

議事録

件名：	契約監視委員会（2016年度第3回）
日時：	2016年12月6日（火曜日） 14:00～16:00
場所：	JICA本部役員会議室
委員長：	不破 邦俊 公認会計士
委員：	関口 典子 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）
	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、JICA 帯広、JICA 関西、JICA 中国、 国内事業部、広報室、産業開発・公共政策部、民間連携事業部、国際協力人材部 各数名
議題：	1. 2016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・・・・・・・・・・資料1 2. 参加意思確認公募案件（研修委託契約を除く）に係る契約監視委員会での審議・・・・・・・・・・資料2 3. 2016年度上半期契約実績・・・・・・・・・・資料3

議事概要：

1. 2016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

【資料1】

本委員会における点検対象契約8件の点検結果及び質疑応答は以下のとおり。

No.1 2016年度車両運行管理業務に係る（単価契約）

JICA： 一者応札でなく競争が成り立つように、まず仕様書等の見直しを今回行いました。前回はAという等級だけの格付けに限定しておりましたものを、AまたはBまたはCということで間口を広くしまして、より新しい業者が来やすいようにしました。また「受注者に求める条件」、「車両運行者に求める条件」というハードルがあったところ削除しました。その他工夫したところは公示から技術提案書提出締切まで、前回は35日間でありましたが今回は59日間と2倍近くに延ばしたわけです。

また、業者選定方式にしましても、採点の期日を技術点と価格点は1対1で同じになるようにする。ということは今まで契約していたところが技術点で得をするようなかたちでなく、新しく入ってくるところも価格さえ安ければ、有利になりやすいということで行っております。

また、事前の応募勧奨からしても、道東、北海道にある関係業者三者に応募勧奨を行っております。このようなかたちでいろいろ工夫はしましたけれども、蓋を開けてみますと

一者応札になったわけでございます。今後の措置としましては入札に参加しそうな 2 業者によりいっそうの応募勧奨をしていきたいと考えております。また、公示から技術提案書提出までの期間、2 ヶ月ぐらいとりましたが、さらに延ばして 3 ヶ月を確保できればと思います。

業者にヒアリングしたところ運転手確保が一番難しいということですので、乗務員の確保については落札してから契約締結までに行うということなので、その期間も充分にとつていこうかと思っております。前回は 1 ヶ月ぐらいでしたので、それを 1 ヶ月半は確保したいと考えております。以上、概要でした。

委員：どうもありがとうございました。この点についてご質問はございますか。

なければ、私から質問ですけど、綴じてある資料の 25 ページのところに契約期間と書いてありまして、そこに※がついておりまして、上記契約期間において履行状況に特段の問題がなければ本契約に引き続く、2017 年 4 月以降、2020 年 3 月までの業務についても会計年度ごとに本件受注者と随意契約による契約を締結する予定です。このようなことが書いてあるのですが、これ次回は基本的なスタンスとして随意契約でやるということですか。

JICA：これは複数年度契約ということで一回、今年度落札した業者については複数年度契約でいこう。4 年間は同じ業者と契約をするということですか。

委員：それは前回も同じようなかたちで、やっておられたのですか。

ということはここで対策として書いておられる、次回はこういうふうにやりたいというのは、随意契約が終わったその次について、こうしたいということによろしいのですね。

JICA：はい、そうでございます。

委員：ほかに、ご質問は。

委員：今の関連なのですが、2 回連続一者応札ということで今回これに上がってきていると思うので、昨年度も同じ形式で単年度契約でやったのだと思うのですが、今回、落札者を複数年随意契約にするという方針に変更されたのはどういう経緯があったのですか。

JICA：過去からも複数年度の契約を結んでおります。2010 年から 2012 年、2013 年から 2015 年。今回は 2016 年から 2019 年度までということで、近年こういった車両運行管理などにつきましても、1 年ごとに替わるのでは、業者のほうも経済状況なり、やりくりが厳しいということで、3 年ぐらいの期間であれば、より腰を落ち着けて対応できるということで、複数年度契約をとっております。

委員：複数年度契約というのはわかるのですが、今回の次は随意契約にいきますよというかたちになっているようですけど、それは今回から新しくなったかたちですか。

JICA：いえ、そうではないです。複数年度で一回入札をしますと、その業者が3年なら3年、4年なら4年間の間業務を行うというかたちでございます。

委員：ここに書いてある資料は、そういうふうには読めないのですけど。

委員：まったく読めないですね。

委員：単年度ごとに、前回の契約が2016年4月1日から2017年3月31日になっていて、今回も単年度だし、その前も単年度のように、この表も整理されているし、そうなっているのですけど。

委員：契約期間の決め方の問題があるようですが、手元にあるこの分厚い資料の25ページには契約期間としては2016年4月1日から2017年3月31日までと書いてあって、これだけで見ると単年度のように見えるのですけど、実際には2020年の3月までは次年度以降は随意契約であるからセットで結んでいくという、そういうような理解ですか。

で、それは以前もそういうようなかたちでやっていたのでしょうか。

JICA：そうですね、2016年4月1日から2017年3月31日までの契約期間において、履行状況に特段の問題がなければ、2017年4月以降、2020年3月までの業務についても、受注者と随意契約を結びますというのが業務仕様書にも明記してあります。

委員：この表で例えば、1の2015年度4月1日から、契約終了日2016年3月31日と書いてあって、ここで同じ条件なら、それ以降、随意契約になるのではないかと類推するのですが、何が違ったのか今、委員がおっしゃったのはそのことだと思うのですが、わかりますよね。

JICA：はい、おっしゃっていることは分かります。

委員：こういう方式って、割と普通のやり方なのですかね。

JICA：このようなケースにおいては、二つのパターンが取り得ます。一つのパターンとしては想定される全体期間4年間なら4年間の期間をまとめて発注するようなかたちで、ただ契約そのものは年度ごとに締結しますという条件で相手方を選定するパターンもあります。他方、今回あったようなやり方というのは比較的国内機関の研修委託契約でこういっ

たやり方で出されていることが多くて、相手方がちゃんと業務を実施できるかどうかというのが確認できれば、そのまま2年なり3年なり、あらかじめ定めた期間を継続するというやり方をとっていることでもあります。

後者の場合で言いますと、おそらく問題になってくるのは、今回も単価契約でございますけれども、単価について3年なら3年の間変えない、あるいは変えるとしても、それなりのちゃんとした理由があって単価を見直すということが充分説明できるのであれば、後者の方法を取り得るのではないかというふうに考えております。

委員：そうすると前回の2015年4月1日から2016年3月31日はだいぶ前に入札して、それが随意契約で連続して、これが最終年度だったということですか。

JICA：はい、そういうことです。

委員：そういう説明であれば、理解できました。

委員：この契約監視委員会で取り上げる案件としては、これは前年だけでいうと随意契約というのは、今回また一般競争入札になったようにも見えるのですが、そういう捉え方ではなくて、もともとの去年までの随意契約の元のところで、一般競争入札をしてそれが2回続いているということ。

JICA：さようでございます。

委員：分かりました。

委員：同じような記載ぶりがあるのだったら、そこは注意書きしていただかないとわかりにくいのではないですか。

JICA：はい、そこはちょっと先生方に状況を混同させるような、まぎらわしい書き方になっておりました。今後、気をつけたいと思います(本委員会での指摘を受けて、資料1「2016年度第3回契約監視委員会2回連続一者応札・応募案件リスト(2016年度契約)」No.1案件の契約締結日・契約終了日及び契約金額の記載方法を修正。)

委員：別の質問です。一者応札・応募になった理由として、推測される背景の理由のところのいちばん最後に、札幌と帯広との契約が一本化すればありがたい面があるというコメントを頂いたということなのですが、やはり考えますと業者にとって、もしかすると一本化したほうが採算という意味でもいいかなと思います。入札可能業者のパイも広がるかなという気がするのですが、そのあたり何かご検討されていますか。

JICA：はい、これも検討しております。一般的には企業にとってメリットがどれだけあるのか統一化することで業者のほうに応札しやすくなるのか、あるいはしにくくなるのかというのが、未だ見えにくいところもございます。むしろ北海道も広いので、山を挟んで札幌側と帯広側というのは雪の降り方もぜんぜん違いますし、業者の管轄が違うような中で、どこまでこれが上手く機能するかというのは、もう少し調査をしなくてはならないと思います。

委員：では、今後ともご検討いただきたくお願いします。

委員：今の点なのですが、端的に関心表明している業者に聞き取りするしかないと思うのですよ、その規模を拡大したときに入札しやすくなることを。この資料を見ると2010年から2012年に関心表明二者とありますが、応札されなかった業者等には、もうすでにヒアリングをされているのでしょうか。

JICA：2010年から2012年のときは、ちょっとわからないのですが、今回は帯広に営業所を持つ業者には直接会いましてヒアリングをいたしました。その業者は結構広くやっているようで、道内に60件の業務を抱えているということで、1月から3月は非常に多忙だと。今持っている業務量といいますか案件を維持するのに精一杯でなかなか新しいところに目が当たらなかったというようなことも言ってらっしゃいました。いわゆる乗務員の確保は地方においても60歳で運転できる方を押さえるのは難しい状況です。65歳ならどうでしょうかというのですが、もう雪が降ってマイナスの気温になっていますので、夜になると凍るわけです。そうするとツルツル滑って非常に危ないので、若い方のほうが私たちはいいかなと思ったりしております。

そういったいろいろな雇用情勢等もあって、手を挙げられなかったというふうに聞いております。

委員：ちょっと細かい質問で申し訳ないのですが、車2台を持っておられて、その運転手を2名手配してくださいというのは、基本的な契約だと思うのですが、公用車は月当たり40万円で、それからマイクロバスのほうは月当たり39万5千円というところで、これが12ヶ月分で大体950万円ぐらいになるということで、あまり単価というのは、そんなに高くないような気がするのですが、これは何かガソリン代も込みの値段のようにも読めるのですが、どうなのですか。

JICA：込みでございます。

委員：東京都の人間からすると結構、安いなという気はするのですが、これが大体帯広

あたりですと、マーケットでは他の業者も値段的にはこれくらいならば考えなくはない値段だと思ってよろしいでしょうか。

JICA：そうですね、単価の相場はそのようなかたちです。ちなみにマイクロバスのほうが安いのは、ワゴンの公用車のほうが管理的な仕事も頼んでいるために若干単価が高くなるということです。

委員：事情は理解させていただきました。随意契約が何年か続いた後、次回は一般競争入札するときには JICA 札幌等との一体化とか帯広の業者間で、大手でやっておられる方が現れれば、こういう方にも応札していただけるような、事前のヒアリングをするとか、そんなことを工夫していただければと思います。

No.2 2016年度中小企業海外展開支援に係る JICA コラボデスク運営支援業務に係る委託契約

JICA：本件は関西の 2 府 4 県の関西の JICA が担当しています中小企業海外展開支援業務で、民間企業のサポートということで大阪駅の直近にあります、コラボデスクで運営支援するものです。昨年度も契約監視委員会にピックアップしていただきまして、様々な委員の方々からコメントをいただきありがとうございました。

振り返ってみますと、昨年度選定されたのは 2014 年度および 2015 年度の 2 回、企画競争しておりまして、両方とも応札者が一者であったことが選定理由。これは太平洋人材交流センター（PREX）が手を挙げて 2 年連続一者応札でした。それで契約監視委員会のほうで、様々ご指摘されました。実はこの契約が単価契約ではないですが、包括契約の中で人件費の単価は 6 号相当で最も安い単価で契約しておりまして、我々は他のコンサルタント企業にもヒアリングをしましたが、例えば人員体制的な余裕がないとかがありましたけども、非常に単価が安いので魅力がないということから手を挙げていただけていない状況です。そんな中で一者応札であったと理解しております。

前回、契約監視委員会の先生方に対し、私どもの所長から問題提起をさせていただいて、金額を高くすれば魅力が増大するものの、本来金額を低くするために競争に付すと言う目的から逆行しないかと危惧しており、いかがしたらよろしいかと質問させていただきました。これに対して、「あえて金額を上げてまで競争させる必要はなくて、参加意思確認公募でやればいいのではないか。」というご回答を委員会の方々から頂きました。

今回はこのご判断に従い競争入札ではなくて、参加意思確認公募というかたちをとらせていただきました。そのため具体的な取り組み内容は全て「×」となっておりますが、参加意思確認公募が認められたと私たちは認識しておりましたので、特に具体的な取り組みはせずに右公募させていただいたわけです。その結果、やはり関心表明を出しているところは PREX（太平洋人材交流センター）さん以外からはなくて、特定社として指定させていただきました。PREX さんとの契約を結ばせていただいたことになっております。

