

第316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316回入札監理小委員会

議事次第

日 時：平成26年5月23日（金）14:48～17:33

場 所：永田町合同庁舎1階 第1共用会議室

1. 事業評価（案）の審議

- （独）日本貿易振興機構コンピュータシステム運用管理業務（（独）日本貿易振興機構）
- 防衛省・自衛隊の事務用品調達業務（防衛省）
- 東京国立博物館の展示における来館者対応等業務（（独）国立文化財機構）
- 東京国立博物館の施設管理・運營業務（（独）国立文化財機構）

2. その他

<出席者>

（委員）

石堂主査、井熊副主査、関根専門委員、辻専門委員、大山専門委員、小尾専門委員

（独立行政法人日本貿易振興機構）

企画部情報システム課 大島課長、渡部主査、蓑和課長代理、企画課 森下課長代理

（防衛省）

経理装備局艦船武器課 内藤需品室長、佐藤部員

航空幕僚監部装備部整備・補給課補給室 兼田班長、櫻井班員、装備課調達室 藤井班長

（独立行政法人国立文化財機構）

東京国立博物館総務部総務課 竹之内課長、経理課 菅原課長、大江環境整備室長
本部事務局総務企画課 池野課長

（事務局）

新田参事官、金子参事官

○石堂主査 それでは、ただいまから第316回「入札監理小委員会」を開催いたします。

本日は、独立行政法人日本貿易振興機構の「コンピュータシステム運用管理業務」の事業評価（案）、防衛省・自衛隊の「事務用品調達業務」の事業評価（案）、独立行政法人国立文化財機構の「東京国立博物館等の展示場における来館者対応等業務」の事業評価（案）、同じく「東京国立博物館等の施設管理・運營業務」の事業評価（案）の4つを審議いたします。

最初に、独立行政法人日本貿易振興機構の「コンピュータシステム運用管理業務」の事業評価（案）についての審議を始めたいと思います。

事業の実施状況について、独立行政法人日本貿易振興機構企画部情報システム課大島課長より御説明をお願いしたいと思います。

なお、説明は10分程度でお願いしたいと思います。よろしくお願ひいたします。

○大島課長 日本貿易振興機構（JETRO）の情報システム課の大島と申します。

本日は、御説明の時間をいただきまして、ありがとうございます。

コンピュータシステム運用管理業務は、2013年5月より実施しており、3月末で初年度が終了したところでございます。この実施状況につきまして、受託事業者決定の経緯を含めて御説明申し上げます。御審議のほど、よろしくお願い申し上げます。

それでは、担当の渡部より御説明いたします。

○渡部主査 失礼いたします。日本貿易振興機構の渡部と申します。よろしくお願ひいたします。

本日、お忙しい中お時間をいただきまして、ありがとうございます。

お手元にごございます資料1につきまして、御説明させていただきます。

最初に、日本貿易振興機構、以下「機構」と表現させていただきますが、機構の業務を行う上で必要不可欠なシステム基盤でありますコンピュータシステムの円滑な運用管理を目的に、運用管理業務委託を総合評価方式の入札により業者を決定しております。

今回、民間競争入札によります平成25年5月より実施しました運用管理業務の1年度目が終了したところで、現在の実施状況と質の状況等について御報告させていただきます。

まず最初に、1の「（1）業務内容」としまして、機構のコンピュータシステムの概要と規模について簡単に御説明させていただきます。

業務拠点でございますが、本部（東京）、大阪にあります大阪本部、それから千葉県千葉市にごございますアジア経済研究所、以下「研究所」と表現いたしますが、この3カ所にヘルプデスク要員が常駐しまして、運用管理業務を実施しております。

業務の規模ですが、ユーザー数が約2,500名、端末数が2,000台、サーバー数は約30台、それからネットワーク機器、周辺機器、これにはIP電話等を含むのですが、約2,000台という規模でございます。国内の貿易情報センターが40カ所、それに海外に事務所がございます。こちらは基本的にサポートの対象外となっておりますが、メールが届かない等、一部簡単な原因調査の振り分け等につきましてはサポートしております。ツールの関係で、直

接電話による連絡というのは少ないのですけれども、メールでの問い合わせ等が多くなっております。

業務内容ですが、システム運用管理、それからデータ管理、システム運用、システム資源の管理、安全対策、利用者の支援、ディレクター管理、保守、これはハードウェア・ソフトウェア等の保守を含んでおりますけれども、そういったことを業務としてお願いしております。

続きまして、1の(2)～(4)につきましては、資料に記載のとおりでございます。

1の「(5) 受託事業者決定の経緯」について御説明させていただきます。

入札による落札者の決定は、総合評価方式(加算方式)にて実施いたしました。平成25年3月28日の入札関係書類の提出期限までに書類提出のありました1者の技術提案書を審査した結果、必須事項の評価項目基準を満たしており、技術提案書の内容に応じて技術点を加点して、平成25年4月3日の開札会で、応札額は機構が定めました予定価額の範囲以内であったので、技術点と評価点を合算した結果、1の(3)にあります事業者、日本電気株式会社様が落札となりました。

続きまして、「2 確保されるべきサービスの質の達成状況及び評価」について説明いたします。

2 ページ目になりますが、評価項目は表にまとめてございます。

最初に「ヘルプデスクの利用者満足度調査」でございます。アンケート期間は、平成25年11月18日(月)～同じく11月29日(金)までの、営業日という2週間ほどの期間でアンケートをとりました。これは、メールで配信するとともに掲示板等に掲載をしたという形になります。

調査の項目ですけれども、4項目を対象としてアンケートをとりました。1番として「担当者の対応」、これは言葉遣い、それから親切さ、丁寧さ等を基準としております。2番目に「回答または手順に対する説明の分かりやすさ」、3番目に「回答または手順に対する結果の正確性」、4番目に「問い合わせから回答までに要した時間」の以上4点でございます。

アンケートを集計した結果、それぞれ満足度は、1番につきましては85.3点、2番の説明の分かりやすさは86.9点、それから3番目の「回答または手順に対する結果の正確性」は86.0点、4番目の回答までに費やした時間ですが、こちらは76.1点ということで、全項目の平均点は83.6点でございました。全ての項目で基準スコアを上回り、サービスの質は設定どおり確保されていると言えます。

「システムの可用性」ですが、全ての月について目標である98%以上を達成し、評価期間の平均は99.9%でした。サービスの質は確保されているとしています。

3番目の「セキュリティの重大障害の件数」ですが、システムが保有するデータの喪失及び顧客情報等の個人情報に関する情報の漏えい等により、業務に多大な障害を生じるような重大障害の発生件数はゼロであることという条件に対しまして、セキュリティの重大

障害の発生件数がゼロ件であり、こちらにつきましても、サービスの質は確保されております。

続きまして、「システムの重大障害の件数」ですが、これは業務に重大な支障が生じるような重大障害の件数がゼロ件であることに対しまして、これもシステムの重大障害の発生件数はゼロ件で、サービスの質は確保されていると考えております。

「業務の内容」でございますが、毎月の月次報告によります業務内容を確認したところ、運用管理業務は適切に実施されているため、サービスの質は確保されているとしております。

続きまして、3ページを御覧ください。

「3 実施経費の状況及び評価」について説明いたします。

実施経費の削減率は20%でございます。金額にして1,704万円という額が削減されました。金額は以上でございます。

続きまして、4ページの「4 民間事業者からの改善提案による改善実施事項等」について説明いたします。資料の方では4点ほど記載させていただきましたが、説明時間の関係から、(1)の作業手順書の統合管理と(3)のノートPCの起動不能によるデータ救出について、簡単に説明させていただきます。

最初の作業手順の統合ですけれども、本部（東京）、大阪本部、研究所の3拠点でヘルプデスクがそれぞれ作業手順書を独自に作成、管理しておりました。こうした3拠点で作成することで、拠点ごとの特性に合わせた手順書を作成できるというよい面もあるのですが、多くの意味でそれぞれ同じ作業もありまして、無駄な部分という形になるかと思っておりますが、それを個別につくるといった部分がありました。これを本部（東京）で取りまとめまして、3拠点のヘルプデスクで閲覧、追加、修正ができる共有フォルダを設けまして、書式や項目を整理し、統合管理を行うことにしました。この統合により、既に作成済みの作業を実施する場合等、作業手順をあらかじめ学習することが可能となり、作業の品質が向上しております。

もう一件、ノートPCの方ですが、これは平成25年10月でございますが、研究所の研究職の職員が研究業務で使用していたノートPCが、何らかの障害で起動できなくなりました。データ救出ソフト等も試したものの、データ救出ができなかったため、これ以上作業を続けるとハードディスクを壊す可能性もあるという判断のもと、データの救出を一旦あきらめることとしました。その後、ノートPCメーカー指定の接続ケーブルを使用することで、当該ノートPCのハードディスクをデータディスクとして読み出すことができるという情報を確認できたため、この作業を行い、無事にデータを救出することができました。研究者が研究に使用できるデータを収集するためには、膨大な時間と手間をかける必要がございます。また、インターネットによる情報につきましては、掲載後短時間でまた削除されるということも多く、研究者にとってはまさにかけがえのないデータであったわけです。この貴重なデータを救出するために最善を尽くしたものの、一度は難しいと判断しましたが、

あきらめずにほかの方法を探し、ようやく救出する方法を見出しました。大切な研究データを救出することができたため、研究者はその後の研究活動を円滑に継続・維持することができて、大変感謝されました。

こういったことが提案によって行われたという形になります。

続きまして、5ページになります。「5 全体的な評価」について説明いたします。

○石堂主査 時間も大分経過していますので、要点のみでお願いできますか。

○渡部主査 はい、分かりました。

5ページ目の5でございますが、こちらは正常稼働率も99.9%であり、設定したサービスの質は確保されていると判定しています。

続きまして、ヘルプデスクの満足度調査でございますが、全ての基準スコアである75点を上回り、平均スコアも83.6点と、設定されたサービスの質は確保されているとみなしております。

それから、3拠点で日々発生するさまざまな問題点、課題等につきましては、テレビ会議等を開催しまして、課題の積み残しがいないか、最近問題になっているところは大丈夫かということ話し合ひまして、技術レベルの向上等に努めております。また、よくある質問に対しても、FAQを作成して、業務の効率化と内容の正確性を高めております。

以上のように、実施要項において設定したサービスの質は確保されており、機構コンピュータシステムが提供する各種の業務システム利用者への継続的・安定的なサービスは十分に達成されていると評価しております。

最後に「6 今後の事業」について説明いたします。

実施期間中に、受託民間事業者が業務改善指示等を受ける、あるいは業務に係る法令違反を行った事実はありませんでした。

機構には、監事及び外部有識者（大学教授、弁護士等）で構成されました契約を点検・見直し等を行う「契約監視委員会」がございます。その他の枠組みの中で、実施状況報告書のチェックを受ける等の体制は整っております。

また、外部の専門家、ITの技術者ですけれども、CIO補佐官による仕様書のチェック及び妥当性の確認も行っております。

今回は、入札は1者応札でありましたけれども、2者応札であった前回の入札時よりも、委員会での御指摘を踏まえて大幅に仕様書の見直しを行いました。必須項目を加点項目に変更しました。具体的には、要員の常駐人数を10名から8名削減するとともに、要員に求められる資格要件につきましても、ITスキル標準V3を必須の資格から加点の資格に緩和いたしました。また、英語に関しましても必須項目から加点項目へと要件緩和をすることで、入札に参加しやすい環境を整備し、競争性は確保されていると言えます。

入札資料配布者と、それから入札説明会双方で15者が関心を示しましたが、これは落札した業者以外ですが、うち2者、秘密保持誓約書を機構に提出した上で資料の閲覧も行いましたが、1者応札となった原因として考える要因として幾つかを記載いたしました。

当初、事業開始は平成25年4月を予定していましたが、市場化テスト1期目ということもあって、担当者の不慣れもあって時間をとりまして、事業開始が5月に後ろ倒しになったことが一つの原因かと思っております。

また、この結果として、民間事業者としては4月の1カ月間技術者を待機させておくことになったことも一つの要因かと想定しております。

全体的なスケジュールの遅れが生じたことにより、公示から入札までの期間も10日ほど短くなったことも影響したと想定しております。実際に資料を閲覧し、応札しなかった業者にヒアリングをしたところ、「準備期間が短く、提案書の作成時間が足りない」等のコメントがありました。

公共サービスの確保されるべき質に係る達成項目について、目標を達成しておると考えております。

また、従来経費からの節減率は20%であり、節減対象の効果を上げていると判断しております。

以上のとおり、本事業につきましては、市場化テストを終了する基準をおおむね満たしており、総合的に判断すると良好な実施結果を得られていることから、この事業に当たりましては、市場化テストを終了し、当機構の責任において行うこととしたい。

なお、次期事業の実施につきましては、応札しなかった業者に対するヒアリングの結果を踏まえ、本事業に対する事業の質の向上及び一層の民間事業者の参入の促進のために、以下のような改善策を図る予定でございます。

入札に向けた手続を迅速化し、年度当初の4月1日より委託業務を開始すること。2番目に、公示から応札までの期間を60～70日程度というようにさらに延ばすことで、民間事業者の提案書の作成及び技術者確保のための日数を拡大させて、入札に参加しやすい環境とする予定でございます。そして、落札者決定から委託開始までの期間を1カ月、31日程度見込みまして、委託業務の十分な引き継ぎができる期間を確保する予定でございます。

市場化テスト終了後も、これまで官民競争入札監理委員会におけます審議を通じて、厳しくチェックされました公共サービスの質、実施期間、入札参加資格、入札手続及び情報開示に関する事項等を踏まえた上で、引き続き法の趣旨に基づき、機構みずから公共サービスの質の向上、コストの削減等を図る努力を継続して行う所存でございます。

以上です。

○石堂主査 ありがとうございます。

では、続きまして、同事業の評価（案）について、内閣府より説明をお願いします。

説明は、5分程度でお願いいたします。

○事務局 それでは、内閣府の評価（案）を御説明させていただきます。資料Aを御覧ください。

3ページ目でございます。まず、「対象公共サービスの質」でございますけれども、設定項目は5つございます。

「①ヘルプデスク利用者満足度調査」につきましては、4つの調査項目の平均点が83.6点となっております。サービスの質の基準が75点ですので、サービスの質は設定どおり確保されていると考えております。

「②その他の対象公共サービスの質」ということで4つございます。まず、システムの可用性につきましては、目標98.0%に対して、結果が99.9%。それから、セキュリティ及びシステムの重大障害の件数は、目標どおりのゼロ件。業務内容につきましては、月次の報告により適切な業務が行われていることを確認しております。いずれの指標についてもサービスの質は設定どおり確保されていると考えております。

