

施設・研修等分科会
第42回議事録
(抜粋)

内閣府公共サービス改革推進室

第42回 施設・研修等分科会議事次第

日 時：平成26年 8 月 6 日（水） 14:34～16:11

場 所：永田町合同庁舎 1 階 第 1 共用会議室

1 開 会

2 議 事

1. 別表フォローアップに関する対応について

○経済産業省基盤情報システムの運用管理業務（経済産業省）

○（独）国際協力機構の技術協力機材の在外調達支援業務（（独）国際協力機構）

3 閉 会

○小幡主査 ただいまから「第42回施設・研修等分科会」を開催いたします。

本日は、公共サービス改革基本方針別表に記載された事項に関する対応について、経済産業省の「経済産業省基盤情報システムの運用管理業務」、「(独)国際協力機構の技術協力機材の在外調達支援業務」の2つについての審議を行います。

初めに、「経済産業省の経済産業省基盤情報システムの運用管理業務」につきましての審議を行います。

本日は、経済産業省大臣官房情報システム厚生課増永課長に御出席いただいております。別表フォローアップに対する対応について、まず御説明をお願いしたいと思います。説明は10分程度でお願いできればと思います。

○増永課長 経済産業省の情報システム厚生課長増永でございます。よろしくお願いたします。

では、早速でございますけれども、資料1-1に基づきまして、我々の業務の概要の御説明をさせていただければと思います。

まず、当省の基盤情報システムと申しますのは、当省の全職員が行います、ここがございますとおり、文書作成・保存、メール、インターネット接続、要すればオフィス業務全てということございまして、これを支援する基盤システムでございます。これをNEC、日本電気と契約いたしまして、去年の2月から運用サービスを開始しているものでございます。

このシステムの特徴でございますけれども、まずハード構成といたしましては、ノート型のシンクライアントPCを導入しているということでございます。さらには、執務室のネットワークのLANにそれをつないでいるということございまして、手元にあるラップトップはほぼ何も機能のないシンクライアント、それがLANでつながれているということでございます。調達契約の形態としましての特徴はただ1つございまして、個々別々の機器の賃貸借云々ではなくて、サービス提供の役務請負ということで、こういうクオリティーのこういうサービスを提供してくださいという一括の調達をしているということでございます。

その内容の詳しい説明といたしましては、資料1-2に基づきまして、村上のほうから御説明させていただきます。

○村上課長補佐 課長補佐の村上と申します。よろしくお願いたします。

資料1-2に基づいて説明させていただきます。先ほど増永が申し上げましたとおり、本調達の主たる眼目は、機器の調達ではなく、サービスの調達をしたことによる3つの利点でございます。1つは競争性の確保、2つ目がコストの削減、3つ目がサービスの高度化、これらが達成されているということについて、資料1-2をもとに説明させていただきます。

まず、(1)競争性、すなわち入札環境の改善でございますが、資料1-2の別紙1をごらんください。こちらは、一者応札改善に向けた取組状況ということで、前回の基盤

システムと今回の基盤システムの調達の内容について比較を行っております。実は、我が省の基盤システムは、私は2000年入省でございますが、2000年ごろからずっと富士通さんのシステムを使っておりまして、およそ十数年、富士通かと思えますけれども、平成25年2月からはNECに切りかわっております。その辺の背景がここで説明できると思っております。

まず、入札に際して、いろいろな変更をしております。ざっくり4つほど書いておりますけれども、まず1つ目、システムの構成や納品すべき機器のスペックを要件から外して、サービスだけ、こういうサービスを提供してくださいという要件だけにしました。こちらが資料1-2の別紙1の仕様書の部分でございます。すなわち、従前の調達では、メールサーバーは、メールの何千人の受け答えをするだけじゃなくて、コア数8でアウトプットが必要とか書いていたのですけれども、そういうものが要りませんというのが1つ目。

2つ目が、事業内容の情報開示のところでございますが、入札公告期間中は前回調達の事業内容について資料閲覧可能としました。実際、前回調達の設計書とかを公開可能にして、日立さんとかNECさんがそれを見に来たという実績がございます。

3つ目が、資格要件を廃止しております。すなわち、業務責任者の資格・実務経験で、従前は10年以上の実務経験ないしはプロマネの資格を必要としたのですけれども、今回は廃止しました。ただ、廃止しただけではございませんで、当該資格に関しましては、後ほど申し上げます技術評価のところでは評価するようにしております。

最後に4つ目で、評価基準を見直しました。ここで言いますと、企画提案書・評価基準のところではございまして、従来は加点要因がクライアントPCのコア数が多くなったとか、そういうところしか見ていなかったのですけれども、もうちょっときちんと中の詳細を見まして、プロマネの体制がきちんとできているとか、セキュリティーがきちんと確保された提案になっているとか、そういう多岐にわたる評価点を加点として評価するようにしました。

