

公物管理等分科会  
第30回議事録

内閣府公共サービス改革推進室

## 第30回公物管理等分科会議事次第

日 時：平成28年1月27日（水）14：17～15：19

場 所：永田町合同庁舎1階 第3共用会議室

### 1. 開 会

### 2. 別表フォローアップに関する対応について

- JAXA財務・管理系及び共通インフラ系情報システムに係る運用管理業務  
（国立研究開発法人宇宙航空研究開発機構）

### 3. 閉 会

○井熊主査 それでは、ただいまから第30回公物管理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、「国立研究開発法人宇宙航空開発機構のJAXA財務・管理系及び共通インフラ系情報システムに係る運用管理業務」について審議を行います。

本日は、国立研究開発法人宇宙航空開発機構川端理事に御出席いただいておりますので、御説明をお願いいたします。

なお、説明は10分程度でお願いいたします。

○川端理事 理事の川端でございます。よろしく申し上げます。

本日は、結果的にはJAXAの案件だけということになっていまして、非常に恐縮しておりますが、よろしく申し上げます。

ヒアリングいただきます業務は、電子メールとかファイルサーバといった、管理や利用者支援といった機構全体の情報システムに関する比較的規模の大きな運用管理業務を実施しているものでございます。調達に当たりましては、コンピュータ調達でございまして、総合評価方式による調達を行っております。また、競争性を確保するための取組を継続しているところでございまして、これらの調達方式とか取組は、市場化テストで要求されている内容とほぼ同じようなものになっているのではないかと、私どもでは考えております。

これまでの取組の成果もございまして、平成24年度の市場化テストの対象となった折には1者応札でございましたが、その後の調達では2者応札になっております。こういった状況を踏まえまして、市場化テストの導入の可否について検討しているところでございます。

まもなく行う予定の次期調達では、管理業務が生じる一部の機器については、管理業務が発生しないサービス調達に移行させて、管理業務の規模を縮小させることなどによって、競争性を更に高める調達ができると考えております。

そういったことでございまして、市場化テストの導入の判断に当たりましては、サービス調達化を踏まえた次の調達においても、2者応札、複数応札が得られなかった場合につきましては、市場化テストを導入したいと考えているところでございます。そういった観点から資料に基づきまして簡単に御説明を申し上げます。

説明は部長からいたします。

○館部長 それでは、セキュリティ・情報化推進部の館と申します。よろしく申し上げます。

お手元の資料の1-1のページをめくっていただきまして、「業務及び支出先法人の概要」と書いてございますが、業務の概要ですが、この業務を、我々は「ヘルプ」と呼んでおりますので、ヘルプ業務とさせていただきます。そのヘルプ業務は何をしているかといいますと、1.~5.のことをやっております。

1つが、メールとか共有ファイルサーバとJAXAの公開ホームページの運用をやっており

ます。さらには、端末、プリンタの運用。ネットワーク。これは我々JAXAのネットワークがございまして、それぞれの建屋間のネットワークもございまして。あるいは、財務管理系のシステム。これは財務管理の情報システム。最後に、電話システム、そして、TV会議等のシステム。電話も、我々はIP電話になっておりますので、そういうシステム。

また、それプラスとしてセキュリティ。最近、非常にセキュリティが問題になっておりますが、セキュリティのインフラを使用するための幾つかの処置を行っております。

これらを含めて、運用管理業務のヘルプと呼んでおります。

次のページの2ページでございまして。これまでの経緯として、平成19年度に最初のヘルプの導入を始めました。そのときが平成19年11月から平成25年3月までの5年5か月でございまして。そのときは、契約方式等々は、ここに書いてあるとおりでございまして。

最初のヘルプの契約が終わりまして、24年度に新しく調達をいたしております。そのときの状況ですが、前々回が1者応札でございましたけれども、前回の24年度は2者応札になりました。残念ながら、不落随契という形になりまして、結果的には随意契約という形になっております。

これが経過でございまして。

次3ページです。事業者ですが、これはコンソーシアムを組む形の共同体になっております。これは、エヌ・ティ・ティ・データ、大興電子通信株式会社、TISソリューションリンクからなり、TISは途中で名前が変わりましたので、もともとはソランという会社でございまして。これまでの経緯としては、この共同体が2回とも応札をしています。

それから、取組ですけれども、4ページです。我々は、政府調達の総合評価方式を採用しておりますので、より競争性のある調達に向けた取組を継続しているところでございまして。前々回の平成19年度から平成25年度までに何を改善してきたかということですので、  
「公告期間確保の取組」。これはそんなに大きな変更ではございませんけれども、十分な公告期間を設けております。

競争性の拡大の取組といたしまして、最初は、私どもJAXA職員がやっておりました情報システムの企画とか設計、それプラス運用という形で考えておりましたけれども、そこまで要求する必要はないだろうと。実際に運用してみますと、JAXA職員もできる部分があるのではないかとということで、情報システムの企画・設計は外しまして、前回の調達では運用だけにするというので、その部分について変更いたしております。これで競争性を高めているところでございまして。