3ページの下の「(2)実施経費」でございます。契約金額1億3,064万円、単年度換算で今期は6,816万円に対しまして、従来の経費が8,520万円ということで、1,704万円、率にして20%の経費が削減されており、この点についても事業は良好に行われていると考えております。

次に4ページ目の「(3)民間事業者からの改善提案による改善実施事項等」ですが、本部(東京)、大阪本部、研究所の3カ所のヘルプデスクで作業の手順書を統合管理して、作業の標準化が進み、作業の品質が向上したですとか、ヘルプデスクの作業スペースを変更して、業務の合理化・迅速化が図られるなど、民間事業者からの改善提案に基づいて業務の改善も図られております。

「3 評価のまとめ」でございます。御説明しましたとおり、公共サービスの質は目標どおり達成されていることから、良好に事業が実施されていると評価しております。また、民間事業者の提案により、業務の質の向上が図られるなど、民間の創意工夫も発揮されており、この点も評価しております。

また、実施経費についても2割の削減効果がございまして、この点についても評価できると考えております。

さらに、1者応札の部分でございますけれども、こちらにつきましては、過去の入札監理小委員会の御審議を踏まえまして、応募資格を「A等級→AまたはB等級」、要員資格を「10名→8名」に緩和ですとか、もしくはITスキル標準を必須項目から加点項目にしたりと、本業務を運営する上で最低限の水準にまで落として、参入の拡大を図っているということで、2者応札であった前回の入札時よりも実施要項の内容が可能な限り改善を尽くされているのではないかと考えております。実施要項の内容は十分精査されておりました。この点、入札に参加しやすい環境が整備されていたのではないかと考えております。次期業務の実施に当たりましては、先ほどJETROさんの方から御説明がありましたとおり、例えば入札に向けた手続を迅速化して、年度当初から業務を開始するですとか、入札スケジュールを前倒して、公示から応札までの期間を拡大させる。もしくは、落札者決定から業務開始までの期間を拡大して、十分な引き継ぎの期間を確保するなど、競争性の向上が期待できる改善が図られると考えております。

最後に「4 今後の事業」でございますけれども、本事業は、事業全体を通して実施状

況が良好でありまして、また、次期事業においても競争性の確保が期待できるのではないかと考えており、今期をもって市場化テストを終了することが適当だと考えております。

以上です。

○石堂主査 ありがとうございます。

それでは、ただいまの御説明につきまして、御質問・御意見のある委員は御発言をお願いいたします。

どうぞ。

○辻専門委員 ありがとうございます。

先ほど、「資料を閲覧したが、応札しなかった業者に対してヒアリングを実施した」と伺っておりますけれども、こちらは、いただいた資料1の最後の7ページ目でございます。上の方に②、③がございます。②では「公示から応札までの期間を60日から70日間程度確保できるように」とございます。

まず、ヒアリングでは、この60～70日間で手を挙げなかった業者さんは、今回の変更について、大体これなら入札ができる、オーケーと言っていたのかという点。

それからもう一つ、③の「落札者決定から委託業務開始までの期間を1カ月程度見込んだ」との部分です。これについても、今回手を挙げなかった業者さんたちは、1カ月間あれば足りるという意思表示をなさっていたのかどうか。

差し支えなければいただければと思います。

○渡部主査 お答えいたします。

ヒアリングをしたときに、「では、実際に60～70日で大丈夫ですか」という会話はしておりません。ただ、今回の日数ではちょっと厳しいということは、ヒアリングした業者さんから言われました。機構の基盤システムの仕様書をくまなく読むことによって、どの程度の規模か、どの程度の技術が必要かということはおのずと理解できるわけで、それを全て理解した上で提案書をつくることに関しましては、やはり会社の名前をしょって出す以上は、それなりの品質のものをつくりたいと。そういう意味では、ちょっと今回の50日というのは足りない。では、60～70日がいいのですかということでは、特にそのときの会話はしてございません。

それと、引き継ぎ期間、これも1カ月あれば十分かという話は、ここも同じようにしてございません。ただ、十分な期間がいただけたらという発言があったという形でこういうふうに書かせていただきました。なので、それをこちらの方で勘案して、なるべく期間を広げるという意味で60～70日、また1カ月ということもここに記載させていただきました。

○辻専門委員 よろしいですか。

この③に「準備期間1カ月間程度」と書いてあるのですが、従前は何日間ぐらい確保されていたのでしょうか。

○渡部主査 従前も約1カ月ですが、前はちょっとスケジュールが押した関係で39日だったのです。それが、今回は短くなってしまったという形になります。

○森下課長代理 企画課で市場化テスト全体の調整をしております、森下と申します。

今の点につきまして、補足させていただきます。先ほどのお話なのですが、前回では、入札の公示日から応札の期限日まで63日設けていまして、この時点で2者の応札がございました。その以前につきましても、同等程度確保して、2者の応札が得られていたということで、60日もしくは、もしできますれば70日確保したいと思っておりますので、この程度確保すれば複数応札は十分あると考えております。

○辻専門委員 この委託業務開始までの期間は、前は39日あったのですか。

○森下課長代理 そうです。前は39日です。

○辻専門委員 それで、今回は31日を見込むということは、減っているわけなのでしょうか。

○森下課長代理 そうです。

○渡部主査 市場化前が39日で、市場化のときが29日です。

○森下課長代理 しかも、ゴールデンウィークを挟んでいますので、実質の稼働時間はもうちょっと短くなるかと思えます。

○辻専門委員 今回、2～3日増えたというイメージで合っていますか。

○森下課長代理 そうですね。ただ、実働で言いますと、前はゴールデンウィークを挟んでいますので、稼働時間ということではもうちょっと延びるのではないかと考えております。

○辻専門委員 分かりました。

○石堂主査 今、期間の議論がありましたけれども、結局1者応札だったということが非常に引っかかるわけですね。その理由として、5月にずれ込んだということと、ヒアリングをしたら期間の問題が出たというのは分かるのですが、これは10数者あったところから1者しか来なかったという感じで見ると、問題は期間だけだったのですかということが非常に気になるのですが、ヒアリングの中では、ともかくこの5月にずれたこと、また、スケジュール的に期間が短かったこと、期間の話しかなかったと理解していいのですか。

○森下課長代理 お答えいたします。

15者といいますのは、実施要項ですとか、あとは入札説明書を配布した企業なのですが、本案件に限らず、必ずどこの入札でもあるかと思うのですが、資料だけとりに来るような企業さんというのは見受けられると思います。そういうところについては、入札の可能性が低いのでヒアリングは行っていませんけれども、それ以外を除いたところにつきましては、電話ベースのヒアリング等を行いました。実際に回答を得られた企業さんにつきましては、先ほど渡部も申し上げましたけれども、中途半端なものを出せないということで、ちょっと期間が足りないという意見に集約されているものと、それ以外に、やはり入札の関係の書類を見て、思ったより規模が大きいと。例えば40カ所に事務所があったりですとか、ということで、我が社ではちょっと技術者を確保できないという企業さ

んはございました。

それ以外では、やはりスケジュールの遅れですとか、十分な期間が確保できていないということに集約されると思います。

○石堂主査 ですから、御希望として、今回で市場化テストを脱したいという話なのですが、期間さえ調整すればたくさん入札者が来るだろうというふうに、JETROさんとしては強く考えている、確信しているということなのですか。

○森下課長代理 前回の入札監理小委員会ですとか、パブコメも含めまして、実施要項はかなり改善されたと思っていて、現状では我々としてはベストなものだと考えております。実際にヒアリングした結果、やはり問題は期間の問題ということで、そこを改善すれば十分複数者の応札は確保できると考えております。

○石堂主査 ほかにいかがですか。

はい、どうぞ。

○井熊副主査 御説明ありがとうございます。

お話を聞いていると、これでまた複数の応札者が出るだろうというJETROさんの期待に基づいた御判断かなということで、こういうふうにやれば次は出たいと思いますとかという向こうの意向を確認しているわけではないという状態かなという感じはしたのですが、そういった意味で、もう一回こういうことをやってみて、より負担の少ない新プロセスでやってみようとかという御判断はJETROさんにはないのでしょうか。

○森下課長代理 もし終了プロセスが難しいということであれば、ぜひ新プロセスへの移行は希望したいと思います。と言いますのは、我々としては、今、申し上げましたとおり、仕様書というのは前回もんでいただいたので、次回の入札に当たっても特に変えるつもりはございません。新プロセスへの移行の条件も十分満たしていると思いますので、そうしますと、監理委員会のプロセスが1回減るということで、例えば営業ですとか、もうちょっと力を割いてみるかとかいうことができますので、もし移行できるのであれば希望したいと思っております。

○石堂主査 わかりました。ほかにいかがですか。

はい、どうぞ。

○小尾専門委員 競争性の確保という点についてなのですが、20%費用が削減されたということではあるのですが、もともと要件として10名要求していたものを8名に減らしたということですので、単純に言うと20%人が減ったと。それによって20%費用も下がったという、ただそれだけの話のようにも見えて、さらに今回、要員に係る資格要件の緩和内容というところで、前回は本部、研究所両方に総括管理責任者の配置を求めていたものをそうではないと書いているので、そう考えると、総括管理責任者の人員が減ったように見える。そうすると、基本的には単価の高い人が減っているにもかかわらず、費用としては20%しか減っていないということは、何か逆に高くなってしまっているのではないかなというふうに見えるのですが、その点については、実際に単価の高い人が減っているのか、

それともそうではなくて、いわゆる作業要員みたいな人が減った2名なのかということを確認したいのですが。

○森下課長代理 前半の御指摘につきましては、御指摘のとおりだと思います。その経費削減の最大の要因は、やはり10名から8名に2名減ったということだと思います。ただ、これは前回の小委員会において御指摘をいただいて要件緩和した部分でありまして、その意味では、指摘を踏まえた仕様書というのが功を奏した結果だと思っております。当初、業務量が減らせるだろうということで、10名から8名に要件緩和したのですけれども、言ってみれば想定ほどは業務が減っておりませんで、例えば、これは内部の事情になるのですけれども、自治体さんからの要望を踏まえて、今、国内事務所の開設をしております、やはり事務所ができますと、人数は2～3人の規模なのですけれども、例えばPCの設置が必要であったり、ネットワークの設置が必要であったりですとか、あとは今まで貸し出し用の出張者用のパソコンなののですけれども、これはそのまま「はい」と渡せばよかったものを、やはりデータをUSBで運ぶのはちょっと危険もあるということで、パソコンの中があたかも自分のパソコンのデスクトップになるような設定をしていただいているのですけれども、そういったことが非常に手間がかかるということで、想定よりは業務が減っておりません。その中で、この金額でやっていただいているということで、応札していただいた企業さんには非常に企業努力をしていただいていると考えております。

○渡部主査 後半の御質問につきまして、実際にではどの人間が減ったという意味におきましては、研究所の作業員、それから本部（東京）の作業員が1名ずつ減っております。

○小尾専門委員 そういう意味では、作業員クラスの人員が実際には減っていると。

○渡部主査 総括責任者ですとか、副総括責任者は常駐しておりませんので、ほかの業務に当たることもできるという理解ですので、その意味ではその単価がそのまま反映されているという理解ではないのですけれども。

○小尾専門委員 分かりました。

○石堂主査 ほかに何か。

はい、どうぞ。

○大山専門委員 2つほど教えてほしいのですけれども、1つは、今回こういう手続をやるのが初めてで、1カ月遅れたということだったのですが、当初の予定ですと、多分、年度初めに契約ということは、前の契約が年度末になっていて1カ月間が空いた。そこにかかった経費が、それまでの分の1カ月分におさまっていたのか、さらに増えてしまったのか。要は、1カ月だと随契でやったのではないかなと思うのですけれども、その辺の状況のお話を教えていただけますでしょうか。

まずそれをお願いできますか。

○森下課長代理 4月分につきましては、御指摘のとおり随意契約にしておりますけれども、単価は全く変わっておりませんで、それまでの分と1カ月分の単価に計算すれば変わらないということになります。

○大山専門委員 先ほどのお話で、10人分の費用の1カ月分ということですね。

○森下課長代理 はい。

○大山専門委員 増えなくてよかったですね。変に延ばしたときには、そこは増えてしまうことがあるのですよね。

それからもう一つ、この先もコストの削減を図る努力と言っているのですが、具体的に案があれば教えていただけますか。結構難しいかなと思うのですが、いかがですか。

○渡部主査 おっしゃるとおり、正直言います、先ほど森下の方からもありましたように、こちらが当初想定したほど実は工数が減っていない。逆に、便利な機能を盛り込んだことによって、その機能を実現するために工数がかかったりという部分もあって、なかなか難しいというのが事実でございます。ただ、例えばなのですけれども、ノートPCの貸し出し管理につきましては、もう少し合理化できないか。どういうふうに合理化するかというのは、またいろいろな方法があるのですけれども、単純にハードディスクを上書きするような形で置いておいて、そこで放っておけば上書きされて初期化するとかいったようなことを、何か工夫をしていかないと、ちょっとこれから先は難しいと確かに考えております。

○森下課長代理 補足なのですけれども、私、企画課で予算も担当しているものですから申し上げられるのですけれども、独法を取り巻く環境は非常に厳しくございまして、予算自体が削減されている中、やはりこういう事業も予算をカットしていただけるとありがたいという一方で、例えば、先ほど民間事業者さんがFAQのようなものをつくっていただいたと。こういう場合はこうしてくださいというのがあるのですけれども、それが職員の方に周知されているかどうかというのと別の問題がありまして、せっかくいいものがあるのに、結局電話してしまった方が早いからというので電話してしまうと、そうするとやはりその方たちの業務を圧迫しているという要因になりますので、そういうところを我々社員の方がもうちょっと周知をするということで、少しだとは思いますが、コストの削減にはつながるかなとは思っております。

○石堂主査 いろいろ議論がございましたが、これは内閣府さんの資料に出てくる表現ですけれども、入札に参入しやすい環境が整備されていたことから、競争性は確保されていたものと考えられるという表現が出てくるのですけれども、確かにいろいろ改善して、参入しやすくしたのだけれども、結果は1者だったという事実があるのと、それから先ほどの経費減の要素についての議論を聞いていても、今回やったことで本当に競争性が発揮されたのだろうかということをいま一つ検証する必要があるのではないかなという感じを持ちます。

それからさらに言えば、今後さらに努力される場所は当然としても、こうやればこういう成果が望めるというところまでのものが具体的にはまだないということからいけば、本来ならもう1期そのままやるか、それとも新プロセスに移行するかぐらいの選択ではな

いかなと思います。

今回は、JETROさんでそれなりに成果があったというふうに見ておられる。そして、1者応札についても、スケジュールの問題だったとヒアリングの結果かなり自信を持っておられるということからいけば、新プロセスでもう1期やってみていただいて、それでJETROさんのお考えのとおりいくのかどうか、その辺を確認するということがいかがでしょうか。そういう形で監理委員会には上げていきたいと思えます。よろしいですか。

