

独立行政法人国際交流基金 契約監視委員会（令和4年令和4年度第2回）

議事要旨

1. 日時：令和4年12月26日（月曜日） 14時～16時
2. 場所：独立行政法人国際交流基金 ホールさくら
3. 出席者：
 - (1) 委員
渡邊一弘委員長、宮本和之委員、山本裕子委員、井澤めぐみ委員
 - (2) 外務省
広報文化外交戦略課 清水外務事務官
 - (3) 国際交流基金
梅本理事長、鈴木理事、本田監査室長、古屋経理部長、河井会計課長、
審議案件担当者
4. 主要議事
 - (1) 再委託案件及び一者応札・応募案件について（報告）
 - (2) 個別案件（6件）（審議）
5. 主要議事概要
 - (1) 再委託案件、一者応札・応募案件について（報告）
資料に基づき事務局より報告。

基金：再委託については、業務の丸投げとならないよう契約金額に占める再委託金額の比率が50%を超えないことを一つの目安としているが、今回対象の4案件のうち1件は60.47%とこの目安を超えている。本件は事業情報システムという事業評価を行うためのシステムについて、基金が新たに導入した次世代IT環境に適合させるための改修を行う契約である。次世代IT環境について、基金では従来直接サーバーを設置しファイル共有やWEBサイトなどの運営を行ってきたが、このネットワーク環境を外部サーバー上（クラウド）に移行し、海外事務所や在宅勤務でも国内のオフィスにいるときと同様に各システムに接続できるよう整備した。この新しく整備したIT環境を次世代IT環境

と呼んでいる。私達が使用する執務用 PC もノート PC になり、出張先や在宅勤務時でもオフィスにいるときと同じように高いセキュリティ環境下でファイル共有などができるようになった。この次世代 IT 環境で個別のシステムを稼働させるため各システムで接続方法やセキュリティの設定を変更する必要が生じた。本再委託案件は、従来から運用している事業情報システムの改修に係る契約であるが、契約相手方の情報技術開発株式会社はもともと同システムの開発を行った業者であり、その際も当時の基金のネットワーク環境に適合する設計を今回と同じ相手方に再委託していた。今回の改修業務の大部分は同システムを開発した際に再委託先をお願いした業務と重なっていることから、契約全体に占める再委託の比率が高くなる結果となったが、契約の内容から再委託については一定の妥当性があると判断した。再委託割合以外の観点では、今回対象の 4 件は再委託先と再委託元の人的関係はなく、再委託内容も委託業務の基幹部分ではないことから、再委託について問題はなかったと考えている。一者応札については、2 件が対象となっているが、いずれもこの後の審議案件として抽出されているため、審議の際に担当部署から説明する。

(2) 個別案件 (6 件) の審議 (案件一覧は別紙のとおり)

ア. 財務会計コアシステム：次世代 IT 環境適合対応に係る請負契約

基金：財務会計コアシステムは契約の申請、出納、予算管理、決算等を行うシステム。従来使用していた会計システムの保守契約満了に伴い、令和 3 年度より新たに運用を開始した。前述の事業情報システムの再委託と同様、次世代 IT 環境に適合させるための改修が必要となった。改修内容は①次世代 IT 環境への接続及びセキュリティの設定、②シングルサインオンへの対応の 2 点。急を要した①は今年 9 月までに作業完了済みで、②は契約期間満了よりも少し早めに作業完了する見込みである。

随意契約とした理由は、次世代 IT 環境対応の要件が固まったのが令和 4 年 6 月で運用開始が 10 月だったことから短期間で改修する必要があったため。新規業者との調整が難しく、本システムを開発し運用保守を行っており本システムに精通している NEC ネクサソリューションズ株式会社が唯一本件業務を請け負える業者と判断した。

予定価格の算定方法については、同社が策定した見積書に記載された作業工数を基に、別途算出した人件費単価を乗じて算出した。人件費単価は市場価格の積算資料にあるシステムエンジニアやプロジェクトマネージャーなどの人件費単価と、本システムの開発に係る入札を行った際に NEC ネクサソリューションズ株式

シヨonz株式会社とは別の業者が提出した見積書の人件費単価の平均値を採用した。予定価格に対する契約金額の割合が99.48%と高いが、積算資料だけでなく、システム開発に係る他社の見積額も使用しているため、実態に近い予定価格となったと考えている。

委員：令和3年度にシステムを運用開始し、令和4年度にシステムの改修が必要になっている。経費の無駄が発生しているようにも思えるが、タイムラグが生じないやり方はなかったのか。

