

<b>件名：</b>	契約監視委員会（2021年度第1回）
<b>日時：</b>	2021年6月17日（木）10:00～12:30
<b>場所：</b>	JICA本部6階特別会議室及びMicrosoft Teams会議
<b>委員長：</b>	伊藤 邦光 伊藤会計事務所（公認会計士・税理士）
<b>委員：</b>	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
<b>JICA：</b>	植嶋 卓巳 理事 調達・派遣業務部（事務局） 東城 康裕 部長他 総務部審議役、ガバナンス・平和構築部長、他関係部署
<b>議題：</b>	1. 2020年度総括／2021年度運営方針 2. 2021年度調達等合理化計画／2020年度自己評価 3. 2回連続一社応札・応募となった契約の点検（2020年度） 4. 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（2020年度）

**JICA：**

これより2021年度第1回契約監視委員会を開催します。

まず議題の1番目について、2020年度総括／2021年度運営方針をご説明させていただきます。

**議題1. 2020年度総括／2021年度運営方針**

**JICA：**

それでは最初の議題、2020年度総括／2021年度運営方針につきまして、なるべく簡潔に要点をご説明させていただきます。

まず、2020年度（昨年度）に2回開催した契約監視委員会の総括的な内容になります。具体的には、資料の2ページ目から4ページ目にかけての内容です。

2ページ目には、昨年の契約監視委員会における主な審議事項と点検の方法について記載しております。

一つ目の競争性のない随意契約ですが、こちらは委員の先生方に抽出いただきました8件を対象に点検を行いました。そして、2. 一者応札・応募ですが、こちらは2019年度に2回連続で一者応札・応募となった4案件、更に、2019年度に一者応札・応募となった契約のうち、委員の先生方に抽出いただいた5件を対象に点検を行いました。そして、3. 変更契約につきましては、当初の契約

金額から 50%以上金額が増加した 3 件の契約について点検を行い、更に、2019 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 3 件についても、個別点検を行いました。そして、これらの点検の結果につきましては、3 ページ目にまとめてございますが、点検対象となりました案件につきましては、いずれもおおむね妥当とのご判断をいただきました。

そのご判断の中で、共同企業体 JV による一者応札に関しまして、受注配分のために競争を避けて JV を形成する形に誘導しないような制度上の整理も検討可能ではないかのご提案をいただきました。

そして、3 ページ目から 4 ページ目にかけては、昨年度開催しました委員会における審議／報告事項を、一覧としてまとめています。

ここまでの 2020 年度の契約監視委員会の総括として、そして、資料の 5 ページ目には、今年度、2021 年度の審議対象事項と開催予定をまとめています。

審議対象事項につきましては、昨年度の第 2 回契約監視委員会でご相談させていただいた事項と基本的には内容を変えておりませんが、先ほど申し上げた JV による一者応札の観点も踏まえまして、1. (3) 各種報告の中に、一者応札に関する分析といった項目も含めました。

議題 1 に関して私からの報告・説明は以上です。

**JICA :**

それでは引き続いて議題 2 に移ります。議題 2. 2021 年度調達等合理化計画／2020 年度自己評価について、ご説明をします。

## **議題 2. 2021 年度調達等合理化計画／2020 年度自己評価**

**JICA :**

続きまして、二つ目の議題の 2021 年度調達等合理化計画／2020 年度自己評価につきまして、こちらも要点を説明させていただきます。資料では 6 ページ目から 10 ページ目にかけて 2021 年度の調達等合理化計画、すなわち、今年度の調達業務の進め方について、まとめています。

まず、6 ページ目、そして、7 ページ目の表 1 に、2020 年度の競争性のない随意契約についてまとめております。

弊機構における競争性のない随意契約ですが、今から 10 年ほど前の 2009 年度の時点では、件数ベースで全契約の 38.45%というやや高めの実績がございましたが、その後は改善傾向にありました。しかしながら、2020 年度をみますと、表 1 の中にも数値が示されていますが、2020 年度 36.6%という実績になっていて、こちらは 2019 年度との比較でも増加傾向となっています。

増加の主な要因としましては、2020 年度はコロナ禍という状況がございまし

て、私ども JICA でもいろいろな影響がありましたが、特に専門家、コンサルタント等の JICA 関係者の渡航が制限され、海外各国での活動が非常に制限される事態もございました。こういった中で、在外拠点による事業の実施が促進されました。すなわち、現地でのコロナ感染拡大防止等の緊急性を要する調達必要性、具体的には医療関係機材等の調達の必要性が高まって、現地での調達が増えた事情があったと思います。実際に件数をみますと、2020 年度の在外拠点における競争性のない随意契約の件数が 524 件、こちら前年度比で 59 件増加という事実関係も認められました。

次に、7 ページ目から 8 ページ目の表 2 にかけて、2020 年度一者応札・応募の実績をまとめています。

こちらの実績ですが、2020 年度の件数ベースでは 424 件、こちらは前年度比で見ますと、160 件の減少となりました。そして、金額ベースで見ますと 365 億円、こちらは前年度比で、122 億円の増加という結果になっています。

この背景ですが、まず件数ベースでの減少については、一つの事情としてコロナ禍の状況下で研修員の来日が困難となり、研修委託契約の件数がかなり減少したという事情があります。そして、金額ベースで上昇した点については、本邦での一者応札・応募案件の 1 件あたりの契約金額が増加したという事情があります。特に国内機関の大規模改修工事、複数の国内機関の施設管理・運營業務の更新時期が重なり、金額の大きな契約が発生したといった背景がありました。

更に、コンサルタント等契約について見ますと、現地渡航の見通しがたたないなどの理由で、少額な業務実施契約（単独型）の案件数がかなり減少したという事情がありました。1 件あたりの業務実施契約で見ますと、1 件あたりでは金額の大きな契約案件が増えたといった特徴がございました。こういった背景から件数ベースでは減りましたが、金額としては増えたと思っています。

そして、これらの実績、傾向も踏まえた上で、8 ページ目の 2. 2021 年度において重点的に取り組む分野ということで、4 点ほどまとめています。

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組、それから、二つ目の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。こちらにつきましては、先ほど直近の実績についてご説明をさせていただきましたが、今年度、2021 年度も継続的にモニタリングを行い、契約監視委員会の機会でもご報告をさせていただき、先生方にご点検をお願いできればと考えております。

そして、8 ページ目の一番下、(3) 技術評価の強化（質の向上）と価格要素バランスの確保ですが、2019 年度から QCBS を導入いたしました。ただし、2020 年度はコロナ禍で渡航時期の予見性が低く、適切な見積額の積算が難しいといった自体が起きましたので、一時的ですが、従来の企画競争をおおむね適用するなどの対応を行いました。今年度、2021 年度につきましては、QCBS について

これまでのレビュー、更にコンサルタント業界の方々との意見交換も行いつつ、今後の進め方を改めて検討してまいりたいと思っています。

そして、9 ページ目（4）の契約全般に係る事務の簡素化と合理化ですが、こちらは電子入札システムの適用など、すでにかなり進んでいるものもありますが、経費精算システムの導入、契約書の電子化などに関する検討を、引き続き継続的に進めてまいりたいと思っています。

そして、9 ページ目から 10 ページ目にかけては、ガバナンスの徹底について記載しています。競争性のない随意契約に関する内部統制の継続、契約実績の公表、不正事案防止に向けた各種取組の強化、更に、組織内における調達に関するコンサルテーション機能の強化といった事項に取り組んでまいりたいと思っています。

そして、10 ページ目の 4. 自己評価の実施方法以降の内容につきましては、前年度の合理化計画とほぼ同様の内容としています。

そして、その後 11 ページ目から 14 ページにかけて自己評価の結果の一覧表をまとめていますが、こちらの内容は先ほどの議題を含めて重複する記載がかなりございますので、ここでの説明を省かせていただきます。

以上が議題 2 のご報告、ご説明です。どうぞよろしく申し上げます。

**JICA :**

では委員の皆様、ここまででご質問がありましたら、挙手をお願いします。

**委員 :**

一者応札の説明の中のコンサルタント契約に関し、2019 年度一者応札応募件数が 136 件、2020 年度は 157 件で件数は微増ですけれども、金額が 107 億円の増とのこと。変化した部分だけで比較すると、コンサルタントの契約が 1 件あたり 5 億円ぐらい増えたということで、その点についてもう少し説明がほしいと思いました。

**JICA :**

昨年度に比べまして、コンサルタント契約 1 件あたりの契約金額の大型化が進んでいますが、これは絶対額ということで、案件の規模に応じて契約金額が増えた案件が多かったと考えられます。そもそも 2019 年度に比べて業務実施契約の件数でも微増しておりますし、かなり大型化が顕著にみられ、例えば 5 億から 6 億のレンジで見ますと、昨年度 1 件が今年度 5 件、6 億から 7 億のレンジでは昨年度 1 件が今年度 2 件、7 億から 8 億のレンジでも増えているということで、大型化が進んでいるということです。

**委員 :**

ちなみに、大型化というのは、具体的にこういった形のコンサルタント契約なのでしょうか。

**JICA :**

分野まではまだ出ていないのですが、それは後で調べてご説明をするようにいたします。

**委員 :**

分かりました。後日でかまいません。<sup>1</sup>

**JICA :**

他にありませんでしょうか。

**委員 :**

8 ページから 9 ページにかけてのところで質問です。(3) 見積額の積算が困難となったことから、QCBS 導入計画を見直し、一時的に従来型の企画競争に移行するとあります。企画競争に移行するのは結構と思いますが、見積額の積算が困難となったからという理由がよく分かりません。企画競争でも見積は必要ではないでしょうか。そこを少し教えていただきたいです。

**JICA :**

そもそもまず見積が困難となっている現象としまして、コロナ禍によってフライトが通常通りの運航となっていませんので、フライトの適正な価格が分からないということに加えて、現地の状況の予測が立たないために、例えば再委託契約ですとか、どのようにこういった体制で調査をやり、それにこういった人を付けるといったところの予見性が立たないために、うまく見積もれないといった状況があります。

他方で、QCBS の場合、価格の上限拘束制はないものの、価格点を付けて総合評価をしますので、企画競争に比べて予定価格を適切に作る必要があります。

一方で、企画競争は契約充当可能額<sup>2</sup>を作りますが、契約交渉によって、その金額に関わらず上限を超えても契約締結ができますので、企画競争のほうが適正性ということにつきましては緩いと言えます。(従って、見積額の正確な積算が困難な状況では) QCBS は適用できないと判断しました。

**委員 :**

分かりました。ありがとうございます。

**JICA :**

それでは次の議題に移らせていただきます。

次は個別案件の審議ということで、委員長に議事の進行をお願いします。

---

<sup>1</sup> 後日、事務局で追加資料(別添)による説明があり、4億円を超える高額契約の内訳については次の通り。(1)業務内容の内訳:プロジェクトを実施する契約26件、調査を実施する契約5件。(2)対象分野の内訳:運輸交通8件、他10分野について各3件以下。

<sup>2</sup> 説明では「契約充当可能額」と言いましたが、予定価格のことを意味しています。

### 議題 3. 2 回連続一者応札・応募となった契約の点検（2020 年度）

**委員：**

ではまず議題の三つ目ですが、2 回連続一者応札・応募となった契約の点検ということで、まず事業支援（一般業務）から、主管部よりご説明をお願いします。

#### 1. 事業支援（一般業務）

##### No.1 2020-2022 年度ハラスメント外部相談業務委託契約

**JICA：**

本件は、ハラスメントの外部相談窓口の業務委託です。海外の 100 ケ所近い拠点も含めて、4 千人以上を対象にしており、3 年間で 324 万円との契約になっています。

2 回連続（一者応札・応募）ですけれども、前回の見直し内容としましては、まず仕様書の見直しとして、年末年始の対応を不要にしました。それから、3 年間の相談実績を明記した上で、現地職員も対象としていますので英語（対応もできること）が望ましいのですが、必須ではなく、通訳を付けることでも可としました。それから経費についても、通訳や翻訳の実費が発生した場合には、この支出を実費で払うということを変更しました。更に、事前に応募勧奨を受注者も含めた 3 者にしております。ただ、残念ながら結果として 1 者（応札）になってしまったということです。

委員から通訳や英語に関して事前質問をいただいておりますが、実費支払いの条件に制約は設けておりませんし、かつ、常時対応可能ではなくメール連絡とし、実際の電話相談は特定の時間に限るといった形にしました。

更に、委員からいただいている、一者応札に伴う弊害につきましては、特に発生していないと理解しています。簡単ですが、説明は以上です。

**委員：**

事前にご質問いただいた委員、今の説明でよろしいでしょうか。

**委員：**

はい、理解いたしました。ありがとうございます。

**委員：**

はい、結構です。

**委員：**

他の委員の方、ご質問ご意見等ありましたら、挙手をお願いします。

**委員：**

ハラスメントの相談実績というのは、実際どのくらいあるものなのでしょうか。実際の単価が1件あたりどのくらいか、結果的にはどうなっているのか、もし分かれば教えていただきたいと思います。

**JICA：**

過去2～3年の実績ですと、20件から30件の間です。英語による相談は2～3件が実績となっています。

**委員：**

分かりました。ありがとうございます。

**委員：**

今まで2～3件、英語の相談があったということですが、その際は通訳を入れたりしたのですか。

**JICA：**

今のところの契約相手から追加的な経費を請求していただいておりませんので、恐らく英語ができる方にご対応をいただいているということかと思います。

**委員：**

なるほど、特に問題なくということですね。

**JICA：**

はい、問題なかったです。

**委員：**

分かりました。他になければ、次に進みたいと思います。

## **No.2 2020年度能力強化研修（金融包摂と貧困削減）に係る教材更新・演習業務**

**JICA：**

まず1件目ですが、「2020年度能力強化研修（金融包摂と貧困削減）に係る教材更新・演習業務」について、ご説明させていただきます。

この能力強化研修は、特定の分野課題につきまして、国際協力の現場で必要となる知識、あるいはスキルの向上を目的として、将来、あるいは現在、JICA事業を担っていただく方々に提供する研修コースとなっています。そして、こちらは金融包摂と貧困削減に関する研修教材の更新や、演習の講師、ファシリテーションをお願いしているものです。

一者応札の背景ですが、まずこの金融包摂というものが若干難しい分野でして、世界に約20億人と言われる金融サービスにアクセスできない貧困層、この方々にいかに金融サービスを届けて、この貧困層の生計向上や経済的自立等を

促すかというもので、特に世界銀行系のシンクタンク機関がリードするアプローチをもとにしています。従いまして、これは日本に必ずしも知見がある、JICAが長年行ってきたアプローチではありません。このアプローチについて、途上国における実務経験とともに、日々進化している実例を踏まえた教材の更新、そして、研修のファシリテーション経験を有する組織というところは、日本国内で非常に限られているのが現状でして、一者応札が2年続いてしまいました。

今後の対応策ですが、今回応札企業である株式会社かいはつマネジメント、こちらはもともと同社の社員の方々がこの研修を受講した上で、JICAのプロジェクトを海外で複数、請け負っていただいた社です。金融包摂を理解し、JICA事業でアプローチを担うという二つを兼ね備えた社を増やすため、私どもといたしまして、今後この能力強化研修、若干鶏と卵ですが、実習を通じてすそ野の拡大とともに、海外での金融包摂案件の形成に努めたいと考えています。

案件概要としては以上です。

**委員：**

事前に委員から質問をいただいていたのですが、回答いただけますか。

**JICA：**

本案件に必要な知見を有する機関の数はどれぐらいか、ごく少数であれば、どういったことで応札しやすくしているのかというご質問をいただきました。

そもそも先ほど申し上げました通り、国内で知見を蓄積できる業務ではありませんので、正直なところ、受注できる潜在的な社がほとんどおらず、この研修で育てていくというのが実態です。過去の研修受講者が候補者となり得ますので、対応策で示させていただきました通り、この研修への応募勧奨も行っていますし、例えばECFA（一般社団法人海外コンサルタント協会）などのコネクションも使って応募勧奨をするとともに、更には研修をしながら、こういうものもやっていますので応札してくださいと、この金融包摂を担う公示案件への応札を勧奨してまいりたいと考えている次第です。

**委員：**

追加でご質問ありますか。

**委員：**

いえ、特にございません。ほとんど知見を有している機関がないという前提ですと、私の質問の前提と異なりますので、今のご説明で十分理解できました。ありがとうございます。

**委員：**

要するに、あまり対応できる事業者がないということで、このかいはつマネジメントコンサルティング自体も、実際に研修を受けた社ということですね。



**JICA :**

はい。

**委員 :**

この研修をもともとファシリテートしていた方というのは、この説明の中にあった一般社団法人コペルニク・ジャパンや特定非営利活動法人プラネットファイナンシャルジャパンということでしょうか。

**JICA :**

そうです。当初、これらの社に所属している方に（ファシリテーションを）請け負っていただきました。それで、この研修で力を付けたかいはつマネジメントが、JICA 事業、海外でのプロジェクトを受注されまして、研修ファシリテーションもできるようになってきております。

**委員 :**

現在 JICA が実施している研修は、このかいはつマネジメントコンサルティングが担当されているのですか。

**JICA :**

今この能力強化研修のファシリテーションは、かいはつマネジメントに請け負っていただいています。また、その野が拡大すれば、別の社も手を挙げていただけるようになるのではないかと思います。

**委員 :**

なるほど、分かりました。他の委員の方、もし質問やご意見あれば挙手をお願いしたいのですが、よろしいですか。

では引き続き、そういったすそ野を広げる形でお願いできればと思います。

### **No.3 2020 年度 JICA-Net マルチメディア教材の新規制作**

**JICA :**

では引き続き、JICA-Net に関する教材の契約に関し、ご説明をさせていただきます。まずこの契約は、JICA-Net 教材の制作を委託する契約です。JICA-Net 教材とは、途上国の研修員やカウンターパートへの技術協力で活用しているオンライン教材であり、JICA が扱う各課題の知見をデジタルコンテンツ化したものです。

2019 年度の制作契約では一者応札で、今回対象となりました 2020 年度契約については、技術提案書は 2 者から提出があったのですが、技術審査で 1 者落としたため、入札への参加は 1 者と、結果一者応札になったものです。

一者応札となった背景ですが、業務の難易度が要因と考えられます。この教材はフォローアップ票に書かせていただきました通り、途上国の研修員

などへの理解のしやすさ等を配慮して、質の高い教材を制作する必要もございまして、マルチメディア教材の企画や構成といった各種教材制作のノウハウが必要ですし、取り扱う分野課題も多岐にわたるため、受注者がそれらの課題に熟知していない場合、相応の情報収集能力や想像力が必要となります。

また、2020年度はコロナ禍ということで、私どもの JICA-Net 教材のようなオンライン教材へのニーズも高まりまして、制作件数も 20 件と前年度に比べて多くなりました。同じくコロナ禍ということでマーケットのニーズも高まっておりますので、対応できる業者さんが少なくなったものと理解しております。

今後の対応策ですけれども、フォローアップ票に記載いたしました通り、ポストコロナ禍においてもこの種の教材についてはますます需要が高まると思いますし、かつ、委員からも事前にご質問いただきました通り、難易度の高い業務ですので、準備期間や、応募いただくのに多すぎず・少なすぎずといった制作件数の適正規模化を図ることで、より多くの業者に手を挙げていただきたいと考えています。

**委員：**

こちら委員から事前の質問が出ていますが、いかがでしょうか。

**JICA：**

「JICA が想定する成果物を制作するには不十分な実施体制」とは、との質問をいただいていた。例えば技術審査で不合格となったテレビ朝日映像株式会社ですが、制作ディレクターの配置人数に関し、JICA 側は教材ごとに 1 名と提示したのに対して、先方からは 6 教材あたり 2 名という提案がされていました。また、想定している工程を、私どもは 10 カ月を要すると考えたのに対して、教材を半年弱で完成させるという提案をいただいているなど、私どもの過去の経験から考えて非現実的な工程が提案されました。これはやはり相当程度、コロナ禍もありますし、人繰りもつかないという先方の事情もあったと思うのですが、そういった点で今回は実現可能性に問題があると考え、不合格となった次第です。

**委員：**

ありがとうございます。分かりました。

**委員：**

他の委員の方、ご質問・ご意見等ございますでしょうか。

**委員：**

この株式会社電通ライブが、前回 2019 年度も同じ業務を請け負っていたかと思うのですが、前回の契約金額は幾らになるのでしょうか。

**JICA：**

もし問題なければ、後ほど回答をさせていただく形でよろしいでしょうか。

**委員：**

はい、大丈夫です。

(註：No.4 審議後、以下の回答補足がされた。)

**JICA：**

先ほどの、JICA-Net マルチメディア教材に関しまして、前年度は受注額が5,640万円でした。要は5件で5,640万円、今回は簡易版も含めた20件で1億5,400万円ですので、それほど1件当たりの金額は大きく変わっていないかなと理解しております。

**委員：**

分かりました。ありがとうございます。

#### **No.4 全世界（広域）／全世界 2020 年度及び 2021 年度案件別事後評価：内部評価支援**

**JICA：**

26 ページの「2020 年度及び 2021 年度案件別事後評価：内部評価支援」についてご説明します。

業務内容は中ほどにあります。内部評価というのは在外事務所など、JICA 自身がプロジェクトの評価者となるものです。この在外事務所の人員、あるいは評価に関する知識・経験にはかなり差があるということで、評価の技術的見地から支援・助言を行うといった業務となっております。

ページをめくっていただきまして、今回講じた取組ですが、まずは仕様書の見直しで、事後評価に関する経験の緩和を図っております。その他にも、十分な期間の確保、公示期間の見直し等々、できることはやったという意識でいます。

次に 28 ページ、一者応札・応募となった理由、背景、要因等分析です。

この業務内容、あるいは契約条件に特殊性はないと、我々は判断しております。その他に記載していますが、ヒアリング等を受けて考えた見解として、1 番には、コロナ禍によって人繰りができないということがあり、2 番目として、国内のコンサルタント業界で評価に精通した企業・人材の母集団がそれほど大きくないという、この 2 つの要因ではなかろうかと見ております。

最後に今後の措置ですが、今回の点検から、コロナ禍で受注意欲がかなり変動したということだと思っています。こうした外的な要因は防ぐことが非常に困難ですが、次回の公示に際して、受注者を取り巻く外的環境も含めて丁寧なヒアリングを行って、可能な対応を検討していきたいと思っています。

それから、母集団がなかなか育っていないという点については、長期的な取組

ですけれども、コンサルタント向けの説明会、あるいは業界団体向けのセミナー、あるいは日本評価学会がございますので、そこで評価士の育成講座に対する貢献（ができるかと思えます）。ここから毎年 60 名ぐらい評価士が誕生しています。こういったことを続けて、評価コンサルタントの育成、あるいは業界との丁寧なコミュニケーションを図っていきたいと思っています。

説明は以上になります。

**委員：**

委員の方、何かご質問はありますか。挙手をお願いできればと思いますが、特にないですか。

この説明書の中で、入札説明会 67 社で、あるいは勧奨で九十何社と、結構な数かと思うのですが、そういった意味では今、結構対象となる事業者を増やしてきているという理解でよろしいですか。

**JICA：**

はい。対象者のすそ野はだんだん広がっていると思います。ただ、評価業務という特性がありまして、大きな会社というのが少なく、例えば数名の会社であったり、あるいは大学のようなところであったりですので、この母集団の中で、受注できる能力を持っているところは若干限定されるかと思えます。

ただ、今回もそうですけれども、ジョイントベンチャーを組んでいただくなど、広く働きかけることによって、将来的には競争が高まっていくことを期待しています。

**委員：**

はい、分かりました。他に委員の方、なければ以上とします。

## **No.5 2021 年度版研修員受入手帳（KENSHU-IN GUIDEBOOK）の作成**

**JICA：**

「2021 年度版研修員受入手帳（KENSHU-IN GUIDEBOOK）の作成」契約に関しまして、ご説明申し上げます。

この研修員手帳の契約ですが、受け入れが決定した研修員に対して、日本への出発前に、在外事務所等で事前に様々なブリーフィングを行います。研修の事業概要、研修参加に係る規則、日本で支給される滞在費、それから宿泊する国内機関の設備、緊急連絡先等を事前ブリーフィングしますが、そうした諸々の情報を記載した研修員手帳という形で皆さんにお配りしています。英語、フランス語、スペイン語、ロシア語の 4 カ国語で作成する契約です。

2 年続けて一者応札になってしまったのですが、2019 年度の業者選定におきましては、当初 3 者が応札をしています。結果的に、その応札した全者とも、入

札価格が予定価格を超過してしまい、入札不調となっています。その 1 カ月後に再公示をして再入札をしたのですが、当初の入札に参加された業者の中で、一番安い札を入れられた業者のみの参加となりました。2020 年度に関しても、結果的にその 2019 年度において一番安い札を入れ、受注された業者 1 者が参加されたこととなります。

今後の対応に関しましては、ヒアリングをした結果、市場相場の上昇があるということ、他社の仕事を優先させたということ、作成時期がどうしても一般的な繁忙の時期にあるというご意見もいただきましたので、過去参加経験のない者への応募勧奨ですとか説明会の実施、市場動向を勘案した契約額の検討を行いたいと思います。

