

入札監理小委員会
第418回議事録

総務省官民競争入札等監理委員会事務局

第418回 入札監理小委員会議事次第

日 時：平成28年6月17日（金）14:29～16:19

場 所：永田町合同庁舎1階 第1共用会議室

1. 事業評価（案）の審議

- 航空交通管制機器部品補給管理等業務請負（国土交通省）
- 見本市・展示会情報総合ウェブサイト（J-messe）管理・運営業務（（独）日本貿易振興機構）
- コンピュータシステム運用管理業務（（独）日本貿易振興機構）
- 政府認証基盤の運用・保守の請負（総務省）

2. その他

<出席者>

（委員）

石堂主査、井熊副主査、若林専門委員、早津専門委員、大山専門委員、小尾専門委員

（国土交通省）

航空局 交通管制部 管制技術課 松井課長、宮園航空管制技術調査官

（（独）日本貿易振興機構）

展示事業部 石原展示事業課長、紀井総括課長代理

企画部 情報システム課 大島課長、加納課長代理、渡部課員

企画部 企画課 広木課員

（総務省）

行政管理局 行政情報システム企画課 千葉企画官、小高課長補佐、山口係長

（事務局）

新田参事官、小八木参事官

○石堂主査 それでは、ただいまから第418回入札監理小委員会を開催いたします。

本日は、国土交通省の「航空交通管制機器部品補給管理等業務請負」の事業評価（案）、独立行政法人日本貿易振興機構の「見本市・展示会情報総合ウェブサイト管理・運營業務」の事業評価（案）、同じく独立行政法人日本貿易振興機構の「コンピュータシステム運用管理業務」の事業評価（案）、総務省の「政府認証基盤の運用・保守の請負」の事業評価（案）の審議を行います。

最初に、国土交通省の航空交通管制機器部品補給管理等業務請負の事業評価（案）についての審議を始めたいと思います。

最初に、事業の実施状況について、国土交通省航空局交通管制部管制技術課、松井課長、並びに宮園航空管制技術調査官よりご説明をお願いしたいと思います。

なお、説明は10分程度でお願いしたいと思います。よろしくお願いいたします。

○松井課長 国土交通省航空局交通管制部、管制技術課長の松井でございます。よろしくお願いいたします。

評価報告書の詳細内容は担当の宮園から後ほどお話しさせますけれども、その前に対象業務の内容を簡単にご説明したいと思います。お手元の資料の最後のところに「航空交通管制機器部品補給管理等業務 概要」というのがございます。それを見ていただけますでしょうか。横長の1枚紙でございます。

1回既にご覧になっておられることだと思いますけれども、この図の一番右の上にございますように、空港監視レーダーあるいは管制用の無線電話、あるいは無線標識といった航行援助施設等の航空交通管制機器、全国でおおよそ約9,500装置を運用させていただいております。その中にはおおよそ約1万3,200種類の部品、23万個が実装されております。これらは全て電子機器でございますので、当然経年劣化とか台風等の自然災害で不具合が起これるということでございまして、不具合が起きますと、中には通信や航法等のサービスに最終的には影響が出るという場合がございます。その場合には管制官やパイロットの業務負荷が増加いたしまして、結果的に定期便が遅延したり、欠航にもつながると。そういうことでございますので、不具合の影響をできるだけ少なくするために、航空保安無線施設部品補給管理システム、A P P Sと呼んでおりますけれども、これを設けまして、機器及び部品の補給管理を実施いたしております。

左側の図がその全体のイメージですけれども、右下にございますような部品名称あるいは部品の型式、メーカー、部品の番号、あるいは個数、期限、所在地、といったような情報を全て電算処理によって一括管理しております。このほかに全国の空港におおよそ約6万個、それから中央の補給センター、羽田でございますが、ここに約1万個の部品を保管いたしております。この管理も実施しております。

今回対象の請負業務でございますけれども、この左側の図の中のイメージのうち、部品の要求を受け付けて、検索して、輸送の手配をする。あるいは修理品をメーカーに送って、またそれが返ってきて、それを受け付ける。あるいは購入品の受け入れ検査を行う。あと、

この補給センターにございます約1万個の部品の保管・管理を実施させておるところでございます。

では、宮園から報告書の内容をご説明させます。

○宮園航空管制技術調査官 担当の宮園でございます。よろしく申し上げます。

私から資料1に基づいて説明をさせていただきます。量が多いので、ポイントを絞った形で説明させていただければと思います。

まず、資料1の業務概要ですけれども、今これについては課長から説明をさせていただきましたので省略させていただきます。

受託事業者の決定の経緯につきましては、民間競争入札実施要項に基づいて一般競争、総合評価落札方式で受託事業者を決定しております。また、入札参加が1者あったんですが、そこから技術提案書をいただいておりますので、その内容につきましては総合評価委員会で審査した結果、所定の評価基準を満たしているというところで決定をしております。

業務委託期間でございますが、26年4月1日から29年3月31日、3カ年の契約をしております。

受託事業者は、一般財団法人航空保安施設信頼性センターになっております。

実施状況の評価期間であります。契約は3年なんですけれども、評価期間としましては26年4月1日から28年3月31日の2カ年を評価しております。

2. になります。確保すべき質の達成状況及び評価です。これにつきましては、2つの項目について要求水準を定めております。

2ページになります。「管理部品の取り扱い」というところと、あと「迅速な管理換え等の調整」というところの2つの評価基準になっております。まず、「管理部品の取り扱い」につきましては、破損・損傷・紛失件数が0件ということを水準として定めております。それにつきましては、下のほうに表が26年度・27年度ありますが、0件でありました。2つ目の「迅速な管理換え等の調整」というところなんですけれども、要求水準としましては管理換えに3日以上を要する件数が0件であることと。先ほど課長から説明がありましたが、現地官署から要求されてから、その要求された官署に納品されるまでが3日を超えないというところになっております。結果としましては、26年度、27年度、0件でありました。そういった中で、まとめとしましては、実施要項に定めた要求水準を満たしており、航空交通管制機器の部品管理が適切に行われていたことから、航空の安全と円滑な運航が確保できているとまとめております。

3. の、業務において確保すべき水準及び実施状況につきましては、大きく4つの業務があります。その業務につきましては先ほどポンチ絵で説明させていただいたので、省略させていただきます。

次の3ページになります。各業務に対して26年度と27年度の件数を書いております。27年度につきましては機器の障害が若干多かったというところもありまして、件数的には26年度と比較すると多くなっております。

4. の受託事業者の創意工夫及び改善事項ですけれども、こういったことをすることによって、業務が適切になされていると考えております。創意工夫・改善の事項なんですが、まず1つ目が、業務の実施全般にかかわる改善提案としまして、実践的なマニュアル等の整備をして、あと迅速性に対する業務体制の確保をしているというところなんです。これにつきましては、実務者が蓄積している業務経験や知識を体系的なマニュアル等の形式で整備をしております。

2つ目の研修訓練体制に対する改善提案としましては、まず1つ目が民間事業者内の研修訓練体制の整備を図っているというところなんです。2つ目としましては、新規に製造された機器がありますので、そういったものに対しても、独自の取り組みとして、当該機器製造会社から所属する技術者の派遣を受けて、受託事業者内の研修会を実施しているというところなんです。

4ページにつきましては、経費のところについて評価をしております。まず、経費なんですが、25年までは単年度で契約しておりました。26年から28年が市場化テストということで3カ年国債で契約しております。下のほうに表がありますが、25年度で見ますと、税抜きですけども、契約金額が3,350万円に対しまして、26年度から28年度、これを単年度に換算しますと3,200万円というところで、差額としましては150万円、削減率としては4.5%という形になっております。

5. 2になりますけれども、実施経費に対する評価としましては、1年ベースで150万円の経費が減じて、4.5%の削減効果が得られました。市場化テスト導入による経費削減効果があったと評価できると考えております。

6. の全体的な評価になります。まず、航空局の中で第三者委員会を開いておまして、その第三者委員会の意見をまとめておりますが、この内容につきましては後ろの5ページの評価のまとめと、あと今後の方針を含めて説明しておまして、それに対する意見をいただいております。意見としましては4つありまして、①としましては、定められた要求水準を全て満たしていることに加え、受注者側の創意工夫による改善提案が実践されているなど、業務の実施状況は良好であったと思われるのと。

②としましては、単年度契約と比較して、3カ年契約による受注者の投資平準化等のメリットにより一定の削減効果があったことは評価できるという形になっています。

また、今後の方針の中にも書いていますが、競争性の改善に向けた検討としまして、我々、役務の提供という位置づけになっているんですけども、今回の契約がA等級の案件で、それをAからDの全等級に参加資格の拡大を図って、これについては引き続き必要であるという形で意見をいただいております。

④につきましては、5ページの今後の方針も踏まえて説明したいと思います。7. の今後の方針の中なんですけれども、我々としましては、次期事業については本事業の業務の質を確保しながら、さらなる競争性の改善に向けた検討が必要であると認識しております。大きく2つ考えておまして、業務説明会の開催時期の変更ということを考えております。

これにつきましては、今まではパブコメで意見を求めて実施要項を定めた後、入札公告前の業務説明会を実施しておりました。それを、次期事業につきましては、パブコメを出す前に業務説明会を開催すると。そうすることによって、広く意見を募る環境を整えて、新規参入の促進を図ることを検討するという事を考えております。