ちょっと、わかりづらかったかもしれませんが、私からの説明は以上です。

委員：どうもありがとうございました。これは私も去年同じ案件で覚えています、その時に参加意思確認公募をしたいというお気持ちを持っているという話があったので、その経緯としては、あえて高くなるようなやり方をやる必要はありませんという結論になっていたと思います。そういうことで今回は参加意思確認公募で出ていると思うのですが、委員の方々からご質問はありますか。

委員：私も最初の委員会だったので覚えているのですが、方法として研修以外で参加意思確認公募というのはあまりやってないところなので、これがうまく機能するための提案とか気づきの点ですが、単価自体は上がっていませんが、契約金額が1.5倍ぐらいになっていて業務量が増えたと思います。これに絡んで質問が二つありますが、予定価格を立てていますが、これはどの時点で立てているのかと、参加意思確認公募をやる時には金額はたぶん出してないかと思うのですが、それはどうでしょうか？

JICA：おっしゃるとおりで、金額は参加意思確認公募のときに表明はしていません。予定価格については予算を取る段階で、調達前の段階で積算見積もりをいたしまして、それに基づいて予定価格決裁を取っております。その後、参加意思確認公募という手順になります。

委員：これは基本的に1.5倍の業務量が発生する業務だと参加意思確認公募をやる前に考えていたということでしょうか。

JICA：ご指摘のとおり、参加意思確認公募を行う前に業務内容は検討いたしました。ただご指摘の、1.5倍についてですが、基となる1のところの数字というのは、昨年度の当初契約の金額から見ると1.5倍になっていますが、実は昨年度の契約も途中で業務量増加に伴い契約変更をしております、その金額は細かく覚えていませんが、その時点で1.5倍近くになっているのです。結果的に昨年度最終的な着地した契約金額と今回の契約額はあまり変わっていません。

委員：外から見ると、この金額だったらやりますというのがあると思うので、例えば前年度並みまたは前年度の10パーセント以内で契約するのなら参加意思確認公募でやるし、それ以上の金額変更であれば普通のやり方ですとか、何か歯止めをかけておかないと参加意思確認公募をやったとたんに、これは一者しか出ないというのは向こうに大体分ってしまうので、足下を見られてネゴシエーションのときに価格が上がってくるのではないかと。この場合をそうだとは言いませんが、そういうことがあり得るのではないかと考えたので少しお聞きした次第です。

そうすると、今聞いた話では全体の契約金額自体は昨年度とそう変わっていないと。

JICA：そうですね、6号相当の単価自体がベースで（年度ごとの基準単価改定により）若干上がっているのですが、その部分は上がっていると思いますが、ちょっとセミナーの数が増えたことがあって、総額として上がっているのは大体200万円前後です。

委員：去年と今回の契約と、契約内容というのはそんなに変わりはないと思っていいのですか。

JICA：昨年度の最終的な契約内容と、実施する内容的なもの等々はほぼ変わっていません。

委員：コラボデスクというのがあって、これに週3日ぐらい来てくださいというのがベースみたいで、これが一番時間がかかるような気がするのですが、去年の話ですと、そういうベースでなかった。3名ぐらいが入れてもらうのか、あるいは同時行くのかわからないのですが、週3日ぐらい来ておられて、契約金額は630何万というような金額だったのですが、今回は1000万ぐらいの契約になっていまして、こちらの資料を拝見すると週3日でやって、2人ぐらい責任者ともう1人の方を指名しているけど、2人一緒に出てくる必要はないと書いてあるので、そうすると1人で3日間で1000万円近くになると。それ以外に会議に出るとかいろいろありますので、単純にコラボデスクで3日間対応すればいいというのではないと思うのですが、なんとなく去年と比べると今年の契約と言うのはこの値段であれば、もう少し興味を示す業者は他にいないかというのが率直な印象だったのです。そのあたりはどんな感じなのでしょうか。

JICA：そうですね、人がかかる場所と言うのは、ご指摘いただいたように、コラボデスクに水木金と座るところがメインではあるのですが、水木金それぞれ1人ずつ、水曜日に1人来て、2人目が別な日に入っています。これが昨年度の当初契約のベースなのですが、それにプラスして海外から専門家がいらっしゃったときにセミナーを共同開催したり、お手伝いいただくところを追加で昨年度増加しました。

そうするとトータルの金額が増えて行けば、魅力が上がってくるのではないかと、我々もそう思っていました。そこは少し聞いてみると、総額もさることながら単価が6号相当の新入社員に近いような単価ではこの難しい業務を請けることはなかなかできないと。難しいと言っても我々職員でも同じような業務をしているので、そんなに高度で特殊な技術が必要なものではないのですが、大学を出たての駆け出しで企業等の経験もないような方々ができるものではないので、そこを魅力的にするにはと言う点でコンサルタントの方からもアドバイスは聞いております。

委員：今のお話の延長なのですが、フォローアップ票の2ページ目「補足情報」③の業務

内容 1) から 11) までありますが、単価は先ほどのご説明どおりだとして、工数、時間数はこの 1) から 11) すべて積算の対象になっていると、そういう理解でよろしいでしょうか。

JICA : 実施していただく内容という意味では、そうでございます。

委員 : ただ私が不自然だと思うのは、11) の報告書なんか積算根拠に通常入れるのですかね。直接経費には入れないで間接経費みたいなもので手当するのが普通だと思うのですが、これまで入れるのかというのがパッと見た時の印象ですが。

JICA : そうですね、見積の段階では入っていますが、人日の計算のところにはおそらく入っておりません。

委員 : 入っていないんですね。

JICA : はい。

委員 : そうですか、なんかことごとくそれが仕様書の中にも入っているので本当に目につくので、こういう余計な業務をどう見るか、外の反応はわかりませんが、少し工夫したほうがいいという感じはしますが、それと関連しますが、3) の JICA の関連会議というのは具体的には何ですか。

JICA : 我々、業務第 1 課のほうが民間連携業務を担当しておりますのですが、JICA 関西全体として中小企業海外展開事業の支援のみならず、市民参加も含めてやっておりますので、こういう定例会を全体会議でやっておりますして、そこにコラボデスク、担当の PREX の方も、来ていただいて参加していただいて、いろいろ情報共有、ディスカッションをする作業をしています。

委員 : ただ、このへんの切り分けの問題で、いろんなヒアリングとか調整というのは JICA 内部の仕事ですよね。そういう内部の情報とか議論を基にして、どのように外に仕事をやっていくのが、本来この業務委託契約の内容ですよね。だとすれば会議時間を入れるのは変じゃないですか？

JICA : それはこの会議に参加させること自体が変で、我々がディスカッションしたものを指示として与えたほうがいいのかというご指摘でしょうか。

委員 : そうです。だから JICA の方針決定は JICA 内部の仕事としてやっていただいて、そ

の指示のところだけ、指示以下がこの委託契約の内容だと考えれば、切り分けはできないですか？

JICA：その指示ですが、方針を検討して指示をするところのみならず、情報共有とか、逆にコラボデスクでやっていたことの報告とか、例えば個別に面談したときに、いろいろ気づきをフィードバックしていただいて、そういうことも含まれているので、その会議に参加していただいているわけです。

委員：でも報告というのは当然、業務委託ですから、どこかのタイミングであるはずですよ。会議とは別の話ですよ。

JICA：報告書として報告が来るものもありますし、会議での口頭での報告、インタラクティブな情報交換で、どういう対応していくのかを協議している場というものもあります。

委員：いろんな形態があるというのはわかりますが、私は前から気になっていたことで、これは他の契約でもそうだと思うのですが、JICAの内部での調整の業務と、それを基にした実際の実施、諸々の調整結果に基づく方針決定を受けた業務の実施というものがあって、本来であれば実施のところだけを業務委託するべきなのに、こういった委託業者はJICAの方針決定とか調整の段階まで入り込んでいて、それが金額算定の根拠にまでなっているわけです。端から見ると、JICAの手足になって、内部に精通している人間がJICAに上手く入り込んで、やっと契約が取れるのだという印象を与える可能性があるわけです。。おそらくそれが、⑤「一者応札・応募となった理由として推測される背景・要因」の〈参考〉の「・先行契約受注者が応札すると考え、遠慮した」のは、おそらくそういう背景があるのだろうと私は推測するのですが、要するにJICAに上手く溶け込んで、そういうキャパシティ、経験がものを言っているような契約に見えるわけです。これは本件に限った話ではなくて、こういう契約はおそらく初めての人には相当抵抗があるのではないかと思います。本部として、調整決定の過程と実際のそれに基づく執行段階と明確に切り分けるといふスタンスはないですか。

JICA：そうですね、もちろん基本的な考え方として、先生がおっしゃるような考え方はあり得ると思います。個々の一件一件の業務を見ていったときに、まさしくそういった調整そのものというより、いろんな関係先が報告し合うことによって、情報共有をするための機会が出てきて報告をしてもらう。それによって逆に情報共有を得るということは業務の中身によってはあり得ることだとは考えておまして、そのあたり若干グレーな部分が出てくるケースはあるのかなとは思っています。

委員：だから、それはものによるのでしょうか、調整とか、あるいは協議とか言い出し

たら、どの契約でも入ってくるはずですよ？資料 1 No.5 の広報室契約の案件も調整は当然入ってくるわけですけど、おそらく調整は工数に入れていませんよね。

JICA：そうですね、今、申し上げたような会議に出てきて自らの報告を行うということは業務だとしても、何らかの調整作業自身は、本来は若干行うべきだというのはおっしゃる通りだと思います。

委員：そういうことであれば、そういうグレーな要素を主な業務とか、これまたあいまいな表現で入れて、何が入ってくるのか分らない。JICA に言われるままに会議に出席しろみたいなイメージを持たれる可能性が多分にあると思います。ですので繰り返しになりますが「内部的な業務」と「外の執行の業務」とを明確に区別することを考えないと、これは随意契約にするか参加意思確認公募とか、どちらにするにしても、寧ろその前の話としてきちんと整理しないとまずいのではないかと思います。前回（昨年度の契約監視委員会の本案件）の時、中途半端な意見を申し上げましたが、参加意思確認公募の前にもっとその辺りをきれいにしないとまずいという印象は持っていました。

JICA：まさしく、先生のご主旨としては、業務の中身、こういう業務だという指示に関して、JICA の業務の経験のある者であれば、割と簡単に想像がつくであろうけれども、経験の無い人にとっては、どれぐらいのボリュームになるのかが、なかなかピンと来にくいものに関して、できるだけそういう経験の無い人にとってもわかりやすいかたちで業務を提示していくべきではないかと、そういうご意見ということで理解してよろしいですか？

委員：端的に言えば、この 3) はいらないと思います、工数算定にも含めなくていいと思いますけど。それは積算の根拠を見ないと分かりませんので、これ以上は申しませんが。

委員：質問があります。本契約の件費は 6 号の方を想定していることは、おそらく業務主任者と業務従事者と、両方とも 6 号という意味なのかという質問が一つ。あと、今のお話に関連しているのですが、確かにこれは JICA の業務を知っているほうが有利であることは、先行者のほうが有利であることは間違いないと思うのですが、ここで本当に知らない方が応募するときに何かこの仕事には、例えば英語が堪能でなくてはいけないとか、そういう特別な他の人よりは少しハードルが高いような実質的な条件はあるのですか？という質問です。

JICA：6 号かどうかについては、業務主任者、従事者ともに 6 号相当で契約をさせていただいております。JICA のことを特に知らなくてはいけないというのは、例えば ODA については多少なりとはあると思います。それは今回、中小企業海外展開支援事業を提案するコンサルティングがメインになっていきますので、JICA の中小企業海外展開支援事業、

民間連携事業等の理解であったり、特に中小企業海外展開支援事業の中では ODA 案件化調査というのがあり、ODA の案件はどのようなものがあるか、どのようなものが ODA 案件化になっていくのかということを知っておく必要がありますので、その意味では JICA の ODA の仕事について全く経験がないという方は、実施は難しいと思います。

それと、仕様書にも書いてありますが、ここは全部、JICA のスタッフでやればいいじゃないかということになるのですが、関西地域の経済界や産業界に一定の知見や人的ネットワークを持っていないと包括的な支援ができないということもありますので、こういう方々を求めている、そういう方が望ましいということは仕様書にも書いております。JICA の経験だけではなくて、そういうところも含めて評価をしていますので、ハードルが高いかどうかは簡単には申し上げにくいところもありますが、簡単な仕組みではないです。ただ、JICA と今まで契約したことがないから無理ということも無いと認識しております。

委員：今のお話ですが、やはり 6 号は今の条件からすると厳しいかなと、いうのを正直感じているのと、こうなってくるとやはり今話を聞いても、初心者というか業界を知らない方の応募は難しいのだろうなというのは正直感じています。

