

## 議事録

件名：	契約監視委員会（2019年度第1回）
日時：	2019年6月14日（金） 10:00～12:00
場所：	JICA 本部役員会議室
委員長：	不破 邦俊 公認会計士
委員：	石村 光代 石村公認会計士・税理士事務所（公認会計士・税理士） 木下 誠也 日本大学危機管理学部 教授 遠山 康 遠山康法律事務所（弁護士） 戸川 正人 国際協力機構 監事
JICA：	植嶋理事、調達部（事務局）東城部長他 総務部、企画部、社会基盤・平和構築部、他関係部署
議題：	2回連続一者応札・応募となった契約の点検 参加意思確認公募（研修委託契約を除く）契約の点検 2018年度の総括／2019年度の運営 2019年度調達等合理化計画（案）の確認

### JICA：

これより2019年度第1回契約監視委員会を開催させていただきたいと思っております。委員の皆さまには、事前にご連絡を差し上げておりますが、4月1日付で調達部長が、それまでの村瀬から、パキスタン事務所の事務局長を勤めておりました東城に交代しております。あらためてご案内させていただきます。

お手元の資料にございますとおり、本日、議題は四つでございます。一つ目が、2回連続一者応札・応募となった契約の個別点検で、4件が対象でございます。二つ目が、研修委託契約を除く参加意思確認公募契約の点検で、対象が3件でございます。三つ目が、2018年度の総括／2019年度の運営。四つ目が、2019年度調達等合理化計画（案）の確認。以上でございます。

議題1と2につきましては初めに案件担当部より、議題1については案件概要等々のほかに、一者応札・応募の原因となりうる案件の特殊性の有無を含めて、また、議題1・議題2ともに、特殊な人材やノウハウの必要性の有無に照らした契約相手方の属性などを含めて、簡潔に概要をご説明させていただきます。そして、委員の先生方からご質問をいただくという形で進行させていただきたいと思っております。議題3と4につきましては、事務局よりご説明申し上げ、委員の先生方にご審議いただくという形で進行させていただきます。議事進行へのご協力をどうぞよろしくお願いいたします。

それでは委員に議題1の進行をお願いさせていただきます。よろしくお願いいたします。

## 議題 1 2 回連続一者応札・応募となった契約の点検

### 1. 休廃止鉱山環境負荷軽減事業技術審査補助業務委託契約

委員：

では、最初の議題で、「休廃止鉱山環境負荷軽減事業技術審査補助業務委託契約」というところから始めたいと思います。まず概要説明をお願いいたします。

JICA：

それでは、休廃止鉱山の案件についてご説明申し上げます。この案件の概要として、受注者は、日本の鉱害防止対策技術の知見の適用可能性とその妥当性を踏まえまして、JICA 職員に技術的な支援を行います。具体的には、有償資金協力事業として、協力準備調査実施中でございます、ペルーの休廃止鉱山環境負荷軽減事業の案件形成と案件審査について、各種課題にかかる技術的な分析や提言、現地調査への参団、各種会議への参加を行うことを想定しておりました。

一者応札・応募になった背景でございますけれども、最大の原因は、本業務の実施可能な技術者の数が少ないということが挙げられると思います。そもそも、本業務の受注が想定される金属鉱業系のコンサルタントは、数が限定的であるということ、休廃止鉱山、特にこの土木分野の経験を有する技術者が少ないということが上げられております。加えて、有償資金協力事業の調査は、A 社がコンサルタントとして入っておりまして、またその前の事前調査には、B 社が対応してきました。その結果、JICA に手を挙げていただく大手が利益相反の問題もあり、対応できない状況であったという点も上げられると思います。

ヒアリングの結果ですけれども、C 社や独立行政法人の D にも聞き取りを行いました。その結果、本業務の範囲で受注が想定されるコンサルタント会社というのが、数が限られているというようなことが上げられております。

この鉱山の技術者の特殊性としましては、鉱山の技術者も地質や採鉱、選鉱や土木といろいろありますが、その中で探査や開発に関わる専門性が高い技術者は比較的多くいらっしゃいますが、休廃止鉱山の具体的な環境対策に造詣が深い専門の技術者は、特殊と言えます。

契約相手方の属性でございますけれども、この方は 1971 年に鉱業関連の企業に入社以来、一貫して鉱山土木業務に従事されておりまして、国内の鉱山閉山に関わる準備調査にも従事経験がございます。また、海外の調査にも複数回参加されておりまして、3 年以上の海外勤務も経験されております。各種資格も保有しておりまして、研究論文も複数ございます。古くは旧ザイルにて、工場などを担当する部長職として勤務されるなど、経験も豊かかと存じます。

今後どうすべきかという点ですが、まず休廃止鉱山に対する環境対策の事業といたしますのは、JICA 内でもきわめて特殊と言えまして、類似の事業は現時点では予定はされておられません。しかし、将来的に類似案件が出てきた場合には、事前に JICA 内で必要となる専門

技能を見極めた上で、前広に周知をして、競争性のある調達に努めたいと思っております。今回も一度実施済みなのですが、もう一度 D に何か改善策がないかということは相談してみたいと思っております。

**委員：**

どうもありがとうございました。この案件について、何かご質問があればお願いします。

**委員：**

フォローアップ票 3 ページの契約条件の特殊性のところに、利益相反のない会社個人であることが求められたとあります。先ほどのご説明にもございましたけれども、いま点検対象となっているものも含めた業務の全体像がよく分かっていないものですから、質問させていただきたいのですけれども、この利益相反のない会社、個人であることが求められるというのは、今回の点検対象となっているこの業務契約における業務は、準備調査団の方たちが作成された審査報告書ですとか改善計画書、こういったものの確認ですとかこれに対する助言指導、チェックのようなものが含まれているので、そういう意味で、点検対象となっている業務契約における業務の受託者は第三者的な立場でなければならないということなのでしょう。

**JICA：**

おっしゃるとおりです。円借款の事業形成のために、事業実施可能性調査をするコンサルタントがおられるのですけれども、彼らの報告書や積算など、そういったものを JICA 職員がチェックするのですが、受注者には JICA 側に立っていただいて、第三者的に客観的な技術的な妥当性をチェックする機能を果たしていただくようなことを思っております。

**委員：**

分かりました。どうもありがとうございます。

**委員：**

第 1 回公告で関心表明者がなく再公告を行ったと書いてあるのですけれども、これは実際にこのお受けになった方も、最初はあまり関心を持っておられなかったということなのですか。

**JICA：**

そうです。第 1 回目のときには関心表明はなかったのですが、第 2 回目のときに関心をいただきました。

**委員：**

第 1 回で関心がなかったもので、具体的にこの個人の方に JICA のほうからアプローチをしたとか、そういうことなのですか。それとも、そうじゃなくて 2 回目を出したら、たまたまこの方が。

**JICA：**

これはですね、関心表明がなかったもので、各種方面からのご紹介であったり、JICA のネットワークで広く声をかけた結果、個人の方の手が挙がってきたということです。

委員：

分かりました。その個人の方って、これ前回と今回、同じ方ですよ。

JICA：

前回と同じ方でやっております。

委員：

前やっておられた方なので、1回目の公告では関心表明はなかったので、じゃあ前の方にもう1回お願いしようとしたわけじゃなくて、そうじゃなくて第1回公告でどなたもこられなかったの、ほかのところに手を回したらまた第1回と同じ方がきたという、そういうふうに理解してよろしいのですか。

JICA：

そこは、1回目に関心表明がなかったので、その方にもコンタクトは差し上げて、もしご関心あればということで公告を行って、次は関心を示していただいたということです。

委員：

この個人の方は、第2回目もあまりやりたくなかったというようだなというふうに思ったのですが、そういうような、割と難しい仕事なのですか。

JICA：

非常に特殊な仕事でもありますので、やりたくなかったということではありませんが、特殊な資格ですし、特にご高齢でもありましたので、積極的にそこは案件を取りに行くようなふうには考えてはいなかったのだと思われま。

委員：

確かに。70歳は超えておられますよね。

契約書の金額内訳書を拝見すると、実際働くのが131日分ぐらいで、1日で96,800円。70歳を超えた方の仕事としてはきついかもしれないけれども、報酬的にはそんなに悪くもないなというようなことは思ったのですけれども。

契約書では人件費だけで出ているのですけれども、例えば海外出張などをすれば、それは、別途に経費はJICAのほうで払うということですか。

JICA：

別途実費ベースでお支払いをしております。

委員：

分かりました。ほかにご質問。

委員：

1回目の公示を出してから2回目を出すときは、何か条件を変えたりとかしているのですか。金額を変えたとか、あるいは仕様書を見直したとか。

JICA：

国内での業務を少し多くしたということはしております。

委員：

業務内容と価格も見直して、再公告したということですか。

JICA :

価格も見直しております。

委員 :

契約相手方の概要のところ、この方が鉱業関連の企業に入社以来と書いてあるのですが、この鉱業関連の企業というのは、この C 社とか D とかに関連する会社ですか、それとも全く関係ない会社ですか。

JICA :

関連する企業かといいますと、この業界が非常に小さいので、鉱業協会などに加盟している会社ですが、具体的に言いますと E 社とか F 社とかです。そういった会社に勤務の経験があります。

委員 :

さっき独立性の絡みから、ここの C 社・D に関しては、声をかけられなかったということだったので、例えばこの会社から独立してやっていらっしゃる方もいらっしゃるじゃないですか。そうするとそういう方は OK なんですか。

JICA :

独立して個人でやっておられれば、我々の契約の中で独立性、客観性を持って仕事をしていただきますので、そこは契約書で客観性を持った仕事をしていただきますということで、大丈夫だと考えています。

委員 :

では、OB とかでも OK ということですね。

JICA :

そうです、そういうことになります。

委員 :

それは、辞めてから何年間はだめとか、そういうルールは特にはないのですか。

JICA :

ないです。

委員 :

ほかにご質問はありませんか。

ちょっと特殊な業務で人が限られているということで、結局いろいろ努力して探したけれども、前回と同じ方をお願いするしかなかったというような事情だと思います。でも背景は確かめさせていただきました。どうもありがとうございます。

## 2. 金融リスク管理アドバイザー業務契約

委員 :

次は2番目の案件にいきたいと思います。「金融リスク管理アドバイザー業務契約（単価契約）」ということで、概要説明をお願いいたします。

**JICA :**

資料に添ってご説明させていただきますけれども、最初に **JICA** の有償資金協力業務ですけれども、主にその途上国の政府への低利・長期の貸付というのがありまして、期間で言いますと **40年**とか **50年**とかといった期間で、固定金利で貸すというのがございます。したがって、通常の金融機関と一緒に貸し倒れリスクというのがありますし、またその我々がお金を借りてくる、原資を借りてくる時に、**40年物・50年物**というのはありませんので、借り換えが起こる、常に金利変動リスクといったようなものを抱えております。

そういった背景がございまして、アドバイザー契約というのを結んでいます。それで契約相手方は、ファルチザン、ミリタス・フィナンシャル・コンサルティング。これは、両方も代表取締役が、ほぼ個人コンサルタントとして会社をつくられている会社になります。

業務の内容ですけれども、**JICA** が実施する有償資金協力勘定の統合的なリスク管理業務にかかわるレビュー・助言をしてもらうのと、あるいはその研修・セミナーの実施をしてもらうということがあります。

対象のテーマですけれども、金融リスク管理手法の高度化。これは、例えばそのバーゼル規制がだんだん進んで行くといったようなことだとか、国際的な流れに沿って、我々のリスク管理も高度化していかなければいけないといったようなことだと思います。また、ガバナンスの高度化に向けた取り組み、あるいは市場リスク管理、これはもう金融ですね。市場性信用リスク、信用リスク。あと我々、外貨の貸し出しも始めておりますので、外貨業務。あるいは新手法、あるいはその国内外の金融関連規制といったことが対象になります。

2回連続一者応札・応募とならないために、今回、仕様書の見直しで業務内容を書き下して明確にしたといった取り組みをしております。また、公告期間を長くしたといったような取り組みもしております。

次に、事後点検のためにヒアリングをしたのですけれども、後からちょっと申し上げますけれどもかなり業務が特殊、特に **ODA** のコンサルティングとしては非常にニッチな分野に入ってきているので、そういった意味で、我々はかなり広くヒアリングをしております。監査法人、シンクタンク、コンサルティング企業、個人コンサルタント、あと金融リスク管理をやっている大学教授といったところにヒアリングを行いました。

結果ですけれども、**JICA** が政策金融機関として抱える固有のリスクにかかるアドバイザーには、高度な専門性と金融の規制・制度に精通している必要があるといったようなことで、あまりその市場が大きくないのではなからうかといったような意見がまずあります。そこから下はかなり商業性のお話ですけれども、アドバイザーは今回その定例的な業務がなくて、アドホックというか、その相談ベースでやるといったような業務になっていて、なかなかそうすると業務量が見えにくいといったような指摘が複数あります。それと、プロコンあると思いますけれども、1年契約のほうが応札しやすいという意見がございました。それ

と、商業的な魅力がないので、専門的人材がなかなか集め難いと。前のページにありますけれども、契約金額が2年間で1,600万円ということで、大手が力を入れて受けるにすれば、そんなに大きいとは言えないということかと思えます。それと、通常の金融機関へのアドバイザーと比べて、公的機関の業務に付随する、精算であったり報告であったりといったものを負担に感じるといったようなご意見もありました。

そういったことを踏まえまして、一者応札・応募となった理由、背景、要因等ですけれども、まず先ほども申しあげましたけれども、民間金融機関は短期市場金利連動の貸付が主力である一方、円借款は超長期・固定金利の途上国政府への貸付が中心にある。したがって、その抱えている信用リスク・貸し倒れリスクと金利変動リスクは、全く違うということがあります。

ODAという括りで考えると、ODAの分野でも金融という括りでやはり専門がありますけれども、金利の中でもリスク管理といったところはかなりまた絞られるということがございます。円借款の特殊性に合致する業務を行える専門性を持つ会社は、非常に少ないということかと思えます。

契約条件の特殊性ですけれども、業務量の確定していない小規模な案件には、なかなか大手が手を挙げにくいのだということがあります。

その他ですけれども、大手の企業・監査法人にとって、やはりこういった業務がくると、それなりの高い専門性を有する人材を立てなければいけない。それが常に正しいということじゃないと思えますけれども、今回、人繰り上なかなか積極的に手を挙げるところまで、人繰りに余裕がなかったといったようなことだと考えております。

他方、今回我々と契約を結んだ独立系のコンサルタントは、割合柔軟に、自分でやっておりますので、人員配置ができるということだと思っております。それと、政府系金融機関との業務実績というのは、これは社のウェブに出したりして、レピュテーションを高めるといった意味もあったのかと思っております。契約の相手方は両社とも、金融機関で金融リスク管理やデリバティブ業務の経験と専門性を持つコンサルタントが代表となって設立をしております。金融リスク管理の幅広い業務を行っている会社でございます。

最後に、事後点検の結果の措置ですけれども、まず今回の一者応札・応募の要因ですけれども、主にやはりその業務の高度性・特殊性からきているというふうに認識しております。JICAでは本年度から、金融リスク管理に従事する職員の体制を、複数名増強することにしたしました。したがって、その人材の専門性強化、あるいはその外部の人材の新たな雇用も含めて、体制の強化、今後、今年度・来年度その次にかけて強化する予定でございます。したがって今回のアドバイザーというの、この体制強化に合わせて一部直営化、特に特殊業務について内部でできる部分も洗い出して、それを直営化した上で再整理をしていきたいというふうに考えております。また、その応札者のニーズに合わせて定例的な業務を加えるといったようなことで、一定の商業性を高めるといった取り組みをしていきたいと思っております。

最後に加えてですけれども、ここはやはり通常の ODA のコンサルタントと異なる市場をねらって人を集めていくということでございますので、公示の方法の改善、あるいはその事前の応募勸奨のきめ細かい実施といったようなことを努力していきたいと思っております。

委員：

どうもありがとうございました。では、何か質問がありますでしょうか。

委員：

この契約、単価契約とありまして、かつ、契約金額が既に確定しているかのように記載されているのですが、単価契約といいますと、一定期間の人数と時間単価を掛けて金額が確定する、締めたときに金額が確定するのかなと思うのですが。

JICA：

実際に精算をして、単価に応じて掛ける日数でやりますけれども、想定として、この業務で何日働いていただくという想定を持って契約金額としております。それが精算ベースで変わっていくということになります。

委員：

想定金額ということですね。

JICA：

はい。

委員：

承知しました、ありがとうございます。

委員：

ほかにご質問は。

委員：

ヒアリングの内容では、1年契約のほうが応札しやすいというコメントがありますけれども、1年ではなく、今後も2年ということでもいいのではないですか。

JICA：

今回複数の方が、1年契約のほうがというコメントがあります。ただ、それはたぶん今の、例えばその会社の人繰りから見てということだと思います。例えば逆に、今回受けていただいた会社からすると、もしかしたら2年のほうが安定していいという結論があるかもしれませんし、次回公示するときの人繰りの状況によっては、2年当てたほうが経営は安定するという判断も出るかもしれないというふうに思っております。したがって我々、1年のほうがいいという意見が今回あったということのを頭に置いて、ただ次回応募勸奨するとき、あるいはその前段階の準備のときに、もう1回市場環境を考えて検討したいというふうに思っています。

委員：

私は1年ではなくて、2年とか3年でいいのではないかと、個人的には思っています。契約という観点からすると1年のほうが望ましい可能性はあるとは思いますが、ODA 対象と



