

国土交通省独立行政法人評価委員会

第13回国際観光振興機構分科会

平成21年7月24日（金）

【国際観光政策課長】 ただいまから国土交通省独立行政法人評価委員会第13回の国際観光振興機構分科会を開催させていただきます。

本日は、委員の皆様におかれましてはご多忙の中お集まりいただきましてまことにありがとうございます。どうぞよろしくお願いいいたします。

それでは、初めに、本日ご出席いただいております委員の先生方、及び事務局側の参加者につきましては、お手元の座席表によりご確認をお願いしたいと思います。なお、観光庁長官、それから審議官におきましては、所用がございましておくれることとなっております。後ほど到着の予定でございます。

国際観光振興機構分科会の委員の定数でございますが、委員は6名でございます。本日4名の委員の皆様にご出席をたまわりましたので、過半数を超えております。議事を行うための定足数を満たしていることをご報告いたします。

次に、本会議の公開についてご説明申し上げたいと思います。国土交通省独立行政法人評価委員会の運営規則により、財務諸表の意見聴取につきましては会議を公開とし、平成20年度業務実績評価については会議を非公開とさせていただきます。また、懇談会とはなりましたが、議事録でございますが、これまで議事概要を委員会終了後、速やかに国土交通省のホームページで公開し、その後、議事録を作成し、同様の方法で公表してまいっております。今回も同じ手順を進めたいと考えております。議事概要で主な意見につきましては掲載いたしまして、議事録につきましては発言者のお名前を記載しない等の措置で公表することとなります。

それでは、まず国際観光振興機構理事長からごあいさつをお願いいたしたいと思います。よろしくお願いいいたします。

【理事長】 おはようございます。理事長でございます。

きょうは佐藤分科会長初め委員の皆様にはお忙しいところご出席いただきましてありがとうございます。また、観光庁から国際観光政策課長始め、関係の皆様にもご出席いただきまして、お礼を申し上げます。

さて、本日ご説明申し上げます平成20年度は、私どもJNTOの第2期中期計画の初年度ということでございます。私ども第2期中期計画に当たりましては、ビジット・ジャパン・キャンペーンの実施本部事務局のJNTOへの統合という大きな変革がありました。私ども本部組織の改変を行いまして、ビジット・ジャパン・キャンペーン推進の中核部門として、より効率的な組織運営を行うべく体制整備強化を図りました。また、人事考課制度や研修制度の充実によりまして、プロパー職員の育成を図るとともに、民間企業、自治体からの出向者の新たな受け入れ、あるいは中途、新卒の採用の実施、海外採用職員の抜擢等の多様で有能な人材の活用を図ってまいりました。中期計画に沿った活動ということでございます。こういった業務の実績の詳細につきましては、後ほどまた担当のほうからご報告申し上げます。

平成20年度は10月に、ご案内のとおり観光庁が設立されまして、政府におかれましても、観光を日本の基幹産業に育てると、こういう体制が整備されました。また、7月から私ども国際観光振興機構という名称に変わりました。日本政府観光局という通称を使わせていただいておりますけれども、これは結果的に広く内外の観光業界の方々、あるいはひいては国民一般の方々から、私どもの業務内容は非常にわかりやすいと、大変いい評価をいただいております。関係の皆様にも感謝を申し上げます。

ご案内のとおり、昨年後半以来、訪日インバウンドのマーケットは世界的不況、円高、あるいは最近の新型インフルエンザの発生といったマイナス材料が重なっております。大変厳しい状況となっております。訪日外客数は2008年7月までは29カ月連続で前年同月比プラスを記録しておりましたけれども、8月以降、マイナスが続いております。現在に至っております。しかしながら、長期的観点に立ってみますと、訪日インバウンドは成長産業でありまして、日本の経済や地域を活性化させ、ひいては国際親善に貢献するという不可欠の分野であるということにいささかの変わりはないと確信しております。

そのためにJNTOとしましては、いかなる環境のもとにありましても体制強化を図る一方で、市場の変化を敏感にとらえて、市場のニーズに的確に対応するために、常に柔軟に変革する努力を怠ってはならないと考えております。また、観光庁はじめ他の関係省庁、自治体、産業界等と連携して知恵を出し合って、力を合わせて、訪日インバウンド市場の振興にこれまで以上に取り組んでいくことが重要であると肝に銘じているところでございます。

ビジット・ジャパン・キャンペーンの目標であります2010年1,000万人まで残

された時間は極めてわずかでございます。厳しい市場環境ではありますが、2010年をビジット・ジャパン・イヤーと位置づけて今年後半からさまざまな取り組みを開始するように観光庁と現在準備を進めております。また、関係省庁、自治体、産業界と連携して、オールジャパンとして訪日外客の拡大に向けて取り組む必要があります。JNTOは内外のネットワーク、ノウハウを最大限発揮しまして、総力を結集するつもりでおります。また、この経験から得られるであろう新たなノウハウを生かして、2011年以降の観光立国の実現に向けて貢献をしていきたいと考えております。

観光客の誘致は国際競争そのものと思います。日本の競合国である中国、韓国、香港、シンガポール、タイ、またあるいは欧米の諸国においても国の戦略のもとで、それぞれの政府観光局を通じて活発なプロモーション活動を行い、外客の獲得にしのぎを削っております。競合国が多額の予算と多数の海外事務所を持って外客誘致活動を行う中で、JNTOの運営費交付金は年々削減されておまして、海外事務所数も必ずしも十分ではありません。これらについては機会をとらえて各方面に申し上げておりますけれども、海外事務所については拡大に向けて新たな展開が検討されていることは大変ありがたいことであると思っております。

私は、日本は国を挙げてインバウンド振興に取り組み始めていくばくもない、いまだに発展途上国であると思っております。すなわち、大いなる成長余力があるということでございますので、私どもは日本政府観光局として今後とも効率的、効果的、かつ適正な組織運営、事業実施に努めると同時に、常に諸外国との国際競争の渦中にあるという広い視野を持って競争に打ち勝つべく取り組んでいく所存でございます。

本日は評価委員会の席ではございますけれども、日ごろ思っている一端を申し上げさせていただきました。どうぞ委員の皆様におかれましては、忌憚のないご意見をたまわりますようお願い申し上げます。

どうもありがとうございました。

【国際観光政策課長】 どうもありがとうございました。

それでは、お手元の資料の確認をお願いしたいと思います。お手元にお配りしております議事次第、それから「平成21年度国際観光振興機構分科会の進め方」「平成20年度財務諸表等」「平成20年度業務実績報告書」「平成20年度業務運営評価説明資料」「平成20年度業務実績評価調書」でございます。そのほかにも参考資料をおつけしておりますので、ご確認をお願いしたいと思います。

初めに事務局より今年度の本分科会の進め方についてご説明をさせていただきたいと思
います。お手元にお配りしております資料1でございます。「平成21年度国際観光振興
機構分科会のすすめ方」でございます。まず、本日、7月24日、議事として3つご審議
いただきたいと思います。今申し上げております進め方について。それから財務諸表につ
いて。こちらは分科会の了承事項でございます。それから、3つ目に「業務実績評価につ
いて」というものでございます。本日は、この財務諸表についてご審議いただくとともに、
業務実績評価についてはいろいろなご意見、ご質問をいただきまして、評価自身は8月1
7日の第14回分科会で行いたいと思っております。

また、今回の評価に当たりまして、政策評価独立行政法人評価委員会からご指摘をいた
だいております。このご指摘についても、追加的な評価調書を作成し、委員の皆様にも
ご審議いただきたいと思います。

また、20年度の退職者の退職金の水準の評価についても、次回の8月17日の第14
回分科会で行いたいと思っております。

また、一般の方の意見募集につきましては、業務実績報告書及び評価調書を8月上旬を
目途に国土交通省のホームページを通じて意見募集を行いたいと思っております。

また、各委員の皆様におかれましては、本日の分科会のご意見を踏まえ、
評価調書の分科会長試案を作成し、皆様にお送りしたいと思います。追加的なご意見等ご
ざいましたら、事務局にご連絡いただければと思います。このご意見を踏まえて事務局に
おきまして評価結果を集計し、評価調書の最終案を作成したいと考えております。

次回、14回の国際観光振興機構分科会におきましては、8月17日、国土交通省で開
催したいと考えております。

以上、進め方でございますが、こちらの進め方で何かご質問あるいはご意見がございま
したらよろしくお願ひしたいと思います。よろしゅうございますでしょうか。

それでは、これから分科会長を互選する必要がございます。これまで佐藤委員におかれ
ましては、今回、6月に委員に再任されたところでございます。分科会につきましては、
再度互選を行う必要があります。事務局といたしましては、引き続き佐藤委員に分科会長
を務めていただきたいと思いますと考えておりますが、よろしゅうございますでしょうか。

(「異議なし」の声あり)