基金：ご指摘のとおり、次世代IT環境のグランドデザインが先行し、その後本システムの設計などが行えると良かったが、コロナ禍の影響もあり、多少スケジュールの遅れも生じた。また、以前の財務会計システムの保守期間の満了のタイミングとも合わなかったため、本システムの開発を先行することとなった。

委員：状況は分かった。ある程度ロスができることは仕方がなかったと理解したが、その上で如何にそのロスを少なくする工夫をしたかが大事になると思う。その点はどうか。

基金：期限までに対応することで精いっぱい工夫の余地はなかった。

基金：補足として、次世代IT環境は組織全体の情報インフラを主管する部署が担当しており、例えば、財務会計システム、人事のシステム、事業評価のシステムなどはそれぞれの担当部署が主管している。今回各システムで次世代IT環境に対応する改修をそれぞれの部署で行ったが、それぞれの改修内容は前述のとおりベーシックなものに限定している。

委員：②のシングルサインオンの改修はそれほど急ではなかったと思うが、この部分だけ入札にすることは可能だったのか。

基金：②もできれば9月末までに改修したかったが、契約相手方の人繰りなどの事情でそれが無理だったため、①の接続及びセキュリティの設定作業を進めながら②の調整も行えるような契約内容とした。

委員：財務会計、人事、事業評価などの各システムの改修をそれぞれの担当部署が契約するのは非効率ではないか。

基金：全てのシステムを一つの部署が管理する方が合理的という考え方もあるが、各システムで必要な要件や操作には各担当部署が一番精通しているという事情もある。各システムの開発などについては情報システムに関する委員会でも共有しているが、実際の運用における効率性も勘案し、現在は各部署が開発・管理している。

委員：昨今金融機関でもシステムトラブルが目立つが、システム管理の分散化が一つの原因でもあるようなので、効率的で無駄のないシステムの管理のあり方について、これを機会に検討されても良いのではないかと思う。

基金：ご指摘のとおり政府からの情報セキュリティに関する厳しい指導もある。財務会計、人事、事業評価などの個別のシステムはこれまで個別に運用管理・改修されてきたが、今回次世代 IT 環境に対応するため各システムの改修を行ったことで従来よりもセキュリティを強化することができた。情報システム委員会などを通じて基金全体でシステムに関する情報を共有しながらセキュリティをより高め効率的な運用を進めているところであるのご理解いただきたい。

委員：承知した。

イ. 電子決裁・文書管理システムに係る運用・保守等業務委託契約

基金：本契約は次世代 IT 環境において在宅勤務を行う際にも意思決定を円滑に行えるよう導入したシステム。政府方針に沿った決裁文書の電子化と文書管理を一元的に行うことができる。令和 2 年 11 月に導入の意思決定がされ、令和 3 年 3 月に契約したコンサルタントの助言を踏まえ仕様作成や入札を行い、令和 3 年 12 月に開発業者が株式会社ファインデックスに決定した。その後、令和 4 年 9 月に同社と本件運用・保守等業務を契約し、令和 4 年 11 月にシステムの稼働を開始した。本契約の期間は令和 4 年 9 月から令和 9 年 3 月まで、業務内容は長期運用・保守作業計画や運用・保守の実施要領の作成、通常対応や障害発生時対応などの運用、保守などである。

一者応札の理由について、本件入札では 8 者が資料請求を行いそのうち 1 者のみ入札したが、不参加となった業者への聴取では、開発業者が有利であり、それ以外の者にとっては提案に非常に労力がかかるとのことだった。システムの開発と運用・保守を一括調達するか分けて調達するかは議論の分かれるとこ

ろであり、分けることで新規参入を促すことができるという考え方もある。この点について委員の皆様の助言をいただければありがたい。

予定価格の算定方法について、株式会社ファインデックスを含む 2 者の見積書を参考にコンサルタント業者の助言も踏まえて適切な工数を設定し、これに市場価格の積算資料の単価を乗じて算出した。なお、こうしたシステム関連の予定価格の妥当性については基金では外部に委託している CIO 補佐にも確認するようにしており、本件も確認を行っている。

委員：運用・保守の調達方法について、あくまでも個人的な感想だが、毎年あるいは毎年でなくても一般競争入札を行うことで価格面でも緊張感が出るのではないかと。本案件の調達方法はこれで良かったのではと思う。

委員：ある程度汎用性のあるシステムの運用・保守であればシステム開発業者以外の業者の参入の余地もあると思うが、基金独自の仕様がどのくらいそのシステムに反映されているかにもよると思うので、その辺の見極めも必要だろう。一般競争入札で緊張感をもって調達することも大事だと思うが、私見では内容によっては合理的な調達方法を選択しても良いと思う。