JICA：おっしゃる通りで、6 号では難しいのではないかというのは前回の審査委員会での議論でもあったと、私は理解をしております。ただ、難しいから魅力的にするために金額を上げるべきなのかどうかというところがポイントだったのかなと思っています。それで無理に単価を上げていくことは適切でないということで、今回も 6 号で募集したという経緯があります。

委員：去年も確か同じように 6 号は安すぎるということでは、委員の皆さん大体同じような考え方だったと思いますが、今、委員がおっしゃったように定例会まで、どこまで外部の人を入れるかという問題は別にあるとして、この部分は JICA と実際に引き受けるほうは、かなり一緒にやらないと、上手く回っていかないような業務なので、そうすると、一緒にできる人と言うのは、大体限られてしまうのではというのが現実のような気がします。

私が気になったのは金額が増えていたので、それは業務が増えたのか、週 3 日のラボデスク以外も、定例会に出るとかそういうのがいくつかあれば結局、大体 1 人がビタッと張り付く感じになってしまうのであれば、求めている人のレベルを考えると 1,000 万円越えでも、まあ、しょうがないかなという気がするのですが、なかなかまとめにくい感じにはなっているのですが、取り敢えず委員会のほうとしては、あまり金額がこれ以上大きくなってくると、いろいろ事情があったとしても、やはり外部の人にも魅力が出てくると考えざるを得ないので、その辺り次回はしっかり考えていただきたいのと、1,000 万円ぐらいになるのなら、6 号の単価との関係でこの 1,000 万円ぐらいまでは業務評価をしていくのだよというのを、もう少しはっきり示していただけるとわかりやすいかなと思います。

委員：全くその通りだと思います。今、話を聞いていると研修事業に近いところがあって、実施機関と一緒に作り上げていくとか、調整がかなり必要だということと、安くても向こう受けるというのは、それなりに向うの機関にもメリットを感じているところがあって、前回、そのようなかたちで、参加意思確認公募にしたいということで、なったのだと思います。ただ一般的な事業に（参加意思確認公募で）やるのは新しい試みなので、これをどのようにやっていくのか制度的に（価格が）高ぶれしない工夫とかを少し考えてほしいというのが意見です。

委員：個人的には、格付けの前提として、時間数を少し考え直したほうがいいのじゃないかと思いますが。

委員：ひとつコンサルティングの業務経験とかネットワークというところ、誰でもいうわけではないので、そういう意味ではどうかと思った次第です。ただ、金額はともかくとして、この業務に関しては新規参入者というのは、少し難しいのかなという印象は受けています。

委員：では、そういうことで、ありがとうございました。

JICA：それで、後ほどもう一件参加意思確認公募の審査対象が出ておりますが、この8件をご検討いただきました後に、契約監視委員会における参加意思確認公募の案件の取り扱いについても、また、みなさんのご意見を伺いたいと思っております。

No.3 2016年度開発教育支援事業に係る業務委託契約

JICA：2年続けて一者応札ということで、受注者は青年海外協力協会ということになっております。一者応札になった、特に今年度についてどういう努力をしたかお話ししたいと思います。まず青年海外協力協会以外の組織機関に応募勧奨を行いました。具体的には公益財団法人A社というところに類似の業務をたくさんやられている機関ですので、できるのではないかとということでお話を持っていきまして、非常に興味を持っていただいて、応募したいという話になったのが一つ我々の動きです。

一方、応募勧奨するにあたって、それぞれの組織に対して、いろいろ公告を出した段階で仕様等もきちんと説明する中で、この業務ができる、できないという議論も詳しくしましたがけれども、仕様書の変更は基本的に必要ないであろうと、基本的に国際理解教育あるいは多文化共生を推進するためにJICAのセンターが持っているいろんなファシリティーを上手く活用して展示をしたり組み替えたり、あるいはJICAのリソースも是非活用して、外に対して理解教育を推進するというものですから、広島地域の国際交流をやっている団体もありますので、それ自体、非常に特殊な国際協力、JICAじゃないとできない業務ではないだろうということで仕様書の見直しは無くとも競争は担保できるという議論に達した次第です。

一方で、この事業につきましては一般的に予算が確保でき来年度の委託ができるかどうか、予算確保が1月下旬ぐらいにならないとわからないということもあり、どうしてもそれからの作業になりますと、公告する時期が今年度案件につきましては2月15日になったというような状況です。A社につきまして関心を表明していただいて、実際に3月1日の段階で参加資格書類を出していただいて、是非参加したいという提示があり、それぞれ二者出てきて合格をしておりますが、彼らA社は公益財団法人ですが、これは広島県との調整が十分でなかったということで、よくよく県と相談してきたところ、彼らの組織上、この開発教育にかかる今回の業務内容が事業内容の変更にあたるので広島県との調整に相当な時間が要するというのが判明したと。広島県側からそれを言われたということだと思いますが、そういうことで辞退書が出てきたということで参加資格書類は出されましたけど、最終的にこのプロポーザル提出まで至らなかったということで、結果的に一者応札になったということです。

あと、ほかにいろいろな変更点、あるいはいろいろ検討した点ですが、実際、入札説明会の開催等についても、あるいは公告期間の見直し等についても、制度の制約で1月下旬以降の予算がある程度見えてきた段階での動きということになると、どうしても時間が短いということで、今年度につきましては、いろいろ各応募奨励先も含めて議論したところ業務が一番集中する6月からの契約ではとてもではないが困ると。その準備も含めて4月の早い段階から契約をしたいという話でもありましたので、4月1日から契約更改するとなると、どうしても公告期間を十分に取れないという議論もあって、こういう結果になっております。

来年度以降の見直しを我々のほうでも始めていますが、どのような方策を更にとりたいか申しますと、A社については引き続き、すでに広島県側と調整をさせていただいておりますし、今回は間違いなくちゃんとプロポーザルまで出したいということの内々には頂いております。それ以外に他の団体、先ほど言いましたように広島につきましては、国際協力をやっている団体があるはずだということで、いろいろ当たっています。今のところ、具体的にはB社というようなところも関心があるという話を聞いておりますので、そういう意味ではもう少し、期待もできるのかなと思います。

それから公告の期間の限界はありますが、1月下旬以降に予算確定してから出すということになりますけど、できれば公告も昨年は2月15日ですが、それをもう少し早めるとか、今年度案件は4月1日からスタートしましたが、それは2週間ぐらいずらすということで、できれば公告期間を延ばし、尚且つ、実際には業者のほうも契約が成立してからやっと人材の確保がスタートできますので、業者選定が遅れば遅れるほど人の確保が難しくなるということもあるので、その点も早めに公告期間は設定して、事業者選定も早くして、年度内の早い段階、昨年度につきましては3月23日入札だったのですが、それをもう少し早めることで、4月の契約を少しずらしたかたちで、現実の対応をしたいと考えておる次第です。

委員：どうも、ありがとうございました。ご質問等ございますか。

委員：結局、A社は事業内容の変更手続きはされたのでしょうか？

JICA:その後確認して、彼らのほうもいろいろ広島県とやりとりをしているようですが、昨年の段階では、おそらく調整が上手くいっておらず、定款の中の事業内容の変更が必要だという見解が当時は示されたということだったのですが、さらに調整をした結果、定款の変更は必要なくて、現在の定款の事業内容で読めると。但し、来年度の事業計画については、各年度ごとの事業計画を広島県に提出しなくてはならないので、そこに含まれればいいということで、手続きはぐっと圧縮できるので今回はぜんぜん問題はないと。昨年の段階では定款の変更ですから、2、3ヶ月かかるといったのですが、2週間ぐらいで大丈夫だろうということなので、今回は大丈夫だということが明確になりました。

委員：ありがとうございました。

委員：この業務量としては大体一人が、責任者と実際にやる方二人ですが、合計すると大体一人1年間張り付くような業務量ということで理解してよろしいですか。

JICA：はい、その通りです。

11M/M程度。ほとんど1年間働いていただけるようなものを考えています。

委員：結局、実際に働く方は、一人の方が11ヶ月分というか、11ヶ月働いて、もう一人の方が監督するというような、そういう体制で進めるような業務ですか。

JICA：そういうことになります。

委員：ほかの組織等でも対応できるというような話だと思うのですが、あまり特殊性はなくて、ある程度こういう国際理解教室というようなものを運営できる程度の経験のある方であれば、それは広島県であれば、割と見つけやすいという理解でよろしいですか。

JICA：今いる人材でやるというかたちにはならなくて、外から新しく来ないといけないと思いますが、そういう人材、国際交流関係の方々がたくさんいますので1人であれば確保できる数だと思います。

委員：この点については、状況を理解させていただきましたので、どうもありがとうございました。

司会：時間のほうがだいぶ押してまいりましたので、次からは概要説明は省略させていただいて、質疑のほうから直接始めさせていただくというかたちでよろしいでしょうか。

No.4 2016年度中小企業海外展開支援事業に係る中小企業の信用調査

委員：単価は少しずつ上がってきたので、今回はもう一者も応札できると書いてあるのですが、2013年度はC社が取っているのですが、そのときの単価というのは、それなりの単価だったのですか。

JICA：8,900円でした。

委員：じゃあ、それでも取っていたということ？

JICA：そのとおりです。

委員：そうすると今のゾーンだと、もうすでに2013年度の単価を超えています。

JICA：今年度は1万6,000円です。

委員：そういうことですね、じゃあ単価はもうすでに、ある程度前回受注した後の単価も超えているということですね。

JICA：そのとおりです。ただしここにも書きましたけれども、C社の公表している調査単価は、その当時確認した際には2万円ぐらいという価格でしたので、それで辞退しますということになり、今年度は一者応札になったということです。

委員：ありがとうございました。

委員：信用調査を実施するC社とか商工リサーチの提供するデータは我々も利用することがあるので、中味というのは分かっているのですが、そもそも論として、これはタイトルからすると中小企業海外展開支援事業に手を挙げた中小企業を短期間でいっせいに信用調査するという主旨だと思うのですが、果たして彼らが提供するデータがどの程度有用で、それによって、そのデータがどのような使われ方をするのか？彼らが提供するデータが欲しいということであれば、その2社しかないというのはよくわかります。1社応札を解消するためにはC社に応札してくださいということしかないと思うのですが、そのデータを使って、どの部分を使ってどういう選定に利用されているのか、そのへんを知りたいのですが。

JICA：はい、全体像や背景を説明させていただきます。本事業は、年2回公募をしまして、年間、最近ですと全国より400社ぐらいの応募があります。

本事業には、基礎調査と案件化調査と普及・実証事業といった、サブスキームがありますが、全体で大体年間400社ぐらいですから、1回の公募で大体200社ぐらいの調査が必要になります。

内外からも審査を早くやってほしいということで、JICAの中でも審査をさせていただいていますし、当然会社自体に信用があるかどうかという観点も含めて審査をさせていただいていますけれども、そこもある程度の一定の速さで結果を出して、JICAとして意思決定して採択を決めるようにさせていただいています。

そういった中で、JICAで特に企業の信用調査業務を知見とし有していないところ、この信用調査において、企業情報、財務内容であったり、不良債権の内容であったり、そもそも実体があるのか無いのかも含めて、例えば何人ぐらい従業員がいるか、業績の推移等についてもレポートから確認させていただいております。

それから、本事業は、これから中小企業が海外でビジネスをやっていききたいというところを支援させていただくという観点もありますので、ある程度中長期的に、若干赤字はあっても、ちゃんとした会社かどうかということも含めてチェックする必要があるかと思っています。それは、実際案件の中身が十分だとしても、やはり会社自体の体力等がちゃんとしているかどうかという観点は、やはり是非調べさせていただきたいということです。この部分に関しては専門の会社に委託をしてレポートを出していただいています。JICAの内部審査のときに一件全部見ていまして、特に団体の診断のスコアリングのところがありますけれども、レーダーチャートのような形で出してきたものを、大いに活用させていただいています。

委員：レーダーチャートとか点数がついていたりする資料がどの程度その客観性があるのかといったら、それに依拠して選定するというほどの正確性のある情報なのかというと、普段使っている時に我々はそのまでの見方をしていなくて。例えば、財務内容を見たいというのであれば当然税務申告書、税務署に出した決算書を出してもらって、いつ破産したとか、まさに法的手続きをとったような情報というのは、これは正確にすぐ上がってきますけれども、その経営者についてとか点数がなんだとか、レーダーチャートがどうなのかというところは、ある程度の参考資料としては使えるのかもしれませんが、それをベースに個々の企業の財務内容を判断するということなのか、それともそれは個々の企業から決算書を出してもらって、税務申告書の写しも出してもらって、その裏取りというか、気になるような情報がないかということのチェックぐらいに使うという観点であれば分からないではありません。おそらく調査能力もそこまで全国津々浦々、中小企業のすべての正確な財務内容を把握しているとは思えないので、ちょっと気になったのですね。

