

入札監理小委員会 第594回議事録

総務省官民競争入札等監理委員会事務局

第 5 9 4 回入札監理小委員会議事次第

日 時：令和 2 年 7 月 2 9 日（水）16：57～17：48

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

○中国若手行政官等長期育成支援事業（外務省）

3．実施要項及び契約の変更（案）の審議

○登記簿等の公開に関する業務（乙号事務）（法務省）

4．民間競争入札の入札結果等の報告

○国民年金保険料収納事業（日本年金機構）

5．閉会

<出席者>

（委 員）

尾花主査、浅羽副主査、中川副主査、生島専門委員、川澤専門委員、辻専門委員

（外務省）

アジア大洋州局 中国・モンゴル第一課 泉水課長補佐
中島研究調査員

（事務局）

小原参事官、飯村企画官

○尾花主査 それでは、ただいまから第594回入札監理小委員会を開催します。

まず初めに、中国若手行政官等長期育成支援事業の実施状況について、外務省アジア大洋州局中国・モンゴル第一課 泉水課長補佐より御説明をお願いします。説明は10分程度をお願いします。

○泉水課長補佐 御紹介を賜りました外務省アジア大洋州局中国・モンゴル第一課の泉水と申します。こちらは同じく中国・モンゴル第一課の中島です。

今回、本件、中国若手行政官等長期育成支援事業の市場化テストにつきましての実施状況報告につきまして、概要を説明させていただきます。

まず本事業につきまして、事業の内容ですけれども、中国の優秀な若手行政官を日本の大学に原則2年間留学生として受け入れることを通じまして、親日派や知日派を育成するという、政府レベルにおける相互理解の増進を図る事業でございます。

事業内容は4年のサイクルで構成されておりまして、1年目が留学生の選考、2年目、3年目におきましては留学生の受入れを行いまして、4年目は帰国後のフォロー事業を行っております。

今回の市場化テストにつきましては、平成30年4月に開始した事業から、今年度4月に開始した事業につきまして行われております。その3か年とも、受託事業者は一般財団法人日本国際協力センターとなっております。

本年度の受託業者決定につきましては、本事業の民間競争入札実施要項に基づきまして、総合評価落札方式の一般競争入札において、応札者1者がありましたので、そちらの技術提案書を評価・審査した結果、評価基準を満たしておりまして、入札の予定価格も範囲内でありましたことから、先ほどの業者が落札することになりました。

実施状況の詳細につきましては、中島から報告させていただきます。

○中島研究調査員 改めまして、中島でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

私からは、実施状況報告の2ページ目以降のところを御説明させていただきます。適宜資料1-2、資料A-4の自己チェック資料等を用いながら御説明してまいりたいと思いますので、お手元に準備のほうよろしくお願いいたします。

まず、実施状況報告の2ページ目でございますが、市場化テストが求める良質で低廉なサービスの実現に向けた、確保されるべき質の達成及び低廉なサービスというところの金額の部分です。こちらの達成状況及び評価について、御説明してまいりたいと思っております。

まずは質のところでございますが、市場化テスト化以降、実施要項に定めました複数の達成項目について、どういう状況だったかというところをこちらに記載させていただいております。結論から申しますと、基本的に全ての項目に対して達成していることが確認できております。

時間もございませんので、この中でポイントを説明いたします。(5)業務の改善策の作成・提出及び創意工夫が発揮の可能性というところ、3ページ目でございますが、こちらを簡単に御説明したいと思います。

市場化テストの意義としましては、民間事業者の創意工夫による提案に基づいて、サービスが向上していくところがありますが、この3期間におきまして幾つか提案をいただきまして、事業がよりよくなっていっているということが(5)に書かせていただいている内容でございます。また、後ほど金額の部分でも触れさせていただきますけれども、実施団体の業務効率化施策によりまして費用が下がった部分もございます。評価結果のところを御覧いただければと思います。

