

平成 22 年度外務省行政事業レビュー

公開プロセス

－ 第 1 日目 －

日 時：平成 22 年 6 月 14 日（月）

事業番号：1～4

事業名：21 世紀パートナーシップ促進招へい

日中ハイレベル交流

日豪若手政治家交流プログラム

南西アジア民主化・信頼醸成支援招へい

外 務 省

○コーディネーター それでは、早速、外務省行政事業レビューの公開プロセスをスタートさせていただきます。

まず、本日評価に当たります外部有識者の方につきましては、傍聴者の皆様のお手元の冊子の4ページに書いておりますので、そちらを御参照ください。

なお、本日は蓮舫行政刷新担当大臣と寺田学首相補佐官も現在傍聴に来られておりますので、御紹介をさせていただきます。

それでは、本日の1コマ目をスタートいたします。

事業番号1～4までまとめて御説明をいただくことになります。

1番「21世紀パートナーシップ促進招へい」。

2番「日中ハイレベル交流」。

3番「日豪若手政治家交流プログラム」。

4番「南西アジア民主化・信頼醸成支援招へい」。

大変恐縮ですが、議論の時間を長く取りたいと思いますので、1つの項目につき3分以内ぐらいでお願いできればと思います。

それでは、御説明お願いいたします。

○説明者 それでは「21世紀パートナーシップ促進招へい」について、御説明させていただきます。

事業シート、お手元の資料の7ページをお開きください。「案件の目的」というところで書かれておりますとおり、この招へいスキームは副大臣あるいは次官以下の実務者レベルの方で、政府、経済等の各界で一定の影響力を有する方、あるいは将来指導的立場になると考えられる方を対象として行っているスキームでございます。

招へいは、外交を推進する上で、非常に重要なツールでございますので、特にこの招へいのスキームでは、日本の重要な外交政策の推進、あるいは日本の外交政策を進めていく上で必要な情報の提供・入手、その推進のための人脈構築に目的を置いております。

シートの「案件概要」のところに書かれておりますとおり、招へい者につきましては、そのランクによってA、B、Cの3つのクラスに分けて招へいを行っております。特にAとBクラスにつきましては、単独で招へいをしております。Cは、日本の役所で言いますと大体課長レベルぐらい、もしくはそれよりちょっと下の方ということですので、2名以上のグループで招へいを行っております。

「実施状況」ですけれども、平成21年度につきましては、計412名を招へいしております。お手元の資料の12ページをお開きいただけますでしょうか。ここにPDCAサイクル・モデルというものを付けさせていただきました。昨年の事業仕分けにおきまして、フォローアップ等々につきまして、非常に厳しい御指摘を受け、3分の1の削減という評決をいただきました。他方で、本件招へいスキームは、今、申し上げましたように外交政策を進めていく上で非常に重要でありますので、また、昨年の事業仕分けの御指摘も踏まえ、この招へいスキームを更にモデルケースとしていくときに、このPDCAを取り入れさせていただきました。

具体的に簡単に申し上げますと、Pのプランですが、年度が始まる前に省内の関係部局との会議を行いまして、その年度の重要な外交政策、あるいは主要な国際行事、外交行事を踏まえて予算配分額の検討を行います。

次にDですけれども、21年度は公募で1社応札だったために、国際交流サービス協会との契約になりました。しかし、22年度につきましては一般競争入札を行いまして、民間の業者が受注をしております。

Cですけれども、チェックのところにつきましては、今後招へいが決定された方、あるいは過去に既に招へいを行った方々のリストを、外務省の省内のホームページに掲載しております。したがって、このリストにつきましては在外にいる我が方大使館館員、省内の関係者はすべてこのリストを閲覧することができます。

更にフォローアップということで、具体的には、例えば国際機関、国連等の選挙で具体的な支持があった、あるいは外交政策を進める上で求めている必要な情報の提供があった、そういう具体的な項目で、その効果を数量的、定性的にフォローアップすることを考えております。その結果を、更に翌年度の予算配分の際に検討させていただくということで、このPDCAサイクル・モデルをつくらせていただきました。

私の説明は、以上でございます。

○説明者 続きまして、事業番号2番「日中ハイレベル交流」でございます。これは、いろんな意味で特殊な国である中国という国を対象としているスキームです。中国では、中国共産党の中央委員もしくは中央委員候補と言われる方々が、全中国で中央委員で200人余り、候補員で100人ほどおいでになりまして、そのような方々が中国の中央及び地方で指導的な立場におられます。我が方の在外公館、大使館、総領事館等は、そういう方々を常に念頭に置きながらいろんな外交活動を行っているということでございますけれども、そういう中国で指導的立場にあるような方々を、いろんな機会を利用して日本との関係を強化していただく一環として、日本に直接呼び出して日本の政治、経済、社会、文化、各方面の方々と意見交換をしていただいたり、直接そういう場所に赴いていただいて日本を理解いただくということをするプログラムでございます。

そういう活動を通じて、常日ごろからの関係強化、日本との円滑な交流、それから、在外公館の円滑な業務推進に活用している事業でございます。

予算の推移でございますけれども、1,300～1,400万程度で推移してまいりましたが、昨年度から本年度にかけて、大体900万程度ということで、行政経費の見直しを厳しくした結果として、今、大体900万程度の予算となっております。

実績といたしましては、例えば昨年度でございますけれども、中国の政治局の常務員でございますとか、広東省の書記、中央党校の副校長、国务院の台湾弁公室主任等々の方をお呼びしてございまして、そういう要路にある方々をお呼びするスキームになってございます。

14ページの支出の面でございますが、公募によりまして、宿舎とか車両とかエスコート等の単価契約を企画競争によりまして業者を選定いたしました結果、国際交流サービス協会が、それらの手配をするということで資金的にはそういうところに支出しているということでございます。

それ以外には、その都度その都度で会食等で必要になるものでございますが、それらについては少額随契ということで、各業者に契約をしているということでございます。

以上が「日中ハイレベル交流」の概要でございます。

○説明者 続きまして「日豪若手政治家交流プログラム」について御説明いたします。

本件招へい事業は、平成3年の第11回日豪閣僚委員会におきまして、日豪関係の強化を図るために、日豪相互の若手政治家、若手政治指導者の交流を促進するという事について合意されたことを受けまして実施されております。すなわち、本件招へい事業は、日豪間の合意に基づいて、日豪双方向の議員交流のうち、日本側が実施する分でございます。その具体的な内容につきましては、日本側が毎年5～7名の豪州若手政治家を日本に1週間程度招へいいたしまして、滞在中、東京または地方を視察していただき、日本の政財界、学会等幅広い方々と意見交換を実施しているものでございます。議員の方々は超党派で選出されまして、豪州連邦議員のみならず地方議員も対象としております。

先ほど申し上げましたように、本件は日豪双方向の議員交流でございますので、豪州側も同様に費用を負担の上、日本の国会議員を豪州に招へいするプログラムを実施しております。