それでは、佐藤委員、引き続き分科会長をよろしくお願ひしたいと思います。

【分科会長】 どうぞよろしくお願ひいたします。

それでは、議事を進めます。本日の分科会、議題は2つございます。一つは、平成20年度財務諸表等について、国土交通大臣への意見を取りまとめること、もう一つは、平成20年度業務実績の評価を行うことであります。

初めに財務諸表について国際観光振興機構から説明をお願いいたします。

【総務部長】 総務部長でございます。財務諸表につきまして、まず私のほうから説明をさせていただきたいと思っております。

お手元に「財務諸表」というクリップ止めの一連の資料がございますが、全部で5部ありまして、法人単位財務諸表、それから一般勘定の財務諸表、交付金勘定の財務諸表、決算報告書、事業報告書となっております。この中で、まず決算報告書、平成20年度どのような収入、支出があったのかということに関して説明をさせていただきました上で、それぞれ損益計算書、貸借対照表、キャッシュ・フロー計算書についてポイントを説明させていただこうと考えております。

では、まず決算報告書をお開きいただければと思っております。こちらにあります一般勘定と、それから裏のほうに交付金勘定とございますが、この一般勘定というのが、いわゆるJNTOの外客誘致業務を中心とした通常の活動でございます。まず、一般勘定につきまして、予算、決算という形で見ていきたいと思っております。

一般勘定の収入の部、運営費交付金、これは予算、決算、同じでございますが、20億1,699万8,000円ということで、大体20億、これが運営費交付金としていただいている分でございます。ですが、これは20年度は19年度に比べまして9,400万円の減ということで、第2期中期計画の始まりに当たりましてさらに大きく減らされたということがございますが、これに対しまして賛助金・コンベンション協賛金収入というのが、いわゆる協賛していただくところからの自己財源、自主財源ということでございます。こちらは、3億5,000万円の予算に対しまして2億9,900万円という結果でございますが、実態的に見ますと、観光宣伝事業賛助金、これが2億800万円ということでございます。これは地方自治体とか会員のほうからJNTOの誘致事業に賛同していただいている分でございます。これにつきましては、20年度、大分いろいろとかなり努力をいたしまして、新しく会員にいただいたところ、賛助団体になっていただいたところがありまして、19年度に比べまして約1,000万円多くなっております。

また、コンベンション協賛金ということで、コンベンションを誘致する協賛都市のほうからいただいているものが9,000万円ということになっております。

それから、事業収入ということで、これはJ N T Oが交付金とは別にいろいろな関係のところから受託している収入でございます。まず観光情報提供事業収入、この226万円、これは主にウェブなどへのバナー広告のようなものでございます。

それから、通訳案内士試験受験手数料、これは受験料8,700円でございますが、それかける受験者数という形での収入でございます。

それから、共同事業収入というのは、J N T Oの独自財源と、それから事業パートナーからもお金を出していただいて、大体フィフティ・フィフティぐらいを原則として一つの例えば出展をしたりとか、広告をしましょうという部分の相手方の負担分がこの共同事業収入としてなっているものでございまして、これが3,980万円ということでございます。

それから、受託業務収入、これが予算7億1,000万円に對しまして9億2,800万円ということでございます。この事業収入の主な内訳は国からの受託であるV J C事業が5億7,000万円と、それから海外からの研修生事業、こういうものが約2億円強といったようなところが受託事業の主なものでございます。

それから、事業外収入と申しますのは、1,800万円とささやかではございますが、J N T Oが行いますフォーラムへの、例えば入場料、あるいはJ N T Oが自治体あるいは各大学で講演の講師として求められておりまして、講師として派遣した収入が、これは個人ではなくすべてJ N T Oに入るという形でやっている部分がささやかな事業外収入等に入っております。雑収入でございます。

それが全体で、全体の構成を言いますと、運営費交付金が59.4%、約6割、それから賛助金・協賛金収入が8.8%、事業収入が31.2%というような形で、大ざっぱに言えば、運営費交付金が6割、独自の事業収入が3割、賛助金・協賛金が1割弱というのが全体の収入構成でございます。

次に支出のほうを見てまいります、業務経費。これは主に運営費交付金、国のほうからいただいております、それを中心として若干の自己財源も入れて行っているJ N T Oの事業でございますが、これが7億6,400万円という決算でございます。

内訳は海外宣伝事業経費というものがございまして、これが海外事務所の維持管理、それから海外事務所で雇用しているローカルスタッフの人件費、V J C事業とは違ってJ N T Oが独自に行う海外プロモーション事業といったものがこの内訳でございます。

それから、同じく、コンベンション誘致事業経費というものが5,700万円というこ

とでございまして、これはもっぱら海外でのコンベンション関係を中心に行っているものでございます。

それから、受入対策事業経費というのが2,900万円ということでございますが、これは主にT I Cの運営、このちょうど隣にございます、外国人の案内所、この業務に当たっているものでございます。

それから、調査研究事業費が2,600万円ということでございます。この調査研究事業費がお手元にあります国際観光白書とか、各種統計資料、こういうもののもとになっているものでございます。

それから、受託経費でございますが、この受託経費は事業収入に大体対応しているものでございます。コンベンション誘致事業経費、観光情報宣伝事業経費等々でございます。

1つ注意していただきたいのが、通訳案内士試験事業経費というのが6,700万円となっております。一見いたしますとこれは上の通訳案内士試験受験手数料が9,000万円あって、6,700万円だともうけ過ぎているのではないかとわれそうなのですが、実は受験手数料の中には2名分の試験事務担当の人件費が入っております。それは一応引かせていただくと。しかし、支出ベースでいきますと、すべての人件費は下にあります人件費の中にきちんと入れて、J N T O全体で人件費としてどのぐらい出ているのかというのを明らかにせよという関係でこう記載してしまいますので、ちょっとこれだけ見ますと、通訳案内士試験でもうけているのではないかとみられますが、これはむしろ赤字というか、とんとんでやっているところでございます。

それから、共同事業経費というのは、これもまた収入よりも支出のほうが多いというのは、さっき言いました、J N T Oと相手パートナーの収入を合わせて支出して共同事業を行うということで、共同事業経費が7,600万円という形で出ているものでございます。

それから、受託業務経費というのは、まさしく上の受託事業業務収入に対応した支出分ということでございます。

それから、人件費が12億7,900万円と、こういうような状況になっております。

また、一般管理費が2億4,900万円と、こういうような状況になっております。

そういうような中で、支出面におきましては、特に役員の人件費を20年度抑えまして、理事を1名減員いたしました。それから、常勤監事が2名おりましたのを1名、昨年の秋から非常勤ということにしまして、役員の人件費を浮かせることによって、若手職員の採用とか、そういうものの人件費に充てようという努力をしたのが20年度でございます。

ということで、一応、これが一般勘定の決算報告書でございます。

次に、裏のページを見ていただきたいと思います。交付金勘定というものがございます。この交付金勘定とはどういうものかという、J N T Oは特定公益増進法人としまして、国際会議開催のために寄附金を受け入れ、そしてそれを会議の開催時に国際会議の主催者に別途、それまでお預かりしてきた寄附金を交付するという意味での交付金で、国からいわゆる運営費交付金としている意味での交付金とは別の交付という意味でございます。J N T Oが主催者に交付するお金ということでございます。

この国際会議のための寄附金の受け入れは、例えば医学学会があると。それが3年後に日本で、例えば何千人規模の学会があるといったときに、その学会の主催者は日本の製薬会社とかいろいろな関係のところから寄附を募集いたしますが、そのときにそういう製薬会社などが一たんJ N T Oにその寄附を入れるということが、特定公益増進法人として税制の面での優遇措置が受けられると。そして、J N T Oにおいては2年、3年、それを預かり寄附金としてお預かりしたものを、その会議開催のときに主催者に交付するという、こういう業務をしております。

これは国際会議誘致のためのお手伝いということですが、これにつきましては決算額が、寄附金収入というのが寄附金としていただいたものでございます。1億5,300万円。これに対して支出というのは交付金の事業経費ということで、1億8,700万円ですが、これは寄附金の収入と支出する交付金というのは必ずしも同じ会議の目的ということで対応しておらず、さっき言いましたように2、3年のずれで出てきますので、会議の規模とかそういうものによって金額が少しでこぼこするという部分があります。これを扱うに当たって、あとは交付金事業の経費としまして、人件費、管理費という部分を若干いただいていると、こういうものでございます。

これが全体の決算でございますが、この決算をベースにしまして、一般勘定の財務諸表、それから交付金勘定の財務諸表というのをつくっておりますけれども、一応、これをあわせた法人単位の財務諸表が、最初にあります。これで全体をさっと説明させていただきたいと思います。

法人単位の財務諸表を説明するに当たりまして、2ページを先に開いていただきたいと思いますが、損益計算書から先に説明させていただきたいと思いますが、というのは、決算書にあります支出分のうち費用相当分、これが御承知のとおり損益計算書に行きます。それから、資産を購入したものは資産として貸借対照表のほうに計上されるわけでございます。

