

第54回施設・研修等分科会 議事録

総務省官民競争入札等監理委員会事務局

第54回施設・研修等分科会

日 時：平成28年12月7日（水）9：30～12：30

場 所：永田町合同庁舎1階 第1共用会議室

1. 開 会
2. 平成28年度公共サービス改革法の対象事業の選定状況等について【非公開】
3. 業務フロー・コスト分析に関するヒアリング【公開】
 - 技術協力機材の在外調達支援業務（(独)国際協力機構）
4. 閉 会

○稲生主査 本日は、技術協力機材の在外調達支援業務についての業務フロー・コスト分析に関するヒアリングを行います。独立行政法人国際協力機構、藤谷調達部長様にご出席いただいておりますので、ご説明をお願いしたいと存じます。説明は10分程度でよろしくお願い申し上げます。

○藤谷部長 ありがとうございます。ご紹介いただきましたJICA調達部長をしております藤谷と申します。本日は、私どもJICAが実施しております技術協力機材の在外調達支援業務の業務フロー・コスト分析の事例ということで取り上げていただきまして、また、本日、現状説明の機会をいただきましたこと、感謝申し上げます。長期間にわたり、これまでご指導を頂戴いたしました官民競争入札等監理委員会事務局の皆様にも心より御礼申し上げます。

資料は皆様のお手元にあるということで、それでは、表紙から1ページめくっていただきまして、最初に説明に先立ちまして、私どもJICAの在外拠点の特徴を簡単に触れさせていただきます。私どもJICAは日本国外に92カ所の在外拠点を持っておりますけれども、フランス、アメリカの2事務所以外は全て開発途上国でございます。また、一口に途上国といいましても、中進国から最貧国までさまざまでございます。経済レベルだけでなく、歴史的背景や民族、宗教なども異なっておりますし、商習慣、使用言語、準拠法、市場規模、それぞれの拠点が異なった環境のもとで業務に携わっております。また、拠点の人員体制もアジア等は比較的規模の大きな事務所でございますけれども、大洋州などの小さな拠点までさまざまでございます。加えて、少なからぬ国が商習慣や法令上、旧宗主国のルールに準じておりまして、日本の法規、ルールを適用するにしても、各国の事情に応じて柔軟な対応が求められることが多々ございます。

他方、では、なぜ機材を全部日本で調達しないのかということになりますけれども、これは技術協力に限らず、事業の継続性を重視しているプロジェクトを展開する上で、日本向けの仕様ということではなく、現地の気候、あるいはさまざまな環境に合った仕様機材であることが必要でございます。加えて故障や修理、部品交換などのメンテナンスが、身近に短期間でできるということも極めて重要でございます。さらに、現地で実際に使用する人が理解しやすい取扱説明書があることですか、納入までの期間が短期間で済むといったことも考慮に値するところでございます。さらには、技術協力プロジェクトの協力対象は、通常、相手国の公的機関でございますので、こういった相手国の公的機関での公共事業における透明性や調達の競争性を確保し、継続してもらいたいということも、私ども技術協力の重要な要素の一つとなっております。

続きまして、「結論とその過程」というところのページをごらんいただきたいと思います。今回の業務フロー・コスト分析に関しての結論を最初に述べさせていただきますが、今回の分析の結果、前期では発現しなかった、あるいはほとんど見られなかったメリットや改善項目を確認することができております。業務フローの体系化や具体的な支援内容の標準化、過去事例、他国事例の共有による業務の質の向上があらわれ、現在も継続されてお

ます。また、期待を超えた成果といたしまして、本部から出張しての直接支援による人的ネットワークが、出張から帰国後も続きまして、各拠点で担当者が悩む疑問や不安を風通しよくやりとりができる関係が世界中で構築されてきたということも挙げられ、これは外部委託のときには見られなかった成果となっております。