豪州は、ほかに米国、中国、韓国などとも同様の双方向の議員交流プログラムを実施していると承知しております。

本件政治家交流プログラムの予算状況でございますが、21年度予算で大体860万円程度計上させていただきます。この中身は、招へいする議員の方々の航空運賃、国内旅費、宿泊費、食費、会議費、通訳費、そのほか人件費でございます。

執行状況でございますけれども、18ページを見ていただきますと、平成18年度まで日本国際交流センターに委託してまいりましたが、より競争性を高める観点から、平成19年度からは企画競争を実施しております。19年度以降、昨年度に至るまで、企画競争の説明会には2社ないし3社の参加がございますが、いずれも最終的な応募は日本国際交流センターのみでございました。私どもとしては、一層競争性を高める等の観点から、引き続き努力していきたいと考えております。

本件事業の成果でございますけれども、やはり対日理解を深めるために、豪州議会の指導者、幹部の間に対日経験、対日理解の深い人を広げることが重要であると思っております。現在、本件事業において豪州から日本には、これまで149名の豪州の議員の方が訪日しております。このうち、現在、労働党、与党、政権で閣僚級、または議会幹部の座を占めるものが7名。また、野党、自由党議員で元閣僚経験者は13名に上っております。

また、日豪関係は基本的に良好ではございますけれども、やはり重要な懸案が幾つかございまして、例えば日豪のFTAやEPA交渉、その中でも日本の農業、あるいは捕鯨問題等々、日豪間のいろんな懸案について豪州側の理解を深める努力が必要だと思っております。訪日の際にはこのような点を特に重点的にブリーフしているところでございます。

以上でございます。

○説明者 続きまして、21ページにございます「南西アジア民主化・信頼醸成招へい」でございます。この招へいプログラムは、平成21年度から予算を付けていただいております。このプログラ

ムが対象としている国は南西アジア、具体的にはインド、パキスタン、バングラデシュ、スリランカ、ネパール、モルディブ、ブータンの7か国でございます。これらの国から、閣僚や国会議員、有識者、治安関係者などを1週間程度日本に招へいしております。

このプログラムでは、南西アジア諸国の多くが国内で民主化や信頼醸成を図って、一般的に政治や経済的に流動的であるという特性から、適時適切、機動的に人物を招へいして、意見交換や講演、シンポジウムなどを開催しております。

目的は、南西アジア各国の民主化を支援して、この地域の政治的、経済的な安定の基礎となる信頼醸成を図ることとともに、招へいを通じて得られた情報を我が国の南西アジア政策の立案に活用すること。それから、我が国関係者の招へいした国に対する理解を促進すること。それから、招へい者による我が国の制度や経験などの習得を図ることでございます。

プログラムの概要としては、外務省を始めとする関係省庁の関係者や経済援助の関係者、治安関係者、国会議員、有識者などとの意見交換や、プレスとのインタビュー、講演などを実施しております。

平成21年度の実績としては、予算額が710万8,000円、執行額が632万9,000円で、執行率は89%でした。

実施案件は5件で、パキスタンから3件、インドから1件、ネパールから1件でございます。

資金の流れについては、お手元の22ページにございますけれども、約630万円のうち250万円が招へい者の航空運賃のために在外公館に送金されています。それから、369万円は接遇経費として、政令に基づいて、招へいごとに2、3社から見積りを取り寄せて、最も安価な業者と契約を行う随意契約にて契約しております。残りの12万円につきましては、招へい者を招いた会食の費用でございます。なお、接遇経費については随意契約でございますが、これは政令に基づいて予定価格がいずれも100万円を超えない契約について認められるために、この方式に従っております。ただ、本年度は、より透明性、公平性を高めるために、企画競争による契約方式に改めたいと考えております。

最後に、このプログラムの効果ですけれども、パキスタンのケースでは、関係者との意見交換を通じて、我が国の対パキスタン支援を効果的に実施するための知見を得ました。インドについては、インドの経済成長の一翼を担う情報技術分野での関係強化を図ることができました。また、ネパールの件では、現在、憲法制定を図っているこの国の与党の中核を担う人物を呼ぶことによって、この国の民主化に向けた国家づくりについて、我が国として働きかけることができました。

以上でございます。

○コーディネーター ありがとうございます。それでは、事務局より論点等の御説明をお願いいたします。

○事務局 4つ申し上げます。1つは、各招へいが、そのときどきの重要外交課題というものを反映しているのか。例えば個別のプログラムは硬直化してはいないかという点が1つです。

2番目は、各プログラムの十分な効果が検証されているのか。フォローアップ体制は十分整備されているかという点。

3番目は、各プログラムにおいて調達方式がまちまちではないか。新規参入を妨げるようなことになっていないか。

最後ですが、各スキームの中で重複が見られるのではないか。多数存在するプログラムというものを、もう少し整理・統合する必要があるのではないか。

以上でございます。

○コーディネーター ありがとうございます。本日、招へいの関係事業が4つ出ておりますが、ほかに招へいの事業、対象が閣僚であるとか、メディア関係であるとか、高校生等々、全部で30件弱ある招へい事業のうちの今回4件を取り上げているということをお先に御紹介いたします。

それでは、質疑に入りたいと思います。まず、最初に21世紀パートナーシップの方に入って、その後3つまとめて質疑を受けたいと思います。

それでは、御質問がある方はお願いいたします。

どうぞ。

○中谷評価者 ありがとうございます。このA、B、C、3つのランクそれぞれの執行額、どのぐらいお使いになったかという内訳を教えてください。

○説明者 申し訳ありません。A、B、Cの執行額が今、手元がありません。ただ、21年度は412名呼んでおりますけれども、Aクラスの方は59名で全体の人数の中の14%、Bクラスの方は123名で全体の人数の中の30%、Cクラスの方は230名で全体の人数の中の56%でございます。

○中谷評価者 10ページの①の上位10件の案件を見ますと、これは比較的若手の方が多いので、多分Cクラスが比較的多いと考えればよろしゅうございますでしょうか。

○説明者 はい。Cクラスの方は、グループで5名あるいは6名という形、あるいはそれ以上の人数で呼んでおりますので、金額のランクから言うとグループ招へいの方が単独で呼ぶより多くなっているものですから、上位に来ております。

○コーディネーター ほかいかがでしょうか。

どうぞ。

○青山評価者 先ほどの説明の中で、22年度は入札に切り替えたというお話だったんですが、私個人としても、企画競争よりは入札の方がいいと思いますが、ちなみに入札の結果、何社応募で、具体的にどういうところが決まったかということをお教えいただきたいんですが。

○説明者 入札には6社応札がございまして、大体この事業は年間、今までは400件、今年は予算が減りましたので大体300件前後ぐらいですので、それをA、B、Cのクラスそれぞれ全人数に対して、1週間の日程で地方滞在2泊3日、それ以外、都内滞在、そこにエスコート、通訳を付けるということで、どの程度の価格の見積りができるのかというところの価格と、それから、その前に、招へいの場合一番重要なのは通訳、エスコートの方を、ある程度のレベルの方を確保することですので、この方につきましては、例えばエスコートの方であれば、英語であれば年間20回程度は仕事をしている通訳の方を手配できるとか、そういう一定の条件は付けた上で価格を出していただいて、その価格の競争で民間で一番安いところが落札をいたしました。