すが、まず損益計算書のほうで見てまいりますと、経常費用として国際観光振興事業費、交付金事業費、一般管理費、財務費用といった形になっておりまして、経常費用34億6,300万円となっております。

収益もこれに対応しまして、経常収益も34億6,300万円ということでございます。運営費交付金収益というのは、独立行政法人会計基準にのっとりまして運営費交付金で支出が行われたときに収益化するという、費用進行基準を採用しております。

そして、この中でとんとんでなっておりますが、1つだけ、下から5行目を見ていただきたいと思いますが、臨時損失というものが800万円ございます。これは何かと申しますと、昨年、ロンドンの事務所を移転いたしまして、ロンドンの事務所の中に、前の事務所の内装費とか、こういうものが資産として計上してあった部分を、これを除去損という形で一気に落としたということがございます。これに対しまして当期純利益は△870万円になりますが、前中期目標期間から繰越積立金として、20年度に明らかになっておりました自己財源で購入した資産の減価償却分、あるいは前払費用分というのを取り崩してよいという形で積み立ててきたものがございます。これが1,600万円ありまして、その結果、差額で800万円、当期総利益というものがいわゆる企業会計原則的に見れば出たということでございます。

1ページを見ていただきたいと思いますが、貸借対照表に移らせていただきます。

まず、資産の部と負債の部、それから純資産の部、あるいは資本の部とございますが、資産、これは平成21年3月末時点で、いわゆる独立行政法人JNTOとしてどのような資産構成になっているかというものを見るものでございます。資産は流動資産と固定資産に分けられますが、流動資産の主なものは現金及び預金が6億5,800万円。それから、未収金が5億6,000万円とありまして、普通の企業で見ますと、年度末に未収金が5億6,000万円もあるというのは非常に大変なことになりますが、実はこれ、ほとんどすべてがVJCの受託事業でございまして、VJCは年度、3月末までにいろいろとすべての報告書を出して、それを全部検収を受けて、4月の大体上旬に国からいただくということで、他の受託事業は年度内に全部終わっているのですが、国のほうだけが未収金という形になっているものがございます。この流動資産が全部で12億円ということになっております。

あとは固定資産、これは内訳は有形固定資産、無形固定資産、それから投資その他の資産となっておりますが、有形固定資産というのはあまりございません。建物というのは、

建物の中の、このJNTOの事務所は借家なのですけれども、内装とか間仕切りとか、そういうものが全部入っているというものでございます。

車両運搬具というのは海外の事務所に一応車がありますが、もうとっくに耐用年数を過ぎておりまして、減価償却して、今、残存価値は8万5,000円、3台でと、こういうものになっております。これはバンコクとか、どうしても車が必要なところの事務所に限ってでございます。

それから、無形固定資産としての主なものはソフトウェア関係でございまして、それが1,200万円あります。

それから、その他の資産のところでは大きなものは、敷金・保証金が1億4,600万円ということで、この事務所の敷金、それから海外事務所を借りているときの保証金といったものでございます。

これらを全部合わせまして、資産の部として14億8,600万円、こういう状況になっております。

次に負債の部でございますが、流動負債、これが運営費交付金債務として979万円ございます。これはいただいた運営費交付金の中で、運営費交付金は使途が必ずこれは人件費として使うべきだとかございますが、そこの部分のいろいろな形でちょっとこの年には使わなかった分というのが債務として残っております。翌年度ほんとうに必要なときには、承認を受けて、これを取り崩して使えるという意味で、運営費交付金は債務として残っているというものでございます。

それから、預り寄附金が2億2,800万円ございますが、これは先ほど申し上げました交付金勘定をお預かりしている。それから、賛助団体から寄附金としていただいたもので、今年度使わなかった分を翌年度使うという意味で、これは全くそういう意味で預かっているということで、債務として残っている分でございます。

それから未払金が1億2,100万円と。これも未収金に対する未払金の割合は少なく、ほとんどJNTOのものは年度内に先にいろいろと払うべきところは払っていると、こういう状況でございます。

これが主なものでございます。

固定負債のところというのは、これは資産見返負債といいまして、減価償却分を大体このところで負債として上げているという部分でございます。

そして最後に純資産の部でございますが、これは資本金がまず13億9,700万円と。

これはJNTOが独立行政法人としてスタートした時点におきまして、そのときの資産、現預金、それからもろもろの資産を勘定するとこういう金額になりましたというものでございます。

次のⅡの資本剰余金ということが、△4億8,600万円となっております、剰余金の△というのはちょっとわかりにくいのですが、これはスタートのときの資産のうち、減価償却で減った分をこうしています。主な部分はソフトウェアが結構ありまして、そういう部分の関係でございます。

それからⅢの利益剰余金というのが、一つは前期、19年度からの中期目標期間の繰越積立金というのが先ほど申しました一定額減価償却が来るのがわかっている、自己財源で確保したものについてはそういうものが認められているというのが一番上でございます。

それから、次の積立金というのは、いわゆる交付金勘定の、コンベンション関係での積立金でございます。

そして最後にあります当期末処分利益の800万円というのが、さっき、損益計算書で800万円とした分でございますが、それらを合わせて利益剰余金の合計が8,100万円という形になっております。

これは全体は資産イコール負債プラス純資産の資本という関係になって、全体規模が14億円というふうになっている、これが貸借対照表の全体図でございます。

それでは、次にまたページをめくって、3番目のキャッシュ・フロー計算書というのを見ていただきたいと思います。これは民間企業ではよく黒字倒産ということで、キャッシュ・フローが回らなくなったということがないよということ、最近、キャッシュ・フローが注目されておりますが、JNTOの場合のキャッシュ・フローはどうであったかということがここでわかるわけでございます。

業務活動によるキャッシュ・フローというのが直接の業務における収入と支出の部分でございます。この中で業務活動によるキャッシュ・フローは、要するに出るほうが3,300万円多かったというのがここでございます。

また、投資活動によるキャッシュ・フローも4,700万円多く出ておりますが、ここでいう投資活動というのは、有形固定資産の取得による支出というものの主な中身は、海外の事務所でロンドンとロサンゼルスに移転いたしましたときの内装、あるいは今回ウェブ用の相当いい画像を多数とりまして、そういうものが一応資産ということで、投資活動によるキャッシュ・フローに出ているものでございます。財務活動によるキャッシュ・フ

ローというのはいけません。

ということで、資金の期首残高から少しキャッシュが出たということで、資金の期末残高は6億5,800万という形になっておりますが、これはさっきの貸借対照表の現金及び預金と同じ金額でございます。

それから、次のページ、最後、4ページでございますが、行政サービス実施コスト計算書。これはJNTOが活動するに当たって、国民の負担がどのぐらいあるかというものを示したものでございます。業務費用から、実際は損益計算書上の費用から自己収入の部分を除きまして、主なものは機会費用ということで、政府出資の部分を国債で運用したらどのぐらい本来入るはずだったかというものを加算したものでございますが、結果的には大体20億6,900万円と、ほとんど99%、運営費交付金でいただいているものと同じでございます。すなわち、運営費交付金の財源は国民の税金でございまして、それが国民の負担でなっている。JNTOの活動は自助努力による自己財源を別にすれば、国民の負担は約20億円で、これだけの国民負担でインバウンドにかかわる多岐にわたる活動業務を行っているということがここで示されるわけでございます。

大体以上が財務諸表の全体像でございますが、きちんと監査法人にも見ていただきまして、独立行政法人会計基準にきちんとのおとって監事の監査も受けたものでございます。

以上でございます。

【分科会長】 ありがとうございます。

ただいまの説明に関しましてご質問をお願いしたいと思います。何かございますか。

【委員】 ちょっとつまらないことですがよろしいですか。今ごろこんな基本的なことですが、まず教えていただきたいのですが、この通訳案内士の試験の事業というのは、これは事業の主体というのは、試験問題をつくったり、その主体というのはどこなんですか。

【総務部長】 JNTOのほうが試験委員というのをお願いしまして、そして試験委員の方に問題をつくっていただいております。ただ、試験委員のつくっていただく問題は、観光庁とともにチェックをしまして、最近特にちょっと難し過ぎる問題があるのではないかと、特に歴史問題などではご指摘がありましたので、そういうものはかなり注意して、何らかの問題の一部を修正あるいは校正等を行いながらしているということでございます。

【委員】 わかりました。採点も含めてすべてJNTOの主体的な事業ということですね。

【総務部長】 試験は国家試験なんですけれども、国の代行機関としてJNTOが行っ

ております。それから、後ほど申し上げますが、昨年度は、いわゆる市場化テストで、運営を昔はかなりの部分をJ N T Oがやっていたのですが、できるだけ民間にお願いできるものは民間にということで、通訳案内士試験の業務のかなりの部分を21年度、今年の試験から民間会社に委託しております。どういうところを委託したかというのは、業務実績報告書の中に資料として入れておりますけれども、そういう形で、J N T Oが今、直接行っているものは、主にいろいろな手続的な面と、それから試験問題の試験委員と観光庁との間でのいろいろなコーディネーション、それから海外4カ所で試験を実施しておりますが、海外の試験事務というのはやはりいろいろと外交チャンネルを使ったりする場合がありますので、ここはJ N T Oが行うということになっております。