事前に委員から、4 点ご質問いただいております。

「研修員手帳の更新のための作業量がどの程度のものか」という質問ですが、こういった形（注：現物を提示）の一般的な手帳でして、現物で研修員へ提示させていただいておりますし、必要な情報も電子データでお渡ししており、それほど特別なものではないと理解しております。

「2019 年度の再公示の結果、落札したのが株式会社交文社ですか」という質問ですが、交文社です。

「過去は複数者からの応札があったとのことだが、株式会社交文社以外の者が落札したことがありましたか」というご質問をいただいておりますが、2018 年度用の研修員手帳は他者が落札をして受注しています。

「2019 年度入札不調だったということで、2020 年度の予定価格は 2019 年度より高く設定したか、それとも低く設定したか」という質問ですが、2019 年度の実績を勘案しまして、それよりも高く設定をしています。

**委員：**

高くしているということですか。

**JICA：**

はい。2020 年度は高く設定しております。

また、委員から、「市場動向を十分に踏まえていないとの懸念があるが、応募者の業務遂行状況に問題はないか」というご質問をいただいております。ヒアリングの結果、特に 1 社から、再生紙を指定しているのですがけれども、再生紙の市場価格が非常に高騰していると言われております。その点はできれば勘案してほしいとご希望いただいております。落札した業者の業務の質という意味においては、全く問題ないと考えております。説明は以上です。

**委員：**

今のご説明でよろしいですか。

**委員：**

はい。

**委員：**

では、2018年度は他者が一応落札していたということで、毎年ずっと続けてこの交文社ではないということなのですね。

**JICA：**

そうです。

**委員：**

分かりました。2019年度は、一番安く札を入れたのが交文社ですね。

**JICA：**

交文社です。

**委員：**

今回はそれよりも高い予定価格を一応設定したけれども、他の応募がなかったということですね。

**JICA：**

はい、そうです。事前に提示はしておりませんが、契約相当額としてそのような金額で準備していました。

**委員：**

分かりました。他の委員の方、何かございますでしょうか。

**委員：**

この参加要件を見るとあまり厳しくないような、入札しにくい感じに見えないのですが、それでも一者応札になるということは、たぶん既にお話があったように、予定価格が実態に即していない可能性があると思います。それを見直すというのはいいことだと思うのですが、こういう業務で最低価格落札方式の一般競争でやってしまうと、場合によっては能力のない業者が取ったりして困るケースがあり得るかと思います。最低価格落札方式ですと、ローワーリミットのようなものはありませんよね。ですから、総合評価落札方式のような形だと、履行確認型で事実上最低制限のような形ができると思うので、入札方式を見直すということは考えられないのですか。

**JICA：**

過去において、長く入札をやってきていて、2019年度、2020年度に関しましては一者応札となりましたが、それ以前は競争が成立していました。結果的にも先ほどご覧いただいた研修員手帳と遜色のないものができておりますので、私どもとしましては、一般競争入札を続けることで問題ないかと現時点では考えています。

**委員：**

分かりました。

**委員：**

確かに委員のおっしゃるような心配もあるのですが、それは毎年毎年評価をしながら、実際にその業者を採用するかどうか、色々と検討されているという理解でよろしいですか。

**JICA：**

そうです。過去の実績等も確認させていただいています。

**委員：**

分かりました。他の委員の方、ご意見ありますでしょうか。

## **No.6 2021年 JICA 図書館における定期購読洋雑誌（オンラインジャーナル含む）購入（C ロット）**

**JICA：**

資料 33 ページです。研究所では図書館を所管しており、JICA 全体に対して洋雑誌、主に学術ジャーナルの閲覧サービスを提供しております。

今般、A、B、C ロットとある中の C ロットが対象となっておりますが、当然 A、B もございます。これらの A、B というのは、比較的大手の出版社が扱っているジャーナルを取りまとめたロットで、媒体もオンラインのみとなります。

これに対して、今回一者応札となりました C ロットというのは 10 社のジャーナルからなるロットでして、かつ、オンラインに加えて紙媒体の冊子の納入も求めているということで、入札時、また契約履行の際の受注者側の負荷が大きいということが原因かと考えております。

ちなみに、A ロット、B ロットにつきましては、実はこちらにも株式会社紀伊國屋書店が受注しているのですが、競争という意味では、丸善が応募・応札されるケースもございます。見直しの部分ですが、記載のとおり、応募勧奨を行っていません。

一方で、オンライン媒体はとにかく見られるようにする、紙媒体は納入するという単純なサービスということもあり、あまり仕様を見直すといった余地はないかと認識しています。

最後に書いてあります今後の措置について、こういうご時世ですので、図書館利用もますますオンライン中心になっております。一部、エコノミスト等ハードコピーが重宝されるようなタイトルもありますが、基本的にはますますペーパーレスを図る、それにより受注者側の負担軽減を図ることが 1 つあるのではないかと考えています。

もう1つ、今はA、B、Cですけれども、さらなるロット分けの可能性にも触れさせていただきました。応札する側は手間ですが、実は複数の出版社を扱うロットの場合、その1つでも販売ライセンスがないとそもそも応札できないという事情もございますので、入札をかける側の手間もあります。バランスを取って、さらなるロット分けというのは考えられるのではないかと記載させていただきました。他機関の図書館でも色々取組がありますので、それらも参考に検討を進めたいと思っております。説明としては以上です。

**委員：**

質問、ご意見のある委員の方、挙手をお願いします。

**委員：**

契約金額が308万4千円と出ていますが、実施決裁の積算内訳資料を見たところ、もともと定価の値上げ部分の約5%を加えて単価を算出し、かつ手数料も15%乗せて契約充当可能額が316万6千円とされています。最終的には308万4千円で契約していますがそういう意味では、値上げの部分がすでに5%上乘せされた日本円のトータル金額に、所定の手数料として15%が乗っているのですね。

今お話を伺ったところ、受注者側の負担が重いから一者応札になったのではないかという話ですが、本の定価よりも高めに既に設定されていて、客観的に見ればこれはいい商売なのかと思ったのですが、受注者側の負担というのが具体的にどういう観点なのか、もう少し簡単に説明していただけると助かります。もし応札者にとって旨味があるのであれば、当然応札者が増えてもいいのではと思いつつ、資料を見せていただきました。

**JICA：**

洋雑誌は年々これぐらいの率で毎年値上がりしております、苦労しているところです。具体的な手間と申しますのは、Aロット、Bロットの比較で言うと、やはり出版社が1社だけである点が異なると思います。Cロットの場合10社の出版社のタイトルと書きましたが、やはりオックスフォードやケンブリッジ等主に大学関係の出版社、それらと個別に、私どもJICAには研究所の他に、海外にも多くのJICA拠点がありますが、そういったところで閲覧できるように初期設定をする等のところが、入札に当たっての大きな手間となります。入札のタイミングでは、それぞれの出版社と個別に交渉して、JICA研究所、JICAのステータスに応じて、それであれば価格はこれぐらいである等、個別の交渉結果というのを取りまとめて応札に至るところが、単一の出版社を相手にするA、BロットとCロットの大きな違い、手間の部分であると考えております。

**委員：**

今の説明でよろしいですか。



**委員：**

世界各国に散らばっている JICA の方が読めるような形まで整えるという部分では、確かに手間がかかる部分を把握しました。

当初、あまりにも条件が良すぎるのかなと思ったのです。他の例えば独法等の購読の契約を見たところ、定価よりも何%引きのような形で定期購読をする契約も見たりして、定価にプラスが乗っていて、かつ値上がりというのを見て、色々な意味で適切なのかと思いましたが、納得しました。

**委員：**

ロット分けについては、何かありますか。

**委員：**

一者応札を避けるためだけにロット分けをすれば必ずしもいいというものではない気がしています。その弊害として、手続きが煩雑化すると思います。また、受注者側もあまり受注のメリットがないと感じて、応札者がより少なくなる可能性もありますので、慎重に考えていただいた方がいいのではないかと思います。

## 2. 事業支援（専門人材を要する業務）

### No.7 2020 年度-2022 年度円借款事業に係る調達支援業務（コンサルタント選定）（ロット B）

**JICA：**

番号の 7 番、ページで言いますと 36 ページ、「2020 年度—2022 年度円借款事業に係る調達支援業務（ロット B）」という契約です。

円借款事業については、相手国あるいは相手国の実施機関が施主となりまして、事業実施管理のコンサルタントあるいは建設業者を雇っていきます。この際のコンサルタント選定について、JICA が雇ったコンサルタントがお手伝いをするという内容になっております。

今回ロット B ということで、東南アジア大洋州のうちの島嶼地域、南アジア、アフリカとしております。すなわち、世界数十カ国で円借款を展開しておりますので、地域ごとに分けましてロット A、ロット B ということでやっておりまして、今回はロット B です。

過去 2016 年度、2019 年度とも、結果的に一者応札になっています。この間、一者応札にならないよう、対象地域の偏りのないよう調整、あるいは入札プロセスにおいて十分な期間を確保することでやってきているものですが、今回も応募勧奨をやっておりますが、また一者応札になったというところです。

ヒアリング結果としましては、やはり各社でキャパシティに限りがあるとい

うことでした。それから、フランス語等の語学のファクターもありまして、なかなか手が出せなかったという話を伺っているところです。

今後の対応ですが、38 ページの下段で、引き続き業界団体を通じて広く応募勧奨を行うとしています。

それから、今回特筆点として、当初は現地作業を想定していた契約なのですが、今回コロナ禍の中で、オンラインでの対応を実際の業務とした部分があります。今後、これ自体の効果も見極めながら、場合によってはオンライン対応とするという形で、応札企業への敷居を下げていくという対応は考えられるのではないかと考えておりました、検討してまいりたいと思います。

**委員：**

フランス語というのは、要するにロット A には応札している他の事業者がいるけれども、その地域によって難しいといった意味では、ロット B の中でもまたさらに細分化するといった可能性もあるということですか。

**JICA：**

はい。おっしゃるとおりで、実際問題として対応可能なコンサルタント企業としては数社ありますが、その中で得意・不得意が地域も含めてありますので、そこは各社の意見も聞きながら、できるだけ幅広い応札となるような最適化に向けた検討をしていく必要があるかと思います。

**委員：**

いずれにしてもその対象となる、応募可能性がある事業者というのは結構限られてくるということかと思えます。特に、利益相反でやはり引き受けたくないところもあるでしょうから、なかなか難しいと思えますが、新しいオンラインの話もあるようなので、引き続き工夫していただければなと思えます。

**JICA：**

承知しました。

#### **No.8 2020 年度空港分野におけるブルーフェンジアリング**

#### **No.9 2020 年度港湾分野におけるブルーフェンジアリング**

#### **No.10 2020-2021 年度河川分野におけるブルーフェンジアリング**

**JICA：**

続きまして番号 8 番から 10 番までの 3 件、中身が共通していますので、まとめてご説明申し上げます。

ブルーフェンジアリングという業務になります。こちらは JICA、私どものほうで協力準備調査、フィージビリティスタディ、あるいは、円借款案件の詳細設計業務をやっておりますが、これを実施しているコンサルタント業者の仕事

の中身をいわばダブルチェックするということで、照査業務ということでお願いしているのがこのプルーフエンジニアリング業務ということです。別のコンサルタント系の企業を雇うという前提で募集しているものになります。

40 ページ以降ですが、それぞれ今回空港、港湾、それから河川分野を対象としておりますが、それぞれに関して一者応札という状況です。

関心のある企業へのヒアリング等も行った結果として見えてきたところですが、まずこのプルーフエンジニアリング業務は2018年度から導入した取組ということです。比較的まだ新しい業務ということで、一部の企業さんは、話は聞いていたが、実際にこういう形でやっているというのをあまり認識していなかった、あるいは、JICAの公示情報等でも必ずしも認識できなかったというような、認知不足というか、まだまだコンサルタント等企業に認識を広げていただく余地が大いにあるのではないかと考えておりますので、基本的には周知拡大、応募勧奨の徹底ということが必要です。それから、業務自体がまさに新しいということもありますので、公示書類等でも、業務の具体的な作業内容やボリュームといったところをより分かりやすい形でお伝えして、企業の関心を高めていくということが必要ではないかなと考えているところです。

3件まとめて以上の報告とさせていただきます。

#### 委員：

有償資金協力の整備事業の準備調査のプルーフエンジニアリングという形で、例えば8番の案件ですと、前回2018年度も同者が受けて、また2019年度も受けて、3回目も同じところが受けているかと思うのですけれども、工事自体はずっと継続してということですか。それとも、例えば1つの案件が終わったら、また同じような工事があるから、また同じような契約が発生するのでしょうか。同じところであれば、前回のノウハウをまた蓄積できるのではないですか。そうになると、たぶん2回3回と同じところが受けることによって価格が安くなるということもあり得るのかなと思いました。連続して受けているところで、例えば3案件で比較しても、期間が一定している訳でもなく、8番（の案件）だと7カ月程度、9番だと1年、その次だと1年2カ月等と期間も結構大まかに設定されています。例えば8番（の案件）だと連続して3年間同じところが受注しているのですが、逆に他のところが手を挙げて受注することが効率的なのかどうか、その辺りの背景がよく分からないので、説明していただければと思います。

#### JICA：

ありがとうございます。若干説明不足のところもあり、申し訳ございません。

このプルーフエンジニアリングの業務ですが、一定期間を設定しつつ、かつ対象となる案件についてもある程度事前に、例えばフィリピンのこの案件とミャンマーのこの案件といった形で、数件予め指定しています。基本的にはその1回

の契約の中で、例えばフィリピンのこの案件については全て業務が終了するという形です。次の別個の新たな契約においては、また別の国の別の事業を対象にするという形でやっており、前回やった事業の続きをサポートするという事にはならないところがありますので、もちろんその事例の蓄積を通じた効率化とは基本的には検討し得るかと思いますが、直接的に継続案件なので安くできるという形にはなっていないということかと思えます。

それから、それぞれの契約について若干対象期間が異なっておりますが、これについてはまさに基になります対象案件のスケジュール等を見ながら、ある程度切れ目のいいところで切っていくと、かちつとした年度ごとの切り方にはなっていないということがございます。

**委員：**

ありがとうございました。分かりました。

**委員：**

一者応札全般に言えることなのですが、業務の性質によっては実施可能な社に限られて、一者応札がやむを得ないケースがあると思えます。大事なのは、低廉な価格で良質な仕事をやってもらうということが大事なのであって、それが一者応札によって価格が高くなったり、仕事の質がマンネリ化して低下したりということがあってはいけない訳なので、やれる社が1者しかないような業務、このケースなんかはそれに近いと思うのですが。ただプルーフエンジニアリングをやれる能力のある社はたくさんいるけれども、例えばコンサルタントは日本工営ですとか、だけれども利益相反で設計等の仕事が受注できなくなるから嫌がる訳ですよね。そうすると、やれるようなところというのはこういう公益的な法人しかないの、たぶん今後もこういう業務はこの1者がずっと続くと思うのです。だから何がなんでも2者3者にしなければいけないということではなくて、適正な価格でしっかり仕事をしてくれるかどうかということを経営評価というか、しっかり評価しておいて、問題ないかどうかをチェックしておくことが大事なのかと思えます。

**委員：**

そうですね、委員がおっしゃられるように、大手企業等は利益相反の関係で応札できないとなると、どうしても1者にならざるを得なくなってくる部分もあるのかと思えますので、今のようなご提言を意識されて進めていただければと思います。

## **No.11 2020-2021 年度 JICA の水産分野協力に関する情報収集・整理・発信業務委託契約**

## **JICA :**

案件は「2020－2021 年度の JICA 水産分野協力に関する情報収集・整理・発信業務委託契約」です。契約相手方は、一般社団法人マリノフォーラム 21 です。

業務内容は、水産関連の情報収集、分析です。すでに収集、整理されたものの更新と新たに追加するもの。これは協力対象国の水産状況ですとか、関連の会議、イベントカレンダー、水産分野の人材情報、水産のナレッジポータル運営支援。それから、48 ページにありますとおり、そういった JICA の水産協力成果の発信ということで、映像素材なども作成していただくという内容です。ですから、極めて水産の専門性を要する契約になっています。

2 回連続一者応札にならないようにということで、仕様書の見直しを行いました。公告期間の見直し、それから事前の応募勧奨も行いました。水産分野を前面に出しているコンサルタントだけではなくて、水産分野について人材を有する他の農業・農村分野のコンサルタント会社についても公示情報を提供しているところです。ヒアリングでは、非常に前向きに検討したものの、やはり人材を確保できなかったという声が出ておりました。

49 ページの一者応札になった理由ですけれども、やはり水産分野をカバーする開発コンサルタント会社自体が非常に狭い市場になっているということが、一番大きな要因だと思っております。

また、業務内容で先ほど申し上げたとおり、すでに前年度に収集・整理した概要の作成を更新することなので、先行契約の受注者が有利であると判断されたということも推察されます。

50 ページの、今後講ずることとした措置ですけれども、やはり狭い市場ではございますので、予見性を高めるということはまずとても重要なのかなと思っております。どういう時期にどういう案件（の公示）をかけるかということ、関係の皆さんに早く情報提供していくということで、いろいろな事業の調整をしていただくことが必要だと考えます。

あと、2 年連続であることから、前年度の業務に関しましては、先ほど来ご指摘が出ていますとおり、質に関しては問題がないというか、よくやっていたいておりますし、そういう意味ではいいのですが、やはり案件の専門性を要する部分と、もう少し共通でできるような専門性をそれほど要しないものということで、もし切り分けることができるのであれば、専門性の部分も少し業務量を調整するなどして、他の社の方に取っていただけるようなこともできるのかなと思っております。簡単ですが、説明は以上になります。

## **委員 :**

委員の方から質問等をいただければと思うのですが、どなたかいらっしゃいませんか。

この前の案件と同じような形になってくるのかなと思うのですね。やはりどうしても応札できる相手先、対象企業は少ないと思いますので、引き続き今おっしゃられたような対応で進めていただければと思います。

**委員：**

一者応札をなんとしても避けるということだったらロット分けをすればいいと思いますが、契約金額も 3200 万円で、ロット分けをしてもあまりメリットはないし、また分かれた場合の調整コスト等を考えると、JICA もそうですし、受注者側も結構負担が増えると思いますので、その辺りは検討が必要でしょう。まず、先ほど触れられましたが、今契約しているところのパフォーマンスがよいということであれば、業務内容が適切で、かつ、価格も問題がないということで、この点を常に点検するということが重要な点ではないかという気が致します。

**JICA：**

はい、ありがとうございます。

**委員長：**

よろしいですか、他の委員の方。では、国内機関運営管理ですね。

### **3. 国内機関運営管理**

#### **No.12 2020-2021 年度 JICA 九州コンピュータ運用支援業務**

**JICA：**

No.12、資料の 51 ページ、「2020 年度－2021 年度 JICA 九州コンピュータ運用支援業務」についてご説明させていただきます。

業務の内容ですが、JICA 九州センターの中にありますローカルエリアネットワーク（LAN）の保守・管理、その障害の一次切り分け、それから JICA で使っております標準 PC、研修員向けの貸し出し PC 等の端末についてユーザーに対する運用支援業務。それから JICA 九州で掲載しております Web サイトなどのサイト管理関連の技術支援、その他 IT 関係の技術支援について実施していただいております。

一者応札の経緯ですが、この業務は長く行っていて、2013 年度、2016 年度、それから今回の契約に係る 2019 年度のいずれも関心表明が少なく、応札も西日本電信電話株式会社のみとなりました。

一者応札・応募にならないために講じた取組ですが、仕様書の見直し等の中で、応募要件において全省庁統一資格の格付けを緩和しています。

また今回、一者応札になったということで、事後点検のために 3 社ほどヒアリングをいたしました。ヒアリングの内容は、いろいろなコメントがあったのですが、総じて言うと、やはり人材確保の問題があったということです。ですので、

その人材確保に向けて対応が必要と考えています。

また、一者応募・応募となった理由、背景ですが、これらのヒアリングも通じて、そもそも業務内容としてはそれほど変わったものではないのですが、やはりITスキル、関連スキルに加えて、海外からの研修員の対応を行うということで、英語の語学力を併せ持つ人材が必要ということもあり、それらが人材候補にさらにハードルとなっているかと考えております。

これらを基に今後講ずることとした措置としては、まず人材確保ができる準備期間を設けられるようにプレ公告の実施、それから、関心を持つ会社がより広がるように、プレ公告とともに事前の応募勧奨を、さらに他社にも広げていこうと考えております。

それから、人材確保ができるための準備期間を設けるために、入札時期の前倒しを考えていきたいと思っています。また、安定的に人材が確保できたほうが望ましいという声もありますので、契約期間を長期にするということを考えていきたいと思っております。

委員からの質問はありますが、説明は以上でよろしいでしょうか。

**委員：**

結構です。

**委員：**

他の委員の方、何か質問等ございますでしょうか。

**JICA：**

委員からの質問について回答させていただきますと、前回の契約から業者が今回引き続きまして、業務従事者に関しては変更になったのですが、いずれもパフォーマンス的には問題はない状況でございます。

**委員：**

契約期間の長期化というのは、もうこれは具体的に検討に入っているということですか。

**JICA：**

まだこれからで、ここは調達・派遣業務部とご相談させていただきたいと存じておりますが、3年以上で検討をさせていただきたいと考えております。

**委員：**

はい、分かりました。他の委員の方、特になければ、よろしいでしょうか。

## **No.13 2020 年度-2022 年度 JICA 東京コンピュータシステム等運用支援業務契約**

### **JICA :**

案件 13 番、「2020 年度－2022 年度 JICA 東京コンピュータシステム等運用支援業務契約」について、フォローアップ表に基づいてご説明します。

まず 1 点目、契約概要の業務内容についてご説明します。

この業務の背景としまして、東京センターでは、主に研修事業、市民参加協力事業の 2 つの事業を行っておりますので、ここで働く職員以外にも、これらの事業に関係する人たちがこのセンターの IT インフラを活用しています。

この業務の内容は、主に 3 点です。

1 点目は、コンピュータ環境の運用保守です。このコンピュータ環境を構成するのは PC、サーバーなどの機器に加えてネットワーク、またテレビ会議システムなどがあります。運用保守に加えて、ヘルプデスクの業務も行っています。

2 点目は、システムの運用保守と開発・改修です。当センターの総合メニューと呼ばれる業務用システムがあります。こちらで例えば宿泊予約の管理などを行っております、これの運用保守に加えて、随時改修もいたします。

3 点目は、その他個別の指示に基づき、実施する業務があります。例えば、センター内のさまざまな改修工事に伴って、ネットワークの移設を支援したりすることがあります。

次に、一者応札の背景について、フォローアップ表、2 回連続一者応札・応募とならないために講じた取組、今回、事後点検のために行ったヒアリング結果、さらには一者応札となった理由、背景、要因等、これをまとめてポイントをご説明いたします。

これまで国際協力データサービス社が、継続的に受注をしてきました。本契約の入札を行う前に、過去に別の IT 業務で受注実績のあった株式会社ウィズダムという会社に応札を勧奨しましたが、残念ながら参加はありませんでした。このウィズダム社と、官公庁の受注実績の豊富な富士通株式会社を対象に、今回の入札に応札しなかった理由を確認したところ、主な理由は次に述べます 3 種類の人員を配置することが困難だということでした。

1 点目は、業務用システムの運用保守業務において、ファイルメーカープロというデータベースのソフトウェアを使っているのですが、こちらのソフトウェアの知見と経験を豊富に有する人員配置が困難ということ。

2 点目、ヘルプデスクの業務において、英語対応可能な人材が必要なのですが、こちらの人材を配置するのが難しいということ。

最後に 3 点目、ヘルプデスク業務や PC の貸出業務については、基本対面で



常駐をしていただく必要がありますが、こちらは常駐可能な人員を十分に配置できない。

この3種類の人員を配置することが困難という回答がありました。

最後、今後の対策案について、フォローアップ表に記載のとおり、事後点検の結果、講ずることとした措置に記載のとおりとなりますが、先ほど述べました一者応札の背景、それから昨今のコロナ禍におけるIT業界技術の変化というのがありますので、特に応札の勧奨先の開拓、ヘルプデスク業務の一部なりともリモート化、こちらの2点を重点的に取り組んでいきたいと思っております。

こちらからの説明は以上となります。

**委員：**

どなたか、委員の方からご質問はございますでしょうか。

**委員：**

この契約は比較的長期の受注のために、安価な契約というのが成立しているような気が致します。その場合、この提供されるサービスに問題はないのかというのが重要だと思うのですが、十分なサービスが提供されているのか、パフォーマンスは問題ないのか、この辺りを確認させていただけますか。

**JICA：**

ご質問ありがとうございます。

まず、契約相手方のパフォーマンスについてですが、特に問題は発生していません。むしろ、オンサイトのヘルプデスク業務には定評がありまして、ユーザーの満足度が高いというのが現状になります。