(2) ですが、統括実務者、これは実務者への指揮・監督とか、監督職員との連絡調整、あるいは教育訓練の計画だとか実施する者なんですが、その方の資格について電子部品・精密機器の製造、保守または在庫管理の業務実績を3年以上有する者としておりますが、それにつきましては次期事業の実施要項では当該業務実施年数の要件の緩和を検討することにしたいと思っております。

今後の方針の中の2つの改善につきまして、戻りますが、4ページの第三者委員会の意見としましては、業務説明会の開催時期の前倒しによる実施要項への意見反映や、統括実務者の経験年数緩和の取り組みについても引き続き検証し、効果を期待したいという意見をいただいております。

最後の6ページになりますが、今後の本事業の方向性としまして、競争性の改善に向けた検討が必要なことから、引き続き民間競争入札を実施し、民間事業者の創意工夫を活用した公共サービスの質の維持向上及び経費の削減並びに競争性の確保を図っていくこととしたいと考えております。

以上です。

○石堂主査 ありがとうございます。

続きまして、同事業の評価(案)について、総務省より説明をお願いいたします。

なお、説明は5分程度でお願いします。

○事務局 説明差し上げます。資料Aをごらんください。事業の概要についてですが、ただいま国土交通省からご説明のありましたとおりです。1点補足させていただきますと、こちらの資料Aでは入札の状況の部分で説明会参加者9者と書いております。この説明会につきましては、今回市場化テストの導入に伴って新たに実施した取り組みとして、入札公告よりも前に説明会を開催したというご説明がありましたが、その説明会への参加者数を指しております。

次に、評価に移らせていただきます。評価方法につきましては、今ご報告いただきました実施状況に基づいて、総務省の案をまとめております。

確保されるべき質の確保状況ですが、ご説明がありましたとおり、実施要項で設定しておりました水準を全て満たしていると評価しております。また、民間事業者からの改善提案につきましても、実務全般に対する提案や、研修訓練体制に対する提案など、さまざまな工夫がなされていると評価できると考えております。

次に、実施経費に移らせていただきます。実施経費につきましても、年間4.5%の削減がございました。

次に、評価のまとめでございますが、今申し上げました質の確保状況、民間事業者の改

善提案状況、また経費の削減状況、こちらのものを評価できると書かせていただいております。一方、課題といたしまして、市場化テスト導入以前から競争性の確保が課題としてありましたが、今回の市場化テストにおいて取り組んだ事項として複数年化だとか、競争参加資格の等級拡大だとか、先ほど触れました入札公告前の業務説明会開催など、複数の取り組みを実施されたところですが、結果的には今期も競争性の課題が残る形となったというのが課題として残っております。

国土交通省におかれましては、民間事業者に対してヒアリングを実施されており、その中の声として、利益が見込めない事業と判断したという声も含まれておりますので、競争性改善に向けた今後の取り組みによって、1者応札を解消できるのか未知数な面があるとは思われますが、先ほどご説明いただきました検討をいただける2点、検討の余地が残っていると考えられることから、引き続き事業の業務の質を確保しながら、競争性改善に向けた検討を行う必要があるということで、評価をまとめさせていただきます。

以上を踏まえまして、今後の方針ですけれども、国土交通省において検討していただく予定となっているものとして、業務説明会開催時期の前倒し、統括実務者の要件緩和、これらの事項を検討していただいた上で、1者応札が続く構造的な問題の有無や原因の分析なども行っていただき、引き続き民間競争入札を実施していくことが適当と考えられるとまとめさせていただきます。

説明は以上になります。

○石堂主査 ありがとうございます。

それでは、ただいまご説明いただきました事業の実施状況及び評価（案）について、ご質問・ご意見のある委員はご発言をお願いいたします。

どうぞ。

○早津専門委員 ご説明ありがとうございます。先ほどの資料1の5ページ目のヒアリングのところについて教えていただきたいんですけども、このヒアリングの回答があった者の数は幾つになりますでしょうか。そのヒアリングの結果が、実績から利益が見込めないというのと、社内体制の確保ができないというこの2点に絞られるのか、そこをまず教えていただければと思います。

○宮園航空管制技術調査官 回答いたします。7.のところの「競争性の改善に向けた検討」の中にヒアリングというのを書いておりますけども、これにつきましては、9者のうちの1者が受注しているところなんですけども、それ以外の8者に対して聞いたところ、このような2つの項目について回答を得たということです。具体的にどの者がどの項目をとこの話は、この場でデータを持ち合わせないので。また後日必要であれば、準備します。

○早津専門委員 回答が全者からあったわけではないという前提になりますか。この2つぐらいしかなかったという理解でよろしいんですかね。

○宮園航空管制技術調査官 7者から回答があったということです。

○早津専門委員 回答があったのがほとんどこの2つにダブっているんですか。

○宮園航空管制技術調査官 ええ。ダブっております。

○早津専門委員 あと、後半の社内体制の確保ということなんですけれども、この社内体制の確保というところから、これに対する配慮として次の（１）の業務説明会開催時期の変更と統括実務者要件の緩和というのが出てきているのかなと、今お聞きして思ったんですが、これ、実際に社内体制の確保として時間が足りない、ないしはこの統括実務者経験３年というのはなかなか持ち合わせないという意見が出た上での対策なんです。それとも、それとは関係ないところで想像して、この要件を緩和すればもしかしたら来るかもしれないという判断なのか。

○宮園航空管制技術調査官 そうですね。我々が統括実務者の要件を緩和していることによって、今回来た９者以外についてもまた幅広く参入が望めるんじゃないのかなとは思っております。ただ、社内体制ができないというのは、今の条件に対して非常に厳しいというところもあるかと思しますので、そういったところでは、この９者に対しても今回の条件を緩和することによって、さらに前向きにやっていただけるのかなとは思っております。

○早津専門委員 ありがとうございます。

○石堂主査 ほかはいかがでしょうか。どうぞ。

○井熊副主査 これまで一般財団法人の航空保安施設信頼性センターがやるものと民間が思って説明会にも来ないというような状況から、９者がこの説明会に来られたというのは大変大きな一歩ではなかったかなと思います。それで、ヒアリングをされて、改善のポイントもつかめているということで、ぜひそういう取り組みで、国土交通省さんがこういう一般財団法人ずっと１社でいくのが好ましいと思っていないという姿勢をぜひ伝えて、改善を続けていっていただきたいと思います。

一方、そうした場合に、２ページにあるような要求水準なんかの考え方も、少し考えたほうがいいかもしれない。例えば要求水準をやっぱり０件というのは大変リスクなもので、例えばほかの契約なんかではこういう０件と設定するんじゃなくて、こういうものを目指すんだけど、だめだったらこういうふうに国土交通省は対処すると。それを何回か繰り返して、２回やったらペナルティーが科されるとかいう、何かサドンデスじゃないような、そういうプロセスになっている例というのはほかにもあると思いますので、何か新しく入ってくる人が過剰にリスクを感じないような条件設定についても考えていったらどうかと思います。

以上です。

○石堂主査 そうですね。わかりやすい話だと思いますので。

あと、前回、この資料によりますと共同参加を可能にしたんですよ。でも、結局共同参加はなかったんじゃないかと思うんです。それで、これ、金額の規模からいっても１者がなかなか受け切れないという話でもない規模だと思いますので、そういうことだったのかなと思うんですけど、今回ももちろん、次回も共同参加はオーケーでいくと思うんですね。そのときやっぱり国交省さんのほうとして、どういう業種、どういう業者とどうい

者が結べば入札可能なんだろうとか、それは業務説明会に来た業者さんが1社では受け切れないような、もしそういう雰囲気があれば、ほかのところと共同して参加してほしいんだということを、要するに、改善点として共同参加を置いたのであれば、それが実現するように動いていただく必要があると思うんです。今回さらなる改善点として挙げているところについては、これは国交省さんが条件を広げればそれで済むということなんだろうと思いますけども、ぜひやろうと思っていることが実効性のあるようにお願いしたいと思います。

それから、国交省さんは一般的に入札説明会をやらないということをやっていると聞いているんですけども、この業務説明会と普通各省庁がやっている入札説明会の一番の違い、つまり、業者を集めるのがよくないというんなら業務説明会に集めるのもよくないということになりかねないわけなんですけど、その違いはどういうふうに把握しているんですか。

○宮園航空管制技術調査官 業務説明会につきましては、入札内容は説明せずに業務の概略的なものだとか、あるいは前回、25年度をやったときは、物品を保管している場所を見せたりとかいったことをやっております。

○石堂主査 何となく談合に結びつかないようにということからいくと、業者が1カ所に集まって、いわば名刺交換して話し合うことそのものが何か忌避される。そうすると、業務説明会をやるんだとなると、何か、ならば普通どおり入札説明会をやった方がいいじゃないですかと思うんですけど、そこはどうなんですか。やっぱりまずいんですか。あれ、国交省としては入札説明会を禁じているんですか。

○宮園航空管制技術調査官 禁じているわけではないんですけども、入札をする方の集まっていただく旅費だとかいったものを軽減したりとかいうところで、電子化していたりとかいう形をとっております。

○石堂主査 そういう要素もあるんですか。いや、入札説明会があれば業者の参加が、応札が増えるとも思いませんけども、何となく入札説明会をやらないで業務説明会をやるというところが、何かちょっと中途半端な感じを受けたもんですから。わかりました。