続けて具体的にご説明いたします。次の「比較対象の範囲」というページをごらんください。これは前期と当期の比較対象の範囲を比べたものでございますけれども、前期では外注による委託にて業務を実施し、ごく一部を直営で実施しておりましたので、両方を合わせた人件費を対象としております。当期に関しては、外注をやめて全て直営で実施しておりますので、その人件費を比較対象としています。旅費につきましては、支援を行う国、あるいはその数が前期と当期でかなり異なっております。また、その国々が遠方か否かによってそもそもの航空運賃が異なっておりますので、今回の比較対象からは外しております。ただし、前期では各支援業務を1カ国ずつ行っておりましたけれども、当期では一度の派遣で近隣の複数国を続けて回る等の工夫も柔軟に取り入れておりますので、旅費においては1カ国当たりには要するコストがかなり効率化されてきております。なお、前期は業務区分の2つの業務、すなわち在外拠点での個別機材調達の手続支援と任国の商習慣、マーケット調査といった業務のみの実施で委任しておりましたけれども、当期はこの業務以外の業務も行い、それによるメリットも出ていることがございますので、以下の具体的な説明のところでは、この範囲以外の調達関連業務についても触れさせていただいております。

次に、「結論に至った過程」というページに移らせていただきます。今回、特筆できる具体的な改善策、重点的に行った業務について説明いたします。まず、①の手引き改訂作業を進めております。標準パターンは本部で用意しつつ、在外拠点ごとに現地の商習慣を踏まえた内容を加味した手引きを拠点ごとに整備いたしました。現在も改訂を重ねておりますけれども、これにより過去に使用しておりました日本の規定そのものから現地の商習慣や法規に照らしてローカライズしたものに変わつても、本部が内容を確認することで組織全体としての調達ルールの大枠内におさまってきております。この現地化された手引きを使って、実際の商習慣などを踏まえた調達手続が標準化され、使い勝手のよいガイドブック、理解しやすいものとなってまた。

次の②③の英文化・現地語化はまさしく現地スタッフの理解を進めることを目的に実施しております。調達ルールに限りませんが、英文化は海外拠点で働く現地スタッフにとって、その業務が自分たちのものという意識を高める効果があり、かつ、日本人職員と共同で仕上げていく過程で理解の促進、あるいは能力向上が進んできております。

④に挙げましたスペイン語人材の投入というところは、中南米地域を中心に約20拠点のスペイン語が母国語の国がございます。そこに担当としてスペイン語人材を投入することで、当該地域の直接指導を効果的に行えるようになっております。

次のページ、「発現した効果・成果」というところに移らせていただきますが、この業務

フローの分析では、入札関連書類の作成、それから入札関連図書の確認といったところに多くの時間が費やされているという分析が出ております。これらの作業の効率化や合理化が進むことが全体の業務改善につながる。逆に考えますと、この作業の改善に着手しないと全体の業務改善へのインパクトが少ないということになります。それで、実際に前ページで申しあげました①から④の取り組みによりまして、各拠点の担当者の調達に関する知識、能力が向上し、使いやすい様式やひな形、手引きを使うことにより、こういった入札関連書類作成の時間を短縮できることが効果としてあらわれてきております。

本部から支援する側としても、ひな形、手引きなどの現地と本部の共通の理解のベースができたことで、効率のよい指導が可能となってきております。そのほかに発現した効果ということで、⑤から⑨まで挙げさせていただいておりますが、⑤は現地の担当者に実際に本部からの出張者が出張した際に、実際の調達事例に基づいた個別指導もOJT的に行うことにより、汎用性・応用性の高い指導が行われることになっております。

⑥は、前期と比較いたしまして、1回の派遣で周辺複数国への支援も行き、1カ国当たりの単価の節約につながったことから、限られた予算の中で支援対象国を増やすことが可能となり、業務の質の改善が見られる国が増えることにつながっております。

⑦は現地での支援では機材調達以外の役務提供契約などの調達指導も同時に行うことによりまして、全体を俯瞰した説明となり、現場の契約全体についての理解度が向上しております。