ただ、国内での試験事務の運営、申請の受付、あるいは集計、こういうものは今、民間企業にお願いをしているということで、他の各種国家試験も大分、そういう運営の部分は民間の会社に委託しているという、こういう状況でございます。

【委員】 わかりました。

お伺いしたかったのは、この数字というよりスタンスなのですが、今、決算報告書上は見かけ上利益が出ているようだけれども、実はほとんどんだというご説明があったのですが、そのご説明があるということは、J N T Oそのものは事業収益を上げてはいけないというスタンスでのご説明なのでしょうか。

【総務部長】 ほんとうは少し上げたいのですけれども、ほかの受託事業とは異なり、やっぱり受験料ということで、できるだけ受験生の負担にならないようにということで、これはまた受験料というのは観光庁の認可を得なければならないということで、なかなか厳しく、できるだけそれはぎりぎりのところでやっているというのが正直なところでございます。

ほかの受託事業に関しましては、一定のいわゆる管理費的なものはいただいておりますけれども、通訳案内士試験に関してはほとんどそういうことです。

【委員】 そうすると、受験者数が増えると、受験料も減らしていくというようなこともあるということですね。

【総務部長】 受験者が多少増えたとしても、運営の手間はそう変わるものでもありません。10カ国語の試験にさらにいろいろと各問題をつくっていますので、受験者が増えたから受験料が下がるという単純なものでもないですし、それからもう一つ言いますと、実は今の受験料は、もっと受験者が増えるだろうという想定のもとで受験料が国のほうか

ら認められておまして、今は実は当初の予想よりも1,000人以上少ないという中でやっていることなので、早くあと1,000人ぐらい増えて何とか回復したいなというのが正直なところですよ。

【委員】 そうすると、スタンスとしては、そういう受験料の問題があるのでそういうご説明があえてあったということであって、JNTOとしては事業収益は上げたほうがいいということですね。

【総務部長】 上げさせていただければありがたいですが、ただ、これはかなり公的な試験ですので、多分これは国とJNTOとの関係で、ほかの受託事業ともちょっと性格が違うところがありますので、何とか、せめてとんとんでいきたいというのが正直なところですよ。

【委員】 わかりました。

というのは、上のほうの事業収入で講演料の話ですが、これはJNTOとしては、ここは非常に喜ばしいことだと思うのですが、ただ、基本的に政府観光局はそういう活動に対しては謝金というか、受け取ってはならないというルールが他国の政府観光局の中で一般的なもので、その場合にこちらの公務員の場合は受け取れないんですよ。

【総務部長】 職員個人は全く受け取っていません。例えば、私も講演に行ったりしますが、それは全部組織に入るんですね。

【委員】 それは問題ないんですね。

【総務部長】 ええ。全くそれは問題ありません。

【委員】 わかりました。

【分科会長】 ほかにございますか。

【委員】 かなり細かいことなのですが、ロサンゼルスとロンドンの事務所の移転ということなのですが、これはそれぞれどこからどこに移動したのかということと、賃料とか変わったのでしょうか。

【総務部長】 賃料は安くなりました。

【委員】 今、全世界的な傾向なので、そうかなと思ったのですが、場所はどこからどこに移ったのかわかりましたら。

【総務部長】 ロサンゼルスの場合は、中心部から日系のリトル・トーキョーのほうに変わりました。それから、ロンドンの場合も、中心部から少し離れた所に移転しました。

【委員】 正確にどこかわかりますか。住所。

【理事長】 ロンドンは、セビルロード御存じですか。そこにありました。

【委員】 はい、そうですね。

【理事長】 セビルロードからダウタウンのイングランドバンクの近くの、地下鉄の駅でいえばバンクに移りました。

【委員】 バンク？ ああ。

その移動の決定は賃料だけじゃないと思うんですけど、どういう判断をされて変わったんでしょうか。何が言いたいかという、こういう事務所って、もちろん合理的な経営というのは非常に大事だと思うのですが、同時にやっぱり顔なんですよ。海外事務所って。だから、プレステージとか、お客さんが来やすいかどうかとか、関係の事務所が比較的集まっているところかっていうのはすごく重要で、特にロンドンとかロスやっぱり地域が重要なところですので、ちょっとバンクって聞くと「うん？」とか思うんですけど、その選択肢はどういうところで決められたんですか。

【理事長】 おっしゃるとおりなんです。事務所は顔なんですよ。だから、私ども本日も、今ここにいるのは非常にいい場所において、顔そのものだと思うんですよ。ところが、財政即ち交付金が減っている予算の制約の中で、同じところにほんとうはいたいのですが、最近ロスもロンドンも契約更改期に当たり、更改期は必ず賃料が上げるわけで、それが耐えられないということで、セカンドベストではありますけれども、顔が維持できるようなところを探した結果がそこになったと、こういうふうにご理解いただきたいと思います。

【委員】 わかりました。

【理事長】 予算の制約がなければもっと広い選択肢があったと思います。

【委員】 わかりました。

【分科会長】 ほかにございますか。

【委員】 通訳の地域限定の都道府県でやっているやつ、ありますよね。あれはJNTOとしてはどの程度今、関与しているんですか。あれは都道府県知事が主体ですよ。

【総務部長】 あれは、JNTOが行っている外国語の試験問題、これは要するに全国共通の通訳案内士試験の外国語試験問題の中の英語、中国語、韓国語、これを自治体に提供しています。ですから語学については同じ試験を、そして各都道府県は、地域における、例えば歴史とか地理とか文化の問題を独自につくられるということをやっております。

【委員】 ミックスしてやっているんですね。

【総務部長】 ええ。ですから、語学に関してはJNTOが問題を提供し、点数を採点

し、合否を決めるという意味での協力をしております。

【委員】 それは無償でやるわけですか。

【総務部長】 一定のお金をいただいておりますが、どちらかというと同価ベースという形でやっています。

【委員】 それは、でも、もう少し事業料というか……。

【総務部長】 はい。今にして思えば私もそうしておけばよかったとの気持ちはありますが、ちょっと来る前にそういうふうに決まってしまったので。最初のときにそういう形でできればよかったです。決して赤字というわけではないのですけれども、そこでもうけるという考えでもなかったと思いますが。やはりもう一つは、こういうのを広めていくという意味で、結局これは受験者の負担になりますので、比較的受験者としてあまり高くないほうが多くの人に受けていただいて、そういう道に入りやすいだろうということがありますので、ここは赤字にならない程度に何とかというところが、ちょっと通訳の試験の場合があります。

【委員】 これはJNTOの問題ではないかもしれないのですけれども、地域限定のあれが、あまり今、進んでいないんですよ。

【総務部長】 今、6都道府県だけです。

【委員】 だから、これをどうやって少し、こう……。せっかく新しい制度をつくったのに。だから、何か財政的なものが要るのかどうかわからないんだけど。各県サイドのマインドによって随分違うんですか。観光地をいっぱい抱えているところと。

【総務部長】 そうですね。やはり観光地を抱えているところが割と多いようです。北海道とか長崎とか沖縄とか、そういうところがございます。

受験者も、北海道で20年度は214名ですけど、沖縄も178名ありますが、あとはみんな100名以下という形で、なかなか何百人とはいきません。やはり北海道とか沖縄とか、かなりある程度独立して、独自でそこそこはいくと。そして、やっぱり、幾つかの県では、その県だけで完全な観光をあれというのはちょっと難しいところもあるか、あるいはそれだけの労力をかけてまでしても、それだけのニーズがあるかといったところもあるのかもしれない。それはそれぞれの各県のご判断ということになっております。

【委員】 こちらとしては外国語の試験のところをつくってあげることと、あとはどういう……。それだけですか、関与の仕方は。

【総務部長】 それだけです。基本的には都道府県のほうの業務ということになります

ので。

【理事長】 観光は地域振興ですし、我々も地域との連携というのは大きな課題でもありますし、これからに向けてもちろん地域のニーズというものが最優先ではありますけれども、J N T Oのほうもこういう部分でもいろいろとアドバイスをできると思います。

【委員】 通訳を東京や大阪から地方に呼ぶと費用もかかるし、なかなか通訳が地方に行き渡らないという認識があって、たしか始まった制度だと、私もあのときの懇談会の委員をやっていたから、そういう記憶があるんですけどね。せつかくの制度だから、もう少し行き渡るようになるというなと思うんですけども。

