

入札監理小委員会
第577回議事録

総務省官民競争入札等監理委員会事務局

第577回入札監理小委員会議事次第

日 時：令和2年4月21日（火）16：29～17：49

場 所：永田町合同庁舎1階 第1共用会議室

1. 開会

2. 事業評価（案）の審議

- 中央実習センターの管理・運営事業（独立行政法人自動車技術総合機構）
- 市ヶ谷ビルの施設管理（独立行政法人国際協力機構）
- 広報普及業務支援（国立研究開発法人宇宙航空研究開発機構）

3. 閉会

<出席者>

（委員）

古笛主査、稲生副主査、石田専門委員、石村専門委員、小松専門委員、清水専門委員

（自動車技術総合機構）

企画部 永井部長

（国際協力機構）

緒方貞子平和開発研究所 伏見次長
上原総務課長
大竹主任調査役

（宇宙航空研究開発機構）

広報部 鈴木部長
企画・普及課 佐々木主任
調達部 研究・事業調達室 野口副室長

（事務局）

足達参事官、小原参事官、飯村企画官

○事務局 それでは、ただいまから第577回入札監理小委員会を開催します。最初に、独立行政法人自動車技術総合機構の中央実習センターの管理・運営事業の実施状況について、独立行政法人自動車技術総合機構、永井企画部長より御説明をお願いします。

○永井部長 自動車技術総合機構の永井と申します。本日、よろしくお願いいいたします。

実施状況につきまして、お配りさせていただいております、右肩に「独立行政法人自動車技術総合機構」と書いてあります我々が作成した資料に基づきまして、御説明をさせていただきますと思います。

まず、この事業の概要でございます。中央実習センター、こちらは八王子にございまして、我々検査官が、いわゆる車検の車検場の現場で検査しているわけですけれども、技術的な能力の維持向上を図るという意味で持っている施設でございます。そのセンターにおきまして、厚生補導業務、それから、点検等及び保守業務、清掃業務、それから、施設警備業務、給食業務及びその他の運營業務ということで、今回の市場化テストにおいて、委託業務としてやっている内容になってございます。

委託期間につきましては、平成28年の4月1日から、今年度、令和3年の3月31日までの5年間を期間としております。ちなみに、我々はいわゆる中期目標管理法の独法でございますので、ちょうど独法の5カ年の計画の中とぴったり合っている状況に今はなっているということでございます。

それから、現在の受託事業者になりますが、株式会社ビケンテクノグループということで、構成員としましては、株式会社ビケンテクノ、それから、東京ケータリング株式会社、この2社で構成されているものになっております。

それから、契約金額につきましては1億3,494万円になります。こちらは5カ年分になっておりますので、単年度にしますと、5で割る形になりますので、2,698万8,000円という形になっております。

2番目、達成すべき質の達成状況及び評価となります。

まず1つ目、快適性の確保というところでございますけれども、こちらは施設利用アンケート、各研修を行っております、表に参考としてありますが、通年で開催しておりますが、各研修において研修生に実施しております。5段階評価において、「やや満足」以上の割合を満足度としております。

見ていただければ分かりますとおり、目標値としては80%以上になりますけれども、95%を優に超えるような形で、非常に満足度が高い状況になっております。詳細につき

ましては、一番最後のところ、別紙につけさせていただいております。基本的に非常に高い数字になっております。一部、色が白地になっている部分、そして、満足度が若干低い部分がございますが、こちらはどちらかというところ施設の状況にかかわること、今回の対象にはなっていない部分と御理解いただければと思っております。

それから、品質の維持という点でございますが、こちらに書いてございますように、管理・運營業務の不備に起因する部分におきまして、公共サービスの提供の中断が全くないこと。それから、空調の停止、停電、断水の発生がないこと。さらに、このセンター施設内でのけがの発生が全くないというところでございます。こちらにつきましては、右に評価としてございますけれども、発生回数が全てゼロ回ということで、適とさせていただきます。

2ページ目、裏面になります。確保すべき水準の達成状況及び評価というところで、各業務につきましても測定指標がございます。こちらを説明していますと時間がかかってしまいますので省略させていただきますが、右肩の評価にございますとおり、業務報告書の内容、それから、業務監督責任者の所見等から、確実かつ適切に実施されていることが認められているということで、適という評価をさせていただきます。

それから、3ページ目になります。従来の実施経費との比較となります。こちらが市場化テスト以前、平成20年度までが市場化テスト前になりますけれども、その20年度。それから、第1期目、こちらは平成21年、22年の2年間になります。それから、2期目、こちらは5カ年、今回と同じ長さになりますが、平成23年から27年。そして、今期、平成28年から令和2年までということで、それを表にしまして、実施経費の年平均金額として表しています。

見ていただければというところではございますけれども、2ポツと併せて御説明させていただきます。2ポツ、3ポツです。

2ポツにありますように、平成20年度の実施経費と比較した経費削減効果ということで、削減率というのを対平成20年度比で表しているものになっております。第3期につきましては、プラスの21.5%と、そういう数字になっているというところがございます。

その評価につきましてはですが、本事業の対象業務というのは、もともとの市場テスト前、平成20年度までとそれ以降で業務範囲を拡大してきている経緯がございます。第1期目におきましては、ボイラーの保守点検管理業務及び環境衛生管理業務の追加で、2期目におきましては、下水道化に伴う汚水処理施設維持の管理業務は除外しておりますが、グリ

ストラップの清掃の回数の追加であったり、契約期間が延長されていること。そして、今回、3期目におきましては、庁舎の清掃業務、それから、植樹関係の法面等、我々はいろいろ敷地が大きくありますけれども、その管理業務というのを対象拡大を行っているというところがございます。

そういうこともありまして、業務が広がっているということがございます。それ以外にも、この業務自体、労働集約的な業務である厚生補導業務、清掃業務、それから、施設・機械の保守業務、警備業務、さらに植栽の管理業務、全てにつきまして、労働単価が当時から比べると上昇しているという現実がございます。

コメ印でも書いておりますけれども、国交省の中での建築保全業務労働単価、それから、公共工事の設計労務単価、こちらのほうを参考として数字を載せさせていただいておりますが、10%を大きく超えるような形で、いわゆる人件費が上がってきているというところがございます。

さらに第2期目以降に、厚生補導業務につきましては経費が不明瞭のままで積算していたというのがございましたので、2期目から経費の明確化ということで、その追加の積算というところが乗っております。