⑧といたしましては、外注していた際の課題でありましたノウハウの蓄積という点について直営にすることで機構内にノウハウが蓄積され、そのデータや経験がさらなる質の向上につながっているというところでございます。

そして、⑨では現場で指導を行う前の準備段階、それから現場で直接に指導している期間にとどまらず、その出張者が帰国後のやりとりといったところも活発化しているというところが見られます。これによって現地の調達事務の担当者の能力向上や業務効率の改善に役立ってきております。加えて調達事務は現場でのちょっとした勘違いや誤解、あるいは確認ミスが重要な事態を招きかねませんが、本部スタッフとの日ごろからのコミュニケーションが活性化したことで、こういった小さいリスクを未然に防ぐことに役立っております。また、それは1対1の対話にとどまらず、周辺国の現地スタッフ同士のネットワーク構築にも役立っており、適切な調達事務の遂行につながっております。

次のページが具体的なコスト比較というところになりますが、人件費で比較いたしますと前期に当たります2014年度は約1,197万4,000円であったのに対し、2015年度は775万円ということで、約35%のコストダウンにつながっております。それから、旅費に関しましては、先ほど申しあげましたとおり、同時に複数国行くなどによりまして単純に旅費として見ますと2014年度が約980万円であったのに対して、2015年度は約1,500万円と、約50%の増になっておりますけれども、他方、実際に訪問して指導を行った国数で見ますと、2014年度が11カ国であったのに対して、15年度は31カ国と3倍近い増になっております。した

がいて、1カ国当たりの単価というところで見ますと、いわゆる前期の場合は1カ国当たり約100万円強であったところが、当期の場合は約25万円ということで4分の3近いコスト減ということになっております。念のため、直接経費についても参考までに分析しますと、前期の旅費が1カ国当たり約89万5,000円なのに対して、当期は50万円弱ということで、半分近い削減と。1カ国当たりの合計コストと見ましても、約200万円弱から70万円強ということで、6割程度の削減となっております。

最後のまとめに入らせていただきますけれども、今回の分析対象業務につきましては、私どもの特徴である開発途上国という日本と異なり、かつ、極めて多様な現場を有する、ほかに類似性のない業務において非常に重要かつ適切な対応が求められ、今日に至っております。日本のODAが開始されて60年余りになりますけれども、技術協力における機材供与事業はその重要な一角を占め続けており、機材調達についてもさまざまな環境が変化する中、改善や改良を重ねてきた試行錯誤の歴史がございます。今回の業務フロー・コスト分析では、数年来、外部委託によって対応してきた本来業務を直営により対応ということで、ある意味、チャレンジングな取り組みを開始して、その比較をしたわけでございますけれども、単にコストのみではなく、業務の質の確保、あるいは向上に着眼し、かつ、効率性や効果も重要項目として分析を行いました。その結果、当該業務の直営による実施は組織に物理的なノウハウの蓄積を可能にし、その後の業務の質の向上を高めているということを含めまして、これまで外部委託の際には生じなかった事務の適正化、簡素化などの効果も明らかになってきております。

国際協力の現場に欠かすことのできないこの業務でございますけれども、一般の市場に目を向けましても、極めて多岐にわたる途上国の現場の環境を踏まえて、正しく支援ができる企業、あるいは組織というのは、日本国内は言うまでもなく、国際的に見ましても極めて限られていると考えております。そういった業務であるがゆえに、委託にかかるコストも相当なものになる一方、当機構内でのノウハウ、知見の継承はかえって難しくなるということから、外部の業者への委託はあまりメリットがないということも分析の過程で明らかになりました。

以上、簡単ではございますけれども、本分析に関する説明とさせていただきます。長期間にわたりましてご指導、ご支援頂戴いたしました委員の先生方、事務局の皆様は心より御礼申し上げます。