【総務部長】 やはり、あと、どうしても、外国の方が来られて、ゴールデンルートとか、日本の割と有名な観光地、あるいは北海道とか沖縄とか、そういうところはニーズがあるのですが、いわゆる都道府県の訪問率を見ても、そちらに資料もありますが、外国の方がたくさん行く県とそうでない県がある。まだ少ないところが地域限定試験を行うということも現実に需給の関係から難しいところがあるのかもしれない。

【分科会長】 よろしゅうございますか。

【委員】 すみません、今の、知らなかったのですが、そうすると、それは例えば収入はその他事業収入なんですか。問題をつくって提供するとどこに入るんでしょうか。

【総務部長】 これは通訳案内士のほうのに入れてあります。全部まとめて。

【委員】 そのほうに入っているんですか。

【総務部長】 はい。

【委員】 そちらの業務の中に入っているんですね。

【総務部長】 はい。

【委員】 わかりました。

【分科会長】 じゃあ、よろしゅうございますでしょうか。

では、財務諸表等については特に意見なしということでよろしゅうございますか。

じゃあ、それで決定とさせていただきます。

ちょっと時間も押しておりますので、次の議題の国際観光振興機構の20年度の業務実績評価に入りたいと思います。評価は、国土交通省所管独立行政法人の業務実績評価に関する基本方針、及び独立行政法人の業務実績に関する評価の視点に従って行います。お手元に参考資料が配付されておりますので、適宜参照していただきたいと思います。

平成20年度の業務実績につきましては、これから国際観光振興機構より説明をしてい

いただきます。今回、ご報告に対しましてご意見、質問等をいただきまして、評価は次回、8月17日の第14回分科会で行うことといたします。

先ほど冒頭で事務局からご説明いただきましたとおり、次回までに評価調書の分科会長試案というものの、私の試案ですが、準備させていただいて、各委員の皆様事前に送付いたします。ごらんいただきまして、締め切りがあったと思いますけれども、そのときまでにご意見をいただき、次の会議で検討するということになります。

それでは、実績について説明をお願いいたします。

【理事】 それでは、お手元の業務実績報告書、資料2-2、これが本体でございますが、これは大変厚いものでございますので、資料2-3、横長の4段表に基づいて概略を説明させていただきたいと思っております。

【分科会長】 A3の資料？

【理事】 そうです。A3の白いペーパーでございます。

一番左側が中期目標、次が中期計画、平成20年度計画、一番右側が実績と成果という構成になってございます。

まず、1番目でございますが、冒頭ご説明いたしましたように、今回、平成20年度と申しますのは、第2期の中期計画の第1年目という年度に当たってございます。2番目の四角でございますが、業務運営を効率的に行っているかどうかというところの検証でございます。ここにつきましては、効率化目標の設定というところで、一般管理費につきましては、平成19年度に比べて、この中期計画最終年度には15%に相当する額を縮減しようとする。あるいは、運営費交付金対象事業、こういうものにつきましても最終年度に5%に相当する額を縮小しようというような計画になってございます。

それと、20年度におきましては、先ほどご説明がありましたように、海外事務所の移転等を行うという計画になってございます。これにつきましては、一番右側に書いてございますが、運営費交付金対象事業経費、これにつきましてはいろいろな節減を行いました結果、8,900万円の節減ということで、13.3%の節減が可能になりました。次に、一般管理費につきましては、830万円ということで、これにつきましても対前年比約8%の削減が行われたということでございます。

先ほど話題になりましたロンドンとロサンゼルス事務所の移転でございますが、これにより効果といたしましては、家賃が年間で570万円削減できるというところでございます。

次の四角でございますが、人件費の関係でございます。これにつきましても、5年間で5%以上を基本とする削減というような目標になってございますが、これにつきましては、20年度、役員の削減を行いました。理事1名を削減するとともに、常勤2名の監事を、常勤1名、非常勤1名に変更いたしました。これによりまして役員報酬総額が対前年比で17.7%の減ということになりました。このような努力を重ねた結果、総額といたしましては、対前年比で4.8%減ということで、縮減が実現したということでございます。

なお、当JNTOの職員の給与水準でございますが、国家公務員と比較した場合に東京都特別区在住の国家公務員、私どもは事務所が東京にしかございませんので、そこの比較で国家公務員と比較いたしますと、96.8ということで、国家公務員よりも低いということになってございます。今後とも100を上回らないように措置を講じていくということでございます。

4番目の四角でございます。組織体制の整備ということで、これにつきましては、4月1日をもって本部の組織を改編しようということ、あるいはビジット・ジャパン・キャンペーン実施本部、それを統合しようというような計画になってございます。これも計画どおり、組織を改編いたしまして、現在、企画本部、事業本部と2部本部制を敷いているところでございます。なお、VJC実施本部事務局として、私どもVJC事務局を統合いたしまして、それによりまして関係自治体等との緊密な意思疎通を図っているというところでございます。

次のページをお開きいただきたいと思えます。関係機関との連携強化でございます。これにつきましても、私どもJNTOだけではなかなか日本のPRは難しいということで、在外公館あるいは海外に拠点を持っておりますJETRO、あるいは国際交流基金等と連携をとりなさいというような計画になってございます。これにつきましては、例示でございますが、右側に書いてございますように、例えば在外公館の連携でございますと、ニューヨーク総領事館が中心として、6月にセントラルパークで実施いたしました「ジャパンデー」、そこに私どももその場をかりて訪日観光のPRを行うというようなこと、あるいはJETROにつきましても「ハノーバーメッセ」におきましてJETROのブースで訪日のPRを実施したというようなこともございます。国際交流基金につきましても、「テグ旅行見本市」におきまして資料を基金からいただいてPRに努めたというようなことでございます。

近年、関係省庁につきましてもインバウンドに対しての関心は大変強うございます。そ

こにつきましても各種の会議にオブザーバー参加をいたしております。

あるいは4番目になりますが、他国の政府観光局ということで、この年はフランスの政府観光局と共同で日仏観光交流事業を実施したというところでございます。

以下、民間企業あるいは国内の関係団体とのいろいろな連携強化を図っているというところでございます。

次の随意契約の見直しというところでございます。これにつきましても、原則として一般競争入札するというところでございまして、そのために実績といたしましては右側の四角の上から2番目になりますが、20年度は33件、2億8,900万円の競争契約が実施されました。なお、随意契約につきましても、この数を減らしております。下から2行目になりますが、平成19年度は30件の随意契約がございましたが、20年度は25件ということで、随意契約の数を減らしております。この随意契約のうち一番大きなものは本部の事務所の賃料というようなものでございます。なお、随意契約にかかる監査といたしまして、監事による監査を実施いたしております。

(6) 民間からの出向者の活用というところでございます。私どもも積極的に民間からの出向者受け入れ、あるいは中途採用者を活用するというような計画になってございますが、これにつきましても従来から行っておりますが、積極的に人材の受け入れを継続してございます。

なお、2番目に書いておりますが、人材派遣につきましては平成20年度は9名ということで、これは「新たに」と書いておりますが、純増で新たにというわけではございません。入れかわりはございますけれども、この年、9名、関係の事業者から人を派遣していただいているというところでございます。

なお、一番下に書いてございますが、中途採用募集ということも行いまして、その結果3名が採用されたというところでございます。

次に、プロパー職員の育成でございます。これにつきましても、右側に書いてございますが、各種のオリエンテーション、あるいは研修等々を行って、能力の向上に努めているというところでございます。

2番目に書いてございますが、全職員を対象に人事評価を行っております。また、この人事評価は海外事務所の現地職員に対しても行われているというところでございます。

なお、下から2番目に書いてございますが、トロント事務所につきましては、現地職員をディレクターに抜擢したということで、能力のある現地職員につきましては擢用すると

いうところでございます。

一番下に書いてございますが、21年度の新卒採用ということで、20年度に募集をいたしまして3名を新たに採用し、現在勤務中でございます。この新卒採用は4年ぶりということでございます。

次のページでございますが、内部統制の充実ということで、これについても各種オリエンテーション等々を行い、あるいは全職員を対象といたしました個人情報保護法の研修会等を実施したところでございます。

9番目、活動成果の明確化ということで、活動内容についてきちんと国民にPRすべきである、公開すべきであるというような内容でございますが、これにつきましては、私どものウェブサイト、これを活用いたしまして、今回の、例えば業務実績報告書、あるいは年次報告書、こういうものを公開してございます。

あるいは訪日外国人旅行者の増減要因というものについても分析を行いまして、これは毎月報道資料として公表しているというようなところでございます。

あるいは3番目でございますが、私どもの主催で「JNTO個別相談会」あるいは「インバウンド旅行振興フォーラム」、こういうものを開いてございます。これは海外事務所長の帰国にあわせて、海外事務所長を中心としてそれぞれの市場ごとにさまざまな事業所との相談会、そういうものを実施するというものでございます。ここににつきましては、そこに書いてございますが、それがよかったかどうかという満足度調査を行っております。その結果、88%の方々に「大変役に立った」あるいは「役に立った」というような回答をいただいております。好評であったと思っております。

