

第 230 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 230 回入札監理小委員会
議事次第

日 時：平成 24 年 9 月 21 日（金）14：48～18：04

場 所：永田町合同庁舎 1 階 第 3 共用会議室

1. 実施要項（案）の審議

- 港湾空港技術研究所情報処理システム運用管理業務（（独）港湾空港技術研究所）
- 造幣局基幹サーバ等運用管理作業（（独）造幣局）
- 印刷局ネットワークシステム運用管理支援請負作業（（独）国立印刷局）
- 航空灯火・電源施設の維持管理業務（国土交通省）

2. 事業の評価（案）等の審議

- 道路、河川・ダムの発注者支援等業務（国土交通省）

3. その他

<出席者>

（委 員）

小林主査、井熊副主査、尾花副主査、逢見専門委員、宮崎専門委員、大山専門委員

（（独）港湾空港技術研究所）

業務課 西井課長、佐々木課長補佐

総務課 松瀬課長補佐

（（独）造幣局）

市川 CIO 補佐官

総務部 情報システム課 伊藤課長、坂田専門官、小林主任

（（独）国立印刷局）

総務部 情報管理グループ 古谷グループリーダー、
田端専門官、佐藤主査、田中副調査主事

(国土交通省)

大臣官房 技術調査課 建設システム管理企画室 高村室長、
牧角課長補佐、

土地・建設産業局 地価調査課 公共用地室 遠藤用地企画官

航空局 航空灯火・電気技術室 岩田課長補佐、石黒専門官、刀禰係長

(事務局)

後藤参事官、古矢参事官

○小林主査 それでは、ただいまから第230回「入札監理小委員会」を開催いたします。

本日は、港湾空港技術研究所の「情報処理システム運用管理業務」、造幣局の「基幹サーバ等運用管理作業」、国立印刷局の「ネットワークシステム運用管理支援請負作業」、国土交通省の「航空灯火・電源施設の維持管理業務」の実施要綱（案）の審議を行います。

さらに、国土交通省の「道路、河川・ダムが発注者支援等業務」の実施状況及び事業の評価（案）等の審議を行います。

最初に、独立行政法人港湾空港技術研究所の「情報処理システム運用管理業務」の実施要綱（案）の審議から始めたいと思います。本日は、港湾空港技術研究所業務課の西井課長に御出席いただいておりますので、実施要綱（案）等の内容等について、御説明をお願いしたいと思います。

御説明は15分程度でお願いいたします。

○西井課長 港湾空港技術研究所管理部業務課の西井と申します。よろしくお願いいたします。座って失礼させていただきます。

本日は当研究所の契約案件、先ほどもありましたように情報処理システム運用管理業務について、委員の先生方に御審議をいただく運びとなり、お手数をおかけいたします。何とぞよろしくお願いいたしますと思います。

当研究所の業務については、港湾及び空港の整備等に関する調査、研究、技術の開発等を行う研究機関であるということで、研究職、技術職、事務職で組織されているということです。当研究所としましては、これまでも契約の透明性、競争性、公平性を確保することで実施してまいったわけですが、今般こうした市場化テストのプログラムにのった形の入札導入にさせていただくことは初めてということになります。

その意味から、本日委員の先生方に御指導を賜り、これを反映した形で当該契約案件を実施できるよう、真摯に取り組んでまいる所存でございます。

それでは「情報処理システム運用管理業務」の実施要綱（案）について、担当の佐々木と松瀬の方から御説明したいと思います。よろしくお願いいたします。

○佐々木課長補佐 それでは、まず最初に私のほうから、資料に基づきまして説明させていただきます。資料は厚いものですから、割愛しながら説明させていただきますので、よろしくお願いいたします。

まず、趣旨ですが「競争の導入による公共サービスの改革に関する法律」に基づきまして、ひいては、より良質かつ低廉な公共サービスを実現することを目指しております。

これらを踏まえまして、独立行政法人港湾空港技術研究所情報処理システム運用管理業務について、公共サービス改革基本方針に従いまして、民間競争入札実施要綱を定めております。

2の対象公共サービスの詳細な内容についてです。まず「（１）本業務の詳細な内容」についてですが、当研究所は先ほど西井の説明したとおり、港湾及び空港の整備等に関する調査、研究及び技術の開発等を行う研究機関であります。

組織としましては、1つの管理部門と7領域3センターの研究部門により組織されているものであります。これにつきましては、要綱の別添6のほうに組織図が付いておりますので、こちらを参照していただければと思います。

続きまして「ア 情報処理システムの概要」についてです。当研究所の情報処理システムにつきましては、構内LANと業務システムにより構成されております。外部との通信については公共回線サービスを利用しております。

構内LANにつきましては、いわゆる一般的なサーバ／クライアント方式を採用しております。サーバのOSについてはWindows Server 2003あるいはRedHat Linux4、RedHat Linux5を使用しております。また、クライアントにつきましてはWindowsXP、WindowsVISTA、Windows7、あとは数は少ないのですがMac、Linuxといろいろなと混在する環境となっております。

クライアント数につきましては、大体400台となっております。ただし、平成25年度におきまして、機器を一部入れかえる計画としておりますので、入れかえがあった場合は、これらのOSの多少の見直しがされることになると予定されております。

各業務システムにつきましては、研究部門で使っておりますシステムのほかに、管理部門で使う事務的なシステムですね。内部管理用のシステムを運用しております。

「イ 情報処理システムの規模」ですが、当研究所のシステムは利用者数約150名、クライアント数は先に述べましたが400台。この400台の内訳としましては、研究調査用が大多数ということになっております。

「ウ 業務の内容」です。別冊と書いていますが、これは別添7の間違いですので修正をお願いいたします。業務の詳細につきましては、別添7に「独立行政法人港湾空港技術研究所情報処理システム運用管理業務に係る調達仕様書」というのをつけてございます。こちらのほうも参照していただきたいと思います。

概要につきましては2ページ目になりますが、①としましては情報処理システムの運用管理業務です。先に述べた情報処理システムにつきまして管理を行う。これとともに、情報処理システムの運用に関する備品等があります。ケーブル等バックアップ媒体に類するものですが、これらの管理を行います。

②としまして、サーバの監視・管理を行います。

③としまして、ネットワークの運用管理を行います。

④としまして、共有資源の監視・管理を行います。

⑤としまして、ウイルス等の対策。ウイルス対策の情報を入手したり、スパイウェア等の不正プログラムの侵入を防ぐための対策を講じるものです。

⑥としまして、更新プログラムの適用。

⑦としまして、データのバックアップ。

⑧としまして、リモート管理。

⑨としまして、問い合わせ対応。問い合わせ対応につきましては、特に重点的に行うよ

うに要請をしております。

3 ページ目にまいります。

⑩としまして、ホームページの監視及び更新。当研究所でもホームページを持っておりますので、これらの監視・更新を行ったりしております。

⑪としまして、機器更新に伴う調整及び支援。端末装置等の入れかえが生じた場合の支援を行います。

⑫としまして、関係機関との連携業務に関する運用支援。当研究所では港湾関係の研究ということで、関係機関とのつながりを持っております。それらとのネットワーク接続を維持するということにしております。

エとしまして、主な作業場所です。

○小林主査 御説明はもうちょっとコンパクトに、要点をお願いいたします。

○佐々木課長補佐 わかりました。では、もうちょっとコンパクトにさせていただきます。

○小林主査 重要なところをお願いいたします。

○佐々木課長補佐 では「(2) 確保されるべき対象公共サービスの質」についてですが、今、説明した2 (1) ウに示した業務を実施するに当たり、確保すべき公共サービスの質ということで、アとしまして利用満足度の調査を年1回実施して、そのスコアを75点以上にする。その75点につきましては、5行ぐらい下にありますけれども、各配点でほぼ満足とした場合に80点と設定をしておりますので、これをクリアする値ということで75点と設定しておりますが、当研究所では利用満足度調査というのは過年度において実施しておりませんので、最初の年として、75点として設定させていただいております。

参考としまして、利用満足度調査票を別添4に添付させていただいております。

イとしまして、本システムの可用性ですが、正常稼働率です。システムが正常に稼働している時間の比率について、四半期ごとに95.0%以上というふうに設定をしております。

過去の運用管理業務におきまして、長期間において稼働が停止することが今までございませんでしたので、95.0%という設定をしております。

ウとしまして、セキュリティの重大障害の件数がないこと。

エとしまして、システム運用上の重大障害がないこと。

オとしまして、先ほど説明した2 (1) ウに示す業務を適切に実施することとしております。

○松瀬課長補佐 それでは、業務料の支払いについてですけれども、今回特に変わっている点につきましては、イに記載しておりますが、業務料の支払いについてペナルティーとかは課しておりませんが、業務の改善を行うよう指示することができることを明記しております。業務改善報告書の内容が、確保されるべき対象サービスの質が達成可能になるまで、業務料の支払いを行わないことを記載しております。

5 ページ「4 入札に参加する者に必要な資格に関する事項」ですけれども、7項目定めておりますが、(1)～(5)につきましては一般的な事項でございます。

(6) ですが、今回履行証明書の提出を求め、当研究所で審査して資格を証明する必要があるということを定めております。

(7) として、情報セキュリティマネジメントシステムの規格、同等の管理体制を有することを記載しております。

5の入札に関するスケジュールですけれども、ごらんのスケジュールで進めさせていただきたいと思っております。

6 ページ、6 の落札決定方式です。今回の案件につきましては6 の(2)にありますように、最低価格落札方式という形での落札決定を行うこととしたいと考えております。

○佐々木課長補佐 ちょっと飛びまして、13ページの後ろから別添資料がございますので、こちらについて説明させていただきます。

別添1が「従来の実施状況に関する情報の開示」ということになっております。まず「1. 従来の実施に要した経費」ですが、平成22年度に1,400万、23年度に1,300万、24年度に1,100万という請負額になっております。

年々下がっているというのは、予定価格・見積価格の変動もありますけれども、23年から24年にかけては仕様を見直したということで下がっております。

「2. 従来の実施に要した人員」というのは、運用要員責任者1名、運用要員として1名でやっております。

この運用要員は下にあります「業務従事者に求められる知識・経験等」ということで、経験5年以上、資格としまして「基本情報技術者、第二種情報処理技術者又は初級システムアドミニストレータ」というふうに設定しております。

次のページにまいりまして「3. 従来の実施に要した施設及び設備」ということで、設備としまして執務用什器類、パソコン2台、プリンタ1台、電話1台を貸与することにしております。

「4. 従来の実施における目的の達成の程度」ということで、過年度において利用満足度調査は実施していません。また、業務システムの障害復旧時間、ネットワーク障害復旧時間、本システムの稼働率、セキュリティの重大障害の件数等、過年度においては記録をしていないということです。セキュリティの重大件数、業務システムの重大障害については発生した事例はございません。

「5. 従来の実施方法等」につきましては、別添5に業務フローや業務区分を付けさせていただいております。

次のページにまいりまして、組織図については先ほど申し述べたとおり、別添6に組織図を付けさせていただいております。

2枚ほどいきまして別添3ですが「運用管理業務の問い合わせ対応件数一覧表」ということで載せております。21年度、22年度、23年度とありますが、22年度において件数が上がっている状況が見えるのですが、このときに機器の入れ替えやソフトウェアの更新等がありまして、問い合わせがふえたという状況にあります。

次に別添7のほうに、調達仕様書（案）を付けさせていただいております。

2枚ほどめくっていただいて、仕様書の1ページになります。情報処理システムの概要については先ほど述べたとおりですが、当研究所の構内LANとしましては光ファイバーケーブルとLANケーブルを使っている。

波崎に海洋観測センターというのがあるのですけれども、こちらとの回線は公共回線を使用している。

グループウェアにつきましてはLotus Notes/Dominoを使用しております。

4ページ「5-2 対応時間」ですが、当研究所の対応時間としまして午前8時半から午後5時15分、土、日、祝祭日、年末年始を除くとしております。

「6. 業務従事者の資格等」ですが、運用技術者1名を常時常駐させるということにしております。資格としましては、先ほど申し上げたとおり5年以上の経験、情報処理技術者試験の資格を持つこと。

5ページ「6-2 管理技術者」ということで、責任者を設定するように定めております。管理技術者についてもITサービスにおける運用業務の標準資格等、資格を持つことというふうに指定しております。

添付資料については、特に説明は申し上げません。

○西井課長 済みません。以上です。

○小林主査 ありがとうございます。

それでは、ただいま御説明いただきました実施要綱（案）について御質問・御意見をお願いいたします。

○逢見専門委員 これは今回初めて市場化テストに入るわけです。今まで最低価格落札方式で契約を単年度でやってきたと聞いておりますが、1者応札がずっと続いているんですね。拝見したところ、この情報システム管理業務にそんなに特殊性とか専門性を要求しているような感じはしないのですけれども、なぜ1者応札がずっと続いていたのかということについては、どうお考えでしょうか。

○佐々木課長補佐 研究所としましては、特に制限しているわけではございません。ただ、考えてみれば、例えば場所的な問題ですね。首都圏から遠いところとか、あとはシステム的に実績のある者がやったほうが経験が、それぞれのシステムで特徴がありますので、そういう点で実績のあるところがとりやすいのかとは分析しています。

○西井課長 特段制限等は設けていないので、一般的に公募というかホームページ等で掲載していますので、何でもかと言われるとなかなかわかりにくいところがありますが、私どもとしてはホームページ掲載または公告しているので、特に問題はないのかとは思っています。