ほかはいかがでしょうか。どうぞ。

○若林専門委員 これ、1者応札で同じところがずっと応札されているということで、新規参入を促すという観点で、次回は引き継ぎなんかについてもサポートをするというようなこと、既に入っているかもしれませんが、そこを確実にしていただければと思います。

以上です。

○石堂主査 ほかはいかがでしょうか。よろしいですかね。

それでは、本事業の評価（案）の審議はこれまでとさせていただきます。

事務局、何かございますか。

○事務局 特にございません。

○石堂主査 それでは、事務局におかれましては、本日の審議を踏まえ、監理委員会に報告するようにお願いいたします。

本日はどうもありがとうございました。

(国土交通省退室、(独)日本貿易振興機構(展示事業課)入室)

○石堂主査 それでは続きまして、独立行政法人日本貿易振興機構の「見本市・展示会情報総合ウェブサイト管理・運營業務」の事業評価(案)について審議を始めたいと思います。

最初に事業の実施状況について、独立行政法人日本貿易振興機構、展示事業部展示事業課、石原課長よりご説明をお願いしたいと思います。

なお、説明時間は10分程度でお願いしたいと思います。よろしくお願ひいたします。

○石原課長 失礼します。ジェトロ展示事業部展示事業課長を務めさせていただいております石原と申します。よろしくお願ひします。

本日ご審議いただきますJ-messe事業の実施状況はお手元の資料2にまとめさせていただいております。ポイントのみ説明させていただきます。J-messeは国内外の見本市・展示会に関する総合的な情報ウェブサイトでございます。このウェブサイトの中核を成す見本市検索データベースには本年5月末現在で約4万7,000件のデータを登録してございます。このうち1年間に更新されているデータは約4,000件で、残りは過去開催分のアーカイブでございます。そのほか、国内企業などが海外見本市に参加されたり、海外企業などが国内見本市に参加されたりする際に役立つ情報、例えば見本市に参加したレポートなどを集めて和文・英文で提供しております。

さて、本事業は平成21年度より市場化テストの対象になっておりまして、これまで3回にわたり民間競争入札で委託事業者を決定しております。契約期間は1回目が平成21年度から22年度までの2年間、2回目が23年度から25年度までの3年間、3回目が26年度から28年度までの3年間で、いずれも株式会社トーテックが受注されています。前回の入札では10者が入札説明会に参加してくださいましたが、残念ながら応札者はトーテック様1者のみでした。同社が弊機構の用意した予定価格内で落札されましたので、引き続き業務を委託しております。トーテックには見本市データベースのデータ登録及び更新に関する主催者との連絡調整、それから未登録のデータ発掘、掲載したデータの内容確認、資料「日本の専門見本市」の編集・印刷、それから本ウェブサイトの各種掲載情報の更新などをお願いしております。

なお、見本市データベースは見本市の主催者様がセルフサービスでデータを登録・更新されるようご案内をしておりますけれども、特に海外におきましては自主的にご対応いただける主催者様が限られておりますので、トーテックがこうした登録・更新作業を相当自分でカバーしているのが実情でございます。少なくとも国内の主催者様には全て独自で入力していただけるよう呼びかけを強化してまいります。

それでは、お手元の資料の1ページ目、下の表をごらんください。トーテックへの業務委託ではJ-messeへのアクセス件数、見本市データの新規登録件数、それから見本市データの更新件数の3つを増やすことを目標に掲げております。J-messeのアクセス件数はページ

ビュー数ですが、目標の480万件に対して26年度が202%、27年度で232%と、いずれも2倍以上に達しております。また、見本市データの新規登録、それから見本市データの更新のいずれも、両年度にわたり所定の目標をクリアしております。

続く2ページの(2)、(3)に記載してございますとおり、J-messeに記載した情報の正確性はおおむね維持されており、また、全ての作業が所定の期限までに適切に実行されております。このほか、トーテックはJ-messeの利用者を増やすための方策として、グーグル社のオンライン広告の活用、外国人記者による国内見本市の英文レポート掲載などを提案されるなど、J-messeの広報活動やコンテンツ充実にも寄与されています。このようにトーテックに委託した業務は所定の期限までに適切な形で実施され、かつ、期待された成果を上げており、さらに同社から成果向上に向けた改善提案も頂戴しておりますので、弊機構といたしましては、トーテックが本事業の質の確保にしっかり貢献されているものと評価しております。

なお、弊機構ではトーテックだけに依存せず、自分たちでできる改善にも取り組んでおります。例えば情報入手しにくい中東やアフリカなどの展示会情報を独自で入手して、トーテックに提供しています。また、地方で認知度を高めるために、地方自治体のウェブサイトとのリンク拡充に取り組んだところ、この1年半で80件以上のリンク先を開拓できました。さらに、当社にお薦めの展示会は何かというご相談が多く寄せられますので、弊機構が事業の対象としている分野につきましては、主要見本市リストをつくってJ-messeに掲載し、これらの見本市データを優先的に更新しています。今後、予算の制約はございますけれども、コンテンツの拡充やソーシャルネットワークサービスを活用した利用者参加型のコンテンツ開発にも取り組んでみたいと考えております。

次に、3ページ目の2をごらんください。実施経費は、現行の年間契約額が2,210万3,000円であり、民間競争入札実施前の2,580万2,000円から約370万円、または約14.3%削減いたしました。

なお、3ページの3に要旨を記載いたしました。見本市主催者団体などの外部有識者に利用者の増加、コストの削減、応札者の増加に関する方策をご教示いただきましたところ、世界の見本市ビジネストレンドなどのコンテンツ拡充を期待する声が寄せられる一方で、これ以上の経費削減は質の低下を招いて1者応札を助長するおそれがあるとの懸念も示されました。

最後に、今期はまだ1年間を残しておりますけれども、民間競争入札開始前よりも低い経費で従前を大幅に上回る業務実績を上げておりますので、民間競争入札によって大きな効果をおさめることができているものと思料いたします。他方で、1者応札が続いております。現行経費でいかに所要の人材を確保していくかという課題はございますけれども、新規参入をご検討をいただくために十分な情報と時間を提供して、さらなる応札候補者発掘に努めるなどして克服に努めてまいります。

なお、弊機構では平成25年度から組織を挙げて調達等合理化計画を推進しており、その

一環として、あらゆる調達における1者応札の削減に取り組んでおります。つきましては、市場化テストの取り組みを今後も自主的に継続することを前提として、今期をもって本事業を終了プロセスに移行させていただきたく存じます。よろしくご検討のほどお願い申し上げます。

実施状況につきましては以上でございます。ありがとうございました。

○石堂主査 ありがとうございます。

それでは、続きまして同事業の評価（案）について、総務省より説明をお願いします。

なお、説明は5分程度でお願いいたします。

○事務局 総務省の評価（案）について、資料Bに基づきご説明いたします。前半部分についてはジェトロの説明と重複しますので、2ページ目の4番、評価のまとめ以降をご説明いたします。

本事業については、業務の実施に当たり民間事業者が確保すべき質について、平成26年度・27年度ともに要求水準を全て満たしておりました。アクセス数の向上のため作業に優先順位をつけるなど、民間事業者の創意工夫も発揮されております。また、実施経費については、14.3%の経費削減が図られておりました。以上から、公共サービスの質の維持向上、経費の削減の双方が達成されたものと評価できます。

一方、1者応札になっていることが課題として挙げられます。この点については、入札説明会では前回は上回る10者の参加があったものの、結果として1者応札となっております。入札辞退者へのヒアリングによって、展示会の専門知識や翻訳に対応できる人材確保が必要なことが参入障壁であることが明らかとなりました。また、機構が実施した外部有識者による評価においては、窓口が一元化されていることで責任の所在が明らかになり、むやみに運営と管理会社を分けた分離調達は望ましくないというコメントがありました。また、コスト削減は実施されているが、運営管理業務の委託費のほとんどが人件費と推察されることもあり、行き過ぎた削減は1者応札や質の低下を招きかねないので留意したいということでコメントがありました。

以上から、通算3期市場化テストを実施した結果、質及び価格の両面で現行業者において競争が淘汰され1者応札に至っていることが思料されます。よって、今後のさらなる競争性の確保は困難であると考えられます。

今後の方針については、3期の市場化テストによって良好な結果となっているものの、1者応札が課題でありまして、3ページに移りまして、競争性の確保については第1期に3者応札であったものの、第2期及び第3期に1者応札となっている状況です。これまでの取り組みとして公告期間の拡大、参加資格要件の緩和、契約期間の長期化、開示情報の拡大、総合評価落札方式の導入による企画立案の重点化等、改善策を講じております。残された検討事項として、入札辞退者へのヒアリングにより業務の分離調達等が考えられましたが、機構の見解及び外部有識者の見解により、こちらは慎重な意見が挙げられております。

以上から、市場化テストの実施だけではさらなる改善が見込めない事業であると判断し、「市場化テスト終了プロセス及び新プロセス運用に関する指針」Ⅱ. 1. (2)により今期をもって市場化テストを終了することが適当であると考えられます。

