

## 議事録

件名：	契約監視委員会（2015年度第3回）
日時：	2015年12月11日（金曜日） 10:00～12:00
場所：	JICA本部役員会議室
委員：	不破 邦俊 公認会計士 関口 典子 関口公認会計士事務所（公認会計士） 木村 琢麿 千葉大学大学院専門法務研究科（教授） 中久保 満昭 あさひ法律事務所（弁護士） 乾 英二 国際協力機構 監事
JICA：	神崎理事、調達部（事務局）藤谷部長他数名 総務部、企画部、広報室、国際協力人材部、評価部、情報システム室、関西国際センター、 中部国際センター各数名
議題：	2回連続で一者応札・応募となった契約の個別点検（2014/2015年度契約） 2015年度上半期契約実績

### 議事概要：

#### 1. 2回連続で一者応札・応募となった契約の個別点検

本委員会における点検対象契約8件（別添資料1参照）の点検結果及び質疑応答は以下のとおり。

#### No. 1 グローバル教育コンクール2015 運営事務局業務

委員：この会社では出来ないという業務ではないという気がします。入札されなかった等コメントを確認すると、今まで行ってきた企業に優位性があるとは思いますが、そうなるこれから参入してもらう場合、ある程度 JICA 側としては去年何をやってきたとか、例えば進行表とか、入札をかける際に初めての方でもわかるような用意が必要だと思いますがその辺りはどうですか。

JICA：コンクールのパンフレット・リーフレットですとか、仕様書には全体の業務の流れ等をつけてお渡ししていますが、それだけだと具体的な業務が分かりづらい所もあるかと思しますので、今回は出来なかったのですが次回からは説明会を行いたいと思っています。

また、ウェブサイトの方には様々な情報を公開しており、そういったご案内はしているので、こちらとしてはある程度の情報提供はしていると思っておりますが、伝わっていないという事もあると思うので説明会等で補足説明をさせて頂ければと思っています。

委員：地球ひろばのホームページを見せて頂いたのですが、結果は出ていますけどその過程は出ていませんよね。応札する側が知りたいのは、いつ何をするかという具体的なスケジュールだと思うので、そういった事は説明会等で補足されるという事ですか。

JICA：はい。仕様書の方に業務フローという形で記載はしているのですが、さらに説明会の場でご説明させて頂ければと思っています。

委員：では、説明会で質問も出るとしますので、それについてはご対応頂ければと思います。

委員：背景・要因に利益が見込めないというコメントがありますけれど、金額が900万位の水準というのはJICA側としても利益が望めないような金額だと考えますか。

JICA：こちらの積算ではある程度の管理費の部分は見込んではいっているのですが、もともとの積算が厳しめなのかという事も若干思っております。積算自体もこれまで落札された金額よりもあまり増えるのは如何なものかと思っておりますので、その部分も勘案して作ってはいます。

落札したメディア総合研究所はもともとこういったコンテスト等を行っている会社ではなく、出版・教育・翻訳・研修を行っているところですが、社長さんも関心があるという事でやって頂いていて、ポスター等も自社で作っています。一方、他の業者さんに確認したところ自分の所では作成できないので外注する事になりさらに経費がかかり過去の契約金額を確認すると利益があまり出ないとの事でした。

メディア総研さんがかなり熱心に取り組んで頂いて、こちらとしては基本的にロジ的な部分をお願いしているのですが、プラスアルファの事も自発的に取り組んでいる所もあるので総合的に考えて同じようにやると利益が見込めないと判断されるのかなと思います。

委員：この案件だけではなくて、あまり金額が良なくて一者しか応札がないというのは、他の会社は見積を出したりするのも経費がかかりますし経済的に見合わない状況になってくると、取り上げられるような案件になってくるような気がしているのですが、そのあたりはいかがですか。

JICA：そのあたりは他の会社への聞き取りを行って見ないと分からない部分もあるのですが、今回資格審査まで出して頂いた会社も含めて4社が関心表明してくださったにも関わらず、最終的に応札が1社だった理由を聞いたところでは、利益が見込めなかったという意見がありました。他方でコンテストを受注している業者さんを他にいくつか見つけて既にあたり始めているのですが、そうした業者さんが他のコンテストと合わせて作業されるという事であれば、利益を見込める部分はあるのかもしれないと考えておまして、引き続き次回の入札までに確認させて頂きたいと考えております。

委員：それほど特殊な案件ではないのに応札が少ないという案件は、JICAの方で他の案件でも努力されていると思いますので、ちょっと遅れているのかなという感じは受けますので是非がんばって頂きたいのですが、先程委員長がおっしゃっていた金額の設定の仕方ですが、ちなみに予定価格はどれくらいだったのですか。

JICA：予定価格は、契約金額と大きくは変わりません。

委員：95%とか、99%とか、そんな感じですか。

JICA：はい。

委員：それは、どういう算定の仕方をしているのですか。

JICA：基本的には積み上げて計算しています。

委員：積み上げの根拠になっているものは何ですか。

JICA：根拠になっているものは、それまで行ってきた実績ですとかそういったものになります。

委員：メディア総研が行ってきた工数ですか。

JICA：いいえ、最初は別の会社が応札されていますし、別のコンテストを行った際のものも踏まえて積み上げた金額です。

委員：予定価格を算定するにあたって、下見積は他の業者から取っているのですか。

JICA：今回事前に十分に取れていなかったもので、今回は取りたいと思っています。

委員：要するに見積もりを取らないで、予定価格を設定したということですか。

JICA：予定価格自体は実際に下見積を取って設定しているのですが、その前の参考見積もりを取ってさらに前段階の価格を設定するという事を今やり始めているのですが、その部分をより多くの会社から取ればよかったかなと思っています。

委員：実際に下見積もりを取ったのは何社ですか。

JICA：下見積を出して頂いたのは3社です。関心表明は4社でしたが、1社は資格審査を出しておられなかったため、3社から下見積を取りました。

委員：比べてどの金額を採用したということになるのですか。メディア総研からも取っているのですよね。

JICA：その部分の詳しいデータが今手元にはございません。

委員：委員長がご関心を持たれるのはもっともな部分なので、予定価格の設定に関わる事なのでどういうプロセスでどういう会社から取ったのかを本来出して頂くべきですね。全ての案件について予定価

格設定のプロセスを出して頂くべきだと思います。

JICA：はい、検討させていただきます。

委員：その点をやらないと漠然と高いとか低いとか言っても、実証性のない話ですので我々も審査の仕方を含めて検討する必要があるのかなと思います。1点気になるのは関心表明の中にある公益財団法人に関しては、JICA側から勧奨しなくても積極的に働きかけてくると思うのですが、これはどこまでいったのでしょうか。

JICA：資格審査を受けているので下見積は出して頂いているはずですが、実際の応札のところでは手は挙げていません。

委員：なぜ挙げなかったのでしょうか。

JICA：新たに人員を付けなければならず、そうすると前年度の契約金額を上回ってしまうという判断だったという事を聞き取りの際におっしゃっていました。

委員：実際の見積もりも高かったわけですね。

JICA：はい。そうだったと思います。

委員：あとで提出してください。

JICA：はい。

委員：2013年は応札までしたのですね。この時はどうだったのですか。

JICA：この時も高かったです。この時はメディア総合研究所さんが今回よりもかなり安い金額で落札しました。あとで聞いたところ、非常に取りたかったという事をおっしゃっていました。実際に業務を行ったところ、もう少し積算しておかなければならなかったという事で翌年はもう少し高い金額で出してられています。

委員：それ以前は手を挙げられてこなかった。

JICA：その前はこの事業は外務省の事業になっておりまして、一昨年度に JICA に移管されたという経緯になっております。

委員：はい。分かりました。最初のページの改善項目の①仕様書の取組内容で『業務の対価として競争

対象に含めた上で精算手続きを不要とし・・・』という部分について、効率化の面ではいいのですが、検査院などの関係で大丈夫なのですか。要するに競争性を高めたからと言って精算手続きが当然にカットされる事にはならないはずで、かなり微妙な調整が必要なはずなのですが大丈夫なのですか。調達部で何か方針的なものはあるのですか。

JICA：今検討していますのは、発注業務の内容が確定できる、つまり確度の高いものについては、請負の形で出来上がりの品に対していくらと考えると、精算は不要とするというものです。発注される業務の内容的に履行途中で変動がないものについては請負の形にし、実費ベースではなく、成果に対して支払う形にすることを考えています。

委員：それは他の独法なども横並びで行っているのですか。

JICA：必ずしも横並びで行っているわけではなく、JICA 独自の合理化の取組み一環として、検討しています。

## No. 2 2015 年度 JICA 地球ひろば教員向け開発教育支援プログラム運営事務局業務

委員：補足情報⑤の応札しなかった社からのヒアリングとありますが、関心表明社名リストには青年海外協力協会の記載しかありませんが、どういう所に何社行ったのですか。

JICA：以前に当課で研修的な業務を行った際に手を挙げた数社には、公示前にこういったものを出しますのでいかがですか、というように相談はしておりました。

具体的には、A 社・B 財団法人・C 社に声をかけました。それ以外に、実際には事務的な業務なので、人材派遣の D 社にも「関心はありますか。」とお伺いをしました。

委員：応募要件 5 つ挙げられていますけど、上の 3 つはあってもなくても同じようなものだと思うのですが、類似経験を有しているとか、メールマガジン配信・運営管理のためのプライバシーマーク等の資格取得をしている、とあることが応札の障害になっていることはありますか。

つまりこういう事で評価されると厳しいという様なことは。

JICA：応札自体の障害になるような書き方はしていないはずですが、ただ、開発教育に限定はしていないけれども、プラスアルファ的に教育の経験があると望ましいという様な部分はそういった印象を与えていたと思います。

委員：特殊な業務や経験が求められるわけではないと補足情報にあるのですが、どういう特殊な業務や経験が求められると誤解されたと考えますか。

JICA：実際には研修内容はある程度こちらでアドバイザーの先生と作成して、事務局にはその打ち合わ

せ内容をまとめて頂いているのですが、開発教育という言葉が何度も出てくるので、研修のプログラムを自分たちで作成しなければならないのではないかと、その研修プログラムの提案が評価されるのではないかと、という印象を与えたのではないかと思います。

委員：そうだとすると、この案件に限らず、案件の標題等から特殊な能力や経験を要すると誤解されないようにきちんと説明すべきです。標題に限らず、例えば開発教育とか教育に関する特殊な業務ではありませんという様な説明を入れるというのは、この件に限らずかなり前から話題に出ている話なのでそこは工夫された方がいいのではないのでしょうか。

