

# 第 34 回施設・研修等分科会 議事録

内閣府官民競争入札等監理委員会事務局

第 34 回 施設・研修等分科会  
議事次第

日 時：平成 25 年 3 月 5 日（火）14：15～15：45  
場 所：永田町合同庁舎 1 階第 3 共用会議室

1. 開 会

2. 議 事

国際協力機構からのヒアリングについて

- ・調査団派遣に要する通訳等の業務
- ・JICAコンサルタント契約

3. 閉 会

○稲生副主査 それでは、定刻よりも少々早いのですが、「第34回施設・研修等分科会」を始めさせていただきます。

本日の分科会では、国際協力機構の調査団派遣に要する通訳等の業務、及び JICA コンサルタント契約の2事業についてヒアリングをさせていただきます。

初めに、調査団派遣に要する通訳等の業務についての御審議をお願いしたいと存じます。国際協力機構様からは、植澤総務部長様にお越しいただいておりますので、事業概要等につきまして御説明をお願いいたします。時間は15分程度でお願いいたします。

○国際協力機構植澤総務部長 今、御紹介に預かりました総務部長の植澤と申します。よろしくをお願いいたします。座って説明させていただきます。

では、今日、議題については2件いただいておりますが、最初のほうの調査団派遣に要する通訳等の業務についてということで御説明させていただきます。時間も限られているようですので、できるだけ簡潔に御説明させていただきたいと思っております。資料といたしましては、お手元に配付させていただいております資料1をごらんいただければと思います。

ポイントは、この1ページに全て書いてあるところでございますが、基本的にこれに沿って御説明させていただきます。

まず、表題にあるとおり、調査団の派遣に要する通訳等の業務でございますが、1. 業務の概要でございます。ここでは目的と具体的な業務を書かせていただいておりますが、端的に申し上げますと、当機構が海外に派遣する調査団に同行し、調査団の現地調査あるいは会議等の通訳、また収集資料・議事録・報告書等の翻訳をお願いする業務でございます。

2. 本業務の入札が一者応札となった要因には、文章で幾つか書かせていただいておりますが、資料1の3ページの表を見ていただくほうがわかりやすいかと思いますので、ごらんいただければと思います。ここには、21年度から24年度まで書かせていただいておりますが、当機構におきましては、もともとこの入札方式はプロポーザル方式の企画競争によって調達しておりましたが、いろいろな内部の検討並びに事業仕分け等での御指導、御指摘も踏まえ、平成22年度より総合評価落札方式に移行させていただいております。

21年度、22年度につきましては、そこにも書いてございますように、応札者数は2者ございました。24年度につきましては、9者の入札説明書の受領がありましたが、最終的には1者の応札となっているという実績がございます。

これにつきましてももう少し御説明させていただきます。私ども、21年度、22年度で2者の応札者があったもので、一定の競争は確保できておるといふ若干甘い考えもあったのか、結果的に24年度は1者となりましたので、まず部内で改善策を講じるとともに、早速、入札不参加の方々、具体的には入札説明書を受領したものの、入札には参加しなかった企業の方々の生の声をお伺いすべくヒアリングを行いまして、一体何が問題だったのかということ率直にお伺いした経緯がございます。そこで得られた御意見等を参考に、新たな改善策を検討させていただきまして、この資料提出のときには間に合っておりませんでした

が、25年度につきましては複数者の応札があるところまでこぎつけることができております。

皆様にお伺いしたところ、いろいろな意見がございましたので、改善点といたしましては、1つは、契約の複数年度化ということで、25年度から3カ年にしました。また、業務説明会を行い、中身の説明をより丁寧にさせていただいた。それから、企業の方々から海外派遣時の超過料金の説明が不明瞭という御指摘がありましたので、その辺は明確にする。あるいは、業務全体の流れがわかるよう業務フローを別添したり、JICAと受託者との間でやりとりする際の定型の各種様式を添付させていただきました。

また、JICAが支払う旅費の内容とか支給する経費の内訳、共済会の補償内容がわかるような資料も添付する等々で、23年度というのは、22、23年度が2年だったので一括になっていますけれども、2者、2者で来て、24年度は1者になりましたが、25年度におきましては、そうした反省と教訓も踏まえて改善した結果、複数者の入札に至っているということをお説明させていただきます。引き続き、より広く民間の方々の参入が確保できるように、今後とも改善・努力をしていくつもりでございますが、とりあえず資料1についての御説明は以上とさせていただきます。御質問等に対応する形でいろいろ細かいところをお答えさせていただきたいと思っております。

以上でございます。

○稲生副主査 御説明、ありがとうございます。

それでは、御質問、御意見のある委員の先生方は、御自由に御発言をお願いしたいと思います。いかがでしょうか。

○石堂副主査 済みません、石堂と申します。初めての委員なものですから、突飛なことを聞いて、申しわけないことがあるかもしれません。

財団法人日本国際協力センターというのが今まで落としてきているわけですが、これはネットで見ましたら1977年発足のようです。こういった市場化テストという話が出る前は、ここと随契でやっていたという理解でよろしいのですか。

○国際協力機構植澤総務部長 先生、担当課長も来させているので、お答えについてはいろいろ振ってよろしいでしょうか。

○石堂副主査 もちろん結構です。

○国際協力機構佐野総合調整課長 はい、そういう形です。

○石堂副主査 そういうことですね。

それで、今、御説明いただいた3ページの表の効果等の欄に、発注者が把握している上記条件下での応募可能企業数、20者ということが書かれているのですが、翻訳とか通訳の例えばスタッフの数ということで言ったときに、センターと、ここに書かれている20者の恐らく民間の企業なのでしょうけれども、規模の比較というのはどんな感じなのでしょう。

○国際協力機構佐野総合調整課長 実際こういう通訳業務をやっている企業というのは、直接雇用の社員ではなくて、通訳の方を随時契約ベースで抱えていると認識しています。通訳企業を幾つかまたがって、複数社に契約されている方もいるので、規模は大体同じような形になっていまして、決して国際協力センターだけが突出しているということでもありませんし、ほかのところも同じような規模の通訳者の方を抱えていると認識しております。

○石堂副主査 センターの通訳者は、契約で外に持っているのですか、それとも中に抱えているのですか。

○国際協力機構佐野総合調整課長 契約ベースと理解しております。

○石堂副主査 では、企業と同じようなスタイルで業務に対応していくという理解でよろしいですか。

○国際協力機構佐野総合調整課長 はい。

○石堂副主査 あと、御説明の資料1の2.本業務の入札が一者応札となった要因の中で、上から3行目、業者の皆さんが利益が薄いと判断したというのが書かれているのです。1年間の契約では利益が薄いと判断したということだけれども、これは同じ条件の中で国際協力センターさんは落札しているわけですね。センターとしても利益は薄いと考えたけれども、落札したということなのですか。センターからの意見聴取はされたのですか。

○国際協力機構佐野総合調整課長 いえ、今回は参加されなかった企業だけです。

○石堂副主査 今回の資料にはちょっと出てこないみたいですが、「業者が」という表現をするとき、実際のところ協力センターは業者とは見ていないのですか。それとも入札のときの業者の1つと見ているのですか。

○国際協力機構佐野総合調整課長 ちょっと質問を正しく理解できていないといけませんが。

○石堂副主査 先ほど言った20者の中に、端的に言うと協力センターも入っているのですかという聞き方かもしれません。

○国際協力機構佐野総合調整課長 入っています。

○石堂副主査 別に区別して扱っているわけではないですね。

○国際協力機構佐野総合調整課長 そういうことではございません。

○石堂副主査 わかりました。

○稲生副主査 よろしいでしょうか。

ちょっと聞き落としたかもしれませんが、平成24年度に1年間の契約になったということなのですから、これは最低価格落札になって、とりあえず1年でやってみようということで、24年度だけ1年間で発注したという理解でよろしいのでしょうか。

○国際協力機構佐野総合調整課長 すみません、訂正させていただきたいのですが、この資料1の3ページ目の24年度のところに書いてありますとおり、24年度も総合評価落札方式でやらせていただいております。以前、事務局を通じて提出させていただいている資

