

入札監理小委員会  
第44回議事録

内閣府 官民競争入札等監理委員会事務局

## 第 44 回 入札 監理 小委員会 議事次第

日 時：平成 20 年 7 月 15 日（火）17:30 ～ 19:38

場 所：永田町合同庁舎 1 階 第 1 共用会議室

### 1. 開 会

### 2. 議 題

#### ① 実施要項（案）の審議

- 国際協力人材センターに係る業務委託（（独）国際協力機構）
- 「海外移住資料館」の管理・運營業務（（独）国際協力機構）
- 通訳案内士試験事業（（独）国際観光振興機構）

#### ② その他

### 3. 閉 会

#### <出席者>

##### （委 員）

小林副主査、逢見副主査、佐藤専門委員

##### （（独）国際協力機構）

国際協力人材部 大石部長、大久保次長

国際協力人材部国際協力人材センター課 田和課長

調達部 柴田次長

中南米部 蔵本部長、室澤次長

JICA 横浜 高井所長、松本次長

JICA 横浜研修業務第二課 佐藤課長

##### （（独）国際観光振興機構）

企画本部総務部 加藤部長

企画本部企画部 半田マネージャー

##### （事務局）

森山参事官、徳山企画官

(国際協力機構関係者入室)

(傍聴者入室)

○**小林副主査** それでは、ただいまから「第44回入札監理小委員会」を開催いたします。

本日は、独立行政法人国際協力機構の「国際協力人材センターに係る業務委託」、同じく独立行政法人国際協力機構の「海外移住資料館の管理・運營業務」、独立行政法人国際観光振興の「通訳案内士事業」の3件の実施要項(案)について審議を行います。

初めに、国際協力人材センターの実施要項(案)の審議を行います。本日は、国際協力機構国際協力人材部、大石部長にご出席いただいておりますので、事業の概要や実施要項(案)の内容等について御説明をお願いしたいと思います。説明は20分程度でお願いいたします。

○**大石部長** 今日はお忙しいところ、どうもありがとうございます。国際協力人材部の大石と申します。よろしく願いいたします。

私どもが独立行政法人になりまして今年でちょうど5年目を迎えますが、その前年の平成14年に当時の外務大臣の私的懇談会であります第2次ODA懇談会の中の提言として、国際協力の人材の発掘・育成と並行して既存の人材を有効活用するシステムを早急に構築すべきであるという提言を受けまして、私どもが独立行政法人になった翌年の平成15年の10月にこの国際協力人材センターを設立しました。

併せて、独立行政法人になった際のJICAの機構法の中に、従来の技術協力の事業に加えまして、国民参加型事業ないしは市民連携の事業を更に推進すべきであるという法律も新たに加わりまして、より一層、国内における人材の発掘・育成並びに養成を我々の重要な柱として今日までやってきました。

今年の10月で約5年たつわけですが、これまで人材センターに対する登録、情報の数等は非常に増えてきております。後で詳しく御説明します。今年の10月には円借款部門の統合も控えておりまして、今後ますます数だけではなくて、その中身、情報の質、登録されている人材の質等が更に問われてくると思います。ということで、今、我々の中でも、いろんな意味で、中長期的な在り方を検討しております。

特に今後の開発援助の重点課題も、国際環境の変化に伴いまして、平和構築、復興支援等、いろんな形で課題が大きく変化していることもありまして、そういう意味では人材の発掘・育成を国際的な動向をにらみながら検討していくことが求められていると思います。

この国際協力人材センターは、今年度、企画競争ということで競争入札を行いました。今、業務委託を行っておりますが、今回、市場化テストの対象になったことによりまして、競争入札を確保しまして民間の創意工夫を更に取り入れて、経費節減も図るという意味で、我々としては未経験であります。競争入札により更なる中身の向上を図ればと思っております。

これまで事務局の方たちにいろんな過程で御指導、御相談いただいております。非常に感謝申し上げます。一応、私どもの入札要項をつくりました。これまでの趣旨を踏まえて最大限努力してつくったものであります。委員の方に御審議いただきまして、いろんな指摘をいただきまして、更によいものをつくっていきたくて考えておりますので、よろしく願いしたいと思います。

○**田和課長** 続きまして、私の方から、実施要項の内容につきまして説明を進めさせていた

だきたいと思います。

実施要項の1枚目の1から2の(1)までは今、部長が述べましたところで、割愛いたします。

「(2)事業の概要」としましては、皆様には既にこのようなパンフレットが行っているかもしれないんですけども、内容といたしましては「国際協力の仕事に携わりたい個人」と「国際協力の人材を求めている団体」をコンピュータ上で結びつけるシステムでございます。これ以外にも、実際の国際協力に携わりたい方のために、東京もしくは地方におきまして、キャリアを形成するためのセミナー等も開催してございます。

現状では「PARTNER」が提供する求人とか研修・セミナー等の情報は機構からのものが多いんですが、今、部長が申し上げましたように、JICAだけではなくて、国際協力に携わるすべての方に対して、すべての団体と結びつけるというところに事業を展開していくというのがこれまでの流れでございまして、今後もそこに重点的に事業を展開していきたいと考えているところでございます。

2ページ目のアに「PARTNER」の規模が簡単に書かれております。19年度末段階の実績では、国際協力人材登録者という登録の方が約9,500名、登録している団体、これを活用している団体が350団体あるという感じでございます。

あと、この事業は、今回、業務委託の対象になる部分以外にも事業を展開しているといえますか、必要な部分がございまして、それについてはイで整理しております。JICAの部分としては、中長期的な事業に関する企画立案というのは勿論のこと、これはコンピュータのシステムで動いていることは申し上げたとおりなんですけど、そのコンピュータを運営・管理するというのは専門的な団体にしていただく必要がございますので、そういうところにつきましても契約を行っております。そういうところはJICAが別途行っているということでございます。

具体的には、資料38ページから別紙1～3が添付されています。こういうチャートでございまして。

39ページの別紙2をごらんいただくと、多くのデータベースとかシステムが「PARTNER」という事業には必要でございまして、これを使うのが今回の委託業務の対象ではあるんですけども、専門的な知識においてメンテナンスする、もしくはソフトを改善していくというところは別の業者がやっているというところをまず御理解いただきたいと思います。今回の委託事業を請け負う民間事業者の方には、そういう専門業者との連携というものが当然必要になってくるということでございます。そういう意味では、我々の指示といいますか、要項に基づきまして事業を実施していただくということでございます。

主な業務の内容は3ページの(3)に述べてございます。既存のシステムがございまして、そのシステムの操作等、基本的なことはあるんですけども、操作の仕方等につきましては、後ほどお返しをいたしますけれども、業務マニュアルを我々はつくっております、基本的にはそれに従ってやっていただくということだと思います。

しかしながら、民間事業者の方の裁量とか工夫とかも当然生かしていく必要がございますので、今回の実施要項におきましては、既存の業務マニュアルを参考にしながら、内容を一括して実施してください。ただし、民間事業者の創意工夫とか発案によってこれを変更していく場合については、我々と相談をしていただいて、そのとおりに進めていただくという形で

整理をしたいと考えてございます。

主な業務の内容は、アから8ページのセまでわたるところでございまして、項目だけ申し上げますと、この「PARTNER」を使う団体の方が登録する業務。

もう一つは、その「PARTNER」を個人が使いますから、使われる個人に対して求人とかの情報を掲載する部分がございますので、その求人情報を掲載する業務。

ウとしまして、求人以外にも、個人に対して研修とかセミナーの情報を提供する業務。

エとしまして、個人が国際協力の人材として登録していただいて、国際協力の団体からオファーが受けられるような形になっているんですが、そのための登録を行う業務。

もう一つは、国際協力に携わりたいと考えている個人が、自分がどのようにキャリアを形成したらいいのかということに迷われる場合がございますので、それに対してのガイダンス、相談を行う業務を含めております。

その他、冒頭で申し上げました東京及び地方において、キャリアセミナー等、イベントを開催いたします。それに対する業務があります。

6ページ、クといたしまして「PARTNER」のホームページ、コンテンツに関する業務。「PARTNER」はホームページ上でいろいろな情報を掲載しておりますので、その情報の更新もしくはコンテンツを効果的なものにしていただくための業務をここで整理しております。

ケといたしまして「PARTNER」システムに関連する業務ということで、システムを運用する上で、システムの保守管理を行っている業者との連携とか、そういうものをこの中で整理してございます。

コとして「PARTNER」の広報に関連する業務ということで、我々はこのようなパンフレットを作成しております。今までこういうものをもって広報したり、もしくはこういう雑誌等に「PARTNER」の活用を促進するための記事を掲載したりしてございます。そういうものを我々は広報と言っておりますけれども、民間事業者の方々から発案、創意工夫いただいて、広報に関する提案というのもこの中でいただきたいと考えております。

サといたしまして、人材センター運営全般に関する業務としまして、年間計画を民間事業者の方につくっていただきまして、そのとおり実施していただくわけですが、そういう事業計画をつくっていただいたり、もしくは事業の過程で、いろいろなサービスを活用されている個人であるとか、団体であるとか、またセミナーの参加者にアンケートを取っていただいて、我々の事業の在り方、もしくはサービスの内容が適切かどうかというところを聞いていただくという業務もこの中で考えております。

セとしまして、人材センターの業務の引継ぎに関連する業務。これは当然ですが、請け負う事業者が3年後に変わった場合にきちっと引継ぎをやっていただくということで、その業務を整理しているということでございます。