さらには、前回の調達では入札関連書類を配付するに当たって審査を行ってございましたけれども、これはセキュリティの関係で審査を行ってございましたが、前回の調達からは、仕様書等についてはそういうことがなくて見れるようにするということです。一方で、詳細なネットワークの関係書類は、当然セキュリティが担保できなければいけないので、秘密保持契約を結ぶ形で開示しております。

3番目ですが、5ページでございまして。仕様書の具体化、明確化は常に課題になるわけ

ですが、①の取組は、仕様書の内部作業については省略しているところがございます。

②は、前々回までの調達におきましては、マニュアルがあるので、これを見てくださいというような形でしていたところを、そうではなくて、我々が運用計画をある程度作りまして、それを開示する。一方で、その開示を受けて、業者さんのほうでは、ITILという、いわゆるISOの規格ではないのですが、ベストプラクティスを書かれている書類ですが、これに基づいて作業をやってくださいという形にして、作業の明確化をしております。

また、③は、我々はつくばにほとんどの機器がありつくばで作業してもらう必要もありませんが、例えば監視などというものは、その業者がもし監視の設備を持っているのであれば、遠方でリモートで監視ができるということをやっていただいてもいいということで、業者が持っているところを活用することによって競争性を高めるとか、あるいはアイデア出しをするというようなことがございます。

続いて、4番目ですが、準備と履行の期間でございます。前々回においては、開札後すぐに実際の作業をやるというような、非常に短期間でしたけれども、前回からは、まず運用に対する準備期間を与えるということで、いわゆる準備期間に基づいたほうが次の作業に入りやすいということで、この準備期間を確保しました。

次の6ページでございます。これからやります、新ヘルプと呼ばさせていただきますいておりますが、それについてはこれから取り組もうかということですが、まずは、入札公告の事前予告ということで、これは四半期ごとの公告の予告を実施しますが、応札者の準備期間の確保に努める。

もう一つは、「仕様内容の具体化・明確化」が書いてございます。これは、どこまで明確化するかというのは、いつも大事なポイントだと思っておりますが、ここでは、運用計画について、項目とか作業内容のフローとかをもうちょっとわかりやすくするというところで、さらに、新規者が入りやすくするところを今心がけているところがございます。

続いて、3番目でございます。「入札公告の内容を詳細化」で、こちらは、入札公告の事業内容を容易に判断できるように、入札公告に事業概要を簡潔に記載するなどの入札公告資料の充実を図っております。

また、「入札関連書類を簡易に入手できるよう措置」ということで、ホームページからダウンロードするというようなことも行っております。

続きまして、7ページでございます。利用者に対して良質のサービスを提供するためにどんなことをやっているのですかということですが、満足度調査を毎年やってございます。利用者満足度調査というのは、全職員に対してヘルプに対するアンケートをとるという形で通知をいたしまして、アンケートをとっております。

この結果としては2.の①ですが、全体アンケート4.3、個別はそれぞれのアンケートで4.7（5段階評価）で、おおむね「満足」があると思っております。中には、我々も改善しなければいけないという点では、利用者の求めるスピード感への対応不足が挙げられております。これは幾つか理由があって、例えば③のb.ですが、TV会議システムが、会議する

直前になって動かないとかというのが時々起こります。これは設定が変わっていたりすると起こるのですが、その場合に対応できるように、リモートではなくて、作業場所に近いところにいていただく。具体的に、つくばだったらつくばにいていただくというようにすることで改善を図っているところでございます。

このような改善を踏まえて、よりよいサービスを職員に提供することに努力をしております。

8ページでございます。先ほどクラウドの話がございましたけれども、こちらについては9ページの絵をごらんいただいたほうがよろしいかと思っておりますので、9ページの絵を使って御説明したいと思います。

運用業務、今「ヘルプ」と私が申し上げた業務が左上のところでございます。大きく、利用者支援、ネットワーク等の運用等がございます。現在、これを幾つかに分轄しようと思っております。1つが一番下から矢印が出ておりますけれども、クラウドサービスということで、現在、全ての機器がつくばの中に置いてあるのですが、これを、最近、パブリッククラウドがいろいろなところで使われておりまして、そういうクラウドを使うことによって利便性の向上等を図っていきたくて考えております。これが1点目でございます。

さらには、右側に出ておりますセキュリティ管理、標準端末／プリンタとありますけれども、こちらはそれぞれ別のやり方でやろうと。例えば具体的にプリンタについては、次のページに、従来のプリンタ調達は、整備して、賃貸して、保守をして、そして、消耗品というやり方で、⑤番だけがヘルプがやっていた作業でございました。こういう従来の流れから、一括としてサービスを提供してくれるということが今できておりまして、こうすることによって私どもの手間も省けますし、全体的に経費が安くなるという、こういうサービス提供で、従来の製品を買うというわけではなく、この場合は、プリントアウトするアウトプットのページ当たりの単価でサービスするという、そういう形態が出てきております。こういうものを利用して、コストパフォーマンスをよくしていこうということでございます。

9ページに戻っていただきまして、9ページのそれらを除きますと、今回、新ヘルプと呼ばせていただきますが、新ヘルプの業務量が小さくなります。そういう減ることもありますし、残念ながら、クラウド調達の全貌がまだできておりません。今後明らかにしていこうと、そういう状況でございます。