以上です。よろしくお願いいたします。

○石堂主査 ありがとうございます。

それでは、ただいまご説明いただきました事業の実施状況及び評価（案）について、ご質問・ご意見のある委員はご発言をお願いいたします。いかがでしょうか。

○井熊副主査 ご説明ありがとうございます。この市場化テストをやる前と後を比べると、平成21年度から22年度においては競争が実現をしているし、それからお話を伺う限り、この受託者の業務内容というのはかなりきちんとしたというより、かなり高いレベルで事業が実施されているのではないかなとはうかがえます。民間企業の競争というのは、競争がない状態から競争のある状態にいつて、ある企業が圧倒的なパフォーマンスを出したときにはほかの企業が競争意欲を失うというようなことが、これがそもそも市場であると思いますので、個人的には何となくそうなっているのかなという感じがするんですけども、であるとすれば、終了プロセスに行くのであれば、そこの辺のプロセス、これはある意味、この委員会が目指しているプロセスでもあるわけですから、そういうものを正確に書いたほうがいいのではないかなと思います。

その意味では、少なくとも平成21年から22年に3者の応札が行われているわけですから、専門人材がないということが本来的な事由ではないのではないかと自分は思います。数年の間にそういう事情が全て変わったということでもないんであれば、やはり1つは、非常にパフォーマンスの高い企業が事業を継続するようになったと。その意味ではそれ自体が市場化テストの成果なんではないかなと個人的には思います。長くなって恐縮なんですけど、そういう強い企業があらわれたときにじゃあどうするのかという話になると、競争を促すために競争条件を緩和するというのは、国民に対して低廉で質の高いサービスを提供するという意味からは本末転倒かなと思いますので、やはり先ほど機構さんの言われたように、できるだけ多く企業が参加するように声をかけていく、参加を促していく。それからあとは、やはり情報の公開、これは例えばこの会社がやっているようなこれだけのアクセス数がなぜできるのかというようなことが、何かクローズドにならないような、民間企業の営業機密を開示するというのではなく、そうではなく、何かこういうふうにやればいいのかというのがわかるような形で、自分もチャレンジをしてみようという情報を公開していくというようなことかなと思います。

であれ、極めて競争性の高い企業が出てきた場合、その企業の持っているノウハウというのは何らかの形で社会に共有されていくのが市場の本来のプロセスだと思いますので、そこと営業機密というのは非常に微妙な関係にあると思いますが、そういうものをできる限り情報を公開し、それから新規の企業に声をかけていく、その努力をずっと続けていくことが公共団体の責務かなと思いますので、その辺のところをちゃんと、理由と今後の方

針ということで書かれたほうがいいのではないかなと思います。

以上です。長くなりましたが、失礼しました。

○石原課長 ありがとうございます。弊機構でも、1者応札についてどうやったら応札者が増えるのかということで考えてみたんですけども、これまで3回の入札に参加していただいた18者にお声がけをするということと、それから公告期間をできるだけ長目に設定して期間中は関連資料を閲覧できる機会を設けること、それから、実際にJ-messeの登録更新作業に必要な管理者画面を疑似体験できるような機会を設けることと考えております。それから、私どもでヒアリングしましたところでは英語力について過大に受けとめられている印象がございますので、実際にこの業務に必要な英語力がそれほどレベルの高いものでないことをきちんとお伝えするように、我々がJ-messeの関係で使っている日本語・英語の用語をまとめてごらんいただいたり、あるいはこの業務で使っている英語のレベルというのは検定テストなどでいうとどれぐらいのレベルにあるのかといった指標もあわせてお示しして、できるだけ我々が日常行っている業務のレベル感とかいったものが正確に伝わるような工夫をしていきたいと思っています。こういった取り組みを通じて応札者を増やしていければと考えております。

失礼しました。

○石堂主査 ほかはいかがでしょうか。

これ、入札説明会に来た者が、13者なり5者なり10者と書いてありますけども、これは一番マックスで考えると18者ということである。これは入れかわりはあるんですか。要するに最初に来た13者が次の5者でもまた来ている、この13者以外のところが5者来た、どっちなんですかね。最後、10者来たというのは今までの13者、5者以外の10者が来たんですか。

○石原課長 今、正確に何者というところまでは申し上げられませんが、重なっている企業様もございますし、新規で来られたところもおられます。

○石堂主査 わかりました。全くの想像に基づく懸念で申しわけないんですが、たくさん聞きには来るけども入札に参加しないというのは、市場化テストになったときに2割ほど価格がドンと下がっていますよね。この価格の水準というのが企業の実力というか、さっき井熊委員からパフォーマンスのいい会社という話がありましたけども、それだけの要素でなくて、何か特殊な事情があって、うんと低い価格でもやれる会社がこのトーテックであるという事情がもし潜んでいるとすれば、会社の実力云々でなくて、ほかの企業がついていけない状況がある可能性があるかなという懸念を持つんですが、そういう特段変わった要素というか、そういうものがあるとは捉えていないのかどうか、そこはいかがですか。

○石原課長 まず、入札時の予定価格に対する落札金額の比率でございますけれども、これが平成20年度で98.48%で、21年度から22年度が91.32%、23年度から25年度が90.48%、それから現行の26年度から28年度が84.58%と、落札率は一貫して下がってきております。ですので、私どもとしましては想定する価格を特に下げたりとかいうことはしていないん

ですけれども、応札者のほうの企業努力によって契約金額が抑えられてきたものと理解しております。

○石堂主査 わかりました。ほかはいかがでしょうか。

○井熊副主査 1個だけ確認したいんですけど。

○石堂主査 どうぞ。

○井熊副主査 これ、データベースの構築はどこがやったんでしたっけ。

○石原課長 データベースの構築は別途入札で、別の会社に委託をしております。

○井熊副主査 はい。

○石堂主査 ほかにいかがですか。よろしいですか。

それでは、本事業の評価（案）の審議はこれまでとさせていただきます。

事務局、何かございますか。

○事務局 特にございません。

○石堂主査 それでは、事務局におかれましては、本日の審議を踏まえ、監理委員会に報告するようお願いいたします。

本日はどうもありがとうございました。

((独) 日本貿易振興機構 (展示事業課) 退室、

(独) 日本貿易振興機構 (情報システム課) 入室)

○石堂主査 それでは、独立行政法人日本貿易振興機構の「コンピュータシステム運用管理業務」の事業評価について審議を始めたいと思います。

最初に事業の実施状況について、独立行政法人日本貿易振興機構、企画部情報システム課、渡部課員よりご説明をお願いしたいと思います。

なお、説明は10分程度でお願いしたいと思います。よろしく申し上げます。

○渡部課員 ありがとうございます。本日はご説明のお時間をいただきましてありがとうございます。日本貿易振興機構、ジェトロの情報システムの渡部と申します。よろしく申し上げます。

では、早速ですが、ご説明を始めさせていただきます。日本貿易振興機構、ジェトロのコンピュータシステム運用管理業務の実施状況について、お手元の資料に沿ってご説明申し上げます。

本業務は平成25年から民間競争入札により実施しております。約2年の契約期間で入札を実施し、これまで2回入札を実施しております。業務は弊機構の情報システム基盤の運用管理です。各種のIDなどのアカウント情報管理、PC・内線電話機などの物の管理、そして某月某日に事業後の要請によりアクセス権を付与してほしいというような各種設定情報の管理、それから入居しておりますビルの設備の法定点検、電気設備の法定点検による停電対応時にサーバーや各種情報機器の停止・立ち上げといった各種の管理と問い合わせ、障害対応のヘルプデスク業務を含んでおります。

現在2期目で、平成29年3月31日までが契約期間でございます。契約期間は2年間で、

現在2年目に入って2カ月を経過したところになります。

受託者は日本電気株式会社様です。

今回ご報告する内容につきましては、平成28年3月31日まで1年間の、12カ月間を対象としたものを報告させていただきます。

受託事業者の決定経緯ですが、政府調達手続による総合評価入札方式で決定しております。平成27年2月16日の期限までに1者から提案書を含む入札書の提出を受けました。弊機構で技術審査を行い、技術点を決定いたしました。平成27年2月19日に開札した結果、予定価格の範囲内で、価格点と技術点を合計した総合評価点が最高点であったとして、日本電気株式会社様が落札者となりました。

サービスの質の達成状況という評価についてご報告申し上げます。お手元の資料3の2ページをごらんください。ヘルプデスクの利用者満足度調査で平均満足度のスコアは93.5でございます。基準スコアであります75点をクリアしております。また、満足度スコアの算出につきましては3ページの中央に記載がありますが、5段階評価で満足を100点、不満足を0点として平均点を計算しております。

戻りまして、システムの可用性ですが、各月で98%以上で目標をクリアしております。評価期間の平均は99.8%でした。本業務ではデータの喪失あるいは個人情報の喪失などのセキュリティー上重大な障害は発生しておりません。また、長期の計画停止などによる業務停止も発生しておりません。実施状況につきましては月次で報告を受けておりますが、運用管理業務の実施状況は適切であると判断しております。

続きまして、3ページ中段の3、実施経費の状況と評価についてご説明申し上げます。経費は2年で約1億4,000万円。単年はその半分の約7,000万円でございます。金額は全て税抜きでございます。市場化テスト導入前と比較しますと、17.5%の削減率でございます。

続きまして、4ページ、4の民間事業者からの改善提案による改善実施状況等についてご説明申し上げます。(1)のアクティブメールというのは、機構で導入しておりますウェブブラウザでメールを読んだり書いたりするメールシステムでございます。ウェブアプリでは弊機構では1人当たりの容量を3ギガバイトの上限で運用しております。このメールアドレスのアーカイブ方法の手順を受託事業者からの提案により作成しました。手順の作成も受託事業者が行いました。