○森下課長代理 はい、ありがとうございます。よろしく願いいたします。

○石堂主査 それでは、本事業の評価（案）の審議はこれまでとさせていただきます。

事務局から何か確認することはございますか。

○事務局 新プロセスへの移行の方向ということでしたので、JETROさんと調整させていただいて資料を修正し、委員の先生方に内容を御確認いただいた上で、監理委員会に報告する形にさせていただきたいと思えます。

以上です。

○石堂主査 それでは、事務局におかれましては、本日の審議を踏まえ、事務局から監理委員会に報告する内容について、詰め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。

（（独）日本貿易振興機構退室、防衛省入室）

○石堂主査 それでは続きまして、防衛省・自衛隊の「事務用品調達業務」の事業評価（案）の審議を始めたいと思えます。

最初に、事業の実施状況につきまして、防衛省経理装備局艦船武器課、内藤室長より御説明をお願いしたいと思います。

なお、説明は10分程度でお願いしたいと思います。よろしく願いいたします。

○内藤室長 防衛省艦船武器課需品室長の内藤と申します。本日はよろしく願いします。

本件は、平成22年7月、公共サービス改革基本方針において対象事業として選定されたものであり、平成23年で事業を開始しているものです。また、平成26年度においては、新プロセスへ移行し、引き続き公共サービス改革法に基づき事業を行っております。本日の審議においては、平成25年度事業の実施状況について審議していただきます。

平成25年度の事業につきましては、平成25年6月より運用を開始し、約10カ月間運用しておりますが、実施状況にかかわる評価について、確保されるべき業務の達成状況の観点からは、アンケート調査及び部隊の巡回調査を行っております。また、経費削減の観点から、民間競争入札導入前との経費の比較を行い、事業評価を行っております。

なお、平成26年度の事業については、平成26年4月30日に契約をして、5月19日より運用を開始しているところです。

詳しい内容につきましては、航空自衛隊の担当の方から説明させていただきますので、何とぞよろしく願いします。

○櫻井班員 航空自衛隊で担当をしております櫻井より、資料2に基づきまして御説明さ

せていただきます。

「第1 事業概要」につきましては表記のとおりですが、当初、5月の運用開始を予定しておりましたが、平成25年度の予算成立が遅れたことに伴い、本事業は7月からの発注開始となっております。

「第2 確保されるべき業務の質の達成状況、評価等」であります。評価に当たっての調査方法としまして、アンケート及び部隊の巡回調査を実施しております。

4ページ目を御覧ください。調査結果をもとに行った評価であります。アンケート調査においては、1つの設問を除き、おおむね100%の満足度でありました。商品の指定期間での納品の設問で、指定期間に納品されなかったと回答したものが12%あったものの、遅延はいずれも数日間であり、実施要項で求める基地等への事前連絡はなされており、部隊の運用にも影響を及ぼすものではありませんでした。また、部隊の巡回調査での聞き取りにおいても、受託事業者から提供される業務の質は満足できるものであったことを確認しております。特に、受託事業者の提案により実装された発注データの一括取込機能により、発注担当者の業務が大幅に効率化されております。

代金の請求に必要な書類につきましても、空自が求める書式にて分支担官に提出されており、内容にも問題等ございませんでした。

以上のことから、本事業において確保されるべき業務の質は満足されており、インターネット発注による業務の効率化という所定の目標は達成できたものと考えております。

次のページを御覧ください。「第3 経費に関する評価」です。従前の業務における金額と平成25年度を比較すると、率にして約20%、金額にして約1億3,000万円の経費削減が図られており、民間競争入札導入の効果は十分に認められるものと考えております。

次ページを御覧ください。「第4 まとめ」です。本事業の実施に当たり確保されるべき業務の質はいずれも満足されるものであり、達成できたものと考えております。経費につきましても、約20%の削減が図られており、本事業については、業務の効率化及び経費の節減という事業目的を十分に達成できたものと考えております。

次ページを御覧ください。「2 今後の事業の方針」です。平成26年度事業につきましては、先ほどもありましたとおり5月19日より運用を開始しております。こちらを適切に実施するとともに、平成27年度以降も継続して実施いたしてまいります。

事業の継続に当たり、次の3点について改善の余地があるものと考えており、今後、必要に応じて見直しについて検討していきます。これらの見直しについては、方向性を変えるものではなく、現在でも良好な結果が出ているものの、既存の実施要項をもとに、より良い改善ができるものがあれば見直しを図ろうと考えているものであります。

1点目は競争性の確保です。平成25年度は1者応札となりましたので、平成26年度実施要項では一部見直しを図ったものの、今後も企業等へのヒアリングを継続し、応札状況等を踏まえ、必要に応じ提案企業を拡大するための見直しについて検討したいと考えております。

2点目は経済性の確保です。平成25年度も約20%の経費削減をしており、十分な効果を得られているものの、個々の品目で比較した場合、低減効果が得られていないと思われる品目もあることから、品目ごとに検証して、規格及び品目の見直しについて検討したいと考えております。

なお、見直しに当たっては、受託事業者によって商品の得意分野、不得意分野があること、また他自衛隊との規格の差異等も考慮する必要があると考えておりますので、十分に検討して、慎重に進めてまいりたいと考えております。

3点目は、改善意見の反映です。改善意見につきましては、企業等への綿密なヒアリングを実施し、受託事業者の経費増加及び競争性の阻害を招かない範囲で、可能な限り入札実施要項への反映を検討したいと考えております。

次ページを御覧ください。「第5 入札実施要項に定める官民競争入札監理委員会に対する報告事項」としまして、事業の実施状況であります。契約額に対する発注額は表記のとおりであり、全体の執行率は99.3%となっております。

受託事業者に対する報告の徴収、立入検査、指示等につきましては、該当がございませんでした。

以上で報告を終わります。

○石堂主査 ありがとうございます。

続きまして、同事業の評価（案）につきまして、内閣府より説明をお願いします。

説明は5分程度でお願いいたします。

○事務局 資料Bに基づきまして、御説明をしてまいります。

まず1ページ目の評価の概要は、表中にあるとおりでございます。先ほどの説明とほぼ重複いたしますので、細かい内容は割愛いたします。

2ページ目を御覧ください。評価につきまして御説明いたします。先ほどの説明とかわりますが、2種類の調査をしていただいています。1つ目に関してはアンケート調査ということで、実際に納品されている72の基地につきまして、それぞれ2名ずつの御回答をいただいているものでございます。

その結果が、3ページ目に表としてまとめているものになります。

2つ目が部隊の巡回調査ということで、実際に全部の現場に行くわけにはいかないので、一部の現場を北から南まで無作為で抽出いただいた上で、これも毎年していただいているものになりますが、今期も行っていております。

4ページ目にまいります。実際、こちらが評価としてどうだったかということでききますと、まず一番上の「ウ 実施結果（判明した改善効果）」ということで、3点挙げさせていただいております。

実際この取り組みを導入する前になりますと、複数者の見積もりをとっているというこの手順がなくなったので、労力の軽減が図られたというのが1つ目。

2つ目ですけれども、結局それに基づいて、調達要求をする業務を省くことができた

ということと、あと取りまとめ及び発注にかかわる業務量に関しては、これは四半期ごとに実施していたのが、毎月実施することになったということで、これに関しては一概に業務が減ったというわけではないというコメントを入れております。

3つ目ですが、在庫の縮減、保管場所の省スペース化が図られたということがございます。

一方、最初に御説明した表で、前のページにあったものですが、アンケートの評価は、満足度に関して一つ言えるのは、まず高い数字が出ているということと、あと昨年度の数字と比べまして、プラス・マイナスで比べましても、若干ポイントが上がった、ないしは同じであり、昨年度よりも悪くはなっていない、よくなっている一方であるということが言えるかと存じます。

このページの一番下、民間事業者からの改善提案による実施事項は、先ほど御説明のあったとおりでして、発注業務の労力の軽減が図られたというところでございます。

5ページ目にまいります。実施経費に関しての評価につきましても、民間競争入札導入前と比べまして、換算ベースで約20%、19.9%削減できたことになっております。

以上を踏まえまして、評価の総括ということでいきますと、まず確保されるべきサービスの質として設定された項目に関しては、いずれも達成されている。さらに、業務手順の一部も簡略化されたということで、いわゆる発注者側の手間も簡素化できたということが言えるかと思えます。さらに経費の面につきましても、実際、1億3,600万円強の削減が実現しているということで、これも十分達成しているものと考えられます。

以上を踏まえまして、今後の方針につきまして最後に述べますと、今期より実際に新プロセスでの導入を進めておりまして、来期以降もそのとおり継続ということで取り組ませていただくことを御承認いただければというところでございます。

報告は以上です。

○石堂主査 ありがとうございます。

ただいまの説明に対しまして、御意見・御質問等あればよろしくお願いいたします。

○井熊主査 御説明ありがとうございます。

こういう新しい試みを航空自衛隊さんでやられて、成果も上げているということは大変意義のあることかなと思っております。ですので、新プロセスの継続ということに関しては、私は賛同いたします。

ただ、今後につきましては、これは新しい試みでございますので、一層契約の仕方でありませうとか、評価の方法でありませうとか、そういうところの改善を重ねて、ほかの分野に関しても導入しやすいような環境をつくっていただくのがよろしいかなと。例えば、契約期間でありませうとか、あるいは単価設定の問題でありませうとか、あるいはこれはそもそも調達改革というよりは業務改革として実施しているという傾向の方が本当は強いかなと思っておりますので、そういった意味での評価の仕組みなどをきちんとつくっていただいて、進めていただくのがいいのではないかなと思っております。

ちなみに、いわゆる調達エージェントみたいな機能があるのだと思いますけれども、そういうことに関してはほかにもやっている事例などもあるので、そういったところを参考に、ぜひよりよいシステムにしていだけるのがよろしいのではないかなと思います。

以上です。

○石堂主査 ほかにありますか。

では、私から2つほどお聞きしたいのですけれども、部隊巡回調査というのがありますね。これは必要なのかなという気がするのですけれども、防衛省さんの資料の4ページのところで、部隊巡回調査の中で、対象部隊の選定理由で「これまで実施状況を確認していない基地等」という書き方をしているのですけれども、これはそのシステムを使わずに地元の業者から個別に買っていたりするケースがあるのをチェックするという意味ですか。

○櫻井班員 いいえ、違います。72基地ございますが、巡回調査を順番に行っているという状況でありまして、同じ状況で進めておりますが、今まで巡回調査に行っていない基地を選んで行きましたというところでありまして。

○石堂主査 この購買システムを見るために行くわけではないという理解ですか。ほかのものもいろいろあるのか、このために行くのか。

○櫻井班員 基本的にはこのために行っております。部隊の生の声と言いますか、実際の挙がってこない意見等もございますので、そこら辺を担当者等とじかに会って話を聞くとか、そういうところを目的としております。

○石堂主査 何となくシステム化した割にはアナログ対応だなという感じを受けるものですか、ちょっと疑問に思いました。

それからもう一つ、防衛省の資料の7ページの経済性の確保のところ、必ずしもこのシステムが安いとは限らないので、「個々の品目ごとに検証し」という表現が出てくるのですけれども、これはどんな方法でやっているのですか。

○櫻井班員 今、考えておりますのは、導入以前の単価と導入した以降、各年度、平成26年度も含めまして3者ございますが、いずれの業者が入れてきた価格、それぞれと比較をしまして、いずれの会社が契約相手方となった場合でも高価となるようなものはやはり考えるべきだろうというところで考えております。

○石堂主査 それからもう一点、4ページの評価のところ「発注担当者の業務も大幅に効率化が図られて」ということで、要は、データの整理がコンピュータの中でやれるということ、非常にいいということも含んでいると思うのですけれども、これは買ったものの会計処理までつながっているのですか。要するに、備品を3万円買ったというのは、もうコンピュータの中のデータの処理として確定していきますね。それをそのまま決算に、備品なら「備品」という科目で3万円が決算されたよと、そこまでくっついているのですか。

○櫻井班員 システムの中で幾ら発注をして、あと残高が幾らありますというのはリンクしています。

○石堂主査 そうですか。

- 櫻井班員 会計システムと言いますのは、防衛省の会計システムという意味ですか。
- 石堂主査 そういう意味です。
- 櫻井班員 防衛省の会計システムとはリンクしておりません。まさにこのシステムの中
のみの機能であります。
- 石堂主査 買う先の業者さんとの払いのところがシステム化されているのはもう十分分
かるのですけれども、そこで物を買ったということは、結局決算が立つわけですね。その
会計処理をやっているコンピュータはこちらにあるわけですね。そちらに自動的にデータ
が流れていくシステムにはまだなっていないのですか。
- 櫻井班員 それはなっておりません。
- 石堂主査 なっていない。する計画もない。
- 櫻井班員 今のところは、話は出ておりません。
- 石堂主査 何か一層効率化が図られそうな気がするのですが。
- 内藤室長 一応これに限ったことではないのですけれども、基本的には国の契約なので、
会計法とかそういうものにのっとった書類を用意するというで、正直なところ、民間
に比べたら、システム化が遅れていると思います。法律はなかなか変わらないので、結局
便利になっても基本的に紙は残ってしまうという世界に今あります。私も調達の人間なの
で、できればそういう合理化をしていただいた方がいいという気持ちはありますけれども、
実態としてなかなかできていなくて、この単独のシステムで、伝票は伝票で紙で出されて、
それが会計の方に行ってという形なので、そこは課題だと思います。
- 兼田班長 それと、発注のときというのは、基本的にインターネットで外につながって
いるのですけれども、会計処理をするのは部内的なものでして、そこら辺でやはり保全上
の問題が出てまいります。
- 石堂主査 セキュリティの問題ですか。
- 兼田班長 セキュリティの問題です。情報がそこから、例えばウイルスが入ってくると
か、そういうものを防がなければいけないので、外のシステムを中のシステムにつなげる
というのは、かなりハードルが今、高くなっているという現状です。
- 関根専門委員 最初にお話のあったことと関連して、こちらの資料2の3～4ページに
記載されている巡回では、どのようなことを行っているのかを改めて拝見してみたところ、
このシステムを使用するに当たって、現場がきちんと使用できているか等を見ることによ
って、システムをより有効に活用しようという意味合いで行っていると理解しましたが、
それでよろしいのでしょうか。
- それと、実施結果で「基地等において関係規則の改正、業務処理要領の制定等を実施す
るとともに」とある点について、同じシステムを使っているのであれば共通の規則や実施
要領となるのではないかと思うのですけれども、制定と書いてあると、それぞれに制定す
るのか、そのあたりどういうふうになっているのか教えていただけますでしょうか。
- 櫻井班員 まず、実施要領のところなのですが、大きな枠組みとしては共通のものを示

