

第361回入札監理小委員会 議事録

内閣府官民競争入札等監理委員会事務局

第361回入札監理小委員会

議事次第

日 時：平成27年5月22日（金）14:46～17:18

場 所：永田町合同庁舎1階 第1共用会議室

1. 実施要項（案）の審議

○コンピュータシステム運用管理業務（（独）国際協力機構）

2. 事業評価（案）の審議

○情報処理システム運用管理業務（国立研究開発法人港湾空港技術研究所）

○情報システム運用業務（国立研究開発法人情報通信研究機構）

○（独）国立病院機構の物品調達（（独）国立病院機構）

3. その他

<出席者>

（委員）

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

（独立行政法人国際協力機構）

情報システム室 辻次長、情報システム室システム第一課 江頭課長、山王丸企画役、前田主
任調査役、宮崎事業支援要員

総務部総合調整課 内山主任調査役

（国立研究開発法人港湾空港技術研究所）

技術管理部業務課 岩寄課長、永松課長補佐、企画課 進課長補佐

（国立研究開発法人情報通信研究機構）

財務部契約室物品・役務契約グループ 石田主査

経営企画部企画戦略室 田邊プランニングマネージャー

社会還元促進部門情報システム室 青木室長

(独立行政法人国立病院機構)

本部企画経営部 國分部長、調達契約室 双川室長、指導課 佐々木係長

(事務局)

新田参事官、金子参事官

○石堂主査 ただいまから第361回「入札監理小委員会」を開催いたします。

本日は、独立行政法人国際協力機構の「コンピュータシステム運用等業務」の実施要項（案）。

2つ目に、国立研究開発法人港湾空港技術研究所の「情報処理システム運用管理業務」の事業評価（案）。

3番目に、国立研究開発法人情報通信研究機構の「情報システム運用業務」の事業評価（案）。

4番目に、独立行政法人国立病院機構の「物品調達」の事業評価（案）の審議を行います。

最初に実施要項（案）について、独立行政法人国際協力機構情報システム室、辻次長より御説明をお願いしたいと思います。

なお、説明は15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。

○辻次長 御紹介いただきました独立行政法人国際協力機構情報システム室の次長をしております辻と申します。

本日は平成24年7月20日付閣議決定されました公共サービス改革基本方針別表において民間競争入札の対象として選定されました私どもJICAの国際協力機構コンピュータシステム運用等業務に関する審議の機会を設けていただき、まことにありがとうございます。

委員の先生方におかれましては、お忙しい中、お時間を頂戴いたしますこと、まずは御礼を申し上げます。

また、内閣府事務局の皆様にも大変きめ細やかな御指導をいただきましたことを感謝申し上げます。

御承知のとおり、JICAは開発途上国に対する日本の政府国際援助、ODA、オフィシャル・ディベロップメント・アシスタンスを一元的に行う実施機関でございまして、国内には本部以外に北海道から沖縄まで15カ所の拠点、また、海外には91の事務所がございまして、事業の性格上、これら海外の事務所はごく一部を除きまして開発途上国にございまして。このJICAのシステム基盤の運用保守を統合的に実施いたしますコンピュータシステム運用等業務に関しまして、今般2010年に競争入札によって締結いたしました現行契約の期限が到来することから、契約更改を実施いたします。

この機会に、本日の委員会で頂戴する御意見をもとに、更に改善に努めてまいりたいと存じますのでどうかよろしくお願ひいたします。

この後、詳細は本件を担当しておりますシステム第一課課長の江頭から御説明をさせていただきます。よろしくお願ひいたします。

○江頭課長 江頭です。どうぞよろしくお願ひいたします。

では、私からは実施要項に沿って御説明を差し上げます。

まず、3ページ「対象となる業務の概要」のところから、「(ア) 本業務の経緯」というところから始まります。

こちらにつきましては、まず経緯として業務効率の向上と情報共有の促進ということを目的として、2013年度に我々JICAの中長期のIT整備計画である「情報システム刷新計画」というものを策定しまして、そのもとで本件も実施しております。

現行の契約が2017年5月末で終了いたしますので、それ以降を担う事業者を調達したいということで進めております。

「本業務の構成」につきまして、大きく2つございます。1つは、IT共通基盤の機能設備提供、2つ目がヘルプデスク運用管理の役務という形で、大きく分けると2つで、この内容につきましてはまた後述いたします。

ここで、53ページに概念図をつけております。機構の運用サイクルということで、今回機構の中でIT専門の職員を確保したりとか、職員のリソースだけでIT環境を守っていく、整備していくというところが難しい中で、このような形で今般の委託事業者様を中心とした一括したサービスとしてお願いしたいということで考えております。

また、3ページに戻りまして「(ウ) 本業務の規模」です。1つの目安として、例えばこのIT共通基盤を使うユーザーアカウントの総数は国内外合わせて5,500、大体国内が2,700で残りが在外拠点という数になります。

また、別の目安としてヘルプデスクへの問い合わせ件数というものは月間で1,100から1,200件程度ということになっております。

続きまして、通しの4ページ「本業務の内容」というところです。こちらは実施要項と別についております概念図です。こちらの四角い箱が並んでおります一番最後についているかと思えます。こちらをあわせてお手元に置いていただきながら御説明したいと思えます。

本業務の内容は、先ほどお話ししたとおり2つの柱がありますとお話ししました。こちらの概念図でいいますと、右側が今回の新しい業務になるわけですがけれども、こういった運用とかサービスの前提となる機能でありますとか利用環境、例えばデータセンターの設備とか、そういった環境をまず提供していただく。また、それを準備段階において構築していただく。これが4ページで申し上げておりますところの(ア)や(イ)に当たるところです。基盤系サービス、ハウジングサービス、またその構築というところがございます。

そこで今、基盤系サービスとか共通基盤とお話ししておりますけれども、こちらの具体的な中身については、例えば認証を統一的にやる認証基盤ですとか、データ連携の基盤ですとか、あるいは設備的な意味でいえばバックアップのデータセンターとか、とりわけ我々は情報共有基盤と呼んでおりますが、グループウェアの機能ということが非常に中でも重要です。

また、今回グループウェアのプラットフォームをまた更新したいと考えておりまして、新たなプラットフォームの移行に向けたコンサルテーションの調査も事前に行って、できるだけ技術的な不確実性を排除しながら、妥当な内容になるように進めてきているところです。

2つ目の柱として申し上げましたヘルプデスクですとかシステム運用管理の役務提供と

いうところで、こちらは4ページの中でいいますと、(エ)から(ケ)及び、通し5ページの(コ)から(ト)というところが相当いたします。機器のオペレーションですとか、あるいは各種IT環境に対する助言でありますとか、テレビ会議の運用とかシステムの運用とか、そういったものがもろもろ含まれております。また、それを業務を始める前の段階に当たって準備する、つまり業務を設計するというところで、こちらは通し番号4の(ウ)に当たりますサービスデザインというサービス利用計画業務ということで、これを位置づけております。

他方、この業務に含まれないものとして、図でいいますと薄い網かけ、破線の外側にある部分です。例えばここでPCとか、つまり執務用パソコンの調達ですとか、あるいは拠点を結ぶネットワークのサービスでありますとか、我々はマネージドプリンティングサービスを活用しておりますけれども、そういったものは対象から除外しております。

以上が業務の概要になります。

通しの5ページの最後のほうから「受託業務の引継ぎ」というところで次の6ページにまたがっております。ここでは現行業務から次期のところについて引き継ぎがしっかりなされるよう、こちらとしても十分な調整、必要な支援を行っていくことで競争性を高めることを考えております。引き継ぎ計画書等、必要なものは用意する予定です。また後で情報開示のところで述べます。

ここで(イ)です。次期の業者からそのまた次の次へ引き継ぐ際のことをここで書いてございます。その際の事務引き継ぎに必要な経費は今回の受託業者の負担ということで記載をしております。

同じく通し6ページの後半、下の方になってきますけれども「確保されるべき対象業務の質」ということで、こちらは現行と同様にSLA、サービス・レベル・アグリーメントを想定しておりまして、その内容といたしましては、こちらに項目をばっと幾つか述べますと、呼損率でありますとか、一次窓口解決率ですとか、あるいはシステム稼働率とか利用者満足度とか、そういったところをモニタリングの項目として評価していくことで質を担保していくということで考えております。

通しの8ページ「実施期間に関する事項」ということで、今回想定ですけれども、平成27年12月ころから平成34年の5月末までで、そのうちサービスのいわゆる先ほど申し上げた環境をつくるどころ、サービスの準備をするところ、ここで平成27年12月から約1年半弱を予定しております。その後、サービスの本格的な利用ということになります。

ここで仕様書の57ページ、字も小さくなってきておるのですけれども、こちらにもう少しかみ砕いた表をつけております。

ここで改めて申し上げたいポイントといたしましては、グループウェア製品の更改に係る移行作業ということが非常に中でも時間を要するところ、こういった時間を十分確保することで恐れずに御提案をいただけるのではないかとということで、時間については余り過剰に圧縮するようなことを避けております。こういったところも市場調査をやって、期間

の妥当性ということも改めて確認をいたしました。

通し8ページの入札参加に係る部分につきましては、こちらはもちろん必要な法律には沿いながら、要件をできるだけ緩和して競争性を高めるということを考慮しております。

その中でも通し9ページ(7)のところでは、ここだけ用語の説明ということで、これも競争性を高めるところの一環で、共同企業体を認めているように書いておるのですけれども、その中で(注)として共同企業体あるいは補強といったところの語句の説明を付しております。

通し9ページ以内のところでは、入札のスケジュールのところでは、ここも十分に提案準備を確保いただけるようなスケジュールを考慮しております。また、このプロセスの中におきまして、プレゼンテーションというものも入れております。

11ページ、評価に関するところでは、総合評価落札方式で予定しております。価格、技術の割合は1対2と、先ほど来申し上げておりますとおり情報共有基盤の更改等を初めとして、技術あるいは質をしっかりと担保したいということで、技術の比重を上げております。

実際の評価の中身につきましては、通しの223ページ以降、特に中身という意味におきましては、通しの226ページ以降です。こちらの評価基準書は事務局様と御相談あるいは調整をしながら、質は確保しつつも必要以上に厳格になり過ぎないように、特に必須項目のところについては慎重に設定をしております。

通し12ページ「落札者の決定」ですけれども、こちらは(4)のアに当たりますが、要件を満たしてかつ予定価格の範囲内で総合評価の最も点数が高かった方を落札者とするということで記載をしております。

お話しする内容としては最後になりますけれども、通しの13ページ、情報の開示に当たる部分です。ここは非常に我々としても大事なポイントだと認識をしております、積極的にここは開示をしていきたいという基本姿勢でおります。

こちらは特に開示情報のところで従来の実施の部分についての情報開示ということで、21ページのところでは、例えばこれが現行で要している費用の部分ですけれども、中には特に構築に関する部分の費用というものも含めております。初年度は構築でかなり高くなっておりまして、平成24、25年度については震災を受けてバックアップデータセンターを構築するための構築費用が加算されておりますので、通常よりも高くなっております。