(2)のIDGW—IDゲートウェイといいます—というものには、もう少し一般的な用語ではインターネットVPN、Virtual Private Networkという暗号化を使った技術のことでございます。インターネット経由で弊機構のメールシステムやイントラ掲示板に安全にアクセスする仕組みで、出張先などでPCを使うときに使用いたします。共有ドライブは部や課単位でファイルを共有するためのフォルダーでございます。こういったものを閲覧するための手順を整備して、出張時でも社外からこういうフォルダーにアクセスできるようにしております。

(3)でございますが、弊機構では地方事務所が45カ所ございます。セミナーなど出張

でノートPCを使う場合には、本部から共用のPCを送付して使い回す運用を行うことで、PC導入台数を抑えております。従来輸送に段ボールを使っておりましたが、数回利用しますと段ボールの角がへこんで接合部分が切断するなど耐久性が低かったため、マジックテープと緩衝材のスポンジを使用するプラスチックケースを利用することで、何度も使える作業の効率化と省資源による環境保護を図りました。

これらはいずれも受託事業者からの提案により実施したものでございます。

5の全般的な評価については、今まで申し述べましたとおりですが、もう1点、定期的あるいは随時にテレビ会議システムを利用して、3拠点のヘルプデスク同士で会議を開いております。ある拠点で発生した障害対応方法や最新の技術情報交換などに運用業務に必要な情報やノウハウの共有を行っております。

6の今後の事業についてご説明申し上げます。6(1)③ですが、2期目の事業者を決める入札では1者応札でしたが、ここに記載のイ)からへ)の要件につきましては、緩和と対策を行い、より多くの業者の方が参加しやすい環境を整えてきたところであります。ニ)からへ)につきましては、1期目の入札で1者応札だった後、入札に参加しなかった企業にヒアリングをして、2期目に導入した緩和措置でございます。2期目の入札の後、1期目同様に入札に参加しなかった業者にヒアリングを行ったところ、応札を見送った理由として、大阪拠点の要員、特にバックアップ要員の確保、それから若干の英語による海外業務が、海外事務所からの問い合わせがある場合もあるということで、海外業務を遂行するのに不安があるという声がございました。

次期事業におきましては、終了プロセスに移行した上で、大阪地区で入札説明会を実施することや、大阪地区に事業基盤を持つ業者様の入札が参加しやすい処置等を講じて、事業を実施したいと考えてございます。

以上でございます。よろしくお願ひいたします。

○石堂主査 ありがとうございます。それでは、当事業の評価(案)について総務省よりご説明をお願いいたします。

なお、説明は5分程度でお願いいたします。

○事務局 そうしましたら、本事業に係る評価(案)について、資料Cに基づきまして総務省から説明いたします。

まず、I、事業の概要につきましては、先ほど日本貿易振興機構よりご説明がありましたので、詳細は省略させていただきますが、本事業は市場化テスト2期目、今期より新プロセスに移行している事業でございます。

本事業の評価(案)についてIIでご説明をいたします。当方では機構から提出された本事業の実施状況報告に基づき評価を行いました。確保されるべき質の確保状況につきましては、ただいまご説明があったとおり、ヘルプデスクの利用者アンケート調査、システムの正常稼働時間等、全ての項目について適切に履行されております。

また、受託事業者からの改善提案により、ユーザー向け操作マニュアルの拡充やPCの

地方発送業務の効率化が図られており、民間事業者のノウハウと創意工夫の発揮が本業務の質の向上に貢献したものと評価いたします。

実施経費につきましては、市場化テスト実施前の平成23年1月から平成25年4月までの経費を1年に換算した金額と、平成27年度及び平成28年度の平均経費を比較しますと、マイナス17.5%の経費節減効果が認められております。

一方、本事業は今期、第2期においても入札において、1期目に続いて1者応札でした。その要因について、機構からは業務拠点が関東と関西に分かれていること、あと業務対象範囲に海外事務所が含まれており、英語による業務遂行ができる人材確保が難しいことを挙げておりますが、これは複数者応札に大きな障害となるような特殊要因とは言いがたいと当方では考えております。

今後の方針でございますが、機構は市場化テストを終了したいと希望されておりますが、ただいま申し上げたとおり、競争性の改善の観点からはまだ課題が残っていると考えられるため、次期事業についても引き続き新プロセスのもとで民間競争入札を実施することが適当と考えます。

なお、次期実施要項の作成に際しては、共同事業体での入札参加や入札説明会の拡充などの改善を加えることを機構において検討しているため、それらにより競争性が改善されることを期待したいと思っております。

当方からの説明は以上でございます。

○石堂主査 ありがとうございます。それでは、ただいまご説明いただきました事業の実施状況及び評価（案）について、ご質問・ご意見のある委員はご発言をお願いいたします。いかがでしょうか。

どうぞ。

○若林専門委員 入札資料の配付者と、その入札説明会へのヒアリングをされたということで、その要因として6ページのところにイとロと2つ挙げていただいているんですけども、出てきた意見というのはこれ以外には特になかったということですのでよろしいのでしょうか。もしほかにあったのであれば、お教えいただきたいと思っております。

○渡部課員 回答させていただきます。ヒアリングの結果からいいますと、まず一番多かったご意見は要員の確保でございました。やはり当然ながら応札する条件といたしましては、要員が確保できない状態では応札できない。応札して落札しちゃったから人を集めようという集まるものではないということで、あらかじめ社内または関連グループ等でそういった技術者を新たに出す、またはほかのところで既に契約が終わるのがわかっている、その要員が確保できるということがある程度担保できないと難しいですよという意見がありまして、特にその中の1者の言いぶりとしては、どんな場所であれ、バックアップ要員は2人確保しますと。例えば4人の職場であれ、3人の職場であれ、1人の職場であれ、受託を受ける場合は、その方が休まれるときに2人確保していないと、どうしてもそのもう1人の方が都合が悪いというようなことが起きるので、2人確保することをその企

業の受託するときの条件としているようなんですね。ということで、このように東京と千葉の場合は比較的近いので、2人確保しておけば無理やり、ちょっと早目に出て千葉に行ってよとか、東京に行ってよという話ができるんですけど、大阪はそれができないので、大阪単独で人を確保するというのはちょっと厳しいですといった会社が1者ございました。主なものとしてはやっぱりそこが一番強く感じました。ほかはあまりどうしてもというのとはなかったと記憶してございます。

○石堂主査 今の要員の確保が難しいというのは確かに資料の中なんかでも出てくるんですけども、大阪拠点のバックアップの話は英語の部分の有資格者という表現が出てくるんですが、これは細か過ぎるかもしれないけど、有資格者というのはどんな資格を求めているんですか。

○渡部課員 英語については特段持っていることを条件にはしてはございません。日常会話ができる程度の能力があることが望ましいということにしているだけでございます。特に必須項目にしているわけではございません。ただ、大阪の場合は1人という勤務体系なので、そういう意味では東京が4人、千葉が3人、大阪が1人という、今は全体で8名の構成でやっておるんですが、その要員が3カ所にばらけていて、それがまた関東と関西に分かれていて、関西が例えば3人ぐらいの職場ですとまだ集めやすいんですけど、たった1人というのはちょっと難しいんですというのが、先ほどの解説でございました。

○石堂主査 今おっしゃった東京が何人というのは、全員が英語を話せないと困りますよというんじゃないくて、1カ所1人いればいいという感じですね。

それから、今後改善策の1つとして、再委託の割合制限を削除するというのが書いてあるんですけども、これは今まではどういう理由で制限していた、何か規制があって50%以上はだめとかいうのをやっていたんですか。

○渡部課員 これは財務大臣通知というものがございまして、「公共調達に適正化について」ということで18年8月25日にこの通知が出ておるんですけども、再委託の適正化を図るための処置に準拠しておりまして、機構で入札を行う場合は全て、再委託は認めないという項目がまず最初でございます。次に、再委託をどうしてもやらなければならない場合につきましては、入札の提案時にその必要性、合理的な理由等を明記させた上で、それを審議して、委託先、それから再委託先と、再委託の受託先のそれぞれ責任分界、それからそういった業務の内容につきましての役割が適切であるかどうかについて審査を行うということで実施しておりますので、以前は50%を超える再委託は認めないという具体的な数字があったんですけど、この50%を超えるというものだけを削るというのが今回の趣旨でございます。

○石堂主査 でも、50%を超える制限をなくすということは、100%でもいいですよということですか。

○渡部課員 100%を認めるということではできないと思っております。先ほどもお話ししましたように、そういった提案が来れば、当然これは認められないものはこちらは考えるわ

けですね。

○石堂主査 そうすると、提案してくる側が、自分が受けるについては6割は外に出すとかいうことを具体的に数字を求めて、それで個別に判断していくという感じになるんですか。

○大島課長 ご指摘のとおりでございまして、第2期目の入札を行ったときの再委託の仕様ではこのように書いております。請負者は本業務の実施に当たり、その一部において再委託を行う場合には、原則として、あらかじめ提案書において再委託先に委託する業務の範囲、再委託を行うことの合理性及び必要性、再委託先の履行能力並びに報告・徴収・個人情報管理、その他運営管理の方法について記載しなければならない。なお、契約金額の50%を超える採択は認められないと。このうち、削るといえるか緩和するのは「契約金額の50%を超える採択は認められない」という部分についてでございます。