いう特殊性や、事業サイクルが必ずしも1年ではない点を考慮すると、1年で契約をした場合、担当者は契約の手続きに追われてしまって、何のためにこの契約をするのかというのが分からなくなる点が懸念されます。契約の厳密さと業務負荷の軽減のバランスが重要ではないかと思っております。市場の状況は確認しつつも、そもそもこの契約は何のために行うのか、業務の質の向上を目指すということだと思しますので、そこを担保するというのを考えていただけるとよいと思います。

**委員：**

この業務の高度性・特殊性が高いということですか、6ページの下のほうに書いていますが。こういう特殊な業務から考えたら、この総合評価で価格点が100点で技術点200点というふうに、価格競争の要素がかなり入っているのですけれども、そこに無理があつて、そこがこの業務の魅力を損なってる可能性が高いのではないかと思います。こういう業務こそプロポーザルとかQBSでやるべき業務ではないかと思います。一者応札・応募になった原因にもなっているように思うのですが、いかがでしょうか。

**JICA：**

そうですね。高度性・特殊性に見合った、完全に比例した単価ということで自由に設定すると、もうちょっと市場が広がるかという可能性はあると思いますけれども、我々やはり公的機関としてある種の制約を持ってやっていくということがありますので、制度的に厳しい可能性があるんじゃないかなと思うのと、値段を上げて爆発的にその市場が広がるかという、広がることは広がると思うのですけれども、そこまで非常に競争性が劇的に高まるまで行くかということは、ちょっと微妙かと思います。

**委員：**

爆発的に広がる必要はないと思います。一者応札・応募で魅力がないということは、そこに大きく起因すると思います。結局、受注した価格はどのへんでしょうか、上限下限があると思いますがそのどのあたりでしょう。無理した価格になっているのではないですか。

**JICA：**

ヒストリカルなレベルでいくと、そんなに高くないレベルで、今回は契約を。

**委員：**

他社があまり来ないだろうと思えばそうかもしれません。しかし、こういう業務こそ、価格競争の要素は外すべきではないかと思います。内容の競争にすべきではないかなと思います。

**JICA：**

予定価格はどうやってつくったのですか。

**JICA：**

それは通常のいろいろなアドバイザー業務と、これまでもやってきたデータも踏まえて、予定価格を出すということ。

**委員：**

すべて価格競争の要素を入れなければならないということになっていましたか。

**JICA :**

JICA としては価格競争が主だとは思っていません。安かろう悪かろうになって、結果としてバリューフォーマネー (Value for Money) が落ちてしまうようなことは困るということで、コンサルタント等契約の多くは、今でも企画競争でやっています。

他方、一般的には監査法人などを我々が選定するときに、日本政府自体が総合評価落札方式でやっておられるので、JICA だけが違うやり方をとるのは難しいだろうという判断に至っています。

**委員 :**

この時間単価は、監査法人としてはそんなに高いほうではないので、たぶん、最初に G が受注されて、1年でもうお辞めになったというのは、これと同じぐらいの価格であると、あまり魅力はないなというところでもありますね。

あと、これは結局 JICA のほうで必要になったら、「すぐ来てください」という形で呼んで、呼ぶか電話とか何か分かりませんが、すぐ仕事をしないといけないというような仕事ですよ。

**JICA :**

緊急な場合は緊急性を高めて依頼しますが、通常はメールベースで一定の、1週間なり1週間以上の時間をおいて答えてもらうといったような、そんなに負担をかけるというものではないです。

**委員 :**

たぶん監査法人であったとしても、この案件に割と専門性を持って、自信を持って答えられるコンサルタントというのはそんなにたぶんいないかなと思うので、もしそういうような方が、長期ある程度の期間、忙しい状況が張り付いていると、本当にほかのが入ったときの対応が難しいというようなことがあるので、たぶんそこらへんが背景になっているのと、あと価格はあまり魅力的ではないなというところだと思いますよね。

この時間単価は一応 JICA のテーブルか何かあって、これ以上上げるのが難しいというような価格なのですか。

**JICA :**

これは、先方が出してきた価格になります。

**委員 :**

もう少し高い価格が出てきても、それはそれで受けたということですか。

**JICA :**

予定価格に張り付いていたかどうか。すいません、いま手元に記録がないので。

**JICA :**

予定価格はおそらく相場、おそらく監査法人などが通常出されている1時間あたりの単価を見ていると思います。これは調達部のほうでチェックしていると思いますけれども。た

だ特殊な業務なので、それがその相場と言えるのかどうかというのはちょっと分からないですね。

**委員：**

特殊、特殊と先ほどからおっしゃっているかと思うのですが、あくまでも金融リスクだけに限定しているわけですよね。ここの、超長期・低金利の途上国政府への貸付が中心であるために業務が特殊だとおっしゃっているかと思うのですが、リスクの部分を金融リスクのみを考えているのであれば、環境が発展途上国という外部環境がどんどん変わるという意味では、すごくいろいろな条件・リスクはあると思いますけれども、この仕事自体はあくまでも金融のリスクだけという限定をしている形でやるのであれば、そんなに特殊なかなと私はこう思って見ていたのですね。だからそういう意味では、一者だけではなく、もうちょっと声のかけ方を変えれば、いくらでも出てきたのではないかなと思っています。

そういう意味では当然、超長期の金融の専門家もいらっしゃると思いますし、あと発展途上国にしても、国それぞれによってまた特殊な要件があると思いますけれども、それを求めるのではなく、あくまでも金融リスクに関してであれば、別にそんなに、競合他者はたくさんいるような気がするのですけれども。

**JICA：**

金融リスク一般ということと言えますと、当然受注できる会社は多いです。ただ、我々の抱えている知りたい金融リスク、例えば、40年50年の金利リスクをヘッジする商品はどういうものであるとか、あるいは信用リスクで言いますと、途上国政府、中東あるいはアフリカの途上国政府の信用リスクの測り方、当然 **Standard & Poor's** とかやっていますけれども、そういったものに類似するものが分かっている方、それに対してアドバイスをすることができる人という、かなり市場が狭いですから、いないということはないと思いますけれども、通常の金融機関に対する今の、金融業務、民間金融に対するリスク管理のアドバイスというスタンダードなものに比べますと、かなり特殊な要因が入ってくるということを我々は考えています。

**委員：**

実際この業務をされるのは、この契約者の会社の代表取締役の方 2 名が入っておられるのですけれども、この方はいわゆる **JICA** の求めている超長期というか、そういう長い貸付などについて、具体的に金融機関にいたときに経験を持っておられるというような、そういう方なのですか。

**JICA：**

旧長期信用銀行系の方だということと、その後、かなりいろいろな形でコンサルティングとかアドバイザーをしてこられて、我々の求める要件に合致しているだろうと。

**委員：**

もう一つ、拝見しているの感想ですが、超長期・固定金利の途上国政府への貸付が

中心であるので、コンサルタントが必要だというような理由なのですが、そういうことをやっているのは JICA なので、どうして JICA の内部にそういう人がいないかなと思ったのですが。そこらへんは、これから育てていこうというようなことを書いておられるのですけれども、そういう意味では、ずっと昔からそういうことはある程度やっておられたので、それはもう昔から、外部の知識を、アドバイザーとしてもらいながらやってきたということですか。

**JICA :**

当初のやり方というのは、なかなか数十年も前のことなので分からないのですが、近年はアドバイザーをお願いしておるところです。内製化の話ですが、やはり我々も内製化を図ろうということはしておりますけれども、やはり市場環境が変わってくる、あるいは規制も変わるといったようなことがあって、なかなか我々の抱えているリスクに対して、内部体制だけでは十分ではないところがあったのだらうと思います。

ただ、先ほど申し上げたように、今後すべてというところではないのですが、増えた原因に対して、内部で知見を蓄積できるようなやり方を考えていきたいというふうに思っております。

**委員 :**

もう 1 点。不定期なアドバイスだけですとあまり魅力がないので、定例的な業務を検討するということを書かれておられるのですが、定例的な業務を頼むと、たぶん契約金額自体がまた上がっていくと思うのですが、無理やり頼む必要はないような気がしたのが一つと、あと、これ具体的に定例的な業務って、何か考えているのがおありなのですか。

**JICA :**

無理やりということはないのですが、我々、例えば定例業務のイメージでいきますと、そんなに毎週ということではなく、例えば月に 1 回、我々の業務の観点から、1 ヶ月ほど経ちますと国際的な規制とか国内の金融状況も変わりますので、そういったことをまとめてもらってブリーフを受けるとか、我々がいろいろなリスク管理をしている定点観測について結果を見てもらうと言ったようなことを、月初めなり月終わりにやりますということをする、我々も今アドホックでお願いしておりますけれども、そういったものが月 1 回の中に収斂していくということもありますし、何らかのいろいろな動きを毎月我々がアップデートされるということもありますので良からうかと、無理のない範囲で、定例業務ができるのではなかろうかというような考えでおります。

**委員 :**

トータルの作業量は今とあまり変わらないけれども、受注側としても自分のスケジュールを管理しやすいように月単位にまとめてみるとか、そういうのがアイデアですね。

**JICA :**

そうですね、はい。

委員：

分かりました。ほかに質問はありますか。よろしいですか。

この件は、どこがどのぐらい専門性があるかというのが、ちょっと我々としても判断しにくいところがあって、なかなか難しい、結論が出しにくい案件だったと思いますけれども、一応、ご説明は理解させていただきました。どうもありがとうございます。

次、3番目の案件にいきたいと思います。「案件別事後評価：内部評価支援業務委託契約」でございます。

### 3. 案件別事後評価：内部評価支援業務委託契約（2018-2019年度）

JICA：

内部評価の支援業務ということなのですが、簡単に申し上げますと、私ども JICA では資金協力、これは有償・無償ともです、それから技術協力とも、事業が終わって3年経ったところで事業の事後評価というものを実施しております。それをまた公表しております。事業費が10億円を超えるような大きな事業につきましては、外部の専門家の方に依頼をして行う、いわゆる外部評価というもの、それから今日の事案ですけれども、2億円から10億円の間の事業というのは JICA 自身が、これは特に現場の在外事務所が担当しますが、JICA 自身が評価を行う、いわゆる内部評価というものを行っております。内部評価の案件は、件数にしまして毎年100件を超えておりまして、かつ評価では、OECD の DAC の原則に基づいて適切な評価を行わないといけないという要請もございまして、評価の質あるいは量の両面で、JICA の在外事務所が単独でこの評価を実施するというのは難しいということもあって、評価に知見のある外部の専門の方の支援なりサポートを受けて、実施をしているということです。

そういう意味では内部評価といいますのは、評価の主体が JICA、側面支援が外部の方というような建て付けになっております。その契約の業務内容は、内部評価を実施する在外の事務所に対して、評価の各プロセスを円滑に実施できるように、技術的な見地から支援あるいは助言を行い、評価の完了を促進するというのがこの契約業務の目的で、特に最初に評価方針を立てたり、あるいは途中の段階で、事前・事後比較表というのがあるのですが、これを作成支援したり、最終的に評価結果票というものをファイナライズするというような業務の支援をしていただく業務で、併せて JICA に対する、特に在外事務所に対する評価の研修なども行ってもらっています。

この業務、複数回一者応札・応募が続いておりまして、ヒアリングをしたときに、公告の期間が短いということもありましたので、今回、公告期間を16日から62日に延長して実施をいたしました。ただ、残念ながら3者関心表明はあったのですが、結果的には OPMAC 株式会社一者の応札結果ということになりました。

そういう意味で、H社、あるいはI社、関心表明をして、結果応札をしなかった企業にも

ヒアリングをしたのですけれども、理由としては、やはり期間が2年ということで、その期間中にメンバーを確保するのがなかなか難しいとか、あるいは外部評価の入札と、外部評価のほうでも重なる企業がかなり多いということもあって、外部評価の入札との比較で考えると、やはり業務量とか、あるいは専門家側の裁量という意味で、内部評価の場合は魅力が若干劣後をするということも手が上がらない理由となったようです。

ただ他方で、この内部評価の支援業務というのは、国内業務が中心ですので、例えば子育て中の若い女性の方とか、あるいは、総括は別として担当業務をされる方というのは高い専門性を要求していませんので、そういう意味で若手の投入なども見込めるので、今後は考えたいというようなコメントもいただいています。そういう意味で、この契約の特殊性ですけれども、事後評価に関する一定の知識、経験というものは必要になります。

まだこの世界で、この業務に精通した企業、あるいは人材というのは、そんなに裾野は広くないのですけれども、ただ、実績とか関心がある企業というのは、10者弱は一応あるという状況です。

ということで、やはり問題になるのは業務期間の長さ、あるいは業務自体の内容というか、うまみと言うのでしょうか。それから、それに伴う要員の確保というのが、今後の課題とっております。

今後講じるべき点ですけれども、契約期間は長いのですけれども、実際業務に従事する時間というのはそんなに長なくて、例えば自宅でインターネットのやりとりで、リモートで業務ができますので、先ほども申し上げたような、子育てしながらでもできる業務もあるということで、そうしたことをもう少し積極的に伝えていく必要があると思っております。

それから業務が長期にわたるだけに、業界に対しては早めに知らせるということで、今回はプレ公示をやっていませんでしたけれども、次回はプレ公示も行いたいと思っております。公告期間を長く確保するというのは、引き続き考えたいと思います。

一定の専門性は必要ですけれども、総括の方あるいは副総括の方を除いては、事後評価という経験は条件から外して、次回は考えたいと思っております。

そんな工夫をしながら、この業務自体は、まだしばらく先ですけれども次回も予定をしておりますので、新規参入企業を含めて、応札しやすい環境とか、あるいは条件を整えて競争を確保したいと考えております。

**委員：**

どうもありがとうございました。ご質問はありますか。

**委員：**

在外事務所等の行う内部評価への支援ということですが、在外事務所等というのは、在外事務所ですとか、支所ですとか、地域部ということですよ。本部や国内機関の行う内部評価というものもあるのですか、ないのですか。

**JICA：**

事業評価という意味では、ありません。

委員：

これはじゃあ、在外事務所などに特有のものなのですか、ここで言っている内部評価というのは。

JICA：

JICA の業務の柱になっています、資金協力と技術協力という事業の評価につきましては、外部に最初からお願いするか、あるいは内部評価という名前で、基本的には在外事務所が行うかのいずれかです。

委員：

私の質問の観点なのですけれども、もし本部や国内機関も、ここに言う内部評価と同じようなものを行っているのであれば、それに対する支援というのもどこかに委託しているのかなと思ったものですから、お尋ねしたのですが。

JICA：

レアケースで在外の事務所がないとか、あるいは支所で人員がないという場合に、本部が代わってやる場合がありますが、基本は在外事務所になりますので、今お尋ねのような、本部とか国内機関に対する支援というのは、そういう業務というのは特にございませぬ。

委員：

ないですね。分かりました。

委員：

前回はこの OPMAC というのですか、もう一つ J 社というところが入って、今回はそこが抜けているのですが、これは何かそういう事情があるのですか。

JICA：

会社が消滅をいたしました。

委員：

ああ、そうなのですか。

JICA：

J 社なのですけど、2017 年度に経営上の理由もありまして解散されました。その後、J 社で前契約に関わっていた方が、今回 OPMAC 社の受注体制の中で補強ということで入っておられるというところがございます。

委員：

契約書に付いている金額内訳書を拝見したのですけれども、いろいろな項目ごとに見積りの単価が書いてあって、年間どれぐらいの業務量があるのかという見積りが書いてあるのですけれども、これはたぶん実際にやったことがある方ですと、こういう業務でこのぐらいの単価だったら、どれぐらいの魅力があるのかという判断ができると思うのですけれども、私が見てもさっぱりよく分からないのですけれども。そうすると、実際にこれを行っている OPMAC は、どのぐらいの採算が取れるかというのが把握できていると思うのですけれども、おそらくこれを行ったことのないところというのは、そこらへんの判断が結構難しいと

ころもあって、あんまり応募して来ないような気がするのですが、そのあたりは。例えば、内部評価を経験しておられれば、ここらへんのこれぐらいの金額で受ければ、やっつけられるかどうかというのは分かるような感じの仕事なのですか。

**JICA :**

内部評価と別に外部評価のほうの、同じ評価業務ということで、それを経験している企業というのは何社かありますので、実際に今回関心表明のあった会社などですけれども、大体相場感というものはあるだろうと思います。

ただ、外部評価に比べますと、受注者側の業務の裁量というのが、この業務は支援業務ですのでなかなかないということで、そういう意味では単価が若干抑えられがちにはなります。

**委員 :**

裁量の余地が少ないというのは、そこがちょっとびんとこないというか、具体的にどういう作業なのかよく分かってないかなと思うのですけれども。

外部評価というのは、案件をぼんと与えられて、それを大体 1 件あたりいくらぐらいということで、自分である程度自由にできるけれども、これは作業そのものが具体的に決められているものがあって、それに対してある程度価格を決めて、その決められた作業をきちんとやるだけという感じの、そういう作業ということですか。

**JICA :**

そうですね、意思決定は JICA、特に在外事務所が行うということで、例えばその材料・情報を集めたりとか、あるいはドラフトをしたりというような作業になりますので、それをそれぞれの段階で、その支援業務を行うのに大体何日間ぐらい必要だということと、あとは最終的に何件あるかということから、それぞれの業務の単価、それから必要日数、それに件数で出てきますので、結局、業務に必要なコスト、それぞれの業務に必要な単価というのが、外部評価に比べるとやはりそんなに魅力的ではないということです。

**委員 :**

若手育成の体制とか子育ての支援、これは非常にいい話だと思います。この業界の働き方改革にも貢献できるような取り組みではないかと思っています。今後さらに、ここにも書いてありますけれども、PR を強化するとか、そういったことについて努めていただけたらと思います。良き例ですので、成功するよう努めていただきたいと思います。