JICA：はい。承知しました。

委員：要件の(4)(5)に関しては必須ではなく、加点という形にした方がよいのではないのでしょうか。必須要件とするからみなさん躊躇されるので、あくまでも加点しますぐらいならば裾野が広がるかなと思いますが。あとは説明会を工夫して頂ければいいのかなと思います。

委員：件名はJICAで事務処理上使用している正式名称なのですか。

JICA：はい。こちらで使用している事業名に運営事務局業務とつけました。

委員：この件名だと本当に依頼したい業務よりも難しく感じられてしまうと思うのですが、JICAで使用している正式名称ではない件名で募集するというのは好ましくないのですか。

JICA：いえ。公示の段階では可能だと思いますので、そのように改善したいと思います。

委員：前回の作文コンクールも同じだと思うのですが、世間一般で作文コンクールをやっている応募要項があると思います。そこをまずタイトルにして、具体的な内容は括弧書きにする記載方法にすると、かなり最初の注目度が違ってくると思いますので是非そこは踏まえてやって頂けたらと思います。

JICA：はい。分かりました。

委員：契約金額についてですが、青年海外協力協会が行っているのであれば他の会社からみると高く出せば負けると判断してしまっている可能性があると思うのですが、予定価格とほぼ同じくらいなのか。

JICA：はい。大きくは違っておりません。実際に旅費等の金額が多くなっているので、それほど大きくは変わらない金額です。

### 3. 2015-2017年 JICA 広報誌の企画・編集・発行

委員： どういう雑誌を発行しているのですか。

JICA： JICA の広報誌、Mundi と呼んでいますがこれがその成果物です。

委員： この雑誌を一括して委託しているのですか。

JICA： 編集・制作・企画・撮影・現地取材・発行等を一括して委託しております。

委員： 不落随契という事は、予定価格以上で入札してきたということですか。

JICA： はい。関心表明は、2者ありましたが応札の段階で1者になりまして、予定価格を超えた形でその後2回価格の札を入れて頂きまして、最終的には予定価格との誤差は1%程で契約に至りました。

委員： 以前からそのような経緯が続いているのですか。今回だけですか。初めて不落になったのですか。

JICA： 今回が初めてです。

委員： ちなみに前回の2012年からの価格と今回の価格というのは、同じ3年間ですよ。

JICA： 前回のものから約3,000万円くらい増加しておりますが、これはこの間にいくつか事情が変わったものがございまして、追加の業務を今回の契約に入れた為です。

いくつか申し上げますと、JICAの広報室内部にいた制作・企画の部分を手伝っていた英国人の広報アドバイザーが帰国してしまった為、この広報アドバイザーを契約に含めなければならなかった事や、映像の部分で以前はJICAの専門家やボランティア・OBらからほとんど写真や映像の無償提供して頂いたものを活用していたのですが、広報について外部の委員からコメントを頂いた際に、現代は写真の質を求められているとの指摘を受け、写真等をプロの方から購入するような形にしました。その分全体の契約金額が上乘せになりました。

委員： 英語の部分というのは内部でやろうと思えばやれなくはないという事ですね。

JICA： 職員や専門家・協力隊員等が現場で撮る写真というものがあるので使えるものはありますが、見て頂きますとこの辺で使用している写真・地球ギャラリー等で使用している写真はかなりプロのカメラマン等が撮影してものを使用しております。このレベルまではさすがに我々素人では撮影出来ません。

委員： いや、映像ということではなくて。要するに英語の広報誌は今までJICAでやっていたイメージでいいのですか。

JICA： いえ。制作・企画の段階だけを外国のアドバイザーにお願いしておりました。

委員：アドバイザーはどれくらいの事をやっていたのですか。

JICA：英文の雑誌のテーマ・切り口等のアドバイスを頂いておりました。もともとジャーナリストの方で、どの案件を取り上げるかとかどの案件を取材するとか、そういった事を全部企画されて検討されています。元ニューズウィークの記者の方で、しばらくアドバイザーとしてお手伝い頂いておりました。

委員：日本語の文については、そういった事を全て国際開発ジャーナル社が行っているという事ですか。

JICA：はい。

委員：テーマの設定などは、委託してやるものなのですかね。

JICA：もちろん我々も JICA の中で企画委員会等を作りまして関係各部から、例えば来年であればサミットがありますとか人権会議がありますとかイシューに合わせて、こういうテーマでやったらどうか等、基礎的な骨格は JICA の中で致します。

多くの読者層、全国の学校の先生・図書館等に3万5千部ほど配っていますが、一般市民向けにどういう形の切り口で、どういう素材を扱ったら読んでもらえるかというのは委託先のプロの方々からアドバイスを頂いて制作しています。

委員：前回の案件で国際開発ジャーナル社が雑誌編集をやっていて、それにはかなり JICA が関与しているという話を聞きましたが、ツールとしては似たようなものが2つある訳ですよ。その切り分けをどうしているのかというのと、JICA の様に規模が大きければ個別の分野、青年海外協力隊等でも広報がある訳ですよ。個別の広報との切り分けはどのようにお考えですか。

JICA：JICA の市民向けの広報というのはこの1冊のみです。以前は外務省が「国際協力新聞」を発行するなど、その他にもいくつかあったのですが、事業仕分けで統合されました。外務省のページもこの中に入っているのです、現在 ODA 全体で市民向けの広報はこれが唯一です。

ご指摘の通り、青年海外協力隊ではクロスロードという機関誌を発行しています。ただこれは一般向けではなくて、現役の協力隊員・または帰国後1年ぐらいの OB の方々向けでクローズな関係者向けに配る機関誌で、Mundi は一般向けという形で整理させて頂いております。

委員：国際開発ジャーナルは商業誌だから別だということですか。

JICA：国際開発ジャーナル誌本体は ODA の唯一の商業誌・業界誌と考えております。

委員：この間のミンダナオの案件では、JICA がこのテーマを取り上げてくださいという事で資金的にもかなり潤沢なものを渡してやってもらっている訳ですよ。そういう事で商業誌ではあっても JICA の



イニシアティブが相当働く訳なので、被るところは相当あるはずですよ。

JICA：国際開発ジャーナル誌本体は、読者はコンサルタントであったりゼネコン・商社の方々だったり ODA 全体にかかる業界向けの情報誌と理解しております。

また、JICA の宣伝をするという観点ではなく、時には JICA の批判もするような業界誌です。

委員：JICA は関係なく国際開発ジャーナル社がやっている雑誌ということですか。

JICA：そうです。別の商業誌という事です。

委員：商業誌というのは分かるのですが、実際は JICA の職員の方が書いている部分が結構ありますよね。

この間の説明にもありましたが、一般向けに国際開発ジャーナルを使って JICA の広報を行うという機能はお認めになった訳なので、競争の話とは別なのかもしれませんがもうちょっとこういった広報とかを圧縮して、商業ベースに乗れるものはそちらに移して経費の圧縮をすればそれだけ事業の規模も減る訳ですので、人員の調達ですとか社内体制の構築とかそういうハードルは低くなるはずですよ。そういう事はお考えにならないのですか。

JICA：考えておまして、国際開発ジャーナルのターゲットは ODA の民間企業の方々を中心なので、その方々に伝えたいようなものは国際開発ジャーナル誌の中で広告等の形で切り分けたいと思い現在整理しているところです。

一方で、Mundi は一般の高校・中学校の先生等向けの一般誌なのでターゲットに応じて切り分けていこうという事で現在取り組んでおります。

委員：国際開発ジャーナルの本体を見ましたが、かなり一般向けの説明もありますよね。本当にそういった線引きが出来ているのか若干疑問なところがありますが、いずれにしても業務量の圧縮という事はお考えになっているのですか。

JICA：この Mundi のより簡素化ということでしょうか。

委員：回数の削減とか、あるいはネット化とか。

JICA：情報のツールが様々になってきているので JICA も WEB、ホームページ、SNS と言われるツイッター、フェイスブック等でも発信しております。リアルタイムで速報性の高いものは WEB 等の電子媒体で、じっくり読むようなものはこういう雑誌でという様にしております。

先程も申し上げましたが、政府全体、外務省・JICA も含めまして、広報誌がいくつか乱立していた時代がありましたが、事業仕分け等のプロセスを経て現在のこの 1 つに集約しました。この集約する過程で、中身を見て頂くと分かるのですが「ココシリ」というページは外務省のページとして外務省の ODA 広報

のページとして割いております。

委員：という事はこれ以上の回数の削減あるいはページ数の削減というのは、あり得ないということですか。

JICA：あり得ないとまでは申しませんが、より対外発信をせよというのが政府の方針なので、発行回数を増やすというのは現実的ではないと思いますが、発信は強化していきたいと思っております。

委員：ネットで即時性とおっしゃっているけど、結局は同じものを出しているのですよね。ここで出しているのはプラスアルファですか。それは何というサイトですか。

JICA：JICA のホームページです。

委員：JICA のホームページで、これ以外の情報を随時という事ですか。

JICA：いくつかコーナーはありますが、例えば JICA のトップが世銀の総裁と会ったりした時の会談の中身ですとか、速報性のあるニュースの中身の話とか、現場のちょっと知られざるストーリーですとかを WEB で掲載しております。

委員：これは有償ですか。無償ですか。

JICA：無償です。希望の方には、郵送費だけ負担してくださいという事でお送りしています。

委員：配る対象というのは、先生全員ですか。社会科の先生とか。

JICA：高校の社会科の先生で、4～5 千部配っていると思います。  
高校でも国際協力に関心の高い先生の会がございまして、その会の先生方を中心に配っています。ただ、希望があれば国語の先生にも英語の先生にも配るようにはしています。

委員：置いておいて、欲しければ持って行ってという形ですか。

JICA：はい。

委員：先ほどの議論の中で、例えば感染症特集ですとかアフリカ特集とかいろいろあって、その時に各事業部例えば人間開発部が使ったり、またはアフリカ部が使ったりするという事で合理性がかなり高まったのではないかなと、私自身は現場にいた時に感じましたので広報課だけでの効率性を高めるというよりは JICA 全体で高める努力をしている、という点を説明して頂ければいいのかなと思いました。それから契約金額については、他の組織等の広報誌と比べるとどうなのですか。

JICA：他の政府系機関の広報誌の実態は分かりませんが、例えば Mundi とクロスロードの編集費を比べると、クロスロードは機関誌で配布数は7、8千部しかないもので、Mundi は3万5千あるものですが、クロスロードは前回3年契約で3者入札した結果の値段だと聞いていますけどおよそ1億5千万円。クロスロードは2色刷りですが、Mundi は部数が多くてカラー刷りなので、それ程高いものではないかなと考えております。