仕様内容もほぼ、どこが読まれてもわかるような内容にしていると思います。

○逢見専門委員 では、例えば4ページの業務料の支払いのところがありますが、（3）のイのところ、公共サービスの質が達成されていないと認められる場合は指示し

て、それができなければ支払いを行わないことができる。それから「（４）ディスインセンティブ」で、稼働率が95.0%に満たない場合は1%減額するということで、これは以前からこういう形だったのですか。

○松瀬課長補佐 従来、港湾空港技術研究所が入札を行うに当たっては、このような項目は設けてはおりませんで、今回この民間競争入札を導入するに当たって、このような項目を入れさせていただいた次第でございます。

○逢見専門委員 なるほど。

○佐々木課長補佐 従来の支払いというのは一括支払いです。ただ、1年間業務を行って、最後に検査をして合格であれば支払うということになりますと、1年間の間が空きますので、それではなかなか参加しづらいということで、今回につきましては四半期ごとに変えさせていただいております。

○逢見専門委員 四半期ごとの支払いで、質が達成できなければ支払わないというルールを入れるとすると、本当はもうちょっとSLAの締結とか、きちんとしたルールを設定しておいて、だからこれを払わないとか、そういうものがルール化されないと恣意的に運用される心配が、新規に参入しようとする業者から見ると、そういうものがハードルになるのではないかと懸念があります。

それから、ディスインセンティブが95.0稼働率なんです。これは我々はほかのところのシステム管理を見ているんですけども、95.0というのは割と低い水準なんですね。しかし、1%というディスインセンティブも低いんです。これは全部横並びでいいということではないのですけれども、それぞれ理由があればそれでもいいのですけれども、この95.0という数字と1%というところは、ほかと比較するとちょっと緩いのかという感じはしますね。

特に95.0でなければならない理由とか、あるいは1%のディスインセンティブの意味というのはありますか。

○佐々木課長補佐 95.0というと、当研究所では今までは95.0%というのは設定していなかったわけですが、幸い大きな障害はなくて、止まっている事実はないです。ただ、95.0%というと、平日だけ見ると、1カ月に換算すると1日ぐらいですね。1日止まらないようにというこちらの勝手な要望なのですけれども、そういう目安で95.0としています。

当研究所は重要なシステムというわけではなくて、大体が構内LANですので、半日ぐらいメールが使えないということがあっても、何か障害があった場合に全てが全て運用管理をやっている人の責任というわけでもないのです。半日ぐらいで復旧できればいいのではないかという思惑がありまして、それで95.0としています。

○小林主査 大山先生、どうぞ。

○大山専門委員 済みません。別添2のところに「1人の要員が常駐し」と書いてあるのですが、差し支えがなかったら教えていただきたいのですけれども、その方は3年間ずっと同じ方ですか。それともかわっていらっしゃいますか。

○佐々木課長補佐 この3年間では同じ人間です。

○大山専門委員 そうすると、もうかなりお互いに慣れていらっしゃるということはあるですか。人がかわったときに、かつてここ3年ということであれば、その前は違ったのかもしれないのですけれども、そこで何か自分たちのやっている上での不都合等は生じましたか。特にないですか。

○佐々木課長補佐 確かにやりやすくなったと思います。どこそこのだれが、例えば壊れたので来てくれと言ったときに行きやすいとか、場所がわかるというか人がわかるというか、慣れは十分有利な点に働いているとは思いますが。

○大山専門委員 今までの契約金額というのは当然公表されているんですね。そうすると、次は大体どれくらいだと多くの人にはわかるので、そうすると先ほどのお話ではないですけれども、恣意的な話とかいろいろなことを主として聞いてくるという考えもわからないではないのですが、ただ、少なくとも、もう少し競争性を高めようという観点から見ると、何かそちらで工夫できそうなところというのはございますか。

○佐々木課長補佐 これまでの、特にこの社というふうに限定した仕様にはしていないですし、なるべく競争性を高めるように仕様を少しずつ見直ししたりしていますし、あとは予定価格をつけるときに見積をとったりするのですけれども、なるべく広い社に依頼して、こういう案件があるというわけではないですけれども、お願いしたりしていることはあります。

○大山専門委員 入札をするに当たって、従来の説明会とかは開いていらっしゃるんですね。

○佐々木課長補佐 最近はやっていないですね。公告をして。

○松瀬課長補佐 ホームページ上で入札を。

○大山専門委員 今回はなさるんですか。

○佐々木課長補佐 今回はします。

○大山専門委員 そこで何社来るかでも結構かかりますね。

興味は示されているか、まだそこまでいっていないからわからないんですね。今までやっていないとはそういうことですね。

○小林主査 公共サービス改革法上ですと、やはり競争を高めるという意味は、競争環境を整えることによって価格の効率性といいますか、サービス自体が効率的に行われるということと、民間事業者のサービスレベルが識別されていれば、それを満たすために、もっとより効率的で、よりいいやり方がないかということのサービスの質のレベルを保ちながら、民間の創意工夫を生かすということにあると思うのです。

先ほど逢見委員のほうから、SLAをしていないですけれども、ディスインセンティブは今回つけられているということで、お話を聞いていると、余り重大なシステムの障害といいますか、システム上のトラブルがあっても、間違っていたら指摘していただきたいのですけれども、それほど業務に重大な障害はないようなところで、95.0%ということを設定していると伺いましたと思うのですけれども、95.0%がいいとして、確実に95.0%を履行で

きるということは担保できて、かつ効率的なサービス提供があり得るということを追究するとすれば、ほかの業者さんがもうちょっと参入しやすいようにしていただくほうがいいし、ディスインセンティブを設定するのであったらどうなのでしょう。SLAを設定したほうが合理的といえは合理的な感じはしますし、あと、例えば1人の人が常駐するということで、そのサービスレベルを確保するということが合理的なんですか。それはそういうやり方しかないのですか。

○大山専門委員 そんなことはないです。そこは提案してもらえばいいと思うんです。希望が常駐だということなのかどうかにも係るんですね。常駐だということが正当な要求かどうかというのは、また別の観点からの見方になると思うのです。

○佐々木課長補佐 1人を常駐というわけではなくて、特に何人か候補をして順繰りで、実態としては1人の方が多くの日数いるわけですがけれども、その方も1年間いるわけではなくて、時々休むとか都合が悪いとか病気になるとかいうのはありますから、そのときは何人か候補がいて、別の方が来て業務をするということもあります。

○大山専門委員 先ほどもお話がありましたけれども、SLAをもし結んでもらうとすると、それに伴う作業がいろいろと起こってくるので、そのところについて検討いただいたほうがいい。やり切れるかどうかがありますので、その上で回答をいただくというのが一つの方法かとは思います。

○小林主査 SLAについて検討していただくということについては、いかがですか。

○大山専門委員 逆の質問をすると、SLAを締結しなくてもいいと思っている理由をお答えいただいてもよろしいのではないかなと思うんです。それが合理的であれば、そういうことですね。

○小林主査 そうですね。サービスレベルを設定していただいて、サービスレベルを明確にするということであれば、このディスインセンティブの設定というのも通常、それは合理的に参入するほうでは理解ができると思うのですが、ディスインセンティブだけは設定されているのでね。

○大山専門委員 極端な話、例えば障害が起きたら30分以内に来ることとなっているのも一例なんですね。要員が要る場所というのは、それが30分か1時間かで全然変わるわけです。

○西井課長 常駐というのは研究所内の敷地の中に1人常駐ということで、研究所といっても範囲が広いことはありますので、1人お願いしている。やはり何があっても研究室、研究員に対応するようなこともありますので、1人だけはどうしてもというところですよ。

○大山専門委員 そうということですね。ですから、1人常駐することの是非とまでは言いませんけれども、必要性が合理的に認められるかどうかという話が多分ひとつあって、その1人を置くがために、ほかの企業がなかなか参入しづらいということになっていると困るということではないですか。

○小林主査 そうということです。ですから、こういうことを確保してくださいというサー

ビスレベルが明確になっていれば、そういうふうに対応できるような配置であるとかというのを、参入業者側が創意工夫をするという余地が出てくるということがあると思うんですね。ですから、その辺でそこを設定していただいてという検討をいただけないかということなんです。

○西井課長 検討はいたします。

○大山専門委員 是非、そこのところはこの先のことも考えると、よく可能性については検討して、方法も理解なさっていただいたほうがよろしいのではないかと思いますので、済みませんが、そこはそのような形をとっていただければと思います。

○井熊副主査 やはり入札に対して、履行証明書等書いているところでインプット条件が結構多いんですね。人数規定があったり資格があったり。今、先生たちが言ったようにレベルを決めて、その実施方法に関しては民間のほうにある程度自由度を持たせて、もう少し効率的にやるような余地を民間に与えたほうが、競争が高まる可能性があるのではないかという感じはします。

○宮崎専門委員 済みません。あと1点いいですか。

13ページの次のページの「従来の実施状況に関する情報の開示」ですが、22年度から24年度の金額を比較した注意書きの説明で、ソフトウェアの調達を削減する見直しを行ったことによる価格変動という記載があると思うのですが、これは具体的には、どういったソフトウェアの調達が22年度と23年度には込みであったのかということ、少し御説明いただければと思います。

○佐々木課長補佐 実態から申しますと、サーバで使用しているウイルス対策のソフトウェアを24年度から購入、別の契約に移した。

○宮崎専門委員 そうすると、大体端末400台分の話なのか、サーバだけの話なのかという、その辺りを少し書いていただくと、多分金額をあえて書かなくても、ある程度の目安にはなると思いますので、何かソフトウェア調達を削除する等の見直しを行ったという内容に、サーバのウイルス対応ソフトの調達を削除した程度の記載にさせていただくと、見る方はよりわかりやすいのかと思います。

○小林主査 そこはよろしいですね。

○西井課長 はい。

○小林主査 先ほど井熊先生からの御指摘の履行証明書は、これは普通なんですね。

○事務局 これは普通です。最低価格落札方式でこれをしていただくというふうに。

○小林主査 ほかにいかがでしょうか。

○尾花副主査 済みません、1点だけ。

利用満足度調査票の記載です。期間について空欄なんですけれども、これは年1回の調査のうち、例えば3か月を限定してアンケートをとるとか、そういう運行で空欄にされているのでしょうか。

○佐々木課長補佐 大体、期間としては3か月ぐらいだと思いますけれども、実際にいつ

からいつまでに設定するかというのは、その調査を出すときに記入することです。

○尾花副主査 年1回の調査について、何か特定の期間を選んでアンケートをとっていることですか。

○佐々木課長補佐 アンケートを行うということです。

○尾花副主査 それでは、通年という考え方はしないのですか。

○佐々木課長補佐 前例として提示していただいたのは期間限定のものだったので、それに倣ったという形ではあります。

○尾花副主査 わかりました。利用満足度調査票で、この点数が後々重要になってくるときに、恣意的に期間を選んで調査をするというものも避けられるような形にしたいので、何かこうあらかじめ。

○小林主査 利用満足度調査は、ほかのところではどうでしたでしょうか。

○事務局 年に1回とか2回とか。

○小林主査 やはり期間を決めてやっているのでしょうか。

○事務局 そうです。年1回ということで、いつやるかはわかりませんが、多分今年の最後のほうにやるのだと思いますが、期間はほとんど決めていないですね。

○小林主査 これは検討する必要があるかもしれないですが、ほかのところでもこういうヘルプデスクの満足度調査をしていて、満足度が75%とか何十パーセントとかと決めているのです。それもやはり同じようなことをやっているのです、これは私の意見ですが、標準化したほうがいいのではないかというふうに思っていて、やる方法というのも、やはり本当はいろいろ検討したほうがいいですね。

尾花委員のあれだとランダムというか、年間に何回かやったほうがいいのではないかとのことですか。

○尾花副主査 それもありますが、私の意見としては、特定の数カ月についての評価をもってして評価になるよりは、先生のおっしゃるとおり複数回というか、期間についても考えたほうがいいのではないかと思います。

○小林主査 それはサービスの達成すべき質のところだから、どういう方法でやるかというのは検討したほうがいいですね。これはこの案件だけではなくて、全体の問題として考えたほうがいいですね。

ほかにいかがでしょうか。よろしいですか。

そうしましたら、先ほどのSLAの検討です。LSAを設定するか設定しないかはまた別の問題として、SLAについて検討していただくということを、今後競争入札をしていく上では、重要な基本的な検討事項であるので、それを検討していただきたいということです。

それは事務局とやっていただいて、それについて委員にフィードバックしていただくということでしょうか。

○事務局 はい。

○小林主査 、それで事務局から確認すべきことなのですが、その後パブコメなん

ですか。

それでは、委員にSLAについて検討していただいて、委員にフィードバックして、こういうことであれば、やはり入れたほうがいいですねとか、入れなくても差し支えないでしょうみたいな意見を委員から聴取するという。合意した上で、その実施要綱案をパブコメに付すということでもいいですか。

○大山専門委員 まず検討いただく。

○小林主査 それでは、本実施要綱（案）につきましては、今のような手はずで次回の審議に、いろいろその間にやりとりをすることがありますけれども、それで合意が得られましたらパブコメをしていただいて、その次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、港湾空港技術研究所におかれましては、本日の審議で論点となった点について検討いただきまして、実施要綱（案）をよりよいものにしていただくということにさせていただきたいと思いますので、よろしくお願いいたします。

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等がありましたら事務局にお寄せいただいて、事務局で整理をしていただいた上で委員に結果を送付していただきたいと思いますので、よろしくお願いいたします。