しております。しかしながら、末端の処理要領というのは、また細部を各基地で定めることがありまして、そのこの部分について各基地のやり方として定められているかというところでございます。

最初の質問の方になりますが、そちらにつきましては、部隊の運用の状況を確認するところと、商品も含めてですが、システムの改善意見等が部隊として何かないかというところも確認するために部隊に赴いているというところが現状でございます。

○関根専門委員 そうなりますと、やはり各基地それぞれ事情がありますし、別々に動いていますから、その特性に合わせてやっていかなければいけないということがあり、巡回するとやはり違いが分かるということがあるということでしょうか。もうちょっとこういうことを効率化したらいいのではないかとか、こういったことはこちらで行っていることを取り入れたらいいのではないかとかが、巡回することによってわかるため、即座にはできないかもしれないけれども、意見を取り入れていこうと、そういう趣旨もあるという理解でよろしいでしょうか。

○櫻井班員 そうであります。

○石堂主査 よろしいでしょうか。

それでは、本事業の評価（案）の審議はこれまでとさせていただきます。防衛省さんからの報告にありました内容で、新プロセス継続という形でいきたいと思えます。

事務局から何か確認すべきことはございますか。

○事務局 特にございません。何か追加指摘事項がございましたら、適宜対応いたします。

○石堂主査 それでは、事務局におかれましては、本日の審議を踏まえ、事務局から監理委員会に報告するようにお願いいたします。

本日はどうもありがとうございました。

（防衛省退室、（独）国立文化財機構入室）

○石堂主査 それでは、引き続きまして、独立行政法人国立文化財機構の「東京国立博物館等の展示場における来館者対応等業務」の事業評価の審議を始めたいと思えます。

最初に、事業の実施状況について、独立行政法人国立文化財機構東京国立博物館総務部総務課竹之内課長より、御説明をお願いしたいと思います。

なお、説明は10分程度でお願いいたします。

○竹之内課長 東京国立博物館総務課長の竹之内でございます。よろしくお願いたします。

それでは、お手元の資料3に基づきまして御説明をさせていただきます。

今回御審議いただきます、東京国立博物館等の展示場におけます来館者対応等業務の実施状況でございますが、まず事業概要について御説明させていただきます。

今回の「委託業務の内容」でございますが、東京国立博物館、通称で「東博」と呼ばせていただきます。東博と東京文化財機構、これは「東文研」と通称で呼ばれておりますが、東文研におきまして、来館者対応等の業務ということで、4つございます。

総括業務。

展示場の監視スタッフ並びに売札、チケット販売の業務。

3つ目でございますが、一般のお客様方の受付、また、インフォメーションデスクでの業務ということでございます。

4つ目が、入り口がございますので、そちらでの受付業務。また、案内の業務という4つがございます。

「業務委託の期間」は、平成24年4月1日から平成27年3月31日。

受託しております業者は、株式会社フクシ・エンタープライズと申します。

「受託事業者決定の経緯」でございますけれども、こちらに書かせていただきましたが、入札の説明を平成23年10月28日に公告いたしまして、入札参加者2者。そして、提出されました入札参加表明書に基づきました審査の結果、いずれも入札参加資格を満たしていたということでございます。

同じく24年2月8日に開催しました評価委員会におきまして、審査の結果2者とも基礎点を満たしておりましたので、総合評価を行った。入札の結果、1者は予定価格の範囲外の価格を提示したため、上記の者、フクシ・エンタープライズを落札者として決定した次第でございます。

2つ目でございますが「確保すべき質の達成状況及び評価」でございます。

やはり博物館でございますので、文化財及び来館者の安全確保というのが第一でございます。委託しました業務の範囲の中におきまして、業務の不備、過失の起因による文化財の遺失・損傷・来館者のけが等の発生があったかということでは、発生は0件であったということでございます。

また、来館者の満足度をはかる取組としまして、当館においてこれ以外にもいろいろとアンケート調査を行っておりますが、年に2回実施しております来館者に対する満足度を調査するアンケートにおきましては、年に2回でございますが、どちらもその「満足度」というところでは50%以上の評価をいただいております。また「不満足」というところでは、5%以下の数字ということでございます。

「アンケート結果に対する対応状況」でございますけれども、コメントとしてはいいこともたくさん書いていただきまして、また、こういうことを改善していただきたいというところもございました。これは必ずしもフクシ・エンタープライズにお願いをしていることだけではなくて、館全体に対する御意見なども頂戴をしております、可能なところは改善をしているところでございます。

「クレームの件数」につきましては、年間5件を上回らないということを目録の指標としておりますが、モニタリングの結果の中では、明らかにクレームと認められるものはなかったと評価しております。

また「評価」でございますけれども、先ほどお話しさせていただきましたが、明らかな過失ということは一度も発生していない。また、満足度等のアンケート結果では、要求の水

準を50%以上ということで満たしており不満足は5%以下であったということで、水準がきちっと保たれていると思っております。

また「実施経費の状況及び評価等」でございますけれども、平成24年から26年までの実施経費ということで、実施経費につきましては4億6,935万7,497円ということで、複数年の契約を税込みで行っております。こちらに関しましては、21年度に実施しました市場化テスト実施前の実績額との比較ということでは、約1,880万円削減することができているということで、数字上でもあらわれております。

また「民間事業者からの改善提案による改善実施事項」ということで、フクシ・エンタープライズとは毎日、常に連携をとり、お客様の声というものを館の方に反映をするという形を日ごろからとっておりますけれども、具体的にどのようなことがあったかということでは、当館のリニューアル等、また、展示の仕方などいろいろ変更する点が多々ございますけれども、そういったときに監視の人員の配置の方法でありますとか、案内の仕方。こういったものを掲示したらどうだということところで、お客様視点でいろいろと情報を挙げていただいております。また、インフォメーションにおきまして、いろいろな体の御不自由な方、また、当館の場合はどちらかということと年配の方が多く御利用いただいておりますので、そういった方々との適切なコミュニケーションが図れるものとして、例えば老眼鏡でありましたり、筆記用具といったものの配置が必要ではないかという御提案をいただきまして、こういったものを採用しているところでございます。

また、建物も古いものでございますので、お客様にとりまして危険箇所というところには、パーテーションの設置など安全確保のための適切な報告をして、当館としてもそれを採用しているところでございます。

また、派遣スタッフといえますか、フクシ・エンタープライズの受付業務はいろいろございますけれども、こういった職員の教育に関しましては、フクシ・エンタープライズの中でも当然様々な教育は行っていると確認しておりますけれども、当館におきましても職員の接遇研修、また、防災訓練等でもAEDの使い方とかいったものをやっておりますが、こういったところではフクシ・エンタープライズにも参加を呼びかけまして、一緒に質の向上に努めているところでございます。

また、お客様からよく展示品についてのお声がけといいますか、案内を求められることが非常に多くございますので、展示品等につきましては早めに情報をフクシ・エンタープライズに提出するというところで、各人がそういったものを事前に勉強していただいて、組織的に館全体がお客様をお出迎えできる体制づくりを一緒にやっているというところでございます。

こちらの評価でございますけれども、金額は書かせていただきましたが、平成24年度、25年度につきまして、前回平成21年度のと比べても同様の業務内容及びポスト人数で実施をしておりますが、それにおきましても各単価も減っているということで、全体的には1,880万円、約11.2%の削減をすることができたというところでございます。

4番でございますけれども「今後の事業」につきまして、契約期間中でございますが、特に当館から業務改善命令等をすべき法令違反的な行為というのは認められなかったというところでございます。

「今後の対応」といたしましては、アンケート調査、また、館全体の様々な取組を通しまして、フクシ・エンタープライズの活動、取組というものは良好な実施結果が得られていると考えておりますが、今後「市場化テスト終了プロセス及び新プロセス運用に関する指針」に基づく市場化テスト終了プロセスへ移行した上で、事業を是非実施することとしたいと考えております。

当館におきましては、引き続き、お客様の立場に立って、やはり日本文化を発信する一番の窓口として今後も取り組んでいきたいと思っておりますので、引き続き、民間事業者共々レベルアップに努めていきたいと思っております。

簡単ですが、説明は以上でございます。

○石堂主査 ありがとうございます。

では、引き続きまして、同事業の評価について内閣府の説明をお願いします。

説明は5分程度をお願いします。

○事務局 委員の先生方に限定してお配りしておりますが、お手元の資料C、内閣府の評価（案）の概要を御説明いたします。今、概要については博物館様から御説明ありましたので、概要のみポイントを定めて説明いたします。

まず、おめくりいただきまして、2ページ目の「受託事業者決定の経緯」にありますように、入札参加者は2者あり、入札参加資格を満たしていた。その提出された提案書について、実施要項に定める評価委員会において審査をした結果、基礎項目審査において基準を満たしていたため、加点項目について審査し、加点をした。

入札価格については、24年2月8日に開札した結果、予定価格の範囲内であったものは1者であった。この者について総合評価を行い、受託事業者が落札者となった経緯にあります。

おめくりいただきまして、4ページ目の「評価のまとめ」のところでございます。

東博からの説明にございましたように、本事業の実施に当たって確保されるべきサービスの質と設定された事項については、達成されていると評価できると考えております。

具体的には、派遣スタッフの接遇や救助等の研修を定期的に行うだけではなくて、従来スタッフ個々の意識に任せていた展示品に関する研修を組織的に計画し、接遇の向上に努められていらっしゃる。民間事業者からの改善提案についても、取り入れて改善されているというふうに評価しております。

また、実施経費につきましても、民間競争入札の前の経費と比べて1,880万円余り、率にして11.2%節減されておまして、サービスの質を維持しつつも経費節減が図られていると評価できるものと考えております。

また、競争性につきましても、2者ではございますが、技術提案書が提出されて、競争

性も確保されると評価できると考えております。

以上をまとめまして、今後の事業につきましては「市場化テスト終了プロセス及び新プロセス運用に関する指針」の基準を満たしていると認識しておりまして、今期をもって市場化テストを終了することが適当であると事務局としては考えております。

もちろん当然のことではあります。従来市場化テストの実施要項の審議を通じていただいたような視点については、引き続き、御努力を求めたいということを付記しておきたいと考えております。

事務局からは以上です。

○石堂主査 ありがとうございます。

それでは、ただいまの説明につきまして御質問、御意見等ございましたらお願いいたします。

○井熊副主査 よろしいですか。

○石堂主査 どうぞ。

○井熊副主査 どうも御説明ありがとうございます。

事業の内容についてはいろいろな基準を満たしているということなのですが、競争性に関しては、1者が価格オーバーでいるわけですから、2者の2つの提案が競争評価されたということはないわけですね。2者の提案が行われたけれども、実質予定価格オーバーですから限りなく失格に近い。であれば、内容の比較評価は行われていないのですね。仮に行ったとしても、片方が予定価格をオーバーしているから、行ったところで余り意味のない比較になりますね。その点はどうお考えですか。

○竹之内課長 お答えさせていただきます。

確かに、件数からいきますと、結果としては2者からの応募で1者が価格オーバーということであれば、やはり委員が御指摘されているとおりでと思います。

一つ、参考の情報といたしまして、今回の募集をする際には、平成24年度の1回目に8者の会社から申込みといたしますか、要項をとりに来られた。そして2回目、今回御審議いただいているところでは、9者ということで1者上がってはおりますけれども、9者の方々に中身をしっかり見ていただいた中で、期間も、入札公告を出しましたのが平成23年10月28日、入札書の提出期限が1月13日と間もしっかりとらせていただきまして、その中で各者の判断ということで結果2者しかなかったということで、当館としては、数だけで言いましたらば、たくさんのところからいろいろなアイデアを出していただいて、審査ができればよかったのかもしれないと思っております。

また、補足になりますが、同じ平成24年の2月8日に落札者を決定いたしまして、そこから4月1日の間ということで十分時間をとらせていただきましたので、各社にとりましてもいろいろと研修でありますとか人を集めるとか、いろいろと手だてはあったと思っておりますので、必ずしもどこか、競争入札という観点からこの1者以外は入札できないような仕組みをつくっているとは考えておりません。

○石堂主査 よろしいですか。

どうぞ。

○辻専門委員 御説明どうもありがとうございました。

私、この博物館は子供のころ何度も通った記憶がございまして、非常に知的刺激を受けました、ありがとうございました。

今回の達成条件の評価においては、アンケート調査が恐らく重要な地位を占めていると思われま。それで、いただいている資料の2ページ目でございますが、(2)ア(ア)で「測定指標」とございまして「年2回実施する」と書かれております。常時やるわけではなく年2回ということは、実際アンケートを実施する方法というのは、例えば機構の職員様がこのアンケート用紙を印刷して、現場に持ち込んで、お客様に書いていただいてそれを回収するとか、そういう手法をとってらっしゃるのでしょうか。

○竹之内課長 委員の御指摘のとおりでございます。

○辻専門委員 つまり、受託業者の方はこのアンケートにはかかわってないという理解でよろしいですか。

○竹之内課長 正確に申し上げますと、例えば直近ですと、全部で6名の人間でアンケートの回収を行いましたけれども、そのうちの2名は受託業者の方に依頼をしております。

○辻専門委員 このアンケート用紙を印刷している業務は、機構様という理解でよろしいですか。

○竹之内課長 はい、そのとおりでございます。

○辻専門委員 分かりました。ありがとうございます。

○関根専門委員 済みません。アンケートに関連して1つ教えていただきたいのですけれども、今、アンケートの回収数が200から、150ぐらいのときもあるとのことですが、実際に配布しているのはどのくらいで、どのくらいの回収率があるのでしょうか。アンケートというのは、どのくらいの回収率があるかというのも比較的重要な要素かと思われま。すので、大体で結構です。お分かりになれば教えてください。

○竹之内課長 アンケートの実施方法としましては、帰りのお客様にお声がけをして、仮設のテントの中でアンケートのお答えをいただいているのですけれども、大体平均でいきますと0.1%のお客様にアンケートにお答えいただいているというところでございます。

○石堂主査 いいですか。

○関根専門委員 はい。

○石堂主査 よりたくさんアンケートがあった方が、その意見も尊重するという価値が高まると思うのですけれども、アンケートをもっとたくさんとろうとか何かその辺はお考えになっているのですか。

○竹之内課長 今回の対象としておりますこちらの中では確かに年2回という数で、先生方が御指摘と申しますか思われているとおりでございますが、博物館全体といたしましては、常に常設のアンケートの機械を設置してございまして、あと、施設ごとにお客様が自由

に意見を記載できる。また、この意見というのは、必ず幹部といいますか会議まで声が届くような仕組みを持っております。また、特別展というのを年に5回、6回としておりますけれども、このたびにも特別展に対する、また、スタッフの対応はどうかということでのアンケートも実施をしております。