次に、海外事務所の活動でございますが、各海外事務所につきましても、ニュースレターを発行したり、セミナーあるいは旅行会社、メディアの招請等を実施してございます。この実績につきましては、実績報告書の24ページに記載されてございます。

その他、この四角でございますと、一番最後に書いてございますが、外部有識者による事業評価の一環としまして、私どもは「JNTO特別顧問会議」というものを設置してございます。これを9月、あるいは「アドバイザー・コミッティ」、こういうものを12月に開催いたしまして、さまざまなご意見をいただいて活用しているところでございます。

次の3番目でございます。これにつきましては、まず私どもの活動がきちんとパートナーの役に立っているかどうかというところの目標を立ててございまして、それが7割以上好評という目標を立ててございます。これは先ほど申し上げましたように、右側に書いて

ございますが、アンケート調査の結果、88点をいただいているというところで、好評であったと考えているところでございます。

その他、一番下に書いてございますが、さまざまな情報提供を実施してございます。お手元でございますような、いろいろな白書あるいは資料等々を発行しているというところでございます。

それでは、次のページでございます。時間が大分たっておりますので、大変申しわけございませんが、ちょっと駆け足でやりたいと思います。

一番上の四角でございますが、これは国が行いますビジット・ジャパン・キャンペーン、こういうものについてきちんと事業者、自治体と連携して取り組みましょうというような計画でございますが、これにつきましても、右側に書いてございますように、全国10の地方運輸局の主催によります「VJC地方連携事業説明会」、そういうところに私どもの職員が出席いたしまして、いろいろな意思疎通を図っていくというところでございます。

その他といたしまして、幾つかの活動の例を挙げてございます。海外プロモーションの例を挙げてございますが、まず、先ほど申し上げましたとおり、この年、2008年は日仏観光交流年ということで設定されておりましたので、フランス政府観光局と協力いたしましてさまざまな活動を共同キャンペーンとして実施したというところでございます。

次に、台湾、香港における「日本をもっと楽しもう！ キャンペーン」というのも例示で掲げてございますが、これは観光客の減少といった事態を受けまして、緊急的な対策といたしまして行ったものでございます。応募したもののの中から抽選で無料で訪日旅行に招待するというようなキャンペーンでございます。大変好評でございました。

次の下の四角でございます。広報宣伝・メディア広報事業というところでございます。これにつきましては、私どもが持っておりますウェブサイト、これを最も重要な手段として位置づけてございます。ということで、ウェブのいろいろな改善を行ってございます。その例が右側に書いてございますが、例えばYou Tubeとの連携を図って公式チャンネルを開設したり、あるいはフォトライブラリーの充実等々を行っているというところでございます。

その結果、一番下に数値目標が掲げてございますが、アクセス数、これを年間6,000万ページビューにしようという計画を立ててございましたが、これは18%増の6,765万ページビューというような成果を上げたというところでございます。

次のページでございます。訪日旅行商品の造成・販売支援ということでございます。こ

こにつきましては、ここに主な実績として例示をしておりますが、中国で行われました交易会、こういうところにも観光庁と共同でパビリオンを運営いたしたというところがございます。近年、百貨店あるいは家電量販店、こういうところもインバウンドについて大変関心が高まっております、多数の出展があったというところがございます。

また、海外の旅行会社の研修プログラムの一環といたしまして、e-ラーニング事業というものも実施しております。

あるいはまた、9月には韓国、香港、シンガポールにつきまして訪日スキー、そういうものについての商談会を開催したというようなところがございます。

次に、民間競争入札の導入に受けた準備ということで、先ほどの目標に掲げております市場化テストの一つでございますが、22年にスペインで開かれる旅行博覧会、これについて民間競争入札を行った結果、残念ながら価格の面で折り合いが付きませんで、これについては民間事業者が運営するという事はできなかったというところがございます。引き続き私どもがやるということでございます。

次に、一番下に書いてございますが、私どもが何らかの形で関与を行った旅行商品、そういうものにつきまして48万5,000人、こういう外客の誘致を計画しておりましたが、残念ながら、わずかではございますが計画を下回ったということで、47万8,000人というところがございます。数的にマイナスになって、数値目標を達成できなかったのはこの部分だけでございます。

なお、次に観光案内所の整備というところがございます。これにつきましても、各地で外国人向けの観光案内所が増えてございます。真ん中辺に書いてございますが、平成19年度末から215カ所であったものが、232カ所ということで17カ所増加しているというところがございます。

なお、その真ん中以下にTICによる取り組みが書いてありますが、ここでいうTICは、まさにこの隣にございます、私どもの直接のTICでございますが、こにつきましては対前年度比10%減の、約3万3,000人の来訪者がいたというところがございます。

一番最後の欄でございますが、通訳案内士試験業務についてでございますが、これは先ほどお話しさせていただきましたように、民間競争入札を行った結果、全部ではございませんが、かなりの部分を民間企業に実施してもらおうというようなことが可能になったというところがございます。

次のページでございます。国際会議の誘致というところでございます。これは、右から2番目の欄の一番下に目標数値が掲げてございますが、年間70件の国際会議を誘致しようという計画を立ててございました。これも右側に書いてございますが、目標を達成いたしてございます。70件の誘致に成功したというところでございます。

ということで、この誘致のためのいろいろな活動がその上に記述させていただいているところでございます。例えば、海外のキーパーソン、こういうものを招聘したり、あるいはいろいろな見本市、セミナー、そういうものを開催したり参加したりしたというようなところでございます。

それでは、時間がだんだんなくなってまいりましたので、最後のページになります。ここにつきましては、自己収入の確保ということで、私ども運営交付金以外にも自助努力で自己収入を増やそうと努力をしているところでございます。ここにつきましても賛助団体、会員につきまして数字が載ってございますが、平成19年度末では245件でございましたものが286件ということで、新しい会員が確保できたというところでございます。

なお、新規事業の開発というところで、例えば市場説明会、これを有料で一般に開放し、あるいはデスクを設置。これも有料でございます。そういうものでささやかではございますが、できる限りの収入を得るといような努力をいたしたところでございます。

以下、該当するものはございませんので、説明は以上で終わらせていただきたいと思います。

【分科会長】 ありがとうございます。

それでは、ただいまのご説明につきましてご質問、あるいはご意見をお伺いしたいと思います。どなたからでも結構でございます。

【委員】 まず確認させていただきたいことと質問があります。

確認させていただきたいのは、先ほど最初に事務局側からのご説明にもありましたが、参考資料2-1だと思うのでけれども、政独委の指摘事項については次回の17日にそれについてのご回答があって評価するということになりますよね。そうしますと、そこでもう1点ご確認したいのは、今回多分それと重なってくるのが、JNTOさんの場合、全部ではないと思うのですが、税務状況全体の部分以外で、きょうのご説明の中にあるのでは人件費の管理のところと、契約それから内部統制という、この④⑤⑥ですね。参考資料2-1で。これについては、今回のいわゆる4段表の、いただいている資料だと、資料2-4の調書のほうの、ここの評定結果は、これは入れるんでしょうか、入れないんでしょう

うかというのが確認です。

それから、時間が押しているので先に質問してしまいますが、細かい話で恐縮ですが、それとたまたま同じなんですけれども別です。4段表の最初のページ、1ページの(2)総人件費改革のところでご説明があったのですが、これは中期計画だと数値目標として出ているのは、これ、たしか、20年度計画でも18年度から5年間で5%ということによろしいかと思うのですが、ラスパイレスのほうは、そのところは質問なんですけれども、中期計画では東京都在勤の国家公務員に対するものが93.8となっているところであるがというのは、これはたしか18年度が93.8だったということによろしかったのかどうか。ちょっと私も2年前のことなのではっきり覚えていないのですが、それを教えていただきたい。

そうすると、これは東京都特別区在勤のラスパイレス指数で言うと上がったんですけどね。それとも、もともと93.8というのは、たまたまそのときが低くて、去年はもうちょっと高かったのが、20年度で下がったということだったのか、そのところを教えていただきたいというのが1点目です。

それから、2点目は、3ページになるのですが、これはもしかすると政独委のほうとの関係で今回評価しなくてもいいということなのかもしれないのですが、一番上の内部統制のところなのですが、オリエンテーション云々をやりましたということなのですが、JNTOさんの場合だと、かなり外のマーケットに対する事業が多いので、コンプライアンスのこととかというのは、どのような活動をされているのか、もしありましたら教えていただきたいというのが2点目です。

以上です。確認が2つと質問が2つです。

【分科会長】 お願いします。

【国際観光政策課長】 まず事務局のほうから、最初、確認の2点について、次回にお諮りしたいと思います。資料の2-4についても、同じく実績を書いて評価を入れて、またお諮りしたいと思います。