**委員 :**

何かご質問よろしいですか。はい、どうもありがとうございました。

次の案件にいきたいと思います。4 番目の案件です。「JICA 沖縄図書資料室運営委託業務」、これは JICA 沖縄ですね、よろしくお願いします。

#### 4. 2019 年度 - 2021 年度 JICA 沖縄図書資料室運営委託業務



**JICA :**

「JICA 沖縄図書資料室運営委託業務」について簡単に概要を説明したいと思います。

その前に、JICA 沖縄は国内拠点の一つとして、地域の国際協力の結節点と位置づけられておりまして、主に三つの柱、研修員受入業務、市民参加協力業務、さらに県の企業の海外展開業務を支援しているところでございます。

今回の業務内容は、JICA 沖縄の中にある図書資料室の運営委託業務ということで、特に活用されるのは研修員、年間大体 400 名程度、40 コース近くのコースがありますけれども、研修員と、先ほど市民協力ということで、年間 37,000 人ぐらいの市民の方がセンターに来られますけれども、大体そのうち 5,100 人の一般市民の方が JICA 図書館図書資料室に来て、資料を活用されております。

その中で、図書資料室の購入整備、資料管理やカウンター、レファレンス、広報業務、関係の検索機器や、隣接する JICA プラザの民族衣装の貸し出し等も全部やってもらっているところです。

資料に沿って説明させていただきますけれども、2 回連続一者応札・応募にならないための取り組みということで、特に仕様の見直し、前回も指摘がありました「沖縄に営業所」という条件を外させていただいたということと、業務責任者の「図書館勤務歴 3 年以上」という条件を削除して、少し緩和して応募しやすい環境を整備しております。

また二つ目として、準備期間の十分な確保と公告期間の見直しということで、年度内ぎりぎり契約をするのを避けて、早目早目に意見招請、公示、入札を行って、公示期間を長くし、約 2 ヶ月の公示期間を取らせていただきました。

三つ目として、事前の応募勧奨、公告広報の重視ということで、関心のある方々、今回は沖縄コングレ以外に、K 社、L 社、3 者に応募勧奨するとともに、JICA ホームページに公告を掲載して、応募の勧奨を行ったという経緯があります。

結果的に一者応札・応募という形になって、K 社と、L 社にヒアリングをした結果、K 社については、プロポーザルを出すときに、実際に要員の氏名、略歴書を添付しなければいけないことを完全に理解しておらず、入札した後、要員を募集する考えだというような話を伺っております。L 社については、仕様を見た結果、図書館運営の専門性と語学力についてのハードルがあるため、参加資格申請については発展していかなかったという話を伺っております。

それについて今後の点検チェック事項として、特に K 社という沖縄の中でも結構大手の店舗を構えている企業ですけれども、ぜひ積極的に出していただきたいと考えておりますので、相手にしっかりと、技術仕様書で要件が分かるような形で書きぶりを行うということと、説明会は今回実施しなかったもので、次回は説明会をしながら丁寧に説明していきたいと思っております。さらに引き続き、3 者以上の応募勧奨を行っていきたくて考えている次第でございます。

**委員 :**

どうもありがとうございました。ご質問、どうぞ。

**委員：**

一者応札・応募となった理由背景なのですけれども、今回に関しては、確かにたまたま K 社が、技術提案書に記載すべき事項を正しく理解していなかったということはあるのかもしれませんが、この業務そのものに特に特殊性があるとは思えず、また、契約条件が特殊であるとも思えないのに、2010 年度契約以降ずっと一者しか応札しない理由が、どういった点にあるのかというのを、もう少し分析する必要があるのかなと思っています。この点について何かお考えはおありでしょうか。

**JICA：**

JICA 沖縄でも、その要因について少し考え、分析しているところですが、沖縄県自体の図書館業務のマーケット自体がそんなに大きくないというのが、一つ大きな要因なのかなと考えております。県内にある企業なら比較的参加しやすいのですが、県外の方が沖縄でマーケティングして、その仕事を取るほどのマーケットがないのではと考えています。

L 社も県外の企業で、なかなか沖縄のマーケットに入ってもらえないのは、そのような制約があるためなのかなと感じています。

**委員：**

結局、マーケットが小さいから、地元企業以外に興味を示すようなところ、商業的魅力を感じる場所があまりないということになるわけなのでしょう。

**JICA：**

一応関心は示してはいただいているのですけれども、沖縄の今回のような仕事を、本気を出して取りに行くところまで、ちょっと至っていないような感触があると思います。大都市圏の、九州の福岡県内とか、関東圏とか関西圏に比べて、そういう業務委託を行うようなところ自体が限定的です。そういうところが、少し県外の企業にとっては躊躇するところかと感じます。ただ、一者応札・応募は望ましくないため、積極的に県外の企業も含め掘り起こしていければとは考えている次第でございます。

**委員：**

ありがとうございました。

**委員：**

金額内訳書を拝見しての質問なのですけれども、人件費というのは 4 人の方を想定しておられて、総括業務責任者が 336 万円で、あと 3 人の方の金額が書いてあるのですけれども、この金額以外は、直接経費といったらパソコンリース費とか、基本的にはあまり利益にはならないので、この契約を受けるほうとしてはほとんど利益がないというか、むしろ赤字覚悟していないと受けられないような契約のような気もするのですけれども、そこらへんがやはり、あまり手を挙げる人が少ない原因ではないかというように思うのですが、そこらへんはいかがでしょうか。

**JICA：**

全体の金額の内訳はご指摘いただいたような、人件費プラス直接経費ということなので、企業としてこの事業を行うことによって利益をかなり上げるというのは、ご指摘のように、かなり厳しい構造になっているのかなと理解しております。予算的な制約もあり、魅力的な形でこの金額をさらに増加して、さらに積むというようなことはかなり難しいため、予算内の金額を上限で積算させていただいているところです。まさに県外企業にとっては、その意味ではなかなか参加が難しいという意見は、一部あることは理解しているところでございます。

**委員：**

4人の方を想定してですが、これは4人がフルタイムではなくて、実際に働くのは、例えば、1日2人ぐらい居ればいいのか、そういう業務なのですか。

**JICA：**

そうです。フルにすべての人がいる必要はなく、常に2人を配置していただければ大丈夫であり、そういうシフト体制での配置を考えています。

**委員：**

常時2人ということですね。

**JICA：**

はい。

**委員：**

常時2人で、それを監督する人がいてというような形ですと、そんなに利益がまったく出ないわけでもないというところかなと思いますけれども。

あと一つ、この金額内訳書に図書・定期刊行物購入費ということで、毎年65万円入っていますが、これは要するに、図書館の本を買う費用がここに入っているということですか。

**JICA：**

蔵書購入の費用もこの契約の中に入っています。

**委員：**

この年間65万円というのは、図書館の図書購入費の予算の上限というような、そんなふうに思ってよろしいのですか。そんなのが契約に入っていること自体、ちょっと変わった契約だなというふうに思ったのですが。

**JICA：**

65万円の上限で書籍購入リストを検討していただきます。例えば最近ではSDGs関係の書籍など注目をあびているので、JICA 沖縄のほうと委託先とで相談しながら購入をしていただく形となっています。逆に図書館のほうからも、沖縄の長寿の生きがいとか、関連の英文本があるのでぜひ入れたいという提案をいただいています。そういう形で今のところ業務の中に入れさせていただいて、上限ということで購入していただいています。

**委員：**

もう一つ、英語もある程度できる方でないと、この業務は難しいということですね。英語

での対応はあるようなことが、どこかに書いてあったような気がするのですが。

**JICA :**

この図書資料室のユーザーに研修員、だいたい年間 400 名ぐらい来られる研修員が、沖縄の文化、日本の文化を理解していただくような資料を提供しております。研修員に貸出し業務をするときに英語のコミュニケーション能力が必要だということです。全てのスタッフの方に英語能力が不可欠という意味ではなくて、1 人対応できる方がカウンターにおられるということです。

**委員 :**

ほかにご質問は。

**委員 :**

今のお話のように、非常に契約金額が厳しいというか、諸経費とか入っていませんよね。ほとんど利益が出ないのに、これでやってもらえるところがあれば、そこでずっとやってもらえばいいと思います。たぶん内地から、魅力がないから手を挙げないのだと思いますし、地元で安くやってもらえればいすれば、毎回のように一者応札・応募だから問題だという議論をわざわざしなくてすむように、例えば参加意思確認公募にしてみる。参加意思確認公募のほうがなじむような気はするのですが、仕分けはどのようになっているのですか。本件は参加意思確認公募ではないですよ。

**JICA :**

これを参加意思確認公募にしておりませんのは、参加意思確認公募の場合、この者しかないという理由が、技術的にも業務的にも明確ということが必要でありますけれども、本件は必ずしもそういうことではないというところで、市場側の問題もありますけれども、参加意思確認公募という形にはしなかったと考えております。

**委員 :**

この沖縄コングレという会社が、ずっとこの業務を引き受けておられるという、何か理由というか、それはこの会社がそういうことに、例えば社長が興味を持っているとか、そういうようなことは何かあるのですか。実際にどのくらい利益が出ているか出ていないかというのは、ここで見ただけではわからないのですけれども、あまりほかの魅力を感じないところをずっと引き受けておられるというのは、何か JICA に協力したいというような意思が強いとか、そういうような背景はあるのですか。

**JICA :**

沖縄コングレの、特に担当の専務取締役の方が窓口で、JICA 沖縄にも顔を出されるのですが、JICA という公的機関での業務を受注するというのは結構大きな魅力ということをおっしゃっています。特に沖縄コングレは、コンベンションや通訳業務などの業務を展開していますが、JICA 沖縄の公的機関の仕事を取ることによって、県内のほかの仕事に良い影響があるということが一つ考えられます。

また、JICA 沖縄の図書館業務は、浦添県立図書館、浦添市の公立図書館とも業務提携し

ながらやっています。このように外とのネットワークが広がることによって、沖縄コングレとしてもいろいろネットワークがつながる可能性があるということで、考えられているという話を伺っています。

委員：

はい。ほかにご質問はありませんか。

どうもありがとうございました。何かこの状況ですと、また一者応札・応募で、連続して上がって来そうですけれども、それはそれで価格そのもの、あまり高くしてたくさん集めるよりも、質が保てて比較的いろいろな背景があって安くできるのであれば、それはそれでいいのかなというようなことも、以前もほかの案件でお話したことがあります、私としてはそんな感想を思いました。どうもありがとうございました。

## 議題2 参加意思確認公募（研修委託契約を除く）契約の点検

JICA：

これで議題1は終わります。次に議題2に入りますが、3件の点検ということで、引き続き議事進行を委員のほうにお願いします。

### 1. エジプト国エジプト日本科学技術大学（E-JUST）プロジェクト

JICA：

本件は、日本とエジプト政府の協定に基づきまして、エジプト日本科学技術大学、略称E-JUSTと呼んでおりますけれども、その大学を、エジプトのアレクサンドリアというところがあるのですけれども、その郊外に新たに設立するために、2008年から協力を行っている事業になります。JICAの中では、技術協力プロジェクトというふうに呼んでいるスキームになっております。工学系と文科系両方ありまして、大学院と学部、そのような支援を行っております。そして、このプロジェクトの国内支援大学というのがありまして、そちらから協力をいただきながら協力を進めております。

今回対象となっておりますのが、契約4件になりまして、文系と理系2件ずつということで、契約の相手先が立命館大、筑波大、東工大と、三つの大学と契約をいたしております。

E-JUSTがトップレベルの研究大学になるための基盤づくりのために、学部から大学院まで一貫して質の高い研究・教育を提供し、自立的な運営ができるように支援を行っております。内容としては、まず、工学系の大学院と学部に関しましては、その専攻と学科の運営戦略・方針、それから研究ですね。卒研とか論文指導も含めた研究部分、それから教育実践。これらの指導を行っております。

また、文科系につきましては、国際ビジネス・人文学部の大学院・学部について運営戦略・方針についての指導、それから日本式ゼミ指導の導入についての指導。さらに、共通科目と

か一般教養科目の共同指導というものを行っております。この業務は各分野の教育研究指導、大学院・学部の運営指導、またそれらを海外で実施すること、またそれをやっていくためにエジプト側との共同事業になりますので、継続的な信頼関係があるということが必要であるということが言えます。したがって、非常に高い専門性と特殊性が求められる業務というふうに認識をしております。

今回、参加意思確認公募にて契約となった理由について申し上げたいと思います。すでに申し上げましたとおり、E-JUSTは2009年に締結された両国政府の協定に基づく、両国政府の非常に高い政治的コミットメントをもって開始されている事業であります。最初に協力の要請がエジプト側からありましたときに、それまでエジプト側と関係のあった12の大学がエジプト側からノミネートされまして、そこから協力をもらいたいというふうな提示がありました。これを受けて外務省、文科省が各大学に協力依頼文書を出しまして、国内支援委員会が最初に設置されまして、そこが協力の中心になっております。

また2016年には、エジプト側から新たに工学系の学部レベルと文系の国際ビジネス・人文学部においても支援を行ってほしいということが要請としてありまして、そこに対して協力を行うということがなされました。そして、2017年に文科系の学部支援のための中心となる幹事校、副幹事校が決定をされまして、そちらが協力の中心になったということになっております。

今回の発注先である各大学の特徴ですけれども、立命館大、筑波大、東工大につきましても日本を代表する国際的に活躍している大学で、国内支援委員会のメンバー大学となっております。その支援大学の中で、それぞれの強みに応じて、担当分野と役割が決定されております。さらに、これまでも継続的にこの事業にかかわっているというところを踏まえまして、これらの大学以外に業務を発注することは困難であるというふうに判断いたしております。しかしながら、透明性をより確保するという観点から、今回は参加意思確認公募ということで調達を実施いたしました。

委員：

はい、どうもありがとうございました。では質問ありますでしょうか。

委員：

この件に限らず一般的に教えていただきたいのですが、参加意思確認公募の場合、契約金額はどのように決まるのですか。

JICA：

契約金額は、今回お願いする業務をこちらのほうで、具体的にはここに書いてある内容になるのですが、それに応じて必要な人月をそれぞれ積み上げまして、それに単価をかける形で契約金額を設定しております。

お手元の契約書に記入されている内訳書のほうをご覧くださいと存じますが、その中に人件費、それから、教員の方々に現地に渡航いただく、渡航にかかる費用を旅費等として、あとは報告書作成費といった事務経費等を積み上げる形で、契約金額というものを決め

ております。

**委員：**

伺いたかったのは、その正に積み上げる作業の中で、JICA が考えたものを向こうが飲んでくれるという形になるのか、先方との話し合いの中で決まっていくのかというところなのですが。

**JICA：**

まずは我々のほうからこの業務内容なので、この人月と経費の中でお願いをしたいというところでご提示をいたしまして、あちらから、いやここについてはもう少し人が必要ですとか、あるいは経費が必要だということをおっしゃっていただく中で契約の交渉をいたしまして、最終的な金額を確定していくスタイルです。

**委員：**

分かりました。ありがとうございます。

**JICA：**

その前段として、エジプト政府との協議がありますよね。

**JICA：**

そうですね、事業の内容自体については、特に支援内容の確認については、JICA とエジプト政府の間で議論いたしまして、それをベースにこちらから大学との交渉に入ることになります。

**委員：**

いま教えてくださったのは業務内容についてのことであって、金額についてエジプト国は関係ないですよね。

**JICA：**

関係ありません。あくまでも内容についてエジプト側と協議をするということです。

**委員：**

分かりました。ありがとうございます。

**委員：**

ほかにご質問は。

この 4 件とも航空運賃が契約に上がってきているので、エジプトに行って何か作業をされると思うのですが、具体的な作業というのは、それは四つの契約がありますのでそれぞれ違うかなと思うのですが、例えば大学の先生なので向こうに行って、そこで授業をなさる、そのための授業の内容等を国内で準備する時間も必要だとか、そういうような業務が入っているのかなと思うのですが、基本的にはそういう業務なのか、あるいはそうではなくて、行ってこちらの持っているノウハウを、大学の運営の仕方とかそういうのを伝えるだけという仕事なのか、ちょっとそのへんの内容がそれぞれ違うのでしょうか。それとも、大体同じような内容なのでしょうか。

**JICA：**

基本的にはいずれの分野、あるいはいずれの契約においても同じ内容を想定しております。おっしゃっていただいた学部や専攻の運営にかかる助言、これについては何か資料をたくさん用意して助言をするというよりは、先方からの助言の求めに対して助言を差し上げるという作業になります。それ以外に、講義の実践にかかる指導と、あとは研究指導。エジプト側の先生方が、そこに来ている博士課程や修士課程の学生に研究指導をするところに日本の先生にも参加していただいて、より質の高い指導をしていただく作業をしております。そのための、まさにおっしゃっていただいた通り、講義について言えば日本で準備をした上で現地に行っていて、そういった資料を使いながら講義実践を指導いただくというような作業になっております。

**委員：**

実際に向こうに行かれる方というのは、契約書を拝見させていただいて、40代前後の比較的若手の方が行っているような感じですか。

**JICA：**

そうですね、研究指導、授業の実践の指導については比較的若手の方にも入っていただいています。運営の指導については日本の大学でまさに学部の運営等にご経験がおありの、どちらかというシニアの先生方に入っていただくことが多いです。

**委員：**

これは参加意思確認公募しても、ほかの大学が参加しますと言ってくる可能性は、ほとんどないですね。

**JICA：**

そうですね。経緯もあり、かなり専門性の高い作業であるので。しかしながら、もしかするとご関心があるところもあるかもしれないということで、参加意思確認公募をさせていただいているということです。

**JICA：**

大学も国際化を結構進めているところが多いので、やはり一応聞かないといけないんだらうと思います。

**委員：**

この12ぐらいの大学で、エジプト政府の要請を受けてサポートしようということで動いていますので、もしこの参加意思確認公募をして、今度は違うところがやりたいというふうに手を挙げてきたときには、それはそれでOKということですか。

