

議事録

件名：	契約監視委員会（2016年度第1回）
日時：	2016年6月10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 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）（欠席） 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、社会基盤・平和構築部、その他関係部署（各数名）
議題：	1. 2015年度に締結した契約で2回連続して一者応札・応募となった契約の個別点検 2. その他 ・2015年度の総括報告 ・2016度の審議事項の確認 ・2016年度調達等合理化計画及び2015年度自己評価結果の点検

議事概要：

1. 2015年度に締結した契約で2回連続して一者応札・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通り。

No.1 2015-2016年度援助協調国内支援業務

委員：一者応札の理由に「システムやデータベースの理解を有する」とあるのですが、概要資料を見る限り、JICA 自体の事業の理解というのは必要かもしれませんが、特別なスキルは必要ない契約のように思われます。

JICA：ご指摘の通り、こちらの案件に関しては、システムエンジニアや情報処理などの特別なスキルを求めているものではありません。ただし、今回5月に改めてヒアリングをさせていただいた社の中に、そういった事をおっしゃる方がいらっしゃいましたので、そのように受け止められた場合もあったかと思えます。改めて TOR を見直してみたところ、補足情報②応募要件の業務主任の要件に「3年以上の情報管理に係る実務経験」と記載されています。私どもとしては、特別なスキルというよりは、もしそういった経験がおありになれば望ましいという意図ではあったのですが、情報処理技術者ですか情報管理に関わっていた経験が必須であるように受け止められてしまったのだとすれば、今回はここを少し修正した形で臨みたいと考えております

委員：おそらく説明不足ではないかと思えます。極端な話、派遣会社等で人をお願いしてもできる業務

ではないでしょうか。基本的にはある程度パソコンが使えるような業務かと思います。

JICA：はい、その通りです。

委員：きちんと読めば、そんなに特別なスキルは必要としないのだと分かるのですが、やはり **JICA** の事業の特殊性だとか、そういったことで構えてしまうのかもしれませんが。例えばタイトルなどを見て難しいという印象を受けてしまう可能性もあるので、説明会で補足できればよいと思うのですが、説明会はなかったのですか。

JICA：ありました。私はあいにく出席できなかつたのですが、そのときにはそういったご質問はいただかなかつたのでお答えもしなかつた、と聞いています。こちらから説明させていただいたほうがよかつたかなというところは、反省点として持っております。

委員：エクセルができれば大丈夫とか、英語が少し読めるとよい、といった説明ですか。

JICA：その通りです。入力とか均質な情報を入れるということについて、普通のセンスをお持ちの方であれば大丈夫です。

委員：あとは、派遣会社のようなところであればおそらく人はいると思うので、そういったところに呼びかけるなど、もう少し努力していただけるとありがたいなと思っております。

JICA：はい、そうさせていただきたいと思います。5者に声かけをして、もう一つおっしゃられたのが、少し人月が長く、国内業務が中心というところです。海外のコンサルタント業務をやっているところからすると、人員の貼り付けが難しいというご指摘もいただきました。例えば、育児をされているようなコンサルタントの方がいらっしゃつたらぜひ、というようなお声かけはさせていただいたのですが、今回はタイミングが合わなかつたようです。ただ各社とも、前向きな話はいただいております。

委員：分かりました。ありがとうございます。

委員：今の質問の延長ですが、この補足資料に **JICA** ナレッジサイト運営支援という項目が業務として入っているので、これは IT 関係なのかなと思ったのですが、そういうわけではないのですか。

JICA：IT の方は、実は次の対象案件である保守契約の方でして、こちらの業務は **JICA** の中で課題のノウハウを蓄積していくナレッジマネジメントネットワークの取りまとめ、それに係る事務局的な業務、つまり会議サポート支援と、付随して発生するシステムへの入力管理と言つた作業をしております。テクニカルに技術が必要ということではありませんが、定期的に誰かがフォローしていないと漏れてしまうといった類の仕事です。

委員：ナレッジサイトという、何となく IT のイメージがしますが。

JICA：はい、おっしゃる通りだと思います。

委員：ナレッジの中の IT 部門と、そうではないいわゆるデータの部分、というので切り分けて、こちらはデータの収集が中心になってくるのでしょうか。

JICA：その通りです。

委員：関心表明されているのは公益社団法人 2 者ということですが、応募勸奨された 5 者のうち残り 3 者には民間企業も含まれていますか。

JICA：はい。

委員：どのような企業でしょうか。

JICA：いわゆる海外コンサルタント企業で、当機構の技術協力や調査を受注頂いているようなところ
です。先ほどお話があったように、国内業務を実施されている企業に対する応募勸奨も将来的に考えて
いったほうが良いのかなと反省はしておりますが、英語が必要とされる部分がありますので、そこだけ
はどうかなと思っているところです。

委員：今の議論と関連して、この事業が全体でどういうことをやっていて、今回の業務はこの部分、だ
から IT がこの程度必要なのだという全体像が見えると、非常にアクセスがしやすくなるのではないか
なと思います。字面だけを見るとやはり IT 業務であることを想起してしまうので。

JICA：そうですね。少し、体制図みたいなものを加えて、ここの部分ですというようなものも入れて
いけたら良いかと思えます。

委員：もう一点、2 回連続で一者応札になっていて、2 回目のほうが若干契約金額が高くなっているの
ですが、これは何か内容が変わっているためでしょうか。

JICA：特段思い当たるところはありません。実施計画時には通常の国内業務の単価をベースに計算を
しており、仕様書自体はこうしてください、ああしてくださいというのは特に申し上げておりません。

委員：何か連続性があって競争者がいないときに、バーゲニングパワーが組織として落ちると、おそら
く最もまずい点の一つだと思います。特にこのような案件については、価格においても適正であるし、
また質についても担保しているという説明ぶりが必要だと思うので、若干価格が上がっているのであれ

ばそこは何だったのかというのはしっかり把握しておいたほうが良いかと思います。

JICA：分かりました。

委員：価格について質問です。約 21 カ月程度の作業で、11.25 人月で 2 名働いているということですよ。そうすると、大体 1 人 1 か月 110 万円とかその辺りの見当かなと思うのですが、この価格というのはそんなに魅力的ではないですよ。

JICA：はい。特に海外でのコンサルタント業務と比べてしまうと、おそらくその通りだと思います。

委員：そうすると先ほどのお話に出ていたように、例えば IT ではないということをもっと理解してもらって、国内業務が中心だから、海外業務の専門性が無いところでもできるという印象を強く与えれば、この位の金額でも多少魅力が出るというような状況でしょうか。

JICA：その通りかと思います。ただし、我々と同様の援助機関あるいは国際機関が発信しているようなレポートですとかニュース類を収集して要約して役職員に提供するという作業があり、この部分については英語力が必要です。そこがクリアできる国内向けの企業さんがいらっしゃればと考えております。

委員：まとめますと、次回に向けてまずは IT 色があまり強くない業務だということを、もう少し知らしめてください。更に、海外に強みがなくてもある程度できるかもしれないということで、国内業務を中心にしている業者さんも呼びこめるような形で対応されることを提案したいと思います。

JICA：はい、かしこまりました。

No. 2 2015-2016 年度分野・課題別ネットワークシステム (Knowledge Site) 保守業務委託契約

委員：これはどちらかという IT 関連の業務なのですね。

JICA：そうです。

委員：先行契約では 2 年分のものが 2.5 年分になっていますが、内容は同じですか。

JICA：はい、同じです。

委員：保守業務というと通年でやるような気がするのですが、2.5 年というのはなぜですか。

JICA：通常 1 年ごとの契約ですが、前回の 2013 年度-2014 年度の契約につきまして、その次の年度の契約に応札がありませんでしたので、契約を延長しました。そのため中途半端な 2 年半という契約になったという経緯です。

委員：ということは、この同じ社が半年間延長してやっていたということですか。

JICA：はい、そうです。

委員：分かりました。

委員：「契約の経緯」のところで、2015年度から16年度で、1回目が結果不調と記載がありますが、これがそのことでしょうか。

JICA：はい、おっしゃる通りです。

委員：具体的には、価格が合わなかったのですか。

JICA：その通りです。

委員：要するに、従来の価格であると半年ぐらいやってもらっていたということですか。

JICA：はい。

委員：これも価格の点なのですが、18カ月の契約で、トータルで729万ということで、月当たりで割ると40万5千円ぐらいで結構低く、フルタイムの仕事ではとても合わないような気がします。作業量としてはどのぐらいなのですか。

JICA：基本的には何か分からないことがあるときは、問い合わせをJICAからその会社にしますけれども、1週間に3から4件程度問い合わせをして、その問い合わせがあったときに対応をしていただくということになります。

プロジェクトマネージャーとSEがいるのですが、例えば2015年度第4四半期では、プロジェクトマネージャーは3カ月で0.39人月です。それからSEのほうは3カ月で0.45人月になります。

委員：ということは、あまりべったり張りついているというような感じではないのですね。

JICA：はい。専属でその仕事だけをされているということではないと思います。

委員：そうすると、この価格というのはそんなに悪くないのですか。

JICA：ただ、前回不調になるような状況ですので、あまり魅力的な金額ということではないのかなという気はします。

委員：実際には、今ご説明いただいたくらいの作業量しか発生していないけれども、もし何かあれば、これが大幅に増えるということはあるのですね。

JICA：あり得ます。

委員：引き受けた額の中でやらざるを得ないということが、前提としてあるということですね。

JICA：そうですね。ただ、あまりに量が多くなった場合には契約変更をします。

委員：Lotus Notes や CB サーチにある程度精通している人がいないと困るというのが、一つのネックになっているようなご説明がありますが、その辺りが一番のポイントなのですか。

JICA：はい。そのように理解しております。Lotus Notes 上でこのアプリケーションが動いておりまして、Lotus Notes のことを把握してないと仕事ができないので、それは一つのネックになっているかなとは思っております。