【委員】 それで、だから政独委のほうにかかっている、資料の2-4で言うと、例えば1ページ目の総人件費改革という(2)のところとか、3ページ目の(5)随意契約の見直し、(8)内部統制の充実というところは、今回はこっちのほうには書かないで、8月17日に出てくる表のほうで評価するのでしょうか。それとも、一応これはこれで評価した上で、もう1枚評価を出すのか、そこを教えていただきたい。

【国際観光政策課長】 とけ込ませるか別にするかということですね。

【委員】 はい、そうです。そういうことです。

【国際観光政策課長】 可能であればとけ込むのも考えたいと思いますが、こちらもしつかり両方つくってお諮りしたいと思います。

【委員】 わかりました。

【分科会長】 よろしいですか。

では、ご質問のほうは。

【理事長】 ラスパイレスで、93.8は平成18年からというご指摘ですが、そのとおりです。

【委員】 93.8は18年？

【理事長】 平成18年の東京都との比較ですね。我々は東京しか事務所がございませんので。ちなみに、平成16年は98、17年が97.3、18年が93.8、19年が95.9で、20年が96.8と、こういう推移になっておりまして、これは今、数字を申し上げたように、各年で変わってくるんですね。というのは、退職者がどれぐらい出るかと、そういうことになりますので、今度は前期に比べて数字が高いから、給与が上がったということではないわけです。

【総務部長】 ちょっと補足させていただきますと、JNTOの場合、職員の人数が、絶対数として決して他の独法みたいに多くないということと、やっぱり年齢構成がいろいろとありまして、定年とか何かがあると、要するに1人とか2人入れかわったりすると、すぐそういうところに反映されてしまいます。そのため、年によってアップダウンがあるというのは構造的にそうなるところはちょっとございます。

ただ、東京都の在住で、今、平成18年度93.8という部分は確かにございましたが、そここのところで中の人員構成とか、そういうのが変わったことによって、上がったたり下がったりということがあります。もともと東京都と比べても100以下になっているところなので、そこはちょっとご理解いただければと思います。

【委員】 ただ、非常にこれ、悩ましいのは、数値が出ちゃっているのは地域計画をつくった年なので、たしか私の記憶も、今、理事長がおっしゃったように、その年が低かったんですね。だから、この数字だけがひとり歩きすると、どうしてもものすごく不利なんですよ。それで、こここのところは、私、前からすごく気になっていたのですけれども、中期計画をつくった年だけが突出して、今お聞きしたら低いので、これで5年計画になっ

てしまうと、あまり順調と言にくい。けれども、全体のレンジの中では順調だと言えるというときに、どういうふうに言ったらいいかいつも悩むので、特に、総人件費、この政独委のほうもかかっている、ラスパイレスはとにかくどこの独法さんでも、すごくぐちぐち言われているんですよ。特殊事情というのはどこでもありまして、私がやっている研究系という、今度、博士ばかりとか、そういういろいろな、それぞれが別々の特殊事情があって、それをどうしたらいいかというのはとてもあるのですが。

わかりました。今のラスパイレスの、そうすると18年はそうなんだけれども、過去5年で見ると、どちらかという低い水準のほうだということとか、その辺がわかれば非常にありがたいので。ありがとうございました。

【総務部長】　　ちょっと補足させていただきますと、同じような国際的なこういうような業務をやっている他の独法なんかと比べまして、JETROさんとかありますけれども、かなりそれよりはもともと低くなっているというところもご理解いただければありがたいと思います。たまたま人数が少ない関係で、ちょっとした人の出入りで出てきてしまうというのはつらいところなんですけれども。

【委員】　　わかりました。

【分科会長】　　多分、数字が96とか、こういう数字はかえって不利だと。むしろここを出している東京都特別区在勤の国家公務員との比較で100を超えないというようなことを強調していたほうがいいんじゃないですかね。

【委員】　　それはちょっとまずいと思いますね。そういう書き方をするというのは。

【分科会長】　　どうも、年によって「よかった」「悪かった」と言われても、あまり根拠がない。

【委員】　　このラスパイレス比較を出さなければいけないという、この指標というか、これはこういう出し方をするということは決まっているんですね。

【分科会長】　　ええ。これはうるさく言われています。

【委員】　　そうです。

【委員】　　何か私、ラスパイレスで出すということはちょっと無理があるかなと。

【総務部長】　　もともとのところは、大体公務員100に対して120とか、結構高いから、適正化というのを下げなさいと。100に……。

【委員】　　100近くにしろということだったんです。

【総務部長】　　ということだったんですけれども、それをはるかに下回ってきていると

ころが今の現状なので。

【分科会長】 でも、これはすべてに言われていますから、ついて回ると思います。

【委員】 数字は、逆に、今、理事長が口頭でおっしゃっていただいたように、過去5年の経年変化を見たときにどういう水準になるかというのがはっきりすれば、全く問題なくて、100以下であるとか、そういう書き方をすると、また政独委ががんがん言ってくるので、それはまずい話なので、それは96.8と書いた上で、過去こうなっていてというふうなほうがすっきりしていると思いますので。

よくわかりました。ありがとうございました。

【分科会長】 もう一つご質問がありましたよね。

【委員】 はい。内部統制のほう。コンプライアンスとかのことを何かやられているかということと、あった場合は書いたほうがいいと思うので。

【総務部長】 わかりました。実際問題としては、特に個人情報管理とか、それから、いろいろな意味での倫理規定は研修をしております。特に新しくまた入ってきた職員がいるときはきちんとそういうところは徹底してやっております。

【分科会長】 よろしいですか。

【委員】 ちょっと時間がないのですがよろしいですか。

お答えは後で結構ですので、気がついたところだけ。

まず、1ページ目、組織体制のほうなのですが、中期目標には入っていなかったのですが、女性管理者の比率というのがもし出れば出されたほうが、この中期目標のときにはそういう動きはなかったと思うのですが、今、国家公務員の女性管理者の比率というのが言われていますので入れられたほうが。多分ここは管理者比率が高いと思うので、いかがかなということの一つ。

それから、2ページ目の関係機関との連携強化なのですが、これは参加とか出席というのが連携に入るのかどうか。連携というのは、やっぱりパートナーシップというふうに最初はとらえていましたので、こういうのを入れちゃうと、無理して入れているというか、あまり連携がないからあえて書いているのかなというふうにも見えなくもないので、出席というだけを連携に入れていいのかどうかということが質問です。

それから、人事評価ですね。これは相対評価でしたっけ、絶対評価でしたっけ。

【総務部長】 絶対評価でもありますが、相対評価的なものも加味しているというところもちょっとございますが。

【委員】　　そうですか。どれぐらいの評価結果、A、B、C、Dか何か、わからないのですが、どういう評価結果であったかということをおお体というか、全体で結構ですので、要するに上位評価になっていなかったかどうかということは一応、検討しておかないといけないと思いますので。

私の言っている意味、わかりますでしょうか。

【総務部長】　　例えば、高い評価の人が何割ぐらいでとか、そんなようなあれでしょうか。

【委員】　　ええ。もし、A、B、C、Dとか、1、2、3とかであれば、その割合ですね。それを教えていただけたらと思います。

【総務部長】　　わかりました。

【委員】　　それから、4ページ目ですが、ウェブコンテンツの充実なのですが、アクセス数が大幅に上回ったというのは非常に結構なことなのですが、さっき決算報告のときに、観光情報提供事業収入、これはウェブの広告掲載収入だということでしたので、ちょっと226万というのは少ないんじゃないかなと思うんですね。今、コマーシャルの比率というのは、ウェブが7割で、テレビコマーシャルが3割ですから、もうちょっとこのところは増えていいのかなと。もしかすると、公共のウェブですので、何か制限をかけていらっしゃるのかということ、このウェブ収入に対して、ウェブのほうの管理費用というんですか、それをちょっと。そこのウェブの収支というものを教えていただけたらと思います。

それから、申しわけないですが、国際会議の70件の誘致に成功したということをおい切っているのかどうか。これは出るんですね。内部だけではなくて。公開されたときに「いや、あの国際会議はうちが取ったんで、JNTOが取ったんじゃない」ということがないように、ちょっと言い切っているのかどうかということがありますので、例えば、ほんとうにJNTOが主体的に取ってきたものであるとか、あるいは協力して取ってきたものであるとか、今から時間がないのですけれども、ざっとそういう一覧表というのか、何段階かに分けてお示しいただいたほうが、我々も評価をしやすいと思いますので、そういうものをつくっていただけたらと思います。

