

契約制度研究会（第38回）議事要旨

1. 日 時

令和5年5月19日（金）10:00～12:00

2. 場 所

防衛省D棟3階 第1庁議室

3. 出席者

（委員）尾畑会長、太田委員、鈴木委員、高橋委員、西谷委員、橋本委員、山本委員

（防衛省）防衛装備庁装備政策部長、防衛装備庁装備政策課長、防衛装備庁調達管理部長、防衛装備庁調達企画課長、防衛装備庁原価管理官、防衛装備庁調達事業部長、統合幕僚監部後方補給室長（首席後方補給官代理）、陸上幕僚監部装備計画部長、海上幕僚監部総務部長、海上幕僚監部装備計画部長、航空幕僚監部装備計画部長

4. 議 事

管理事項について

令和5年度に新設された制度について

高額な随意契約に係る大臣承認の要件見直し等について

5. 発言内容

議事について、資料に沿って防衛省から説明後、以下のやりとりがあった。

●令和5年度に新設された制度について

(委員)

3点質問させていただく。

まず1点目。産業政策あるいは産業構造の転換というのは、一定の期間、場合によってかなり長い期間を要する。その場合に、その間ルールがあまり変わらないということが担保されていないと、企業側としては、このルールを変えられてしまうのでは身動きできないということになってしまうが、政府としてどのぐらいのスパンを考えているのか。従前は標準利益率だからその状況に応じたものがデータで出てきていたが、5～10%という風に絶対的な数字をベースにしてしまうと、経済的な展開によってはその状況に合わないような場合が出てくるのではないかと。それについてどういう考えなのかを教えてください。

2点目。民民間取引価格の採用について、コストデータバンクのような民民間取引のデータ収集が非常に重要になってくる。今回の趣旨としては、民民間のところはある程度信頼を置いて、プライムのQCD評価で対処していきたいということだが、逆にそれを対処する代わりに、担保として民民間取引のデータを収集しないと、官側で分析のしようがなくなるということにもなりかねない。また、そのデータというものも、例えば2次以下の3次、4次、5次まで完全には追えていないというのが現状だと思うが、今後データが増えるに従って、逐一のデータ分析は無理が出てくるため、そのデータベースに散らばったものを、AIなどを使って分析するような、今までとは異なる分析の仕方が必要になるだろう。そこの手当てはどう考えているのか教えてください。

3点目。QCD評価のうち品質管理の部分について、多くの装備品を納入している企業の中には、品質管理の問題で色々と世間を騒がしている企業もたくさんある。その場合に、QCD評価での品質管理について、例えば自動車の法律に照らして品質管理できていなかったというような場合に、それをQCD評価の中に入れるのか。装備庁とその相手方の民の企業との閉じた関係の中でQCD評価をしていくのか、それとも装備庁以外の取引も含めてQCD評価に入れていくのか、昨今の事情からすると深刻な問題でもあると思う。QCD評価の範囲について改めて教えてください。

(防衛省)

1点目の産業政策の観点で、どこを目標としてどういう見直しをするのかについては、昨年財務省側とも議論した。まず、令和5年度予算はQCD評価とコスト変動調整率を合わせて平均10%を確保している。ただし、この数字だけではなくて、予算要求や仕様書の書き方など、調達のやり方全般を改めていかないと利益圧迫要因は無くならない。利益率を上げていくということ、それから省内の様々な手続きを変える、この2本を徹底していく。財政当局や企業とは、3～5年後に効果を見ていくという話をしている。その中で我々としては、個別の契約の利益ではなく、最終的な営業利益というのが現状