○青山評価者 そうですね。今までは国際交流サービスが具体的に言うと独占していた部分がある

ので、進歩だと思うんですが、これもほかの事業にも波及することを期待したいと思います。

○コーディネーター 関連で、市川さん、どうぞ。

○市川評価者 国際交流サービス協会について少しお伺いしたいんですけども、場所はどこにありますか。

○説明者 外務省の敷地内でございます。

○市川評価者 済みません。知っていてお伺いして申し訳ないんですけども、ここがこれまでずっと外務省の仕事を、特に招へいとか研修事業については、かなり多くの部分を受けてこられたということであると思うんですが、そもそもこの強みというのは一体何なんでしょうか。

○説明者 おっしゃるとおり、こちらは招へい等々で主要な役割を果たしていますけれども、やはりその背景の1つは、多くの通訳の手配ができるということだと思います。

○市川評価者 ほかに、それほど多くの通訳の方を手配をし、整えられて、招へいに障害の生じないような組織はあると思われませんか。

○説明者 実は、平成15年度に、21世紀は平成17年度からですから、その前のほかの招へいスキームなんですけれども、一般競争入札をやりまして、ある民間の業者が落札をいたしました。招へいが始まった時点で、通訳、エスコート、例えばアポイントの手配を忘れるとか、約束の時間にエスコートが連れていけなかったとか、そういう不手際が生じまして、先方の政府関係者、もしくは招へいされた方からも苦情が出て、途中で国際交流サービス協会に切り替えた経緯がございます。

ですから、過去にそういう経緯があったものですから、国際交流サービス協会が一番安心だろうということでやってきたのは事実なんですけど、他方で、今回、例えば入札につきましては6か国言語、英語のほかにフランス語、中国語、スペイン語、韓国語、ドイツ語、6か国言語の通訳をちゃんと手配できる。その通訳についても、先ほど申し上げましたように、英語であれば年間20回程度、きちんと仕事をしている方とか、政府間ハイレベルの通訳の経験が豊富な方をそろえられるのかという条件を入札に付けましたところ、それで6社の応札がございましたので、これから招へいが始まりますので、どういうエスコートの通訳のレベルかというのは見ていかなければいけないと思いますけれども、少なくとも我々の入札の条件に応じるところが6社入札に参加してくれたということでは、国際交流サービス協会だけではないだろうと思います。

○市川評価者 確かに一部の業務について、国際交流サービス協会以外のところで対応できるものもあると思うんですが、ただ、全体的に見ていくと、実際のところ、私、実は松本先生と一緒に国際交流サービス協会に行ってお話をお伺いしたんですけども、今の状況の中で、果たして国際交流サービス協会以外のところで、大半の外務省の持っている招へい事業等の競争力を担保できるのかどうかという問題は非常に強く、私がお話をお伺いして感じるどころなんです。

その場合に、問題点が幾つかあって、1つは価格の公正さをどう担保するのかという問題が1つありますね。というのは、もともと競争がある世界であれば、競争の中で価格が担保されていると思うんですけども、事実上、例えばエスコートの方であるとか、通訳の方のプールを、ここは持っていて、それ以外のところに対応することが非常に難しいといった場合に、ではそこで決まる価格というのは一体どう公正さが担保されるのか。

それと、もし競争入札であるとするならば、やはり建前ではなくてもっと競争入札ができるような仕組みをきちっと整えないと、実際の競争入札といっても、本当のところ競争入札にはならないのではないかという認識を持ったんですけれども、いかがですか。

○説明者 まず、価格のところなんですけれども、国際交流サービス協会の価格が適正かどうか。そのところは、私もわかりませんが、ただ、今回の入札をした結果で出てきたものが、特に接遇でかかる経費が一番高いところがエスコートであり通訳、あるいは車を借り上げるものですから、その経費が一番かかるんですが、その単価を出してきたものが国際交流サービス協会より、その部分を比較すると、そこは国際交流サービス協会より安い価格を出してきました。

それを基に彼らは計算を積み上げましたので、結果的に入札価格も6社の中で一番、国際交流サービス協会よりも安い企業が出てきて、そこが受注したということでございます。

もう一つは、昨年度、21年度、公募しておりましたけれども、特にその中で我々は通訳の部分が一番気にしていたものですから、16言語の通訳を手配できることという条件を付けておりました。これは過去の例で、この言語で来た人がいるものですから、ある程度のレベル、例えば非常にマイナーな言葉と言ってはあれなんですけれども、ベトナム語とか、トルコ語とか、ラオス語とか、その辺の言葉の通訳も手配できることとしていたんですが、今回の入札ではそこまでは、年間2、3人ぐらいの件数ですので、そういう特殊な言葉の通訳がある場合には、外務省の我々によく相談してくれないかと、そうすると我々のところでまたその手配の仕方も相談しようという形に変えることで、一番難しかったのは通訳の手配、国際交流サービス協会でなければならないだろうというところがあったものですから、そこをかなり緩和した形で入札の条件を作成いたしました。

○市川評価者 もう一つだけ、実はこの国際交流サービス協会さんの事業報告書と収支計算書をいただいで、これを見ていると、招へい事業と国際研修事業が一緒になっていますので、そのところをどう評価するかという問題はあるんですけれども、招へい事業におけるところの収益が、これは21年6月30日に終わった期で見ると12億1,400万円、これに対するコストが8億9,800万円ということで、ここで3億1,500万円の収益が上がったことになっています。

ただ、この場合は、多分協会自体の人件費、管理費等は、当然のことですけれども、この中に載っていませんから、そういう意味ではこれだけの利益が上がっていると申し上げることは、この表の中ではできない。

ただし、ほとんどが国の事業を請け負っておられる法人ですね。それが、こういった非常に立派なパンフレットを広告宣伝等につくっておられる。つまりこれもすべて、平たく言えばコストの中に入っている話ですね。

ですから、事実上国の独占的な下請けという形でやっておられる機関であるとするれば、やはりこういった広告宣伝等にかかるコストをもっと見直していただいて、それで全体のコストを下げるような、指導という言い方はおかしいかもしれませんが、そういった話の持っていく方が本来されるべきではないかと思えます。

○説明者 ありがとうございます。そういう御指摘は、国際交流サービス協会の方にも、私どもが指導する立場として伝えたいと思えます。

ちなみに、国際交流サービス協会につきましては、今、外務省の中に施設を持ってありますけれども、彼らも今後一般の法人に移行していくプロセスの中で、当然外務省の中にいることが適当ではないのではないかという判断をしておりますので、外務省の外に出ていく予備的な調査を既に始めておりますので、そういう中で我々としても協会をきちんと指導していきたいと思っております。

○コーディネーター これは確認ですが、もし 21 年度決算でわかればなんですが、国際交流サービス協会の依存率は何%になっていますでしょうか。

○説明者 21 年度の決算が 6 月で終わりますので、21 年度の数字は出ておりませんが、20 年度で言いますと、協会の国に対する依存率は 79%になっております。