あるいはその次の通しの22ページが体制のところでは、かなり多くの人員がかかわっているということです。

また、更に通し65ページ、こちらが実際に下の方に問い合わせ受付件数ですとか、貸出件数とか実際のインシデントの数がイメージできるような情報というものを付加しております。

また、通しの13ページに戻りまして、こういった情報を更に詳しくつけていく。例えば運用プロセスの設計書でありますとか月次報告書等を開示する方向で調整をしております。更に情報共有基盤、グループウェアの環境構築とか移行で必要になってくるような情報と

して、コンサルテーションをやった調査の結果はもちろん全て開示いたします。

あとは、補足の情報としてこれに関連するものとして通し16ページのキのところですけども、業務をやっているうちにいろいろと環境変化が起こり得るといことでの契約変更に関するところの記載をしておるところなのですけれども、こういったところについても予見されることについては説明会等で積極的に情報を開示していきます。

なお、ここで下のところに「契約の解除」がキということでも重複しておりますけれども、ここはパブリックコメントに出すまでに訂正をいたします。

早口となりまして、ページも行き来して申しわけございませんでしたが、私からの説明は以上です。

○石堂主査 ありがとうございます。

ただいま御説明いただきました本実施要項（案）について、御質問、御意見のある委員は御発言をお願いいたします。

○井熊副主査 御説明ありがとうございます。

非常に規模の大きな事業で今、やっている仕事がこれまで単年度から複数年度になったということで、今回競争が成立するかどうかということは非常に重要なポイントかと思うのですけれども、単に昨今、条件を緩和すれば直ちに競争が成立するということでもなく、十分なマーケットとのコミュニケーションというものが大事かと思うのですが、そういった意味で、今、どのぐらいの企業が関心を持たれているとか、そういった企業がどういうニーズを持っているとか、それをどう反映したのかということもをされているのかどうかということ。

そういった場合に、ここにある2カ月ぐらいの提案期間というのは、そんなに長いとも言えない。例えばいろいろな質問が出たときに資料を用意して対応するということがあった場合に十分かどうかというのは分からない。

もう一つは、参加資格の中でグループで出る場合に4社までと限定されている理由を教えてくださいと思うのです。それが今回の発注にかかわることで、この業務をどこかが受託した場合に、次にその数年後にまた入札を行うわけですね。そのときに今回の内容というのがかなり民間に大きく依存する部分になるので、いろいろなノウハウとか情報を民間が握ることになりますね。そういうものを十分にJICAさんで収集してそれを開示できる権利を獲得しているのかどうかということと、3点ぐらいなのですけども、教えてください。

○江頭課長 競争性を市場との対話を特に重視してということで、リクエスト・フォー・インフォメーション、RFIをやったりとか、そこの感触では7、8社ぐらいの御関心はあるのかと考えております。もちろんRFIを通じて、その中でいろいろ情報収集して意見をまた仕様書の中にフィードバックするというようなことで、まさしく市場と対話をしながら妥当な内容になるように進めてまいりました。それがまず最初の1点でございます。

提案の期間、ここは確かに我々も2カ月というところはあれなのですけども、ただい

ろいろお話を聞いていると、1カ月は確実に短い。3カ月はちょっと長過ぎるのか、いろいろな意見はあると思うのですが、その中間ということで今、2カ月という感じで考えております。

3点目、共同企業体への4社の限定のところですが。

○前田主任調査役 通常、JICAでは2社に限定して入札を行っていることが多いことを考えまして、我々のほうでも業務範囲が広いことを考えると2社では少ないのではないかと考え、4社まで広げたというプロセスをとっております。

限定しているというよりは、4社まで広げることによって競争性を確保するという考えでこのように記載しております。

○江頭課長 最後、業務の情報開示のところですが、ここは私がもし質問を誤って理解していなければですが、私の理解しているところでは、今回業務を実施して、いろいろまた蓄積されて出てくるものがありますので、それはしっかりこちらで開示できる権利というものを担保して、その上でまた次に行うときにそれがしっかり開示できるようにということで、仕様の中あるいは契約書の中で盛り込んでいきたいと考えております。

○石堂主査 井熊先生の方でそれ以上おっしゃいませんでしたけれども、グループ参加のときに、社数に数字を示して4社までとか2社まで、その数字を示すことそのものは、なぜそう発想されるのですか。2を4に増やした理由はよく分かりましたけれども、4でとめなくてもいいではないかというのに対して、契約関係が複雑になるとか何かあって数字を示したいとおっしゃっているのですか。

○辻次長 御指摘の点、確かにそのとおりの部分があるかと思えます。先ほど前田から御説明申し上げたように、通常私どもの中で2社、1つはおっしゃられたように、余りにも増え過ぎるところを無節操に認めていますと、内部での調整であったり、我々としても余りにも管理する範囲が広がっているというか、我々は任せっぱなしで何もしないというわけにはいきませんので、そうしますと会社数が無節操に広がるというのも避けたいという意図があったのは事実かと思えます。

ただ、数をどうするかという問題と制限自体がどうかという御議論もあるのも御理解するところではございますが、私どもの気持ちとしては全く制限を設けないことで何でもいい的な、どこでもいいから寄せ集めてこい的な形でとられてしまうのも本意ではございませんので、そこはこのような形で我々の中で相談をした結果、妥当なところという、この業務範囲もある程度そのくらいのグループに絞られて、それ以上細分化することの意義自体はむしろ弊害の方が多いのかということもあるかと思えます。

○石堂主査 そういう意味では4というのも随分中途半端な数字だと思うのです。2の倍ということだと思うので、例えばおおむね5社程度だとか、そんな表現で、4という数字あるいは5なら5という数字に特段の意味があると思わないものですから、増え過ぎるのが困るのであればおおむね何社程度を考えていますとか、そういうあたりが妥当ではないかという気がします。

○井熊副主査 でも、総合評価の中で業務体制を評価するわけですから、ある意味二重にそうやる必要はないですね。私もいろいろ総合評価を見てきましたが、社数限定というのは余り一般的ではないですね。それは体制の方にもし余りにも多くなり過ぎて信頼性が落ちるのであれば、そのところで限定されるわけですからね。

○石堂主査 ほか、いかがでしょうか。

大山専門委員、どうぞ。

○大山専門委員 どうもありがとうございました。

基本的なところでお聞きしたいのですが「運用等業務」になっているので、普通は「運用」かと思うと、この「等」の方が実は中身を見るとかなり大きい。そちらの方が主なのではないかと思うぐらい、費用も全体を見るとそういう印象を受けます。

まず、そもそも何で運用とほかを分けなかったのかというのは分からなくて、運用だったらかなり競争性が上がるのではないかという気もするのです。運用で競争性が上がるのではないかと思っている前提は普通のシステムに見えるからなのです。そこだと規模もこれぐらいの程度のものであれば結構あるし、ただ、違いは海外の拠点多いというところなので、そこについては幾つか条件がかかってくると思うのです。まずそれが1点目で、どうして分けられないのだろうか。違いがあるのならば、その違いを教えてください。

大きな点の「運用等」の「等」に含まれる話で、どちらかというところとコンサルに近いかなり専門的な知識を持っているところの人を期待しているのだろうと思いつつ、ハウジングサービスの話などいろいろ書いてあるのですが、期間の長さを考えると機構さんの方でお持ちのシステムを入れて云々と書いてありますが、運用している間に多分システムが入れかわるのではないかと。今、お持ちの6年超えるわけなので、切りかわる可能性が大きいと思うのです。

そうすると、次に来るのは何だか分からない人たちから見れば、とてもではないけれども、そこを分からない人がきっと嫌がるだろう。だから、それはリスクとしてかなり大きいのではないかと。更新がないというのなら話は別なのですが、一方、刷新をやっているということなので、この辺の絡みが最初の方を読んでもよく分からないのです。別の言い方をすると現業者がかなり得、有利で、ほかのところはそういうところを全部明らかに、この冊子はかなり分厚いのもあって、これを見て興味を持って読みこなして初めてそのところに気づくと思うので、聞いてというところをやるはかなり時間的にも厳しくなってくる。こんな感じがするわけです。

したがって、ハウジングと書いてあるけれども、ハウジングの間に次のシステムが入れかわってその環境構築などをやらなければいけないとすると、それはどうやって安心感を受注者に、あるいは応札しようとする人に与えられるのだというところが2つ目は分からない。

3つ目は、これを最後にしますが、今回の要因についても総合評価で加点の点数配分を見ると結構経験を持っているとかで大きい加点がついているのです。今回のものは今まで

の実績で見ると、1対2の総合評価で全部で点数のものをみて配分すると500万円以上、1点で差がつくことになっていて、例えば加点10点というとならば5,000万の価格差をひっくり返すぐらいのものなのです。

そういった観点から見たときに次に疑問になるのは、この人たちは多分アサインしてくるのでしょうが、この6年ちょっとの期間、絶対その方を固定できるのかというところに対して普通はそんな保証はし切れないので、そうするとその加点との関係はどう考えているのですか。同程度としていなければ逆にペナルティーを課するという話を考えられているのか、その説明が分からなかったもので、そこも御説明いただきたいです。

以上です。

○江頭課長 まず、一番最後のポイントからなのですけれども、まさしく人が変わるとき、契約書に出てくるような人間が変わるときは、きちんと双方で最初に言った話と違うではないかということは、ほかの契約でも同じなのですが、そこら辺をしっかりと確認するプロセスがあります。これは仕様書などではなくて、我々が普段やっている契約書の頭などにはそれが出てくるのですけれども、そこはしっかりと分かりやすくするようにしておきたいと思います。

まず、運用のところと構築のところを分けると、基本的な思想としてはこれからそれを使ったサービスを受けるというところで、つくったものに関して熟知していないと、例えばいろいろなケースはあると思うのですけれども、逆に分からないものを運用業務だけ分けて、そこをやろうと思っている会社さんからした場合に、自分たちがつくっていないものはなかなか手を出しにくいみたいなどころがあるのかと思っていまして、それはもちろん中身にもよると思うのです。いろいろな人、全部がそうだとは言えなくて、今回我々の業務はどういうことかといいますと、グループウェアなどは割とそういうユニバーサルなものなのかもしれないですけれども、あとはいろいろ業務システムのハウジングでありますとか、認証基盤ですとか、データ連携基盤とか、いろいろそのほか細かいものが入ってございまして、ここで言うところの業務の中でいいますと、これの対象に書いてあるところがぱっとページ数で出てこないのですが、この概念図の中に埋まっている情報ではあるのですが、構築から運用というところをしっかりと一体とすることで我々も安心してサービスが受けられるという基本的な考えがあります。これがまず最初のポイントのところではあります。

○前田主任調査役 本業務の契約期間中のハウジング対象システムの入替えなのですけれども、御指摘のとおり各システムは順次更改が予定されていますので、機器の入替えも発生する見込みです。

詳細なスケジュールが現時点で決まっていましてははっきり開示できていないのですけれども、通し番号113ページに「情報システム刷新計画アクション・プラン」を載せておきまして、この中に各ハウジング対象となる業務システムの更改スケジュールを載せておきます。これはなるべくこの調達期間ぎりぎりまで更新をかけまして、最新の情報を開示していこうと思っております。この点は入札説明会の際にも、できる限りの最新情