最後、8ページの一番下のところですが、前回の調達において、前々回において1者応札だったのが改善されているという点と、これからの準備も踏まえますと、新ヘルプの次期調達で1者応札になった場合に、次々回の調達では、これまた、世の中の流れがありますから、変わる部分もあるかもしれませんが、そのときに、もし1者応札の事態になれば、市場化テストを導入していきたいと考えております。

説明は以上でございます。

○井熊主査 ありがとうございます。

それでは、ただいま御説明いただきました内容について、御質問・御意見のある委員は御発言願います。いかがですか。

機構さんとしては、9ページにあるような、こういう調達の枠組みを変えることで参加者がふえると。

○館部長 ふえると思っております。規模が小さくなると、それだけ受けやすくなるだろうと思っております。

○井熊主査 規模が小さくなると、応札者はふえるということですか。

○館部長 ふえるだろうと思います。

○井熊主査 今、不落随契が続いている理由は、事業者からしてみれば、言われているこの業務に対して、ちょっと価格が合わないということになって、大きさの問題ではないと思います。

○館部長 十分な資金があれば、多分、不落随契ではなくて、いわゆる入札で落ちたと思うのですけれども、我々は試算しているのですけれども、どうしても受ける側の希望がもう少し高いというところで不落随契にこれまでなってきたと思います。

ただし、こういう小さくすることによっていろいろなところが参加できるとなると、もう少しふえるのではないかと思っております。これは一般論という形になるかと思えます。

○尾花副主査 御説明いただき、ありがとうございました。

1者応札が続いていることと、さらに、不落随契が続いているということは、一般的には、事業の評価が正しくできていないのではないかと。事業が正しく評価できていれば、次の調達のときには不落随契にはならず、もう少し適正な予定価格が導けたのではないかと推測するのですが、何回か続いて不落随契になった理由は何と考えていらっしゃいますか。

○館部長 我々としては、試算の価格に自信を持っているつもりではおりますけれども、たまたまというふうな理解で、もちろんどれだけの工数の伸びがあつてとか詳しく算定できればいいと思います。

○原田副課長 契約を担当しております原田と申します。

予定価格の算定の方法については、案件ごとにいろいろな考え方はありますけれども、本案件に関しては、入札参加希望業者からの参考見積書を提出していただいておりますので、提出いただいた参考見積書を査定する形で予定価格を算定しております。

また、過去にも類似案件があった場合は、そういった類似案件の契約実績値も参考にしながら、予定価格を算定しております。

我々、限られた予算の中で、効率的に研究開発業務をやらないといけないということの日ごろ、常に意識してやっておりますので、私どもの案件で言いますと、やっていただきたい作業内容が入札希望業者に理解していただけてないのではないかと、今こういった御質問をいただきましたけれども、それに関しては、調達仕様書と入札関係資料等々で内容を開示するなり、情報提供することに努めておりますので、そういったそごはないと思っております。

○尾花副主査 ありがとうございます。

予定価格は、従来応札された方に見積をとっていらっしゃるということですか。

○原田副課長 そうではございませんで、本入札案件に参加したいという希望の業者さんからいただいております。

○尾花副主査 何者ぐらいですか。

○原田副課長 今走っている案件ですと、2者からありました。

○大山専門委員 前々回、前回とかの変化を見ていると、調達の内容が違ってきますね。競争性を高めるためとなっていますけれども、切り出されたほうはどうするのですか。要するに、外れた側のほうの調達はどうするのですか。

○館部長 前々回と前回は、システム開発の部分、これは運用をやる上でいろいろな知恵があるので、それを我々は新しい形につなげようという形でこれを入れたのですが、基本的には、これはもともとはJAXAの職員がやっていた業務なので、それをまた職員に戻しただけなので、調達するという意味ではございません。

○大山専門委員 戻したわけですね。

申し上げたいことは何かというと、すなわち、発注側でやるべきことと、それから、こういう調達で受託して受けてやる側との範囲を明確に分けないといけなくて、その中で、不落随契というのは、1者応札ができると予測する場合には、ほかがないというのは、入札する側には一番いい方法なのです。そうすると高くなりますから、必ずそれをねらうのですよ。という状況があったときに、これの背景を考えると、普通は見えない部分があるから、要するに、入札で公告されているもの以外のものがあるのが不安なので手を出さないとかというのが一般的なのですね。

その意味で言うと、今回これからやろうという次の話については、今までと違うレベルの議論になっているように思うのです。要するに、範囲が変わってきているので。だから、これでどうかというのは実はわからない。そこについてはどうお考えですか。

要するに、応札する側はわからないのではないかと。今、物があって、これを運用してくださいと言うならばはっきりわかるけれども、そこのところはわからないと、職員の人がやるにしても、何が入って来るのかわからないわけで、それで受けろというような話になったりね。要するに、不安な要素がいっぱいあるのではないかと感じるのですよ。そこについては、どういう整理なのでしょう。