さらに、やはり研修設備、一般的な公共交通機関からも離れている検査場の近くにあるということもございまして、いわゆる朝昼晩の食事の提供をしっかりと必要があると。そこで、研修員からの要望、それから、健康を維持してもらうということからも、給食業務の充実というのをかなり仕様書の中で明確にしていたこともございます。こういうこともございまして、入札参加事業者の積算額が上昇したと、こういう事実を認識しております。これらの要因によりまして、今回、上昇して21.5%の増加という状況になっていると認識しております。

いずれにしましても、引き続き、経費を節減、削減しつつ、公共サービスの質の維持の向上は実現できていると考えているところでございます。

それから、競争状況及び評価につきましてでございます。

1ポツ目、本業務の応札状況となりますが、総合評価方式で入札を実施しましたところ、入札説明会の参加者は6名でございましたが、入札の参加者は1社であったと、こういう形になっております。提出された企画書について審査を行った結果として、入札の参加資格、それから、必須の審査項目を満たしていると。それから、入札価格が予定価格の限度の制限の範囲内であったために、業務実施者としたという状況でございます。

評価としましては、第1期の入札参加者、1者から、2期目で3者となりまして、競争性の改善が図られましたが、残念ながら、3期、今期におきましては、1者となっており、競争性が低下しているという状況でございます。これは今後、競争の確保に向けて新規参入を促す努力を継続して行う必要があるというふうに評価というか、認識しておるところでございます。

なお、前回の入札に参加して、今期の応札を見送った事業者へのヒアリングの結果、自社で対応できない業務が含まれていたということ。それから、業務範囲が広範で、グループの形成までの時間が足りなかったと。それから、自社積算額が過去の実績に比較して高かった。2期目が内容的に、かなり安い価格で入札していたのかなという事実もございませう。そういうところも結果としてのデータを見たところで諦めてしまったと、そのようなところがあったと認識しております。

6ポツ目以降、こちらにございます、民間事業者からの改善提案による改善実施事項につきましてですが、1ポツ目がございます。裏面、最終ページになりますけれども、事業者からの改築提案によりまして、今、まさにコロナウイルスの話にもなっておりますけれども、研修施設、2人で1部屋の宿泊施設になっていることもございます。それから、そういう状況もございませうので、インフルエンザの感染の拡大を防ぐというような観点から、プロトクリンウォータという、次亜塩素酸系の消毒できるものになりますけれども、事業者負担で、2台配備して、適宜それを稼働させたと。そうさせることで、空間除菌を行って、実際に冬期のインフルエンザの時期でございませうけれども、どうしてもインフルエンザにかかる方が出てきてしまうケースはありますが、蔓延、拡大することは一切なく、研修が進められたということで、研修環境の改善に努めていただけたのかなと思っております。

また、アンケートの結果によりまして、食事の関係の要望がどうしても出るんですけども、野菜を増やしてほしいということ、それから、寝具の衛生状況ですね。どうしても髪の毛とか若干残っているとかそういうケースがございまして、その衛生確保、それから、毛布のカバーをひもでつけるのは大変だとか、いろんな要望に対して、2ポツの評価にございますように、粘着シートで清掃したり、カバーのつけ方をひもを使わずにうまくできるようなものに変える等々の改善を独自にやっていただいたと。そういうことで、満足度が高水準に維持できていると考えております。

以上のような状況でございますが、今後の事業につきまして、1ポツ目、今後の競争性

の確保の検討でございますが、先ほどお話ししましたとおり、2期目の入札に参加して、今期、応札を見送った事業者に対するヒアリングをしましたが、一つが自社で対応できない件、広範な業務という件があった。含まれていた。さらに、業務が広範ということもありまして、グループ形成を考えなければいけないけれども、その時間的なもの、調整時間が足りなかったと、そういうことも聞いております。

さらに、先ほどもお話ししましたが、特に2期目の実績としての額がかなり安くなっていったということもあって、自社で積算すると、その乖離があって、考えから外れたというところが挙げられています。この点を改善することが非常に大切だと思っております。また、落札事業者について、委託内容について意見を求めたところ、一番のポイントとしては、いわゆる今、人材不足の状況があって、人材確保が大変であると。さらに人件費がすごい上昇している状況からしますと、今、我々は中期計画に合わせて5カ年という実施時期を取っているんですけれども、やはり長いという感覚を持たれている。それは入札しなかった方々に聞いても同じような意見がやはり出てきていたというところがありまして、実施期間については3年ぐらいがちょうどいいんじゃないかというような話も意見として出ていたという状況がございます。

これらのことから、対象業務の一部除外、それから、実施期間の短縮、それから、入札公告期間の延長、こちらを見直すことによりまして、引き続き落札価格等の情報の積極的な提供に努めることとして、適切な事業運営ができるように改善を引き続きしたいと考えております。

以上の状況でございますので、市場化テストを終了する基準を一部満たしていないというものの、方向性としては品質のよい業務を提供してもらっているというところもございますので、市場化テストとしては、良好な結果が出ていると認識しております。ただ、一番やはりポイントですが、競争性が低下して、今回、一者応札になっているという状況がございますので、先ほどお話ししたような改善点を明確にしながら、次期においても、市場化テストを継続して、引き続き改善を改めて努めたいと思っております。

我々からの説明は以上になります。

○事務局 ありがとうございます。

続きまして、評価（案）について、総務省より説明します。資料のA-1を御覧ください。

事業概要につきましては、自動車技術総合機構のほうより説明がございましたため、省

略させていただきます。

本件は平成19年に自主選定された案件となります。今回、一者応札の結果、受託者は株式会社ビケンテクノグループとなっております。

初めに、評価についてですが、継続することが適当と考えます。

詳細について説明させていただきます。2ページ目を御覧ください。確保されるべき質については、3ページ目にかけて記載のように、全て達成されております。

続きまして、民間事業者からの改善提案についてですが、こちらについては、インフルエンザ予防、また、施設アンケートにおける各種要望について適宜対応しており、評価されるものと考えます。

続きまして、3ページ中段にございます実施経費についてですが、こちらは記載のとおり、本業務については、導入前と比べて21.5%、増加しております。増加要因につきましては、本業務が労働集約業務であり、各種労働単価が上昇していること、対象業務が増えていることが増加要因と考えられます。

次に、4ページ目の選定の際の課題についてですが、こちら、第2期において新しい事業者となり、複数入札となったものの、第3期において再び一者応札となっており、課題が認められます。第2期に応札し第3期で応札しなかった者へのヒアリング結果から、第2期の落札金額が低かったことが原因として考えられます。

最後に評価のまとめについてですが、先ほど申しましたように、設定された質、民間事業者の提案は達成されているものの、競争性の確保及び実施経費の点について課題が認められ、引き続き、民間競争入札による実施が適当と考えられます。