委員：CB サーチというのは、これは何かの検索システムということですか。

JICA：はい、検索システムです。

委員：今はもうあまり一般的じゃない、割と古いシステムですか。

JICA：そうですね。今となってはほかにもあるのだと思います。

委員：ここに「本役務内容に加え、他の JICA 内のシステム（事業管理支援システム等）との連携を理解する必要がある」と記載があるのですが、これはその通りなのですか。

JICA：はい。JICA の別のシステムからデータが流れてきて、それをうまく受け止めてこちらの Knowledge Site のシステムにうまく表示をすとか管理をすることになりますので、別のシステムがある程度どのような構造で、どのデータをどのように受け取るのかということを理解する必要があります。

委員：その理解は、かなり負担になるということですか。というのは、理解する必要があるというのであれば、もともとこれは入札で募集するのはもしかしたら違うのではないかと、少し考えてしまいました。事業管理システムに携わっているところと一緒に応募したほうが、よほど簡単なのではないかと実は少し思ったのですが、このあたりはいかがでしょうか。

JICA：そうですね、もしかしたらご指摘のようなところがあるかもしれません。今のところは現在の契約相手方が最初から関わっていて、Notes の方のシステムにも詳しいので問題なくできますが、ほかの企業ですと若干難しいということはあるのかもしれません。ただ、応募勧奨をする中では、それが原因で参加できないと言われたようなことはなかったと認識しております。

委員：補足資料を拝見すると、「設定変更支援」とかいうのも業務の中に入っていますね。

JICA：はい。この業務については業務量の想定はあまりしておりませんが、例えば使い勝手にここは特に悪いというようなことがあった場合に、設定変更することはあり得ます。

委員：であれば、この業務は Lotus Notes や CB サーチというものにかなり詳しい人がいないと、対応できないような感じがします。

JICA：はい、そうだと思います。

委員：それができる人は、セコムトラストシステムズにはいるのでしょうかけれども、ほかにはあまりいないのですね。

JICA：はい。Lotus Notes 自体は、様々な企業で使われているシステムですので、ほかにもいることはいるようなのですが、そんなにたくさんいるわけではないですね。

委員：先ほど委員長の言われたことに近いのですが、当初想定した以上に業務が発生することがあると思うのですが、当初の金額でどこまで読むかという辺りの判断はどのようにされるのでしょうか。このような契約は、ひょっとして工程に対して単価契約か何かで日数を掛けていくなどのほうが応募しやすいのではないかなと思うのですが、それについてはいかがでしょう。

JICA：おっしゃる通りで、そこが一つのポイントだったかなと思います。フォローアップ票の「①仕様書の見直し」の具体的な取組内容に、前回業務仕様書で「軽微な改修」を業務対象外にし、関連する記載を削除した、と記載しています。この「軽微な改修」について、どこまでを軽微というのか、これを盾にいろんなことを言われるのではないかと思われるかもしれないので、ここは削除しました。つまり、こういうものが発生する場合には改めて契約変更をしますということにし、後出しはされないだろうという印象を持っていただくように努めているところです。

委員：それが成功するのであれば、このような契約はどこにでもあると思うので、そのような工夫を普遍的にやることも必要なのではないかと思います。

JICA：はい。

委員：追加で質問なのですが、実際の作業時間がこれだけなので、これに決められた単価を掛けてお金をもらいますよ、というような契約は、JICA としては基本的にはあまりやらないのですか。まとめて一括で引き受けて、その中である程度頑張ってくださいという感じの契約が基本なのですか。

JICA：単価契約自体は、JICA の中でも別の契約ではやっています。本件についてはもうだいぶ長くやっておりますので、大体どのぐらいの業務量というのが読めるということから、そういうことはしておりません。

委員：先行契約の相手方はそれが読めると思いますが、ほかの方はその辺りが読めないと、少し不安になるような気はしますね。

JICA：確かにそうですね。

委員：例えば定期的に月1回保守をします。これはまあ定型です。加えてイレギュラーな業務が発生するのが、通例だと例えば1カ月に1回ぐらいとします。それを超えた場合は、契約変更をすとか、例えばそのような提示があることによって新規参入もしやすいのかなと思います。

JICA：なるほど、そうですね。ありがとうございます。

委員：このシステムが割と特殊な技能がいるということで、なかなか業者さんが見つかりにくいという背景は理解しましたが、どのぐらいの作業量になるかということが、今までやってきている業者さん以外には分かりづらいところがあるので、そこの不安を少し取り除けばもう少し応募されるところがあるのではないのでしょうか。

JICA：はい、分かりました。ありがとうございました。

No. 3 2015-2018 年度 NGO 連携支援事務局業務

委員：フォローアップ票の「法人における事後点検の結果講ずることとした措置」の中の、予定価格について「今回同様、民間企業が利潤を確保できる金額を設定する」との記載について二つ質問があります。まず、今回同様とあり、要するに改善した点がどこかという記載だと思うのですが、何か金額を改善したという趣旨が含まれるのでしょうか。もう1点は、この委員会の目的は競争性の確保自体ではなく、競争性を確保したことで調達金額の適正化を図るということだと思います。予定価格を高くすれば、当然競争性は確保されやすくなると思うのですが、そこが目的との関係でどうなのかなと思います。この2点をお願いします。

JICA：一点目につきましては、これまでは実績では JANIC のみが応札者ということになっておりますけれども、より多くの方々の参入を得るために民間企業が参加できる適正な価格設定をする必要があるということで、今回についても積算上管理費等を積んで計算をしております。次回についても、やはり

民間企業の参加を得ることを考えると、今回と同レベルの考えに基づいた予定価格の設定が必要であろうと考えていたところです。

委員：今回同様というのは、金額を引き上げるという意味なのでしょうか。金額が同じであれば、特に改善点で挙げるような話ではないと思うのですが。

JICA：予定価格の立て方として、必要な業務量を全部出し、その業務量に応じて総人月を出した上で幾らかという積算の仕方をしております。前回は一者応札だったということもあり、我々としてはなるべく要件を緩和したいということで、参加要件についてかなり門戸を広くするような形にしました。ただし、非常に特殊性がある業務なので、その部分については最低限押さえた上で門戸を広げると同時に、なるべく民間の人材派遣会社などが参画しやすい形で要件を広げて、応募勧奨も行いました。その中で、我々が出している条件そのものについて、いわゆる民間として応募できるかというような部分については、まだ改善の余地があるというところが見えてきています。その辺りはもう少し工夫が必要かなという反省を、今回の入札を通じて認識しております。

委員：JANIC という組織自体はコーディネーションに向いているところなので、ぴったりの業務だなという気はしているのですが、素朴な疑問として、「仕様書の見直し」の②のところに「業務内容について NGO-JICA デスクを直営化し」との記載があり、これをそのまま読むと前の契約にはこれが入っていたが今回はなくなったというように読めるのですが、実際はどうなのでしょう。ただ、契約金額は一緒なので、業務内容が何か変わっているのではないかなとも思われます。

JICA：JANIC がこの仕事ぴったりというのは、まさにいわゆる JICA と NGO というある意味対極の中で、間を仲立ちしてくれるという立場というのはなかなか難しく、組織の目的そのものからすると、JANIC というのはぴったりです。ただ、我々の想定としては、例えば NGO を経験した人だとか海外で NGO 活動をしたような人が、人材派遣会社とかコンサルタントに登録されていれば、そういう人を活用して、我々の事業に参画できる余地もあるのではないかと考えています。

JICA：NGO-JICA デスクについては、ご指摘の通り助言ということで前回の契約には含めていましたが、今回はそこは削除した形になっています。増えたポーションとしましては、NGO 協議会が4回ありますが、地方開催のコーディネーション等の業務が増えています。

JICA：特に私が部長になってから変えたのですが、なかなか小さい NGO が NGO-JICA 協議会の中に入ってこれないという問題意識がありましたので、4回のうち1回ぐらいは地方で開催したいということで、昨年度は九州、その一年前は四国で実施しています。

委員：この記載ぶりでは、なぜ同じ金額なのかという素朴な疑問があるので、代わりにこうした、といった記載があったほうがよいかと思えます。

JICA：はい。

委員：それから、部長がおっしゃる通り、ほかの人も参入できるということが非常に重要だとは思いますが、外から見ると、やはり本契約については NGO とのネットワークがあったほうが良いと思われませんが、次の協力隊の案件や出前講座もそうだと思うのですが、圧倒的に現行の相手方がノウハウを持っているというときには、ここの部分は J I C A がサポートしますと言ったことが必要だと思います。例えば、NGO とのコーディネーションはサポートするので、民間でもできますというような言い方をしないと、外から見るとここしかできないような形に見えると思います。

委員：今の意見に関連しているのですが、評価項目を見ると、やはり NGO のノウハウや実績、JICA 事業の理解といった部分の点数が非常に高いようです。これを見ると、おそらく民間の方は誰も応募しないのではないかと思います。少なくとも NGO で働いていないと難しいという印象を受けました。本気で民間の方をもっと参入させるのであれば、この辺りをもう少し考えなければいけないのではないのでしょうか。結局は 34 社に応募勧奨をしてもコメントもこれだけですし、やはり皆さんが二の足を踏むようなものがここにあるのではないかと感じてしまいました。

JICA：やはりこの仕事を進めていく上で我々が一番考えるのは、直営化です。外部委託をしないで直営できないかということも、内部でいろいろ検討しました。ただ、やはりどうしても基本的に我々 JICA、ODA のグループと NGO というのは立場が異なることがあるものですから、どうしても直雇用の人間がこの調整・相談を行うというのは無理があって、仲立ちをする立場にいる人にやっていただくほうが相談もしやすいし、いろいろな調整だとか事業をやっていく上でも、おおむねうまくいくという事実があります。基本的に意見はかなり議論することがあり、協議会の中でいろいろ調整をしていかなければいけないという業務になった場合に、やはり外部に委託して中立性・客観性を確保しておいたほうが良いという結論に至っています。一者応札は避けたいので、担当者も 34 社を駆けずり回って、こういう仕事の経験があればできますというような説明をして回っているのですが、最後は結局金額の問題になって、どうしても民間企業としてこの価格ではペイしないというところに直面してしまいます。