その他、執務場所は基本的には機構内の国際協力人材部の中にこのセンターを設けてございます。

あと、我々として工夫いたしましたのは、9ページの「(5) 事業の実施にあたり確保されるべき質」というところでございます。ここにつきましては、登録団体を対象として満足度のアンケート調査を行っていただきます。また、キャリア相談とかメール相談の相談者に対しても同様にアンケートを取っていただくということでございます。

これらの質につきましては、我々のこれまでの実績に基づきまして、4段階に分けます。「満足」「概ね満足」「余り満足でない」「不満足」という4段階の中で「概ね満足」以上の評価を各項目にセットしてございます。

例えば、登録団体でございますと、全回答の70%以上の団体から「概ね満足」以上の評価を得るといような形で回答をいただいて、その対象は、アンケートの回収率というのも当然出てこようかと思えます。その部分につきましては、このサービスを享受した、例えば、登録団体ですと、自分たちが求人情報を出したり、もしくは研修・セミナー情報を掲載したという団体からアンケートをいただきまして、70%以上の回答を得るということを1つの条件としております。

キャリア相談、メール相談につきましては、それぞれアンケート回収率は90%として「概ね満足」以上が80%以上という設定にしております。

今まではアンケートの部分でございまして、事業の質の部分なんですけれども、もう一つ、量的な部分といたしまして「PARTNER」に掲載される求人及び研修・セミナーの情報件数を毎年2%ずつ増加していただきたいというのを求められる確保されるべき質としてございます。

その他、先ほど国際協力人材登録というのがあると申し上げましたが、その新規人材登録者の確保を1年当たり1,200名以上という形で確保していただくように、この部分で整理してございます。

その他、10ページの「(6) 契約の形態及び業務実施状況の報告及び精算」のところでございますが、民間事業者には四半期報告書を出していただくとともに、セミナーの物件費に係る実施経費の精算報告書を機構に提出していただくこととしております。機構は、この提出された四半期報告書に基づいて、委託業務が適正に実施されることを確認して、精算報告書を検査の上、当該機関の精算を必要とする契約金額の範囲内で確定金額を決定して、民間業者に通知するという形にしております。

支払いのもう一つとしましては、インセンティブとディスインセンティブというものを設けておりまして、それは10ページのオ、カのところ整理してございます。

インセンティブにつきましては、先ほどの求められる質のアイウエを達成し、ウは情報掲載件数、エにつきましては人材登録の数を示しますが、それぞれ2%と10%の超過を達成した場合は、100分の102を乗じた額を支払うという形で考えてございます。

ディスインセンティブにつきましては、ウの情報掲載件数が5%以上、もしくは国際協力人材登録者数を10%下回った場合につきましては、約5%のマイナスのディスインセンティブをここで設けるような形にしております。ただし、コンピュータを使う事業でございますので、システムトラブルの発生等、民間事業者に責任を起因しないものと我々が認める場合については、ディスインセンティブというものは適用しないと考えてございます。

あとは「4. 入札参加資格に関する事項」でございまして、基本的に我々が事業を実施する際に同等の条件としておりまして、共同企業体及び補強というものを認めるという形にしておりますので、特定の業者さんを排除するというような狭い入札条件にはしていません。

続きまして、技術提案書の評価の方式ですけれども、13ページの6に整理してあります。当然、実施要項に従いまして総合評価方式をやりました、加点方式を採用してございます。

評価に当たりましては、300点を満点といたしまして、技術評価と価格評価の配点をそれぞれ200点、100点にしております。これは経済産業省さんのガイドラインに沿いまして、同等の事業を参考にいたしまして、このようにセットいたしました。基本的には、15ページの(3)に「価格評価の方法」と書いてございますが、このような評価方式により算出するというふうに考えております。

その他、我々は国際協力人材登録ということをやっておりますので、個人情報を取り扱いますので、その点、適正に取り扱われる必要があると考えておりまして、17ページの(2)では「秘密を適正に取り扱うために必要な措置」ということで、適正に扱われるべく指示をしているつもりでございます。

最後に、23ページ以降に、我々が実施しております事業の情報の開示という形で掲載をさせていただいております。基本的には、我々の委託事業の部分が、これまではプロポーザル競争という形で実施しておいたものを、今回、総合評価方式でやるということでございます。そのような記載に今回してございます。

以上、簡単でございますが、今回の民間競争入札の実施要項(案)を説明させていただきました。

**○小林副主査** ありがとうございます。

それでは、ただいまの説明につきまして、御質問、御意見のある委員は御発言をお願いいたします。

**○佐藤専門委員** 委託費のところちょっと伺いたいんですけども、この実施要項(案)の10ページ目だと真ん中のエに、セミナー実施に係る精算通知というのがあって、精算するというくだりがある。それから、12ページの(2)のアの(ア)のところに、ちょっとわかりにくい記述なんですけど、入札金額に含めないけれども、契約金額に含めるものとして、セミナーの実施費用というのがあるという記述があります。ここの記述の考え方について伺いたいんです。

まず、この事業、委託費が3年間です。後ろの23ページの従来の実施に要した経費辺りから見ると、2億円弱の業務になるという認識なんです。12ページの記述で伺いたいんですけども、セミナーに要する費用のうち、会場設営費、広報費、運搬費云々、見積もりを行うこととし、契約金額に含めるけれども、入札金額には含めないと書いてある。そうすると、ここに書かれている費目については、そもそも価格の競争はさせないという形で、これ以外の部分について、主に人件費、セミナーに関する経費を除く物件費、管理費という部分で競争を行って、それを入札金額として札を入れてもらって、それにプラスこのセミナーに要した費用については実費精算だという立てつけとお見受けしたんです。

ひるがえって、この事業の業務の範囲としては、5ページに「キャリアセミナー等イベントに関連する業務」ということで、セミナー関連業務というのは今回、入札対象の業務になっているという認識なんです。そうだとすると、見方を変えると、セミナー以外の業務については入札に付した上で、落札者に対してセミナー関連業務を随意契約で発注しているという立てつけに限りなく近いように見えるんです。

JICAの発注の案件に対する、この案件がそもそもWTOの調達協定の対象案件なのか、それから、JICAに対して、独法になった後に会計法の契約に関する規律というのがどういうふうに適用されるのか、詳細は存じ上げないんですけども、JICAはJICAでそ

うという契約規則をお持ちだと思いますけれども、基本的には会計法の考え方だろうと思うんです。

そうすると、うんと見方を変えると、セミナーに関する費用の部分に関して、これを実費精算とするということは、結局、かかった分だけお支払いしますということで、その部分については全く競争が働かずに、その部分で随意契約発注したのと限りなく近い立付けになっているようにお見受けするので、ここの部分をなぜ価格で競争させないのか。業務としては全体は入札で入れているんだけれども、費用のお支払いについては後で落札者がかかったという部分だけ言い値で払いますという立付けに近くなっているのです、そのことを正当化する理由は何であるのかというのを聞かせてください。

**○田和課長** 私は先ほど5ページのセミナーの種類というところを時間の関係で詳しく御説明申し上げなかったんですが、セミナーには4種類ございます。1つは、JICAが東京及び地方で行う、JICA側のための、人材育成のためのセミナー。2つ目が、機構が主催するセミナーであるけれども「PARTNER」を登録、つまり団体に対してのセミナー。3番目、4番目につきましては、外部の団体と連携して行うセミナーです。

つまり、外部の方と連携して行うセミナーで、それを3年間にわたって、どこで、いつやるのかということところがなかなか決められないというところで、我々もちょっと悩んでおります。実際にやろうと思いますと、いつ、どこで、また、ほかのイベントとのかみ合いといえますか、バッティングとか、そういうところを調整しないとイケません。基本的には、JICAのセンターがあるところについては、そのセンターの施設を活用して、このセミナー等をやることを前提としているんですけども、そういう施設の空き状況とか、そういうところにもよりますので、毎年どの都市でその事業を実施できるかということところがなかなか予見できないということもございます。

かつ、先ほど部長の方からも申し上げましたけれども、我々のセンターはほかの団体との連携とかも非常に求められていて、そういうところにてできるだけ柔軟に対応していかなければいけない。冒頭で申し上げたように、JICAだけの事業をやっているのであれば勝手にやればいいんですけども、ほかの団体と連携してやる時には、ほかの団体の意向も踏まえた上でセミナーというものも実施していく必要がございますので、そういうところを勘案すると、3年間にわたって、どういうセミナーをするのかということを出るのが難しい。契約変更というのもなかなか難しいですよという話も聞いておりますので、そういう意味では、我々もその部分は外に出して、こういう形の契約をするのが望ましいのではないかと。

ただ、この「PARTNER」の運営につきましては、セミナーの実施と国際協力人材に対する対応、あとキャリア相談みたいなものが表裏一体の性格がございますので、その部分を切り離して、別の入札とかにすると、それも効率的でないということもございますので、我々の考えとして、その部分については実費精算という形で、もしくは我々が直にお金を払うという形で整理させていただければなど考えまして、12ページのところですか、若干ややこしい記載にはなっておりますけれども、そのような工夫をしたつもりでございます。

**○佐藤専門委員** わかりました。今、機構が直接お支払いになるものについても言及されたんですけども、機構が直接払うのであれば、これは落札者との契約金額には含まれないと思うんです。今、御説明いただいたような変動要素があって、例えば、年何回開催するかも最初から決め打ちできない、開催回数も決め打ちできない、外部の団体との連携等もあって

セミナーの内容自体も確定できない、そういうものを入札に出すときは、通常は、総合評価一般競争入札の場合にどうやっているかという、発注側として想定を置くんです。東京で年何回、地方といった場合にも、地方によって物価も違うでしょうから、例えば、ここで行ってください、あるいは従来の実績に基づいた公募条件として想定を置いて、その想定の下で価格を入れてもらう。