料に最低価格方式と記載していたのですけれども、すみません、これは誤りでした、今日お配りされている資料1の3ページのとおり、総合評価落札方式でやっております。

24年度に1年間でやっていた、ここで複数年でやらなかった理由は特段ないのですけれども、過去、21年から22年、23年だけは複数年でやってみたのですが、24年度、準備期間もなかなかとれなかったこともありまして、1年間でやらせていただいたということでございます。

○稲生副主査 わかりました。はい。

○引頭副主査 済みません、幾つか質問がございます。

まず1点目は、頂戴した3ページの表で、24年は入札説明書を9者が受領したとございます。21年は企画競争ではございますが、やはり説明書の交付があったかと思えます。表には記載されていませんでしたので、何者ぐらい受領されたのか教えてください。これが1点目です。

2点目でございます。仕様書に不明瞭な点があったとのことでした。具体的には、8時間を超える場合の取り扱いということでしたが、これについて、今回の公示のなかでは、どのような御説明になっているのかというのが2つの質問です。

3つ目は、先ほど、石堂委員も御質問されたことについてです。利幅が薄いから1者応募になったのではないかというご説明をうけた、24年の話ですが、普通、利幅が多くなるケースというのは、システムを構築したりして、それが2年目、3年目と使えるとなると、複数年のほうがより収益が上がる。先行投資がある場合は、複数年契約の方が利幅がいいというように理解しております。しかしこの事業の業態の場合は、多くの登録者がいて、その登録者に仕事を振るというやり方なので、複数年、単年で利幅が異なるということにはならない気がします。

もともと単年で企画競争をずっとやってきたわけなので、その理由がよくわかりません。もう少しご説明いただければと存じます。ただ、説明といっても入札者がおっしゃっていたことでもありますので、JICA様に御説明の義務があるかどうかは疑問ではございますが、少し教えてください。

最後に、いろいろな言語がございますね。英語とかロシア語とか、最近はもっと秘境の地にも行っていらっしゃいます。例えば、言語ごとに入札するとか、もう少し工夫ができないのかなと思った次第です。一方で、先ほど申し上げたように、登録しているのであれば言語の別は特に関係ないという考え方もできます。言語を分けて、より競争を促すということの妥当性について御見解をお聞かせください。

以上です。

○国際協力機構佐野総合調整課長 ありがとうございます。

1つ目の21年度と22年度の説明書を受領した者の数なのですけれども、申しわけありません、ちょっと手元にないので、帰って確認させていただきます。

2番目の8時間以上につきましては、今回の公示の段階で、見積もっていただくときに1日当たりの業務時間を9時間と仮定し、日額単価としては8時間。その8時間を超える分の時間単価を加えた金額を使用して積算していただくというやり方で、見積もりをとるようにしております。

3つ目、おっしゃっていただいたとおり、皆さんのほうからそういう御意見があったので、詳細は承知していませんのですけれども、我々も毎年決まった数の調査団を送るということでは必ずしもなくて、その年によって件数も変わっていったり、行き先も変わっていく中で、1年きりではなくて、ある程度の期間をもって業務に習熟していくということもあろうかと理解しています。ただ、これについては詳細を我々も聞いたわけではないので、あくまでも当方の推測ということになります。

4点目に関しましては、いわゆる特殊言語と、言ってみればフランス語等の主要言語の分割ということなのではすけれども、特殊言語の発注件数がもともと少ないというのがありますので、逆に分割して特殊言語の規模のほう小さくなって応札していただけないのではないかとすることは、こちらのほうとしては考えています。これも今おっしゃっていただいたとおり、自社で通訳人材を直接抱えているわけではなくて、登録ということですので、現在の発注規模がいわゆる参入障壁のようなものになっているとは、ちょっと考えにくいかなと思っております。

○引頭副主査 ありがとうございます。

○稲生副主査 そのほか、いかがでございますか。どうぞ。

○浅羽専門委員 もし答えることが可能であればということで教えていただきたいのですが、先ほど25年からの3カ年に複数者が応札されたということだったのですけれども、落札されたところと落札率というのは、現時点でお聞きすることは可能なのでしょうか。

○国際協力機構佐野総合調整課長 3月8日が開札日なので、開札後、御連絡できればと思います。

○浅羽専門委員 かしこまりました。ありがとうございます。

○稲生副主査 そのほか、いかがでしょうか。

○石堂副主査 もう一点、いいですか。1977年発足のセンターにこだわるみたいではすけれども、落札したセンターの発足したころには、センター以外ではそういう通訳とか翻訳者がなかなか集めづらい、あるいは民間でそういうものを集める企業そのものが少なかったという状況があったのか、なかったのか。機構さんの見方で結構なのではすけれども、それはどうなのか。

もしかしたら、そういう状況を踏まえて、そういうものに対応するために、このセンターがつくられたという側面があるのかどうかということについて、ちょっと見方を教えていただければと思うのです。

○国際協力機構井倉総務部次長 お答えさせていただければと思います。このセンターにつきましては、私ども、途上国から技術研修員と呼ばれる人たちを年間1万名近く、現時

点において受け入れておりました、正確な数は済みません、忘れてしまいましたけれども、発足当時も数千名単位で受け入れさせていただいているところでもございました。当時、日本の国内も日本語の表示だけで、どこに行っても外国人だけで移動することがなかなかできなかったものですから、通訳を兼ねた人材をそういう研修員につけた上で、研修を実施するということをやらせていただいております。そういったところから、この国際協力センターというのが設立されたという経緯がございます。

したがって、外国語を話す職員あるいは嘱託の方々をたくさん使って仕事をすることがございましたので、日本からいろいろな特殊語を含む国に出張するときも通訳として同行いただけるということもあり、こういった仕事に従事していただいております。

○国際協力機構植嶋調達部長 基本的に英語以外の通訳という意味です。英語であれば、みんなできますので。

○石堂副主査 何となく臆測で申しわけないのですが、当時は民間でそういうものがなかなか調達できなかったものが、今は先ほどの 20 者というお話がありましたように、結構あるというときに、国際協力機構そのものではないわけですが、センターそのものの業務内容の見直しみたいなことがあるのだろうかというのが、ちょっと気になるのです。この落札結果を見ても、センターが絶対強いのではないかという気がするのです。それで、それが維持されている限りは、民間の 10 者だろうと、20 者だろうと、それが入札に入ってきて、結局弱いのではないか、負けてしまうのではないかという気がするのですけれども、そんなことはないですか。

○国際協力機構井倉総務部次長 どういうふうにお答えしていいのかわかりませんが、この研修員の受け入れの仕事につきましては、事業仕分けにおきましても一つの論点に取り上げていただきました。その結果として、JICA から切り出して外注するような形がふさわしいのか、それとも今まで外注してきたけれども、JICA が自分自身で内製化してやったほうが合理的なのかという議論がございました。

その結果といたしましては、一部、JICA 自らやったほうが合理的ではないかという結論も頂戴いたしまして、財政当局等とも相談の結果、そういった形で進めさせていただいているところでもございますので、この JICE にかかわるいろいろな仕事につきましても、この二、三年において構造がかなり変わってきているという状況がございます。ちょっとお答えになったかどうかわかりませんが。

○国際協力機構植嶋調達部長 JICE 自身はかなりスケールダウンしまして、かつては圧倒的な競争優位があったと思われまますが、現時点では民間企業と同程度の規模になっているというのが実情でございます。

○稲生副主査 資料 1 の 1 ページ目に具体的な業務とございまして、今、通訳の話もさることながら、周辺の事務的なこと、派遣前準備とか現地調査とか帰国後整理がありまして、この部分のイメージが私、素人で余りよくわからない部分があります。例えば、派遣前準

備というのは、あくまでも通訳者を派遣するような、いわゆる航空券を手配するとか宿泊所を手配するという話なのか、あるいは調査内容を具体的に整理する、考えるところまで入っているのか、その辺の切り分けを教えてくださいと思います。

○国際協力機構佐野総合調整課長 入札の説明書には、今回からはそういったことを詳しく書かせていただきました。派遣前準備というのは、あくまでも調査関係の資料について、既にその段階から用語にも習熟していただかなければいけないので、資料をフランス語訳する、あるいはスペイン語訳するところからやっていただくという意味での派遣前準備になりますので、いわゆるロジ的な航空券の手配とか宿舎の手配といったものは、そもそも調査団を派遣するJICAのほうで全てやります。そこに身1つで参加していただくという格好になっています。