報を御説明する所存であります。

○江頭課長 もう一つお答えしていなかったところが、現行事業者がかなり、要は出てきた情報を見て初めて提案されている方も分かるようになってきているか、そこに対してどれだけ安心して提案していただけるような努力を我々がしているかということだと思っております。ここも説明の中で申し上げましたとおり、情報をまず出す。これは当たり前なのですがけれども、そこをしっかりとやる。

構築期間もなぜこれだけとっているかということ、そこは引き継ぎのところでは現行から引き継いでいく中で、できるだけそういった情報をそこですましく渡していただけるようにリードタイムをしっかりとって、後はコミュニケーションをとる時間もやりながら、新しく手を挙げられる方がその部分、引き継ぎに関してできるだけ安心していただけるようにということを感じてはここにはしたためております。ただ、それがまだあらわれていないということがあるのかもしれないですけれども、我々がこういう移行計画とか、これからまた出してくる書類もあります、そういったところで最大限のことは配慮していきたいということで考えております。

○石堂主査 小尾専門委員、どうぞ。

○小尾専門委員 今の大山専門委員の話に関係するかもしれないのですが、今回JICAさんがやってほしいというのは、基本的にはサービスの提供を受けたいと見えるのです。基盤サービスの構築とかいろいろ書いてあるのですが、結局のところ機材とかソフトウェアについても全て機構は買わないということになっているので、基本的にはサービスを受けたい、提供してくださいという仕様のようには見えていて、そうすると例えばもう少し書き方を変えた方が本来いいのではないかと。

いわゆるサービス基盤をこういうのをあれしてくださいというのではなくて、こういう機能を提供してください、こういうサービスを提供してください。例えばBCPなども書いてあるのですが、そもそもデータセンターをどこに置くかという話ではなくて、災害時にもそのサービスをちゃんと継続してくださいという要件で十分な気がするのです。別にデータセンターをどこかほかのところに置きなさいという話ではなくて、何かがあったときにちゃんとサービスを継続して提供してくることを要件にしてそれを提案させればいい。だから、そもそもそこら辺が余りクリアではないというか、書き方をもう少し工夫した方がいいのではないかと思います。

もう一つは、かといって、その中に例えば通し番号72ページなどに「EAI・共通基盤」と書いてあるのです。これは後ろの方を見ると何か異質なサービスの提供を受けるとなっていて、もちろんこの基盤システムといわゆる業務システムの間での認証の話などが入っているのですが、それ以外に業務システム同士の情報のやりとりをこのサービスの中で受けると書かれていて、これはある意味、例えばESPとか業務システム同士のデータのやりとりをこの中でつくりなさいみたいに見える。しかも、よく中を読んでいくと、この部分については今あるシステムがあるので、それを継続して使いなさいみたいな形が書いてあ

たりして、全体の調達の内容からすると異質に見える。そもそもこの調達でやらなければいけないものなのかというのがよく分からないということです。これは別出しで本来、そういう業務システムをつなぐためのシステムとして調達すべきものではないのかとも見えたりして、時間的な問題はあるかもしれませんが、全体の書きぶりというか、そこをもう少し改善する余地はありますか。

○江頭課長 それは御助言いただいた内容をもっと誤解のないように工夫して、表現をしていくように直していきたいと思います。

○小尾専門委員 そうだとすると、例えばもともとサービス基盤とかクラウドのセキュリティー、ネットワークセキュリティー、認証基盤とかサービス提供基盤、あとデータベースのところもそうですが、ここら辺はほとんど既存というか、カスタマイズはちょっとは必要かもしれませんが、ほとんどの場合あるものを持ってくれば恐らく提供できるものだと思うのです。

そうすると逆に機能要件とか例えば何人ぐらいこれを使うのかとか、その性能要件とか、そこら辺をきちんと書かないと、物だけ用意してください、ライセンスも用意してくださいと書いてあるのですが、そもそも何人このシステムを使うのか、どのくらいの性能が欲しいのかということが書かれていないようにも見えて、そうすると結局、先ほど大山専門委員が言ったように既存のベンダーさんが有利、既存のベンダーさんはもうそこら辺の要件などを知っていますから、全て分かっている所以他们は機構さんが今、使っている性能に基づいて提案してくるだろう。ところが、そうではない人たちはよく分からないので提案できないということになりかねない。そこら辺を工夫してほしいです。

○石堂主査 今の小尾専門委員の指摘、そちらでも十分理解できるということであるときに、私などは素人で分からないのですけれども、この要項のある特定の箇所を書きかえればという話でなくなってくるような気がするのです。全体的に書きぶりを見直すような話になってしまわないかと思うのですが、そこはどうですか。

○大山専門委員 今の件で関係して、分かりやすく見ると21ページです。例えば一つの考えとして、別紙1（1）というものがあると思うのですけれども、ここに「従来の実施に要した経費（実績値）」で書いてありますね。この中の「委託費等」の金額を見ると、平成22年度8億5,900万で云々と来ているのだけれども「開発・構築費」というのは、要は開発・構築するためのお金だったら、これで5年分をとるのなら、これは途中からひよっとして追加されているかもしれないのでそこは分からないのです。

「システム運用費」、これは2つに分かれると運用役務だから、これはまさしく人を雇い上げている話で、その下はデータセンターだから、要はここをもし3つに切ってやれるのだったら非常に分かりやすいですねという、例えばそういうことなのです。別にそれをしてくれということではないのですが、考えていただければと思います。この3つを一緒にする意味は何だというのがよく分からなくて、それがために競争性を逆に落としていませんかという心配をしているのです。

小尾専門委員が言ったのは「開発・構築費」のところの要件が、先ほど言ったようにこの書き方ではなく、もっと詳細が出なければいけないのではないですか。運用役務費の話は、何人がどうなっているという話をここだけで切り出したときにどうかという人数を出すという話になると思うのです。

データセンターはどこにあるかというのはあるでしょうが、粗く言うとそういう分け方で考えるとそれぞれ説明がつくのだけれども、それを今度は1本にしてこういう格好にする意味はどこにあるかというのがはっきりすれば、今回の運用等業務の調達の話で周りから見てもなるほどと分かると思うのですが、そのところは最初に興味を持ってもらうためには、応札しようとするベンダーさんが最初にこれを見たときに分からないと何でとなくなってしまおうと思うのです。その辺をお考えいただければということだと思っております。

○江頭課長 恐らく表になかなかお伝えし切れていないところがあるのかもしれないですけども、ユーザー数のあたりとか、例えば122ページのところとか、トランザクションの処理しているデータの量とかユーザー数のところなどの情報を頑張って書いてはいるつもりではあったのですが、ただ、ほかのところもそうなのですけども、お話しいただいたところを踏まえるとまだまだそういったところで表現し切れていないところがあれば、そこはもう一度見て安心して御提案いただけるような書き方にしていくということで、見直しをすることとしていきたいと思っております。

本質的には、では、それを何のためやるのかということと競争性を阻害しないようにということで、あるいは競争性を高めるために何をやらないといけないか。この調達の単位のところも我々も悩ましく思いながらこういう形にはもちろんなっているのですけれども、これは私の見方が正しくはないのかもしれないのですが、いろいろ話をした結果として、ある程度大きくくった方が受けられる方にとってもある程度魅力あるものに映るのではないかと。

先ほどお話ししたとおり、これがもしかしたらそうではないのかもしれないですけども、ある意味、環境を準備するところとその後の運用というものを一連のものにすることによって、受けられる方も安心してやれるのではないかと。そこはもちろんもしかしたら合わないところがあるのかもしれないです。ただ、我々としては、そういう思いでこちらの準備を進めてきたということです。

○石堂主査 大山先生、どうなのですか。説明を聞けば納得できますか。

○大山専門委員 CIO室から出ている話もお聞きになられるといいと思うのですが、基本的には全部分離しろと今なっているはずなのです。

○石堂主査 辻次長、どうぞ。

○辻次長 政府省庁のCIO補佐官会議あるいは独法のCIO補佐官の集まる会議等がございまして、私はその会議にも出席をさせていただいたことがございます。御指摘のとおり、競争性の確保とかあるいは余りにも一つにまとめた丸投げ的な契約が目立つ中で、ここ数年確かに大山専門委員御指摘のとおり分離しろという動きが極めて強かったという認識がご

ざいます。

一方で、最近のCIO補佐官の会議などに出ていますと、余りにも分離、分割、運用開発を分離したり、あるいはハードウェアとソフトウェアを分離したりというのが行き過ぎた結果として、逆に政府省庁にしましても私どものような独立行政法人にしましても、もともとコンピューターシステムを運用管理、開発すること自体が主目的ではないものですから、決して職員たちが定期的にそういった専門能力を持ってきちんと対応できる者ばかりが配置されないというか、こんなことを申し上げて申しわけないですけれども、むしろ非常に脆弱な体制でやっております。

そういう中でCIO補佐官会議等におきましても、要はそれで競争性を妨げたり、あるいは高値丸投げ的なものになってしまうことは現に避けなければいけないけれども、ある程度業務の特殊性であったり、やっていることに応じて一定範囲をまとめていくということは、どちらかという、行き過ぎたのでその辺の揺り戻しがあると私自身は思っております、最近のガイドラインについても、ある程度その辺をまとめるということを許容する方向が示されているものと理解しております。

そこは常にそういったCIO補佐官が集まる会議でもいつも議論になっていて、これが正解というものはなかなか出ていないのかというのも私はそう思っております、その中でどこに落ちつかせるかといったときに、我々の判断としてはさまざまな業務がありますけれども、どうしても限られたところで、しかも決して専門性を持った者ばかりがそろっていない中で、小尾専門委員がおっしゃられたように、いわばサービスをいかに提供して我々の業務のためにうまく役立ていくかということを考えてときに、一つの形態がこのようなまとめという結論に至ったと私は考えております。

ただ、それが必ずしも絶対にパーフェクトであるとも思っておりませんし、そこはこれからもずっと考え続けなければいけない恐らく永遠の課題だと思いますけれども、いわばそういうところでのバランスをとりながら、どこを目指していくかというのはずっと考えつつではありますが、今回はこのような形で統合したところでサービスを提供していただく。

そこに当たっては、最初に御指摘があったように、共同企業体というものを認めることによって、ある程度の専門性を持った人たちが組んで統合的に私どもにこの契約で役に立てるような形をとっていただければというのが基本的な考え方ということで御理解いただければと思います。

○石堂主査 ただ、大山専門委員の指摘は、今おっしゃるような、もっともっと細かく割れというお話でも実はないわけで、ただ、JICAさんも十分長い時間をかけて検討した結論がこれだということになると、大山専門委員、小尾専門委員の指摘を受けとめていただいて、もう一度検討していただいて、サービス提供ということに徹した書き方にすべきだというのは異質かもしれませんが、この要項を基本的に分離はしないならしないという再確認と、小尾専門委員の指摘に従うとした場合、どことどこが書きかわるのかという

ことを再検討していただくというのがいいような気がしてくるのですが、先ほども委員から意見があったように、今後の工程を考えたときにそれをやっているいとまはないという状況なのか、検討した結論をまた持ってきていただいて、もう一回こういう場でもって話を聞くという時間的な余裕はなくはないのか、その辺はいかがですか。