委員：今回はそういった社内誌・広報誌などと比較しながら、この価格がどの程度のものなのかという説明も必要なのかなと思います。

委員：今後の競争性の確保のために、どういう方向で応募勸奨の対象者を広げていくのでしょうか。大手広告代理店など、広告のノウハウがある会社に頼むのか、あるいは印刷系のところに頼んでいくのか、どちらなのでしょう。

JICA：なるべく広く印刷の会社や、例えば旅行雑誌を作る様なところにも広く声をかけていきたいと思っています。

委員：最初の話に戻りますが、JICA がどこまでやるかだと思います。企画立案全部を外注する発想でどんどん外に出していくと、手を挙げる会社は少なくなりますよね。JICA が出来るだけ編集の方向性・大きな枠組みは決めて、あと機械的な印刷業務やレイアウト、その位にするのであれば印刷会社もどんどん手を挙げてくると思いますが、どちらなのでしょう。

JICA：編集の企画立案は今も JICA で行っています。入札条件では開発なり ODA の分野で特段の経験・知見を条件にしておりません。ですから、編集発行・取材が出来る企業であれば入札は可能です。基本的なコンセプト・企画は JICA で行うので、日本で出版・印刷を行っている事業体に入って頂くよう門戸を開けているつもりではいます。

委員：執筆者は誰が選ぶのですか。

JICA：執筆者は編集会議で委託されている国際開発ジャーナル社の編集員と広報室・JICA の関係部署の人間で毎月行っている編集会議で決めています。

委員：極端なことを言えば JICA で全て決めて編集の為に国際協力の知見はいらない、JICA が全て責任を持って執筆者の名指しまでしますという事であればおそらく国際協力という業務にほとんど関係がない印刷会社でもどんどん手を挙げてくると思いますので、そこまでやったらいいんじゃないですか。

JICA：執筆者の部分で、ほぼ全て国際開発ジャーナル社が取材をして記事を作っています。地球ギャラリーという、写真のページのエッセイ部分はカメラマンの方が寄稿されると、あと1か所だけ外部の

有識者の方に寄稿頂く Voice というページは寄稿になりますが、その他のページは毎回取材をして記事を書いています。

委員：取材が本当に必要なのかどうかですよね。言ってみれば国際開発ジャーナル社は自分の所の商業誌の取材で、その片手間でやるから有利な地位にあるという見方が出来なくはないと思うんですよね。そうではないと言い切るでしょうが、でも実際はそう見えるはずですよね。そういう取材能力・編集能力に直結するような経験があるから有利という、市場でそういう見方があるから 1 者応札という傾向が続いているのだと思います。だから、そういうリンクを排除して出来るだけ JICA が編集しますという方針を打ち出せばかなり違ってくると思います。極端な話、取材なしという方法もありうると思います。

委員：そこは JICA で内部に取り込んだ場合のコストと外に出した場合のコストを比較しなければわからないと思いますが、なかなかこの比較は難しいと思います。今のスタンスとしては中でやるよりも外に出した方が安く済んで、かつノウハウがあるから良いものが出来ると言うスタンスなのかなと思うのですが、その辺りの考え方としてはどうなのですか。

JICA：テーマ・切り口は当然 JICA で広報室が中心に考えていきたいと考えておりますが、雑誌取材をして文章を書いて一般の方に分かりやすくしていくという業務は我々ではとても内製化できず、外部のプロの方にお任せざるを得ないと思っておりますし、その部分を外部委託している方が効率的だし質がいいという事だと思えます。

委員：他の独法とか他の国の機関はどうやっているのかというのを比較した上で立証しないと全然説得力がありません。国の機関でもおそらく色々だと思います。自前で広報誌を作っている所もあるはずで、ではなぜ JICA は違うのか、という説明責任は当然あると思いますので、その辺は比較しながら検証しなければならない訳で、これだけのデータで「はい、そうですか」という訳にはいきません。それが見定まらないうちに今後、広告代理店の方向でいくのか印刷会社の方向でいくのかの方向性も決まらない。

委員：委員長のおっしゃった比較の話が重要だと思うので、我々が日本語のメディアで比較するところに於いては、UNDP であつたり世界銀行であつたり、日本の書物を出しているところもあると思うのでその関係性とか比較優位とか外部を使っているのかとか内製化した際どのくらいのコストをかけるのか、中々難しいとは思いますが、そういったところをきちんと比較することが委員長のおっしゃったことだと思います。

委員：クロスロードについては競争があつたという事なのですが、どこが受注しているのですか。

JICA：協力隊を育てる会が受注しています。

委員：社内体制の構築が困難であつたと言つたコメントがありますが、大手広告代理店ならば十分応札

可能だと思うのですが、何かコメントはありましたか。

JICA：特にありませんでした。

委員：確認はされたのですか。

JICA：確認したのですが、先方の担当者が忙しいということで、回答を頂けませんでした。

委員：クロスロードの受注を目指しましたというのが2者あって、その原因が重要だと思うのですが、目指したというのは広告の時期をずらせば受注出来ますという話なのか、それともクロスロードは利益率がいいが、こちらはフルカラー印刷でなかなかコストがかかりそうだから見送りましたという事なのか。どちらの理由なのか、背景を読んでもよく分からないのですが、ヒアリングの結果はどちらなのか。

要するに、公告時期をずらせば本当に対策になるのかどうかという事です。毎月発行するとなると業務の手間暇的には広告のタイミングとあまり関係がなくて、体制組める話とあまりリンクしないのかなと思います。

応札する時にいろいろ積算する手間があり、同じ時期にやろうとすると人員が集中すると1つしか応札出来ませんという事であれば、まさにこの対策が有効であると思いますが、まず候補者から上がってくる「ここが問題です」という部分に対応する事が1番重要です。

同じような案件の公告のタイミングの重複は事前チェックで防げる話ですが、本当にそれが原因ですか。むしろクロスロードの方が利益を出しやすい案件なので応札しましたというのが本音なのではないかなと思うのですが、そこはどうですか。

JICA：クロスロードが利益を出しやすいかどうかは分かりませんが、明確に言えるのは大手広告代理店が辞退された理由として、クロスロード用とMundi用の両方の人員をセットアップして押さえ、同時並行的にやるのは非常に難しいという事はおっしゃっていました。

一つ考えられるシナリオとしては同時並行でやると2倍声をかけなければならない、ずらすことによって1つ目の入札の時は人員を確保して、受注すればまた違う人をセットアップするというフローが可能なのかなと思います。

JICA：それと、委員がご指摘の通り、Mundiの方が難易度が高いのだと思います。クロスロードは協力隊事業という一つの事業ですが、Mundiは円借款も無償も専門家もそれから現地取材等の頻度も多いです。また、クロスロードは会員誌なので、ある程度知っている方を対象に作成すればよいのですが、Mundiは一般市民向けに作るの、応札する側から見ると難しいと思われるのかもしれない。

委員：もしそうだとすると、対策は公告タイミングの問題ではなくて、これは競争性だけではなく、もっと大きな判断要素が必要かもしれませんが、例えばMundiのハードルを下げてコストが掛からないような編集形態にして募集すると、競争性が確保されるという選択肢があるのかなのか。議論するのは

多分そちらになるのではないのでしょうか。真の問題は何かという所を細かい部分までヒアリングして分析するのが重要かと思います。

#### No. 4 2015年度インパクト評価技術支援に係る業務委託契約

委員：インパクト評価というものは、どういうものですか。

JICA：インパクト評価というのは、最近開発の世界でも急激に増えている評価手法です。元々は薬の実験で、実際の薬を飲んだ人と病気にかかる可能性があるけれど薬を飲んでいない人を厳密に比べた上で薬の効果を定量的に把握するという医学の考え方がありました。

それを2000年代から、開発の世界でも教育に関する事業を行った時に、単純に事前と事後を比較した際にテストスコアが上がったという事ではなくて、本当に受益者が本事業がなかったとしたらどこまでいったのか、JICAの支援がなかったとしても例えば所得が増えれば教育機会が増えた、従って何もしなくてもテストのスコアが上がったかもしれないといった様なこと、あるいは統計学的にいいますと1回の調査で差が出てそれが本質的な差なのかあるいは偶然なのか、データの平均値の違い・データのばらつきを見て確度が分かるといったような、医学系で開発されていた考え方を我々が行う開発事業にも入れていこうという流れになりました。それが厳密な検証に繋がり、われわれの学習にも繋がるであろうといった取り組みがインパクト評価です。

従って、空港を作ったという事に対してインパクト評価をしようとするのは、空港の受益者と空港がなかった場合の受益者というのがとれないので、そういう事ではなくもうすこし小さい、教育や保健医療の案件を行った時に我々の受益対象地域とそこと似た特性をもった地域で我々の支援がなかったところを厳密に比べて、統計手法で例えば所得によって違うからそれをコントロールすると言ったような調整を加えて真の姿、たまたまそうなったとか、あるいは他の外部要因で上手くいったというような事を可能な限り排して事業の効果を確かめていこうという取り組みがインパクト評価です。

委員：本契約は、インパクト評価そのものではなくて、付随するいわゆるサポート業務のようなものですか。

JICA：3つありますが、インパクト評価調査への協力及び技術的な助言ということだと、例えば我々がモザンビークでごみのプロジェクトを行っている時に、ごみのリサイクルを支援するような事業を行っているとしますと、それについてインパクト評価を行う主体というのは我々の事業の専門家であり、事業のカウンターパートです。

ただモザンビークで3Rを行った時の効果について、事業の専門家あるいは途上国のカウンターパートは概念は分かっているけどきちんとデータを集めて、データセットを作って、統計分析をして、結論として、事業の受益者とそうでない所を比べて厳密にどれだけ差が出ている、といった数値で出していく必要があります。そのうち、データ収集の部分はフィールドで行いますが、データ収集の方法、あるいはそのデータを統計ソフトでどのような手法で受益者と非受益者を比較していくかといった部分の支援については、この業務で行います。

委員：単純な作業ではなく、インパクト評価の要（かなめ）の部分を委託しているのですね。誰でも出来るというものではないのですね。

JICA：はい。

委員：JICA の業務に対する、いわゆる事後評価の一種のようなものですか。

JICA：事業評価は何億円以上という閾値を定めて対象のものは全件行いますが、我々が行っているのはそれに加えて評価手法の深掘りという事で、特定のものを取り上げて行っています。そういった意味では評価の一種です。

委員：その評価対象というのは、金額がいくら以上とかはあるのですか。

JICA：インパクト評価の特性からしまして、リソースもかかる業務なのでやれば結果が分かっているものについてはやっても仕方ありません。ですから、イノベーティブな取り組みや新しい手法、例えば教育の手法ですと、まだどこでも試されていなくて独自の手法といったものや、日本では成功しているけれど途上国の環境の中でこの手法で効果が出るのか我々も分からないといった際にインパクト評価を行います。