○青山評価者 ちなみにそれは J I C A とか国際交流基金からの支出も含めての数字でしょうか。

○説明者 国と J I C A、国際交流基金等の独立行政法人を含めまして、約 30 億、全体の年間収入が 39 億ですので 79%になっております。

○コーディネーター 松本先生、どうぞ。

○松本評価者 今の市川さんのをフォローする形なんですけど、行政コストを下げるという点から考えたときに、今回お聞きしたところでいくと、通訳、エスコートの方々というのは、ある程度リスト化されている。これは、例えば J I C A の研修員の受入れのときにも、やはりそういうことができるような研修管理員の方はリスト化されて 1,000 人規模でリストを持っておられて、その中から適宜選んでいくということをしている。つまり外務省として外交的に余り失点のないような招へいをしたい。しかし、コストを下げるといったときに、ある程度そういうリストを、今まで国際交流サービス協会が独占的にやってくる中で得られてきたリストですし、その中でこういう外交に適した人たちの蓄積ができていくわけですね。これをいきなり民間の人たちに競争させたときに、単にコストだけで下げてくることになると、今度は逆に外交上の問題も発生しかねないと思うんです。

ですから、その両方を考えるときに、もう少し外務省側に手綱を引く手段を考えて、つまり民間に任せるところと、外務省がしっかり押さえるところ、それをうまくバランス取ることによってコストを下げつつ、外交上の失点がないようにする方策が必要だと思うんですが、その点、入札に出し方とか、もう少し工夫の余地があるような気がするんですけども、その辺については何かお考えはありますか。

○説明者 まず、通訳の件なんですけれども、1 つは外交上の要求につきましては、非常に重要な要人との会談の通訳については、基本的には外務省の職員が通訳を行う、基本的にはそういう対応を取るようになってきております。他方で、この通訳のレベルなんですけれども、入札をするときに、先ほど申しました 6 つの言語につきまして、どの程度の通訳が手配できるのか。具体的なリスト、これは名前は入っておりませんが、略歴、過去に通訳にどの程度の経験を持って、どういう通訳をやってきたのかというのをすべて出していただきました。それを見た上で、果たして入札に応札する条件があるかということを見させていただきました。

もう一つ、今やっていることは、やはり我々初めて民間の方にお任せしますので、一件一件招へいを実施している段階で、毎日報告書を出してもらっています。これは、エスコートの方もそうですし、通訳の方もそうなんですけど、その業者の方から毎日毎日どういう日程で動いて、どうだった

のか、他方で実際に日程をつくっているのがそれぞれの地域局でございますので、その課からは何かどういふ問題点がないかどうか。それから、招へい者として呼ばれた方への対応、特にエスコートの対応で何か問題があったかどうかを細かく聞いております。今のところ、まだ始まったばかりですので、10件もいっていませんのでわかりませんが、今までではそういう問題は生じてないんですけども、そこは見た上でやっていく必要があるだろうと思っています。

○松本評価者　そういう場合に、例えばAランクの人とかは、外務省がかなりインハウスでやられる。つまり外に出さないでインハウスでやられて、B、Cについてはかなり民間の方でも参入ができるような、先ほど市川さんがおっしゃったように、やはり今までの蓄積というところからいくと参入しにくいわけですね。より民間の人が参入して、必要なコスト削減につながるということからいくと、外務省で担える部分はもう少ないものなんですか。

○説明者　実は、今回一般競争入札を導入するに当たって考えたことが、今、御指摘があったCクラスの方を一般競争入札でということ考えたんですが、ちょっと調べてみたら、例えばグループで呼んでいる場合に、リーダーはAクラス、Bクラスの方で、お付きの方がCクラスだというのが、うちの招へいの割合の17~18%を占めている。

ですから、特に東南アジアとか、あるいは特殊な国が、ちょっと国名を挙げるのはあれですけども多いんですが、共産党とか社会主義政権の国が多いんですけども、招へいを受けた場合に1人で出すよりもグループで出すことがあるものですから、そうするとなかなかA、B、Cを分けて、このクラスだけをということがやりにくいということがあって、そういう意味で通訳、エスコートの部分も、先ほど申し上げましたような条件をきちんと付けてリストを出していただいて、そこで入札の条件にさせていただいたという経緯がございます。

○コーディネーター　いかがでしょうか。コメントシートを書きながらお願いいたします。

市川さん、どうぞ。

○市川評価者　済みません。そもそも論を少し、この国際交流サービス協会ではなくて事業そのものについてお伺いしたいんですが、21世紀パートナーシップ促進招へいで見ていったときに、今の当該事業ではありませんが、例えば4番目の南西アジア民主化・信頼醸成招へいと見た場合に、こちらの4番目で呼んでおられる方を見ていると、ほぼこの21世紀パートナーシップのBランク、Cランクぐらいに相当する方を呼んでおられますね。ちょっとオーストラリアの件は特別な問題があると思うんですけども、例えば中国は中国で別建てでつくっておられる。そういうやり方、一つひとつ個別に少なく金額を区切ってやるということは、外交戦略ということ考えたときに、果たしてそういうやり方をするのがいいのか。それとも招へい事業ということでもう少し包括的に見た上で、その年、ないしはその状況に合わせた年度の配分をもう少し自由にやっていく方がいいのか。その辺は、どうなんでしょうか。

○説明者　まさに御指摘のとおりで、我々としても昨年度の事業仕分けの中で、招へい予算の3分の1削減という結果が出たことで、具体的には本年度の予算が11億円から8.2億円になりましたので、より効率的に外交政策に見合った形で実施しなければならないということから、来年度の予算編成に当たっては、今、16課室にわたって29の招へい事業が乱立しているというか、既得権益

化している部分がありますので、それを省庁横断的に、例えば閣僚級、国会議員、実務者、メディア、特殊な要因としては日系人とか、そういうカテゴリー別に、あるいは地域と分野については、毎年度外交政策上何が重点なのかということを見極めた上で、そしてこのために省内に今、招へい執行会議というものを設けて、司令塔的な機能を果たしてもらおうと思っておりますけれども、更にPDCAサイクルでレビューも行うという形で統合的な運用をしたいと思っております。それに向けて、今、来年度の予算要求の準備をしておりますので、御指摘はそのとおりだと思っております。

○コーディネーター 土居先生、どうぞ。

○土居評価者 今の話に関連するところで、確かに日豪はちょっといきさつがいきさつなのであれですけれども、日中の件で、勿論事前にお伺いしたところでは、21世紀パートナーシップ促進招へいと違って、外務省の予算で出すところと、お越しになった方が御負担な部分との区別が、若干21世紀パートナーシップ促進招へいとは違うというお話だったんですが、手元にある資料で言うと、21世紀パートナーシップ促進招へいでも、中国の方を平成21年度に84名の方をお呼びになっておられる。それでいて日中は日中で別のプログラムがあるということになると、どういう形で21世紀の方の枠を使い、日中は日中でまた5名ですか、先ほど御説明があったような形でなされておられるのかというのが、やや今までの御議論を聞いているだけではよくわからない。極端に言えば、中国・モンゴル課で予算をお持ちのところで招へい予算を出すところはこっちでやっているけれども、それで足りない分とか、もう少し全省的な波及効果があるとか、そういうのを21世紀でやってもらっているようなことになっているのか、その辺りはどういう関係になっているのでしょうか。