それでは、本日はありがとうございました。

（港湾空港技術研究所退室、造幣局入室）

○小林主査 それでは、続いて独立行政法人造幣局の基幹サーバ等運用管理作業の実施要項（案）の審議を始めたいと思います。

本日は、造幣局総務部情報システム課の伊藤課長に御出席いただいておりますので、実施要項（案）の内容等について御説明をお願いしたいと思います。御説明は15分程度でお願いいたします。

○伊藤課長 造幣局総務部情報システム課の伊藤です。本日はよろしくお願いいたします。

早速ですが、お時間もないので説明に入らせていただきたいんですが、最初に、私ども実施要項（案）を作成するに当たっては、先行して実施いただいております法務省様とか文科省様の事例を参考にさせていただいております。

まずは、お手元の資料の実施要項（案）の2ページになりますが、本件の作業内容について書いております。

2ページの2.1のところに書いておりますが、私ども3局体制でやっておりまして、本局が大阪になります。支局が東京、広島に2つございまして、職員のほうが全局で900名おります。本件の運用管理の作業については、この全局が対象になっております。

続きまして、全局の中の対象としている機器につきましては、2.1の（1）に書いておりますが、そこの表の中にあります、本局に設置している基幹サーバ12台と、データセンタに設置しています、次の3ページの中ほどにありますファイルサーバ。あと、その下にあります、3局に分けて設置している、職員が使うクライアントPC680台、プリンタが118台となっております。

対象機器につきましては、ごく一般的なもので構成しておりまして、基本的にインターネットの標準技術で構成されるイントラネットとして機能するようなもので扱っております。ですので、特定のメーカとか技術に偏ったようなことにはなっておりません。

主にこれらで提供しているサービスにつきましては、ウェブベースの電子掲示板、ウェブメールとか、3 ページの頭のほうに書いていますクライアント PC の管理のサービス、それから、インターネットを安全に利用するためのウェブフィルタリングを行うためのプロキシサービス、それと、最もインフラ的なユーザ情報の管理を行うディレクトリサービスなどを提供しております。あとは、ファイルサーバとして共有文書サービスを提供しております。

これらのサービスは、先ほど言いましたように、全局の主に事務を行っている総務部門に提供しており、貨幣や勲章をつくっております工場の事務所にサービスを提供しているほかに、工場の作業者に対しても一部、利用するサービスを提供しております。

これらの機器は、本件とは別で、分離して調達しております。詳細は後ろのほうについておりますので、ごらんいただければと思います。

対象機器は以上でして、作業内容につきましては、3 ページの下のようになりますが「(2) 基幹サーバ等運用管理作業の内容」に書いております。

6 つほど書いてありますが、主なものは3 つほどになりまして、まずは「② 対象機器の管理」。これが主な、中心となる作業でして、セキュリティ関係の対応とか、障害対応、あと、バックアップとかのデータ管理、ユーザの情報のアカウント管理といったことが作業になっていきます。

この中で、特に障害対応につきましては、分離して調達している関係もございまして、本件の作業要員にまず一次対応をお願いして、障害の原因の切り分けをお願いして、あとは機器の業者と障害の対応の実施をやっていただくようなこともお願いしております。

②は以上でして、「③ 日次作業」につきましては、これら基幹サーバのヘルスチェックを毎日行っていただく。毎日、稼働状況を見ていただくようなことをお願いしております。

4 ページに参りまして、「⑥ ヘルプデスク」につきましては、先ほど申し上げましたクライアント PC の使い方とか、障害が起きているのではないかとといったような問い合わせに対して対応いただくということになっております。

「(3) 作業場所」につきましては、本作業を実施する場所は、情報システム課の事務室、大阪の本局になりますが、ここに1 名の方に常駐していただいて対応いただいているということになっております。

「2.2 確保されるべき本作業の質に係る事項」につきましては5 点ございます。

そこに書いてありますとおり、まずはヘルプデスクの満足度調査。これが85 点以上を目指すということになっています。

2 つ目が、セキュリティの重大障害がないということで、ゼロ件であること。

続きまして、システム運用上の重大障害がないことで、ゼロ件であること。

あと、詳細内容、作業内容について適切に実施しているということ。

最後に、5 ページの頭になりますが、基幹サーバの稼働率が 99.0%以上を達成しているということになっております。

これにつきましては、下のほうになりますが、「2.3.2 達成目標に係る是正処置」の中で、(2)に書いておりますが、稼働率が 99.0%を達成できなかった場合は、月額で 5 %の減額をするということにしております。これも他の事例を参考にさせていただきまして、5 %とさせていただいております。

7 ページに参りまして、作業期間でございますが、本件は 3 年間、平成 25 年 4 月から平成 28 年 3 月までとしております。

8 ページに参ります。8 ページにつきましては、入札の参加資格について書いております。

基本的には、法に求められていることのほか、一般的なことが書いてあるんですが、ほかに 9 ページの (10) (12) に、仕様書にも同様のことを書いているんですが、請負者、会社の要件として、まず (10) の、過去 3 年間のうちに、同規模の運用管理を 1 年間以上やったことがあるということを 1 つ条件にしております。それと (12) に資格として、品質管理の ISO9001 認証を持っていることと、情報セキュリティに関して ISMS 認証などを取得しているということを書いております。

10 ページ、11 ページの入札に関する事項についてですが、特に変わったことはございませんが、スケジュールに関しましては、そこの 5.1 に書いておりますとおり、来年 4 月からのスタートを考えておりますので、12 月ごろに入札公告をさせていただいて、3 月までに契約をさせていただければと思っております。

11 ページの入札方式の件ですが、本件は特に変わったことはないんですが、80 万 SDR、1 億円を超えておりませんので、落札者の決定方式については、総合評価ではない最低価格落札方式で実施させていただきます。ただ、私どもが求めている要求項目については、履行証明書ということで、仕様書に対する実施内容について記載いただくということを考えております。

12 ページになりますが、情報の開示に関する事項について書いております。詳細は後ほど別添 3-1 のところで説明させていただきたいと思っておりますので、ここではなお書きのところで書いておりますが、入札参加者に、必要に応じて、所定の手続を経させていただいて、設備とかサーバを見ていただくということと、仕様書とか設計書用の資料をこちらに来て見ていただくということを考えております。

13 ページになりますが、使用させることのできる財産についてですが、これも特に変わったことはございません。運用管理作業に必要な端末、クライアント PC とかヘルプデスクに必要な電話などは無償貸与いたします。

14 ページから 18 ページにかけて、契約に関する事項や損害賠償に関する事項が書いて

おりますが、これはごく一般的なことを書いておりますので、特に取り上げて説明することはいしません。

19 ページに参りまして、評価に関する事項ですが、これは最初のほうで御説明さし上げました 5 点のサービスの質に関して適切に調査をし、評価をしたいと思っております。

20 ページのその他事項ですが、これも特に取り上げて御説明することはないと思っております。

あとは別添 1、当局のシステムのネットワーク図と、別添 2 のほうは機器の詳細仕様について掲載しております。

別添 2 を 4 ページめくっていただきますと、先ほど申し上げました別添 3 - 1 の情報の開示事項について書いておりまして、これまで本件は単年度の契約で、一般競争入札、最低価格落札方式の入札を行ってきております。

結果は、そこの表に書いてあるとおりです。従来の作業要員に関しても、これまで 1 名を本局、情報システム課に常駐していただいて、作業をしていただいております。

ここでは、仕様書にも書いているんですが、作業要員に求めることとして、まずは一番下のところになりますが、会社と同様に、同規模の運用実績を 1 年以上有していることを求めています。あと、それに加えて、通算で 3 年間、運用作業をやっていたというのを求めています。

順番が逆になって申し訳ないんですが、それに加えて、私どものサーバのハードウェアとかソフトウェアを実際に操作いただいて運用管理していただかなければいけませんので、それに関する知識や技術を持っているということを求めています。

仕様書にはもう少し具体的に、例えばサーバ OS の運用管理経験があるということ、例えば 3 年以上実施したことがあるということを書いていたり、OS の本体の設定変更とか、ディスクとかネットワークの設定変更を行えるといった、そういう知識を持っているということを求めています。これをもってパフォーマンスチューニングとか障害復旧とか、そういった作業を行えるようにということを書かせていただいております。

あと、下のほうにあります年間の業務については、ほぼ一定量あるんですが、私ども 4 月に大きな人事異動がございまして、その際、ユーザ登録作業を大量に行っていただくとか、パソコン設定変更に伴ってヘルプデスクが発生するということがあります。過去 3 年間の実績については後ろのほうにつけておりますが、ヘルプデスクについては大体 1 日当たり平均 2、3 件程度といったところであり、ほとんどが機器の管理の作業をやっているところになっております。

次の 2 ページのところで書いておりますことで、設備に関しては先ほど財産のところでも申し上げたとおりです。

目標の達成度につきましては、ここに書いてありますとおり、今年の 4 月から 6 月にアンケート調査を実施いたしまして、平均点が 91.3 点でした。85 点をクリアしているということになっています。

セキュリティとシステムの障害に関しても発生しておりませんので、ともにゼロ件になっています。

業務の内容についても、適切に実施していただいています。

基幹サーバの稼働率につきましては、実際計測しておりませんのでデータをお示しできないんですが、仕様に抵触するような障害は発生しておりません。

あと、別添資料として業務フロー、組織の構成・職員数等を後ろのほうにつけさせていただきます。

以上でございます。よろしくお願いいたします。

○小林主査 ありがとうございます。

それでは、ただいま御説明いただきました実施要項（案）の内容について、御質問・御意見をお願いいたします。

○逢見専門委員 これは、今回初めて市場化テストにかけると言うことを言って、今までは単年度で、一般競争入札でやっていたということで、複数の応札業者がある中でやっている。ただ、結果として同一業者がずっと受けているわけですね。これはやはり、一旦受けると何か有利になるようなことというのはあるんですか。

○伊藤課長 特には私どもはないと思っております。ごく一般的な、そういうインターネットの技術の TCP/IP とかプロトコルの知識を持っていただいて、かつ本当にサーバのコマンドをたたいて運用管理できた実績のある方であれば、特にノウハウという継続性を求めるようなことはないと思っておりますので、一定の期間、引き継ぎを行えばすぐ入れるかなと思っております。

もともとは、私などが中でやっていたような業務について、手が回らないのでお願いしたいということでやっていただいておりますので、そこは特に先行して落札している者が有利だとは思っておりません。

○逢見専門委員 今回、ディスインセンティブを入れるわけですね。5 ページに 2.3.2 で、1 つは、定める指標が達成されていない場合は契約金額を支払わないこともある。それから、質に関して稼働率で、それが 99.0% 達成できなければ 5 % 減額というもので、これは初めてですか。

○伊藤課長 そうです。これは今までは設定しておりませんでしたので、初めて実施することになります。

○逢見専門委員 ただ、SLA は締結していないということなんですね。

○伊藤課長 はい。それもございません。

○逢見専門委員 ただ、SLA を結ばないでディスインセンティブということになると、客観的なルールがない中でね。

○伊藤課長 SLA、サービス・レベル・アグリーメントということで、特にそういう文書を交わすということは考えておりませんが、契約書の中には、達成できなかった場合には減額をするという契約書案をつくっております。それでもって縛りをかけるということは

考えておりますので、十分合理的な内容として、真摯にサーバ運用管理作業をやっていたら達成できる目標と私どもは考えておりますので、ごく基本的な事項についてクリアいただくという考えでおります。

○逢見専門委員　そういうことであれば、SLA も検討してもらって、どういう水準をサービスレベルとして求めるのかということが客観化されたほうが、こういうディスインセンティブを設定する場合にはいいのではないかと思うんですよ。

○伊藤課長　例えば、ほかのそういう指標を入れるほうがよいということをおっしゃっているということですか。

○逢見専門委員　例えば、重大障害ということで多大な支障を生じるような場合という話をしていただけますけれども、多大というのはどの程度のものかとかね。

○伊藤課長　これに対する定量的な指標なりが設定したほうがよいのではないかということですね。

○小林主査　先ほどの案件でもそうだったんですけれども、サービスレベルを明確にすることによって、そのサービス水準を達成すればいい、クリアしなければいけないという責務が出てくるわけですね。その達成するためには、それではどういったプロセスというんでしょうか、どういったことを対応していかなければいけないのかということを経営者側に、参入する側にいろいろ考えていただいて、それでより効率的なやり方とか何とかを考えていただくという契機をつくるにはサービスレベルの明確化のほうがいいのではないかという議論をしていたんです。

だから、ディスインセンティブの設定をする。それで、このレベルというのは大体、ちゃんと仕事をやっていけば達成できる水準だということではなくて、従来のやり方だけではなくて、明確な水準を満たすための創意工夫をしていただくという場をつくっていただくほうがいいのかということなんです。だから、それを検討していただいたほうが、通常、システムの運用管理とかというところで、この案件はそれほど大きな金額のものではないので最低価格ですけれども、サービス・レベル・アグリーメントを設定しているというのが通常の場合なんです。

だから、この場合でも1つは、先ほど2者あるけれども、同じところが入っているというところでの競争が働いているのか、働いていないのかという話のところ、民間事業者の創意工夫の、だから、うちだったらこういうやり方をやって、こういうコストでできますという提案というものをさせていただける可能性がふえるかもしれないというふうにこちらでは考えている。だから、検討していただくと言ったほうがよいんですか。

○伊藤課長　わかりました。先生方の御意見・御指導は検討したいと思うんですが、分離して調達している関係もあって、機器とかソフトに関しては納入業者に対する責任がございまして、通常のレスポンスタイムとか、そういう指標値を用いることはなかなか難しいと思っておりますので、私どもとしては顧客満足度的に考えれば、造幣局の職員、利用者に対して、いかに満足度を満たすために、その指標を分解していこうとしたら、やはり

