

施設・研修等分科会 第42回議事録

内閣府公共サービス改革推進室

第42回 施設・研修等分科会議事次第

日 時：平成26年 8 月 6 日（水）14:34～16:11

場 所：永田町合同庁舎 1 階 第 1 共用会議室

1 開 会

2 議 事

1．別表フォローアップに関する対応について

経済産業省基盤情報システムの運用管理業務（経済産業省）

（独）国際協力機構の技術協力機材の在外調達支援業務（（独）国際協力機構）

3 閉 会

小幡主査 ただいまから「第42回施設・研修等分科会」を開催いたします。

本日は、公共サービス改革基本方針別表に記載された事項に関する対応について、経済産業省の「経済産業省基盤情報システムの運用管理業務」、「(独)国際協力機構の技術協力機材の在外調達支援業務」の2つについての審議を行います。

初めに、「経済産業省の経済産業省基盤情報システムの運用管理業務」につきましての審議を行います。

本日は、経済産業省大臣官房情報システム厚生課増永課長に御出席いただいております。別表フォローアップに対する対応について、まず御説明をお願いしたいと思います。説明は10分程度でお願いできればと思います。

増永課長 経済産業省の情報システム厚生課長増永でございます。よろしくお願ひいたします。

では、早速でございますけれども、資料1-1に基づきまして、我々の業務の概要の御説明をさせていただければと思います。

まず、当省の基盤情報システムと申しますのは、当省の全職員が行います、ここがございますとおり、文書作成・保存、メール、インターネット接続、要すればオフィス業務全てということございまして、これを支援する基盤システムでございます。これをNEC、日本電気と契約いたしまして、去年の2月から運用サービスを開始しているものでございます。

このシステムの特徴でございますけれども、まずハード構成といたしましては、ノート型のシンクライアントPCを導入しているということでございます。さらには、執務室のネットワークのLANにそれをつないでいるということございまして、手元にあるラップトップはほぼ何も機能のないシンクライアント、それがLANでつながれているということでございます。調達契約の形態としましての特徴はただ1つございまして、個々別々の機器の賃貸借云々ではなくて、サービス提供の役務請負ということで、こういうクオリティーのこういうサービスを提供してくださいという一括の調達をしているということでございます。

その内容の詳しい説明といたしましては、資料1-2に基づきまして、村上のほうから御説明させていただきます。

村上課長補佐 課長補佐の村上と申します。よろしくお願ひします。

資料1-2に基づいて説明させていただきます。先ほど増永が申し上げましたとおり、本調達の主たる眼目は、機器の調達ではなく、サービスの調達をしたことによる3つの利点でございます。1つは競争性の確保、2つ目がコストの削減、3つ目がサービスの高度化、これらが達成されているということについて、資料1-2をもとに説明させていただきます。

まず、(1)競争性、すなわち入札環境の改善でございますが、資料1-2の別紙1をごらんください。こちらは、一者応札改善に向けた取組状況ということで、前回の基盤

システムと今回の基盤システムの調達の内容について比較を行っております。実は、我が省の基盤システムは、私は2000年入省でございますが、2000年ごろからずっと富士通さんのシステムを使っておりまして、およそ十数年、富士通かと思えますけれども、平成25年2月からはNECに切りかわっております。その辺の背景がここで説明できると思っております。

まず、入札に際して、いろいろな変更をしております。ざっくり4つほど書いておりますけれども、まず1つ目、システムの構成や納品すべき機器のスペックを要件から外して、サービスだけ、こういうサービスを提供してくださいという要件だけにしました。こちらが資料1 - 2の別紙1の仕様書の部分でございます。すなわち、従前の調達では、メールサーバーは、メールの何千人の受け答えをするだけじゃなくて、コア数8でアウトプットが必要とか書いていたのですけれども、そういうものが要りませんというのが1つ目。

2つ目が、事業内容の情報開示のところでございますが、入札公告期間中は前回調達の事業内容について資料閲覧可能としました。実際、前回調達の設計書とかを公開可能にして、日立さんとかNECさんがそれを見に来たという実績がございます。

3つ目が、資格要件を廃止しております。すなわち、業務責任者の資格・実務経験で、従前は10年以上の実務経験ないしはプロマネの資格を必要としたのですけれども、今回は廃止しました。ただ、廃止しただけではございませんで、当該資格に関しましては、後ほど申し上げます技術評価のところでは評価するようにしております。

最後に4つ目で、評価基準を見直しました。ここで言いますと、企画提案書・評価基準のところではございまして、従来は加点要因がクライアントPCのコア数が多くなったとか、そういうところしか見ていなかったのですけれども、もうちょっときちんと中の詳細を見まして、プロマネの体制がきちんとできているとか、セキュリティーがきちんと確保された提案になっているとか、そういう多岐にわたる評価点を加点として評価するようにしました。

以上4点を行った結果、今回の入札には、従来は1者しか来なかったのですけれども、富士通さん及びNECさんからの入札があり、結果としてNECさんが落としております。落札率に関しましては、そちらに書かせていただいたとおり95.66%で、偶然同じなのですけれども、実は今回、富士通さんと日本電子計算機さんが連合して来ているのですけれども、出してきた落札率は108%でございます。その108%と比較すると、95.6%というのは実質的にはかなり低い、87%ぐらいになりますので、これは予定価格をきちんと設定した上で、さらに競争が働いたということだと我々は認識しております。

こちらは、資料1 - 2の1つ目、入札環境の改善に関する説明でございました。

2つ目でございますが、コスト削減でございます。こちらに関しましては、別紙2をごらんください。別紙2にございますように、今回のコスト削減は2つの面から言えると考えております。1つは、コストそのものが下がったということと、もう一つは、結果的に電気代とか人件費が下がったという話でございます。

1つ目ですが、コストに関しましては、上の箱をごらんいただきますと、20年度調達の合計95.3億円の中が、一番上の機器の調達から始まって、ネットワーク、あと運用管理。もともと、この運用管理の話はこちらの話から始まったのでございますが、ばらばらに分かれていたので、合計95.3億円だったのが、今回はサービスの提供ということで一括調達した結果、86.2億円。もちろん、サービスの内容に差異がございますので、単純比較はできないのですけれども、結果的にコストは下がっておりますというのが1つ。

もう一つは、職員の業務時間でございます。これまでは個別のPCにデータが入っていたものですから、それを移行するときにはCDに焼いてどうのこうのという作業があったのですけれども、今回のシステムは全てをサーバー、要するにデータセンターに置いていきますので、どんな人事異動が発生したとしても、そういう作業はほぼ必要ないということなど、人件費がかなり削減されまして、合計約1万2,000時間削減されております。

さらに、電気代も削減されております。1つは、これまでのPCは普通のノートパソコンだったので、そこで計算していたので、ファンがついていて、かなり電気を食っていたのですけれども、今回のシンクライアントは基本的に画面の表示と通信だけしかしませんので、消費電力が相当減りまして、実際35Wが12Wという定格に下がっております。これで台数と時間で計算すると、ざっくり230万kW/hの削減になります。

さらに、これまでは省内にサーバーをたくさん置いて運用しておりましたので、そのサーバーも全部データセンターに持っていきましたので、結果的に220万kW/hの削減ができておりまして、合計250万kW/hの削減になっております。経産省全体が1,500万kW/hぐらいなので、相当の削減が図られていると考えております。

それに加えて、まさに今、節電の時期でございますけれども、ピーク電力に関しましても、従前の2,400kWから、シンクラに変えてから2,200kWぐらいになっておりまして、6%ぐらいの削減を実施できておりますというのが、2つ目、コスト削減の結果で、その結果、後半のほうでは年当たり0.7億円の経費削減につながっているということでございまして、先ほどの9億円と0.7掛ける4を足しまして、合計で11.8億円ほどのコスト削減になっているというのが、2つ目、コスト削減の説明でございます。

最後、3つ目、サービスの質の向上がどう図られたかということでございますが、1つ目、先ほど申し上げましたとおり、今回、ノート型のシンクライアントPCで、かつそれを無線LANで接続しておりますので、持ち運び自由になっております。その結果、どこで会議を行うにしてもつなぎ直しの必要がありませんので、ペーパーレス会議が非常にやりやすくなって、実際、ペーパーレス会議が推進されて、紙の消費量が大体25%削減されております。1億円ぐらいになります。