説明は以上です。御審議よろしく申し上げます。

それでは、ただいま説明いただきました事業の実施状況及び評価（案）について、御質問、御意見のある委員は御発言願います。

○石田専門委員 御説明ありがとうございました。一者応札だったということで、競争性の確保を図るために、対象業務の一部除外等をお考えになられているということなのですが、具体的にはどの業務なのか、教えてください。

○永井部長 現在まだ検討中であるところはございますけれども、ひとつ先ほどの評価の中でも御説明させていただきましたが、第3期目におきましては、庁舎の清掃業務、それから、植樹管理業務の対象拡大をさせていただいております。特にその中で、植樹業務、管理業務、こちらは法面というか、角度がついた傾斜地の部分の管理であったり、かなり

範囲を広げてしまったところが、やはり今回、前回から比べると変化している部分でございますので、その辺りの植栽部分とかは一部切り出すことを想定しております。

我々のこの業務自体の規模が大きくないですので、余り分割してしまうのはよくないと思っておりますけれども、少なくとも植樹関係の部分というのは、一つのキーポイントになるかなと。そこは具体的な検討として、しているところでございます。

○石田専門委員 すみません。植栽ということですか。法面ということとか。

○永井部長 そうです。そこに生えている樹木等がございますけれども、その管理をしていただくというのを追加しております。そこ全体として、やはり植栽関係の管理というのは余り、ビル管理関係の会社に関心が多いんですけれども、やはり慣れていない業務というところがあったと認識しております。

○石田専門委員 ビル管理会社を中心に説明会の参加者があったということで、この業務を見させていただくと、給食業務がちょっと外れるのかなという感じがしていたんですけど、給食業務はそれほど問題にはならないんですか。

○永井部長 御指摘のとおりでして、給食業務というのはもう一つキーワードになっているとは思っております。ただ、こちらにつきまして、やはり規模感も含めて、今、サービスが連携してできているということで、うまく回っているという現実もございます。

さらに、ポイントとしましては、グループを組んでいただけることができますので、そこをきちんと形成する時間があれば対応できたんじゃないかということもヒアリングの中で出ております。ですので、その面につきましては、入札公告期間の延長、こちらで対応できるのではないかと、ここを改善したいと思っております。

具体的に言いますと、今、12月からの公募をしているんですけれども、関心があるかどうかの1回目のレスポンスを求めていたりしますので、実質上、ここで日にち的には80日だったかな。すみません。期間、50日間でやっておりますけれども、実質、1カ月弱ぐらいでグループを形成する準備をしなきゃいけないというところがあって、その時間的な問題があったというのも聞いておりますので、そこを1カ月程、前倒しをして、グループ形成がしやすいような形で、食堂業務との連携ができて、一括して受けられるように、事業者の方に考えてもらおうと考えております。

○石田専門委員 分かりました。ありがとうございました。

○小松専門委員 今、植栽の話がされていましたが、植栽を入れたのは、今回の3期目のときに入ったわけですね。そうすると、業者の側はそれを予定していなかったの、

急にそういうのが入ったので慌てたということなのか、もともと地元で植栽の業者さんが少ないのか。その辺、どちらなのかなというのがちょっと疑問なんですね。植栽はそれほど特殊な話ではないと思うので、準備さえできていれば連携はできるだろうと思うんですけど、切り離す必要があるのかどうかというのが疑問だったんですけど。

○永井部長 まず御質問の点でございますが、植栽の管理の業務自体は、1期目、2期目も入ってはおります。ただ、この3期目で変わりましたのは、法面とあって、まだ去年の……。

○小松専門委員 はい。分かりました。法面は分かります。

○永井部長 法面を追加したというところで、その業務範囲が広がったところで、人の確保その他で困惑したというのを事業者さんから聞いていたものです。

○小松専門委員 業務範囲の拡大は事前に、直前におやりになったという感じですか。

○永井部長 事前から周知していたというわけではなく、説明会のところでしたという形になっています。

○小松専門委員 それだったら、やっぱり人の確保というのは当然変わってきますから、業者が慌てるのは当たり前ですよ。だから、逆に言えば、あらかじめ分かっていたら、その辺、対応はできるはずなんですよ。だから、今、切り離すという話をされていましたが、切り離さなくても大丈夫じゃないかなという気は私個人的にはします。だから、あらかじめどのくらいの規模で業務をやるのかというのが分かっていたら、その準備をすればいいので、今回、次のを増やすために切り離すというのは、逆に言うと、得策じゃないのかなという気もするんですけど。

これは意見ですから、そちらでお考えいただければ結構だと思います。特にお答えは要らないと思います。

○永井部長 御指摘ありがとうございます。ヒアリングを含めてしっかりと、あと、情報をきちんと説明して、早めに業務について理解していただく、周知することが大切だと思います。

○小松専門委員 それが大事だと思います。よろしくお願いします。

○永井部長 はい。ありがとうございます。

○稲生副主査 先ほどの植樹管理なども含めてなんですけれども、要は、人件費の上昇要因と業務が拡大したということの両者の区別と言うんでしょうか。つまり、21.5%上昇となっているんですけれども、それが人件費単価の上昇が主に多かったのか、業務の拡大

でこうなっているのか、分からないところが出てきているのが、分析の細かいところというのがやはり難しいんでしょうかね。切り分けてですね。

○永井部長　きれいにお示しできるのは難しいという状況ではあるんですけども、我々に分析はさせていただいております。まず業務の拡大という意味でいきますと、実施状況にも書いてありますように、幾つか追加が入っています。その追加分の業務のいわゆる予定価格として考えている分でいきますと、平成20年度の実績ベースでいきますと、大体800万円分ぐらい増えているという状況になっております。そこが一つ、上昇分になります。それと、人件費分の割合を1.数倍という形で見積もっていきますと、少なくとも20年度の実施内容でいきますと、確実に事業のコスト削減と質の向上、両方を満たしていると認識しております。

○稲生副主査　なるほど。分かりました。

○石村専門委員　さっきの石田先生と全く同じ質問だったので、次回からお願いしたいのが、ほかの事業でこういう、どこを改善すればいいのかというところで、いや、この会社はこういう回答だったという資料を頂いているので、今度は恐らく大丈夫とは思うものの、今度もし一者入札という形になったら、そういう回答や何かも参考につけていただければと思います。

今お聞きする範囲内では、それ相応に対応されて、どうも次は2者以上の入札参加があるのではないだろうかと思わせる対策を取られているので、大丈夫とは思うものの、もし1社だったら、ちゃんと次は、この会社がこういう回答で参加できなかったという資料をつけていただいたほうが、よりはっきり、例えば先ほどの小松先生の見解のように、いや、もうちょっと時間があつたら、例えば植栽の植木屋さんや何かは結構仕事をもらうために回っているはずなので、グループ形成できたんじゃないかというような結論や何か導けるような気もするので、その辺を次回、もし一者入札に終わってしまったらお願いしたいんですけど。