こういうものになっているんですが、それを例えばわかりやすい形で、サービスレベルということでひもとくようなことをちょっと考えたいかと思imasuので、そういう流れでよろしいのでしょうか。

○小林主査 はい。

どうぞ。

○井熊副主査 資格のところに規模の話が出ているんですけれども、先ほど言われたところで、そんなに難しいシステムではないということであれば、技術的な根拠がない限り、規模の資格条件は削除するなり、できるだけ低くするなりでね。

○伊藤課長 わかりました。そこもそれほどこだわりはないのですが、例えばなんですが、セキュリティのパッチを配信するときに、配信のプログラムを書いていただいてやっておりますので、例えば本局にいて、支局には出張しないでセキュリティパッチを配信しようと思うと、やはり同規模のそういう配信プログラムを書いて、そういう経験があったほうがよいかと思っていました、そういう意図で書いておるんですが、特に規模は書かなくても技術として。

○井熊副主査 でも、それを書くことは、PCが600台の場合と300台の場合で本当に技術的に違うのかという根拠がないのであれば必要はないと思うんです。

○伊藤課長 わかりました。それでは、そのようにまた検討したいと思います。

○小林主査 ほかにいかがですか。

どうぞ。

○尾花副主査 「4 入札参加資格に関する事項」なんですが、財産的な要件を載せられていることと、それから、造幣局側の裁量が広いように事業者側が感じられる事項があるので、その辺は再検討できないかという点です。

1点は、例えば「(5) 当局と締結した契約に関し、契約に違反し、契約の相手方として不適当であると認められる者でないこと」ということなんですが、契約に違反といっても軽微な違反から重大な違反まであり、解除権まで発生するような違反なのかというのがありますし、さらに不適当というのも非常に裁量が広いと思います。

そのほか、財産的な要件としては「(9) 経営の状況又は信用度が極度に悪化していないと認められる者であること」とか、それと併存して、会社更生のように、現在更生中のところも排除するような発想はなるべく避けたほうがいいのではないかなと思うんですが、これは造幣局特殊な事項でしょうか。

○伊藤課長 私どもも、こちらへ参る前に契約の担当の者と相談して、通常書いているような一般的な事項をこの実施要項に落とし込めるようなことはないかということで検討したんですが、そのような御意見があればまた検討はしたいと思います。

恐らく損害賠償とかになったときに、責任能力があるかといったところを心配して入れているとか、確かに不適当な行為があったときに、一方的に我々の裁量で業者に不利になるようなことをするというのはちょっとよろしくないというのは御意見として頂戴して、

また検討したいと思います。

ここらあたりは恐らく、私どもは独法なので、また少し違ったやり方でやっておりましたので、そこを入れてしまったのかなと思っています。また考えさせていただきたいと思っています。

○小林主査 この（５）は、契約に違反し、不適當であると認められる者でないことというのは通常入っているんですけど。余り見ていないですね。

経営の状況については入っていますね。だけれども、（５）は余り見たことがないです。

○伊藤課長 多分、独法会計基準とか、財産にしても国有財産でなくて普通の固定資産であつたりとか、やはり造幣局の中の契約規定でもって契約をやっていて、もちろん、国の会計法とかそういうところの例にならってやっではいるものの、国の機関とは別の法人格を持って契約をやっておりますから、そこの中の規定でやっているものもございます。

ただ、恐らくうちの契約の規定に抵触しない部分ではないのかな。契約事項として両者が合意できればよいのかなと思うので、契約書に書いているみたいです。

○小林主査 だから、これは通常入っていなくても、例えば「9.6.2 契約の解除」のところで、従わなかったときとか、契約において定められた事項について違反があつたときというのが契約解除の理由になっているので、それで担保されるからいいのではないかと思います。

○伊藤課長 済みません、大阪から来ていることもあつて、会計サイドの者がおりませんので、持ち帰って検討して、問題のない対応をさせていただければと思います。

○小林主査 ほかにいかがですか。

どうぞ。

○尾花副主査 あと１点なんです、19ページの「11.2 調査項目及び実施方法」なんです、これは年次報告書での調査ということが記載されているんですが、ほかの案件なんかでは月次でタイムリーに調査されるようなんですが、これは特に基幹サーバの場合は年次報告書で大丈夫という御判断なんでしょうか。

○伊藤課長 仕様書のほうには月次で報告を出させて、また年次で報告させるということで、先生方に御報告を上げる際には私どもが評価するものとして年次報告書を使うということになっておりますので、もちろん、先ほどのサービスの質とかは月払いですので、月次ごとにチェックさせていただきます。

○小林主査 ほかにいかがですか。

どうぞ。

○宮崎専門委員 ５ページのディスインセンティブの条項なんです、恐らく意図としては、月ごとに99.0%以上の稼働率を達成していただいて、達成しなかった月だけ月額5%下げるという意味だと思うんですが、この2.3.2の（２）でいきますと、指標値が達成できなかった場合、5%下げるということで、この達成できなかった場合というのが1回でもどこか該当するということの意味なのかが少し読みづらいものですから、月ごとに指標値が

達成できなかった場合、該当月においてとかというものを書いていただくとわかりやすいです。

○伊藤課長 わかりました。ありがとうございます。

○小林主査 どうぞ。

○逢見専門委員 あと、ヘルプデスクの満足度が 85 点という点数なんですけれども、この委員会ではほかのところの OA 事業を見ているんですけれども、85 点というのはちょっと高いんですよ。

○伊藤課長 最初は 90 点でもいいのではないかな。要は質とコストを両方達成すべきかなと思って高いところにしていたんですが、特にそこも、85 点が 80 点だから、60 点とか 50 点になってくるとさすがに不安にはなるんですが、80 点とか 70 点とかにさせていただくような。

○逢見専門委員 大体 75 点ぐらいが一つの相場みたいになっているんですけれどもね。

○小林主査 通常、今までやっていなかったということがあって、最初から高くするか。そういう実績が積み重なってくればというか、そういうのがあれば高いということもあると思うんですけれども、ちょっと 85 点は高いかな。

○伊藤課長 わかりました。そこは 75 点で、ちょっと検討させていただきます。

済みません、一番、職員に対する満足度というのは求めるところではございますので、ちょっと高目かとは思ってはあったんですが、先生方の御意見、これがまた障壁になるということの心配もあるんでしたら、75 点とさせていただきたいと思います。

○小林主査 大山先生、どうぞ。

○大山専門委員 先ほどから SLA の関係のお話が出ているので、それはそれでよろしい、検討いただければと思うんですが、それにも絡むことなんですが、4 ページ目に作業場所の話が（3）でありまして、先ほど冒頭で大阪の本局ですというお話があったんですけれども、一応、ここは情報システム課準備室というふうに所在地の話はどこかにわかるようにしてあげたほうがいいのかなと思うんです。

そこは余り大した話ではないんですけれども、面倒なことは、これはほかの支局でやるということは考えられないんでしょうか。その理由が明確であれば今はしょうがないんですけれども、そうでなければ、支局でもいいと言った途端にきつと競争性が高まるんですよ。そういうことをお考えいただきたいということだけ申し上げておきます。

簡単ではないのはわかるんです。多分、サーバ室が絡むんでしょうからね。

○伊藤課長 それもございますし、私ども集中管理といいますか、組織上、情報システム課は本局にしかございませんで、カウンターパートはあるんですが、課としては作業管理課とか事業管理課ということで、貨幣を製造する計画サイドで技術的な内容のところに少しお願いをするようなことなので、例えばそういう専門知識を持った人間を管理するということはなかなか難しゅうございまして、ここだけは難しくて。

○大山専門委員 それであれば、そのことが明確であればね。

○小林主査 よろしいでしょうか。

○大山専門委員 はい。

○小林主査 それでは、検討していただくことが複数ありまして、SLA を検討していただくということ。

それと、井熊先生からありました9ページのところの規模、「PC600 台」と書いてあるところ、これは削除というか、検討していただくということですね。600 台でなければいけないのかという規模の点について御検討していただくということ。

あとは何でしたか。今の大山先生のはしようがないということ、契約の入札参加の(5)のところと、それでよろしかったでしたか。

あと、宮崎先生の文言、ディスインセンティブの支払いのところの文言、各月というのを入れていただく。

それでよいのでしたか。

○事務局 あと、ヘルプデスクの話とかです。

○小林主査 そういうことを検討していただきまして、その検討結果を委員のほうにフィードバックいただいて、それでパブコメということですね。

いいですか。

(「はい」と声あり)

○小林主査 それでは、この造幣局の基幹サーバ等運用管理作業の実施要項(案)については、今の点を検討していただきまして、委員のほうにフィードバックしていただいて、確認した上でパブリックコメントに付していただくということでしていただきたいと思いますので、よろしく御検討をお願いいたします。

それでは、ありがとうございました。

(造幣局退室、国立印刷局入室)

○小林主査 それでは、続きまして、独立行政法人国立印刷局のネットワークシステム運用管理支援請負作業の実施要項(案)の審議を始めたいと思います。

本日は、国立印刷局総務部情報管理グループの古谷グループリーダーに御出席いただいておりますので、実施要項(案)の内容等について、御説明をお願いしたいと思います。

御説明は、15分程度でお願いいたします。

○古谷グループリーダー 独立行政法人国立印刷局で情報管理グループリーダーをしています古谷です。よろしくお願いします。

本年7月に、新たに民間競争入札の対象として選定されました印刷局ネットワークシステム運用管理支援請負作業につきまして、民間競争入札実施要項(案)に沿って、主な内容を御説明させていただきます。

1ページをごらんください。

今回対象となります公共サービスの内容ですが、情報管理グループが管理しております印刷局ネットワークシステムに係る運用支援請負作業となります。

印刷局は、日本銀行券等の製造を行っております。本システムは、印刷局本局並びに 7 つの工場など、12 の各拠点専用回線で接続したネットワークを構築しまして、ファイルの共有、グループウェア及び印刷局内の Web システムによる情報共有を行っております。そのほか、人事・給与システム等の個別業務システムを接続しております。

システムの規模といたしましては、印刷局は約 4,400 人人員がおります。そのうち製造現場部門を除いた約 2,200 人がネットワークシステムを利用しております。個別業務システムを含めまして、約 140 台のサーバ機器と約 2,200 台のクライアントパソコンからシステムは成っております。

詳細につきましては、54 ページの別紙 6 に記載しておりますので、こちらをごらんください。

2 ページをごらんください。

民間業者が行います運用管理支援業務の内容が記載してございます。業務の内容といたしましては、そこに書いてあります a ～ i までのとおりでございます。職員からの問い合わせに対するヘルプデスクや、稼動状況の確認・監視（死活監視）等の運用支援業務になってございます。

詳細につきましては、仕様書の別紙 5 に記載してございますので、そちらをごらんいただきたいと思っております。

3 ページをごらんください。

確保されるべき運用管理支援業務の質に係る事項でございますが、先行事例であります法務省矯正局の矯正情報ネットワークシステムの運用管理業務における民間競争入札の実施要項を参考としつつ、今回検討を行いました。

17 ページをごらんください。

従来の実施における目的の達成の程度ということで書いてございますが、①ヘルプデスクの満足度につきましては、印刷局の各拠点の問合せ窓口ということで、LAN 推進員という者がおります。その LAN 推進員を対象としまして、本年 8 月にアンケート調査を実施いたしました。この結果を踏まえまして、目標となる指標を設定してございます。

5 ページをごらんください。

実施期間に関する事項につきましては、業務委託契約の履行期間、平成 25 年 6 月 1 日から平成 28 年 5 月 31 日までとなります。3 カ年の複数年契約で総合評価落札方式によりまず一般競争入札で行います。

その下の入札参加資格に関する事項につきましては、公サ法及び印刷局の購買等契約細則における欠格事項等、入札参加に関する規定を盛り込んでございます。

6 ページをごらんください。

入札手続のスケジュールでございます。平成 25 年 2 月中旬に入札公告を行いまして、入札参加を希望する者にはシステムの仕様書、設計書等を閲覧できる機会を設けまして、4 月上旬までに競争参加資格確認書、技術提案書を提出させます。4 月中旬までに技術提案

書の審査を行いまして、4月下旬に落札者の決定を行う予定でございます。

なお、業務を円滑に遂行するために、契約の締結後、既存業者からの引継期間を設けてございます。

続きまして、6番の公共サービスを実施する者を決定するための評価の基準等についてですが、総合評価落札方式によりまず一般競争入札で実施者の決定を行います。

技術の評価に当たりましては、提案書の審査委員会を設置しまして、評価を行い、入札のプロセスの中立性、公平性等を確保するため、印刷局CIO補佐官に意見を聞いて行う予定でございます。

また、評価の配点ですけれども、1,200点の範囲内で採点を行いまして、価格評価による得点、技術評価による得点に区分けしまして、配分を1対1で行ってございます。

8ページをごらんください。

落札者の決定につきましては、技術提案書の審査におきまして必須とされております要求要件を満たした者が提出した入札書で入札価格が印刷局の規定に基づいて作成されました予定価格の制限の範囲内で、入札者に対して技術点と価格点を合算し、合計得点が最も高い者を落札者といたします。

9ページをごらんください。

公共サービスに関する従来の実施状況に関する情報の開示に関する事項でございます。

15ページの別添1に従来の実施状況に関する情報の開示という形で書いてございます。

まず、経費でございますけれども、22年度の経費は6,200万、23年度は4,500万、24年度は3,400万と下がってきてございます。これにつきましては、当初、21年度は1億円を超えてございました。そのときには一般競争の1者応札となっていたましたが、22年度から4者応札がありまして、そこでごくんと下がってきているような状況でございます。