さらに、データセンターに全ての本体を置いておりますので、実は庁舎外、つまり自宅などからインターネット経由で接続して、職場と全く同じ環境を提供することができますので、これはテレワーク等にも非常に活用されております。

さらに、これが一番重要なのですけれども、シンクライアントにはハードディスクが全

くついておりませんので、全てのデータがデータセンターにあります。かつ、全てのデータが暗号化されておりますので、基本的には外から情報を抜かれることが非常に難しくなっているということで、セキュリティ上も強いというのが、今回、主なサービスの高度化につながっている内容でございます。

2つ目、今回の契約では、契約の中にサービス・レベル・アグリーメントと申しまして、ある一定のアウトプットを出してください。例えば通信の品質に関しては、これをお願いしますとか、コールセンターに関しては、つながらないことは少なくとも5%以下にしてくれということを書いておりまして、それはお配りしております別紙3でございます。こちらに35のサービス・レベル・アグリーメントを書いておりまして、この結果、この内容に沿って達成しているかどうかを定期的にベンダーさんと議論させていただきまして、達成していない場合は既存の契約の中で、金額の中で、達成するための追加投資をしてもらうようにしております。

この結果、例として挙げますと、SLAの1番、2番、3番はシステムの稼働率でございますが、基本的に99.9%以上稼働するために、実は無線LANがちゃんと働いていなかったことがありまして、これを盾にとってアクセスポイントをふやしてくださいという話をして、結果的に50個以上のアクセスポイントを増設しました。

さらに、この中にもう一つ、17番に電話ビジー率があって、全コールの5%未満がツー音なら許容しますという話だったのですけれども、それが達成できていなかったので、回線を13から20にふやすといったことも既存の契約の中でやってもらっております。

というのが、こういうSLAによるサービスの維持・向上が可能になっているという仕組みでございます。

最後に3つ目ですが、昨今、ベネッセ問題もある中で、機密漏えいというのがどういうふうに担保されているのかということに関しましては、 に書かせていただきましたが、1つは、データセンターに集約しているのと、暗号化しております。暗号化しておりますので、基本的にはアドミニ権限で入ったとしても、個別の職員の持っているデータは見ることはできません。さらに、契約書において、ベンダーが守秘義務に違反した場合は損害賠償を請求するということも規定に置いておりますので、基本的には情報漏えいは発生しないだろうと考えております。

以上が今回のシステム調達におけるサービス調達をすることによった、競争性の確保とコストの削減とサービスの向上についての説明でございました。

次に、資料1 - 2の2ポツ、次回の調達をどうするのかということに関して、方向性について御説明させていただきます。

次回の調達につきましても、今回と同様、機器の調達ではなく、サービスの調達をすることを我々は念頭に置いております。さらに、現在、政府CIOのもと、情報システムの全体の合理化という方針が示されておりましたので、コストの削減とかシステム数の削減というのが求められているわけでございますが、この方針に従いまして、次回、平成30年2月の更

改におきましては、現在、別々に置かれております特許庁のOAシステムとの統合を前提に検討を進めていくことにしております。

以上を踏まえますと、次回につきましては、以下3点ほどが期待されております。

1つは、入札環境の改善で、先ほど申し上げましたシンククライアント端末に関するさまざまなソリューションというのは、まさに日進月歩でどんどん出てきております。したがって、この競争環境でよりたくさんのお客様のアプリケーションが出てくるのが想定されますので、競争はさらに促進されるであろう。

2つ目、コストに関しましては、少なくとも特許庁との統合によって、特許庁自身がサービス調達になることと、規模の経済が働くことによってコストは下がるだろう。さらに、特許庁のほうがサービス調達となることで、クラウドにデータセンターにPCを置くことで省エネになるだろうということを考えています。

さらに、サービスの質の維持向上につきましては、これはさらに5年後を見据えて、これから検討が必要でございますが、例えばペーパーレス会議をより推進するための方策でございますとか、テレワーク環境の充実に向けて、さらに基盤システムが貢献できることをあわせて検討していきたいと考えております。

この調達のスケジュールでございますが、委員限りで次回調達に向けたスケジュールと課題という資料をお配りさせていただいていると思いますので、ちょっと補足で説明させていただきます。

平成26年8月から平成30年2月までをざっくりと書かせていただいておりますが、基本的には、IT投資に関しては、政府CIOからかなり厳しい査定が入りますので、その辺の計画を簡単に御説明させていただきます。実は、現在、経産省を含め、政府全体のシステムに関しましては、運用経費を3割減しろ、整備経費についてもなるべく下げていけという方針が示されております。

まず、運用経費につきましては、本年からコスト削減計画というものをつくることになっておりまして、これを財務省の予算要求前までに出すということで、こちらに関しまして、当省の基盤LANシステムに関しても提出します。

さらに、運用経費削減のためには、システム改革ロードマップというものを、昨年末、1回目づくりました。これは、毎年リニューしていくものでございますけれども、基盤システムに関しましては、本年12月のリニューに際しては、将来の特許庁との統合をロードマップに書いて、削減の道筋をつけたいと考えております。

さらに、整備経費に関しましても、政府情報システム投資計画を毎年つくることになっておりまして、これは今年度が第1回目だったのですけれども、来年度に関しましても政府情報システム投資計画において、平成30年の更改に向けた投資計画については登録して、政府CIOの査定を受けることを想定しております。

さらに、これに加えまして、実際の調達に入りますと、いわゆるWTO協定における政府調達案件になりますので、こちらに書きましたとおり、1カ月以上の資料提供招請、さらに

調達計画書の公表、意見招請、これも一月以上の期間が必要。あと、入札公告、二月以上という、いわゆる政府調達における全ての手続を踏んでいきまして、競争性・公平性をもって対応していくこととしております。

また、これらの計画ないしは調達仕様書等に関しましては、内部だけでつくるのではありませんで、政府CIO補佐官という外部の有識者に一緒に手伝ってもらって、いろいろ指導を仰ぎながらつくっていくことをしております。実際、今回の特許庁との統合に関しましても、CIO補佐官の指示によるところでございます。その後ろに政府CIO補佐官について資料をつけさせていただきましたが、こういう非常に専門性の高い、民間のベンダー出身の方々に独立的に入ってもらって、いろいろ補佐していただく。経産省にも本省に2人、特許庁に3人ほどいて、いろいろな指導監督をしていただいております。

以上、まとめますと、このように当省のシステムに関しましては、今回の基盤システムの調達においてはサービスの提供という形にして、先ほど申し上げましたとおり、競争性、コスト削減、サービスの向上ということを図っておることに加えまして、そもそもシステム調達ということでございまして、政府CIOのもと、さまざまな計画ないしは政府調達というさまざまなプロセスを経るということで、十分に競争性は確保できるものと我々は考えておりますので、今回の議題でございますけれども、公共サービス改革の法律の対象事業からできれば除外してはどうかと、本日、御相談に伺った次第でございます。

以上です。

小幡主査 ありがとうございます。

今、別表フォローアップということで御説明いただいたところでございますが、委員の皆様から御質問、御意見、お伺いできればと思います。

榎谷副主査 別紙に書いてあるのは、24年度は1者だったのが2者になって、競争性は十分働いていて、コストも削減されて、品質も改善されたので、成果が出ているという理由なのですね。1者から2者になったことについては、参加要件等を見直してもらいましたので、評価できると思います。ただ、34者が説明会に来て、逆に2者しかなかったと言うのか、それとも34者だけれども、参加資格が実質的にある人がなかったと考えるのか。この競争性という観点から見たときに、前は37の1だったのですけれども、34の2をどう読めばいいのか、教えていただきたい。

村上課長補佐 こちらの34者の中には、必ずしもプライムベンダーになるようじゃないセキュリティーベンダーとかコンサルという人も含んでの数でございますので、この人たちが全員、プライムとなって調達を受ける人たちだけではなかったと理解しております。その中で、少なくとも日立、NEC、富士通といったところに関しては、実際に調達までしようとしたということは、これまでに比べれば相当競争性が働いたのではないかと考えております。