以上4点を行った結果、今回の入札には、従来は1者しか来なかったのですけれども、富士通さん及びNECさんからの入札があり、結果としてNECさんが落としております。落札率に関しましては、そちらに書かせていただいたとおり95.66%で、偶然同じなのですけれども、実は今回、富士通さんと日本電子計算機さんが連合して来ているのですけれども、出してきた落札率は108%でございます。その108%と比較すると、95.6%というのは実質的にはかなり低い、87%ぐらいになりますので、これは予定価格をきちんと設定した上で、さらに競争が働いたということだと我々は認識しております。

こちらは、資料1-2の1つ目、入札環境の改善に関する説明でございました。

2つ目でございますが、コスト削減でございます。こちらに関しましては、別紙2をごらんください。別紙2にございますように、今回のコスト削減は2つの面から言えると考えております。1つは、コストそのものが下がったということと、もう一つは、結果的に電気代とか人件費が下がったという話でございます。

1つ目ですが、コストに関しましては、上の箱をごらんいただきますと、20年度調達の合計95.3億円の中が、一番上の機器の調達から始まって、ネットワーク、あと運用管理。もともと、この運用管理の話はこちらの話から始まったのでございますが、ばらばらに分かれていたので、合計95.3億円だったのが、今回はサービスの提供ということで一括調達した結果、86.2億円。もちろん、サービスの内容に差異がございますので、単純比較はできないのですが、結果的にコストは下がっておりますというのが1つ。

もう一つは、職員の業務時間でございますが、これまでは個別のPCにデータが入っていたものですから、それを移行するときにはCDに焼いてどうのこうのという作業があったのですが、今回のシステムは全てをサーバー、要するにデータセンターに置いていますので、どんな人事異動が発生したとしても、そういう作業はほぼ必要ないということなど、人件費がかなり削減されてきて、合計約1万2,000時間削減されております。

さらに、電気代も削減されております。1つは、これまでのPCは普通のノートパソコンだったので、そこで計算していたので、ファンがついていて、かなり電気を食っていたのですが、今回のシンクライアントは基本的に画面の表示と通信だけしかしませんので、消費電力が相当減りまして、実際35Wが12Wという定格に下がっております。これで台数と時間で計算すると、ざっくり230万kW/hの削減になります。

さらに、これまでは省内にサーバーをたくさん置いて運用しておりましたので、そのサーバーも全部データセンターに持っていきましたので、結果的に220万kW/hの削減ができておりまして、合計250万kW/hの削減になっております。経産省全体が1,500万kW/hぐらいなので、相当の削減が図られていると考えております。

それに加えて、まさに今、節電の時期でございますけれども、ピーク電力に関しましても、従前の2,400kWから、シンクラに変えてから2,200kWぐらいになっておりまして、6%ぐらいの削減を実施できておりますというのが、2つ目、コスト削減の結果で、その結果、後半のほうでは年当たり0.7億円の経費削減につながっているということでございまして、先ほどの9億円と0.7掛ける4を足しまして、合計で11.8億円ほどのコスト削減になっているというのが、2つ目、コスト削減の説明でございます。

最後、3つ目、サービスの質の向上がどう図られたかということでございますが、1つ目、先ほど申し上げましたとおり、今回、ノート型のシンクライアントPCで、かつそれを無線LANで接続しておりますので、持ち運び自由になっております。その結果、どこで会議を行うにしてもつなぎ直しの必要がありませんので、ペーパーレス会議が非常にやりやすくなって、実際、ペーパーレス会議が推進されて、紙の消費量が大体25%削減されております。1億円ぐらいになります。

さらに、データセンターに全ての本体を置いておりますので、実は庁舎外、つまり自宅などからインターネット経由で接続して、職場と全く同じ環境を提供することができますので、これはテレワーク等にも非常に活用されております。

さらに、これが一番重要なのですが、シンクライアントにはハードディスクが全

くついておりませんので、全てのデータがデータセンターにあります。かつ、全てのデータが暗号化されておりますので、基本的には外から情報を抜かれることが非常に難しくなっているということで、セキュリティー上も強いというのが、今回、主なサービスの高度化につながっている内容でございます。

2つ目、今回の契約では、契約の中にサービス・レベル・アグリーメントと申しまして、ある一定のアウトプットを出してください。例えば通信の品質に関しては、これをお願いしますとか、コールセンターに関しては、つながらないことは少なくとも5%以下にしてくれということを書いておりまして、それはお配りしております別紙3でございます。こちらに35のサービス・レベル・アグリーメントを書いておりまして、この結果、この内容に沿って達成しているかどうかを定期的にベンダーさんと議論させていただきまして、達成していない場合は既存の契約の中で、金額の中で、達成するための追加投資をしてもらうようにしております。