ただし、弊害の発生する潜在的なリスクはあると考えておりますので、今の委員のご指摘を踏まえて、今後の契約の事務手続きを行いたいと考えています。

**委員：**

逆に、この業者のほうから、特にこのシステムがどんどん新しくなっているような状況の中で、先ほど何か特別な、具体的な取り扱える専門家が不足しているという話がありましたが、何かそういった要望があるのでしょうか。特にそれはいいですか。

**JICA：**

はい、特にこれまでは、そのような要望は挙がってきておりません。

**委員：**

分かりました。他の委員の方、お願いします。

**委員：**

積算表を確認したところ、契約金額が前回は1億1千万で、今回1億2千万と、約2千万近く金額が増えています。内容を積算表で確認したところ、システムの単価も上がってしまっていて、あと、コンピュータの環境運用・保守のところ、

内容は UTM アプライアンススイッチングハブの運用・保守が追加になったため等ということで、24MM が 27.9MM、4 カ月ほど人月が増えているのですが、この UTM アプライアンススイッチングハブの運用保守が追加になって、これほど人月が増えるのかなど。もともと運用保守などは、システム的には同時にいろいろやれるので、ここで金額がそんなに増えないといけないのかと思いました。また、効率性の部分もあるかと思いますが、この価格が上がったことが本当にそれで妥当かどうかという点をご説明いただけるとうれしいです。

**JICA :**

はい、ご質問ありがとうございます。

細かなことを含めて、もし差し支えなければ、後ほど点検をした上でご回答をしたいと思っておりますが、全般的な話で申し上げますと、うちのセンター内のネットワークの設備が老朽化している等、いろいろな不具合が出ている関係で、このシステムへの投資が少し増えてきている状況になっております。いずれにしましても、点検をしまして後ほどご回答できればと思っておりますが、よろしいでしょうか<sup>3</sup>。

**委員 :**

分かりました。引き続きよろしく申し上げます。

**委員 :**

他の委員の方、いかがでしょうか。

特になければ、後ほど委員の質問の件、ご対応のほど、よろしく申し上げます。

**JICA :**

承知しました。ありがとうございました。

## **No.14 2020 年度～2024 年度北海道センター（札幌）建物管理・運營業務**

**JICA :**

No.14、北海道センター（札幌）「2020 年度～2024 年度の北海道センター（札幌）建物管理・運營業務」について、説明させていただきます。

契約の対象となるセンターの施設概要ですが、札幌の中心街から車で 30 分ほど、地下鉄の最寄り駅から徒歩 10 分の住宅街にあります。客室 96 室、セミナールーム 13 室、レストラン、地球ひろば、執務室があり、客室がある高層棟は

---

<sup>3</sup> 後日、追加資料（別添）により主管部から追加説明があり、先行契約では当該業務を単価契約として行っていたものを、今般の契約では過年度実績を基に事前の積算が可能となったため、本体契約に含めることとした点、及び同実績を基に 3.9 人月を算出した点が報告されました。

5階建て、レストランがある低層棟は2階建て、建物は竣工して26年経っています。

業務内容ですが、施設の運営・管理ということで、フロント設備管理、清掃、警備、レストラン、植栽管理など、多岐にわたっています。現在の業者は、竣工当初から建物管理を行っています。

一者応札についてですが、調達方法は2012年度契約から一般競争入札を導入しておりますが、2015年、2020年の直近2回の入札については一者応札となりました。

一者応札を避けるために、これまで直営で行っていた植栽管理と情報通信（ICT）ヘルプデスク業務を契約に含めるなど、仕様を見直し、プレ公告や入札説明会の開催、業務等準備期間の十分な確保に努めてきました。

今後の対応案ですけれども、今回は業界の動向や業者の関心状況を見て、可能な限り、早い時期に業務内容や契約条件について、意見招請を実施することを考えております。概要については以上でございます。

続きまして、委員からご質問いただいております件ですが、「レストラン業務、フロント業務を切り出して他者に委託することで、応札可能となる者も出てくるのではないか」というご質問をいただいております。まずレストランの業務の切り出しにつきましては、施設が札幌の中心街から離れて、一般利用者の集客力というのが乏しい立地条件ですので、レストラン単体での契約に魅力を感じる業者は多くを見込めないと考えております。また、レストラン単体での入札が不調になって、またはレストラン単体での採算悪化ということが、宿泊するJICA研修員への食事提供サービスに支障を来すリスクというものを回避したいと考えておりました。

フロント業務の切り出しの件については、フロント業務がこちらでは単なる来館者受け付けということにとどまらず、建物管理業者として、館内施設の一体的マネジメントのフロントライン的役割を期待していますので、切り出しというのは考えておりませんでした。

また、「研修員の食と住環境のサービスということであれば、クオリティが確保できれば別々の委託先に委ねても問題ないと思われる」というご質問についてですけれども、先にご説明しましたように、レストラン単体切り出しのリスクというのを回避することを優先的に考えておりました。

最後に、実施方針決裁に、従来は分散化していた施設管理に関する業務を内包化、一元化し、業務全体の効率化、縮減を図り、センターにおける事業運営のリスク低減を図るということについて、「これだと切り出しが不可という具体的な理由がよく分からない」というご質問やコメントもいただいておりますが、この件につきましては、センター施設の適正な運営・管理の一部として、一元化して

業務を実施していただく方が効率的であり、迅速に修理できると考えておりました。あまり責任分担や指揮命令系統の複雑化というのを避けたいなと考えておりました。私からの説明は以上でございます。

**委員：**

委員、今のご説明でよろしいですか。

**委員：**

はい、レストラン業務、フロント業務それぞれについての特性があるということで、単純に切り出せるものではないというところが理解できましたので、結構でございます。

**委員：**

他の委員の方、何かございますでしょうか。

**委員：**

今の契約相手方のパフォーマンスは問題ないという理解でよろしいでしょうか。

**JICA：**

はい、問題ないと考えております。契約書の仕様に沿って、満足のいくパフォーマンスを発揮していると見ております。

**委員：**

この契約は、契約充当可能額の変更決裁が行われているかと思えます。人件費が実際よりも高騰しているから変更するというので、金額が5千万円ぐらい増えている決裁書が（参考資料として）入っています。当初、一般競争入札、公告・公募を出した段階で、この人件費が5千万増えるということであれば、例えば他の入札者が参加した可能性もあるかと思うのですが、この人件費が実際高くなったという情報は、相手先がこの契約者、日興美装工業株式会社に決まった後に変更となったのか、それとも人件費の高騰に伴い、契約金額も上げますという情報は、応札される可能性があった他者にまで出ているのですか。その辺りの背景・経緯が知りたいです。

**JICA：**

ご質問ありがとうございます。

きちんと回答したいと思いますので、後ほど回答させていただいてよろしいでしょうか<sup>4</sup>。

---

<sup>4</sup> 後日、追加資料（別添）にて主管部より追加説明があり、本件の入札においては契約充当可能額は公開していないため、入札参加者の増減には影響はないものと考えられること、及び人件費の変更は入札会以前に決定したものの、入札参加者やその他 JICA 以外の者が人件費の見直しをされた事実について知り得ることはない点が回答されました。

**委員：**

はい。質問が当日になって申し訳ないですが、よろしくお願いします。

**JICA：**

承知しました。

**委員：**

では、引き続きよろしくお願いいたします。

## **No.15 2020 年度開発教育支援並びに国際協力広報に係る業務委託契約（第 1 年次）**

**JICA：**

案件は、「2020 年度開発教育支援並びに国際協力広報に係る業務委託契約（第 1 年次）」となっております。案件概要は、JICA 帯広の図書資料室の運営、開発教育支援、広報などの業務を委託するというものです。

こちらは 2 回連続で一者応札となっているのですが、今回の入札に当たり、配置人月の見直しや公告期間をなるべく長く取るなどして、参加団体を増やせないかと考えて対応したのですが、結果としては一者応札となりました。

その背景としては、北海道の道東地域においては、委託先である十勝インターナショナル協会以外には国際協力や開発教育に関わるような業務を実施する団体がなかなかない、見つけるのが大変難しい地域だということがあると思います。横浜、札幌などの地域において（同種の業務を）委託されているのは青年海外協力協会（JOCA）ですので、唯一候補となる団体があるとすれば、JOCA かと考えておりましたが、参加いただけなかったという結果でした。

今後の対応ですが、引き続き JOCA にもお声掛けをしながら、契約内容、業務内容について、可能な範囲で見直しもしていきたいと思っております。それから、公告期間を引き続き十分に取って、参加の可能性のある団体に見ていただけるように期間を長くして、可能性を高めたいと思っております。

JOCA は、前回 2017 年度の業務委託を調達する際に、説明会に参加していただいたのですが、賃金水準が北海道の道東地域は非常に低く、競争するのは難しいというご判断があったとお聞きしております。

また、今回、再度ヒアリングを行っているのですが、2020 年度の業務委託契約の公示の際、検討はしたが配置できる人が見つからず、参加できなかったということで、業務説明会にもお越しになられませんでした。

続いて、事前質問へのご回答ですが、今お話ししましたとおり、説明会には JOCA は参加されていませんので、十勝インターナショナル協会のみが参加されたということになります。

それから、「十勝インターナショナル協会は、半官、半民の色彩とのことだが、民間で参加しているのはどのような業者か」というご質問ですが、十勝インターナショナル協会の会員は十勝地域の18市町村の自治体以外では、国際親善交流市民の会や商工会議所、それから企業と言えるのは在日外国人向けに日本語教室を運営する会社が参加しているようです。そのようなメンバーで十勝インターナショナル協会は成り立っています。私からの説明は以上です。

**委員：**

最後のご説明のところ、要するに十勝インターナショナル協会の構成メンバーですが、そういった意味では基本的に民間が入っているということで、特に力を持っていることはないということですね。ただ、この案件はもともとセンターができたときに作られたということですが、作られてからずっとこの協会がこの業務を請け負っているということなのではないでしょうか。

**JICA：**

委託をし始めたのが2013年度になりますので、2013年度からずっと十勝インターナショナル協会が請け負っているという実態になっています。

**委員：**

他の事業者は入ったことがないということですね。

**JICA：**

はい。以前、社団法人北方圏センターという団体と一緒に、このセンターを運営していたという経緯があるのですが、そちらが解散されて、十勝インターナショナル協会が請け負うようになったという経緯がございます。

**委員：**

はい、分かりました。他の委員の方、何か質問等はございますか。

それでは、確かに他の業者がなかなか応募してくれないというような事情があると思いますが、引き続きパフォーマンスなどもよく見ていただいてということをお願いしたいと思います。

#### **4. システム関連業務**

##### **No.16 有償資金協力システムの基盤構築・運用保守に係る技術支援業務（2020年度調達）**

**JICA：**

それでは16番、「有償資金協力システムの基盤構築・運用保守に係る技術支援業務（2020年度調達）」につきまして、ご説明申し上げます。

本件契約の概要でございますが、契約日が2021年3月ということで、相手方が鈴与シンワート株式会社となっています。一般競争入札の総合評価落札方式

にて実施しています。関心表明者は5者でした。

業務内容ですけれども、本件は有償資金協力システムの基盤構築及び運用保守業務の技術支援を委託するものです。有償資金協力システムにつきましては、私どもの有償資金協力業務に関する案件の管理、債権管理、各種統計作成などの業務処理を実施するための金融系の基幹システムということにして、システム第二課で運用保守、開発等を行っているシステムです。

従いまして、本件業務につきましては、私どもシステム第二課の有償資金協力システムに係る、特に基盤に関わる構築、運用保守を技術的に支援いただくものとなっております。資料(1)から(8)の業務内容になっています。

契約の経緯・変遷は記載のとおりでございます。

2回連続一者応札にならないために講じた取組は、丸を付けたところについて対応をさせていただいています。一者応札・応募となった理由、背景、要因等ですが、業務内容の特殊性については、本件はいわゆるシステムの基盤に関わる業務ということにして、私どもの金融系のシステムと言いながらも、汎用性の高い業務と認識しておりました。それから、契約条件の特殊性は特にございません。今回はシステムが引き続き稼働するというので、前回の契約については一定の区切りがあるということで切って、本件の調達を実施したということです。業務説明会等を実施して、応募勧奨をさせていただきました。

資料65ページになりますが、結果的に1者となりましたけれども、辞退した4者に確認をしましたところ、人員調整等の理由ということで、公示方法等の入札の対応については特に問題はなかったと伺っておりまして、業務従事者側の体制構築が大きな要因になったと考えております。併せて、他の金融機関等におけるシステムの基盤系プロジェクトも多数動いている中で、システム人材の逼迫というところもあったのかと考えております。

今後講ずる措置ですけれども、本件では仕様書に業務内容を詳細に記載するとともに、意見招請、説明会等も実施して、広く意見等を求めた上で実施しておりましたが、結果、1者となりました。引き続きこういった取組は継続していくと共に、さらに意見招請のタイミング等も前倒しを図っていくということで、応札者、検討いただく側の要員の調整期間をできるだけ確保するといった対応、あるいは業務内容の分割も、場合によっては検討させていただくような工夫を考えたいと思っております。私からの説明は以上となります。

**委員：**

契約相手方のパフォーマンスに問題はないということでよろしかったでしょうか。

**JICA：**

そうですね、しっかり業務を果たして頂いていると評価しております。

**委員：**

そこはぜひモニタリングをしていただければと思います。

**JICA：**

はい、承知いたしました。

**委員：**

他の委員の方、いかがでしょうか。特になければ、引き続きモニタリング等をお願いしたいと思います。

**委員：**

この契約は、基盤構築と運用保守を同時に行う業務ということでしょうか。

**JICA：**

構築自体や運用業務自体を行っている訳ではございません。こちらについてはそれぞれ、別途委託先のベンダーがいます。

本件は基盤領域に係る有償資金協力システムの構築・開発であったり、運用保守、特に基盤面から技術的なサポートをいただく業務委託という形で、SEの方を配置いただいているという内容です。

**委員：**

積算表を見ますと、1人当たりの単価が、大体1四半期で900万円ぐらいの金額です。1人大体100万円ぐらいなのですが、要員がA、B、Cで3名いて、100万、90万、87万ということで、まあまあよい単価で3人配置されているように見受けられます。契約書の最後の積算部分を見ると、運用だけで要員3人の金額がかなり高いと思いますが、構築を含まず、運用業務だけで100万、90万、87万という月単価の3人が本当に必要なのでしょうか。例えば、とてもシステムに長けている人が1人いて、あと2人はその指示で動けるのか。3人で月300万、それが本当に適切なのでしょうか。高いのか安いのかという点で、今、金融が分かるシステム要員が逼迫しているということですが、運用保守の段階で、このフルメンバー3名が必要かどうかという点を少し説明していただければと思います。

**JICA：**

まず要員の人数ですが、先ほどご説明しましたような業務内容についてはシステム第二課として基盤の業務を推進すると、具体的にはベンダー側における主業者、あるいは運用業者、これらを管理しながら、システム第二課の立場でこういった業務を行っていくという中で、私どもシステム第二課においては、職員はおりますけれども、基盤のシステムの業務の知識というのは必ずしも十分ではないという中で、必要としているものです。

3名につきましては、これらの業務を日常的にサポートいただく体制として、必要不可欠な体制であると考えて構築をしております。1名がリーダーというこ



とで設定しておりまして、管理的な業務を中心に行っています。それから、2名は作業者という形で配置していただいているということです。

契約単価につきましては、決算書のほうに記載もございますけれども、積算の根拠としまして、国内のこういったベンダーの情報を取りまとめている団体が提供しているエンジニアの単価情報から、今回の業務に適用される単価を予定価格として設定したものです。入札において、その範囲内で入札いただいたという結果になってございます。

**委員：**

一者応札だったので、この条件がいいのか悪いのか、業界で見てどうなのかというのが微妙に分からない部分があるのですが。管理者が1人で、残り2人の方もレベルがある程度高い方、合計3名ということで、この価格が妥当かどうかという点が今一つ把握できません。一応、ベンダーを管理するポジションということで、3名必要なのでしょうか。人数がこれでいいのかという感触があまりつかめないのですが。

**JICA：**

今の観点で申し上げますと、ベンダーの管理だけを行うために3名配置しているということではございません。フォローアップ表の業務内容のところがございますが、一部受託者自身が開発保守を行う小規模のサブシステムもございますし、私どもシステム第二課が外部の監査等を受ける際に、基盤に関わる領域について支援をいただく業務や、あとは業務継続計画等、こういったシステムのインフラを運用していくに当たって、システム第二課が独自に必要な業務もございますので、必ずしもベンダーの管理のみを対象として3名を配置しているということではございません。

**委員：**

よろしいですかね。先ほどのモニタリングのところを、パフォーマンスも含めて積算の根拠等についても今後とも検討していただくということで、よろしいでしょうか。

**委員：**

はい、分かりました。

## **No.17 JICA 情報システム基盤技術アドバイザー業務**

**JICA：**

では続きまして、同じく情報システム部から、システム第一課の案件をご説明させていただきます。No.17「JICA 情報システム基盤技術アドバイザー業務」という契約になります。

まず最初に、業務内容のところをご覧いただきたいと思いますが、私ども情報システム部のシステム第二課は有償システムの専門になっていますが、一課に関しましては組織内の情報システム部門として、組織全体のコンピュータに関するサービスを提供する、もしくはネットワークを提供する役割を担っております。それを実現する契約がいくつかあるのですが、そちらの主な契約 2 つの契約管理支援を実施いただいているのがこちらの契約に当たります。

また、私どもはシステム基盤と呼んでおりますが、このシステム基盤に関して、現在の契約が 2022 年 5 月に切れる予定なので、次期の情報システム基盤の企画・調達・実施監理に関する支援業務ということも、本契約に含めております。

本件を受託いただいている会社は株式会社レイヤーズ・コンサルティングで、契約の期間としては、基盤の契約が 2022 年 5 月までなので、この期間で設定しております。

前回は一者応札になっており、仕様書の見直し等であったり、事前の応募勧奨を手厚く行いましたが、残念ながら今回も一者応札となりました。

現時点で、次回に向けて講ずることとしたい措置としては、さらなる前広な応募勧奨に取り組んでいきたいと考えていることと、また今回、次期基盤の検討という特殊な業務が含まれていることも、応札を忌避された原因になったのではないかと推察しておりまして、そちらの面は次回の契約ではなくなっていくので、より幅広く応札いただけるのではないかと考えています。

続きまして、事前にいただいたご質問にお答えさせていただきますが、委員から、「本件 JICA の IT インフラ基盤技術アドバイザリー業務の後継のようだが」ということでご質問いただいておりますが、ご理解のとおりです。

また、「前回契約当時、本案件はもう既に予定されていたのか」というご質問をいただいておりますが、契約管理を支援していただく業務ということは見込んでいたのですが、同じ業務内容で実施することは考えておりませんで、内容を見直すことを想定していたので、別の案件としておりました。そのため、前回契約の報告においては、本案件については触れておりませんでした。

**委員：**

今のご説明でいかがですか。

**委員：**

分かりました。事実関係を確認したかっただけですので、結構です。

**委員：**

他の委員の方、いかがでしょうか。特に無いようですので、引き続きまたご検討をお願いいたします。

では、3 番目の議題は以上ということで、何か 3 番目の議題に関して言い残したことやご質問はありますか。特にないですか。

なければ4番目の最後の議題に進みたいと思います。「参加意思確認公募となった契約」ということで2件ありますが、まず「農業分野研修補助業務委託契約」からお願いしたいと思います。

#### 議題 4. 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（2020年度）

##### No.18 2020年度農業分野研修補助業務委託契約の締結

###### **JICA :**

No.18につきまして、ご説明申し上げます。契約件名が「2020年度農業分野研修補助業務委託契約」となっております。

JICA 筑波は、研修事業の中でも特に農業、農村開発の分野を中心として実施しております。中でも、実際に海外からの研修員が水田とか畑とかに出て実験を行ったり、技術の習得を行ったりするような、そういう実践的な内容のものが中心となっております。それを背景に、他のセンターとは異なりまして、当センターではセンター自身が水田、畑、あるいは農業機械、実習・実験設備、施設を有しております。今回の契約というのは、JICA 筑波が使っている圃場、施設、農業機械等の運営・管理を委託するという内容でございます。

具体的には、農業機械の操作であったり、施設、機械、器具、資材の管理であったり、作物の栽培管理であったり、あるいはそれに付帯するような業務を行う内容となっております。

これは参加意思確認公募で実施しているのですが、実は経緯がございまして、従前よりこの圃場管理、農作業補助というのは委託契約としていたのですが、2016年度に新たに当該業務を調達する際に、この業務自身が非常に広汎に亘るということもありますので、JICA 内部の示唆もございまして、この契約から農業機械の研修に関する部分を切り分けて、双方入札を行い、総合評価落札方式にて、複数の応札者を得るということを試みました。

具体的には、プレ公告、公告と入札説明書配布も、JICA の Web サイト、あるいは日本工業新聞（茨城県版）等に掲載して周知を図ったのですが、結果的には現在の契約相手方の株式会社川上農場の一者応札となりました。

これは、日本全体を見渡した際に、個人事業主が自ら所有する農地において農業を行うということが原則となっている我が国の農業経営事情を勘案すると、また、圃場や農業機械の管理や農作業補助を受託する団体というのはほとんど存在しない。特にこのセンターがございまして筑波において、こういった事業をサービスとして提供できる企業というのは、川上農場を除くとほとんど存在しな

いという可能性を示す結果となっております。

また、2017年度から2019年度にかけて、同様の契約をやはり参加意思確認公募で行いましたが、この際も関心表明を行う他者というのは出て参りませんでした。こういった状況を背景に、川上農場は本業務を受託する能力と意思を持つ唯一の組織であると考えまして、この2020年度におきましても、川上農場を特定者とする参加意思確認公募を行った次第です。説明は以上になります。

**委員：**

農場、圃場の管理なので、継続的に同じ業者がやるというのは合理的かとは思いますが、この株式会社になっている川上農場というのは、本業もやはり農業をやっている事業者なのですか。

**JICA：**

造園業です。

**委員：**

ただ、水田といったものについても、一応自ら耕作されているのでしょうか。

**JICA：**

そういうことができる能力を有しております。

**委員：**

パフォーマンス的には全然問題なくということですね。

**JICA：**

はい、全く問題ございません。

**委員：**

はい、分かりました。他の委員の方、何か質問などございますでしょうか。

特にないようですが、農業という特殊な分野だと思いますので、特に機械については切り分けをされたということですよ。

**JICA：**

はい。

**委員：**

分かりました。機械の方も、一応そうはいつでも川上農場がやはり請け負っているということですね。

**JICA：**

はい。そのとおりです。

**委員：**

はい、分かりました。まだ機械については別の事業者は応募してきていないということなのですね。

**JICA：**

今回対象となっている契約もそれ以外の圃場管理業務の部分もどちらも、結

果的には川上農場以外の応募はないという状態でございます。

委員：

分かりました。株式会社、農業法人になっているということなので、本業でもきっちりと農業をやっている<sup>5</sup>、パフォーマンス的にも問題ないということであれば、現状でよろしいのかなとは思いますが。

他の委員の方、特になければ以上としたいのですが、よろしいでしょうか。

### **No.19 JICA 横浜海外移住資料館管理運營業務契約【研究・学芸部門】その3 (2020年度、2021年度)海外移住資料館運營業務委託契約**

JICA：

資料 No.19、72 ページ目からです。本案件は過去の経緯もあつたことから、別紙もまとめており、こちらは74、75 ページになりますので、まずは別紙資料の74 ページから説明させていただければと思います。

「海外移住資料館の管理・運営委託契約」に関しましては、こちらの資料にも書かせていただきましたが、資料館が開設された2002年から、海外移住に関する卓越した専門性を有する公益財団法人海外日系人協会、我々は「日系協」と呼んでおりますが、こちらと契約してきました。当初は、先ほどお伝えしたように、この海外移住に関する専門性を持つ団体、組織は日系協しかないという認識の下、8年間特命随意契約で対応していました。

他方、2009年度からは市場化調査が始まり、できるだけ競争性を確保する、他の団体や企業の参入も図るということで、官民競争入札も行いました。

その結果についても、74 ページの3. に書いてありますが、2009年度から2011年度、2012年度から2014年度、2015年度から2017年度と、3度とも全て日系協との契約となりました。ただし、最後の2015年度から2017年度の契約においては、日系協と株式会社東急コミュニティーのジョイントベンチャー契約となっております。

これらの3回の市場化調査の経緯や結果をもって、市場化テストは終了となりましたが、2018年度以降の契約に関しては、市場化調査時の最後のジョイントベンチャーの契約も参考に、日系協に圧倒的に専門性がある海外移住に係る移住の研究や、移住に係る学術的な業務に関しては日系協との随意契約を、資料

---

<sup>5</sup> 注記：本件を受託する川上農場は、本業は造園業であり、株式会社であるものの農業法人ではない。会社の一部門に農業生産部門を有しており、同部門がJICA筑波における圃場管理業務を担っている。後日、主管部より訂正があり正確には農業法人ではないため、この説明は事実と異なる。