ただ、調査団は外部の有識者の方も含めて派遣することもございますので、そういった事前の打ち合わせにも御出席いただいて、そこから調査団の目的とか中身をしっかり理解していただき上で、現地に行って通訳していただけるようにという意味での準備になります。

○稲生副主査 帰国後の整理は、どういうことになりますか。

○国際協力機構佐野総合調整課長 帰国後の整理は、報告書を作成する。逆に、現地でのフランス語とかスペイン語の資料を翻訳するとか、帰国報告会に出席していただいて、報告書の説明なども必要に応じてできるようにしていただくという部分になります。

○稲生副主査 そうすると、そういう意味ではロジもなく、いわゆる企画業務的なこともお宅様のほうで整理されるということですから、まさに通訳・翻訳というところだけを抜き出して外注なさっていることになるわけですね。

○国際協力機構佐野総合調整課長 そうです。

○稲生副主査 そうすると、確かに価格競争ということだけが表に出やすいような中身という理解になるのですね。

それから、資料1の3枚目、仕様書のところを細かいのですが、拝見しましたら、21、22、23は過去の実績が入っていたのですがけれども、24年度からは過去の実績を問わないとしたという理解でいいのでしょうか。そこは同じですか。

○国際協力機構佐野総合調整課長 24年度は、事務的な漏れで載らなかったということで、25年度、今回についてはきちんと載せております。

○稲生副主査 わかりました。いずれにしても、実績と想定業務量というところですね。

それから、ここで言う過去の実績というのは、いわゆる類似業務ということで理解すればいいのか、あるいはお宅様の仕事を過去に負ったことがあるということはさすがに入っていないですね。済みません、過去の実績というのが仕様書に入っています。

○国際協力機構佐野総合調整課長 過去の実績というのは、私どもが調査団を何件派遣したかという意味での実績です。

○稲生副主査 要は、参加資格のところ、企業さんからすると、過去にこういう業務を

やったと、よく書くのですが。そうですね。

○国際協力機構佐野総合調整課長 JICAの仕事だけではなくて、ほかに一般の民間企業さんから受けたものも含めて書いていただいています。

○稲生副主査 わかりました。そういう意味では、競争制限は特にないのだという理解ですね。

それから、必須項目と加点項目、ざっくりとで結構なのですが、点数はどんな配分だったか、あるいは今回はこの点数配分については変えていないのですか。つまり、24年度と25年度以降というのは。

○国際協力機構佐野総合調整課長 基本的には変えておりません。

○稲生副主査 割合的にどんな感じで、必須項目は満点のうちのどれぐらいですか。

○国際協力機構佐野総合調整課長 これは、入札説明書には添付させていただいているのですけれども、大きく3つに分けておまして、業務実施方法という仕様書の中身をきちんと理解できているかということ。それが200点中の60点。それから、その企業の経験・能力といったところが35点。3つ目が、主要な業務従事者の経験・能力で、これが105点になります。必須項目にしていますのは、会社設立後3年以上経っているかということと、社として通訳業務の類似業務の実績があるかという聞き方で、それ以外は任意で加点項目になっております。

○稲生副主査 全体を細かく見ていかないとあれかもしれませんけれども、わかりました。

このほか、いかがでしょうか。またさらにお気づきになったことがあればと思います。どうぞ。

○川澤専門委員 2点だけ質問なのですけれども、まず1点、今、加点の配分についてお話があったかと思うのですけれども、22年度の一般競争入札の際に2者の総合評価の企画点といたしますか、技術点については差があったのかどうか。先ほどから、国際協力センターさんの御実績がかなりあるということでしたが、そのあたりの状況はいかがだったのかということと。

通訳業務の場合、評価が非常に難しい点はあるかと思うのですけれども、実際従事される方の評価といたしますか、方法についてはどういう形をとられていらっしゃるのか。書面だけなのか、もしくはヒアリングもされていらっしゃるのかについて教えていただけますでしょうか。

○国際協力機構佐野総合調整課長 1点目は、すみません、確認させてください。

2点目は、書面のみでやっております。今回の入札説明書の中でも、持っている資格、フランス語検定何級とか通訳資格といったものを当然お持ちだと思っておりますけれども、その写しといった関連のものについては、公的な証明をつけていただくようにお願いしています。

あとは、類似業務で私どもの仕事の性質上、途上国政府とのやりとりを通訳していただくということもございますし、分野によっては専門用語的などころもございます。私ども

の直接の仕事でなくてもいいのですけれども、似たような国際会議とか国際的なセミナーでの業務の経験があるところが、そこは点数としては高くなっていく。一般的な日常会話の通訳ということではなくて、そういった公的に近いお仕事をした経験のある通訳の方を持っているところは、加点していくことにしています。そういった基準でやっております。

○川澤専門委員 ありがとうございます。

○国際協力機構佐野総合調整課長 1点目は、もし差し支えなければ確認させていただいて、後からの御連絡ということでもよろしいでしょうか。

○川澤専門委員 結構です。

○稲生副主査 そのほか、いかがでしょうか。大体出尽くしたようですので、よろしいでしょうか。

それでは、そろそろ質疑応答を終えたいと思いますけれども、今までのお話を振り返りまして、各委員の先生方から、もしコメントがあればお願いしたいと思いますが、いかがでしょうか。こういった方向で検討いただきたいとか、もしそういう御意見があれば、この場でいただければと思いますけれども、どうでしょうか。はい。

○石堂副主査 私、若干懸念しておったのですが、先ほどの事業仕分けの話も含めて、センターに固執しないといえますか、だんだんそこを縮小して民間に出していく方向性を持っておられるということであれば、非常に結構だなと感じました。

以上です。

○稲生副主査 はい。ほかにいかがでしょうか。どうぞ。

○引頭副主査 今回、3年度契約で複数者の応札者があったということなので、まずは様子を拝見するのが妥当という感じがします。ただ、きょうは質問をし忘れたのですけれども、受託者の方に対する評価についてはすでに実施されているとは思いますが、そういうものも仕様書に反映させるということも必要ではないかと思えます。どういうところをJICEさんに対して評価しているのかということが周りの人がわからないと、ブラックボックス化しているような印象を持ってしまいます。実際そうだということではなくて、見た目がそうなのはいけないと思いますので、平成28年以降になるかもしれませんが、そのあたりは反映していただければと思います。

○稲生副主査 どうもありがとうございました。

それでは、今までのお話を踏まえましてまとめたいと思います。

まず、御質問が幾つか出ておりました。例えば、私がメモしておるところでは、これまでの説明書の受領者の数、何者さんあったのかということで、一部、データをお持ちじゃないということでしたので、事務局さんを通じて後でいただければと思います。このほか何点かあったかと思えますので、後ほど結構ですので、お知らせいただければと思います。

それで、JICAの入札改善の取り組みによりまして、現在行われている入札が複数応札、先ほど複数者の方が今、応札なさっているということで、これについては期待できること

ろかなと思っております。何よりも、先ほど石堂先生からもお話がありましたけれども、協力センターだけではなくて、民間さんにとにかくできるだけいろいろお仕事を移していくというか、幅を広げるという姿勢が大切というお話がありました。また、受託者の方のさまざまな評価、お宅様のほうでもいろいろと調べていらっしゃると思いますが、これをぜひ仕様書に反映いただくことが大事かと思っておりますので、引き続きよろしく願いいたします。

それで、JICA様におかれましては、入札結果を後日、事務局さんのほうに御報告いただければと思います。入札結果が複数応札となるなど、競争性の改善が本当の意味で確認できるようであれば、本事業は市場化テストの選定対象からは外すという方向があるのかなと考えてございます。ただ、今後ですけれども、もし入札結果が引き続いて1者応札になってしまった場合、さらなる改善を外部の専門家に御審議いただくということで確保することができると思われまますので、その場合には、また市場化テストを実施することも御検討をお願いしたいと考えてございます。

以上でございます。

それでは、これにてこの審議のほうを終わりにしたいと思っております。どうもありがとうございました。

○事務局 機構からないですか。

○国際協力機構植澤総務部長 ございません。

○事務局 引き続き。

○稲生副主査 わかりました。今の件で、事務局さんのほうから特にないですか。よろしいですか。わかりました。

引き続きまして、JICAコンサルタント契約についての御審議をお願いしたいと思います。国際協力機構様からは植嶋調達部長様にお越しいただいておりますので、事業概要等につきまして説明をお願いいたします。説明時間は、30分程度でお願いいたします。よろしくお願いたします。