2～5%と低い数字のため、7～9%程度を目指せないかということを目標にしてやっていこうという議論をしている。装備品は高度化しており、電子制御やコンピューター制御のようなソフトウェアが基軸になっている。そうすると、ソフトウェア技術を持った先進的企業に入ってきてもらうことが装備品の能力を向上させるクリティカルな部分となる。ソフトウェア業界は非常に高い利益で商売しており、この業界が魅力を感じるような利益率にしないと、我々の装備品の能力は達成できないと考えている。ただ、防衛産業の多くは製造業であることや、防衛産業以外の利益率の状況も加味していく必要はある。いずれにしても3年から5年ぐらいでどういう効果があったのかということのを判断して、見直していく。

(委員)

産業政策の視点として、今までの利益率が低いことに対するフォローをするということも重要なポイントだと思うが、別途、例えば後継者がいないような会社が出てくると、防衛産業における裾野がかなり狭くなる。それに対してのフォローはやっていると思うが、例えば利益率が高くなると、プライムは今まで相手をしていた2次3次の下請けの買収を強化するかもしれない。それは日本にとって産業構造の強化になり、利益率は非常に重要である。利益率を上げるという視点だけでなく、産業組織をどういう風にしていくかという視点も繋げてお聞かせ願いたい。

(防衛省)

もちろん利益率だけではなくて、事業継承も含めてやっていかなければならない。あるいは3～5年だけではなくて、その後どうなるのかを見据えていかなければいけない。防衛力整備計画が5年、そして国家防衛戦略等々は10年というスパンの中で見ていくが、その中の底流に流れているのは、防衛産業を基盤強化しなければならないということ。我々は工場を持っていないため、防衛力向上をモノの面で支えるのは防衛産業である。防衛事業の様々なリスクを下げる取り組みを5年、10年続けたときに、どういう姿があるかというのは重要なところである。この点を今後しっかり説明できるようにしていく。

(委員)

長期間にして利益率を上げていくというようなスタンスを民側に見せるということとは、とても重要な決定で支持されるべきもの。一方で、国債をかなり発行していて将来的な財政困難という問題もある中で、5年、10年利益率上げと言ったとしても、予算が取れなければ、それは反故にされてしまう。政策というのは予算あつてのものであるため、その視点を民側にどう見せるのかということを今後も検討していかなければならない。

(防衛省)

まず2点目の回答をさせていただく。これまでのコストデータバンクについては、紙ベースというのが実情だったが、令和5年12月から運用するコストデータバンクは、電子ベースかつ自動的に集積するようなシステムにバージョンアップする。会社がどのくらいの情報を提供してくれるかによるが、できるだけ多くのデータを収集していきたいと思っている。その中で、今後膨大な量のデータが集積されていくことが予想されるため、ご指摘があったように、人ベースで分析していくことは難しいと思っている。AIの活用も検討していきたい。

3点目。QCD評価について、クオリティ・コスト・デリバリーの3項目に加え、コーポレートガバナンスの評価も行っている。管理体制や会社の仕組み、実施の目標や成果などが評価項目に入っているが、会社の管理体制については全社的なところを見るため、会社と防衛省の狭い部分の評価ではなく、全社的にどういったことをやっているのかを評価する。また、新たに加わったコーポレートガバナンスの中では、仮に不祥事のようなものがあつたらそれも評価に反映していく。

(委員)

民民間取引について、通常取引だと、高く調達すると自分の利益が削れるため、ある程度削減できるようにベンダーと交渉するが、今の構造だと、高く調達するとそのコストに利益率が加わってプライムも儲かる仕組みになっており、コストを抑制するインセンティブが全然無い。

また、防衛調達の中には連結子会社から調達しているというケースもあるが、連結子会社と親会社が交渉して連結子会社を儲けさせれば、自分も調達コストに利益率が掛かって儲かる。そこで契約制度研究会で昔から議論されていたのが、付加価値ベースで考えればいいのではということだったが、実情として非常に難しい。ベンダーから調達してくる場合にコストを下げるインセンティブをどのように作っていくのかというのが重要だと思う。コストデータバンクによって適正な価格を把握し、そこからさらに価格を下げられたらプライムも儲かるような仕組みを入れることはできないか。