続きまして、5ページ目にまいりまして、実施経費の状況及び評価でございます。こちらがまさしく低廉なサービスというところになりますが、市場化テスト導入前と導入後で比較した表を作成しておりますので、こちらを御説明します。

本事業は全体約3億円の事業でございますが、そのうちの約2億円が固定費という形で表現しておりますけれども、どの事業者が実施しても変わらない一律計上の費用になります。それ以外の1億円の部分が、事業者ごとで競争する部分というところで変動費という表現をしておりますけれども、このように費用項目を大きく2つに分けることができます。比較対象としましては、固定費の部分は横に置いておいて、変動費の部分で比較させていただいております。また、年度によっては受け入れた人数が異なりますので、一人当たりの変動費に換算して比較をさせていただきました。

こちらがこの表の下の方で書いているところでございますが、市場化テスト導入前と比べて、導入後は減少傾向にございます。この理由としましては、もともと随契での企画競争契約をしていたのですが、市場化テスト以降、総合評価入札という形で、企画と価格を両方評価するという入札方式に変えたことによりまして、競争性のところで参入障壁が下がって、より低い金額で調達できているという状況でございます。

具体的には2期間の比較ではございますが、2期間で比較しますと67万円ほど一人当たりの変動費は削減できているという結果を得られています。

続きまして、6 ページ目にまいりますけれども、先ほど少し触れましたが、事業者からの提案による改善実施事項というものを書かせていただいております。

大きく2つありまして、学習機会の提供と学習環境の提供でございます。こちらは事業者から御提案いただいたことにより、留学生にとって非常によいサービスを提供できているところを挙げさせていただいております。参考でつけているアンケートは、そういった施策に基づいて、日本の印象が来日前と後でどう変わったかというところを表現したものになります。

以上評価のところを総括しますと、質・量ともに目標とする部分は達成しているところの確認を取れました。一方で、課題としてありますのは競争性の確保ですけれども、こちら自己チェック資料1-2とA-4のところを見てまいりたいと思います。

結論から言いますと、3期を通じて一者入札というところにつきましては、改善することができませんでした。今年度につきましても一者入札ということで終始しております。そちらにつきましては、その理由を分析したものが自己チェック資料にございますが、この3期にかけまして、私どもは競争性を確保するために参入障壁を下げる努力をいろいろやってきたのですが、結果的に複数応札に至りませんでした。

その大きな要因としては、2つ挙げることができます。1つ目としては、中国という事業の特殊性でございます。こちらは資料1-2に書かせていただいておりますけれども、やはり相手国との体制や社会情勢、文化的な違いといった部分に対する課題認識というのが事業者にはございまして、こういった部分が参入の障壁になっているところの確認を取れました。

要因の2つ目としましては、新規の入札業者における課題が挙げられます。こちらは入札説明会に参加した業者とか、最大手と言われる旅行代理店へのヒアリングを基に課題を整理しております。中国事業に新しく参入するところにおきましては、相応のハードルがあるということが確認できましたので、こちらに書かせていただいております。

実施状況報告のところ9ページに戻りますが、評価のまとめとしましては、おおむね達成は全てできているのですが、競争性の確保というところが課題として残る部分がありました。ただ、なぜ確保できなかったかという要因を突き詰めていけば、先ほど申し上げましたとおり、中国という事業の特殊性、そこで求められるノウハウ等の理由によってなかなか難しいところがあったので、このたび市場化テストのスキームの中でできる努力につきましては、この3期間でさせていただいたというところで、このような評価を

まとめさせていただいておる次第でございます。

時間も過ぎてしまうと思いますので、私からの説明は以上とさせていただきます。

○尾花主査 ありがとうございます。

続きまして同事業の評価案について、総務省より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 それでは、事務局から、中国若手行政官等長期育成支援事業の評価について説明させていただきます。資料A-1に基づいて、説明させていただきます。