○国際協力機構植嶋調達部長 今日は、このようなヒアリングの場を設けていただきまして、本当にありがとうございます。JICAのコンサルタント契約は、JICAの全契約の中でも、件数ベースで4割、金額ベースで6割を占めるJICA最大の契約カテゴリーでございます。技術協力を中心とする、JICAが実施を担う国際協力事業の質の確保に直結する事業でございます。これまで、事業仕分け、行政事業レビュー等で実質的な競争性が低いのではないかという指摘を残念ながら受けてまいりました。この競争性につきましては、我が国にふさわしい国際協力の質を確保する上で、限られた予算の中でより高い価値を見出す上で非常に重要な要素と認識しておりまして、組織を挙げて取り組んでいるところでございます。

お手元の資料2の1枚目をちょっとごらんいただきたいのですが、ここで最初にJICAのコンサルタント契約の特徴という点で一番申し上げたいポイントは、真ん中の図にありますとおり、JICAのコンサルタント契約に基づくサービスは、開発途上国政府・国民

が対象になります。途上国政府からのさまざまな分野での要請を我が国政府が受け、政府間での約束に基づいて、JICAが政府にかわって民間のすぐれた技術やノウハウを使って途上国に協力していく形になっております。このため、コンサルタント契約のサービスの内容というのは、実に多種多様。同じ分野の事業であっても、条件が変わりますと発注の内容もかなり変わってくるという状況でございます。

この辺は、余り抽象的にお話をしてもわかりづらいかと思いますので、昨日になりますけれども、資料の一番最後に地形図関連の業務ということで、かなり限られた分野ではあるのですけれども、ギニア、フィリピン、バングラデシュの3つのケースを並べております。お時間があれば、後でまた詳しく御説明したいと思っておりますけれども、同じ地形図分野の協力であっても、途上国の能力とか事前にどれぐらいの情報が把握できているのかによって、仕様の内容がかなり変わってくるということをここで御説明したいと思っております。資料をつけ加えさせていただきます。

コンサルタントの業務ですけれども、こういった途上国からのさまざまな要請に対して、JICA、政府全体で取り組むわけですけれども、専門的で高度なノウハウについては民間の力をかりなければいけないということで発注し、途上国政府に対してサービスを提供しているという形になります。

具体的にコンサルタントを活用する業務なのですけれども、1枚目の紙の下段のほうに、左側から右側にかけてタイムラインになっておりますが、援助を実施する前の段階、それから審査して実際に援助を実施する段階、終わって評価したり、その評価結果に基づいてフォローアップする段階。それぞれで緑色に示した部分がコンサルタントを主に活用している分野になります。

まず、大きく分けますと、日本政府が案件の採択を決定する前の段階になるのですけれども、さまざまな準備をしなければなりません。例えば、その国のマクロ経済の情報を確認したり、セクターの情報をとったり、あるいは特定のプロジェクトに関するフィージビリティを確認したり、こういった案件の準備に関する業務です。

次のページの上段に契約金額ベース、件数ベースでどの程度の割合になっているかというのを載せております。まず、案件を準備する段階でのコンサルタントを活用する割合というのは、件数・金額ベースともに全体の約3割でございます。

続きまして、実施の段階で主にコンサルタントを活用いたしますのは、技術協力です。日本のすぐれた技術やノウハウを途上国の開発に役立てていくという段階で、相手国政府の政策をつくったり、官の人材を育成したり、組織をつくったりするコンサルティングサービスをする部分、これが技術協力の大きな仕事になります。

もう一つは、有償資金協力、円借款ですけれども、これはスムーズに実施していくときに、どうしても促進しなければいけないということで、効果的な促進をしていく上でコンサルタントのサービスをつけることがございます。

それから、この実施の部分なのですけれども、次のページで件数・金額の割合をもう一

度確認したいのですが、技術協力の部分が件数・金額ともに約5割を占める形になっております。円借款の効果増大とか実施の促進に関する部分が15%程度。

最後に、すみません、また1枚目に戻っていただいて、事後評価、フォローアップ。事後の段階でコンサルタントを活用する割合というのは、次のページをまた見ていただきたいのですが、契約金額ベースで言うと3%程度、件数ベースで言うと6%程度という割合になっています。

2ページ目で説明いたしますけれども、ここでどの程度の契約金額・件数があるのかということなのですが、これは2011年度の実績なのですが、例年より金額・件数ともに少し多かったのですが、契約・金額ベースで、これは複数年度契約も含んでいますが、新規のものが562億8,000万円、件数で1,482件になっておりまして、毎日、大体四、五件の契約が行われているという状況でございます。

事前の御質問の中で、こういった類型ごとに、例えばコンサルタントの選定日程等がどうなっているのか、契約期間はどうかというお尋ねがございましたので、2ページの真ん中以降にお示ししております。真ん中に標準的なコンサルタント選定日程と書いておりますが、これは企画競争の場合を書いてしまいましたので、総合評価落札方式でやる場合は、この表の契約交渉の部分を入札と読みかえていただければ、大体当てはまります。どの類型におきましても、実施予定案件の公表から始まって、公示から企画競争の場合は契約交渉、それから総合評価の場合は入札まで、大体40日から50日かけてやっているということでございます。

ただ、案件によりましては、非常に簡易なもので、比較的短いプロポーザルの作成期間にするものもあれば、非常に大きなものなので、時間に少し余裕を持ってとる場合もあつたりまして、バリエーションはございます。逆に、例えば昨年、タイで起きた洪水のときは、首脳会談でいつまでに調査結果を出すというデッドリミットがありましたので、ものすごく短い期間でつくったものもございます。

コンサルタントの契約期間ですけれども、これも類型ごとにバリエーションが非常にございまして、例えば案件の準備段階のものでございまして、平均で言うと180日ぐらい、短いものだと1カ月から2年程度。技術協力ですと、平均530日程度、これも1カ月から4年程度。資金協力の支援・促進、円借款の促進については、平均で460日、1カ月から3年程度。事後評価ですと、325日、それからフォローアップですと108日と、平均で見るとこういう数字になるのですが、実はかなり分散しておりまして、案件ごとに違っているという状況でございます。

以上がJICAのコンサルタント契約の概要になります。

続きまして、競争性確保のためにどういう取り組みをしてきているのかということをお3ページ目以降で御説明したいと思います。

3ページ目の上段に、コンサルタント契約最大の課題である1者応募率の近年の状況を示しております。棒グラフになっている部分が月ごとの公示の件数、それから赤い棒グラ

フの部分が1者応募の件数で、赤い折れ線グラフが1者応募の割合でございます。かなりでこぼこはあるのですけれども、平均40%程度で推移しておりまして、確かに競争性が低いと言われたら認めざるを得ない状況でございます。

ただ、1点だけ申し添えますと、コンサルタント契約におきましては、いわゆる特命随契というのはほとんどございませぬ。1,400件あるうち20件ぐらいしかございませぬので、こういう計算はないのかもしれないのですけれども、特命随契と1者応募の合計で見ると、ほかのいろいろな組織の平均と比べても、それほど大きい数字ではないのではないかと理解しております。ただ、いずれにしても、1者応募の割合は非常に高いということで、これはしっかり取り組まなければいけないと考えております。

この図を見ていただきますと、2011年度は震災で事業が後ろ倒しになったことなどによりまして、年度後半に発注が集中して、2012年度の前半にかけて1者応募率が非常に高い状況が続いていました。ただ、2012年度の後半から、後ほど御説明いたします競争性向上の対策の効果が少しずつ出始めまして、わずかではあるのですけれども、1者応募率の減少傾向が見られ始めていると思います。

コンサルタント契約の1者応募率がなぜこのように高いのかという原因につきましては、2011年度に東京大学の小澤一雅先生に委員長になっていただきまして、委員会を設置して分析いたしました。案件の属性、国とか分野とか類型ごとに1者応募の経年推移を調べまして、同時にどの分野にどの程度の供給者がいるのかということも推計いたしました。その結果ですけれども、近年の1者応募が高止まっている最大の要因は、実はこの10年間で発注件数が2倍にふえた一方で、供給者の数がこれに追いついていない。