実際に契約をやった後に、その想定が違ったのであれば、その違った原因が受注者側の原因で違っているのであれば、それは発注者としては増加費は面倒見ない。その代わりに、J I C Aの方でこう変えてくれと言って、そのために増加費用が生じたのであれば、その増加費用についてはJ I C Aの方で追加の予算手当を付けて支払うというのが通常の方法だと思います。

これはいろいろ変動要素があって、そこら辺の事情が見えにくくなっているかもしれないんですけども、うんと単純化してわかりやすく申し上げますと、例えば、地方公共団体が一般廃棄物処理施設の運転を委託しますということを事業者に行った場合に、入札対象になるのは当然、総価ではなくて単価なんです。要するに、1トン当たりのごみ処理費用を競わせるんです。実際に日量500トンなら500トン进行处理してくださいという想定で、応募者の入札金額の単価×500トンという形で価格をつくって、それで価格を競わせるんです。500トンという処理トン数が600トンになったときにまで入れてきた価格で縛るわけではなくて、実際に600トンかかったのであれば、その部分については発注者として追加の予算を取って、追加のお支払いをしますという整理なんです。

うんと単純化して申し上げますと、そういう変動要素がある場合には、発注側としては想定を置いて、今回、実費精算と言われている部分についても、できるだけ価格競争をさせた方が、J I C Aとしての支出が結果的に少なくなるということだと思うんです。そういう意味で、今回除いていただいているセミナー経費のうちの会場設営費とかセミナー広報費、運搬費、民間事業者関係者旅費は、競争になじむものと、なじまないものと、ごらんになってあるかもしれないですけども、例えば、設営費とか広報費などは、民間事業者がどういふふうにするかによって価格の競争が働くような費目ではないかなというふうに、費目の名前からお見受けするんです。そういったところをできるだけ業務に含めて入札をさせている以上、かかったものは実費で請求していただいたら全額お支払いしますという立てつけはできるだけでなくした方が、入札という制度になじんでいると思うんですけども、そこら辺はいかがでしょうか。

**○田和課長** 基本的に想定回数はこの中にも書いてございますので、今、佐藤専門委員の方から御助言いただいた点については持ち帰りまして検討させていただきます。

**○大石部長** 趣旨は十分わかりますので、これまで5年間、過去実施して、実例がありますので、過去のあれも分析して、日本国内で何10か所やるわけではありませんので、それなりの都市になりますので、今のことを踏まえまして再度検討させていただきたいと思っております。

**○田和課長** 1点確認なんですけれども、先ほど御説明いただいたように、J I C Aの意図により変わったものと、そうでない、民間事業者が提案どおりできなかったことについては精算するという考え方でよろしいですか。

**○佐藤専門委員** 要するに、入札に対して提案を出してきて、提案どおりにやっていただくのが原則です。提案と違ったことをやるというのであれば、提案と違ったことをやらなければ

ばいけない原因をつくった人がその追加費用を負担するというのが原則です。

○**田和課長** 例えば、3回やると言っていて、いろんな事情で2回しかできなかった場合については、どういうふうにかえたらよろしいですか。

○**佐藤専門委員** それは1回分が開催できなかった理由によります。JICA側がやらなくていいと言ったのであれば、当然、開催しなければかからなかった費用というのはあるけれども、固定費の部分がひょっとしたらあるかもしれません。専門の担当者として提案した人の人件費とか、そういった部分は開催しなくてもかかる部分があるので、その部分は払ってあげないといけないと思います。

○**田和課長** 民間事業者が3回やると言って、民間事業者の責任においてできなかった場合については、基本的にはないものと思って我々も契約はするわけなんですけれども、そういう場合についてはどんな感じですか。

○**佐藤専門委員** それはJICAの方として、発注条件が3回を想定してくれというのであれば、民間としては当然3回で見積もってくるわけで、今回は、セミナーを年間何回開催するかは民間提案を求めていらっしゃらないという理解なので、その部分について民間側に責任があるということは通常はないと思います。

○**田和委員** 想定はここに書いてございますので、一応、その想定回数を実施していただくということを前提で提案を上げていただくということかなと理解しております。

○**佐藤専門委員** わかりました。

○**柴田次長** ちょっとよろしいですか。先ほどのセミナー関係の物件費につきまして、広報費、会場設営費、確かにおっしゃられるとおり、競争の働く部分というのはあるんだと思います。ただ、今回ここでつくりましたのは、セミナーに関する費用を細かく分けると、また複雑になってしまうということもあって、効率性を追求する意味で、セミナーに関する物件費はまとめて精算という形で出させていただきました。

確認させてほしいんですけども、こちらの指示どおりに、例えば、3回やるということで、そのとおり提案をしてきました。結果的に2回しかできなかった。それはこちらの理由というか、自治体とか、ほかの関係者との関係もあってうまくいかなかったといった場合に、そのまま支払うということに関して、公契約ということを見ると、実は会計検査的な立場から、会計検査院の方からも指摘される可能性がございまして、そこを契約変更せずにそのまま支払うということに関しては持ち帰って検討させていただきたいと思います。

仮に契約変更するといった場合に、その都度、委員会に付議しなければいけないと法律には書かれておるんですが、その辺のところは、私たちは今回初めてものですから、よくわからないんですけども、実際に軽微な、その程度の変更に関しても委員会に付議する必要があるんでしょうか。教えていただければと思います。

○**徳山企画官** 法律ですから、ございます。ですから、なるべく契約変更しないような立付けにすることが実施要項の趣旨といえますか、役割ということです。

○**佐藤専門委員** 通常、具体の案件で御相談いただくのは、予算との関係があるので、契約金額が増額になるのであれば契約変更だと思います。例えば、セミナーの実施回数3回を想定した契約を締結したんだけど、2回しかやらなかったという場合は、要するに1回実施しないことによって、実際、民間事業者側も支出を免れている部分があるわけですね。開催をしなかったことによって支出を免れた費用については控除するという旨の条項をあらか

じめ入れておけばいいことで、そういう意味で減額する場合であれば、変更という手続を取ったという例は余り聞いたことがないです。

○**柴田次長** その場合は、契約変更という位置づけではなくて、単なる最後に減額するという処理になるんですか。

○**佐藤専門委員** 契約変更というよりも、仕事をした分だけ払いますということでお支払いしているだけだと思います。

○**小林副主査** どうぞ。

○**逢見副主査** 機構と人材センターとの関係についてお伺いしたいのですが、実施要項 37 ページに組織図がありますが、これによると、国際協力人材部があって、その中に国際協力人材センター課がある。今回の委託というのは、人材センター課のやっている仕事そのまま委託されるというふうに考えてよろしいんですか。

○**田和課長** いえ、違います。人材センター課というのは、今、私と課員 1 人の 2 人の組織ですが、先ほど申し上げたように、この人材センターの企画とか、全体の業界のニーズとかいうものをとらえて、この業務をどういうふうに委託するかというところは我々が考えていけないといけないところだと思っております。ただ、その考え方、設計の下において、このセンターの「PARTNER」という事業を実施するというのが今回の委託の対象と考えております。

○**逢見副主査** なるほど。では、このセンター課がやっている中の「PARTNER」という事業について委託するということですか。

○**田和課長** そうでございます。

○**逢見副主査** そうすると、例えば、委託業務の内容が 3 ページ以下ずらずらとあって、8 ページの「サ. 人材センター運営全般に関連する業務」の（オ）で「人材センターの円滑な運営管理を実施するために必要な改善、提案を行う」とか、その下のスの最後の方は「他の国際協力実施機関の動向や、人材センター事業の類似事業、社会全体の動き等を調査した上で、短期的及び中期的な人材センターの今後の事業展開、戦略について提言を行う。」と、戦略まで任せるということですか。

○**田和課長** 書き過ぎですか。

○**逢見副主査** 書き過ぎではないですか。

○**田和課長** 我々の気持ちは、すべてここで片づけるというのは当然なくて、こういう事業を実施していますと、最前線といいますか、国際協力人材であるとか、団体と直接接する機会も多いわけです。事業を通じて接したところで、そういう提案をいただくというところがどうしても必要かと考えておまして、この条項を入れたというのが趣旨でございます。そういう意味では、いろんな提案を我々としてはいただきたいんですけども、それをもってすべての人材センターもしくは「PARTNER」の事業の展開をそのままやっていくというつもりは勿論ございません。これを実施するためには、またほかに必要な調査とかをやった上で検討していくことが必要だと考えております。

○**逢見副主査** 機構本来のやっている部分まで全部任せようというような表現があって、そこはきちんと仕分けをしなければいけないと思うんです。

○**田和課長** そうですね。その部分については、最初の委託業務と機構との関係のところでは若干、企画とか立案とかもやりますよとか、そういうところについては整理はしていたつ

もりなんですけれども、ちょっと踏み込み過ぎているという御指摘であれば、もう少し言葉を考えたいと思います。

**○小林副主査** 今のところに関連して、業務のところはかなり「PARTNER」に関連するものということで考えれば考えやすいんだと思うんですけども、いろんなものが混入している感じなんです。例えば、6ページの1行目のところでも「民間事業者は機構内部システムによる支払手続きを行う」とか（ウ）の括弧の中の「機構職員等の旅費については機構が直接支払うが、民間事業者は機構内部システムによる支払手続きを行う。」とか（エ）のところでも実施規模に不確定要素が結構あって「実施規模によっては、当日人材センター担当部分の運営管理を行う。」とか、先ほど逢見委員が御指摘になったところがそうですけれども、サの（キ）のところでも「人材センターが実施する業務が実施する関連する調査等を機構が行う際に、必要に応じて資料の提供、打合せへの出席等の協力を行う。」とか、かなりアバウトな書き方があって、これは今まで随契でおやりになっていたところには、業務の内容というのはかなりよく見えていると思うんですけども、ほかの民間業者が参入して競争しようとしたときには、課と連携協力して、いろんなことをその都度やらなければいけないのかといったところでは、業務の見積もりというのがすごく難しいんじゃないかと思われるんです。だから、そこはどういうふうにきれいにしていったらいいのかというのを考えなければいけないと思うんですけども、その点はいかがですか。