年間 550 万円程度の金額になっているのですが、これが民間だとやはり 1 千万近くにならないと、魅力を感じない仕事だと言われてしまいます。その部分のインセンティブの上げ方というのは、我々としてはこれ以上如何ともし難いところもありますので、その辺りの反省も踏まえて、今後もう少し業務内容について吟味し、広く参加できるような切り分けも考えてみる必要があるかなと考えています。

委員：今のお話に関してですが、年間業務量は 12.72 人月なので、年間にしても、べったり 1 人張りついてしまっていますよね。それで月に 43 万 2 千円程度の金額だと、民間としてはなかなか出にくいような気がします。

JICA：その通りです。更に、やはりべた張りというのはなるべく避けたいので、必要なときに必要な分だけということで、例えば総括についてもべた張りではなくて、協議会を実施する前後の時期だけという形で振っていきませんが、やはりバックオフィスも構えておかなければいけない。いつ相談がくるか

分からない。そういう全体の効率性から考えると、恒常的にやっているようなところが比較的やりやすいということになります。業務の中身についても、例えば実際に張りつけられている人を見ますと、東京だけではなくて、名古屋とか兵庫の方とか、いわゆるその地域をある程度ネットワークで結んでいる人たちの張りつきになっています。そういう意味では地元できっちりとした対応をできる体制が組み立てあったので、そこは優位性があったのではないかと思います。

委員：これもなかなか新規に参加するのが難しそうな案件ですね。特に、やはり価格がここまで下がってしまうと、民間を呼び込もうとしても、なかなかちょっと難しいような気がしますね。

JICA：ただ、解決策が全くないというわけではなく、やはり事務的にこなせる部分と、JICA と NGO の間を仲立ちしなければ本当にできない業務というのを、もう 1 回精査してみる必要があると思っています。なかなか競争が成り立ちにくい業務であるがゆえに、あるいはその団体が絞られるがゆえに、我々としては、業務の中身を精査するということがまず大事かなと考えております。

JICA：その意味においては、例えばそのような形での切り分けをした上で、NGO との関係性の強い業務に関しては、参加意思確認公募のような形をとることも考えられるかなとは思っています。

委員：民間の参加を得るために価格を上げるのはやはりおかしいことですので、今おっしゃったような業務の切り分けをするなどで対応ができればよろしいかと思います。

JICA：はい、さらに努力をしていきたいと思っています。

No. 4 2015-2016 年度円借款事業に係る調達関連書類一次チェック業務（ロットA）

No. 5 2015-2016 年度円借款事業に係る調達関連書類一次チェック業務（ロットB）

委員：「円借款事業に係る調達関連書類一次チェック業務」とありますが、海外から円借款の書類等がきたら、それをチェックする仕事ということでしょうか。

JICA：はい。例えば借款契約を結び、その後に先方政府が入札を行ってコンサルタントやコントラクターを選ぶのですが、そのときにまず入札書類を作ります。それについて実は JICA で内容を確認して同意するという手続きを踏んでいます。同様に、入札書類を買った企業が応札した際に提出された応札書類を評価します。それは先方政府がやるのですが、その評価報告書も JICA が確認をしています。さらに、契約を結ぶ際にも契約書の確認をしています。それらが、我々が持っている調達ガイドラインというものに準拠しているかどうかといったところを確認してもらおうというのが、今回委託している業務です。

委員：その確認作業というのは、比較的単純作業なのですか、それともかなり判断がいる高度な部分があるのですか。

JICA：(実物を見せて)これが調達ガイドラインというものです。これには本文だけではなく解説も載ってまして、基本的にはこれを見ながら、提出された入札書類や入札評価結果がこれに応じているかどうかを確認する作業なので、何に基づくかというのは非常に明確になっています。

委員：では、まずそのガイドラインを理解して、書いてあることが準拠しているかどうかを判断できる程度の作業が必要ということですか。

JICA：そうですね、一次チェックという名前が示す通りで、まずは一次的なチェックをしてもらうということです。

委員：形を整えるというような、形式的なところなのですか。

JICA：そうですね。まずは明らかにおかしいところについて指摘してもらうというイメージです。判断が難しいところは最終的に JICA の担当部署が判断をしていくことになります。

委員：基本的には簡単な作業だと思ってよろしいのですか。

JICA：そうですね。作業自体は基本的には非常に単純です。この他に FIDIC というところが出している国際的な標準書類に準拠した標準入札書類というものがあり、その二つのものに基づいて確認していくという作業です。

委員：ロットAでは英語が要求されていて、ロットBは英語のほかにフランス語とスペイン語が要求されているということですか。

JICA：その通りです。

委員：要するに、英語とか外国語で出てくる書類を JICA のガイドラインとか FIDIC と比べて、とりあえず一次チェックをするというのが業務になるのですね。

JICA：その通りです。まずは、先方政府が実施しますので日本語ではありません。我々のガイドライン上も、三つの言語のいずれかを使ってくださいと記載しています。すなわち、英語、フランス語、スペイン語のいずれかです。アフリカの一部の国がフランス語、それから中南米がスペイン語ですが、円借款の8割以上がアジアで、アジアは基本的に英語ですので、実際には大部分が英語の書類ということになります。

委員：基本的に単価というものが決まっていて、これに件数を掛けて、出来高で精算していくということですか。

JICA：はい、その通りです。

委員：そのときに、ここにも記載がありますが、一挙に人数が膨らむと対応ができないということだと思うのですが、そういう場合は例えば補強などを認めているのですか。

JICA：例えば委託している企業によれば、コアチームというのを設けています。加えて、バックアップ要員を何名か設けることで対応をしているようです。我々は基本的には件数当たりの単価で支払います。

委員：でも、そのチェックをする人のクオリフィケーション、つまりその人がちゃんとできるかどうかということは確認されるわけですね。

JICA：コアの3名については確認します。

委員：そうすると、コアの3名の人が決定的にチェックするからそのバックオフィスについてもクオリティは問題ない、ということですか。

JICA：そういうことです。

委員：そのバックオフィスのほうは、追加であったときに補強とか、そういうのは認められているのですか。

JICA：そうですね。

委員：おそらく管理者からすると、業務量が非常に読めないところで、補強でもそういうところが担当できますと説明するとか、難しいとは思いますが JICA 側が発注量をできるだけ平準化するとか、もう少し工夫してあげることによって、2社それぞれがもう片方の案件にチャレンジできるのではないかと思います。もう一つの質問は、外国人は補強などに入れるのでしょうか。

JICA：はい。特に制約はありません。

委員：実際に使っているところもあるのですか。

JICA：はい。

委員：例えば英語ならインドとか、こういうことができる人が、おそらくいるのではないかと思います。そういうところを提示することによって、少し幅が広がるのかなと思いました。

JICA：そうですね。今回ヒアリングした会社からも、一度に何件同時にくるか分からず、何人要員を準備すればいいか分からない、というようなコメントもいただいたので、同時に来るのが最大何件ぐらいといった目安を何らかの形で示せるように検討していきたいと思っています。

委員：それから、案件の規模によってたぶん入札図書の厚さは全然違ってくるのではないかなと思います。件数だけでなく、その辺りもうまく読めるようにしてあげることによって、不安感がなくなるのではないかなと思います。

JICA：そうですね。入札書類が最も大変で単価も高いのですが、技術的などところはチェックの対象ではありません。要するに商業条件だけなので、その意味では案件、契約の規模が大きくても小さくても業務量は同じです。

委員：分かりました。

委員：契約金額としてあがっているのは、予定する件数に単価をかけているということなのですか。

JICA：その通りです。先ほど申し上げた入札書類、入札評価、契約書、更には入札前の事前資格審査書類などのカテゴリー別の想定件数を提示しています。

委員：そのようなやり方をしているというのは、仕様書か何かを読むとはっきり分かるのですか。

JICA：はい。はっきり分かります。

委員：その見込みがずれることはあまりないのですか。

JICA：我々もできるだけ正確にしようと努力はするのですが、なかなか難しいところです。例えば、昨年度は円借款の新規承諾規模が史上最高で、前年度の倍でした。我々はそのまでは想定していませんでした。

委員：なるほど。

委員：むしろ市場が大きくなっていったら、そのガイドラインを読み込んで、やろうという人も出てくるかもしれませんよね。例えば、JICAのOBの方など。

JICA：はい。

委員：だから、もう少し応募勸奨のようなものがあったらいいのかなと思います。

JICA：そうですね。

委員：2013年と2015年でこれ社名は違いますけど、SGS ファー・イースト・リミテッドとSGS ジャパン、これは同じ企業グループの関連会社で、別会社・別法人が受注したということですか。

JICA：その通りです。

委員：民間企業ですよ。

JICA：民間企業です。

委員：ほかの方々が応札できなかった中、ここが応札できた優位性というのは、何かあるのでしょうか。

JICA：まずは、円借款の入札に絡む書類や評価を扱うので、円借款に応札を考えている企業は本件には応札できません。そのため、もともと母集団が少ないです。このSGSという会社は日本ではほとんど知られていないのですが、実は世界的には非常に有名な会社です。ジュネーブに本社のある世界最大の検査、試験、認証等を行う企業で、社員数が10万人程います。この企業が、日本業務も強化していきたいという中で、関心を持たれたわけですね。そして、この企業は円借款の受注は考えていないと思います。

委員：そうすると、企業の規模からしても、例えば入札件数が予測と大幅に異なってもある程度柔軟に対応できる体制があるということなのですか。

JICA：必ずしも企業の規模が大きいからというわけではないと思います。ロットBのほうの日本国際協力システムは、非常に小さな組織ですが、きちんとバックアップ要員を確保していますので。

委員：でも、SGSがこれがビジネスになると判断したら、このロットBの方までできるぐらいの人間を抱えることもおそらくできますよね。

JICA：はい、それが一つの競争性を高めるポイントかなと思っています。ただ、ヒアリングの結果としてネックになるのはやはり英語以外ですね。フランス語・スペイン語の部分が弱いという企業が多いので、次の入札のときにはその辺りを工夫する余地はあるかなと思っています。