この10年間で2倍にふえたのは、実は予算全体としては減っているのですけれども、JICAの事業は、昔は官の人材にかなり頼ってやっていた部分がありました。これを、民間活力を使うということで、民間に発注をふやしていった結果でございます。そういう状況の中で、供給者の数が追いついていない。実は、10年前はこんなに1者応募率は高くなくて、20%程度だったのです。発注量が2倍になったことによって、1者応募率も2倍になっているという構造がございます。どの属性を見ても、1者応募率が同じように悪くなっているのです、今のような結論が導き出されました。

さて、競争に参加できるコンサルタント企業が、発注量がふえたにもかかわらず、なぜふえないのかという原因なのですけれども、これらも委員会でいろいろヒアリング等をやりました分析した結果、大きく分けて2つ。

第1点目は、人材確保の困難性ということだと思います。途上国という非常に厳しい環境の中で、一流の技術専門性を持った上で、外国語を使って途上国政府の高官と丁々発止のやりとりをする人材が求められるわけですけれども、そのような人材は日本全国でも比較的希少で、育成も一朝一夕には困難です。

一方、予定価格をつくるためのコンサルタントの人件費単価というのが、これは国土交通省がつくっている公共事業の単価を使っているのですが、この15年間で約1割5分下が

っています。ですから、高い能力を有する人、外国語もできて、技術も持っている人がどんどん転職してしまっているという現象もあり、若い人たちがなかなか集まらないという状況もございます。人材確保の困難性が第1点目。

第2点目が、治安状況も悪い途上国での事業でもございますので、リスクの判断を含む業務関連の情報の入手が国内での事業のように簡単ではない。これが新規参入者にとって高い壁になっているというのがヒアリング等でわかっております。結果として、どこかの国で一度やった会社が、情報をかなり持ち、先行者としての競争優位を圧倒的に築きやすいという状況がありまして、他の企業があえて参加する、挑戦しようという意欲、インセンティブがなかなかわからないという点が2点目の大きな課題です。

こういう1者応募の多い理由は、供給者の絶対的な不足という構造的な要因によるところが多いというのが、この委員会での結論でございましたので、対策は月並みではございますけれども、新規参入者の増加と、既存のコンサルタント企業の稼働率の向上を徹底的にやる必要があるだろう。これは、単に入札仕様をどうするかという話だけではなくて、総合的に取り組む必要があるだろうということで、アクションプランをつくり、そのアクションプランを適切にモニタリングすることといたしました。

4ページ目の上段に、ちょっと話がずれてしまうのですが、1者応募の組織的な対応状況というのを整理させていただいております。

まず、2009年度に契約監視委員会というのを設置いたしまして、これは毎年、1者応募になった案件をランダムチェックしております。この結果は、独立行政法人評価委員会にも報告されて、議論される仕組みになっております。

それから、2010年度に、自主的な取り組みになりますけれども、コンサルタント契約の選定過程の透明性を確保するために、コンサルタント選定委員に外部の有識者を入れる制度をつくりました。ただ、年間1,500件の件数なので、全てにはとても入れられないということで、外部の先生に案件を選んでいただいて、これもランダムチェック的に選定の最初の段階からずっと見ていただくという制度をつくっております。

それから、2011年度には、先ほど御説明しました東京大学の小澤先生に委員長になっていただいた「コンサルタント等契約における調達方法の改善検討に関する有識者委員会」を設置いたしまして、競争性・公正性向上に向けてのアクションプランをつくり、2012年度からは契約担当理事が委員長で、ほぼ全部長が委員になって、小澤先生にも定期的に入っただけモニタリング委員会というものをつくって、進捗を管理しているところでございます。

4ページ目の下段にアクションプランの内容がございますので、簡単に御説明させていただきます。

第1番目ですけれども、応募者をふやすという話の中で、応募段階でのハードルをできるだけ低くするという方策が必要だろうということ。これは、関心はあったのだけれども、応募しなかった企業にいろいろ理由を聞いてみましたところ、プロジェクトマネージャーが

ほかの業務との関係でなかなかアサインできないという理由が多かったということがございます。これを踏まえまして何をやったかという、プロジェクトマネージャーを個人ではなくてグループで担うことができる制度にしまして、海外での配置期間も、受注者の裁量で柔軟に調整できるようなルール変更を行って、プロマネ不足で競争参加を断念せざるを得ないようなケースを減らしました。

また、技術提案でラインナップしなければいけない要員の数も最小限に絞り込んで、業務の実施方針に関するプロポーザルも、案件の規模にあわせて分量を削減しました結果、既存の受注者の稼働率は以前より2割程度高まったと理解しております。ただ、まだこれだけでは新規参加者が参加しやすい状況になったとは言えなくて、特に海外での業務でございますので、必要な手続、例えば見積書をどうやって作成したらいいのか、それを迅速に作成するためにはどうしたらいいのかといった知識がどうしても必要になってきますので、この辺はJICAが新規参加者だけを対象にした研修会をやることにしております。

2番目は、業務内容に応じた適正な業務量の確保ということで、発注者・受注者が業務量に対する認識にちょっと齟齬があって、これで競争環境が整っていないというケースもございましたので、これに関しては積算基準の透明性を飛躍的に高めました。どういうふうにJICAは積算しているのかというのをホームページに全て公開して、業務量とともに、その予定価格の意識合わせをしました。さらに、業務量については、発注者と受注者の認識に齟齬がないよう、プレ公示の段階で市場と対話を行う方法。競争的対話と言っていいのかどうかわからないのですけれども、そういうことも始めております。

3番目は、案件の予測性の向上と発注の平準化ということで、相手国との関係とか我が方の予算上の問題もありまして、案件が公示されるタイミングというのは、不定期でかつぎりぎりになりがちなので、これを解消するため、正式に公示する前に、変更の可能性ありという前提で、できるだけ早い段階で予定案件を情報提供する仕組みを始めております。ただ、この段階ですと細かい仕様がなかなか提供できませんので、受注者は本格的な準備ができない問題がまだ残っておりますけれども、大きな方向性は把握できるので、人材確保の一助にはなっているのではないかと考えております。

今、申し上げましたのは、主に応募者拡大のための方策なのですけれども、海外での業務の場合は、どうしても先行者が競争優位を形成しやすい状況にありますので、レベルプレイングフィールドづくりに資するルールづくりにも取り組んでいます。この中には、後ほど御説明します総合評価落札方式の試行も含まれていますけれども、それ以外には、新規参加者の拡大、若手人材の育成のための技術提案の評価方法の見直し、実績評価の反映方法の改善、すなわち先行する経験を有していても、その評価が悪ければ次回の選定には不利に働くような仕組み。

それから、発注者と受注者との間の責任と権限をより明確にして、リスクの判断がしやすくなるような方策、この辺を今、取り組んでいるところでございます。

以上が競争性確保に向けたJICAの努力状況でございます。

最後に、総合評価落札方式の試行状況を簡単に御説明したいと思います。総合評価落札方式の導入につきましては、小澤先生に委員長になっていただきました委員会でも種々議論いたしました。今のように供給者が少ない現状では、こういった入札という形式が質の確保にどのようなインパクトを与えるかというのは、なかなか予見しがたいので、試行をしっかりとやって、妥当と考えられる範囲で導入すべきであるというのが委員会の結論でございました。

当面の試行対象は、情報収集とか確認調査、地図測量調査、無償資金協力の準備調査、国内研修を主体とした技術協力、フォローアップ協力の中から、事前に業務内容を確定できる確度が高いものを対象にしております。3年間で50件程度の試行を行いまして、質の確保も含めて、種々の角度からモニタリングを行うこととしております。

試行段階なので、成果品の質も未確認なものばかりで、総合評価落札方式の評価をできる段階にはないのですが、暫定的なオブザベーションを申し上げますと、6ページ目の中段にございますとおり、これまで全部で12件の対象がありますが、実際に契約まで至ったものが7件。これを見る限り、応募者がふえたかという、必ずしもそういう状況にはございません。応札者1者以下が57.1%ということで、企画競争の時代と同等ということでございます。

なぜ応札しなかったのかという理由をいろいろ聞いてみますと、企画競争のときと同じで、業務従事者が確保できなかったからということと、新たな理由としては、価格競争によって、どんどん貧乏になってしまうことが怖いという理由もありました。