特別展とは別な、1年間を通して博物館に来られたお客様が自由にアンケートにお答えできるという仕組みは、数は年に2回、途中結果と最終結果を年度ごとに課の中で発表しまして、お客様がどのようなことを望まれているか、どういったところが評価されたかということをきちんと会議の場で生かして、次の年度に反映できるような仕組みをとっております。

○関根専門委員 いいですか。

○石堂主査 どうぞ。

○関根専門委員 アンケートは、あくまでもお願いしてボランティアに答えてもらうものなので、なかなか回収率を上げるのは難しいと思っています。そのためには書きやすい場所とか書きやすい雰囲気とかをつくることも必要と思われれます。多分、既に工夫されているのだと思うのですがけれども、渡されてもよほどでないと思わないという方がほとんどではないかなと思っておりまして、いろいろな形でアンケートをとるとするのは非常によいことだと思いますので、より一層回収できるように、何か工夫を続けていただければと思っております。

○竹之内課長 ありがとうございます。

○石堂主査 また2者応札のところに戻ってしまうような感じなのでありますが、やはり先ほどお話を聞いていますと、書類を受け取る場面では8者なり9者なりあるのだがということですが、結果としては2者しか応札してこないということであれば、2期を通じて十分競争性が確保された結果がこれだと言うには、ちょっと材料が足りないのではないかなという気がするのです。

それで、2者しか来ない。書類は8者、9者来るのに、どうして2者しか来ないのだろうかというところの分析を、博物館さんとしてどういうふうに行われているのか。それはなぜあえて聞くかということ、市場化テストから手を離してしまったときに、博物館さんの方がこういう手を打てば、確実に2者にとどまらず3者、4者が来るであろうというものを何か具体的にイメージされておるのかが非常に大事なところでないかなと思うのです。そうでなければ、市場化テストから手を離すということは、市場化テストをやってもこれが限度です。市場化テストとしてはこれがベストの結果だから、これでもう我々にとってはやるべきことがないということになる。ただ、2者応札という状況を見ると、これでこれ以上のことはやれないとはまだなかなかまだ言い切れないのではないかなという気がするのです。

それで、最後残るところは2者。書類は結構な数とりに来るけれども、実際の場面では応札してこないという、どういう要素だと考えておられるのか。そして、その要素に対し

てどういう対策を考えているから市場化テストから脱却したいとお考えになるのか。そこをちょっとお聞かせいただければと思うのです。

○竹之内課長 現状といたしましては、今、御説明させていただいたとおりでございますけれども、やはり東京国立博物館の規模感というのが一つあるのかなと思います。

例えば、博物館の中にいろいろな展示室、展示をするための建物というのが独立してございますけれども、これをそれぞれ別々に入札をかけるという形であれば、もっと。今はスタッフ、ポジションとしては30のポジションという形ですけれども、ほかの近隣の博物館というのは小さなところがたくさんありますけれども、こちらのように例えば10ポストという形になれば、もっと手を挙げられるところは多いのかもしれない。

ただ、そういうことをいたしますと、1つの敷地の中、東京国立博物館の同じ敷地の中でもいろいろな業者がいろいろな業務をやるということは、やはり教育の面も含めて違ったサービスを提供することになるというおそれがあると思いますので、私どもとしては各施設全体を見てもらえるところが、まず必要だと思います。

そういった中で、業務でも警備業務的なところと、展示の監視、又はチケットの販売といろいろと業務が分かれておりますので、これをそれぞれ分けて警備だけだったらいいのではないかというところもあるかもしれませんけれども、私どもとしましては、警備に至りましても、休日であれば一般のお客様がその警備に対して質問をしてみたい。展示について聞いてまいります。皆さん、働いている者というのはひとえに同じ情報がある程度共有してレベルを担保しておりますので、やはり今のやり方といいますか、30ポストをまとめて公募するというやり方を変えることは非常にリスクがあると思っております。

今後は、公募できる会社を増やすというところでは東京国立博物館というところの魅力をもっとこういう業者の方々に知っていただいて、是非東京国立博物館で業務をやりたいと思っただけのように、どんどん情報発信をそういった方々にもしていくのかなと思います。それで、例えば2回連続フクシ・エンタープライズが結果としてなっておりますけれども、フクシ・エンタープライズより自分たちの方がほかの美術館でもこれだけの取組をしているというので当館への参加がしやすいような形をとるのかなと思っております。

入札公告、提出期限とか決定というのでは十分な時間を御用意させていただいておりますし、これは21年度のときとスケジュール的には一緒でございます。あと、こちらの資料もオープンにしているものですので、より多くのできる会社の方には御説明の機会があれば説明をして、やはり一番いいところと仕事をさせていただければと考えております。

○石堂主査 普通、規模のメリットといいますか、ある程度大きくした方が価格は低減するのではないかと我々も考えがちなのですけれども、実態としては施設別に契約した方が本当は安くなるのかもしれない。ただ、いわば博物館さんの方の全体の経営方針というのか管理の効率性というのか、その関係でいくと今の形を維持したい。そうすると、今の形を維持する限り、それに応ずる業者数はおのずと限られるという認識でいるということですか。

○竹之内課長 各施設ごととなれば、こういった形で契約になるかというのはあるかと思
います。責任者をそれぞれ置くのかとか、ふだんの連絡体制をどうするのかといろいろあ
ると思いますけれども、決してパイといいますか、ポストを大きくやることで応募する会
社がおのずと、例えばフクシ・エンタープライズしかなくなるというようなことは私はない
と思っております。

現に1回目と2回目で、価格の面では折り合いがつきませんでしたけれども、それぞれ
違った会社の方が応募していますので、少なくとも3者は基準を満たしているということ
もございます。また、東京都内でもこういった美術館・博物館を調べましたらばいろいろ
な会社がございますので、やはり特に競争性を、今の東京国立博物館が一括してお願いを
しているから2者しかないのだということは思っておりません。

○石堂主査 だけれども、そういうことだと、何かもうちょっと工夫をすれば応札者は増
えるかもしれないということでもあるということになると思うのです。繰り返しになります
けれども、書類は受け取りに来たけれども実際には応札しなかった業者に、なぜ来ない
のかという分析をするなりして、そういうところをだんだん誘い込むということをする。
こだわりますけれども、市場化テストとしてはこれが限度だとまではやはり言い切れ
ないという点に、また戻ってってしまうというような気がするのです。

博物館さんの方としては、書類は取りに来たけれども参加されなかったところに対する
ヒアリングとか、そこまではやられていないですか。

○竹之内課長 はい、していません。

○石堂主査 そうすると、やはりもうちょっと頑張る余地があるのではないですかね。

いずれにしても、2者応札あるいはさっき御指摘ありましたけれども、価格でだめだっ
た1者を考えると、実質的には1者だったこととなります。今、出ている結果が市場化テ
ストとしてこれ以上は無理だということまでにはちょっと行っていません。

それで、私は先ほどの説明をちょっと誤解して、この規模でやるについては業者数も限
られているからというのを、限りなく随契に方向転換するような御説明かなと思ったので
すが、そうでもないわけですね。そうすると、やはり一度は関心を示した業者にきちっと
当たって、なるべくたくさん来てくれないかという活動をした上で、もう一回市場化テ
ストの中でさらなる効果が出ないものかというのをやってみていただく必要があるのでは
いかなという気がするのです。いかがですか。

○竹之内課長 おっしゃることはよく分かります。

ただ、やはり参加されなかったというときには、皆さん東京国立博物館の業務を自分た
ちの会社では担うことができなかったというところでの結果だと思っておりますので、2
回通して全部で3者あったということから見れば、確かにヒアリングをしていなかったと
いうところでは何か理由がというふうには思いますけれども、やはり当館としましては、
博物館全体で業務を担える。いろいろな業者を入れるよりも、各施設ごとばらばらとい
うよりも、博物館との連動性を持ってやる必要があるなと思っております。

○石堂主査 ですから、「ばらばら」の話は、私が若干誤解したのか、要するに、今は一体でやっているけれども、これを小さくすれば、小さい規模の博物館もたくさんある中で、もっと今よりも価格も下がるかもしれないというふうに私が考えてしまったのでそう申し上げたのですけれども、そうではなくて、今の体制でもやはりもうちょっとやれるのではないかとも思われてくるのです。書類はとりに来たけれども応札しなかった業者というのは、確かにこの博物館の業務は自分は担えないだろうと思ったのかもしれない。ただ、今の状態だと、なぜ担えないと思ったかということについて、博物館さんの方がきつこうだろうと考えているだけなのですね。だから、やはりそれは業者さんに聞いて、こういう理由だから入れない。ここさえ改善してくれれば、自分も応札するつもりはあったというようなことをやはりやっていただかないと、来なかったのが悪い、というわけにはいかないと思うのです。そこはもう一回ちょっとトライしていただく方がいいのではないかなど。

○井熊副主査 やはり細かい文章の記述なのですけれども、2者応札があった。ただし、1者は入札価格をオーバーしていたというような記述が正しい記述で、1者が入札価格をオーバーしているときに、競争性が確保されたという記述は一般的ではないと思います。私もいろいろな入札にかかわってきましたけれども、普通、世間でやられている入札の中で、2者応募されて片方が予定価格をオーバーしていた場合に、競争があったというふうには一般的には解釈されないとはいいます。

○竹之内課長 それで工夫をとということでございますけれども、工夫の余地というのは、多分考えられるのは私は1つだと思っております。そこは多分人数、やはり規模感。一度に30のポストが必要だということで、そこに尽きるかと思っております。ここがほかの博物館・美術館と違う大きなところでございます。

たくさんのところが入札できるようにするためには、一つはその人数を減らす。また、これを分割するというところに尽きるかと思っております。そうしますと私どもが東京国立博物館として、やはり日本の最前線の博物館だと自負しておりますので、この業務を複数のところと同時にやるということは、いい効果は生まれないと思っております。これは以前にも特別展と普通の総合文化展、平常展を違う業者でやっていた時期がございましたけれども、ここでたくさんトラブルがございました。やはり業務というのは、同じ種類の業務であれば同じところで、連絡系統ができているところとやるべきだと思っております。

○石堂主査 ただ、今の特別展と別々にしたらえらいトラブルがあったというのについても、なぜそういうトラブルが起きたのか。それは何か改善すれば、トラブルなしに2つの業者が入ってもやれたのかどうか。私も素人で分かりませんが、単に、トラブルがあったから、複数業者は絶対だめなのだ、やりたくないという話までいいのですけれども、やるべきものでないのだという結論をそこからすっと引き出せるかというのは、私はそうでもないのではと思うのです。

いずれにしても、さっきちょっと言いましたけれども、市場化テストから、これを切り

離そうというのは、市場化テストで幾らやってもこれまで出た効果以上のものは出ませんということを我々監理委員会なり小委員会が認識するという話になりますのでね。どうもやはり2者応札での最低限の要件を満たしているかもしれないけれども、2者がそれぞれ予定価格を下回っていたとしても、2者だけの競争がベストとも言えません。繰り返しになりますけれども、もう1期やれる努力をやっていただいて、やはりここが限度なのかどうかということを見定める必要があるのではないかと私は思うのですけれども、いかがですか。

○竹之内課長 やはりおっしゃられること、なぜ書類だけとりに来て参加されなかったというところはきちんと分析するべきでないかと、それによってたくさんの方が応募できるようになるのではないかとこのところはそのとおりだと感じております。

○石堂主査 先ほどからの説明でも、規模がもうちょっと小さい規模なら入ってこられた業者がたくさんいるのだということであれば、ほかの案件でよくあるのは、主たる業者を決めてグループで参加するというのは、随分あちこちであるのです。だから、どこかがジョイントを組んで、例えばAとBがジョイントを組んで、代表権はいわばAに与えて、Aさんの言うとおりにやりますということでは頭数だけそろえればいいという条件だともっと入ってくるとかですね。何かやはりもうひと手間考えていただく価値はあるのではないかなど。何度も繰り返しますけれども、市場化テストをやる側としてこれが限度だと認めますというのが、何かちょっと難しいところがあると思うのですね。

今回は市場化テストをこれで終了したいというお話ですけれども、もう1期新プロセスでも同じような、我々のいわば手の届くところでもうひと頑張りしていただいて。すっかり縁を切ってしまった後に、結局は1者応札ですっと続いていますという情報が入るのも我々としても非常に困るし。やはり何かもうちょっとひと頑張りしていただくというところでいかがかなと思います。

○竹之内課長 私どもはもう終了プロセスに採択されたいと考えておりますけれども、そうなった場合であっても、今の形というのは当然今日いただいたお話なども、アンケートのとり方であったり、入札をしやすい環境づくりであったりとか、そういうものは必ず生かしていきたいと次回以降も思っております。

ただ、今、やはり博物館としても今の体系、お客様に対するサービスを維持するためには、これだけのポストを同じ会社にやはり委託するべきだと思っておりますので、その結果2回入札がございましたけれども、その中でも合計で3者しかないというのは、そこから見ると、やはりできる会社というのがそもそも東京都内にはないのかなというふうには考えております。それで、私はいろいろと今後も改善などもしていくにしても、多分結果は変わらないのではないかと考えております。

○石堂主査 変わらないのではないかとこのところについて、恐らく我々もそうですねというだけの材料がないというのが残念なところなのだろうと思うのです。

○菅原課長 館としまして、契約に関しては今、基本的に一般競争入札というのですか、

競争性が確保できる方針でやっております、全てできるものは一般競争という形を崩しておりません。それで、この件に関して一般競争入札なり企画競争という形になるかとは思いますが、そういった形で方針を変えないというのも、今後も変わることはないと思っております。

その上で、いろいろ今まで御質問をいただいていた他社の競争、入札の参加を確保できるようなものをどう担保していくかということに関する私どもこれからの努力というところだと思いますけれども、これに関しては、まず前提としまして、私どもはお客様に対するサービスの水準を落とすわけにはいかない。日本のフラッグシップの館として、来館者の対応の業務というのは、一定の教育を受けた、きちんと一定の者が一つ事を言えばそれを全部理解して動けるような、そういう集団である必要があると考えております。もう一つ別に説明をさせていただきます。施設等管理業務に関してはグループ化で既にやっておりますけれども、この業務に関してはそこは譲れないところだと、館の方針として考えてございます。その上で競争性を確保していくには、2月に業者を決めて、4月からその業務を担ってくれという。例えば、人を採用して教育していくにはもう数か月かかるということも考えられますので、例えばその期間を延ばすであるとか、そういった工夫を私ども、この会議に臨む前からそういう形でしていくべきだというふうに考えておまして、そうさせていただきたいと考えてございます。ただ、その点以外のところで、なかなか私どもで譲れるところはないだろうという。