榎谷副主査 日本電子計算機というのは、日立の会社ですか。

村上課長補佐 日本電子計算機は、富士通さんとのジョイントで。

樫谷副主査 日立さんは参加されなかった。

村上課長補佐 下の注2に書かせていただきましたけれども、日立さんも提案はあったのですけれども、最終的な入札までには至らなかったということでございます。

樫谷副主査 それをヒアリングか何かされましたか。

小幡主査 どうぞ。

三川課長補佐 日立ですけれども、提案書までは来てございまして、我々のほうで技術審査をした際に不適合ということで、向こうのほうで辞退したという形になっております。

小幡主査 資格がなかったということですか。

三川課長補佐 技術審査の中で、仕様書に技術の機能が記載されているのですけれども、その機能をどう実現するかというエビデンスを我々のほうで確認したのですけれども、それが全てそろわなかったということで審査上はパスという形で。

村上課長補佐 追加点じゃなくて、いわゆる基礎点部分です。

小幡主査 石堂委員。

石堂副主査 追加みたいな話ですけれども、34、説明会に参加して、そのうち2者というのがすごく気になるのです。2者というのは、確かに競争が働いたといえれば働いた、いわば最低限ですね。決して満足すべきものではないと思います。先ほどのお答えからいっても、34者、どんな会社が来たかということは十分把握されているとすれば、本来であれば入札に参加してもいい、その会社だったら入札に参加できたはずだという会社は、34者のうち、どのぐらいあったのですか。

増永課長 済みません、手元に具体的な情報がないのでございますけれども、基本的に当省の数千名います全職員に対するシステムになりますので、全体としてパッケージできる能力が必要になりますので、先ほどのお話のようにツールとかセキュリティベンダーというところ単独では無理でございますので、基本的にはまとまっていただく必要があると思います。

その場合には、大きなところでまとめていただくことが必要だと思っておりますけれども、今まではロックインがかかってしましまして、あるベンダーになってしましますと、次期もそのベンダーが強いというのが実態だったのですけれども、今般、24年度の一般競争入札で機能がいいですよということにしましたから、基本的にロックインは発生しないということでございますので、その初めての段階が24年度だったわけでございますが、NECと富士通と日立は来たということでございます。1つは値段で落ちて、1つは機能で落ちてしまったということですが、3者来たということからすれば、次回以降はさらに膨れるだろうと思っておりますけれども、これが100社、1,000社来るかということ、多分そうはならないであろうと思っております。

ただ、競争環境は格段によくなるだろうと理解しております。

村上課長補佐 もう一点申し上げますと、私もうる覚えですけれども、例えばマイクロソフト社、VEとか、個別のコンピューターを構成する上での1要素は持っているのですけ

れども、この人たちは自分で直接売ったりしない人たちです。そういう人たちも、説明は当然聞きに来るのですけれども、実際はNECとかと組んで、その傘下に入って出てきますので、手元にデータがないのですけれども、34のうち多くがプライムベンダーだったということは決してないということです。

石堂副主査 そういう意味では、下請に入った感じになって参加している。

村上課長補佐 そうです。

石堂副主査 そうすると、ジョイントベンチャーを組んで参加する道を開けば、また様子は変わってくるのですか。

村上課長補佐 今でもジョイントベンチャーは可能にしております。

小幡主査 はい。

樫谷副主査 ついでの質問です。市場化テスト、こういう競争性が働くようになるということなので、それは評価できると思います。市場化テストにしないというか、したくない理由というのは、面倒くさいということですか。それとも、何かほかに理由が別にあるのか。

村上課長補佐 言い過ぎるとあれですけれども、もう一つは、先ほど申し上げましたように、情報システムの政府調達というのは、こちらにも書かせていただきましたけれども、情報システムという面と政府調達という両面でいろいろなルールがかかってきますという、非常に透明性が求められる中で相当コストをかけるものですから、これ以上コストがかかってしまうと、実際の調達の中身を詰める前に、手続だけで疲弊してしまうというのが正直ありまして、こういう御相談をさせていただいた。

逆に申し上げますと、ここに書かせていただいたスケジュールに乗って、相当第三者的な視点から指示・指導されておりますので、きょうみたいなお話をさせていただいているということでございます。

小幡主査 どうぞ。

引頭副主査 御説明ありがとうございました。

外形から見ると、一者応札が2者応札となり、コストも9億円ですが、下がったということですが、お話を注意深く伺っていると、むしろ調達、つまり発注のやり方を根本的に変えてサービス購入ということをされたので、このような結果となった。つまり、購入したテクノロジーといいますか対象が全く違うものになったのでコストが削減されたのであって、競争性が高まったからコストが削減されたのではないように聞こえたのですが、その点はいかがでしょうかというのが1点目の質問です。

2点目は、従来から同じような機器あるいはサービスでもいいですが、それを継続購入していて、前年度比較等で購入コストが下がったというのはすぐに理解できますが、この平成24年分は全く新しい対象を購入したことから、その落札価格が本当に適正なものだったかどうかという点についてです。世間と比べてどうだったかということについて、少しご説明をお願いしたいと思います。

村上課長補佐 これはファクトで説明するしかないのですけれども、先ほど申し上げましたとおり、前回のシステムを入札した富士通・日本電子計算機連合群が入れてきた今回の金額は、予定価に対して108%でございました。したがって、この人たちを物差しにするならば、NECはそれに対して95.66%ですので、実質87%ぐらいになっていることに関しては、そこは競争の結果として金額が下がっているのではないかと言えらると思います。

引頭副主査 少し大局的に見ますと、世界中でこうした財を提供できる者がNECと富士通と日立しかいないというわけではないと思います。IBMなどの海外系の大企業や、新興企業もいっぱいあるかと思ひます。富士通連合は前に落札した価格を知っているのだから、前回よりは下げて札を入れているわけですね。

村上課長補佐 でも、108ということは。

引頭副主査 それは、NECがとりにいったということもあるかもしれません。

村上課長補佐 それは、まさにコストが下がっている、競争によるコスト削減そのものだと理解しているのです。

引頭副主査 ただ、確かに理屈はそうですが、本当にそうなのでしょうか。単価に関しては、もしかしたら十分ではないのかもしれないと、少しだけ思ひました。下がってはいますが、もう少し余地はあるのではないかという印象を持ちました。

増永課長 補足しますと、提供されるサービスに対するコストがいかに低かったのかということ、きつと判断されるべきだと思ひますのですけれども、SLAというのをたくさんつけてございますけれども、基本的に我々は機器、ハードはこだわらない。このようなサービスレベルを提供していただければ、それでよいという形で提供して、ほぼ100%達成されているということでございますので、これは私の実感からしても、20年当初のレベルに比べればサービスの質は上がっております。それに対して、コストは9億円プラス 下がっているということでございますので、絶対的なコストパフォーマンスというのであれば、それは格段に向上しているというのはいえらると思ひます。

さらにこれが向上できるのか、それは余地があると思ひます。我々、今回、24年度、初めてこういう形で入札いたしましたのは、それまで富士通だったところへ、違うところ、日本電気が入れるのだ、日立も応札できたのだということであれば、今後以降はさらに競争は高まるものと期待しておるところでございますし、同じようにサービスアグリーメントの質のレベルを上げて、かつ競争すれば、それをさらに低いコストで実現できるだろうと思ひております。やり方としては、恐らく最も効率的にコストパフォーマンスを上げる方法かなとは理解しているところでございます。

引頭副主査 今、増永課長がおっしゃった方法としてのアプローチ論とか、実際に調達コストが下がっているという点については、そのとおりだと思ひます。私の論点はそうではなく、まだ1回しか実績がないので、判断がつかないところがある、と申し上げたかったのです。増永さんのお話しは、今後、いろいろなメーカーさんからの御提案を経て、さらに安く、あるいはもっとレベルの高いサービスを購入できる余地は大いにあるという御

発言と理解しましたけれども、それでよろしいでしょうか。

増永課長 まさに御指摘のとおりでございます。ですので、どこまでぎりぎりのところまでレベルを上げて、世間の非常識でないところまでレベルを上げて、それを一生懸命、非常識でないところまでコストを下げるかということ、先ほど委員限りという形でスケジュールを書いてございますけれども、実際よくわかっておられますベンダーの方々、あるいは知見者の方々に資料提供という形で資料の招請をして、それを見た上で意見の招請までして、それで仕様書を確定していくということでございます。まさにそこが一番肝ですので、そこは全力を傾けてやる予定でございます。

引頭副主査 ありがとうございます。

小幡主査 どうぞ。

小尾専門委員 ちょっと伺いたいのですけれども、ここで一番皆さんが疑問というか、課題に思っているのは、今後、競争性が本当に高まるのか、その1点に尽きると思っています。