ですので、金額というよりはその性質に合わせてやるべきものをやるといった感じです。

委員：年に何件くらいあるのですか。

JICA：本件の委託業務で依頼しているのは、7件です。

委員：年間7件ですか。

JICA：この1年間で7件、インパクト評価をフィールドで行っているものについて、技術的な支援をしてくださいという形になっております。加えて、我々の手法の普及ですとか、まだ JICA でも全員が分かっているものではないので研修をしたり普及促進をしたりしていますが、具体的な事業で支援しているのは7件です。

委員：事後評価などの実施はまた別に入札で調達することになると思いますが、本件は JICA が主体となってインパクト評価をするための技術支援という事でよろしいですか。

JICA：はい。

委員：現地に行って作業したりするのですか。

JICA：机上のものもありますが、7件のうち半分くらいは事業部の人間と一緒に現地に行ったりといった形で支援します。

委員：では、旅費とかも入っているのですか。

JICA：旅費は入っていません。

委員：インパクト評価というのは JICA 特有の評価技術ではなくて、一般的な評価技術で、ただし統計学等いろいろ知っていなくてはならなくて出来る人は少ないという認識でよろしいですか。

JICA：我々が行っている開発事業とは違いますが、医薬品の開発では既に必須というかこの考え方がないと認可まで至りません。

それが開発事業に生きているかということについては、2000年代から増えているという事です。

委員：特殊な技術かどうかという部分については。

JICA：ドナーという事でみますと、世界銀行でも近年注力をしていて、アジア開発銀行、他のドナーもインパクト評価をしなければならない。そういった意味ではドナーとしてこれからやるべき課題として共通の認識ではあります。

委員：特殊なものではないということですか。

JICA：特殊なものではありません。

委員：というと、単純に人がいないということですか。

JICA：2000年代の前までは開発の世界で統計をとると年間10件くらいであったのですが、現在は年間・数百件で、その中に JICA も貢献しているのですが、10年ちょっとの間で30倍くらいに需要が膨らんでいるという事があって、我々の認識ではそれに対応する供給が今不足しているという事だと思いません。

委員：短期的な対応のところで、仕様書の改善を図る、開発コンサルタントと大学の連携促進の方針を検討すると書いてあるのですが具体的にどんなところが考えられているのですか。

JICA：仕様書については、経験年数をより短くして若い方でも参入出来るようにしたいと考えております。

大学との連携については、コンサルタントと大学の研究者の方のニーズが上手くマッチするかという



のはなかなか難しいところもあるのですが、コンサルタントでまだ知見が足りていないという事もあるので上手くタイアップする事、推奨するという事は出来るのかなと思います。それが実現するのかという部分については何とも言えませんがそういった形は取り得るのかなと考えております。

委員：世銀とか他の海外のドナーはかなりインパクト評価をかなり行っていて、リソースも持っているので、ローカルな部分をそういう所と組んで行くとか日本国内だけではないやり方もあるのかなと思いを聞いてみました。

日本語で日本人が行う所と海外でローカルが行うという事もあると思うのですが、そのあたりのノウハウの活用や連携といったものはあるのですか。

JICA：取り組んでいるものもありまして、そこはまさに使えるリソースと組むメリット、また外部に頼むと高くなってしまうという部分もあるのでそのあたりを鑑みながらベストな形で行っていきたいと考えています。

委員：もちろん、業務の効率性の中で考えるという事だと思います。

委員：薬学の方では昔からこのインパクト評価が行われていたがこの薬学の知識を持っている人たちはJICAが行っているインパクト評価の分野には進出してきていないという事ですか。

JICA：薬学のインパクト評価というか、薬の効果の厳密な検証の場合は、手法が決まっているのとそれが人に対するもの、受益者と非受益者をきちんとコントロール出来ますが、我々が行おうとしているインパクト評価は社会科学に広げて、教育を受けた人受けていない人、あるいは保健所のエリアにいる人いない人という事になりますので、薬学で確率された実験手法が概念としては使えますが、今開発のインパクト評価を行っている方で薬学の知見がある方はいますが原則は社会科学をやった方で統計とか計量分析が出来る方が出てきています。

委員：薬学の分野の方では難しいという事ですね。

JICA：薬だけをやっていた人が次の日に社会事象のインパクト評価が出来るかというところかなり違うと思います。

委員：やはり人が少なくて、そうそう応札してもらえないようなものではないという事ですかね。

JICA：来年度もこの業務を行いたいと考えておりますが、非常に厳しいと考えております。ただ、中長期的には全体の流れとして開発を目指す若い方、インパクト評価を知ってやりたいと思う方は当然出来るようになると思いますし、例えば本業務で支援をしている専門家はインパクト評価の技術移転も加えてやっておりますし、我々で研修もしているので世界的に社会科学の分野でもインパクト評価が必要だという事で数年すればベースが上がってくるだろうと思います。

我々もそれを待つだけではなくて、3～4年後を目指して日本のコンサルタント等々の底上げを出来るだけ図っていくという事で対応したいと思います。

委員：インセブティブとか研修を受ければ仕事を受けられるとかいうのがあればいいと思います。

JICA：技術協力の専門家を依頼する時にも評価専門家あるいはインパクト評価と明示するように課題部等々と話をしていますので、我々がトレーニングをした人が我々の業務に手を挙げて頂けるような良い循環になると、中長期的には需給状況が改善していくと思います。

#### **No. 5 2015-2017 年度調達部主管システム運用・保守管理に係る業務委託契約**

委員：契約は今回で終わりということですか。

JICA：はい。これで終わりになります。

委員：ファイルメーカーということですが、今使っている人が少ないシステムを使っているのですか。

JICA：はい。

委員：そういう状況ならやむを得ないという感じですね。

JICA：もともとシステムを作り始めたときは、JICAの職員が見よう見真似で作りましたのですが、だんだんファイルメーカーが発達してきて複雑化してくると専門技術者が必要になり、保守管理の契約に移行しました。全体が取り留めのない状態になってきているので、今度基幹システムが変わるタイミングでこのデータベースの考え方を整理してきちんと別契約で進めていこうとしています。ですので、現在の保守管理契約は今回で終了です。

委員：新システムはファイルメーカーとは違うシステムですか。

JICA：はい、違うものになります。

#### **No. 6 2015-2018 年度人材データベース機器更改・機器賃貸借及び保守**

委員：このシステムも先程出てきた業務主幹システムに組み込まれるということですか。

JICA：はい、その通りです。

委員：契約相手先は富士通で、これは今まで使っていて更新した機器が富士通製で、それでまた富士通が入ったということですか。

JICA：製品としては全てが富士通製という訳ではありません。

委員：購入という形ではなく、賃貸借をするというのは。

JICA：こういった機器は機能が日進月歩なので買い取りという形ではなくて、リース契約にするのが望ましいと考えております。今回、そのリース期間が終了するのに伴いまして新しい形でリース契約をしたものです。特段、特別な内容ではございません。

委員：機器の更改とリースを分けて別の業者にするというのも可能かと思いますが、この場合はセットで委託しているわけですね。

JICA：はい。リースをしている機器を使い、保守管理・データベースの更改といったことも行っているので、そこは責任範囲がきちんと明確になるようにその機器を使って仕事をして頂くことを前提としております。

委員：契約金額 2,000 万ちょっとですけれど、これは機器の代金以外に何年間かの保守等も入っているのですか。

JICA：はい。具体的には、機器のリース代と保守、OS やデータベースそのもの等、ソフトウェアの管理・メンテナンスしていくものが含まれています。3年間の金額です。

委員：それぞれ別々に、例えば機器だけにすれば入札しやすいとかあると思うのですが、そういう形では上手く業務が回らないのということでしょうか。

JICA：はい。そのように考えております。

#### **No7 2015 年度中小企業海外展開支援事業に係る JICA コラボデスク運営支援業務に係る委託契約**

JICA：質疑に入る前に、文章に上手く書けなかった部分があるので補足させていただきます。

我々としてはこれまでの経験に照らし合わせて出来る措置は取ったにも関わらず1者入札が2回続いたと考えております。

まずは、競争性を高める為に何が出来るかと考えた時に、現状6号である人件費の格付け号数を上げるというのが残されたオプションなのかなと考えました。予算の制約もあり、2年前に入札した際に価格を低めに設定したという事情もあります。ただ、条件があまりよくないところに対して1者入札で2回契約を結びました PREX という会社は、特に問題なくこれまで2年間業務を行ってまいりましたし、この金額に対して特に不満もない状況であります。

それで、号数を上げるかという事については、予算の制約は考えつつ、5号とか4号とかに上げるというのもオプションとしてはありますが、我々がもっている感覚としては例え他社が手を挙げてきても

金額は今の金額よりは下がらない、むしろ高くなる。PREX という今請け負って頂いている機関よりはおそらく高くなってくると考えられます。

調達は良いものを安く考えた時に、現時点でいいものを安く調達出来ているのに、1者入札を避けるために予算を増やして税金をより沢山つぎ込んでまで、1者入札を避ける必要があるのかどうか。私の理解では競争性を高める目的はより良いものをより安くという観点からすると、ちょっと違うのではないかという考えになりました。

関西国際センターとしましては、委員のみなさんのご意見を是非聞きたいという観点もありまして、我々の措置案としまして今回は参加意思確認公募にてやらせて頂きたいという事です。要は今ままでいいものを安く出来ているものですから、基本的には今のところしか出てこないだろうし、続けるのがいいのではないかと。ただ、特命随意契約というまでには至らないと思いますので、他のところが手を挙げてくる余地を残して実施するというのが私ども JICA 関西の案です。

それに加えて、調達部で付け加えてある部分があるので調達部でご説明頂きたいのですが、委員の皆さんにお考えを示して頂けたら、我々の最終的な判断もより明確になるという事でよろしく願いいたします。

委員：契約相手方は公益財団法人となっていますが、具体的にはどういう組織なのでしょう。

JICA：関西の財界が産官学で途上国の人材事業をやろうと、ひいては関西企業の海外進出まで狙っていたと思うのですが、そういった事を目的としてつくられた公益法人です。

委員：今比較的安く受注しているのは、公益法人の目的とやろうとしている業務がある程度重なっているから、向こうとしては比較的低い金額で受けているという状況があるのですね。