22年度、23年度につきましては、ただの一般競争の最低価格の入札ですけれども、24年度に関しましては、総合評価方式による入札となっております。

9ページにお戻りください。

公共サービスの実施民間事業者に使用させることができる財産に関する事項につきましては、印刷局内の常駐の作業場所、サーバ室及び業務に必要な電気通信設備等を使用するような形になってございます。

続きまして、9番の公共サービス実施民間企業者が、対象公共サービスを実施するに当たり、印刷局に対して報告すべき事項につきましては、適正かつ確実に業務を実施しているか。それを把握するために、仕様書に基づく各種報告書を提出させることとなっております。

10ページをごらんください。

(2) 調査ということで書いてございますけれども、適正かつ確実な実施を確保するために、必要に応じまして調査等を行うことができるということとしております。

また、秘密を適正に取り扱うための措置といたしまして、業務の実施に際して知り得た

情報の目的以外の利用の禁止、個人情報の適切な管理、そのほかに秘密情報の取扱いに関する誓約書を提出させることとなっております。

13 ページでございます。

民間業者が故意または過失により当該業務の利益者等の第三者に損害を加えた場合におきましては、国家賠償法第 1 条第 1 項や民法第 709 条に基づきまして、印刷局が民間事業者に対しまして求償できることとしております。

最後になりますけれども、11 番、公共サービスに係る評価に関する事項につきましては、内閣総理大臣が行います評価の時期を平成 27 年 5 月としまして、これを踏まえて、各年の 3 月末時点で調査を行うこととしてございます。調査方法としましては、ヘルプデスクの利用者へのアンケート、システム運用、セキュリティ上の重大障害等に関しての民間業者からの報告書によって評価を行うようにしてございます。

以上で国立印刷局からの報告を終わります。

○小林主査 ありがとうございます。

それでは、ただいま御説明いただきました実施要項（案）の内容につきまして、質問、御意見をお願いいたします。

逢見専門委員、どうぞ。

○逢見専門委員 まず 1 点確認したいのですが、15 ページの「従来の実施に要した経費」の説明では、21 年度は 1 億円で 1 者応札だったと。22 年、23 年は 4 者で競争したことにより下がってきたと。24 年は最低価格から今度は総合評価方式に切りかえて 3,400 万ぐらい。これは業務の中身はほとんど変わらずに、金額が下がったということですか。

○古谷グループリーダー 変わってございません。

○逢見専門委員 随分大きく変化しているなと思ひましてね。

○古谷グループリーダー システムをつくった当時は、やはり随意契約でやっていたこともございまして、それを一般競争入札に変えてきたという経緯がございます。当初は、つくったところが保守もやっているということでございましたけれども、今はもうその業者ではありません。

○逢見専門委員 あと、4 ページの稼働率が 95%以上となっていて、参考として 95%とした場合、最長停止期間が 8.75 時間であると出ていますが、8.75 という丸一日止まってしまうということですね。

ほかの案件も見ていますけれども、95%というのは割と低いレベルです。丸一日 8.75 時間止まるというのは、印刷局の LAN のシステムとしては、丸一日止まっても、何とか差し支えない範囲でできると考えたということですか。

○古谷グループリーダー 今まで丸一日止まったことはないんですけども、一応、丸一日以内であれば何とかかなるのかなという形で考えてございます。

○逢見専門委員 ほかですと 99%とか、そのぐらいのレベルまで要求しているところが多いんですけどもね。

それと、ディスインセンティブは設定しないということですね。5ページのロのところ
で、改善指導で減額措置は行わないが、実施方法について改善を行うよう要請すると。改
善がなされればいいんですが、今回、契約期間が3年ということになっていて、何回も指
導しても、なかなか思うように改善できないというときに、ディスインセンティブなしで
本当にいいのかなという懸念はあるんです。

○古谷グループリーダー そこは当然指導しながらやっていくんですけども、ディスイ
ンセンティブがなくても、できるような形をとっていきたいと思います。

○逢見専門委員 SLA (Service Level Agreement) も設定していないわけですね。今まで
もやっていないし、これからもする意思はないんですね。

○古谷グループリーダー そうですね。

○逢見専門委員 そうすると性善説というか、業者さんがやってくれるだろうと信頼して
いるというのはあるけれども、やはり要求水準に満たない。まず、クライアントとして何
を要求しているのかということをもっと客観的に示さないと、例えば改善指導をするとい
っても、ここまでちゃんとやれということが定量的に示されないといけないのではないかと
いう感じがします。

ディスインセンティブをやるやらないは、それぞれの判断はあるとは思いますが、ただ、
何か全体として緩いという感じがしますね。例えばもうちょっと SLA を設定して、きちん
とした客観的なサービスレベルの水準を求めるとか、何かしたほうがいいのではないかと
思います。

○小林主査 総合評価をせっかくとっているので、技術点と価格点ですね。だから、技術
点のところ、サービスレベルの部分をちゃんと見るよという仕組みにしているわけだから、
やはりサービスレベルはちゃんと明確にして、それは達成してくださいというつくり込み
のほうが合理的だと思います。

でも、先ほどの御説明だと、95%で印刷局の仕事にはそれほど影響がないという御説明
だったので、本当にそうなのかよくわかりませんが、総合評価をやって、質も重視
しますよということなので、Service Level Agreement はやはり検討していただいたほう
が、ディスインセンティブを設定しないとしても、求める水準を明確にするという意味で
重要なのではないかと思います。

○古谷グループリーダー そこは検討させていただきたいと思います。

○小林主査 大山専門委員、どうぞ。

○大山専門委員 総合評価を24年度の分はやっているわけですが、そのときの価格あるい
は総合評価の項目別の配点については、24年度と今回とで変わっていますか。それとも同
じでしょうか。

○佐藤主査 基本的に変えてはいません。

○大山専門委員 そうすると、24年のときに落札した結果については、今、運用している
状態だと思うのですが、結果自体には満足なさっていると考えてよろしいですか。要する

に、何かがあれば必ず次の評価点を変えるというのをやるわけなので、そこについて変えていないということは、大丈夫だと判断している。

○古谷グループリーダー はい。そこは大丈夫です。

○大山専門委員 今回は、ちなみに次は3年ですね。そうすると、1年の話でやるよりは、応札するところがふえてくる可能性は十分あると思うのですけれども、そこについては、まだ全く感触としてはお持ちではないでしょうか。

○古谷グループリーダー そこはまだないです。

○大山専門委員 そうすると、現状と次の話は3年で応札者がふえてくる。競争性を高めるのはいいんだけど、同じ質であればより安く、同じ値段なら質を高くという、この2つのバランスから見て、今回のこのやり方は十分とお考えでしょうか。

○古谷グループリーダー そこは、前回この形でやって、その辺のところは大丈夫だと考えています。

○大山専門委員 ごめんなさい。質問を変えると、今回の話は、より値段が下がるほうに期待をなさっているということですね。

○古谷グループリーダー はい。

○大山専門委員 ですけども、配点を見ると、結構技術点が高いですね。それも加点のほうが高いですね。

細かいことを聞いて恐縮ですが、何が聞きたいかという、もう少しストラテジーに聞くと、今の落札者は、もう一者に対して、技術点は上だったんですか。それとも下だったんですか。

○古谷グループリーダー 技術点は上でした。

○大山専門委員 そうすると、価格も安くて、技術点も上だった。

○古谷グループリーダー 総合評価なので、そこは合計点になりますので。

○大山専門委員 もちろん、それはわかるんですけども、だからその次のバランスのとり方にきつとなるので、それでこの判断になっている考え方を確認するために聞かせていただいているんです。

○田中副調査主事 金額も低かったですし、技術点も高かったです。

○大山専門委員 では、まだ可能性がありますね。

○小林主査 それに関連して言うと、この総合評価の表ですね。例えば評価基準表でのクライテリアというのがよくわからないところがあって、何を評価しているのか。だから、この総合評価の加点のところというのが非常にうまく適切な評価に効いているのかというのがよくわからないところがあるんです。

例えば 61 ページを見ていただいて、必須のところにも○も付いていて、加点のところにも点数がついているものも結構あるではないですか。たくさん丸ポツがあるところで、この中の何をどうやって評価しているのか。全体的にという御説明だったと思うのですけれども、そのところのクライテリアが明確ではないのかと。

例えば5の作業体制のところでも、具体的に記載されているとか、作業内容は60点なのであれですが、どこを重点的に見ているのかというのが明確に見えないと、提案自体もどのように工夫したらいいのかというのがわからないし、評価自体もあいまいになってしまうのではないかなと思うんですが、その辺はいかがですか。

○古谷グループリーダー この表の評価基準の●のところですけども、この●の項目を全て満たしたことによって、必須項目がオーケーになりましたということで、この○のところがオーケーになります。

そのほかに、このほかにもいい提案があれば、それは加算点として乗せていきましょうというイメージです。ですから、これ1個ずつで加算点を出していくということではないです。

○小林主査 それはどこに書いてあるんでしょうか。

評価基準に基づき評価を行い、提案内容が特に優れているといったところで、例えば運用管理支援作業内容について120点の範囲の中で点数をつけるということですかね。

○古谷グループリーダー はい。

○井熊副主査 例えば62ページにあるもので、証明書が添付されているというので点数がついているものがありますね。あと、具体的かつ詳細に記述されているということに対して点数がついていますね。こういうのは、どうやって点数をつけ分けるのかなというのがあります。書かれているか、書かれていないのか、オール・オア・ナッシングだなと。

○古谷グループリーダー 一番最後のところですか。

○井熊副主査 一番上でもいいですね。能力が具体的かつ詳細に記載されていると。その次は、証明書が添付されていると。証明書が添付されているのに10点とかというのは、どういう意味なのかなと思ひましてね。5点はあり得るのかとかね。

○小林主査 「複数の資格が記載された場合は」ということは、資格がたくさんあれば加点するということですか。

○古谷グループリーダー ここは、まず必須項目は○が付きますということで、例えば7の2段目の10点のところですけども、これを総体的に見まして、7ページにあります評価基準のところの全体的に◎とか○とか△を見ていきます。

その下の配点表の最大加点数が10点の場合については、5点というのもここであり得るという見方でございます。

○大山専門委員 今の点に関連して言えば、この評価は、当然応札しようとするところにはお見せしますね。こちらから出ている質問は、多分同じことも出てくるので、ということは、応札する側にとってはわからないということなんですよ。したがって、そのところはしっかり書いてあげないと、あるいは考え方をわかるようにしてあげないと、多分応札者は、これだけの配点になりますと、点数の高いところに自分のところは有利かどうか見ますので、ぜひそのところはわかるようにしていただく必要があるのではないかと思います。

細分化するほうがいいのかというのは、両方ありまして、いろんな経験をお持ちだと思うんですけども、細分化して書ければ、その分、点数をつけるほうは楽なんです。それと、余りぶれないんです。だけれども、私が今、聞いていてよくわからなかったのが、例えば 120 点の加点のところの必須が多くて、必須はいいけれども、その後、61 ページの 3 ですが、この●3 つがどのレベルになると 120 点までいくのかというのは、多分人によって印象が違うので、そうすると何となく審査員の人も迷うし、応札する側もどこに力点を置いて書けばいいのかで迷うと思います。

その辺はできるだけ、細分化できて、明確にできるなら、そのほうがいいし、ここは何点ずつふえていきますという書き方。大項目でくくって、最後に総合評価をやりますよというのなら、それもあっていいと思うんです。ただし、その総合評価のところの最終的な加点の部分というのは、ほかの細分化されたものの残った部分を充てるということになるのでしょうから、バランスを見て、今やっている方法をできるだけ考慮して、あるいは配慮して言えばそういうやり方なんだけれども、その辺は工夫していただくとよろしいのかなと思います。

○古谷グループリーダー わかりました。業者さんも、これを見て迷うところもあると思いますので、そこはもう一回、どういう形の基準でやるかというところは、わかりやすく書こうかと思います。

○井熊副主査 こちらの履歴を見ると、満足度を上げると言いながら価格もすごく下がっていると。今までの 3 分の 1 になっているわけですね。それで総合評価がある意味どこまで効いたのかなというところがあるのと、過去の満足度調査が、前の事例とかだと九十何点なんです。これは 80 点ぐらいで、合格点が 65 点で、今までに我々が見た例に比べると、満足度評価の実績とこれを満たさなくてはいけないというレベルが 10 点ぐらい低いんですよ。だから、そう考えると、価格は過去に相当下げているので、やはり一番大事なのは、この皆さんの仕事だと思うんです。この目先の価格を下げるということではなくてね。

だから、その意味で、満足度をもう少し上げるような比較評価の工夫とかをされたほうがいいのではないかと思います。これが 1 億だったものが 1,000 万になるというのも、何か違うのだろうなと思うしね。

あともう一個、実績の 8 ページのものですけれども、ここの「同規模」というのに全部反論したいんです。比較評価で大きい規模をやった事業者のほうがいいよという選定はいいと思うんです。ただ「同規模以上」と言ってしまうと足りなくなってしまっているので、規模の大きなシステムの運用実績があると書くのだったら、それは総合評価をやるのだから、それで十分ではないかということと、公共機関というのは、なぜ民間と別枠にされているのか。例えば印刷局さんとかは、守秘性があるとかというのがあるかもしれないけれども、普通の役所は民間のオフィスと余り変わらないんです。だから、公共機関か民間かという分け方はやはりおかしいという感じがします。