今回、サービスで受ける、サービスで購入するという形は、今後、こういう調達を考えた場合に非常に有効かなと思うわけですが、例えばそれを次の調達で特許庁と一緒に調達するという場合に、さらに規模が大きくなる。規模が大きくなればなるほど、今回、2者となって、日立が来て3者となっているかもしれませんが、さらに厳しくなるかもしれない。例えばクラウドのデータセンターにおいてもそうですし、端末の台数の管理もそうですし、ネットワークの管理もそうですし、そういうものを実際に提供できる業者さんというのは、数が結構限られてきてしまうことになります。規模が大きくなればなるほど、今度は逆に競争性がなくなるかもしれないということに関して、皆さん、どうなのかなと思っている節もあるかなと思います。

そういう意味では、例えばJVにしても、いろいろ制約を外していく。例えばジョイントベンチャーを構成するような業者さんの一部に関しては、両方に入ってもいい。例えばネットワーク業者さんに関しては、JVという枠をどうするかはあれかもしれませんが、複数のJVに関与しても構わないとか。機器の調達に関しては、製造メーカーは複数のJVに入っても構わないとか、そういうさらなる工夫みたいなものをとっていただかないと、いわゆる競争性が今後どんどんふえていくみたいな形のことを御理解いただけないのではないかなと思うのです。

その辺に関して、今、入札要件を外したり、いろいろな工夫はされているわけですが、さらに今後、どういう形でそれを進めていこうと思っているか、またはどんなことを考えられているか、もしあればお聞かせください。

村上課長補佐 先ほど申し上げましたけれども、クラウドに関する技術というのはまさに日進月歩でございますので、いろいろなコンペティターが出てくるのではないかなというのは、定性的には考えております。つまり、今だと富士通やNECですけどけれども、さらにIBMとかNECだって、いろいろなクラウドベンダーと組んで出てくるのではないかな。ただ、

先ほどおっしゃいました1人の人が2つのジョイントベンチャーに入ることに关しましては、やや競争性の確保の観点からするとどうなのかなという気がする。もちろん分離できるものは分離して調達するとか、いろいろ手立てはあると思うのですけれどもね。

他方で、サービス全体を調達するということによって下がったことも事実なので、その辺はせめぎ合いがあると思うのですが、いずれにしても新しい技術がどんどん出てくることにおいて、競争性は高まっていくと我々は認識しております。

小尾専門委員 確かに技術の向上によって競争性が担保できるという面もあるかもしれませんが、この議論の1つは、競争入札することによって、できるだけ応札者をふやすということがポイントになってくると思うので、そうすると、技術の進歩によって応札者がふえるかということ、そうとも限らない。新しい技術に対応できるメーカーだったり、応札者は数が限られてしまうと思います。大手とか、それを先進的にやっているクラウドメーカーしか入れない形になってくると思うので、そうすると基本的には数はふえないような気もして、その辺に関して。

村上課長補佐 取り組んでいる一例を申し上げますと、今回、汎用サービスであるパブリック・クラウド・サービスを提供する者については、加点するとしてしました。実際、パブリック・クラウド・サービスを入れてきたのですけれども、我々がやっているのは、市場で民間で使われているパブリック・クラウド・サービスというのはどういうものがあって、こういうものだったら我々の仕事の仕方をパブリック・クラウドを使えるように変えていけば、次の調達するときにはパブリック・クラウドがより入り込める余地がふえるだろうと評価して、どういうパブリック・クラウド・サービスがあるのかを見た上で仕様書を考えております。

その結果として、今後さらにふえていくであろうパブリック・クラウド・サービスはたくさん入ってきて、競争性が高まるという想定は1つしてはおります。

増永課長 あと、補足をさせていただければと思います。基本的に私どももぜひ競争環境は高めたいということで、一者応札ウエルカムということは全くございませんで、できるだけ多くの人に来てほしいというのが、私どもの偽らざる心境でございます、そうであればいいものが安く入るということでございますので、方向性は全く一致していると思います。

やり方としては、今、確固たるアイデアがあるかということ、実はなくて、御指摘のとおり、規模が大きくなり、技術レベルが上がれば、それはむしろ少なくなるのではないかと、傾向としては多分そうなると思うのですけれども、そうならないように知恵を出さなくちゃいけないということでございます。1つは、WTOの政府間調達コードというのは、まさにその観点から、みっちりスケジュールをして、ちゃんと資料の提供の招請をしなさい、意見招請しなさいということでございますので、もちろんこれにのっとりつつ。

あと、先ほどのお話で申しますと、ジョイントベンチャーで複数来たときに、その中で重複を認めていないか。実は、今でも認めておりまして、例えばアウトロクがみんな

に入っていないと動かないというのであれば、マイクロソフトがみんなに入っているというのがありますので、同じように高い技術を低いコストで提供できるベンダーなりソフトウェアハウスがあれば、それは複数に首は突っ込めますので、招請した上で、最もいいバランス、ストライクバランスするような形で仕様書を切っていくのが一番重要だと思います。

そこはいろいろな方の御意見をいただきながら、まさに政府間調達コードにのっとなって進めていきたいということでございます。そこに最もコストをかけたいということでございます。

小幡主査 はい。

樫谷副主査 監理委員会として、かなり根本的な疑問を突きつけられたような気がしまして、市場化テストでやると、かえってコストがかかってしまう。手間暇という意味ですね。

それから、競争性という意味では、市場化テストと総合入札、一般競争入札方式の総合評価落札方式と比べて、ほとんど変わらないということなので、総合的に見ると市場化テストというのは逆にコストがかかるだけの話で、余りメリットがないという聞こえ方をしたのです。そこについて、どの程度の手間暇が市場化テストで追加でかかるのか。我々の調べた範囲内では、相当の金額の中ですので、このケースはちょっとわかりませんけれども、耐えられないようなコストではないような気がしたのですけれども、そこはお考えはどうなのでしょう。

村上課長補佐 ざっくり言うと、公募期間の前に数カ月間のこちらでの審査なりが入ってくるということと。あとは、そのためのさまざまな準備。あとは、もちろん市場化テストによるメリットもあるとは理解しておりますし、本当に守秘義務をがちがちにかけないかぬときに関しましては、むしろ市場化テスト法の力を使って、みなし公務員としてというのはあると思っています。

ただ、情報システム調達に関しましては、本件、ここまではきちんと民民の契約でできておりますので、あえてそこまで求めるのではないのかなと思っておりますし、実際、数カ月間のタイムが発生しますものですから、相当それはコストだと認識しております。

樫谷副主査 タイムリーでなくなるということですかね。

村上課長補佐 はい。

増永課長 誤解なきように申しますと、市場化テストの価値は十分あると認識しております。何も無いところに対して市場化テストのプロセスを入れていただくというのは、これは大変に効果があると思っております。ただ、返す返す繰り返して恐縮でございますけれども、委員限りのスケジュールにありますとおり、まさにこの分野では、皆さん御存じのとおりルールができておりまして、これに相当なコストがかかるということでございます。

さらに、市場化テスト、我々もやっていただければ、それで質は多分高まると思うので

すけれども、その効果は恐らくマージナルである一方で、双方、先生方あるいは我々がかけるコストというものは、それはそれなりにかかるとなったときに、今、この形でスケジュールが組まれているときに、まさに費用対効果で見たときに、その効果が若干マージナルかなというのが偽らざる印象であるということでございます。

小幡主査 ほかにはよろしいでしょうか。

今おっしゃったように、公共サービス改革法というのはかなりボリュームがありますので、本来、みなし公務員規定とかもあって、きちりとした形でやっていただくというのでできているものです。そういう意味で、スケジュール的に多少大変だというのはあるのですけれども、そういう可能性もあるのではないかと我々監理委員会としては思います。

ただ、今、御説明いただいたように、24年の部分については一応応札ではなく、競争は一応働いている。引頭委員からもございましたように、サービスがよくなったという部分については、組みかえた、クラウドを使ってということにした部分について、システムを変えたこともあって非常によいサービスになった。そこが結構大きいかなというところもあって、必ずしも競争性が働いただけではないと思うのですけれども、一応の競争性は働いていると。