館の業務のうち展示やイベントといった一般性の高い業務については競争入札ということに決めました。

資料 No.19、72 ページに戻りたいと思いますが、先ほどもご説明しましたように、専門性が必要とされる研究・学術部門の契約は、日系協と 2018 年度から 2022 年度の 5 年間の特命随意契約を結んだのですが、その後、2019 年度の JICA 全体の経営戦略作成をするときに「海外移住資料館の運営体制の強化」が掲げられ、その具体的な方策として、移住地での邦字新聞の収集・調査・公開、あるいは所蔵する資料の調査・公開・登録といったところをきっちり行うべしということが決まりました。

これらの業務は、専門性が必要となる研究・学術部門関連の業務に当たると判断して、既に契約を結んでおりました日系協に委託することになりました。従いまして、この契約の名前は、元々の「JICA 海外移住資料館（研究・学術部門）の管理運営委託業務その 2」ということになっております。このあたりについては、72 ページの 2. 背景・経緯に書かせていただきました。

今回ご確認いただく契約はこれに加えて、2020 年度の経営戦略作成の際や、2020 年の 6 月に開催された JICA の理事会で、海外移住資料館のさらなる強化、具体的には所有しております標本類の整理とか、あるいは所有しています写真とか映像類の利活用、また所有しています文献や図書類の保存、これらの実施が決定されたことによる契約となります。今お伝えしたような業務の内容の具体的なことは、72 ページの 3. 業務内容から箇条書きで書かせていただいております。

今回も前回その 2. のときと同様に、専門性が高い業務の追加と思われたため、日系協との特命随意契約ということも考えましたが、他方で 73 ページの 4. 「参加意思確認公募にて調達した理由」の (2) に書きましたように、写真や映像のデジタル化というのは、見方によっては一般市場でも実施されている業務ということも考えられるのではないかとということで、参加意思確認公募による調達とさせていただきます。

経緯も含めて、私からの説明は以上になります。

**委員：**

委員の方、どなたか質問・ご意見はございますでしょうか。

**委員：**

この業務は海外日系人協会が、他の契約も含めて考えると強みを持つ業務だと思っていまして、参加意思確認公募が合理的な方法だと理解しておりますが、入札者が限られることによる弊害、例えばサービスの質の低下や、契約交渉による価格のつり上げ等といった弊害はないということを確認したいと思います。あとは引き続き、適切に業務が遂行されるように点検をしていただきたいとい

うこと、またこういった契約は今後あり得るので、類似の契約のモデルとなるよう、課題や教訓はぜひともまとめておいていただきたいと思います。質問は前半のところで、入札者が限られることによる弊害はないかということです。

**JICA :**

はい、ご質問・コメントありがとうございます。

我々としては、弊害は特になく考えております。先ほどもご説明しましたように、映像や画像のデジタル化という業務は、狭義では市場に発注可能な一般的な業務とも考えられましたけれども、やはり元々の映像や画像というのは、移住に関する当館が所有していたものの一部を構成するものであったので、その資料の背景とか価値を理解して、なおかつ、関係者との深いつながりもある日系協に委託するということが、結果としては非常に妥当ではなかったかと考えております。

他方で、委員からのご指摘にもありましたけれども、競争相手が不在であるとの認識から慢心とならないように、毎月日系協とは業務の報告・打ち合わせなどをやっていますので、その際に適切に業務が遂行されているということは点検していきたいと考えてございます。以上です。

**委員 :**

東急コミュニティーとのジョイントベンチャーが、市場化調査で行われたということなのですが、こちらの結果はいかがだったのですか。ジョイントベンチャーはあまり機能しなかったということでしょうか。

**JICA :**

いや、東急コミュニティーとも、おっしゃるとおり、もともと1つだったところから分けたことによって、いろいろなことはあったとも聞いておりますが、大きな弊害はなかったと聞いております。

**委員 :**

ジョイントベンチャーが続かなかったのは、あくまでもコストの面ですとか、何かいろいろな事情があったという理解でよろしいでしょうか。

**JICA :**

現在の契約、2018年度からも一応日系協と今度はJOCAというところと別の契約でやってございます。ですので、東急コミュニティーがやられていた展示イベントに関しましては、次は一般競争をやりまして、東急コミュニティーも出てきたのですけれども、価格や色々な点で競争した結果、違うところが取ったということで、今は資料館は、学術研究部門は日系協、展示イベント部門はJOCAというところがやってございます。

**委員 :**

そうですね。別の案件だったかもしれないですが、ありがとうございます。他

の委員の方、いかがでしょうか。特になければ、今、委員からコメントをいただきましたが、そういった形でご配慮いただければと考えていますので、引き続きよろしくお願いいたします。

**JICA :**

はい、ありがとうございます。

**委員 :**

では、特になければこれで終わりたいと思います。

**JICA :**

皆さま、どうもありがとうございました。

最後に、理事の植嶋からお願いします。

**JICA :**

どうもありがとうございました。

以上



2021年6月4日  
独立行政法人国際協力機構  
調達・派遣業務部

### 2021年度第1回契約監視委員会 議事次第

1. 日時： 2021年6月17日（木） 10:00～12:00
2. 場所： JICA本部6階 役員会議室 及び Teams会議
3. 議事：
  - (1) 2020年度総括／2021年度運営方針
  - (2) 2021年度調達等合理化計画／2020年度自己評価
  - (3) 2回連続一者応札・応募となった契約の点検（2020年度）
  - (4) 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（2020年度）
4. 出席者：
  - (1) 委員  
伊藤 邦光 伊藤会計事務所（公認会計士・税理士）  
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 JICA 監事
  - (2) JICA  
植嶋 卓巳理事  
調達・派遣業務部（事務局）東城 康裕部長 他  
総務部審議役、企画部審議役、ガバナンス・平和構築部長

以上

## 契約監視委員会の活動状況について（案）

## &lt; 2020 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**

2019 年度に新規締結した競争性のない随意契約全 907 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 8 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**

2019 年度に 2 回連続一者応札・応募となった契約全 23 件のうち、各委員が審議すべきと判断した 4 件について、個別点検を行った。（第 1 回委員会）

また、2019 年度に一者応札・応募となったコンサルタント等契約（136 件）及び技術協力研修（255 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 5 件に対して、個別点検を行った。（第 2 回委員会）

**3 変更契約**

2019 年度委員会に続き、2019 年度に新規契約締結したコンサルタント等契約全 504 件のうち、変更契約に伴い当初の契約金額から 10%以上金額が増加した契約 45 件を抽出し、その中でも特に契約金額が 50%以上増加した案件から委員の選定を踏まえた 2 件、及び一般契約についても当初契約金額から 50%以上増加した案件から 1 件を選定し、個別点検を行った。（第 1 回委員会）

さらに、2019 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

<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【8 件】、技術協力研修【203 件】、草の根/科学技術/BOP/PPP【1 件】、ローカルコンサルタント【91 件】、各種業務委託【308 件】、システム関連（開発・運用・保守）【48 件】、建物管理・保守【10 件】、光熱水料・通信費【18 件】、工事（建設、土木含む）【18 件】、情報提供サービス【0 件】、製造（印刷製本含む）【1 件】、賃貸借（家賃）【164 件】、賃貸借（物品）【8 件】、物品購入【29 件】、その他【0 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・派遣業務部が必ず確認しなければならないこととなっている。

全3件について、個別点検を実施した。(第1回委員会)

## 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8件は、点検の結果、概ね妥当と判断された。

### 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4件は、点検の結果、概ね妥当と判断された。

#### 2) コンサルタント等契約

個別点検対象となった3件は、点検の結果、概ね妥当と判断された。

- 一者応札の背景説明及び回避のための改善提案としては問題ないが、共同企業体(JV)による一者応札に関し、受注配分のために競争を避けてJVを結成する形に誘導しないような制度上の整理も検討可能ではないかとの提案があった。

#### 3) 技術協力研修

個別点検対象となった2件は、点検の結果、概ね妥当と判断された。

#### 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3件は、点検の結果、概ね妥当と判断された。

### 3 変更契約

個別点検対象となった3件は、新型コロナウイルス感染症蔓延の影響を受けたものが殆どであり、点検の結果、概ね妥当と判断された。

## 2020年度審議／報告事項

開催時期	審議／報告事項
第1回委員会 (2020年9月24日)	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ 2019年度総括／2020年度運営方針</li><li>➤ 2020年度調達等合理化計画／2019年度自己評価</li><li>➤ 2回連続一者応札・応募となった契約の点検(2019年度)【任意抽出】</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(2019年度)【全件抽出】</li></ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 変更契約の点検（2019年度）【任意抽出】</li> </ul>
第2回委員会 （2021年3月16日）	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 上半期契約実績</li> <li>➤ 競争性のない随意契約の点検（2019年度）【任意抽出】</li> <li>➤ コンサルタント等契約及び研修委託契約のうち一者応札・応募となった契約（参加意思確認公募を含む）の点検（2019年度）【任意抽出】</li> <li>➤ 2021年度運営方針（案）</li> </ul>

## 委員（敬称略）

伊藤 邦光	伊藤会計事務所（公認会計士・税理士）
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	独立行政法人国際協力機構（監事）

以上

## 2021 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（2020 年度）の点検【任意抽出】
- 変更契約（2020 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（2020 年度）の点検【全件抽出】
- 参加意思確認公募となった契約（2020 年度、ただし研修委託契約を除く）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（2020 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（2020 年度）の点検【任意抽出】

#### (3) 各種報告

- 調達等合理化計画（2021 年度計画案及び 2020 年度自己評価）
- 契約実績（2021 年度上半期）
- 一者応札に関する分析

### 2. 開催予定

	審議／報告事項
第 1 回 (2021 年 6 月 17 日)	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ 2020 年度総括／2021 年度運営方針</li><li>➤ 2021 年度調達等合理化計画／2020 年度自己評価</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 (2021 年 12 月上旬)	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ 変更契約の点検</li><li>➤ 競争性のない随意契約の点検（2020 年度上半期）</li><li>➤ 2021 年度上半期契約実績</li><li>➤ 一者応札に関する分析</li></ul>
第 3 回 (2022 年 3 月 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>➤ 競争性のない随意契約の点検（2020 年度下半期）</li><li>➤ 2022 年度運営方針（案）</li></ul>

2021 年 6 月

## 2021 年度独立行政法人国際協力機構調達等合理化計画

「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、2021 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 2020 年度の契約状況は、表 1 のようになっており、契約件数は 2,424 件、契約金額は 993 億円である。競争性のある契約は 1,537 件（63.4%）、808 億円（81.4%）、競争性のない契約は 887 件（36.6%）、185 億円（18.6%）となっている<sup>1</sup>。

なお、2019 年度より、契約実績額の集計方法が変更<sup>2</sup>となり、金額については 2018 年度以前と同じ条件での比較はできない。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 2019 年度に至っていた。

2020 年度は、競争性のない随意契約の件数自体は微減したものの、全体に占める割合は 36.6%となり、2019 年度に比較して 3.7%増加した。金額は 34 億円増額したものの割合としては 1.3%減少している。

増加の主な要因は、コロナ禍において専門家やコンサルタントの渡航が制限されて現地での活動が限定されるなか、在外拠点による事業の実施が促進され、それに伴い、現地でのコロナ感染拡大防止や対策強化といった緊急性を要する調達の必要性が高まったことが挙げられる。具体的には、2019 年度の在外拠点における競争性のない随意契約の件数は 465 件だったが、2020 年度は 524 件と 59 件増加している。ただし、金額ベースでは 1.9 億円減額した。

一方で、本邦調達の件数は 2019 年度の 442 件から 2020 年度は 363 件に減少し、調達の在外拠点シフトが見られる。契約金額の増加については、本邦で 2 億円を超える契約が 2019 年度は 9 件に対して 2020 年度は 15 件発生していることが全体額の増加に影響している。

<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。

<sup>2</sup> コンサルタント等契約等で、1つの契約内で契約書を複数に分割して契約する案件（期分け案件）において、従来は当該年度に履行期間が開始される各期の金額を計上していたが、2019 年度以降は期分け案件でも、第 1 期開始年度に通期の金額を集計することとし、契約の全体規模が正確に表せるようにした。

表1 2020年度の調達全体像

(単位：件、億円)

	2018年度		2019年度		2020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	2,144 (75.8%)	786 (79.2%)	1,849 (67.1%)	602 (79.9%)	1,537 (63.4%)	808 (81.4%)	▲ 312 (▲16.9%)	206 (34.2%)
競争入札等	273 (9.6%)	104 (10.5%)	281 (10.2%)	144 (19.1%)	381 (15.7%)	166 (16.7%)	100 (35.6%)	22 (15.3%)
企画競争・公募	1,871 (66.1%)	682 (68.8%)	1,568 (56.9%)	458 (60.8%)	1,156 (47.7%)	642 (64.7%)	▲ 412 (▲26.3%)	184 (40.2%)
競争性のない随意契約	686 (24.2%)	207 (20.9%)	907 (32.9%)	151 (20.1%)	887 (36.6%)	185 (18.6%)	▲ 20 (▲2.2%)	34 (22.5%)
合計	2,830 (100.0%)	992 (100.0%)	2,756 (100.0%)	753 (100.0%)	2,424 (100.0%)	993 (100.0%)	▲ 332 (▲12.0%)	240 (31.9%)

(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、2019年度から2020年度の伸び率を示す。

## (2) 一者応札・応募

機構における2020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424件(28.0%)、契約金額では365億円(47.1%)である。2019年度と比較すると、件数では160件の減少であるが、金額は122億円増加した。

件数の減少に関しては、2019年度の件数水準が、研修委託契約を2018年までの特命随意契約から2019年度に参加意思確認公募として整理した一時的な要因のため高かったこともあり、2020年度は予算ひっ迫問題の影響で案件数が低迷した2018年度とほぼ同じ水準となった。

契約金額については、本邦の一者応札・応募案件の1件あたりの契約金額が増加したためであり、具体的には、2019年度は1億円以上の案件が50件(件数割合で全体の9.7%)だったのに比し、2020年度は95件(同26%)に増加している。

2019年度の契約金額1億円以上の案件の契約金額総額は174億円、2020年度は296億円となっている。特に国内機関の大規模改修工事や複数の国内機関の施設管理・運営業務の更新時期が重なったことが金額の大きい契約が発生した要因である。

また、コンサルタント等契約については、2019年度の一者応札・応募件数は136件だったが、2020年度は157件で微増し、金額では107億円の増だった。コロナ禍により、既存の契約の多くが契約期間を延長せざるを得なかったこと、コロナ罹患のリスクの高い業務従事者の配置が困難となったこと、現地渡航の予定に見通しが立たない等の理由により、コンサルタント企業等の要員配置が例年以上に厳しくなったこと及び少額な業務実施契約(単独型)の件数が大幅に減少したことに加え、案件の大型化が、一者応札・応募が増加したことの理由として挙げられる。

表2 2020年度一者応札・応募状況

		2018年度	2019年度	2020年度	比較増△減 (2020/2019年 度)
2者以上	件数	1,175件 (74.9%)	1,244件 (68.1%)	1,089件 (72.0%)	▲155件 (▲12.5%)
	金額	334億円 (57.8%)	350億円 (59.0%)	410億円 (52.9%)	60件 (17.1%)
1者	件数	394件 (25.1%)	584件 (31.9%)	424件 (28.0%)	▲160件 (▲27.4%)
	金額	244億円 (55.7%)	243億円 (41.0%)	365億円 (47.1%)	122 (50.2%)
合計	件数	1,569件 (100.0%)	1,828件 (100.0%)	1,513件 (100.0%)	▲315件 (▲17.2%)
	金額	578億円 (100.0%)	593億円 (100.0%)	775億円 (100.0%)	182 (30.7%)

(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「競争性のある契約」の件数及び金額とは一致しない。

## 2. 2021年度において重点的に取り組む分野（【 】は評価指標）

上記1. 調達現状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

機構が制定している「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・派遣業務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

2019年4月より順次QCBS（Quality and Cost Based Selection）方式を導入してきたが、2020年度はコロナ禍により、渡航再開時期の予見性が低く、確定的な業務計画・スケジュールに基づいた見積額の積算が困難となったことから、QCBS



導入計画を見直し、一時的に従来型の企画競争に移行する等状況に応じた適切な選定方式を採用した。2021年度はこれまで実施したQCBSについてレビューを行い、コンサルタント業界とも意見交換を行ったうえで、課題を抽出し、対応策を検討したうえで、技術協力プロジェクトへの導入について検討を進めることとする。

【外部審査の件数】

#### (4) 契約全般に係る事務の簡素化と合理化

2020年度は、部横断で電子化を進めるために組成されたDXタスクフォースにおいてコンサルタント等契約に関するプロポーザルを電子化し、電子入札の導入、経費精算の電子化、契約書電子化の導入可否の検討を実施した。2021年度は引き続き、電子入札の対象となる契約を拡大する。また、経費精算システムの導入及び契約書電子化に向けた検討を継続する。

【電子入札システムの導入実績】

### 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

2021年度もコロナ禍の影響を受け、引き続き、機構会計規程第23条第2号「緊急を要するため競争に付し得ないとき。」等を理由とした競争性のない随意契約や既存契約に係る契約変更の増加が想定されるが、その適用の可否、価格の妥当性については、手続きの迅速性にも配慮しつつ適切に確認を行い、調達・派遣業務部による内部統制を継続する。

#### (2) 契約の透明性の向上／公共調達の適正化に係る契約情報の公表

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おり、この取組を継続していく。

【公表の実績】

#### (3) 不正事案防止に対する取組の強化

コンサルタント等契約における現地再委託・現地傭人契約に係る抽出検査及び民間連携事業における経費実地検査（主に契約履行期間中及び契約履行期間終了後精算確定前案件が対象）を継続して実施する。また、官製談合防止セミナーを機構内で実施し、機構内関係者の啓発を通じた不正事案防止の取組を強化する。

【第三者抽出検査及び経費実地検査の件数】

#### (4) 組織全体に対する調達に関するコンサルテーション機能の強化

調達に係る相談事項対応の迅速化を図り、調達リテラシー向上のための各種契約研修促進、マニュアル等の整備を行う。組織全体への契約制度の周知及び経験・知識別職員等向け研修機会の拡大に加え、国内拠点、海外拠点に対する支援等を強化する。

【研修・支援等の実施実績】

#### 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・派遣業務部担当理事を総括責任者とし、調達・派遣業務部の主導により調達等合理化に取り組む。また、取組の推進結果等について、調達・派遣業務部から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・派遣業務部担当理事
副総括責任者	調達・派遣業務部長

##### (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、本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

2020 年度 独立行政法人国際協力機構調達等合理化計画の自己評価結果

<p>調達等合理化計画・評価項目 【 】内は評価指標</p>	<p>業務実績</p>	<p>自己 評価</p>
<p>2020 年度において重点的に取り組む分野（【 】は評価指標）</p> <p><b>(1) 競争性のない随意契約の適切な運用に向けた取組</b>            機構が制定している「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。  <b>【契約監視委員会における点検結果】</b></p> <p><b>(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</b>            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。  <b>【契約監視委員会における点検結果】</b></p> <p><b>(3) 技術評価の強化（質の向上）と価格要素バランスの確保</b>            2019 年 4 月より順次 QCBS（Quality and Cost Based Selection）方式を導入してきたが、2020 年度は技術協力プロジェクト業務に対しても導入し、価格要素の加味が限定的であった従来の契約に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、必要な制度調整を行う。  <b>【QCBS 方式による契約件数】</b></p>	<p>・ 第二回契約監視委員会（3 月）において、競争性のない随意契約となっていた 8 件を審議対象として審議した。</p> <p>・ 第一回契約監視委員会（9 月）において、連続で一者応札・応募となっていた 4 案件を審議対象とし、第二回（3 月）では、2019 年度に一者応札・応募となった 5 件を審議対象として審議した。</p> <p>・ コロナ禍により、渡航再開時期の予見性が低く、確定的な業務計画・スケジュールに基づいた見積額の積算が困難となったことから、QCBS 導入計画を見直し、一時的に従来型の企画競争に移行する等状況に応じた適切な選定方式を採用した。2021 年度はこれまで実施した QCBS についてレビューを行い、コンサルタント業界とも意見交換を行ったうえで、課題を抽出し、対応策を検討したうえで、技術協力プロジェクトへの導入について検討を進めることとす</p>	<p>○</p> <p>○</p> <p>○</p>

<p><b>(4) 契約全般に係る事務の簡素化と合理化</b></p> <p>電子入札システムシステムの活用により、対面によらない入札会や価格開封会を導入する。また、調達・派遣業務部に設置されている BPR(Business Processing Re-engineering)タスクフォースを通じ、調達業務の合理化及び簡素化やペーパーレス化を促進し、RPA(Robotic Process Automation)を活用した業務効率化や AI を活用した精算のオンライン化の検討を行う。</p> <p><b>【電子入札システムシステムの導入実績】</b></p>	<p>る。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・電子入札システムを導入し、関係者向けに研修を実施の上、QCBS 方式について試行を開始（8月）。QCBS 方式について全件適用（12月16日公示以降）。コンサルタント等契約の総合評価で試行導入開始（1月6日公示以降）。全件適用する準備を終了（2021年4月から全件適用）。運用基準等マニュアルを公開。一般契約につき総合評価落札方式及び高額機材調達の試行実施済。また電子入札システムを使用しない案件についても新型コロナウイルス感染症対策の観点から電話や Skype/Teams を活用し対面によらない入札会や価格開封会、プレゼン会を定着させた。</li> <li>・業務の合理化及び簡素化については以下のとおり実施した。 <ul style="list-style-type: none"> <li>→経理書類、入札を要するものの予定価格以外については緊急事態宣言下のルールをベースとした電子決裁回付を引き続き実施。</li> <li>→業務実施プロポーザルの電子提出の実施。</li> <li>→押印・原本送付が必要な文書の削減。</li> <li>→受注者から受領する書類の押印省略のさらなる拡大。</li> <li>→電子契約システム試用開始した。</li> </ul> </li> <li>・RPA による業務自動化を一部で実現。</li> <li>・コンサルタント等契約における、精算報告書の電子提出を導入。</li> </ul>	<p>○</p>
---	---	----------

<p>※2020年度はコロナ禍の影響を受け、機構会計規程第23条第2号「緊急を要するため競争に付し得ないとき。」等を理由とした競争性のない随意契約や既存契約に係る契約変更の増加が想定されるが、その適用の可否、価格の妥当性については、手続きの迅速性にも配慮しつつ慎重に審査を行うこととする。</p> <p><b>3. 調達に関するガバナンスの徹底（【 】は評価指標）</b></p> <p><b>（1）競争性のない随意契約に関する内部統制の継続</b></p> <p>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。</p> <p><b>（2）契約の透明性の向上</b></p> <p>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おり、この取組を継続していく。 <b>【公表の実績】</b></p> <p><b>（2）不正事案防止に対する取組の強化</b></p> <p>コンサルタント等契約における現地再委託・現地傭人契約を抽出検査してきた「第三者抽出検査」において、2019年度より同検査の対象として民間連携事業を追加したが、引き続きこの方向を継続していく。</p> <p>民間連携事業における経費実地検査（契約履行期間中及び精算確定後案件の双方対象）を継続していく。</p> <p>官製談合防止セミナーを機構内で実施し、機構内関係者の啓発を実施し不</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 競争性のない随意契約を実施する際の「調達実施方針決裁」への合議を通じて「競争性のない随意契約」の適切な実施を確保している。新型コロナ蔓延の影響を受け、2021年3月30日現在、在外拠点より427件（昨年比1.3倍）、国内拠点より307件（同1.4倍）の合議・協議を受けた。</li> <li>・ 契約実績等については、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について、JICAウェブサイト上にて適切に公表を実施した。</li> <li>・ 第三者抽出検査はコロナ禍対応を優先したため、実施せず。</li> <li>・ 経費実地検査は1件実施した。</li> <li>・ 公正取引委員会職員による「入札談合防止」セミナーを12月に実施した。</li> </ul>	<p>○</p> <p>○</p> <p>○</p>
---	--	----------------------------

<p>正事案防止の取組を強化する。 <b>【経費実地検査の抽出検査件数】</b></p> <p><b>(3) 組織全体に対する調達に関するコンサルテーション機能の強化</b></p> <p>調達・派遣業務部内事務能力強化や組織全体への契約制度の周知及び経験・知識別職員等向け研修機会の拡大に加え、国内拠点、海外拠点に対する支援等を強化する。 <b>【研修・支援等の実施実績】</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・主に部内人材を対象としたコンサルタント等契約に係る勉強会を毎週水曜日に、また主に調達支援課人材を対象とした在外調達及び具体的事例に係る勉強会を毎週実施した。</li> <li>・一般契約及び本邦機材調達セミナーを開催した。(各2回/9月、2月) 新型コロナウイルス技プロ機材調達セミナー(5回、2月)、安全保障輸出管理セミナー(1回、2月)を実施した。</li> <li>・コンサルタント等契約につき、管理職向けセミナー(10月)、担当者向けセミナー(11月)、成果品決裁セミナー、新型コロナウイルス感染拡大下での再渡航にかかる経費取扱いセミナーを実施した。(3月)</li> <li>・民連事業に係る国内機関向け研修を実施済。(4回中3回で講師派遣)、草の根QA対応92件。</li> <li>・現況を踏まえた現地調達に係る在外事務所向け(JS向け、NS向け)セミナーを実施した。(12月:南・東・中央アジア地域、1月:中南米地域、2月:英語圏向け2回、仏語圏向け1回)</li> </ul> <p style="text-align: right;">以上</p>	○
---	--	---