委員：実施件数の見込みの予測がなかなか難しいということだと、見込みと実績値との乖離が過去の例を見てもずいぶんありますね、そこがネックで応札できません、ということになりますよね。そういうところにいくら応募勧奨をしても、ちょっとストライクゾーンを外れたところの対策になってしまうと思います。どこが改善可能で、そうするとどこをターゲットとして広げていくべきなのかというところは、よく検証してやったほうがよいかなと思います。数だけ増えても、ボール球ばかりでは仕方がないと

思いますので。

JICA：承知しました。

委員：翻訳センターのような、割と語学の達者な方が多く集まっている会社なんかはどうかと思うのですが、応募要件に FIDIC 契約約款等の高い専門性と経験とありますよね。例えばうちには英語もスペイン語もフランス語も堪能な人がいますといっても、この専門性の部分で応募できませんということになる可能性があるわけですよね。

JICA：やはり先ほど申し上げた調達ガイドラインと標準入札書類ですね。ここが FIDIC という国際的な組織が出している契約条件を基にしている、やはりそれらを熟知していないとなかなか難しいとは思っています。

委員：そうすると、なかなか競争性は高まらないですね。

JICA：いえ、これらは国際的にも非常に一般的に使われている契約条件ですので、できる企業が多数あるかという点と難しいですが、少なくともこの2社以上にはあると思います。

委員：そのために、別途何か研修を設けるとか、そういったことは考えられませんか。

JICA：FIDIC の契約条件については、日本のコンサルタントの業界団体と組んだ形で、さまざまな研修を一緒に行っています。

委員：わかりました。

JICA：FIDIC というものは国内公共事業では一般的ではないのですが、世界的には非常に一般的なものですので、日本のコンサルタントにもこの FIDIC にもっと慣れてもらうという取り組みは行っています。

委員：語学に堪能な方を確保している会社というのはあると思うので、そういった方にこの専門性を身に付けさせるような方策を考えるのは一つの手かなと思います。

JICA：はい。

委員：一者応札の理由として記載のある「上記条件を整えられる他企業と組んで応札することも、情報管理等の問題から容易ではないと考える」という部分の意味を教えてください。

JICA：守秘義務というのを、特記条件として加えています。というのは、我々は入札の公示をする前

に入札書類のドラフトを受け取ります。これが外部に洩れたらとんでもないことになりますので、一次チェックをかけるときも、情報管理をしっかりしてくださいというところを非常に強調してやっています。そこに対応できない、という意味です。

委員：受けようとする会社をきちんと分かっている話、ということにはならないわけですか。

JICA：はい。情報が外に洩れないように、きちんと施錠をしてとか、場合によっては金庫に入れてとか、それなりの管理体制が必要で、コストもかかります。おそらくそういった対応ができないという意味ではないかと思います。

委員：やはり、単独でやるしかないということですか。

JICA：はい。そこで漏れたら本当に一大事ですので。

委員：分かりました。

委員：このロットBの方で、今後の措置として、「ロット数を増やす、ロットを細分化することを検討する」との記載があるのですが、その次のページの補足情報「一者応札・応募となった理由として推測される背景・要因」には、「ロットが細分化されると、二つ以上受注した場合に契約管理が煩雑になる」とありますが、これらはどういう関係なのですか。

JICA：ロットを細分化したほうが様々な会社が入りやすいということで、対策の一つとして考えているのですが、例えばこの SGS という会社が三つ取りましたという場合に、三つ別々の契約になってしまうと逆に契約管理業務が煩雑になってしまうという懸念もあるということかと思います。

JICA：応募勧奨されている社というのは、基本的には FIDIC に関しての経験なり専門性を有しているところですか。

JICA：それに加えて、円借款本体の契約は考えていないものの、例えば JICA と契約して円借款の実施促進等の業務をやっているコンサルタントなどにも応募勧奨をしています。

委員：案件が実際に多くなるか少なくなるかが正確には分からないのですよね。例えば、最低限支払う金額は提示しておいて、応札者に、最低限この程度の業務は必ずあるという安心感を与える、といったことは難しいのでしょうか。

JICA：それは検討したのですが、本当にそれを下回ってしまったときに業務をやっていないのに支払うということになってしまうので、難しいです。

委員：難しいですね。企業としては、業務が増えても大変かもしれませんが、やっぱり見えないというところに、一つのネックがあるのかなと、そのように捉えたのですが。

JICA：まあ、そうだと思いますね。

委員：逆にパンクしてしまって、もうこれ以上きても困るといときに救済してあげるといようなことは考えられませんか。

JICA：場合によっては、そのようなことも考えたいと思っているのですが、今のところはないです。

委員：いずれにしろ、委員のコメントの中では、この業務量への対応が難しいから、ロットAの人がロットBに行けないといようなことだと思いますので、そこは何らかの形で考えて頂ければ良いと思います。例えば、最低限そこは保障するのか、これはできるのか分かりませんが、次年度の案件を何とかやってもらおうとか、工夫の余地はあると思います。

JICA：分かりました。

委員：受注経験がある企業としては、感触として上限はこのぐらいだと想定できるかもしれませんが、新しく参入する者にとっては、引き受けてからどうしようもなくなったときにどうしようとか、そのような不安はあるような気がします。

JICA：なるほど、そうですね。

委員：その辺りの不安を取り除くような対応ができれば、応募が増えるかもしれない気がします。

JICA：量に対する安心感ですね。

委員：はい。

JICA：検討いたします。

No.6 2015-2016 年度管理職・役職員向け職員研修（広報・コミュニケーション）に係る契約

委員：前年度に作成した研修のコンテンツは提供しているのでしょうか。例えばホームページなどに前年度の資料が出ていれば、これぐらいのイメージならやってみたいと思う可能性があるかと思うのですが。

JICA：コンテンツ自体は公告資料には添付しておりません。それまでの契約で担当された方の著作権にも関わる可能性があり、公表はしておりませんでした。ただ、我々としても役職員向けの広報研修を

積み重ねてまいりましたので、その研修でどのようなものを狙っているのか、各役職員のレベル別に、どのような資質・スキルを磨いていきたいかというところは、仕様書の中で明確にしております。

委員：著作権の問題は別として、研修に使われた資料がウェブサイト等で見られるとかなり参入しやすいのではないかと思います。趣旨を説明するのは分かりますが、実物を見たほうがよりわかりやすいだろうと思います。また、英語を切り離す可能性について記載がありますが、ちゃんと日本語と英語が一体的にできる人のほうが、優位性は高いのではないのでしょうか。それでクオリティが保たれていれば良いとは思いますが、少しその部分が疑問です。それよりは、より具体的な研修の内容を想起できるようなマテリアルを提供するというのが、一つの対策かなと思いました。

JICA：はい。

委員：研修の中身のノウハウ自体が著作権で保護されるわけではないので、例えば前年度やった研修資料はこういうものですよという例を出して、それを参考にしながら応募してもらうなど、著作権侵害に当たらない参考資料としての使い方というのは幾らでもあると思います。そういった情報提供の仕方を考えられるとよいのではないのでしょうか。例えば著作権の問題があるから、これをそのまま複製して使ってはいけませんよ、などと警告、注意喚起をした上で情報提供する方法もあります。

JICA：そうですね。

委員：著作権法に配慮した利用をお願いしますと注意喚起はした上で、情報は提供されたほうがよいのではないかと思います。でないと、いろいろ厳しい縛りをかけられて、英語も必要とされて、この金額で一からやるのでは難しい、というのが多くの企業の本音ではないかなという気がします。ですので、なるべく手間暇がかからないようにしてあげる配慮というのが重要なのかなと思います。

それから、何年前に同じ案件が対象になって、そのときも話題になったと思うのですが、社員千人以上の会社での役員研修の経験というのは応札の障害にはなっていないのでしょうか。ヒアリングした結果には入っていないのですが、そこはあまり問題にはならないのですか。

JICA：そうですね。応札候補ということで、今回は5者に対して応募勸奨を行ったのですが、すべてそういった一定規模の公的機関向けの広報研修などの実績があるところでしたので、その辺りは大きな障害にはならなかったのだと思います。少なくとも複数の応札候補を得るという点においては、大きな障害にはならないと考えております。ただ、前回の2014年度契約においてご指摘を受けまして、個人レベルの総括ですとか補佐のメンバーの方に付しておりました、大規模な企業向けの研修等を5回・3回というような回数要件については全て削除しました。これによってある程度ハードルが下がってきているということはあるかと思っております。

委員：本件では、研修の企画から資料を作って実際に講師をやるところまで全部まとめて委託しているのですか。

JICA：その通りです。実際の研修企画はもちろん我々広報室も一緒に検討して最終的な企画としてまとめますが、実施段階での講師役を務めたり、研修受講者から研修調書を受けとって結果分析をし、それをフィードバックしていくといったところまで担当していただいております。

委員：合計すると、どの程度の作業量になるのですか。

JICA：研修の回数としては、1年間で14回という目安を設定しています。

委員：異なる種類の研修が14回ですか。

JICA：そうですね。JICA内の役職員向けですが、例えば理事長向けであったり、課長クラスであったりといったような、ターゲット別の設定をしております。1回の研修は、短いもので2時間程度、長いものでも半日弱程度ですので、研修実施については長い拘束時間にはなりません。前後の準備、それから内容によってはメディアトレーニングの演習のようなものも、特に役員向けなどに含まれており、それに対する作業というものもあります。

委員：価格が990万円程度で18カ月ですから、月当たり55万2千円ながら作業量はかなりあると思うのですが、受注者は民間の企業ですか。

JICA：はい、民間の企業です。

委員：JICAの方がいらっしゃるような会社ですか。

JICA：JICAの関係者はおりませんが、公的機関のメディアトレーニングに関してかなりの実績を持っていらっしゃいます。

委員：そのようなところ以外に、民間に対する研修もかなりやっているのですか。

JICA：はい。その他には大手自動車メーカーの会長や役職員の方向けの研修も行っていると伺っています。

委員：この価格というのが、民間企業にとって魅力的なのかどうか。JICAとしては、これが十分魅力的だとは思っていないのですよね。

JICA：できるだけ魅力を高めたいと思っております。その一環で、例えば見直し内容の中に入っておりますけれども、契約形態をこれまでは単年度契約で行ってございましたものを、コストメリットを高め、予見性も高めたほうがよいのではないかという、前回のご意見も受けまして、複数年度契約という