JICA：はい。彼らにとっても副次的なメリットがあるから、受けて頂いていると考えております。

委員：他の地域でもやっているのですか。関西だけなのですか。

JICA：関西だけだと思います。JICA 関西は神戸にありますので、大阪にたくさん中小企業があるというのがありますが、担当している2府4県からのアクセスを考えた時に大阪にそういった場所を作らなければならない、あつた方が非常に効率的・効果的な為です。

委員：業務の中身を見ると人件費かなと言う気がします。いろいろ業務内容が記載されていますが専門性はないと思うのですが、こういうものを外注してやっているのが関西だけなのかどうかというのを先生は聞きたかったのだと思うのですが。拠点を作るのは良いのですが、それを外注でやっているのは関西だけなののでしょうか。

JICA：センターがある場所でこういった相談対応が出来るのであれば、嘱託という形で直接 JICA が人を雇ってというケースは他のセンターでもあります。

中国国際センターは東広島にありますので、広島市内から少し離れているので直接雇用している嘱託の人が広島市内に場所を確保する形でこういった対応をしていると記憶しております。

もともと関西国際センターは拠点が神戸という事で、一方で関西は首都圏につぐ経済的規模ですのでこういった中小企業海外展開支援事業の相談件数も首都圏を除くと相当多い中で大阪に必要だという事で関西についてはこういった外部委託という形をとっています。

委員：その嘱託の社員の方に内製化してやって頂くよりも外部委託した方がコスト的には安く済むということなのでしょうか。

JICA：おそらくこの金額を見ている限りにおいては、非常に微妙な金額かと思いますが、雇用する場合の事業主負担等を考えると委託の方が安いかもしれません。

委員：コラボデスクで行っている委託している業務というのは、単純な電話取り次ぎとかではなくて、もう少し高度な仕事と考えてよろしいのですか。

JICA：そんな単純なものではありません。

まず JICA がもっている中小企業支援のスキルを説明するというのと、どういうものにこれが適用できるか、出来ないかというのは単純にスキームを知っているという話ではなく、途上国の知見も必要ですし、関西の経済界・産業界の知見・人的ネットワークがある程度ある方と指定はしております。といったことを含めて、単純ではないと考えてやっておりますし、そういった方に来て頂いております。

委員：600万円ぐらいでは雇えないような方なのですか。

JICA：契約上は、業務総括と従事者2名・合計3名を指定して頂きまして、この3名の方が水・木・金に3名のうち1名が常駐して対応するという事にしております。

どういう方がやられているかという、それなりに経験をされたシニアの方がやられています。

委員：そちらから質問があった、これ以上安くない状況である場合に1者応札を続けても仕方ないのではないか、あるいは参加意思確認公募というようなやり方があるんじゃないかというご質問を頂きましたが、あくまで個人の意見ですがある意味 JICA は PREX から支援を受けているような形になっていて、その事自体が問題なければ敢えてこれより高い金額で業務を委託しなければならないようなアクションを取らなくてもいい気がするのですが、他にご意見はありますか。

委員：記憶が定かではないですが、前にもあったような話ですね。私はむしろ経産省とかが支援したら良いのではないかなという様な発言をした記憶があるのですが、これだけ雑多な業務で尚且つ業務提供という事が重要視されるのであれば JICA 本来の業務であって自前でやるのが筋ではないかと思います。

自前で出来ないという説明がよく分からない訳で、全国的にある話で外務省が推進しているという話ではなかったですかね。

だとすればこのセンターの特殊性で、特殊な契約類型を認めるというのは相当慎重であるはずで、その前の説明があつていいのではないかと、あるいは私の認識が足りないのか、というところですが、今の段階で判断は出来ないという正直な感想です。

委員：直営でやった場合のコストと委託してやった場合のコストで、委託してやった場合のコストの方が安いとなった場合には委託を追及していくのでよいのではないのでしょうか。

特に新しい業務でまだ JICA には知見がない業務は外部に委託しつつ、いろんな事を吸収するステージも必要なので、そこが議論の中で明確にしなければならないのかなと思います。

もう 1 点、今後ここと契約するにあたって、次のフェーズで彼らが価格を上げてくる可能性がある場合に取って競争に入ると牽制をするのがいいのか、または安いのでまずは参加意思確認公募でやって、そこと交渉していく感じなのかそのあたり 2 つを迷うのではないかと思います。それで、参加意思確認公募か総合評価落札方式の 2 つを今考えあぐねているのかなと私は思いました。

例えば参加意思確認公募の場合はただ交渉をしたよりもせり上げてくると思うのですが、そこに対してどういった牽制力を効かせられるかだと思います。その前に競争をしておけばいいのかという話だと思います。

競争をするためには価格を上げないと競争者が出てこないというのが悩みなのかなと思います。

JICA：なぜ JICA がやらないのかという点に関しましては、関西地域に経済界・産業界について知見・人的ネットワークを有することが本業務に非常に効果的に資するので、これを JICA 職員に恒久的に求めるのは難しいと考える為、外部委託に妥当性を感じる理由です。

今 6 号で行っていてその上で総合評価落札方式にした場合、それより低く出すところは全くないという観点からすると間違いなく参加意思確認公募の方が安くすむという事になると思います。もちろん号数を上げていい、上げた方がよいという事ならば、そういう発想も出てくるとは思うのですが。

JICA：ここで総合評価落札方式を一つの候補として挙げさせて頂いたのは、確かに考え方として 6 号という号数は最低なので人件費部分は確かにうちで一般的に契約する人件費の最低水準ではあるのですが、もし本当に安く取ろうとする所があれば間接費の割合を下げるとかそういった事は制度上認められていない訳ではないので、そういう可能性も含めて考えると現在企画競争で行われているものを一般競争入札の総合評価落札方式でやる方が適当ではないかというのが調達部としての考えです。

委員：今の価格で頭はうっておいて、その中で工夫によってそういう企業が出てくる可能性があるのではないかと、いう事ですよ。でもこの契約自体そんなに魅力的ではないとしたら、同じ価格帯でそういう仕様であれば出てこない可能性の方が高いのではないかと思います。参加意思確認公募というのは、研修などで相手がいなかったかということを確認する一つの方式としてはあると思うのですが、世間に向けてこれをやったから安い価格だからいいと認められるかどうかという部分がまだ分からないところがあります。そのあたりを有識者方のご判断をお聞きしたいという事かと思えます。

委員：参加意思確認公募と総合評価落札方式の違いがよく分からないのですが。

JICA：総合評価落札方式の場合は、一般競争にかけて、企画評価と価格を合わせて相手先を選ぶというものです。参加意思確認公募は、競争する社が現れてこない可能性が相当高いと思われるけれど、だからといって随意契約でやっていいのかという場合に一応この社との契約が考えられるけど、そのほかに関心がある所があれば手を挙げてくださいという形です。

委員：今回はどのような方法で調達したのですか。

JICA：今回は企画競争という形です。

委員：総合評価落札方式でも、この PREX が同じような価格で出してきたら、結局そこになるかもしれないし、他の競争者が応札しない可能性もあるという状況だということですか。

JICA：そうですね。そのあたりの可能性をどれくらい評価するかという事であると思います。

委員：参加意思確認公募というのはわりと一般的に使われているのですか。

JICA：海外から日本に研修員を受け入れる研修事業の委託契約では比較的多く使われている方式ではあります。それ以外では多くはないと思います。

委員：私の個人的な意見としては、PREX はやろうとしている事の内容としてもベストであって今の価格でいけるのであれば、関西の財界等に知見がある人を探せるとも限らない・価格が上がる可能性もあるのに敢えて違うところを探して1者応札を回避するためだけに総合評価落札方式をやって、やはり1者でしたという事になるのもあまり賢明でない気がします。

委員：私も企画競争よりも一歩踏み込んで、参加資格公募で確認するという手続きをするという事は必要だと思います。

委員：交渉のツールのようなものを考えた方がいいのではないですか。これだけ全部投げるのではなくて、もう少し JICA で出来るものは JICA でやるという感覚で交渉のツールを持たないと随契の交渉になっても不利になるような気がします。参加意思確認公募というのは、そのあたりはセットで動かさずに随契にのせるということなのですね。

JICA：おそらく人件費の号数としては6号といった形で提示した上でという事です。

委員：参加意思確認公募をかけるときの価格は、前段階でこの団体とこの価格でこの業務が出来るかどうか、という下ネゴをするという事ですか。

JICA：そうですね。

委員：そうしたら前回と同価格帯であれば我々は参加意思確認公募でやる、でも逆にそれよりも上がるようであれば、競争せざるを得ませんというネゴになるということですか。

JICA：はい。

委員：事前のネゴをもう少し工夫してほしい所です。それこそ全国的な他の地域との関係も、もう少し精査してほしい感じはします。

委員：いろいろなご意見が出ましたので参考にして、また次回よろしくをお願いします。

#### **No8 2015-2017 年度中部国際センター I T 環境運用支援業務委託契約（1 年次）**

JICA：記載できなかった情報を補足させていただきます。

業者からの聞き取りという事で、愛知県情報サービス産業協会から聞き取ったと記載していますが、入札を公示する前に愛知県の状況はどうか聞き取りをしております。

この団体自体は一般社団法人で 250 社くらいの加盟があります。

愛知県には、システム開発・ソフト開発の会社は多いですがヘルプデスク的な事を行う会社はそれほど多くありません。東京の場合はお客さんが多いので比例して I T 企業も多くその結果ヘルプデスクを行う企業も多いのですが、愛知県の状況は異なります。

この業界の全般的な傾向として、現在大型のシステム開発、例えば都市銀行ですとか日本郵政、そういった金融関係のシステム開発が並行して進められていて、そういったところに開発系の人材が必要とされることで、業界全体として人材不足になっていて、その状況がしばらく続くという情報を得ていません。

委員：確か九州でも同じような案件があったような気がしますけど、要するに I T 技術者で海外から研修に来られた方にサポートをする様な業務ですね。

JICA：はい。研修員に対するサポートも入っていますが、それ以外にも執務室で使用している JICA のパソコンですとかネット環境ですとか、JICA 中部が発信するホームページへの掲載、その他トラブルシューティング、JICA 本部に提出する I T 関係の申請等さまざまな I T に関する業務を行って頂いております。

委員：業務の一端として英語を使用する部分があるので、英語が出来る人が望ましいという事で募集をかけているとなかなか難しいという状況だと思うのですが、このあたりはどうですか。

JICA：I T が出来て且つ英語が出来る方というのはなかなかいらっしやらないので、その部分は研修員



に対して説明が必要な場合は通訳を配置するという条項を仕様書の中に加えていますので、今回その部分については改善をしたと思います。

委員：英語は通訳をつけるという事でクリアしたとなると、どうして1者応札になってしまったのかという理由としては価格があまり魅力的ではなかったのですか。

JICA：予定価格を検討するにあたり数値を出す2つの方法を検討しまして、1つは積算資料というよく使うデータに記載されているシステム管理者・運用者のこの契約で想定しているレベルの単価を用いて、1年間張り付くという業務、プラス本社のバックアップ体制、何かあった際にもっと専門的なバックアップが出来るという業務体制というので試算した金額が1つです。