○説明者 特に中国の場合なんですけれども、現状から申しますと、21世紀の方では中国から来られる方はすべてCクラスの方をグループで呼んでおります。したがって、中国課が持っている予算は、それよりもハイランクの方々を対象にしている。ですから、先ほど申しましたように外務省全体の招へいが全部で29ありますので、それを統合していく中で、それも統合していく方向で検討していくのがいいだろうと、私個人はそう思っております。

○土居評価者 事前にお伺いしたところでの話になってしまうので、むしろオープンな場では皆さんにもお伝えしたいと思うんですけれども、つまり私の問題意識としては、そもそも招へいの予算を予算要求される段階で、ある程度このぐらいの人数、こういうランクの方々という見積りを頭で想定されながら、実際には要求されておられるということなわけですから、まさに各課各課で持っているよりも、一旦全省的に予算をプールして、そこで日中ハイレベルなら日中ハイレベルの枠を招へいの中で、予算要求の段階からでもいいので、ある程度想定しておられれば、決して各課各課で持っていないなくても、そこで実際予算執行上は特に支障のない形でできるということもあるのかなと思ったわけです。

○コーディネーター 渡辺先生、どうぞ。

○渡辺評価者 1つは効果の点で伺いたいんですけれども、レビューシートでは高い効果が確認されていると書かれているわけですね。この辺が第三者的に見て本当にそうなのか、それとも手前み

そなのかというのは、どうしても考えてしまうんですが、どういうふうに効果測定をこれまでやっていらっしゃるかということが1点。

もう一つは、海外から呼ぶ場合に、私の少し知っている例ですと、大臣のクローニーという言い方がありますがけれども、取り巻きであって、その人が本当に能力的にも将来的にも有能な方かどうかではなくて、要するに大臣との距離が近いとか、親族であったり、そういった方が推薦されて来てしまうケースもあるやに聞いていまして、そこら辺の人選がどうなっているかということを伺いたいと思います。

○説明者 まず効果ですけれども、我々、去年の刷新会議の事業仕分けの指摘を受けまして、今年度からそれを更に強くしようと思って、さっきのP D C Aなんですけれども、それについては、例えば今までは日本にいて楽しかったですと、もしくは日本にいてこの人と話しをして有意義でしたと、あるいは大使館のレセプションにいつも出てきてくれるんですということも、定期的に大使館とコンタクトがあるんです、そういうことを効果というのかというと、これは効果ではないだろうと、そこから先に何があるのかということが効果だろうということを考えまして、具体的には21世紀の過去のフォローアップをしたところで、具体的にはこういう項目で効果が4つに分けられると。例えば国際機関などの選挙とか、そういうものはございますけれども、そういうものに直接いろいろ支持で動いてくれたとか、もしくはテロとか民主化とかさまざまな外交課題がありますけれども、それに対する必要な情報の内報なり提供があったとか、もしくは日本とその国との関係を考えたときに、例えば友好協会の設立に尽力してくれたとか、その関係の強化を具体的にやってくれているとか、あとは日本の民間企業の方がそれぞれその国で活動しているときに、そこに具体的にさまざまな支援をしてくれた。

簡単に申しますと、そういう4つの項目に分けて、それに対して各大使館から報告を出してもらって、その上でそれをパーセンテージで出していく。そのパーセンテージを出す理由は、その国、あるいは地域に対して、それを担当している部局が果たしてきちんとフォローアップしているのか。それから、どれだけの効果を出す人を招へいしているのかということを経量的に見ることができますので、それを具体的に始めているところです。

ですから、その数字で申し上げますと、平成21年度、これはまだ呼んだばかりですのであれなんですけど、一応412名呼んで62%の方が、この4つの項目のどれかに当てはまるという効果が報告で我々に電報で来ておりますので、他方で、それ以外にプラス19%ぐらいの方については、大使館が常にいろいろコンタクトを取り始めているということなので、多分潜在的に効果を生んでいることを期待するんですけれども、それを足すと8割ぐらいの効果があつたと、全体の招へいの中でですね。

もう一つ、我々が考えているのは、特にAクラス、Bクラスの方というのは、日本の役所でいうと大体局長前後の方ですので、我々からすると呼んだ人が将来政策決定プロセスに関わるとか、重要な指導的立場に立てるかどうかということころは、やはりフォローアップの中の重要なポイントですので、そういう中で見ていきますと、平成17年度からこの事業は始まっていますので、平成17年度を見るとAクラス・Bクラスの呼んだ方の中で大体25%の方が、いわゆる我々から見て政策決

定プロセス、閣僚レベルもしくは大統領補佐官とか、決定プロセスに関わっていると思われる役職に就いている方が平成 17 年度で 25%、平成 18 年度で 23%、平成 19 年度で 15%、平成 20 年度で 14%という数字は出しております。

○コーディネーター ここで一旦仕切らせていただきます。まず、1 つ目の事業のコメントシートを書き終わった方から提出をお願いいたします。その後は 3 つまとめて回収いたします。

最後に私から、先ほどの交流サービスの件で、今年度からは外務省内にある事務所を動かすという事で今お話があったかと思いますが、現段階では賃貸の関係はどうなっているんですか。

○説明者 賃貸につきましては、財務省の通達に基づいて審査を行ってもらった結果、約 2,300 万円の使用料を国庫に納めております。それが安いか高いかというのはございますけれども、いずれにしても、今、平成 25 年末を期限に各公益法人は一般法人か公益法人かという選択を迫られていますので、国際交流サービス協会としては一般法人に移行していく中で、外務省の外に出ていくことを検討しているところでございます。

○コーディネーター わかりました。

それでは、最後に松本さん、どうぞ。

○松本評価者 大臣もいらっしゃっているので、行政刷新という点から 1 つお聞きしたいんですが、外交ということを考えれば、当然外務省が呼びになっている海外の賓客の方々は、1 つのターゲットではありますけれども、しかし、各省が呼んでらっしゃる方がたくさんいる。

そういうことから考えれば、本来少ないお金で外交目的を達成しようと思えば、やはりほかの省がどんな人を呼んでいるのかとか、先ほど省庁横断といったのは外務省の中の横断のレベルかと思ったんですが、むしろ本当に省を横断して、経産省とか財務省とか、ほかの省がどういう人を呼んでいて、そことうまく外務省が連携をして、その機会を利用してこういう外交目的を達成するというようなつながりが要るのではないかと。明日も広報の国家全体としての戦略が要るのではないかと。この議論があるかと思いますが、こうした海外の人たちの招へいも、むしろ省を超えた国家的な連携が必要ではないかと思うんですが、その辺りは外務省側からほかの省に呼びかけるとか、あるいはそれこそ本当に行政刷新という点からいくと横でやっていたらいいと思うんですが、外務省の方のその辺に対するお考えをお聞きしたいと思います。

○説明者 先ほど効果をはかるところで、日本の民間企業に対する支援があったとか、そういう部分はいろいろ連携ができるところがあるかもしれませんので、そこは考える余地はあるだろうと理解しております。