ことで、今回見直しを行っております。

委員：本契約のメインはメディアトレーニングということでよいのですか。

JICA：それぞれ役職員の階層によって求められるプレゼンテーション能力も異なってくるということで、メディアトレーニングも含めてかなり幅広い研修内容になっています。メディアトレーニングは、主に管理職以上役員等に向けて行っています。もう少し若い世代の中堅職員向けには、日常でも使うようなプレゼンテーションをどのように効果的にやるかといったような演習もごございます。

委員：なるほど、管理職だけではなく、一般の職員の方向けにもあるわけですね。

JICA：はい、一部ごございます。ただ、今回の契約で対象にしておりますのは、どちらかという、課長職以上の層がメインになっております。

委員：結局、赴任先などで JICA の顔としてどう振る舞うかとか、どういうお話をするかとか、そういったことなのですね、この研修というのは。

JICA：はい。そこがまさに在外事務所長向けのメディアトレーニングということで、今回の契約で新たに導入した部分です。

委員：それは非常に難しそうな印象を受けますが。

JICA：はい。おそらく、階層別の中でも、比較的若手層の業務用プレゼンをどのように効果的にやるかといったようなものは、本当に一般的なもので、受注していただけるスキルをお持ちの方も多数いらっしゃると思いますが、上の層も含めた研修を一定のクオリティでやっていただける方となると、やはりかなり絞られると思います。

委員：そうすると、逆にそれを分けて、下の方、真ん中ぐらいの方対象、上位の方対象のように分けるということは考えられますか。逆に手間がかかって大変でしょうか。

JICA：実は既に分けておりまして、こちらの契約では課長クラス以上の者を中心にした研修ですが、その他に、我々広報室の管理職職員等が実施している JICA 内の職員向け、専門家向け、海外事務所のスタッフ向け等の研修がごございます。

委員：本当にそこは限られた方という感じなのですね。

JICA：そうですね。

委員：長期にわたって契約して、ノウハウを蓄積していただくのも良いと思うのですが、やはりほかの大手企業などにおいてもメディアトレーニングをかなりやっていると思うので、それらを受注している企業などにも応募勧奨してはどうかと思います。加えて、コンテンツをどこまで出せるのか分かりませんが、こんなイメージですよといったものを出せばよいかと思います。JICA 特有のものと思われる、応募に二の足を踏むと思いますので。ちなみに私自身もメディアトレーニングの研修を受けましたが、非常にためになりました。事故対応等も想定されるので割と圧迫的なこともされますよね。

JICA：そうですね。

委員：そういう部分もあったりするので、ほかの企業でも相当やっているんじゃないかな、という気はします。

委員：大手企業にヒアリングするというのはあり得ますよね。本当に大きな会社にヒアリングをして、どんなところを使っていますかということを知れば、会社名を聞き出すことはできるかもしれないなと思ったのですが、その辺りはいかがでしょう。

JICA：そうですね。今後さらに勧奨先を発掘するために、ほかの組織の方にもヒアリングを進めていきたいと思います。一方で、一般のほかの組織、特に大企業と我々とはどうしてもかけられるコストに差がありますので、そのあたりは留意したいと思います。

委員：実際に研修を担当された方というのは、階層によっていろんな方が派遣されてきたのですか。それとも、誰か大体お一人が決まっています、その方が全体を研修されるのですか。

JICA：本契約の研修については、基本的に契約受注者の総括及び総括補佐の PR コンサルタントに実施していただいております。更に、今回新しく導入した英語でのメディアトレーニングにつきましては、追加の要員を入れております。そこは必要であれば要員を追加してもよいということで、公告でも条件設定をしておりました。

委員：まとめますと、まずは著作権の問題が多少あるかもしれないが、具体的にどんな研修をしているかということが分かるようなサンプルを示す形であったほうが、何を求められているかが分かりやすいであろうということ。また、勧奨先を選ぶときにほかの大手等との経験のある企業なども考慮していただきたい、といったところです。

JICA：承知しました。

No. 7 2015-2016 年度「竹橋合同ビル総合管理業務委託契約」

委員：「事後点検の結果講ずることとした措置」の中に「新規参入の障害となり得る事項を少しでも排除していくよう、他の区分所有者へ提案を行うこととする」とあるのですが、具体的にはどういうこと

をお考えになっているのですか。

JICA：具体的には、今回は複合ビルの経験と再委託の制限が議論となっていると思うのですが、これに関して他の共同発注者の方々に対して今後の入札仕様書作成にあたって十分に検討していただくということを考えています。ただし、複合ビルというのは都内に相当数存在しており、複合ビルのメンテナンスを行う会社も多数存在していますので、セキュリティーの確保が重要であるという竹橋合同ビルの観点から考えますと、複合ビルの経験を有するという部分は大事なのかなと思っております。

一方で、再委託の制限についても、技術的なものを必要とする設備保守等については制限をしておりませんので、現状でも応札の支障となるような制限があるとは考えてはおりません。ですから今後は、やはり仕様書の書き方を十分協議しつつ応募勧奨をして、参加企業が増えるように努力していきたいと思っております。

委員：例えば再委託の禁止とか、複合ビルでの受注実績とかが重要だからこれは動かし難いというのであれば、それを前提に考えればよいと思いますが、資料に記載されている内容が少し分かりにくかったのでお聞きした次第です。つまり、これは結局、障害となり得る事項を排除していきますという方針をおっしゃっているのか、あるいは他の区分所有者の意向もあるので、例えば再委託を外すとか、複合ビルの受注実績の要件を外すということが可能かどうかを、区分所有者の意向も聞いて検討してみます、ただしその結論はまだニュートラルです、ということなのか。ここの記載の趣旨が分からなかったので、お尋ねしました。

JICA：新規参入の障害となり得るような書きぶりがあれば、これを是正していくということでございます。例えばこちらに記載のある業務内容ですが、厨房の脱水汚泥処理とか入退室管理などは十分に再委託可能なものですから、これらについては仕様書から削っていくという対応もあろうかと思えます。このような点については、**JICA** から他の共同発注者に対して、状況を説明して改善提案をしていくというようなことを考えております。

委員：関心表明をしたもう1社が結局応札されなかった理由というのは、この要因のところを書いてありますか。

JICA：はい、再委託の制限がネックとなって応札しなかったということで、そちらの資料に書いております。

委員：再委託が原則不可能ということですか。

JICA：はい。

委員：確認ですが、1ページ目で契約金額8,800万円ぐらいで、次のページの落札価格は5億6,400万円とありますが、これはどういうことですか。

JICA：竹橋合同ビルは JICA のほかに、国際協力銀行、それから国家公務員共済組合連合会の東京共済会館の 3 機関の区分所有となっております。この総額が 5 億 6,400 万円で、我々 JICA の負担分はこのうち 8,800 万円ということです。

委員：そうだとしたら、それはちゃんと注記しておいたほうがよいですね。

JICA：はい、承知いたしました。

委員：このパーセンテージは、たぶんフロアの面積によって、割っているのですよね。

JICA：はい、基本的にはそういうことです。ただ、この部分の費用分担につきましては、共有で持っている設備であれば共有の持ち分でやっておりますし、例えば JBIC と JICA だけの部分のサービスであれば、そこの部分は二者で、ちょっとその複雑な組み合わせでございますので、単純な区分所有の割合だけではありません。

委員：契約は JICA がこの大成としていて、その費用を三者で分けているという形ですか。

JICA：契約者としては JICA と国際協力銀行、国家公務員共済組合連合会が、甲になりまして、乙が大成になります。金額の配分については、個々にその割合に応じて、契約書にも記載して割り振っております。

委員：いわゆる契約の作業は、JICA がすることになっているのですか。

JICA：いえ、契約の作業については、その都度 3 機関が持ち回って対応しております。

委員：すると、対応についても 3 機関で相談して決めるということになりますか。

JICA：その通りです。

委員：「一者応札・応募の改善取組内容」のところの状況が、全部バツになっているのですが、これは全部バツでも、例えばその採択のところを改善すれば見込めるということで一応、全バツということになってしまうのですか。

JICA：全てバツになっていて、何もやっていないのではないかというように見えてしまうのですが、この辺りは 3 機関で話し合っていてやっております。

例えば、当初の契約が 10 月から 9 月までの 1 年間だったのですが、10 月からだとなかなか入りづらいのでこの辺りは改善しなければいけないということで、今回の入札においては契約終了を 3 月にした

という経緯がございます。これは3機関で話し合いをして決めたことです。

委員：こういうのは、入札説明会なんてしなくても、条件をぱっと出せば手を上げる方はいらっしゃるのでしょうか。

JICA：基本的に人的契約なものですから、例えば警備・受付・清掃・防災担当とか、この人が何をやるという事がわかればよい、という事になりますが、これも3機関で話し合った結果になります。

委員：そういう意味では、三者で話し合っただけということは、なかなか難しいなというのはよく分かります。

委員：では、この件については、条件を少し見直して、他の企業にも応募勧奨をしていくということをお願いします。

No. 8 2015-2016 年度 JICA 沖縄国際センター開発教育支援事業（出前講座・訪問学習）に係る業務委託契約

委員：これも一般人、例えば協力隊のOBを、その出前講座のリソースとして使うということが多かったら、この団体、青年海外協力協会（JOCA）が圧倒的に有利かと思えますし、決して高い価格ではないと思います。例えばネットワークについて、JOCAではなくて発注者のほうが面倒を見ますとか、そういったところをおそらく注記されて、なおかつこういう結果になっているのかなとは思っていますが、その辺りを教えてください。