この結果、例として挙げますと、SLAの1番、2番、3番はシステムの稼働率でございますが、基本的に99.9%以上稼働するために、実は無線LANがちゃんと働いていなかったことがありまして、これを盾にとってアクセスポイントをふやしてくださいという話をして、結果的に50個以上のアクセスポイントを増設しました。

さらに、この中にもう一つ、17番に電話ビジー率があって、全コールの5%未満がツー音なら許容しますという話だったのですけれども、それが達成できていなかったのも、回線を13から20にふやすといったことも既存の契約の中でやってもらっております。

というのが、こういうSLAによるサービスの維持・向上が可能になっているという仕組みでございます。

最後に3つ目ですが、昨今、ベネッセ問題もある中で、機密漏えいというのがどういうふうに担保されているのかということに関しましては、③に書かせていただきましたが、1つは、データセンターに集約しているのと、暗号化しております。暗号化しておりますので、基本的にはアドミニ権限で入ったとしても、個別の職員の持っているデータは見ることはできません。さらに、契約書において、ベンダーが守秘義務に違反した場合は損害賠償を請求するという事も規定に置いておりますので、基本的には情報漏えいは発生しないだろうと考えております。

以上が今回のシステム調達におけるサービス調達をすることによった、競争性の確保とコストの削減とサービスの向上についての説明でございました。

次に、資料1-2の2ポツ、次回の調達をどうするのかということに関して、方向性について御説明させていただきます。

次回の調達につきましても、今回と同様、機器の調達ではなく、サービスの調達をすることを我々は念頭に置いております。さらに、現在、政府CIOのもと、情報システムの全体の合理化という方針が示されておりましたので、コストの削減とかシステム数の削減というのが求められているわけでございますが、この方針に従いまして、次回、平成30年2月の更

改におきましては、現在、別々に置かれております特許庁のOAシステムとの統合を前提に検討を進めていくことにしております。

以上を踏まえますと、次回につきましては、以下3点ほどが期待されております。

1つは、入札環境の改善で、先ほど申し上げましたシンククライアント端末に関するさまざまなソリューションというのは、まさに日進月歩でどんどん出てきております。したがって、この競争環境でよりたくさんのお客様のアプリケーションが出てくるのが想定されますので、競争はさらに促進されるであろう。

2つ目、コストに関しましては、少なくとも特許庁との統合によって、特許庁自身がサービス調達になることと、規模の経済が働くことによってコストは下がるだろう。さらに、特許庁のほうがサービス調達となることで、クラウドにデータセンターにPCを置くことで省エネになるだろうということを考えています。

さらに、サービスの質の維持向上につきましては、これはさらに5年後を見据えて、これから検討が必要でございますが、例えばペーパーレス会議をより推進するための方策でございますとか、テレワーク環境の充実に向けて、さらに基盤システムが貢献できることをあわせて検討していきたいと考えております。

この調達のスケジュールでございますが、委員限りで次回調達に向けたスケジュールと課題という資料をお配りさせていただいていると思いますので、ちょっと補足で説明させていただきます。

平成26年8月から平成30年2月までをざっくりと書かせていただいておりますが、基本的には、IT投資に関しては、政府CIOからかなり厳しい査定が入りますので、その辺の計画を簡単に御説明させていただきます。実は、現在、経産省を含め、政府全体のシステムに関しましては、運用経費を3割減しろ、整備経費についてもなるべく下げていけという方針が示されております。

まず、運用経費につきましては、本年からコスト削減計画というものをつくることになっておりまして、これを財務省の予算要求前までに出すということで、こちらに関しまして、当省の基盤LANシステムに関しても提出します。

さらに、運用経費削減のためには、システム改革ロードマップというものを、昨年末、1回目つくりました。これは、毎年リニューしていくものでございますけれども、基盤システムに関しましては、本年12月のリニューに際しては、将来の特許庁との統合をロードマップに書いて、削減の道筋をつけたいと考えております。

さらに、整備経費に関しましては、政府情報システム投資計画を毎年つくることになっておりまして、これは今年度が第1回目だったのですけれども、来年度に関しましては政府情報システム投資計画において、平成30年の更改に向けた投資計画については登録して、政府CIOの査定を受けることを想定しております。

さらに、これに加えて、実際の調達に入りますと、いわゆるWTO協定における政府調達案件になりますので、こちらに書きましたとおり、1カ月以上の資料提供招請、さらに

調達計画書の公表、意見招請、これも一月以上の期間が必要。あと、入札公告、二月以上という、いわゆる政府調達における全ての手続を踏んでいきまして、競争性・公平性をもって対応していくこととしております。