○大山専門委員 間違いがあるといけないので、先ほどの辻次長のお話、いろいろなお話があるのはそのとおりなのですけれども、はっきりしていることだけ一つだけ指摘したいのですが、特殊なシステムでなければ構築と運用管理は分ける方が競争性は上がる。確かに特殊だったらだめです。だから、今回のシステムに特殊性があるか、ほかの運用管理業者が入ってこられるチャンスがないようなものがあるのかどうかを明らかにする必要があります。もしないのであれば、一緒にする意味はまず間違いなく極めて少ないというのが、今までの経験だと思います。

○辻次長 特殊性というところをどう捉えるか。私ども自体、最初に御紹介したように非常に幅広い世界に散らばるところで、さまざまな言語等もありますし、決して汎用的なものばかりを集めているつもりはございませんけれども、この場でそのようなところを掘り下げるというのも無理かと思しますので、いただいた御意見を頂戴して検討させていただきたいと思えます。

○石堂主査 スケジュール的なものについては、まだ再検討していただく余裕はあると考えてよろしいですか。

○江頭課長 正直なところをお伝えすると、通しの9ページが、当初あくまで8月上旬ということで置いた場合に6月に意見調整という感じを想定していたもので、そのスケジュール感の中で一生懸命やるという形になるのかと。できるだけ、この後の流れを考えると提案書の準備をいただく時間などにも影響してくる。

○石堂主査 ですから、きつくなるのは承知の上でお聞きしているわけで、何とか対応は可能だというお返事と捉えていいのですか。

○江頭課長 対応するということです。

○石堂主査 関根専門委員、どうぞ。

○関根専門委員 今のお話と若干それるかもしれないのですが、先ほど、競争性のことも考えて共同企業体を認めることも考えているとのことでしたが、私がこうした分野は素人なので分からないのかもしれないですけれども、共同企業体で行うときでも代表者と資格なども全て同じようであり、具体的にどう行うことを想定しているのかがよく分かりません。もし今回、内容を検討されるのであれば、競争性を促進するために認めている共同企業体で行う場合に、それが具体的にどういうイメージを持って競争性を高めようとしているのか、先ほど議論になった4社に限定という点とあわせて気になったので、それも一緒にあわせて考えていただけるといいかと思っています。

○石堂主査 早津専門委員、どうぞ。

○早津専門委員 先ほど、書かれていないかもしれないけれども、引き継ぎのことについて

てもいろいろ考えられているとおっしゃっていたのですが、書類等によって引き継ぎを受けるものとするところがあるのですけれども、これは可能かどうか分からないのですが、最近よく見るのは、移行期間などを設けてその間だったら自由に聞けるというのですか。そういうものが見受けられたりもして、そういう方が書類でとするよりは、引き継ぎとしては受ける側は非常に受けやすいのかという印象はあるのです。

○江頭課長 想定としましては、これが一般的な言葉かどうかあれなのですけれども、我々の中ではシャドーイングという言葉を使って想定している期間がありまして、要はこうやって習いながらやる。あるところを踏まえて主と従が入れかわるというプロセスを考えています。

○早津専門委員 前提にされているのですね。それはここから読めるのですか。

○石堂主査 通し6ページのところで、先ほど引き継ぎのお話でしたね。

○江頭課長 表現は余りあれかもしれないですが、まずは通しの6ページです。

○早津専門委員 6ページの一番上の(ア)とか(イ)とか、そのあたりですか。何となくそこを読む限りそう読めなかったのです。

○江頭課長 あとは仕様書の方で書いてあります。

○前田主任調査役 仕様書は通し番号58ページに「業務の引継ぎ」という項目がありまして、59ページにわたって記載があります。

○江頭課長 むしろ59ページの下から2つ目のパラグラフのところですね。

○早津専門委員 ここの引き継ぎ期間3、4カ月に何か学習で追いつくということですか。

○江頭課長 はい。

○早津専門委員 費用関係は、先ほどの6ページを拝見しますとこれは現行受託者、どちらですか。引き継ぐ方という理解なのですか。この費用関係、重なっている期間は両方が費用を払われてという理解でいいのですか。

○前田主任調査役 現行事業者との間で、ある程度は引き継ぎ業務も契約に含んでおりますので、この引き継ぎ計画の中にある業務に関しては、現行事業者の負担で実施します。

○早津専門委員 そうすると重なっている期間については各自が引き継ぎ業務について、その辺がもうちょっと分かるように書いていただけるといいと思ったのです。

○石堂主査 いずれにしても十分な引き継ぎが行われることが必要ですし、最近の傾向では発注者が十分な引き継ぎが行われたかをきちんと確認する、責任を持ちますと、これは先ほど6ページにあったと思うのです。更に言うと、それに必要な経費というのはあらかじめ現行の受託者といえますか、引き継ぐ側がこういう経費を見て、それはちゃんといわばコストとして入れて入札してくるという仕組みに移りつつあると思いますので、その辺をちょっと勘案して、そういうものはっきり読めるように書いていただければよろしいのだらうと思うのです。

それでは、本実施要項(案)の審議は、これまでとさせていただきます。本実施要項(案)につきましては、独立行政法人国際協力機構におきまして引き続きご検討をいただき、本

日の審議を踏まえ、実施要項（案）について必要な修正を行い、事務局を通して、各委員が確認したのちに、意見募集を行うようお願いいたします。

なお、委員の先生方におかれましては、更なる質問や確認したい事項等がございましたら、事務局にお寄せいただきたいと思います。

本日はどうもありがとうございました。

（（独）国際協力機構退室、国立研究開発法人港湾空港技術研究所入室）

○石堂主査 続いて、国立研究開発法人港湾空港技術研究所の「情報処理システム運用管理業務」の事業評価（案）についての審議を始めたいと思います。事業の実施状況について、国立研究開発法人港湾空港技術研究所業務課、岩寄課長より御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ので、よろしくをお願いいたします。

○岩寄課長 技術管理部業務課の岩寄と申します。よろしく申し上げます。

当研究所の民間競争入札実施事業、いわゆる市場化テストでございますが、その実施状況について御説明させていただきます。

情報処理システムの運用管理業務は平成25年4月から民間競争入札により実施しております。その事業は1期目となります。

本事業の業務内容としましては、職員が情報処理システムを円滑に利用するため、神奈川県横須賀市内にあります研究所本館及び各研究棟、実験場などに設置されておりますサーバ、端末装置及びネットワーク機器の運用管理業務を行うものでございます。

本件の報告要旨は「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」などに基きまして、本事業における実施状況とその評価（案）を踏まえて、新プロセスへの移行について提案するものとなっております。

具体的な実施状況等につきましては、永松課長補佐から説明させていただきます。よろしく申し上げます。

○永松課長補佐 永松と申します。よろしく申し上げます。

実施状況（案）につきましては、事業内容につきましては一部、課長から説明がありましたので、契約期間から説明させていただきます。

契約期間につきましては、平成25年4月1日から平成28年3月31日までの3カ年となっております。

受託事業者につきましては、日本電気株式会社です。

実施状況の評価につきましては、平成25年4月1日から平成27年3月31日までの2カ年で評価しております。

事業者の決定の経緯としましては、一般競争入札によりまして、平成25年1月25日の提出期限までに入札参加者1者からの履行証明書の提出を受けて審査した結果、要件を満たしておりまして、平成25年2月18日に開札した結果、予定価格の制限範囲内であるので、日本電気株式会社を落札者として決定しました。

確保されるべきサービスの質の達成状況につきましては、次の2ページ目「ヘルプデスクの利用者満足度調査」、「システムの可用性」、「セキュリティの重大障害の件数」、「システムの重大障害の件数」、「業務の内容」について評価しております。

まずは「ヘルプデスク利用者満足度調査」につきましては、表の下にありますけれども、3ページ目の「満足度スコア：担当者の対応（言葉遣い、親切さ、丁寧さ）、回答又は手順に対する説明の分かりやすさ、回答又は手順に対する結果の正確性、問い合わせから回答までに要した時間について、満足100点、ほぼ満足80点、普通60点、やや不満40点、不満0点として各利用者がアンケートに回答した結果の全体の平均をもって、ヘルプデスク利用満足度としている（基準スコア75点以上）。」という指標をつけております。

2ページ「ヘルプデスクの利用者満足度調査」につきましては、平成25年度に10月から12月、平成26年度につきましては、平成26年の4月から平成27年2月までの間の期間、問い合わせをした結果、アンケートをとっております。

それぞれ「評価」に記載してありますように満足度調査をやりまして、一番下の全項目平均満足度調査スコアとしましては、平成25年度が91.1点、平成26年度が93.3点ということで、利用者満足度調査につきましては、サービスの質が確保されていると評価しております。

「システムの可用性」につきましては、全てのシステムが正常に稼働している時間の比率が各月ごとに95%以上であるという指標に基づきまして、2カ年の評価期間につきまして、平均稼働率、平均正常稼働が100%になっておりますので、こちらの方も質が確保されていると評価しております。

「セキュリティの重大障害の件数」につきましては、「本システムが保有するデータの喪失及び顧客情報等の個人情報に関する情報の漏えい等により、業務に多大な支障が生じるような重大障害の件数は0件である」ということで、こちらにつきましても重大障害発生件数はゼロ件であったということで、サービスの質は確保されていると評価しております。

「システムの重大障害の件数」につきまして、こちらにつきましては「業務に多大な支障が生じるような重大障害の件数が0件である」という指標をもちまして、システムの重大事故発生件数はゼロ件であったため、サービスの質は確保されていると評価しております。

「業務の内容」につきましては、運用業務が適切に実施されていることということで、月次報告による業務内容を確認したところ、運用管理業務は適切に実施されているため、サービスの質は確保されていると評価しております。

「実施経費の状況及び評価」につきましては、実施経費につきましては、今回の契約は3カ年になりまして、3カ年で3,450万になっております。こちらは税抜きです。前回の平成20年度の契約につきましては、こちらは1カ年ですけれども、1,056万円になっております。それぞれ今回のものを1カ年で計算しますと1,150万、節減額につきましては94万円ほ

どの増額になっております。節減率として8.9%の増額となっております。

こちらにつきましては、4ページ目に「評価」と記載してはいますが、今回業務では、業務の確実な実施及びネットワークシステムの安定的なサービスを円滑に提供するため、システム運用やセキュリティの状況に関する月次報告を実施することに取り組むこととして、実施要項に定めて入札公告を行った。また、取り組みに係る業務量増加分の費用については、予定価格に反映させている。よって、前回業務と比較して業務量が増えていること（約4%）、及び落札率の違いにより、経費節減の効果がみられなかったと考えております。

4番目「民間事業者からの改善提案による改善実施事項等」につきましては、セキュリティ強化のために次世代ファイヤーウォールの導入提案がありまして、1週間ほど試行的に運用を行いまして、導入効果の検証を行っております。

検証の結果、将来的にリスクが顕在化する要因が含まれていることから、将来的（機器更新時期）にセキュリティ強化のために次世代ファイヤーウォールの導入を検討する必要があることを確認しております。