○館部長 今おっしゃっているのは、9ページの絵のことですか。

○大山専門委員 9ページでもいいですよ。

○館部長 それとも、前々回と前回との関係と、前回と今回の調達をやるについての違いですか。

○大山専門委員 前回と今回ですね。

○館部長 前回と今回のやつは、9ページの絵を見ていただくとわかると思うのですが、ここでは、全く新しいという要素を取り入れているわけではないです。

○大山専門委員 管理すべき対象は同じものだと。

○館部長 基本的には、同じものです。

○大山専門委員 装置についても、そこは不安ないということですか。

○館部長 例えばメールというシステムがメールじゃない全く別のシステムに変わるわけではなくて、ただし、今まで我々の敷地内にあったメールシステムではなくて、これが外に出ます。クラウドのメールシステムにします。クラウドはクラウド業者がメールの保守あるいはサービスも点検いたしますので、従来、我々が今ヘルプにお願いしている部分が外に出ます。だから、今ある作業から外に出るのは当然出てきます。残る、例えばユーザーからこの使い方はどうするのですかといった、その窓口業務は当然残ります。

ですから、私どもが申し上げたいのは、減るのは減ります。追加が全くないかということ、今のところは大きな追加となる要素はないと見ています。

○大山専門委員 クラウド側に出て行くものは、業者とかそういうのはもう決まっているのですか。

○館部長 それが、今はまだ検討中で、遅れておりました。

○大山専門委員 そうすると、わからないと、相性もあって、変な言い方ですけども、やっぱり躊躇するところがふえると思うのですね。

○館部長 ですから、こういうふうにご考慮お願ひして。まず、クラウド側の調達する業者を決める。そうすると、その範囲が決まりますので、それから、このサービス業者の発注をかけると、そういう手順です。

○大山専門委員 そこで、より競争性を高める工夫は、どういうことをご考慮ですか。

○館部長 これは、従来やっていたプラス、もう一つは、ここに書いてございますけれども、運用がどうなっているか、もう少し見やすくする。運用の書類等を開示して、わかりやすくするとしていくのが一番入りやすいポイントかなと思っています。

○大山専門委員 そうすると、そちらの今の予測では、特に不明になって、応札する側が不安に思うようなことはほぼなくせらるだろうという予測で、これをご考慮いただいたと、そういうことですね。

ちなみに、サービス調達の話が出ていますが、これは今回から始めるのかなと思います。が、まだ決まっているわけではないのですか。

○館部長 一部始めております。

○大山専門委員 プリンタ類はそもそもこうだと僕は思っていました。

○館部長 初めてです。

○大山専門委員 今回初めてやるということですね。

○館部長 はい。

○浜山部長 4月からやろうとしているところです。

○大山専門委員 そこはまだ決まってないのですか。

○館部長 プリンタサービスは決まりました。

○大山専門委員 ネットワークの環境も決まっていますか。サービス調達をやるからには、彼らから見ると、ネットワーク系はそちらがお持ちのものも使うのですね。

○館部長 我々が持っているJAXAネットを使います。

○大山専門委員 JAXAネットというのはクラウドとは違いますね。

○館部長 全然違います。

○大山専門委員 JAXAの中のネットワークがあると。

○館部長 はい。

○大山専門委員 その運用管理業務は。

○館部長 今度の新しいところです。

○大山専門委員 今度のところになるわけですね。

○館部長 というか、今現在やっていますので、変えませんが、そのまま引き継ぎます。

○大山専門委員 なるほど。

こちらのサービス調達のプリンタのほうは、複数者の応札があったと。

○原田副課長 2者からございました。

○大山専門委員 今度は、規模的に相当小さくなりますか。

もともと高いから。ほかと比べてどうですか。ベンチマークなさっていますか。

○田村課長 作業内容が、JAXA側事業所内のネットワーク、事業所を結ぶネットワーク全体と、JAXAの電話システム等、結構多岐にわたっております。その中で今回サービスとして切り出すのが、世の中で使われているメールだったりとかプリンタとかのサービスとなります。金額的には、これから競争入札という形になってきますので、具体的にどのぐらいになるかというのは、今はちょっと詳しくは出ていないという状況でございます。

○井熊主査 ほかはよろしいでしょうか。

○尾花副主査 25年度の入札のときに、最初に2者とも予定価格内に入らなかったということですが、どのぐらいオーバーしていたのですか。

○原田副課長 億単位でオーバーしていました。

○尾花副主査 そうすると、第三者的に見ると、これは仕様書が十分に書けておらず、やっていただきたい業務として出しておられるメッセージを入札業者さんほううまく受け取れてない状態というふうに第三者的には思うのですが、それは仕様書について何かお考えになる点はございますか。

○原田副課長 入札を公告する際に、私どもから、調達仕様書を始め関連資料の提示なり情報を提供しますが、内容について不明な点とかわからない点がありましたら、質問書という形でお受けすることになっておりまして。その質問書も何十件という質問をいただきまして、それに対しては回答しまして。それでも、その回答内容がわからない場合は、さら問いという形で質問をお受けいたしまして回答をしているということで、最終的には疑問が残らない形で入札に参加するように、入札説明会等でも説明しておりますので、そういったことはないと認識しております。質問に対する回答等はなるべくわかりやすく、