ただ、もう一つあるのは、ほかの省庁の招へい事業の場合には、私、全体を把握しているわけではないんですけれども、知っている限りですと、何かの政策事業があって、それに伴って研修とか何かという形で招へいをいろいろしているということですので、そここの住み分けがあると思います。

もう一つは、毎年 600~700 名、私が承知している限りは内閣府が青少年を呼んでおりますけれども、そもそもだれを呼ぶのかという対象自体が、これは一般募集でやっておりますし、年齢的にも 18 歳~30 歳ぐらいまでの方でやっている。

それから、効果、アウトプットの方ですけれども、これについて見ても、彼らは基本的に日本の青年の国際交流を図る、国際性を図っていきます。結果的に親日層ができればということですが、我々の場合は親日層を育てるということではなくて、具体的な外交政策、あるいはそれを進めていく上での具体的な成果を求めていくところで、だれを呼ぶのかということも全く違いますし、求める効果、アウトプット、求める成果物も違いますので、そのところはなかなか一緒にできないだろうと考えております。

○コーディネーター 武正副大臣、お願いします。

○武正副大臣 ありがとうございます。大事な御指摘だと思います。どうしてもそういう他省庁の招へい等について、十分情報共有ができていたり、調整がなかなかできていないところもあろうかと思えます。

先ほど招へい事業について、在外公館がフォローアップする。これが1つ大事なポイントで、21年度から実施をした、先ほど効果について報告がありましたが、これから特に政府が新成長戦略ということでやっていくときに、在外公館の重要性、拠点性というものを打ち出していくことになろうかと思えますけれども、その中でもやはり在外公館にいろんな省庁から来ていますので、そういった意味ではそういった各省庁の窓口のような役割も期待されますので、今のような視点を大事にしていきたいと思っております。

○コーディネーター それでは、続いて事業番号2～4をまとめて御質問をお願いいたします。

青山さん、どうぞ。

○青山評価者 もう既にお話にあったと思うんですが、4つの事業の役割という話の中で、恐らく閣僚級まではいかないけれども政府関係者で、ほぼ同じということで、それらを分散する弊害としては、1つには21世紀パートナーシップは入札をしたということなんですが、ほかについてはまだ企画競争なり随意契約と、これは少額随契という理由もあるかと思うんですが、その辺まとまるのであればもう少し透明性が確保できるのではないかというところがある。

もう一つは、例えば日豪などは平成の初期の段階でできた事業が、そのまま続いている。この事業がそうというわけではないんですが、一度できた事業というのはなかなかカットしにくい。これは実務上の問題もあると思うんですが、そういう意味で今後、例えば21世紀パートナーシップに統合して運用していくことが重要ではないか。

そこで重要なのは、1つの事業になったからといって、既存の事業を続けるのではなくて、毎年毎年どこの国、地域バランスとか招へいバランスを考えて、1からゼロベースで運用していくということが重要になるかと思いますが、いかがでしょうか。

○説明者 その点はおっしゃるとおりで、確かに一度予算要求しますと、今の予算の仕組みの中ではどうしても既得権益化してしまうということがありますので、先ほどお話ししましたような省内の招へい執行会議の中で、きちんとした優先順位を付するというと同時に、例えばなんですけれども、一度配分した割り当てについても3年間のサンセット・クローズのようなものを付けて、3年経ったら見直す、よほどの例外がない限りは、3年間でそのスキームは一度とりやめてみるといったような考え方も導入して、より効率的にやっていきたいと思っております。

○コーディネーター 今回の23年度に向けて準備をされているという意味ですか。

○説明者 そのとおりです。

○コーディネーター 私から、日中ハイレベル交流の21年度に招へいされている王毅さん、前の駐日大使ですが、もともと日本にいた方をあえてまた招へいされる意味は、どこにあるのでしょうか。

○説明者 王毅台湾弁公室主任でございますが、以前駐日大使をされた方で、戻られた後、外交部の副部長、その後、国务院の台湾弁公室に移られて主任、大臣クラスになられ3年ぐらいになります。

そのような状況をふまえ、新しい職責で、特に台湾を直接担当する大臣になったということで、日本にとって中国の台湾政策は、対中、対台湾を取り巻くいろんなことを考える上で、非常に重要なファクターになっておりますので、新しい地位について以降の王毅主任に着目して日本にお呼びをし、最新の台湾情勢とか中台関係等について意見交換をさせていただくことを目的とし、勿論、日本関係を長くやってらっしゃった外交官の方ですので、旧知の方もたくさんいらっしゃいましたので、そういう旧知の政財界、各界の方々と交流をしていただくということも併せて訪日招へいしたものです。

○コーディネーター あくまでも招へい事業の目的というのは、関係性を強めて、今後の二国間の関係を強めるという意味だと思うんですが、その意味で、多分この方とは既に関係性がある中で、勿論、肩書が変わったからという意味はありますが、それをわざわざこの事業のスキームに入れるかどうかという議論が出てくるのではないかと感じているんですが。

○説明者 そのような議論も当然あると思いますが、この件につきましては、そういう日本との関係を構築するという観点に加え、台湾という点に着目してお呼びをしたという面が強かったということだと思います。

○コーディネーター 市川先生、どうぞ。

○市川評価者 ちなみに、王毅さんがお見えになったときには、行政事業レビューシートを見ると、中国共産党及び政府の指導者を団長とする代表団を我が国に招へいし、と書いてあるんですが、王毅さんがお見えになったときには、代表団という形でお見えになられたのでしょうか。

○説明者 このハイレベル交流スキームそのものが、大体4名程度の団を呼ぶことを想定してございまして、通常お呼びするのは勿論こういう中央委員の方々なんですけれども、中国共産党というところで、そういう方が1人で外国に訪問することができない国情になっているようでございまして、大体4名程度の方をお招きしております。

○市川評価者 では、このケースにおいては、残りの3名はどのような方がお見えになったのでしょうか。

ついでに、その残りの3名の方は、どのコストでお呼びになっているのでしょうか。

○説明者 全部で4人お呼びしてございまして、そのうち3人は国务院の台湾弁公室の局長と課長、もう一人外交部から通訳の人が付いてきているということで4名になってございます。

○市川評価者 その残りの方のコストは、どこから出ているんですか。それもすべて日中ハイレベ

ル交流のところから支出されているんですか。

○説明者 そうです。

○市川評価者 4名分ですか。

○説明者 はい。

○市川評価者 今まさに伊藤さんから御質問のあったところなんだと思うんですけども、代表団ということで、あえて日本にお呼びして何かをすることに意味があるかというところが非常に重要なところだと思うんです。その意味からすると、今のメンバー構成で、たしか平成19年の7月まで日本におられた王毅さんを日本にお呼びする意味がわからない。つまりそれならば、だれかが行って、王毅さんは日本語までおできになるわけですから、お話をお伺いすればいい話ではないかと。何ゆえにお呼びする必要があるのかということの御説明にはなっていないような気がします。細かいことを言って恐縮なんですけれども。