1者応募案件では、落札率が90%以上、2者以上応札がある案件では、落札率が90%未満ということで、企画競争だった時代よりは価格は低下しています。ただ、1者しか応札しない場合は価格が高止まりしているのも、もしかすると供給者が少ないセクター等においては、寡占で価格の決定力が先方にわたってしまうおそれも入札の場合はあるのかなど、ちょっと心配しています。

2者以上応札があった案件中、価格による逆転が2件、うち予定価格超過による失格が1件でございます。失格があった案件なのですが、これは技術点で9点以上差がついていたのですが、予定価格をわずかにオーバーしたために、この会社が失格になってしまったということで、上限拘束性のある今の入札制度ですと、質の確保の点で不安が残る。特に、我が国にふさわしいレベルの協力をしていかなければいけない国際協力の中では、非常に心配があるということでございます。

最後に、今後の予定ですが、先ほど申し上げましたとおり、3年間で50件程度の試行を予定し、成果品の質等もモニタリングしながら、今後どのような範囲で、どの程度の量を導入していくかというのを決めていきたいと思っております。

以上です。

○稲生副主査 御説明ありがとうございました。

それでは、御質問、御意見のある方は、御自由に御発言をお願いします。はい。

○石堂副主査 3ページに1者応札の要因というものがあまして、この数行を読みますと、要は仕事の量に対して担い手となるコンサルタントの数が余りに少ないのだということが挙げられていると思います。

ところが、4ページ以降は、実はコンサルタントは世の中にはもっというて、事前の情報提供だとか、いろいろな手法を講ずれば競争性が発揮できるということを前提にされているように思われる。私、素人としては、どっちなのですかと聞きたくなるようなものがあるのですがね。

○国際協力機構植嶋調達部長 お答えいたします。

少ないというのは、公示をしたときに手を挙げられる会社の数が少ないということなのですけれども、これには2つ理由があって、1つは、ほかの仕事との兼ね合いで、本当は出るだけの力があるのだけれども、手が挙げられないというケース。もう一つは、新規参入者が多分該当すると思うのですけれども、我々の求める要件が高過ぎて、なかなか応募に至れない。この2つのケースがあります。

前者につきましては、例えばコンサルタント団員の配置の柔軟化、要するに人員を配置する場合の規制緩和みたいな部分をすることによって、今まで手が挙げられなかった力のある会社も挙げられるようになっていくという効果があります。それから、例えばプロポーザルの作成の量を少し減らしてあげるとか、見積もりのつくり方を教えてあげるといったことを、新規に手を挙げようと思っていて、やり方がわからないので手が挙げられなかった人たちをふやしていくことになるのかなと思っております。

対策のどれがどれに対応しているのかが明確になっていないので、混乱をさせてしまったかもしれないのですけれども、稼働率の向上と新規参入者の増ということで、このアクションプランはつくられています。

○石堂副主査 今、挙げられた、公示したときに手が挙がる数が少ないのだというお話で、他の業務とのかかわりというところ、そういう分野に対する能力を持った業者の数をどっちがとるかという話になってしまいますね。そういう需要があれば、長期的に考えれば、そういうところを満たす人間がだんだん育っていくはずだということでしょうけれど、当面は取り合いになるだけだという感じがしますし。

もう一つの、新規参入者を得るためにリクワイアメントを下げるというのは、質の低下以外、何物も生じないのではないかという気もするのですけれども、そこはどうなのか。

○国際協力機構植嶋調達部長 後者のほうから申し上げますと、質の低下は絶対あってはいけないと思っているのですけれども、我々の手続の全てが全て、質の確保に必要な要件かどうかというのを見てもみますと、ただ単に手続を知らないだけという部分もあるのではないかと。そこはできるだけ、手取り足取りと言ったら、言い方としては大変不適切かもしれませんが、新しく入る方々にも親切に教えてあげるといことです。

それから、前者のほうの御質問の趣旨、私、ちゃんと捉えているかどうかかわからないの

ですけれども、手が挙げられない理由は、国内の業務ですとかけ持ちがしやすいのだと思います。ところが、これは海外の業務なので、海外に出張してしまうと、その期間中は別の国の仕事がしづらい。ですから、例えば先生が手を挙げられようとしたときに、誰かとチームを組んで、そのチームとして業務を実施する。空いているほうが、その国に行ってやることを許すことによって、必ずしも先生がその国にある一定期間いなきゃいけないという条件を少し緩和させたということです。これによって、プロジェクトマネージャー、優秀な団員の方が複数の案件を海外の場合であってもかけ持ちができる。

○石堂副主査 もう一点だけ、済みません。最初の質問であった、仕事に対して担い手となるコンサルタントの数が余りにも増加していないのだという話のところでしたので、海外からの要望を受けてきて、今年はこれだけのことをやろうということを決めるときに、当然、過去の経験則なりで受け手がどのぐらいいるか、考えるはずだと思います。事業量を決めるときに、その辺はどういうふうに考慮されているのか。はっきり言うと、受けられないほど抱えてしまって、担い手がないから競争性のある契約ができないのだという結論に結びついていくのは、何となく釈然としないような気もする。

一方では、契約が随契であろうとも、国際協力が大事だから、そこは受けられるだけ受けるのだという方針でいくのか。我々が今やろうとしている、いろいろな契約の改善とは一致しないけれども、それは国際協力という国策を受けてやるのだということであれば、それはそれでいくのだということを確認にすべきだという気がします。

○国際協力機構植嶋調達部長 外務省の方もいらっしゃるので、補足いただければと思いますが、私たちは政策的な要請があれば、それは実施しなければいけないと思っております。例えば、これは三、四年前だったのですけれども、補正予算で太陽光の協力を一度にやらなければいけないという状況がありました。供給者はかなり少ないというのでもわかっていたのですけれども、そこは何とかうまく工夫して国際協力のニーズに応えられるようにやらなきゃいけないということではございますので、いつも供給者の状況だけ見て協力の内容を決めるというのは、ちょっと本末転倒かなと思っております。

○稲生副主査 よろしいでしょうか。

○石堂副主査 はい。

○稲生副主査 そのほか、いかがでしょうか。どうぞ。

○引頭副主査 御説明ありがとうございます。いろいろお話を伺っていると、需要はすごくあるのにやる人がいないという、日本の国とは思えないような、すごく恵まれていると思った次第です。質問および感想が、幾つかございます。

まず、3ページ目の1者応募率の推移ですが、件数で35%ぐらいですが、金額ベースではどれぐらいになっているのでしょうか。

2つ目は、同じページのアクションプランは、数字ではないのですけれども、「既存のコンサルタント会社の稼働率向上」というのは、コンサルタント会社さんは物じゃないですし、委託先ということでもございますので、仕事の連携をよりうまくやっていくとか、

もうちょっと書きようがあるのではないかと思います。工場ではないので、どうなのかなと思いましたが。

3つ目ですが、5ページ目の試行状況というところです。この12の業務をなぜこれを選ばれたのかというのを教えてください。

4つ目は、間違っていたら申しわけないですけども、JICAさんのお仕事というのは、最初、調査のような仕事で始まり、徐々に具体的な途上国支援を実施していくという流れと理解しております。受託者からすれば、最初に調査で採用されますと、その次のステップの案件については、調査での知見をいかすことで、受託しやすくなると見られます。そのように見ますと、調査についてはかなり安い価格で受注するというのも、ある意味民間企業として経済合理性が働いた結果と理解できます。

そういう仕事がある一方で、毎年同じような内容の業務、やや定型的な業務などもあるのでないでしょうか。この12の業務の中には、あまりそれに該当するものが無いように思いますが、なぜ、今回の試行にそうした性格のものが入らないのでしょうか。

5つ目ですが、試行状況のところに戻りまして、落札率のデータが書いてあります。それは、先ほど申し上げた調査の話に関係するのかもしれませんが、応札者数が1者、2者と少ないにも関わらず、落札率が小さくなっていることについて、コメントをお聞かせいただければと思います。

6点目、最後ですが、冒頭申し上げたように、JICA様の仕事を担う人たちが足りないというのが一番の問題だと思います。足りていれば、いろいろな競争が起きてくる。そうした意味では、新規参入業者の方々を育てていくことが重要だと思います。先ほど見積もりをお手伝いされるとか、いろいろおっしゃっていましたが、仕様書等で何か工夫されていることがあれば教えてください。