事業概要については、実施省庁のほうから説明していただきましたので、割愛させていただきます。

2ページ目のⅡ 評価、概要を御覧ください。評価の結論といたしましては、市場化テストを終了することが適当と考えております。評価の検討内容については、2、検討で説明させていただきます。

(2) 対象公共サービスの実施内容に関する評価ですけれども、確保される質の達成状況につきましては、目標水準を達成したと判断いたしました。

また、3ページ、4ページに民間事業者からの改善提案も2点ありましたけれども、いずれにしても政府間レベルでの日中関係を安定的に発展させていく上で、非常に有効となっています。

次に、4ページ目の(3) 実施経費の比較ですけれども、実施省庁から御説明があったとおり、固定費と変動費を区分して一覧にしておりますが、表の一番下、受入れ人数の一人当たりの変動費を記載させていただいていますけれども、減少傾向にあり、市場化テストを導入した効果が現れていると評価できます。

5ページ目です。(4) 競争性改善のための取組についてですけれども、記載のとおり時系列でまとめさせていただいているのですが、契約方法の見直し、入札スケジュールの見直しや過去の実績などの情報開示、入札参加資格要件の緩和など、小委員会で御指摘いただきました点や事業者へのヒアリング結果を受けて対応を行っております。

続きまして6ページ、(5) 業務の特殊性を御覧ください。競争性改善の取組にもかかわらず、本事業において競争性を確保できない理由の分析ですが、まず挙げられるのは、業務の専門性が高いという点でございます。それぞれ高度な専門知識、経験、ノウハウが必要とされること、さらにはそれを実施できる企業が限られていることが挙げられると思います。

具体的には①から、日本と中国の社会情勢等、様々な課題が生じることを理解した上で継続的に事業を行う必要があります。

②、事業運営に必要なノウハウについて、中国の行政官の募集、選考や同窓会のフォローアップ等を行うため、中国に事務所などの拠点を設ける必要があります、中国商務部との協議や交渉ができるスキルを持った人材が必要になります。なお、外務省が入札説明会に参加の声をかけた旅行代理店の最大手に状況を確認したところ、団体旅行事業等主な業務とは異なり、当該事業の行政官との調整や留学後のフォローアップなど専門性が高く、参入が困難との意見があったとのことでした。

次、③のその他です。4年間で1サイクルの事業であるため、基本的に4年間で収益を上げる必要があります。新規で事務所の設立や人事異動等に対する投資を4年で回収することは、事業運営体制を有しない新規事業者にとっては大きな課題と考えております。

以上のとおり、新規事業者が本事業の実施に必要な体制を整えることはハードルが高いため、新規事業者が参入してくる可能性は限りなく低いと想定されます。よって、市場化テストにおいて、外務省がさらなる改善策を講じて競争性を確保することは困難と考えております。

7ページを御覧ください。(6)評価のまとめです。過去には、評価の記載のとおりですが、業務の実施に当たり、確保されるべき達成目標として設定された質については、全て目標を達成していると評価できると考えます。また、民間事業者のノウハウと創意工夫の発揮が業務の質の向上に貢献したものと評価もできます。

実施経費については、(3)実施経費に記載のとおり、市場化テスト導入前と比較して削減効果が認められ、公共サービスの質の維持の向上、経費の削減、双方の実現が達成されたと評価できます。

一方、一者応札が継続しておりまして、競争性に課題が認められます。この点、(4)競争性改善のための取組に記載のとおり、取組を実施したものの、業務の特殊性に記載のとおり、市場化テストの実施だけでは実施状況のさらなる改善が見込めないものと認められます。

最後、(7)です。本事業については、競争性の確保において課題が認められ、良好な実施結果が得られたと評価することが困難であるものの、(6)評価のまとめのとおり、市場化テストの実施だけでは実施状況のさらなる改善が見込めないものと認められるため、指針Ⅱ.1.(2)の基準を満たしているものとして、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切であると考えております。

事務局からの説明は以上になります。

○尾花主査 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当事業の実施状況及び事業の評価案について、御質問、御意見のある委員は御発言を願います。