だから、この情報をどうしてもそういう意味で使いたいのだということであれば、ほかにこういうサービスを提供している会社がないということも分かりますので、たぶん二者

しかないのだろうなという、もうターゲットが一者になるなら、もう一者が頑張るしかないということだと思えるのですけどね。そこがちょっとなんというか、情報の価値をどう考えておられるのか気になったものですから。

JICA：ご指摘ありがとうございます。確かに先生がおっしゃっていただいたので言うと後者に近いところで、ちょっと極端な言い方ですけども、当然これだけで採否を判断しているわけではなくて、案件の、特に企画の内容等も含めて **JICA** の中の関係部署でチェックをしますし、外部の方にも最終的には採点をしていただいて、それで採否を決めさせていただいています。したがって、この信用調査は、もちろん参考情報としてありますけれども、これについても特に財務状況等、あるいは中長期的にどうなのかという展望も含めて参考にさせていただいているところがございます。

委員：私も感覚としては委員と同じ印象を持っているのですが。全く資料がなくて選定をやるというのもまたやりにくいだろうなという気はします。

委員：一応調査はしますよね。R社とかはだめですか。上場企業で、やっぱりこうやって信用調査をやっている割と新しいところがあるのですけども、どれだけカバーしているかは分からないのですけども。これ二者じゃなくても、そういったところも過去、企業は利用しているので、これも打診されたらいかがでしょうか。

JICA：そうですね。ただ、中小企業さんというところが、今回我々がターゲットにしているところが従業員 5 人とかそういう小さなところになりまして全国にちらばっておりますので、どうしても R 社では届かないところがでてきてしまいます。基本的には対面調査で調べていくというような手法をとらせていただいておりますので、R 社の場合は他の信用調査のデータをとってきて、またそれを流用して出すみたいな形になりますので、なかなか難しいと思います。

委員：そうするとやっぱり二者ですね。分かりました。

委員：東京商工リサーチとか C 社の利用方法として、会員みたいになって使うとボリュームディスカウントが効いたりとか、そういうような分野はちょっと期待をしているのですが、これはそういう会員になるとかなんとかではなくて、ここで契約してここで決めた単価でもらうというようなかたちですか。

JICA：毎回応募してくる会社のリストを提示して、これらの会社を調べてください、というように依頼しております。

委員：自分のところの端末をもって使うというようなやり方は、やらないと。

JICA：今はやっていないです。

委員：どちらかが安くなるかとかいうようなことは、考えてはおられるのですか。

JICA：そうですね。

そういったところも含めまして、若干情報の鮮度という問題があります。今まで対面ということをごこだわっていたのですが、やはり今回こういうご指摘も受けた上で、次回の公募では、そういったある程度鮮度を保った情報を持っているか、例えば、半年以内とかそういうような条件を決めた上で、そういう情報があればそちらを活用するというようなやり方に変えて考えております。

委員：もう1点、予定価格と落札率ということで、落札率が63.7パーセントと結構低いのですが、これは予定した金額よりも実際にはこうなんているのか、ずいぶん低い価格で決まったわけですね。これ、そのあたりの予定価格が大体分かっていたら、C社の方も応募してきた可能性はあるくらいの心づもりではやっていたのですか。

JICA：そうですね。基本的にはインターネットで出ている情報を基に積算をさせていただきましたので、予定価格に対してある程度低い額が出てきたということです。

委員：割引して出てきたと。

JICA：はい、そうです。

委員：ほかにご質問はよろしいですか。

では、今回の件については理解させていただきました。もう少し、C社さんの方にもアプローチを続けていまして、工夫していただければと思います。

No.5 2016-2019年度 JICA ウェブサイト制作・運用保守管理業務

委員：この仕様書の見直しのところに、コンサルタントが、現状業務を分析して理解しやすいように仕様書の記載ぶりを大幅に見直したと書いてあるのですが、具体的にどういふところを見直されたのかというのが一つ。

それから、六者に市場価格のヒアリングをした、参考見積もりを取ったというふうな書いてあるのですが、その時点で応札の規模とかそういうものがあつたのか、または、価格的に開きがあつたから出ないという分析なのか、その二つをお願いします。

JICA：最初の1点目、仕様書のこういったところを見直したかというところですが、基本的にコンサルタントのアドバイスを受けまして、従来に比較して、仕様書の構成であるとか業務内容の記述の仕方、あるいは工数の記載方法、サーバの移行に関するところを分かりやすく書くとか、そういったところを主に変更をしていきました。

一方で、これもコンサルタントから指摘があった点ですが、契約の中に、動的コンテンツの運用保守というものがありまして、動的コンテンツについて、極々簡単に説明しますと、例えば先生方がウェブサイト等で何か調べ物をする際に使用する検索システム、あるいは、外部のお客さんが問い合わせをしたい時に用いるウェブサイト上の問い合わせフォームとか、いわゆるサーバの中に独自で動くプログラムを設定している場合があり、そういうものを動的コンテンツと呼んでいます。JICAのウェブサイトには、動的コンテンツが10個ほどあります。動的コンテンツは、ある社が作りますと、それを他の社が円滑に運用保守するというのは非常に難しいところがありまして、それを仕様書のなかから外さないと制作した社以外の社が入札に手をあげてもらうのは難しいのではないかと、コンサルタントより指摘されました。そこで、動的コンテンツの運用保守を別契約にして、取り出したということが一つ大きな点です。

2点目は、やはり契約が長期に渡る過程で、発注者として、ウェブサイトの保守管理やページ制作といった本来業務と直接関係のない業務が契約に追加されていました。具体的には、JICAのウェブサイトは多言語サイトであることから、一部翻訳を追加業務として契約をしていました。他には細かい話ですが、メールマガジンの配信もお願いしておりました。これらの業務は、本来業務とは違いますので、そういうのも今回全部外して、できるだけ汎用性の高い、一般的な公示案件に改善をいたしました。それが一点目のご質問への回答です。

二点目の、六者からの見積もりを取ったという点ですが、これは各社の見積金額に大きな開きが発生し、この予定価格よりも上回るような見積額を出してきた社もありますし、これよりも低い見積額もありましたので、簡単に平均をとるということは適切ではないと考え、業務をサーバの保守管理の部分、システム構築の部分、データ移行の部分、ページ制作の部分等業務毎に分け、平均値を取り、また異常に高い価格は外すなど工夫しつつ予定価格を計算しました。

委員：ということは、この予定価格プラスそういう見積もりを参考にしながら作って、それより低い価格で落札されているので、これは基本的には周りの業界よりも安い価格であるというふうに見られるということですか。

JICA：そう考えております。機構内でシステムに係る最高意思決定機関である情報システム委員会に諮り、了承を受け、その結果をもって入札を行いましたので、そのように考えています。

委員：最後に一点ですけど、先ほど言ったように、仕様書の見直しと動的コンテンツをとったり、またはメルマガとかをとったりすると、内容的には少なくなって安くなるのじゃないかと思うのですが、これ1カ月当たりの単価は高くなっていますよね。それが何の要因なのかと。

JICA：ご指摘の通りです。この点に関しては、見積もりに協力いただいた企業にヒアリングを行ったり、広報室内でも分析をしたところ、大きなところは、システムエンジニアをはじめ技術者の人件費が高騰した点が挙げられます。前回の契約は延長して4年間の契約となっていますが、その当時に比べて人件費は上昇しており、コンサルタントからは、2012年ごろからIT業界の人材が不足気味になり、特に、マイナンバー制度が2015年に導入をされて以降、それに拍車がかかり、人件費の高騰を招いているとのことでした。

委員：ありがとうございます。

委員：この契約先の、国際協力データサービスという会社なのですが、ネットで調べましたら、従業員が33名ぐらいで、売上が25年3月終了期で、5億7,300万ぐらいということで、そんなに大きな会社ではないような印象で、名前もJICAに似ていますし、JICAの仕事は結構この比重は大きいんじゃないかと思うのですが、この社は深い関係というのはあるのですか。

JICA：同社のウェブサイトでも公表していますが、社長は国際協力機構のOBの方が務めていらっしゃいます。会社設立当初は、JICAの事業を中心に受注されていたようですが、現在は、東京都の選挙管理委員会の仕事とか帝京大学の仕事、民間会社では大塚家具の仕事とかを受注されていると伺っていますので、取引先は、JICAに限らず、自治体、大学、民間企業等に拡大しているようです。

委員：ほかの業者さんが入札しない、控えるというのは、この国際協力データサービスというところがJICAと近いところで、入りにくいと感じるというような状況ではないのですか。

JICA：コンサルタントからも同様の指摘がありました。やはり事実として、長年にわたって同社と契約している関係で、公示内容に明示された以外のところ、すなわち発注者と受注者の間で阿吽の呼吸の見えない業務があるのではないかという点は危惧され、それを今回の公示で、先ほども申しましたように、できるだけ排除してきました。その点では、かなり改善したものと考えています。一方で、今回の公示内容というのが、サーバを換えたり、ウェブサイトの構成は変えずデータ移行したりという規模は大きいがある意味単純な作業が主だったために、例えば、ウェブサイトを抜本的にリニューアルするとか、そうい

う仕事と比較して、関連業界の企業にはあまり魅力的でなく、各企業の付加価値をつけにくく積極的な応札を妨げたところがあったようです。しかし、この契約終了後に、広報室としては、ウェブサイトの抜本的なリニューアルを計画しており、現在準備に入っております。既に、二者ほどの企業からは、リニューアルの方はいつやるのか、次回の入札においてはぜひ応札をしたい旨ご照会をいただいておりますので、おそらくこの仕様書の形態を保ちながら公示をかければ、次回入札においては、競争性が高まり、複数者の応札が期待されると考えております。

委員：この、アライド・ブレインズというところは、コンサルタントみたいな。

JICA：その通りです。

委員：

これはどういう会社なのですか。

JICA：主には、自治体とか政府機関など公的機関のシステム構築等に係るコンサルティング業務に実績があるところで、JICAにて当機構のウェブサイトの効率性改善に係る入札を行った結果、同社が落札をして、今回の業務を担っていただきました。

No.6 2016-2018年度課題部国内支援業務委託契約（法整備支援分野）

委員：これも先ほどと同じなのですが、制度的に新しいので、これからいろいろなことを検討していただくのかなと。

二つあって、一つはほかの課題部でもたぶん同じような業務が発生しているのですが、その中でこれだけ法律用語とかそういうもので難しいというのは理解しているつもりですが、多分これだけがこういうふうな形でやっていらっしゃるのではないかと。その特質の話と。

それからお金ですね、価格を抑える工夫というか、一者しか参加者がないと分かったときに、先方がそれなりに上げてきているときに、対抗手段（価格を抑える）をきちっとやらないといけないのですが、ここはどんな工夫をされているのですか。

JICA：

まず前者についてなんですが、確かに課題部につきましては、すべて支援スタッフを使っているのがJICAの状況です。

ただ、法整備支援につきましては、一つ特徴があると考えております。基本的に私ども、ベトナムとかラオス、カンボジアで法整備支援と呼ばれている事業を展開しておりますが、法務省さんのリソースを使わせていただいております。法務省さんが現役の検察官、または裁判所から出向していただいている検察官を専門家として現地に送っているのです。

その送られている専門家に対する諮問委員会のようなものと考えていただいて結構なの

ですけれども、日本の中で学者の先生とかあるいは日弁連からお越しいただいている先生方で、バックアップする委員会をつくっているのです。これを AG 会合と呼んだり部会と呼んだりしていますけれども、案件ごとにそういう部会をつくっています。

この公益財団法人国際民商事法センター(以下「ICCLC」)は、その部会の先生方を含む法律の専門家を学術参与とかあるいは評議員という形で、抱えている団体でございまして、もともと法務省が認可した公益法人なのですけれども、案件を越えて AG を運営できるというメリットがあります。

且つ、その AG で得られた知見、これはその現地の専門家の現場の情報を含むのですけれども、それを日本国内で行う本国研修のカリキュラムづくりだとか講師の選考に生かすという、そういう情報の流れをつくっています。これは案件ごとにばらばらに行くと非常に非効率でありまして、複数の異なる国においても最近は同じような法的問題を抱えているケースが多いので、簡単に言えば情報を集約して案件を動かすほうが効率的だろうと思います。

先ほど委員がおっしゃったように、法律的な知見が必要な場面がありまして、具体的に申し上げますと AG の議事録の作成なのですけれども、これは法律用語が飛び交う議論になるので、確実に内容を理解した上で議事録に落としてもらわなければいけません。ICCLC の場合は、そういう人を動員できるリソースを持っております。そういうメリット、特色があるというふうに考えています。