もう一つは、参加資格確認申請と一緒に下見積を提出してもらうことにしており、その提出された3社の積算価格を比較し、すべての価格のなかで最終的に辞退しなかった会社が一番低かったのをそれを予定価格とさせて頂きました。

入札に来られた1社は、他の2社が辞退したとは知らず入札に来られたので、そこは競争が働いて適切な価格となっていると思います。

前回と同じところが結果的に応札していますが、前回は午後半日だけの勤務でしたが、今回は情報セキュリティ・情報発信・新しいシステムが投入された等業務が増えているので、午前午後にシフトしてより魅力的な形で入札に参加して頂いたと思うのですが、午後だけの場合この会社が手を挙げないかもしれないとも言っていたのにも関わらず手を挙げたというのは、応札価格としては社としては見合う額という事で契約出来ているのではないかと思います。

委員：積算価格というのを積み上げて計算されたという事ですが、これはいくらくらいになったのですか。

JICA：積算価格は約1,100万円です。結果的に応札価格としては、8,148,000円となっています。

委員：前回の1者応札だった際の落札価格、3年で1,500万で今回が880万くらいで1年あたりの単価にするとだいぶ上がっているのですが、これは業務内容が変わっているのですか。

JICA：はい。前回は午後1時から夕方までという体制だったのが今回は午前中も配置してくださいという事で時間の延長が一番変わった点です。

午後だけ配置した場合、その会社は午前は別の業務を割り当てなければならないのですが、午前中のみの仕事を割り当てるのが難しく魅力的ではないということをヒアリングの際におっしゃっていたことと併せて、JICA側でも実施してもらうべき業務量が増えていることもあり、そこは仕様書を変更しました。

委員：そういう事だとすると午前中にも業務を実施して頂くニーズがあるという事が前提にこなればおかしくて、午前中他の事業に充てにくいから午前中も来てもらうと、

業務量も増え金額も増えるとなると、コストを抑えるという発想からすると本末転倒かなという風に聞こえたものですから確認しました。

JICA：最近情報セキュリティーの強化が非常に求められていまして、独法とか政府機関のコンピュータに対する攻撃に対する対策の業務量が増えていたり、あるいは広報の点でも情報発信を強化しなさいということでソーシャルメディアあるいはホームページでの情報発信の数が増えているので、そういったところに対応するために今回の配置が必要だと考えました。

委員：積算した金額に比べて、実際の契約金額が880万くらいで200万円くらい低いんですね。これは、受注したトーテックアメニティ側で何か特殊な事情があったのですか。

JICA：特殊な事情かは分かりませんが、取りたいという意味が一番あったと思うので、最低というところまで下げてきたのだと思います。競争が働いているという認識で彼らはいましたので、そういった意味でも価格を下げてきたのではないかと思います。

委員：情報セキュリティー・例えば研修員の人がUSBを持って来て入れて感染するとか、最初にオリエンテーションとか、または起こった場合の対応とかをこの契約の中で行っているという事ですか。

JICA：はいそうです。

委員：それは、日進月歩というか去年やった事と今年やった事ではだいぶ違ってくると思うのですが、それもこの契約でみていき、そういった事は変更契約をするのか、既存の契約の中で見ていくのか、どちらでしょう。

JICA：業務内容の中に例えば障害対応ですとか、もともと入っておりますので、そのあたりで対応可能です。JICA内部でも情報セキュリティーの手順は情報システム室あるいは国内事業部の方で事細かく情報提供頂いていて、それを我々職員と委託先が話をしてどういう手順でUSBを取り扱うのか等々手順を関係者で話をしてセンター内の手順を決めてすすめております。

委員：わかりました。

委員：最初に3者が関心を示されて結局は1者しか入札をしなかったというのは、他の2者は前の契約がどうだったかという事を知っていて、とても勝負にならないと思ってしまったとかそういう状況なのですか。

JICA：そういう事はないと思います。ホームページで過去の入札の状況を確認した可能性はありますが、前回とは業務内容・開始時間が違っているので、そこまで情報があつたとは思えません。やはりIT業界は人手が十分ではない状況が続いているとヒアリングでもおっしゃっていたので、そういった点が1者

応札という結果になったのだと思います。

委員：一つ前に戻るのですが、参加意思確認公募の為の手續きについて、JICAの中にガイドラインはあるのですか。参加意思確認公募の手續がきちんと整備されているのなら、これを推進していいと思うのですが、それが無いのにやみくもにやるのはリスクがあると思います。これは後で資料を頂ければと思いますが、いずれにしても、事業の必要性を十分検証したうえで、JICAがやるべきことはJICAがやるというのが本来の姿かなと思います。

## 2. 2015年度上半期契約実績

JICA：最後に調達部より2015年度上半期契約実績のご報告を申し上げます。

今年度上半期、競争性のない随意契約・1者応札について資料の通りまとめております。

前年度比で見ました場合に競争性のない随意契約に関しましては、件数金額ともに若干増加しております。

ただこれは今年度上半期、最近増えております海外の高等教育・大学設立支援のプロジェクトの中で国内の大学との間で随意契約を締結する案件が集中した影響かと思っておりますので、通年でみればそれほど大きな変動はないという見方をしております。

1者応札応募に関しては、前年度同期比で見まして件数が若干減って、金額は増えているというところですが、これは比較的契約金額が大きい国内機関の建物管理契約の一部が1者応札になったことが全体の金額増加の要因です。

こういった建物管理契約は市場化テストを経て、選定されているものですが引き続き応札者増に向けての努力は継続していく必要があると考えております。

またコンサルタント契約に関して一者応募率を見ますと件数・金額ともに若干ですが減少の傾向です。ここ数年来取り組んでいる公示時期の平準化ですとかプレ公示の徹底ということが影響してきているのではないかと考えております。

以 上

別添資料：

1. 競争性のない随意契約の個別点検対象契約リスト
2. 2015年度上半期契約実績

以上

## 2回連続一者応札・応募案件リスト(2014年度/2015年度契約)

No.	契約件名	担当部署	年度	契約締結日	契約終了日	契約方法	契約相手方	契約金額 (円貨)
1	グローバル教育コンクール2015運営事務局業務	広報室地球ひろば推進課	2014	2014年6月27日	2015年3月31日	不落随意契約	株式会社メディア総合研究所	9,720,000
			2015	2015年7月14日	2016年4月30日	一般競争入札[総合評価落札方式]	株式会社メディア総合研究所	9,177,840
2	2015年度JICA地球ひろば・教員向け開発教育支援プログラム運営事務局業務	広報室地球ひろば推進課	2013	2014年3月6日	2015年3月31日	一般競争入札[総合評価落札方式]	公益社団法人青年海外協力協会	22,529,613
			2015	2015年4月1日	2016年3月31日	一般競争入札[総合評価落札方式]	公益社団法人青年海外協力協会	26,964,792
3	2015-2017年度JICA広報誌の企画・編集・発行	広報室広報課	2011	2012年3月14日	2015年3月31日	一般競争入札[総合評価落札方式]	株式会社国際開発ジャーナル社	220,393,687 (3年分)
			2014	2015年2月25日	2018年3月31日	不落随意契約	株式会社国際開発ジャーナル社	249,933,600 (3年分)
4	2015年度インパクト評価技術支援に係る業務委託契約	評価部	2014	2014年4月21日	2015年3月31日	一般競争入札[総合評価落札方式]	株式会社グローバル・グループ21 ジャパン	16,228,080
			2015	2015年4月1日	2016年3月31日	一般競争入札[総合評価落札方式]	共同企業体代表者 株式会社グローバル・グループ21ジャパン 構成員 Value Frontier株式会社	18,808,200
5	2015-2017年度調達部主管システム運用・保守管理に係る業務委託契約	調達部計画・制度課	2013	2013年4月1日	2015年4月30日	一般競争入札[総合評価落札方式]	株式会社国際協力データサービス	23,459,100 (2年分)
			2014	2015年3月6日	2018年4月30日	一般競争入札[総合評価落札方式]	株式会社国際協力データサービス	51,407,460 (3年分)
6	2015-2018年度人材データベースシステム機器更改・機器賃貸借及び保守	国際協力人材部計画課	2012	2012年6月18日	2015年8月31日	一般競争入札[価格競争]	共同企業体代表者 富士通株式会社 構成員 東京センチュリーリース株式会社	16,620,345 (3年分)
			2014	2015年3月31日	2018年4月30日	一般競争入札[価格競争]	富士通株式会社	21,218,758 (3年分)
7	2015年度中小企業海外展開支援事業に係るJICAコラボデスク運営支援業務に係る委託契約	関西国際センター	2014	2014年5月1日	2015年3月31日	企画競争	公益財団法人太平洋人材交流センター	5,477,506
			2015	2015年4月1日	2016年3月31日	企画競争	公益財団法人太平洋人材交流センター	6,385,970
8	2015-2017年度中部国際センターIT環境運用管理支援業務委託契約(1年次)	中部国際センター	2011	2012年3月30日	2015年3月31日	一般競争入札[総合評価落札方式]	トーテックアメニティ株式会社	15,195,600 (3年分)
			2014	2015年3月13日	2016年3月31日 (選定期間は2017年度まで)	一般競争入札[総合評価落札方式]	トーテックアメニティ株式会社	8,799,840 (1年分)