○永井部長　はい。私としましても、立場として、そのときの状況がしっかり分かっているれば、よりいいものではございますので、そのようにしたいと思います。まずは一者応札にならないように、私も確信して今やっているところではございますけれども、もし、残念ながら一者応札になった場合には、そういうものがちゃんと記録としてというか、資料として残って、対応できるようにしたいと思います。

○石村専門委員　ありがとうございます。

○小松専門委員 すみません。ちょっと一つだけ。今、新規の分で800万増えたとおっしゃっていたんですけども、そうだとすれば、2,600万だから2,700万ですね。1,900万であんまり変わらないんじゃないかという気はするんですけど、そこで人件費の上昇云々という話は消えてしまうんじゃないかと思うんですが。その辺をはっきりさせておいたほうがいいと思うんですけども。

○永井部長 業務拡大のところていくと800万円分となります。それからあと、人件費が、いわゆる評価のところにも書かせていただいておりますけども、10%以上の上昇になります。それが、本業務はほとんどが人件費になっているような業務ですので。

○小松専門委員 いや、そういう意味じゃなくて、800万増えたとおっしゃるんだったら、2,700万から800万を引けば、1,900万ですよ。そうすると、それまで2期とか1期とほとんど変わらなくなるわけですね。

○永井部長 はい。そうですね。

○小松専門委員 そうすると、人件費上昇云々の話はなくなるんじゃないかと申し上げているんですけど。

○永井部長 すみません。そういうことですか。1期目、2期目と含めても、業務が拡大分を引くとそうなるわけなんですけども、効率的にやってもらって、実際、入札の状況とか改善部分とかもありますので、そのの上昇分、削減分と考えて……。

○小松専門委員 だったら、それは削減されているというふうに評価すればいいわけですよ。わざわざその人件費が上がっていますからと言い訳しなくても、新規分で説明できるのであれば、それで済むはずなんですよね。その業者の努力で、人件費の上昇分は吸収してもらったということで評価すれば、これで、場合によっては終了プロセスに行けるはずなんですけど。

○永井部長 おっしゃるとおりかもしれません。

○小松専門委員 わざわざそういうことをおっしゃるのかなと。そこがよく分からなかったんですけど。

○永井部長 すみません。これは本音で言いますと、2期目が非常に安く入札されてしまったというところがあります。2期目から先ほど御説明した厚生補導業務と経費の明確化で、かなり積算のベースが上がっているんですね。そこがかなり、いわゆる落札率でいくと、2期目については7割弱ぐらいでなっていて、そこで数的に非常に分かりにくくなってしまったところもあって、ちょっと言い訳がましいような説明になってしまったか

などというところですか。すみません。

○小松専門委員 今のお話だと理解しかねる。そうおっしゃるんだったら、800万というのが逆に多過ぎるのかなという気もするんですね。だから、新規分で増えた分と、人件費で上がった分と、細かく見ていけば分けられるはずですよ。だから、そこをきちっと出していたかかないと評価できないということになっちゃうと思うんですよ。

だから、そこを曖昧にお話しされているので、すごく気になるなと思っているわけですね。よろしいですか。これは今お答えいただくのは難しいと思うので、今後その辺はきちっと切り分けていただけるようお願いしたいと申し上げておきます。

○永井部長 すみません。そのようにさせていただきたいと思います。

○事務局 それでは、古笛主査、取りまとめをお願いします。

○古笛主査 はい。いずれにしましても、競争性の確保とか、それから実施経費の削減が目に見えるような形で、今後、改善に努めていただくということを前提にして、事務局におかれましては、本日の審議を踏まえ、市場化テストを継続する方向で、監理委員会に報告するようにお願いいたします。

委員の先生方はよろしいでしょうか。

○石村専門委員 お願いします。

○古笛主査 では、本日はありがとうございました。

(独立行政法人自動車技術総合機構退室)

(独立行政法人国際協力機構入室)

○事務局 続きまして、独立行政法人国際協力機構の市ヶ谷ビルの施設管理の実施状況について、緒方貞子平和開発研究所総務課、上原課長より御説明をお願いします。

○上原総務課長 御紹介どうもありがとうございます。それでは、既に提出させていただいております資料2に基づきまして、独立行政法人国際協力機構、JICA、市ヶ谷ビル施設管理・運營業務の実施状況について、御説明、御報告いたしたいと思います。

まずは1番、事業概要でございますけれども、今回の事業概要は、当JICA、市ヶ谷ビルの施設管理・運營業務でございます。

契約期間は、平成28年4月1日、2016年度から5年間、令和3年3月31日に至る60カ月が契約期間でございます。

受託事業者は、東京ビジネスサービス株式会社、通称TBS。今回の実施状況の評価期間は、平成28年4月1日から、先月末の令和2年3月31日の4年間が対象となっております。

ります。

続きまして、1の(5)受託事業者決定の経緯ですけれども、詳細は、提出させていたいただきました資料2の一番最後の資料B-3に詳しく述べさせていただいているところでございますけれども、今回、3者の応札があり、いずれの企業も必要な資格、要件を満たしていると評価され、これに伴い、ページをめくらさせていただきますが、平成28年1月に開札した結果、予定価格の範囲内で入札価格が提示され、先ほど申しあげました東京ビジネスサービス株式会社、TBSが落札者となりました。

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ですが、詳細は表のほうを御確認ください。結論と申し上げましては、評価事項、業務内容に関する評価としまして、業務を適切に実施しており、サービスの質は確保されていると評価した次第でございます。その判断根拠でございますが、アンケート調査を平成28年から平成31年度の各年度において実施しましたが、おのおの基準を、有効回答のうち、「大変満足」、「満足」の回答が、アンケート数に対して4分の3以上、75%以上であるという基準に対して、いずれも75%を大きく超える回答が寄せられた次第でございます。

加えまして、業務継続の確保なんですけれども、今回、平常時におきまして、特段、業務の休止、予期せぬ停滞等は一切発生してございません。また、緊急時対応に関しても、こちらは、大地震・火災等の緊急事態は、幸いなことに発生しておりませんでした。

加えて、安全の確保ということで申し上げますと、今回の4年間の評価期間において、人身事故、物損事故、いずれも発生しておりません。

ページをめくらさせていただきますと、続いて、実施経費の状況及び評価ですけれども、詳しくは、そちらの表のとおりでございますが、今回、市場化テスト前に比べまして、経費において、27.8%の削減を達成しております。約27.8%の削減を達成しております。