5番目「全体的な評価」につきましては、先ほど述べましたサービスの質の達成状況及び評価のとおり、重大な障害や問題は発生しておらず、正常稼働率が100%だったことから設定したサービスの質は確保できたものと評価しております。

2) のヘルプデスクの満足度調査、こちらもさきに述べましたように、基準スコアが75点を上回る結果となっておりますので、こちらも満足していると評価しております。

3) なのですが、以上のように、実施要領において設定したサービスの質は確保されており、情報処理システムで提供する標準サービスや、研究所内で使用されている各種業務システムの利用者への継続的かつ安定的なサービスの円滑な提供により、役職員間の情報共有などIT活用による業務の効率化に資するという目的は達成しているものと評価しております。

6番目「今後の事業」についてですが、事業全体を通じた実施状況は、次のとおりとなっております。

①としましては、実施期間中に受託民間事業者が業務改善指示等を受ける、あるいは業務に係る法令違反行為等を行った事案は発生しておりません。

②としましては、研究所に監事及び外部有識者で構成される契約の点検・見直し等を行う「契約監視委員会」が設置されておりまして、その枠組みの中で実施状況等のチェックを受ける体制が整っております。

③としまして、今回の入札は1者応札であったが、入札公告に当たっては入札監理小委員会を踏まえ、実施要項については業務料の支払い方法を四半期ごとから各月ごとに改める等の可能な限りの改善を図ったところであります。

参加資格条件としましては、運用技術者の経験と最低限の1名としており、前回からの条件を変えておらず、会社の過去の業務実績等の条件は設定しておりません。

④としまして、対象公共サービスの確保されるべき質については、目標を達成しております。

このように実施要項においては、入札に参加しやすい環境が整備されたと言えます。しかしながら1者応札になったことについて考えられる要因としましては、今回、落札した業者へヒアリングを行ったところ「稼働している情報システムに新規参入する場合は、既存情報システムを把握するのに時間を要し、直ぐに障害等の対応が出来ない。また、新規参入した場合には、継続して運用管理するより費用が高くなる。（対応に複数の人数化が必要。）」というコメントをいただいております。

上述のとおり、本事業においては、総合的に判断すると良好な実施結果が得られていることから、次期事業においては、新プロセスへ移行した上で、下記の改善を加えた実施要項により事業を実施することとしたいと思っております。

①としましては、入札に向けた手続は、引き続き年度当初の4月1日から委託業務を開始する。

②としましては、公示から応札までの期間を51日から60日程度確保できるように入札業務の前倒しを行うことで、民間事業者の提案書作成及び技術者の確保のための日数を拡大させ、より入札に参加しやすい環境とする。

③としましては、落札者決定から委託業務開始までの期間を引き続き1カ月程度見込み、委託業務の十分な引き継ぎができる期間を確保すると考えております。

資料の説明については、以上になります。

○石堂主査 ありがとうございます。

引き続きまして、同事業の評価（案）について、内閣府より説明をお願いします。説明は5分程度をお願いします。

○事務局 内閣府評価（案）を説明します。

研究所さんには内閣府としては継続としていくということは事前にお伝えしてありますが、まず「事業の概要」から説明してまいります。ここは今、説明のあったとおりです。

「業務内容」については御説明のあったとおりなので、割愛していきます。

5)の「受託事業者決定の経緯」、これについては1者応札ということで、過去も1者応札だったということですが、結果として1者応札で落札した。

サービスの質としては、先ほど研究所さんが述べられたとおり、2ページ及び3ページの中段までにスコアを含めて書かれておりますが、これは基準スコア75を高いレベルで上回った非常に良好なスコアとなっております。

「実施経費の状況及び評価」につきましては、3番にありますとおり、今回については単年で約1,150万円程度、経費削減効果については従前は1,056万でしたので、その値上がり分ということで94万円値上がりしたということで、合計8.9%の増額。全体で単年1,000万円ちょっとの規模の業務ですので、8.9という大きい数字になっております。

3ページの評価（案）の（2）「民間事業者からの改善提案による実施事項」というこ

とで、これもセキュリティ強化のためのファイヤーウォールの導入提案があり、これについては次回その導入提案があったとおり、この研究所さんの中では実際に採用する必要性の確認ができていているということです。

「実施経費についての評価」というところで3ページからありますが、先ほど述べたとおり実質8.9%の増額となっている。ただし、その増額分は今回事業における実施要項において実施状況のモニタリングを従前事業に追加したものである。これは市場化テスト向けのインシデント管理とか、分類とか引き継ぎを現行事業者で請け負うといった部分であると認識しております。

この部分を差し引くと、前回事業と同等の経費となり契約経費削減効果は見られなかったが、従前より低価格で行われた事業であることを考えますと、これ以上の経費削減を求めることにおいては質の低下につながりかねず、実質的な費用増とならなかったことにおいて一定の評価ができると考えています。

4ページの4番「評価のまとめ」ですが、本事業で確保すべきサービスの質の目標は、いずれも達成されていることから適切に事業が実施されていると評価できる。

実施経費については改善は見られなかったが、かねてから低価格で実施されてきた事業であることから実質的には増額せずに質を確保している点では評価できる。これについても口述します。

今期の入札では、新規参入を促すために経費の支払いを四半期ごとから毎月にしたたり、これは普通のことではありますが、参加資格条件の業務経験の条件を緩和するなど可能な限り、これは入札小委員会で指摘を受けたことを行ったのですが、1者応札となったと。

その2つは消しミスなので、大変失礼いたしますが、割愛します。

5番目の「今後の方針」ですが「本事業の市場化テストは今期が1期目であり、事業全体を通しての実施業況は以下のとおりである」ということで、まず、実施期間中に法令違反等はなかった。

これは独法改革でつくった「契約監視委員会」が次期事業の実施要項も含めて評価判断するという枠組みのチェック体制ができています。

確保されるべき質は全て目標を達成している。

経費削減においては実質的な増額はなかった。

⑤として、次回事業では公示から応札までの期間を51日から60日程度確保できるように入札業務の前倒しを行うというところと、民間事業者の提案書作成、技術者確保のための日数を拡大させることにより入札に参加しやすい環境とし、落札決定から業務引き継ぎまでの期間を1カ月程度見込む。前はもっと非常に短かった。単純業務なので短くてもできるのですが、短かったのを1カ月にした。委託業務の十分な引き継ぎができる期間を確保するなどの改善努力を行う方針は決定しているということです。

最後の5ページですが、法令違反等はなく質の達成状況も達成していたが、折り込み済みとはいえ費用は結果として増額しています。また、1者応札、これも同一事業者が続い

ておりまして、監理委員会等の指摘を取り入れ、入札促進性改善努力をしたものの、市場化テストの観点からは競争性が機能したとは言い切れないということで、チェック表も実はこちらでつくって、新プロ希望ということなので判定してみたのですが、客観的に見てもそこはできませんでした。

上記の事実を踏まえ、本事業については「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」の基準を満たしているとは言えないので、研究所さんの改善策を2つ講じて、もう計画しておりますので、それを講じた上、また、ヒアリング結果は盛り込まれておりませんが、そのヒアリング結果も盛り込んだ上で、もう一回市場化テストを継続することが妥当と考えるという評価（案）としております。

以上でございます。

○石堂主査 ありがとうございます。

ただいまの説明内容につきまして、御質問、御意見のある委員は御発言をお願いいたします。

辻専門委員、どうぞ。

○辻専門委員 御説明ありがとうございます。

資料Bの4ページ目の上の方に「従前より低価格で行われていた事業」という指摘がございまして、この低価格という部分の評価の部分なのですが、何か低価格であるという評価をする前提となるどんな具体的事実があったかとか、もし今、分かれば教えていただければと思います。

○事務局 私からお答えしてよろしいでしょうか。

前回の実施要項を拝見いたしました。それと港湾研究所さんからの現在の実施状況のメールでどれくらいの人員がかかっているかという情報も引屋敷様を通じていただいております。

その中で今、1人であれば1人月100万運用管理者、妥当な金額と判断できるのですが、評価（案）の実施状況（案）に研究所さんが書いてくれたとおり、1名で募集しようとしていたという内容がありまして、それだったらいいのですが、実際は裏に1人いる。それも運用技術者の管理技術者という更に上の方が自社の方で見ているということ鑑みると、この方が非常駐だとしても、例えば上級の運用技術者で100万とる方がこの業務にどれだけ携わっているか、そこは分かりませんが、この規模を見る限り4割程度携わったとして、例えばそれを1,100を12で割って、更に1.4で割ったときの金額からいくと、そういう1人月換算をすると、これは法令の先生にお聞きしたときも当然御指摘を受けましたが、非常に低価格と判断してここに書かせていただきましたというお答えでよろしいでしょうか。

○辻専門委員 分かりました。

○石堂主査 ほかにいかがですか。

早津専門委員、どうぞ。

○早津専門委員 ヒアリングが1者応札になって、落札した事業者とあるのですけれども、これは説明会に参加した業者も1者だったでしょうか。

○事務局 そこは研究所さんをお願いします。

○永松課長補佐 具体的に現地説明会というものは実施していませんので、実際はホームページに全部入札関係の書類を載せていまして、何社とりに来たかというのは統計的にとれないというところがありまして、最終的に1者応札した会社しか状況としてはヒアリングができなかったということです。

○早津専門委員 とりに来た業者も分からないのですか。

○永松課長補佐 そうです。

○事務局 補足させていただきますと、ダウンロードされるのです。実際にサイトに載っておって、それをダウンロードした回数、多分そこをモニタリングすればできたのです。ログをとればできたのですが、当時とっていなかったもので、何者ダウンロードしたかが分からなかったということでございます。

○早津専門委員 もし今後なのですが、考えてみたけれども、応札しなかったという人に、応札しなかった理由を聞いてみないと本当のところ改善の要否がないのかというのは分かりにくいのかという印象があります。

○石堂主査 井熊副主査、どうぞ。

○井熊副主査 これは1者応札のところだけが問題だということで、私もそう思いますが、ここに書いてある業者さんから聞いたということは、これはそうですかという話になるとそもそも既存システムの入札はできないではないかという話になるので、こういうものをするみにするのはどうかと思うのと、価格が安いのがもし入札の障害になっているのであれば安易に価格を上げるということもなかなかできないでしょうから、なぜ今の業者がそんなに安い価格でできているのかというところを調査してどうするかを考えるべきだと思います。

○石堂主査 関根専門委員、どうぞ。

○関根専門委員 2点質問させてください。ヘルプデスクの利用者満足度調査で、平成25年と平成26年は期間がそれぞれ違い、平成26年の方がかなり長いのですが、ヘルプデスクの延べ利用者数が平成25年は90名、平成26年は110名と、余り増えていないということは逆に言うと利用頻度が減っているのかどうかということがまず1点です。

それから、回収率が結構下がっているのですけれども、この回収率が下がっているというのは、最初は一生懸命集めたのかどうかということです。回収率が低いと回答にも影響しますので、その点を教えていただきたいです。

○永松課長補佐 アンケートの数につきましては、システムが安定してくると、あとは人事異動で人がかわったときによく知っている人と知らない人というところがあって、そこから辺で問い合わせの個数が変わってくるというところがあります。