○国際協力機構植嶋調達部長 1者応募率を金額ベースで見たときの数字は、後ほどでもよろしいでしょうか。

○引頭副主査 よろしければ、時系列推移を教えてください。

○国際協力機構植嶋調達部長 はい。

それから、すみません、「稼働率」という言葉の使い方は、確かに失礼に当たる部分があるかもしれない。よくコンサルタント業界の方々と話をしていると、業界の方々がうちの会社の稼働率はと。

○引頭副主査 コンサルタントの方々が自分たちでおっしゃるのはもちろんいいと思います。

○国際協力機構植嶋調達部長 おっしゃられることがあるので使ってしまいましたけれども、回転率というのも変ですね。密度といいますか、それを上げていく。

それから、なぜこの12件を選んだのかということですけども、これは先ほども申し上げましたように、入札ですので、見積もりをきちんと同じ土俵でつくられるような、いわゆる業務の成果をあらかじめきちんと仕様で定め得るものということで選びました。国際協

力の仕事の場合は、相手がある話なので、実は途中でいろいろと状況が変わって、予見がなかなかしたい部分があって、最終的な成果の確定というのがしづらい部分が1つ。

それから、実は我々が発注するときに考えている方法・手順よりも、民間の方々からのアイデアをいただいたほうがずっとよくなるというケースがありますので、そういうものは入札にはなかなかなじまないということで、除外していった結果、入札になじむものとして、これが選ばれたということでございます。

○国際協力機構安藤企画部次長 今おっしゃっていただいたところですがけれども、例えば無償資金協力の準備調査という項目がございますけれども、物によっては、サイトがこの病院とこの病院の機材をやりましょうというのが決まっているものから、まず先方の学校の先生の能力をある程度調べてから、どのぐらいの量をやるか考えましょうというものまで、見通しの立ち方がかなり違ってくるものがあります。ここに挙げさせていただいた基礎情報収集、地形図測量というカテゴリの中で、特にこの試行をやるに当たって、事業量・業務内容を事前にきちんと確定できるだろうというものを、ある程度選んでやらせていただいているというところでございます。

○引頭副主査 1,600あるうちで、まず試したという理解をしております。1,600を全部見たが、この12しかできなかつたということとは違いますね。そういうことではないですね。

○国際協力機構安藤企画部次長 はい。この対象になる案件自体がある程度限定された数になっております。すみません、ぱっと出ませんけれども、基礎情報収集や地形図というのは、全てに広がるものではありません。技術協力自体は、先ほどから申し上げている説明の中にありますけれども、質が問われる業務が非常に多くございますので、そういうものについて総合評価落札をいきなりやるというのも非常に厳しいものがあるのではないかと検討もございましたので、そういう内容確定がある程度できて、しっかりできるものはどうなのかというところで、カテゴリをまず絞らせていただいています。それで、その中で、より内容確定ができるものはどれかという精査をしながらやっている。

試行ですので、3年間ぐらいかけてやりなさいということでしたので、3年間で大体50件やろう。そのぐらいの量があれば、我々も試行でどうだったのかということが3年後言えるのではないかと全体の相場観からも、今回の12件を選んでいるということでございます。

○国際協力機構植嶋調達部長 確かに1,500件、一件一件見て、どうだったのかという作業まではやっていません。大きな括りをして。

○引頭副主査 できそうなものをピックアップしたということですか。

○国際協力機構植嶋調達部長 そうです。

それから、ルーチンということですがけれども、例えば建物管理契約みたいに建物が存在していて、毎年管理しなきゃいけないような形でのルーチンというのは、我々の仕事ではないですね。というのは、相手国政府の公共事業のある一部分をお助けするということなので、未来永劫にわたって相手国政府が行う公共事業の面倒を見るわけではございません

から、スナップショット的に見ていきますので、ルーチンというのは基本的に考え方として、ないと思います。

それから、すみません、落札率の御質問の趣旨はどういうことでしたか。

○引頭副主査 2者以上だと落札率が低いということなのですが、先ほど申し上げたように、調査の段階ですと、受注できたほうが後でより有利な立場になるということは、この辺では関係ないのですかという質問だったのです。

○国際協力機構植嶋調達部長 これは、これからよく分析してみなければいけないと思っているのですが、例えば落札率が6割とか7割というケースもあるのです。これは、国内の公共事業でも落札率が比較的低いような分野と重なっています。ですから、そういう意味では、日本全体で仕事をとりに行きたいと思っているセクターでは、国際協力の分野でも安値でもとろうといところはあるのかなと思います。

それから、新規参入者をふやしていくために、もっとプロアクティブなことをしなければいけないのではないかというお話は、そのとおりでと思っています。今までやってきている対策で十分かと言われると、そうではなくて、例えば今、我々が考えていますのは、もう少し若手の人たち。実は、この業界は60歳以上の人たちがすごく多くなってきてしまって、10年後、どうなってしまうのだろうと心配しているところがございます。若い人たちは、比較的危ない途上国に行かない傾向も出てきていたりしますので、若い方々によりインセンティブを与えるようなプロポーザルの評価方法を今、考えておまして、これは来年度から実施したいと思っています。若い人は加点にします。

○稲生副主査 資料の2ページで、類型ごとの契約実績があるということで、いろいろ御紹介をいただきました。それで、今までの繰り返しになってしまうかもしれないのですが、本当にざっくりとで結構なのですが、こちらとしてはできるだけ類型化ができるものは類型化いただいて、そこで研修みたいなもので新しい内定をふやすことがもしできるのであれば、恐らくそれで競争性が増していくのかなと、素人考えなのですが、私などは考えてしましましてね。

そういう目でもし見た場合に、2ページ目の下のコンサルタント契約期間ということで、あるいは上の表にも対応していますが、情報収集からフォローアップ協力まで、仮にこの5つの類型でお宅様のコンサルタント契約を類型化できるとするのであれば、この中でどれが一番コモディティ化というか、汎用化しやすい業務なのかとか、その辺はあるものなのかどうか。例えば事後評価というと、私みたいな行政のことを勉強していると、政策評価的なこととかB/C分析とか、こんなようなことかなと思うと、何となく事後評価的なことというのは、ある程度習熟が早いのかなと思ったりします。

ところが、実際の技術協力になりますと、括弧の中にも書いているように、政策的なことから人材育成から、本当の意味でのハード的な技術の話ということで、非常に千差万別であって、技術協力だからということで類型化して、束ねて、複数の国にまとめて、市場化テストにかけるとするのは難しいだろうなど、素人にもわかるわけです。そういった目

で見た場合に、仮にこの5個の類型が一般的にされているのであれば、この中で特に類型化しやすいものを抽出することはできるのでしょうか。

あるいは、そうではなくて、事後評価も本当に千差万別で、研修すれば業者や担い手を育成できるわけでもないですという理解をすればいいのか、お宅様みたいなプロの方から見てどんなふうにお考えなのでしょう。本当にこの千何百件の個別性が非常に強いのかどうかです。

○国際協力機構安藤企画部次長 事後評価は、今やっているプラクティスを申し上げますと、年間110件程度の評価対象案件を選びまして、その評価をするというやり方をしています。それで、その対象は、2億円の技術協力から100億円を超える円借款事業まで、非常に多種多様で、ダムづくりから教育案件まで極めて広いものになっています。

それで、その百何件の評価をするに当たって、さすがに百何件発注することはやめようということはやっておりますけれども、30数件か40件ぐらいだったと思いますが、1件当たり数件程度のグループを選んで、なるべく近いものを選んで発注するという工夫はしておりますけれども、それぞれ一件一件、どの時期に、どのぐらいの規模の、どういうセクターで、どの地域だったのかという、マトリックス的には非常に複雑でございますので、そういうものが一括でできるかと言われると、非常に難しいと私どもとしては考えております。

○稲生副主査 少なくとも複数化というか、類型、まとめられるものについては、まとめて発注するようにされているということでございますね。

それから、先ほどお受けになる方が大分高齢化されているという話もあって、それは報道でもいろいろと拝見しております、若い人が危険地帯、危険とされているようなところに行くのはなかなか難しいなと考えております。しかし、それにしてもなかなか難しいのです。わかりました。