続いて、民間事業者からの提案による業務改善なんですけれども、今回、民間事業者からは、まずは省力化による提案がなされておきまして、それは(1)の総括業務と(2)の総合案内業務のところでも述べさせていただきましたとおり、業務を集約化することにより、省力化。人数を減らすとともに、一方、指揮系統がより明確化することによって、業務の改善につながっております。

また、一方、必ずしも省力化することだけではなく、めり張りをつける部分もあり、会議室に関しましては、スタッフの中に、担当者の中に専従者を配置することにより、きめ

細やかな対応が可能となり、先ほどのアンケートでも述べさせていただきましたとおり、ユーザー、使用者の高い満足度が得られた次第でございます。

次いで、設備管理業務のところでは、今回の契約から非常用発電機に関しても定期点検を実施することになりました。これにより、事業の継続性、具体的には事業継続計画、ビジネス・コンティニューイティ・プランの確実な実施が担保された次第でございます。

以上、今まで事業概要、そして、確保されるべきサービスの質の達成状況及び評価、そして、実施経費の状況及び評価、そして、民間事業者からの提案による業務改善に関して、概略を説明させていただきましたけども、全体的な評価としましては、まず質の確保の点で、アンケート結果から見られるとおり、非常に高い評価が得られたところでございます。75%以上、「大変満足」、「満足」という基準に対して、今回、99%、ほぼ100%に近い満足度が、24の指標中、18、得られたところでございます。

以上の結果から、質の確保に関しては、高い利用者の満足度が得られたと評価している次第でございます。

一方、先ほど、3ポツ、実施経費の状況及び評価で御説明させていただきましたとおり、経費の削減についても、民間事業者の提案を踏まえた集約化により、結果として、1年度、12カ月当たりにして、27.8%、金額にして約5,000万の削減、削除効果が見られたところでございます。質の確保が担保されつつ、向上を得つつ、一方で、経費の削減が図れたということで、結論としましては、公共サービスの質の維持向上及び経費削減の双方の実現が達成したと評価する次第でございます。

最後になりますが、ページめくりまして、4ページ目、6、今後の方針でございます。改めて今回の市場化テストにおける実施状況を総括させていただきますと、まず大きな点として、今回の事業実施期間中、これまでに於いて、民間事業者が業務改善指示を受けたり、また業務に係る法令違反行為を犯すということは一切ございませんでした。

次いで、改めてでございますけれども、今回の経緯といたしまして、入札に当たっては、応札要件を満たした3社が応札し、競争性が確保されていくと信じる次第でございます。そして、しかるべき手続に従って選ばれた、契約に至った委託業者により、確保されるべき公共サービスの質が担保され、そして、受託事業者から提案のあった項目に対する点も、しかるべき対応がなされた結果、良好なサービスの確保が達成されたと評価するところでございます。係る質の担保がなされる一方、確保がなされる一方、繰り返しになりますが、従来経費と比較すると、1年度当たり、約5,000万、27.8%の削減効果を上げた次

第でございます。

なお、JICAにおきましては、外部有識者で構成する契約監視委員会を設置しており、契約、そして、実施状況をチェックする仕組みも確保している次第でございます。

以上をもちまして、今回、本事業につきましては、総合的に評価しますと、良好な実施経過が得られ、次期事業においては、「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我々として評価させていただきますところ、終了プロセスに移行させていただき、次回は、JICA、緒方研の責任において、本業務を実施することといたしたいと考える次第でございます。

なお、市場化テスト終了後におきましても、これまで官民競争入札等監理委員会における審議を通じて、厳しく審議、チェックいただきました。公共サービスの質、そして、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、公共サービスの質の維持向上及びコスト削減を図る努力を怠りません所存でございます。

以上をもちまして、私、JICA、緒方研、総務課長、上原からの説明を終わらせていただきます。御清聴ありがとうございました。

○事務局 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、総務省より説明します。

○事務局 それでは、事務局より評価（案）につきまして、資料B-1に基づき、御説明いたします。本資料の1でございます事業の概要については、先ほど国際協力機構より御説明がありましたので、改めての説明は割愛いたします。

私からは、2の評価について以降を御説明いたします。

まず結論から申し上げますと、市場化テストについては終了することが妥当と考えております。

以下、その根拠を申し上げます。

まず実施内容に関する評価につきまして、確保されるべき質につきましては、当初、実施要項で設定した目標を達成しております。

続きまして、3の実施経費についてですけれども、こちらも市場化テスト導入前にかかった経費より減額されております。

続いて、4の評価のまとめについてですけれども、確保されるべきサービスの質について、目標を達成しております点は先ほど申し上げたとおりです。また、業務を受託してい

る民間事業者からの提案により、人員の効率化や質の向上が図られたと考えております。

応札者数につきましては、複数者あったことから、競争性が確保されたものと考えております。

最後に5の今後の方針につきましてですけれども、本事業は、今期が市場化テスト事業の1期目でございます。

確保されるべき質につきましては達成され、また、複数者応札でございまして、経費の削減も行われております。

以上のことを踏まえますと、市場化テストの終了が妥当であると考えてございます。

なお、市場化テストの終了後につきましても、国際協力機構において、各種改善が引き続き図られていくものと承知しております。

事務局からの説明は以上です。御審議お願いいたします。

○事務局 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評価（案）について、御質問、御意見のある委員は御発言願います。

○小松専門委員 問題ないと思いますけど。

○事務局 じゃ、石田先生、お願いできますか。

○石田専門委員 平成23年度から25年度と、25年度から27年度が、契約金額が1億3,000万が1億7,600万とかなり、特命随意契約ということで上がっているんですが、これは何か要因があったんでしょうか。

○上原総務課長 それでは、総務課主任調査役の大竹から回答させていただきます。

○大竹主任調査役 平成23年度から25年度の契約に関しましては、一般競争入札ということで競争を行っております。これが25年から27年度にかけては、一般競争入札に付したのですけれども、2回程不調に終わりました、そのときに一番安かった業者様が今回取ることができないということで、2番目に安かった業者様と、平成25年から27年度と契約することに至りました。その後、ここは値段の高い特命随意契約になったものと考えております。

詳細は、資料B-3を見ていただければ、平成25年度から27年度にかけては、入札が不調に終わって、個別の契約になったということで書かせていただいております。

以上でございます。

○石田専門委員 結局、23年度から25年度に比べると、25年度から27年度は、3%増加しているのは、これは単に特命随意契約だったからということで、特段、業務の

内容が拡大したとかそういうことではないという理解でいいのでしょうか。

○大竹主任調査役 はい。業務そのものも基本的なところは変わっていないと考えております。

○石田専門委員 今回の落札率を見ると、72.86%なんですが、これの予定価格は前回と、若干、1億7,500万になって、低めになっているんですけど、これというのはやっぱり前回の特命随意契約の落札額というか、この契約金額は妥当だという下で、この予定価格というのを出されたということですか。

