

海外業務への展開促進に係る 外務省・JICAセミナー開催報告

国際委員会 山田 耕治 | YAMADA Koji

はじめに

国際委員会では、協会会員企業の「海外業務への展開促進」に寄与するための活動を継続しております。本年度は、会員企業各社のうち海外事業への従事を志望する企業の方を主な対象に、9月25日午後、JICA本会議室にて「海外業務への展開促進に係る外務省・JICAセミナー」を開催いたしました。

ODAとコンサルタントへの期待

最初に登壇いただきましたのは、外務省国際協力局開発協力総括課首席事務官の織田健太郎氏です（以下、講演内容）。

最近の世界情勢の中で、日本政府はインド太平洋地域における平和、安定、繁栄の促進を目指しています。「選択と集中」の考えにより、ASEAN地域やベンガル湾地域、大洋州地域、アフリカ東部など、日本企業も展開している地域に資源を投入していくことが重要です。ま

た日本単独よりは、アメリカをはじめとする同盟国との連携・協調を重視しています。

最近、特に重要になっているのが、質の高いインフラの国際スタンダード化に向けた取組です。発展途上国の中には、過大債務や劣悪なインフラ整備等により、十分な効果が得られていないケースも散見される中、2016年G7で、質の高いインフラのための伊勢志摩原則が合意されました。日本国としては途上国への技術協力を進めつつ、債務持続可能性管理等を通じた能力向上支援等を実施しています。

また有償資金協力に関する制度改善も進めています。円借款案件において応札価格が入札予定価格を上回り調達に困難になる事案に対応するため、案件形成の上流段階から先方政府と共通認識を構築するように改善していますが、この分野も建設コンサルタントの活躍が期待されます。また本邦技術活用条件（STEP: Special Terms for Economic Partnership）でも制度改善として、原産地ルールや主契約者条件の見直しを実施しています。

さらに、日本として新しい開発協力の形を追求しつ

つ、開発資金ギャップにも対応するために、官民連携を一層推進しています。このため、民間だけでは推進が困難な案件についてJICAが出資・融資をすることが可能となる海外投融資を展開しています。

JICA事業とコンサルタントの役割

国際協力機構調達部の前川憲治次長から、具体的にJICAにおけるコンサルタント契約等について解説いただきました（以下、講演内容）。

JICA事業の契約額の総額は年間1,240億円程度です。このうちコンサルタント契約は800億円程度と7割弱を占めます。契約相手先の選定にはいくつかの方法がありますが、現状では企画競争、すなわちプロポーザル方式がメインです。技術とコストを一定の比率で合わせて評価するQCBS方式（質と価格による選定: Quality- and Cost-based Selection）については、2019年4月から一部導入され、年度内にはプロポーザル方式から概ね移行する見込みです。

現状のプロポーザル方式による配点では、案件によって若干の変動があるものの、「業務従事者の経験・能力」に50%程度、「業務の実施方針」に40%程度、「法人の経験・能力」に10%程度といったケースが多いです。

JICAでは選定における透明性確保のため、コンサルタント選定委員会への諮問、評価基準の公開、希望があればプロポーザル評価内容についての面談による説明を実施しています。

JICAでは、状況に応じて柔軟な契約変更を前提とした契約を基本としています。また契約の前提となる月額報酬単価については国土交通省単価に準拠して設定しています。

質疑応答

Q：JICAプロポーザル評価において、JV構成員はどのように評価されますか？

A：「評価対象従事者」としてノミネートされていれば、配点の大きい「業務従事予定者の経験・能力」の項目が評価されます。また、そうでない場合でも、点数配分は少ないですが「法人としての経験・能力」の項目は評価されることになります。ただし、この場合はJV全社として評価するので、仮にJV構成員は海外経験が少なくても、JV幹事会社実績があれば大きなマイナスにはならないということもありま



写真1 セミナーにおける質疑応答の様子（出典：国際委員会）

す。また、バックアップ体制として海外事務所等が無い場合でも、最低限、海外保険加入やコンプライアンス体制の確保策等があれば大きな減点にはならないと思われます。

Q：JICAプロポーザルの業務主任者評価において業務主任者の経験が重視されるとあるため業務主任経験者ばかりが起用されることになりませんか？

A：副業務主任者と業務主任者の組み合わせ提案の場合、どちらかに若手を起用した場合に加点する仕組みを構築しているため、中堅技術者が副業務主任経験を付けやすいようにしています。

Q：QCBSだと他国のコンサルタントとの競争は激化しませんか？

A：ASEAN等のコンサルタントとの勝負であれば日系コンサルタントとの価格差はかなりあり、価格競争は厳しくなります。ただし、技術とコストの評価比率が9:1であれば技術評価にかなりウェイトが置かれることになります。国際的な流れとしては8:2より9:1が多く採用されつつあります。ただし、その場合でもやはりオール日本人では価格競争力に劣るため、現地企業とのJVや外国籍人材を活用する必要はあると思われます。

おわりに

お二人の講師からは、日本のコンサルタントの一層の活躍を期待する旨の発言が聞かれました。今後、日本の技術や経験を活かした質の高いインフラへの支援を強化していくなかで、これまで海外経験のない国内のコンサルタントを含め、より積極的な海外展開を進めていく必要があると感じました。

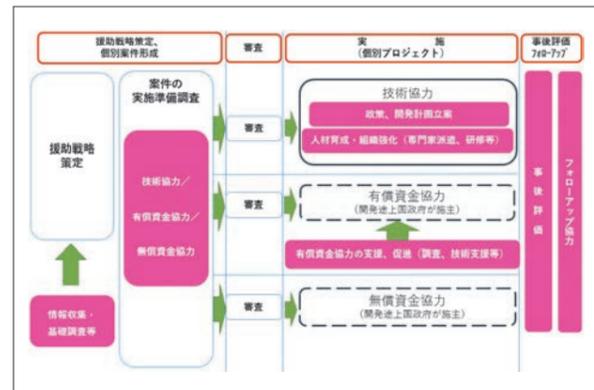


図1 コンサルタントを活用するODA事業<赤いラベルの箇所>（出典：JICA）

評価項目	配点例
1. コンサルタント等の法人としての経験・能力	10
(1) 類似業務の経験	6
(2) 業務実施上のバックアップ体制等	4
2. 業務の実施方針等	40
(1) 業務実施の基本方針的難性	20
(2) 業務実施の方法の具体性、現実性等	15
(3) 要員計画等の妥当性	10
(4) その他	-
3. 業務従事予定者の経験・能力（通常3名）	50
(1) 類似業務の経験	20
(2) 対象国又は同類似地域での業務経験	5
(3) 語学力	12
(4) 業務主任者等としての経験（業務主任者のみ）	8
(5) その他学位、資格等	5

図2 JICA技術プロポーザルにおける評価項目と配点例（出典：JICA）