**JICA：**

内容を見て、この仕事をしていただけるという判断ができるのであれば、国内で既に組んでいる支援体制とも相談をし、相手側にもご了解いただいた上で、新しく体制に入っていたくというステップを踏みながら進めていくことになると思います。

**委員：**

はい、分かりました。よろしいですか。どうもありがとうございました。



## 2. 2018-2021 年度 NGO 連携事務局業務委託契約

委員：

では 5 番目の案件「2018-2021 年度 NGO 連携事務局業務委託契約」。ご説明をお願いいたします。

JICA：

こちらの案件のご説明に入る前に、少しこの事業の背景に触れさせていただきたいと思っております。

日本政府また JICA としまして、NGO また市民社会の多様性、また NGO や市民社会が持っている経験、ノウハウ、こういったものを活用すべく、我々事業を進める上で NGO との連携強化に努めているところでございます。

その NGO との連携を進める上での事務局業務を委託するものが、この契約でございます。業務の内容につきましては後ほど、相手方の選定のところで併せてご説明したいと思っておりますが、こちらの案件概要シート 1 の基礎情報のところをご覧いただければと思っておりますけれども、契約件名としましては 2018 年度から 3 カ年度にわたります「NGO 連携事務局業務委託契約」。金額につきましては 3 カ年で約 2,100 万円でございます。この内訳としましては、年間約 10 人月の業務人件費、それから、管理費含めて年間約 520 万円、そこに直接経費 150 万円を加えて、年間約 670 万円規模の契約でございます。それに消費税を掛けて、3 カ年でこの 2,100 万円という数字になっております。履行期間は昨年 9 月から 3 カ年でございます。

契約の相手方でございますけれども、特定非営利活動法人国際協力エヌジーオーセンター、JANIC と書いてございますけれども、Japan NGO Center for international Cooperation という、いわゆるネットワーク NGO と言われているところでございまして、この NGO に関する政策提言、啓発活動、また企業、自治体といったいろいろなセクターとの連携の促進。また NGO の組織強化、こういったものを活動としている NPO でございます。

続きまして、相手方の選定の経緯・背景についてご説明をさせていただきたいと思っております。

先行案件は、2012 年度、2015 年度に公示をいたしまして、その際に一者応札・応募が続きました。その後 2016 年度の契約監視委員会の場で、業務の中身を精査して切り分けた上で、NGO との関係性の強い業務に関しては参加意思確認公募という形を取るというのがあるのではないかとご提言をいただきまして、これを受けて昨年度からは NGO との関係性の強い業務、またその他の業務に切り分けまして、前者につきましては参加意思確認公募を行いまして、JANIC が相手方として選定をされました。

その内容についてでございますけれども、この NGO との関係性の強い業務、こちらが今回のこの契約の内容に該当するところでございますけれども、JICA の NGO 連携方針またその事業についての助言、また年間 3 回から 4 回、NGO-JICA 協議会というものを実施し

ておりますが、それにかかる分科会あるいは準備会合についての支援。また NGO 連携に関する情報収集・分析の支援。また NGO-JICA 連携の相談窓口、広報活動。こういった業務を委託しております。

その他の業務として切り分けたものは、ホームページ上の NGO 関係の活動情報の更新・発信、また会議運営の会議室の予約、また JICA の NGO 関連業務の情報収集業務、こういったものは JICA が直営で行っております。

こちらの業務の特殊性といったところでございますけれども、2015 年度、先ほど申し上げました通り、先行案件で一者応札・応募だったわけでございますが、その際に先立ちまして NGO や派遣会社、またコンサルタント 34 者に我々応募勸奨をいたしました。しかしながら、説明会には 3 者おみえになりましたけれども、派遣会社の 2 者は結局応札されず、我々から理由をお聞きしたところ、なかなかこの一人当たりの、年間少なくとも 6 人月程度の業務量がないというところと、あと年間 1,000 万円程度の業務量がないと、なかなか派遣会社として、人を外部から雇って参入するインセンティブというものが働かないというようなコメントがございました。

ということで、こちらの業務につきましては我々として NGO、また国際協力に関するいろいろな課題についての知見であったり、調査提言活動を行うに当たっての NGO とのネットワーク、そういった経験であったり要件というものが必要であるというふうに考えておりまして、そこについては特殊性があらうかと思っておりますが、この全体の業務量、あるいは契約金額といったところが、なかなか他者が参入するインセンティブが働かない要因ではないかというふうにみているところでございます。

**委員：**

どうもありがとうございました。ご質問ありますか。

ちょっと私からですけれども、この 2016 年度の委員会に私も出ていて、少し記憶のある案件なので昔の資料をちょっと見てきたのですが、2016 年度は今よりももっと、月当たりの単価で計算すると 45 万 8000 円ぐらいしかなくて、ずいぶん安いので、だから対策としてもう少し民間企業でも利潤を確保できる予定価格を設定するというような対策を書かれておられたと思うのですが、そんなことはしないほうがいいのではないかというような議論があったりしまして、そのときの委員会はそういう結論というか、これでいいのではないかというような結論だったと思うのですが、今回少し直営化をして、残った部分についても月当たりでいくと単価が上がっているのですけれども、これはやはり、あまりにも低いと先方も受けきれないというようなことがあったのですか。

**JICA：**

私どもとしましても民間企業の参入を促進するために金額を上げるというのは本末転倒だというふうに考えておりまして、業務の内容のところで、難易度の高い NGO との連携に関する提言という業務が必要だというふうに我々判断いたしまして、それを今回のこちらの業務に加えたことによりまして、単価が多少前回の契約よりは上がっているところがご

ざいます。

委員：

提言という、わりとレベルの高い方がなさるような作業で、そういう意味では、例えば業務総括の方の時間が増えたとか、そんなようなイメージですか。

JICA：

全体で 10.3 人月、総括の方が 1.64 人月入っておられまして。その方が全体の総括と、あと提言をご担当されて、JICA の勉強会等でそういったところを我々に対して発信をしておられます。

JICA：

前回と比較してどうなのですか。

JICA：

すみません、今、手元に正確な人月はございませんが、今回助言業務が増えたということで、厚めに配置をお願いしたというふうにはなっております。

委員：

今回 1.3 人月取っていますけど、それは前回に比べると増えたというふうに思っていますのでよろしいのでしょうか。

JICA：

はい、総括は。

委員：

分かりました。ほかにご質問ございますか。この件は今年もやはり前回と同じような結論で、たぶん得意分野をやっているようなことなので、敢えてこれでだめということとは必要ないかなということと理解させていただきました。どうもありがとうございます。

### 3. 2019-2021 年度課題別国内支援業務「法整備支援分野」

委員：

次の最後の案件であります。「2019-2021 年度課題別国内支援業務『法整備支援分野』』ということですが。

JICA：

それではご説明させていただきますが、中身に入る前に、簡単に法整備支援の案件業務についてご説明をさせていただきますと思います。

JICA の中で技術協力プロジェクト、もしくは個別専門家派遣というスキームを使いまして、東南アジアの国を中心に法務省、それから裁判所といったような組織に対して、人材能力の強化、それから制度整備、そういった司法に関係する機関の組織の能力向上といった支援を行うための技術協力を長年実施してきております。こういった案件の実施を支援するために、国内に様々なアドバイザーグループという名前の委員会を設けておりますけれ

ども、こういった委員会の各種の業務を支援するために、本件の契約を締結しております。

また、併せて現地にいらっしゃる専門家の方に対して、法・司法分野の情報を提供するという情報整備・提供業務ですとか、あとプロジェクトの中で、日本に研修という形で現地の関係者の方がいらっしゃって日本で研修をするという業務がございますけれども、この研修の実施に当たっての必要な事務処理ですとか、日程の調整といった業務、諸々の国内支援委員会の事務局業務、それから情報整備・提供・発信に対応する業務、研修についての実施関連業務といったようなことを支援するために、本件の契約を締結している次第でございます。

具体的な業務内容としましては、まず国内支援委員会の事務局業務に関連いたしましては、会議の日程調整ですとか資料の事前準備といったようなことから始まりまして、ご出席をいただく先生方に対する旅費ですとか謝金の支払い手続き、また毎回の議論をきちんと議事録に残しておりますので、そういった議事録の作成といったような業務もしております。それから、情報整備・提供業務に関しましては、現地にいらっしゃる専門家の方から各種の照会に対して対応し、調査をして回答するとか、法律等に関する様々な情報を収集管理し、専門家の方のご照会に対応するといったようなこともしております。

それから、3番目の研修事業実施関連業務といたしましては、国内支援委員会業務と類似するところがございますけれども、研修の日程の調整ですとか、研修の講師の先生方に対する旅費ですとか謝金のお支払いといったようなことをしております。

ちょっと言い漏らしましたが、現地で作成される資料が現地語の場合もございますので、この現地語の資料を日本語に翻訳をする、逆に日本語でご用意いただいた資料を、日本語から現地語に翻訳をするといったような調整業務についても、実施をしております。

本件につきましては、過去にはプロポーザル方式ですとか総合評価落札方式といったような方式を使って選定手続きをした経緯もございますが、いずれも現在の契約先である国際民商事法センターの一者応札・応募という状態になっておりまして、最終的には2016年から2018年の先行契約におきまして、参加意思確認公募によって選定を行うという形に切り替えておりまして、現行契約につきましてもこのやり方を継承したということでございます。

冒頭に申し上げましたように、我々、事業をやっておりますのはアジア地域が主な対象、かつ民商事法に関する様々な法整備支援ということでございますので、アジアに関して民商事法に関する一定の知識をお持ちの組織はどこかということで考えるところにおきまして、現時点で出てくるところがこの公益財団法人の国際民商事法センターに限られているということで、参加意思確認公募という形で契約をしている次第でございます。

**委員：**

どうもありがとうございます。質問ございますか。

実際に業務はなくて事務局的な仕事と、それと、法律に関係する法律の内容というか二つに別れるような気がするんですけども、契約の金額内訳書を拝見すると事務局支援、情報

整備研究支援と業務統括とに分かれているのですけれど、この中で事務局支援というのは、これは要するに特に法律上の専門家でない事務局の方がアサインされているということですよ。

**JICA :**

そうですね、メインで事務処理をしている人間は必ずしも法律の専門ではない人間がアサインされておりますが、国内支援委員会等で、どこかの法律を改正するための議論というと常に専門的な議論をしたりするケースもございますので、そういったときの議事録ですとか資料の用意といったときには、そういうバックグラウンドのある人間が受託者の本部のほうにもサポートスタッフとしておりますので、そういう人間も支援に入るという形で、一般事務と専門性のある業務を両方やるような形で人月は積んでおります。

**委員 :**

今の質問の趣旨は、月当たりの単価を見るとそれほど高くないので、それで法律の専門知識を持っておられる方がかなり作業をしておられてこの単価であれば、ほかのところはこれを受けようとする、いわゆるそういう利益が出るような魅力のある価格じゃないなというふうに思ったのですが、そんなような理解でよろしいですか、感覚としては。

**JICA :**

支援スタッフとして入っていただいている方は比較的若手研究者、大学院生であったような時代からご協力をいただいているような比較的若い方と、うまくネットワークの中でご協力をいただいて、比較的安い単価でご協力をいただいているというところはございます。

**委員 :**

事務局だけの問題ではなくて、全体として今この業務を受けておられる方が、今この契約金額内訳書に書いてある金額で受けるというのは、マーケット価格としては基本的に何かずいぶん安いなという気がしているのですけれども、そういう理解でよろしいのかどうかということで、ちょっとお伺いしたいと思いました。

**JICA :**

市場性のある業務ではないですね。

**JICA :**

価格帯もいろいろございますので、弁護士の資格を持っている人を引っ張ってきてしまえばすごい単価にはなると思います。そういう法律の勉強をしたことはあるけれど資格は持ってないという人であれば、比較的安いケースもございますし、その中で我々としてぎりぎりという用語がございますけれども、適正な価格を計算しているものというふうに認識しております。

**JICA :**

民商事法センターの長は元検事総長の方で、全面的にこの法整備支援というのを支援していただいているのですよね。ですから、すごいネットワークの中で、大学の先生たちも一声

かけるとパッと集まって、そのお弟子さんたちが本当に安い値段でやっていただいています。役所と学会をつなぐような役割をいただいています。ほかにはない機能ですね。

委員：

そうですね。ご質問ございますか。ではこれはそういう背景であるというふうで理解させていただきました。どうもありがとうございます。

### 議題3 2018年度の総括／2019年度の運営

JICA：

どうもありがとうございました。

それでは議題3の「2018年度の総括／2019年度の運営」につきまして、事務局のほうからご説明申し上げます。

JICA：

25ページから28ページにかけて「契約監視委員会の活動状況について(案)」(2018年度の総括)ということで、4ページにわたってまとめております。

先に28ページ目をご覧くださいと、「2018年度の審議／報告事項」とありますとおり、2018年度は4回委員会を開催いたしまして、その中でさまざまな事項について審議いただき、また報告をさせていただきました。そして、25ページから27ページにかけて具体的な内容を記載しておりますので、25ページのほうにもう一度お戻りいただきまして、説明を続けさせていただければと思います。

まず25ページには、審議いただきました主な事項と具体的な点検の方法について書かせていただいております。一つ目が競争性のない随意契約についての点検ということで、2017年度に新規締結した競争性のない随意契約全798件を15種類の調達種別に分類した上で、委員の先生方に契約の内容・分野の多様性等を考慮いただきつつ、再確認が必要と判断いただいた10件について、個別点検を行っていただきました。

そして、二つ目の一者応札・応募につきましては、2017年度そして2018年度に2回連続して一者応札・応募となった契約が3件ございました。これらについて個別点検を行っていただくとともに、2017年度に一者応札・応募となったコンサルタント等契約218件、技術協力研修26件の中から先生方に抽出していただいた10件について、個別点検を行いました。

さらに、2018年度に参加意思確認公募によって契約を締結した技術協力研修以外の契約が1件ございまして、こちらも点検をしていただきました。

さらに、今年度の一つの試みとして、2017年度に参加意思確認公募で契約を締結した技術協力研修全189件の中から20件を先生方に抽出いただいて、点検を行っていただきました。

そして26ページ目から27ページ目にかけて、点検の結果について要点をまとめており

ます。まず、競争性のない随意契約の対象となった 10 件につきまして、おおむね妥当とのことをごさいました。そして、緊急やむを得ない理由により競争性のない随意契約とする場合であっても、競争性がない随意契約では価格競争が伴わないため、価格の妥当性が必ず確保されねばならない。そして、競争性のない随意契約については、理由のみならず、価格の妥当性も必ず検証することを徹底すべきという内容の提言をいただきました。

続きまして一者応札・応募につきまして、まず 2 回連続の一者応札・応募の対象となった 3 件は、おおむね妥当との結果をごさいました。ただし、議論の中で一者応札・応募となった後のフォローアップのために、本来競争に参加できたであろう候補団体等への聞き取り調査に際して、どのような点に問題があり、何が改善されれば応札・応募が可能だったのかを具体的に聴取し、整理することを徹底することが望ましい、そして、少しの工夫で競争性を付与できるのであれば、結果としてより適正な調達ができる可能性が高まるということも、ご意見としてご提示いただきました。

そして、応募勧奨を行う場合は、勧奨対象となる具体的な候補団体等をリストアップするだけでなく、どのように応募を呼び掛けたのかという記録も整理することで、経験を蓄積することも大切というご意見もいただきました。

続いてコンサルタント等契約につきましては、対象の 7 件はおおむね妥当とのことをごさいましたが、一般論として契約金額が高額なほど受注者の収益率が高まるということを見ると、契約金額が高額であるにもかかわらず、一者応札・応募になった案件には何らかの課題があるということ踏まえて、その要因の特殊性、もしくは受注者に特殊なノウハウや能力が求められるのかということ一つ一つ検証しながら、一者応札・応募を回避する努力は引き続き必要であるということもご提言いただきました。

続いて技術協力研修につきましては、対象となった 10 件につきまして、参加意思確認公募によって契約締結された何件かについては、特定者を指定した理由に必ずしも妥当性がなく、企画競争などによって研修実施機関を選定することも可能だったのではないかとご指摘をいただきました。

そして 27 ページ目にまいりますと、同じく技術協力研修につきまして、研修委託機関を参加意思確認公募によって契約する場合の要件を機構が作成しております資料の中に明記はしておりますが、今回の指摘を受けて改めてこれらの要件を確認したところ、確かに一部の要件が現状に必ずしも適さないものがあることが分かりました。これを踏まえて JICA でその要件を見直すとともに、見直しの結果を今年度の次回以降の契約監視委員会で報告させていただくことを考えております。

さらに参加意思確認公募につきましては、対象の 1 件はおおむね妥当とのことをごさいました。

そして、最後にその他として、二つ、先生方からいただいた提言を踏まえてここに記載しております。まず後継案件の受注者選定時における先行案件の収集情報の取扱いということをごさいます、コンサルタント等契約における契約約款において、成果品の所有権及び

著作権が検査終了後に発注者に譲渡される旨、規定されています。このため、本来成果品の一部として規定すべき資料・データを成果品として規定していない場合に、これら資料・データを特定の事業者が所有していることをもって、当該事業者を競争性のない随意契約の相手方とするということについて、これは必ずしも合理的な理由を構成しない、そして、必要な資料・データは成果品として規定することとともに、その後に後継案件があった場合は、それら資料・データを開示した上で、競争性が担保されることを徹底しなければならないというご意見をいただきました。これを踏まえて JICA が作成している執務参考資料の中に、ご提言いただいた内容を明記することにさせていただきました。