○説明者 御指摘ありがとうございます。勿論、行って王毅主任と意見交換することは、また重要なことですし、我々の大使館もございますので、大使館からも大使等がそういう形で接触することは十分あるんですけども、他方で日本に直接そういう方においでいただいて、中国の今の担当大臣から日本のいろんな要路の方々との間で、台湾問題、中台関係について意見交換をしていただく、それから日本の対台湾に対する交流の現状ですとか、我々の姿勢などについても話しをして理解を深めていただくことは、十分に意味があったらと思うしております。

○コーディネーター ここで一旦仕切らせていただきますが、コメントを書きながらお願いいたします。

渡辺先生、お願いいたします。

○渡辺評価者 南西アジアからの招へい事業で、流動性に即して適時適切な人物の招へいというのがあるんですね。要するに存在理由としてそれが上がって、ほかの招へいの枠は、言わば硬直的であって、事前に年度前から計画を立ててというふうになどどこかに書いてあったと思うんですが、今の招へい事業全体の中に流動性に即することができてない部分があると読めるので、その部分は改善していくところなのかと思えます。

それから、30近い数があるということ自体が驚きで、これは本当に大胆に整理・統合する必要があると思うんですが、それに当たって、先ほど招へい執行会議があると伺ったんですけども、これがただの寄り合い所帯で議論するだけでは各課がそれぞれ自分の権益を守ろうとして、やはり全体的な司令塔があって、そこできっちり優先順位を決めていったり、流動的な、柔軟な運用ができるような仕組みが必要かと思うんですが、いかがでしょうか。

○説明者 まず、柔軟性ということなんですけれども、今、考えているのは、年度の始まり前にどういう人たちを呼ぶのか、これは候補者リストの検討をします。それから、年度の中のちょっと前のぐらいに、だれを呼んでいて、今後だれかほかに、例えば当初呼ぼうといていた人が呼べなくなったことが往々にしてあるものですから、その代わりにだれを呼ぶことを考えているのかというのを更に調査をかけて、そこでそれが適切かどうか、それを年度の間に2回やると。その場が、さっき申し上げた招へい執行会議の場で、それをやろうと思っています。

統合ということでは、方向性としてはもう統合していく方向で我々は考えております。

執行会議ですけれども、これは各地域局が参加するのではなくて、招へいをして、実際に予算を持って執行しているところの課と、それから、実際に全体を見ている官房の総務課であり会計課がございます。それから、我が国全体の重点外交政策等を見ている総合外交政策局がございますので、その中で、果たして日本の外交政策なり、その招へい者が妥当かどうか、あるいは予算の使い方が本当にこれで妥当かどうかということを、招へい執行会議でやっていくということを考えております。

○コーディネーター コメントシートを書き終わった方から御提出をお願いします。前半の事業とかなりダブった議論になるかと思いますので、終わった方から御記入をお願いいたします。

松本先生、どうぞ。

○松本評価者 つながってくるころなんですが、この招へい事業の一覧を拝見してつくづく感じるところが、つまりこのプログラムに当てはまらない方は、外務省として何かがあっても招へいする予算はお持ちではないという理解でよろしいんですか。それとも、実はこれ以外にアドホックに何か重要なときに、重要な外交官の方とか、あるいは賓客をお呼びする予算は別途持ってらっしゃるのか、その辺を教えてください。

○説明者 この招へいスキームに該当しないものは、ほかに予算手当は持っておりません。

○松本評価者 そうすると、逆にこうやってプログラムベースで30ぐらい細かくあるというのは、恐らくそのときどきのニーズが、そのままスキームとして残ってしまっているというふうにも読み取れるんですが、本来は全体が何かそういうパッケージになっていて、先ほどから議論になっているように、そのときどきの重要な案件に従って、あるいは重要な地域がときどき変わってくるわけですから、その重みをもっと流動的にできた方が、本来は目的を達成できるのではないかと思うんですが、そういうふうになっていないのは何か理由があるんですか。

○説明者 そこは理由というよりも、むしろ我々は御指摘のとおりだと思っておりますので、全体として統合して図っていくということが基本だと思っております。

もう一つあるのは、いわゆるこれだけ招へいのスキームがありますと、どのスキームにも当てはまらない、間に落ちてしまう案件が多分出てきているのではないかと思いますし、あるいは各スキームごとで、例えば執行率が80%、90%といった場合に、本来ほかのスキームであれば呼びたかった人がいるはずなんでしょうけれども、予算が足りなくて呼べなかったという事例もあるのではないかと思いますから、29あるスキームの間で、執行率で余った分については融通し合い、結果的には予算の効率化が図れるだろうと考えております。

○土居評価者 今、統合する方向という話で伺っていて、私はその方向性でいいのではないかと思います。しているんですけれども、1つ事前にお伺いしていた話との整合性で申し上げますと、これまで各課で個別になさっておられた招へいで、勿論予算の制約があるからということなんでしょうけれども、予算の出し方を、できればお越しになった方に御負担いただくところを増やすとか、そういうこともこれまでの対応としてなさってこられたということですね。

それはそれでいいと思うんですが、統合すると極端に言えば皆同じように、同じレベルの人は、

同じところまでは予算で出しますと。それは過去に各課でやっていたということの経緯とは無関係に同じようにやりますということになると、逆に極端に言えば各課でやっていた方が、それぞれ少ない予算でできたのが統合されてしまうと、今度は逆にもっとたくさん出すというふうになってしまつては本末転倒かなと思うので、逆に言えばどういう方に対しては、当然先方の重要性とか、懐かげんとか、いろいろな諸般の事情を考慮しながら、臨機応変に出せるところと出さないところは、たとえ統合したとしてもそれぞれに御判断なされるようにした方がいいと思うんですけども、その点はいかがでしょうか。

○説明者 御指摘のとおりだと思います。基本的には 29 あるものを仮に統合するというのであれば、それぞれ理由があり、政策目標があつて行われていたものですので、その予算の使い方、例えば滞在費のみ日本側が負担している招へいであれば、それを原則としてその事業はとりあえずサンセット・クローズとさっき申し上げましたけれども、1年なり2年なりやりながら、そこが実際の程度の効果があつて、なおかつ、フォローアップを我々のPDCAサイクルの中でやっていながらということで、そこで各年度ごとその招へいのスキームについてのお金の使い方は見直していくことをレビューしていくと考えております。

○コーディネーター 市川さん、どうぞ。

○市川評価者 これはお伺いしないと評価シートが書けないので、日豪の若手政治家交流プログラムについてお伺いしたいんですけども、ほかにこういった、例えば若手政治家に絞ったような交流プログラムを、オーストラリア以外と結んでおられるということはあるんでしょうか。

○説明者 私どものところでは、若手政治家に限ったものが省内にほかにあるかというのは、いかがでしょうか。

○説明者 手元の資料ですと、例えば欧州委員会（EU）の実務者招へいというのが、場合によっては政治レベルの方を呼んでいる可能性がありますけれども、具体的に招へいの中で政治家交流と銘打っているのは日豪の若手政治家交流プログラムだけだろうと思います。