(防衛省)

連結会社については、我々もモラルハザードが起きないか懸念を持っているところ。そういった会社については、しっかりとした調査を行って、モラルハザードが起きないように運用していきたいと思う。

(防衛省)

従来からコスト削減のインセンティブが働かないという指摘があつたが、コスト削減

した分については、その80%を利益として付与するというインセンティブフィー制度を導入している。さらに今回導入するQCD評価も1つの解決策だと思っている。企業側には、もし不当に総原価を膨らませようとするならば、コスト管理活動の評価が確実に落ちるという話をしている。1個の製品で儲かったとしても、当該企業すべての契約に適用される利益率が下がるため、相当な抑止力が働く。

(委員)

インセンティブ制度は素晴らしいと思うが、この制度の問題は、最初に水増しして行く場合があること。最初で大きめに請求しておけば、その後でコスト削減という扱いになり、そのうち80%貰える。防衛省では、過大請求を防ぐために事後の発生原価の監査をしているが、インセンティブ契約に対しては、最初の水増しを抑える先行価格監査の方が効果は高い。アメリカのDCAAは先行価格監査を導入しているが、防衛省ではそういった仕組みは無いのか。

(防衛省)

先行的な原価監査の効果が高いことは承知しているが、実情を申し上げると、防衛省において契約に先立って監査をするというものはない。防衛省は毎年同じようなものを買う契約が多く、次回の契約に反映するための監査という意味で事後監査を採用している。

ただ、原価監査ではないが、装備庁のプロジェクト管理の中でEVM管理というものを導入している。EVM管理では、事後ではなくてまさに今発生しつつある原価が適正なのか官民共同で管理しながらやっている。

また、コストデータバンクの中で価格の上がり下がりというのは見ていくことができると思うが、最初に水増しした価格を提示されると、それについて上がり下がりを見たところで、結局は水増しされた価格の評価となってしまう。理想的には誰が見ても一般的な価格というのがあればいいが、そこまでは至っていないというのが現状。標準価格の設定も将来的にはやっていきたいと考えている。

(委員)

仕組み的に、民間での2次下請け3次下請けの交渉において、コストダウンするインセンティブは作りこめていない。プライムとの間のインセンティブ契約を通じて、間接的に2次3次の交渉をコントロールするということか。

(防衛省)

現状はそのとおりである。制度については今後検討していく。

(委員)

プライムの占める原価のうち、調達してきたものがほとんどを占めている場合には、2次3次の交渉は非常に重要。連結子会社から調達してきた場合は特にそうである。

(防衛省)

そこはQCD評価のベンダーにかかるコスト管理活動の評価項目で利益率に反映する。

(委員)

40年50年という中長期で言うと、日本のROEはアメリカの半分くらいだが、特に防衛産業だけが低いわけではない。他国との比較をした上で利益率の検討をすべきだと思うが、そういったことは調査されているのか。

(防衛省)

多くの国を調査しているわけではないが、例えば米国やヨーロッパは大体10%は超えており、韓国は6%とか7%、低い場合は4%の企業もある。

(委員)

日本の防衛産業以外のメーカーもそのくらいか。

(防衛省)

日本も業種ごとに見ると様々で、製造業はそのくらいだがソフトウェア業界はもっと高い。

(委員)

QCD評価の実情について教えていただきたい。QCD評価が日本の防衛産業の基盤強化に繋がればいいと思っているが、QCD評価の指標はものすごくたくさんあった。あれだけたくさんあると、指標間で対立するものが出てくるのではないか。例えば、コスト削減の方を重視すると品質の方が疎かになるとか、リードタイムを短くしすぎると、ガバナンスがお留守になるとか。そういう指標間で対立が生じる場合の調整や優先順位の付け方は考えているのか。

(防衛省)

確かに指標間でショートするようなケースが考えられると思うが、そこはバランスを見て評価項目を作ったつもりである。今後QCD評価をしていく中で足りないところがあれば改善していきたいと思う。