JICA：まず経緯をご説明しますと、以前は教師向けと生徒向け、二つの業務内容を一つの契約で発注しておりました。それで、青年海外協力協会の一者応札だったということで、教師向け、生徒向けの二つに分割して、入札をしております。その結果、教師向けの契約については、JOCA以外に沖縄 NGO センターというところが応札して複数応札となりました。

ご質問の点については、我々が持っているOBの情報等は、適宜受注者に提供することを明記して、できるだけJOCAしかできないという形にならないように配慮しているところです。

委員：価格が少しだけ上がっていますが、前回契約と同じ業務をして、こうなっているのか、それとも内容が若干変わっているのでしょうか。

JICA：これは消費税が5%から8%に上がった分、約30万前後の差になっているもので、基本的に業務は変わっていません。

委員：この契約も、件数何件に対して幾らという積算で見積もっているのかなと思うのですが、件数が変わったら、出来高の部分も、その変わった要件に応じて変更していくのでしょうか。

JICA：はい、そうです。基本的に出来高に応じて金額も変わり得るという契約です。

委員：そうすると、この1回目の契約と2回目の契約は、たまたま件数が同じだったので、同じようなトータル額になっているということですか。

JICA：そうですね。こちらからの仕様で、件数の大体の目安を示しております、出前・訪問学習等含めて、大体100件前後の業務量の目安で発注しておりますので、契約金額も大体同額で推移しております。

委員：はい。分かりました。

委員：やや細かい質問ですが、最初のページの「④仕様書の見直し等」というところで、具体的な取組内容として「補強を認めるよう変更した」というのですが、この補強というのは何を意味しているのですか。

JICA：例えば、自社だけで人の調達が難しければ、他社から人を借りて応札することも可能にした、ということでございます。

委員：よく分かりました。

委員：契約書や業務指示書などを拝見させていただいたのですが、やはり内容がかなり多岐に渡るのと、ノウハウが必要なので、新規参入は難しいなと正直思います。自分がもしこれを見たとき、できるかといったら、やはりできないかなと思ってしまいます。ですので、例えば年間スケジュールはこうなっていますとか、どんな業務をいつどんなふうに行っているかというのが具体的に見えるといいなと思いました。そういったものは、説明会とか、まあ説明会はないみたいですがけれども、応募勸奨などなさるときにお示しするとか、そういった工夫というのは、今までされているのでしょうか。

JICA：はい、業務仕様書案をつくった段階で意見招集というのをウェブ上で行いました。特にその時点では、ご意見はいただいております。今委員からご指摘があったような部分も含めて、出前講座で実際に実施した事例を仕様書に付けるとか、全体のスケジュールがわかるようにするといった工夫をしていきたいと考えております。

ただ、沖縄で、青年海外協力協会に加えて、沖縄NGOセンターが1社増えたというのは、大きな進歩だと思っています。この沖縄で更に他にいるかということ、正直なところなかなかこういったスタッフを常時抱えている団体というのは、我々の知る限りありません。沖縄県などにも問い合わせをしたりはしているのですが、なかなか難しい状況です。私も県の事業に審査委員として入ったりするのですが、やはり参加してくるのは、沖縄NGOセンター、JOCAで、場合によっては一者応札という状況になっております。

委員：先ほど、年間で100件ぐらいを目安にして、というお話でしたが、目安として年間100件やって、24カ月ですから200件やって、1千万ぐらいというような価格ですよ。

JICA：はい、そうです。

委員：そうすると、1件やって5万円ぐらいという感じですか。

JICA：単純に割るとそうなりますね。

委員：作業としては、資料をつくって実際にその学校へ行って教えるというところまで含んで、この価格ということですかね。

JICA：様々な学校にお声がけして営業するところから始まり、実際に応募される学校の先生からご連絡をいただいて、それに対してどういう内容を希望されているのかとか、こういうやり方がいいのではないかという企画の作成から行います。比較的多いのは、協力隊のOBの体験談だったり、あるいは百人村といったワークショップを実施したり、場合によってはJICAの別のスキーム、草の根で実際に沖縄で活躍されている団体の方をお願いして来てもらったり、というようないろんなリソースを活用しながら、実施調整をします。約3割から4割は、受注者であるJOCAの人間が講師になっております。

委員：なんとなく民間が入ってきそうもないような業務かな、という気がしますね。

委員：結局、誰にお声がけするかという部分などは、やはりJOCAさんとか、そういうところの方でないと、なかなか新規参入は難しいかなというのは正直思いました。

JICA：はい。主に人材派遣会社の方ですが、過去に少し関心を持っていただいた何社かに改めて電話でヒアリングはしているのですが、国際協力のノウハウや経験を持った方を人材派遣会社も常に抱えているわけではないので、関心はあるし業務内容も決して難しいとは思わないが人材を確保するのが難しいということをおっしゃっていました。

委員：これもあまり引き受け手がないというような状況ではあると思いますが、関心がある方があった場合に、具体的にどのような内容の研修をしているか、もう少し中身が見えやすいようにしたらどうかといったところを、委員会としてのコメントとさせていただければと思います。

JICA：はい。ありがとうございます。

2. その他

(1) 2015年度の総括報告

事務局より別添資料2に基づき2015年度の総括報告(案)を提案し、了承いただいた。

(2) 2016年度の審議事項の確認

事務局より別添資料3に基づき2016年度契約監視委員会の運営方針(案)を提案し、了承いただいた。

(3) 2016年度調達等合理化計画及び2015年度自己評価結果の点検について

事務局より2016年度調達等合理化計画及び2015年度自己評価結果(案)を提示し、概要について説明を行い、了承をいただいた。

以 上

別添資料：

1. コンサルタント等契約及び研修委託契約の一者応札・応募に係る個別点検(2015年度契約)
2. 契約監視委員会の活動状況について(2015年度総括)
3. 2016年度の契約監視委員会の運営について(案)

2回連続一者応札・応募案件リスト(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	2015-2016年度援助協調国内支援業務	企画部	2013	2013年4月1日	2015年3月31日	一般競争入札[総合評価落札方式]	公益社団法人国際農林業協働協会(代表者)、株式会社翻訳センターパイオニア	22,647,500
			2015	2015年6月15日	2017年3月31日	一般競争入札[総合評価落札方式]	公益社団法人国際農林業協働協会	24,948,000
2	2015-2016年度分野・課題別ネットワークシステム(Knowledge Site)保守業務委託契約	企画部	2013	2013年4月1日	2015年3月31日	一般競争入札[総合評価落札方式]	セコムトラストシステムズ株式会社	9,072,000 (2年分)
			2015	2015年9月25日	2017年3月31日	一般競争入札[総合評価落札方式]	セコムトラストシステムズ株式会社(代表者)、株式会社ニックス	7,290,000 (1.5年分)
3	2015-2018年度NGO連携支援事務局業務	国内事業部	2012	2012年8月17日	2015年3月31日	一般競争入札[総合評価落札方式]	特定非営利活動法人国際協力NGOセンター	16,468,320
			2015	2015年9月30日	2018年9月30日	一般競争入札[総合評価落札方式]	特定非営利活動法人国際協力NGOセンター	16,485,120
4	2015-2016年度円借款事業に係る調達関連書類一次チェック業務(ロットA)	資金協力業務部	2013	2013年4月1日	2015年3月31日	一般競争入札[総合評価落札方式]	SGSファー・イースト・リミテッド	246,341,130
			2015	2015年4月1日	2017年4月30日	一般競争入札[総合評価落札方式]	SGSジャパン株式会社	117,445,626
5	2015-2016年度円借款事業に係る調達関連書類一次チェック業務(ロットB)	資金協力業務部	2013	2013年4月1日	2015年3月31日	一般競争入札[総合評価落札方式]	一般財団法人日本国際協力システム	212,429,700
			2015	2015年4月1日	2017年4月30日	一般競争入札[総合評価落札方式]	一般財団法人日本国際協力システム	174,409,200
6	2015-2016年度管理職・役職員向け職員研修(広報・コミュニケーション)に係る契約	広報室	2014	2014年9月24日	2015年3月31日	一般競争入札[総合評価落札方式]	有限会社オフィスオンザブリッジ	2,916,000 (0.5年分)
			2015	2015年9月24日	2017年3月31日	一般競争入札[総合評価落札方式]	有限会社オフィスオンザブリッジ	9,936,000 (1.5年分)
7	2015-2016年度「竹橋合同ビル総合管理業務委託契約」	資金・管理部	2014	2014年9月24日	2015年9月30日	一般競争入札[総合評価落札方式]	大成株式会社	57,550,377 (1年分)
			2015	2015年10月1日	2017年3月31日	一般競争入札[総合評価落札方式]	大成株式会社	88,356,069 (1.5年分)
8	2015-2016年度JICA沖縄国際センター開発教育支援事業(出前講座・訪問学習)に係る業務委託契約	沖縄国際センター	2013	2013年4月19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	9,826,361
			2015	2015年4月1日	2017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	10,333,768