○稲生主査 ご説明ありがとうございました。それでは、ただいまの内容につきましてご質問、ご意見のある委員の先生方はご発言をお願いしたいと存じますが、いかがでしょうか。

○石堂副主査 どうもご説明ありがとうございました。

我々の官民競争入札等の委員会というのは、基本的に官サイドでやっていたものの中で、民でやれるものは民に移そうという基本的な構図の中でやっけていまして、今回も1回、民に任せただけでも、それを官の側に戻してみたらそのほうがよかったという結論ですけれ

ども、最終的に出した結論というのは、ご説明の最後のほうにもあったと思うのですけれども、結局業務内容全体を見たときに民でもやれるものではなかったという結論なのかなというふうに思うんですよね。ここには、まとめのところにある特殊な業務の実施とか、チャレンジングな取り組みが可能になるとか、調達手続の定型化、簡素化、集約化とか、これらというのは官であれば民であれ実現が可能な部分であろうという感じがするんですね。訪問できる国数も増えたというのも、恐らくこれまで民に任せたとときの仕様のつくり方で、1回の出張というのは1カ国しか行けない、あるいは期間が限定されているから事実上1カ国しか行けないというような事情があったから回れなかったのもあって、そこは、仕様書を改善すれば数カ国回るような行程も引けて、今と同様の効果も出たとも言えるんじゃないかというような気もするんですね。

ですから、いろいろな要素はあるけれども、要するに協力機構さんとしては、トータルとして見たときに、この業務は官でしかやれないものなんだという結論を出したんだというふうに理解すればいいんですかね。

○藤谷部長 今のご質問ですけれども、若干歴史的な、歴史的と言うと大げさかかもしれませんが、背景も含めて補足させていただきたいと思いますが、このもともと外注しておりました、いわゆる機材調達に関しての支援業務というのは、先ほどご説明させていただいたとおり、60年来のODAの歴史の中では綿々とやられてきたものでございます。特に、大体80年代、90年代ぐらいから、日本の機材を単に送るということではなくて、現地で使いやすいものを送ると、日本が提供するという発想が出てきたことによって、在外での機材の調達というものが拡大してきたという歴史がございまして、そのための支援を行う業務でございました。それがその後、特に2003年に私どもが独法化して、緒方貞子理事長が来られて、いわゆる在外主導という掛け声のもとに、もっと現地でできることは現地でさせようという方針が出されたことによって、こういった機材の調達にとどまらず、もっといわゆるコンサルタントサービスとか情報収集とか、そういったさまざまな、機材調達以外の契約も在外でできることはやるように広がっていったという経緯がございまして。

今回、我々、この分析をやって感じましたのは、一つには、機材調達に限定すれば、確かに民で実際受注していたところがございますので、できないわけではない。ただ、これだけの多数の国の相手にそれができる企業というのは、恐らくもう日本国内で見れば、1社ではないにしても2社、3社ぐらいだろうと。そうすると、実際に外注していた後半の時期は、価格がだんだん高くなっていったところが現実である中で、一方これを直営化することによって、実際、外注のときは機材調達に限定していたものが、機材調達以外の契約に関しての現場の指導、現場の強化、担当職員の育成ということもできるようになって、トータルで見たことでの改善効果というのが非常に明らかになったということは言えるかと思えます。

じゃあ、機材調達以外のさまざまな契約も含めた外注先があるかということ、これは恐らくなかなか民間の組織ではないのではないかなというのが私どもの考えているところでご

ざいます。

○石堂副主査 その場合も、一方的に我々の立場だけ言っても意味がないことはわかるのですけれども、機材の調達については民間にノウハウがある、それ以外の諸契約も含めて民の助けを得ようと思っても、今はそういう機能はないかもしれない。ただ、今、もう60年の歴史があるように、これからもずっと続くと考えれば、官から民へという流れの中で、そういう能力を民間に育てていけば、いずれそういうこともやれるんじゃないですかというふうに見たいわけなんです。だから、やっぱり単純に契約業務でなくて、多分、定形外といいますか、いろいろな要素を考えると、スポット的にやれる業者はいるにしても、もっと幅広く視野を広げて考えると、他の業務との関連で見たとき、それを民間に任せないほうがいい。官が官でしかやれない仕事なんだというふうに結論したというふうに見えるように思うんですけれどもね。