それで、今、竹之内から申し上げましたように、3者しか実際に入札に参加できなかった。ほかの2者に関しては、なぜ参加できなかったのかということについては、間接的には聞き取りを行っております、それは公式なものではありませんが一応聞いてはおります。ただ、それは営業担当者から聞いたような話ですので、この場で申し上げることは適切かというのはございますけれども、要は、ポストが大き過ぎて一遍にそれだけの人を用意ができなかった。そこに尽きると伺っておりますので、今のような準備期間をもっとしっかり持って入札の手続を行っていく。それが今回の入札に参加していただける可能性を高める唯一の方法だと考えております。

以上です。

○石堂主査 ですから、お話の中に競争性を確保し続けるのだという言葉がありましたけれども、多分そこが我々と認識が違って、こちらの方としては、突き詰めていくと、競争性が十分確保されていないと見るべきでないですかということなのだと思うのです。

それで、今、菅原さんがおっしゃったように、規模のところだけが問題だということで、にっちもさっちもいかないという話なのか。そうすると、もう改善の余地はなしということですね。そうすると、競争性は十分認められないけれども、市場化テストとしてはこれが限度だということで終了という見方だということですね。

○竹之内課長 説明不足で申し訳ありません。

○石堂主査 競争性が発揮できていないことは認めるけれども、それ以上は自分たちにと

ってやるべきことはもうありませんという報告になってしまうのですかね。

○竹之内課長 今後のことになりますけれども、やはり御指摘いただいた、今、菅原が言いましたような十分な規模感に対する人を集める、教育をするという期間がとれるように、もっと参加しやすいように期間をもっと今より更に1か月、2か月延ばすとか、ふだんからも何か説明をするとか、そういったことというのは引き続き、館としては競争性を必ず持つということは決定しておりますので、それに向けて今日の先生方からいただいたお言葉というのを反映してやっていきたいと思っています。

○石堂主査 ですから、蛇が尻尾を飲んだような話になるのですけれども、その手だてはあると考えるのか。あると考えているのだったら、それこそもう1期継続して、それをやってみて効果が上がるかどうか確認したいですねという話になるし、「無い」のだったら、先ほども言いましたように、諦めましょう、現状も競争性はあまりないけれども、もうこれ以上は無理ですということを博物館さんも言い、我々もそうですねと認めるのかという、どちらかだと思うのです。

だから、もしここで終了してもちゃんとやれますということであれば、それはこういう手だてを具体的に考えているから、問題点も分かっているし、それに対してこの対策を打てば必ず改善しますということをおっしゃっているのか、それは無理なのですということを言っている、どちらなのですか。

○竹之内課長 どちらかといいますと、規模感からいきますと、日本といいますか都内で今、請け負っている業務プラス東博のことをやるという会社がほかにあるとは考えにくいと思います。ですので、いろいろな手だてを講じたとしても、やはり私は数は変わらないと思っております。

○石堂主査 そこは御両者の意見が違うことになるのですか。

○菅原課長 今、手元に入札のときにどういう値札を入れていただけるかという資料をたまたま持っておるのですけれども、実際に競争の枠組みを維持することによって、館としては、1回目に入ったものと2回目に入ったものがたまたま同じ会社ですけれども、かなり劇的に単価を下げてくださいしております。私どもは競争入札でこういった調達を行うのだという旗をおろさなければ、私どもにとって有利な、国民にとって税金を有効に使えるような低い価格での調達ができる。ですから、その旗印をおろす気はないということを私は申し上げております。それが結果として、竹之内の認識のように同じ会社でしか請け負えないということはあるかもしれません。

ただ、その会社と随意契約で、この会社一本釣りで行うというようなことをもしやろうとすると価格競争という前提がなくなりますので、私どもにとって不利な調達になってしまうということになるかと思っておりますから、そういう意味で競争入札の枠組みは外さないということを申し上げております。アプローチの仕方が違うだけで、結論は一緒だという認識です。

○石堂主査 どうぞ。

○関根専門委員 ということは、今まで累計で3者ということですね。それ以上にはなかなかならず、見渡してみても、新しいところで入ってくるところがないわけではないですけれども、今の状況を見ると、それ以上にいくのはまず無理なのだろうと考えられる。ただ、その中で多少競争をさせて、先程の話で、価格が折り合わないというところがあったかもしれませんが、価格はともかくとして、そこはある程度規模的には確保できるという状況であり、価格との関係も多少あるのかもしれないのですけれども、そういうところを使って競争はさせていただきたいという趣旨というふうに理解してよろしいでしょうか。

○菅原課長 少なくとも私はそういう認識を持っております。

○石堂主査 非常に難しい選択なのですけれども、これまでやってきたのが2期ですね。その前との比較で言っても、やはり竹之内さんおっしゃったように業者はいないということですか。

○辻専門委員 よろしいですか。

○石堂主査 どうぞ。

○辻専門委員 先ほどから、30ポストということをお伺いしているのですけれども、30ポストというのは、いただいた資料の4ページ目でございますが、30ポスト全員が現場責任者とかマネジメントするような方々というわけではなくて、まさに現場で御案内等、それから、券を売ってもぎりをしたりとか、そういうことをする方も入れて30ポストという理解でよろしいですか。

○竹之内課長 はい、そのとおりでございます。

○辻専門委員 ですと、例えば管理するポストであれば、かなり専門知識等必要かと思われるのですけれども、現場で券を売ったりとかという部分について、もちろん東京国立博物館という非常にネームバリューがある部分というものはあると思うのですが、そのほかの類似する劇場とか野球場とかいろいろあると思うのですが、そういうものと比較しても何か特別な知見が要求されるようなものがあるのでしょうか。

○竹之内課長 当館を見ていると、チケット売場に関しても、この作品は今、出ているのかとか、あと、金種につきましても様々な割引制度。普通の大人とか子供以外に大体50を超えるそういった制度も持ち合わせておりますので、やはり経験と知識が必要だと思います。また、博物館的な要素でいきますと、次の展覧会の目玉は何だとかそういうところも含めて、単に劇場で席を案内するだけとかいうところとはまた違うと思います。

非常に長い歴史を持っているだけのことがありまして、いろいろなお客様。何回も足を運んできているお客様たちから、非常に高いレベルの要求を常日ごろ受けていると自負しております。

○辻専門委員 高いレベルの要求というと、例えばどのような要求が来るのでしょうか。

○竹之内課長 そういった中では、やはり作品はいつの時代にできたのかとかですね。作品といっても、東京国立博物館だけでも11万件を超えるものがありまして、これを全部覚

えているわけでは当然ありませんけれども、担当の方々には展示をされる2週間、3週間前にリストをお渡しして、どこで展示されているかというのを覚えていただくという作業もしていただいております。

○辻専門委員 それはマニュアルでは解決しない問題でしょうか。

○竹之内課長 当然展示替えというのは毎週行っておりますので、毎週どこかで必ず作品が変わるといような取組が東京国立博物館の売りでもございますので、これはマニュアルで必ず覚えなさいと書いてあっても、やはり経験。ほとんどの方がやはり美術大学を出られたり、博物館・美術館での勤務があったりとかという方がそろっていると伺っておりますので、相当の知見が必要かと思っております。

○辻専門委員 ちなみに、今の受託業者さんというのは、そういう芸術系に特化した業者さんなのか、それとも、いわゆる自治体等でスポーツセンターとかプールとか、体育系ですね。そのあたりに広く業種をやっている業者さんなのか、どうなのでしょうか。

○竹之内課長 私どもで伺っていますといいますかホームページ等で概要などを確認している中では、ほかにスポーツといいますかフィットネス事業とかいったこともやられております。ただ、上野公園だけ見ても幾つかの博物館・美術館ございますけれども、私どものほかに国立科学博物館、東京都美術館、東京芸術大学の美術館などの管理運営などもされていると伺っております。

○辻専門委員 分かりました。

○石堂主査 大分長い議論になりましたけれども、結論づけると、博物館さんの考え方としては、業務の特殊性がありつつ、なおかつ一定の規模を確保しなければならないというようなハードルもあるという中で、これまでの博物館さんの経験からいけば、3者応札してきたことがある、その3者以外にさらに対応できる業者がいるとは到底考えられない。したがって、うまくいって3者応札か、2者応札か1者応札の選択肢しかない中で、市場化テストとしての頑張れるところはこの辺が限度であろうということで、以降は、先ほど菅原さんからもお話があったように、一般競争入札という旗はおろさない中で、恐らくその3者の中での競争になるのでしょうか、細々としたものであるけれども競争原理は生かしつつ対応していきたいということだという理解でよろしいですね。

○竹之内課長 はい。

○石堂主査 分かりました。

各委員の意見もあるかと思っておりますけれども、そういうことであれば、今回は市場化テストはこれで終了という形に持っていきたいと思っておりますが、よろしいでしょうか。

○井熊副主査 そうであれば、今後こういうことをするというのをきちんと決めた方がいいのではないかなと思います。

○石堂主査 そうですね。

○井熊副主査 ただ、やはり私が気になるのは、競争性ということに対する認識がちょっと違うのではないかということは御指摘申し上げたいと思っております。そういう御指摘があっ

た中で終了ということ申請されているということに関して、そこも十分考え直した上で御対応されないといけないと思います。

○石堂主査 そこは言ってみればいわば書きぶりの問題ですかね。要するに、競争性、十分競争性は発揮されたから卒業するという話ではない。ですから、このペーパーの中では競争性も発揮されたという話になっているわけですがけれども、そこは書き方を変えなければならぬかなど。要するに、さっき私が申し上げたように、そもそも競争があるとしても非常に限定されたものであって、その限定された中の競争としては、この2期でいわば出し尽くしたのではないかという認識だと、そんなことかなと思うのです。

○井熊副主査 よろしいですか。やはり今、お話を伺っている内容と、ここに書かれていることが違いますね。

○石堂主査 違うのですね。

○井熊副主査 博物館というのが非常に特殊な事業環境であり、発注方式というものがほかに選択肢がなく、それを満たせる事業者というのは極めて限られているという中で、これ以上公募方式に対して改善のしようがないというのがずっとお話をお聞きしていた中で理由であるならば、やはりそれはそういうふうに手続がなされないとおかしいのではないかなと思います。

○石堂主査 むしろそこを明確に書いていただいて、それで市場化テストについては終了したいという書き方を、ちょっと事務局ときちんと詰めていただければと思います。よろしいですかね。

(「異議なし」と声あり)

○石堂主査 それでは、本事業の評価の(案)の審議については、これまでとさせていただきます。

事務局から何かございますか。

○事務局 ただいま、先生方の御審議等いただきました点につきましては、実施状況報告と評価(案)につきまして、事務局と東京国立博物館で修正させていただいた上で、もう一度先生方と調整させていただくような感じで進めさせていただきたいと考えております。

○石堂主査 終了プロセスについては3月に基準が決まって、それを今、初めて適用していくという場面ですので、小委員会としてはそういう方向で、はっきり書いてもらった方がいいと思います。そういう文言でいこうと思いますが、本委員会の他の委員からどういった意見が出るかまだちょっと分かりません。ですから、これでいいのかという議論が再度あるかもしれませんけれども、一応小委員会としてはそういうことでいきたいということで御理解いただきたいと思います。

それでは、本事業評価案の審議はこれまでとさせていただきます。

事務局におかれましては、本日の審議を踏まえて、事務局から監理委員会への報告(案)について、また、先ほど言っていたいただきましたように、各委員で確認の上、お願いしたいと思います。

○石堂主査 それでは、引き続きまして、同じく国立文化財機構の「東京国立博物館等の施設管理・運營業務」の事業評価（案）の審議を始めたいと思います。

最初に、事業の実施状況について、国立文化財機構東京国立博物館総務部経理課菅原課長より御説明をお願いしたいと思います。

説明時間は10分程度でお願いいたします。

○菅原課長 東京国立博物館等の施設管理・運營業務の実施状況について、簡潔に説明させていただきます。

お手元に、資料4を御用意いただければと思います。

「事業概要」でございます。委託業務の内容としまして、東京国立博物館、また、同一の敷地内にございます東京文化財研究所における施設管理・運營業務。これは後ほど関係してまいりますので括弧の中も読み上げますが、関係する業務統括業務、特別高圧受変電設備等の保守点検業務、エレベーター設備等の保全業務、空調自動制御機器等の保全業務、冷凍設備等保全業務。この冷凍設備等というのは、空調機器の関連の空調のもとになるものでございます。ビル環境衛生管理業務、構内の樹木維持管理業務。以上でございます。

業務の委託期間は、24年4月1日から27年3月31日まで。

受託事業者としましては、共同企業体、JVでございますけれども、アズビルを代表企業とします三冷社、太平エンジニアリングの3者でございます。

「受託事業者決定の経緯」でございますが、平成23年11月4日の入札説明書に基づきまして、入札参加者、これは2者でございますけれども、入札参加表明書に基づきまして、審査を行いました。その入札の審査をしました結果、2者とも基礎点を満たしており、総合評価を行いまして、予定価格の範囲内で、かつ基礎点の加点要素等を入札価格で除して得られた総合評価点が高かったアズビルを落札業者としたということでございます。

2のところ「確保すべき質の達成状況及び評価」でございますが「包括的な質」に関しましては、基本的な方針として「管理・運營業務を通じて、快適な施設利用を可能とするとともに、当該施設における公共サービスの円滑な実施を可能とすること」としてございます。

その具体的ところで、東博等の職員と協議を行うものがございまして、次のページに入っております。表中でございますけれども、評価の指標としましては、展示場の温度・湿度・照明の照度、明るさというところの提案ですね。それと、収蔵庫の温度・湿度。博物館等の一時閉館や開館不能の状態を招くような重要な業務上の瑕疵がないように。一番最後の3点目は、これはあってはならないという全体基準でございまして、それ以外に関しては、一定の数値を示して、その数値をきちんと満たすといった評価指標としてございます。

展示場につきましては「文化財の保護上支障のない環境、良好な観覧環境が常に維持されていること」としまして、温度が23度プラス・マイナス1度、湿度が55%プラス・マイナス5%としてございます。

収蔵庫の温度・湿度に関しましては、これも同様でございます。

3点目の「博物館等の一時閉館や開館不能の状態を招くような重要な業務上の瑕疵」、これが一度も発生しないこと。これは要求水準でございます。

(2) のところで「個別業務の質」の説明にまいります。

植栽管理業務というものを特に切り出しておいでございまして、視覚的、衛生的に適切な植栽管理がなされていることで、こちらに関しましては、先ほどの来館者対応業務と同一のアンケートになっている、アンケートによる観客、顧客の「植栽管理」の不満足度が5%以下であることを要件としてございます。

アンケートの結果に関して、まず、個別業務における植栽等管理業務についての説明になりますけれども、植栽等管理業務に関しましては、年に2回アンケートを同様に行っている中で評価をしております、これが最大で2.9%。5%としている水準を下回っている状況でございます。