平成25年度につきましては、私が今、管理をしているのですけれども、システム管理者

からの問い合わせというか、指示事項まで平成25年度は入ったというところがありましたので、逆に今年度は私が指示したことに対しては当然業務の一環であって、管理している人間が評価するのはおかしいのかというところがありまして、そこは除外させていただきました。

初年度は3カ月間だったのですけれども、平成26年度はその関係で長目に11カ月間とったのですが、アンケートをとったのは3月末の時期にアンケートをとったことになりました。年度初めの問い合わせの状況をまだ把握していなかった、覚えていないということもあって、なかなか回答が上がってこないというところがありました。それで回収率が悪くなっております。

その点につきましては、今年度は毎月やるということで、回答してもらって回答率を上げるように改善していっている次第であります。

○石堂主査 大山専門委員、どうぞ。

○大山専門委員 1点だけ後学のために教えてほしいのですけれども、今回のとき、入札で契約が3,450万になっていますが、これは不落随契だったわけではないのですね。予定価格は当然普通のルールにのっとるのだから、額が上がるというのも普通はそんな話はないですね。それで入札でこうなっているというのはどうしてか。基本的に入札なので、競争性を上げるための話と違っているねということだけ確認をさせていただきたかったのです。

○永松課長補佐 説明資料の方に書いてありますけれども、業務の増加分の費用の件に関しては、平成24年度と平成25年度の仕様内容についてはその分の業務量は増えますという明記をしていますので、当然とっていけばイコール3倍にならないというところはそれで判断できたかと思っています。

○大山専門委員 そういうことで、先ほど申し上げた価格を上げることによる競争性の確保の話とここで決まる価格との関係を、上げたから最初から入札価格が上がったというわけではないねという、そこだけ再確認をしておかないと何の話をしているか分からなくなるので、そこは整理をさせていただいたということです。わざわざありがとうございます。

○石堂主査 ほか、何かございますか。

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 事務局におかれましては、本日の審議を踏まえ、事務局から監理委員会に報告するようにお願いしたいと思います。

本日はどうもありがとうございました。

（国立研究開発法人港湾空港技術研究所退室、国立研究開発法人情報通信研究機構入室）

○石堂主査 続きまして、国立研究開発法人情報通信研究機構の「情報システム運用業務」の事業評価（案）についての審議を始めたいと思います。事業の実施状況について、国立

研究開発法人情報通信研究機構社会還元促進部門情報システム室、青木室長より御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。

○青木室長 ありがとうございます。

ただいま紹介にあずかりました青木と申します。

我々は国立研究開発法人で、以前は独立行政法人でしたが、今年の4月から通則法の改正に伴いまして名称が変わっております。組織としては、そのまま同じく情報通信に関する研究開発をやっております機構でございます。

資料3に基づきまして、御説明いたします。

まず、「1 事業の概要」ですが、国立研究開発法人情報通信研究機構の情報システム運用業務について、昨年度から2年間ということで民間競争入札実施要項に従いまして入札を行いまして、現在実施している事業が1期目です。2年契約ですので、1年間が経過いたしました現在の状況の御説明となっております。

業務内容につきましては、我々の機構内のクライアント端末を用いたインターネットアクセス等のサービスをサポートすることになっております。

契約期間につきましては、先ほど申し上げましたように、昨年度の26年度4月1日から来年の3月31日までの2年間となっております。

受託事業者は、エヌ・ティ・ティ・アドバンステクノロジー株式会社となっております。

今回の評価期間ですが、1年間、平成26年4月1日から今年度の27年3月31日までの12カ月間につきまして評価を行いました。

受託事業者の決定の経緯ですが、総合評価落札方式によって実施しております。

入札参加者は2者ありまして、2者から提出された技術提案書の審査をおこなった結果、両者とも評価基準を満たしておりましたので合格とし、技術点、価格点について総合的に勘案し、また、予定価格の制限の範囲内であったエヌ・ティ・ティ・アドバンステクノロジーを落札者として決定しております。

金額等につきましては、次のところでございます。

「2 確保されるべきサービスの質の達成状況及び評価」でございます。

業務の内容につきましては、運用業務を適切に実施することと定めておりますが、月次報告を受けておりまして、これを確認いたしましたところ、運用業務は適切に実施されており、サービスの質は確保されていることを確認しております。

LANの稼働率につきましても、測定指標がございます。稼働率は99%以上ということで定めておりますが、評価期間につきまして、LANの稼働率は100%、止まったことはございませんので、サービスの質は確保されていると考えております。

セキュリティー上の重大障害の件数については、個人情報ですとか、いろいろな情報漏えいもしくは契約履行に際し仕入れた情報漏えい等の件数があるとはならないということで評価基準をゼロ件としておりますが、セキュリティー上の重大障害件数はゼロ件でした

ので、これにつきましてもサービスの質は確保されていると考えております。

システム運用上の重大障害の件数につきましても、ゼロ件であることを求めています。やはり1年間においてシステム上の重大な障害は一件も発生しておりませんので、サービスの質は確保されていると考えております。

利用満足度調査の結果で、ヘルプデスクの利用者に対して、我々はアンケートを実施することを求めています。それに対し、基準スコアとしましては、75点以上を維持または向上することを求めています。アンケート実施は、本年1月16日から1月23日まで1週間にかけて行われました。対象者数は364名、これは我々の共通部門の計算機利用者で、さらにサポートデスクに対して問い合わせがあった者を対象としております。回収率は80通で、若干少なくございます。

結果、満足度スコアにつきましては、「問合せから回答までに要した時間」については89、「回答又は手順に対する説明の分かりやすさ」については85.3、「回答又は手順に対する結果の正確性」については88.8、「担当者の対応」については88.3ということで、全項目の平均満足度スコアにつきましては87.8ということで、75点を上回っておりますので、これにつきましてもサービスの質は確保されていると考えております。

引き続きまして、「3 実施経費の状況及び評価」ということで御説明いたします。金額は全て税込になっております。

今回、26年から28年3月までの2年間ということで、契約金額におきましては2億9,703万3,480円で、1年で計算いたしますと1億4,851万6,740円となっております。

経費の節減効果ですが、前回、この市場化テストに付する前の契約の合計につきましては1億7,731万3,000円となっておりますので、節減額といたしましては1年当たり2,879万6,260円で、節減率を計算いたしますと16%となっております。

「4 民間事業者からの改善提案による改善実施事項等」は、幾つもの改善実施は行われているのですが、典型的なものを3つだけ御紹介いたします。

昨年4月から、民間事業者が作業を開始しておりますが、ヘルプデスクがそれぞれ個別に作成していた作業管理表をウェブサーバー上のツールを用いて統合管理して、サービスレベルの向上と作業効率の向上を図りたいとの提案がありました。

これを受けて、同年7月よりこの作業を開始しております。その結果、作業の標準化が進んで作業品質が向上されたことが確認されております。

また、昨年26年8月、やはり事業者からの提案で、機構外ネットワークから職員がVPNを用いて安全にメールの読み書きを行う等の研究業務を遂行する仕組みのサービスを開始しております。この結果、ネットワークさえあれば、出張先等、どこからでも業務を行うことになりまして、機構全体の業務効率が非常に向上したと考えております。

平成26年10月に、共通事務用PC使用者の利便性を向上させるために、共通事務用PCの利用者の要望を調査し、業務用アプリケーションの見直しを行いたいとの提案がありました。

これを受けてアンケートを行いまして、共通事務用PCにデフォルトでインストールして

おりますアプリケーションの見直しを行いまして、今年度を実施予定の共通事務用PCの更新作業への反映を行っております。

以上が、主な改善実施事項となっております。

「5 全体的な評価」といたしましては、1年間につきまして、繰り返しになりますが、大きな障害等も発生しておりません。ここの資料はちょっと間違っておりますが、正常稼働率につきましては、100%でありますので、設定したサービスの質は確保できているものと考えております。

ヘルプデスク満足度につきましては、75点という基準スコアを上回る結果を得ておりますので、満足していると思っております。

また、点数ではなくて自由記述欄につきましても、従来に比べて対応がよくなってきているという声が大きいいということで考えておりまして、利用者からも高い評価を得ていると考えております。

また、民間事業者においては、複数の拠点で業務を遂行しておりますが、それぞれのヘルプデスク間での情報共有を目的に、テレビ会議システムを用いて、打ち合わせを定期的に、ほぼ毎日、朝会、夕会といった形で実施しております。これを実施することによって、システム知識のレベル向上に努めております。また、ヘルプデスクへの問い合わせ内容のうち、よくある質問につきましてはFAQを作成して、それぞれのヘルプデスク間の情報共有及びレベルの向上を図っていると考えております。

以上のように、実施要項において設定したサービスの質は確保されており、共通システム基盤コンピューターシステム等で提供する標準サービスや、機構内で利用する各種業務システムへのサービスの円滑な提供が図られると思っております。役員間の情報共有などIT活用による業務の効率化に資するという目的には達していると評価しております。

「6 今後の事業」につきまして御説明いたします。

本事業の市場化テスト導入は今回が初めてであります。事業全体を通した実施状況は以下のとおりです。

1. 実施期間中に受託民間事業者が業務改善指示等を受ける、あるいは業務に係る法令違反行為等を行った事案はございませんでした。

2. 機構には、監事及び外部有識者で構成され、契約の点検・見直し等を行う「契約監視委員会」が設置されており、その枠組みの中で実施状況報告のチェックを受ける体制が整っております。

3. 対象公共サービスの確保されるべき質に係る達成目標については、目標を達成しております。

4. 本事業入札においては2者からの応札があり、競争性は確保されていると考えております。

5. 従来からの節減率は16%であり、経費節減の効果を上げていただいております。

上述のとおり、本事業につきましては、全体において良好な実施結果を得られているこ

とから、次期事業につきましては「市場化テスト終了プロジェクト及び新プロセス運用に関する指針」に基づきまして、新プロセスへ移行した上で、業務ヒアリングに基づく下記の改善を加えた実施要項により事業を実施することといたしたいと思っております。

改善内容といたしましては、入札に向けた手続を更に迅速化して、公示から応札までの期間を60日から70日程度確保できるように入札業務の前倒しを行って、より入札に参加しやすい環境をつくりたいと思っております。

また、落札者決定から委託業務開始までの期間を2カ月見込み、委託業務の十分な引き継ぎができる期間を確保したいと思っております。

以上です。

○石堂主査 ありがとうございます。

同事業の評価（案）について、内閣府より説明をお願いします。説明は5分程度でお願いいたします。

○事務局 それでは、内閣府から運用業務の評価（案）について、資料Cに基づきまして御説明いたします。

「Ⅰ 事業の概要等」につきましては、御説明がございましたので、割愛させていただきます。

また、2ページ目の「Ⅲ 評価」の「1 評価方法について」は、今、御説明がございました実施状況に基づきまして、26年4月から27年3月までの実施状況について御説明を受けまして、評価を行うこととします。

「2 対象公共サービスの実施内容に関する評価」としましては、「（1）対象公共サービスの質」ということで、バックアップセンターの利用者満足度調査におきましても、標準スコアの75点を平均点で大きく上回っておりますので、サービスの質は確保されているところでございます。