○小林主査 多分、先ほどの SLA の話とも通じていて、何を求めるのかということが明確

になっていれば、評価のところでも明確になると思うんです。だから、井熊先生がおっしゃったとおり、結局、総合評価をやることによって、一定の求める質のレベルを達成していただいた上で効率的にやっていただきたいというのが、そういう意図だと思いますので、SLA の明確化をすると同時に、この見直し。

今、井熊先生がおっしゃった「同規模以上」とか「公共機関」というのも検討していただくと、参加者がこの間は2者だったではないですか。2者だったら、結構相対的に各ワーカーのという感じはするんですけども、やはり SLA の絶対的な基準を満たさなければいけないということと、その中で多数参加してきたときには、客観的なクライテリア、評価基準というのが明確になっていないといけなくて、そのところも検討していただきたいということだと思います。

○古谷グループリーダー 今の8ページでございますけれども、先ほどの実績の評価のところは、62 ページのところに出ています。ここは必須項目ではなくて、ただの加算項目という形になってございます。ですから、これを必ず満たしていなくてはいけないということではないということだけは申し上げておきます。

○小林主査 でも、同規模以上でなければ、10 点はつかないわけですね。

○井熊副主査 「同規模以上」と書いてしまったら、例えば 1,000 台だったら 900 台の実績は書けないですね。そういうミスリードをするような記述は消したほうがいいのではないかと思います。

○小林主査 実績は多い、豊富というのもすごくあいまいではないですか。

○尾花副主査 済みません、多分誤記だと思うのですが、3 ページの下の「満足」の場合の配点が 25 点、「ほぼ満足」が 20 点、「普通」が 15 点という合計が 100 点にはならない。

○小林主査 これは4設問あるからということですね。

○尾花副主査 なるほど。わかりました。

次ですが、5 ページの「4 入札参加資格に関する事項」ですが、これを読んでもすぐに該当するかどうかかわからないので、できれば6条1項1号～3号とか、6条2項とかを列挙されたほうがよいように思います。

それとの関係で、恐らくこの中に暴力団排除に関する条項があるのですが、(3)の「警察当局から、暴力団員が実質的に経営を支配する者又はこれに準ずる者として、購買等契約からの排除要請があり、当該状況が継続している者でないこと」というものの関係が、見る限り読めないのですが、これは何か貴局の特別な要請があるのでしょうか。

まとめて言いますと、あとは民間事業者から読んでびっくりすると思われるのが 11 ページの契約内容の変更です。通常、契約内容の変更というのは、相手方の承諾があって初めて変更できると民間事業者は考えていると思うのですが、これを読むと、一方的に変更権があるように思え、かつその場面が必要があると貴局が考えたときという記載になっています。

これはもしかしたら、こういった公共サービスでは、割と基準文言のようなのかもしれ

ないですが、民間事業者からは変更権が一方的にあるような書き方は驚かれると思うので、入札の障壁になるような気がするので、「承諾をした場合」とかにされたほうがいいと思います。確かに金銭的な手当をするから大丈夫ですという御配慮も見られるのですが、金銭的な手当があったとしても、民間事業者が貴局の要請に応じた人員や仕組み、人材を確保できるとも限らないので、この辺はもう一度変えたほうがいいと思います。

さらにもう一つ言いますと、解除条件なのですが、会社更生の申立てをしたときに解除できるというのは、なかなか判例でも規定されている場合も多いので、この条項は通常の破産法や会社更生法に任すということで削除されたほうがいいのではないかと思います。

○小林主査 今のはどこですか。

○尾花副主査 (ロ)のDです。

これが解除であるとすれば、通常、破産法や会社更生法にどんな場合に解除できるかという定めもあるので、申立てが生じたときにすぐに解除できるというのは、なかなか判例でも認められない場合も多いので、国が解除をする場合には、法律の定めにとつとるということで、こういう条項は削除されたほうがいいのではないかと思います。

○小林主査 ほかによろしいですか。

それでは、今、いろいろ意見がたくさん出たので、事務局のほうでまとめてください。

今の尾花先生の御意見は、まずは5ページの4の(2)と(4)もそうですね。第6条第1項の部分と第2項の部分の規定というのがよくわからないということと、今の11ページは、通常、契約内容の変更ができますよ、損害を受けたときは負担しますよと書いてあるけれども、(イ)で、いきなりその必要がある場合には変更できると書いていいのかという話と、今の解除のところの(ロ)のDの部分は、事務局と調整していただきたいということ。

大きな問題点は、SLAの明確化を検討していただけないかということと、加点といいですか、評価のところの基準あるいは評価項目について、もうちょっと客観的に明確化していただけないかということが大きいところです。

あと、満足度は65点ではなくて、一般的には75点というのが通常なのということですね。

あとは何かありましたか。そんなところでいいですかね。何か漏れていたり、後でお気づきになったところがあったら、また事務局に御連絡いただきたいと思います。

今のことを検討していただいて、事務局といろいろやっていただいて、その結果をまた委員にフィードバックしていただいて、それを確認した上でパブリックコメントをするという手続にしたいと思いますので、よろしくお願ひしたいと思います。

先生方も今、言い漏らしたとかいうことがありましたら、事務局にお寄せいただいて、事務局でとりまとめていただきたいと思いますので、よろしくお願ひしたいと思います。

パブコメをして、次回で議了するということで調整をしていきたいと思いますので、いろいろ検討いただくことがたくさんありますけれども、よろしくお願ひしたいと思います。

では、ありがとうございました。

(国立印刷局退室、国土交通省入室)

○小林主査 それでは「道路、河川・ダムが発注者支援等業務」の実施状況等の審議を始めたいと思います。

まずは事業の実施状況について、国土交通省大臣官房技術調査課建設システム管理企画室の高村室長より御説明をお願いしたいと思います。

時間が押しまして申し訳ありません。御説明はなるべく簡潔にお願いできればと思いますので、よろしくお願いいたします。

○高村室長 それでは、お手元の資料4に基づきまして御説明いたします。「平成23年度発注者支援業務等の実施状況について」ということでございます。

「(1) 事業の概要」でございます。公共サービス改革基本方針において民間競争入札の対象として選定されました道路・河川・ダムにおける発注者支援業務等について、いわゆる公共サービスの改革に関する基本法律の規定に基づきまして、平成23年度に単年度または複数年の契約期間により民間競争入札を実施しております。

今回の報告につきましては、平成23年度に単年度契約期間で実施した事業について報告するものでございます。

「(2) 対象事業」につきましては発注者支援業務等ということで、主に3つございます。発注者支援業務、用地補償総合技術業務、公物管理補助業務ということでございます。

発注者支援業務につきましては積算の業務、工事監督の支援、民間の会社の技術審査を行う業務です。

用地補償総合技術業務につきましては、用地補償に当たっての用地交渉等の業務でございます。

公物管理補助業務につきましては、河川巡視、道路許認可、ダム管理など、あとは道路についても同じような業務をしております。

受託事業者でございますけれども、弘済会等が378件、弘済会等と民間のJV、いわゆる一緒に受注する形態が68件、その他が361件となっております。

「(4) 確保すべき公共サービスの質」につきましては、達成目標及び達成状況を確認するための評価項目といたしまして、別紙1ということで、非常に字が小さくて恐縮でございますけれども、基本的にそれぞれのものが繰り返し出ているので、大体同じようなものでございますが、後ほどもう一遍説明いたしますけれども、業務の完成後の評点に基づきまして反映・評価をしております。

その話もちろん御説明いたしますが、もとの資料4に戻っていただきまして、1ページの一番下の部分の「2 実施状況の調査結果」でございます。当省が発注いたしました22年度業務のうち、完成業務の平均総合評価点と、今回の公共サービス改革法に基づいて契約手続を行った対象業務の平均総合評価点を評価することによりまして、達成状況として評価しています。

具体的には、めくっていただきまして2ページでございます。先ほど申し上げました業務の主な分類ごとに、平成22年度の平均評点と平成23年度の平均評点を比較しております。

点数を見ていただくと大体わかりかと思いますが、22年度と23年度の平均評点はほぼ同等の結果かと思っております。これは業務体制や業務処理等について特段の問題が報告されていない平成22年度と同等のサービス水準が確保されたものと考えております。

「(2) 入札の状況」でございますけれども、平成23年度、いわゆる弘済会等につきましては、発注者支援業務37%に対して弘済会以外が63%となっております、弘済会等の受注割合を上回っております。

一方で公物管理の業務につきましては、弘済会等が68%ということで、大体3分の2ぐらいが弘済会等ということでございます。用地補償総合技術業務と合わせまして、どちらもいわゆる民間企業(JV含む)が3割程度と低い傾向が見られております。

応札件数でございます。2ページから3ページにかけてでございますけれども、発注者支援業務につきましては3件を超える応募がございます。

公物管理業務と用地補償総合技術業務に関しては若干低いものではございますけれども、それぞれ見ていただいたとおり、22年度に比べまして平均応札件数は増大しておるということで、競争性の改善は図られているものと考えております。

「ウ 平均落札率の状況」でございますけれども、これも一番右下のところの数字を見ていただきますと、平成23年度と平成22年度の合計値でございますが、平成22年度が86%、平成23年度が87%ということで、落札率に関しては大幅な変化はないと見ております。

「3 実施状況の分析」のサービスの質でございます。さらなる民間企業の参入を目的として、市場化テストを実施しているということで、サービスの質に変化があるかどうかということでございます。

23年度の平均評点を比較しております。弘済会等が受注したものと、弘済会等とのJVを含んでおりますけれども民間の点数を比較しております。

平均評点をざっと見たところでは大きな違いはないので、サービスの質はおおむね図られていると考えております。

ただ、お手元の、右肩に資料3と書いてあります、いわゆる別紙3の一番下に付いておる資料があるかと思いますが、もう少し中を細かく見たものがございます。これはこの弘済会等とそれ以外のものの成績を比較したものでございまして、若干ではございますけれども、弘済会等よりも民間のほうが評価が下回っているものがございます。特に、この表の中の左から2つ目の「的確な履行」と書いてある部分の、特に公物管理の補助の部分です。-0.7点から-2.2点に至る民間企業のほうが低いということでございます。

ここの「的確な履行」の判断基準といたしましては、法令とか技術基準の知識あるいは業務内容についての判断、関係者とのコミュニケーションといったものを評価項目にしております。

資料４の３～４ページに書かせていただいておりますけれども、この法令とか技術基準の知識などの評価が、弘済会等で民間企業のほうが残念ながら低い傾向となっている。これはどうしても、国土交通省で定めております基準とか業務遂行といったものは、ある程度業務経験がないと知識がつかないというか、身につかないのでございますから、若干業務経験が少ない民間企業等が評価が低いという結果になったら、若干やむを得ないのかと思います。今後、業務実績を積み重ねることによって改善するのではないかということでございます。

「（２）入札結果の状況について」は、まだ発注者支援業務がある程度、63%と民間の受注割合が高いわけでございますけれども、その他の２つについてはまだ、先ほど申し上げましたように３割程度で若干低いということでございます。ただ、応札件数自体は増加傾向が見られますので、市場化テストの効果はあらわれているのかと思っています。

最後に「（３）今後の方針について」は、公物管理補助業務等につきまして、さらなる民間参入の取り組みとサービスの質の確保の観点から、民間企業の業務経験の蓄積（実績）を積み重ねることが必要と思っております。

さらに民間参入の取り組みを進めるということでございまして、我々のほうで業務公告前に実施しております「発注者支援業務等に関する説明会」をやっておりますけれども、これを継続するというのと、新しく参入するのに単年度契約だと、１年で終わりというのはなかなか、１年分だけ体制をとるというのもしんどいでしょうから、複数年契約の発注件数を拡大していくこと。それから、落札者を決める場合の総合評価において、できるだけ民間企業も入りやすいような条件を、引き続き見直しを検討してまいりたいと考えております。

以上でございます。

○小林主査　ありがとうございました。

続きまして、同事業の評価（案）について、内閣府公共サービス改革推進室より説明をお願いします。説明はコンパクトにお願いいたします。

○公共サービス改革推進室　それでは、平成23年度の「道路、河川・ダムが発注者等支援業務」の評価（案）について説明いたします。

お手元の資料の１ページ目です。国土交通省様のほうから御報告をいただいたとおり、本年度は平成23年度に単年度契約で実施した事業について評価を行うことになっております。

評価の対象となっている事業につきましては、１ページ目の表の中に書かれております。発注者支援業務、用地補償総合技術業務、公物管理補助業務の合計約800件について評価を行ったものでございます。

「業務にあたり確保されるべき質」に関しましては、国土交通省様より提出いただいております別紙１です。対象公共サービスの質とモニタリング方法についてまとめられております。

2 ページ目「2. 受託事業者決定の経緯」につきましても、国土交通省様より提出いただいております別紙2に整理されている入札手続を経て、単年度または複数年度契約により落札事業者を決定しているところでございます。

続きまして「Ⅱ 要求水準（達成目標）等データの分析等」ということで、対象公共サービスの質についてでございます。

2. の「（1）対象公共サービスの質」のちょうど中段でございますけれども、平成23年度業務の平均総合評価点は、平成22年度業務の平均総合評価点とほぼ同等の水準であった。それ以下の表にまとめられているとおりでございます。

業務の実施について、特段の問題が報告されていない平成22年度と同等のサービス水準が確保されているという結果でございまして、各受託事業者が業務内容及び仕様書を踏まえ、適切に業務が実施されたものと考えられます。