わからなければ、さらに、質問をいただいておりますので、最終的には、疑義については解決した上で入札に参加していただいているものと理解しております。

○尾花副主査 ありがとうございます。

一般的な感想で申しわけないのですが、疑義なくお進めになられているのはよくわかったのですが、結論として、それだけ予定価格内に入らないような札が入るということは、やはりうまく伝わっていないのではないかというふうに第三者的には感じ、その際に、仕様書の改善について、こういう公サ法の手続に乗せることにより、第三者の目に触れるということが何か改善の一つの方法なのではないかという印象を持ちましたので、その点について申し上げたいと思います。

以上です。

○原田副課長 わかりました。

○大山専門委員 もう一ついいですか。

○井熊主査 どうぞ。

○大山専門委員 まだ、これからどうなるかわからないところはあるのですが、8ページ目に、「セキュリティを確保するための認証システム」云々のところで、最後のところに、「セキュリティ体制強化を目的に別体制への移行を検討中」と書いてあって、これと今回の調達がかかる範囲とでは、応札する側から見ると、かなり不安に思うわけです。

要するに、別体制というのはいいのだけれども、責任の範囲はどうなるのかというのがわからなくて、あるいは、何かあったときのエスカレーションの仕方をどうしろというのか、そういったものははっきりしないと、例えば1時間以内にSLAで縛って、人が来いなどと言われたら、費用は全然違ってしまったりするわけだから、そういうところの話は、このままだと、まず恐れて、相手側は心配だという話に、さっきの話ではないけれども、リスクを積んでしまって、その分価格ががーんと上がるということになるのですね。あるいは、1回目は危ないからやめておこうとなるのですよ。その辺について、あっさり書いてあるけれども、どうお考えなのか。

これは別にJAXAさんだけでなく、ほかもきっとそうなのですよ。僕はこの辺の話が気になっているのですよ。

○館部長 もともと現在のヘルプのところでいろいろな監視システムを持って監視しているので、そこが全部できているわけではなくて、実際にその検査をする業者さんにデータを通信してやっているというような、そういうやり方をとっているわけですがけれども、その部分について外に出して、そこをもうちょっと強化した監視をしたい。一つのセンサーで何かあったかを見るだけではなくて、複数のセンサーを置いて監視するような、そういう仕組み、体制に変えていきたいと思っています。それがここに。

○大山専門委員 改善というのは、人の話ですか。

○館部長 そうではないです。それは違います。そういうふうに機能を変えていきたいということです。そうすることに強化したい。

運用自身は、現在のヘルプからその部分はなくなります。

○大山専門委員 それは大丈夫でしょうか。普通は、ネットワーク上に新しい機器を入れないと、セキュリティ用の対策がとれないことが多いのです。

○館部長 それは幾つかの機器を入れているのですが、それはずっと入れています。

○大山専門委員 それを追加したりしていかないと最善の体制はとれないですね。

そこはこの調達範囲から外してあげるということですか。

○館部長 その運用は別のところでやろうと思っています。

○大山専門委員 そういった例はやったところはまだないのではないかと思います、大丈夫ですか。

○館部長 例えばファイアウォールとか決まったものはあります。

○大山専門委員 それ以外のもので対応は。逆に言うと、そのぐらいのポテンシャルを持ったところしか応札ができないという考え方が出てきます。

○館部長 新しいセキュリティの部分ですね。

○大山専門委員 そこまでであると、自分たちが両方とれるぐらいの意識を持ってないと、自分たちはセキュリティについて十分な実績も何もないという恐る可能性がありますよというふうにはほかから僕は聞いています。そういうところについて大丈夫ですかという質問です。ここははっきりできますか。

○館部長 はっきりしないと、多分次にできないので、そこはやっていきたいし、現実に今やっているヘルプに何か足すというつもりは今のところはないです。

○大山専門委員 多分、今の体制と違うと。僕は体制というのは人の体制かなと思ったのですよ。でも、機器の体制となると途端に変わってしまうので、そのところはぜひ十分な検討をいただきたいと思うのですが、逆に、うまくいったなら教えていただきたいなと思います。それぐらいちょっと心配な面がここにはあるのでという点を申し上げたい。

それから、次回の今度の入札で1者になったらと書いてあるけれども、そうなる要因は何か予測なさっているのですか。それとも、それはないはずだというふうに自信を持って対応するというを今回ここでは主張なさろうとしているのですか。その点がさっきから非常に気になっているのですよ。

○浜山部長 我々としては、自信を持って対応します。こうやって抜くものは抜いて、範囲も狭めて、どこでも入って来れると我々は思っていますので、そういうことはないだろうと思っています。

○大山専門委員 そうすると、ネットワークの異常な情報の動きとか、いわゆる振る舞い検知を入れるとか、今、様々な新しいのが言われているわけですがけれども、その辺についてはここでは対象としないということは明言できるわけですね。

○館部長 どのセンサーがどのというのは、例えばウイルスを検知する対策はこの中に入っています。

○大山専門委員 アンチウイルスのような定期的にダウンロードする。これは定型なので、

こういうのはいいと思うのですよ。監視の話で、監視というのは人がずっと見ていると言っても、人が見つけるのは結構ソフトウェア会社やほかの装置が見つけたやつを見つけているだけですから、その能力がなければ最初からだめなのですね。そこを改善しようというのが常にこれから出てくる可能性があるので、そうすると、その監視の役は、今はここで言っている調達範囲以外だというふうに理解していいのですよね。