**○田和課長** 御指摘のとおりだというふうにも思います。そこら辺についてはやはり工夫をしなければいけないんですが、例えば、打ち合わせの回数であるとか、そういうのを毎日やっているわけではございませんので、必要に応じてそういう会議をやっておりますので、大体目安で何回程度とか、何回とはなかなか申し上げられないところがあるかもしれませんが、そういうところで示すということかなと思っております。

**○小林副主査** だから、この業務の書きぶりなのか、業務の分類がいけないのかなんですけども、今まで委託でやられていて、23ページの従来の実施に要した経費のところ、委託費の内訳が書かれています。これを、例えば「PARTNER」に関連する業務について、機能別といったら変なんですけれども、目的別みたいに、業務量みたいなもので、それに付随して勿論打ち合わせとかいうのも発生はしてくると思うんです。だけれども、参入する業者としては、何を達成すればいいのか、結局、アウトプットとして何をやればいいのかということが見えるようにして書いてあげないと、ほかから創意工夫をもって参入したいと思っている業者がなかなか入りにくいと思うんです。そこを少し工夫いただけないかと思うところと、さっきの質のところでも、2%ずつ増やすというのもあったではないですか。だから、結局、これは業務量としても少しずつ増えていくと考えられると思うんです。そうすると、平成15年からやっているではないですか。だから、15年からの推移といいますか、トレンドみたいなものを、3か年というのではなくて、少し示してあげた方が親切なのかなとも思うんです。結局、業務委託をしていったときに、アウトプットとして何を得たのかという情報をもう少し出してあげた方がよくて、そのアウトプットのくくりで業務内容も説明してあげた方がわかりやすいのかなと思うんですけども、いかがですか。

**○田和課長** 業務の実績数値のところについては、この事業が始まってまだ5年なので初期の段階ですから、安定期に入っていったり、（一直線に伸びて）こうなっているのであれば、ある程度トレンドが読めるところなんですけれども、17年以前についてはむしろ逆に参考に

ならないところがあるのかなと考えました。例えば、平成 15 年ですと、情報提供件数 716 件なんです。まさしくよちよちのところまで立ち上がって、登録団体数がどんどん増えて行って、やっと 2,000 代、2,500 代に伸びてきたということが今の実態でございますので、その数を平均したり、トレンドを追ったりすると、見間違えてしまうかなというふうに考えましたので、通常 3 年ぐらいを示されているところがあるので、3 年を示させていただいたところがございます。

もう少し業務の切り分けをして、イメージができるようにというところにつきましては、我々ももう一度見直して、どういう表現の仕方があるのかということも考えたいなと思っております。御指摘の趣旨はよくわかりました。

**○小林副主査** どうぞ。

**○逢見副主査** 関連して、例えば、執務場所が人材部内にある、必要に応じて打ち合わせをするとか、会議に参加するとか、当日、資料の配付を手伝うとかいう記述がありますが、人材部の仕事の下請みたいなのをやっているのではないかという印象があるんです。もし業務委託契約を結ぶときに日常的に委託者を指揮命令したりして使っていると、労働者派遣法に抵触する恐れがあるんです。その部分は十分留意して書き方を考えないと、必要に応じて、「おい、ちょっと手伝え」と言うことができるような書きぶりは考えた方がいいと思います。

**○田和課長** そこは気をつけます。おっしゃるとおりだと思います。

**○小林副主査** あと、9 ページのオの（ア）とか（イ）のところ、参加者を確保するというのがあったり「概ね満足」以上、75% 以上からというところがあるんですけども、それは事業者の責任に入るところなのか、そこまで考えられないのではないかということと、価格点のところ、だんだん業務量が増えるかどうかわかりませんが、予定価格の考え方です。想定している予定価格の考え方というのは何かあるんですか。予定価格として設定する、今までずっと定増してきているわけですね。その考え方、価格点のつけ方といいますか、どう考えるか。

**○田和課長** まず最初の御質問ですが、例えば、セミナーで何人以上確保するというところですが、そこは我々もできればこういうのを設定したいなと思っております。といいますのは、セミナーをやりました、10 人しか来ませんでしたというのでは、説明の効果も限定的になってしまいかねないなというところもありまして、これまでの実績から、通常、我々がやっても、これ以上の人数は確保してやっておりますので、セミナーとか、こういうものを開催する際に、ちゃんと広報していただいて、我々も勿論お手伝いすることはできると思うんですが、きちっとやっていただくという意味で目標を設定したつもりでございます。

2 番目の金額のところでございますが、1 つは、小林副主査の方から業務量が増えているという話をいただきましたけれども、我々は決して業務量がかなり伸びているという感覚ではなくて、今まで「PARTNER」の知名度とか、そういうものが上がってきておりますので、情報掲載件数 2% 増によりその分、業務量が増えるというふうには考えておりません。これまでの通常の業務の工夫の中で十分できる範囲だろうと理解しておりまして、そのレベルに抑えて、逆に言うと 2% ですから、その範囲でできる仕事ではないかなと考えています。そのままということであれば、それは余りにも過小評価し過ぎているのかなと思います。

我々もまだ十分に説明できていないんですけれども、情報提供件数のアップ率を一応我々の方でも見ておりますと、17年度では、昨年度実績で22%アップ、18年度では10%アップしているんです。19年度は残念ながら2%なんです。しかしながら、ブリーフの中であったかもしれませんけれども、昨年、実はシステムメンテナンスで、7月から12月までシステムを止めたということがございまして、その影響が出ているんだろうと理解しておりまして、通常であれば少なくとも5%ぐらいまではアップ率は確保できるのではないかと考えています。しかしながら、先ほど申し上げたトレンドから言うと、下降トレンドもございまして、そういう意味では、それを勘案して2%ずつぐらいならアップしていくのではないかと考えて、そのような目標値といたしますか、質のところをセットしたという背景にございます。

新規登録者におきましても、毎年1,300人とか1,250人とか、そういう形で登録者が純増しておりますので、それほど落ちているとは思いません。2007年については1,117人ということで、1,200人に及ばなかったんですけれども、同様な理由で、83名の差が昨年の影響によるものかどうかというところで、我々は少なくとも1,200名ぐらいは得られるのではないかとということで、そういうような目標値をセットいたしました。

事実、4月から6月の段階では、毎月150名ぐらいの登録者が得られている。あとは、皆さん御存じのとおり、JBICの円借款部門と統合いたしまして、そこにまた新しい専門家人材が我々の中で登録するようなことが予想されています。100名ぐらい予想できますので、そういうような数を勘案しても、1,200名ぐらいは当然達成できると我々としては考えている。そういうような考え方から、このような質の目標値をセットしているということでございます。

**○小林副主査** 時間になりましたので、本日の審議はこれまでとさせていただきます。

事務局の方から確認すべきことがあったらお願いいたします。

**○事務局** それでは、本日御指摘いただきました委託費の支払方法と業務の切り分けにつきましては、再度御検討いただきますようお願いいたします。

以上です。

**○小林副主査** それでは、本実施要項（案）につきましては、業務の部分につきまして、まだまだ整理をしていただくことがあると思いますので、本日の審議を踏まえて、次回の審議に向けて鋭意御検討いただきたいと思っておりますので、よろしくお願いいたします。

また、本日質問できなかった事項や確認したい事項がございましたら、事務局にお寄せください。事務局で整理をしていただいて、委員に結果を送付していただくようにしたいと思います。本日はありがとうございました。

**○田和課長** 1つだけ私の方から質問させていただいてよろしいでしょうか。先ほど委員の皆様から御助言をいただいて、我々も勿論持ち帰って検討するんですが、もう少し踏み込んで検討している中で、このところ、こういう考え方はどうしたらいいだろうかとこのところを検討したいと思っております。そういう意味では、佐藤専門委員とか、小林副主査、逢見副主査に、質問といたしますか、こういう考え方でどうかというところは、事務局を通じて御相談させていただいてよろしいですか。

**○事務局** それは、また検討するというので、いずれにしても、もう一回審議を設定しないとパブリックコメントまでいけないと思いますので、できれば2週間後ぐらいにはもう一回審議の場をつくりたいと思います。適宜事務局から委員の先生に相談することはできます

ので、それはそのときまた考えたいと思います。

○**田和課長** 了解いたしました。

○**小林副主査** よろしく御検討お願いいたします。

○**田和課長** ありがとうございます。

○**小林副主査** ありがとうございます。

(国際協力機構国際協力人材センター関係者退室)

(国際協力機構海外移住資料館関係者入室)

○**小林副主査** 続きまして、海外移住資料館の管理・運營業務の実施要項(案)の審議を行います。本日は、国際協力機構中南米部、蔵本部長に御出席いただいておりますので、事業の概要や実施要項(案)の内容等について御説明いただきたいと思います。説明は20分程度でお願いいたします。

○**蔵本部長** ありがとうございます。改めまして、JICA中南米部長をしております蔵本と申します。よろしくお願ひします。

それから、私の隣におりますけれども、同じJICAの横浜センターの高井所長です。実質、海外移住資料館の館長も兼ねておりますので、併せて参りました。よろしくお願ひしたいと思います。