(委員)

企業の方から何を優先したらいいのかというような質問は来ていないのか。

(防衛省)

企業に対しては試算という形で調査しており、各社に対して試算結果として評価内容のフィードバックをしている。その中で、企業からのいろいろなご意見も踏まえて評価項目をまとめているため、特に大きな不平不満というのは今のところ来ていない。ただし、今後改善する余地はあると考えているため、企業の意見も聞きながら評価項目のバージョンアップを図っていきたい。

(委員)

企業に対してQCD評価基準を開示するのか。定性的な評価基準も多かったように思うが、防衛装備庁の評価が分からないという話になってくると、企業も困るのではないかと思う。

(防衛省)

我々が経費率を算定する前に、算定の方針や基本的な数値について大臣に承認を得る。この承認を得た結果については、防衛省のホームページに掲載して公表し、企業説明会を設けている。定性評価の点について、担当者によって判断にブレがあると企業も困るということになるため、できるだけ定量的な評価項目を徹底するようにしている。

(委員)

QCDということはQとDについてのデータも必要になるが、これは自動的に集計される仕組みがあるのか。

(防衛省)

QとDについては自動的に集積されないが、Qについては、紙ベースのため入力するという手作業が発生するが、従前から不具合報告という形でデータが上がってくる形になっている。Dについては、遅れれば納期延期という形で報告が上がってくる形になっている。また、システムの中で、納期に対していつ納入されたということは、把握できる形になっている。

(委員)

こういう状況のときは納期が遅れがちであるとか、こういう場合に品質が下がりがちであるとか、要因分析を行うことが重要である。

(防衛省)

データ収集する際に、どういう要因でこういったことが起きたのかという要因分析もやっていきたい。

(委員)

企業の利益率はQCD評価に左右されるため、企業にとって非常にクリティカルに効く制度である。そのため、これを決定する権限を持つ職員は、ふるさと納税の返礼品を決める職員と同じように相当な影響力を持つ。外から見たら不正をしているのではないかと疑われるポジションになり、担当者にかかるプレッシャーも大きい。そういうことが起きない仕組みをしっかりと作っておく必要がある。

(防衛省)

省内では、大臣承認のプロセスを経て上位の者が審査することになっているが、委員からの指摘等を踏まえて、公正性・適正性を担保した評価に努め、対外的に説明できるようにしていく。

●高額な随意契約に係る大臣承認の要件見直し等について

(委員)

2点教えていただきたい。

1点目。今まで大臣承認のプロセスを通ったもので、どのくらい修正あるいは却下というようなものがあつたのか。そもそもこのプロセスがどれくらい機能していたのかということについて教えていただきたい。今までの大臣承認のプロセスの経験を基に、承認不要や報告という整理をしているのだと思うが、これまでの大臣承認の状況を教えていただきたい。

2点目。早期装備化推進制度について、これは前半と同じような趣旨で随意契約というものについてということになると思うが、どうしてこれが資料2ページ目のリストの中に入っていないのか。他に通達があつたからこういう風に制度提案しなければ上手くいかないのか。なぜ早期装備化推進制度だけ別で出ているのか教えていただきたい。

(防衛省)

先に2番目の方から。本研究会において早期装備化推進制度を扱う趣旨は、既存の類型を踏まえて随契を実施することを報告するため。他方で、2ページの大臣承認の類型は、随契のうち承認の手続きを必要とするものの類型となっており、早期装備化推進制度の報告事項とは根拠となっている規則が違う。ただし、早期装備化推進制度の初期型装備品から能力向上型装備品への随意契約を行うにあたって、大臣承認までを求めるか

は事業内容を踏まえて判断することになる。

(防衛省)

1点目について回答させていただく。実際の大臣承認の申請状況だが、申請が年間約1,000件あり、その中で随契ではないというものはない。ただし、申請の仕方として、類型が間違っているとか、文言が間違っているということで修正をすることはある。