No	主管	件名	種別	金額	締結日	相手方 1	相手方 2	前回契約年度及び相手方	過去の委員会での審議
1. 事業支援（一般業務）									
1	人事部	2020年-2022年度ハラスメント外部相談業務委託契約	各種業務委託	3,247,200	2020/4/1	株式会社クオレ・シー・キューブ		「2017-2019年度ハラスメント外部相談に関する業務委託契約」 契約相手方：株式会社クオレ・シー・キューブ	
2	ガバナンス・平和構築部	2020年度能力強化研修（金融包摂と貧困削減）に係る教材更新・演習業務	各種業務委託	1,622,500	2020/9/18	株式会社かいほつマネジメント・コンサルティング		「2019年度能力強化研修（金融包摂と貧困削減）に係る教材更新・演習業務」 契約相手方：株式会社かいほつマネジメント・コンサルティング	
3	ガバナンス・平和構築部	2020年度 JICA-Net マルチメディア教材の新規制作	各種業務委託	154,000,000	2020/10/1	株式会社電通ライブ		「2019年度 JICA-Net マルチメディア教材の新規制作業務」 契約相手方：株式会社電通ライブ	
4	評価部	全世界（広域）／全世界 2020年度及び2021年度案件別事後評価：内部評価支援	各種業務委託	153,948,300	2020/11/30	OPMAC株式会社	株式会社アイツアイ・コミュニケーション	「2014年度及び2015年度案件別事後評価：内部評価支援業務」 「2016年度及び2017年度案件別事後評価：内部評価支援業務」 「案件別事後評価：内部評価支援業務委託契約（2018-2019年度）」 契約相手方：OPMAC株式会社	2017年度第1回、 2019年度第1回（二回連続一者応札・応募）
5	国内事業部	2021年度版研修員受入手帳（KENSHU-IN GUIDEBOOK）の作成	各種業務委託	4,532,000	2021/1/29	株式会社交文社		「2020年度版研修員手帳の作成」 契約相手方：株式会社交文社	
6	緒方貞子平和開発研究所	2021年 JICA 図書館における定期購読洋雑誌（オンラインジャーナル含む）購入（Cロット）	各種業務委託	3,084,041	2020/12/2	株式会社紀伊國屋書店		「2019-2020年度 JICA 図書館における定期購読洋雑誌（オンラインジャーナル含む）購入（Cロット）」 契約相手方：株式会社紀伊國屋書店	
2. 事業支援（専門人材を要する業務）									

7	インフラ技術業務部	2020年度-2022年度円借款事業に係る調達支援業務(コンサルタント選定)(ロットB)	各種業務委託	75,672,740	2020/6/30	株式会社グローバル・グループ21ジャパン		「2017-2019年度円借款事業に係る調達支援業務(ロットB)」 契約相手方:株式会社グローバル・グループ21ジャパン	
8	インフラ技術業務部	2020年度空港分野におけるブルーフェンジンアリング	各種業務委託	9,403,900	2020/8/19	一般財団法人港湾空港総合技術センター		「2018-2019年度空港・港湾セクターにおける有償資金協力業務関連成果物に対するブルーフェンジンアリング」 「2019年度-2021年度港湾・空港分野におけるブルーフェンジンアリング」 契約相手方:一般財団法人港湾空港総合技術センター	
9	インフラ技術業務部	2020年度港湾分野におけるブルーフェンジンアリング	各種業務委託	9,678,600	2020/11/30	一般財団法人港湾空港総合技術センター		同上	
10	インフラ技術業務部	2020-2021年度河川分野におけるブルーフェンジンアリング	各種業務委託	9,732,800	2021/1/22	一般社団法人国際建設技術協会		「2019-2020年度河川分野におけるブルーフェンジンアリング」 契約相手方:一般社団法人国際建設技術協会	
11	経済開発部	2020-2021年度JICAの水産分野協力に関する情報収集・整理・発信業務委託契約	各種業務委託	32,836,879	2020/12/7	一般社団法人マリノフォーラム21		「2019-2020年度JICAの水産分野協力に関する情報収集・整理・発信業務委託契約」 契約相手方:一般社団法人マリノフォーラム21	
3. 国内機関運営管理									
12	九州センター	2020-2021年度JICA九州コンピュータ運用支援業務	各種業務委託	21,780,000	2020/4/1	西日本電信電話株式会社		「2014-2016年度コンピュータ運用支援業務委託契約(1年次)」 「2017-2019年度JICA九州コンピュータ運用支援業務」 契約相手方:西日本電信電話株式会社	2012年第1回、 2015年第1回、 2017年第3回(二回連続一者応札・応募)
13	東京センター	2020年度-2022年度JICA東京コンピュータシステム等運用支援業務契約	システム関連	120,961,500	2020/4/1	株式会社国際協力データサービス		「2017-2019年度JICA東京コンピュータシステム等運用支援業務契約」 契約相手方:株式会社国際協力データサービス	2012年第1回(二回連続一者応札・応募)
14	北海道センター(札幌)	2020年度~2024年度北海道センター(札幌)建物管理・運営業務	建物管理・保守	586,455,955	2020/4/1	日興美装工業株式会社		「2015-2019年度北海道国際センター(札幌)施設管理・運営業務委託契約」 契約相手方:日興美装工業株式会社	



15	北海道センター（帯広）	2020年度 開発教育支援並びに国際協力広報に係る業務委託契約（第1年次）	事務支援・事務局運営	4,787,200	2020/4/1	十勝インターナショナル協会	「2014-2016年度開発教育支援ならびに国際協力事業広報業務委託契約」 「2017-2019年度開発教育支援並びに国際協力事業広報に係る業務委託契約」 契約相手方：十勝インターナショナル協会	2017年第3回（二回連続一者応札・応募）
4. システム関連業務								
16	情報システム部	有償資金協力システムの基盤構築・運用保守に係る技術支援業務（2020年度調達）	システム関連	109,692,000	2021/3/15	鈴与シンワート株式会社	「有償資金協力システムの基盤構築及び運用に係る技術支援業務」 契約相手方：鈴与シンワート株式会社	
17	情報システム部	JICA 情報システム基盤技術アドバイザー業務	システム関連	34,650,000	2021/3/31	株式会社レイヤーズ・コンサルティング	「JICA IT インフラ基盤技術アドバイザー業務」 契約相手方：株式会社レイヤーズコンサルティング	

## 一者応札・応募事案フォローアップ票

## 契約概要

契約件名	2020年 - 2022年度ハラスメント外部相談業務委託契約
契約金額	3,247,200円
契約締結日	2020年4月1日
契約期間	2020年4月1日～2023年3月31日（3年間）
契約相手方	株式会社クオレ・シー・キューブ
契約方式	一般競争入札（総合評価落札方式）
関心表明者	株式会社クオレ・シー・キューブ
公告期間	① 2020年1月7日～1月29日（応札者なし） ② 2020年2月13日～3月9日
応募要件	ハラスメント、メンタルヘルス等に関する電話相談等の類似業務経験に法人として5年以上の実績があること。
業務内容	日本語及び英語によるセクシャルハラスメント及びパワーハラスメントを含む各種ハラスメントに関する専用電話・メールアカウントを使ったJICA内外拠点の職員（現地職員含む）からの相談の受付。
契約の経緯・変遷	2017年度 「2017-2019年度ハラスメント外部相談に関する業務委託契約」 応札1者（クオレ・シー・キューブ社）

## 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	○	年末年始の対応不要、過去3年間の相談実績の明記（英語実績なしも可とした）。
入札説明会の開催	×	
業務等準備期間の十分な確保	×	ただし、再公示により結果的に確保できた可能性あり。
公告期間の見直し	×	再公示を実施。
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	○	クレオ・シー・キューブ社を含め3者に応募勧奨を実施。

## 今回、事後点検のために行ったヒアリング結果

相手先名	21世紀財団（事後ではなく応募勧奨時）
ヒアリング内容	英語での業務が含まれることが応札のハードルとなりうる点示唆あり。

#### 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	英語による相談が業務内容に含まれていたため。(ただし通訳をつけることも可能とする等配慮済)
契約条件の特殊性	なし。
その他	

#### 契約相手方の概要

1990年設立。延べ3,000社以上のコンサルティング実績を持つハラスメント対策コンサルタント会社。
--

#### 事後点検の結果、講ずることとした措置

## 一者応札・応募事案フォローアップ票

## 契約概要

契約件名	2020年度能力強化研修（金融包摂と貧困削減）に係る教材更新・演習業務
契約金額	1,622,500円
契約締結日	2020年9月18日
契約期間	2020年9月18日～2020年12月28日
契約相手方	株式会社かいはつマネジメント・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	株式会社かいはつマネジメント・コンサルティング
公告期間	2020年8月4日～8月27日
応募要件	【総括/研修教材改定/演習ファシリテーション】 求められる能力： 金融包摂/マイクロファイナンスに関連する、実務または国際的潮流等に関する知識を有すること。また、研修・ワークショップ等でのファシリテーション実施の経験を有することが望ましい。本業務のテキスト改訂では、英文の研究レポートを多く参照し、それらを邦訳することとなるため、業務遂行に問題ない程度の高度な語学力(英語：必須：TOEIC800、国連英検A レベル相当以上)を求める。
業務内容	JICAは、特定の分野や課題について、国際協力の現場で必要となる知識やスキルの向上を目的として、コンサルタント等を対象とする短期研修である「能力強化研修」を実施している。 本業務は、2020年度の能力強化研修「金融包摂と貧困削減」に関して、研修において用いるテキスト教材及び演習教材を更新するとともに、同研修において、演習の講師・ファシリテーションを実施する。
契約の経緯・変遷	2019年度：一般競争入札（総合評価落札方式）（技術提案書提出1者（株式会社かいはつマネジメント・コンサルティング）、応札1者。株式会社かいはつマネジメント・コンサルティングが受注） 2020年度：一般競争入札（総合評価落札方式）（技術提案書提出1者（株式会社かいはつマネジメント・コンサルティング）、応札1者。株式会社かいはつマネジメント・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	×	
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	×	
事前の応募勧奨	×	
その他	○	金融包摂は新しいアプローチであり、日本国内には知見を有する機関が少ないため、毎年度能力強化研修を実施し、日本国内で知見を有するコンサルタントの育成に取り組んでいる。なお、応札のあった株式会社かいはつマネジメント・コンサルティングは当該研修の過去の参加者。

### 今回、事後点検のために行ったヒアリング結果

相手先名	特になし (入札説明会や関心表明の確認を行っておらず、ヒアリング先なし)
ヒアリング内容	該当なし

### 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	金融包摂に関し、開発途上国における実務経験、かつ、研修・ワークショップのファシリテーションの知見を有する機関が日本国内には限られているため。
契約条件の特殊性	競争参加資格において、特殊な条件は定めていない。
その他	同様の業務について、2018年度の受注業者は、一般社団法人コペルニク・ジャパン、2017年度の受注業者は、一般社団法人コペルニク・ジャパン、2016年度の受注業者は、特定非営利活動法人プラネットファイナンスジャパンで、いずれも一者応札であった。これらには、金融包摂の知見を有する特定の邦人コンサルタントが所属していたが（プラネットからコペルニクに転職）、退職したため、過去の応札会社からの応札を得られなかった。

### 契約相手方の概要

株式会社かいはつマネジメント・コンサルティング
■設立日
2001年（平成13年）5月1日 有限会社として発足
2005年（平成17年）7月1日 株式会社に組織変更
■資本金 6,000万円
■社員数 39名
■所在地 〒150-0013 東京都渋谷区恵比寿 1-3-1 朝日生命恵比寿ビル 10階

**事後点検の結果、講ずることとした措置**

説明会を開催し、事前の応募勧奨を行う。

## 一者応札・応募事案フォローアップ票

## 契約概要

契約件名	2020年度 JICA-Net マルチメディア教材の新規制作
契約金額	154,000,000 円
契約締結日	2020年10月1日
契約期間	2020年10月1日～2021年9月30日
契約相手方	株式会社電通ライブ
契約方式	一般競争入札（総合評価落札方式）
関心表明者	【技術提案書提出者】 ① 株式会社電通ライブ ② テレビ朝日映像株式会社
公告期間	2020年7月21日～8月28日
応募要件	・ 当機構の契約事務取扱細則第4条に該当しないこと。 ・ 令和01・02・03年度全省庁統一資格を有すること。 ・ 日本国で施行されている法令に基づき登記されている法人であること。
業務内容	JICA-Net マルチメディア教材（視聴覚教材）20件の制作。 （参考）JICA-Net とは、JICA が推進する遠隔技術協力事業であり、①遠隔講義・セミナーの実施、②マルチメディア③教材の作成・多言語化など様々な情報通信技術を活用し、JICA 事業の効率化と質の向上を図るもの。本契約は、うち②の業務に対応するもの。
契約の経緯・変遷	2018年度：一般競争入札（総合評価落札方式）（技術提案書提出2者（株式会社電通ライブとライフムービー株式会社/アイシーネット株式会社のJV）、応札2者（上記と同じ2者）、株式会社電通ライブが受注。 2019年度：一般競争入札（総合評価落札方式）（技術提案書提出1者（株式会社電通ライブ）、応札1者。株式会社電通ライブが受注） 2020年度：一般競争入札（総合評価落札方式）（技術提案書提出2者（株式会社電通ライブ及びテレビ朝日映像株式会社）、応札1者。株式会社電通ライブが受注）

## 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	○	2020年度の教材制作数は20件と多かったため、一部の教材（3件）については簡易的に制作（映像等の素材をJICA側が用意する等）するものとし、実施体制の整備について受注者側の負荷を削減す

		るよう極力配慮した。
入札説明会の開催	×	
業務等準備期間の十分な確保	×	
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	×	
事前の応募勧奨	○	映像制作業者 10 者に対して公示 URL を連絡した（電子メールもしくは企業の問い合わせフォームによる）。

### 今回、事後点検のために行ったヒアリング結果

相手先名	ライフムービー株式会社（2018 年度に応札した企業）
ヒアリング内容	実施中・委託調整中の案件の事情と人的リソースの不備、成果品の量の多さで対応が難しく、辞退をせざるを得ない状況となった。

### 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	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 研修教材の制作であるため、視聴者の視点・理解度を配慮した上で、30 分以上の映像の企画・構成を緻密にコンサルテーションのうえ検討する必要があることから、単純な一般的動画作成に比べると難易度が高いと考える。特に、JICA-Net 教材では、取り扱う分野課題も多岐に渡るため、相応の情報収集能力と創造力が必要となる。</li> <li>● また、2020 年度は新型コロナウイルスの影響により、JICA 内でオンライン教材のニーズ及び緊急性が高く、制作件数が 20 件と前年度（5 件）と比べ多かったため、十分な人員体制を準備出来る業者が少なかったことが考えられる。（技術審査で不合格となった）テレビ朝日映像株式会社から提出された技術提案書では、JICA が想定する成果物を制作するには不十分な実施体制が提案された。なお、一方で、2019 年度の契約（制作件数 5 件）の際は、当時の業者ヒアリングから、企業側が利益を確保するためには最低でも 1 契約につき 5 件は必要という声もあったことから、制作件数の適正規模について留意が必要である。</li> </ul>
契約条件の特殊性	競争参加資格において、特殊な条件は定めていない。
その他	<p>その他、以下の要因が考えられる。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 新型コロナウイルスの影響により、全国的に映像制作業者の需要が高かった。</li> <li>・ 過去に受注した経験のある企業（一般社団法人 NHK インターナショナル、NTT ラーニングシステムズ株式会社）について、東京</li> </ul>



オリパラの関連業務の対応に体制が集中していた。

#### 契約相手方の概要

- 株式会社電通ライブ
- 設立年月日 1950年8月14日
- 資本金 26億5,000万円
- 事業概要 企業コミュニケーション活動においてブランドの価値をより高め、生活者とのエンゲージメントを深める基点となるイベントやスペースを中心としたリアルな体験価値の創造。
- 従業員数 528名
- 所在地（本社）東京都千代田区内幸町1-5-3 新幸橋ビル

#### 事後点検の結果、講ずることとした措置

- 制作する教材数について、機構内で洩れなくニーズを収集のうえ、十分な量（5件）を確保しつつ、件数が多い場合は（例：15件等）、契約を制作期間ごとに2本に分けることを検討する。
- 事前の応募勧奨を行う連絡先について、業者の対応能力を見定めつつ、従来（10者）よりもさらに多くの業者へ連絡する。
- 公告から競争参加資格確認申請締切まで可能な限り余裕をもった日数を確保し（2020年度は28日間）、案件情報に接することのできる期間を十分に提供する。

## 一者応札・応募事案フォローアップ票

## 契約概要

契約件名	2020年度及び2021年度案件別事後評価：内部評価支援
契約金額	153,948,300円
契約締結日	2020年11月30日
契約期間	2020年11月30日～2023年3月31日
契約相手方	OPMAC株式会社・株式会社アイツアアイ・コミュニケーション
契約方式	一般競争入札（総合評価落札方式）
関心表明者	三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社 一般財団法人国際開発機構（FASID） OPMAC株式会社 株式会社アイツアアイ・コミュニケーション
公告期間	2020年8月31日～2020年11月17日
応募要件	（1）総括及び副総括は、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）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	<p>内部評価は在外事務所など JICA 自身がプロジェクトの評価者となるものである。内部評価の実施主体である在外事務所などの人員体制、評価の知識・経験には差が有るため、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。</p> <p>（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</p> <p>業務体制及び勤務体制は以下のとおり。</p> <p>（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。在外事務所等への出張（年2回×10日程度/回）。 （2）総括1名、副総括1名、その他業務従事者3名。</p>

	<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（2）（3）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>「2014年度及び2015年度案件別事後評価：内部評価支援業務」</p> <p>「2016年度及び2017年度案件別事後評価：内部評価支援業務」</p> <p>「案件別事後評価：内部評価支援業務委託契約（2018-2019年度）」</p> <p>契約相手方：OPMAC株式会社</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	○	総括・副総括を除く業務従事者は、事後評価関連業務への従事経験を条件から外した。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することで、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	×	評価関連のコンサルタントが一堂に会する外部事後評価のコンサルタント説明会（67社参加）で説明したため入札説明会は開催せず。
業務等準備期間の十分な確保	○	契約後、業務開始までの準備期間を1か月以上確保した。
公告期間の見直し	○	過去の契約監視委員会の指摘を受けて、意見招請を含む十分な公告期間と準備期間を設けた。 意見招請（3週間） プレ公示（2週間） 公示（約2か月半）
公告周知方法の改善	○	これまで実施していなかった意見招請及びプレ公示を行った。
業者選定方式の見直し	×	
事前の応募勧奨	○	メールに加え、コンサルタント説明会や個別ヒアリングの機会を利用して応募勧奨を行った。延べ99社。 過去の契約監視委員会の指摘の通り、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	三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社
ヒアリング内容	・直前まで応募を検討していたが、ほぼ同時期に他の類似案件に応募したため、社内で評価関連の業務従事者が確保できなかった。 ・特に、コロナ禍ということで既存の案件の調整等が発生して人繰りがつかない事態になってしまった。

相手先名	Value Frontier 株式会社
ヒアリング内容	コロナ禍により既に受注している他業務（外部評価等）の進捗遅れに対応しているため、本案件にまで手が出せない状況で、関心表明まで至らなかった。

（関心表明のあった株式会社アイツーアイ・コミュニケーションは受注先である受注企業の共同企業体として、一般財団法人国際開発機構（FASID）は補強企業として参画したためヒアリング対象外とした。）

#### 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	事業評価、特に事後評価に係る知識経験が必要だが、新規参入の障害となりうるような特殊なものではない。
契約条件の特殊性	本件業務は、業務期間中、複数人数の配置を行う必要があるが、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術協力プロジェクトや他のコンサルタント業務に従事、副総括や他の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	過去の契約監視委員会の指摘を受けて公告を行った結果、前回関心表明3社が今回は4社に増加したが、以下のような事由もあり一者応札となったと考えられる。 ① コロナ禍によって人繰りができず、今回応募時には業務への複数人員の貼り付けが厳しい状況であったこと。 ② 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。

#### 契約相手方の概要

1983年設立、コンサルタント約10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。
--

#### 事後点検の結果、講ずることとした措置

今回の点検から、コロナ禍によって受注意欲が変動することが判明している。このような外的な要因は防ぐことが困難であるが、受注者を取り巻く外的環境も含めたヒアリングを踏まえ、可能な対応を検討する。

また、評価関連のコンサルタント向けの大規模な説明会の開催、開発系コンサルタント会社の業界団体である ECFA の会員向けセミナーや日本評価学会の主催する評価士育成講座（年 2 回、各回数十名）、評価の専門的能力を身につけることを志向する実務者向けの講師参加等、評価コンサルタントの育成や業界とのコミュニケーション強化に努めている。引き続き一層尽力し、業界全体の育成に努める。

## 一者応札・応募事案フォローアップ票

## 契約概要

契約件名	2021年度版研修員受入手帳（KENSU-IN GUIDEBOOK)の作成
契約金額	4,532,000円
契約締結日	2021年1月29日
契約期間	2021年1月29日～3月12日
契約相手方	株式会社交文社
契約方式	一般競争入札（最低価格落札方式）
関心表明者	株式会社交文社
公告期間	2020年12月21日～2021年1月20日
応募要件	<p>(1) 当機構の契約事務取扱細則第4条に該当しないこと</p> <p>(2) 令和01・02・03年度全省庁統一資格で「物品の製造」「物品の販売」「役務の提供等」のいずれかの資格を有すること</p> <p>(3) 日本国で施行されている法令に基づき登記されている法人であること</p> <p>(4) 先に行われた業務等との関連で利益相反が生じると判断されないこと</p>
業務内容	<p>研修員手帳合計 12,150冊（各言語：英、仏、西、露）の作成及び梱包、納品</p> <p>※研修員手帳：受入れが決定した研修員に対し、在外事務所又は在外公館にて出発前ブリーフィング時に手交し、JICAの研修事業の概要や研修参加に係る規則、支給する滞在費の詳細や来日前の準備事項、国内空港や国内機関の所在地、緊急連絡先等、研修員の本邦滞在中および研修参加に必要な情報を提供するもの。</p> <p>毎年度、在外事務所、国内機関等の要望数を確認し、研修員手帳の作成を行う。</p>
契約の経緯・変遷	<p>本件業務は、過去から一般競争入札・最低価格落札方式で業者選定を継続してきている（手元資料では2012年度まで確認済み）。この間、一者応札案件として指摘を受けたことは無く、複数者による入札が成立してきている。</p> <p>2020年度については現在の委託先のみが入札に参加する一者応札という結果となったが、2019年度の業者選定においては、当初三者が応札したものの、全者とも入札価格が予定価格を超過したため入札不調となった。その後、再公示をした結果一者応札となった経緯がある。</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	×	
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	×	
事前の応募勧奨	○	過去参加実績のある社への電話連絡、公告の紹介

## 今回、事後点検のために行ったヒアリング結果

相手先名	株式会社交文社、若越印刷株式会社、株式会社アイネット
ヒアリング内容	<p>【不参加の理由】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・前回入札後もカバー資材、紙の価格が上昇傾向にあり、作業コスト等も勘案し参加を見送った(1社)</li> <li>・他社からの受注業務との関係で、他業務を優先させた(1社)</li> <li>・業務期間が繁忙期であった(2社)</li> </ul> <p>【次回への改善点等】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・市場状況等の反映に留意してほしい(複数の下見積もり等)(1社)</li> <li>・繁忙期を避ける、納期を長くする(2社)</li> <li>・再生紙の入手が困難なので、代替条件を検討してほしい(1社)</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	なし
契約条件の特殊性	なし
その他	用紙価格等、製造コストの上昇を勘案した場合の、契約金額(応札価格)に対する懸念(採算性)

## 契約相手方の概要

株式会社交文社 資本金 1,000 万円 ・ 創業 118 年 事業内容：商業印刷物作成/電子ブック作成/翻訳・校閲/ホームページ作成 等 <a href="https://www.kobunsha-print.com/">https://www.kobunsha-print.com/</a>
---