まず、私の方から、最初に海外移住資料館の目的等を、おさらいになるかもしれませんが、数分話をさせていただきたいと思います。

既に委員の方には十分御承知かと思うんですけれども、海外移住は100年ほどの歴史がありまして、戦前、戦後を含めまして約100万人の方が、ハワイ、あるいは北米、特に戦後は中南米に移住されています。そういう中で、現在、250万といわれる移住者、日系社会が海外で形成されているわけです。

私どもは、海外移住資料館を平成14年に設立しました。移住者の方々は、移住先国での異なる社会、文化において、当該国の人たちと一緒にあって新たな社会、文化づくりに参画し、よき市民としての地位を築いてきた。その社会の中での経済、文化発展に大きく貢献した。そういう面では、国際協力の先駆者と言われるのではないかと考えています。そういう移住者の進んだ道を、資料、文献、写真等で日本の歴史の中にきちっと位置づける、また、広く国民に伝えていく、理解してもらおうという趣旨で、この資料館を設立したわけです。また、移住者の方々にとって、日本でのよりどころ、母港といいますか、そういう意味づけもあるだろうと考えているところです。

そういう中で、これまで資料館においては、資料の収集、展示、情報公開、開示、あるいは広報。

また、特に小中学生を対象に、国際協力、あるいは国際理解という観点から教育普及活動も資料館で行われています。

また、この資料館を中心にしまして、日本内外の資料館とのネットワークを構築していくというところもあります。

4点目、研究活動もやってきておりまして、特に日系社会に関する研究調査を奥深いもの

にして、それを増すことによって展示情報等への貢献を行うということをやってきております。

まだ数年の資料館でございますけれども、着実に入場者数、あるいは情報へのアクセスを伸ばしてきているところです。今後、特に海外とのネットワークづくり等、あるいは情報を提供することによって、広く更に伸ばしていければなというふうに思っているところです。

とりあえず私の方からは以上です。

**○高井所長** 横浜センター所長の高井でございます。私の方から、お手元の実施要項（案）について簡単に御説明させていただければと思います。

実施要項（案）は、もう先生方は見ていただいていると理解しておりますけれども、大体4つの編成になってございます。まず、12ページまでが海外移住資料館の主な業務といったものについて説明してございます。それぞれの項目の中で、細分化し過ぎているのかもしれませんが、ア～ソまでございます。

12ページの「（5）事業の実施にあたり確保されるべき質」ということで、これは御承知のとおり法律事項でございますので、12ページから13ページにかけて、指標といったものについてつくってございます。

また、13ページから16ページにわたって、支払方法、民間業者が応札するときの資格審査、そして入札の手続といったものについて記してございます。この中には、16ページのスケジュールまでを含んでございます。

そして、基本的には手続の中の1つでございますけれども、16ページから17ページにかけまして、入札実施の手続として、技術提案書の中身について、内容について、こういった書類を出しなさい、こういったことを書きなさいと、つまり実施体制、そして事業計画について記してございます。

3つ目のポイントとして、17ページから18ページまで、いわゆる入札評価決定の方法について記してございます。

また、20ページからは、委員の先生方御存じのとおり、この法律の共通項というべき法律からブレイクダウンされた約束事について記してございます。

最後に、別紙という形でもって、開示すべき情報を含めた資料とさせていただきます。以上が構成でございます。

まず、1の12ページまでの海外移住資料館の事業といったものについて御説明したいと思っております。

移住資料館の経緯、概要といったものについては、先ほど蔵本が説明したとおりでございます。

1ページから2ページにかけまして、簡単に概要がございまして。移住資料館は、常設展示、情報展示、図書資料室、主に3つの機能コンポーネントに分かれております。

2ページにございまして海外移住資料館の管理・運営体制でございますけれども、JICAの組織としては珍しく2つの運営委員会がございまして。通常の運営委員会、それから学術委員会といったものを設けてございまして、それぞれ専門の方々に委員になっていただいて運営してございます。

JICAの組織の中側では、総合的な自立性といったものを重んずるということと、もう一つ、この移住資料館が2002年に設立されたときの日本の国内的な経緯、移住審議会の中

で、移住といったものはもう支援から協力に変わる、そのためには日本国民及び海外の250万と言われている日系人のために、彼らの歴史そのものを見させてあげることが必要だという、国のそういった経緯の中側で、運営委員会、学術委員会といったものの基本がそのときにできました。それを引き継ぐ形でもって、現在も委員会を設立して助言をいただいている次第でございます。この運営委員会には、勿論、私どもJICAの人間も入っております。

次に、3ページの「(4) 管理・運營業務の内容」は、先ほど申し上げたとおり、ア～ソまであり、民間の事業者に移住資料館といった事業をできるだけ明確に示そうという思いで、機能を具体的に書いてございます。ただ「(4) 管理・運營業務の内容」の後段に、民間事業者は、以下の業務内容について、技術提案書において創意工夫の上、具体的に提案するものとする。また、業務を実施する上での要員配置についても提案するものとするということで、提案ありきという前文をここに置かせていただいています。

「ア. 全体調整関連業務」については、これは言わずもがなのことなので割愛いたしますけれども、まず、年間実施計画書といったものを作成し、業務に当たっていただくことがポイントかと思えます。

次のページの「ウ. 収集・所蔵資料にかかる学芸業務」については、名前のとおり資料館でございます。展示館、美術品だとか歴史物の展示ということよりも、資料館という意味合いが強うございます。しかしながら、やはり資料、展示物を収集・所蔵し、分析するという業務がございますので、学芸業務という形でもってまとめさせていただいています。

収集・所蔵資料の中身、登録数については、別紙4、なおかつ別添の方でございますので、お確かめいただければと思います。別添8、最後から2枚目の紙でございます。この中に所蔵資料の量、登録数について書いてございます。

次に「エ. 企画展示・特別展示等業務」でございますけれども、これは委員の先生方に御指摘いただいたポイントでございます。企画展示・特別展示については、年4回実施するというところでございます。4回程度とすべきなのか、4回というふうに書いた方が民間業者にとって参入しやすいのか、そこは私も悩んでおりますので、示唆いただければと思います。

また、公開講座といったものも、これはおおよそ年に3回、学術委員会の先生方を含めて実施させていただいておりますので、今後も引き続きやっていきたいところでございます。

申し遅れましたけれども、アとイと(ア)(イ)というふうにそれぞれ区分してございます。(ア)にコンセプト、そして(イ)にそれぞれの具体的な業務ということでまとめさせていただいております。

資料館の案内業務としてのボランティアについては、小さな項目なので割愛いたします。ただ、これについても、7ページの注7にございますけれども、民間業者が自ら商品を企画し、機構の許諾の下に商品を販売することができるというところについては、新たな機能として付け加えさせていただきました。

7ページの最後の「キ. 情報展示システム運用業務」は、この資料館の1つの機能の大事な項目でございます。特に(イ)の④に出てきます移住資料ネットワーク化プロジェクト、いわゆるデジタル移住スペース、今後の方向性としても移住資料館といったものが、海外、国内の移住資料を司っておりますセンターないしは資料館の1つの中核機能としていくためには、この移住資料ネットワーク化プロジェクトが大事かと考えます。

また、当然のこととして、そのための「ク. 情報検索システムの運用業務」といったもの

が入っております。

時間が足りませんので、図書館の業務、そして広報の業務については簡単に「海外移住資料館だより」といったものを作成、配布するという一方で、広報業務を大事な業務として民間業者にやっていただきたいと考えています。広報業務については、外部有識者もアドバイザーとして編集会議に入っております。

それから、10ページの「シ. 教育プログラム業務」でございます。移住資料館に3万人ぐらゐの年間の入館者がございすけれども、フリーの入館者だけを当てにするのではなく、教育、啓蒙、普及ということであるならば、やはり学校教育と結びついたところが大事でございます。そのために、今、年間約2,000人ほどの生徒さんが来て、プログラムの中側で事業を受け、移住資料館を活用してございす。こういった形でもって今後も運営していきたいと思ひますし、これが1つの評価のポイントにもなろうかと思ひます。

11ページの運営委員会は割愛いたします。先ほど御説明したとおりでございます。

次に、12ページの「(5) 事業の実施にあたり確保されるべき質」については、入館者数、先ほど申し上げました教育プログラム受講者数、ホームページのアクセス数、入館者及び情報照会者の満足度ということで、アンケートを基本といたしまして提案させていただきました。実績を基本にしてございす。

次に、14ページの「(6) 契約の形態、業務実施状況の報告及び精算」でございますけれども、四半期ごとに業務実施状況報告書を出していただき、お支払いしていくということを基本とさせていただきます。

「3. 実施機関に関する事項」といたしましては、現在の契約者が3月31日までということをお考えまして、応札においては民間事業者が3月15日、つまり引継ぎを必要とする場合には3月15日からということをお考え提案してございす。

「4. 入札参加資格に関する事項」については、JICAの今までの入札参加のもの、基本的には国の制度からいただいている制度でございすけれども、共同企業体2社、補強についても認めるということをお書きいただいております。補強については、何分の幾つまで補強ということをお議論させていただかなければいけないのかなというふうにも考える次第でございす。

5として入札のスケジュールでございす。これについては、私としては、今の案を提案しておいて恐縮ながら、11月の上旬に、もし入札書という形でもって価格をいただき、それを開くのが12月の下旬であると、若干長過ぎるという懸念を持っておりますので、御示唆いただければ幸いです。

「(2) 入札の実施手続き」については、技術提案書の内容ということで、経理基盤に関する事項、実施体制、そして事業計画、これは先ほど御説明した事業計画でございす。

17ページの「6. 落札者を決定するための評価の基準その他落札者の決定に関する事項」といたしましては、今までもこのような加点審査項目といったものを設けてきたわけでございますけれども、今回、民間業者に加点のそれぞれの点数、考え方について、具体的に説明してございす。