この大臣承認について、各省は実施しておらず、防衛省だけはこういう形で二重チェックをしている。昔はある程度機関の判断で随契にできていたものが、平成18年の公共調達適正化で、随契の類型はこういうものだということを整理した。基本的にはその類型に当てはまるものが随契だということで、大体そこで判断できるため、ダブルチェックはどこまで必要なのかという議論があり、今の見直しに至っている。

(委員)

大臣承認の要件において、1件当たり7,500万円という基準があるが、契約単価が年々上がっていく中でこの金額で固定されてしまうと、要件に入るものが増えていく。相当昔からこの金額を基準にしてきたと思うが、見直す必要はないのか。あるいは過去の金額の上位何%以上というような形に変更するというようなことは考えているのか。

(防衛省)

金額を上げて対象の案件を絞るという検討もあったが、チェックを簡素化したいわけではないため、客観的に承認の必要があるかないかという判断から見直しに至った。ただし、設定当時の経済規模や契約規模からかなり変わっているため、本来は見直してもいいと思っており、将来的には検討していきたい。

(委員)

2点質問させていただく。

1点目。随意契約について、事後的にちゃんと運用しているのかというレビューがどれくらいできているのかということが気になる。今回の要件見直しで、現場が拡大解釈しすぎているとか、そういう部分を上手くコントロールしていく仕組みがあれば教えていただきたい。

2点目。早期装備化推進制度について、資料4ページ目の上に「新たな契約条項を」という風にしてあるが、これは既存の契約条項に条文を付け足す形になるのか。それはフェーズ2、フェーズ3、フェーズ4それぞれ1個ずつ、早期装備化契約という契約を締結してやっているという風にも取れるが、そうすると個々の契約の中に、何か新しい契約条項を入れて、要件を満たしたら随契になるということが契約に書いてあるというイメージか。

(防衛省)

2点目について、既存の契約条項に付け足す形ではなく、新たに早期装備化契約条項を策定する方向で検討中。新たに策定する契約条項は一つであるが、各フェーズの調達に対応できる内容となっている。ただ、随契については契約条項内では規定しておらず、既存の規則類を踏まえて実施する。

(防衛省)

1点目について、「報告」というのがまさにそうである。契約手続きは進めていいが、事後に報告し、確認する。また、各機関の審査会については、監察本部が監査に行って、審査会の状況を見ており、事後的な確認がされている。

(委員)

早期装備化推進制度について、スピードを重視しており、フェーズ2からフェーズ3の間がおおむね5年以内ということだが、装備化を早期にすることによって装備品のライフサイクルコストが下がっていくので、早ければ早いほどいい。一定の品質を担保した上で企業にインセンティブを出してもいいのではないかと思うがいかがか。

(防衛省)

通常、開発期間や研究期間を短縮するとコストは圧縮されるため、そこを念頭に置いてライフサイクルコストを見積もっていく。

(防衛省)

リードタイムに対するインセンティブの設定というのは非常に重要だと思っている。一方で、標準的なリードタイムという基準が設定できないというところがある。コストダウンに対するインセンティブを設計する際に標準価格を設定することが難しいというところと共通しているが、標準的なリードタイムが設定できない中でインセンティブの付与は難しい。ただ今回に関しては、企業側にとっても早く事業化ができるという点でのインセンティブが含まれてはいると考えている。また、これまで非常に不透明だった装備化までのスキームが明確になっているため、こういった意味でのインセンティブはあると考えている。

(委員)

随意契約が類型化されているところについて、基本的に審査が通らなかったものはないという理解でよいか。

(防衛省)

そのとおり。類型のカテゴリーを間違っただけということがあるが、そもそも随契ではないということはない。

(委員)

これまでは制度が二重にあることによって、不適切な随意契約が起こらない抑止効果があった。

(防衛省)