3 ページ目「（2）入札状況」についての評価でございます。発注者支援業務は、業務ごとに実施内容、業務量、実施期間が異なるということでございますので、公共サービス改革法の対象事業と従前経費を比較することが技術的に困難である。そのため、以下のとおり入札結果、平均応札者数、平均落札率について、事業に係る競争性の確保の観点から評価を行うことといたしました。

まず、入札結果につきましては、先ほど御報告があったとおり、発注者支援業務において民間企業の割合が高く、公物管理業務用地補償に関して若干、民間事業者の参入が低い状況です。ただし、平均応札者数に関しましては、公共サービス改革法を導入する前に比べまして、1業務当たりの平均応札者数が平成22年度に比べて増加傾向にあるということでございます。

平均落札率については大幅な変化は見られないということでございます。

最後のページになります。「（3）評価のまとめ」でございますが、対象公共サービスの質といたしましては、サービスの質の維持はおおむね図られているものと考えております。

ただ、平成23年度の各評点の各項目別の分析によりますと、業務経験が少ない民間事業者の評価は、業務経験の多い弘済会より「的確な履行」の部分に関しまして若干低くなっておりますが、これは民間事業者（JV含む）が業務実績を積むことによって改善が図られるものと期待しているところでございます。

続きまして、入札結果につきましては、若干ではございますが平成22年度応札状況よりふえておりますので、市場化テストによる効果は得られているものと考えております。

最後に「Ⅲ 今後の方針について」は、サービスの質はおおむね図られている。今後民間事業者が実績を積むことによって改善が図られるものと期待しておるというところでして、競争性の確保につきましても、引き続き競争性の改善が図られることを期待しております。

最後に、本年度の評価は平成23年度、単年度の評価のみとなっておりますので、平成23

年度から複数年度の契約期間で実施された事業の評価については、次年度に行う公共サービス改革法に基づく評価において行うこととしたいと考えているところでございます。

以上でございます。

○小林主査 ありがとうございます。

それでは、ただいま御説明いただきました事業の実施状況及び事業の評価（案）につきまして、御意見・御質問をお願いいたします。

○逢見専門委員 これは平成23年度単年度の実施事業の評価ですので、本来なら複数年度の評価までいかないと、全体的な今回の発注者支援業務の評価には至らないと思います。そういう留保をした上でということではありますが、全体としての印象を見るならば競争性も確保・改善されているし、質の点でも当初懸念された、民間参入してもなかなかそういう力がついていないところがあってという心配があったのですが、質の面でもそんなに変化していないということであれば、民間参入してもそれなりの仕事ができているなという感じですので、引き続きこれで市場化テストを継続してもらって、競争性の確保と質の向上に努めていただくということかと思います。

○小林主査 宮崎先生、どうぞ。

○宮崎専門委員 資料4の3ページの3の（1）ですが、公物管理補助の道路巡回業務が弘済会等だけ0.0点となっているのは。

○高村室長 本来横バーだったかもしれませんが。ここは該当なしです。

○逢見専門委員 該当がないということですか。これはバーにさせていただくと。

以上です。

○小林主査 ほかによろしいですか。

○尾花副主査 達成水準のモニタリングの手法で責任感、積極性、倫理観というのがありまして、一般的には、それをどういうふうに評価されているのか非常に判断しかねるので、時間もないことですし、事務局のほうからは何か個別の指標があるということだったので、何かそれを開示される、もしくは注記されるような形がよいのではないかと思います。

○牧角課長補佐 今のは別紙1です。

○尾花副主査 別紙1で、取組姿勢については全部倫理観というのが入っています。倫理というのなかなか判断しかねる点があります。

○高村室長 一応チェックリスト的に公表されている採点基準がございまして、この責任感とか積極性とか倫理観とかはある程度一塊で評価しているのですが、例えば技術の研鑽に積極的に取り組んでいるとか、もし業務の実行中に新たな課題が発生した場合に、社内全体としてその体制を拡充して対応するといったような、あるいは地域への貢献を考えているとか、そういったチェックの中で、倫理観だけというよりも、この3つをまとめた評価という形になっております。

○小林主査 多分何かベースになるチェックリストみたいなものが、複数いろいろあるん

ですね。統一的に標準化されている基準だということですね。

○高村室長　そういうことです。

○小林主査　ほかによろしいでしょうか。

それでは、この道路、河川・ダムが発注者支援等業務は、これを継続していくことによって競争性も図られ、民間事業者のスキルもアップしていくことに期待されるということです。今後ともよろしく願いしたいと思います。

この事業評価（案）等に関する審議はこれまでとさせていただきたいと思います。事務局から確認すべきことはありますか。

○事務局　特にありません。

○小林主査　では、本日の審議で国土交通省におかれましては、またさらに進めていただきますように、どうぞよろしくお願いいたします。

（国土交通省の担当入れ替え）

○小林主査　それでは、続きまして、国土交通省の「航空灯火・電源施設の維持管理業務」の実施要項（案）の審議を始めたいと思います。

本日は国土交通省航空局航空灯火・電気技術室、岩田課長補佐に御出席いただいておりますので、実施要項（案）の内容について御説明をお願いしたいと思います。時間が押ししましたので、なるべくコンパクトをお願いしたいと思います。よろしくお願いします。

○岩田課長補佐　それでは、資料５の１、本業務から始めさせていただきます。

まず、今回の航空灯火・電源施設維持管理業務の概要ですが、仙台空港と中部、関西、成田がございます。資料Ｅ－４です。

仙台空港につきましては、航空灯火施設維持工事ということで、国が航空灯火の維持管理を実施しています。定期点検、監視室駐在作業、応急復旧について航空灯火施設と電気施設の双方の作業が実施されるということです。

電気設備保全業務は、成田、中部、関西空港がございます。航空灯火施設そのものは空港株式会社のほうで実施しておりますので、電気設備保全業務につきましては、管制塔であるとか航空機を誘導するための無線施設とか、そういう部分の電気施設の保全業務ということで、定期点検と監視室駐在作業が実施されるという内容でございます。

大きく概念的にはこういう内容で、具体的には実施要項の概要の部分になります。そちらのほうはＥ－２の１ページ目の「1.1.1 対象施設の概要」ということで、仙台空港の航空灯火施設の維持工事につきましては、対象となる施設は公共交通機関として利用される空港の円滑な運営及び航空機運航の安全を確保するために空港に設置される航空灯火 1,656 灯、エプロン照明灯 77 灯、街路灯 43 灯の航空灯火等施設等並びに航空保安無線施設、庁舎・・・。

○小林主査　時間が押している関係で、応札者が少ないということが非常に論点になっていまして、応札者をふやすために実施要項をどういう工夫をしているのかということを中心に御説明いただけると大変ありがたいです。

○岩田課長補佐 それでは、概要は以上とします。

資料E-5、これは過去の応札者の状況ということで、トータル29件の空港の維持管理業務を発注しておりまして、22年度～24年度までの応札結果をまとめたものです。落札率は平均すると約99%で、二者入札になっているのが限られた空港のみとなっております。落札率が非常に高いという御批判もあると思いますが、そちらにつきましては、入札が必ずしも1回目で落札したわけではなく、1回目で落札するのはほんの2件くらいで、その他は2回から多いところになると10回くらいやって、それを小刻みに札入れした結果、落札率が99%のぎりぎりのところで最終的に落とされたということで、結果的に高い落札率になっております。

先ほど御指摘がありました1者入札が多いという部分ですが、競争参加資格を有する対象者数というものは実際にはかなりございます。E-8がそれぞれの空港の維持工事で、実際に参加可能な人数は一番上から50社、少ないところでも25社ある中で、なぜ1者しか応札していただけないのかなということでアンケートを実施しました。

空港ですので毎日8時間勤務というような作業条件ではなくて、運用時間は24時間の空港もありますし、小さいところで14時間くらいになりますので駐在員がなかなか配置できなくて、その作業員を確保するのに時間を必要とするというアンケート結果などもあるのですが、それはどうしても空港の安全・安心を守るために、運用時間中に駐在員を配置していくことが必要なのでやむを得ないのではないかという考えを持っております。

○石黒専門官 空港の特殊性という話がありまして、本来ならば一般の建物とかのメンテナンス作業であるならば、会社の都合で現場を仕切りながら人を配置できるのですが、空港の場合は365日運用しているということもあって、駐在員を確保し監視業務を行い、夜間にメンテをしなくてはいけないという条件になってしまうので、条件に見合う人の確保が一番難しいということがアンケートからも上がっています。

空港の昼間は当然、航空機が運航していますので、夜間作業が主体となります。空港の航空灯火・電源施設を監視している電工駐在があるのですが、これについても365日しなくてはいけない。これらの2つのことが一番ネックになっていまして、人が集まりにくい、確保しにくいというのがどうも大きな原因になっているようでございます。

もう一つあるのは、空港内の作業自体が結構リスクが高いということで、例えば何らかの滑走路面の灯器の締め忘れとか物の置き忘れとかがあった場合、それが原因で万が一、航空機の運航に影響が出たり、空港の運用に影響があった場合に、即会社がつぶれるくらいリスクがあるということで、どうしても一步引いてしまうということから、なかなか参加したいというのが少ないのかなと分析しております。

○井熊副主査 全国にわたって何年間ほとんどのところで、23年度、24年度の実績で全部一緒というのは、今、言ったような御説明はほぼあり得ないと思います。今、リスクの話もありましたけれども、このくらいの契約金額のもので起こったリスクを事業者完全に負わせること自体が、そもそも契約構造上の問題であって、事故を発生させた場合はある

程度のペナルティーを発生させるにしても、入札金額にあったリスクにするのが当然だと思います。

ここにある数字ですけれども、何十社が可能だというので、ここも資格条件などを満たすと、東京航空局管内に本店、支店または営業所を有し、この 3.8 にある元請けとしてこういう工事をやっている会社がこんなにいっぱいあるんですか。

○石黒専門官 82 社あります。

○井熊副主査 13 ページ、14 ページに書いてあるようなものは結構特殊性がありますね。不思議だなと思うのは、ここに挙がっている会社は十数社くらいですね。元請けをやっている会社がこれだけ固定しているのに、これに該当する会社が場所によっては 80 社もいるというのはなぜなのだろうと。

○岩田課長補佐 これは参加要件を調べた結果、これだけの社があるということです。

○石黒専門官 資料 E-8 の中で、仙台空港については震災の関係もありましたので、事業を東京航空局管内に広げております。一方、ほかの空港については東北 6 県とか関東のみとか、そういう形である程度の地域に拡大。これは前回と変わっていないですけれども、その地域の差で会社の数が違うだけだと思われま。

○井熊副主査 私は余りよく理解できないのですが、これは維持工事の仕様書ですね。ここに書いてあるのが維持工事または設置工事の実績と書いてあるわけですね。ここの維持工事の会社が仙台だったら、この弘電社がずっととっている。こういう灯火の維持工事の仕事を 1 社がずっととっているのに、なぜ元請けでやった会社がそこにそんなに存在するんだろう。例えば仙台は 82 社いるんです。1 社がこんなに長く受注をしているのに、どうして 82 社も存在し得るのがよくわからないです。

○石黒専門官 この 82 社というのは、競争参加可能者数のうち、第 117 条の飛行場灯火の設置工事も含んでおります。この設置工事というのは、空港の中の例えば滑走路灯の設置工事とか、そういうのを全部含めた総数が 82 社ということになります。純粋に維持工事だけを持つ会社は 13 社となっています。

○岩田課長補佐 3 列に書いている参加可能者のうち維持工事实績という欄が、実際に維持工事を実施している者です。

○石黒専門官 82 社全てが維持工事の実績を持っているわけではありません。

○岩田課長補佐 維持工事の実績は少ないほうの数字ですけれども、可能な数は右のほうの多い数字の部分になるということです。

○小林主査 その維持工事实績がある者が入札参加できるのですか。

○石黒専門官 参加資格には維持工事をやった会社と第 117 条の飛行場灯火の設置工事とかをやったところまで広げていくという意味で、13 社に残りの灯火設置工事を入れた会社を含めて 82 社に広げております。

○井熊副主査 維持工事を 13 社やっている弘電社以外の残りの 12 社は何をやっているんですか。

○石黒専門官 残りの12社は例えば、三沢空港の維持工事をやっていたり、秋田空港とか、空港は国が直轄でやっている空港と地方自治体でやっている空港があります。今回の入札参加要件の中には、国と地方自治体と共用空港とか、幅広く含めていますので、それらの灯火工事をやった維持工事会社が13社あるということです。

例えば東北地方ですと、青森は県の空港ですし秋田もそうですね。三沢は米軍と航空自衛隊があります。あとは福島とか、山形、花巻空港とかもありますね。そういうところを含めると、全部で13社ほどあります。13社は実際に東京航空局管内なものですから、北海道も含まれますけれども、それだけの会社数はあるという話です。

○井熊副主査 これは例えば弘電社はいろいろなところに入っているわけですね。

○石黒専門官 そうです。例えば弘電社クラスの会社だと、三沢とかにも当然入れますし、百里などにも入れるのかなと。弘電社という会社は東北にも拠点がありますけれども、当然、東京にも本店とかがありますので、参加できます。

○井熊副主査 ここに書いてある数はすごく多いのだけれども、限りなくここにある人たちが個々に大体ばらばらに入っていて、その業者さんの間で、ここはうちだという約束事ができているという表なのではないですか。競争していない。