また、これらの計画ないしは調達仕様書等に関しましては、内部だけでつくるのではありませんで、政府CIO補佐官という外部の有識者に一緒に手伝ってもらって、いろいろ指導を仰ぎながらつくっていくことをしております。実際、今回の特許庁との統合に関しましても、CIO補佐官の指示によるところでございます。その後ろに政府CIO補佐官について資料をつけさせていただきましたが、こういう非常に専門性の高い、民間のベンダー出身の方々に独立的に入ってもらう、いろいろ補佐していただく。経産省にも本省に2人、特許庁に3人ほどいて、いろいろな指導監督をしていただいております。

以上、まとめますと、このように当省のシステムに関しましては、今回の基盤システムの調達においてはサービスの提供という形にして、先ほど申し上げましたとおり、競争性、コスト削減、サービスの向上ということを図っておることに加えまして、そもそもシステム調達ということでございまして、政府CIOのもと、さまざまな計画ないしは政府調達というさまざまなプロセスを経るということで、十分に競争性は確保できるものと我々は考えておりますので、今回の議題でございますけれども、公共サービス改革の法律の対象事業からできれば除外してはどうかと、本日、御相談に伺った次第でございます。

以上です。

○小幡主査 ありがとうございます。

今、別表フォローアップということで御説明いただいたところでございますが、委員の皆様から御質問、御意見、お伺いできればと思います。

○樫谷副主査 別紙に書いてあるのは、24年度は1者だったのが2者になって、競争性は十分働いていて、コストも削減されて、品質も改善されたので、成果が出ているという理由なのですね。1者から2者になったことについては、参加要件等を見直してもらいましたので、評価できると思います。ただ、34者が説明会に来て、逆に2者しかなかったと言うのか、それとも34者だけれども、参加資格が実質的にある人がなかったと考えるのか。この競争性という観点から見たときに、前は37の1だったのですけれども、34の2をどう読めばいいのか、教えていただきたい。

○村上課長補佐 こちらの34者の中には、必ずしもプライムベンダーになるようじゃないセキュリティーベンダーとかコンサルという人も含んでの数でございますので、この人たちが全員、プライムとなって調達を受ける人たちだけではなかったと理解しております。その中で、少なくとも日立、NEC、富士通といったところに関しては、実際に調達までしようとしたということは、これまでに比べれば相当競争性が働いたのではないかと考えております。

○樫谷副主査 日本電子計算機というのは、日立の会社ですか。

○村上課長補佐 日本電子計算機は、富士通さんとのジョイントで。

○樫谷副主査 日立さんは参加されなかった。

○村上課長補佐 下の注2に書かせていただきましたけれども、日立さんも提案はあったのですけれども、最終的な入札までには至らなかったということでございます。

○樫谷副主査 それをヒアリングか何かされましたか。

○小幡主査 どうぞ。

○三川課長補佐 日立ですけれども、提案書までは来てございまして、我々のほうで技術審査をした際に不適合ということで、向こうのほうで辞退したという形になっております。

○小幡主査 資格がなかったということですか。

○三川課長補佐 技術審査の中で、仕様書に技術の機能が記載されているのですけれども、その機能をどう実現するかというエビデンスを我々のほうで確認したのですけれども、それが全てそろわなかったということで審査上はパスという形で。

○村上課長補佐 追加点じゃなくて、いわゆる基礎点部分です。

○小幡主査 石堂委員。

○石堂副主査 追加みたいな話ですけれども、34、説明会に参加して、そのうち2者というのがすごく気になるのです。2者というのは、確かに競争が働いたといえれば働いた、いわば最低限ですね。決して満足すべきものではないと思います。先ほどのお答えからいっても、34者、どんな会社が来たかということは十分把握されているとすれば、本来であれば入札に参加してもいい、その会社だったら入札に参加できたはずだという会社は、34者のうち、どのぐらいあったのですか。

○増永課長 済みません、手元に具体的な情報がないのでございますけれども、基本的に当省の数千円います全職員に対するシステムになりますので、全体としてパッケージできる能力が必要になりますので、先ほどのお話のようにツールとかセキュリティベンダーというところ単独では無理でございますので、基本的にはまとまっていただく必要があると思います。