基金：ご助言に感謝する。それぞれの長所短所を考慮して今後とも検討していきたい。

委員：本件とは別の話であるが、システム開発・運用保守の事例で悪意のある業者の参入をどう防げるかという話があった。例えば、ハッキング用のプログラムを仕込んで情報を盗み取ろうとしている業者がいたとして、その業者が入札参入してきたら、事前審査などでふるいにかえられるか、その辺は基金ではどう考えているか。

基金：我々も悩んでいる点であり試行錯誤している。

ウ. 令和 4～6 年度国際航空券手配及び接遇業務委託契約（包括契約）

基金：関西国際センターは海外から招へいする日本語学習者に対し日本語研修を行う宿泊施設を併せ持つ研修施設である。研修参加者は外交官、公務員、学芸員や司書等の文化学術専門家、大学院生などである。本契約は研修参加者の訪日あるいは帰国時の国際航空券の手配などの業務及び日本国内での空港送迎並びに研修旅行の際のホテルや車両の手配などの接遇業務を委託するもの

である。

一者応札の理由について、入札資料を請求した 4 者のうち応札しなかった者に聴取したところ、「(緊急時の体制について) 24 時間対応の要件が厳しい」、「履行納入の時期が業務上の都合と合わなかった」という意見のほか、前回の入札参加業者でコロナ禍の影響で業績が悪化して競争参加資格(全省庁統一資格)の等級がCに下がってしまった業者から「参加資格(AまたはB)が厳しい」という意見が聞かれた。これらの意見を踏まえ次回の入札では仕様や競争参加資格を見直したい。

予定価格の算定方法について、前回入札に参加した複数社からの見積書やWEB サイトから収集した料金情報を基に複数の見積の平均値を採用するなどして積算した。

委員:「24 時間対応の要件への対応が困難」という意見があったとのことだが、本契約の 3 年間の契約期間の運用はどうなっているか。

基金: 緊急時の連絡先は契約相手方からもらっているが、万一、トラブルが発生するとしても来日・離日のタイミングくらいで、それ以外の期間については、実際に連絡することはほとんどないと考えている。

委員: 資料や説明から前回の入札は複数応札だったと理解した。また、競争参加資格が C 等級になり今回応札できなかった業者は、今回入札の競争参加資格を A~C 等級としていた場合応札できたのであれば、現行の仕様のままでも複数応札になったと思えた。それでも次回入札では仕様の条件を緩和すべきなのか。

基金: 前回の応札者の中でコロナ禍の影響で倒産した業者もあり、その他の業者も体力が削られているため、過去の応札状況に関わらず、できる範囲で仕様の見直しはすべきと考えた。

委員:「緊急時に 24 時間連絡がつく体制であること」というのはそんなに厳しい条件なのか。一般的な話として、旅行中に事故があった際にその旅行を手配した業者に連絡がつかない場合、問題になる風潮もあると思う。仕様を緩めるといふよりは、こういう場合には 24 時間連絡がつくようにしておくことというように仕様書の書き方を工夫するのが良いのではないか。

基金: ご指摘のとおり、最低限のリスク管理は行いつつも、業者が過度な負担

を感じないように仕様書の記載を工夫したい。

委員：本件は次回入札では複数応札が見込めそうにも思えるが、今回一者応札だったことから言うと、業務内容を国際航空券の手配業務と国内の接客業務に分割した方が応札者が増えるようにも思える。この点いかがか。

基金：業務を分割して契約するとスケールメリットがなくなり、コスト高になる点を危惧する。

委員：一者応札の案件の審議の際によく言っていることだが、いよいよその一者も応札してくれなくなったらどうするかということも、基金の大事な事業を恙無く実施する観点から考えておくと良いと思う。

委員：「履行納入の時期が業務上の都合と合わなかった」というのは研修の時期が業者の繁忙期と重なってしまったという意味か。

基金：コロナ禍での政府の水際対策で求められている入国時の一定の隔離期間の対応が業者側の業務の都合上困難ということだった。

委員：今後感染状況が収まってくれば、政府のガイドラインも見直され、業者の負担も減るということと理解した。

エ. 令和4年度舞台芸術オンライン配信事業に係る字幕制作業務契約

基金：コロナ禍で公演団の派遣ができなくなったため、舞台芸術の複数の映像作品にそれぞれ複数言語（英語、仏語、西語、独語等）の字幕を付けて [You tube](#) で配信する事業を行っている。映像をご覧いただくと分かる通り、ユーザーが You tube で字幕言語を選択し視聴することができる。本件契約は、You tube に対応する字幕データ（SRT ファイル）等を作成するもので、翻訳自体は基金が翻訳者に別に発注している。