そして最後に「アドバイザー契約」の考え方の整理のところでございますが、いわゆる「アドバイザー」と称する個人との契約につきまして、これを「業務の完成を目的とする契約」と「労務の提供を目的とする契約」にきちんと分類した上で、今後は前者を競争性等の契約の適正さを引き続き審査して契約監視委員会でも点検の対象とする一方、後者についてはなかなか完全な競争を求めることが難しい、また契約として競争性のなさを一概に評価することも難しいということ踏まえ、後者については契約監視委員会における点検対象にはしないという形で整理することになりました。

また、29 ページ目の内容については、昨年度の第 4 回の契約監視委員会で説明させていただきましたので、ご確認ということでここに入れさせていただきます。

**JICA :**

こちらで議題 3 の昨年度の総括と今年度の運営、今年度の運営につきましては事務局から申しあげましたように昨年の第 4 回でご議論いただきご承認いただいたものですので、確認ということでございますが、ここまでにつきましてご意見、ご質問等がございましたらお願いいたします

**委員 :**

ちょっと質問といえますか、委員会で検討した件数なんですけれども、25 ページのところ第 3 回で 20 件を検討したと書いてあって、20 件やったというのはなかったような気がしたので、私がちょっと調べてみたら、実際に案件としては 7 件あって、そこに細かい契約がいっぱい入ったので 20 件だったというのは確認させていただいたのですが、ついでに何件あったかというのを去年も調べてみたら、この第 4 回の抽出した 10 件というのが 11 件あったような気がしたので、ちょっとそれを確認しておいていただけますか。数え方の、考え方の違いとか何かがあるかもしれないので。

**JICA :**

第 4 回につきましては第 3 回から 1 件持ち越しましたので、それで 11 件になります。ですから、それを除くと 10 件ということになります。

**委員 :**

分かりました。あと全体の件数が、例えば一番上の随意契約が 798 件と書いてあるのですけれども、サンプリングしたときにいただいたリストを拝見したらちょっと数が合わな



いのですが、これは要するに、何か抜いてあるのがあったので、それはそれで結構なのですよね。選定に使ったリストには 792 件あって、6 件ぐらい差がありました。

JICA :

不落随契を除いております。

委員 :

そういう差があれば、それはそれで結構だと思います。よろしいですか。分かりました。では、これで結構だと思います。

#### 議題 4 2019 年度調達等合理化計画（案）の確認

JICA :

それでは引き続き議題 4 の「2019 年度調達等合理化計画（案）の確認」につきまして、事務局のほうからまたご説明をさせていただきます。

JICA :

それでは資料の 30 ページから 33 ページ目にかけて、資料の要点を私からお話させていただきます。

まず 30 ページ目でございますが、調達の現状と要因の分析ということで、競争性のない随意契約の 2018 年度の調達全体像を、表 1 としてまとめております。2018 年度の欄をご覧いただきますと、合計の契約件数が 2,830 件、契約金額は 992 億円となっております、内訳として競争性のある契約が 2,144 件、全体件数の 75.8%、そして金額では 786 億円、全体金額の 79.2%。そして競争性のない契約は 686 件、全体件数の 24.2%で、金額的には 207 億円、全体金額の 20.9%というふうになっております。

機構における競争性のない随意契約の全体に占める割合は、10 年ほど前は件数ベースでかなり高い割合になっていたのですが、その後 2011 年度のときに件数ベースでかなり低くなりまして、その後は微増が続いていたのですが、2017 年度から 2018 年度にかけてはあまり変わらない落ち着いた状況でした。ただし、2018 年度は予算の事情等もあり、調達の全体の件数が落ち込んだという特徴があったと我々は分析しておりますし、金額が増えた背景として、機構本部の賃貸借契約更新が大きい金額であったと分析しております。

そして、31 ページ目に一者応札・応募の 2018 年度実績について表 2 としてまとめております。この通り契約件数で見れば 947 件、全体の 44.6%、金額で見ると 421 億円、55.7% となっております、こちらも前年度との比較で、件数、金額いずれも減少しており、契約全体の件数が落ち込んだということが、背景の一つとしてあると分析しております。

そして 31 ページ目の後段の説明になりますが、機構における調達の特徴としてコンサルタント等契約の件数及び金額が非常に大きいという点があります。調達全体に占める中でコンサルタント等契約については、2017 年度件数が 21.5%、金額で約 60%に、2018 年度が件数で 17.5%、金額で約 50%になります。そして 2017 年度に締結されたコンサルタン

ト等契約の、競争性のある契約 665 件のうち 36.5%が一者応札となっており、2018 年度も同様に 491 件のうちの 25.5%が一者応札という特徴でございます。この辺りについて分析しますと、JICA の業務の特殊性、具体的には開発途上国の方々と外国語を使って業務を行うことが求められるなどの理由を踏まえ、受注できる団体が限られるといったような要因が、引き続きあるかと思っております。

そして 32 ページ目でございますが、2019 年度、特に取り組みたいということを書かせていただいております。簡潔にご説明しますと、まず一つ目が「競争性のない随意契約の適切な運用に向けた取り組み」ということで、従来と同様に契約監視委員会における点検を引き続き進めていくことができればと思っておりますし、二つ目として「競争入札及び企画競争における一者応札・応募の削減に向けた取り組み」につきましても、引き続き契約監視委員会における点検等を進めていければと思っております。

そして三つ目、「技術評価の強化（質の向上）と価格要素バランスの確保」につきましては、今般 QCBS を新たに導入したというようなことを踏まえて、導入後の状況を適切にモニタリングできればと思っております。

四つ目、「契約事務の簡素化と効率化」につきましては、QCBS 導入に伴い、コンサルタント等契約の精算事務の一部簡素化をぜひ進めたいと思っておりますし、機構の中での職員の研修の機会の拡大、そして遠隔研修や直接支援についても重視していきたいと思っております。

そして、3.の調達に関するガバナンスの徹底について 3 点書かせていただいております。一つ目が「競争性のない随意契約に関する内部統制の継続」で、これも従来から取り組んできていることではございますが、内部の統制にしっかり取り組んでいきたいと思っております。

二つ目として、「契約の透明性の向上」。従来から契約取引先等の選定等に関する実績の公表を進めておりますが、これからも着実に行っていきたいというふうに思っております。

そして、次のページに 3 点目として「不正事案防止に対する取組の強化」とありますが、調達部内に設置しました苦情対応窓口を通じて、適切な対応を進めていきたいと思っております。

以上のガバナンスの徹底を今年度も引き続き取り組んでまいりたいと思っておりますし、「自己評価の実施方法」につきましても、今回策定します調達等合理化計画を踏まえて自己評価を行い、その先の計画にしっかりと反映できるようにしたいと思っております。また 5 の「推進体制」はここに書かせていただいている通り、調達部担当理事、そして調達部長を中心に、引き続き必要な取り組みを行ってまいりたいと思っておりますし、また契約監視委員会の先生方による点検もお願いできればと思っております。

そして、最後「その他」の説明になりますが、機構のホームページで調達関連情報を今後とも公表していききたいと思っております。

JICA :

それでは議題 4 の今年度の調達等の合理化計画（案）につきまして、ご質問、ご審議をお願いいたします。

**委員：**

ちょっと 1 点確認よろしいですか。この 33 ページの一番上の行、一般競争入札による契約については原則として予定価格を公表というのは、これ事後公表ですか。

**JICA：**

はい、事後の公表でございます。

**委員：**

ご質問ありますか。ないですか。ご質問はないようですので。

**JICA：**

よろしいでしょうか。ありがとうございました。これで本日の議題は全てご議論いただきました。

**JICA：**

JICA は規模の大きな独法なので、関係方面からの関心と言いますか、注目される度合も非常に高いと思っています。一方で、開発途上地域に対する協力ということで、なかなか JICA の業務に参加していただける方々の人数が増えていかないというような問題もあって、どうやってそのへんをうまくマネージしていくか、いい制度にしながら多くの方々に参加していただけるかというのも大きな課題だと思っています。引き続き今年もよろしく願います。

**JICA：**

それでは今回の契約監視委員会をこれにて終了させていただきます。どうもありがとうございました。

## 別添

- 資料 1： 2 回連続一者応札・応募となった契約の点検
- 資料 2： 参加意思確認公募（研修委託契約を除く）契約の点検
- 資料 3： 2018 年度の総括／2019 年度の運営
- 資料 4： 2019 年度調達等合理化計画（案）の確認

## 2019年度第1回契約監視委員会 「2回連続一者応札・応募」個別点検（2018年度契約）

No.	担当部署	件名	種別	年度	契約締結日	契約終了日	契約金額	契約方法	相手方	過去の委員会での審議
1	産業開発・公共政策部 資源・エネルギーグループ	休廃止鉱山環境負荷軽減事業技術審査補助業務	各種業務委託	2017	2017/4/24	2018/3/30	8,974,800	一般競争入札 (総合評価落札方式)	個人	
		休廃止鉱山環境負荷軽減事業技術審査補助業務業務委託契約	各種業務委託	2018	2018/7/27	2019/6/28	13,694,400	一般競争入札 (総合評価落札方式)	個人	
2	総務部 金融リスク管理課	金融リスク管理アドバイザー業務委託契約	各種業務委託	2016	2016/7/15	2018/6/30	13,608,000	一般競争入札 (総合評価落札方式)	株式会社ファルチザン 株式会社ミリタス・フィナンシャル・コンサルティング	
		金融リスク管理アドバイザー業務契約	各種業務委託	2018	2018/12/13	2020/12/28	16,329,600	一般競争入札 (総合評価落札方式)	株式会社ファルチザン 株式会社ミリタス・フィナンシャル・コンサルティング	
3	評価部 事業評価第二課	2016年度及び2017年度案件別事後評価：内部評価支援業務	各種業務委託	2016	2016/12/22	2019/1/18	215,937,360	一般競争入札 (総合評価落札方式)	OPMAC株式会社 株式会社国際開発アソシエイツ	2017年度 第1回委員会
		案件別事後評価：内部評価支援業務委託契約（2018-2019年度）	各種業務委託	2018	2018/12/28	2021/3/31	268,920,000	一般競争入札 (総合評価落札方式)	OPMAC株式会社	
4	沖縄国際センター 総務課	2016-2018年度沖縄国際センター図書資料等情報整備業務契約	各種業務委託	2016	2016/4/1	2019/3/31	46,671,534	不落随意契約	株式会社沖縄コングレ	2017年度 第1回委員会
		2019年度-2021年度 JICA沖縄図書資料室運営委託業務	各種業務委託	2018	2018/12/28	2022/3/31	37,283,371	一般競争入札 (総合評価落札方式)	株式会社沖縄コングレ	

## 一者応札・応募事案フォローアップ票

## 契約概要

契約件名	休廃止鉱山環境負荷軽減事業技術審査補助業務委託契約
契約金額	13,694,400 円
契約締結日	2018年7月27日
契約期間	2018年7月27日 ～ 2019年6月28日
契約相手方	個人
契約方式	一般競争入札（総合評価落札方式）
関心表明者	個人1者
公告期間	2018年5月23日～6月26日 2018年6月20日～7月24日（再公告）
応募要件	① 分野：休廃止鉱山環境負荷軽減事業アドバイザー ② 求められる能力： （ア）鉱山事業（閉山、鉱害対策等）における実務経験（10年以上）を有する （イ）休廃止鉱山の鉱害対策に関連する業務経験を有する （ウ）鉱山事業（閉山、鉱害対策等）に関する資格（坑外保安係員、鉱害防止係員等）を有する （エ）海外での鉱山事業（閉山、鉱害対策等）における実務経験（1年以上）
業務内容	受注者は、日本の鉱害防止対策技術・知見の適用可能性とその妥当性を踏まえ、ペルー共和国「休廃止鉱山環境負荷軽減事業（Abandoned Mine Environment Deterioration Prevention Project）」の案件形成及び案件審査への技術的支援を JICA 職員に対して行う。右業務を達成するため、各種課題に係る技術的分析及び提言、上記業務に資する現地調査への参団、関連会議への参加を行う。
契約の経緯・変遷	第1回公告で関心表明者がなく、再公告を行った。

## 2回連続一者応札・応募とならないために講じた取組

改善項目	状況	具体的な取組内容
仕様書の見直し等	×	
入札説明会の開催	×	
業務等準備期間の十分な確保	×	
公告期間の見直し	×	
公告周知方法の改善	×	

業者選定方式の見直し	○	応募勸奨先に応札しなかった理由の聴き取りを行った。
事前の応募勸奨	○	3者（JX金属探開株式会社、JOGMEC、個人）に応募勸奨を実施した。
過去の契約監視委員会の指摘	×	

### 今回、事後点検のために行ったヒアリング結果

相手先名	JX金属探開株式会社、JOGMEC
ヒアリング内容	本業務の受注が想定される金属鉱業系のコンサルタント会社は数が限定的である。特に休廃止鉱山（特に土木工事）の経験を有する技術者は少ない。

### 一者応札・応募となった理由、背景、要因等

業務内容の特殊性	本業務の受注が想定される金属鉱業系のコンサルタント会社は数が限定的である。特に休廃止鉱山（特に土木工事）の経験を有する技術者は少ない。
契約条件の特殊性	本業務の受注者は、有償資金協力「休廃止鉱山環境負荷軽減事業準備調査」のコンサルタントと利益相反のない会社・個人であることが求められた。そのため、三菱マテリアル株式会社、三井金属鉱業株式会社と言った大手は、参加できないこととなった。
その他	

### 契約相手方の概要

1971年に鉱業関連の企業に入社以来、一貫して鉱山土木業務に従事。国内の鉱山閉山に関わる準備事業にも従事経験あり。海外の調査にも複数回参画し、3年以上の海外勤務も経験。一級土木施工管理士、甲種坑外保安係員などの資格を保有。研究論文も複数あり。
---

### 事後点検の結果、講ずることとした措置

<ul style="list-style-type: none"> <li>・追加の契約は想定していない。</li> <li>・ペルーにおける現地調査は終了し、審査用報告書、閉山計画書の原案は、協力準備調査団がペルー側実施機関に既に数度提出してコメントを反映中である。現時点で技術的な分析・助言が求められていないため。</li> </ul>
---

## 一者応札・応募事案フォローアップ票

## 契約概要

契約件名	金融リスク管理アドバイザー業務契約（単価契約）
契約金額	16,329,600 円
契約締結日	2018 年 12 月 13 日
契約期間	2019 年 1 月 4 日～2020 年 12 月 28 日
契約相手方	株式会社ファルチザン 株式会社ミリタス・フィナンシャル・コンサルティング
契約方式	一般競争入札（総合評価落札方式）
関心表明者	1 者
公告期間	2018 年 10 月 17 日～12 月 11 日
応募要件	① 業務従事者 1 名以上の配置 ② 業務従事者が業務の内容に関する 10 年以上の業務経験（直近 10 年以内に 2 件以上の類似業務実績）を有すること ③ 業務従事者が公的機関、独立行政法人あるいは金融機関における市場リスク管理・デリバティブ取引に関する業務経験ないしは専門知識を有すること
業務内容	当機構が実施する有償資金協力勘定の総合的リスク管理業務に係る ① レビュー・助言（他金融機関の事例に係る情報提供含む）、 ② レビュー・助言内容の報告書提出、 ③ 当機構職員を対象とした研修・セミナーの実施。 業務の対象とする主なテーマは次のとおり。 ・金融リスク管理手法の高度化 ・リスク・ガバナンスの高度化 ・市場リスク管理 ・市場性信用リスク管理 ・信用リスク管理 ・外貨業務 ・新手法 ・国内外の金融関連規制
契約の経緯・変遷	2015 年 7 月～2016 年 7 月 一般競争入札（総合評価落札方式） 2 者応札、有限責任あずさ監査法人が受注 2016 年 7 月～2018 年 12 月 2019 年 1 月～2020 年 12 月 } 一般競争入札（総合評価落札方式） 1 者応札、共同企業体（株式会社ファルチザン、株式会社ミリタス・フィナンシャル・コンサルティング）が受注

## 2回連続一者応札・応募とならないために講じた取組

改善項目	状況	具体的な取組内容
仕様書の見直し等	○	背景と目的を書き分けて、発注意図の明確化を図った。業務内容を書き下して、発注内容の明確化を図った。
入札説明会の開催	×	
業務等準備期間の十分な確保	×	
公告期間の見直し	○	公告期間を前回の49日間から7日延長して56日間とした。
公告周知方法の改善	×	
業者選定方式の見直し	×	
事前の応募勧奨	×	機構の業務特性に通じ、かつ契約形態等も踏まえて応札に関心を有する企業・団体を予め特定することができず、勧奨しなかった。
過去の契約監視委員会の指摘		

## 今回、事後点検のために行ったヒアリング結果

相手先名	監査法人 1者 シンクタンク 1者 コンサルティング企業 1者 個人コンサルタント 1者 大学教員 2者
ヒアリング内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ JICA が政策金融機関として抱える固有のリスクに係るアドバイザーには、高度な専門性と金融規制・制度に精通している必要がある。</li> <li>➤ アドバイザーは定例的な業務がないため、業務量が見えないのが難点（複数）。</li> <li>➤ 1年契約の方がスケジュールの観点から応札しやすい（複数）。</li> <li>➤ 商業的な魅力がないので専門的人材が集まらない。</li> <li>➤ 通常の金融機関へのアドバイザーと比して、公的機関の業務に付随する管理業務は負担に感じる。</li> </ul>

## 一者応札・応募となった理由、背景、要因等

業務内容の特殊性	民間金融機関は短期・市場連動金利の民間企業への貸付が主力である一方、円借款は、超長期・固定金利の途上国政府への貸付が中心である。そのため、リスク管理の手法が特殊なものとならざるを得な
----------	---