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	2015-2016年度援助協調国内支援業務	
契約金額	24,948,000円	
契約締結日	2015年6月15日	
契約期間	2015年6月15日～2017年3月31日	
契約の相手方の商号又は名称等	公益社団法人国際農林業協働協会	
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)	2	
公告期間	25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	○	業務従事者2名(総括、業務担当者)のうち、「業務担当者」については2名程度のチーム体制を可とした。
②入札説明会の開催	○	
③業務等準備期間の十分な確保	×	
④公告期間の見直し	○	プレ公告を実施。公告期間を11日から25日へ延長。
⑤公告周知方法の改善	○	ウェブサイト掲載に加え、参入が予想される業者に直接電話、メールにて公告を周知した。
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	○	参入が予想される業者と意見交換を行い、前回契約の仕様書に対するコメントを取り付けた。
⑨事前の応募勧奨	○	応札候補と考えられる5者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		
<ul style="list-style-type: none"> ・プレ公告の実施、十分な公告期間の確保。 ・求められる経験や業務内容をより分かりやすく、仕様書の記載ぶりを工夫(例:「3年以上の情報管理に係る実務経験に相当する能力」は特殊な技術等を要する印象を与えた可能性があるため修正)。 ・今回ヒアリングを行った企業含め、5者以上への応募勧奨(新規開拓)。 		
契約監視委員会のコメント		
<ul style="list-style-type: none"> ・仕様書の記載ぶりを工夫し、IT色が強くない業務であることを強調すること。 ・国内業務を中心としている企業等への応募勧奨を検討すること。 		
(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)		
上記措置に加え、委員会のコメントに沿った対策を行う。		
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、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	2015-2016年度分野・課題別ネットワークシステム(Knowledge Site)保守業務委託契約	
契約金額	7,290,000円	
契約締結日	2015年9月25日	
契約期間	2015年9月25日～2017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:セコムトラストシステムズ株式会社 構成員:株式会社ニックス	
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)	1者	
公告期間	24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	○	<ul style="list-style-type: none"> ・仕様書内の「ナレッジサイトの概要」にシステムの概念図を追加し、応募者が具体的な業務のイメージを持てるようにすることで、応募者が費用積算を容易にできるようにした。 ・「3.1業務対象・体制」において、9:30～18:00の間に「必ず連絡が取れる者を指定すること」としていた点を、「必ず要員と連絡可能な体制を取ることに変更し、特定の人員を固定しなくてもよい措置を取った。また、業務体制の概念図をよりわかりやすいものに改善することで、応募者が容易に業務に必要な体制を検討できるようにした。 ・前回業務仕様書の「3.2業務内容(2)問題解決」から、「軽微な改修」を業務対象外にし、関連する記載を削除した。これにより、応募者に対し不確定要素の多い改修作業により生じうる負担軽減を図った。
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	○	・公告期間を前回の11日間から24日間に見直した。
⑤公告周知方法の改善	○	・入札公告の約1か月前からプレ公告を行った。
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	○	・プレ公告の後、ウェブサイトにて意見招請を行った。
⑨事前の応募勧奨	○	・公告がJICAウェブサイトに掲載された後、応札勧奨を前回の5社から9社に増やして実施した。
法人における事後点検の結果講ずることとした措置		
<ul style="list-style-type: none"> ・ 応札勧奨に関し、今回は公告がJICAウェブサイトに掲載された後に実施したが、プレ公告の際に実施するようにタイミングを早めることで、企業側に体制構築に必要な準備期間を十分に確保してもらおう。 ・ 契約履行期間開始前に前回受注者からの円滑な業務引き継ぎに配慮する。 		
契約監視委員会のコメント		
最終的な作業量が新規参加者にも想定しやすいよう、仕様を工夫すること。		
(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)		
上記措置に加え、委員会のコメントに沿った対策を行う。		
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、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	3	
契約の件名及び数量	2015-2018年度NGO連携支援事務局業務	
契約金額	16,485,120円	
契約締結日	2015年9月30日	
契約期間	2015年9月30日～2018年9月30日	
契約の相手方の商号又は名称等	特定非営利活動法人国際協力NGOセンター	
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	
公告期間	23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	○	意見招請(5者回答)及び事前の6者ヒアリングを通じて以下の通り見直した。 ①参加資格を変更しNGO外の参加を可能にし必須要件をなくした。 ②業務内容のうち、NGO-JICAデスクを直営化した ③業者同士の引継期間を設定した。 ④業務実施場所に関し週の半分をJICA内で行う形態から、受注者の事業所に変更し、適宜JICAに訪問することと変更した。 ⑤業務量の目安がわかりやすいよう対象となるNGOの数等を仕様書上で明示した。
②入札説明会の開催	○	
③業務等準備期間の十分な確保	○	意見招請の結果を受け、業務の引継期間を設定した。
④公告期間の見直し	×	
⑤公告周知方法の改善	○	プレ公告、意見招請を行った。
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	○	プレ公示前に6者に対して聞き取りを行い、意見招請で5者の意見を得た。
⑨事前の応募勧奨	○	34者に行った。(派遣会社8者、一般財団法人3者、民間企業2者、外務省ODA相談員事業受託団体他17者、NGO-JICA協議会コーディネーター4者)
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) 仕様書の改善 外部リソース活用等についてよりわかりやすく記載するとともに、ヒアリング結果に基づき業務形態及び人員配置を再検討する。</p> <p>2) 応募勧奨 今回同様30者程度に応募勧奨する予定(派遣会社、NGO、一般財団法人、民間企業)</p> <p>3) 十分な公告期間の確保 今回同様、プレ公告、質問期間、技術提案書作成期間が十分に確保されるよう調達手続の早期開始に努める。</p> <p>4) 契約履行期間開始前の十分な準備・引き継ぎ期間の確保 今回同様、前回受注者からの引き継ぎ期間を確保するとともに、契約履行期間開始前に準備期間が取れるようにスケジュールを設定し、公示書類に明示する。</p> <p>5) 予定価格 今回同様、民間企業が利潤を確保できる金額を設定する。</p>		
契約監視委員会のコメント		
<p>NGOとの関係性の強い業務とそうでない業務に切り分ける可能性を含め、対応策を検討すること。</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>上記措置に加え、委員会のコメントに沿った対策を行う。</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、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	2015-2016年度円借款事業に係る調達関連書類一次チェック業務(ロットA)	
契約金額	117,445,626円	
契約締結日	2015年4月1日	
契約期間	2015年4月1日～2017年4月30日	
契約の相手方の商号又は名称等	SGSジャパン株式会社	
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	
公告期間	22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	○	中国・インドネシアにおける現地授受業務(在外事務所で調達関連書類ハードを受領し、データ化の上業務従事者に送付)を撤廃することにより、該当国に現地スタッフを常駐させる負担の軽減をはかった。
②入札説明会の開催	○	2者が参加。
③業務等準備期間の十分な確保	○	作業日数について、関連書類の当日の授受は日本時間16時までとし、それ以降の授受は翌日起算とした。履行期限を従来の年度末から翌年度4月末に後ろ倒しにして、3月末まで業務を遂行できるようにした。
④公告期間の見直し	×	
⑤公告周知方法の改善	×	
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	○	ウェブサイトにて意見招請を実施した。
⑨事前の応募勧奨	○	応札候補と考えられる6者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		
<p>①公示に先立つプレ公示を行い、業務概要や実施予定時期等の情報を早期に提供するとともに、早期の公示を行い、業務開始までに体制構築・要員確保のための十分な準備期間を設ける。</p> <p>②ロット数を増やす(ロットを細分化する)ことを検討する(但し複数のロットを同一企業が受注した場合は単一契約とすることを検討する)。</p> <p>③今回ヒアリングを行った企業を含め、6者以上に応募勧奨を行う。</p> <p>④業務が集中する時期における最大同時依頼件数の目途を示すことを検討する。</p> <p>⑤さらなる現地授受拠点の削減を検討する。</p>		
契約監視委員会のコメント		
新規参入者にも業務量(特にピーク時の業務量)が想定できるよう、仕様を改善すること。		
(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)		
上記措置に加え、委員会のコメントに沿った対策を行う。		
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、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	5	
契約の件名及び数量	2015-2016年度円借款事業に係る調達関連書類一次チェック業務(ロットB)	
契約金額	174,409,200円	
契約締結日	2015年4月1日	
契約期間	2015年4月1日～2017年4月30日	
契約の相手方の商号又は名称等	一般財団法人日本国際協力システム	
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	
公告期間	22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	○	インドにおける現地授受業務(在外事務所で調達関連書類ハードを受領し、データ化の上業務従事者に送付)を撤廃することにより、該当国に現地スタッフを常駐させる負担軽減をはかった。
②入札説明会の開催	○	2者が参加。
③業務等準備期間の十分な確保	○	作業日数について、関連書類の当日の授受は日本時間16時までとし、それ以降の授受は翌日起算とした。履行期限を従来の年度末から翌年度4月末に後ろ倒しにして、3月末まで業務を遂行できるようにした。
④公告期間の見直し	×	
⑤公告周知方法の改善	×	
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	○	ウェブサイトにて意見招請を実施した。
⑨事前の応募勧奨	○	応札候補と考えられる6者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		
①公示に先立つプレ公示を行い、業務概要や実施予定時期等の情報を早期に提供するとともに、早期の公示を行い、業務開始までに体制構築・要員確保のための十分な準備期間を設ける。		
②ロット数を増やす(ロットを細分化する)ことを検討する(但し複数のロットを同一企業が受注した場合は単一契約とすることを検討する)。		
③今回ヒアリングを行った企業を含め、6者以上に応募勧奨を行う。		
④業務が集中する時期における最大同時依頼件数の目途を示すことを検討する。		
契約監視委員会のコメント		
新規参入者にも業務量(特にピーク時の業務量)が想定できるよう、仕様を改善すること。		
(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)		
上記措置に加え、委員会のコメントに沿った対策を行う。		
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、中久保満昭委員、乾英二委員		

一者応札・応募事例フォローアップ票(2015年度分)