そのほかに、数値目標として出しておりますもののモニタリングを日々、又は毎月行っております、まず、民間事業者から委託をした業者から、東博に適切に報告をしていただいております。それで、各業務の遂行状況に関しまして、確保されるべき質として設定をした評価指標に関して、実際にどうだったのかということ、時間帯を区切って全て指標で、数字で出している。何度、何パーセントといった形で出しております。

また、東博の職員、民間事業者が一堂に会して、3か月に1回モニタリング評価委員会というものを開催することとしてございまして、これも予定どおり実施しております。この際に、職員からここはどうなのだという確認をしたり、また、お客様から、これはモニタリングに直接、この評価に関係するものはございませんが、苦情等としてございまして、例えば足元が暗くてつまずきそうになったとか。これは中の展示作品の照度が暗くなければいけないという指定のものがございまして照度を落としているための苦情であったりとか、夏場に23度というのは非常に低過ぎるのではないか、もっと暑くてもいいのではないか。これは文化財の保護上こうせざるを得ないということで指定をしておりますけれども、そういった苦情があったり。ただ、そういったものの中にも、何がしか問題の芽がないかということを確認する意味で、そういったものに関する検討や意見交換を行ってきたということでございます。

モニタリングの結果に関しまして、おおむねでございますが、要求水準を満たしている。東博の場合は、空調機器等、13年前に一番最新のものを入れた状況にありまして、その後は実質的な更新を行ってきていないという状況でございます。空調機器が日々老朽化しておりますので、空調機器の能力不足で一部要求水準を満たしていない収蔵庫が2か所ございました。これは夏場の暑いときに要求する湿度・温度をクリアできなかった、それよりも少し湿度が高くなってしまったといったようなところでしたが、たまたまそこはそういったことを想定していた文化財を入れておりましたので、文化財の保護上は影響がない、

支障がないという状況でございました。

当然のことではございますけれども、業務上の瑕疵による博物館の一時閉館といったような事態はなく、また、館が文化財の観覧上、若しくは収蔵環境の維持という観点で指定したところを除いて、こういうことは一切ないという状況でございました。

したがって「評価」としまして、包括的な質として設定した要求水準を満たしているということを確認しております。また、業務に関しても、適切に誠実に実施していただいております。統括責任者、作業責任者、職員の3者の連携調整もスムーズに行われております。植栽管理に関しましても、先ほど申し上げましたように、不満足度は5%以下であるということでございます。

3のところ「実施経費の状況及び評価」でございます。3ページの一番下のパラグラフになります。

平成24～26年度の実施状況でございますが、24、25、26年合わせまして、5億3,621万7,000円余りということでございます。なお、24年、25年は実績額でございますが、26年度が若干24、25年度よりも高くなっております部分は、次のページの上段でございますが、特別高圧受変電設備の保守点検。これは3年に1回、大がかりな保守点検を行うことになっておりまして、ここの部分が経費がかさんだというので、対象年度はほかの年度と比べて大きな金額になっているということでございます。

市場化テスト前の20年度と状況を比較しますと、実際に1億3,500万円余りであった市場化テスト前に比べまして、経費としては、特殊要因を除かないと増えてしまっているという状況でございます。平均としまして、1億7,700万円余りでございます。

ただ、また後ほど説明させていただきますが、特殊要因4,200万円余りを除外しますと100万円ほどその削減があり、率としては1%に満たない水準ですけれども、0.7%程度の削減があったということでございます。

なお、市場化テスト前の20年度の実績額から、その1億3,500万円分は、清掃業務を除いた金額としてございます。

市場化テスト前と2期目における仕様変更による経費等の増減で、先ほど申し上げました特殊要因でございますけれども、主なものを説明させていただきますと、まず、(ロ)の①としまして「統括業務」。これが20年度までの市場化テスト前まではなかったのですが、24、25年度に関してはこれがあったということがございます。

ただ、これに関しましては、後ほど少し数字的にも補足させていただきますけれども、東博としてたまたま定年退職になった職員等がございまして、そういった方が担っていた業務を包括管理者が行ったといったようなことがございます。また説明させていただきます。

あとは、電気・機械等の設備関係で、これもまた別の方ですけれども、職員退職にかかわる法令で言う有資格者といった方の配置が必要になったということ。

施設の改修工事の増加によって、点検箇所が増加したということ。

ビル衛生管理で法定項目が変更になり、保守範囲が増加したということ。

構内の樹木管理で、もともと年2回程度だった樹木の伐採等の管理が4回程度に増加したということ。そういったことを変更してございます。

5ページの上段でございますが、市場化テスト前と2期目で、今、申しあげました特殊要因等の運営も含めて表にしてございます。

平成20年度は、すべての業務を通算しまして1億3,500万円余りでございましたが、24、25年度は1億7,700万円ほどでございました。

特殊要因としまして、関係業務の統括業務は1,170万円ほど。それ以外に関しましては、保守点検、エレベーター、それから、冷凍設備、ビル環境衛生、構内樹木維持管理、いずれも若干増減している状況ですけれども、統括業務のところでは明らかに人が増えたというところがございます、1,100万円余りほど金額が増加している状況でございます。

「競争入札応札者数」ですけれども、平成20年度はそれぞれの業務ごとに入札を実施していたということがございまして、1者から7者までございました。平成24から26年度に関しましては2者としておりますが、実際には仕様書をとりに来たところは19者ございまして、その19者が、それぞれ20年度における1者、1者となっているようなところを合わせると19者ということでございます。

なお、1回目の官民競争入札においては、これが7者だったと伺っておりまして、7者から19者に増えたということで、官民競争入札によって入札の参加機会が増えたというふうに認識して、入札に参加しようという意思を持っているところが増えたというふうに認識してございます。それで、実際には2者、入札をしていただいたということでございます。

(3)のところでございますけれども「民間事業者からの改善提案による改善実施事項」でございます。

東博の場合は、先ほど少し申し述べましたが、設備を設置してから全ての物が13年以上たっているということがございまして、空調機器が非常に老朽化してきております。そういったところもありますので、急にとまってしまいますと非常に困難な状況になりますから、予防保全という観点で、非常に細かく運転・維持管理を行っていただいております、機器の異常停止や重大な事故を未然に防いで、お客様に快適な展示、文化財にふさわしい環境を維持していただいております。

室内の温度が許容範囲を超えてしまいそうだ、若しくは満たない状況になりそうだといったときには、少し調整をしていただいて、範囲内におさまるようにチューニングをしていただくでございまして、次の最終ページでございますけれども6ページ目の、これはどちらかというと経費節減等の方でございまして、給水圧の減少によって水道使用量の削減を図る。そういったことにも御協力をいただいております、そのほかにも施設の運転の仕方で、経費の削減につながるような提案を多々いただいております。それで、エネルギー管理におきまして、データに基づきまして省エネルギー化の、これは発掘としておりますけれども、具体的な提案をいただいております。

構内樹木等の維持管理業務におきましては、特に危険なところ。お客様が見てけがをしそうなところに関しては重点的に剪定をしていただくとかいろいろな提案をいただきまして、こうすればもっとよくきれいに見えるといったようなことについても積極的に提案を取り入れてございます。

これらの点の評価でございますけれども、実施条件の変更による要因を除いたところで行きますと、0.7%と非常に微々たる額ではございますが、実施経費は削減されている。先ほども申し上げましたように、今も空調機器が老朽化して行って通常よりも年々手間がかかっている状況を考えて0.7%以上の効果はあったのではないかと考えてございますが、残念ながらこれは数値データではお示しできません。

事務面におきましては、業務が一括化・複数年化されたことにより、調達事務が軽減されるという状況でございます。

「今後の事業」でございます。最後の項目になります。

東博等の市場化テストは今期が2期目でございます。総じて言えば、非常に円滑に業務を行っていただいているということもございまして、また、当機構内における官民競争入札評価委員会に実際に審査を行っていただきまして、おおむね良好であるといったような評価をいただいております。

1期目に関しては、競争入札の応札者、実際に応札いただいた方が2者、2期目は2者ということがございまして、これは総合評価方式で落札者を決定しております、競争性は確保されていると考えてございます。先ほど参考として申し上げました、1回目の仕様をとりに来られたところが全体で7者、2期目は19者。それらがJVをうまく率先していただいて、参加する過程で2者に絞られたのだと理解しておりますけれども、それで物すごく高い水準の競争性が確保されているという認識ではございませんが、一定の競争性が確保されていると考えてございます。

「今後の対応」でございますけれども、機構、私どもの意見としましては「東博等の施設管理・運營業務」に関しまして、良好な実施結果が得られている。つきましては、次期以降に関しまして「市場化テスト終了プロセスの指針及び新プロセス運用に関する指針」に基づきまして、終了プロセスに移行させていただきたいと考えてございます。

なお、市場化テスト終了後に関しましても、先ほどの来館者対応業務と同様、入札等一般競争等によりまして競争原理を有効に活用しまして、私どもにとって有利な調達も引き続き実施し、また、質の確保もきちんと図ってまいりたいと考えてございます。

説明は以上でございます。

○石堂主査 ありがとうございます。

続きまして、同事業評価について内閣府より説明をお願いします。

説明は5分程度でお願いいたします。

○事務局 それでは、事業の評価（案）について、資料Dに基づきまして御説明を申し上げます。

1 ページ目には、先ほど御説明がございましたとおり事業概要が書いてございますが、東京国立博物館、文化財研究所の施設管理・運営業務ということで、3年間でアズビル株式会社が調達しているというような状況となっております。

「受託事業者決定の経緯」でございますが、先ほども御説明ありましたとおり入札参加者2者で、予定価格の範囲内の価格を提示し、総合評価が行われて現在の受託事業者が決定されております。

今回の評価につきましては、機構から提出されました24年度及び25年度の実施状況についての報告に基づきまして、サービスの質の確保や実施経費等につきまして評価を行っております。

実施要項上に定められております対象公共サービスの実施内容につきましては「包括的な質」及び「個別業務の質」ということで定められておまして、先ほども御説明がございましたけれども、それぞれの評価指標、要求水準に基づきまして実施がされており、その実施状況につきましては業務日誌等のチェックだけにとどまらず、モニタリング評価委員会なども行われておるといったようなこととなっております。

また、個別業務の質につきましても、アンケート調査が行われておまして、実施要項上掲げております水準を満たしておることがございまして、評価といたしましてはいずれも要求水準は達成されていると評価できるということとしております。

また「民間事業者からの改善提案による改善実施事項」といたしましても、設備管理業務ということで予防保全のお話が先ほどございました。また、エネルギー管理業務といたしまして、年間を通じて調査分析をされて、省エネルギー化の余地の発掘などが行われているということ。また、構内樹木等維持管理業務につきまして先ほど御説明があったとおりで、民間事業者からの改善提案による改善が実施されているところでございます。

「実施経費についての評価」でございますが、平成24年度及び25年度の平均額、実績に基づきまして、平成20年度の市場化テスト導入前の経費と比較をしております。先ほど御説明がございましたとおり、市場化テスト導入に伴いまして追加となった業務につきましては差し引いた形で整理をしておまして、平成20年度比101万9,000円ということで、0.7%が削減されているということで評価をしております。全体としては30%ほど経費が増加となっておりますところでございますが、比較をすると0.7%というような形で評価をしているところでございます。

「評価のまとめ」でございますが、サービスの質は達成されているということ。また、民間事業者からの改善提案や創意工夫もなされていると評価できることとしております。

今回の入札においては、2者から提案書が提出され、価格についても競争性が確保されているということでございます。また、実施経費についても0.7%の経費が削減されております。

更に、事務面において業務が包括化・複数年化していること。また、この事業は2期目ということとなっております。1期目事業の評価結果を踏まえ、統括責任者について兼

務を可能とする変更や、清掃業務を包括化の範囲から外す等、仕様を大幅に見直した結果、1期目は経費の増加ということとなっておったところでございますが、経費が削減されたという結果となっております。

以上をもちまして、今後の事業は市場化テストを終了することが適切であるということが考えられるという案を作成しているところでございます。

以上でございます。

○石堂主査 ありがとうございます。

それでは、ただいまの説明につきまして、御質問・御意見のある方はよろしくお願ひします。

どうぞ。

○辻専門委員 ありがとうございます。

1点、ちょっと細かいかもしれませんが、いただいた資料4の2ページ目でございます。

温度・湿度、恐らく収蔵品という非常に重要な財産について、これらを守るために温度・湿度を常にこの許容範囲内にとどめることが重要だとは考えるのですけれども、常に維持されているかどうかを判断する資料として、3ページ目を拝見すると「(3)モニタリングの実施」とございまして、これは業務日誌でモニタリングをしているという理解でよろしいのでしょうか。

○菅原課長 業務日誌の中に1分単位で温度・湿度がどうだったかというグラフを提出しておりまして、それで客観的に確認をしております。

○辻専門委員 つまりそれは、担当者の方が温度計を見るとかそういうレトロな方法ではなくて、恐らく連続的に自動的にはかるような技術的な方法があるという理解でよろしいですか。

○菅原課長 そのとおりでございます。

○辻専門委員 分かりました。

○石堂主査 どうぞ。

○井熊副主査 一般的に事業はきちんと実施されているからあれなのですが、ちょっと終了の条件の中で経費の削減というのがあるのですが、必ずしもそれだけではないとは書いてあるのですけれども、経費の削減の効果というのは0.7%ということで、こういう計算の精度から考えるとそんなに明確なことでもないのですが、何かほかに定性的な効果とか、あるいはこういうようなことで発注者側の業務が効率化したとかというような話はないのですか。

○菅原課長 一言で申せば「多岐にわたる」ということになるかと思うのですが、定性的な内容としまして、従前職員が片手間でやっていたことが、専門性の高い者が専門的な見地で、かつ長期的な計画を立てて計画的に実施していただけるようになりました。東博の施設は非常に老朽化が進んでおるものが多いのですけれども、かつとっくに改修をしてい

なければいけないようなものも、ここの部分はこういった形でもう少し使えるとかですね。私どもの専門職員ももちろんいますけれども、専門職員が見てもなかなか知見として持っていないようなメンテナンスのやり方等に関して、非常に経験豊富な専門職員を派遣していただいております。そういった方たちが現場から具体的に、ここの部分はこうするともう少し長持ちできるとか、こういう使い方ができるといったようなものを日常的に頂戴してございます。そういったような形で、東博としての施設の維持管理コストが著しく低減しているという状況にはあると思います。

総括として申せばそういう状況でございますが、あとは説明の中でも少し申し上げましたけれども、同じボイラーでも運転の仕方によってエネルギー効率が非常に変わってくるということもございまして、それはなかなか一定の同じ環境で育った職員では知見として持っていないものですが、そういったものを専門の運転者がやると、明らかにエネルギー効率が下がってくる。それが何パーセント下がったかというのは、前年と今年度と比べて同一条件で運転しているわけではありませんので、なかなか客観的にお示しすることは難しいのですが、そういった例もたくさんございます。そういったようなものが積み重なっていて、今回はこういう形で外注化し、かつ私どもに今後、ちょっと説明が漏れておりましたけれども、統括管理者を通じてきちんと意向を全部通じ、かつ彼らの意見も統括管理者を通じて私どもにフィードバックしていただけるという仕組みは、非常にすぐれた仕組みだと感じております。