## 事後点検の結果、講ずることとした措置

次回入札においては、説明会実施、市場状況を勘案した予定価格の見直し、過去参加経験のない社への応募勧奨、調達時期の繰り上げ（納期の延長）の検討を行う。



## 一者応札・応募事案フォローアップ票

## 契約概要

契約件名	2021年 JICA 図書館における定期購読洋雑誌（オンラインジャーナル含む）（Cロット）
契約金額	3,084,041 円
契約締結日	2020年12月2日
契約期間	2021年1月1日～2021年12月31日
契約相手方	株式会社紀伊國屋書店
契約方式	一般競争入札（最低価格落札方式）
関心表明者	株式会社紀伊國屋書店
公告期間	2020年9月18日～2020年10月13日
応募要件	競争参加資格：以下の要件を全て満たす者 (1) 当機構の契約事務取扱細則第4条に該当しないこと。 (2) 令和01・02・03年度全省庁統一資格を有すること。 (3) 日本国で施行されている法令に基づき登記されている法人であること。 (4) 先に行われた業務等との関連で利益相反が生じると判断されないこと。
業務内容	洋雑誌（27タイトル）の定期購読
契約の経緯・変遷	2015年度：一般競争入札（最低価格落札方式）（応札1者、（株）紀伊國屋書店が受注） 2016年度：一般競争入札（最低価格落札方式）（応札1者、（株）紀伊國屋書店が受注） 2017年度：一般競争入札（最低価格落札方式）（応札1者、（株）紀伊國屋書店が受注） 2018年度：一般競争入札（応札1者、不落随意契約により（株）紀伊國屋書店と契約） 2019年度：一般競争入札（最低価格落札方式）（応札1者、（株）紀伊國屋書店が受注） 2020年度：一般競争入札（最低価格落札方式）（応札1者、（株）紀伊國屋書店が受注）

## 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	×	
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	×	
事前の応募勧奨	○	公告時、3社への応募勧奨を実施した。

### 今回、事後点検のために行ったヒアリング結果

相手先名	丸善雄松堂株式会社・ユサコ株式会社（上記応募勧奨を実施）
ヒアリング内容	<p>① 応札しなかった理由（業務内容、応募要件他との兼ね合い経費・員数等）  ⇒ 価格調査等の価格を決定する際の作業の煩雑さと人員不足。  ⇒ 新型コロナウイルスの影響による人力的、時間的な余裕の逼迫。</p> <p>② 改善要望（どのように改善されることを望むか）  ⇒ 入札の際の手続きの簡略化（競争参加資格確認申請書の提出などの手続きが煩雑かつ時間を要するとの意見を聴取）。</p> <p>③ 類似業務の受注実績、今後の応札・応募の可能性  ⇒ 今後の応札の可能性については、入札時の状況を見て判断。</p>

### 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	調達対象の洋雑誌（Cロット、計27タイトル）が複数の出版社にわたること、タイトルによって購読形態が異なる（オンラインジャーナル及び冊子体のタイトルとオンラインジャーナルのみのタイトルが混在）ことから、全タイトルを提供する上での業務負荷が他ロットよりも大きい。
契約条件の特殊性	特になし
その他	特になし

### 契約相手方の概要

株式会社紀伊國屋書店 創業：昭和2年1月22日 設立：昭和21年1月16日 主な事業内容；和洋書籍・雑誌・事務機器・文房具・情報文献・視聴覚教材・教育設備の 販売、出版、映像商品・書誌データベース制作、ホールの経営など
---

### 事後点検の結果、講ずることとした措置（案）

本件Cロットは複数の出版社（10社）のタイトルで構成されており、またオンラインジャーナルに加えて冊子体での納入も必要なタイトルが混在していることから、入札時、また受注後の業務実施時の各種調整が煩雑となることから、相対的に規模の小さな業者が応札を検討する上での障害要因と推測される。今後は洋雑誌の調達について、オンラインジャ
---

一ナルのみとするタイトルをさらに増やす、一般競争入札のロット分けを購入タイトルの出版社、購読形態（オンラインジャーナル・冊子体）等の属性に応じて更に小分けにするなどの可能性も含め（ただし、小分けにすることによる事務手続きコストの増大も併せて勘案の上）、他センターの取り組みや業者（新規開拓も含む）の意見なども参考に、更に検討することとする。

## 一者応札・応募事案フォローアップ票

## 契約概要

契約件名	2020年度-2022年度円借款事業に係る調達支援業務（コンサルタント選定）（ロットB）
契約金額	75,672,740円
契約締結日	2020年6月30日
契約期間	2020年6月30日～2022年4月28日
契約相手方	株式会社グローバル・グループ21 ジャパン
契約方式	一般競争入札（総合評価落札方式）
関心表明者	株式会社グローバル・グループ21 ジャパン
公告期間	2020年3月3日～2020年3月23日（競争参加資格提出期限）
応募要件	<p>（1）全省庁統一資格 令和01・02・03年度全省庁統一資格を有すること。</p> <p>（2）日本国登記法人 日本国で施行されている法令に基づき登記されている法人であること。</p> <p>（3）受注者は以下の要件を満たすこと。</p> <p>① 円借款や国際開発金融機関の調達関連業務（実施促進を含む）にかかる5年以上の業務経験がある。</p> <p>② 過去10年における円借款や国際開発金融機関の調達関連業務(実施促進を含む)の受注経験が2件以上ある。</p>
業務内容	借入国実施機関（借入国省庁、地方自治体等）（以下、「実施機関」という）が行う円借款案件のコンサルタントの選定手続きは、借款契約（L/A）、「円借款事業のためのコンサルタント雇用ガイドライン」、JICAが作成している標準コンサルタント選定書類等に則し、適正に実施される必要があるため、ガイドラインの説明、コンサルタント招聘状（RFP）作成支援、プロポーザル評価のガイダンスなどの指導・助言を行い、実施機関によるコンサルタント選定手続きを支援するもの。円借款事業実施国が約40カ国と多いため、契約ロットを2つに分け、ロットBの業務対象地域は東南アジア・大洋州のうち島嶼地域、南アジア、アフリカとしている（ロットAは東南アジア・大洋州のうちインドシナ地域、東・中央アジア、中南米、中東欧州）。
契約の経緯・変遷	<p>2016年度一般競争（総合評価落札方式）（関心表明1者、応札1者、株式会社グローバル・グループ21 ジャパンが受注）</p> <p>2019年度一般競争(総合評価落札方式)（関心表明1者、応札1者、株式会社グローバル・グループ21 ジャパンが受注）</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	○	<p>応札企業の関心が偏らないよう、契約ロット A、B の業務対象地域を見直し。</p> <p>2016 年度ロット A 業務対象地域：東南アジア・大洋州、東・中央アジア、中南米</p> <p>2016 年度ロット B 業務対象地域：南アジア、アフリカ、中東・欧州</p> <p>2019 年度ロット A 業務対象地域：東南アジア・大洋州のうちインドシナ地域、東・中央アジア、中東欧州、中南米</p> <p>2019 年度ロット B 業務対象地域：東南アジア・大洋州のうち島嶼地域、南アジア、アフリカ</p>
入札説明会の開催	×	
業務等準備期間の十分な確保	○	受託者側による契約開始までの準備期間として、入札会（2020年4月14日）から契約開始まで1か月以上を確保。
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	×	
事前の応募勧奨	○	グローバル・グループ 21 ジャパンのほか、OPMAC 株式会社、日本工営株式会社に対し応募勧奨を行った。

## 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>① OPMAC 株式会社（ロット A に応札）</p> <p>② 一般財団法人国際協カシステム（ロット A に応札）</p> <p>③ 日本工営株式会社</p>
ヒアリング内容	<p>① 人材のキャパシティ上、両ロットへの応札は難しく、経験が乏しいフランス語地域（アフリカ）を含むロット B は避け、自社の業務経験が豊富な地域（イラク）があるロット A に応札した。</p> <p>② 人材のキャパシティ上、両ロットへの応札は難しく、自社の人材の強みである西語圏の中南米、ならびに仏語圏のモロッコ、チュニジアを対象地域に含むロット A に応札した。</p> <p>③ 本業務に従事した場合、利益相反から円借款事業のコンサルタント業務に応募できなくなるため、関心を有さない。</p>

## 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	・円借款事業のためのコンサルタント雇用ガイドライン、標準書類等並びに円借款調達プロセスに習熟し、円借款事業の調達に関連する類似業務経験を十分に持っていることが求められる。
契約条件の特殊性	・本業務に携わる場合、円借款事業のコンサルタント選定に関連する機微な情報を扱うため、円借款事業のコンサルタント業務には公平性、透明性の観点から応募できないため、応札候補企業が限定される。
その他	

## 契約相手方の概要

<p>株式会社グローバル・グループ 21 ジャパン</p> <p>■設立年月日 1997年5月29日</p> <p>■資本金 1,000万円</p> <p>■事業目的 グローバルな諸課題を含む開発途上国の開発課題に取り組むため、様々な専門分野や異なった文化からのアプローチを可能にするコンサルティング会社として社内外の専門家と世界のスペシャリストを幅広く結集するネットワークを構築し、開発協力事業を適切に実施する。</p> <p>■ビジョン 1. 事業実施促進支援、組織能力開発支援や事業評価等のマネジメント分野を中心に業務を行う。 2. 問題解決にあたっては、当該問題が、開発事業のプロジェクトサイクルの体系の中でのどのような位置づけにあるのかを常に把握しながら、適切な提案を行う。 3. 開発においては、利害を異にする可能性のある様々な利害関係者が存在することを前提として、様々な利害関係者の中に存在する問題克服のため触媒的機能を果たす。</p> <p>■業務コンセプト 1. 少数精鋭の専門家集団として顧客から信頼される開発コンサルティング活動を行う。 2. 開発協力事業を適切に実施するために、蓄積しているODA事業についての広範多岐なノウハウを活用し、社内外の専門家と世界のスペシャリストと幅広く結集して、効率的に開発成果を達成する。</p> <p>■所在地 東京都品川区東五反田 1-9-7-607</p>
---

## 事後点検の結果、講ずることとした措置

1. 過去に受注した企業のみならず、業界団体を通じて広く応募勧奨を行うなど、関心応
---

札先を増やす工夫を行う。

2. 現在コロナ禍によりオンラインでの業務を余儀なくされているが、オンライン等の活用による業務実績を踏まえ、次回、公告段階においては業務内容の見直しを行い、関心応札先を増やす可能性を検討する。

## 一者応札・応募事案フォローアップ票

## 契約概要

契約件名	2020年度空港分野におけるプルーフエンジニアリング
契約金額	9,403,900円
契約締結日	2020年8月19日
契約期間	2020年8月19日～2021年3月31日
契約相手方	一般財団法人港湾空港総合技術センター
契約方式	一般競争入札（総合評価落札方式）
関心表明者	一般財団法人港湾空港総合技術センター
公告期間	2020年7月10日～7月29日
応募要件	<p>(1) 空港分野に関連する業務経験が10年以上あること。</p> <p>(2) 空港施設の施工計画の作成、事業費積算の経験があること。</p> <p>(3) 発注者側の視点から、調査設計業務の監理を行った経験があること。</p> <p>※補足：応募要件(3)では建設工事の発注者（施主）の立場から事業の計画、積算、設計等の監理をおこなった経験を求めている。</p>
業務内容	<p>ミャンマー国ハンタワディ新国際空港整備事業準備調査に関するフィージビリティスタディ（F/S）業務の第三者機関による照査業務。</p> <p>※プルーフエンジニアリング： 新規の円借款事業を形成する際、借入国政府からの要請を受けて、JICAの委託する本邦コンサルタントがF/Sを実施する場合がある。この際、特に事業規模の大きい調査において、F/S各段階における調査検討内容や成果物の妥当性を精査し、調査の質の向上・業務改善に役立てることを目的として、第三者機関による照査（プルーフエンジニアリング：PE）業務を委託している。</p>
契約の経緯・変遷	<p>・2018年度-2019年度 港湾・空港分野におけるプルーフエンジニアリング（一般競争入札 総合評価方式）：1者応札 一般財団法人港湾空港総合技術センター受注</p> <p>・2019年度-2021年度 港湾・空港分野におけるプルーフエンジニアリング（一般競争入札 総合評価方式）：1者応札 一般財団法人港湾空港総合技術センター受注</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	○	これまでは港湾・空港といった別セクターの照査業



		務を 1 つの案件として公告していたが、コンサルタント会社が応札しやすいように照査業務を港湾と空港で分割し公告を行った。
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	×	
公告周知方法の改善	×	
業者選定方式の見直し	×	
事前の応募勧奨	×	

### 今回、事後点検のために行ったヒアリング結果

相手先名	株式会社梓設計 株式会社ジャイロス
ヒアリング内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>・プルーフエンジニアリング (PE) 業務自体は認知していたものの、本件の公告を見逃していた。</li> <li>・PE 業務が比較的新しい業務ということもあり、業務量や成果品のイメージがつかず応札意欲は低い。</li> <li>・主な業務である事業費積算照査には、ミャンマーの自然条件、資材単価、建設会社の施工能力など現地状況に精通している必要があるが、そういった知見を有していないため応札は難しい。</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	<ul style="list-style-type: none"> <li>・PE 業務が比較的新しい業務ということもあり、業務量や成果品のイメージがつかず、類似業務を受注した経験のない者にとっては応札へのハードルが高い。</li> <li>・ミャンマーにおける空港建設事業の事業費積算照査をできるコンサルタント会社は少ない。</li> </ul>
契約条件の特殊性	利益相反の観点から上記 F/S 事業を受注した日本工営株式会社、株式会社オリエンタルコンサルタンツグローバル、株式会社日本空港コンサルタンツといった当該分野の大手コンサルタント会社が応札できなかった。また上記 3 者を除くと応札できる者は少ない。
その他	特になし。

### 契約相手方の概要

<p>一般財団法人港湾空港総合技術センターは、港湾、海岸及び空港の建設・維持管理事業の技術及びシステムに関する調査研究の推進並びに事業実施の支援等を行い、もって港湾整備及び空港整備の推進と我が国経済の発展に寄与することを目的として設立された法人。</p>
---

#### 事後点検の結果、講ずることとした措置

- ・ 関心を有すると思われる企業・団体について広く応募勧奨を行う。
- ・ 業務仕様書に業務の具体的な作業内容やボリュームについて記載を行う。

## 一者応札・応募事案フォローアップ票

## 契約概要

契約件名	2020年度港湾分野におけるプルーフエンジニアリング
契約金額	9,678,600円
契約締結日	2020年11月30日
契約期間	2020年11月30日～2021年11月30日
契約相手方	一般財団法人港湾空港総合技術センター
契約方式	一般競争入札（総合評価落札方式）
関心表明者	一般財団法人港湾空港総合技術センター
公告期間	2020年10月5日～10月26日
応募要件	<p>(1) 港湾分野に関連する業務経験が10年以上あること。</p> <p>(2) 港湾施設の施工計画の作成、事業費積算の経験があること。</p> <p>(3) 発注者側の視点から、調査設計業務の監理を行った経験があること。</p> <p>※補足：応募要件（3）では建設工事の発注者（施主）の立場から事業の計画、積算、設計等の監理をおこなった経験を求めている。</p>
業務内容	<p>カンボジア国シハヌークビル港新コンテナターミナル拡張事業準備調査に関するフィージビリティスタディ（F/S）業務の第三者機関による照査業務。</p> <p>※プルーフエンジニアリング： 新規の円借款事業を形成する際、借入国政府からの要請を受けて、JICAの委託する本邦コンサルタントがF/Sを実施する場合がある。この際、特に事業規模の大きい調査において、F/S各段階における調査検討内容や成果物の妥当性を精査し、調査の質の向上・業務改善に役立てることを目的として、第三者機関による照査（プルーフエンジニアリング：PE）業務を委託している。</p>
契約の経緯・変遷	<p>・2018年度-2019年度 港湾・空港分野におけるプルーフエンジニアリング（一般競争入札 総合評価方式）：1者応札 一般財団法人港湾空港総合技術センター受注</p> <p>・2019年度-2021年度 港湾・空港分野におけるプルーフエンジニアリング（一般競争入札 総合評価方式）：1者応札 一般財団法人港湾空港総合技術センター受注</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	○	これまでは港湾・空港といった別セクターの照査業務を1つの案件として公告していたが、コンサルタント会社が応札しやすいように照査業務を港湾と空港で分割し公告をおこなった。
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	×	
公告周知方法の改善	×	
業者選定方式の見直し	×	
事前の応募勧奨	×	

### 今回、事後点検のために行ったヒアリング結果

相手先名	株式会社日本港湾コンサルタント、株式会社パデコ
ヒアリング内容	プルーフエンジニアリング (PE) という業務自体を認知しておらず、当該業務が公告されていることも認識していなかった。

### 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	PE 業務が比較的新しい業務ということもあり、業務量や成果品のイメージがつかず、類似業務を受注した経験のない者にとっては応札へのハードルが高い。
契約条件の特殊性	利益相反の観点から当該 F/S 業務を受注した一般財団法人国際臨海開発研究センター、日本工営株式会社、株式会社オリエンタルコンサルタントツググローバルといった当該分野の大手コンサルタント会社が応札できなかった。また上記3者を除くと応札できる者は少ない。
その他	特になし。

### 契約相手方の概要

<p>一般財団法人港湾空港総合技術センターは、港湾、海岸及び空港の建設・維持管理事業の技術及びシステムに関する調査研究の推進並びに事業実施の支援等を行い、もって港湾整備及び空港整備の推進と我が国経済の発展に寄与することを目的として設立された法人。</p>
---

### 事後点検の結果、講ずることとした措置

<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 関心を有すると思われる企業・団体について広く応募勧奨を行う。</li> <li>・ 業務仕様書に業務の具体的な作業内容やボリュームについて記載を行う。</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	2020-2021年度河川分野におけるプルーフエンジニアリング
契約金額	9,732,800円
契約締結日	2021年1月29日
契約期間	2021年1月29日～2022年3月18日
契約相手方	一般社団法人国際建設技術協会
契約方式	一般競争入札（総合評価落札方式）
関心表明者	一般社団法人国際建設技術協会
公告期間	2020年11月25日～2020年12月14日
応募要件	<p>（1）河川分野に関連する業務経験が10年以上あること。</p> <p>（2）河川施設の施工計画の作成、事業費積算の経験があること。</p> <p>（3）発注者側の視点から、調査設計業務の監理を行った経験があること。</p> <p>※補足：応募要件（3）では建設工事の発注者（施主）の立場から事業の計画、積算、設計等の監理をおこなった経験を求めている。</p>
業務内容	<p>フィリピン国パラニャーケ放水路整備事業準備調査に関するフィージビリティスタディ（F/S）業務の第三者機関による照査業務。</p> <p>※プルーフエンジニアリング： 新規の円借款事業を形成する際、借入国政府からの要請を受けて、JICAの委託する本邦コンサルタントがF/Sを実施する場合がある。この際、特に事業規模の大きい調査において、F/S各段階における調査検討内容や成果物の妥当性を精査し、調査の質の向上・業務改善に役立てることを目的として、第三者機関による照査（プルーフエンジニアリング：PE）業務を委託している。</p>
契約の経緯・変遷	・2019年度-2020年度河川分野におけるプルーフエンジニアリング（一般競争入札 総合評価落札方式）：1者応札 一般社団法人国際建設技術協会受注

## 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	×	
入札説明会の開催	×	
業務等準備期間の十分な確保	○	公告から業務開始までの期間を前回より長く確保
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	×	
事前の応募勧奨	×	

#### 今回、事後点検のために行ったヒアリング結果

相手先名	株式会社オリエンタルコンサルタンツグローバル 株式会社地球システム科学
ヒアリング内容	・プルーフエンジニアリング（PE）業務自体は認知していたものの、本件の公告を見逃していた。 ・PE 業務が比較的新しい業務ということもあり、業務量や成果品のイメージがつかず応札意欲は低い。

#### 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	・PE 業務が比較的新しい業務ということもあり、業務量や成果品のイメージがつかず、類似業務を受注した経験のない者にとっては応札へのハードルが高い。
契約条件の特殊性	特になし。
その他	特になし。

#### 契約相手方の概要

<p>一般社団法人国際建設技術協会は、経済発展および安全で快適な生活に不可欠なインフラストラクチャー整備のための国際協力を推進することを目的として、1956年に建設省所管の社団法人として設立。主な活動は、インフラストラクチャーの整備に必要な計画および建設技術、監理等の技術面の他、事業実施のための制度、組織、予算等、行政に関する分野に及ぶ。</p>
--

#### 事後点検の結果、講ずることとした措置

<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 関心を有すると思われる企業・団体について広く応募勧奨を行う</li> <li>・ 業務仕様書に業務の具体的な作業内容やボリュームについて記載を行う</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	2020-2021 年度 JICA の水産分野協力に関する情報収集・整理・発信業務委託契約
契約金額	32,836,879 円
契約締結日	2020 年 12 月 7 日
契約期間	2020 年 12 月 14 日～2021 年 12 月 28 日まで
契約相手方	一般社団法人マリノフォーラム 21
契約方式	一般競争入札（総合評価落札方式）
関心表明者	一般社団法人マリノフォーラム 21
公告期間	2020 年 9 月 30 日～2020 年 11 月 10 日
応募要件	<p>（１）全省庁統一資格 令和 01・02・03 年度全省庁統一資格を有すること。</p> <p>（２）日本国登記法人 日本国で施行されている法令に基づき登記されている法人であること。</p>
業務内容	<p>（１）収集・整理・分析された水産関連情報の更新及び追加された項目に関する情報収集及び概要の作成（情報の更新及び追加情報の収集）</p> <p>①協力対象国67か国の水産状況</p> <p>②国内外のSDGs ゴール14に関わる会議</p> <p>○作成済シートの更新</p> <p>○国内の水産関連のイベントカレンダーの作成</p> <p>③国内外の水産関連機関の組織概要及びその組織の活動</p> <p>○作成済シートの更新</p> <p>○シートの追加（大学）</p> <p>④水産分野人材等リソース</p> <p>○既存のリストの情報の拡充</p> <p>○リストへのリソースの追加</p> <p>（２）JICAナレッジポータル及び水産分野人材ネットワークのコンテンツの構築及び運営支援</p> <p>○情報シートの掲載・管理</p> <p>○人材ネットワークのデータベース化</p> <p>○イベント情報の電子化</p> <p>○ナレッジポータル（水産）の運営支援</p> <p>（３）水産関連情報における近年のJICA水産分野協力における関心や視点を踏まえた課題の分析</p>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>○課題分析ペーパーの作成</li> <li>○現地調査(現地)</li> <li>○原稿執筆依頼・回収・編集</li> <li>(4) 水産協力成果の発信</li> <li>○水産協力紹介パンフレット原稿</li> <li>○パワーポイント資料の原稿</li> <li>○広報用資料の原稿</li> <li>○水産分野の映像素材の作成</li> </ul>
契約の経緯・変遷	2019-2020年度：一般競争入札（総合評価落札方式）（応札1者。一般社団法人マリノフォーラム21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	○	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 業務内容を具体的に示すとともに、各業務量の内訳を示し、先行受注者以外にも業務内容・業務量が分かりやすくなるように配慮した。</li> <li>➤ 先行案件の業務のうち、関心業者が多いと思われる産学官連携支援に関する業務を切り出すことで関心を高めてもらい、先行受注者以外にも応札者が出ることを期待して、「2020-2021年度水産分野協力に係る産学官連携支援業務委託契約」を別契約として調達手続きを行った。</li> </ul>
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	○	公告から技術提案書・入札書の提出まで42日間を確保し、準備期間を十分確保した。
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	○	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 水産分野コンサルタントに対して応募勧奨を行った。</li> <li>➤ 水産分野についても人材を有する農業・農村分野コンサルタント会社に対して引き続き毎週公示情報を提供している。</li> </ul>

## 今回、事後点検のために行ったヒアリング結果

相手先名	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ アイ・シー・ネット株式会社</li> <li>➤ 特定非営利活動法人アジア科学教育経済発展機構</li> </ul>
ヒアリング内容	➤ 他業務の受注が相次いでおり、人材が確保できなかった。



	➤ 当該業務について自社の経験・実績が少なかった。
--	---------------------------

**一者応札・応募となった理由、背景、要因等**

<b>業務内容の特殊性</b>	本案件は水産分野の知見が必要であるが、水産分野をカバーする開発コンサルタント会社は5社程度と限定的であり、さらに各社の水産分野の人材は多くない。
<b>契約条件の特殊性</b>	特になし
<b>その他</b>	業務内容のうち、「(1) 収集・整理・分析された水産関連情報の更新及び追加された項目に関する情報収集及び概要の作成」については、先行契約で作成した情報の更新・追加であり、先行契約の受注者が有利であると判断されたと推察される。

**契約相手方の概要**

<b>■一般社団法人マリノフォーラム 21</b>	
<b>■設立年月日</b>	1986年7月1日に社団法人として設立、2021年4月1日付で一般社団法人に移行。
<b>■事業目的</b>	民間の技術開発力及び地方公共団体等の水産業振興に対する意欲を結集して、つくり育てる漁業等の技術の開発・普及等を行うとともに、海外水産業関連協力の推進等によって海外水産業の健全な発展に資することにより、我が国水産業の発展と水産物の安定供給に寄与すること。
<b>■事業内容</b>	国内及び海外において次の事業を行う。 (1) つくり育てる漁業等についての技術開発及び普及 (2) つくり育てる漁業等を中心とする水産業振興のための調査研究 (3) プロジェクト創出等の海外水産業関連協力に関する調査研究、関係コンサルティング企業及び団体に対する指導及び助言並びに技術者の研修 (4) 前各号に関する情報の収集及び提供 (5) その他本会の目的を達成するために必要な事業
<b>■法人の構成員</b>	(1) 第1号会員：つくり育てる漁業等に関する技術開発に対し意欲のある法人 (2) 第2号会員：水産業開発に対し意欲のある地方公共団体、水産業協同組合若しくは同組合員資格を有する法人、大学その他理事会で認める法人 (3) 第3号会員：海外水産業協力に対し意欲があり、かつ海外コンサルタント業務の実施経験を有する法人 (4) 第4号会員：海外水産業協力に係る業務に対し意欲のある法人
<b>■正会員数</b>	99 法人