法人名	独立行政法人国際協力機構	
案件番号	6	
契約の件名及び数量	2015-2016年度管理職・役職員向け職員研修(広報・コミュニケーション)に係る契約	
契約金額	9,936,000円	
契約締結日	2015年9月24日	
契約期間	2015年9月24日～2017年3月31日	
契約の相手方の商号又は名称等	有限会社オフィスオンザブリッジ	
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	
公告期間	20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	○	<p>契約監視委員会(2014年度第3回)のコメントに基づき、以下のとおり応募要件の緩和を行った。</p> <p>①総括及び広報・PRコンサルタントの応募要件を緩和した。 <総括> (2014年度)経験年数10年以上、社員1,000人以上の会社で役員層向けの広報研修を5回以上実施した経験を有している (2015年度)回数(5回)の必須要件を1件とした。</p> <p>(2014年度)国際機関や政府官公庁など、機構と類似した団体において類似業務実績を3回以上有している (2015年度)回数(3回)の要件を無くした。</p> <p><広報・PRコンサルタント> (2014年度)経験年数5年以上、社員1,000人以上の会社で役員層向けの広報研修を3回以上実施した経験を有している。 (2015年度)回数(3回)の要件を無くした。</p> <p>②過去の業務経験に係る応募要件の一部を必須項目から加点項目に緩和した。 ③業務内容、研修の対象者等がより明確になるよう、件名や業務指示書の見直しを行った。 ④応募要件から大部分の必須項目を無くした(英語による研修に関し、英語による研修実績1件を必須としたのみ)。 ⑤受注者のコストメリットを向上させるため、単年度契約から、複数年度契約への変更を行った。</p>
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	○	類似業務経験を有する5者に対し、応募勧奨を行った。
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	○	応札候補と考えられる5者からヒアリングを行った。
⑨事前の応募勧奨	○	プレ公告をウェブサイトに掲載の上、応札候補と考えられる5者に周知し、応募勧奨した。
法人における事後点検の結果講ずることとした措置		
<ul style="list-style-type: none"> ・公示にあたってはプレ公示や応募勧奨を今後とも必ず実施し、競争性の向上に努める。 ・適切な実施体制を確保する観点から、研修内容のうち英語によるメディアトレーニングについては本契約と別途で計画・実施する。 		
契約監視委員会のコメント		
<ul style="list-style-type: none"> ・前年度までの研修内容が分かるような研修資料のサンプルを示すことを検討すること。 ・他の大手企業に対する研修の受注企業等を把握し、適宜応募勧奨先に含めること。 		
(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)		
上記措置に加え、委員会のコメントに沿った対策を行う。		
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、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	2015-2016年度「竹橋合同ビル総合管理業務委託契約」	
契約金額	88,356,069円	
契約締結日	2015年9月15日	
契約期間	2015年10月1日～2017年3月31日	
契約の相手方の商号又は名称等	大成株式会社	
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	
公告期間	25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	×	
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	×	
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	×	
法人における事後点検の結果講ずることとした措置		
<p>竹橋合同ビルは、政府系の金融機関とホテルが混在する合同ビルであるため、建物の総合管理業務においては、セキュリティの確保を最も重視しており、特殊な技術を要する設備保守等以外は再委託を原則不可としている。今後も、セキュリティの確保に重点を置きつつも、入札参加者を増やすことが可能となるよう、最小限の再委託で対応可能なビル管理大手企業への参加奨励や、新規参入の障害となり得る事項を少しでも排除していくよう、他の区分所有者（JBIC、KKR）へ提案を行うこととする。</p>		
契約監視委員会のコメント		
<p>新規参入の障害となり得る要件の排除を他の区分所有者と共同で検討しつつ、可能性のある企業への応募勧奨を行うこと。</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>上記措置に加え、委員会のコメントに沿った対策を行う。</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、中久保満昭委員、乾英二委員		

別紙

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	8	
契約の件名及び数量	2015-2016年度JICA沖縄国際センター開発教育支援事業(出前講座・訪問学習)に係る業務委託契約	
契約金額	10,333,768円	
契約締結日	2015年4月1日	
契約期間	2015年4月1日～2017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	
公告期間	14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	○	補強を認めるよう変更した。
②入札説明会の開催	×	
③業務等準備期間の十分な確保	○	契約後準備期間を設ける観点から公示時期を1か月前倒した。
④公告期間の見直し	×	
⑤公告周知方法の改善	×	
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	○	仕様書案をウェブサイトに掲載し、意見招請を実施した。
⑨事前の応募勧奨	×	
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出前講座、JICA沖縄訪問学習における具体的なプログラム例(事前学習、事後学習を含む)を入札書類内で提示することで、学校教育、国際理解教育といった説明から受け取るハードルの高さを下げるよう取り組む。</p> <p>②仕様書意見受付の実施及び各種手続きの前倒し実施</p> <p>③応札の可能性が考えられる組織に対し、公示参加を促す(人材派遣会社、教育庁関連事業受託団体等)</p>		
契約監視委員会のコメント		
<p>新規参入者にも具体的な研修内容がより理解しやすいよう、仕様を改善すること。</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>上記措置に加え、委員会のコメントに沿った対策を行う。</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、中久保満昭委員、乾英二委員		

2016年6月10日
契約監視委員会事務局

契約監視委員会の活動状況について（案）
－2015年度総括－

1. 主な審議事項と点検の方法

(1) 競争性のない随意契約

- 2014年度に新規締結した競争性のない随意契約から契約内容及び分野の多様性を考慮しつつ、委員により任意抽出された10契約に対し、点検を行った。(第2回)

2014年度全契約件数 3753件
競争性のない随意契約 680件
抽出件数 10件
(抽出率 1.5%)

(2) 一者応札・応募

- 2014年度に2回連続一者応札・応募となった契約17件のうち、14件につき、個別点検を実施した(残り3件は2014年度中に点検済)。また、2015年度に2回連続で一者応札・応募となった契約の一部(2016年度当初に後続契約を予定している4件)についても前倒しで点検を行った。(第1回及び第3回)

2014年度全契約件数 3753件
一者応札・応募件数(コンサル・研修除く) 179件
2回連続一者応札・応募に該当する件数 17件
(該当率 9.5%)

- 2014年度に一者応札・応募となったコンサルタント等契約(289件)より6件、及び研修委託契約(191件)より4件、委員が任意抽出した契約につき、個別点検を実施した。(第4回)

2014年度全契約件数 3753件
一者応札・応募件数(コンサル・研修) 480件
抽出件数 10件
(抽出率 2.1%)

2. 点検の結果

(1) 競争性のない随意契約

- 個別点検対象となった契約10件は、概ね妥当。
- JICA事業特有の知識・経験が必要な部分を委託内容から分離し、委託業務の内容を一般化することにより競争に付すことを検討すべきとの意見あり。(但し、発注規模が小さくなり収益性が低下することによる受注意欲の減退、コストの増加等、競争

性や効率性を低下させる可能性も考えられ、個別の検討が必要。)

- コンサルタント契約において先行調査・業務（詳細設計業務等）がある場合であっても、諸条件を考慮しつつ案件ごとに競争に付す可能性を検討すべき。
(2014年度に実施したコンサルタント企業へのヒアリングの結果、発注者から十分な情報提供があっても先行業者が圧倒的に優位な状況は変わらず、また、他社が実施する場合は先行案件の内容の照査等が必要となり、かえって費用がかさむ可能性がある等の意見を得ている。しかしながら、ヒアリングを通じて競争成立の可能性もあることが改めて確認されたことから、諸条件を考慮しつつ案件ごとに競争に付す可能性を検討していく。)

(2) 一者応札・応募

1) 2回連続で一者応札・応募となった契約

- 個別点検対象となった契約18件は、概ね妥当。
- 競争性向上を図るため、業務に支障が出ない範囲で要件緩和及び一部の費用負担を検討し、それらを仕様書等に明確に記載すべき。
- 他の省庁、独立行政法人等の事例も参考にし、直営での業務実施の可能性や競争成立の可能性の検討を行うべき。

2) コンサルタント等契約

- 個別点検対象となった契約6件は、概ね妥当。
- 特に先行調査・業務のあるものについては、競争を促すために事前に十分な情報提供を行うべき。
- 応札しなかった企業へのヒアリングは画一的に行うのではなく、より実効性のある対策につながるよう、各案件の状況に応じて工夫すること。

3) 技術協力研修委託契約

- 個別点検対象となった契約4件は、概ね妥当。
- 研修委託先リソースの限られる地域において研修を行うことが一者応札・応募に繋がっているのであれば、より応札者の見込める地域での研修実施の可能性も検討すべき。

3. 2015年度審議/報告事項

開催時期	審議/報告事項
第1回 (6月4日)	<ul style="list-style-type: none">・ 2014年度の総括/2015年度の審議事項の確認・ 一者応札・応募(2014年度に2回連続一者応札・応募となった契約の点検)・ 2015年度調達等合理化計画の点検
第2回 (9月14日)	<ul style="list-style-type: none">・ 競争性のない随意契約の点検(2014年度の競争性のない随意契約のうち、10件の抽出点検)

第3回 (12月11日)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 一者応札・応募／総務省指示事項（2014年度及び2015年度に2回連続一者応札・応募となった契約の点検） ・ 2015年度上半期の契約実績（随意契約、一者応札・応募）
第4回 (3月4日)	<ul style="list-style-type: none"> ・ コンサルタント等契約及び研修委託契約の点検（2014年度に一者応札・応募となった契約のうち、10件の抽出点検） ・ 2016年度審議予定の確認

4. 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 琢磨 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）
 伊藤 隆文 国際協力機構 監事（第1回、第2回）
 乾 英二 国際協力機構 監事（第3回、第4回）

（敬称略）

以上

2016年6月10日
独立行政法人国際協力機構

2016年度契約監視委員会
運営方針

1. 審議対象事項

(1) 競争性のない随意契約の点検

- 競争性のない随意契約（2015年度）の点検（任意抽出）

(2) 競争性の確保（一者応札・応募の点検）

- 2回連続で一者応札・応募となった契約の点検（2015年度及び2016年度）
- 2015年度のコンサルタント契約のうち一者応札・応募となった契約の点検（任意抽出）
- 2015年度の研修委託契約のうち一者応札・応募となった契約の点検（任意抽出）

(3) 各種報告

- 調達等合理化計画（2015年度自己評価及び2016年度計画案）
- 契約実績（随意契約、一者応札・応募実績）

2. 開催予定

開催予定 (時期の目安)	審議／報告対象事項
第1回 (6月上旬)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 2015年度の総括／2016年度の作業計画の承認 ・ 2回連続一者応札・応募の点検（2015年度契約） ・ 調達等合理化計画（2015年度自己評価及び2016年度計画案）
第2回 (9月上旬)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 競争性のない随意契約の点検（2015年度契約）
第3回 (12月上旬)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 2回連続一者応札・応募の点検（2016年度契約） ・ 2016年度上半期の契約実績（随意契約、一者応札・応募）
第4回 (2月下旬)	<ul style="list-style-type: none"> ・ コンサルタント等契約及び研修委託契約の点検（2015年度契約） ・ 2017年度運営方針の確認

以上