あと、今、御指摘あったように、さらに特許庁も含めたり、規模が拡大していった中で、本当に競争性をさらに高めることができるかというのは、今後の課題だと思うので、なかなか難しいところかなと思うのですが、一応、我々、別表の対象ということで考えてきたのですけれども、今、お聞きした部分では、競争性が働くような形の組みかえ努力がなされていることは認められるということによろしいでしょうか。

ただし、先ほど情報システムの特徴みたいに言われたところはあるのですが、情報システムはこういう特徴があるから、全て市場化テストの対象事業にならないという話ではないと思ひまして、むしろ今後必要になるという状況も考えられる、想定されますので、それが情報システムをクラウドサービスにしたから市場化テストから外れるという話ではないと我々、考えております。むしろ必要だということもあり得るかもしれませんし、これは今後、ちょっと注視していかなければならないのではないかと考えております。

そうしますと、今の整理としましては、経済産業省基盤情報システムサービスについては、経産省さんにおいて競争性の向上と業務品質の確保に向けた努力がさらになされるという説明がなされたということで、そのことは確認いたしました。そうしますと、次回の入札について、公共サービス改革法の民間競争入札によらないで、みずからの責任において競争性を確保して、業務品質の確保ができるような形での調達を実施したいという経産省さんの方針について、ここではまだ分科会のレベルですけれども、一応認めることにしたいと思います。

ただし、次回の入札において、本当に競争性が十分に確保されるか、業務の質が向上されるかということを確認する必要がありますし、今後、同様の方式で調達する府省の増加も想定されますので、この本事業の実施状況については監理委員会が引き続きフォローア

ップしていく必要はあると考えております。したがって、入札の実施状況、業務の実施状況等については、事務局を通じて分科会に御報告いただきたいと思っております。技術革新ということもございましたけれども、こういった分野、どういうことが起きるかわかりませんので、今後も含めて注視していきたいと思っております。

本日の議論の内容につきましては、私と事務局とで調整の上、監理委員会への報告資料として整理したいと思っております。整理したものにつきましては、事務局から監理委員会の本委員会に御報告いただくこととなります。今回、ヒアリングいたしましたけれども、委員の先生方におかれましては、もし何かさらに質問等ございましたら、事務局にお寄せいただきたいと思っております。事務局において整理していただいて、もし経産省さんからお答えがあれば、各委員にその結果を送付していただくことにしたいと思っております。

何か確認事項は大丈夫ですか。

事務局 大丈夫です。

小幡主査 先ほどの、説明会に来た34者、我々もイメージをつかみたいので、せっかく質問もございましたので、まとめていただければ、どういう会社でという種類が伺えればと思います。

それでは、よろしいでしょうか。どうぞ。

石堂副主査 さっき引頭先生のほうからあったように、非常に重要な要素がサービスの提供なのだということで割り切ったことが、非常に展開点だと思います。私、別の場所でもやったものでも、コピーの関係は、以前はリースするか機械を買うかあたりの選択だったのですが、機械はリースでも何でも結構です。逆に言うと、1枚焼いたら幾ら取るかだけで競争してくださいというやり方をしたら、どんと価格が下がったという事例がありまして、その発想の転換で下がった部分が結構あると思うのです。

先ほど引頭先生がおっしゃったように、前回、今回の比較で下がったというのは、内容が違うものの比較になっているから、今、結論的にフォローしていくと言いましたけれども、この新方式になって、この次でちゃんと価格が下がるかというのを見定める必要があると思っておりますので、よろしく願いしたいと思っております。

小幡主査 よろしく願いしたいと思っております。

それでは、経済産業省の皆様におかれましては、御出席ありがとうございました。

(経済産業省退室、(独)国際協力機構入室)

小幡主査 続きまして、「独立行政法人国際協力機構の技術協力機材の在外調達支援業務」につきましての審議を行いたいと思っております。

本日は、独立行政法人国際協力機構調達部井倉部長ほかに御出席いただいております。

別表フォローアップに関する対応ということでの御説明をお願いしたいと思います。説明は10分程度でお願いできればと思います。よろしく願いいたします。

井倉部長 ありがとうございます。JICA調達部長の井倉と申します。よろしく願い申し上げます。

それでは、お手元の資料に沿いまして御説明させていただければと思います。今回のヒアリングの対象事業の概要につきましては、途上国に対する技術協力事業の実施に必要な、非常に多種多様な、いろいろな機材を我々、調達する必要があると思いますが、この資機材を調達する際の3つの業務でございます。1つが仕様書の作成業務、2つ目が調達手続の支援業務、3つ目が在外事務所で行う調達への支援業務というところでございます。この具体的な内容につきましては、お手元の資料1ページ目から2ページ目にかけて、(1)から(3)までの項目が私が今、申し上げました3つのコンポーネントになってございます。

簡単にこれまでの経緯を御説明させていただきますと、平成18年度まではJICS、日本国際協力システムというところに業務全体を特命随意契約で実施しておりました。その後、平成19年度から平成22年度までは、業務の3つ全部を企画競争ということでやっておりました。その結果、JICSの1者応募ということでございました。その後、平成23年度には入札方式に改めまして、総合評価落札方式で実施いたしました。しかしながら、不調でございまして、再入札を行った後に不落随契ということでJICSと契約したといった経緯でございます。

本日は、平成24年度以降のJICAとしての取り組みを御説明申し上げますとともに、今後、どのような形でやっていきたいのかという方針につきまして御説明させていただければと考えてございます。それから、御説明する内容が、この委員会の御検討と逆行するような色彩も一部あるかもしれませんが、私どもの外部委託するに至った歴史的な背景につきまして、非常に簡単に御説明させていただければと思いますので、よろしく申し上げます。

まず、背景を簡単に御説明させていただければと思いますが、お手元の資料のB-3をごらんいただけますでしょうか。一番最後についております色刷りのA4横置きの紙でございます。よろしゅうございますでしょうか。こちらの資料の説明でございますけれども、青の棒グラフがJICAの技術協力に関する予算の伸びを示しております。JICAができました1974年から、その後の推移が書いてございます。一方で、赤の折れ線グラフがございまして、こちらが職員数を示していることになってございます。

予算でいきますと1974年と2001年がピークになっておりますけれども、比較いたしますと、事業量としては8倍強という形になっております。他方で、職員数につきましては3割増にとどまっております、ある意味私どもといたしましては、可能な限り業務の外部委託を行うことで、この急激な事業の増加に対応するといったことで対応させていただいてきているというのが背景でございます。

その後、赤の折れ線グラフ、このところ、2008年と2011年で人数がふえておりますけれども、ここの簡単な御説明をさせていただきますと、2008年にはJBICの有償資金協力部門と統合がございましたので、その部分の人数がふえていることになってございます。

それから、2011年に170人ちょっとふえておりますけれども、こちらにつきましては、事業仕分けの後の閣議決定によりまして、外国からの途上国からの研修員の受け入れ事業に

関する仕事を、同じような財団法人に委託していた仕事がありましたけれども、それを委託をやめてJICA独自にやりなさいという御指示をいただいて、それに伴う定員をつけていただいたということでございます。

それから、統合に伴って技術協力は減っておりませんが、有償資金協力の仕事と無償資金協力の仕事がふえているところがございますので、JICAの仕事としては、ブルーの予算に加えて、資金協力関係もやるようになってきているというところがございます。

続きまして、平成24年度以降の今次ヒアリング対象の事業の推移につきまして説明させていただければと思います。資料1をごらんいただけますでしょうか。色刷りの横置きの紙でございます、結構カラフルな形になっております。よろしゅうございますでしょうか。

小幡主査 2 - 1 についている資料1。

井倉部長 資料1です。済みません。こちらに従いまして簡単に推移を御説明させていただければと思います。

先ほど申し上げました3つのコンポーネント、上から書いてございまして、機材の仕様書作成業務と調達支援業務が日本国内における業務でございます。一方で、在外事務所の支援業務というのが海外の業務ということでございます。23年度に一般競争入札、総合評価落札方式をして不落で契約したということでございますが、この結果、JICAにしかできないような仕事も契約の中に含まれていたため、どうしても一者応札になってしまったのではないかとということで、24年度につきましては国内と海外での業務、2つに分割いたしました。

さらに、国内での業務につきましても、今までどちらかというと委託できるものは極力委託するというところでやっておりましたので、JICAが本来やるべきような仕事も委託しておりましたけれども、そういったものを極力外して、民間で競争が成り立つような形にした上で一般競争入札、総合評価落札方式ですけれども、やりましたところ、2者応札いただきまして、落札率が50.96%ということで、金額的にもかなり減って、競争性も出てきたかなと考えております。