○館部長 そうです。

○大山専門委員 そうすると、今の範囲はどこまでというのを逆に明確にできるということですね。

○田村課長 通信経路にあるファイアウォールとかアンチウイルスというところは定常的な作業に入ってくると考えています。ただ、ファイアウォール自体にインターネットとの通信を24時間監視をして、明らかに攻撃を受けているかどうかというのを分析するとか、あるいは、いろいろな機器の通信ログを総合的に分析して、何か異常がないかというのを解析するとか、そういうところは専門的な能力を持った別のところでやるということです。

○大山専門委員 その線の引きをちゃんとしてあげるとすごくいいと思うのですね。できるだけやってあげられれば、例えば今ある装置はこうなっています、あるいは機能はこうです、ここまでは見てください。追加のものはどうなるかというのは別ですよというような言い方ができればすごくいいのです。

○田村課長 前回の調達のとときに、JAXA側がやる作業、運用業者がやる作業、あと、機器の保守を契約している業者がやる作業という分解点が明確な形で示し切れなかったというのがありますので、今回の調達のとときには、それぞれ作業分解点と、エスカレーションするタイミングとかを明確にしております。

○大山専門委員 その辺のガイドラインのようなものが規約としてあるのですか。

○田村課長 はい。

○大山専門委員 それはお見せできるのですか。

○田村課長 はい。今回の調達のとときには、業者側にそれを提示をして、業者にやっていただきたい作業はこの範囲になりますということを提示しました。。セキュリティに関しても、同じような形で、定常的な運用をする業者とセキュリティのそういう分析をする業者の間でどういうことを作業分解点としているかというのは準備した上で提示します。

○大山専門委員 わかりました。

　　応札する人がふえると思っているところの違う要因が今入ってきているので、そこが気になりました。

○川島副主査 資料の8ページ一番下の3行のところについて質問をさせてください。

　　確かに前回の調達において1者応札が2者に改善がされています。ただ、改善というのは、いろいろな段階で評価するやり方もあるのかなと思っておりまして。今回、結果として、契約方式が以前と同じ随意契約になったということで、ここは課題が残ったというこ

とではないかと私の場合には受けとめました。

次期の調達で1者応札となった場合は市場化テストを導入するということにされていますけれども、仮に、2者、複数の応札があったとしても、前回と同じような事情で不落になって随意契約になると。そういう可能性があるかどうかというのは、私余り詳しくはわかりませんが、そうなった場合にもやはり課題が残ることではないかというようにも思っております。その辺の次期調達の結果を踏まえて、市場化テストを次期の調達へ導入をすると。幾つかの判断要素があると思うのです。その点をどのようにお考えになっているかというのを教えていただけますでしょうか。

○館部長 まず、我々は今努力をされていて、できるだけ複数応札で来るだろうと思っておりますし、できるだけそういうふうにしたいと思っております。

あと、タイミングでどうかということがあるのですが、これは、今のところ、28年度に導入したいと。これは今運用している機器がかなり老朽化と言ってはおかしいですけども、少し古びてきているので、できるだけ早目に更新をしたいと、そういう状況もございます。

一方で、調達期間を短くできるかという問題がありまして、もし、非常に短くできるのであれば、可能性としてはできるかもしれませんし。ただ、非常に長くなりますと、今度は調達全体に影響を及ぼしてしまうので、その辺りのどれくらいの期間の猶予があってどれくらいでできるかというのは、私ども現状では、クラウドの調達の仕様が全部固まっていないという、そこが僕らとしては大事なところなので、なかなか結論が出せないという状況でございます。

○川島副主査 再度確認ですが、次々期の調達をどうするかということを検討する際には、基本的には、今の1者応札が2者以上の応札になるかならないか、その点において判断される、こう考えたらよろしいですか。

○館部長 はい。

○川島副主査 わかりました。

○井熊主査 ほかはよろしいですか。

お話を伺っていて、今の川島副主査のお話は確認ですけども、2者応札、複数者の応札があり、かつ、その応札したものが予定価格をオーバーしないで、予定価格内で競争が行われた場合ということですね。そこは、前も2者応札はされているわけですから、不落随契を。

○浜山部長 不落随契になった場合は、それは結果ですので、我々としては、複数応札するような内容だったというところは重要だと思っておりますので、それが結果的に不落随契であったとしても、そこは1者応札でないということが重要だと思っております。

○井熊主査 それは我々と認識がちょっと違うかなと思います。

先ほどからの質問は、なぜ不落随契が起こったのかということに関して、JAXAさんの言っていることが伝わっていないのではないかというようなことを言ったのです。

○浜山部長 そこは、常に、我々は質問書のやりとり等々で伝わっているはずだということなので、ちょっとそこはまたすれ違いになるかもしれません。

○大山専門委員 それは応札した人に聞くべきですね。我々が議論してもしようがなくとも、向こうがちゃんとわかっていたというのが、どうやって予定価格を超える額の積算になったかというところを見ないと議論にならないですね。

○浜山部長 我々も、予定価格については、入札するところから参考見積を見積査定し、今まで類似の案件があれば、それを参考に実績値等を用いてやっていますので、市場をちゃんと見て予定価格もつくっています。