また、19ページの「(ウ) 業務従事者の経験・能力等」ということで、これは0点～90点という、人材の能力にかなり重きを置いた配点になっているかと思ひます。この中では、aの業務総括者、bとして主たる従事者、または他の業務従事者、そしてcの教育プログラ

ム、dの情報展示という形でもって、5名がメンションされる形になってございます。

「(3) 価格評価の方法」については、価格加味ということの算出方式、いわば技術評価200点、価格点100点ということでございます。

次の20ページの「(5) 落札者が決定しなかった場合の措置」については、再度の入札ということで、2回まで行って、決定しなかった場合には入札条件を見直し、再度公示を行うことにしてございます。

その他、先ほど申し上げたとおり、8の民間業者が機構に報告すべき事項等々については、基本的に他のものと共通項目ということで、御説明は割愛させていただきます。

飛ばしになりましたけれども、以上でございます。

**○小林副主査** ありがとうございます。

それでは、ただいまの御説明につきまして、御意見、御質問をお願いいたします。

**○佐藤専門委員** 今、高井所長さんの御説明の中で御示唆ありたいと言われた部分が何か所かあったと思うんで、最初にそここのところのコメントを差し上げます。

5ページの企画展示・特別展示業務、年間4回と書いてしまうのがいいのか、4回程度と書くのいいのかということですが、発注者として、この実施回数が増える可能性があるということであれば4回程度とお書きになればいいと思います。ただ、応募者が入札金額をはじく上では、当然その回数の想定としては、4回なら4回という形で置かないと、入札の公平性が害されるので、金額作成の上で想定すべき回数については、はっきりと4回なら4回という想定で金額をつくってくださいというふうにお書きになるのが普通だと思います。

**○高井所長** わかりました。ありがとうございます。

**○佐藤専門委員** あと、16ページのスケジュールのところ、開札が本年の12月下旬ということで間が空いていることについてです。通常、総合評価方式で落札者を選定する場合、提案内容を、皆さんが非価格要素とか定性要素と言っている部分の御評価というのは、本来、数値化になじまない部分を一生懸命、提案内容を読んで点数をつけるわけです。片方で価格要素の部分で、入札金額が予定価格を超えていれば、それだけで失格ですから、わざわざ失格になっている提案を定性評価のために一生懸命読むかということ、通常はそれをやらないわけです。もう片方で定性評価をやる際に、価格情報を知った上で評価するかということ、これはしないのが通常だと思います。

要するに、いい内容の提案があれば、当然、価格点と非価格点はトレードオフの関係で、いい提案内容をしている分、当然提案価格も高いだろうということは想定されるわけです。定性点をつけるときに、1点は何円に相当するかにして点数をつけるべきだという議論をする人もときどきいるんですけども、それはやらないというのが多分、今、主流だと思います。

今、お話し申し上げたことを総合すると、開札という意味で価格を見るのではなくて、そもそも定性評価を行う作業をむだにしないために、予定価格を超えていないかどうかという部分だけの確認というのは、総合評価方式の一般競争入札の場合には冒頭おやりになるのが通常だと思いますけれども、その場合には、その価格情報をJICAの中で管理をよほどしっかりして、定性評価の際に、定性評価に当たった人がその価格情報を知らなかったと言えるだけの、ちゃんと情報のウォールを引いてやる工夫をしていただく。要するに、担当職員

をまず分けるのは当然前提ですし、予定価格を置いている提案については見ないという形でおやりになるのが普通だと思います。

**○高井所長** 1つ御質問よろしゅうございますか。佐藤先生の今の御説明聞いて納得した次第なんですけれども、私も随分調達部におりましたので、年間1,000数件の契約を扱ってきて、民間業者にとって見ますと、応札してから決まるまでの期間が長い。本当は契約までの期間も含めてなんですけれども、その間、人材をキープしないといけないわけでございます。これが非常な負担になります。特にこの場合には、メンションしているだけで5名、そして現在、JICAは8名の体制でやらせていただいています。そうなりますと、こういった人材を長い間キープするという事は、通常、民間業者は非常に辛い思いをしているという姿を我々は日常的に見てまいりましたので、先ほどの私の御質問につながったわけでございます。

**○佐藤専門委員** ただ、そこで提案して、札が取れるかもしれないと言って、ある事業に張りつけた人材を別の入札の方に、全くその人材も同時に投入するという前提では、当然、民間事業者はできない。ビジネスマンとして誠実であればあるほど、そういう御配慮だろうと思うんです。そこの部分に関する限り、発注側として総合評価方式を取った以上、価格を上げておしまいという立てつけでない以上、札の入手ができる、できないという結論が出るまでの間、担当者の固有名詞を書く必要はないと思いますけれども、少なくとも何人、どれだけ確保ということを書いたら、札入手できた暁にはきちんと発注側の事業スケジュールどおりに事業を実施する能力があるという前提で応募者も入ってきているんで、定性評価の要素の部分に価格勝負だけでやるよりも時間がかかってしまうのは、それは仕方がない。民間事業者が負担だという部分について、今回の立てつけで、JICAとして見守るほかないんではないかと思うんです。

私などの目から見ると、提案書を出してから、これだけの期間で決まるのであれば、まあまともな方なのかなと思います。PFIなどは、病院の案件などがあると、入札公告が出てから契約の締結まで2年以上かかるようなものもあります。そういった意味では、これは比較的短い方だと御認識いただいているのかなと思うんです。ただ、発注が何千件もあるという中で、取れてしまってから、御辞退という部分もあるのかもしれないですけども、発注側の工夫でこの部分が何とかなるとしたら、この期間をできるだけ短縮するという以外には、今のところ知恵はそんなにないと思います。

**○高井所長** わかりました。ありがとうございました。

**○佐藤専門委員** あと、私の方から御指摘申し上げたいのは、5ページに書いていただいている企画展示・特別展示業務というものなんですけれども、これの実施の費用に関して、16ページの(2)のアの(ア)で、入札金額に含めないけれども、見積もりを提出してくださいという形でやってある。そうすると、価格点をつける入札金額の中には、この展示業務の実施表というのは含めないんだけど、ここに書かれているものは含めないんだけど、契約金額の中には含めますという部分で、競争した上で出てきた入札金額プラスこの部分については、拘束力のない見積もりを出してもらって、後で実費精算という形が取られているんで、16ページの真ん中のところに書いていただいた、修繕経費だとか、もろもろの物件費については、結局、競争をJICAとして求めていないという部分だと思うんです。

事務局の方から事前に伺っている、何でこんな立てつけになったかという御説明について

は、結局、展示業務の場合には、開催内容とか、回数とか、規模とかが、外部団体との関係とか、運営委員会、学術委員会とか、JICAの方針とかで発注の段階で確定できないために、こういうふうな形で拘束力のない見積もりを出してもらって、実費精算という形で立てつけていただいたというふうに認識しているんです。

35ページの「従来の実施に要した委託費の内訳」を拝見すると、この業務は年間9,000万円前後の業務で3年間ということで、単純に倍して2億7,000万ぐらいの発注です。この企画展示経費というところを拝見すると、年間の委託費の5%程度ということで、これを大きいと見るのか、小さいと見るのか。ただ、少なくとも発注者としてできるだけ安い調達をしていただくという観点から申し上げますと、ここで見積もりで、後で実費精算としていただいた部分についても、入札金額に含める方法は何とかなないかという方向でもう一度御検討いただきたいと思っています。

**○高井所長** その場合、先ほど先生おっしゃった民間業者のアイデアといったものを募集するということにある種の面白さがあるというふうに考えるならば、そこに業者といったものが、どうしてもこういうことをやってみたい、だけれども、こういう金がかかってしまう、そうすると、競争に勝ちたいという思いと、自分のアイデアを提示して、若干高目であるけれども、出したいというものと格闘して、大体、会社というのは最終的には安全なところを取ってしまいますから、結局、アイデアが削がれてしまうということを私は何回か見てきました。そういったところから、こういった別見積もりでということ、流れとして考えた次第なんだろうと思うんですけれども、アイデア募集と金額という点ではいかがでございますか。

**○佐藤専門委員** 展示の企画内容については、民間の知恵を是非聞いてみたいという発注者側の御要望もわかります。展示の内容で、多分、質の高い提案をすればするほど価格も上がってしまうというような形で、その部分についてはむしろ、展示の内容のアイデアを買いたいというのであれば、多分、総合評価方式の、その部分に対する配点に重みづけを与えるという形で、民間の方は、いい提案をしたんだけど、ものすごく価格もかかってしまったというときに、発注側として、こんなに金のかかる提案だったら要らなかったということも逆にあると思うんです。それはこれまでの発注業務でどういう感想を抱かれているかにもよると思うんですけれども、少なくとも、いい提案が欲しいというときに、幾らでも構わないという発注者はいないと思うんです。だから、いい提案だけれども、価格とのトレードオフの関係にあるという部分で、当然、価格の部分は競争対象とした方が、一般的に外部に対する説明は立ちやすいと思うんです。

その前提で申し上げますけれども、この開催内容、回数、規模が契約後に変動する可能性があるというのであれば、これは入札金額をつくらせる想定としては、例えば、年4回、規模についてはこの程度のものだというような想定は置いてしまった上で、民間事業者の調達能力が違えば、単価も違ってくるわけです。そういった部分で競争してもらえばいいわけで、同じ想定で戦ってもらって、この部分も入札金額に含めた上で、契約は入札金額で締結します。