○石堂主査 そうすると、しつこいようですが、50%を超える採択をするという意思表示をしたところに対しては、先ほどのお話のように一応100%だったらこれはだめとか、そういうのを個別に、ただ、そうしたら、何までがいかはわからないということになるんですか。

○大島課長 各再委託元及び再委託先の役割分担でございますね。それぞれ果たすべき役割といったものを提案書に記載させて、それを評価して採否を決定することになると思います。

○石堂主査 何かちょっとわかりづらい感じを受けるんですけどね。例えば50%以上はだめよというようなことを言っていたのを、例えば8割まで認めるとか、その範囲で出してこいとかいうのはわかるけども、一切何もなくて、ある社は10%採択で、ある社は75%で出した、そうしたら、審査で75%はだめよといったらそれでだめという世界では、何かすごく不安定な感じがしますけど。

○大島課長 ご指摘に従いまして、あくまで撤廃するというのではなくて、緩和ということで考えておりましたので、ご指摘のとおりに対応したいと思います。

○石堂主査 はい。ありがとうございます。

ほかはいかがでしょうか。

○小尾専門委員 今のことですが、今回、次の仕様の中では共同提案を認めるとなっているわけで、現在は認めていないですよ。今というか、前回の仕様の中ではそういうふうには書かれていなかったと。

○渡部課員 直接的な表現でグループの入札はだめというのはどこにも書いていなくて、今回あえてこのような改善策を考えたのは、やはり先ほどちょっと大阪が難しいというご意見がありましたので、大阪の業者の方と東京の業者の方が一緒にグループをつくってやるようなことを想定してやったということでございます。

○小尾専門委員 ということは、共同提案を認めるということなんで、いわゆる再委託にあまりこだわらなくてもいいのかなど。結局、再委託をする、100%の案にしても、その比

率の問題というのはやっぱり出てきちゃうわけなんで、それよりは共同提案を認めて、共同提案の中でしっかりやってくださいねということを求めたほうが、どちらに、応札する側もそうですし、ジェットロさんも多分そのほうがいいのかなと思いますので、あまり再委託の割合云々を緩和するとかではなくて、共同提案の部分をきちんと明記して、それでも構わないということをも求めたほうがいいのかなとは思っています。

○大島課長 ご指摘ありがとうございます。ご指摘を踏まえまして、さらに共同提案をどのようにして契約の形にするかについては、また検討していきたいと考えます。

○石堂主査 ほかはいかがでしょうか。

○井熊副主査 この入札の1つの大きなテーマというのは、システムを構築した会社がずっと代行を行っている運用管理の業務をちゃんと競争が働いたものにできるかどうかというところにあると思うんですよね。そういう意味においては、公サ法になってからコストは下がっているんだけど、その命題は達成できていないということが続いているわけです。

やっぱりいろんな技術的な情報であるとか、あるいはそういう引き継ぎの問題であるとか、もう少し開発者と非開発者の間での条件のニュートラルティーというか、中立性が確保できているのかどうかということをもう1回チェックをして、チャレンジャーを確実に、だから、そもそも全く同じ条件の人たちがいて、それで参加できない人がいたんだったら、その参加しない人の意見を聞いて条件を緩和するという措置でいいんだと思うんですよ。ただ、やはりシステムを開発した人とそうじゃない人がいて、一番初めの状態から必ずしも同じスタートに立っていないということだと思います。そのシステムに対する知識とか、そのこだわりというのはあるかもしれませんが。そこをいかに解消していくのかということが、この入札のテーマなんだと思うんですよね。そういうところを考えて、もう1回チャレンジャーがやる気になるような条件をいかに出すかということで、ぜひ考えてほしいなと思います。

○渡部課員 ご指摘を踏まえまして、開発側と非開発側の間のギャップが少しでも減るような方策を考えたいと思います。

○石堂主査 ほかはいかがでしょうか。よろしいですか。

それでは、本事業評価（案）の審議はこれまでとさせていただきます。

事務局から何か確認すべきことはありますか。

○事務局 特にございませぬ。

○石堂主査 それでは、事務局におかれましては、本日の審議を踏まえ、管理委員会に報告するようお願いいたします。

本日はどうもありがとうございました。

((独) 日本貿易振興機構 (情報システム課) 退室、総務省入室)

○石堂主査 それでは、総務省の「政府認証基盤の運用・保守の請負」の事業評価（案）について審議を始めたいと思います。

最初に事業の実施状況について、総務省行政管理局、行政情報システム企画課、千葉企画官よりご説明をお願いしたいと思います。

なお、説明は10分程度でお願いしたいと思います。よろしくお願いいたします。

○千葉企画官 総務省行政管理局の千葉でございます。どうぞよろしくお願いいたします。本日は説明のお時間を頂戴しまして、まことにありがとうございます。

これから、私どもの業務でございます政府認証基盤の運用・保守業務の実施状況についてということで、皆様にご説明申し上げたいと存じます。

前提といたしまして、ご承知かもしれませんが、政府認証基盤は非常に重要なシステムであるということでございますけども、今現在の政府で行われておりますいろんな手続、オンライン等で行われる手続があります。申請等の手続もございまして、調達の手続もございまして、そういうものを行う場合には本人確認というのを非常に厳正に求められるものでございますが、その際に使われるものとして電子証明書、あるいはいろんなサーバー証明書等が使われてございます。そういうものについての認証を、信頼関係、トラストチェーンと申しますが、それを構築するためにぜひとも欠かせないシステムであるということで、我々としても非常に重要なシステムを総務省として預かっておるという認識から、本事業を実施しております。

では、お手元の資料4に基づきながらご説明を申し上げたいと存じます。本日も説明いたします事業でございますけども、期間といたしましては、平成24年度から29年の2月までということで、正確な期間で申しますと、25年3月から29年2月までという期間に関しまして、政府認証基盤の運用・保守の業務ということで実施したものににつきましてのご報告ということでございます。

業務の内容といたしましては、1ページのところに(1)がございまして、こちらのほうで大きく片仮名でアとイと分けてございまして、1つは「政府認証基盤の認証業務及び運用業務」と、それからもう1つ、イのほうで「政府認証基盤システムの運用業務」ということでございまして、簡単に申しますと、アのほうの業務が認証基盤のシステムというものに特有の業務と申しますか、いろいろな証明書の発行とか、あるいは相互認証ということを認証局の間で行う必要がございます。特にブリッジ認証局というものを我々のほうで運用してございまして、こちらの認証局というのが日本で唯一の認証局になるわけでございますが、それぞれの民間あるいは公的な認証局との間の信頼関係を仲介するという非常に重要な役割を持っておりまして、そのための相互認証の手続であるとか、あるいは各府省におきましてそれぞれ証明書等を発行するわけでございますが、その証明書の発行業務というようなものをやっているというのが、アのほうの政府認証基盤の認証業務それから運用業務ということになります。

それから、イのほうでございまして、政府認証基盤システムの運用業務につきましては、実際にこのシステムとしての運用ですね。こちらの安定稼働を行うための稼働の監視等につきまして、あるいはインシデントの対応というものにつきましての業務ということにな

ります。

1枚めくっていただきますと、大きく分けると運用と、それから保守ということがございますが、保守のほうで申しますと、実際に障害が起きた場合の障害の保守であるとか、予防保守、それから別途調達したものにつきましてクライアントのソフトの維持に係る障害保守や予防保守というものを行っているということでございます。

(2)のところに、先ほど申しましたが、今回の対象となる期間と申しますのは、25年3月1日から29年2月28日の4年間が対象でございます。

受託の事業者でございますが、こちらにつきましてはコンソーシアムというものを形成している業者で請け負ってございます。コンソーシアムの参加でございますが、一般社団法人の行政情報システム研究所、日本電気株式会社、それからセコムトラストシステムズ株式会社ということで、以上3者で構成されたコンソーシアムが請け負ってございます。

今回、状況について評価いたしました期間と申しますのは、次に書いてございますが、平成25年3月1日から28年3月31日ということでございます。契約期間としてはもうちょっと残っているという形になるかと思いますが、この期間につきまして状況を報告させていただくということでございます。

受託事業者の決定の経緯でございますが、これにつきましては入札の参加者、これは1者でございますけれども、政府認証基盤の運用・保守に係る提案書というものを拝見いたしまして、入札書類を審査いたしました結果、当省が定めております評価項目の要件を全て満たしていることを確認した上で、応札というのをさせていただいております。

確保されるべきサービスの質の達成状況・評価でございますが、2ページの下のところから次のページにかけて表がございますので、それぞれの大枠に急ぎながらご説明を申し上げます。まず、業務の内容でございますが、測定の指標ということで、これにつきましては政府認証基盤の運用・保守の業務内容に関しまして、運用管理業務というものを適切に実施するということが測定指標になってございますが、こちらにつきましては月次の報告をとっておりまして、こちらで内容を確認しております。これにおきまして認証業務それから運用業務について適切に実施していることが確認されておまして、サービスの質は確保されております。また、外部の監査法人におきましてCP/CP Sの準拠性監査を行っております。こちらのほうでも重大な問題は発生していないというような監査報告を頂戴しております。