【分科会長】　　よろしいでしょうか。

70件の内訳はこっちの厚いほうにあるんですか。この中にあるんですか、内訳は。

【理事長】　　その中にはありませんけれども、JNTOのサイトにはございます。

【委員】 何がですか。

【委員】 ウェブのほう？

【分科会長】 70件の中身。

【委員】 国際会議ですか。

【総務部長】 国際会議です。

【理事長】 基本的に国際会議は、全くほかの関係者が絡まずにJNTOが単独の力で純粹に取るということは、これはあり得ないんですね。

【委員】 それはわかります。

【理事長】 ですから、向こうの本部と受け入れ側と、それと都市と、協力してやりますから、濃淡はあるにせよ、そのトータルがこうだということ。

【委員】 それはよくわかります。

何ページですか。

【分科会長】 いや、ここにはないんですよ。

【委員】 ないですよ。

【本保観光庁長官】 今の2文字つけ加えればいいんじゃないでしょうか。「共同誘致に成功した」という言葉で。

【帯野委員】 そうですね。そういうふうにしていただいたほうが、主催者の方がこれを読まれたときに、JNTOが取ったとは言い切れないというお声ももしあった場合にね。

【観光庁長官】 「共同誘致に成功した」と言えば、多少のことがあっても、事実ですから。

【分科会長】 よろしいですか。

【委員】 以上です。

【総務部長】 あと、ウェブに関しましてですけれども、確かに今、いろいろなウェブへの広告というのがあるのですが、地方自治体とかそういうところも随分実は載っております。まずJNTOのウェブに来てから、地方のより詳しい情報サイトに行くと。地方自治体は既に賛助団体ということで賛助金をいただいていますので、それ以外の企業等というところで、そういう少ない形になってしまうという部分と、やはりウェブの場合、特にJNTOの場合は、できるだけ日本に来たお客さんが、見て行きやすい、あるいは非常に便利になるというところで、ちょっと高く設定しにくいところがあるというところで、全体のバランスを見てやっています。

【委員】 じゃあ、やっぱりそういう制限をかけていらっしゃるということですね。

【総務部長】 はい。

【委員】 はい、わかりました。それはよくわかりました。

【分科会長】 それでは、今のご質問関係で、附帯資料があれば、分科会長試案をお送りするときにつけていただけますか。

よろしゅうございますか。

【委員】 はい、結構です。

【分科会長】 では、他にございますか。

【委員】 この2ページ目の採用のところですよ。新規採用、4年ぶり。新卒採用3名。どれぐらい応募があつて……。えらい多かつたんでしょう？

【総務部長】 はい。

【委員】 J N T Oというのは、やっぱり就職先としてえらい魅力があるんだというのを示すためにも、どのぐらいの応募があつたかというのを。

【総務部長】 最初のエントリーシートだと700ぐらいでしたっけ。

【委員】 これ、入れたらどうですか。

【J N T O】 21年度に実施した新卒採用では、約2,000人が採用サイトに登録を行いました。

【委員】 それで3人だから700倍。宝くじみたい。

あと、いわゆる職員の構成ですね。どれぐらい全体であつて、プロパーがどうでとか、その辺はどこかにありましたっけ。

【総務部長】 資料はございます。つけております。

【委員】 前にありましたよね。

【理事長】 現状を簡単に申し上げますと、ことしの4月1日なのですが、プロパー職員が79名です。その半分ぐらいは中途採用で入っていただいています。国からの出向者が16名おりました。全体として4月1日現在、本部職員が62名、海外への派遣職員が33名、現地採用職員が37名となっております。

【委員】 女性の比率は？ 3名採用した。

【理事長】 今年入社の新入社員は全員女性です。

【委員】 応募者もやっぱり女性のほうが多いんですか。

【理事長】 大体7・3ぐらいでしょうかね。試験ということになると、優秀な女性の

応募が多いですね。

ことは2・2で4人採ったんです。来年入社ですけれども。

【委員】 どれぐらい応募があったかというのを入れておいたらどうかなと思います。

それから、在外公館などとの連携のところですね。2ページ目の一番上のところの関係機関との連携強化というところですけども、これ、右を読めば、だーっと羅列してあるんですけども、J N T O 自体が主導的にこういうもので連携で、例えば在外公館なり、J E T R O なりを引っ張りこんで、J N T O が中心にやりましたというようなのが、これを見ているとよくわからないんです。在外公館がやっているのに乗ったやつとか、いろいろあるだろうと思うんですよ。そのめりはりがはっきりしないんですよ。何かその辺はもう少しはっきりさせられませんか。あるいはないのかな、あんまり。

【理事長】 1つ、ビジット・ジャパン・キャンペーンのいろいろな推進体制の中で、海外では現地推進会というのをやっているんですね。これは海外の我々の事務所のあるところの大使館の大使、あるいは総領事、これをトップにいただいているのですが、現実には我々がすべてアレンジしていますので、今、先生がおっしゃったようなものに該当するのがそうになっています。

【委員】 めりはりをもうちょっとつけたほうがいいんじゃないかと思いますね。

それから、この評価そのものにかかわるかどうか、今後のことなんですが、在外公館がよくやるのは、国の元首なり何なりが訪日をするということに引っかけて、ジャパンウィークみたいなものを打ったり、よくやるんですよ。そういうものへ、当然、そちらもいろいろ声がかかるんだろうと思うのですが、その辺の在外公館のキャンペーンについて、例えばJ N T O があまり関与できなかったとか、関与はしたけれども、あまり主体的というか、役割を果たせなかったとか、そういう、うまくいかなかった例というのはありますか。

それはあまりない？ 失敗から学ぶことも大事だから。そういうのがあったときに、じゃあどういふところが足りないのか、もう少しこうできないのかというね。

【総務部長】 一般的には、今、在外公館、大使、あるいは総領事も昔に比べれば、観光に対して非常に力を入れてくださってしまして、例えばいろいろな旅行博覧会とか、何かのイベントのときに、現地の所長と、現地の旅行会社の人たちを大使公邸に呼んでくださって、プレゼンや交流会をする。それによって日本政府も全体として取り組んでいるんだという姿勢をアピールしますし、それから、現地の、例えば日本専門の旅行会社なんか

も、そういうところに行くとは非常に喜んでくれます。J N T Oと一緒にいろいろとやっていきたいと思いますという、そういうモチベーションにはつながると思います。そういうところでやっていただいているところもございます。

【委員】 外務省の大使会議というのが年1回、各地域ごとにあるので、たまたま私も欧州と中南米の地域大使会議の講師に呼ばれて、2つ出たんですね。そのときに本保さんの顔も浮かんだものだから、できるだけ敷居を低くして、連携してやってくださいよと、大使館の皆さんにもお願いをしたんだけどね。何か、要するに、「いや、我々、やっていますよ」みたいな雰囲気ではあったね。

【観光庁長官】 外務省との関係では、直接観光庁は携わることが多いものですから、そういうことで少し説明をさせていただきますと、非常に熱心にやっていただいております。ときとして、こちらを上回るぐらいの熱意でやっていただいております、非常に感謝しているところであります。

大使会議でも、一度、今度は大使会議に観光庁なりJ N T Oが出席してもいいのではないかというお話をもらっているぐらいの状況でありまして、これに呼応して、J N T Oの現地の事務所も一生懸命やっております、皆さん、少しまじめで控え目なものですから、表現がどっちかという地味になってはいますが、現実は大使をヘッドにいただいているV J Cの推進委員会でも、これは事務局としてJ N T Oが推進、開催しているというのが実態でありますし、各所のイベント、これは大使館等が中心になってやるのが結構たくさんありますけれども、これも、名義は向こうですけれども、J N T Oと共同でやっているというのが実態だと、こう思っていていただいても間違いがないと思います。

ただ、むしろ、J N T O、カバレッジが割と限られていたり、予算的な制限があったりするものですから、例で申し上げますが、ポルトガルなんかは重点市場ではないのですけれども、大使が非常に熱心で、ポルトガルで開かれるトレードショーとか、こういうところに出展をしたいので、観光庁とかJ N T Oからも人、金を出してくれないかと言われて、これは対応できなくて困ったりとか、パナマでも同じようなことがあったりというぐらいの状況だと思っていただいたらいいと思います。

【分科会長】 何かほかにもございますか。

よろしいですか。では、先ほど、進め方でご説明しましたように、今のご意見はよく反映させて、なおかつ、ご質問で追加の資料がありましたら、つけて、分科会長試案というのをお送りしますので、次回、総合的な評価をお願いしたいと思います。

それでは、最後に事務局から何かございますか。

【国際観光政策課長】 ありがとうございます。

ただいま分科会長からもお話がありましたとおり、本日のご意見を踏まえまして、評価調書の分科会長試案、それから、先ほど委員のほうからもありましたが、評価調書を事務局から送付させていただきますので、評価内容をご確認いただいて、追加的なご意見がございましたら事務局のほうにいただきたいと思います。

予定のお時間を超過しておりますが、そのほかに委員の皆さんから何かお話がございましたら、よろしくお願ひしたいと思います。

【分科会長】 いかがでしょうか。

【国際観光政策課長】 それでは、今回は、先般ご案内いたしましたとおり、8月17日、月曜日、10時から国土交通省の国際会議室で開催いたします。ご多忙のところ恐れ入りますが、どうぞよろしくお願ひいたします。

それでは、本日はご多忙のところお集まりいただき、まことにありがとうございました。これで分科会を終了したいと思います。どうもありがとうございました。

— 了 —