○辻専門委員 辻でございますが、よろしいでしょうか。

○尾花主査 辻委員、御発言ください。

○辻専門委員 ありがとうございます。資料1－1の2ページ目でございます。一番下から3行目でございます。また、緊急対応体制については、次です。「24時間365日対応可能な体制を整備している」とございます。これは具体的には、ひょっとすると例えば携帯電話番号とかを留学生の方々にお教え申し上げて、24時間誰かが携帯電話に出るとかいう状況なのでしょうか。いかがでしょうか。

○中島研究調査員 御質問ありがとうございます。こちらは緊急連絡先を各留学生にお伝えしておりまして、一部、外部業者にサービスを委託して対応しておりますので、そこを通じて実施団体、今で言うとJICEのほうに連絡が来るような体制となっております。

○辻専門委員 今のは、まさに電話で24時間対応なさっているという理解でよろしいでしょうか。

○中島研究調査員 はい。もし何かあった場合は、例えば留学生のほうで何か問題が起きた場合には、留学生が緊急対応連絡先に連絡をすると、その業者からJICEのほうに連絡がつながるといように理解しております。なので、そういった意味では24時間体制で対応できる準備があるということでございます。

○辻専門委員 分かりました。すみません、もう1点ですけれども、同じく資料1－1の5ページ目でございます。

こちらの経費を拝見いたしますと、変動費の下の方の真ん中ぐらい、「留学生モニタリング・突発対応経費」というものがございます。従前は導入前も例えば平成28年度は174万円だったものが、導入後、平成30年を拝見しますと、3万円大幅に減少しているようでございます。この突発対応経費という費目は、先ほどの24時間対応するという費用に対応しているという理解で、まず1点目、これはよろしいでしょうか。

○中島研究調査員 そのような理解でよろしいかと思えます。

○辻専門委員 ですと、24時間対応するというのはかなり経費がかかると推測するとこ

ろでございますけれども、ここまで大幅に減少した理由というのは、どのようなものがあるのでしょうか。差し支えのない範囲でいただければと思います。

○中島研究調査員 こちらにつきましては、業者のほうで効率化を図ったと理解しております。例えば今まで100の仕事があるとした場合に、一部外部業者に委託していたものを自分たちで内製化して効率を図ったゆえに、費用が削減しているというように理解しております。

○辻専門委員 分かりました。ありがとうございました。

○生島専門委員 よろしいでしょうか。

○尾花主査 生島委員、御発言をお願いします。

○生島専門委員 御説明ありがとうございました。実施経費の削減があったという御評価の部分についてお伺いしたいのですけれども、確かにこちらの5ページ目の表を見させていただくと、実施経費は一人当たり変動費が減少になっていて、市場化テストを導入した効果があったというふうな御評価をなさっておられて、大変よろしいなと思ったのですが、一方で、資料A-3の契約状況等の推移を拝見いたしますと、落札率が3期ともに99%の高水準で推移しているという別の事実がございます、もし本当に競争入札を導入することによって価格の面で減少になったというのであれば、論理的に考えると、落札率にも反映されてしかるべきではないかと思うのです。でも、そうすると非常に極めて高い99%という高落札率を3期ともに維持しているという状況は、一般的に見て、競争相手がいるので、頑張って契約額を、何とかコストを下げようという意欲が働いたというふうには見えにくいのではないかと思うのです。

そちらはどういうふうにお考えなのかというところと、逆にそうしますと、99%で3期が推移しているにもかかわらず、実施経費は減少しましたという5ページ目の表の中身について、疑わしいというわけではないですけれども、固定費と変動費で分けていらっしゃるのですが、実際何が固定費で、何が変動費なのかという詳しい明細が特にこちらには御案内がないので、何とも言えないのですが、そうすると全体として何かすごく大きく下がったわけではないけれども、どこに何を計上するかによって、数字というのは幾らでも見え方が変わってくるので、そういうふうになさったのではないかというような、うがった見方もできてしまう。1つの事実ですけれども、違った面から見るとそういうふうに見えてしまうところが客観的にはあるのかと思うのですが、そちらはいかがでしょうか。