その場合には、大きなところでまとめていただくことが必要だと思うのですが、今まではロックインがかかってしましまして、あるベンダーになってしましますと、次期もそのベンダーが強いというのが実態だったのですけれども、今般、24年度の一般競争入札で機能でいいですよということにしましたから、基本的にロックインは発生しないということでございますので、その初めての段階が24年度だったわけでございますが、NECと富士通と日立は来たということでございます。1つは値段で落ちて、1つは機能で落ちてしまったということですが、3者来たということからすれば、次回以降はさらに膨れるだろうと思うのですけれども、これが100社、1,000社来るかということ、多分そうはならないであろうと思います。

ただ、競争環境は格段によくなるだろうと理解しております。

○村上課長補佐 もう一点申し上げますと、私もうろ覚えですけれども、例えばマイクロソフト社、VEとか、個別のコンピューターを構成する上での1要素は持っているのですけ

れども、この人たちは自分で直接売ったりしない人たちです。そういう人たちも、説明は当然聞きに来るのですけれども、実際はNECとかと組んで、その傘下に入って出てきますので、手元にデータがないのですけれども、34のうち多くがプライムベンダーだったということは決してないということです。

○石堂副主査 そういう意味では、下請に入った感じになって参加している。

○村上課長補佐 そうです。

○石堂副主査 そうすると、ジョイントベンチャーを組んで参加する道を開けば、また様子は変わってくるのですか。

○村上課長補佐 今でもジョイントベンチャーは可能にしております。

○小幡主査 はい。

○樫谷副主査 ついでの質問です。市場化テスト、こういう競争性が働くようになるということなので、それは評価できると思います。市場化テストにしないというか、したくない理由というのは、面倒くさいということですか。それとも、何かほかに理由が別にあるのか。

○村上課長補佐 言い過ぎるとあれですけれども、もう一つは、先ほど申し上げましたように、情報システムの政府調達というのは、こちらにも書かせていただきましたけれども、情報システムという面と政府調達という両面でいろいろなルールがかかってきますという、非常に透明性が求められる中で相当コストをかけるものですから、これ以上コストがかかってしまうと、実際の調達の中身を詰める前に、手続だけで疲弊してしまうというのが正直ありまして、こういう御相談をさせていただいた。

逆に申し上げますと、ここに書かせていただいたスケジュールに乗って、相当第三者的な視点から指示・指導されておりますので、きょうみたいなお話をさせていただいているということでございます。

○小幡主査 どうぞ。

○引頭副主査 御説明ありがとうございました。

外形から見ると、一者応札が2者応札となり、コストも9億円ですが、下がったということですが、お話を注意深く伺っていると、むしろ調達、つまり発注のやり方を根本的に変えてサービス購入ということをされたので、このような結果となった。つまり、購入したテクノロジーといいますか対象が全く違うものになったのでコストが削減されたのであって、競争性が高まったからコストが削減されたのではないように聞こえたのですが、その点はいかがでしょうかというのが1点目の質問です。

2点目は、従来から同じような機器あるいはサービスでもいいですが、それを継続購入していて、前年度比較等で購入コストが下がったというのはすぐに理解できますが、この平成24年分は全く新しい対象を購入したことから、その落札価格が本当に適正なものだったかどうかという点についてです。世間と比べてどうだったかということについて、少しご説明をお願いしたいと思います。

○村上課長補佐 これはファクトで説明するしかないのですけれども、先ほど申し上げましたとおり、前回のシステムを入札した富士通・日本電子計算機連合群が入れてきた今回の金額は、予定価に対して108%でございました。したがって、この人たちを物差しにするならば、NECはそれに対して95.66%ですので、実質87%ぐらいになっていることに関しては、そこは競争の結果として金額が下がっているのではないかと言えらると思います。

○引頭副主査 少し大局的に見ますと、世界中でこうした財を提供できる者がNECと富士通と日立しかいないというわけではないと思います。IBMなどの海外系の大企業や、新興企業もいっぱいあるかと思ひます。富士通連合は前に落札した価格を知っているのだから、前回よりは下げて札を入れているわけですね。

○村上課長補佐 でも、108ということは。

○引頭副主査 それは、NECがとりにいったということもあるかもしれません。

○村上課長補佐 それは、まさにコストが下がっている、競争によるコスト削減そのものだと思ひしているのです。

○引頭副主査 ただ、確かに理屈はそうですが、本当にそうなのでしょうか。単価に関しては、もしかしたら十分ではないのかもしれないと、少しだけ思ひました。下がってはいますけど、もう少し余地はあるのではないかという印象を持ちました。

○増永課長 補足しますと、提供されるサービスに対するコストがいかばかりだったのかということ、きっと判断されるべきだと思ひますのですけれども、SLAというのをたくさんつけてございますけれども、基本的に我々は機器、ハードはこだわらない。このようなサービスレベルを提供していただければ、それでよいという形で提供して、ほぼ100%達成されているということでございますので、これは私の実感からしても、20年当初のレベルに比べればサービスの質は上がっております。それに対して、コストは9億円プラスα下がっているということでございますので、絶対的なコストパフォーマンスというのであれば、それは格段に向上しているというは言えらると思ひます。