他方で、海外での業務のほうでございますけれども、平成24年度におきましては総合評価落札方式でやりましたけれども、1者応募になってしまったところがございます。結果、JICSになってしまいました。したがって、契約を1年で終わらせて、25年度以降、この海外での業務の中でも、JICAが本来やるべきような仕事、例えばJICAの調達手続に関する研修を行うといった内容につきましては外した上で、一般競争入札、総合評価落札方式を実施いたしましたところ、3者の応募がございまして、落札率も81.11%という形になったところがございます。

他方、国内と海外の業務のざくっとしたボリューム感を御説明させていただきますと、平成23年度におきましては、国内と海外と合わせて2億8,000万円ぐらいの全体の額でございました。他方、24年度以降、国内のほうは現時点におきましては6,000万円強の金額。そ

れから、海外での委託しているものが2,000万円弱といった形。それから、JICAが独自に直営でやるものが1,500万円ぐらいでございますので、かなり金額的にも減って、残っている海外の部分につきましては、割合的には非常に少ない割合の業務と御理解いただけるのではないかと考えてございます。

それでは、最後、今後どういうふうにしたいのかということでございますけれども、お手元の資料2 - 1の4ページ、3ポツを御参照いただけますでしょうか。先ほど御説明申し上げました仕様書作成業務、具体的には国内でやっている仕事でございますけれども、こちらは26年度に3年契約が終了いたしますので、27年度以降の契約を同じような形の競争性が高まる形で入札を行う予定にしております。

他方、現在2,000万円弱で行っております技術協力機材の在外調達支援業務について、このようにしたいということについて御説明させていただければと思っております。

海外業務に関しましては、業務量、海外における調達の件数が減少しているということが1つと。もう一つは、JICAを独法化した時点においては、なるべく在外の拠点に権限を移譲した上できちんと仕事をしていただくということでやっておりましたけれども、非常に分散的な管理体制になるものですから、事務リスクの極小化がなかなか難しいところもございまして、ある程度やった結論として、できるだけ本部なり大きい拠点でできるものはそっちでやったほうが、事務リスクの極小化ができるのではないかとといった経営判断がございまして、なるべく業務委託を外部にするのを見直して直営で実施するという方針にしております。

理由といたしましては、海外業務のうち、競争が成立し得るようなコンポーネントにつきましては、個別の機材調達に関する手続支援と、任国の商習慣、マーケット調査の2つと考えておまして、商習慣、マーケット調査につきましては、これまでかなりやってまいりましたので、新たにやる需要というのがかなり減ってきてしまっているというところがございます。

それから、個別機材調達に関しましても、件数が減っていることに加えまして、私どもといたしましてもいろいろなガイドラインとか手続手順をきちんとひな形をつくることをやってまいりましたので、一定の体制が整備されてきた。さらには、先ほども申し上げましたような事務リスク極小化の観点から、なるべく本邦で調達する、あるいは直営でやるほうが合理的だと判断するようになりました。

したがいまして、この在外の支援業務につきましては、契約に付するのではなくて、直接JICAでやったほうがいいのではないかと。さらに言えば、JICAのほかの業務につきましては、在外の経理の指導とかもやっておりますので、そういったものとあわせてやったほうが、より合理的ではないかということで、このような形で実施できればということが私どもの方針でございますので、若干はしよった形にはなりますけれども、説明は以上にさせていただきまして、御質問いただきながらお答えさせていただければと思います。よろしくお願いたします。

小幡主査 ありがとうございます。

それでは、ただいま御説明いただきました別表フォローアップに関する対応、直営業務を拡大してきて、みずからやるというお話でありましたが、この対応につきまして御質問、御意見お願いできればと思いますけれども、いかがでしょうか。どうぞ。

川澤専門委員 ちょっと事実の確認をさせていただきたいのですけれども、先ほど御説明いただきました資料1の中で、国内での業務につきましては、一般競争入札(総合評価)で実施されたということで、2者応札、落札率50.96%とお伺いしたのですけれども、60%以下になりますと低入札価格調査の対象になる。落札率がかなり低い状況なのかなと思うのですけれども、その2者のうち落札された方は、従前落札されていない事業者の方かと思しますので、結果的に業務の質といいますか、内容的にはきちんと担保された。そのあたりの御印象というか、いかがでしょうか。

井倉部長 私どもといたしましては、業務の質の低下を招いたことはなかったのではないかと。既に2年以上経過しておりますし、その中で特段の問題もございませんので、大丈夫だったと判断しております。

川澤専門委員 もう一点ですけれども、4ページ目でヒアリング対象事業の実施方針の(2)の2番目で、ヘルプデスク機能の強化が書かれているかと思えます。先ほどおっしゃっていただいたとおり、在外調達支援業務を内製化した場合に、恐らく期限つき職員の方を採用されますと、期限つきですのでノウハウをどう蓄積するかということが重要かと思うのですけれども、現在、年間の問い合わせ件数が委託で実施していたころと比べて、800件を超えているという状況があるので、このあたりの要因といいますか、背景についてはどのような分析というか、御認識でいらっしゃるのでしょうか。

井倉部長 私からお答えしまして、補足があればしてもらいますけれども、1つは、期限つき職員に任せっ放しにしているわけではございませんで、管理職がヘッドにいた上で、きちんと管理するような体制でやっておりますので、そういった面からノウハウの蓄積というのは、委託するよりは内製化したほうがより適切にできるのではないかと考えております。

もう一つは、件数がふえた理由ですけれども、委託ですと相手に細かいことまで聞くのがためられるといったところもあるのではないかと思いますけれども、出張で我々の職員、ないしは期限つきの職員が行って、いろいろ相談を受けてまいります。その後、より具体的な項目について質問をいただくということがありましたので、内容的にも質、きめの細かい対応ができるようになったのではないかと考えております。

小幡主査 榎谷委員。

榎谷副主査 資料2-1の3ページ目に関係するのですが、一番上の技術協力機材の様書作成等業務の中で、インテムコンサルティングが落札したのですが、入札価格が3倍です。技術評価はもちろん日本国際協力システムが高いのですが、この3倍というのはどういう意味を持っているのか。逆に言えば、インテムが低過ぎると理解するのか、それと

も国際協力システムが仕様書の中身を十分理解せずに見積もってしまったので高くなったのか。どう読めば、同じ業務、仕様書で見て3倍というのがちょっと衝撃的なので、何かこのことについて御検討されていれば、お伺いしたいです。

井倉部長 ありがとうございます。

この機材の仕様書の作成につきましても、どこまでの精度でやるのかというところに原因があるのではないかと考えております。従来は非常に丁寧にやっていたわけですがけれども、他方でお金がかかるところもございましたので、JICAとして一定の、そこまで精度を求めなくていいですと、実は23年度に変えさせていただきました。他方で、国際協力システムさんは過去からずっとやってきていただいておりますので、我々の要求水準より高い精度を達成するために、これだけ必要だということを出してこられたと我々としては認識しておりまして、一方でインテムさんにつきましては、我々の要求水準は一応満たす最低限の価格ということを出してこられたのではないかと我々としては解釈しております。

小幡主査 はい。

稲生副主査 ちょっと違和感があるのですけれども、同じ資料2 - 1の4ページ目の(2)にまた戻るのですけれども、本契約の業務量は減少した。これは当然でありまして、2)のヘルプデスク機能の強化は、契約した後に窓口を一元化して、直営人材を使ってヘルプ機能を強化すれば、当然業務量は減少します。これはわかりますね。

それから、直営人材ということで、本来は契約先の受託事業者が行うはずの、例えば支援業務、つまり3)に書いてある業務。これを直営の支援の方がやってしまったら、これも業務量が減少するのは当たり前ですね。何が言いたいかというと、本来は契約した受託事業者がやるべき業務を、ある種直営人材に、契約しておきながら逆に置きかえているのではないかと。つまり、トータルコストで考えた場合に本当にコストダウンしているのかという、フルコストレベルの分析というのはなさっているのでしょうか。

つまり、聞きようによっては、せっかく外注して業者に安く受託してもらったのににもかかわらず、結果的にそれを十分活用していないのではないかとといううがった見方が出てきてしまうのですけれども、多分誤解があると思うのですが、この点を説明いただけますでしょうか。