○中島研究調査員 ありがとうございます。毎年こちらの事業は単年度の予算を要求して、

事業を継続してきております。そういった意味では、例えば来年度の予算を財務当局に要請するときに、ベースとなる指標というか、そういったものが必要になってまいります。それは何かというと、今までの実績を基に、来年どのぐらいの金額を要求するのかというところを御説明していくわけですが、そういった意味では、過去ずっと J I C E が事業をやってきておりますので、過去の実績の経費を基に来年度の事業に必要な予算を要求して、そこで予算が下りれば金額が決まってくるところがございますので、そういったところが、こういった見え方に影響を与えているのではないかと私は感じているところでございます。御指摘いただいたところは、私は今、指摘をいただいて、おっしゃっているところは非常によく分かりましたので、ありがとうございます。

以上でございます。

○尾花主査 今の点なのですが、予定価格の算定がどのような手順でなされているかにもよるかと思うのですが、もしこの業者からあらかじめ見積りを取って、予定価格を算定されているとすれば、こういう極めて高い落札率になる可能性もあり、もしその点が高落札率の原因なのであれば、そのように御説明をしていただくと、生島委員もその点は理解できるかと思うのですが、いかがですか。

○中島研究調査員 そういった意味では、見積りというか、金額のサンプルというか、そういったものをベースに予定価格、要するに予算要求をしております。

○尾花主査 今の御説明によると、従来落札している業者から見積りを取り、それに基づいて予算を策定し、予算を請求し、そして予定価格を作っているのです、どうしても近くなるということのようです。生島委員、いかがでしょうか。

○生島専門委員 すみません、生島でございます。ちょっとまた電波というか、落ちてしまいました。

○尾花主査 今の御説明は予定価格の算定をする、もしくは予算を要求する際に、従前の落札業者より見積りを取り、それに基づいて予定価格を決めているので、どうしても落札率が極めて近い数字になるのではないかなというような分析がその1でした。あと、そのほかはもし聞かれていないとすると、追加で、外務省のほうで御説明をお願いします。

○中島研究調査員 特段、今の尾花先生の御説明で大丈夫でございます。ありがとうございます。

固定費の御質問のところですが、質問の意図に、お応えできてないとすると申し訳ないのですが、固定費の部分につきましては、実際に入札をしていただく際には、我々のほう

で金額を入れた形で入札の見積りを出していただいておりますので、実施業者のほうで変動費から固定費に振り替えたりという作業ができない仕組みになっております。なので、業者にはこの約1億円の変動費、我々が提示する分に空欄を埋めて出していただくというシステムになっております。

○生島専門委員 なるほど、分かりました。

○中島研究調査員 ありがとうございます。

○川澤専門委員 よろしいでしょうか。

○尾花主査 川澤委員、お願いします。

○川澤専門委員 ありがとうございます。これは4年間の契約だけれども、単年度ごとに予算要求をして予算が決まっていくという事業だと思うのですが、単年度ごとに確定検査をして、金額は精査されているということでよろしいでしょうか。

○中島研究調査員 そうでございます。4年分、1年目から4年目までの金額をそれぞれ分解した形で予算を取っておりまして、その内容を精査しております。

○川澤専門委員 毎年度ごとに確定検査をして、金額を確定して、年度ごとに支出しているということですか。

○中島研究調査員 はい、そのような理解でございます。

○川澤専門委員 分かりました。ほかの事業者にも新規の可能性についてフォローというか、ヒアリングをしていただいている、資料A-4を拝見したのですが、国の特殊性とか、事務所を新たに設定するというようなお話が載っています。恒久的な事業ではなく、落札できる保証もないというようなお話がありまして、恒久的とまでは言わなくとも、もっと長期的な事業であれば、もう少し入札の可能性があるということなのか、その辺りの契約期間についてのお話はあったのでしょうか。