予定価格の算定方法について、1分あたりの作業単価を2者に見積ってもらい、これを参考にして実際の作品の時間を乗じて積算した。

低入札率（12.34%）の要因について、見積書を提出した2者のうち1者が落札したが、見積価格と入札価格があまりにも乖離していたため私達も驚いた。この乖離の理由については確認してないが、ボリュームディスカウントがあったのか、あるいは見積額は高めに設定した価格を提示したのかが考えられる。

委員：見積価格と入札価格が乖離した理由は、どこまで回答してもらえるか分からないが、業務の質にも関わるため、聞いておいた方が良いのではないか。本件のような業務の場合、実績を作りたいからディスカウントしたという場合もあるかと思うし、そういう理由であれば問題ないと思う。

業務の質に関連してもう1点、本件入札は総合評価落札方式で応札した2者のうち技術点は落札者の方が低かったが価格点で逆転している。業務の質はどう担保しているか。

基金：業務のプロセスの中で私達が別途発注した翻訳業者にも確認をしてもらうため、何か不具合があればそこで確認ができる。入札価格が低かったので私達も心配したが、現状特段問題は生じていない。

委員：落札しなかった方の応札者も落札者ほどではないが予定価格に対してかなり低い価格で入札している。見積価格の妥当性を検証するのは難しい面もあると思うが、予定価格が実勢の価格になっていないように思える。

委員：落札業者に対して過去にも業務を発注したことはあるか。発注したことが過去にある場合、業務の質は問題なかったか。

基金：単発で発注したことはあり、特に問題はなかった。

委員：単発で発注したときも、今回と同様に安かったのか。

基金：そのときは定価だった。今回は入札だったので価格を下げてきたのか、あるいは何か他に特別な事情があったのかもしれない。

委員：低価格入札の場合、調査を行う制度もあると思うが、今回それに該当せず強制力を持って調査できないということであれば、非公式にでも理由を確認しておいた方が良くと思う。

オ. 国際交流基金日本語基礎テスト (JFT-Basic) 受験者インタビューによる調査・広報業務委託契約

基金：JFT-Basicは就労のために来日する外国人が日本での生活場面で必要になる日本語能力を測定するためのテストで、在留資格「特定技能1号」で定め

る日本語能力水準を測定する試験としても活用されている。今年で開始から4年目を迎え、海外10か国と日本国内で実施し、累計受験者数が約8.1万人、累計合格者数が約3.3万人である。受験者数は年々増加しているが、試験実施国での周知・普及が依然として課題である。海外では基金の海外事務所が広報活動を行っているが、日本国内でも留学や技能実習からの在留資格の切り替えの可能性があると、また海外の人材育成の現場でJFT-Basicを取り入れてもらうためには、その現場と繋がっている日本国内の受入機関等に知ってもらう必要があり、日本国内での広報も重要と考えている。昨年度は紙媒体の広報資料の作成・配布、またJFT-BasicのWEBサイトへのアクセス数を増やす広報を行った。今年度は特定技能1号の資格で既に日本で働いている方に対し、JFT-Basicで合格するための勉強が日本での生活でどう役立っているかなどをインタビュー・撮影し、いわば「先輩の声」として動画やチラシを作成し、動画についてはWEBサイトで配信することを企画し、企画競争で業者を選定した。

予定価格の算定方法について、3者から見積書を徴取し、これに積算資料を足して4つの参考価格を基に積算した。

評価の方法と評価ポイントについて、評価項目は①業務の取組方針・成果目標、②業務内容、③業務実施体制・業務工程、④過去の実績等、⑤見積内容、⑥ワークライフバランスの6項目で各社の提案書を5人の職員が評価して交渉順位を決定した。評価点は合計100点満点で、どのように業務を企画・実施し、より良いインタビューを行うかが本契約の肝であるため、②業務内容の配点を47点と高く設定した。

委員：採点資料では見積内容の配点が10点でそのうち見積額の配点が5点、見積単価及び数量の設定等の適正さの配点が5点となっているが、見積額を0点と採点をしている評価者が多い。予定価格（予算額）を示して企画競争を行っていると思うが見積額の評価項目があるのがよく分からなかった。評価者はどのように採点しているのか。