## 一者応札・応募事案フォローアップ票(2015年度分)

法人名	独立行政法人国際協力機構	
案件番号	1	
契約の件名及び数量	グローバル教育コンクール2015運営事務局業務	
契約金額	9,177,840円	
契約締結日	2015年7月14日	
契約期間	2015年7月14日～2016年4月30日	
契約の相手方の商号又は名称等	株式会社メディア総合研究所	
入札及び契約方式	一般競争入札[総合評価落札方式]	
関心表明者数(資格申請者、説明会参加者等)	4者	
公告期間	19日間	
一者応札・応募の改善取組内容		
改善項目	状況	具体的な取組内容
①仕様書の見直し等	○	・業務委託期間を従来より1カ月延長し、業務量の分散を図った。 ・人員配置や実施、運営について受託先の自由裁量部分を拡大した。 ・一部の直接経費や人件費について、前回契約までは証憑等を伴う精算手続きを必要としていた経費を、今回から業務の対価として競争対象に含めた上で精算手続きを不要とし、簡略化した。
②入札説明会の開催	×	
③業務等準備期間の十分な確保	×	
④公告期間の見直し	×	
⑤公告周知方法の改善	○	公告に先立つプレ公告を行い、業務概要や実施予定時期等の情報を早期に提供した。
⑥電子入札システムの導入	×	
⑦業者選定方式の見直し	×	
⑧業者等からの聴き取り	○	昨年度の事務局委託業者より契約期間の延長に伴う業務実施方法の変化について聴き取りを実施した。
⑨事前の応募勧奨	○	応札候補と考えられる7者に対し、応募勧奨を行った。
法人における事後点検の結果講ずることとした措置		
①コンテスト運営の実績を持つ企業やグローバル教育業務の展開に関心を持つ企業を中心に応募勧奨の拡大を行う。 ②開発教育関連業務未経験や新規参入の企業では対応が難しいと予想される業務において、JICAからの助言や有識者の紹介等も可能である旨、仕様書に記載する。 ③仕様書について、業務の内容等をわかりやすく記載するとともに、特殊な業務との印象を与えないよう書きぶりを修正する。 ④新規参入者の応札資料の準備に資するよう、入札説明会を実施する。 ⑤公示期間を延長する。		
契約監視委員会のコメント		
具体的な業務のスケジュールを仕様書だけでなく、説明会等においても積極的に情報提供すること。		
(法人における契約監視委員会のコメントに対して講ずる措置)		
説明会において業務のスケジュール等につきより詳細な情報提供を行う。		
本案件を審議した契約監視委員会の委員		
不破邦俊委員長、関口典子委員、木村琢磨委員、中久保満昭委員、乾英二委員		

## 一者応札・応募事案フォローアップ票(2015年度分)

法人名	独立行政法人国際協力機構	
案件番号	2	
契約の件名及び数量	2015年度JICA地球ひろば・教員向け開発教育支援プログラム運営事務局業務	
契約金額	26,964,792円	
契約締結日	2015年4月1日	
契約期間	2015年4月1日～2016年3月31日	
契約の相手方の商号又は名称等	公益社団法人青年海外協力協会	
入札及び契約方式	一般競争入札[総合評価落札方式]	
関心表明者数(資格申請者、説明会参加者等)	1者	
公告期間	16日間	
一者応札・応募の改善取組内容		
改善項目	状況	具体的な取組内容
①仕様書の見直し等	○	・業務内容が分かりやすいように説明を詳細にした。 ・委託先の要員配置がしやすいように、複数年度契約(前回13か月)から単年度契約(12か月)に変更した。
②入札説明会の開催	×	
③業務等準備期間の十分な確保	×	
④公告期間の見直し	×	
⑤公告周知方法の改善	○	公告に先立つプレ公告を行い、業務概要や実施予定時期等の情報を早期に提供した。
⑥電子入札システムの導入	×	
⑦業者選定方式の見直し	×	
⑧業者等からの聴き取り	×	
⑨事前の応募勧奨	○	応札候補と考えられる7者に対し、応募勧奨を行った。
法人における事後点検の結果講ずることとした措置		
<p>①一般的な業務内容であることが十分に理解されるよう、指示書等において書き振りを修正する。</p> <p>②人員補充が可能である点は既に明記されているが、メールマガジンの原稿記載は外部有識者に寄稿依頼が可能である点についても明記する。</p> <p>③新規参入者の応札資料の準備に資するよう、入札説明会を実施する。</p> <p>④公示期間を延長する。</p>		
契約監視委員会のコメント		
<p>案件の標題等から特殊な能力や経験を要すると誤解されないよう、標題を工夫するとともに、特殊な業務でないことを明確に説明すること。応募要件につき、必須項目から加点項目への変更を検討すること。</p> <p>(法人における契約監視委員会のコメントに対して講ずる措置)</p> <p>特殊な案件と誤解されないよう、案件名および説明を改善する。また、応募要件の一部につき、必須項目から加点項目への変更を検討する。</p>		
本案件を審議した契約監視委員会の委員		
不破邦俊委員長、関口典子委員、木村琢磨委員、中久保満昭委員、乾英二委員		

## 一者応札・応募事案フォローアップ票(2014年度分)

法人名	独立行政法人国際協力機構	
案件番号	3	
契約の件名及び数量	2015-2017年度JICA広報誌の企画・編集・発行	
契約金額	249,933,600円	
契約締結日	2015年2月25日	
契約期間	2015年2月25日～2018年3月31日	
契約の相手方の商号又は名称等	株式会社国際開発ジャーナル社	
入札及び契約方式	不落随意契約	
関心表明者数(資格申請者、説明会参加者等)	2者	
公告期間	16日間	
一者応札・応募の改善取組内容		
改善項目	状況	具体的な取組内容
①仕様書の見直し等	○	・従来契約で含まれていた特別号発行作成業務を取りやめ、業務を簡素化した(通常号との差別化が難しいところ、業務を簡素化)。 ・英文広報誌については、特集テーマを原則直近の和文広報誌から選定する旨を明記した(和文広報誌とのリンケージを図ることにより、英文広報誌の作成に係るプロセスを明確化)
②入札説明会の開催	×	
③業務等準備期間の十分な確保	×	
④公告期間の見直し	○	JICA公告に先立ち、官報公告にて掲載を15営業日行うなど、公告の期間を拡充した。
⑤公告周知方法の改善	○	JICA公告に先立ち官報公告を行ったほか、JICA公告に先立つプレ公告を行い、業務概要や実施予定時期等の情報を早期に提供した。
⑥電子入札システムの導入	×	
⑦業者選定方式の見直し	×	
⑧業者等からの聴き取り	×	
⑨事前の応募勧奨	○	応札候補と考えられる4者に対し、応募勧奨を行った。
法人における事後点検の結果講ずることとした措置		
①新規参入者の応札検討の負担感を軽減するべく、公告期間を延長する。 ②他の広報関連の公告タイミングと重複しないよう、公告タイミングを調整する		
契約監視委員会のコメント		
応札しなかった者への更なるヒアリング、及び国の機関、他の独立行政法人の事例との比較を通じ、現行の委託形態の妥当性について改めて検討すること。		
(法人における契約監視委員会のコメントに対して講ずる措置)		
ヒアリング及び事例比較等を通じ、委託形態の妥当性を検討する。		
本案件を審議した契約監視委員会の委員		
不破邦俊委員長、関口典子委員、木村琢磨委員、中久保満昭委員、乾英二委員		

## 一者応札・応募事案フォローアップ票(2015年度分)

法人名	独立行政法人国際協力機構	
案件番号	4	
契約の件名及び数量	2015年度インパクト評価技術支援に係る業務委託契約	
契約金額	18,808,200円	
契約締結日	2015年4月1日	
契約期間	2015年4月1日～2016年3月31日	
契約の相手方の商号又は名称等	共同企業体代表者 株式会社グローバル・グループ21ジャパン 構成員 Value Frontier株式会社	
入札及び契約方式	一般競争入札[総合評価落札方式]	
関心表明者数(資格申請者、説明会参加者等)	2者	
公告期間	27日間	
一者応札・応募の改善取組内容		
改善項目	状況	具体的な取組内容
①仕様書の見直し等	○	業務による拘束状況をわかりやすくするために出張回数・日数の目安を記載した。
②入札説明会の開催	×	
③業務等準備期間の十分な確保	○	契約から業務開始までの準備期間を、前年度の約3週間から約4週間に延長した。
④公告期間の見直し	○	公告開始から公告終了までの期間を前年度の15日から27日に延長した。
⑤公告周知方法の改善	○	公告に先立つプレ公告を行い、業務概要や実施予定時期等の情報を早期に提供した。
⑥電子入札システムの導入	×	
⑦業者選定方式の見直し	○	評価項目の配点を見直し、必須配点項目を最小限のものに限定した。(技術提案書評価点の「社の経験・能力等」/「過去5年間ににおけるインパクト評価関連の受注経験」に必須配点を課さず、加点配点のみとしたこと等)
⑧業者等からの聴き取り	○	
⑨事前の応募勧奨	○	プレ公示後と公告後の2回、6者に対して応募勧奨を行った。
法人における事後点検の結果講ずることとした措置		
<p>【短期的な対応】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>仕様書の改善を図る他、業務等準備期間の十分な確保、応募勧奨の拡大等を行う。</li> <li>開発コンサルタントの専門性を勘案し、経験年数などの条件緩和を検討する。</li> <li>開発コンサルタントと大学の連携促進の方策を検討する。</li> </ul> <p>【長期的対応】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>開発コンサルタント業界において、中長期的に人材の育成を図る必要がある。具体的には、外部人材に研修機会を提供するために、2015年度に実施したJICA能力強化研修「インパクト評価：エビデンスに基づく事業実施(EBP)の実践に向けて」のような取り組みを継続する。</li> </ul>		
契約監視委員会のコメント		
上記措置につき承した		
(法人における契約監視委員会のコメントに対して講ずる措置)		
本案件を審議した契約監視委員会の委員		
不破邦俊委員長、関口典子委員、木村琢磨委員、中久保満昭委員、乾英二委員		



## 一者応札・応募事案フォローアップ票(2014年度分)

法人名	独立行政法人国際協力機構	
案件番号	5	
契約の件名及び数量	2015-2017年度調達部主管システム運用・保守管理に係る業務委託契約	
契約金額	51,407,460円	
契約締結日	2015年3月6日	
契約期間	2015年3月6日～2018年4月30日	
契約の相手方の商号又は名称等	株式会社国際協力データサービス	
入札及び契約方式	一般競争入札[総合評価落札方式]	
関心表明者数(資格申請者、説明会参加者等)	2者	
公告期間	65日間	
一者応札・応募の改善取組内容		
改善項目	状況	具体的な取組内容
①仕様書の見直し等	○	仕様に求められる能力としてSE1程度と資格を記載するのではなく、評価表において業務従事者の経験、能力を評価する方式とした。契約期間において2名程度の常駐業務を想定としていたところを1～2名程度と自由度を増やした。
②入札説明会の開催	○	前回実施なしであったが、今回は実施した。
③業務等準備期間の十分な確保	○	仕様書内に業務引継に係る項目を設定し、契約締結後の現行事業者との引継ができるよう調達プロセス及び業務開始時期を前倒した。
④公告期間の見直し	○	前回17日から今回65日とした。
⑤公告周知方法の改善	○	公告の1ヶ月前にプレ公告を行った。
⑥電子入札システムの導入	×	
⑦業者選定方式の見直し	×	
⑧業者等からの聴き取り	○	2010年度の競争に参加したものの、2012年度の競争に参加しなかった者(ウイズダム株式会社)からヒアリングを行った。
⑨事前の応募勧奨	○	4者に対し、プレ公告、公告のそれぞれの機会に応募勧奨を実施した。(東日本技術研究所、日本ユニシス株式会社、スリーハンズ株式会社、ウイズダム株式会社。)
法人における事後点検の結果講ずることとした措置		
組織全体の「業務主管システム最適化方針」に基づき2019年1月までに主な業務主管システムは全面的に更改予定であり、本件システムも更改対象に含まれる。したがって、当該システムの保守運用に係る次期調達が発生しない見込み。		
契約監視委員会のコメント		
上記措置につき了承した。		
(法人における契約監視委員会のコメントに対して講ずる措置)		
本案件を審議した契約監視委員会の委員		
不破邦俊委員長、関口典子委員、木村琢磨委員、中久保満昭委員、乾英二委員		