○市川評価者 ちなみに、これは平成3年11月の日豪閣僚委員会において決められたということなんですが、ではそれ以降、随分多くの数の方の交流があつたと思うんですけども、その交流による具体的に日豪関係に与えた影響は、もう少し具体で説明をしていただいてもよろしいですか。

あともう一点だけ、これはいつまで続くことになっているのでしょうか。

○説明者 具体的にどういう成果かということでございますけれども、先ほど冒頭の御説明の中で申し上げましたが、この交流でそれぞれ訪豪あるいは訪日した方々が、それぞれ政府・与党あるいは野党の中で幹部に就いて、それなりの数が育っているということが。

○市川評価者 ということは、呼んだ方が幹部になられているということが、それがこれの成果であるということですか。

○説明者 そういう方々が、日本への訪問経験を生かして、日本の個別の関心ですとか、政策内容について知識を深めていただくと。あるいは引き続き関心を持っていただくことが、ひとつ重要だと思っております。

○市川評価者 ということは、幹部になられたということについてはフォローしておられますが、

その方たちが日本についてどのような発言をし、どのような意思決定に関わっておられるかといったようなことについての具体的な何かはあるのかなのかだけで結構です。

○説明者 先ほど捕鯨とか農業とか、個別になかなか、オーストラリアという国内の中で公の場で述べずらい部分があると思うんです。オーストラリアの政治家として。ただ、大使館の方でいろいろ聴取しますと、例えば捕鯨問題について、要するに日本は生物のある種の持続可能性について、非常に真剣に考えているんだということがわかったとか。文化的な背景もあるんだということがわかったとか。あるいは農業について、単に日本の農業が弱い弱いということではなくて、食の安全とか、農村の問題とか、そういうことについてもよくわかったということ、大使館の、あるいは総領事館のさまざまな機会でのインタビューですとか懇談の機会に述べていらっしゃるところでございませう。

○市川評価者 逆に言うと、非常にある意味で不思議なのは、これは年間 800 万円とか 900 万円の予算で、もし本当にそれを累積的に毎年積み上げることによって、日豪関係の中で訪日された方が親日派になっていただけるということであるならば、何でオーストラリアだけしかやらないのか。もっといろんな国でやったらいいではないかという、これはあくまで閣僚会議の中で決まった案件だからそうなのかもしれませんけれども、そういうふう思うんです。

逆に言うと、これがほかに広がらないということは、実は思ったほど、貴省がどういう効果を想定しておられたのかわかりませんが、思ったほどの効果はないのではないかと気がどうしてもしてしまうんですけれども。

○コーディネーター 時間の関係もありますので、コメントシートがまだの方は御提出をいただくのと、今の市川さんの御質問の最初の方につながると思うんですが、これは何年までとか区切っているものですか。

○説明者 合意では特に区切っておりません。

○コーディネーター ということは、続くかもしれないということですね。

○説明者 特にいつまでという話ではございません。

○コーディネーター 皆さん御提出いただきましたでしょうか。

とりまとめの時間、しばらくお待ちください。

どうぞ。

○土居評価者 コメントを申し上げたいと思うんですが、これは事前にも申し上げたことなんですが、公開の場であえて申し上げたいと思うんですが、私は大学の人間で、大学の学者同士でも招へいしたりすることはやっているわけです。それは、当然意味があることだと思って私もやっているわけですが、やはり税金を使っているということを考えると、私は少なくともそういうふう思っているわけですが、単に学者同士で御飯を食べて、飲み食いして、それで仲良くなってよかったねという話で終わってはいけないということなんだろうと、招へいというのはそうものではないというふうに、いかに国民にアピールできるかというところが恐らく問われていて、恐らくそういうつもりでなさっておられるとは思いませんけれども、少なくとも国民が招へいということが単にお互い仲良くするために飲み食いして、それで楽しかったね、よかったねと言って帰って行ってという

話だけで終わっていたらだめだという思いで、こういうレビューといたしましょうか。私もやっている人間からすると、そういう思いでやらなければいけないと肝に銘じてやっているわけですがけれども、そういう意味では、招へいの重要性とか、そういうことは理解しているわけですがけれども、李下に冠を正さずというか、そういうところが必要ではないかと思えます。

○コーディネーター それでは、集計結果が上がりましたので、私から数字の御報告をさせていただきます。その後まとめて武正副大臣よりとりまとめのコメントをお願いいたします。

まず「21世紀パートナーシップ促進招へい」につきまして、見直しの余地の部分です。現状維持の方はいらっしゃいません。一部改善を要するが4名、抜本的改善を要するが3名、廃止が1名です。時間の関係もありますので、まずはこちらの見直しの余地だけを御報告いたします。

事業番号2番「日中ハイレベル交流」です。現状維持が1名、一部改善が2名、抜本的改善が3名、廃止が2名です。

事業番号3番「日豪若手政治家交流プログラム」です。現状維持が1名、一部改善が2名、抜本的改善が3名、廃止が2名です。

事業番号4番「南西アジア民主化・信頼醸成支援招へい」です。現状維持はいらっしゃいません。一部改善が3名、抜本的改善が2名、廃止が3名です。

それでは、武正副大臣、よろしくをお願いいたします。

○武正副大臣 ありがとうございます。まず「21世紀パートナーシップ促進招へい」につきましては、一部改善、他の招へいスキームを本スキームに統合し、その結果を平成23年度予算に反映していきたいと思えます。

年度ごとの招へい枠の地域別、分野別割り当てについては、不断に見直しをし、選択と集中を徹底したいと思えます。そのための省内体制を構築していきたいと思えます。

「日中ハイレベル交流」については、抜本的改善、「21世紀パートナーシップ促進招へい」等に統合し、その中で競争性を確保していきたいと考えます。人選の在り方についても見直ししたいと思います。

「日豪若手政治家交流プログラム」については、抜本的改善、同様に「21世紀パートナーシップ促進招へい」等に統合し、その中で競争性を確保していきたいと考えます。

「南西アジア民主化・信頼醸成支援招へい」については、廃止、「21世紀パートナーシップ促進招へい」の枠組みの中で、南西アジアからの招へいを検討していきたいと考えます。

招へい全体については、先ほども御意見がありましたが、他省庁とか、あるいは今日はまだ話が出ておりませんが、国際交流基金とか、明日、話が出ますフォーリン・プレスセンターでも招へいがあったり、関連のいろんな機関でもこうした招へいをやっておりますので、そういったところの情報をしっかり把握することがまず前提にあるかと思っております。

そういった意味では、そうした乱立する招へいスキームについては、外務省としてまず統合を図っていくということでもあります。

また、冒頭御指摘がありましたが、国際交流サービス協会については、外務省との関係を見直しまして、広報費の節約等、引き続き外務省からも適切な指導を行っていただきたいと思っております。

また招へいについては、通訳の手配など特殊な業務形態があることを踏まえまして、外交的な配慮をしつつ、実質的に競争性が担保できるような入札の仕組み、業務の在り方、ですから、例えば通訳とエスコートを分けていくようなこととか、いろんな工夫をしていきたいと考えております。

以上です。

○コーディネーター ありがとうございました。

それでは、1コマ目の事業は、これで議論を終了させていただきます。説明者の方、ありがとうございました。