続きまして、3ページの頭のほうをごらんいただきたいと存じます。各提供サービスの稼働率ということでございますが、指標のほうに国民や各府省に対して提供しているリポジトリ及び証明書の検証サーバーの稼働率99.99%以上と。リポジトリあるいは証明書検証サーバーというのは国民の皆さん、あるいは企業等も当然含めてなんです、実際に電子証明書等をお使いの方々につきまして、それが今現在有効であるかどうかという確認等が必要になります。その際に使うものがリポジトリあるいは証明書検証サーバーということになりますが、国民にとって非常に重要なシステムであることから、稼働率は99.99%以上

ということで設定しております。ただし、LRAのシステム、LRAというのは府省共通の登録システムでございます。これは各省に対して稼働しているものでございますので、こちらについては稼働率は99.9%、スリーナイン以上としております。いずれにいたしましても、実績といたしまして正常稼働率100%でございまして、サービスの質は確保されていることが確認されております。

それから、システム運用上の重大障害の件数、次でございまして、長期にわたりまして正常にサービス提供できないというような重大な支障が生じるような障害というのは1件以内であるということが指標でございまして、こちらにつきましてはそういう障害の発生回数自体がゼロでありまして、サービスの質は確保されております。

最後のところの項目でございましてユーザーへの研修実績ということで、府省登録局の担当者、これは実際に各省におきましてそれぞれ各種証明等を発行する担当者になりますが、そちらに対しましては年2回研修を行うということで、認証業務を行うに当たりましてある程度の技術的なスキルが必要になりますので、概要説明、それから操作のオペレーションに関する研修を行ってございまして、政府認証基盤の概要を説明しまして、認証局の要員としてのスキル習得というのを支援しております。

実際にはその下に書いてございまして、25年度からの研修の実績でございまして、28年度につきましては後期の分は出ておりませんが、前期までの分を含めましても合計で、累計ですと100名になっております。各府省の担当者ということでございまして、各府省で何名も来るというわけではございませんので、それぞれの省のほうで基本的に1名の人間が対応するという形になってございます。

続きまして、4ページをごらんいただきたいと思います。実施経費の状況及び評価ということでございまして、こちらは(1)と(2)とまとめて報告いたしますが、今回の市場化テストでございまして、こちらの手続を踏む前と踏んだ後ということで比較でございまして、結論から申しますと、(2)の一番下のところに書いてございまして、三角が立ってございまして、年間ベースでいきますと4,700万ぐらいの経費の削減効果、46,912千円ほどの削減効果というのが得られております。改めてさかのぼって申しますと、こちらの対応というのは実施前におきましては年間の経費が781,912千円ほどの経費がかかってございました。今回市場化テストを実施いたしまして、年間の経費が735,000千円までに減りましたので、差し引き、先ほど申しました46,912千円という経費の削減が図られましたので、削減率にしますと6.4%でございまして、我々としては効果があったものと認識しております。

全体的な評価ということでございまして、本事業につきましては報告書等により運用状況を確認してございまして、システムが長期にわたり正常に稼働できない状況というのは、今申し上げましたように、ございません。それから、当該システムが保有するデータ、非常に重要なデータでございまして、喪失、情報の漏洩ということで業務に多大な支障が生じるような重大障害は発生してございません。それから、稼働率も正常稼働率が

100%ということで、基準値を満たしている状況でございます。それから、システムの運用要員に関しましての研修も、先ほど申しましたが、年2回やるというところにつきましてしっかり実施されてございます。各府省の担当者につきましてもスキルの習得を目的としてしっかり研修ができておりますことから、この活動につきましては政府認証基盤の安定的な運用を行う対策として評価できると考えてございます。

1枚めくっていただきまして、最後のページに参りますが、このように今回の実施要領において設定したサービスの質というものは我々としては確保されていると考えてございます。政府認証基盤の運用・保守業務については総務省の行政事務、我々の担っている責務でございます、こちらを確実に実施するということから、本システム利用者への継続的かつ安定的なサービスの円滑な提供という目的を非常に達しているものだと評価しております。

最後に、今回の事業につきまして1者応札を改善するという観点から、今まで単年度契約であったものを4カ年の契約に変更しまして、事業者側に初期投資がなかなか大変だということがありますものですから、初期投資に関するリスクというのをなるべく軽減しましょうというような策をとってみましたが、結果的には応札者は1者であったということでした。しかしながら、実際の事業自体は請負実績、正常稼働率も100%で特段問題もないということで、なおかつ経費削減の効果というものはつきりあったということから、総合的に判断すると良好な実施結果を得られたものと判断してございます。

引き続き、今後の事業に当たりましても、より競争参加が行いやすくするように、仕様書の内容をさらにわかりやすく詳細に説明すると。あるいは、ほかの認証業務の事業者に対して個別に説明会を実施するなどの取り組みをさらに進めまして、市場化テストを再度継続して実施させていただきたいと考えております。

以上でございます。

○石堂主査 ありがとうございます。それでは、続きまして、同事業の評価（案）について公共サービス改革推進室よりご説明をお願いします。

なお、説明は5分程度をお願いします。

○事務局 それでは、資料Dを説明したいと思います。Iにつきましては、ただいま行政情報システム企画課さんからご説明がありましたので、割愛させていただきます。

2ページ目の4の評価のまとめのところからご説明いたします。業務の実施に当たりまして確保されるべき達成目標として設定された質については、全て目標を達成していると評価できます。実施経費につきましては、市場化テスト実施前の従来経費と今期を比較すると約4,600万、率にすると6.4%の削減効果がございました。ただ、入札においては1者応札であったということです。

5番の今後の方針につきましては、本事業の事業全体を通じての実施状況は以下のとおりであると。ご説明にもありましたとおり、実施期間中に受託業者への業務改善指示等の措置はなく、また法令違反等もございませんでした。また、外部有識者であるC I O補佐

官に事業実施状況のチェックも受けております。また、入札においては1者応札であったと。④の確保されるべき公共サービスの質においては、全ての項目を達成しておりました。経費削減においては、市場化テスト前と比べて経費が削減しておりました。

以上のことから、本事業については1期目であり、競争性について課題が残るため、課題への対応を施した上で、次期事業についても引き続き民間競争入札を実施することが適当と考えられます。なお、次期の入札に当たっては、より競争性が高まるように、総務省において以下の改善を加えて調達を実施することとしております。その内容といたしましては、仕様書の内容をより詳細に説明する、もう1つは、他の認証局の事業者に対して個別に説明会を実施することとしております。

事務局からは以上でございます。

○石堂主査 ありがとうございます。それでは、ただいまご説明いただきました事業の実施状況及び評価（案）について、ご質問、ご意見のある委員はご発言をお願いいたします。いかがでしょうか。

どうぞ。

○若林専門委員 今後の競争性について2つの改善点ということで挙げていただいているんですけども、これを拝見すると、今回1者応札だったという理由として、実際の実施であるとか内容について周知が十分になされていないことが原因だったと分析されているということでよろしいのでしょうか。

○千葉企画官 もともと認証基盤関係の業務につきまして申しますと、なかなか実際国内の市場的にも受け手がないというのが実際のところでございます。我々のほうでもなるべく幅広い情報提供をしながら、一般に普通各省が調達するという場合ですと、普通に官報に出しまして、それで手順の他に、そういう前提も踏まえまして、幅広く説明はいろいろ声をかけているところがございます、入札の説明会では来ていただいているところです。多分今の先生からのお話でございますが、実際にその業務をやるという段になると、これはなかなか大変なんだなど。だから、逆に言うと、理解をいただいて二の足を踏まれるところもあるのかもしれないなという気もしております。

ただ、各社のほうで準備期間等もあると思いますので、今後につきましてはなるべく前広に、正式な官報の手続の他に、前広に情報を提供して、なるべく手を挙げていただけるようにしていきたいとは考えております。

○若林専門委員 もう1点よろしいですか。

○石堂主査 どうぞ。

○若林専門委員 これまでの6者来たという他の5者については、何かヒアリング等でなぜ応札しなかったのかというような理由は確認はされていますでしょうか。

○千葉企画官 その事案のときに私はいまして、担当に確認いたしました、実際に説明に来られたところで札を入れなかったところについては、理由は確認をさせていただきます。厳しいものというのはブリッジ認証局の運用保守です。ブリッジ認証局自体が

日本の国の中でも認証局としましてはこのブリッジ認証局しかない。認証局の業務自体はほかでも各社やっているところがあるわけですが、ブリッジ認証局というのはやはり、認証局と認証局相互を結ぶ相互認証というのをやっておりますが、その業務自体はここでしかないというところがありますもんですから、実際に運用・保守をするに当たって業務内容をちゃんと理解して、事業を受けるに当たってはトレーニングが必要になる。ここにも投資が発生するわけですが、多分そのところでまだやっぱり二の足を踏まれるというところなんだと思います。

○石堂主査 ほかはいかがでしょうか。

○井熊副主査 よろしいですか。そうすると、今のお話だと、技術的にいうと日本にはブリッジ認証局というのはここしかなくて、このシステムを開発したのは行政情報システム研究所と一応伺っていますので、ここしかつくっていない、つくった経験がないということなんですか。

○千葉企画官 実際問題としてブリッジ認証局というのを日本の国内で行っているのは実はここしかないということでございます。ただ、認証に関する技術というのは別段特許があつてどうのこうのという話とは違うと思いますので、そここのところでは公開されている話ですし、世界の国でブリッジ認証局が全くないかというところとそういうことはない、あるいは将来的に外資系のようなところで、海外でブリッジ認証局を認証している、運用を担当しているというところが手を挙げる可能性もあると思っています。