○藤谷部長 まさしくおっしゃられるとおりでございまして、特定の国に、これはまた限定すれば、これはまた若干その範囲は広がったとしても、そういうことができるような民間が育っていく余地というのはあるかもしれませんが、やはり世界、私ども拠点があるだけでも90カ国以上でございまして、実際、事業をやっているのはさらに多くございまして、それ全体を見た中で、こういう業務、調達業務を担っていけるような民間が存在する、あるいはそれを育てるということは、これはもう極めて難しいというところからすると、もともとは機材調達に限定していた歴史がございましたので、今回も民間の外部委託という流れがあったわけですが、私どもの業務が広がり、かつ、在外での比重が高まっていったことによって、ここはもう、ある意味、我々にとってのまさしく本来業務として外注、外部への委託がどんどん難しくなっていくという傾向にあるとは言えるかと思えます。

○稲生主査 ありがとうございます。

私から質問してよろしいでしょうか。お聞きしたいのが、今回、前期と当期を比較して、当期が直営という部分が増えて、比較をなさっているときに、国の数が大幅に増えているというのがあるのですが、そう考えていくと、本来、比較するのであれば、ある種、イコールフットィングで比較していかないと片手落ちというか、なりかねないのですけれども、要するに国の数が大幅に、3倍になっているとか、あるいは1つの国だけではなくて、相手先からさらに別の、第三国という適切かわかりませんが、そういう回り方が増えてきて、結果的に効率的というのはわかるのですけれども、そう考えると、業務の内容とか、業務フローみたいなもの、そのものがむしろ変わってきているんだと。だからこそ直営のほうがむしろふさわしいんだという、こういう理解をすべきなのか、この点どうなんでしょうか。

○藤谷部長 先ほど来、申し上げましたとおり、機材調達、あるいは機材調達以外の契約も含めると、特に私ども独法化以降、海外での契約業務が非常に拡大してきているというのはまず背景としてございます。その中で、じゃあ、それに見合っただけの現地の体制

があったかというところ、そこは率直に申し上げると必ずしも十分ではなかった中で、国内からの支援、本部からの支援というものを現場のほうは非常に欲していたところがあるんだと思います。ただ、例えば、この外注していた当時で言いますと、ある程度、年度当初に契約時点で訪問先の国の数なんかを決めて、行き先を決めている中でやっている一方で、年度の途中で、うちも来てほしいんだけどみたいなところがどんどん出てくるわけですね。ですから、恐らく、外注していた時点では、そうやって年度当初段階では、前年度の後半段階で明らかに支援は必要だった国に限定されてしか支援ができていなかったところが、より柔軟に、現場のニーズに対応することができるようになったことが結果として訪問国が増えるということにつながっているんだと思います。

その意味では、業務フローということよりも、非常に在外が脆弱な体制にあるところが本部のほうからも必ずしも十分な支援ができていなかったところが直営化することによって、よりニーズに近い形で支援ができるようになってきているということは申し上げられると思います。

○稲生主査 わかりました。ありがとうございます。

○川澤専門委員 ご説明ありがとうございました。2点質問させていただければと思います。

1点目なのですが、分析の前提となるかもしれませんが、今回、こういった業務を直営で実施されるために、本部の方のスタッフの増員といったようなものはございましたでしょうか。つまり、前期と同じ体制で当期も実施をされて、直営でもでき得たということなのか、そのあたりはいかがでしょうか。

○藤谷部長 人員に関しましては、もともとはこういった在外支援を専業で担当する者はいなかったのですが、現在はもう在外支援に特化した形で担当するスタッフを配置しておりますので、その意味においては前期と比べて人は増やしているところでございます。