	い。ODAの他の分野と比しても、金融リスク管理業務を行うコンサルタントは相対的に少ない。その中でも円借款の特殊性に合致する業務を行える専門性を持つ会社は非常に少ない。
契約条件の特殊性	業務量の確定していない小規模な案件には、大手企業・監査法人は関心を有しにくい。
その他	大手企業・監査法人にとって、専門人材に限られる中、当機構が抱える固有のリスクに対応できる、専門人材の中でも高い専門性を有する人材を、定例業務のない本業務に積極的に貼り付けるほどの商業的な魅力はなかったと考えられる。他方、契約相手先のような独立系コンサルタントは、大手企業・監査法人と比べると柔軟に人員配置ができ、また、政策金融機関との業務実績を積むという商業的な魅力もあるため、受注に繋がっていると考察する。

### 契約相手方の概要

株式会社ファルチザンは2013年設立、株式会社ミリタス・フィナンシャル・コンサルティングは2012年設立。両社とも、金融機関で金融リスク管理やデリバティブ業務等の経験と専門性をもつコンサルタントが代表取締役となって設立した。金融機関、事業法人、公的機関等にコンサルティング（助言、支援、セミナー開催等）を提供している。主な業務分野は、資産運用、トレーディング、デリバティブ、金融リスク管理、規制・監督対応。

### 事後点検の結果、講ずることとした措置

今回の一者応札・応募の要因は、業務の高度性・特殊性にあると認識している。当機構では、本年度から金融リスク管理に従事する職員の体制を複数名増強し、人材の専門性強化、外部金融人材の新たな雇用などの体制強化を進めている。そのため、今回の金融リスク管理アドバイザー業務の内容についても、この体制強化に合わせ、一部直営化を含めた再整理を行う。

また、応札者のニーズに合わせ、不定期なアドバイスに加えて定例的な業務を検討するなど、契約内容についても可能な限り改善を図る。

加えて、通常のODAのコンサルタントと異なる特殊な市場であることから、公示周知方法の改善、事前の応募勧奨などを行う。

## 一者応札・応募事案フォローアップ票

## 契約概要

契約件名	案件別事後評価：内部評価支援業務委託契約（2018-2020年度）
契約金額	268,920,000円
契約締結日	2018年12月28日
契約期間	2018年12月28日～2021年3月31日
契約相手方	OPMAC株式会社
契約方式	一般競争入札（総合評価落札方式）
関心表明者	OPMAC株式会社 株式会社片平エンジニアリング・インターナショナル 三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社
公告期間	2018年10月24日～12月18日
応募要件	① 総括は、技術協力及び無償資金協力の事後評価関連業務への従事経験があること。 ② その他の従事者は、技術協力あるいは無償資金協力の事後評価関連業務への従事経験があること。 ③ 全従事者は、業務の実施に必要な英語力を有していること。
業務内容	内部評価を実施する在外事務所等に対して、評価の各プロセスを円滑に実施できるよう、評価の技術的見地から支援・助言を行い、評価の完了を促進するため、以下の業務を行う。 ① 内部評価の説明資料及び評価方針（案）の作成、JICA内の関係部からのコメントへの対応支援 ② 事前・事後比較表（案）の内容確認と最終化支援 ③ 評価結果票（案）の作成と関係部・実施機関からのコメントへの対応支援 ④ 評価結果票（案）の翻訳 ⑤ 在外事務所等への出張による内部評価者支援 ⑥ 内部評価に関する研修の実施支援 ⑦ 演習型研修の実施 ⑧ マニュアル等の改訂支援及び内部評価の改善に向けた検討支援等 業務体制及び勤務体制は以下のとおり。 ① 基本はメールベースで業務を行うが、文章だけでは伝わりにくい場合はJICAのTV会議システム/電話等を利用して口頭説明を行う。その他、在外事務所等への出張（年3回×10日程度/回）を想定。 ② 総括1名、副総括1名、その他業務従事者3名。

	<p>③ 案件担当は、主副の2名体制とし、主担当の繁忙時に副担当（総括もしくは副総括を想定）が業務を代替。</p> <p>なお、上記②③に関してはより円滑な実施が期待できる体制があれば、技術提案書での提案を可能としている。</p>
契約の経緯・変遷	<p>2013～14年度 一般競争入札（総合評価落札方式） 2者応札、共同企業体（OPMAC、国際開発アソシエイツ）受注</p> <p>2014～16年度 一般競争入札（総合評価落札方式） 1者応札、共同企業体（OPMAC、国際開発アソシエイツ）受注</p> <p>2016～18年度 一般競争入札（総合評価落札方式） 1者応札、共同企業体（OPMAC、国際開発アソシエイツ）受注</p> <p>2018～20年度 一般競争入札（総合評価落札方式） 1者応札、OPMAC株式会社受注</p>

## 2回連続一者応札・応募とならないために講じた取組

改善項目	状況	具体的な取組内容
仕様書の見直し等	○	案件数増加に伴い、教訓シート作成業務を内製化し業務量を軽減。技術提案書の支援要員の経験・能力の配点を低くするとともに、業務実施の方法論の配点を低くし、新規参入者に不利にならないよう配慮した。
入札説明会の開催	×	
業務等準備期間の十分な確保	○	新規参入の可能性を勘案し、契約履行期間を3ヵ月弱延長し、準備期間を取れるように配慮した。
公告期間の見直し	○	公告期間を16日間から62日間に延長した。
公告周知方法の改善	×	
業者選定方式の見直し	×	
事前の応募勧奨	○	応札候補と考えられる、事後評価（外部評価）の入札経験豊富な8者に応募勧奨を行った。
過去の契約監視委員会の指摘	○	外部人材の育成・増強の観点から、若手育成の体制や子育てとの両立が可能となる業務であることを、応募勧奨の際などにPRした。

## 今回、事後点検のために行ったヒアリング結果

相手先名	<p>9社（三菱UFJリサーチ&amp;コンサルティング株式会社、オクタヴィアジャパン株式会社、株式会社日本経済研究所、EY新日本有限責任監査法人、グローバル・グループ21ジャパン、OPMAC株式会社、アイ・シー・ネット株式会社、株式会社アイツーアイ・コミュニケーション、一般財団法人国際開発センター（IC-Net3名、他各1名））</p>
------	--

ヒアリング内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 長期間、同じ業務にコミットメントすることが困難。</li> <li>➤ 業務量 (M/M) が限られている割に業務期間が長く拘束されることがデメリット。自分のスケジュール通りに進められないため、他業務との調整が困難。</li> <li>➤ 本業務への人員手当てが困難。</li> <li>➤ 本業務は外部評価のマーケットと重なるが、外部評価に比して支援業務的立ち位置が強く、内容に魅力を感じない。裁量の自由度が上がれば応札の可能性はある。</li> <li>➤ 総合評価落札方式のため、低価格での競争となることを懸念。そのため、コンサルタント契約に比して内部評価業務は優先度が下がる。結果、適当な人員が揃えられない。</li> <li>➤ 国内作業に関心がある社員もいるため、価格での競争にならない等、公告の内容によっては応札を検討したい。</li> <li>➤ 国内業務で若手育成には適当な業務のため、体制を整える負担が軽減されれば、応札の可能性はある。</li> </ul>
---------	--

#### 一者応札・応募となった理由、背景、要因等

業務内容の特殊性	事業評価、特に事後評価に係る豊富な経験が必要だが、新規参入の障害となりうるような特殊なものではない。他方、国内のコンサルタント業界では、評価に精通した企業／人材の母集団自体が大きくなり、適切にアドバイザー業務を実施できる一定の事後評価従事経験を有した人材は少ないのが実情。
契約条件の特殊性	長期間・複数人数の配置を行う必要のある本件業務では、業務従事者の確保の面から、応札できる社が限定される面は否定できない。ただし国内業務（メール等を活用し在外事務所をリモート支援）が主体であるため業務拘束性は高くなく、本件契約の総括は技プロや他のコンサルタント業務に従事、副総括や他業務従事者も毎年外部事後評価案件に従事している。
その他	

#### 契約相手方の概要

<p>1983年設立、コンサルタント15名を有す。途上国における開発のプロジェクトサイクル全般において、以下のコンサルティングサービスを提供。プロジェクト・マネジメント、モニタリング・評価、円借款案件形成・実施促進、調達支援、開発金融、環境社会配慮、経済財務分析、政策提言・策定調査、情報収集調査等。</p>
--

### 事後点検の結果、講ずることとした措置

- 公告に先立ちプレ公告を行い、実施予定時期等の情報を早期提供する。意見招請を行う。
- 契約履行期間開始前の準備期間を確保する。
- JICA ウェブサイト掲載に加え、業界団体に情報を提供する。その際に、若手育成の体制や子育てとの両立が可能であること、業務期間は長いがリモートでの作業となり、他業務との調整が可能な点も併せて伝える。
- 事後評価業務経験者が少ない法人を想定し、総括・副総括を除くその他の業務従事者は、事後評価関連業務への従事経験を条件から外す。また、総括・副総括の当該業務の経験に係る配点を低くし、より質の高い提案を重視する配点とする。
- 実施済の 8 者に加えて、事後評価（外務評価）を新規受注した社など、これまで以上に応募勧奨を行う。

## 一者応札・応募事案フォローアップ票

## 契約概要

契約件名	2019-2021 年度 JICA 沖縄図書資料室運営委託業務
契約金額	37,283,371 円
契約締結日	2018 年 12 月 28 日
契約期間	2019 年 4 月 1 日～2022 年 3 月 31 日
契約相手方	株式会社沖縄コングレ
契約方式	一般競争入札（総合評価落札方式）
関心表明者	株式会社沖縄コングレ 丸善雄松堂 りらいあコミュニケーションズ
公告期間	2018 年 10 月 10 日～12 月 18 日
応募要件	全省庁統一資格の「役務の提供等」の「A」又は「B」又は「C」又は「D」の等級に格付けされ、「九州・沖縄」の競争参加資格を有すること。
業務内容	① 総括業務 ② 図書資料購入・収集・受入業務 ③ 図書資料管理業務 ④ カウンター業務 ⑤ レファレンス業務 ⑥ 広報業務 ⑦ 機器管理業務 ⑧ JICA プラザ沖縄の管理業務
契約の経緯・変遷	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 2010 年度契約は、企画競争（3 年前提、契約は単年度。）により沖縄コングレと契約。競争では 3 者に資格申請確認通知。マンパワージャパンは辞退。沖縄コングレと JICE の 2 者から技術提案書提出後、沖縄コングレが交渉順位一位となった。2011 年度、2012 年度は随意契約により継続契約とした。</li> <li>➤ 2013 年度契約は、一般競争入札（総合評価落札方式）（3 年前提、契約は単年度。）の結果、沖縄コングレが落札。2014 年度、2015 年度は随意契約により継続契約とした。</li> <li>➤ 2016～2018 年度は 3 年間の複数年度契約として一般競争入札（総合評価落札方式）を実施。沖縄コングレの 1 者応札で入札不調となり、不落随意契約となった。</li> <li>➤ 2019～2021 年度契約は、3 年間の複数年度契約として一般競争入札（総合評価落札方式）を実施。沖縄コングレの 1 者応札。</li> </ul>

## 2回連続一者応札・応募とならないために講じた取組

改善項目	状況	具体的な取組内容
仕様書の見直し等	○	① 業務責任者の「図書館勤務歴3年以上」を削除。 ② 「沖縄に営業所」を外した。 ③ 現行業者のやり方以外も受け入れられるような表現とした。具体的には、業務責任者と司書資格者は同一でなくてもよい、ワークシェアも可など。 ④ 経費取扱いについて明確にした。例として、人件費には通勤手当や社会保険等一切が含まれる、振込手数料は不可、送料は可など。
入札説明会の開催	×	
業務等準備期間の十分な確保	○	調達日程を早め、準備期間を十分に確保した。2018年8月に意見招請、10月に公示、12月に入札。
公告期間の見直し	○	公告期間を長くし、約2ヵ月間とした。
公告周知方法の改善	○	JICA 沖縄のHPに公告を掲載し、3者に別途掲載の連絡を行った。
業者選定方式の見直し	○	業務責任者の「図書館勤務歴3年以上」を削除し、「沖縄に営業所」の記載を外した。
事前の応募勧奨	○	3者（沖縄コングレ、丸善雄松堂、りらいあコミュニケーションズ）に応募勧奨を行った。
過去の契約監視委員会の指摘	○	「緩和のため『沖縄に支店』という条件を記載しない方がよい」とのコメントを受け、「沖縄に営業所」の記載を外した。

## 今回、事後点検のために行ったヒアリング結果

相手先名	丸善雄松堂 りらいあコミュニケーションズ
ヒアリング内容	丸善雄松堂は、入札後に要員を募集する考えだったため、技術提案書に要員の氏名・略歴等を記載しなければならず、断念した。 りらいあコミュニケーションズは、図書館運営の高い専門性と語学力のハードルから「競争参加資格申請」を提出しなかった。

## 一者応札・応募となった理由、背景、要因等

業務内容の特殊性	
契約条件の特殊性	
その他	応札者が技術提案書に記載すべき事項を正しく理解していなかった。

### 契約相手方の概要

1990年設立、従業員310名の沖縄に本社を置く企業。主要な業務は、コンベンション業務、通訳業務、翻訳・制作業務、スタッフサービス業務、教育事業。

### 事後点検の結果、講ずることとした措置

- 技術提案書における要員の氏名・略歴等の記載などの求められる要件等について、関心表明者に正しく理解してもらうよう、仕様書の説明や表現をより具体的かつ明確にする。
- 説明会を実施する。
- 引き続き3者以上に応募勧奨を行う。



## 2019年度第1回契約監視委員会「参加意思確認公募（2018年度研修委託契約以外）」個別点検

No.	主管部署	契約件名	調達種別	契約締結日	契約完了日	契約金額	契約相手方	過去の委員会での審議
1	人間開発部 高等教育・社会 保障グループ	エジプト国エジプト日本科学技術大学（E-JUST）プロジェクト フェーズ2 国際ビジネス・人文学部支援（副幹事校2）業務実施契約	コンサルタント 等契約	2018/9/21	2019/2/28	14,865,960	学校法人立命館	
		エジプト国エジプト日本科学技術大学（E-JUST）プロジェクト フェーズ3 国際ビジネス・人文学系大学院・学部及びリベラルアーツ教育支援業 務実施契約	コンサルタント 等契約	2019/2/1	2021/8/31	62,174,000	国立大学法人筑波大学	
		エジプト国エジプト日本科学技術大学（E-JUST）プロジェクト フェーズ3 経営工学専攻・学科支援	コンサルタント 等契約	2019/2/15	2021/8/31	56,253,920	国立大学法人東京工業大学	
		エジプト国エジプト日本科学技術大学（E-JUST）プロジェクト フェーズ3 エネルギー資源工学専攻・学科及び環境工学専攻支援	コンサルタント 等契約	2019/2/15	2021/8/31	103,854,160	国立大学法人東京工業大学	
14 2	国内事業部 市民参加推進課	2018-2021年度NGO連携事務局業務委託契約	各種業務委託	2018/9/26	2021/9/30	21,774,601	特定非営利活動法人国際協力 エヌジーオーセンター	2016年度 第1回委員会
3	産業開発・公共 政策部 ガバナンス・グ ループ	2019-2021年度課題別国内支援業務「法整備支援分野」	各種業務委託	2019/3/25	2022/3/31	199,027,614	公益財団法人国際民商事法セ ンター	2016年度 第3回委員会

## 案件概要シート

## 1. 基礎情報

項目	概要
(1) 契約件名	① エジプト国 エジプト日本科学技術大学 (E-JUST) プロジェクト フェーズ2 国際ビジネス・人文学部支援 (副幹事校2) 業務実施契約 ② エジプト国 エジプト日本科学技術大学 (E-JUST) プロジェクト フェーズ3 国際ビジネス・人文学系大学院・学部及びリベラルアーツ教育支援業務実施契約 ③ エジプト国 エジプト日本科学技術大学 (E-JUST) プロジェクト フェーズ3 経営工学専攻・学科支援 ④ エジプト国 エジプト日本科学技術大学 (E-JUST) プロジェクト フェーズ3 エネルギー資源工学専攻・学科及び環境工学専攻支援
(2) 契約金額	① 14,865,960 円      ② 62,174,000 円 ③ 56,253,920 円      ④ 103,854,160 円
(3) 履行期間	① 2018年9月21日～2019年2月28日 ② 2019年2月1日～2021年8月31日 ③ 2019年2月15日～2021年8月31日 ④ 2019年2月15日～2021年8月31日
(4) 契約相手名称	① 学校法人立命館 ② 国立大学法人筑波大学 ③ 国立大学法人東京工業大学 ④ 国立大学法人東京工業大学
(5) 担当部署	人間開発部 高等教育・社会保障グループ

《参加意思確認公募となった理由》

- ① エジプト国エジプト日本科学技術大学 (E-JUST) プロジェクトフェーズ 2 国際ビジネス・人文学部支援 (副幹事校 2) 業務実施契約
- ・ E-JUST は、「エジプト・日本科学技術大学の設置に関する日本国政府とエジプト・アラブ共和国政府との間の協定」に基づき、2010 年 2 月に工学系大学院として開学。JICA は 2008 年 8 月より技術協力プロジェクトを通じ、同大学の基盤整備、研究基盤強化、産業界との連携促進等に協力。
  - ・ 「E-JUST プロジェクトフェーズ 2」実施中の 2016 年 7 月の第 9 回国内支援委員会において、2017 年 9 月開設を予定していた工学部及び国際ビジネス・人文学部の開設・運営支援にかかる活動の追加が決定。2017 年 4 月開催の第 10 回国内支援委員会では、国際ビジネス・人文学部支援の幹事校・副幹事校と、E-JUST との共同指導を行う 9 科目の支援にかかる分担を決定。この結果、立命館アジア太平洋大学は国際ビジネス・人文学部共通 2 科目の共同指導を担当することとなった。
  - ・ このように同学部支援を行う担当校は一連の国内支援委員会等により選定された経緯があることから、本件について立命館大学による継続的な実施を検討していたが、JICA 事業の受注者選定の公平性、透明性、競争性の確保の観点から、参加意思確認公募を実施した。