○井熊副主査 あと、行政情報システム研究所がこのシステムを構築したと聞いているんですけども、実際にこのシステム研究所がみずからの職員の手を動かしてシステムを構築したのか、あるいはこのシステム研究所の下でほかの民間のシステム会社が構築したのかというのは、どっちなんですか。

○千葉企画官 今回ご議論いただいているのは運用と保守の話だとは思いますが、今のは開発・構築の段階の話だとは思いますが、その開発・構築する際には行政情報システム研究所が中心となって、各社協力を得て開発したということでございます。

○井熊副主査 その中心的なメンバーが今回のコンソーシアムということですか。

○千葉企画官 コンソーシアムの企業と同じです。一般論で申しますと、ほかの調達でも、一旦開発したのについてほかの会社が後の運用を受け取るというのは、普通のシステムでもなかなか難しいところがあると思いますが、認証基盤の場合はさらに、各社の中でも認証にかかわる人間というのはそんなにはいないので、さらに手を挙げにくいというところはあるのかと思います。

○井熊副主査 そうすると、今までずっと行政情報システム研究所がやっていて、それで今度公设法でやって、ほかのところが出てくるかと思つたら、結局経験のある人たち同士がコンソーシアムを組んでしまったと。だから、ほかの人はどうせやっても勝てないから出せなかったというのが、それが普通、多分実態だと思いますよね。ですので、もし入札競争性を改善したいと思うんだつたら、競走者をどうやってつくるかということを考えて、

ただ待ちの姿勢で条件を変えたというんだったら、それは僕は何の効果もないと思います。だから、もし次に競争性を改善するんだったら、その競走者をどうつくるかということに対して積極的な手を打たなければ、競争は僕は改善しないと思うんですよね。そこの辺はいかがですか。

○千葉企画官 おっしゃるとおりかと思います。我々のほうでもどう手を打てばいいかと。これを打ったらこうなるというまでの決め手が、なかなか考えるのは何か難しいんですけども、もともと先ほども申しましたように、そんなに日本の国の中でも普通の一般的なシステムと違わせて、手を挙げるべき技術者そのものがそんなにいないということはあるかと思います。ただ、調達の手続というものをやっぱり公正、それから透明性を持ってという形で行っていくという観点からは、やっぱり一番厳しい手続を踏んで、今回のような市場化テストというものを受けていくというものは大事だと思っています。さらにどういうふうにしたら競争性が改善できるかという、今決め手があるかと言われたらなかなか難しいんですけども、引き続き検討して、もっと各社、説明会も6者だけじゃなくて、もっと来ていただければありがたいと思っていますが、来ていただけるような形で前広に話を進めながら、意見を聞きながら進めていきたいと思っています。

○石堂主査 資料3でしたっけ、情報システム管理室さんでおつくりになった資料の最後の今後の事業についてのところに「事業者側における初期投資に係るリスクを軽減することで、より競争参加を行いやすくしたが」という表現が出てくるんですね。

○千葉企画官 はい。

○石堂主査 これは今いろいろ議論のあったシステム構築の話とは違って、この運用・保守のために初期投資がまた要ると。

○千葉企画官 そうです。訓練ということだと思います。運用・保守を行うに当たって、具体的にいいますと、証明書を発行するという業務は何なのかというところは訓練が必要となりますので、実際に要員につかせてある程度の期間、訓練をした上で実際運用に入りますから、そのところは投資になると思います。単年度、単年度でやっていますと、ほんとうに厳しいと思います。要するに、ある程度知っていれば次、次とやれると思いますけども、ある程度の期間がないと訓練は難しいので、例えば単年度の契約に対して、訓練に例えば二月かかるとすると、二月訓練した上で1年間分の運用をやるという話になると、相当投資が回収できないことになると思いますので、そのところは改善をさせていただいたということでございます。

○石堂主査 はい。ほかはいかがですか。

○井熊副主査 よろしいですか。

○石堂主査 どうぞ。

○井熊副主査 新しいチャレンジャーが出てくるということに対して、やっぱり仮説が必要なのかなと思っているんですけど、今のお話は、訓練に対する投資を行えばこういうシステムの開発、これ汎用性のある、世の中に普及しているシステムであればあれかもし

れませんけども、世の中に非常に数が少ないシステムであるようなシステムの場合に、システムを開発したことの無い人が、運用にかかわる訓練等の投資をして入札に参加してくるといことが今の仮説ですよ。でも、その仮説が正しいのか。そうでなければ、もしこのシステムに関してある程度この開発等で経験を踏んだ人じゃないと出ないのか。その前提をちゃんと、前提が間違っていると、条件を緩和しても、私はおそらく後者のほうが正しいんじゃないかと思うんですよ。そうだとすれば、やっぱりそういう場合は、積極的にそういう人たちに働きかけていかなければ出ないんだと思うんです。そこはいかがですか。

○千葉企画官 なかなか今の先生からのお話は難しいところだと思っています。この場合の投資というのはシステム設計の投資ではないんですけども、例えば我々の政府認証基盤でなくても、昔だとシステムを開発して、その後は運用・保守というのは随意契というのは、昔は言ってみれば相当甘いんだと思いますけど、接続性とか何か言って、開発したところしかできないという前提で、運用や保守というのを開発した業者に任せているところがあった。ただ、実際問題でいうと、例えば具体的な話を挙げるとある会社が開発したとします。ただ、実際にその会社が運用するかというと、運用・保守とかいうのは実際はその子会社だったりする場合があります。だから、開発した会社でなくて子会社が運用できたりもするので、開発会社と関連会社で競争してくれるだけでも経費は下がるはずなんです。

各省ともやはりどうやったら競争性を得られるかというところは苦労しているんですけど、特に運用・保守の部分等につきまちはなるべく競争に参加してもらえるように、それによって下がる場合もあり得るので、そこのところは工夫をしていると。なので、多分そのブリッジのところが一番難しいんだとすると、ブリッジ認証に関するところのどのようなことをお願いするんだというのをもっと多分わかりやすくとか、それを多分期間を長目に教えてあげるといことがあると準備ができるんだらうなと思います。

早目早目に、特に今回の業務はこういうことだということを、調達が始まる前から事前にいろいろ情報を提供することで、ある程度は工夫できるのかなとは思っています。それで、決定的に2者目が手を挙げてくれるのかと言われると、そこは難しいところはあるかと思っています。ただ、努力する価値があると思っています。

○大山専門委員 よろしいですか。

○石堂主査 どうぞ。

○大山専門委員 競争性を確保するというか、高めるということから見ると、世の中には認証業をやっているところは幾つか当然既にあるので、そうすると、ここの運用・保守業務との差分、だからブリッジのところなんだけど、それをやはり明確にしてあげるしか多分ないのかなと。そこに対して投資というお話ですけども、どれくらいのほんとうに期間が必要でというのは、要は今まで経験のない人をお願いするとすると、それはやっぱり非常に大変だけど、認証業をある程度やっているところに対してプラスアルファの部分があ

るというのをちゃんと見せれば、違いがあるんで、そういうのを説明するように努めるのが多分競争性を高めるための1つの有効な方策かなとは思いますが。

○千葉企画官 ありがとうございます。今、大山先生からいただきました、具体的に確かにそういうことがあると思います。認証業務をやっておる業界もいろいろ淘汰をされてきているところはあるんですが、いろいろ統合してきて拡大を続けてきている業者というところであれば、ある程度のキャパがだんだんでき上がってきているところがあると思いますので、政府共用認証局として、通常の認証局としての運用保守業務はこれで、プラスアルファでブリッジ認証局として、それにはどのような作業が必要になって、工数はこんなにかかりますよというような話をわかりやすく提供するというので、もう少し手を挙げていただけるようになると期待します。こういう業務をやっているんだよと漠然と話をするのはなく、その差を明らかにしながら、今後さらに手を挙げていただけるように、それから前広にいろいろ情報提供を進めさせていただきたいと考えております。

○大山専門委員 よろしいですか。非常にそういう答えをいただいてうれしいんですけど、逆に気をつけなきゃいけないのは、しゃべり過ぎるのもまずいということも、この仕事の中はそういうことがあるので、うまくバランスをとっていただけてほしいと思います。

○千葉企画官 そうですね。まさに重要なセキュリティー情報を有するシステムですので、そこは十分に注意したいと思っています。言っただけいけないことというのはあると思いますが、ただ、今ご提案いただきましたように、具体的に何が違うのか。我々のほうの書きぶりだと、単にわかりやすく云々としか書いてございませませんが、差分を明らかにする形で、何が違って、この案件の業務について十分に理解していただいた上で、競争性を確保していきたいと考えます。

○石堂主査 最後のところに書いてあった、「他の認証局の事業者に対する個別の説明会」というあたりの展開いかんだという感じを受けます。ほかはいかがでしょうか。よろしいですか。

それでは、本事業の評価（案）の審議はこれまでとさせていただきます。

事務局、何かございますか。

○事務局 特にございません。

○石堂主査 それでは、事務局におかれましては、本日の審議を踏まえ、管理委員会に報告するようお願いいたします。

本日はどうもありがとうございました。

○千葉企画官 ありがとうございました。

(総務省退室)

— 了 —