○川澤専門委員 そういった専門の人材の方を配置されて、引き続き今後も実施されるようであればそういった方を配置されていくという理解でよろしいでしょうか。

○藤谷部長 はい。そこはそうように考えております。ただ、もちろん、配置をしつつも、当然のことながら、業務の効率化ということは不断に求められることだと思っておりますので、特にいろいろな在外の規定の整備、ルールの整備、それから在外のスタッフの能力育成というものがさらに向上していけば、うちの本部からの支援体制についてももう少し効率化する余地というのは数年先には出てくるはずだというふうに考えています。

○川澤専門委員 ありがとうございます。今回、対象国が11から31に増えたということで、1カ国当たりのコストはかなり削減ということになりますけれども、やはりそれでは次の年、11カ国になれば1カ国当たりのコストというのはまた増えていくわけございまして、もちろん今、お話をお伺いしますと、ニーズオリエンテッドですので、毎年何カ国ということを決めて実施されるということは難しいかと思うのですが、ただ、そうはいっても、

例えば来年1カ国でしたと言ってしまうと、そこはまたおかしな話になってしまいますので、そこはめどというところではありますけれども、例年30カ国ぐらいニーズがあり得るというふうにお考えでしょうか。

○藤谷部長 そこはもう間違いなく、この30カ国というところから極端に増えるとかいうことはないにしても、ほぼ同程度で今年度も派遣をしております。これは、まずはそういう具体的な調達案件に対しての支援のニーズというものがあるわけですが、それとあわせてやはり若干何年もうちからの出張者が行かないタイミングがありますと、各事務所のいろいろな調達体制が、人がかわってちょっと間違っただけのやり方になっていたりしないとか、そういう意味では一定期間においてはできるだけ見に行くようにということも、逆に言いますと、今、そういう形もとれるようになってきておりますので、その意味においては予算上、特にこれが減らされるということも出てきてございませんので、同程度のこの数は維持していきたいと考えております。

○川澤専門委員 わかりました。ありがとうございます。

○早津専門委員 済みません、ちょっとそもそも論の質問で教えていただきたいのですが、派遣の国の数なのですが、前期11、当期31で、それに対して人件費がむしろ削減されたというような趣旨のご説明があったのですが、この国の数と業務量というのはある程度比例するのは比例するのだらうなと思うのですが、1つの国1業務というわけではないんですよね。11国派遣していたときの約3倍の業務をやったというふうに、国数が増えると単純に業務量が多くなったと、3倍に増えたという考えをこちらはしたほうがよろしいんですか。

○前田専任参事 補足いたします。今のご質問は当期のお話ですよね。31カ国ということで、この機材調達業務だけではない業務もしておりますので、そのパーセンテージを、その部分をとったとしてもこの数字だというご理解をいただきたいのですが、前期の場合は、この業務に特化したコストといいますか、そういう業務をお願いしているのですけれども、当期の場合はほかの業務も一緒にやってきているというようなご理解になりますでしょうか。

○藤谷部長 いわゆる外部委託をしていましたときには、先ほど来、申し上げてまいりましたとおり、年度当初にある程度、在外からのニーズを踏まえて派遣先の国を決めていたと。一方、例えば基本的にこの国に行くということが年度当初にあることに加えて、その周辺国も含めて見るということによって、やはり海外ですと、アジアぐらいですと比較的すぐ行けるわけですが、中南米、アフリカ、もっと大洋州の小さい島国とかいうことになりますと、移動だけでも結構な往復日数を要することになりますので、一度の出張でそういった周辺国も含めて見るということによって、それほど1回当たりの日数が倍まで増えなくても、倍の国を見ることができるという状況がございます。