それから後者につきましては、確かに常に JICA としては価格が上がらないように注意する必要がありますが、基本的には ICCLC とこれまで結んできた実績に基づいて、契約を行いたいというふうに考えておりまして、基本的には直接経費のところは実費精算ですので、人件費が問題になると思いますが、過去の実績と比べまして大きな違いというのを先方が主張するのは難しいというふうに考えています。

委員：それでも単価は上がっているわけでしょう。

JICA：はい、規模的に。

委員：一人当たりだとすと上がっていますよね？

JICA：はい。基本的に、調達部と相談した上で決めている額でございまして。

委員：これはたぶん制度的な話を含めてだと思あるので、新しい制度なので、単価に上振れしないとか、組織としてマーケティングパワーを持つための何か制度というのは、ちょっと必要なのではないかなと思うので、単独で話すというよりは、少し考えていただきたいなというのが私の意見です。

JICA：はい。

委員：補足情報のところで、法制の知見のある相手方として複数機関について検討を行ったとありますが、今のお話を伺うとだいぶハードルの高い業務だというのはよく分かったのですが、この検討をされた機関はどんなところなのですか。

JICA：もう一つ、実は法務省が認可している財団で、D財団という財団があります。こちらはしかし刑法、刑事系の専門家を有している法人です。基本的に私たちが実施しているのは民法、民事法の世界なので、ICCLCの場合はそもそも設立目的が、民商事に関する各種法制の調査、研究、研修、情報交換等を行うというところなので、JICAが実施している主たる法整備支援の内容は民商事法なので、親和性はICCLCのほうがあります。

また、法人の規模としても圧倒的にICCLCのほうが大きいです。

委員：書類を拝見したけれども、何か具体的にどういう作業をしておられるのかがあまりイメージがはっきりしてなかったのですけれども、業務が四つぐらい書いてあって、一番最初が国内支援委員会の事務局機能ということで、それから報告書に係る業務とか情報整備、提供、発信支援、研修事業とありますが、系列的な知識をかなり持っていないとできそうもないなというのは、3番目の情報整備とか提供、発信業務とか、このあたりだなと思うのですけれども。

JICA：そうです。

委員：ほかの業務というのは、今後も要するにセットで絡まないとうまく回らないような業務なのですか。

JICA：正直に申し上げれば、理論的にはばらばらにしてもできると思います。できると思いますが、先ほど申し上げたような、複数の国で行っている案件を集中して行うことにより得られるメリットというのがありまして、それは且つ先ほど申し上げた諮問委員会、AGの部分とそれから検証を実施する部分と、あとそれから先ほど申し上げませんでした、外からたくさん照会があるのですね。JICAがやっている法整備支援の内容は何なのかとか、自分が進出しようとしている国の法律の内容が知りたいとか、ベトナムの民法が知りたいとか、そういう質問が結構外部の方からありまして、それに対しても効率的に回答してもらえるためには、それらの機能を統合しておいたほうが、JICAとしては効率的に対応できるというふうに考えております。

なので、そういうのはスケールメリットとは言わないと思うのですけれども、効率性が確保できるメリットがあると思います。

委員：ICCLC って略称ですか。役員名簿というのは、インターネットでちょっと見たのですが。

弁護士さんだとか学者さんだとか、いろんな方が並んでいるのですが、実際にこの作業をする人というのは、これは何かいわゆる専従の方を雇って作業をするのですか。

JICA：そうです。この役員名簿の中に、業務執行理事の事務局長常勤という方、E氏という方が書いてあるのですが、F社の法務部参事の方ですけれども、この方をはじめに7人いらっやって、うちのJICAの中には2名を常勤として勤務しております。

委員：このICCLCの方が2名、JICAに人がいると。

JICA：はい、そうです。

委員：その2名の方もこの契約の中に。

JICA：含まれています。

委員：では、実際の作業はその7名ぐらいの方が。

JICA：そうですね。このE氏という事務局長と次長の方がいて、それからJICAの中で業務している方が二人います。それから、赤坂に本部があるのですが、そちらに二人。それから、法務省の国際協力を担当している部署は国際協力部というのですが大阪にあるのです。大阪地検が入っているビルと同じところにあるのですが、そこにもICCLCのスタッフの方が一人いて、法務省とのパイプになっていらっやいます。

委員：その7名ぐらいの方が、ほかにも学者さんとか弁護士さんからいろいろ集めてきてというような作業ですか。

JICA：そうです、その7名が、簡単に言えば事務の実務部隊です。

委員：でも、やりにくい作業ですね。

JICA：はい。ほかのやってくれそうなところがもしあれば、ぜひ競争に付したいと思っておりますが、今のところは困難ではないかというふうに考えております。

委員：ほかにご質問はありますか。

では、この背景は理解させていただきます。先ほどの委員のご質問の価格のところは、合理的な範囲で収まるようにしていくということでもよろしくお願ひします。

JICA：はい、そのようにさせていただきます。

No.7 2016-2018 年度「協力準備調査（BOP ビジネス連携促進）」及び「開発途上国の社会・経済開発のための民間技術普及促進事業」に係る調査・事業化促進支援業務

委員：フォローアップ票の【補足情報】②「応募要件」で、開発途上国における BOP ビジネスの立ち上げや実施支援、コンサルティングに関し、類似する業務の経験が3年以上を有することと書いてあるのですが、（その条件を満たす社は）そんなにはないのかなと思うのですが。

JICA：はい。ご案内のとおり、BOP ビジネスって、聞かれたことのある方がどれぐらいいらっしゃるかわかりませんが、基本的に日本で流行り出したのは2010年前後でございます。当初から JICA あるいは JETRO さん、そういったところが主な支援機関ということになっています。そういった意味ではおっしゃるとおり、3年というのはなかなか難しいと思いますが、これは別に必須項目ではなくて、評価項目として書かせていただいておりますので、経験があればそこに加点していくという方式にしております。

ちなみに、JETRO さんでもこういった BOP ビジネスに関わっていますし、経産省さん、あるいは、あまりないとは思いますが、国際機関でも対応している部分がございますので、そういった経験はある程度、できるところはできるのかなというふうに認識しております。

委員：最近そういう支援を、経産省とか総研系でやっている。

JICA：そういう所に関わった企業も、手を挙げられるような状況にはなっております。

委員：でも、これに対しては一者しかきていない。

JICA：はい。そうですね。

委員：そこは、何かギャップがあるのでしょうか？

JICA：今回2回目になります、この PwC あらた有限責任監査法人さん、まあ監査法人さんではございますけれども、いろいろとアドバイザー業務を幅広くやっていらっしまして、会社のホームページとかを見ていただければ分かりますけれども、中には CSR や BOP とか、そういったものに国際機関でも経験を積んだ方なんかがいらっまって、企業

さんとしてもこういった分野を含めて幅広く展開されている、ということで出されたかと思えます。

1点、ここにも書いてございますが、応募勸奨先六者程度、いろいろと意見があったわけなのですけれども。いくつかの会社さんからは、今次募集タイミングについて2月末ということで、大体コンサルタント系の企業さんは2月3月で翌年度のいろいろと人事配置の計画を立てられるところが多いと思いますので、若干時間的なタイミングとしてこれだけの人数とかを集めるのがちょっと難しくて、今回遠慮したというようなケースをよく伺ったところでございます。

したがいまして、次回に向けてはここに書いてありますとおり、先ほど別のケースでもありましたけれども、少し前広に期間をとって、次年度に向けて要員が確保できるようなタイミングでやってまいりたいと思っております。

委員：PwC あらた以外の七者と書いてありますけれども、それは大体どんなところが。

JICA：基本的に同じような総研系、シンクタンク系とか、あるいは同じような監査法人・アドバイザー系、そういったところに声をかけをしました。

委員：大体そういうところであれば、できるような業務なのですか、あるいはいわゆる BOP ビジネスというものについて、かなり特化した方がいないと難しいですか。

JICA：BOP ビジネスも確かに新しい要素はございますが、基本的には次の普及促進事業も含め特化した方がいないとできないということではないと理解しています。普及促進事業とは、要は企業さんにいろんなノウハウを、今の日本政府のインフラ輸出の流れに乗って、企業の製品ですとかサービスとか制度を海外に売り込んでいくために、海外セミナーをやったり、あるいは、政府の要人に日本に来ていただいて、自社のいろいろな製品ですとか制度を見ていただくと。こういう交流的な提案事業ですので、基本的にそのビジネス感覚があって、企業さん向けにいろいろとアドバイザー業務ができる企業であれば、ちょっと工夫する要素はあるかもしれませんが、基本的にこの業務としては対応できると認識しています。

委員：監査法人系とかでも、大体できそうですか？

JICA：いや、必ずしも監査法人というわけではございませんで、アドバイザー業務が出来ることを重視しており、我々として次期、次回に向けての方針が書いてありますけれども、場合によって、こういった業務に関心のある開発系のコンサルタントなどの方にも、併せて今後、勸奨をかけていこうかなと思っております。

委員：「入札説明書」資料の 30 頁のところに、本委託業務の成果品が書いてあり、一番上が企画書提出企業の財務評価結果、二番目が四半期業務報告、三番目は年間業務報告と書いてある。この二と三は、ちょっと全体、何かやりましたよという報告だと思うのですが、一番上の財務評価結果というのは、これは要するに具体的に、どういう報告なのですか。

JICA：基本的には、企業様のご提案いただく企画書というのがあるのですが、先ほどの議論の中の一部にちょっと出ておりましたが、特にこの事業につきましては中小企業、大企業の規模は問わないので、特に大企業様というよりは中小企業を中心とした財務諸表もしくは、その調査の実施体制が十分かどうかというところを確認しております、その観点から見ていただくというところが、その項目になります。

委員：応募しているけれど、この会社さんはちょっと難しそうだよとかいうような、そういう報告書が出てくるということですか。

JICA： はい。

委員：BOP ビジネスそのものにあまり深く入らなくても、その手前のところで、この会社は難しそうだよというような判断も、入ってくるような作業だと思ってよろしいですか。

JICA：実は不採択の事業の場合でも、その理由を提案企業向けに説明する場を設けておりますので、そういう意味では、財務諸表、もしくは調査体制だけで判断するのではなく、そのご提案自体についても、私どもとしてはきちんと評価をしたいというふうに思っておりますので、そこは逆に、そこで足切りをするということではなくて、企画書は企画書で一応拝見させていただいた上で、最終的な判断というふうにしています。

No.8 2016-2018 年度西語特別研修業務（単価契約）

委員：これは、スペイン語の研修、プライベートレッスンを、8 週間分、年間 4 名ぐらい 3 年間単位で行っている契約で、JICA 本部または JICA 市ヶ谷ビルから、所要時間 30 分以内という条件がついてくる案件ですが、何かご質問はありますか。

委員：委員が言われた、30 分以内というのは、先生が来て、ここで教えれば条件としなくてよくなると思います。30 分以内に教室を持っている業者は、そんなに多くあるのでしょうか。

JICA：専門家など受講者は、ここ JICA の本部、それから市ヶ谷に今研究所が入っている研修センター的なところがあり、出発前にそこで研修を受けています。それらの方々が、打ち合わせとか研修を終わって、語学研修を受講するところに移動して、その教室で集

中的に研修を受けるという形になっているものでございまして、その関係で一応 30 分という時間を想定しています。

実際にどれぐらいあるかという点、我々も四ツ谷とか銀座とかいくつか調べて、15、16 はそういった語学学校があるということで、条件として可能ではないかと思っております。

委員：私の質問の主旨は、これで対象を狭めているのではなく、講師の方が市ヶ谷に来て教えるのも安くいい人がいるのであればよいと思ったので、質問させていただきました。おっしゃる意味はよく分りますけど、価格を下げる、または競争を広げるという観点からは、この条件が下地に、ある種なっているのではないかなと、ちょっと思ったわけです。

JICA： 考え方にもよりますが、語学学校からすれば、講師を違うところにわざわざ行かせてそこで研修をさせて、また戻って来るというオペレーションよりは、自分の社内で行くつか教室を持っていて、且つ仕様書の中にも書いてございますが、できるだけ一人の方に教えていただきたいとは思いますが、チームでやることも可とさせていただきますので、そういった意味でも、その語学学校へ入ったほうが、あちらとして講師を組みやすいのではないかということで、今この形態をとらせていただいております。

委員：私も今、全く同じことを思っていたのですが、たぶん委員がおっしゃっているのは、30 分以内という要件を設けることで、関心表明者の中で一者しかないとか、ここでぐっと絞られている事実はないのかなと。もし絞られているのだったら、40 分に広げれば増えますよね。1 時間に広げますと増えます、とかいう話だったら、30 分というところに必然性があるわけじゃないから、この要件で大丈夫なのですか、というご質問の意味ですね。