そうすると、逆に、23年度から25年度は何でこんなに安くできたのかという疑問も思うんですが。主に人件費の高騰なんですかね。

○上原総務課長 引き続き調査役の大竹のほうに回答させたいと思うんですけども、基本的には、委員御指摘のとおり、人件費の高騰等が一つ契約金額を押し上げている要因でございます。あとは契約期間が資料を添付させていただいておりますB-3を御覧いただいておりますとお分かりいただけますとおり、28カ月から32カ月と約15%、契約金額が増えているというのも全体的な契約金額を押し上げているので……。すみません。今のは不適切でした。これは単位年度なので。主に人件費がこの契約金額、単年度当たりを押し上げている理由の一つかと思いますが、大竹さんのほうから何か追加すべきことがあったらよろしくをお願いします。

○大竹主任調査役 大竹のほうから御説明いたします。まず最後の現在の28年度から令和2年度までの契約予定価格につきましては、基本的には25年度から27年度までの約1年間当たり、1億7,600万をある程度基準に、その業務の量を基準に考えております。ということで、もし23年度からの比較ということであれば、この27.8%の下落ではなく、もう少し少ない、下落はしておりますけれど、そこまではいかないような下落率になると考えております。25年度から27年度につきましては、競争が成立しなかったというところで、特命随意契約ということで、跳ね上がってしまっているという次第と考えております。

以上でなります。

○石田専門委員 ありがとうございます。

○稲生副主査 私も資料B-3のところ質問がございまして、確かに人件費の高騰の中で、一生懸命、落札率が落ちているというのがあって、その要因をいろいろつらつら考えておったんですが、仕様書の見直しのところで、右下のほうですけども、ロットの再見

直しもありますし、あと、一方で、人員配置提案による余剰人員の削減、これは実は大きかったんじゃないのかなと思っていて、業者のかなりの創意工夫が発揮できたというふう
に考えておるんですが、この点は、お宅様としてどう考えておられるのかということが一
つあります。質問ですね。

それからもう1点が、さらに右下のほう、民間参入促進のところ、今回、共同企業体
の構成者上限の撤廃というのがあって、これもよかったんじゃないのかなと実は思ってお
るんです。というのが、今回、全体の業務としては9個の業務という、非常に多様な業務
があるにもかかわらず、構成体の数としては3者しかなかった。やっぱりこれはいかにも
窮屈な感じがいたしまして、これが撤廃された点がよかったと思うんですけども、この
2点ですね。どういうふうに効きめがあったのかということについて分析されておられる
のかということなんですけれども、いかがでしょうか。

○上原総務課長 どうもありがとうございます。まずは御指摘の点、我々も今回の質の向
上、そして、契約金額の削減の大きな貢献要因だと考えておりますが、具体的な分析に関
しては、引き続き、主任、調査役の大竹のほうから回答させていただこうと思います。大
竹さん、よろしくをお願いします。

○大竹主任調査役 まずロット分けについてですけれども、25年度から27年度のロッ
ト分けについては、最初から3ロットに分けるということで、約9つの業務につきまして
3つに分けていて、それぞれ別の会社様が取っていただいても大丈夫という形で分けてお
りました。それによって、人材の流動性ですかね。別の業務に当たるものが余った場合、
ほかの業務に持っていくということができなくて、さきに申したとおり、例えば総合案内
業務で人が余っているからといって、容易に総括のほうに持っていけないとかそのような
ことがあったり、あるいは、このロット分けのところ、前回の25年度から27年度に
関しましては、具体的な人数をこちらのほうとして、機構側として示した上で25年度か
ら27年度の競争は行ったんですけども、28年度から令和2年度の現契約におきまして
は、それをなくしたということで、このロット見直しに伴い、その人数を明記しなかった
ということが、人員の数が減って、安くなっているのではないかと考えております。

2つ目の民間参入促進の共同企業体上限（3社）というのは、25年度から27年度の
全契約におきましては入っておりますも、それを減らしたことは、確かにおっしゃられ
たとおり、大きな効果ではなかったかと考えております。

以上になります。

○稲生副主査 ありがとうございます。ちなみに、最後の共同企業体の構成社上限数の撤廃なんですけれども、これはJICAさんのほかの案件にも結構残っているんでしょうかね。割とJICAさんは、一者応札が多いという、すみません。別に悪いことで言っているわけじゃないんですけれども、そういうイメージがあるんですけれども、全般にこの上限数の縛りみたいなものというのは、JICAさんの案件というものはあるものなんでしょうか。別の案件のことにも関係しちゃうんですけれども、もし答えられたら結構なんです、いかがでしょうか。

○上原総務課長 ありがとうございます。我々もほかの契約、工事における共同企業体の構成者上限数があるかどうかというのを調べたところなんですけれども、基本的には、すみません。状況をまだ詳しく把握していないところですけど、我々の知る限りにおいては、特に上限を設けているという例は、調べた限りにおいては見当たらなかったところでございます。

以上です。

○稲生副主査 分かりました。特に今すぐに回答ということではないんですが、要は、この構成者数、上限数の縛りで、もしほかの案件でも参入促進が見られたようであれば、なるべく撤廃というか、なくてもいいのであれば撤廃でもいいのかなと思っておりますので、これは今後、今回の結果も生かしていただければなということではありますが、単なるコメントでございます。よろしくお願いいたします。

○上原総務課長 コメントありがとうございます。JICA内で共有させていただきたいと思えます。

以上です。

○事務局 それでは、時間となりましたので、これまでとさせていただきます。

古笛主査、取りまとめをお願いします。

○古笛主査 本件につきましては終了ということで、委員の先生方はよろしいですね。

○石村専門委員 お願いします。

○稲生副主査 結構です。

○古笛主査 はい。それでは、事務局におかれましては、本日の審議を踏まえ、事業終了する方向で管理委員会に報告するよう、お願いいたします。

本日はありがとうございました。

(独立行政法人国際協力機構退室)

(国立研究開発法人宇宙航空研究開発機構入室)

○事務局 続きまして、国立研究開発法人宇宙航空研究開発機構の広報普及業務支援の実施状況について、広報部、鈴木部長より御説明をお願いします。

○鈴木部長 御案内ありがとうございます。JAXA広報部の鈴木と申します。今日は同時に、佐々木と野口がスカイプで参加させていただいております。ありがとうございます。よろしく願いいたします。