エジプト国エジプト日本科学技術大学 (E-JUST) プロジェクトフェーズ 3

- ② 国際ビジネス・人文学系大学院・学部及びリベラルアーツ教育支援業務実施契約
- ③ 経営工学専攻・学科支援業務実施契約
- ④ エネルギー資源工学専攻・学科及び環境工学専攻支援業務実施契約
- ・ 同大学設立構想段階においてエジプト政府からの要請を踏まえ、外務省中東アフリカ局長、及び文部科学省大臣官房長が国内 12 大学へ E-JUST の協力依頼文書を発出し、各専攻運営支援を担当する専攻幹事大学が決定。
  - ・ 2019 年 1 月 E-JUST プロジェクトフェーズ 2 が完了し、同年 2 月より E-JUST プロジェクトフェーズ 3 を開始。国内支援委員会等での検討の結果、これまでの各専攻幹事による支援体制の継続が決定。
  - ・ 各専攻幹事大学は、このように一連の国内支援委員会等により選定された経緯があることから、フェーズ 3 においても継続的な実施を検討していたが、JICA 事業の受注者選定の公平性、透明性、競争性の確保の観点から、参加意思確認公募を実施した。

## 2. 背景・経緯

- エジプト日本科学技術大学（E-JUST）は、「エジプト・日本科学技術大学の設置に関する日本国政府とエジプト・アラブ共和国政府との間の協定」に基づき、2010年2月に工学系大学院として開学。
- JICA は 2008 年 8 月より開始した技術協力プロジェクト「エジプト日本科学技術大学設立プロジェクト」及び「エジプト日本科学技術大学（E-JUST）プロジェクトフェーズ2」を通じ、同大学の基盤整備、研究基盤強化、産業界との連携促進等に協力。
- 同大学設立構想段階から、エジプト政府より日本側大学への支援要請があった。外務省中東アフリカ局長、及び文部科学省大臣官房長は国内 12 大学へ E-JUST の協力依頼文書を発出。うち工学系専攻運営支援を担当する専攻幹事大学を決定。
- 2016 年 7 月の第 9 回国内支援委員会において、2017 年 9 月に新たに開設される工学部及び国際ビジネス・人文学部の開設・運営支援にかかる活動の追加が決定。2017 年 4 月開催の第 10 回国内支援委員会では、国内支援大学に新たに 3 校が加わり 15 校体制となり、国内支援委員会専門部会「国際ビジネス・人文学ワーキング・グループ」が設置されるとともに、同学部支援の幹事校・副幹事校が決定。さらに、E-JUST と共同実施予定の講義 9 科目の幹事校・副幹事校による分担が決定。
- 2019 年 1 月 E-JUST プロジェクトフェーズ 2 が完了し、同年 2 月より「E-JUST プロジェクトフェーズ 3」が開始。これまでのフェーズ 1・2 の国内支援体制を引き継いで実施している。

## 3. 業務内容

E-JUST がエジプト国内のトップレベル研究大学となるための基盤の確立を目的に、学部から大学院まで一貫して質の高い研究・教育を提供し、自立的・持続的に大学院及び学部の運営を達成できるよう、大学院専攻・学部学科運営支援や研究・教育指導等を行なうもの。主な業務内容は以下のとおり。

### （1）工学系大学院・学部支援

- 各専攻・学科運営戦略・方針にかかる指導
- 各専攻・学科の研究指導（博士・修士論文指導、卒業研究指導）
- 各学科における教育実践指導

### （2）国際ビジネス・人文学系大学院・学部支援

- 国際ビジネス・人文学系全体の運営戦略・方針にかかる指導（幹事大学）
- 各専攻・学科運営戦略・方針にかかる指導
- 日本式ゼミ指導の導入支援
- 学部・学科共通科目、一般教養科目の共同指導

#### 4. 参加意思確認公募にて調達した理由

- (1) E-JUST は、2009 年にエジプト、日本両政府による「エジプト・日本科学技術大学の設置に関する日本国政府とエジプト・アラブ共和国政府との間の協定」に基づき設置されている等、エジプト、日本両政府の高い政治的なコミットメントをもって開始されている。特に「エジプト日本科学技術大学設立プロジェクト」(フェーズ1)の構想段階から、エジプト政府より、12の日本側大学(北海道大学、東北大学、東京大学、東京工業大学、慶応大学、早稲田大学、名古屋大学、京都大学、京都工芸繊維大学、立命館大学、大阪大学、九州大学)からの支援が必要として要請があり、これに対応するため、外務省中東アフリカ局長、文部科学省大臣官房長が、当該12大学の学長に対し、E-JUSTへの協力依頼文書を発出。この結果、2009年3月にこれら12大学等から構成される国内委員会が設置された。また、この中から、E-JUST 大学院専攻運営を支援する専攻幹事大学(早稲田大学、九州大学、東京工業大学、京都大学)が決定。以降、E-JUST 工学系大学院専攻運営支援は、この4大学が中心となって行われた。
- (2) 上記国内協力体制は、2014年2月から開始となった「エジプト日本科学技術大学(E-JUST)プロジェクトフェーズ2」においても開始当初から継続された。
- (3) 加えて、2016年7月の第9回国内支援委員会において、工学部及び国際ビジネス・人文学部の開設・運営支援にかかる活動の追加が決定。2017年4月開催の第10回国内支援委員会では、国内支援大学に新たに3校が加わり15校体制となり、同学部支援の幹事校・副幹事校が決定された。
- (4) (1)～(3)で既述のとおり、E-JUSTの各専攻・学科の幹事・副幹事校は、国内支援委員会等での協議を踏まえて決定されており、継続的な実施を検討していたが、JICA事業の受注者選定の公平性、透明性、競争性確保の観点から、参加意思確認公募を実施した。

以 上

1. 基礎情報

項目	概要
(1) 契約件名	2018-2021 年度 NGO 連携事務局業務委託契約
(2) 契約金額	21,774,601円
(3) 履行期間	2018年9月26日～2021年9月30日
(4) 契約相手名称	特定非営利活動法人国際協力エヌジーオーセンター (JANIC)
(5) 担当部署	国内事業部 市民参加推進課

《参加意思確認公募となった理由》

2016 年度第一回の契約監視委員会にて「業務の中身を精査して、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」という提言を得た。

これを受けて、2018 年度は「NGO との関係性の強い業務」「その他の業務」の切り分けをして、参加意思確認公募を実施するに至った。

2. 背景・経緯

- (1) 先行案件である 2012 年度及び 2015 年度の公示において一者応札が続き、2016 年度第 1 回契約監視委員会で審議が行われた結果、「業務の中身を精査して、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」との提言を得た。
- (2) これを受けて、2018 年度は以下の通り整理を行い、「NGO との関係性の強い業務」につき参加意思確認公募を実施し、「その他の業務」は直営化した。

【NGO との関係性の強い業務】

- ①JICA の NGO 連携関連の方針、事業に対する助言
- ②NGO-JICA 協議会・分科会及びその準備会合にかかる支援業務
- ③NGO 連携及び NGO 活動全般にかかる情報収集、分析支援業務
- ④NGO-JICA 連携に関する相談窓口支援業務
- ⑤NGO-JICA 連携にかかる広報活動支援業務

【その他の業務】

- ①JICA ホームページ「市民参加」等における NGO 等の活動に係る情報更新・発信業務支援
- ②会場設営のための会議室予約・手配（テレビ会議室、回線、機材の手配を含む）
- ③JICA が有する NGO 連携関連の情報収集業務

### 3. 参加意思確認公募にて調達した理由

2016年度第一回契約監視委員会において「業務の中身を精査して、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」との提言を得たため。

以上

## 案件概要シート

## 1. 基礎情報

項目	概要
(1) 契約件名	2019-2021 年度課題別国内支援業務「法整備支援分野」
(2) 契約金額	199,027,614円
(3) 履行期間	2019年4月1日～2022年3月31日
(4) 契約相手名称	公益財団法人国際民商事法センター
(5) 担当部署	産業開発・公共政策部 ガバナンスグループ

## 《参加意思確認公募となった理由》

- ① JICA は、法整備支援案件の実施に関し、(ア) 国内支援委員会事務局・各種会議運営関連業務、(イ) 情報整備・提供・発信業務、及び、(ウ) 研修事業実施関連業務から成る国内支援業務を長年公益財団法人国際民商事法センターに委託してきた。具体的には、遅くとも 2000 年度以降 2007 年度までの間は (ア) の業務を中心に特命随意契約により同社に委託、2008～2009 年度はプロポーザル方式、2010～2012 年度及び 2013～2015 年度は総合評価落札方式により選定を行ったが、いずれも同社の一者応札となった。かかる経緯を踏まえて、2016～2018 年度は参加意思確認公募による選定を行ったが、他社からの応募はなく、同社との契約を締結することとなった（なお、2013～2015 年度からは上記 (ア) 乃至 (ウ) から成る現行の業務の範囲にほぼ同じ）。
- ② こうした経緯に加え、法律という極めて専門性の高い分野において、上記 (ア) 乃至 (ウ) の業務を進める上で必要な要件として、アジア地域の民商事法に関する幅広い知見を有すること、及び、過去の法整備支援にかかる成果品等について精通し、かつ、関係者とのネットワークを有することが求められるが、これら要件を満たす団体としては公益財団法人国際民商事法センターしか想定されなかった。
- ③ 上記①及び②から、本契約の業務を遂行する能力を有する契約相手方は公益財団法人 国際民商事法センターしか想定されなかったものの、念のため同相手方の唯一性を確認するため、参加意思確認公募を通じた調達を行った。
- ④ なお、2016 年第 3 回契約監視委員会の「2 回連続一者応札・応募の個別点検」において、参加意思確認公募を採用した 2016～2018 年度の契約について審議がなされた際、委員からは、(一者応札・応募の) 背景について理解したこと、価格が合理的な範囲で収まるようにしていくべきことなどについて指摘があった（この点、価格のうち特に議論のあった人件費単価に関し、本契約では、2016～2018 年度契約の単価を据え置いており、合理的な範囲で収めている）。



## 2. 背景・経緯

JICA の法整備支援案件において、大学教授等から成る国内支援委員会は、法令の起草・改正案や実務改善マニュアル等の作成、現地セミナーや国別研修等の準備・実施の場面で中心的役割を担うことが多く、JICA は、プロジェクトの進捗に応じて、TV 会議システムで現地専門家等とつないだ委員会の準備・開催、委員の現地派遣や研修講義実施のための各種業務等を担っている。こうした国内支援委員会にかかる事務局業務のほか、法整備支援案件では、国内において、関連分野における情報整備・提供・発信のための業務、及び、国別研修の実施に関連した業務を効果的・効率的に実施する必要があるため、これら国内支援業務をまとめて法律分野の専門性を有する外部機関に継続的に委託してきた。なお、契約の範囲が現行契約とほぼ同じ先行契約としては、2013～2015 年度、2016～2018 年度をそれぞれ契約期間とした契約が存在。

## 3. 業務内容

### (1) 国内支援委員会事務局・各種会議運営関連業務

- ・委員の委嘱手続き
- ・会議内容の調整、資料の収集、作成・編集補助、翻訳手配
- ・会議日程の調整、開催通知の作成・送付（議事次第案の作成を含む）
- ・会場設営
- ・会議出席にかかる旅費・謝金の支給
- ・法律の専門性を必要とする内容を扱う会議の議事録作成
- ・国内支援委員会委員等の調査団派遣手続き
- ・公開セミナー・シンポジウムの企画・運営、広報、参加者とりまとめ、進行補助、アンケート、報告書、講師・パネリストとの連絡

### (2) 情報整備・提供・発信業務

- ・各種照会対応
- ・当該分野課題に関する図書・雑誌・資料の収集・管理
- ・資料の翻訳に伴う事務手続き
- ・ナレッジ・コンテンツの作成補助、掲載、更新
- ・JICA 事業の成果や実績統計に関する情報整理
- ・プロジェクトに関係するパンフレットやマニュアル・法令などの資料収集・整理
- ・ニュースレターや広報資料の作成補助
- ・報告書にかかる業務

### (3) 研修事業実施関連業務

- ・講義、検討会参加、原稿、見学先謝金の支払い

- ・ 旅費の支払い
- ・ 講義資料や教材の複製や翻訳についての適法利用の確認、手配及び関連経費支払い
- ・ 講義、検討会、JICA 関係者との面談等の議事録作成
- ・ 必要に応じた研修監理員・通訳の手配・経費支払い

#### 4. 参加意思確認公募にて調達した理由

- (1) 公益財団法人 国際民商事法センターとの間では、(ア) 国内支援委員会事務局・各種会議運営関連業務、(イ) 情報整備・提供・発信業務、及び、(ウ) 研修事業実施関連業務のうち、(ア) の業務を中心に、遅くとも 2000 年度から 2007 年度までは特命随意契約により委託契約を締結。2008～2009 年度はプロポーザル方式、2010～2012 年度、2013～2015 年度は総合評価落札方式により選定を行ったが、いずれも同社の一者応札となった。かかる経緯を踏まえて、2016～2018 年度は参加意思確認公募による選定を行ったが、他社からの応募はなく、同社との契約を締結することとなった(なお、2013～2015 年度からは上記(ア)乃至(ウ)から成る現行の業務の範囲にほぼ同じ)。
- (2) また、本契約は、法律という極めて専門性の高い分野において、(ア) 国内支援委員会事務局・各種会議運営関連業務、(イ) 情報整備・提供・発信業務、及び(ウ) 研修事業実施関連業務を担うことを求めるものである。これら業務は、相互に関連しており、契約相手方は、国内支援委員会に属する大学教授や弁護士事務所、法務省関係者、プロジェクト専門家等と委員会活動・研修事業などの案件活動にかかる内容・手続の調整等を行い、その実施運営に関わるとともに、セミナー等の企画・運営を補助し、さらにこうした経験から得られる情報を蓄積・加工して、情報整備・提供・発信に活用することが期待されている。こうした取組を進める上で必要な要件は以下のとおりであり、これを満たすのは、公益財団法人 国際民商事法センター (ICCLC) のみと考えられた。
- (ア) 対象となる法整備支援案件の大半が扱う民商事法に関する幅広い知見、特に対象国の多くがアジア地域であることから、日本のみならずアジア地域の民商事法に関する知見を有することが不可欠である。
- (イ) 法整備支援案件の大半が複数のフェーズにわたり実施されてきており、中には 20 年以上にわたるものもある。これらを通じて、数多くの成果が成果品等の形で蓄積され、また、大学教授や各国のカウンターパートなどの関係者との幅広いネットワークが構築されてきている。こうした成果品等について精通し、かつ、関係者とのネットワークを有することが、業務の効果的・効率的な実施のために不可欠である。

(3) 上記(1)及び(2)から、本契約の業務を遂行する能力を有する契約相手方は公益財団法人 国際民商事法センターしか想定されなかったものの、念のため同相手方の唯一性を確認するため、参加意思確認公募を通じた調達を行った。

(4) なお、2016年第3回契約監視委員会の「2回連続一者応札・応募の個別点検」において、参加意思確認公募を採用した2016～2018年度の契約について審議がなされた際、委員からは、(一者応札・応募の)背景について理解したこと、価格が合理的な範囲で収まるようにしていくべきことなどについて指摘があった(この点、価格のうち特に議論のあった人件費単価に関し、本契約では、2016～2018年度契約の単価を据え置いており、合理的な範囲で収めている)。

以上

## 契約監視委員会の活動状況について（案）

## &lt; 2018 年度総括 &gt;

## 主な審議事項と点検の方法

**1 競争性のない随意契約**

2017 年度に新規締結した競争性のない随意契約全 798 件を 15 種類の調達種別<sup>1</sup> に分類したうえで、機構の規程等<sup>2</sup> に照らして競争性のない随意契約とするためには特別な理由を要するコンサルタント等契約／ローカルコンサルタント／各種業務委託などの契約から、各委員が、契約金額、契約内容及び分野の多様性を考慮しつつ、特別な理由を再確認すべきと判断した 10 件に対して、個別点検を行った。（第 2 回委員会）

**2 一者応札・応募**

2017 年度及び 2018 年度に 2 回連続一者応札・応募となった契約全 3 件について、個別点検を行った。（第 1 回、第 3 回委員会）

また、2017 年度に一者応札・応募となったコンサルタント等契約（218 件）及び技術協力研修（26 件）について、分野、事業形態及び調達方法をもとに分類したリストから、各委員の視点で抽出した 10 件に対して、個別点検を行った。（第 4 回委員会）

さらに、2018 年度に参加意思確認公募によって契約を締結した技術協力研修以外の契約全 1 件について、個別点検を実施した。（第 3 回委員会）

なお、今年度の一つの試みとして、2017 年度に参加意思確認公募によって契約を締結した技術協力研修全 189 件を対象とし、各委員によって抽出された 20 件についての個別点検を行った。（第 3 回委員会）

<sup>1</sup> 競争性のない随意契約の「調達種別」毎の件数：

コンサルタント等契約【23 件】、技術協力研修【243 件】、草の根/科学技術/BOP/PPP【0 件】、ローカルコンサルタント【73 件】、各種業務委託【178 件】、システム関連（開発・運用・保守）【55 件】、建物管理・保守【0 件】、光熱水料・通信費【19 件】、工事（建設、土木含む）【8 件】、情報提供サービス【31 件】、製造（印刷製本含む）【2 件】、賃貸借（家賃）【120 件】、賃貸借（物品）【5 件】、物品購入【34 件】、その他【7 件】