○大山専門委員 そこは多分正しいけれども、リスクを積んであるのかどうかなのですよ。

○浜山部長 それは相手方ですね。

○大山専門委員 積むとすると、わからないからなのですよ。はっきりしていれば積まないで、そこで価格の差が出ます。リスクを積んだという事実があれば、どこにその原因があったのかで、その原因をつぶすことがもっとよりよい競争性がある、なおかつ、お互いに満足できる、本来望んでいるゴールに行くわけですから、その努力はしていただかなければいけないと思うのですね。そこがどこに隠れているのだろうというのがやっぱり不安になるので、さっきから聞いています。

○浜山部長 そこは仕様を明確にしていくということだと思います。

○大山専門委員 普通は、多分、仕様以外にあるのですよ。わからないのですよ。だから確認してほしいのです。ほかに隠れているものがあると思っているからリスクを積むのです。特に、今までやっていた現行の業者がさらにリスクを積んでいるとすれば、それは余りいい話じゃないけれども、2つあって、儲けをねらっている場合と、もう一つは不安があるからという本来のリスクで、今までほかの例を見ていると、1者で長期にわたる随契をやっているところは、ほかがないと思っているので、間違いなく高く来ますよ。これも意味市場原理です。

○浜山部長 それはそうですね。自分のところしか応札がないというのがわかるころですね。

○大山専門委員 そうです。できないように排除する例はいっぱいあります。したがって、そちらにはないということを確認していただきたいということの調達する側のお願いです。

○井熊主査 これは意見も出ていますけれども、とりあえず今回そちらで独自にやって、お任せするかどうかということに関しては、不落随契に関する認識がすごくあると思います。2者応札すれば、不落随契はもう結果なのだという形になってしまうと、やっぱりそれはちょっとどうかと。ちゃんと我々と一緒に議論をしないといけないのではないかなという気がするのです。

ですから、不落随契はないようにちゃんとやるのだと。結果であってもいけないのだと。2回連続になっているわけですから、どんなことがあっても、次に不落随契があってははいけ

ないのだと。そういうようなことがないように、事業者さんとの認識の共有を深めるのだと。これも、先ほどから30分間ほとんどその一点に集中してお話はされているわけなので、そこはどうか。それを明言していただけないと、我々としても、不落随契は結果だというところで、お任せしますというのはなかなか言い難いですね。

○浜山部長 そのどのようリスクを積んでいるかというのは確認しないとわかりませんが、我々も不落随契をやらないように努力するのは当然だと思っていますが、予定価格自体は、本当に今までの実績等々を考慮して算定しますので、どうしても厳しめになる場合が多ございます。

先ほどから言っている「結果として」というのは、どうしてもそこがありますので、私はそう言っているのですけれども、かと言って、それを甘くするというわけにもいきませんので、そこは不落随契であったらやりますということは。

○大山専門委員 ちょっと別の言い方をすると、この業務の範囲は、ごくごく一般的に見ても、その項目だけ見るとほかにもいっぱいあるのです。だから、JAXAさんにほかに隠れているものがないのだったら、絶対にたくさん競争性がある話として来るはずなのです。

○館部長 恐らく、私どもも分析しているわけではないのですけれども、我々は日本全国に散らばっています。種子島とか、そこも運用してくださいという形になってくると、結局、そういうところへ行ってやるかという議論も一方ではあるので、東京都で全部やるというのは全然違う部分が出てきてしまいます。

○大山専門委員 でも、ジョイントベンチャーはありなのですね。

○館部長 ジョイントベンチャーはあります。ですから、そういうものを踏まえてほしいなと思っています。それで、できる範囲は逆に小さくするとか、そして、競争性を高めるという工夫をまず1つして、もう一方でやらなければいけないのは、やはりおっしゃっている曖昧性のあるインターフェースとか、曖昧性のある仕様は極力しないと当然相手方にはわからない。そこは見直すことを考えております。

○大山専門委員 だから、不落随契はないのではないかなと思うのです。大丈夫なのではないですか。

○浜山部長 ないと思っています。

○小尾専門委員 前はもう1社やめたわけですがけれども、2回目はやらなかったということだと思いますけれども、これはどうしてかとお尋ねになりましたか。

○原田副課長 金額をこれ以上は下げられないということでした。

○小尾専門委員 理由とかはないですか。例えば、人員が何名ぐらいそもそもこの業務に携わる予定だったから、それを減らすわけにもいかないという理由とか、先ほどちょっと大山委員から話がありましたが、リスクがあって、これ以上上げられないとか、そういう何か理由とかは。

○原田副課長 細かいところまでは確認をしてございません。

○小尾専門委員 今、実際にどのくらいの人がこの業務に携わっていますか。業者さん。

○田村課長 実際には、3月末とか4月の年度切替えの時期で作業量が多く年間で波はあるのですが、平均して40~45名ぐらいの工数で業者のほうは体制をとっています。

ただ、全員常駐しろという要求はしていませんので、作業の実施場所はJAXAの事業所の中で作業をしたり、業者の事務所で作業をしたりということはやっております。

○小尾専門委員 そう考えると、ぎりぎりですね。今の予算額が結構微妙なラインだと思います。今回、少し外出しをしているので、どうなるかというのはわかりませんが、もともとの予算自体が結構微妙なラインに多分あるのかなと思います。