○中島研究調査員 ありがとうございます。具体的にどのくらいのスパンでやればという話は特段ありませんでした。本事業自体が4年間でいうところがございますので、それに対する反応として、4年間で投資を回収できるかどうか。そして、新しく新規事業を立ち上げることと同じことになりますから、こちらを会社として意思決定していく上では、継続性のある事業としてそこが担保できるのか、自分たちの意思でそこができるのかというところが課題だと申ししていました。

○川澤専門委員 この事業のスキームは4年が1サイクルだと思います。確認ですが、単年度ごとに経費の精算はしていて、4年たたないと、全くそのキャッシュフローが発生し

ない訳ではないですよ。

○中島研究調査員　そうですね。おっしゃるとおりで、最終的に4年で経過して結果となります。結果というか、単年度ごとに黒字というか、利益が出てやっていくものだと思いますけれども、I C社は、結果的に4年というサイクルで見られていたという理解でございます。

○川澤専門委員　分かりました。あと、実施状況報告資料1-1、7ページ目ですけれども、アンケートを掲載していただいている、全員で27名とか、参加者全員にはならないですけれども、全員からはアンケートを取れなかったということでしょうか。

○中島研究調査員　基本的には、アンケートは全て取っている理解でおります。

○川澤専門委員　アンケートは全員から回収しているということですか。

○中島研究調査員　はい、そういう理解でおります。

○川澤専門委員　例えば②とかについて、回答がないだけかもしれないので、N値を書いておいていただけるとありがたいかなと思いました。誤解のないという意味で。

○中島研究調査員　失礼しました。承知いたしました。

○川澤専門委員　以上です。ありがとうございます

○中島研究調査員　ありがとうございます。

○中川副主査　中川です。

○尾花主査　中川委員、御発言ください。

○中川副主査　先ほどの予算額を決定する際に、前年度、その前の期の、既存の委託先から見積りを取って、その翌年度の予算額を決定するというお話があったかと思いますが、その理解で合っておりますでしょうか。

○中島研究調査員　そういう理解でございます。

○中川副主査　それはちなみに御省内では正しいプロセスになるのでしょうか。

○中島研究調査員　はい、正しいプロセスになります。

○中川副主査　なるほど。とすると、それを既存のベンダー、業者がよく御存じだと思うので、入札のときに影響が出るのかなということを危惧したのですけれども、本来予算額というのは、御省内でしかるべくコストの積上げをされて、予算を申請されるのが正しいプロセスなのかと思ったので、質問させていただきました。また、その予算額の立て方によっても入札のほうに影響が出て、結果としてこういった落札率99%になっているのかと思ったので、もし御検討の余地があればと思い申し上げさせていただきました。

○尾花主査 私から何点か。今の中川委員の御質問を解決する唯一の手段としては、唯一
というか1つの手段としては、関心を持ってくれる業者がたくさんおり、見積りをいただ
ける業者が複数に増えれば、恐らくその時点で価格競争ができるのではないかと思います
ので、その観点から言いますと、まずその意味から、周知が非常に大事な事業だという印
象は受けました。

ここで、I C社という旅行業者でない方も説明会に来ていただいたという実績を見ます
と、周知が非常に必要で、今回はJ社にしか聞いていただけていないので、もし可能であ
れば、中国に拠点があり、外務省のほうで新規入札業者における課題として中国における
事業運営体制がないことというのを挙げておられるのであれば、事業運営体制を持ってい
る2番手のK社やN社等にもお声かけをしていただき、今後、周知をしていただくように
御努力いただければと思いますが、いかがでしょうか。

○中島研究調査員 ありがとうございます。今回はおっしゃるとおり、最大手と言われて
いる旅行代理店のJ社にお声かけをさせていただいておりましたが、今、御指摘いただい
たとおり、ほかの旅行会社、あるいは中国に拠点があるという事業者につきましても、確
かに周知が大事な事業ではございますから、我々のほうで検討したいと思っております。
ありがとうございます。