○井熊副主査 今、御説明があったようなことがあるのであれば、これは単なる運営とか維持管理の委託業務なので、施設のライフサイクルコストの中にはそのほかに施設のハードのコストですとか燃料費とか入るわけですから、将来的な施設の資産コストの削減に資するような運営が行われたとか、あるいはそういう燃料費の削減が見込まれたとかいうような、ここに出ていないコストの効果があったのであればそういうものを、終了プロセスに行くのであれば、明記しておいた方がよろしいのではないかなと思います。

○菅原課長 ありがとうございます。参考にさせていただきますし、私どもの方で思いつくものに関しまして事務局とも相談をさせていただいて、盛り込んでいきたいと考えております。ありがとうございます。

○石堂主査 よろしいですか。

これも2者応札ということに、ある意味ではとどまっているという意味で、私は若干不満に思うのですが、いただいた資料の5ページ、平成20年度のときにはまだばらして発注しているときの業者数が書いてありますが、要するに、今回は共同企業体という形で参加してきているみたいですが、結局この平成20年度にかかわっていた業者がどう組み合わせるかということにとどまっているのですかというのが質問です。市場化テストに移行したということで、競争性が増したという事実はどういうふうに認識すればいいのですかねということなのです。

一つには、現実の問題として、グループを形成して参加してくる業者というのが、結局

は20年度のときにかかわってきた業者にとどまっているのか、そうではなくて、グループの代表でなくても、ほかの今まで20年度のときには全然関係していなかった業者もたくさん入ってきていますよということなのかですね。

○菅原課長 5 ページ目の(二)のところを御覧いただきますと、特別高圧受変電設備等保守点検業務でございますとか、エレベーター、空調機器に関しましては、20年度のときには1者応札でございました。JVを組んでやってくるということは、当然そこに関して対抗する企業があったということになりまして、メインになるところがどこがどうだったかということに関しましては、ちょっと今、手元に資料がなくて説明できませんが、少なくとも2パターン以上こういったところが参加をした上でJVを組んでいるということがございまして、それらのところでは競争性が発揮された、新しい業者が参画をした。結果として落札できたところと落札できなかったところと、それは実は当時組んでいたところでもばらばらになっておりますので、一概にこうとは申し上げられませんが、そこは競争性は一定程度は発揮できたというふうに理解しております。

○石堂主査 少なくとも、2者応札の代表企業は従来いた業者だという感じですか。

○菅原課長 済みません。確認しましたが、名称は変更になっておりますけれども、同一企業でございます。

○石堂主査 それで、先ほどの案件では随分長い時間「業務の特殊性」について議論したのですけれども、こちらの業務はそんなに特殊なものではないのですか。やはり非常に世にまれな業務だという、要は、共同企業体を組むにしても結構ハードルは高く、誰でも頭数がそろえばいいという話とはちょっと違うというのかどうか。

○菅原課長 管理については、特に空調関係、空調自動制御機器等保全業務、それから、冷凍設備等保全業務、これに関しましては、絶対にとめられないという意味で正確性でございますとか業務の安全性というのは必要ですが、この点を除けばまず特別なものではないということ。それで、この件に関しましても、都内で少なくとも10社以上請け負うことができる会社があるというのは把握してございます。そういう意味で、私どもは先ほどの来館者対応業務とは違ひまして、施設に関しては、少し特殊性はあるけれども、物すごく特別なものではないというふうに認識してございます。

○石堂主査 そうすると、やはり博物館側としても2者しか応札に来ない状況というのは、非常に残念なことであると認識してされているということですか。

○菅原課長 入札仕様書をとりに来た会社が19者あるという状況からしまして、ただ、今、施設関係に関しましては一括して全部を担ってくれというようにしておりますので、JVを組成する過程において、例えば実際に5者なり7者なりが集まって1つのJV担っているという状況もございますので、いろいろな組合せを考えても、都内で東京国立博物館ぐらいの規模感のあるところを担う会社というのは、JVが組成できてもせいぜいもう1つとか2つとか、そのぐらいいかなという認識は持っております。

ただ、それが絶対このぐらいの数だとかそういうことではございません。これ以上これ

が増やせないとか何とか、先ほどの議論の繰り返しのようになってしまいますけれども、そういうことではなくて、これはもう少し増やせる可能性はあるかと思えますし、実際に1回目のときにはJVとして参加していただいたところが3者あったというところもございますので、それぐらいまではいけるのだらうと認識しておりますが、これはいろいろな多様な業務がありまして、JVを組成するとしても、企業の今までの歴史であるとか関係性というのがあるかと思えますので、そんなにたくさん無制限に増やせるようなものではないと認識してございます。

○石堂主査 ただ、要するに2者応札ということと、今回比較するとき業務内容ががらっと変わってしまっているという問題があるわけですね。ですから、変わったもので何年かたつうちに、もちろん発注者側の対応もあろうかと思えますけれども、ジョイントを組もうという意思が生かせるかどうかというのは、やはり時間の経過によって変わってくるような気もするのです。ですから、業務内容ががらっと変わったという意味では1期しかやっていないということになるわけですね。

○菅原課長 業務内容が、どちらかといいますと業務の対象としている物理的な範囲が変わったということとございまして、あとは法令に対応したところも一部ございましてけれども、どちらかと申しますと、金額の多寡に影響してきている部分に関しては、新しい建物が開館したといったようなところでございまして、同じ業務なのだけれどもその範囲が増えた、減ったといったものの組合せでございまして、したがって、全く新規の、新しい種類の業務が加わったとかそういったものではございません。

○石堂主査 そうすると、新しい種類の業者が入らないと共同企業体として成り立たなくなったという話ではないということですね。

○菅原課長 そういう認識でございまして。

○石堂主査 さっきの長々議論したものと違いを強調するのであれば、さっきの議論の中にあつたように、今回競争性は十分発揮されたというふうに行くのかなと思うのです。それで、やはり特殊なところもあるのだというのを強調していくと、そんなに参加してくる業者が増えそうな気配もありませんということにもなる、何か相矛盾した要素が入っているような気がするのですけれども、どちらなのですか。

○菅原課長 私どもとしましては、業務の切り分け方によると認識してございましてけれども、例えば空調自動機器の設備等保全業務でございまして、定期的に点検を行っていく業者というのは数が非常に限られている。ただ、数が比較的限られているとしても、日常的にそれを運転している業者というのは別に切り分けて、別の業者でもできないことはないという認識を持ってございまして。

それで、どちらかと申しますと、先ほどの来館者対応業務のように特殊性があつて、博物館として譲れないところがあるからこれ以上はできないというのとは少し違うと思つていまして、ここは今、たまたま2者ということで、競争性の観点でもっとたくさんのところが参加できるのではないかという御指摘かなというようにも認識してございましてけれど

も、博物館としては、一定程度以上きちんと競争がなされて、その上でこういう結果になってきているのではないかと考えてございます。

○石堂主査 そういう議論になると、やや特殊な部分は別契約にして、一般的なところだけをまとめればもっと競争が進むという方に傾いてしまうのではないですか。

○菅原課長 そういう考え方もあろうとは思いますがけれども、私ども、今回の統括管理業務を行う者に私どもの意向を伝えて、いついつどういう事業があって、どういう状況だからということ伝えて、そこの者が、電気からエレベーターからこういった空調から全て管理していただける。この状況に対応するような形で、実は既に博物館の職員の仕組みを変えてしまっております。これを前提として私どももやりたいと考えておまして、そうすると、この仕組みをそのまま維持して、どのぐらい働いているかというふうに評価いただけるかは分かりませんが、競争性を一定程度確保した上でこれを続けていくようなことをしていきたいと考えてございます。

○井熊副主査 博物館用の特殊な空調とかを使っていないのであれば、ここに書いてあるものというのは、運營業務としてこれを統括して管理するのは特に珍しい仕事ではないと私は思います。規模的にも、それほど特殊な規模でもないと思います。ですので、競争性をもっと上げる可能性はあるのではないかと。

それよりも、例えばさっき、空調の調子が悪かったので、一部目標が守れなかったところがあったとか、そういうような目指している目標と現状の施設の状況のギャップとかいうようなことがあることの方がね。それはもっと情報をきちんと提供して、事業者の方に参加していただきやすいようにするようなふうに。やはり博物館というと何か特殊なイメージを与えると思うので、そういったことも含めてもっと事業者に情報を提供していくことが必要ではないかと思えます。

○菅原課長 分かりました。ありがとうございます。

○関根専門委員 今の話の関係で、20年度は1者というのもありますけれども、実は探していけば結構それぞれ数はあるだろうというお話が先ほどありましたので確認させてください。一括するとすると、一括の仕方とかジョイントを組む組み方とかにもよりますが、どうしてもばらばらに行うよりも、参加するところが全体としては数が少なくなるということがあるかとは思っています。

ただ、おっしゃっているように、今は、いろいろな業務もまとめて一括で行われています。実際には、保守管理とかいうのは、もともと、それほど特殊ではないかもしれないですが、一括でまとめて行っているというのは、東京国立博物館という施設自体に老朽化があったりとか、いろいろなことを全体として見て管理をしてほしいという趣旨もあるのでしょうか。その辺がまだちょっとよく分からないところがあります。

○菅原課長 どちらかと申しますと、官民競争入札の枠組みに載せるために、まとめられるものに関しては基本的にまとめてやりなさいと、当初そういう指導をいただきまして一括化をしてきたというのがございます。それを受けて、一括できるものは全部合わせる。

むしろ来館者対応業務と施設等管理業務に関しても、最初はなぜ一緒にできないのだという議論があったように聞いておりますので、そういう状況でスタートしてきておりますが、私どもとしましては東博の状況をよく理解した上で、特定の者が責任を持ってきちんと施設を運営していただける。そういう状況に、つくっていただいたプラットフォームに乗ってきたからそれに慣れてしまったというのが実態としてはありますけれどもね。

○関根専門委員 なるほど。そうすると、逆に今度は少し崩した方がいいということ、また話が逆転するような気もするということですか。一括にすることによってのメリットというのもあり、競争性というのにはちょっと図体が大きくなるから、当然、いろいろ難しいこともあるかも知れないですけれども、逆にメリットは感じているということでもいいわけですか。

○菅原課長 御指摘のように、ここの部分はこう外すと、ひょっとしたらもう少し業者いろいろな入札に参加していただけるのではないかと思わないでもないところはございます。ただ、それらを全部まとめてやるところのメリットも、それと同等か同等以上に現状の私どもとしては感じているということでございます。

○石堂主査 そうすると、さっきの案件と同じように、この一体性は事実上崩せないという前提で考えていく。ただ、人間のつくる制度ですから、よかれと思ってやって、しばらくやっていくうちに、ここをちょっと手直しした方がいいのだということは大いにあり得るわけですね。今、実際にやりとりしている中でも、難しそうなやつだけ引き出せば、そのほかの部分についてはもっとたくさんの業者が入ってくるかもしれないというようなことが現実に見えてくる。一回決めたことですからとそれを永遠に守りますということに固執されてもしようがないという気もするのです。全部まとめる体制にしてから何年たったことになるのですか。

○菅原課長 6年目です。

○石堂主査 6年目ですね。

それと、何となく慣れてしまったから変えたくないと言われると、非常に受け入れがたい気持ちになるのですけれどもね。現実にそういうものがあるのは重々承知の上ですが、やはり6年間やってみて、博物館さんとしては、全部くくってしまったことを今、見直さねばというところまでは考えていないということなのでしょうね。

○菅原課長 少なくとも現在は考えておりません。

○石堂主査 もし見直して引き抜いたからといって、本当にコストが下がるかどうかもちよっとやってみないと分からないということでもあるのですかね。

○菅原課長 おっしゃるとおりです。

○石堂主査 何とも難しいですな。

小委員会として一応結論を出さなければならないということでもありますので、市場化テストに向けて、市場化テストという考え方の中で全体をくくってやるべしという方針にのっかって現在走っているということからいくと、その方針を市場化テストの側が、いわ

ば事業を細分化してコストダウンを目指す部分もあってもいいよという転換、カーブを切っていない以上、6年間やってきたことを当面はそのまま続けるというのが市場化テストの方針にのっとったやり方だというふうに博物館の方が考える中で、これが出てきているということだと思っております。そうすると、この時点で当方から「方針変えますから」とも言えない。おっしゃっているように全体の統一性は崩したくない中では、大体やるべきことは全て行われている。私はどうも2者応札というのが引っかけりはしますけれども、それこそ表現の中にもありましたけれども、一応その競争性も確保されているという中で、市場化テストとしては一応これで終了させるというのは、一つの考え方としては、あるかなということかと思っております。

ほかの委員、いかがですかね。

ちょっと先ほどの件と同じで、3月にできた基準をどう適用していくかという初期の段階にありますので、我々小委員会としてやむを得ないかなということ、その方向でいきたいと思っております。ただ、先ほども言いましたように、本委員会に上げたときに、ほかの小委員会もありますし、そこではどういう適用をしているかということとぶつかるかもしれません。

私、さっきの案件ほどの特殊性はないなという中で、市場化テストとしてやれることは全部やったという方でいかなばならないと思っておりますので、2者応札という現実とか、やはりちょっと気になるのは、業務内容ががらっと変わってから余り日がたっていないというところもちょっと気にはなるのですけれども、一応皆様方のご説明の中で、今やっていること自体が市場化テストの方針にのっとってやっていて、その中では一応の成果は上がっており、今のやり方を続ける中でこれ以上の成果は余り期待できないだろうということで、市場化テストの範疇からは一応出る、ということしていきたいと思っております。

それでは、本事業評価案の審議はこれまでとさせていただきます。

事務局から何かございますか。

○事務局 先ほど井熊委員から、将来的に資産コストの削減に貢献されたというような部分などを書き足した方がいいのではないかなという御指摘をいただきましたので、その部分については、実施状況報告につけ加えていただいた方がよろしいでしょうか。

○石堂主査 定性的なものも含めてこういう効果もあるということは、今、私が申し上げた方針でいくとすれば、やはり市場化テストの中でやるべきことは全部やって、それなりの成果は上がっているという方向の報告にまとめる必要はありますから、それはしっかり書き込んでいただくということでお願いしたいと思います。

○事務局 それでは、今、御指示があった点、それから、評価（案）につきましても調整させていただいた上で、更に御相談させていただきたいと思っております。

○石堂主査 それでは、事務局におかれましては本日の審議を踏まえ、事務局から管理委員会に報告するように、まとめの方をよろしくお願いしたいと思います。

本日はどうもありがとうございました。