<sup>2</sup> 競争性のない随意契約に関しては、「独立行政法人国際協力機構会計規程」「競争性のない随意契約の取扱いについて（通知）」及び「競争性のない随意契約に係るガイドライン（執務参考資料）」でその運用を厳しく規制しており、個々の契約締結に先立っては、これら規制基準に適した内容であるか否かを、調達部が必ず確認しなければならないこととなっている。

## 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、おおむね妥当。

- 緊急やむを得ない理由により競争性のない随意契約とする場合であっても、競争性がない随意契約では価格競争が伴わないため、価格の妥当性は必ず確保されなければならない。競争性のない随意契約にあたっては、その理由のみならず、必ず価格の妥当性についても検証することを、引き続き徹底すべきである。

### 2 一者応札・応募

#### 1) 2 回連続一者応札・応募

個別点検対象となった 3 件は、おおむね妥当。

- 一者応札・応募となった後のフォローアップのため、本来競争に参加できたであろう候補団体等へ聞き取り調査を行うのであれば、どのような点に問題があって、何が改善されれば応札・応募することができたのかを具体的に聴取・整理することを、引き続き徹底すべきである。少しの工夫で競争性を付与できるならば、結果としてより適正な調達ができる可能性が高まることを再認識すること。
- 応募勧奨を行う場合は、勧奨対象となる具体的な候補団体等をリストアップするのみならず、どのように応募を呼び掛けたのかなどの記録も整理することで、経験を蓄積していく必要がある。

#### 2) コンサルタント等契約

個別点検対象となった 7 件は、おおむね妥当。

- 一般論として契約金額が高額なほど受注者の収益率は高まると考えると、契約金額が高額であるにもかかわらず一者応札・応募になっている案件には何かしらの課題があると捉えるべきで、その要因が契約内容（事業内容）の特殊性にあるのか、もしくは受注者に特殊なノウハウや能力が求められているのか、そうした点を検証しながら、一者応札・応募を回避する努力を引き続き行うべきである。

#### 3) 技術協力研修

個別点検対象となった 10 件のうち、参加意思確認公募によって契約締結された何件かは、特定者を指定した理由に必ずしも妥当性がなく、企画競争などによって研修実施機関を選定することも可能だったとの指摘を受けた。

- 研修委託契約を参加意思確認公募によって契約する場合の要件は、機構が作成している執務参考資料の中に明記されているが、今回の指摘を受けて改めてこれら要件を確認したところ、一部の要件には現状に必ずしも適しないものがあることが判明した。このため、機構は同要件を見直すとともに、見直し結果を今後の契約監視委員会へ報告することとした。

#### 4) 参加意思確認公募（技術協力研修以外）

個別点検対象となった1件は、おおむね妥当。

### 3 その他

#### 1) 後継案件の受注者選定時における先行案件の収集情報の取扱い

コンサルタント等契約においては、当該契約約款において、成果品（報告書、マニュアル等）の所有権及び著作権が、検査終了後、発注者に移転、譲渡される旨規定されている。このため、本来成果品の一部として規定すべき資料・データを成果品として規定していない場合に、これら資料・データを特定の事業者が所有していることをもって、当該事業者を競争性のない随意契約の相手方とすることは、必ずしも合理的な理由を構成しない。必要な資料・データは成果品として規定すること、その後に後継案件があった場合は、それら資料・データを開示したうえで、競争性が担保されることを徹底しなければならない。

この点を契約監視委員会で確認のうえ、機構が作成している執務参考資料の中に、同趣旨を明記することとした。

#### 2) 「アドバイザー契約」の考え方の整理

所謂「アドバイザー」と称する個人との契約を、『業務の完成を目的とする契約』と『労務の提供を目的とする契約』に分類したうえで、今後は、前者に関して競争性等の契約の適正さを引き続き審査し、契約監視委員会においても個別点検の対象としていく。一方、後者については、人材確保のための人選方法に完全な競争を求めることが難しく、その契約としての競争性のなさを一概に評価することも難しいことから、基本的には契約監視委員会における個別点検対象とはしないことと整理した。

## 2018 年度審議／報告事項

開催時期	審議／報告事項
第 1 回委員会 ( 6 月 1 4 日)	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 2017 及び 2018 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</li> <li>➤ 2017 年度の総括報告</li> <li>➤ 2018 年度の審議事項の確認</li> <li>➤ 調達等合理化計画（2017 年度自己評価及び 2018 年度計画案）の点検</li> </ul>
第 2 回委員会 ( 9 月 2 6 日)	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 競争性のない随意契約（2017 年度）の点検</li> <li>➤ 後継案件の受注者選定時における先行案件の収集情報の取扱い</li> </ul>
第 3 回委員会 ( 1 2 月 2 0 日)	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 2 回連続一者応札・応募（2018 年度）の点検</li> <li>➤ 参加意思確認公募（2018 年度研修委託契約以外）の点検</li> <li>➤ 参加意思確認公募（2017 年度研修委託契約）の点検</li> <li>➤ 2018 年度上半期契約実績の確認</li> </ul>
第 4 回委員会 ( 2 月 2 8 日)	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ コンサルタント等契約及び研修委託契約（2017 年度契約）の一者応札・応募に係る個別点検</li> <li>➤ 「アドバイザー契約」の考え方の整理</li> <li>➤ 2019 年度の契約監視委員会の運営について（案）</li> </ul>

## 委員（敬称略）

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	千葉大学大学院社会科学研究院（教授）	
中久保満昭	あさひ法律事務所（弁護士）	
乾 英二	独立行政法人国際協力機構（監事）	<第 3 回まで>
戸川 正人	独立行政法人国際協力機構（監事）	<第 4 回から>

以上

## 2019年度の契約監視委員会の運営について

## 1. 審議対象事項

## (1) 競争性のない随意契約

- 競争性のない随意契約（2018年度）の点検【任意抽出】

## (2) 競争性の確保

- 2回連続一者応札・応募となった契約（2018-19年度）の点検【全件抽出】
- 参加意思確認公募となった契約（2018-19年度）の点検【全件抽出】
- コンサルタント等契約のうち一者応札・応募となった契約（2018年度）の点検【任意抽出】
- 研修委託契約のうち一者応札・応募（参加意思確認公募を含む）となった契約（2018年度）の点検【任意抽出】

## (3) 各種報告

- 調達等合理化計画（2018年度自己評価及び2019年度計画案）
- 契約実績（2019年度上半期）

## 2. 開催予定

	審議／報告事項
第1回 (6月上旬)	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 2018年度総括／2019年度計画</li> <li>➤ 調達等合理化計画</li> <li>➤ 2回連続一者応札・応募となった契約の点検</li> <li>➤ 参加意思確認公募となった契約（研修委託契約を除く）の点検</li> </ul>
第2回 (9月上旬)	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 競争性のない随意契約の点検</li> <li>➤ 上半期契約実績</li> </ul>
第3回 (12月上旬)	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 変更契約の点検</li> <li>➤ 2回連続一者応札・応募となった契約の点検</li> <li>➤ 参加意思確認公募となった契約（研修委託契約を除く）の点検</li> </ul>
第4回 (3月上旬)	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ コンサルタント等契約のうち一者応札・応募となった契約の点検</li> <li>➤ 研修委託契約のうち一者応札・応募（参加意思確認公募を含む）となった契約の点検</li> <li>➤ 2020年度運営方針</li> </ul>



## 2019年度独立行政法人国際協力機構調達等合理化計画（案）

「独立行政法人における調達等合理化の取組の推進について」（平成27年5月25日総務大臣決定）に基づき、独立行政法人国際協力機構（以下「機構」という。）は、事務・事業の特性を踏まえ、PDCAサイクルにより、公正性・透明性を確保しつつ、自律的かつ継続的に調達等の合理化に取り組むため、2019年度独立行政法人国際協力機構調達等合理化計画を以下のとおり定める。

### 1. 調達の現状と要因の分析

#### （1）競争性のない随意契約

機構における2018年度の契約状況は、表1のようになっており、契約件数は2,830件、契約金額は992億円である。競争性のある契約は2,144件（75.8%）、786億円（79.2%）、競争性のない契約は686件（24.2%）、207億円（20.9%）となっている<sup>1</sup>。

機構における競争性のない随意契約の全体に占める割合は、2009年度に件数ベースで38.45%という高い割合に達した。これを契機に改善に向けた各種取組に努め、2011年度には件数ベースで16.6%にまで減少したが、その後は微増に転じて2017年度に至っていた。

2018年度は、この長期にわたった微増傾向が、初めて落ち着きを見せた。ただし、2018年度の競争性のない随意契約の件数が減少したのは、調達全体の件数が落ち込んだことが主な要因であると考えられ、また、金額が増加したのは、機構本部の賃貸借契約更新等が主な理由である。

表1 2018年度の調達全体像

（単位：件、億円）

	2016年度		2017年度		2018年度		比較増△減	
	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額
競争性のある契約	3,050 (78.8%)	1,462 (91.4%)	2,398 (75.0%)	1,170 (89.2%)	2,144 (75.8%)	786 (79.2%)	▲254 (▲10.6%)	▲384 (▲32.8%)
競争入札等	387 (10.0%)	220 (13.8%)	283 (8.9%)	142 (10.8%)	273 (9.6%)	104 (10.5%)	▲10 (▲3.5%)	▲38 (▲26.8%)
企画競争・公募	2,663 (68.8%)	1,241 (77.6%)	2,115 (66.2%)	1,028 (78.4%)	1,871 (66.1%)	682 (68.8%)	▲244 (▲11.5%)	▲346 (▲33.7%)
競争性のない随意契約	821 (21.2%)	138 (8.6%)	798 (25.0%)	141 (10.8%)	686 (24.2%)	207 (20.9%)	▲112 (▲14.0%)	66 (46.8%)
合計	3,871 (100.0%)	1,600 (100.0%)	3,196 (100.0%)	1,311 (100.0%)	2,830 (100.0%)	992 (100.0%)	▲366 (▲11.5%)	▲319 (▲24.3%)

（注1）数値は四捨五入しているため、合計において一致しない場合がある。

（注2）比較増△減は、2017年度から2018年度の伸び率を示す。

<sup>1</sup> パーセントは、当該年度に締結された全契約の合計件数又は合計金額に対する割合を示す。以下、同じ。

## (2) 一者応札・応募

機構における2018年度の一者応札・応募の状況は、表2のようになっており、契約件数で見れば947件(44.6%)、契約金額では421億円(55.7%)である。前年度と比較して、年度ごとの全契約に占める一者応札・応募による契約の割合は、件数及び金額ともに減少しているが、その主な要因は契約全体の件数が落ち込んだためと考えられる。

表2 2018年度一者応札・応募状況

		2016年度	2017年度	2018年度	比較増△減 (2018/2017年度)
2者以上	件数	1,699件 (56.1%)	1,218件 (51.2%)	1,175件 (55.4%)	▲43件 (▲3.5%)
	金額	534億円 (37.1%)	381億円 (32.9%)	334億円 (44.2%)	▲47億円 (▲12.3%)
1者	件数	1,331件 (43.9%)	1,160件 (48.8%)	947件 (44.6%)	▲213件 (▲18.4%)
	金額	905億円 (62.9%)	774億円 (67.1%)	421億円 (55.7%)	▲353億円 (▲45.6%)
合計	件数	3,030件 (100%)	2,378件 (100%)	2,122件 (100%)	▲256件 (▲10.8%)
	金額	1,439億円 (100%)	1,155億円 (100%)	755億円 (100%)	▲400億円 (▲34.6%)

(注1) 数値は四捨五入しているため、合計において一致しない場合がある。

(注2) 合計欄は、競争契約(一般競争、指名競争、企画競争、公募)を行った契約の合計。ただし、本表においては不落随意契約を除外しているため、表1の「競争性のある契約」の件数及び金額とは一致しない。

機構における調達の特徴として、コンサルタント等契約<sup>2</sup>の件数及び金額が非常に大きいという点を指摘できる。調達全体に占めるコンサルタント等契約の割合は、2017年度においては件数で21.5%、金額で60.9%を占め、2018年度においても件数で17.5%、金額で49.3%を占める<sup>3</sup>。そのうえで、2017年度に締結されたコンサルタント等契約のうち、競争性のある契約665件の36.5%が一者応札・応募となっており、2018年度も同様に競争性のある契約491件の25.5%が一者応札・応募となっている。

コンサルタント等契約は、原則として企画競争によって契約相手方を選定するが、業務内容の確定確度の高い一部の案件は、一般競争入札(総合評価落札方式)に付すこととしている。それにも拘らず一者応札・応募の割合が高いのは、機構が発注する業務の多くがそれぞれに固有の文化や政府の規制などをもつ開発途上国において、外国語を使って様々な技術水準の相手国政府機関と共同で行うことが求められる業務であるために、日本国内で当該業務を受注できる企業等団体が限られていることが、最大の要因であると考えられる。

<sup>2</sup> コンサルタント等契約とは、主に海外で実施される業務について、高度な専門的知見を有する民間の企業、大学、団体、個人等から役務の提供を受ける契約を言う。

<sup>3</sup> 2017年度の全契約(3,196件、1,311億円)に対し、コンサルタント等契約は、688件、798億円。これを割合にすると、件数で21.5%、金額で60.9%となる。  
2018年度の全契約(2,830件、992億円)に対し、コンサルタント等契約は、496件、489億円。これを割合にすると、件数で17.5%、金額で49.3%となる。

## 2. 2019 年度において重点的に取り組む分野（【 】は評価指標）

上記 1. 調達の実況と要因の分析を含め総合的な検討を行った結果、事業実施・監理能力強化、契約の競争性の拡大及び調達関連事務の合理化・適正化に重点的に取り組むこととし、具体的には以下のとおり、調達の改善及び事務処理の効率化に努めることとする。

### (1) 競争性のない随意契約の適切な運用に向けた取組

機構の内規として制定している「競争性のない随意契約に係るガイドライン」に沿って、調達部による内部統制機能を働かせながら、競争性のない随意契約の適切な運用状況について引き続き適切なモニタリングを行っていくとともに、契約監視委員会における継続的な点検を実施していく。 【契約監視委員会における点検結果】

### (2) 競争入札及び企画競争における一者応札・応募の削減に向けた取組

一者応札・応募件数の大きな割合を占めるコンサルタント等契約に関して、改善のための具体的方策を検討するとともに、契約監視委員会における継続的な点検を実施していく。 【契約監視委員会における点検結果】

### (3) 技術評価の強化（質の向上）と価格要素バランスの確保

価格要素の加味が限定的であった従来のコンサルタント等契約に新たに QCBS（Quality and Cost Based Selection）方式を導入し、技術評価と価格要素の一層適切なバランス確保を図る。また、導入後の状況を適切にモニタリングしていく。

【QCBS 方式による契約件数】

### (4) 契約事務の簡素化と効率化

QCBS 方式の導入に伴い、コンサルタント等契約の精算事務を一部簡素化する。

また、職員の事務能力強化に向けた研修機会の拡大に加え、国内拠点、海外拠点に対する遠隔研修や直接支援等を強化する。 【研修・支援等の実施実績】

## 3. 調達に関するガバナンスの徹底（【 】は評価指標）

上記 2. の取組に加え、ガバナンスの徹底のため、以下の取組について継続する。

### (1) 競争性のない随意契約に関する内部統制の継続

新たに競争性のない随意契約を締結する場合は、原則として調達部の合議を受けなければ契約事務を進めることができないこととなっている。また、一定金額以上の競争性のない随意契約に際しては、契約担当役の決裁を要する場合もある。こうした調達部による内部統制を継続する。 【調達部による確認件数】

### (2) 契約の透明性の向上

契約の透明性を確保する観点から、契約取引先の選定過程、選定基準、選定結果、一定の関係のある法人との契約実績等の公表を行っている。こうした公表は、原則として契約を締結した日から起算して 72 日以内（4 月 1 日から 4 月 30 日までの間に締結した契約については 93 日以内）に行わなければならないため、この取組を継続していく。

また、一般競争入札による契約については、原則として予定価格も事後公表する。

【期日以内の公表実績】

### (3) 不正事案防止に対する取組の強化

調達部内に設置した調達に係る苦情対応窓口の継続的運用を行う。

また、コンサルタント等契約において、特に海外の現場で実施される現地再委託契約に不正事案が発生する可能性が高いことから、精算が確定したコンサルタント等契約における現地再委託契約のみを抽出検査することとしているが、この取組に民間連携事業を追加して、継続していく。

【現地再委託契約の抽出検査件数】

## 4. 自己評価の実施方法

調達等合理化計画の自己評価については、各事業年度に係る業務の実績等に関する評価の一環として、年度終了後に実施し、自己評価結果を主務大臣に報告し、主務大臣の評価を受ける。主務大臣による評価結果を踏まえ、その後の調達等合理化計画の改定・策定等に反映させるものとする。

## 5. 推進体制

### (1) 推進体制

本計画に定める各事項を着実に実施するため、調達部担当理事を総括責任者とし、調達部の主導により調達等合理化に取り組む。また、調達部が取組の推進、結果等について、内部統制を担当する総務部担当理事に報告する。

総括責任者	調達部担当理事
副総括責任者	調達部長

### (2) 契約監視委員会による点検

監事及び外部有識者によって構成する契約監視委員会は、当計画の策定及び自己評価の際の点検を行うとともに、これに関連して、2回連続の一者応札・応募契約、参加意思確認公募案件、競争性のない随意契約及び一者応札・応募契約のうち契約監視委員により抽出された案件などに該当する個々の契約案件の事後点検を行い、その審議概要を公表する。

## 6. その他

調達等合理化計画及び自己評価結果等については、機構のウェブページにて公表する。また、新たな取組の追加等があった場合には、計画の改定を行う。

以上