井倉部長 ありがとうございます。

もう一度、資料1という色刷りの紙をごらんいただけますでしょうか。恐れ入ります。海外の業務の中で、平成19年から23年度に書いてある四角の中をごらんいただきますと、在外事務所の調達体制の整備支援とか、在外調達関連の研修業務。これは、具体的にJICAの内部規定に従って調達するためには、どのようなことをしなければならないのかという、ある意味職員研修的なものでございますけれどもね。

これを真面目に考えますと、本来であれば当然のことながらJICA自身がやるべきことだったと我々も考えておりますけれども、先ほど背景で御説明申し上げましたように、急速な業務量の増大を、定員の拡大を最小限の中でやるためには、どうせ契約するのであれば、

本来JICAの職員がやるべきだけれども、やってもらえそうなものについてはやっていただくという形で、実は出してしまっていたと我々、認識しておりまして、24年度にそれを含めて総合評価をしたけれども、結局、一者応札だったというのは、JICAの中身をよく知らないとわからないことについては、民間ではわからないということだったのではないかと。

したがって、25年度にそういったものを外して入札したところ、三者応札になった。その結果、何を外注したのかということでございますけれども、個別の調達業務のお手伝いが1つと。

もう一つは、これは非常に一般的でございますけれども、途上国のいろいろな商習慣とか通関とか免税の情報の一般的な調査という2つに限定せざるを得なかったということでございまして、個別案件の件数につきましては、我々の技術協力事業量、2001年をピークにして、やや減ってきておりますので、件数が減ってきているということが1つと。

もう一つの、任国の商習慣等の一般的な調査につきましても、過去、ある程度やっておりますので、同じようなことを繰り返す必要というものがなくなってきたのではないかとということから事業量が減っていくということと、私どもとしては理解しておりまして、二重に直営と契約と使っているというわけではないということで、済みません、説明がいま一つうまくなくて申しわけございません。

稲生副主査 わかりました。

小幡主査 はい。

浅羽専門委員 今の点で、コストの話が1つと。もう一つは、御説明いただいた中で事務リスクの極小化というのが、どちらかということとそちらが先に出てきましたので、そちらがより重要だと考えていらっしゃるのかなと思ったのです。ただ、今のお話を伺っていると、そもそも事務リスクはそんなに発生するような内容なのかと思ってしまったのですけれども、具体的に事務リスクを極小化するというのは、どの部分なのでしょう。個別の調達のものなのか、調査のものなのか。

井倉部長 事務リスクにつきましては、個別の調達でございます。私ども、拠点によっては職員が1人だけという小さい拠点もございますので、そういうところでやるとどうしてもリスクが高まってしまうということがあるかなと。

さらには、期限の定めのない職員ではなくて、2年、3年契約の方にやっていただくざるを得ないというところもございますので、そういう方々にはその都度、JICAの仕組みについて御説明申し上げなければいけないというところもありますので、そういう意味からすると、新しい人に理解していただいてやっていただくよりも、本部が直接やってしまうほうが合理的ではないかというのが事務リスクのところでございます。

それから、コストでございますけれども、私どもが分析したところによりますと、直営人材1人当たり、一月50万円ぐらいでいけるのではないかと。一方で、契約の中で諸費用も含めて一月当たりになりますと100万円ぐらいという計算になっておりますので、そういう意味からしますと、直雇いのほうが合理的で、かつ期限の定めのない雇用ではなくて、期限

つきの方を雇うことによってできますので、固定費化もしないのではないかとということで、合理的ではないかと考えております。

浅羽専門委員 直営でやる場合も期限つきの方をお雇いになる予定だとおっしゃられたのですけれども、その前の事務リスクのところ、新しい二、三年で変わる人に一々教えていると、そこでリスクも発生するというのと矛盾、私などは整理ができなくなってしまったのですが。

井倉部長 申しわけございません。我々職員の管理職のもとに、複数の3名から5名ぐらゐの期限の定めのある方をチームとして体制をつくろうとしております。したがって、管理職がきちんとグリップすることに加えまして、その3人から5人の方々の任期というか、契約の期間をずらすことによってノウハウの蓄積ができるようにしていくというのが、一つの体制づくりでございます。

他方で、在外の拠点におきましては、まさにそういう体制はできなくて、ある意味1人だけでやらなきゃならない人に1から10まで全部御説明申し上げて、2年に一度あるかないかわからないような契約をやっていただくというのは、やるほうも非常に大変だし、かつミスも起きやすいということがあるのではないかと考えてございますので、チームでやることによって、期限つきではあるけれども、体制は組めるのではないかとというのが私たちの考えでございます。

小幡主査 はい。

引頭副主査 どうもありがとうございました。

2点質問があります。1点目は少し不適切な質問かもしれないのですが、日本国際協力システムさんは、少し前までずっと1者応募かつ不落の際に、随意契約先となっていました。総売上のうち、JICA様向けの比率はどの程度なのでしょう。もしわかれば教えてください。また、先ほどの御説明ですと、不落の際に随意契約となった背景として、JICA様がやっている仕事の内容が、民間の人ではよくわからないので、こちらにお願いしたというお話だったのですが、そのあたりをもう少し御説明いただけますでしょうか。これが大きな1点目です。

2点目は、私もよく理解ができていないかもしれませんが、いわゆる直營業務を今後JICA様がふやしていくことについて、競争性との観点でどうかというのも一つの論点になっていると思います。市場化テストは英国での実施されている制度の日本語ですが、正式には、官民競争入札なので、JICA様自身が応募されて民と闘って、その業務を勝ち取っていくということについてはいかがお考えでしょうか。価格および質の面で優れているので、外に出していたものを直營業務にしていくという考え方はいかがでしょうか。その方が手続き的にも透明であると思います。ただ済みません、私もこの監理委員会はまだ2年目なので、よくわかっていないのですが、余り官民での入札はなかったと理解しております。

小幡主査 今まで。はい。

引頭副主査 そうであれば、もしかしたら第1号になるのではと思い質問させていただきました。

きました。以上2点、お願いします。

井倉部長 ありがとうございます。

まず1点目でございますけれども、JICSでなければできなかった理由は何なのか、具体的な事例ということでございますけれども、JICAの会計規程、それから調達のいろいろな内部規程がございますので、それを理解した上で、どういう手続・手順でやるべきなのかということを外事務所にいる職員に指導しなければいけないという内容については、どう考えてもJICA自身がやるべき内容ではないかということが1つございます。

もう一つ、JICSの売り上げの中におけるJICAの契約の比率でございますけれども、私、今、正確な数字を記憶しておりませんが、3分の1以下であることは確かかと思っております。これは、事業仕分け等の中でも随分御説明させていただいたことと私、理解しておりますので、ある意味、情報の透明化みたいなものはかなり確保されてきているかなと思っております。

先ほども御説明申し上げましたように、本来であればJICA自身がやるべきことを、ある意味急激な事業増に対応するために委託、外注してきているというところもあるのかなと私ども、思っております。これは研修員の受け入れ事業に関する、委託・外注していた業務を内製化せよと。これは、仕分け、その後の閣議決定で御指示いただいたわけですが、ある意味、それと構造としては同様の内容ではないかと理解しております。今回は、特にコンポーネントとしても、非常に小さいコンポーネントでございますので、ある意味追加的な定員の措置等は全く必要なくできるので、私どもとしては、そういう形のほうが合理的ではないかということで御提案させていただいたところでございます。

ちょっとお答えになったかどうかわかりません。

小幡主査 官民競争入札の話は。だったら、直営でやるときと比べてはどうかという点。

井倉部長 過去の経緯を振り返ってみますと、在外のところで申し上げますと、調達体制の整備・支援のコンポーネントと研修業務につきましては、入っていたときはJICSしか出てこなかった。それを抜いたら3者出てきたということがございますので、その体制整備と研修業務が入っている限りにおいては、結局JICSが出るぐらいしかないのではないかと考えております。

他方、残った業務、現時点において委託している業務につきましては、個別の調達手続の支援と、それから一般的な商習慣とかマーケット情報の調査というところでございますので、それにつきましては、ニーズ自体が下がってきているというところもございまして、金額的にも今、1,900万円でございますけれども、さらにこれが小さくなると私ども、想定してございますので、そういう意味からすると、あえて外注して契約に出すよりも、既存のめり込みで対応が可能ではないかといったように考えているところです。