その後には置いた想定が違った、例えば、JICAの方でもう一回追加でやってくれということになったのであれば、それはJICA側が求めたことによる追加費用という形で、その部分については当然、予算があるという前提ですけれども、つけた上で、追加でお支払いす

る。逆に開催回数が減ったのであれば、それによって民間事業者側が支出を免れた部分については、JICAとしては支払わないという形での調整を行えばいいのであって、今、伺ったところだと、この展示についていい提案がほしいという部分で悩んでおられるという理由だとすると、多分、総合評価点のところ、そのところはある程度厚く点数を配分してあげるといふ方式を取ることによって、ある程度折り合いがつくのではないかなと思います。

**○高井所長** わかりました。民間業者ということを考えますと、我々、非常に地味な資料センターですから、それほどアイデアの勝負というのはないところで、そういったところでやる気を出すという、こういう展示物、企画物で勝負させることはあるのかなという思いがあったものですから、佐藤先生のおっしゃることはわかりました。

**○小林副主査** 今は、総合評価方式の観点で示唆があったわけですがけれども、結局、資料館として、どういうサービスレベルを達成したいのかというのが最初にあって、そのサービスレベルとコストのバランスを考えていくということで、サービスレベルをなるべく明示してあげるといふふうにししないと、事業者側は、そこでコストの工夫とサービスのレベルの工夫ということが出しにくいんだと思うんです。だから、もしいい展示というか、いいものを作ってほしい、入場者数も増えてほしい、満足度も上がってほしいということであれば、その部分をクリアにしてセッティングしてあげるといふことではないかと思えます。

**○高井所長** わかりました。ありがとうございます。

**○佐藤課長** 1つ確認させていただきたいんですけれども、先ほど佐藤委員の方から御説明ありました、規模を想定して競争させる、想定が変わった際には、規模が大きくなれば追加で支払うなり、回数が減れば減額ということだったんですけれども、追加で支払う場合に、通常、契約変更しないといけないんですが、その際にはこちらの委員会を経るなりの手続が必要になるんでしょうか。

**○徳山企画官** 法律上はそうなっています。

**○佐藤課長** となると、契約変更というか、内容を変更するということにかなり障害を感じてしまうのが正直な感想です。そこも含めて、対応については検討したいとは考えておりません。

**○小林副主査** 今の件については、先ほども同様のことが審議されていまして、次長が承知なさっていると思います。

**○高井所長** わかりました。

**○柴田次長** その件については情報共有させていただきます。

先ほどの人材センターと若干違う部分がここにございまして、佐藤委員がおっしゃられた企画展示・特別展示等については、先ほどの人材センターとセミナーと同じような考え方になると思うんですが、それ以外で、ここに書かれていますボランティア管理業務の研修実施経費を除く物件費だとか、資料の購入費ですとか、運営委員会、学術委員会庶務業務というのがございまして、これはいわゆる提案の部分はございまして、例えば、運営委員会が開かれれば、委員会の委員の方にJICAで定めた定額の謝金ですとか交通費ですとか、そういったものをお支払いするというだけの業務なんです。ですので、先ほどの人材センターとはちょっと違う部分で、この部分については、やはり精算ということが必要になってくると考えておるんですけれども、いかがでしょうか。

**○佐藤専門委員** 逆に、JICA所定の謝金を払うだけという業務だったら、そんなところ

で競争を働かせる必要はないので、入札金額に入れる必要がないです。そうだとしたら、支払業務の委託という部分だけだと思いますので、その謝金の部分については、落札者が支払う、カウントから払うということであれば、契約金額には含めるけれども、入札金額には含めないという整理でいいのではないかと思います。

○柴田次長 確認ですけれども、つまり、その部分は契約金額に入れて精算するということですか。

○佐藤専門委員 JICAから直接払うということできずに、委員の方への謝金支払業務も落札者の業務の範囲だということであれば、契約金額の中に入れるということになる。

○柴田次長 今、考えているのは、年度の初めに暫定的にある金額を契約金額に入れて、それが最後に幾ら使われたかということで精算をしようということ考えております。

○小林副主査 今のは、逆に考えれば、それは競争に付きなくてもいいのではないかという気がするんです。だから、民間の創意工夫を入れて、コストとアイデアをもらおうといったときに、例えば、11ページの運営委員会、学術委員会庶務業務というのは余り本質に関係ないところなので、これは抜いてしまった方がわかりやすい。雑務をやらなければいけないというように入札参加する業者が思われると、本当に力を入れなければいけないことはこれで、それ以外にプラスアルファで委員会が開かれたら、その議事録はつくらなければいけないし、謝金の支払いもしなければいけないということになると、それは業者にとってはとても考えにくいのではないかと思うんです。だから、これは抜かれた方がすっきりするのではないかと思います。

○逢見副主査 それは機構が本来やるべき業務を、旅費の精算や何かを民間業者にやらせているということになってしまうんです。そこは本来、機構がやるべき業務と、契約上委託した業務は分けて考えるべきです。庶務業務というのは機構の業務を下請に出したという感じになってしまうのではないですか。

○柴田次長 持ち帰り、検討させていただきます。

○小林副主査 どうぞ。

○逢見副主査 5ページの企画展示・特別展示ですが、民間の技術提案書では特別展示の提案をするんですね。それは加点の対象になっています。しかし、5ページを読むと、民間事業者、または外部からの提案に基づき年間4回実施するとなっていますから、民間事業者が提案したものが即採用されるわけではなくて、外部からの提案もあって、両者協議してどれにするかを決めるということですね。それから、括弧して、企画展示を実施する場合は、計画した特別展示を振り替えて実施することとするということですから、つまり、特別展示として提案したけれども、これは企画展示だと言われたら、それは企画展示になってしまうわけです。そうすると、民間の事業者が創意工夫して評価されて落札したけれども、しかし、必ずしもその企画が実施されるとは限らないし、企画展示に振り替えられる可能性もあるということは、せっかくの民間の提案が生かされない、あるいは企画だけもらって、ほかのところ振り替えられるというところはどうも納得できないんです。どうしてそういうことになっているのですか。

○蔵本部長 例えば、応募者が4回、企画展示のアイデアを出したら、どういうアイデアだという審査をするわけですがけれども、契約に入れましたとしたときに、その企画そのものを、先ほども話がありましたけれども、実際に展示を含めて、例えば、学術運営委員会だ

とか、そういうところで図ったり、そこまで入れて契約、あるいは応札者としますというあれに持っていくのかどうか。それよりも、一応、企画書を、いい提案がありましたね、でも、その中身については、企画している上で更にブラッシュアップ、専門の委員の方のアイデアも入ったり、あるいはまた中身が若干変わったり、そういうのもあるかと思うんです。そういう方向で見ていくんだらうと思います。

**○逢見副主査** 提案技術書にこういうことを提案しなさい、それは加点項目ということの上で出させて、それを評価して落札者を決めるわけです。しかし、一方で学術委員会が特別展示についても審査するというプロセスが入るということなんですか。実際にやるかどうかについて、もう一つスクリーニングが入るということですか。

**○高井所長** まず、事業計画を年度当初につくりますもので、基本的には提案も含めて事業計画といったものはつくられるわけですから、その段階でほぼ年間の見通しというのはつくらないかなと私は考えます。

また、学術委員会といったものは、あくまでもある種のアドバイザーの機関であり、基本的に決定するのは我々 J I C A 横浜でございます。

また、外部からの提案というのは、例えば、昨年度から今年にかけて、ブラジル移住 100 周年みたいなものがございます。これは御存じかもしれませんが、日本の中で、日伯移住 100 周年の委員会といったものができて、だんだん形を取りながら、その中で J I C A の移住資料館にやってほしいとかという話が煮詰まってくる場合がございます。それほど多くはないとは思いますが、こういったものがございます。こういったものを引き継ぐということが趣旨でございますので、基本的に年間スケジュールからえらく逸脱するものが出るということは考えにくいんだらうと思うんですけれども、いかがでございますか。

**○逢見副主査** 基本的には民間事業者の提案が生かされるということですか。

**○高井所長** はい。少なくとも事業計画を年度当初に立てる中で、ほぼそこで形を決めない限り、さまざまな作業が伴う問題なので、スケジュールが決まります。その中で、飛び込みというのはちょっとおかしいんですけども、本来、飛び込みというのはそれほどあるわけではございませんし、どこの国で 50 周年、100 周年ということは大体わかりますし、どこの県なり地方なりでそういったものというのもほぼわかりますので、基本的には J I C A 及び民間業者、それにアドバイザーとしての学術委員会の先生方で年度当初にほぼ形が決まると思います。

**○逢見副主査** 企画展示を実施する場合は、計画した特別展示を振り替えるということはどういうことですか。

**○佐藤課長** ここの書きぶりはわかりにくかったかもしれませんが、実施要項をつくる上で、回数を明示する、定量的に指示する必要があるということで、ここでは企画展示、特別展示合計で 4 回というのを決めまして、特別展示を 4 回やる場合はそのままなんですけれども、これまで実績は非常に少ないんですけども、企画展示が仮に案が出てきた場合には、企画展示を 1 回として、その分、特別展示を 3 回に減らすという意味です。

**○逢見副主査** 実際には企画展示というのは余り実施することはないんですか。

**○佐藤課長** はい。企画展示と特別展示という定義なんですけれども、ここでは企画展示というのは、通常、博物館に学芸員とか、直営で研究員を持っている場合に、その研究員が資料に基づいて調査を行って、ある程度まとまった成果が出たときに企画展示をするという形

でやる展示でありまして、我々のJICA横浜海外移住資料館では、これまで2回の実績があるのみで、それ以外は特別展示という形で、基本的には外部の団体からの提案で、勿論、移住関係のテーマなんですけれども、こういう展示をしたいという話があって、我々の趣旨とも合致するんで、では、やりましょうということでやっているのが特別展示です。