そういう意味で、関心表明者の中で、30 分以内の教室を有する者という要件で絞り込まれていないのかということの確認はされたのでしょうか。

JICA：スペイン語で、個別のマンツーマンの研修を提供している学校が、30 分以内にあるかというのでリストアップをいたしまして、15、16 の語学学校の名前が挙がってきているので、条件としていけるだろうということで。

委員：なるほど、それで関心表明者はその中に十分入っているという感じなのですかね。

JICA：今回、六者にプレ公告の際にお話しを申し上げて、こういうことをやるのでどうですかという話もして、その段階では、うちとしてじゃあちょっと前向きに検討させていただきませうという感じの返事をいただいていたので、手を挙げていただけたかなと思ったのですが、残念ながらそうは至らなかったということがございました。3 年契約でございますので、その先になってしまうのですが、資料に書きましたような対策で、きちんと数社が応募していただけるようなかたちにしていきたいと思っております。

委員：パークレーハウスという学校が受注していますが、ちょっと全然スペイン語の話はよく分からないのですが、この学校のウェブサイトを見ると、英語が中心で、その他様々な多言語教えておられて、スペイン語が特に強いというかんじも、ウェブを見ただけの印象では、あまりなくて。ほかのところの、スペインの国営の語学学校だとかであれば分かるのですが、値段とかそういう条件をつけて募集した結果、パークレーハウスだけになりましたが、結果として研修のクオリティーはいかがでしょう。

JICA：ありがとうございます。語学学校の場合、今ご指摘いただいたように、英語を中心としたほかの語学も手広くやっているところと、スペイン語に特化したところがございます。今回声をかけさせていただいたところの中でも、スペイン語を専門にやっているところにも数社お声をかけさせていただいて、応募勧奨をしたところでございます。

金額的なところで言いますと、その6者の、ホームページに載っています、1時間当たりいくらぐらいで個別研修できます、というところの平均をとりまして、数字として出しているところでございまして。たぶん単価の面では、あまり問題ないのかなと思っています。

一つやっぱり失敗だったかなと思うのは、いろいろ経緯がございまして、その契約の話を実際に始めましたのが、年度明けでございまして、7月ぐらいからの本格始動ということがあって、後からヒアリングをかけますと、新年度に入って語学の講師の方の手配は、全部済んでしまったので、なかなかやっぱり難しかったという声も聞こえているので、次回からは、それをかなり前倒しさせていただければと思います。

委員：そういうタイミングを見計らえば、ちょっとまたほかのところも応募してきそうだなという話ですか。

JICA：はい、実はこういった似たタイプで、フランス語の特別研修というのをやっております。こちらのほうも同じようなかたちの契約をしているところでございまして、そちらは毎回二者か三者、必ず応札をいただいている状況でございまして、ちょっと今回のことがなければ、そういったようなところかなと思っています。

委員：時間的にも、3年間で1,920時間に対応できないというのも、講師の人が見つからないというのも、なんとなく変な感じが、個人的にはするのですが。

JICA：多分、今年の7月から始まるときに、どうアサインするかということをお考えになったのかなと。

委員：JICAのほうとしては、いつのタイミングで何人、とかいうのは、はっきり枠を決め

ないで、3年間のうち、申し込んだところからすぐにやってくださいよ、というようなことですか。

JICA：そうです、案件で、中南米に対してこういう人を送る必要が出たと。それで、この人について集中的にスペイン語能力を高める必要があるというのが発生した段階で、お願いいたしますので。なかなかこのタイミングで動くことは、先に予想できないことがございまして。年間4名ぐらいの想定ということで、やらせていただいています。

委員：要するに、JICAを優先しなさいというようなところで。

JICA：そうですね。それをお応えいただくような形で。

委員：今委員も言われたように、ある種一番いいタイミングが当然あると思いますが、それを少し動かすと、前後1カ月とかの中で、派遣期間の準備期間中にマスターすればいいとか、何か少しフレキシビリティというのを出したほうが、応募も出るし、語学の質もそれなりにいいものも出てくるのじゃないかなと考えます。さっきの30分の条件も一緒ですけど、枠をはめることによって非常に出にくくなっていることもあるのかもしれないので、そこはちょっと点検していただきたい。

JICA：そうですね、30分のところをもう少し広げることによって、さらに広がるがあると思いますので、それも一つの要素として、今度検討したいと思います。

それから、今の話についても、大体行かれる方は、行くことが決まってから2カ月とか3カ月後ぐらいに行かれる方が多くて、その間に集中的に研修をやるということでございますので、少なくともその間での調整というのは多少可能でございますので、そういったところもあまり縛りにならないようなかたちで、表現をしてみたいです。

委員：では、今回はなんとか、複数の応募が得られるように、よろしく願いいたします。ありがとうございました。

2. 参加意思確認公募案件（研修委託契約を除く）に係る契約監視委員会での審議【資料2】 司会：

参加意思確認公募案件にかかる当委員会での審議について、JICAよりご説明差し上げます。

JICA：はい、それでは若干時間も押しておりますので、説明を簡潔にさせていただきます。先生方のご意見を伺いたと思います。

資料 2 をご覧いただければと思いますが、従来から参加意思確認公募という制度は、JICA にはございましたが、以前は基本的に研修委託契約にほぼ限定したかたちで、この方式をとられてございました。昨今この委員会でのご意見なども踏まえつつ、この参加意思確認公募の適用範囲を広げてきている中で、今回審議に当たっていただきました 2 件についても、参加意思確認公募の実績が、徐々に増えてきているところでございます。

ただ、この参加意思確認公募は、一応私どもの中では競争性のある随意契約に分類されているところからしますと、単純に競争による契約ということと言えますと、一者応札という、競争が実際生じれば別なのですが、結果的にほかに手を挙げるところがなければ、一者応札という扱いで一者応札の審議の中で扱わせていただくことになっておりました。

しかし今日の議論、特に後者の No.6「課題部国内支援業務委託契約（法整備支援分野）」の先生方の審議のポイントを伺っていても、そこを参加意思確認公募の対象とする唯一性が妥当かどうかというところが、やはりポイントになるのではないかとこのように考えまして、来年度からということになります。この研修委託契約以外での、参加意思確認公募の案件に関しましては、いわゆる一者応札という切り口ではなくて、唯一性を、要するに特命随契と同様の観点からの審議を頂くのが適当だと考えました。他方、全体 4 回のこの委員会の回数ですとか、各回の対象となっている案件の件数を考えますと、この第一回、第三回の 2 回連続一者応札の会の審議に併せて、中身的には切り分けて参加意思確認公募の唯一性の判断が妥当であったかという点からの審議を頂ければと考えるところでございます。

現在はまだ件数が少ないので当面の間は全件点検対象とさせていただきます。今後この件数が増えてきましたら、その時点でご相談させていただき、事前の選定等にさせていただきます。

司会：はい、ありがとうございました。それでは本案についてご審議いただきたいと思っております。

委員：いくつか質問ですが、この参加意思確認公募制にするというのを事業部が言ってきたときに調達部として、先ほど言った、唯一性というのは判断された上でこの方法でやっただけだと考えておられるわけですね。

JICA：はい、そうです。

委員：その唯一性を判断する基準というのは周知されているのですか。

JICA：特にこちらの資料 2 の右側のページの真ん中より若干下の 2 の適用範囲 (2) のところの (ア) (イ) とある内の (イ) のところで、求められる専門性や過去の実績等から業

務実施可能な契約を相手方に実質的に特定され、競争が成立しないことが想定される場合がございまして、少なくとも過去 2 回程度は実際に競争にさらしたにも関わらず、なかなか他に手を挙げるところが実際になかったという事実と、事業サイドからの説明での論理性というか、ほかに受注できそうなところがないというところを総合的に判断した上で現在までは進めているところです。

委員：私はこの審議について賛成しますが、その制度的にこれから大きくブレイクする場合に持ちこたえられるような、例えばこういうものに限定していますとか、先ほど申し上げた価格の高ぶれを防いでいますとかというのも併せて検討していただいた上で、それも公告していただきながら、こういう公募でない制度もやったほうがいいのではないかとという提案です。

JICA：価格に関しましても我々調達部で検討する際に重要な要素として認識しております、特に単価として見た場合に、この参加意思確認公募になることで急に金額が変わるというのは決して適当ではないという認識ですので、少なくともそういった価格面で従来の契約実績との関係性がちゃんと説明できるものでなくてはならないというところは、私も調達部としての検討の視点としては持っているところです。

委員：なので個別の審議プラス制度的にこういうふうに作っていますというのを併せて、審議として報告を頂くほうが、個別の審議はしやすいということです。

JICA：承知しました。そこの検討のプロセスと言いますか、検討の視点に関しても併せて先生方のご審議を頂くようなかたちで運営させていただきたいと思います。

委員：審議か報告かは私が決めるわけではないので。

委員：今のような話が対象決定については、国の省庁なんかでも同じようなことをやっていて、事前のリサーチの義務を課している、明文で書いているところもあると思いますので、そのへんは見ていただいていると思いますが、改善すべきところは改善していただいで、必要に応じてここで議論し、あるいは報告の対象としていただくことだろうと思いますので、今後、私も勉強させていただきたいと思います。一点気になったのは、今の通知の 4 番の (3) で、仮に誰かが手を挙げてきた場合の扱いで、これは指名競争入札にするのですか？私は一般競争入札だと思ったのですが、要するに手を挙げた者だけが入札の対象になるという理解ですか。

JICA：こういうやり方をしていますのは、結果的に手を挙げて、その手を挙げた相手がこの業務をおそらく受注できるであろうと、その能力は有するだろうということを確認した

上で、その業務に関しての業務指示の内容を、その手を挙げた方に対して提供して、その後、その企画書を出していただくとか、その際に併せて金額も踏まえた総合評価落札方式にしていくとかたちのプロセスをとっていることもありまして、完全に手を挙げれば自動的に、その相手方が参加意思確認公募の応募者として認められるかどうかというところ、ここにありますように、一応、応募要件を満たすかどうかというプロセスがあるということも踏まえて、こういった指名競争入札あるいは指名による企画競争とさせていただいているところです。

委員：それは入札した後に、総合評価をするにあたって、当然、考慮するものですよ、間口でそんなに狭める必要があるのかということ、国の省庁でここまで限定的にやっているのか、今、ちょっと記憶が定かでないのですが、私の感覚からすると、誰かほかに手を挙げてきたということは、要するに担当部局のリサーチ不足、あるいは認識不足ですよ。だったら1からやり直して、一般競争入札ですべての人に機会を与えて、競争させるのがセオリーだと思っていました。少し限定しすぎではないかなというのが、これを見た印象ですので、そのへんを含めて場合によっては議論することになるのですかね。

JICA：はい。そうです。いかんせん、我々もこの参加意思確認公募については、特に研修委託契約以外の参加意思確認公募については、まさしく実績がほとんどない中で、今、若干手探りで進めているのが正直なところで、今、先生がおっしゃったようなご指摘も含めて、今後まだまだ改善の余地があるところかと思っておりますので、そのあたりも審議の中でご意見をいただければと思います。

司会：ありがとうございます。それでは本件につきましては、来年度の第一回の審議から適応させていただくということできましてよろしくご承願いたします。

3. 2016年度上半期契約実績

司会：最後に報告事項でございますが、2016年度上半期契約実績。それから前回の委員会でご審議いただきましたタイ事務所の安全対策アドバイザー契約に関する件につきまして、ご報告申し上げます。

JICA：それでは資料3のほうで、今年度上半期の契約実績を取りまとめてございます。まず、競争性のない随意契約に関しては、ここ数年来少しずつ件数あるいは金額といったところが下がってきていたところが、2014年、2015年と若干戻ってきているところがありまして、今年度上半期で前年度と比較してみましたところ、今年度も前年度よりやや増えてきているところがございます。昨年度の場合は特に高等教育関連案件等が増えてきて、大学との随意契約というのが増えてきてというのを理由として上げさせていただいておりますが、今年度の微増に関しましては、おそらく今年度が我々の独法としての中期計画の最

終年度に当たり、ちょうど契約の切れ目になっているところが多く、逆にいいますと、継続契約というかたちで、複数年度契約になっているものの中で、いわゆるフェーズ分けをして、継続契約の相手方と随意契約というパターンが増えてきているのが影響しているのではないかというのが私どもの分析しているところでございます。

それから一者応札応募の状況にしましても、2014年度までは件数的に順調に減ってきている一方で、2015年度若干増えてきて、また、今年度上半期で比較しても前年度比やや増えてきているところがございます。これは特に金額的に大きいところでいいますと、コンサルタント契約あるいは各種の業務委託契約が件数、金額ともに大幅に増加しているところが影響しているのかなと。特にコンサルタント契約でいいますと、ここ一、二年の間でいわゆる政府の方針に基づく質の高いインフラ輸出等の極めて大規模な案件が増えてきていることが影響しているのではないかと考えられることと、各種業務委託契約に関して一定金額以上の国内支援業務契約の更新がちょうど今年度の前期に比較的重なったというところが要因だと考えております。