さらにこれが向上できるのか、それは余地があると思ひます。我々、今回、24年度、初めてこういう形で入札いたしましたのは、それまで富士通だったところへ、違うところ、日本電気が入れるのだ、日立も応札できたのだということであれば、今後以降はさらに競争は高まるものと期待しておるところでございますし、同じようにサービスアグリーメントの質のレベルを上げて、かつ競争すれば、それをさらに低いコストで実現できるだろうと思ひております。やり方としては、恐らく最も効率的にコストパフォーマンスを上げる方法かなとは理解しているところでございます。

○引頭副主査 今、増永課長がおっしゃった方法としてのアプローチ論とか、実際に調達コストが下がっているという点については、そのとおりだと思ひます。私の論点はそうではなく、まだ1回しか実績がないので、判断がつかないところがある、と申し上げたかったのです。増永さんのお話しは、今後、いろいろなメーカーさんからの御提案を経て、さらに安く、あるいはもっとレベルの高いサービスを購入できる余地は大いにあるという御

発言と理解しましたけれども、それでよろしいでしょうか。

○増永課長 まさに御指摘のとおりでございます。ですので、どこまでぎりぎりのところまでレベルを上げて、世間の非常識でないところまでレベルを上げて、それを一生懸命、非常識でないところまでコストを下げるかということ、先ほど委員限りという形でスケジュールを書いてございますけれども、実際よくわかっておられますベンダーの方々、あるいは知見者の方々に資料提供という形で資料の招請をして、それを見た上で意見の招請までして、それで仕様書を確定していくということでございます。まさにそこが一番肝ですので、そこは全力を傾けてやる予定でございます。

○引頭副主査 ありがとうございます。

○小幡主査 どうぞ。

○小尾専門委員 ちょっと伺いたいのですけれども、ここで一番皆さんが疑問というか、課題に思っているのは、今後、競争性が本当に高まるのか、その1点に尽きると思いません。

今回、サービスで受ける、サービスで購入するという形は、今後、こういう調達を考えた場合に非常に有効かなと思うわけですが、例えばそれを次の調達で特許庁と一緒に調達するという場合に、さらに規模が大きくなる。規模が大きくなればなるほど、今回、2者となって、日立が来て3者となっているかもしれませんが、さらに厳しくなるかもしれない。例えばクラウドのデータセンターにおいてもそうですし、端末の台数の管理もそうですし、ネットワークの管理もそうですし、そういうものを実際に提供できる業者さんというのは、数が結構限られてきてしまうことになります。規模が大きくなればなるほど、今度は逆に競争性がなくなるかもしれないということに関して、皆さん、どうなのかなと思っている節もあるかなと思います。

そういう意味では、例えばJVにしても、いろいろ制約を外していく。例えばジョイントベンチャーを構成するような業者さんの一部に関しては、両方に入ってもいい。例えばネットワーク業者さんに関しては、JVという枠をどうするかはあれかもしれませんが、複数のJVに関与しても構わないとか。機器の調達に関しては、製造メーカーは複数のJVに入っても構わないとか、そういうさらなる工夫みたいなものをとっていただかないと、いわゆる競争性が今後どんどんふえていくみたいな形のことを御理解いただけないのではないかと思います。

その辺に関して、今、入札要件を外したり、いろいろな工夫はされているわけですが、さらに今後、どういう形でそれを進めていこうと思っているか、またはどんなことを考えられているか、もしあればお聞かせください。

○村上課長補佐 先ほど申し上げましたけれども、クラウドに関する技術というのはまさに日進月歩でございますので、いろいろなコンペティターが出てくるのではないかというのは、定性的には考えております。つまり、今だと富士通やNECだけですけども、さらにIBMとかNECだって、いろいろなクラウドベンダーと組んで出てくるのではないかと。

先ほどおっしゃいました1人の人が2つのジョイントベンチャーに入ることに关しましては、やや競争性の確保の観点からするとどうなのかなという気がする。もちろん分離できるものは分離して調達するとか、いろいろ手立てはあると思うのですけれどもね。

他方で、サービス全体を調達するということによって下がったことも事実なので、その辺はせめぎ合いがあると思うのですが、いずれにしても新しい技術がどんどん出てくることにおいて、競争性は高まっていくと我々は認識しております。