基金：見積額の評価点は、最も廉価な価格を提案した業者の点数が5点、次に廉価な価格を提案した業者が4点、その次が3点、4番目以下の業者は0点というように金額によって自動的に点数をつけている。

委員：契約相手方は見積内容の評価点が最高点だが、実際には予定価格と同額で契約している。

委員：企画競争の見積内容の評価はその時点での見積額で行ったが、契約時点

では予定価格と同額で契約締結したという理解で良いか。

基金：然り。随意交渉の中で見積額の見直しを行ったということ。

委員：企画提案時から見積額の見直しを行うことは普通のことなのか。

基金：随意交渉の過程で予定価格の範囲内で見積額が変わることはあり得る。

委員：企画提案時は見積額を低くしておいて評価点を高くし、随意交渉の中で見積額を上げることは問題ないのか。

委員：実際の契約金額で最初から見積額を提案していた場合、審査結果である交渉順位が入れ替わっていた場合もある。企画提案時から見積額を変更しても結果として審査結果が変わらなければ良いかもしれないが、きちんと説明できるようにしておくべきだと思う。

基金：ご意見に感謝する。より適切な方法を検討したい。

カ. 人材派遣契約

基金：本契約は基金の国内4事業所、①本部、②日本語試験センター、③日本語国際センター、④関西国際センターにおける人材派遣に係る単価契約。企画競争で提出された提案を審査し6者と契約した。審査の結果、点数の高い上位3者をAグループ、点数の低い下位3者をBグループとし、新規に人材派遣を受け入れる場合にはAグループから人選の依頼を行うこととしている。

予定価格の算定方法について、事前に人材派遣会社2者から見積を徴取し、平均額を予定価格とした。

評価の方法と評価ポイントについて、評価項目は①業務経験・供給力、②業務実施体制、③業務実施方針、④見積金額、⑤ワークライフバランスの5項目で、配点割合は①、②、③がそれぞれ21%、④が32%、⑤が5%である。審査基準は、①は過去の実績や登録する派遣スタッフ数、②は営業窓口の体制やトラブル処理、スタッフ管理の体制、③人選までの所要日数、スタッフの研修の方針、個人情報の保護方針、⑤は「えるぼし」や「くるみん」などの認定があるかどうかである。このうち②と③以外は採点基準により自動的に点数がつくかたちになっており、②と③は職員4名で評価して点数をつけている。

委員：契約者数が妥当かという観点で、実際にBグループの人材派遣会社に依頼することはあるか。

基金：ある。

委員：承知した。従来も同様のかたちで契約をしていたのか。

基金：6者と契約するようになったのは平成29年度から。それ以前は4者乃至5者だった。

委員：6者に増やしたのはなぜか。

基金：適正な人材を選定・確保するためには契約相手方が多い方が良いと判断した。

以上

令和4年度第2回契約監視委員会：審議案件一覧

	契約名称	契約の相手方	契約方法	契約金額	抽出理由・点検内容	担当部署
1	財務会計コアシステム：次世代 IT 環境適合対応に係る請負契約	NEC ネクサソリューションズ株式会社	随意契約	36,286,580 円	○ 随意契約とした要因 ○ 予定価格の算定方法	経理部 会計課
2	電子決裁・文書管理システムに係る運用・保守等業務委託契約	株式会社ファインデックス	一般競争 (総合評価)	79,290,000 円	○ 一者応札の理由 ○ 予定価格の算定方法	総務部 総務課
3	令和4～6年度国際航空券手配及び接遇業務委託契約（包括契約）	株式会社日本旅行 大阪法人営業統括部	一般競争	119,916,186 円	○ 一者応札の理由 ○ 予定価格の算定方法	関西国際センター 教育事業チーム
4	令和4年度舞台芸術オンライン配信事業に係る字幕制作業務契約	東京反訳株式会社	一般競争 (総合評価)	1,047,420 円	○ 低入札率（12.34%）の要因 ○ 予定価格の算定方法	文化事業部 舞台芸術チーム
5	国際交流基金日本語基礎テスト(JFT-Basic)受験者インタビューによる調査・広報業務委託契約	株式会社アマナ	企画競争	13,926,860 円	○ 予定価格の算定方法 ○ 評価の方法と評価ポイント	日本語第2事業部 企画開発チーム
6	人材派遣契約	株式会社パソナ	企画競争	34,343,153 円	○ 予定価格の算定方法 ○ 評価の方法と評価ポイント	総務部人事課

(参考) 連続一者応札・応募フォローアップ案件

	契約名称	契約の相手方	契約方法	契約金額	担当部署
	(該当なし)				