ただ、理由はともかく、微増とはいえ増加傾向にあるということは決して望ましくないことですので、いろんな新規参入者の拡大に向けた取組み。例えば、外国籍人材の活用に向けた取組み等を今後拡大しまして、できるだけ競争性を高める方向でまた新たな努力を付け加えていきたいと考えております。

司会：以上、本件につきまして、何かご質問はありますか。

JICA：最後に1点だけ、前回の委員会（「競争性のない随意契約」に係る個別点検）でご審議いただきましたタイの安全管理アドバイザーの件ですが、すでにメール等で先生方にはご報告させていただいておりますが、タイ事務所のほうで顧問弁護士からのリーガルオピニオンを取り付けてみました結果、先生方からご懸念を示されていたとおり、やはり現状の契約のやり方では問題となる可能性があるという指摘を受けたところでございます。したがって、これについては早急に是正する必要があるということで現在とるべき対応についてタイ事務所のほうで検討しています。また、このタイ事務所以外のほかの在外拠点でも一部、同様の問題が懸念されているところがございますので、そちらに関しても今、照会を行ってきているところです。

本件に関しましては、この委員会の場で問題提起を頂いたことで、私どものこれまで気がつかなかった制度の適正な方向での見直しというところにつながりましたので、この場を借りまして改めて御礼を申し上げます。

委員：今の話は、委員のご指摘から始まったとは思いますが、以前の資料でも似たようなものを見かけていました。ただ、委員会の役割としてどこまで口を出せるのかという思いもあったので言わなかったのですが、安全管理以外にもいろんな場面で出てくる問題ですね。公務員の兼職に関する問題を含めて、どこまで調査し、再検討するのですか。

JICA：そうですね、まずは具体的にご指摘いただいた、特に警察官、現職の公務員との契約というところに関して現在調べているところです。当然のことながら、これは警察官以外の公務員に関しても同様なことがあれば問題はないのかは確認する必要があると考えておりますが、同時にということでは私ども手が回っておりませんが、そちらについても、タイでの対応、それからこういった安全対策アドバイザーの対応について目処がつかしました段階で、その対象範囲を広げて、そういった現職公務員との契約全般に関して改めて確認をしたいと思っております。

司会：それでは本日所定の議事を終了しましたので本日の契約監視委員会については終了とさせていただきます。また、議事録等々のとりまとめで、また、作業をお願いすることになるかと思っておりますのでよろしくお願いいたします。

最後に次回につきましては来年の 2 月を予定しております。対象はコンサルタント契約と研修委託契約の 2015 年度一者応札案件になります。また、事前に選定のための資料を送付をさせていただきますのでよろしくお願いいたします。

以上

2016年度第3回契約監視委員会2回連続一者応札・応募案件リスト(2016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	2016年度車両運行管理業務に係る(単価契約)	北海道国際センター(帯広)	2013	2013年4月1日	2014年3月31日	一般競争入札[総合評価落札方式]	大新東株式会社	10,624,842 (2015年度分)
			2014	2014年4月1日	2015年3月31日			
			2015	2015年4月1日	2016年3月31日			
			2016	2016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]	大新東株式会社	11,049,696
2	2016年度中小企業海外展開支援に係る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	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
			2016	2016年4月1日	2017年3月31日	参加意思確認公募	公益財団法人太平洋人材交流センター	10,092,463
3	2016年度開発教育支援事業に係る業務委託契約	中国国際センター	2015	2015年6月10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	7,776,000
			2016	2016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]	公益財団法人青年海外協力協会	9,288,000
4	2016年度中小企業海外展開支援事業に係る中小企業の信用調査	国内事業部	2015	2015年3月25日	2016年3月31日	一般競争入札[価格競争]	株式会社東京商工リサーチ	4,860,000
			2016	2016年4月1日	2017年3月31日	一般競争入札[価格競争]	株式会社東京商工リサーチ	6,518,880
5	2016-2019年度JICAウェブサイト制作・運用保守管理業務	広報室	2013	2012年3月5日	2015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 株式会社国際協力データサービス	435,750,000 (3年1ヶ月分)
			2016	2016年4月12日	2019年7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 株式会社国際協力データサービス	584,832,960 (3年4ヶ月分)
6	2016-2018年度課題部国内支援業務委託契約(法整備支援分野)	産業開発・公共政策部	2013	2013年6月3日	2016年3月31日	一般競争入札[総合評価落札方式]	公益財団法人国際民商事法センター	160,159,148 (2年10ヶ月分)
			2016	2016年4月1日	2019年3月31日	参加意思確認公募	公益財団法人国際民商事法センター	224,175,159 (3年分)
7	2016-2018年度「協力準備調査(BOPEビジネス連携促進)」及び「開発途上国の社会・経済開発のための民間技術普及促進事業」に係る調査・事業化促進支援業務	民間連携事業部	2013	2013年6月3日	2016年3月31日	一般競争入札[総合評価落札方式]	あらた監査法人	91,518,000 (2年10ヶ月分)
			2016	2016年5月20日	2019年3月31日	一般競争入札[総合評価落札方式]	PwCあらた監査法人	139,999,104 (2年11ヶ月分)
8	2016-2018年度西語特別研修業務(単価契約)	国際協力人材部	2014	2014年11月17日	2015年3月31日	不落随意契約	株式会社パークレーハウス	3,504,384 (4ヶ月分)
			2016	2016年6月30日	2019年3月31日	一般競争入札[総合評価落札方式]	株式会社パークレーハウス	12,399,480 (2年9ヶ月分)

一者応札・応募事案フォローアップ票(2016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	2016年度車両運行管理業務に係る(単価契約)	
契約金額	11,049,696円	
契約締結日	2016年4月1日	
契約期間	2016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	大新東株式会社	
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)	1	
公告期間	52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	○	複数社の応募のあったJICA札幌の仕様書を参考にし、競争参加資格を全省庁統一資格の「役務の提供等」の「A」の等級に格付けされという記述を、「A」又は「B」又は「C」に格付けされに緩和し、前回の仕様書にあった「受注者に求める条件」「車両運行者に求める条件」を削除した。
②入札説明会の開催	○	2016年1月14日に開催した。
③業務等準備期間の十分な確保	○	前回公示から技術提案書提出締切まで35日間であったのを、今回は59日間と大幅に拡大した。
④公告期間の見直し	○	前回の20日間から52日間に増やした。
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	○	技術提案書の評価方法をJICA札幌に倣い、「必須項目」と「加点点目」に分け、以前は200点満点であった技術点を100点満点とし、技術点と価格点の比率を同率とした。
⑧業者等からの聴き取り	○	応募勸奨の際、反応は悪くなかったが入札には参加しなかった帯広に拠点を置く業者1社に理由等をヒヤリングした。
⑨事前の応募勸奨	○	応札候補と考えられる3社に応募勸奨を行った。
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"> ・入札に参加しそうな企業に応募勸奨する。 ・公示から技術提案書提出までの期間を十分取る。(3か月程度) ・乗務員の確保は落札から契約締結の間に行うとのことなので、この期間を十分取る。(1.5か月程度；入札日を2月中旬とする。) 		
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、JICA札幌等との一体化によって契約規模を大きくすることで競争性が働くなど工夫した取組みを検討すること。		
(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)		
広く応募勸奨すると共に、関心表明者へのヒヤリングを行い、他機関との一体化の可能性等見直しを検討する。		
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(2016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	2016年度中小企業海外展開支援事業に係るJICAコラボデスク支援業務	
契約金額	10,092,463円	
契約締結日	2016年4月1日	
契約期間	2016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	公益財団法人太平洋人材交流センター	
入札及び契約方式	参加意思確認公募	
関心表明者数(資格申請者、説明会参加者等)	1	
公告期間	5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		
該当しない(昨年度の委員会審議を踏まえ、一者入札結果に妥当性ありと判断した)		
契約監視委員会のコメント		
参加意思確認公募での実施にあたり、新規参入者にも理解しやすい業務内容の説明、価格が上振れしないような工夫を検討すること。		
(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)		
業務内容・ボリューム等の明確にし、価格が上振れしないよう交渉ツールを準備して対応していく。		
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(2016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	2016年度開発教育支援事業に係る業務委託契約	
契約金額	9,288,000円	
契約締結日	2016年4月1日	
契約期間	2016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	公益財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)	2	
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	×	
②入札説明会の開催	×	
③業務等準備期間の十分な確保	○	繁忙期が6月であり、それまでに十分な準備をして臨めるよう4月1日から契約を開始した。
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	○	応募勧奨先に聞き取りを行った際に、応札から業務開始までに体制整備などの準備期間が必要とのことで、③のとおり契約開始を早めた。
⑨事前の応募勧奨	○	応札先候補と考えられる2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. 応募勧奨先を増やし、情報提供を十分に行う。 2. 応札検討の時間をより長くもてるよう、公告期間を延長する。 3. 実施体制整備の時間を十分取れるよう、業者決定から業務開始までの期間が2週間程度であったものを倍の1か月程度確保する。		
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)		
上記措置のとおり。		
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(2016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	2016年度中小企業海外展開支援事業に係る中小企業の信用調査	
契約金額	6,518,880円	
契約締結日	2016年4月1日	
契約期間	2016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	株式会社東京商工リサーチ	
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社	
公告期間	17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	○	前回、入札には参加しなかった業者に理由等をヒアリングした。
⑨事前の応募勧奨	○	応札候補と考えられる2社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>本件調査は中小企業海外展開支援事業応募企業の信用調査について、応募締め切り後10営業日以内に年間約430社程度の企業診断結果を報告するものであり、全国展開している信用調査会社でなければ業務遂行は不可能である。同業務を遂行しうる企業は実質的に2者に絞り込まれた中で、単価契約による入札であるため、競争が働かない状態にある。なお、東京商工リサーチ社との契約額は2015年度契約では1件当たり7,500円の調査単価であったが、信用調査会社の保有する過去のデータとの比較ができるよう要件を追加したため2016年度契約では1件当たり15,000円の調査単価での契約となった。ちなみにもう1者への聞き取りによると、同程度の業務の調査価格は1件あたり20,000円とのことであることから、2者の価格差が縮まってきており、来年度入札に先立ってもう1社への事前の応募勧奨に努めることとする。</p>		
契約監視委員会のコメント		
上記措置について了承した。		
(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)		
上記措置のとおり。		
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(2016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	2016-2019年度JICAウェブサイト制作・運用保守管理業務	
契約金額	584,832,960円	
契約締結日	2016年4月12日	
契約期間	2016年4月12日～2019年7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)	資格申請者1社、説明会参加者5社	
公告期間	28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	○	コンサルタントを雇用して現状業務を分析し、新規応札者にも業務内容や業務量が理解しやすいよう仕様書の記載ぶりを大幅に見直した。 併せて、現行業者が入札上有利になるとコンサルタントより指摘のあった「動的コンテンツ」(検索画面や問い合わせフォームなど、プログラム機能を含んだコンテンツ)を別契約とするなど、入札競争性を高めるための対応を行った。
②入札説明会の開催	○	入札説明会を実施し、5社からの参加を得た。
③業務等準備期間の十分な確保	×	
④公告期間の見直し	○	公告期間は入札書提出前28日間を確保した。また本件は政府調達に該当することから、JICAとしての入札公告に先立ち、官報を通じた仕様書への意見招請公告を20日間実施しており、公告期間としては十分な日数を確保している。なお意見招請の結果、2社からの質問状が寄せられており、その指摘事項については入札書にも反映させている。
⑤公告周知方法の改善	○	ホームページ掲載に加え、下記⑧の参考見積もり提出企業や、これまでにやり取りのあった企業等に対して幅広く周知を行った。
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	○	コンサルタント調査の一環として、本事業の応募候補と考えられる企業6社に市場価格のヒヤリングを実施した。業務概要等を共有した上で、参考見積もりの依頼を行った(うち4社から提出あり)。
⑨事前の応募勧奨	○	上記企業に対しては政府公告やJICAの入札公告等のタイミングで情報を都度共有し、応札を検討してもらえるよう依頼した。
法人における事後点検の結果講ずることとした措置		
<p>・2018年度に予定している次回の入札では、ウェブサイトのデザインや構成を大幅にリニューアルする予定である。今回の入札での聞き取りの結果、現行のウェブサイトの運用・管理を主とする業務では新規参入業者の付加価値を発揮しにくい、業務内容が変われば関心があると回答している企業が見られることから、次回契約においては複数応札が期待できると考えている。</p> <p>・また、次回の入札に向けた準備を早めに着手することにより、次回は業務等準備期間を十分に確保できるよう努めたい。</p>		
契約監視委員会のコメント		
上記措置について了承した。		
(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(2016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	2016-2018年度課題部国内支援業務委託契約(法整備支援分野)	
契 約 金 額	224,175,159円	
契 約 締 結 日	2016年4月1日	
契 約 期 間	2016年4月1日～2019年3月31日	
契 約 の 相 手 方 の 商 号 又 は 名 称 等	公益財団法人国際民商事法センター	
入 札 及 び 契 約 方 式	参加意思確認公募	
関 心 表 明 者 数 (資 格 申 請 者 、 説 明 会 参 加 者 等)	1	
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		
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	○	参加意思確認公募に変更
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		
契約監視委員会のコメント		
参加意思確認公募での実施にあたり、価格については合理的な範囲で収まるようにしていくこと。		
(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)		
価格については、人件費単価の上振れ等が生じないよう十分配慮する。		
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(2016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	「協力準備調査(BOPビジネス連携促進)」及び「開発途上国の社会・経済開発のための民間技術普及促進事業」に係る調査・事業化促進支援業務	
契約金額	139,999,104円	
契約締結日	2016年5月20日	
契約期間	2016年5月20日～2019年3月31日	
契約の相手方の商号又は名称等	PwCあらた有限責任監査法人	
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社	
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	○	各業務について、前回は曖昧であった、想定される発生頻度(同席する会議の頻度や資料作成の頻度等)及び想定される業務量(情報収集や資料作成に要する人日等)について可能な限り数量を記載した。
②入札説明会の開催	×	
③業務等準備期間の十分な確保	○	前回は4月16日公示、6月3日業務開始(49営業日)に対し、今回は2月29日公示、4月下旬業務開始(最大61営業日)
④公告期間の見直し	○	前回は4月16日公示、4月26日提案書締切(11日間)に対し、今回は2月29日公示、3月14日提案書締切(15日間)
⑤公告周知方法の改善	○	契約相手方を含む7社に対し、公告開始直後(3月2日)に、公告案内を実施(前回は公告案内の記録なし)
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	○	契約相手方を含む7社に対して公告案内を実施(前回は公告案内の記録なし)
法人における事後点検の結果講ずることとした措置		
<p>・ 応募勧奨先へヒアリングしたところ、今回公示の2月末時点で、既に新年度のプロジェクトに対する人員の割り当てがほぼ完了していたため、新たな業務を受託するにあたり、フルコミットメントが可能な人員の確保が難しいことが応札しなかった主な理由とのことであった。従って、次回の公示では、3ヵ月程度のリードタイムを確保した上で公告を開始することとする。</p> <p>・ 加えて、今回公示では、事前に事業者等からの聴き取りを行なわなかったため、次回公示では、複数業者に対し、ヒアリング等を通じた応募の意向や可能性を確認するとともに、得られたフィードバックを基に仕様書を見直すこととする。</p>		
契約監視委員会のコメント		
上記措置について了承した。		
(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)		
上記措置のとおり。		
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(2016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	2016-2018年度西語特別研修業務(単価契約)	
契約金額	12,399,480円	
契約締結日	2016年6月30日	
契約期間	2016年6月30日～2019年3月31日	
契約の相手方の商号又は名称等	株式会社バークレーハウス	
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)	6	
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	○	・履行期間を3年の複数年契約とした。 ・評価項目の類似業務経験を10年から5年に緩和 ・評価区分(必須/任意)を撤廃
②入札説明会の開催	×	
③業務等準備期間の十分な確保	○	公告に先立つプレ公告を実施。
④公告期間の見直し	○	公告期間を19日間から27日間に変更した。
⑤公告周知方法の改善	○	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	○	前回と同様に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	○	プレ公告掲載後、西語の個別レッスンを実施する6社に対し、電話での応札勧奨を実施。
法人における事後点検の結果講ずることとした措置		
①企業が講師手配を十分な期間を設けるために前年度の第3四半期に公告を行う。 ②説明会を実施する。(今次公告においてはスケジュールの関係で実施することができなかったため) ③仕様書の作成時に、業務の対応が可能と思われる複数社に声をかけ、ヒアリングを実施する。		
契約監視委員会のコメント		
応募要件の緩和や実施時期の見直し等を行い、競争性の確保に努めること。		
(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、応募要件を緩和し、派遣準備期間の中で実施時期を調整するなど検討を行う。		
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		