抑止効果があると考えているが、今後、二重の状況というのを合理化して将来的には負担を少なくしていく。

(委員)

それは抑止効果がなくなることになるのではないか。

(防衛省)

防衛省の場合、二重も三重も監察本部が監査に行ったり防衛調達審議会があったり、いろんなところで確認をしている。

(委員)

これは基本的に調達というのは原価計算方式か。市場価格がある場合はどうか。

(防衛省)

市場価格があれば普通の競争契約になる。随意契約は基本的には原価計算方式で予定価格を算定している。

(委員)

業務効率化の方法として、プロセスの改善やペーパーレスなどやることはいろいろとある。マーケットの規模が縮小し、競争入札は馴染まないケースが増えている今、業務効率化という話で出てくるのが承認の手続き簡素化という話だけだと、随意契約の要件を緩和するという風に受け取られるのではないか。

(防衛省)

今回の見直しにおいては、例えば防衛装備品でこの会社しか作っていない、図面はこの会社しか持っていない、というものを今まで無理に競争契約をしていたが、結果的に一社応札だったというものをしっかり精査して整理をしている。また、効率化として電

子化の取り組みも行っている。

(委員)

早期装備化推進制度について、随意契約を判断するにあたって、従来このパターンで他の会社に切り替わったということはあるのか。

(防衛省)

新しい制度のためまだ前例はない。

(委員)

ここまで研究していて、その次のフェーズで切り替えたときに他所の会社に競り負けるということはなかなか考えにくい。だから随意契約にするという理解をした。

(委員)

4 ページ目の図の流れを見ると、一番左のところに企業からの提案とある。ということは、その次の段階で、早期装備化実証推進事業として指定するにあたって、提案した企業との事実上の随意契約になるのか。そのあたりの理解を教えてください。

(防衛省)

まず R F I (情報提供依頼) を出し、企業等からの情報提供を踏まえて、早期装備化を検討していく。フェーズ 1 の段階はコンセプトを含む提案を想定しており、そのコンセプトを作れるという会社が他にもいるかもしれないため、フェーズ 2 (概念実証事業) の前に公募を行う。フェーズ 1 からフェーズ 3 に向けて、段々とコンセプトを具体化しつつ絞っていく過程になっているため、初期段階で企業を決めてしまうということにはしていない。

(委員)

考え方は分かったが、コンセプトは最初に提案した会社から貰って、実際に取引するときは別の会社に行くということは現実により得るのか。

(防衛省)

似たようなコンセプトを持っている会社はあり得る。そこについては、それぞれの段階で確認をしていくということが、我々に厳しく求められる。

(委員)

それをあまり厳しくやりすぎると、結局最初に提案してきた企業はアイデアだけ取

られてしまい、提案するインセンティブがなくなるのではないか。

(防衛省)

そういう議論もよくあるので、最初の段階でコンセプトを企業側もどこまで出すのかということは結構躊躇している場合もある。我々としてはそこを警戒しながらやっていく。

(委員)

過去に、装備品の研究開発と装備品の量産が別の会社になったケースというのはあるのか。

(防衛省)

過去にはある。ここまで開発してきたのに最後のところを取られた。あるいは研究開発の途中までやったけども、次のフェーズで取られてしまったというパターンもあって、企業からもどうにかしてほしいという苦情が何件か来ている。

(委員)

それはフェーズの分け方が大事だということ。量産プロセスで回収するつもりで最初に安く入札したら、最後にいいところだけ持っていかれたというケースだと思うが、開発の段階で十分儲かっているならば、その後量産に切り離されているところは、そこはそこでまた別の話になるはず。

(防衛省)

開発で儲かることはほとんどない。

(委員)

そうすると、量産を見込んだ上で開発しているということ。開発すれば有利だろうと思っただけでやっている。切り離すなら開発の方にインセンティブをやった方がいいのではないか。

(防衛省)