「②その他の対象公共サービスの質」ということで、「システムの可用性」、「システムの重大障害の件数」、「業務の内容」等につきましても、サービスの質は設定どおり確保されているものと考えております。

4ページ目、「（2）実施経費」につきましても、市場化前のものと比べまして、約2,700万円、16.2%の経費の節減効果があったということです。

また、「3 受託事業者からの改善提案」ということで、大きいものとしては、機構外ネットワークからの職員さんが、VPN、仮想の専用線を用いまして、安全にメールの読み書きを行ったり、研究業務を遂行する仕組みを全職員に向け、サービスを開始した、その結果、機構全体の業務効率が向上したといったことが改善提案として事業者からありました。

「4 評価のまとめ」で、本事業において確保されるべき公共サービスの質は達成されていることから、良好に事業が実施されていると評価できます。

また、民間事業者からの提案により機構外ネットワークからのVPNを使用して安全に通信ができるように機構全体の業務効率の向上改善が行われるなど、民間事業者のノウハウと

創意工夫の発揮が業務の質の向上に貢献したものと評価できます。

経費につきましても、2,742万ほど、約16%の経費の削減となっているところです。

「5 今後の事業」につきましては、本事業は、全体において良好な結果を得られていることから、次期事業においては「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」に基づきまして、新プロセスへ移行した上で、応札者が2者にとどまっていることを鑑みまして、業者ヒアリングに基づきます下記の改善を加えた実施要項により事業を実施することとしたいと思えます。

先ほども御説明がありましたが、改善事項としましては、入札に向けた手続を迅速化し、公示から応札までの期間を60日から70日程度確保できるように入札業務の前倒しを行うことで、より入札に参加しやすい環境とする、もう一つは、落札者決定から委託業務開始までの期間を2カ月間程度見込んで、委託業務の十分な引き継ぎができる期間を確保することを改善した上で、実施要項を作成して事業を実施するという事で、新プロセスに移行しても大丈夫だという判断をしました。

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、ただいま御説明いただきました事業の実施状況及び評価(案)につきまして、御質問、御意見のある委員は御発言をお願いいたします。

どうぞ。

○辻専門委員 御説明をありがとうございます。

資料3の最後、5ページ目でございますが、真ん中からやや下に「業者ヒアリング」とございましたけれども、この業者は、応札した2者のうち負けてしまった1者のことを言っているのか、それとも実施要項を受け取ったのだけれども入札をしなかった方々も含めているのか、そのあたりはいかがでしょうか。

○青木室長 ヒアリングを行いましたのは、応札者2者にとどまっております。

○辻専門委員 分かりました。

○石堂主査 ほかはいかがでしょうか。

どうぞ。

○早津専門委員 参考程度なのですが、2者応札があつて、技術点とかの加点もあるので、必ずしも金額が低い方になるとも限らないと思うのですが、どちらになっているのでしょうか。金額面だけですか。

○青木室長 評価点も高く、更に金額でも安い方が落札しております。

○早津専門委員 ありがとうございます。

○石堂主査 ほかはいかがですか。

どうぞ。

○小尾専門委員 業者側からVPNの提案があったということですが、VPNの調達自体とか、費用面も含めて運用自体はどのような形で進めたのでしょうか。

○青木室長 機材としましては、別途我々の機構で調達したものを使用しますが、その運用につきましては、この民間業者が引き続きやることになっております。

○小尾専門委員 そこについては、追加費用はなくて、請負の中でやっているということですか。

○青木室長 はい。

○石堂主査 ほかはよろしいですか。

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。

事務局からは何かございますか。

○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、事務局から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。

（国立研究開発法人情報通信研究機構退室、独立行政法人国立病院機構入室）

○石堂主査 続きまして、独立行政法人国立病院機構の「物品調達」の事業評価（案）についての審議を始めたいと思います。事業の実施状況について、独立行政法人国立病院機構本部企画経営部國分部長より御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。

○國分部長 國分でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

お手元の資料4に沿って簡単に御説明をさせていただきます。

まず、「1 事業の概要」ですが、そこに書いてありますように、複数の事業者が落札をして、カタログを使った通信販売で物品を調達するというところでございます。

期間は、御覧のとおり、1年5カ月をやりました。

対象病院は、今回は2回目でございます、40病院から56病院になったところでございます。

2ページ目、対象品目といたしましては、御覧のとおり、645品目、購入総額は1.7億円でございまして、受託事業者さんはそちらに書いてあります3者さんでございます。

入札の結果、3者さんということで、それぞれインターネットを活用し、事業を行ったところでございますが、8番の決定の経緯というところをちょっと御覧いただきたいのですけれども、資料にございますとおり、1回不調になりました。

それはそこに書いてあるところですが、2者しか出てこなかったのですが、3者それぞれの契約になりますので、事業者さん側で実際にどれくらい販売できるのか、ちょっと予想が難しいということがあったようでございまして、その結果、再度検討し直しまして、我々としては、継続的な競争性が確保できて確実に調達できればいいということで、品目をその下のポツのところに書いていますけれども、必須品目リストというものと選択品目リストというものに分ける作業をするといったことをやりまして、再度入札をかけ、今度は4者が出てきたということでございます。

3 ページ、その4者の提案書を、外部有識者、当時は非常勤の監事さんが公認会計士でおられましたので、それと普段は私どもの方で契約を審査している関係当該部長以外の部長さんクラス、そういった評価委員会で審査をして、いわゆる総合評価みたいなものですから、提案書に沿ったものの評価と、それを金額で割って出すという方法で3者に決めたといい経緯になっているところがございます。

事業の結果でございますが、4 ページ以降でございます。

「Ⅱ 確保されるべき事業の質の達成状況及び評価」でございますが、ここ以下はいろいろアンケートを病院からとっているところでございます。

まず、1番のウェブカタログの内容についてでございますけれども、おおむねどの病院も見やすいというところが出ております。

ただ、事業者さん別の評価としては、5 ページを見ていただきますと、一部の事業者さんについて、不便を感じるという例が多いようでございますけれども、そんなに極端なものではないのかなと思っているところがございます。

6 ページ、2つ目のアンケートとしては、商品の価格についてでございますが、表にありますとおり、これについても安価であるという回答が多かったと見てとっていいのではないかと思います。

7 ページの後半のところ、一部記述しているところですが、一部の商品については実施前の方が安価という意見もありましたが、従前の購入価格はばらばらになっていますので、マスとして、全体として安くなっているという見方でいいのかなと我々は考えているところがございます。

8 ページ、配送と商品の瑕疵等でございますが、実務面でございますけれども、この面も多く病院で基本的には評価はいいと考えていいと思います。4 営業日以内に納品されている、業務に支障を来すような納品はないということかと思っているところがございます。

10 ページ、実績報告について適切に報告されていると考えているところがございますが、項目として、例えば、10日以内に報告されているかとか、内容は見やすいかとか、簡素化が図られたかといったところで、おおむねどれも肯定的かと考えているところがございます。

11 ページからは、データ的に実際に安くなったかどうかということについて、一定の仮定を置いて評価をしようとしているところがございますけれども、予定数量と実際の購入数量の比較については、アンケートではなく、事業者さんからの報告があった実績でございます。多くの品目において予定より多くの数量がございまして、各病院において、いいなと思って活用してくれたことが言えるかと思っております。

12 ページ、実際の経費でございますけれども、最初に、従来購入金額との比較でございますけれども、最初の表で価格面についての比較をしております。

従来金額の購入方法はやはり一定の仮定を置かないとできないのであれですけれども、

実際、従来と全く同じものをそれぞれ買ったわけでありませんし、数量も違っておりますが、一応、今回の実績をもとに、品目とか、購入数量を合わせる一定の条件設定を行って比較をしたということです。

従前価格の設定につきましては、第1期からの継続となる40病院の効果額については、第1期事業開始前の40病院の加重平均価格、第2期からの新規の16病院につきましては、第2期事業開始前の16病院の加重平均価格と単価をそれぞれ使っております。

こうした条件で比較を行った結果、仮に同品目、同数を購入したという条件のもとでは、継続となる40病院については、真ん中の表のところですが、約7,076万円との経費削減、第2期からの参加となる16病院につきましては、下の表ですけれども、約709万円の経費削減ということになりまして、合計して7,800万円余りの経費削減ができたのではないかと考えております。

13ページの一番上に書いていますが、その合計が市場化テストによる事業実施効果ということで、今、申し上げた7,800万円と言えるのかなと思っております。

13ページの2番のところでは、不参加病院との関係で、私ども140病院余りありますので、不参加の病院もございまして、そこでの購入金額と参加した病院の購入金額の観点からの比較もやっております。

これも一定の仮定を置いて計算するしかありませんので、同一の品目の加重平均値みたいなことをやりまして計算をしたことになるわけですけれども、計算をした結果、その表にありますように、やった期間1年5カ月分で5,000万円ぐらいの計算の削減の効果があるのではないかと試算をしているところでございます。

次のページは、よく購入される10品目の単価の比較をやってみたところでございます。

表にございますように、一番左の端のAが本事業での最安値、Bが不参加病院での平均単価、D欄は平均との差、E欄は最安値の差と書いておりますが、品目ごとに平均単価を比較するD欄については、ほとんどの品目で▲となっております、本事業の方が平均としては安価になっていることが言えると思っております。

一方、最安値の額でいいますと、本事業の方で最安値が出ているものは実際にはなくて、全品目において、未実施病院、参加していない病院の中でたまたま一番安かったものを全部持ってきていますので、事実としては、その方が安価になっています。

特にコピー用紙につきましては、A4のコピー用紙は24病院、A3のコピー用紙は30病院が本事業よりも安価となっているということがありますけれども、これは、この事業には参加してはいないのですけれども、国立病院のグループとって地域ごとに単位がありますので、そこでたまたま共同購入などをやっているような例もありまして、コピー用紙納入の入札をやって安くなっていることがあったということで、コピー用紙みたいな非常にそれだけでロットのあるものは、それだけでやるという考え方もあるのかなということはいえます。

15ページは、半年ごとにカタログ業者がそれぞれ価格改定を行うこととなっております。

て、四半期の契約価格、調達実績、購入の状況などをそれぞれの業者がお互いに提示して、もう一度競争してもらって、更に安価な値を求めるという流れで、年2回価格改定をするということをごさいますて、表の見方としては、価格改定をする前には、上の表、一番上の事業者さんに最安値品目が61品目あったけれども、最後は1つ飛んで57品目ということで、この事業者さんは4品目で最安値が減ったとか、そのような見方をさせていただくということですが、見方としては、それぞれ競争はされていて、得意分野、不得意分野はあるのかなと思いますけれども、そんなに大きくは変わっていないと言えるかと思っております。

価格改定の効果を金額に換算していきますと、真ん中と下の表で、第1回の価格改定による効果、第2回による価格改定による効果と、それぞれ3,000円とか、3万4,000円といった数字で、あまりここでの価格低減効果はなかったのかなと思っております。

この事業そのものが2回目の事業ということで、実施事業者さんも前回と同様でございますので、かなり継続的に順次安い価格を入れてくれているので、それ以上は難しかったのかなと解釈をしているところでございます。