引頭副主査 それはそれでいいのですが、この結論に至るまでに官民競争入札を通じて官として御入札されたいかがでしようかというのが質問でございました。JICAさん自身がJICSさんと張り合って、さっきのエビデンスから言うと、コストにしても質にしてもJICA

さんが勝っているということなので、官民競争入札で勝ち取って、結果として直営業務を拡大してく、という道筋はいかがでしょうかというのが質問の趣旨でございます。

井倉部長 私の理解が間違っているかもしれませんが、官民競争入札の趣旨としては、今、官がやっているけれども、民にできるのではないかというものについて、官が引き続きやるのであれば、そこは競争した上で、より合理的なほうを選ぶということではないかと私、理解しております。他方、今回の件につきましては、本来JICAでやるべきことを既に外注してしまっていた。それを改めて、本来、JICAがやるべきことなので、自分たちでやりますという内容でございます。これは研修員の受け入れに関する業務の内製化、閣議決定でお決めいただいたことですが、それと同様な構造であるので、同じような形で私どもとしてはやらせていただけないかと考えております。

引頭副主査 これは主査からおっしゃったほうがいいのかもかもしれませんが、それは多少少し違っているのではないかと思います。例えば新しく官が所管すべき仕事ができただけの場合、それは官が自らやるべきものか、外に出すべきなのか考えて、競争入札を行うということが官民競争入札なのだと理解しています。これまでは、結果として官は手を挙げていないので民間競争入札がほとんどになっていますが、本来の趣旨では官も入札に参加して良いわけです。

一方で、これは外注だから官はやっていないとおっしゃいましたが、このケースでは官の責任において外部を使っているだけであって、最終的には官の仕事です。ツールが外注だということではないでしょうか。ですので外注に1回出したら官民競争入札の対象に当たらないというのは、少し違うのではないかと思います。済みません、主査からお願いします。

小幡主査 ですから、要するに本来やるべきとおっしゃっているのですけれども、そもそも外注でやっていたこともある話ですね。それをみずから引き取る、直営という話ですが、なぜ直営にしなければいけないか。外注のほうがコストも高くなるからというお話だったと思うのですけれども、本当にそうなるかというのは、まさに官民競争入札で試してみればはっきりすることになるという話だと。それが官民競争入札して、初めてはっきりわかることだということなので、こういう事業は、本来は官民競争入札。もともと名前が官民競争入札ですが、実際には全て民間同士が入札で争うということしかないのですけれども、本来の趣旨は官民で争うのがよいので。

今回は、一旦外注に既に出しているというのがあるぐらいですから、官民競争入札に非常にぴったりの話なのですがという感じですが。直ちにいくか、それとも一旦直営できちんと業務をしっかりとってから出すか、その選択はあるかもしれないと思いますけれどもね。

ほかにはいかがでしょうか。はい。

榎谷副主査 あえて言うならば、1,500万円に対してどれだけコストダウンになるか。そうすると、官民競争入札をやるコストと、そうでないものと比べて費用対効果がどうなる

かという観点はあるかもわからない。これが1億5,000万円だったら、官民競争入札のコストを多少かけてでもやっていただくべきだと思うのですが、1,500万円だということで、その判断もしてもいいのかなと思います。

ただ、これがもしもっと金額が多ければ、もともと競争できたのだから、何もJICAの職員がやる必要はない。ただ、間違いなくJICAの仕事であることは事実だと思います。民営化とは違いますね。民営化というのは、JICAの仕事じゃなくて民間の仕事だということなので、ここはJICAの仕事でありながら、担い手をどうするかという話。もともと担い手が外の人でもよかったので、官民競争に十分なじむものだとも思いますし、皆さん方の意見もそうじゃないかということです。

小幡主査 ほかにはよろしいでしょうか。もともと財団法人の。

井倉部長 国際協力システム。

小幡主査 あそこが第2独法みたいな位置づけになってしまうとすれば、これも余りよくないだろうというのがあって、ほかのところがちんと競争してとれるシステムにするということは非常に大事だということで、経緯としてはきていると思うのです。そのためにいろいろ事業を切り分けたりしていただいているのですが。はい。

石堂副主査 JICSというところの存在がすごく気になるのですけれども、さっき3分の1以下だというお話がありましたけれども、JICSの年間の事業の中で、JICAから受注している分はどのぐらいですか。これだけではなくて、全部で。

内山主任調査役 JICAから発注しているほかの業務も含めて、3分の1以下となっております。

石堂副主査 ただ、さっき委員から質問が出たように、24年度の入札のときJICSは5億円という価格で出している。そして、23、24は1者で90%以上という落札比率で落としたとなれば、それまでは5億円前後の発注を受けていたのだと思うのです。それが今は金額的にぐっと落ちてしまった。そうすると、従来は5億円ぐらいあったという前提で考えると、3分の1以下に落ちてしまった余力というか、3分の2の部分はどこかほかの業務をさっと受けてやっているかと理解するのかなと思って、実態は大体そんな感じですか。一般財団法人だから、受けてもらって別に構わないのですけれどもね。

井倉部長 本件以外の仕事を新たにJICSさんが受けられているかということ、必ずしもそうではないのではないかと思います。逆に、契約交渉のプロセスの中で私どもが伺っているのは、この仕様書の作成業務というのが、ちなみに平成21年度ですと2億8,000万円、平成20年度ですと1億8,000万円ですけれども、その額ではなかなか採算が合わないということで高値の応札をされて不落になってしまったと聞いております。

小幡主査 ほかにはよろしいでしょうか。

それでは、別表フォローアップに関する対応についてのヒアリングはそろそろ終わらせていただきたいと思います。今、御説明いただきましたように、一般財団法人との問題、それはもともと気になっているところであって、少なくともそこだけに行くというのは何

とか改善していただきたいと思います。そういう形で、余りに価格差があり過ぎてというのは何人もの委員からあったのですけれども、従前はどうかだったのかという疑問はあるところですが、少なくとも改善の方向にはということかと思えます。

もう一つは、まさに今回、国際協力機構の技術協力機材の在外調達支援業務について、民間委託するより、機構の職員が実施するほうが効率的であり、業務の質の確保が図られるという説明が国際協力機構からございました。ただ、本当にそうなのかということについては、なかなか検証が難しいところだと思えます。

ですから、在外調達支援業務を直営で実施するとしても、民間委託を行った場合とみずから実施した場合の経費が本当に差があるのか、どちらが効率的なのかということについて、客観的な数値に基づく比較検証を行うことが必要かと思えますし、同時に、業務の品質についての評価も行って、本当にこの業務についての最適な担い手はどういうツールがよいのかということを決めていく必要があると考えております。

そうしますと、先ほど官民競争入札にしてはどうかという話もございましたが、額の問題もあり、平成27年度から、もしこれを直営、職員によって実施する場合には、少なくとも業務フローコスト分析というのを実施していただいて、そこで分析結果をきちんと分科会で再度ヒアリングするということで、本当にどちらかということをごちやでもチェックできるということになりますので、それをぜひお願いしたいと思います。その結果、さらに官民競争入札にいくのかどうかということも踏まえて、また議論できるかと思えます。

ということによろしいでしょうか。

(「異議なし」と声あり)

小幡主査 それでは、本日の議論の内容につきましては、私と事務局とで調整の上、監理委員会への報告資料として整理したいと思います。整理したものについて、事務局から監理委員会の本委員会のほうに報告願うということになります。もし、まだ質問したりないことなど、委員の方からございましたら、事務局にお寄せください。事務局でまた整理して、必要があれば、また機構さんにお聞きすることになります。

何か確認すべき事項はございますか。

事務局 業務フローコスト分析の実施を求めるとことが主査のほうからございましたので、今後実施していきます平成26年度の事業選定の中で、業務フローコスト分析の対象事業を選定していきますので、その対象事業として加えたいと思いますので、よろしいでしょうか。

小幡主査 ということによろしいですね。

(「異議なし」と声あり)

小幡主査 では、業務フローコスト分析ということで、よろしくお願ひしたいと思います。よろしいでしょうか。はい。

それでは、本日、国際協力機構の皆様におかれましては、御出席いただきまして、ありがとうございました。また、今後ともよろしくお願ひします。

公開の形の分科会は終了します。