○早津専門委員 そうすると、一つの旅費、日当で成し遂げられる業務数が増えるという理解なんですかね。

○藤谷部長 はい。そこはそういうふうにご理解いただいて結構でございます。

○早津専門委員 そうすると、経費として比べる対象は、従前、広がった業務についてかかるコスト、ついでに寄れる業務が、ついでにほかの業務もできましたという場合に、比べるコストは広がったコストで比べられているんですか。

○藤谷部長 これは直接経費、旅費に関しては基本的には大きい事務所であっても小規模な拠点であっても、機材調達の業務というのはほぼこの拠点も、大小かかわらずございますので、そこに対しての支援のニーズというのはございます。一方、広がった業務というところで見ますと、これはそれぞれの国の若干発展度合いによるところもありまして、中心国ですとか、アジアの国々ですとか、そういったところのほうがより広い契約関係の業務が発生しておりますので、その意味においてはここで比較している旅費というのは、例えば機材調達以外のことを1回の出張の中で支援している、指導しているということを差し引くことまではしておりませんでして、純粋に出張の旅費というところで比較をさせていただいております。

○早津専門委員 そうすると、前期というのは機材調達だけの経費なんですよ。当期は、結局、この31というのは機材調達以外の業務も含めた国数になっていたら、何か増えて当然のような気がするといいますか、本来、比べるものって同じものを比べないと経費として、全体として対象……これはできない、それが難しいという前提だったという理解なんですか。

○藤谷部長 いわゆる人件費の計算のときには、実際この機材調達に係る業務の従事割合ということをお勘案して比較をさせていただきますが、今回の旅費の比較のところでは、今おっしゃったような形での、機材調達に特化した場合の日数がどうかというところは実は計算しておりません。ただ、現実に出張の場合のコストというものを考えますと、一番大きいのはやはり航空運賃なんですよ。日当、宿泊は、例えば現地に滞在する日数が数日変わったとしても、航空運賃を含めた出張旅費の中で言いますと、ある意味、微々たるまではいかないまでも、かなり割合としては小さいものでございますので、今のご指摘をより精緻にやろうとすれば、実際の派遣日数の中で、機材関係の支援をどれぐらいやって、それ以外の支援をどれぐらいやってという比較も理論的には可能でございますけれども、現実の金額として考えますと、往復にかかる航空運賃が同じだとすると、全体の中での比較というか、その差というのはほとんど出てこないのではないかと考えます。

○早津専門委員 委託する業務は在外調達支援と、今回、結果、当期31国になったのは在外調達支援業務プラス契約に付随する業務が含まれて31になったというお話ですよ。これ、その前の前期として委託する業務はそれと同じように在外調達支援業務と契約に付随する業務にはできないってことはこちらでそういう前提だという理解になるんでしょうか。

○藤谷部長 そこに関しましては、いわゆる従来からやっておりました機材調達に関する業務ということであれば、もともとうちの業務を受託しておりました企業のほかに、ごく

わずかではありますけれども、まだできる民間の組織があると考えられますけれども、それ以外の、機材調達以外のさまざまな、例えば役務提供契約ですとか、施設建設に関します契約ですとか、人の雇上に係る契約ですとか、そういったところも含めた指導ということになってまいりますと、なかなかそういうノウハウを有する民間企業、特に多数の途上国相手にそれができるところというのは恐らくないのではないかと考えています。

○早津専門委員 ありがとうございます。

○石堂副主査 結局、いろいろ議論を聞いていても、特定の旅費とかの大小を捉まえて、官と民でどちらがいいかという議論はある意味では成立しないと思うんですよ。民に任せるときに、当初の予定で今年はここここへ行こうと決まるから、そこを回れなかったというのも、それは契約の中に旅行の業務が増えたら、協議してやります、JICAさんの側だって予算措置があるわけですから、出せないものは出せないということでしょうから、それはやりようの話であって、その部分、部分を捉まえて官と民、どちらが効率的だったか、経費がかかったかというのは、分析の図を見て若干の参考にはなっても、決定的ではないのと思うんです。ですから、今、最後におっしゃったように、トータルで見たときにこれをやれる民間はないという議論のほうが結論を出すにはいいんじゃないかなという気がする。