開発の方がリスクは高い。いろいろ失敗したり手戻りがあったりというのが多発するため、実績としても開発は赤字になっていることが多い。

(委員)

そうすると、開発が儲からないというところをなんとかした方がいい。その後のフェ

ーズで切り替わる可能性があるとするならばそこは手当すべき。

(防衛省)

諸外国ではコストプラスという契約を導入している。掛かったコストは確実に支払い、その上でプラス分の利益を乗せるという契約。それと同じような制度を導入するかどうかというのを検討している。概算契約という形であれば、コストプラスと同じような制度をできるため、研究開発についてはなるべく概算契約使っていくということを検討している。

(委員)

早期に開発した場合のインセンティブの話だが、例えばフェーズ3で3年かかるというところで始めたけども2年で初期型装備品が納入できたとしても3年分支払うのか。

(防衛省)

3年の予算で立てているため、2年目で支払えるのかという予算上の制約はあるが、基本的に確定契約であれば当初の契約金額を支払う。

(防衛省)

早期装備化推進制度の趣旨を改めてご説明する。制度の趣旨は、装備化を早くすることが第1の目的になっているが、0から防衛省でモノを開発しないということが大前提である。例えば、企業の独自の取り組みで試作品を作っているというような場合。その意味においては、ミサイルや戦闘機といった純粋に防衛目的のもので、我々が0から開発しなければいけないものは、この制度の対象にはなり得ない。例えばドローンやAI、情報通信、宇宙分野のように比較的民間の方が進んでいて、ありものを少し改良するだけで防衛ニーズにマッチするというものがこの制度の対象になってくる。

フェーズ2の概念検証というのは、防衛省のニーズが分からない防衛産業以外の企業から持ってきてもらった提案を確認して、使えるのかどうか検証するというフェーズである。なお、これまで防衛省の窓口がバラバラだったが、内局の方で一元的に窓口を設定して、我々の方で関係部署へ割り振ってユーザー側とマッチングさせるという制度も合わせて整えている。

それから先ほど契約の中身についての話があったが、ありものを改良して成果を上げてもらおうということに重きを置いているため、モノの納入を目的にしている契約を想定している。改良した成果を報告書やレポート、あるいはその技術資料も全部織り混ぜたような形で提出をしてもらって、その知的財産は我々に移管してもらおう。場合によっては、企業の方に移し替えるということもあり得る。0から開発するわけではないため、その分リードタイムを圧縮して早期に装備化することを狙っている。

それ以外のリードタイム圧縮の方策としては、我々の契約の中では、契約の途中で監督審査や契約が終わった後の受領検査など、冗長に設定されている部分が多々あるため、なるべく審査プロセス、検査プロセスを合理化していこうという契約条項を考えている。

LCCの観点で言うと、フェーズ2の段階でLCCを弾いてもらうことにしており、このまま続けていいのかどうかという適否判定は、シビアに立ち止まって判定をする。

フェーズ1の方に戻るが、例えばAIやドローンの提案とかあったとしても、フェーズ2やフェーズ3の検証をする上で、いきなり決め打ちしてその会社と契約というのはなかなかできないと考えており、公募等によって競争性・公平性は確保しなければいけない。そういう意味において広く声は掛けていく。

●まとめ

(委員)

今年度から新設された制度の中で、制度的に問題点があるところについていろいろご指摘があったが、いろんな制度的な問題点や弱点の部分がQCD評価で担保されており、ここに結構な負荷が出てくるのではないかと思う。QCD評価もまだ始めたばかりであるため、試行錯誤しながら実効性のあるものにしていかなければいけない。評価項目は100以上あるが、全部足し算で計算しているため、1項目当たりの点数は非常に小さくなってしまう。企業の信頼性を上げるための努力というような重要なものについては、企業側にこの項目は捨ててもいいと思われないう、抜き出して掛け算にすることで全体に関わるような形にしていくことも必要だと思う。

以上