2016年12月6日
契約監視委員会事務局

参加意思確認公募案件（研修委託契約を除く）に係る契約監視委員会での審議について（案）

会計規程（平成18年規程（経）第3号）第23条第1号に定める随意契約の方法による調達手続きの透明性、競争性を確保するため、該当の業務を唯一履行できると特定した者（以下「特定者」という。）以外に当該業務を実施可能で、参加の意思がある者の有無を公募手続きによって確認する「参加意思確認公募」は、その性質上、競争性のある随意契約に分類されることから、契約監視委員会（以下「委員会」）においても、当初より二回連続一者応札案件の審議対象となっている。

従来、参加意思確認公募は、「原則研修委託契約においてのみ」導入されていたが、2015年度に「参加意思を確認するための公募手続きについて（通知（PR）第2-18005号；2016年2月18日付）」（別添）改正において、本部契約担当役の判断があれば、その他の契約についても参加意思確認公募とできることとしたことから、研修委託契約以外においても事例を積み上げつつあるところである。

現時点までの研修委託契約以外での事例を分析すると、大別して、①極めて高度な専門性または特殊性が求められるものと、②それ以外であるが業務量が小さいために比較的関心の集まらないもの、の2種類があり、①と②のいずれも「その他の応募者」はないという結果になっている。

ついては、上記の事例は、実質的に「競争性のない随意契約」に近い案件と想定されることから、今後の委員会においては、2回連続一者応札案件の審議対象には含めず、「参加意思確認公募案件」とした特命性の高さの妥当性について、以下のとおり分けて審議するものとする。

1 参加意思確認公募案件（研修委託契約を除く）に係る委員会での審議方法

第1回 前年度案件の「2回連続一者応札」の審議に加え、「参加意思確認公募」を審議。

第3回 当年度案件の「2回連続一者応札」の審議に加え、「参加意思確認公募」を審議。

2 上記1の参加意思確認公募案件選定

現在は、件数が少ないため、全件点検対象とするが、件数の増加に伴い、委員による事前選定へ変更する。

3 適用時期

2017年度第1回審議から適用する。

以上

【別添】「参加意思を確認するための公募手続きについて（通知（PR）第2-18005号；2016年2月18日付）」

2016年2月18日
通知(PR)第2-18005号

参加意思を確認するための公募手続きについて（通知）

調達部長

契約事務取扱細則（平成15年細則(調)第8号）第10条の規定に基づき、会計規程（平成18年規程(経)第3号）第23条第1号に定める随意契約の方法による調達手続きの透明性、競争性を確保するため、該当の業務を唯一履行できると特定した者（以下「特定者」という。）以外の参加者の有無を確認するための公募手続きを定めたので、通知します。

なお、本通知は2016年4月1日から施行することとし、本通知の施行をもって「参加意思を確認するための公募手続きについて（通知）」（2015年1月26日第11-27004号）は、廃止します。

1 参加意思を確認するための公募の定義

参加意思を確認するための公募（以下「参加意思確認公募」という。）とは、特定者との随意契約を想定する業務のうち、契約の競争性及び透明性を高めるために、特定者以外に当該業務を実施可能で、参加の意思がある者の有無を公募手続きによって確認することを行う。

なお、参加意思確認公募は、競争性のある随意契約に分類する。

2 適用範囲

参加意思確認公募は、特定者との随意契約を行うもののうち、業務内容を特に秘密にする必要がなく参加意思確認公募をしても差し支えないもので、以下に該当する場合に適用する。

- (1) 機構が技術協力事業実施要綱（平成16年規程(企)第7号）第15条第1項に基づき、日本国内において技術研修員に対する研修に必要な業務の実施を外部の団体に委託する場合において、契約担当役が参加意思確認公募によるべきと判断した場合でかつ、「研修委託契約に係る業務人件費及び業務管理費の積算基準について（通知）」に基づき予定価格を算出する場合
- (2) 次の事由に基づき、本部契約担当役が参加意思確認公募によるべきと判断した場合
 - (ア) 調達部が合議を受ける競争性のない随意契約のうち、契約相手方の唯一性を確認する必要がある場合
 - (イ) 求められる専門性や過去の実績等から業務を実施可能な契約相手方が実質的に特定され、競争が成立しないことが想定される場合

3 実施方法

参加意思確認公募は、機構のウェブサイト上において次の第1号から第5号に掲げる事項を公示し、特定者以外の者から参加意思確認書の提出を求めることにより行う。

公示は、原則として応募期日の前日から起算して原則2週間以上前に行うものとする。

公示に際しては、特定者に対して予め公示の実施及びその内容について説明し、了解を得るものとする。

- (1) 業務の目的及び内容
- (2) 業務の実施に必要とされる技術・経験・実績・体制等、その他の資格条件等
- (3) 特定者の名称
- (4) 第2号に掲げる要件を満たすと認められる者がいない場合にあっては、特定者との随意契約手続きを行うこと
- (5) 第2号に掲げる要件を満たす参加意思を持つ者の応募がある場合は、特定者と当該応募者に対して指名競争入札（総合評価落札方式）または指名による企画競争を行うこと

4 参加意思確認公募後の手続き

- (1) 参加意思確認書が提出された場合、審査を行い、審査結果を通知する。
- (2) 審査の結果、応募要件を満たすと認められる者がいない場合にあっては、特定者との随意契約手続きを行う。
- (3) 審査の結果、応募要件を満たす応募者が認められる場合は、特定者と当該応募者に対して指名競争入札（総合評価落札方式）または指名による企画競争を行う。

5 応募要件を満たさなかった者に対する理由説明

- (1) 応募要件を満たさなかった者は、書面によりその理由について説明を求めることができる。
- (2) 応募要件を満たさないとされた理由についての説明を求められた場合、契約担当役は書面により回答する。

6 本通知の適用及び経過措置

- (1) 本通知は施行日以降に調達実施方針を起案する案件に対して適用する。
- (2) 第2項第1号に該当する契約で、2014年度に参加意思確認公募を通じて、参加の意思があるものの有無を確認するものは、「参加意思を確認するための公募手続き実施要領」（2010年7月30日 執務要領(PR)第7-310015号）に基づき手続きを行うことができる。

以上

2016 年 12 月 6 日
 契約監視委員会事務局

2016 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 (暫定値)	
	2012 年度	2013 年度	2014 年度	2015 年度	2015 年度	2016 年度
件数	17.8% (712 件)	17.8% (669 件)	18.1% (680 件)	18.9% (694 件)	21.9% (463 件)	23.0% (484 件)
金額	8.0% (83 億円)	17.1% (209 億円)	7.7% (97 億円)	8.0% (104 億円)	9.3% (63 億円)	9.7% (69 億円)

① 2016 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及び金額ともに、微増している（件数+1.1pt、金額+0.4pt）。これは、今年度は中期計画の最終年度により、継続契約が多いことが主な要因である。

2. 一者応札・応募

	通期実績				上半期実績 (暫定値)	
	2012 年度	2013 年度	2014 年度	2015 年度	2015 年度	2016 年度
件数	33.4% (876 件)	28.8% (713 件)	27.6% (659 件)	29.4% (679 件)	28.3% (327 件)	31.9% (374 件)
金額	45.5% (277 億円)	37.9% (302 億円)	42.4% (385 億円)	44.6% (442 億円)	36.8% (177 億円)	44.4% (217 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、前年度同期比で件数、金額ともに増加している（件数+3.6pt、金額+7.6pt）。これは、調達種別金額上位 2 種であるコンサルタント等契約（件数+8.9pt、金額+23.2pt）及び各種業務委託契約（件数+15.8pt、金額+285.2pt）がいずれも大幅に増加したことが主な要因である。なお、一者応札・応募件数 374 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（35.8%（134 件））、及び研修委託契約（38.5%（144 件））である。

② コンサルタント等契約について、一者応募率は、公示時期の平準化等の各種対策の効果の定着により過去 3 年間連続で減少傾向だったものが、前年度同期比で増加（件数 6.8pt、金額 9.5pt）した。これは、今年度上半期に、質の高いインフラ輸出等の政府方針に迅速に対応するため、左記対策を十分に講じることのできなかった大型案件が多かったことが要因と考えられる。

③ 各種業務委託契約について、特に、一定金額（5 千万円）以上の国内支援業務契約の更新が前年度同期比で件数が 1.6 倍、金額は 5 倍以上となっており、今年度上半期に集中したことが要因と考えられる。

以上