いずれにせよ、総合的な評価としては、先ほどの7,800万円といった効果があって、参加していないところとの比較でも、5,000万円程度の効果がありますので、順調に事業はそのまま推移しているのかなと思っております。

アンケートの中では、それぞれ商品検索がやりにくいか、やりやすいとか、いろいろな意見も出ておりますので、そういったことについては、また今後とも検討課題かなと思っております。

市場化テストという形では、それなりに効果が出ましたので、一旦終了という形にさせていただき、これまでいろいろと御指導いただいた点などを踏まえて、より一層の質の向上を図っていきたいと考えているところでございます。

最後に、病院へのアンケートについて補足させて頂くと、このアンケートは病院からの意見をそのまま集計したものであり、それぞれの意見に対する事業者さんの見解等を聞いて整理したものではありません。その意味で、事業者さんサイドとしてはそれぞれ言い分や逆にご提案もあり得るものである、という前提のものとして受け取っているものであることを申し添えます。事業者さんのご意見やご提案も引き続きお聞きしながら、よりよい対応をしていければと思っております。

先日、事業者さんからお話を聞いてみましたけれども、割と我々が使い勝手が悪いと思っていると、向こうから見ると、もうちょっときめ細かくできますよといった提案とかもありましたので、今後も何らかの形で購入をしていくとすれば、事業者さんの意見ももっと聞きながらいろいろとやっていきたいと思っております。

簡単ですが、以上です。

○石堂主査 ありがとうございます。

それでは、同事業の評価につきまして、内閣府より説明をお願いします。説明は5分程度でお願いいたします。

○事務局 内閣府より説明をさせていただきます。

資料Dに基づきまして、御説明いたします。

1 ページ目の「Ⅰ 事業概要等」につきましては、先ほど説明がございましたので、割愛させていただきます。

2 ページ目の「Ⅱ 評価」についてですが、先ほどの説明にもございましたが、確保されるべき質として設定した項目を把握するために、56病院を対象に合計3回のアンケート調査を行っております。

それぞれの各項目に対しますアンケート結果が6ページまで続いておりまして、先ほど説明がありましたので、省略させていただきます。6ページにまいりたいと思います。

「Ⅲ 評価」ですが、Webカタログの作成に当たりましては、見やすさ、発注のしやすさというところは評価できると思いますが、他方で、検索に関してはやや不便を感じている病院が多いということで、発注の利便性の向上に向けて、実施要項に記載されている品目リストの番号とかを使いながら、Web上でそれを活用して、検索の方法をより容易にする方法を講じた方がいいのではないかと考えております。

商品の価格につきましては、どの業者におきましても市場化テスト前よりも安価で提供がなされておりますし、配送に関しましても、おおむね業務に支障なく期日に納品されており、商品の瑕疵等につきましても、適切な対応がなされております。

各病院からの問い合わせにつきましても、ほぼ満足という結果が得られておりまして、実績報告による事務の簡素化につきましては、肯定的な意見が多数を占めております。一部、簡素化につながっていないという意見も見られますが、評価できるかと思っております。

7 ページ目の「(2) 民間事業者からの改善提案による実施事項」ですが、発注金額にかかわらず、配送料無料、2者に関しましては返送料を無料という提案がなされております。配送コストの削減が図られております。

「3 実施経費についての評価」でございますが、先ほど説明がございましたので、細かい部分は割愛させていただき、ポイントを御説明させていただきます。

「(1) 従来 of 購入金額との比較」の結果ですが、7 ページの下に書いておりますが、対象品目が年度によって異なって厳密な数値ではありませんが、総合的に見ますと本事業の購入金額は従来 of 購入金額と比べて、約7,700万円、31.5%の経費削減効果が見られております。

8 ページの(2)でございますが、今回の事業に参加していない病院との比較をしますと、約5,100万円、約22%の経費が削減されております。

9 ページに移りますが、「(4) 価格改定による効果」でございますが、2回、半年に一度の価格改定を実施しております。

10 ページに行きますが、価格改定の効果は、先ほど説明がございましたとおり、37,000

円となっております。事業者間である程度の競争促進効果が見られたと捉えまして、今後も事業者間の競争を促すために価格改定は必要であると考えております。

「4 評価のまとめ」といたしましては、本事業で確保すべきサービスの質の目標はいずれも達成しておりましたが、商品検索につきましては少し不便であるという意見も見られるため、事業者に対しまして創意工夫を促すことにより事務負担軽減を図る必要があると考えております。

入札に関しましては、4者が応札しておりまして、競争性が確保されており、実施経費につきましても、先ほど御説明しましたとおり、削減効果が出ておりますので、評価ができると考えております。

これらのことを踏まえまして「5 今後の方針」ですが、今回の事業は市場化テスト2期目でございます。

実施期間中に受託民間事業者への業務改善指示等の措置はなく、また、法令違反行為等もございませんでした。事業の実施状況につきましては、外部有識者によるチェック体制を今後は設けることを予定としております。また、本年、平成27年4月から3期目がスタートしておりまして、その事業では、施設数を119に増やしていることから、更なる価格低減効果が期待できるものと考えております。

以上のことから、本事業につきましては、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ております。

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、ただいま御説明いただきました事業の実施状況及び評価(案)につきまして、御質問、御意見のある委員は御発言をお願いいたします。

どうぞ。

○井熊副主査 御説明をありがとうございました。

大変効果が出ているということで、終了に関して異論はございませんけれども、競争性に関しては、3者と契約に対して4者ということで、非常にぎりぎりのところではあるので、今後、競争性を高めていくことに対しては、より改善を図っていただきたいと思えます。

質問なのですけれども、業者の数が、全体的に見たときに、このようなことができる業者は十分にいて、それに対して3者なのか、それとも、そんなに数がいなくて、大手は4者とか、あとはプラスアルファぐらいで3者なのか、だとすると、2者ではいけないのかというところは、どのような感じなのか。

○國分部長 すみません。そのようなことそのものをリサーチしているわけではないので、一般常識以上のことは分からないですけれども、そんなに10も20もあるという感じではないのかなと思います。

ただ、少なくともここに書いてある3者は非常に大手さんですし、先ほど申し上げまし

たように、丁寧にかつ一生懸命やっているところなので、3者のうちのどれかが入っていることは相当な競争になるのではないかと、私自身は認識しているのです。お互いにとって手ごわい事業者だという認識はあるのではないかと思います。

○井熊副主査 業者の人にはあれですけども、3者を2者にすれば、もっと競争性が上がるのではないかとか、そのようなことはないのですか。

○國分部長 一概に言えませんけれども、選択の幅も減ってしまうこともありますので、とりあえず3者ぐらいあってもいいのかなと。2者にしたことによってすごく下がるイメージが直には湧きにくいですけども、御示唆があれば、いろいろといただきたいと思います。

○石堂主査 ほかはいかがですか。

これは価格改定が年に2回ということであって、例えば、四半期に1回ごとに価格を見直してくれということは、それは相当業者さんにとっては負担が大きいという感じなのですか。

○國分部長 何回やるかということについては、お互いの事務負担との関係かなと思います。

ちなみにカタログの改定は大体年2回が多いみたいです。息の長い商品と割と頻繁にバージョンアップがあるものとかがあるようですから、2回はやった方がいいかなということはあると思います。

それ以上は、事務負担とか、いろいろなこととの兼ね合いかと思えますけれども、どうなのでしょう。どんどん下がっていくというのであれば、いろいろとやっていくのは構わないと思います。。

○石堂主査 ほかはいかがでしょうか。

○関根専門委員 質問をしたいのですが、先ほど、このようなことをできるところがそんなに多くはないとおっしゃった点についてです。一般的に、私もそれほど多くないとは思っていますが、他方で、参加していない病院もあり、消耗品を売っている会社は、小さいところも含めれば結構あると思います。したがって、このような形で移行することは、現状として、今までは余りシステム的に買っていないような病院とかは、逆に安いところを探して小さいところからも買ったりすることもできるということになるということでしょうか。

ただ、メニューが用意されていれば、効率的になりますし、今回のこのシステムも1者だと独占的になるから3者で競争させているという狙いがあるか、たとえば、小さいところを探していった方が全体的に安くなってしまわないように工夫をしているために、やはり2者にするより3者にとか、選択の幅という考え方なのだと思いますけれども、全体像で考えられていることを御確認しておきたいと思います。

○國分部長 これをやっているときは病院の立場ではないので、病院の立場を正確に代弁できるかどうかはあれですけども、これも使うし、特に地元の企業さんが結構力を入れ

て安く持ってきてくれるのであれば、それをという分野もあるでしょうが、そのような分野も、お得意のところから持ってきてくれるのであれば、そちらを活用するとか、いろいろなことを考えながらだと思います。

実際に、先ほどのデータでも、単価的に最安値はこれ以外から出ているという見立てですけれども、ちょっと我々も参加していないところ全部につまびらかには聞けないので、アンケート以上のことはできていなくて申しわけないですけれども、やはりその辺は見ながら、病院も全体として経営が苦しい中でいろいろなことにトライをしているので、これを使うといいなら本部のこの仕組みを使ってやろう、でも、こちらの方が安いと思うものは別にといいところをいろいろと考えながらだと思います。

○双川室長 全体的に見て、このシステムを使うのか、単独でやるのか、病院によっても事務員の人数もばらばらですので、ここでできるところもあれば、逆に言うと、本当に小さくて、カタログ方式で探すのが大変で、地元にある今まで取引のある業者2者から、見積もりをしてもらい、それで安い方で買った方が早いとか、対応が良いとか、そのような物もあるので、規模とか、地域性とか、いろいろとあると思いますので、そこも含めて検討していくことが必要だと思います。

○國分部長 だから、強制はしないで、やはり参加の自由度は確保したいなと思います。一般論として、昔から、地方によっては国立病院に納入していることが実績になるので、かなり頑張って入れてくれているところもあるかもしれませんが、だとすれば、そのような芽をわざわざ摘む必要もないので、両方やっているところに意義があるのかなと思います。

○関根専門委員 そのような意味からも、参加しているところでも、ほかからも買える状態になっているということでしょうか。両方使用していくと非効率な面もでてくるため、どちらかになっていくということもあるのでしょうか。

興味深いと思ったのは、このシステムは入札で競争だけではなくて、中でまた競争するものということです。これができる場所は少ないため、そうなると、場合によっては小さな企業を潰してしまうようなことにもなりますが、このような消耗品の購入システムは、病院に限らず最近では盛んに行われていますので、得意なところで皆さんが競争がうまく行われていくとよいのではないかと思います。

○國分部長 そこはおっしゃるとおりだと思います。

私たちが全く独立採算制の非公務員型法人ですから、きちんと経営のことを考えなければいけないわけですが、やはりそれぞれの地域の事情もありますし、地域のそういった芽を潰すことはあってはならないと思いますので、両方やっているということがバランスは良いのではないのでしょうか。

幸いにして、先ほども御報告申し上げて、予定より多く買っていますので、それが余りに少ないと、3者さんも違うではないかという話になってしまうと思うので、その辺はそんなに乖離していないので、その意味ではよかったのかなと思っています。

○関根専門委員 ありがとうございます。

○石堂主査 ほかはよろしいでしょうか。

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。

事務局は何かございますか。

○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、事務局から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。