○尾花主査 あと、その周知の際にぜひお願いしたいのが、外務省で本事業の特殊性とし
て一番特殊だと思っている点を明確に御説明いただけるといいなと思ひまして、例えば中
国語をしゃべれる方や中国に拠点がある業者はいらっしゃると思うのです。かつ、中国の
社会情勢を御存じの会社もたくさんあると思います。この中で一番特殊な部分は何であっ
て、そこについての御説明を丁寧にしていただければと思うのですが、現状どこが一番特
殊とお考えでしょうか。

○中島研究調査員 ありがとうございます。一番特殊というのは、その運営に必要なリソ
ースを持っている、そのノウハウに関わる部分ですが、人、モノ、お金というのがあると
思いますが、中国で、中国の行政官、そして中国政府を相手に調整する必要がございます
ので、そこをやっていくヒューマンな部分が一番大きなポイントかと思っております。そ
の背景に中国の特殊性があるという理解でおります。

○尾花主査 ありがとうございます。

それでは、中国若手行政官等長期育成支援事業の評価案等に関する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べき事項はありますか。

○事務局 特にございません。

○尾花主査 それでは、本日の審議を踏まえ、事業を終了する方向で監理委員会に報告することといたします。本日はありがとうございます。

(外務省退室)

○尾花主査 それでは、登記簿等の公開に関する事務（乙号事務）法務省の実施要項及び契約の変更案の審議を行います。事務局より説明をお願いします。

○事務局 登記簿等の公開に関する事務の実施要項の変更及び契約変更について、事務局から御説明させていただきます。資料2を御覧ください。

まず1番目、事業の概要でございます。本事業は、全国50の法務局が行っている登記事務のうち、法務局の窓口等における登記事項証明書等の交付等に関する事務の委託でございます。現行の実施期間は平成28年10月から令和2年9月までとなっております。

続きまして2番目、今回、実施要項等の変更が必要になったところの御説明でございます。現行契約の実施期間が令和2年9月30日で満了することから、全国50の法務局において令和2年2月から5月までの間、順次、次期契約に係る調達を実施したところ、新潟及び鳥取の2局において不調となったところでございます。

この2局については改めて入札を実施する予定でございますが、入札実施期間及び受託事業者の事前準備期間を考慮すると、次期契約に基づく委託業務を令和2年10月1日から開始することは困難であることから、乙号事務を滞らせることのないよう、現行契約の実施要項において規定された実施期間を6か月間延長する変更を行う必要が生じたものでございます。

続きまして3番、実施要項の主な変更点でございますが、先ほど申し上げましたとおり、実施期間を半年間延長することが主な変更点でございます。

続きまして、裏面を御覧ください。具体的に実施要項の変更点について御説明させていただきます。

まず1つ目、2番の（4）確保されるべき公共サービスの質でございます。こちらにつきましては、延長された半年間についてアンケート調査を行うという修正でございます。

続きまして（5）、委託費の支払いの部分でございますが、こちらでも延長された半年間分の委託費の支払いについて、追記させていただいてございます。

最後に3番の実施期間でございますけれども、新潟及び鳥取の2局の法務局において、半年間延長するという実施期間の変更でございます。

以上でございます。

○尾花主査 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及び契約の変更案について、御質問、御意見のある委員は御発言を願います。

○川澤専門委員 川澤です。よろしいでしょうか。

○尾花主査 川澤委員、お願いします。

○川澤専門委員 法務局、登記簿の乙号事務は、ちょっとろ覚えなのですが、次の契約時期が2局だけ、これは4月1日からになると思うのですがけれども、ほかの地域とまとめて発注するとかいったところで、契約開始時期がほかの地域と異なるみたいな状況が発生するのでしょうか。