それから、先ほど御説明のあった5ページの試行状況の表なのですが、応札者が1者応札とかゼロ応札となっていて、事後的で結構なのですが、どうしてこういうふうに少なくなってしまったのかという分析をなさったのかということなのですが、これはいいかがでしょうか。

○国際協力機構植嶋調達部長 これは今、モニタリングをずっとやっておりますので、入札図書をとりに来たけれども、最終的に手が挙がらなかったところに対しては、必ずインタビューするようにしております。先ほどもちょっと申し上げましたけれども、入札会に来なかった理由のほとんどが、人が確保できないという理由でございました。特に、決まった時期に、こういう専門性を持って海外まで行って仕事をする人が確保できなかったということです。

○稲生副主査 例えば地形図作成プロジェクトですか。恐らく、これはギニアだけじゃなくて、いろいろな国にまたがっていると思うのですが、やはり担い手として受けられる業者というのは、専門性が高いと思うのですが、大分限られてくるのですか。

○国際協力機構植嶋調達部長 海外で地図をつくるという作業は、実際に飛行機を飛ばして空中三角測量というのをやらなければいけないですね。ですから、ギニアに飛行機を飛ばす。多分ヨーロッパから持ってきたりとかするのだと思うのですけれども、そういうことが交渉も含めてできる会社というのは、日本でもそれほど多くないです。4社か5社ぐらいしかないです。

○稲生副主査 自分のところでいっぱいになっていると、今回はなかなか応札するのは難しいということになるわけですね。

○国際協力機構植嶋調達部長 これも初めての入札案件だったので、我々、相当時間をかけて説明会もしっかりやり、応募勸奨もしたのですけれども、結局1者だった。ちょっと情けない結果だったのですけれどもね。

○稲生副主査 わかりました。

○国際協力機構安藤企画部次長 1点よろしいですか。

○稲生副主査 どうぞ。

○国際協力機構安藤企画部次長 私どものやらせていただいている事業の実施スケジュール的などころを簡単に御説明させていただいて、もし監理委員会の審議の対象になった場合に、私どもの発注のときのスケジュールの特殊性だけは御認識いただいた上で選んでいただければと思っていますところです。一番最後の左側に技術協力プロジェクトの協力開始までのプロセスという欄をつけさせていただいております。これは、1番の相手国からの要請を受けて、12番の協力開始に至るまでの、主な、こういうプロセスがございますということでございまして、2つ特徴があると思っております。

1つは、仕様が固まるまでのプロセス。1番から11番になります。11番に仕様書作成、入札というものがございますけれども、そこまでにかかわる時間が1年から1年強、1年半弱といえますか、そのぐらいの時間がかかる。そして、そこから協力開始までが2カ月というところで、準備のプロセスには非常に時間を費やし、ですけれども、全体としては1年半ぐらいで必ずやり遂げなければいけないという要請がございますので、そういう中でやっているということが1つでございます。

もう一つは、このプロセスをざっと見ていただくとわかるように、3番でほかのドナーとどういうふうにするのかという協議をする。それから、1番で相手国政府と協議するというのは当然でございます。5番で日本の外務省、6番で関係省庁ということで、日本の政府と話し合いをする。そして、8番でまた、じゃ、こういう形でやろうという話になると、またほかのドナーといろいろ話し合う。

我々、援助の仕事をやっておりますと、例えばザンビアの保健という話になりますと、ザンビア政府と日本政府だけで保健事業をやっているわけではございませんで、あと10ぐらいのほかのドナーがいて、その中で何をどういうふうにするのかというのを決めているということもございまして、そういう調節プロセスが非常に進んだ上で11番にたどり着きます。11番で今後やろうとしている案件をいろいろな審議の中で、私ども、ちょっとよく

わからないところがあるのですけれども、協力の内容を変えろといういろいろな御指導が来ると、11番の段階まで来たときに、それをさかのぼってやることになる、JICA、日本政府が対応できるか、また先方政府からの信頼という点でもなかなか厳しいものがあります。

時間的な軸で11番から12番が短いということと、11番になったときにどこまで戻れるのかということに、私どもとしては若干特徴を持っているということでございます。

以上でございます。

○稲生副主査 どうもありがとうございました。

それでは、そろそろ質疑応答を終えたいと存じますけれども、各委員の皆様からコメントがあればよろしくお願ひしたいと思いますが、いかがでしょうか。御要望あるいはさらなる質問があればと思いますが、いかがでしょうか。はい。

○引頭副主査 先ほど御説明いただいたときに、技術点は9点高かったけれども、値段が超えてしまったとのことでした。

○国際協力機構植嶋調達部長 予定価格をちょっと超えた。

○引頭副主査 その結果、価格は安いけれども、質的に御心配されている者が落札されたということでしたが、私もそれを伺って大変心配しました。例えば技術点が1点とか2点ぐらいしか違わなくて、低い価格を提示した社が落札するというのは、自然だともおもいますが、技術点が9点も差があるというのは一般的な理解としては大きいですよ。このケースの場合、価格がどの程度予定を超えていたのかわかりませんが、もう少し別のやり方はできないのでしょうか。今の総合評価落札方式ではそうした柔軟性はないのでしょうか。

○国際協力機構植嶋調達部長 私たちはそれをずっと申し上げていて、例えば国際機関、世界銀行とかアジア開発銀行等は、予定価格の上限拘束性というのはないのです。QCBSと言うのですけれども、それは当然、価格も考慮しますが、常にバリューフォーマネーで考えていますから、会計法に基づく予定価格を1円超えたからといって失格になるような制度はないのです。

ですから、同じような形でやらせもらえないかという話をさせていただいているのですけれども、それは今の法令上は入札とは言わないのだ。それは企画競争になってしまうと。独法の事務事業の見直しするときも大分申し上げたのですけれども、入札でやるべきだというお話だったので、こういうことになっています。今のお話は、逆に非常にエンカレッジなのですけれどもね。

○石堂副主査 確かに、この場合は2者応札だったから、それでも落札者が決まりましたけれども、1者応札だったら失格で全部最初からやり直しですね。私自身、個人的には、今の一般競争入札における予定価格のあり方というのは問題だと思っております。それは、入札予定価格を決めることが問題だということではなくて、余りにも重大な意味を与え過ぎていると思っております。その結果として、各機関の契約担当係は契約予定価格づくりが仕事のほとんどみたいなことになってしまうというのは、大変問題だと思っております、い

ずれ全体的な契約改善の中で、ここはどこかの段階で柔軟性を持たせないと、契約係に市場調査をしてこいと言ったって、そんな暇はないという話になりかねないと思っています。ここで言ったから、すぐ解決する話ではないのですけれども、改善はぜひなされなければならないものだと思います。

○稲生副主査 ほかにいかがでしょうか。どうぞ。

○川澤専門委員 今お話をお伺いしてまして、25年度から、もしくはこれまでもいろいろな取り組みがされていらっしゃると思うのですが、特に新規の事業者の方とか既存の事業者の方の稼働率というか、実施件数をふやしていく中で、実績評価をいかにうまく機能させていくかというのが非常に重要なのではないかと思います。特に案件もふえている中で、そのあたりは次年度から実施と書いてありますけれども、ぜひしっかりとお願いしたいと思っています。

以上です。

○稲生副主査 ありがとうございます。よろしいでしょうか。

それでは、御審議ありがとうございます。JICAによります本業務の1者応募の原因分析とか一般競争入札への移行等の競争性確保につきまして、これまでの取り組みは評価に値するのだろうと考えてございます。一般競争入札につきましては、平成24年度に試行的に実施したこともございまして、本業務は多様な中身を持っている業務でございすけれども、果たして市場化テストになじむかどうかというのは、今回いろいろ議論させていただきましたけれども、今の段階では判断することはちょっと時期が早いのかなと考えております。

このほか、先ほど御発言がありましたけれども、予定価格そのものの縛りの強さのあり方の問題性とか、JICAさんについてはいろいろと議論すべきことがまだ残っているのかなと我々も考えているところでございます。

いずれにしましても、施設・研修等分科会としましては、JICAさんのほうで競争性確保のための取り組みをぜひ今後も続けていただくことを求めまして、その取り組みの進捗等に今後とも留意していきたいと考えてございます。

今日は、どうもありがとうございました。

○国際協力機構植澤総務部長 長時間、どうもありがとうございました。