○藤谷部長 ご指摘のとおりでございます。従来ありました機材に限定した、いわゆる支援業務であれば、民間の中でも可能なところはございますけれども、特に独法化以後、現地でのさまざまな権限を移譲して、現地のできる契約の範囲を広げてまいりました結果として、そういったトータルの契約支援を行える民間企業というのは現状においては日本ではどうか、恐らく海外においても存在しないというふうに考えております。

○稲生主査 よろしいでしょうか。

ありがとうございます。それでは、時間も大分押してございますので、本案件についての審議はこれまでとさせていただきますと思います。

委員の皆様にもまとめ方でご意見をいただきたいのが、一応、官民競争入札ですね、1回、それからある種撤退をして直営という形で仕事を行っていただいて、今回コスト等の分析をしていただいたわけです。本来であればその結果を踏まえてコスト面、質の面、双方で優位性が認められるということを我々が確認できれば、官民競争入札に戻っていただくということは必要なだろうと、こんな結論を出す流れであったわけですがけれども、議論を伺っていると、必ずしもコスト面、質の面、両方で優位があったからということまではちょっと我々も確証はなくて、むしろ、これは双方一致している理解だと思いますけれども、いろいろ業務の質は変わったと言うとあれかもしれませんけれども、より幅広い調達の検討であるとか、こういったようなことに対応できる業者さんがなかなか見つからないというようなこともありまして、そう考えていくと、官民競争入札というのは枠組の問題とちょっと違ってきているのかなというのがございます。

したがって、結論としては、官民競争入札に関しては追加検討の必要はないということ

で、まず理解はよろしいでしょうか。皆様、よろしいでしょうか。

その上で今後でございますけれども、何かこれ以上、例えば資料をいただいて事実を確認していきたいというようなことがあればと存じますけれども、この点はいかがでしょう。あるいは先ほどの議論で、繰り返しになりますけれども、そういった適切な業者がなかなか見つからないということをもって、直営で今後お願いをしたいという形で終えるのかということなのですが、何かご意見ございますでしょうか。

○石堂副主査 私は今日の機構さんの説明を聞く限り、今の結論でよろしいのではないかなというふうに思います。

○稲生主査 わかりました。ほかにいかがでしょうか。よろしゅうございますでしょうか。

それでは、先ほど私が申し上げたとおりでございますが、官民競争入札については導入の必要はないということでございます。それで、直営という形で今後実施いただきたいということ、それからもちろん、コストの面、それから質の面ですけれども、十分に配慮いただいて、重要な業務でございますので、ぜひ効率的にご努力をお願いしたいというふうに思います。

それでは、本日の議論の内容については以上をもって私と事務局とで調整をさせていただきまして、監理委員会の報告資料という形で整理をさせていただきたいと存じます。整理したものににつきまして、事務局から監理委員会へ報告をお願いしたいと存じます。また、委員の先生方におかれましては、本日質問できなかった事項、また、確認したい事項、もやもや感が一部の委員さんにあるかもしれませんので、その場合には遠慮なく事務局にお寄せいただきたいと存じます。事務局において整理をしていただいた上で、各委員にその結果を送付していただきたいと存じます。

事務局から確認いただく事柄はございますでしょうか。

○事務局 特にございません。

○稲生主査 ありがとうございます。

以上をもちまして、技術協力機材の在外調達支援業務についての業務フロー・コスト分析に関するヒアリングの審議を終了いたします。国際協力機構の皆様におかれましてはご出席ありがとうございました。また、おくれまして大変申しわけございませんでした。

○藤谷部長 どうもありがとうございました。

○稲生主査 以上をもちまして本日の公開審議は終了となりますので、傍聴者の方はご退席をお願いいたします。

(国際協力機構・退室)

— 了 —