それでは、私、広報部長の鈴木より御説明をさせていただきます。

まず初めに、1ページ目、タイトルは、JAXA、宇宙航空研究開発機構広報普及業務支援の実施状況についてでございます。以降、JAXAと呼ばさせていただきます。

業務内容は、JAXAの事業及び宇宙航空分野全般にわたる広報普及活動を実施するものです。国民の皆様をはじめ、国内外の幅広い層に対し、効率的、効果的、かつ積極的に広報活動を実施し、さらに統合的に一体性を持って戦略的に推進するために、多くの活動を一つにまとめまして、業務の実施の支援をお願いしています。

契約期間は、平成30年4月から、令和3年、今年度の末までの3年間になります。

受託事業者は、株式会社ADKマーケティング・ソリューションズ。契約当初は、アサツー・ディ・ケイという名前でしたが、会社再編に伴い、業務を引き継ぎ、名称が変更になりました。

契約までの経緯でございますが、平成30年1月24日の提出期限までに入札参加者2者から履行証明書の提出を受けまして、審査をいたしました。共に入札参加要件を満たしていましたので、その後、機構内に、JAXAに設置する技術評価専門部会において提案者の技術評価を実施いたしました。

併せまして、その後になりますけれども、2月14日に開札した結果、いずれも予定価格の制限の範囲内でありましたが、技術評価点の、点数が高かったアサツー・ディ・ケイを落札者として決定いたしました。

1ページ目、2項目になります。確保されるべきサービスの質の達成状況と評価について、御報告申し上げます。2ページ以降、アからカまで多岐にわたりますが、かいつまんで御説明をさせていただきます。

2ページ目です。それぞれ表が3つの縦にコラムが分かれています。左側は実施要項の記載になりますので、真ん中のコラムと、それから、評価について、主に御説明申し上げます。

ア、広報普及業務支援の全体運用管理・業務項目間連携による総合コーディネートの実施です。これらは受託事業者が保有するノウハウに基づいた広報プラン、総合コーディネートのプランが提案されていますが、時代の変化に合わせて即応していく情報発信方法を測定する場として、JAXAの広報部、私も参加しておりますが、編集会議を適宜開催し、受託事業者の責任者ととも活動内容をレビューしながら、常に最新の情報を取り入れながらプランを作っていくというものです。

基はプランの提案を受けておりますけれども、それらにつきまして、イベント、ウェブ、更新、それから、印刷物などの情報発信ツールを連動させて、横断的にハンドリングするというのをこの場で議論して決めてまいりました。これによって、当初の目的として御説明しました、統合的かつ一体性を持って戦略的に活動を実施するということが実現できたかと思っております。

また、全体を通じてですけれども、危機管理対応事案というのにも対応するように当初予定しておりましたが、それに対応するような事案は、この契約の中ではございませんでした。

3ページ目に参ります。イという項目ですが、画像映像等における各種制作・運用の実施です。これも様々な画像映像にかかわる事業をお願いしてまいりました。一番大きいのがJAXAデジタルアーカイブスという、JAXAの保有する画像や映像を登録し、さらに国民の皆様、メディアの方、学校関係など、各種の外部のユーザーの方の利用の御要望に応じて提供するという活動を行っておりますが、このJAXAデジタルアーカイブスの運用をお願いしました。

これについては、様々なユーザーからの問い合わせにも対応してもらいましたが、その対応が非常に効率的に実施できましたので、どうやったらいいか分からないというような問い合わせ件数が減少したり、あるいは事務フローは見直してもらったことによりまして、運用効率が進みました。それにより窓口担当者の負担の軽減が図られたと考えております。

数字につきましては、実績数、ここに書きましたとおりです。

そのほかには、JAXAのロケットや人工衛星の開発試験等の記録映像を作成してもらっております。撮れたものを広報用に使えるように画像処理ということも行っていますが、この契約においては、高精細の4Kカメラやアクションカメラなども使って、新しい画像を撮影したり、処理をしたりということをやってもらいました。非常に付加価値の高い画像映像素材が取得できたと評価しております。

また、記者会見を年間、四、五十回、実施しているのですが、それらをライブ中継するという業務もこの契約の中に入っております。ライブ映像をインターネット配信しながら実施するというのを滞りなく実施してもらいました。

さらに、「ブランドイメージの向上」という提案がございましたが、それは単に記録を放送することや、記録をまとめるというだけではなく、JAXAのイメージを向上させるための10分程度の映像を作ってもらいました。、これらをショートムービーと呼んでいまして、「未来をのぞこう」という、活動そのもののファクトではなく、イメージアップするような映像ができたことによって、老若男女問わず、全ての層に対してリーチできる質の映像ができたと考えております。

4ページ目に参ります。ウの項目、ウェブサイトの運用です。これも非常に効率的にできたと考えております。ウェブサイトで毎日、日々の事業内容を発信しておりますが、広報部以外にもその他の部署の様々なウェブサイトがJAXAの中にありますが、それらの重複や齟齬が生じないような情報整理を行ってもらいました。非常に効率的になり、ユーザーに対しては、目的に到達するページへ誘導できたと考えておりまして、質の向上、アクセシビリティが向上したと考えております。

また、ツイッターやフェイスブックなど、昨今のSNSの特徴を生かした発信も効果的にできたと考えております。サーバーの保守管理という事業については、特段問題なくスムーズな運営をしてもらいました。

4ページ目、エに参ります。広報用のパンフレット等印刷物の企画制作に関しましては、要覧、これは事業概要や組織概要をまとめたJAXAのパンフレットですが、こういった定期的な印刷物の管理・配送ということをやってもらいました。これも非常に視覚的に、今まで以上によいものができたと考えております。

5ページ目に参ります。5の項目、各種イベント・展示の実施運用及び模型貸出対応です。一番大きいものがJAXAシンポジウムという、年に1回行う事業活動の報告の場の開催です。この運営支援を行ってもらいました。非常に新しい提案をたくさんいただきまして、パネリストの候補提案ですとか、それから、見せ方といったところでも新規軸が打ち出せたかなと考えております。特にシンポジウムでは、サブカルチャーというような、今までJAXAがやったことのないような分野の人たちにアプローチするというのが実現しました。

そのほか、国際的な宇宙学会の開催会場に近接する展示会にもJAXAの広報ブースを

出展しております。そこでは、開発中の月面探査ローバーをデモンストレーションするのがよいのではないかと提案を受けまして、実際に走行デモンストレーションを実施したところ、参加者から、非常によい評価を得られたかなと考えております。

さらに、広報部では模型などの展示物を持っているのですが、これらを外部の団体、科学館等への貸出、保管管理等の実施も行っていました。それらについても非常に幅広い展示品の有効活用ということにつながったと思っております。