■所在地

東京都中央区八丁堀 1-5-2 はごろもビル 5F

**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示を行い、実施予定時期等の情報を早期に提供する。
- 関心を有すると思われる企業・団体について、広く応募勧奨を行い、関心業者・応募者を増やす工夫を行う。

## 一者応札・応募事案フォローアップ票

## 契約概要

契約件名	2020-2021 年度 JICA 九州コンピュータ運用支援業務
契約金額	21,780,000 円
契約締結日	2020 年 03 月 31 日
契約期間	2020 年 04 月 01 日～2022 年 03 月 31 日
契約相手方	西日本電信電話株式会社
契約方式	一般競争入札（総合評価落札方式）
関心表明者	西日本電信電話株式会社
公告期間	2020 年 02 月 07 日～02 月 28 日
応募要件	<p>(1) 全省庁統一資格保持者 令和 1・2・3 年度全省庁統一資格「役務の提供等」の「A」または「B」または「C」の等級に格付けされ、営業品目として「情報処理」を保持し、「九州・沖縄地域」<sup>1</sup>の競争参加資格を有すること。</p> <p>(2) 日本国登記法人であること。</p> <p>(3) 共同企業体および再委託は認めない。</p> <p>(4) 利益相反の排除</p>
業務内容	<p>(1) ネットワーク環境保守管理業務 ・ JICA-LAN（現状調査、本部ヘルプデスクへの連絡・調整など） ・ 汎用 LAN および宿泊棟 LAN（WiFi を含む）</p> <p>(2) 端末運用支援業務</p> <p>(3) 広報支援業務（web サイト管理等の技術支援）</p> <p>(4) その他技術支援業務</p>
契約の経緯・変遷	<p>2013 年度: 一般競争入札（総合評価落札）（関心表明 1 者、応札 1 者。西日本電信電話株式会社）</p> <p>2016 年度: 一般競争入札（総合評価落札）（関心表明 1 者、応札 1 者。西日本電信電話株式会社）</p> <p>2019 年度: 一般競争入札（総合評価落札）（関心表明 1 者、応札 1 者。西日本電信電話株式会社）</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	○	応募要件について、全省庁統一資格の格付けを「C」

<sup>1</sup> 競争参加資格を地域限定とした理由は、本件業務が JICA 九州に存在する機器類を対象とするものであり、JICA 九州に業務従事者が常駐する必要があるため、従事者支援や代替要員派遣が可能となる JICA 九州近隣に業者が所在することが必然であり、競争参加資格について当該地域を有していれば十分と考えたため。

		にまで緩和した。
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	×	
公告周知方法の改善	×	
業者選定方式の見直し	×	従前から総合評価落札方式を採用済。
事前の応募勧奨	×	

### 今回、事後点検のために行ったヒアリング結果

相手先名	<ul style="list-style-type: none"> <li>・富士通株式会社九州支社（旧富士通九州システムズ）</li> <li>・システム情報パートナー</li> <li>・アソウ・ヒューマニーセンター</li> </ul>
ヒアリング内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ベンダー側から見て、常駐型ヘルプデスクは、旨味の少ないビジネス。小規模のものでは、人材確保の問題もあり、なお難。</li> <li>・契約期間について、5年程度の長期間にすることで、ベンダー側の安定した収益・人材確保につながり応札意欲が出る可能性あり。</li> <li>・事業方針を変更したため、適用できる人材が社内にはいない。</li> <li>・人材確保に期間を要する（新型コロナウイルス禍においては、人材流動性が低くなっている）。</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	業務従事者に求められている能力に、IT 関連スキルに加え、海外からの研修員への対応を行うことから英語力を併せ持つ必要があり、人材確保のうえで特殊性がある。
契約条件の特殊性	なし
その他	なし

### 契約相手方の概要

<p>NTT グループのうち、西日本地域を対象とした地域電気通信事業者。 1999年7月設立、資本金 3,120 億円、従業員数 3,300 人、代表取締役社長 小林 充佳 主に固定通信回線における設備および技術により、電話およびデータ通信などの電気通信サービスを提供する。</p>
---

### 事後点検の結果、講ずることとした措置

プレ公告の実施、事前の応募勧奨、入札時期の前倒し、契約期間の長期化
-----------------------------------



## 一者応札・応募事案フォローアップ票

## 契約概要

契約件名	2020年度-2022年度 JICA 東京コンピュータシステム等運用支援業務契約
契約金額	109,304,250 円（単価契約分を除く） ※単価契約分を含む総額は 120,961,500 円
契約締結日	2020年4月1日
契約期間	2020年4月1日～2023年3月31日
契約相手方	株式会社国際協力データサービス
契約方式	一般競争入札（総合評価落札方式）
関心表明者	株式会社国際協力データサービス
公告期間	2020年1月16日～2月4日
応募要件	（1）公告日において令和01・02・03年度（平成31・32・33年度） 全省庁統一資格を有すること。 （2）日本国登記法人 （3）共同企業体の結成可。共同企業体の代表者及び構成員全員が 上記（1）及び（2）の競争参加資格を満たす必要がある。
業務内容	（1）JICA 東京の指示に基づくコンピュータ環境運用保守に係る 業務 ① ネットワーク運用管理、②端末管理、③ヘルプデスク業務、 ④テレビ会議システムの利用支援 （2）システム運用保守及び開発・改修に関する業務 以下システムに関する必要な開発と改修 ① JICA 東京総合メニュー、②「出前講座システム」、③クリニ ック用診療報告ファイルなど個別に作成されたファイルメ ーカーファイル （3）個別の指示にもとづき実施する業務等
契約の経緯・変遷	2014年度～2016年度：総合評価落札方式（関心表明なし。株式会 社国際協力データサービスが受注。） 2017年度～2020年度：総合評価落札方式（関心表明なし。株式会 社国際協力データサービスが受注。）

## 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	×	
入札説明会の開催	△	2020年1月23日（木）に業務内容説明会を実施 すべく準備したが参加表明者が受注者1者しか

		く、実施を取りやめた。
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	×	技術点での評価は必須であり、最適な選定方式は総合評価落札方式であるため変更せず。
事前の応募勧奨	○	過去に別件でセンターで取引のあった1者（(株)ウィズダム）へ応募勧奨を実施。

### 今回、事後点検のために行ったヒアリング結果

相手先名	(株)ウィズダム、②富士通(株)官公庁ビジネス本部
ヒアリング内容	<p>① 今迄の受注者の受注期間があまりに長期であり、当該期間で蓄積した受注者の業務遂行能力への評価を、入札（価格）で逆転するのは困難。</p> <p>② 常駐対応は不可能。またファイルメーカーを利用したシステム運用保守も不可能。（現在の受注者と組まないと業務遂行不可能。）他社と組むには手間もかかるので、できれば契約の3分割（コンピュータ環境運用保守、ヘルプデスク業務、システム運用保守）であれば部分的に競争参加可能性はある。</p>

### 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	<p>① 業務システム「総合メニュー」がセンターの多くの業務（宿泊管理、研修コース管理、施設予約管理、公用車管理等）に利用されている状況下、当該システムの運用保守は必須である一方、当該システムにおいてファイルメーカープロを使用しているため、ファイルメーカープロに関する深い知見と経験が業務従事者に求められていること。</p> <p>② ヘルプデスク業務では、英語での照会対応も求めていること。ヘルプデスクや機材貸出業務において、常時の人員配置（バックアップ含む）を必要としているため、対応可能な人員体制を具備する企業が限定されること。</p>
契約条件の特殊性	特になし。
その他	特になし。

### 契約相手方の概要

① 1990年設立以降30年間、国際協力事業に関連したシステムの開発・運用・運用支援及びコンサルティング業務を実施。
② JICA 東京では1995年度からIT環境支援契約を実施。業務システムの「JICA 東京総

合メニュー」、「国内機関メニュー」を開発。

- ③ 会社プロフィール：設立 1990 年 3 月、資本金 5,180 万円、従業員数 37 名。  
(2020 年 2 月 12 日時点)

#### **事後点検の結果、講ずることとした措置**

事前の応募勧奨の強化、公告から入札までより長期の日数確保、ヘルプデスクのオフサイトの一部許容することへの検討、業務内容の分割化（ファイルメーカー利用メニューの維持管理を別契約）への検討。



## 一者応札・応募事案フォローアップ票

## 契約概要

契約件名	2020年度～2024年度北海道センター（札幌）建物管理・運営業務
契約金額	586,455,955 円 （内訳：委託業務費 575,060,420 円、リネンサプライクリーニング単価契約分想定 11,395,535 円）
契約締結日	2020年4月1日
契約期間	2020年4月1日～2025年3月31日
契約相手方	日興美装工業株式会社
契約方式	一般競争入札（総合評価落札方式）
関心表明者	日興美装工業株式会社
公告期間	2019年12月4日～2020年1月17日（競争参加資格の確認書類提出期限）
応募要件	令和01・02・03年度もしくは平成31・32・33年度全省庁統一参加資格「役務の提供等」の「A」、「B」又は「C」の等級格付け
業務内容	センター施設利用者がより快適に施設利用ができるよう建物・設備及び外構等の性能の維持管理し、適切な施設運営を行う。業務の構成は以下のとおり。 ① 総括業務 ② フロント業務 ③ 設備管理業務 ④ 会議室等設営業務 ⑤ 清掃業務 ⑥ リネン類等サプライサービス及びその他備品に係るクリーニング業務 ⑦ 警備業務 ⑧ レストラン運営業務 ⑨ 植栽管理業務 ⑩ 情報通信技術（ICT）ヘルプデスク業務 ⑪ 除排雪業務
契約の経緯・変遷	1996年度～2011年度：随意契約（社団法人北方圏センターが受託） 2012年度～2014年度：一般競争入札（総合評価落札方式）（関心表明2者、応札者2者。日興美装工業株式会社が受注） 2015年度～2019年度：一般競争入札（総合評価落札方式）（関心表明2者、応札者1者。日興美装工業株式会社が受注） 2020年度～2024年度：一般競争入札（総合評価落札方式）（関心表明3者、応札者1者。日興美装工業株式会社が受注）

## 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	○	植栽管理業務及び情報通信技術（ICT）ヘルプデスク業務を追加。配置人員の定数を2名増とした。
入札説明会の開催	○	業務及び契約内容の説明、質疑応答及び館内案内を行った。
業務等準備期間の十分な確保	○	落札決定から契約開始まで約1か月半の準備期間を設けた。
公告期間の見直し	○	公示から競争参加資格確認書類の提出期限まで約1か月半の期間を設けた。
公告周知方法の改善	○	公示から約2か月半前にプレ公告を行った。
業者選定方式の見直し	×	
事前の応募勧奨	○	JICAの他の国内機関で同様の業務の契約実績がある事業者に応募勧奨を行うとともに、過去に営業で来館した事業者にも連絡をとった。

## 今回、事後点検のために行ったヒアリング結果

相手先名	東京ビジネスサービス株式会社
ヒアリング内容	実施体制の確保に時間を要するため、入札には参加できなかった。

## 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	北海道内の建物管理・運營業務に従事する事業者は、設備管理業務、清掃業務及び警備業務は一般的であり、特殊性も見られないが、フロント業務やレストラン運營業務等も包括して受託し、かつ過去に業務実績のある事業者は少ないと考えられる。
契約条件の特殊性	業務が多岐にわたることから、1社単独での受注は困難であることが考えられる。一方で、レストラン業務はセンターに宿泊する途上国研修員に食事を提供するサービスとして、研修員の食と住環境を一体的に運営・管理することが合理的である。したがって、共同企業体の結成を認め、一部の業務はやむを得ない事情があれば再委託も認めるとしているが、新規参入の事業者が入札参加前に協力会社等を募り、実施体制を確保するまでには相当の時間と労力を要することから、入札により確実な受注が見込めないのであれば、事業者の負担が大きいと考えられる。
その他	特になし

## 契約相手方の概要

札幌市内を本社とする創業 50 年以上の総合施設管理業者。当センターでの業務は 2011 年以前の再委託を含め、20 年以上の実績を有する。また、札幌市や道内各地の公的機関において、施設管理の指定管理業者としての実績も有する。

#### **事後点検の結果、講ずることとした措置**

次回の市場の状況を見て、可能な限り早い時期に業務内容及び契約条件について意見招請を実施する。

## 一者応札・応募事案フォローアップ票

## 契約概要

契約件名	2020年度 開発教育支援並びに国際協力広報に係る業務委託契約 (第1年次)
契約金額	4,787,200円
契約締結日	2020年4月1日
契約期間	2020年4月1日～2021年3月31日
契約相手方	十勝インターナショナル協会
契約方式	一般競争入札(総合評価落札方式)
関心表明者	十勝インターナショナル協会
公告期間	2019年12月17日～2020年1月29日
応募要件	・ 全省庁統一資格「役務の提供等」A又はB又はC又はD ・ 図書資料室の開室時間に少なくとも1名の要員を配置すること。
業務内容	JICA 北海道(帯広)が所管する地域において、国際協力事業に対する市民の理解を増進し、開発教育の普及と国際協力への市民参加の促進を目的として、開発教育支援業務の支援、開発教育を中心とした国際協力事業に係る情報発信拠点としての図書資料室及び同センター内のギャラリー展示の運営管理、広報に係る諸業務、並びに関係者との人的ネットワークの形成等を効果的・効率的に行う。 本委託契約の業務内容は以下の通り。 (1) 図書資料室の運営 (2) 開発教育支援(学校訪問、その他開発教育支援にかかる業務) (3) 広報(ギャラリー展示の運営管理、その他広報にかかる業務) (4) その他附帯する業務
契約の経緯・変遷	・ 2013年度: 特命随意契約(十勝インターナショナル協会が受注) ・ 2014～2016年度: 一般競争入札[総合評価落札方式](応札1者、十勝インターナショナル協会が受注) ・ 2017～2019年度: 一般競争入札[総合評価落札方式](応札1者、十勝インターナショナル協会が受注)

## 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	○	・ 配置人月の見直し(24MM→12MM)による人員確保の障壁の低減。 ・ 提案者の所在地を北海道地域に限定しない条件で競争参加資格設定
入札説明会の開催	○	2019年12月24日に開催。参加者は1社。

業務等準備期間の十分な確保	○	通常の評価落札方式の調達スケジュール(※本案件の調達実施方針決裁参照)に対し、業務内容説明会から質問締切までの期間を11日多く確保
公告期間の見直し	○	通常の評価落札方式の公告期間29日(※本案件の調達実施方針決裁参照)に対し、44日を確保
公告周知方法の改善	○	通常の評価落札方式に対し、公告期間の見直し・延長
業者選定方式の見直し	×	業務内容について技術点で評価可能な評価落札方式が最適なため変更なし。
事前の応募勧奨	○	前回調達時(2017年度)に業務内容説明会に参加した者に対し実施

### 今回、事後点検のために行ったヒアリング結果

相手先名	青年海外協力協会(JOCA) ※前回調達時(2017年度)に業務内容説明会に参加
ヒアリング内容	賃金水準の低い北海道道東地域にて、地元団体と競合して金額を下げ応札することは難しいという状況を確認済み。(以前のヒアリング時と同様の回答)

### 一者応札・応募となった理由、背景、要因等

業務内容の特異性	横浜、札幌等、他地域において、類似業務をJICAから受託している団体はあるものの、北海道道東地域において、国際協力、特に業務内容の中心となる開発教育分野に関わる団体はない。また、他団体からの応札への関心が高まるように業務内容の見直し・新規追加等も検討したが(具体的には研修員とのビジネスマッチング等)、当該地域においては民間企業の海外展開ニーズも低い中で、やはり既存の開発教育センターの業務内容とせざるを得なかった。
契約条件の特異性	前回契約時に、受託可能と思われる他地域の団体へヒアリングを行ったところ、賃金水準の低い北海道道東地域にて、地元団体と競合して金額を下げ応札することは難しいという状況を確認済み。なお、当該団体は今後も応募検討は行いたいとの意向はあり。
その他	

### 契約相手方の概要

<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 任意団体であるものの、JICA 北海道(帯広)の開設に合わせて十勝管内市町村等により設立されており、半官半民の色彩が濃い。</li> <li>・ 当該契約を過去複数回受注</li> <li>・ 研修委託契約での複数の受注実績</li> </ul>
--

#### 事後点検の結果、講ずることとした措置

・ 応札者拡大につながるかは不明であるが、予算が確保できるのであれば、委託業務内容の見直しや委託業務の拡大も検討することとしたい。例えば、開発教育展示について一般来訪者に説明する業務（地球案内人）や出前講座の運営・実施の新規追加などである。

## 一者応札・応募事案フォローアップ票

## 契約概要

契約件名	有償資金協力システムの基盤構築・運用保守に係る技術支援業務 (2020年度調達)
契約金額	109,692,000円
契約締結日	2021年3月15日
契約期間	2021年3月15日～2024年3月31日
契約相手方	鈴与シンワート株式会社
契約方式	一般競争入札(総合評価落札方式)
関心表明者	日本ディクス株式会社、富士テレコム株式会社、株式会社システナ、 株式会社NTTデータニューソン、鈴与シンワート株式会社
公告期間	2020年12月18日～2021年2月8日
応募要件	<p>(1) 国際協力機構の契約事務取扱細則(平成15年細則(調)第8号)第4条に該当しないものであること。</p> <p>(2) 令和01・02・03年度全省庁統一資格で「役務の提供等」の資格を有する者であること。</p> <p>(3) 日本国で施行されている法令に基づき登記されている法人であること。</p> <p>(4) 先に行われた業務等との関連で利益相反が生じると判断されないこと。</p> <p>(5) 法人としての財務状況に特に問題がないと判断されること。</p> <p>(6) 秘密情報保全の適切な体制が構築されている法人であると判断されること。また、主要な本業務の業務従事者について、秘密情報を取扱うにふさわしいものであると判断されること。</p>
業務内容	<p>有償資金協力システムの基盤構築及び運用保守業務における技術支援</p> <p>(1) 有償資金協力システム基盤の構築・保守にかかる要件の調整、取りまとめ支援</p> <p>(2) 有償資金協力システムの障害に伴う対応支援</p> <p>(3) マーケットデータ管理システムの開発・保守・運用</p> <p>(4) ワークフロー管理システムの保守・運用</p> <p>(5) システム監査、NISC 監査等対応支援</p> <p>(6) 有償資金協力システムの CSIRT 訓練・対応支援</p> <p>(7) 有償資金協力システムの BCP 体制(災害、サイバー攻撃等)に関する検討・運用支援</p> <p>(8) 有償資金協力業務の業務効率化・プロセス改善支援(RPA等)</p>

	に係る作業
契約の経緯・変遷	2018年度：一般競争入札（総合評価落札方式） （関心表明9者、応札1者。鈴与シンワート（株）が受注） 2020年度：一般競争入札（総合評価落札方式） （関心表明5者、応札1者。鈴与シンワート（株）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	○	意見招請を実施、各社から寄せられた意見に基づき仕様書の見直しを実施
入札説明会の開催	○	業務内容説明会を開催（参加4社）
業務等準備期間の十分な確保	○	意見招請掲載から提案書提出締切まで130日間を確保
公告期間の見直し	×	一般競争入札（総合評価落札方式）における標準的な公告期間
公告周知方法の改善	○	関係各社に公告について広く周知
業者選定方式の見直し	×	一般競争入札（総合評価落札方式）
事前の応募勧奨	○	関係各社に広く応札勧奨を行い、結果4社が業務内容説明会に参加

## 今回、事後点検のために行ったヒアリング結果

相手先名	日本ディクス株式会社、富士テレコム株式会社、株式会社システナ、株式会社NTTデータニューソン
ヒアリング内容	辞退理由を確認、人員調整上の理由とのこと。

## 一者応札・応募となった理由、背景、要因等

業務内容の特異性	特に無し。
契約条件の特異性	特に無し。
その他	<ul style="list-style-type: none"> <li>・有償資金協力システムの基盤構築及び運用保守業務における技術支援契約が2020年度末で履行期限となる一方で、本システムは引き続き稼働が継続される予定であるため、政府調達による公告を実施。</li> <li>・その結果、日本ディクス株式会社、富士テレコム株式会社、株式会社システナ、鈴与シンワート株式会社、株式会社NTTデータニューソンから関心表明があり、業務内容説明会に4社が参加。</li> </ul>



	<ul style="list-style-type: none"> <li>・しかし、日本ディクス株式会社、富士テレコム株式会社、株式会社システム、株式会社 NTT データニューソンが技術提案書の提出を辞退したため、結果的に一者応札となった。</li> <li>・辞退した 4 者に辞退理由を確認したところ、人員調整上の理由であり、公示方法、業務内容、競争参加条件等については「特に問題なし」とのことであったので、業務従事者の体制構築が大きな要因であったと推察される。</li> <li>・他金融機関における基盤系プロジェクトが数多く行われている中で、有償資金協カシステムと同等規模の金融勘定系システムに関する知識・経験・スキルを有する要員が不足している状況であったことが一要因であると考えられる。</li> </ul>
--	---

### 契約相手方の概要

<p>鈴与シンワート株式会社  設立：1947 年 5 月  代表取締役社長：徳田 康行  事業内容：コンピュータソフトウェアの受託開発・開発支援、ソフトウェア製品の導入支援・アドオン開発、人事給与を主体としたアウトソーシング事業ならびにデータセンター&amp;クラウドサービス事業</p> <p>尚、契約相手方は有償資金協カシステムの基盤構築及び運用保守業務における技術支援を 2019 年 4 月より受託し、豊富な知識・経験を有していた。</p>
---

### 事後点検の結果、講ずることとした措置

<p>本件では、調達仕様書に業務内容を詳細に記載するとともに、意見招請を実施して調達内容について情報公開し、広く意見を求めるとともに、十分な期間を設けることで応札を検討している各社の提案準備、体制確保を行えるよう配慮したが、結果として一者応札となった。一者応札を回避するため、引き続きこれらの取組みは続けるとともに、さらに意見招請の時期を前倒しすることで応札者の要員調整期間を確保すること、業務内容を分割して発注することなどの工夫について検討を行う。</p>
---

## 一者応札・応募事案フォローアップ票

## 契約概要

契約件名	JICA 情報システム基盤技術アドバイザー業務
契約金額	34,650,000 円
契約締結日	2021年3月31日
契約期間	2021年4月1日～2022年5月31日
契約相手方	株式会社レイヤーズ・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	株式会社レイヤーズ・コンサルティング 日本ビューレッドパッカード社
公告期間	2020年10月26日～2020年12月10日
応募要件	<p>(1) 全省庁統一資格 令和01・02・03年度全省庁統一資格で「役務の提供等」の資格を有すること。</p> <p>(2) 日本国登記法人 日本国で施行されている法令に基づき登記されている法人であること。</p> <p>(3) 財務状況の健全性 法人としての財務状況に特に問題がないと判断されること。</p> <p>(4) 秘密情報保全 業務の履行に当たり、秘密情報保全の適切な体制が構築・保証（親会社等に対する秘密情報の伝達・漏洩がないことの保証を含む。）されている法人であると判断されること。また、本業務の主要な業務従事者について、秘密情報を取扱うにふさわしい者であると判断されること。</p>
業務内容	<p>(1) 情報システム部システム第一課が主管する主要な現行の情報システム基盤事業の横断的な実施監理支援</p> <p>(2) 同課が主管する主要な次期情報システム基盤事業の横断的な企画・調達・実施監理に係る技術的な助言</p>
契約の経緯・変遷	2019年度：JICA IT インフラ基盤技術アドバイザー業務（選定方法：一般競争入札（総合評価落札方式）、資格確認申請書類提出者：2者、応札者：1者）

## 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	○	・ 業務内容を分かり易くするため、機構の IT 分野に係る方針・現状等本業務の背景をより詳細

		に記載した。 ・ より多くの応募候補者に関心をもってもらえるよう、契約規模（人月及び期間）を設定した（前回契約：14,300,000円、6カ月）
入札説明会の開催	×	執務参考資料（PR）第7-24007号「一般契約業務マニュアル（2017年7月版）」において、入札説明会の開催基準は「業務内容が複雑で説明が必要と判断される場合等に開催」とされている。本業務は業務内容が明確であり、入札説明書の記載内容以上に説明が必要、とは判断されなかったため、前契約に引き続き、入札説明会は実施しなかった。
業務等準備期間の十分な確保	○	一般競争入札（総合評価落札方式）における標準的なスケジュールとし、十分な時間を確保した。
公告期間の見直し	×	一般競争入札（総合評価落札方式）における標準的な公告期間とした。
公告周知方法の改善	○	本契約は予定価格が1,500万円以上となったことから、日本政府及び当機構調達派遣・業務部が定めた基準に沿って、「政府調達」該当契約として、公告前に「官報」にて「公示」された。同公示を通じて、本契約について広く周知した。
業者選定方式の見直し	×	前回契約に引き続き競争的な選定方式である「一般競争入札（総合評価落札方式）」を採った。
事前の応募勧奨	○	電話、メールを通じて前回契約より広く、4者に対して事前に応募勧奨を行った。