## 一者応札・応募事案フォローアップ票(2014年度分)

法人名	独立行政法人国際協力機構	
案件番号	6	
契約の件名及び数量	2015-2018年度人材データベースシステム機器更改・機器賃貸借及び保守	
契約金額	21,218,758円	
契約締結日	2015年3月31日	
契約期間	2015年3月31日～2018年4月30日	
契約の相手方の商号又は名称等	富士通株式会社	
入札及び契約方式	一般競争入札[価格競争]	
関心表明者数(資格申請者、説明会参加者等)	1者	
公告期間	15日間	
一者応札・応募の改善取組内容		
改善項目	状況	具体的な取組内容
①仕様書の見直し等	○	世の中に広く出回っている汎用品(IAサーバ)で構成を行い、可能な限り固有の銘柄等を記載しないようにした。
②入札説明会の開催	×	
③業務等準備期間の十分な確保	○	業務等の準備に必要な期間として公告終了日～契約開始日まで前回の21日よりも長い25日間を確保した。
④公告期間の見直し	×	
⑤公告周知方法の改善	○	新たに公告に先立つプレ公告を実施した。
⑥電子入札システムの導入	×	
⑦業者選定方式の見直し	×	
⑧業者等からの聴き取り	×	
⑨事前の応募勧奨	○	応札候補と考えられる2者に対して応募勧奨を行った。
法人における事後点検の結果講ずることとした措置		
<p>現在、各々が持つ業務システムについて機構全体で全体最適を目指すため、組織横断的に利用する「共通データベース」の開発を行う予定である。2018年度より人材データベースで保有している情報の多くはこの共通データベースで管理することを検討しており、それに伴い、本システムは将来的に使用を停止する方針である。よって、当該システムのみを前提とした運用保守に係る次期契約は発生しない見込み。ただし、今回の事後点検を受け、類似の契約についても公告期間及び業務準備期間の確保やより多くの業者への応募勧奨に努めるよう、組織内で共有する。</p>		
上記措置につき了承した。		
(法人における契約監視委員会のコメントに対して講ずる措置)		
本案件を審議した契約監視委員会の委員		
不破邦俊委員長、関口典子委員、木村琢磨委員、中久保満昭委員、乾英二委員		

## 一者応札・応募事案フォローアップ票(2015年度分)

法人名	独立行政法人国際協力機構	
案件番号	7	
契約の件名及び数量	2015年度中小企業海外展開支援事業に係るJICAコラボデスク運営支援業務に係る委託契約	
契約金額	6,385,970円	
契約締結日	2015年4月1日	
契約期間	2015年4月1日～2016年3月31日	
契約の相手方の商号又は名称等	公益財団法人太平洋人材交流センター	
入札及び契約方式	企画競争	
関心表明者数(資格申請者、説明会参加者等)	1者	
公告期間	19日間	
一者応札・応募の改善取組内容		
改善項目	状況	具体的な取組内容
①仕様書の見直し等	○	ロジ業務等が増加していることから、業務管理費を従来の直接人件費の20%から、30%に引き上げた。
②入札説明会の開催	×	
③業務等準備期間の十分な確保	×	
④公告期間の見直し	×	
⑤公告周知方法の改善	○	公示後、関心のありそうな会社への声かけ、パートナーへの掲載、業務指示書や配布資料のウェブ公開を行った。
⑥電子入札システムの導入	×	
⑦業者選定方式の見直し	×	
⑧業者等からの聴き取り	○	コンサルタント企業等に対して、このような入札案件に対して、関心を持ちうるか、ヒアリングを実施した。
⑨事前の応募勧奨	○	コンサルタントマッチング会等の公開イベントに参加したコンサルタント企業等6者に対して、応募勧奨を実施した。
法人における事後点検の結果講ずることとした措置		
<p>本契約の競争性を高める方策として、①合計M/Mの増加による魅力の向上、②業務内容の高度化による号数の向上、③要件の緩和等が考えられるが、①については既に適切な業務期間であり増加は妥当でない。②については実際の業務が多岐に亘っていることから、現状の6号から4～5号程度への格上げが望ましいものの、コストの増加につながるものであることを踏まえる必要がある。③については、次頁の補足情報に記載の通り、現在の資格要件をこれ以上緩和することは業務の目的に照らし合わせて現実的でない。これまで、考えられる対策を取ってきた。また、金額面もPREXから苦情は伝わっていない(本受託による別のメリットがあるものと推測される)。従って、現状の要件と契約金額に対して応札し得る組織はPREXを除いて他に見られないことから、次の調達においては参加意思確認公募もしくは総合評価落札方式等の調達方法を検討することとする。</p>		
契約監視委員会のコメント		
他地域も含めた市場の状況を調査しつつ、参加意思確認公募とすることも含めて調達方法を検討すべき。		
(法人における契約監視委員会のコメントに対して講ずる措置)		
他地域も含めた市場の状況等を調査しつつ、参加意思確認公募とすることも含めて調達方法を検討する。		
本案件を審議した契約監視委員会の委員		
不破邦俊委員長、関口典子委員、木村琢磨委員、中久保満昭委員、伊藤隆文委員		

## 一者応札・応募事案フォローアップ票(2014年度分)

法人名	独立行政法人国際協力機構	
案件番号	8	
契約の件名及び数量	2015-2017年度中部国際センターIT環境運用管理支援業務委託契約(1年次)	
契約金額	8,799,840円	
契約締結日	2015年3月13日	
契約期間	2015年3月13日～2016年3月31日(選定期間は2017年度まで)	
契約の相手方の商号又は名称等	トーテックアメニティ株式会社	
入札及び契約方式	一般競争入札[総合評価落札方式]	
関心表明者数(資格申請者、説明会参加者等)	3者	
公告期間	29日間	
一者応札・応募の改善取組内容		
改善項目	状況	具体的な取組内容
①仕様書の見直し等	○	平日午後のみであった駐在員配置を平日午前及び午後に変更した。 「愛知県内に事業拠点があること」との条件を削除した。 研修員への説明にはJICA側が通訳を手配することとした。
②入札説明会の開催	×	
③業務等準備期間の十分な確保	○	入札日2月2日から履行開始4月1日まで約2か月とした。
④公告期間の見直し	×	29日間取っており、適正な期間であったと認識。
⑤公告周知方法の改善	○	愛知県情報サービス産業協会の会員のHPをチェックし、ヘルプデスク機能を明示している13社に応募勧奨した。これにより、落札者以外の2者が参加資格審査まで至った。
⑥電子入札システムの導入	×	
⑦業者選定方式の見直し	×	
⑧業者等からの聴き取り	○	愛知県情報サービス産業協会を訪問、業界一般の状況、愛知県の状況について聴き取りを行った。前回契約相手方から前回仕様で対応困難な点や魅力的でない点につき聴取した。
⑨事前の応募勧奨	○	前回契約相手方の応札意志が不明であったため、その原因を聴き取るとともに、応募勧奨を行った。
法人における事後点検の結果講ずることとした措置		
HPに記載された業務内容で案内先を絞り込むことなく愛知県情報サービス産業協会の会員により幅広く案内する。(協会は一斉案内発出することは難しいとの反応、各協会HPから情報収集し、JICAから直接案内する) 愛知県情報サービス産業協会以外にも有用な企業情報があれば、それを活用して応募勧奨を実施する。		
契約監視委員会のコメント		
上記措置につき了承した。		
(法人における契約監視委員会のコメントに対して講ずる措置)		
本案件を審議した契約監視委員会の委員		
不破邦俊委員長、関口典子委員、木村琢磨委員、中久保満昭委員、乾英二委員		

2015 年 12 月 11 日  
 契約監視委員会事務局

2015 年度上半期契約実績

1. 競争性のない随意契約

	通期実績				上半期実績	
	2011 年度	2012 年度	2013 年度	2014 年度	2014 年度	2015 年度
件数	16.6% (815 件)	17.8% (712 件)	17.8% (669 件)	18.1% (680 件)	19.2% (411 件)	21.9% (463 件)
金額	8.4% (103 億円)	8.0% (83 億円)	17.1% (209 億円)	7.7% (97 億円)	8.0% (55 億円)	9.3% (63 億円)

① 2015 年度上半期における競争性のない随意契約件数の全体契約に占める割合は、前年度同期比で件数、金額ともにやや増加している（件数+2.7pt、金額+1.3pt）。大学連携に係る契約等、競争性のない随意契約とせざるを得ない契約が同時期に集中したこと等が主な要因である。

2. 一者応札・応募

	通期実績				上半期実績	
	2011 年度	2012 年度	2013 年度	2014 年度	2014 年度	2015 年度
件数	33.5% (1,194 件)	33.4% (876 件)	28.8% (713 件)	27.6% (659 件)	28.5% (336 件)	28.3% (327 件)
金額	48.3% (424 億円)	45.5% (277 億円)	37.9% (302 億円)	42.4% (385 億円)	33.8% (157 億円)	36.8% (177 億円)

- ① 競争性のある契約における一者応札・応募の割合は、対前年度同期との比較で件数は減少、金額は増加している（件数▲0.2pt、金額+3.0pt）。契約金額の大きい国内機関の建物管理契約の一部が 1 者応札となったことが、金額増加の主な要因である。これら契約は市場化テストの手続きを経て調達されているが、今後も更新時には応札者増に向けた努力を継続・拡大し、競争性の向上を目指す必要がある。
- ② 一者応札・応募件数 327 件のうち、大部分を占めるのは、前年度同様コンサルタント等契約（37%（122 件））、及び研修委託契約（32%（104 件））である。
- ③ 件数、金額とも最大であるコンサルタント等契約の一者応募率は、対前年度同期比で減少傾向（件数▲3.5pt、金額▲1.5pt）であり、公示時期の平準化等の各種対策の効果が定着してきているものと思われる。

以上