○大山専門委員 でも、この金額だったら入りますね。3年半で5億ですね。

○田村課長 はい。

○大山専門委員 普通は入りますね。

○小尾専門委員 前回のやつには、ファイル共有サービスを提供しなさいとか、一部の人はではないサービスの提供も求めていますね。

○田村課長 システム自体はJAXAのほうで整備をしていますので、構築が終わったシステムについて、日々の運用監視とユーザーのサポートをしてくださいという作業ですので、物をつくるという業務は入っておりません。

○小尾専門委員 サービス提供は前回のやつには入っているのですね。ファイル共有サービスを提供しなさいとか、広報用のメール配信サービスはあなた方のほうでやってくださいというところ。

○田村課長 一部入っているものはあります。

○小尾専門委員 その部分と、今回JAXAの職員さん等のメールのサービスをクラウドに出したわけですね。

○田村課長 クラウドは、まだ今は調達中です。

○小尾専門委員 ただ、ここに書いてあるものをそのまま読むと、そういうイメージだと思います。

○田村課長 メールリストのサーバとか、職員が使っているメールシステムについては、クラウドのほうに切り換えます。

○大山専門委員 今度の予定価格は別に決まるのでしょけれど、そっちのほうに難しいですね。切り出し方がどうなるかで相手方がどう読むかになってくるから。

○田村課長 クラウド業者をお願いする作業とJAXAに残る作業とそこで切り分けるということになります。

○大山専門委員 今の時点では、クラウドがわからないとわからない。

○小尾専門委員 従来の業務の中で、ファイル共有システムとか、外部に広報のメールサービス、その部分に幾らぐらいの費用がかかっていたかというのが多分あって、その部分を引いたのが今回の調達の範囲ということになると思うので、そこが正確に見積もられていれば、今回、不落は多分起きないかもしれない。

○館部長 工数では我々は今わかっていますので、今、外は出す部分ははっきりわかるの

で、そこは出せます。不確実なのはインターフェースのところですが、インターフェースのところは、まさに今クラウド調達がこれから始まるので、その内容が決まらない限りにおいては書けないので、そこはそれを待ってからです。

○井熊主査 いろいろ意見も出ていますけれども、我々と認識の差が大分あるかなと思うのですけれども、今後、調達改善に向けて、我々と一緒にもう少し検討をしていくというお気持ちはありますか。

○館部長 具体的には、こういう市場化テストを受けるという話になるのでしょうか。

○井熊主査 そうですね。

○川端理事 不落随契であれば、結果が出てないわけだから、努力が足らなかったということなので、市場化テストを受けるという、そういう方向ということですか。

○浜山部長 わかりました。複数入札であっても、不落随契であれば、そこは市場化テストを受けるというところですか。

私としては、そこは認識の差があるということであれば、そこは仕方がないかなと思います。

○井熊主査 時間も大分過ぎておりますので、本分科会は、今後の調達が、自主的な取組によって、市場化テストと同等またはそれ以上の効果が見込めるかどうか、そして、別表から削除しても問題ないかを確認するための目的としてやったものでございます。

これまでも機構さんのほうでいろいろな取組が実践されているというようなことは理解しましたし、いろいろ検討されていることも理解しましたが、前回の調達で不落随契になっているなど、今後の競争性が本当に確認できているかどうかは難しい部分が残っていることは否定し難いかなと思います。

また、次期から業務体制が大きく変わることも踏まえると、本機構の提案どおり、次期調達を確認した上で、民間競争入札を導入するかどうかということを検討するのが適切ではないかと思えます。

したがって、不落随契があつたら市場化テストをやるのだというようなことを確認した上で、期日を決めて、次期調達結果を整理いたしまして、事務局を通じて分科会に報告いただくとともに、新たな事業体制に沿って、民間競争入札についての検討もお願いしたいと思えます。

事務局におきましては、宇宙航空研究開発機構の検討状況を把握し、適切な次期に結論が出るように調整を続けていただければと思えます。

なお、今後、改めてヒアリングを実施する必要があるかなど検討させていただく場合には、判断を主査に一任いただくということをお願いしたいと思えますが、先生方よろしいでしょうか。

(委員了承)

○井熊主査 事務局から何かございますか。

○事務局 特にございません。

○井熊主査 それでは、本日の議論の内容については、私と事務局で調整の上、監理委員会への報告資料として整理したいと思います。

整理したものにつきましては、事務局から監理委員会の本委員会に報告願います。また、委員の先生方におかれましては、本日質問できなかった事項や確認したい事項がございましたら、事務局にお寄せください。事務局において整理をしていただいた上で、各委員にその結果を送付させていただきます。

事務局から、ほかに何か確認事項等がございますか。

○事務局 ございません。

○井熊主査 それでは、以上をもちまして、「JAXA財務・管理系及び共通インフラ系システムに係る運用管理業務」の審議を終了いたします。宇宙航空研究開発機構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。

また、以上をもちまして、本日の審議は終了となりますので、傍聴者の方は御退席願います。

どうもありがとうございました。