○逢見専門委員 参加資格の問題は井熊先生が言われたのですが、もう一つ、スケジュールの問題があって、15～16ページ、12月上旬に入札公告をして、1月上旬に提案書を出して、決定が2月下旬ということなので、今度の4空港の前に既に25空港をやっているわけですが、パブコメなどでこのスケジュールをもっと前倒ししてほしいという要望があって、確かにちょうど年末年始の正月をかけて、これだと本当に正月を返上して提案書を書かなければいけないという状況なので、もう少し前倒しということができないのかなと思っているんです。前のときもそういう検討をしてくださいという指摘を当委員会としてもしているのですけれども、これは変わらないということですか。

○石黒専門官 今回は入札の公告をする時期が、前回と同じ12月上旬で変わってはおりません。内部的にも調整をさせていただいたのですが、閣議決定がとられない時期に早く公告を打つという話は難しいという話を伺っています。先ほど言われました入札の申請書類の作成については、公告を打ち出されてから約2週間の間に仕上げなくてはならなかったものを現場の審査部門と調整しまして、1月上旬とし、年が明けても受け付けてくれるようにしました。そのかわりに1月は航空局の中の審査事務手続が煩雑にはなるのですが、その部分を短縮させてもらって受け付ける期間を長くさせていただいております。

○小林主査 でも、問題はそういうところではなくて、作業員を集めるというか、そういうのが非常に大変だという話があるので、スケジュールの問題は準備期間を置きたいという話ですね。そこに何らかの工夫ができないか。

○石黒専門官 実際の作業準備期間や従業員の教育期間とかいう話は、今回、複数社にヒアリングをさせていただいて確認をしたのですが、現場に入るための教育期間は約1.5カ月あればいけるかなという話は伺ったところでございます。

○小林主査 2月下旬ごろではなくて、もうちょっと。

○石黒専門官 この2月下旬というのは、例えば本来ならば2月上旬に入札書提出期限がありますが、2月上旬には札入れをしまして、すぐに開札をします。その段階で低入札がなければ、その段階で落札者が決定します。低入札審査があった場合に、2月下旬まで延びる可能性があるということで、長いほうの数字を書いています。。

○小林主査 でも、これを見ると明らかに準備期間は1カ月くらいしかないと読めてしまいます。今まで低入札はなかったのではないですか。逆に高かったんですね。別にそこでリスクはなくてもいいような。見るほうとしては、もしかすると1カ月を切ってしまうというか、1カ月あるかないかという感じに見えてしまうから、無理かもしれないと思うのではないですか。低入札があるというのは、それが通常あるというわけではないですから。

○石黒専門官 そこですけれども、審査する部門が地方航空局で行っているということもありまして、一方的に決めにくいところがあるのですが、通常は低入札審査で追加資料の提出があればこの時期になるのですが、なければ上旬過ぎには決まってしまうと聞いています。実際に通知をすることは可能だと思います。

○宮崎専門委員 通常ですと2月上旬に入札書提出期限なわけですから、2月上旬の10日前後だと思われますけれども、原則として2月上旬ごろ。

○井熊副主査 一者応札だったら入札をやらないとするのはだめですか。一者応札で入札をやらないと言って、そこの入札の場で2社が調整していたら、それは談合になるわけですね。

○小林主査 そういうことは可能ですか。1社だったらやらない。

○井熊副主査 地方公共団体の入札ではやっていますね。一者応札だったら不調みたいにするということを入札説明書で宣言している案件はあります。

○石黒専門官 例えば、とりにきたのが1社しかいなかったというときですね。

○井熊副主査 いろいろな可能性はあると思いますけれども、相当異常な状態だと思います。考えられる、ありとあらゆることをやっていかないと。

○小林主査 そのままそこの業者がとってしまうということになってしまいますね。寡占状態ですね。

○岩田課長補佐 ただ、どうしても有利になりますのは、航空の特殊な業務を習得するという部分で、新たに参入する業者はそこに経費がかかりますけれども、その部分の経費は市場化のために、複数者を応札するために積算体系のなかで経費を上げて二者応札にすることは本末転倒なわけなので、そういうある程度の知識を持ったところがどうしても有利になります。

○井熊副主査 それ以上にここに書いてある会社同士が競争していないことが問題です。ニューカマーが来るのもいいですけれども、ここにいる人同士が競争していないということが問題です。

○逢見専門委員 応募可能な会社が相当数あるにもかかわらず、事実上、一者応札が続いているということが解せないんです。

○宮崎専門委員 空港単位で一つ一つの発注なので、例えば3つくらいにまとめられると、1つが必ずこことなっているものが、3社が競争せざるを得なくなるわけですね。

○井熊副主査 揺らぎを起こすようなことをしないと、こういう状況を放置しているのはまずいのではないかと。

○宮崎専門委員 例えば稚内と新千歳と釧路を3つまとめて1つの案件にすると、これは三者で競争せざるを得ないわけですね。

○小林主査 それはそれでボリュームが多くなってしまって大変ですね。

○石黒専門官 どうしても人を365日はり付けるという駐在作業があると思います。例えば業務の特殊性があるのですが、若い方が集まらなくて年配の方を集めざるを得ない、どうしても現場密着型な要素が多分にあります。稚内と新千歳と釧路空港は違う会社が受けているのですが、それが同じ会社になったときに、そういう維持工事の形態が本当に成立するのかわからないというところもありますし、空港は安心・安全を求められていて毎日動いていますので、応札業者が安定しない状態で公告を出すことが、国としても本当にいいのかなと思います。

○小林主査 できることはしていただきたいと思うんです。先ほどのヒアリングの結果として、1カ月半くらいあれば人の手当てができる、準備ができるということであるのであれば、ちゃんと1カ月半で先ほどのスケジュールから見ても、2月下旬に決まるというふうに公報をするのではなくて、ほぼ2月上旬に決定しますというようなことでやっていただければ、とにかく応札者をふやす、競争していただくというような環境を整えてあげないといけないので、ラジカルなことをいきなりやれと言っているわけではなくて、競争した結果としてコストがどうなり、サービスがどうなりというのが公サ法の目指すところなので、でき得るところからとにかく工夫をしていただいて、実施要項をつくっていただくというふうにしていただかないと、これは去年からの案件ですね。

○逢見専門委員 そうです。既に29のうち25をやってきている中で、前もそういう問題があるということは指摘しているんです。

○小林主査 参入していただくという、競争環境をつくるということの中で、その効率性とか質の部分の進歩があると考えられるわけではないですか。ですから、少なくともできるところからやっていただいたほうがいいと思います。とりあえずは一番ミニマムですが、開札・落札予定者の決定はもう少し早めていただく。

○岩田課長補佐 これは発注する地方局との調整もしなければならぬので、今、やりやすよということは言えません。

○石黒専門官 発注者は別なものですから。

○小林主査 それは言えないんですか。そういうふうなスケジューリングをしていただきたいという要請はできないんですか。

○岩田課長補佐 要請はできますけれども、スケジュール的にそれが可能かどうかというところです。審査もしなければならぬし、発注者の内部の審査もございます。

○井熊副主査 それは個々のところと何ができるという調整はあるにしても、複数の会社が競争した上で事業が決定されるというプロセスをつくるための努力はしないとまずいと思います。

○石黒専門官 落札率を見てもわかるように、99%とかすごく高いですね。会社としてみれば、受注金額についてはかなり圧縮されたお金だと思います。そういう中で、同じ空港を違う会社がとるという話になってきますと、昔からとっているところは有利で新しくとるところが不利なことは当然で、それは新しく資材を投入したり、あとは地域性がありますので、その近くから維持工事に見合う人を調達する必要がある。参加したくても結局コストが非常にかかるので参加しない。

○井熊副主査 それは航空の維持管理の特殊性ではないです。そんなものは自動車業界だってみんな同じです。シェアを上げようと思ったら工場を投資しなくてはいけないといって、投資リスクをとるんですから。

○小林主査 これは市場化テストで出しているのは契約期間を長くするということで、長くすることは1年だったら、例えば今まで参入していなかったところが初期投資をしなければいけないけれども、投資に見合うキャッシュフローが得られるかどうかはわからないということがあって、すごいリスクはとりたくないですね。けれども、その初期投資をすることによって、将来どういうキャッシュフローが生まれてくるのかということも民間事業者は考えるわけです。それは別に国が考えなくてよくて、国は競争環境を整えるということを考えていただく必要があり、それは国民に対する説明責任です。発注者が違うから2月上旬と決定ができないかもしれないとおっしゃるのはおかしくて、国や地方公共団体として、同じパブリックとして、できる限り競争条件を整えて、それで効率的な価格なり質なりを追求する姿勢がないといけないと思います。

少なくとも今、提案しているのはすごくミニマムなレベルを提案しているわけで、この下旬というのを変えていただきたいんです。

○石黒専門官 中旬とか。

○小林主査 提出期限は上旬ごろと書いてありますね。上旬、中旬、下旬と大ざっぱなくくりだと上旬は10日くらいまでですね。提出期限は2月の初めでも別にいいですね。

○井熊副主査 そういう個別の話は先ほど宮崎さんが言われたような、そういうバインディングをしていくとか、複数年化して交互にやっていくとか、いろいろと工夫をして、業界に対して揺らぎを与えていかないと、これがずっと続きます。

○小林主査 価格も変わらないし、業務のやり方自体も改善していかないんです。そこはやはり変えていくというか、競争環境をどうやったら整えられるかを政府としては考えていかなければいけないので、少しずつでもトライアルでも何でも、せっかくヒアリングをして、そういうことも出てきたわけだから、ここは上旬にするとか。

○井熊副主査 さっきの投資の話でもないですが、航空業界はこれで特殊だと思っていることが実は世間の常識だったりする部分もあると思います。本当に特殊なものは少ないです。

○石黒専門官 例えば航空灯火施設の場合は使っている機材などでも、普通の室内とかにあるものや道路照明とも全く違う構造になっていますし、配電方式も違っています。点検手入れするときには航空機の走行に注意するなどが必要です。

○井熊副主査 それは論旨が違うんです。議論の視点を変えているんです。私はつくれと言っているのではなくて、維持管理をするという事業者の人たちが、隣のところをとってみようと思わせるためにはどうしたらいいかということを行っているんです。そこで人をふやすとか何とかいうのは、あらゆる業者で普通にやっていることです。それを航空業界の特殊な状況だと思ふようなお考えはやめたほうがいいのではないですかということなんです。

○岩田課長補佐 やはり一般的に請け負おうと思っている人であっても、航空機に影響を与えたら、利用者の皆さんに迷惑をかけるというような意識が強くて、航空機の遅延に発生したり、作業のちょっとしたミスが欠航が発生するおそれがあります。

○井熊副主査 でも、それは鉄道はいいのかとか、バスはいいのかとなったら、自分たちを特殊視しているとしか思えないです。

○小林主査 とにかく、できるところはやっていただきたいくて、少なくとも今のスケジュールの部分はそれほどいったら語弊があるかもしれないですが、十分できる範囲だと思います。

航空が特殊だとおっしゃるかもしれないけれども、業界はいろいろなところに参入してビジネスチャンスをつくりたいと思っているものなので、そういった業界といいますか、マーケットの力をもっと引き出すような仕組みがそれこそ市場化の仕組みなので、前向きにと言ったら変ですが、幅広に考えていただきたいです。どこも握っているところの中に入ろうと思ったら大変だけれども、そこにどうやって風穴を開けるかとか、どうやって自分たちのエリアを拡大していくかということについては、民間は物すごくアグレッシブですね。そういう民間の力をもっと引き出すという方向で検討していただかないと、パブリックの観点で物事を見るのではなくて、マーケットの観点をもっと理解していただきたいと思います。

上旬というのは御検討いただけますか。上旬と書いて、もし実施しているときに審査がうまく進まないとか、不具合でずれ込みが生じるときのリスクの部分のフォローを心配していらっしゃるんでしょう。そこはどうですか。例えば10日と言ったのに11日になったとか12日になったとか、書かなければいけないですか。

○事務局 今までの事例では、現実問題としてスケジュールが守れなくても、それはやむなしという感じです。

○小林主査 その場合は受注者と協議をするというような形がありましたね。

○事務局　それも結局、契約する前の話ですので、遅れてしまった日程を取り戻すことは現実にはできないですけれども。

○小林主査　もしかして新しいところがとったとして、そこが人員を確保するのに1カ月はなければいけないのに、こんなにずれ込んでできないよみたいな話になったときの担保というか。

○事務局　現実的には、例えば4日1日に事業をスタートと言ったときに、例えば5月スタートにして現行事業者と随意契約になるのでしょうかけれども、1カ月延長してもらって、現在の事業者は5月いっぱいまでやってもらう形で、事業そのものは途切れないようにアレンジしていく。

○小林主査　途切れないようにできますね。

○事務局　入札して不落になるケースなどはそうです。不落になってしまって、もう一回入札をしなければいけないというとき。

○小林主査　そういった意味で手当てはありますから、それが守れなかったらどうしようというリスクよりも、マーケットを広げる可能性のメリットのほうが大きいと国民的には思いますので、検討をいただきたいと思います。よろしくお願いします。

それでは、確認することはありますか。

○事務局　今の件をまた相談させていただいて、今後パブコメを予定されているので、その辺がどうでしょうか。

○小林主査　今の検討をしていただいて、なるべく上旬と書き込んでいただくようにして、その結果を確認して、それでパブコメをしていただくという手続ですね。そういうことでよろしくお願ひしたいと思います。

国土交通省におかれましては、是非積極的に実施要項（案）を改善していただくように御検討いただけますようお願いいたします。

そういった手続で進めるということで、本日の入札監理小委員会はこれで終わりたいと思います。ありがとうございました。