○小尾専門委員 確かに技術の向上によって競争性が担保できるという面もあるかもしれませんが、この議論の1つは、競争入札することによって、できるだけ応札者をふやすということがポイントになってくると思うので、そうすると、技術の進歩によって応札者がふえるかという、そうとも限らない。新しい技術に対応できるメーカーだったり、応札者は数が限られてしまうと思います。大手とか、それを先進的にやっているクラウドメーカーしか入れない形になってくると思うので、そうすると基本的には数はふえないような気もして、その辺に关して。

○村上課長補佐 取り組んでいる一例を申し上げますと、今回、汎用サービスであるパブリック・クラウド・サービスを提供する者については、加点するとしました。実際、パブリック・クラウド・サービスを入れてきたのですけれども、我々がやっているのは、市場で民間で使われているパブリック・クラウド・サービスというのはどういうものがあって、こういうものだったら我々の仕事の仕方をパブリック・クラウドを使えるように変えていけば、次の調達するときにはパブリック・クラウドがより入り込める余地がふえるだろうと評価して、どういうパブリック・クラウド・サービスがあるのかを見た上で仕様書を考えようとしております。

その結果として、今後さらにふえていくであろうパブリック・クラウド・サービスはたくさん入ってきて、競争性が高まるという想定は1つしてはおります。

○増永課長 あと、補足をさせていただければと思います。基本的に私どももぜひ競争環境は高めたいということで、一者応札ウエルカムということは全くございませんで、できるだけ多くの人に来てほしいというのが、私どもの偽らざる心境でございまして、そうであればいいものが安く入るということでございますので、方向性は全く一致していると思います。

やり方としては、今、確固たるアイデアがあるかという、実はなくて、御指摘のとおり、規模が大きくなり、技術レベルが上がれば、それはむしろ少なくなるのではないかと、傾向としては多分そうなると思うのですけれども、そうならないように知恵を出さなくちゃいけないということでございます。1つは、WTOの政府間調達コードというのは、まさにその観点から、みっちりスケジュールをして、ちゃんと資料の提供の招請をしなさい、意見招請しなさいということでございますので、もちろんこれにのっとりつつ。

あと、先ほどのお話で申しますと、ジョイントベンチャーで複数来たときに、その中で重複を認めていないか。実は、今でも認めておりまして、例えばアウトロクがみんな

に入っていないと動かないというのであれば、マイクロソフトがみんなに入っているというのがありますので、同じように高い技術を低いコストで提供できるベンダーなりソフトウェアハウスがあれば、それは複数に首は突っ込めますので、招請した上で、最もいいバランス、ストライクバランスするような形で仕様書を切っていくのが一番重要だと思います。

そこはいろいろな方の御意見をいただきながら、まさに政府間調達コードにのっとなって進めていきたいということでございます。そこに最もコストをかけたいということでございます。

○小幡主査 はい。

○樫谷副主査 監理委員会として、かなり根本的な疑問を突きつけられたような気がしまして、市場化テストでやると、かえってコストがかかってしまう。手間暇という意味ですね。

それから、競争性という意味では、市場化テストと総合入札、一般競争入札方式の総合評価落札方式と比べて、ほとんど変わらないということなので、総合的に見ると市場化テストというのは逆にコストがかかるだけの話で、余りメリットがないという聞こえ方をしたのです。そこについて、どの程度の手間暇が市場化テストで追加でかかるのか。我々の調べた範囲内では、相当の金額の中ですので、このケースはちょっとわかりませんが、耐えられないようなコストではないような気がしたのですけれども、そこはお考えはどうなのでしょう。

○村上課長補佐 ざっくり言うと、公募期間の前に数カ月間のこちらでの審査なりが入ってくるということと。あとは、そのためのさまざまな準備。あとは、もちろん市場化テストによるメリットもあるとは理解しておりますし、本当に守秘義務をがちがちにかねないかぬときに関しましては、むしろ市場化テスト法の力を使って、みなし公務員としてというのはあると思っています。

ただ、情報システム調達に関しましては、本件、ここまではきちんと民民の契約でできておりますので、あえてそこまで求めるのではないのかなと思っていますし、実際、数カ月間のタイムが発生しますものですから、相当それはコストだと認識しております。

○樫谷副主査 タイムリーでなくなるということですかね。

○村上課長補佐 はい。

○増永課長 誤解なきように申しますと、市場化テストの価値は十分あると認識しております。何も無いところに対して市場化テストのプロセスを入れていただくというのは、これは大変に効果があると思っています。ただ、返す返す繰り返して恐縮でございますけれども、委員限りのスケジュールにありますとおり、まさにこの分野では、皆さん御存じのとおりルールができておまして、これに相当なコストがかかるということでございます。

