当然されているわけですが、何となく90%のところ、ターゲットは違うけれども、組んでいると。一方、機器の納入は競争ですね。何となく担当が違うとか、窓口が違うとかというのはあるのかもわかりませんが、そちらの方での影響は出る可能性がないとは言えない。そうすると、むしろ、独法として、そういう権限があるのかどうかちょっとわかりませんが、例えばこういう組合せは困ると、そういうようなことは実際は制限はできないのですかね。それはむしろ、独法の話ではなくて、こっちの方で影響が出る可能性がないとは言えないので。今もお話し合いをしながら一緒にやっているわけですよ。ところが、一方、こっちの方は競争をしなければいけない。こっちで手を組んで、こっちで喧嘩しているみたいなどころがあったときに、損するのは独法の方なんです。

○三上部長 渡邊先生の御懸念は大変よくわかります。当法人がこの検査機器のメンテナンスを市場化テストにかけるに際して、世の中の先例として考えたのは、エレベーターの保守点検を第三者に委ねるという例でありまして。エレベーターの場合、エレベーターのメーカーが幾つかございまして。当然、昔は、そのエレベーターを設置したメーカーが点検するという随意契約が主流であった中で、現在は、一般競争で保守点検をメーカー以外にも委ねるようになったという経緯がございます。そのときに、一般競争をする際に、メ

一カーを排除するような条項は当然ないと思っています。ですから、製作者であるから何らかの不利益な条件を付けられる、製作者を排除するような条件を付けるのは行われていないと考えております。当法人の今回の要項においても、特に製作者であるから不利に扱う、製作者はグループを組んではいけないということも当然ないわけであります。製作者以外の前回説明会に参加されたようなところも、今いろいろ御相談を受けたりしている中で、製作者以外の者も、1者だけで全部カバーできないというところについてはグループを組むというようなことも当然あり得るのかなと思っていますので、前回、要項に書きましたグループで応札することができる条件を外してしまうと、かえって、新規参入も、必ず1者で全部やらなければいけないということになると、むしろハードルが高くなる面もあるかなというふうに考えているところではございます。

○渡邊副主査 本当にくどいようですけれども、ほかの業界のことはこちらに置いて検討して頂きたい。メーカーを外せとかそういうことを申し上げているわけでもないし、グループということによって初めて単位が可能になることを考えれば、グループを外せと言っているわけでも全くないのです。現状では、別にこの4者の組合せが大問題でアウトだというふうに申し上げているつもりもまだない。

何が問題かという、組みますと言われれば、どんな組合せでもそれを認めるのですかというのが私たちの素朴な疑問です。もし実施要項に書くことでそれが回避できるのだったら、それは一つの方向かもしれませんが検討して頂いた方がよいと思います。それから、それができないのだったら、制度としてそういうことを回避するような制度設計をするというお話を多分今しているのだと思います。

もっと言えば、発注者の義務として、どうしてこの人たちが組んでやっているのか理由はわからないけど、とりあえず組んでいるので、それで結構ですというのは、何となくそれでいいのかということであり、せめて理由を確認し、理由や結果があまりに適切ではないときには、そういう組合せをどう考えるかというせめて検討ぐらいするのが発注者の立場ではないかなと思ったりするわけです。ですから、本当おっしゃることを全否定しているわけでも何でもなくて、むしろ、本当の何か仕組みの見直しになるのか、要項の見直しになるのか、本当に具体的に競争をとらまえて、事務局と少し議論いただきたいというのが本音です。

○榎谷主査 検査独法のある意味ではコスト削減だけでなく品質も勿論そうですけど、競争性の確保という意味から見たら、もう一度本当の意味での競争は何だと。これは競争ではないと言うつもりはありませんが、もう一遍事務局と御相談いただいて、人から見ても、何となく気持ち悪いと言うとおかしいんですけどね。別に何か不正が行われているとか、何があるというわけではないのですが、気持ち悪いところはわかると思うのですね。独法として、この組合せが得なのかどうなのか。それを排除できるのかできないのかということも勿論あると思うので、それをちょっと事務局と打合せしていただいたらと思いますので、よろしく願いしたいと思います。

よろしいですか。

それでは、時間となりましたので、「自動車検査用機械器具の保守管理業務」に関する審議は、これまでとさせていただきます。

内閣府におかれましては、本日の審議を踏まえ、本評価（案）について、自動車検査独立行政法人とさらに協議を行っていただき、その結果を当小委員会まで御報告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、本件に関する監理委員会への報告等につきましては、私に一任い

ただきたいと思いますが、よろしいでしょうか。

(「異議なし」と呼ぶ者あり)

○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たいと思います。

本日は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、これで終了します。

なお、次回の開催につきましては、事務局から追って連絡いたします。

どうもありがとうございました。