**○逢見副主査** では、別紙か何かで、過去にどういう企画展示があったとか、特別展示とか、そういうものを載せていただきたいと思います。

**○佐藤課長** 事務局の方からも指摘を受けておりまして、今、配付資料として、ホームページにもありますけれども、過去にやった展示、イベント物のチラシ関係の資料を付けるようにはしていますが、実績の中に一覧表として開示したいと思います。

**○逢見副主査** わかりました。それから、公開講座等のイベントとありますね。これは何なんですか。

**○佐藤課長** 公開講座というのは、基本的には学術委員がテーマに基づいて公開のセミナーをするものなんですけれども、それ以外のものというのが、関連イベントといいますか、みなとみらい地区、近隣地域で博物館関係で共同でやっている夏休みのスタンプラリーイベントですとか、周辺と連携したような広報イベント、必ずしも自分たちだけで企画立案するものではなくて、周りから近隣にあるイベントと連携してやるようなイベントです。

**○逢見副主査** そこも、5ページの書きぶりだと、公開講座は年3回予定し、その他イベントは適宜開催というのと、民間事業者からすると、適宜開催というのは一体どのくらいのことが要求されるのかわからないというのがありますから、もうちょっとわかりやすく書いておいた方がいいと思います。

**○佐藤課長** はい。実績も含めて説明したいと思います。

**○小林副主査** 業務量がわからないということですから、そこがわかるような資料を付けていただくということがいいと思います。

**○佐藤課長** はい。

**○小林副主査** では、時間となりましたので、本日の審議はこれまでとさせていただきますと思います。

事務局から何かございますか。

**○事務局** それでは、本日御指摘いただきました点については、よく御検討していただきまして、御不明な点等は事務局などにお問い合わせいただければ、こちらで調整して一緒に修正をしていきたいと思っておりますので、よろしくお願いたします。一応、スケジュールとしては、当初であれば、これでパブリックコメントということになっていたんですけれども、もう一度見直していただいて、パブリックコメント前にもう一度、小委を開催し、審議をさせていただいて、それでパブリックコメントかどうかということ判断させていただければと思います。

**○小林副主査** 本日検討いたしました点について、持ち帰っていただき鋭意検討していただいて、次回に臨んでいただきたいと思っておりますので、よろしくお願いたします。

**○高井所長** ありがとうございます。

**○小林副主査** 機構と事務局との調整結果等については、事務局の方から委員の方にも連絡いただきたいと思いますので、よろしくお願いたします。

本日はありがとうございました。

(国際協力機構海外移住資料館関係者退室)

(国際観光振興機構関係者入室)

○**小林副主査** 続きまして、通訳案内士試験事業の実施要項(案)の審議を行います。本日は、国際観光振興機構企画本部総務部、加藤部長に御出席いただいておりますので、前回の審議を踏まえた実施要項(案)の修正点等について御説明いただきたいと思います。10分程度でお願いできればと思います。

○**加藤部長** 簡単に御説明させていただきたいと思います。前回、議論のポイントになったところが2点ありまして、1つは、落札者が決定しなかった場合の措置の関連で、試験問題をどうするかという話。もう一つは、請負報酬の支払いを分割にするかどうかといったところでございまして、いろいろ御指摘いただきました。それを踏まえまして、中でもう一度検討いたしました。

まず、最初のことでございますけれども、パブリックコメントとかについて、JNTOの事務局でいろいろと業者のヒアリングを行いました結果、試験問題の作成や口述試験委員の確保について不安視する意見があったということをご説明をさせていただきました。

これに対しまして、委員の先生方からは、対象業務はなるべく広範囲である方が民間事業者の創意工夫も生かしやすいのではないかと御指摘いただきまして、一応これでやってはどうかということが御指摘ありました。併せて、その場合でも、業者の方の不安を少しでも緩和するという方向で、これらの業務について、これまでJNTOの培ってきたノウハウを民間事業者にできるだけ共有するという形で協力体制を取れないかという話でございました。

これに対しまして、私どもの方としまして、民間事業者が筆記試験問題の作成、口述試験問題の作成、口述試験員の確保を行う場合には、必要に応じてJNTOとしてはいろいろと協力を行いますということの方針といたしまして、要項にもそういう方向で記載をさせていただこうと思っております。

具体的には、契約ができましたら、契約後には機構から実際に落札した業者に対して、この時点で過去におけるような試験問題のあれをやって、どういうチェックをしたかとか、あるいは問題作成委員がどういう方でいらっしゃったとか、そういうことをより具体的な情報として提供するというので、受けたからには、できるだけスムーズにやっていただきたいという方向に持っていきたいと思っております。

また、2点目の請負報酬の支払いでございますが、当初、報酬は各年度の事業終了後に支払うとされております。委員の皆様から、民間事業者の資金調達にかかわる負担権限の観点から、少なくとも筆記試験実施後の部分払いの実施について検討すべきではないかという御指摘がございまして、会計とも検討いたしまして、過去にこういう例はないんですけれども、筆記試験終了後、合否の通知発送後に、JNTOとしまして、民間事業者から部分払いの請求があったときは、当該業務の完了を確認するための検査を行った上で部分払いができることにいたしましたので、そういう方向で、委員の先生の御指摘を踏まえた形で対応させてい

ただこうといたしました。

○**小林副主査** 御検討ありがとうございました。

ただいまの御説明につきまして、逢見先生、何かありますか。

○**逢見副主査** 前回の委員会の議論も踏まえて、このように変更されたということについては、いずれも妥当であると思っております。

請負報酬の部分払いについては、機構の方も今まで前例がないということがあったということなので、筆記試験終了後というのが恐らく通年の業務の中で区切りとしては適当だろうと考えておりますが、機構側の会計処理のタイミングと、民間業者が受けるべきタイミングというのは、実際やってみる中で、どこが一番適当なのかを検討されていけばいいのではないかと思いますので、事業実施中も不断の検討をお願いしたいと思っております。

それから、落札者が決定しなかった場合の措置については、パブリックコメント等で非常に不安だという声があったということを受けて、必要に応じて協力するということになったと理解しています。試験という公正性を問われる内容のもので、その問題を作成する、あるいは試験官を選ぶということがあるわけですから、そこについては事業が円滑に進むということを是非機構の方も考えていただいて、協力という言葉の持つ意味を実際の実施段階において円滑にやっていただきたいと思っております。

○**小林副主査** ありがとうございます。今の逢見委員のコメントでこれまでの審議が大体まとめられたような感じでございますが、御検討いただいてありがとうございます。

今日の審議はこれまでとしたいと思っておりますが、事務局から何か確認することはございますか。

○**事務局** 特にございません。

○**小林副主査** では、私の方から確認の意味でコメントをさせていただきたいと思っております。

国家試験である通訳案内士試験の実施が滞りなく行えるように、特に試験問題という部分がございますので、機構と受託者が連携を取りながら、機構が持っているノウハウを十分に活用していただいて、事業者と協力して行っていただきたいと思っております。

もう一つは、対象事業の範囲の中で、電子申請の問題がございました。システムの調達上やむを得ないということにしましたけれども、次回については、できれば電子申請の受付業務も含めた形で民間競争入札の対象にできないかどうかということを実業実施期間も含めて検討させていただきたいと思っております。

最後、3点目は、ディスインセンティブの部分でございます。ディスインセンティブについては、本事業の場合は勿論、試験実施業務ですから、定められたサービスの質は確実に達成できなければいけないということで、質を達成できない場合に、減額の措置ということでポイントを設定されたと思っておりますが、事業者の方のインセンティブとしては、それが未達成、達成、質をより上げるといった意味では、十分なモチベーションになるかどうかといった点で、非常にリスクを負わせられるというような観点からすれば、動機づけという面では十分なものだったのかということに課題が残ると思っておりますので、事業者がインセンティブを持って事業を実施できるような方法を今後検討していただきたいと思っております。

以上です。今、申し上げたことについて御理解いただいて、受け入れていただけるというふうに考えてよろしいでしょうか。

○**加藤部長** はい。いずれにしましても、請負業者が決まりましたら、我々としては結局、

受験者が安心して、それから、後々問題が生じない形でやっていただくということ。ただし、ディスインセンティブということではないんですけれども、万が一、試験のトラブルとか、問題があった場合は、これはやはりきちっと、それなりのことをやっていただかなければいけない。これは国家試験でありますので、民間でやるということはそういう責任も、認識は十分していただきたいということでは、ディスインセンティブのところについては、どうしてもこういう形で書かざるを得ないというのは御理解いただきたいと思います。我々としても、やったからには、期間内にスムーズに全部準備がいつてできるように、これは最大限やってきたつもりでございます。

○小林副主査 この試験業務については、機構のノウハウが今まで培われているところだと思いますので、海外の試験の実施につきましても、いろいろな意味で受託事業者と連携しながらやっていただくということを求めたいと思います。よろしくをお願いします。

では、本実施要項（案）につきましても、これまで3回の審議を重ねてまいりましたけれども、本日をもっておおむね終了したということで、改めて小委員会を開催せずに、実施要項（案）の取扱いや監理委員会への報告、資料の作成については私に一任していただきたいと思いますが、よろしいでしょうか。

○加藤部長 はい。

○小林副主査 ありがとうございます。

今後、実施要項（案）の内容等に何か疑義が生じた場合には、事務局から各委員に連絡して、適宜意見交換させていただきたいと思いますので、よろしくお願いたします。

それでは、本日の入札監理小委員会はこれで終了いたします。本日はありがとうございました。

○加藤部長 どうもありがとうございました。

（終 了）