さらに、市場化テスト、我々もやっていただければ、それで質は多分高まると思うので

すけれども、その効果は恐らくマージナルである一方で、双方、先生方あるいは我々がかかるコストというものは、それはそれなりにかかるとなったときに、今、この形でスケジュールが組まれているときに、まさに費用対効果で見たときに、その効果が若干マージナルかなというのが偽らざる印象であるということでございます。

○小幡主査 ほかにはよろしいでしょうか。

今おっしゃったように、公共サービス改革法というのはかなりボリュームがありますので、本来、みなし公務員規定とかもあって、きちりとした形でやっていただくというのでできているものです。そういう意味で、スケジュール的に多少大変だというのはあるのですけれども、そういう可能性もあるのではないかと我々監理委員会としては思います。

ただ、今、御説明いただいたように、24年の部分については一応一応ではなく、競争は一応働いている。引頭委員からもございましたように、サービスがよくなったという部分については、組みかえた、クラウドを使ってということにした部分について、システムを変えたこともあって非常によいサービスになった。そこが結構大きいかなというところもあって、必ずしも競争性が働いただけではないと思うのですけれども、一応の競争性は働いていると。

あと、今、御指摘あったように、さらに特許庁も含めたり、規模が拡大していった中で、本当に競争性をさらに高めることができるかというのは、今後の課題だと思うので、なかなか難しいところかなと思うのですが、一応、我々、別表の対象ということで考えてきたのですけれども、今、お聞きした部分では、競争性が働くような形の組みかえ努力がなされていることは認められるということではよろしいでしょうか。

ただし、先ほど情報システムの特徴みたいに言われたところはあるのですが、情報システムはこういう特徴があるから、全て市場化テストの対象事業にならないという話ではないと思ひまして、むしろ今後必要になるという状況も考えられる、想定されますので、それが情報システムをクラウドサービスにしたから市場化テストから外れるという話ではないと我々、考えております。むしろ必要だということもあり得るかもしれませんし、これは今後、ちょっと注視していかなければならないのではないかと思っております。

そうしますと、今の整理としましては、経済産業省基盤情報システムサービスについては、経産省さんにおいて競争性の向上と業務品質の確保に向けた努力がさらになされるという説明がなされたということで、そのことは確認いたしました。そうしますと、次回の入札について、公共サービス改革法の民間競争入札によらないで、みずからの責任において競争性を確保して、業務品質の確保ができるような形での調達を実施したいという経産省さんの方針について、ここではまだ分科会のレベルですけれども、一応認めることにしたいと思います。

ただし、次回の入札において、本当に競争性が十分に確保されるか、業務の質が向上されるかということを確認する必要がありますし、今後、同様の方式で調達する府省の増加も想定されますので、この本事業の実施状況については監理委員会が引き続きフォローア

ップしていく必要はあると考えております。したがって、入札の実施状況、業務の実施状況等については、事務局を通じて分科会に御報告いただきたいと思っております。技術革新ということもございましたけれども、こういった分野、どういうことが起きるかわかりませんので、今後も含めて注視していきたいと思っております。

本日の議論の内容につきましては、私と事務局とで調整の上、監理委員会への報告資料として整理したいと思っております。整理したものにつきまして、事務局から監理委員会の本委員会に御報告いただくこととなります。今回、ヒアリングいたしましたけれども、委員の先生方におかれましても、もし何かさらに質問等ございましたら、事務局にお寄せいただきたいと思っております。事務局において整理していただいて、もし経産省さんからお答えがあれば、各委員にその結果を送付していただくことにしたいと思っております。

何か確認事項は大丈夫ですか。

○事務局 大丈夫です。

○小幡主査 先ほどの、説明会に来た34者、我々もイメージをつかみたいので、せっかく質問もございましたので、まとめていただければ、どういう会社でという種類が伺えればと思います。

それでは、よろしいでしょうか。どうぞ。

○石堂副主査 さっき引頭先生のほうからあったように、非常に重要な要素がサービスの提供なのだとということで割り切ったことが、非常に展開点だと思います。私、別の場所でもやったものでも、コピーの関係は、以前はリースするか機械を買うかあたりの選択だったのですが、機械はリースでも何でも結構です。逆に言うと、1枚焼いたら幾ら取るかだけで競争してくださいというやり方をしたら、どんと価格が下がったという事例がありまして、その発想の転換で下がった部分が結構あると思うのです。

先ほど引頭先生がおっしゃったように、前回、今回の比較で下がったというのは、内容が違うものの比較になっているから、今、結論的にフォローしていくと言いましたけれども、この新方式になって、この次でちゃんと価格が下がるかというのを見定める必要があると思っておりますので、よろしくお願ひしたいと思っております。

○小幡主査 よろしくお願ひしたいと思っております。

それでは、経済産業省の皆様におかれましては、御出席ありがとうございました。