#### 今回、事後点検のために行ったヒアリング結果

相手先名	日本ヒューレッドパッカー社
ヒアリング内容	社内で検討した結果、他の契約（コンピュータシステム運用等業務次期契約）への応募可能性、人材確保、本契約受注可能性等の観点から総合的に判断し、応募を断念した。

#### 一者応募・応募となった理由、背景、要因等

業務内容の特殊性	特になし
契約条件の特殊性	特になし
その他	前回契約の受注者も本契約に応札することが容易に想定されたため、同受注者の実績に鑑み、他の応募候補者が競争をためらった可能性が考えられる。

## 契約相手方の概要

株式会社レイヤーズ・コンサルティング

設立：1983年12月

代表者：

代表取締役 CEO 杉野 尚志

代表取締役会長 秋田 芳樹

代表取締役 COO 中防 保

事業内容：

下記領域における経営コンサルティングサービス

-新規事業開発・ビジネスモデル改革・M&A 支援

-グループ・グローバル経営管理

-ガバナンス強化

-マーケティング戦略・営業改革

-業務改革

-サプライチェーンマネジメント

-ヒューマンリソースマネジメント

-デジタル戦略・IT マネジメント

## 事後点検の結果、講ずることとした措置

本契約では、調達仕様書の更なる詳細化・明確化及びより広い対象への事前の応募勧奨を行い、人月及び契約期間の面で複数の応募候補者に関心をもってもらえるよう配慮したが、結果として一者応募となった。

一者応募を回避するため、今後、更なる前広な応募勧奨等の取組みを行いたい。また本契約での特殊事情として、コロナ禍を受け当機構が「情報システム基盤拡充・クラウド化（別途契約）」を通常よりも遥かに速いスピードで実施中であり、同契約監理に係る技術的サポートを本契約に含めたことが挙げられる。今後の契約では、上記特殊事情に係る業務は含まれず、より一般的な業務内容になるため、2者以上の応募可能性が高まると考えられる。

以上

## 議題 4 参加意思確認公募（2020 年度、研修委託契約以外）点検対象候補案件リスト

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
18	筑波センター	2020 年度農業分野研修補助業務委託契約の締結	各種業務委託	2020/4/1	2021/3/31	10,574,080	株式会社川上農場	2014 年第 1 回（2 回連続一者応札・応募、2017 年第 3 回（参加意思確認公募）
19	横浜センター	JICA 横浜 海外移住資料館管理運営業務契約【研究・学芸部門】その 3(2020 年度, 2021 年度)海外移住資料館運営業務委託契約	建物管理・保守	2020/10/15	2022/3/31	119,117,504	公益財団法人海外日系人協会	2009 年第 5 回（契約全般）、2018 年第 2 回（競争性のない随意契約）

## 案件概要シート

## 1. 基礎情報

項目	概要
(1) 契約件名	2020 年度農業分野研修補助業務委託契約
(2) 契約金額	10,574,080 円
(3) 履行期間	2020 年 4 月 1 日～2021 年 3 月 31 日
(4) 契約相手名称	株式会社川上農場
(5) 担当部署	JICA 筑波研修業務課

## 《参加意思確認公募となった理由》

- (1) 本業務の前身契約は、2016 年度に総合評価落札方式にて委託業者の複数者応札を試みたものの、一者応札であり、また 2017 年度に参加意思確認公募を行ったものの関心表明はなかった。
- (2) 2020 年度の本契約については、これまでの経緯を踏まえ、当該業務を提供できるのは株式会社川上農場（以下「川上農場」）以外なく同社を特定者とする参加意思確認公募を実施することとした。

## 2. 背景・経緯

- (1) 2016 年度に、それまで一つの契約としていた JICA 筑波が所有する施設、圃場及び農業機械の管理のための契約を、総合評価落札方式による「圃場管理及び農作業等補助等業務（2016 年度～2020 年度）」及び「農業機械分野研修補助業務（以下「機械契約」）（2016 年度）」の二つの入札とした。
- (2) 機械契約は、JICA 筑波が所管する研修「農業機械コース」の実施補助を含む農業機械の操作補助・維持管理・修繕等及び一部の圃場管理を中心とした業務内容であり、同コースの更新を踏まえ、2017 年に機械契約（2017 年度～2019 年度）を公募（参加意思確認公募）した。
- (3) 2020 年度については、前年度までの機械契約を踏襲し、2020 年度に実施する研修コースの実態に即した業務内容の調整を行い、参加意思確認公募を実施した。

## 3. 業務内容

JICA 筑波が借用する場外圃場（水田 1,747 m<sup>2</sup>及び畑 3,095 m<sup>2</sup>）及び場内施設（実習棟、農業機械庫、農薬庫、農具庫、肥料保管庫等）の管理や、JICA 筑波が所有する工作機械（高速切断機、旋盤、溶接機、フライス盤等）、農業機械（ライスミル、コンバイン、トラクター、バックホー、フォークリフト等）、農薬、肥料の管理。

詳細の業務は下記。

- (1) 農業機械の操作：研修で使用する圃場準備のための水田、畑の耕耘、中耕、水稲作における代掻き、田植え、水稲の収穫、収穫後処理において農業機械の操作を行う。
- (2) 施設、機械、器具、資材の管理：施設に異常があった場合の報告、軽微な異常が発生

した場合の応急措置等を含む。農業機械、農具等は適時に円滑に使用できるよう日常的に維持管理を行う。資材に関しては本業務に係る使用実績及び在庫の管理を行う。

- (3) 栽培管理：生育状況・環境の維持管理、栽培資材の準備、土壌・種子の前処理、資材整理、清掃、除草、散水などの支援を行う。
- (4) 付帯的な業務：機具の修繕（農機具や実験器具の軽微な破損を修繕）、農業機械を利用した個別作業（イベントの事前準備や実施等を含む）、全体調整関連業務（農薬・肥料・燃料等資材の使用実績及び在庫管理報告(毎月)の提出、農業関連研修コースの進捗確認会議への出席）を行う。

#### 4. 参加意思確認公募にて調達した理由

- (1) 2015年度まで川上農場とJICA筑波の施設や圃場を用いた農業分野研修の圃場管理や農作業補助業務について「研修事業にかかる圃場管理及び農業研修支援等業務委託契約（以下「圃場管理契約」）を締結していた。2016年度に新たに当該業務を調達するにあたり、当該業務の内容が広範にわたるため川上農場の一者応札が想定されたことから、圃場管理契約から機械契約部分を切り分けて委託業者の複数者応札になるよう試みた。具体的には、意見招請のみならずプレ公告、公告と入札説明書配布もJICAウェブサイト及び日本工業経済新聞社（茨城県版）に掲載し周知を図ったが、川上農場の一者応札となった。
- (2) このことは、個人事業主が自ら所有する農地において農業を行うことを原則とする我が国の農業経営事情を勘案すると、圃場や農業機械の管理や農作業補助を受託する団体はほとんど存在しないこと、また県内（又は国内）に当該業務を事業としてサービス提供できる企業は、川上農場を除くとほとんど存在しない可能性を示す結果となった。
- (3) 上述を踏まえつつも2017年度から19年度の機械契約については、川上農場が必ずしも「他に代えることができない唯一の者」とまでは断定できないと判断し、川上農場を特定者とする参加意思確認公募を行ったが、この際も関心表明をする他者は出なかった。
- (4) 以上のことから川上農場は、本業務を受託する能力と意志を持つ唯一の組織であると考えられ、川上農場を特定者として随意契約を行うことも選択肢ではあったが、今回も必ずしも「他に代えることのできない唯一の者」とまでは断定できないことから、「参加意思を確認するための公募の手続きについて（通知）」（2016年2月18日通知(PR)第2-18005号）に基づき、川上農場を特定者とする参加意思確認公募を行うこととした。

## 案件概要シート

## 1. 基礎情報

項目	概要
(1) 契約件名	JICA 海外移住資料館（研究・学芸部門）の管理運営委託契約その3
(2) 契約金額	119,117,504 円
(3) 履行期間	2020 年 10 月 15 日～2022 年 3 月 31 日
(4) 契約相手名称	公益財団法人 海外日系人協会
(5) 担当部署	横浜センター総務課

## 《参加意思確認公募となった理由》

本契約は約 5 万件の当館収蔵資料の保存・整理・利活用のための、既契約 2 本と一体化した一連の業務ではあるが、変更契約とするには業務量が多く、また業務履行期間も既契約と異なることから、変更契約ではなく別途契約とした。

既契約 2 本は特命随意契約であるが、本業務は一部、一般市場で実施されている業務（翻訳、デジタル化等）を含むことから、特定者以外の者で応募要件を満たし本業務の実施を希望する者の有無を確認するため、参加意思確認公募を行った。

## 2. 背景・経緯

本契約は 2020 年度経営戦略に盛り込まれた「多文化共生に資する日系社会との協働、及び海外移住関連資料の収集等を含むネットワークの促進」および臨時経営理事会（2020 年 6 月 30 日開催）にて承認された JICA 横浜 海外移住資料館の今後の取り組みの方向性に則り、海外移住資料館管理運営契約「研究・学芸部門」の既契約 2 件（①JICA 海外移住資料館（研究・学芸部門）の管理運営委託契約;2018 年 4 月～2023 年 3 月、および②JICA 海外移住資料館（研究・学芸部門）の管理運営委託契約その 2 ; 2019 年 9 月～2023 年 3 月）と一体化した一連の業務の一層の促進を図るため、追加して行っているものである。

本契約は既契約 2 本と一体化した一連の業務ではあるものの、既契約の変更契約とするには本契約の業務量が多いため、既契約を変更して追加とすることは不適切と判断した。

また業務履行期間の観点からも、本契約は 2021 年度中の完了を見込んでおり既契約業務と業務工程上、可分である。

このことから、本契約は既契約の変更ではなく別途契約とした。

## 3. 業務内容

## (1) 標本類の整理



- ・所蔵資料の整理促進
- (2) 写真・映像類の利活用
  - ・映像・画像資料の補修・デジタル化保存
  - ・映像・画像資料の著作権処理（写真・映像類の利活用）
  - ・映像・画像資料の多言語化（写真・映像類の利活用）
- (3) 文献・図書類の保存
  - ・脆弱な紙製資料の補修・保存・デジタル化

#### 4. 参加意思確認公募にて調達した理由

- (1) これまで JICA 横浜 海外移住資料館の研究・学芸部門については別紙「JICA 横浜 海外移住資料館の管理運営契約の背景・経緯について」に記載した市場化調査の結果を受けて整理した方針に基づき、公益財団法人 海外日系人協会との特命随意契約 2 本（「JICA 海外移住資料館（研究・学芸部門）の管理運営委託契約（2018 年 4 月～2023 年 3 月）」および「海外移住資料館管理運営業務（研究・学芸部門）その 2（2019 年 9 月～2023 年 3 月）」）を締結し、実施している。
- (2) 本契約は上記既契約 2 本と一体化した業務であり、これまでの実績および本件業務内容からみて公益財団法人海外日系人協会が本件業務を適切に実施し得る要件を備えている特定者と考えが、本業務内容には一般市場で実施されている業務（翻訳、デジタル化等）が一部含まれていることから、特定者以外の者で応募要件を満たし本業務の実施を希望する者の有無を確認するため、参加意思確認公募を行うこととした。

以上

## JICA 横浜 海外移住資料館管理運営契約の背景・経緯について

## 1. 海外移住資料館の概要および経緯

国際協力機構法第13条第5号イに基づき、日本人の海外移住の歴史、世界の日系社会に関する資料・情報の収集・整理、調査・研究を実施するとともに、これら情報・資料の展示、情報提供等を通じた海外移住についての知識普及および教育を国内外に行うことを目的として、2002年（平成14年）のJICA横浜開設時に、JICA海外移住資料館（以下「海外移住資料館」という。）がJICA横浜センター（JICA横浜）の施設内2階に設置された。

## 2. 2002年度～2008年度：公益財団法人 海外日系人協会（以下「日系協」）

## 一者との特命随意契約期

JICAは、2002年の海外移住資料館設置当初から2008年度まで、海外移住資料館の管理・運營業務全般を、日系協と特命随意契約を締結して委託した。

## 【日系協の概要】

日系協は、1957年に開催された「国連加盟記念・海外日系人親睦大会」のための「海外日系人連絡事務局」を母体とし、1967年に財団法人認可を受けた団体で、その設立当初より特に海外の日系人との密接な協力関係を維持している。海外日系人社会のみならず在日日系人社会や日本移民学会会員等の学識経験者とも太い人脈を有しており、我が国海外移住史はもちろんのこと、世界各地の日系社会にも精通する唯一無二の団体となっており、海外移住資料館の研究・学芸部門においては必要不可欠な組織である。

## 3. 2009年度～2017年度：市場化調査期

## ①3回の市場化調査の実施

その後「競争の導入による公共サービスの改革に関する法律」（2006年）に基づき、調達における競争性を確保するため、「公共サービス改革基本方針（2007年）」に従い、2009年度～2011年度、2012年度～2014年度、2015年度～2017年度の3回の業務委託契約においては、官民競争入札（以下、「市場化調査」）を実施し、契約相手方を選定した。

その結果、2009年度～2011年度および2012年度～2014年度の契約者はいずれも日系協となった。2015年度～2017年度契約において契約者は株式会社東急コミュニティー・日系協JVとなった。

## ②市場化調査結果の結論および次回契約以降の方針

この市場化調査により、委託業務のうち、日系協でなければ達成できない研究・学芸部門については日系協との特命随意契約として切り分け、既存展示の管理や集

客イベントの企画・実現など展示・イベント部門については一般競争（総合評価落札方式）で調達するのが適当と判断した。

2017年の官民競争入札等監理委員会においてJICAは「日系協でしか実現できない海外移住関連の研究・学芸部門については限定的に日系協との特命随意契約とすることが適当」と回答し、了承を得た。

4. 2018年度～現在：ロット分け契約（「研究学芸部門（日系協との特命随意契約）」および「展示・イベント部門（一般競争入札）」

上記3.の方針に基づきJICAは2018年4月に日系協との特命随意契約「JICA海外移住資料館（研究・学芸部門）の管理運営委託契約（2018年4月～2023年3月）」および「海外移住資料館管理運営業務（研究・学芸部門）その2（2019年9月～2023年3月）」を締結した。

以上

ご質問への回答（追加資料）

2021年7月8日  
JICA 調達・派遣業務部

**1. 2020年度コンサルタント契約のうち4億円超の大型案件の内訳について**

2020年度に契約したコンサルタント等契約のうち、4億円を超える高額契約（31件）の内訳は以下のとおりです。

（1）業務内容の内訳

業務の形態	件数
プロジェクトを実施するもの*1	26件
調査を実施するもの*2	5件

\*1：技術協力プロジェクト、円借款付帯プロジェクト、開発計画調査型技術協力（技術協力プロジェクト）

\*2：協力準備調査、基礎情報収集確認調査

（2）対象分野の内訳

分野・分類	件数
運輸交通	8
教育	3
ガバナンス	3
情報通信技術	3
民間セクター開発	3
都市開発・地域開発	3
水資源	2
農村開発	2
自然環境保全	2
防災	1
経済政策	1
計	31

## 2. 2020 年度～2024 年度北海道センター（札幌）建物管理・運營業務に係るご質問

質問 1. 契約充当可能額変更決裁にて、金額が 5000 万円ほど増額となっているが、入札公告を出した時点で人件費が高くなることが分かっていたら、入札参加者が増えたのではないかと疑問がある。

→（回答）本件の入札においては契約充当可能額は公開していないため、入札参加者の増減には影響はないものと考えられます。

質問 2. 本件変更は、相手方が現行契約先に決まってから人件費見直しを行ったものか、あるいは、人件費の高騰に伴い変更されたことは応札者以外にも伝わっているのか、経緯を確認したい。

→（回答）本変更は入札会日以前に決定しました。回答①のとおり、契約充当可能額は公開していないことから、入札参加者や参加者以外が JICA で人件費の見直しがなされていることを知り得ることはありません。

以上

「2020年度-2022年度 JICA 東京コンピュータシステム等運用支援業務契約」  
ご質問事項への回答について

2021年7月6日  
JICA 東京

(ご質問事項)

経費内訳書によれば、本体契約の「②コンピュータ環境運用保守」の人月について、2017～2019年度の契約では年間24人月であるのに対し、2020～2022年度の契約では年間27.9人月と年間3.9人月も増加しており、理由としてUTMアプライアンスとスイッチングハブの運用保守が追加になったため、と記載されている。これらの運用保守が追加になった理由、及びその追加が年間3.9人月となる理由は何か？

表:経費内訳書(出典:実施決裁書)

経 費 内 訳 書 ( 積 算 根 拠 )

	参考			従業員500未満規模の単価を適用			2020年度入札時	
	2017-2019 (現行契約)		年間	2020		年間		
	単価	人月		単価	人月			
①業務責任者	960,000円	2.7MM	2,582,000円	1,046,000円	2.7MM	2,824,200円	(人月) 依頼業務内容に変更ないことから、前回入札時と同等の人月計とする。 (単価) プロジェクトマネージャー単価を採用	
③システム運用保守、改修、開発 ・ JICA東京総合メニューを窓口とするEUCシステム群の開発改修	810,000円	9MM	7,290,000円	903,000円	9MM	8,127,000円	(人月) 今期3年間と同程度のシステム開発を想定していることから人月変更なし。 (単価) システムエンジニア1単価を採用	
②コンピュータ環境運用保守 研修員利用エリア(研修員環境)、宿泊施設(宿泊棟環境)における ・ ネットワーク運用管理 ・ 端末機器運用管理 ・ ヘルプデスク業務 ・ TV会議システム利用支援等	730,000円	24MM	17,520,000円	785,000円	27.9MM	21,901,500円	※ (人月) UTMアプライアンス、スイッチングハブの運用保守が追加になったため、年間を通じた業務量は27.9MM相当とする。 (単価) システムエンジニア2単価を採用	
直接経費			450,000円			800,000円	落札者の用意するPC機器・サーバー等の費用	
		35.7MM	27,852,000円		39.6MM	33,652,700円		
単価契約 ② コンピュータ環境運用保守 ・ 個別の指示に基づき実施する業務(1)	37,000円	90人日	3,330,000円	39,250円	90人日	3,532,500円	(人日) 今期3年間と同等と想定。単価契約のため支払は実績に応じて行う。 (単価) システムエンジニア2単価を採用	
合計			31,182,000円			37,185,200円		
消費税		8%	2,494,560円		10%	3,718,520円		
消費税込総合計			33,676,560円			40,903,720円		
3年間総額(税込)			101,029,680円	3年間総額(税込)			122,711,160円	※単価根拠: 月刊積算資料2019年12月)

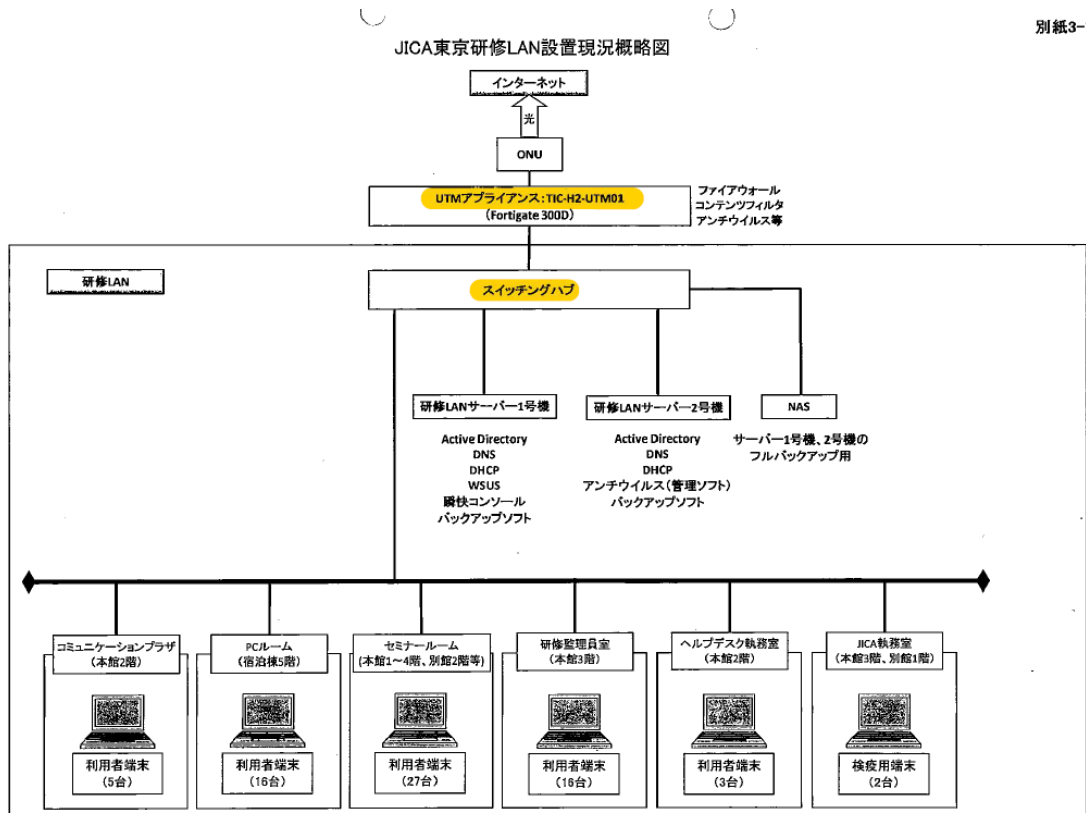
(回答)

- (1) UTMアプライアンスとスイッチングハブの運用保守が追加になった理由  
UTM(統合脅威管理)アプライアンスは、ファイアウォールやアンチウイルスなどの複数のセキュリティ機能を備えた機器として、また、スイッチングハブ

ブは、複数のサーバや PC を中継する機器として、JICA 東京の全6種の LAN に組み込まれています。

以下に、全 6 種の LAN の1種である研修 LAN の構成を例示します。

図:研修 LAN 構成(出典:実施決裁書)



2017年3月に行われた LAN 更改(これにより LAN の種類が4から5に増加)に伴って、UTM アプライアンスについてはそれ以前と比べてより広い範囲をカバーするものに増強し、また、スイッチングハブについても数を増加したことにより、これらの運用保守について、作業時間が格段に増加することが想定されました。

しかしながら、これを事前に積算することは困難だったため、2017～2019年度の契約においては、それ以前の契約と同様に、これらの運用保守を本体契約としてではなく、単価契約として行うこととしました。

その後、2017～2019年度の実績を踏まえて、作業時間を事前に積算することが可能となったため、2020～2022年度の契約では、これらの運用保守を本体契約として行うこととしました。

(2) その追加が年間 3.9 人月となる理由

2017～2019年度、UTM アプライアンスとスイッチングハブの運用保守に費やされた作業時間は、年間平均で242時間となり、この実績が2020年度以降も維持されると想定して、以下の通り所要人月を計算しました。

$$242(\text{人時間}) \div 8(\text{時間/日}) \div 20(\text{日/月}) \doteq \boxed{1.5 \text{人月}} \cdots \textcircled{1}$$

その他、本体契約の「②コンピュータ環境運用保守」の中で追加された業務として、2種の LAN の追加に伴う運用保守があります。

まず、上記(1)に記載の2017年3月の LAN 更改によって、ゲスト用無線 LAN が追加されました(これにより LAN の種類が4から5に増加)。次に、2019年5月の LAN 更改によって、宿泊棟無線 LAN が追加されました(これにより LAN の種類が5から6に増加)。

しかしながら、これら2種の LAN の運用保守について、作業時間を事前に積算することは困難だったため、2017～2019年度の契約においては、これらの運用保守を本体契約としてではなく、単価契約として行うこととしました。

その後、2017～2019年度の実績を踏まえて、作業時間を事前に積算することが可能となったため、2020～2022年度の契約では、これらの運用保守を本体契約として行うこととしました。

2017～2019年度、上記2種の LAN の追加・更新の運用保守に費やされた作業時間は、年間平均で380時間となり、この実績が2020年度以降も維持されると想定して、以下の通り所要人月を計算しました。

$$380(\text{人時間}) \div 8(\text{時間/日}) \div 20(\text{日/月}) \doteq \boxed{2.4(\text{人月})} \cdots \textcircled{2}$$

したがって、上記①と②を合計して、 $\boxed{3.9 \text{人月}}$ となりました。

以上