○事務局 そうですね。この2局以外については、契約開始時期が異なる形になります。

○川澤専門委員 それは問題ないのでしょうか。例えばもう少し契約期間を延ばして、契約開始時期を調整するとかそういうことは特に必要ないということですか。

○事務局 そうですね。2局についてのみ現行の実施期間を半年間延ばしても、次期事業が支障なく実施されると伺っていますので、特にそこは問題ないと思います。

○川澤専門委員 ありがとうございます。

○尾花主査 それでは、実施要項及び契約の変更案の審議につきましては、本日をもって審議は終了したものとします。ありがとうございます。

それでは、続きまして、日本年金機構の国民年金保険料収納事業の入札結果等について、事務局より御説明をお願いします。

○事務局 それでは、日本年金機構の国民年金保険料収納事業に係る調達不落に関する報告及び今後の対応方針について、資料3をもとに事務局より御説明いたします。

まずは1ポツの概要を御覧ください。国民年金保険料収納事業については、今年4月の監理委員会において実施要項案が議了されたところでございます。その後、日本年金機構が10月の次期契約開始に当たりまして、7月16日及び17日に、全国を18地区に分けた契約の開札をそれぞれ実施したところ、1つの地区に不落が発生しました。

続きまして、3ポツの調達結果を御覧ください。不落発生は下線部のとおり、南関東③地区、こちらは東京都の多摩地区及び山梨県を対象地域としていますが、2者の入札があったものの、いずれも予定価格を超過し、再入札を辞退したことから不落となったものでございます。

不落が発生したことを受けての機構の対応につきましては、次ページ4ポツ、今後の取

組方針を御覧ください。南関東③地区につきましては再度調達手続を進めることとしますが、再度の調達手続を経て事業開始となるまで、おおむね6か月程度の期間を要することが見込まれることから、事業自体への影響を最小限とすべく、(1)及び(2)と記載されている方針で進めてまいりたいということでございます。

まず(1)につきましては、現行の契約が今年9月までというところ、実施要項の規定に基づき、これを半年延長するものでございます。(1)に基づきまして現行の受託事業者との協議を現在行っておりますが、仮にそれが調わなかった場合、(2)に記載があるとおり、代替措置として業務を限定し、随意契約を行うということでございます。

具体的な内容につきましては、さらに次のページ、5ポツの国民年金保険料納付案内・勧奨事業の業務内容を御覧ください。随意契約におきましては、公サ法の第33条、つまり弁護士法第72条の特例を適用しない、規定を使わないというところでございます。

こちらですが、電話または訪問による滞納者への接触につきましてですけれども、市場化テストの対象となる現行の事業と同じですが、その後具体的な請求行為及び納付約束の取付けはできないため、納付の案内のみとなります。この場合、滞納者への対応の流れとしては、保険料が納付期限までに納付されていない事実を案内し、納付されていない理由を滞納者に確認した上で、保険料納付の勧奨を行うことを想定しているということでございます。

こちらの随意契約につきましては現行契約が9月までですから、これが終了した後、10月から切れ目なく開始したいと考えているということでございます。

説明は以上でございます。

○尾花主査 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及び契約の変更案について、御質問、御意見のある委員は御発言を願います。

○川澤専門委員 川澤ですけれども、よろしいでしょうか。

○尾花主査 川澤委員、御発言ください。

○川澤専門委員 4ポツの今後の取組方針の2つ目のパラグラフで、不落となった地区については「事業内容の見直しも含めて検討し」と書いていただいているのですが、もし現時点で何かお分かりであれば教えていただけますでしょうか。

○事務局 こちらについては見直しということで、具体的にはまだ決まっていないということで機構からは伺っておりますけれども、昨今の事情、新型コロナウイルスなどもあり

ますので、そういったところを踏まえて、督励の方法などを検討するということを考えているということです。

○川澤専門委員 分かりました。ありがとうございます。

○尾花主査 それでは、民間競争入札の入札結果等の報告について終了いたします。ありがとうございました。

— 了 —