最後の項目が打上げ等のライブ中継の実施です。ホームページの運用と連動するものになりますけれども、ここも非常に一体感を持って実施できたかなと思っておりますが、毎年実施するロケットの打上げですね。種子島に行かなくても、ライブで見られるということを実施してもらいました。配信実績としては、ここに挙げました宇宙ステーション補給機、「こうのとりの」の打上げや、温室効果ガス観測技術衛星（GOSAT）の打上げ、革新的衛星技術実証1号機の打上げ等と、ネット配信と連携する形で実施してもらったと思っております。深夜帯も含めまして、生中継では平均して10万回の再生回数を獲得いたしました。海外にも発信ができたと考えております。

6ページの（2）に参ります。JAXAシンポジウムと、それから、7ページ目、ウェブ利用者に対しましては、アンケートを実施させていただきましたが、それぞれに対しまして、「よい」と「とてもよい」という評価を、参加者、いわゆる利用者の方から頂いております。それぞれ60%以上の評価を頂けたかなと思っております。

数字については、お読み取りいただければと思います。

8ページ目の3の項目に参ります。実施経費の状況と評価です。表の一番下の欄を御覧ください。市場化テスト実施以前の平成26年度は2億4,120万4,000円でしたが、2年間、今、実施しました平成30年と31年の平均で1億5,863万1,000円という結果になっております。

この市場化テスト実施に向けて、JAXAの中では、様々な業務の見直しを図りました。これまで少し冗長だったのではないかと考えるようなイベントや活動については精査し、削減する努力をしました。さらには、もしかしたらハードルを高めていたかもしれないというような事業、イベントに関しては、別出しにして、個別競争に供するというような努力を行いましたので、テスト前と現在とで全く同じ仕様書にはなっておりませんが、それらを減らした上で、それらを減らした金額が今、別契約の金額です。コメ印がついていまず真ん中の行に上乗せして、比較をさせていただきました。業務の見直しや、打ち上げ回

数が年度ごとに違いますので、先ほどのライブ中継というものも少し回数が変わってくるので、金額の上下はありますけれども、おおむね下げることができ、かつ、平均では34.2%、8,257万3,000円の経費の減少ということができたと考えております。

4ポツ目の民間事業者からの改善提案、改善実施事項等につきましては、先ほど私が申し上げました活動の中に、いろいろ申し上げましたが、一部繰り返しますが、イメージ映像、ブランドイメージを高めるためのイメージ映像の制作ですとか、展示会におけるデモンストレーションの実施等々については、事業者からのオリジナルな提案と考えております。非常によい成果が得られたのではないかと考えます。

今後に移ります。本事業の市場化は2期目になりますが、期間中に民間事業者が業務改善指示等を受ける、もしくは業務に係る法令違反等の事案はございませんでした。また、JAXAの中には、監事及び外部有識者の方々に構成される契約の点検・見直し等を行う契約監視委員会が設置されております。その枠組みの中で実施状況報告のチェックを受ける体制が整っておりまして、この案件についても適宜報告し、チェックを受けております。

また、本事業の入札の際には、新たに応札した事業者を含め、2者からの応札がありました。競争性は確保されていたと考えます。

また、サービスの質に対しても、達成目標について満足しておりまして、目標を達成していると考えます。

市場化テスト導入前と比較し、過去、年間複数回実施していた大規模な海外展示の企画運営業務を本契約から除外し、別途競争入札としたことや、出展する国内イベントの内容の見直し、また、全ての事業項目において経費削減や業務実施取りやめに取り組んだ結果、先ほど申し上げました経費節減効果につながったと考えております。

以上、御報告申し上げましたとおり、全体において良好な実施結果を得られたと私どもは考えております。今後につきましては、「市場化テストの終了プロセス及び新プロセス運用に関する指針」に基づきまして、この市場化テストを終了させていただき、当機構の責任において、今後も継続して実施していきたいと考えております。

また、先ほど申し上げました監視委員会も整っておりますので、今後も公共サービスの質、実施期間、入札参加資格、入札手続等と、今回踏まえました事項を継続して踏まえた上、第三者チェックの機能も維持しながら、引き続き、サービスの質の向上、コストの削減等を法の趣旨に基づいて図る努力をしまいたいと存じます。

私からは以上になります。

○事務局 ありがとうございます。

続きまして、同事業の評価（案）について、総務省から御説明します。資料C-1を御覧ください。

事業概要につきましては、JAXAより説明があったため、省略させていただきます。

本件は、平成25年に自主選定されたものとなります。今回、二者応札の結果、受託者は、株式会社ADKマーケティング・ソリューションズとなっております。

初めに、評価結果についてですが、終了プロセスに移行することが適当と考えます。

詳細について説明させていただきます。2ページを御覧ください。確保されるべき質については、4ページにかけて記載していますように、全て達成されている状況です。

それから、民間事業者からの改善提案につきましては、イメージ映像「未来をのぞこう」の制作に当たり、JAXAのブランドイメージを高めるような企画提案を行っており、また、国際航空宇宙展のブース出展に当たり、従来、パネル展示で行っていたものをデモンストレーションとすることで、より分かりやすい広報とするよう工夫が凝らされているものと考えます。

続きまして、4ページ目の下、実施経費についてですが、本業務については、毎年度、業務の見直し、また、打上げ機数が異なりますことから、単純比較が困難なものの、次ページ、5ページの上の表にございますように、市場化テスト導入後、分離したイベント実施支援経費等、平成30年、令和1年と補正して比較したところ、従来経費と比べて、34%減少しているものと考えられます。こちらは複数入札となっていることなどから、一定程度の削減効果があったものと評価できると考えております。

続きまして4、選定の際の課題については、複数入札となっていることから改善が認められます。

最後に、評価のまとめについてですが、先ほど申しましたように、設定された質、民間事業者の提案、実施経費、競争性の課題とも達成していると考えられるため、本事業については、「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」、終了（1）の基準を満たしており、現在実施中の事業をもって市場化テストを終了することが適当であると考えます。御審議よろしく申し上げます。

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評価（案）について、御質問、御意見のある委員は御発言願います。いかがでしょうか。

○小松専門委員 問題ないような気がしますけどね。

○石村専門委員 私もそう思います。

○事務局 それでは、これまでとさせていただきます。

古笛主査、取りまとめをお願いします。

○古笛主査 それでは、今、委員からも発言がありましたとおり、事務局におかれましては、本日の審議を踏まえ、事業を終了する方向で管理委員会に報告するよう、お願いいたします。

本日はありがとうございました。

(国立研究開発法人宇宙航空研究開発機構退室)

— 了 —