

# 第306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306回入札監理小委員会

議事次第

日 時：平成26年2月7日（金）14:44～16:52

場 所：永田町合同庁舎1階 第3共用会議室

1. 実施要項（案）の審議

- （独）統計センターLAN等運用管理業務（（独）統計センター）
- 国際協力人材センターに関する業務（（独）国際協力機構）

2. 情報基盤サービス業務における「シンクライアントPC・プリンター調達の分離」について

（（独）新エネルギー・産業技術総合開発機構）

3. その他

<出席者>

（委員）

石堂主査、井熊副主査、宮崎専門委員、大山専門委員、小尾専門委員

（独立行政法人統計センター）

統計情報・技術部情報管理課 布施副課長、佐藤統括統計職、湯目係長、土屋係員  
総務部財務課 新藤課長代理、田上係長

（独立行政法人国際協力機構）

国際協力人材部 多田次長  
国際協力人材部国際協力人材センター課 田村課長  
情報システム室システム第一課 石澤事業支援要員

（独立行政法人新エネルギー・産業技術総合開発機構）

システム業務部 大江部長、和田主幹、庄田主幹、田窪主査

（事務局）

後藤参事官、金子参事官

○石堂主査 それでは、ただいまから、「第306回入札監理小委員会」を開催いたします。

本日は、まず、独立行政法人統計センターの「LAN等運用管理業務」の実施要項（案）、2番目に独立行政法人国際協力機構の「国際協力人材センターに関する業務」の実施要項（案）、3番目に独立行政法人新エネルギー・産業技術総合開発機構の「情報基盤サービス業務における『シンクライアントPC・プリンター調達の分離』について」の審議を行います。

最初に、独立行政法人統計センターの「LAN等運用管理業務」の実施要項（案）についての審議を始めたいと思います。

実施要項（案）について、独立行政法人統計センター統計情報・技術部情報管理課、布施副課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。

○布施副課長 独立行政法人統計センターの布施です。本日は、どうぞよろしくお願ひいたします。

本来、課長が御説明に伺うところですが、所用がございまして、本日欠席させていただきます。申し訳ございません。

今回御審議いただきます統計センターLAN等運用管理業務における民間競争入札実施要項につきまして、まず、私から概略を申し上げまして、詳細については担当の佐藤より説明させていただきます。

統計センターでは、国勢調査、家計調査などの国の基本となる統計の作成を行っておりまして、この統計の作成は、データの入力から結果表の作成、集計まで、一連の流れのことでありまして、我々統計センターでは、これを製表業務と呼んでおります。そのほかにも各府省や地方公共団体の委託による各種統計調査、これらに必要な統計技術の研究や公的統計マイクロデータ利用の業務サービスなどを提供します統計データアーカイブ、また、学術研究機関と連携いたしました統計データの二次的利用サービス、これらの提供などを行っております。

今回、統計センターLAN等運用管理業務の対象となります統計センターLANというのは、これらの業務を行うための基盤のシステムのことでありまして、この基盤システムは現在、調達を行っておりまして、平成27年1月に導入を予定しております。ただ、現在も統計センターLANシステムと国勢調査システムがありまして、この上で同様のことを行っているのですが、第3期中期計画に入りまして、効率化を踏まえて、分かれたシステムを1つに統合した基盤システムとして現在、調達を行っているところでございます。

基盤システムの中には、職員が利用いたしますPC、メールサーバ等のサーバ、インターネット用のサーバ、先ほど申し上げました製表業務を行うために必要なアプリケーション、これらを処理するデータベースサーバとか、バッチサーバ、ファイルサーバなどの機器で

構成されております。

特に製表業務を行うに当たりましては、統計調査ですから、個人情報等が記録されました調査票のデータ、公表前のデータなどを扱いますので、セキュリティには留意しなければいけないということで、インターネットから切り離れたLANを用意して、そこで取り扱うということを行っております。

先ほど申しました家計調査、労働力調査もそうですけれども、毎月集計して公表するといった調査もございまして、これらは非常にタイトなスケジュールで行っております。それが遅れるとなると、社会経済にも影響を与えるということで、そこは必ず遅れないようにすることも大事なファクターとなっております。

今回御審議いただきます統計センターLAN等運用管理業務ですけれども、これらのシステム基盤を安全に、障害等があったときに止まって業務等へ遅れが出ないようにということで、それを安定して稼働させるためにこれらの基盤システムの運用管理を外部委託するものでございます。

詳細につきましては、担当の佐藤より、御説明させていただきます。

○佐藤統括統計職 統計センターの佐藤でございます。よろしくお願いいたします。

では、実施要項に従いまして、御説明をしたいと思います。

今回、時間も短くなっておりますので、実施要項を取りまとめるに当たりまして、統計センターで留意したところを中心に説明していきたいと思っております。

それでは、実施要項のまず、3ページ目ですが、こちらでは統計センターLAN等運用管理業務の概要ということで、先ほど布施からも御紹介がありましたが、運用管理対象システムの概要について記載してございます。統計の作成を行う基盤部分が今回の運用の対象となっております。平成27年1月にシステムの更改を予定している関係で、現在こちらの仕様書が作成中で、導入業者が決まっておりませんので、どういった機器になるかは分からないという事情がございまして。従来ですと、我々の運用管理業務の仕様書では、機器の一覧なども付けておったのですが、今回はそれを付けることができません。ですので、今回は、今年の6月ごろにはシステムの導入業者が決定する予定になっておりまして、運用管理業務の入札公告が7月に予定されておりますので、入札公告期間になれば業者が分かりますので、資料を閲覧に来ていただければシステムの詳細が分かるかと考えております。資料を閲覧に来ていただくことを必須にすることで公平性が担保できるのかなと考えているところでございます。

システムの中身については、我々の特徴的なところといたしましては、システムの基盤の構成として、共用クラウド、集計業務用クラウドなどがありますが、今回は仮想化を全面的に取り入れた形のシステム設計を予定してございます。セキュリティを担保するために集計用のデータを使う部分とインターネットに接続するネットワークの部分は分離した形での調達を予定してございます。

続きまして、4ページ目ですが、(イ)拠点というものがございまして。今回のシステム基

盤では、データセンターを活用する予定になっておりまして、システムの主要な部分はデータセンターにほとんど格納する予定にしております。メインの部分を統計センターの近郊に置きまして、もう一つのバックアップ用のデータセンターを遠隔地に置く予定にしております。こちら業者が決定しないと分かりませんので、所在地については、入札公告が出た後に見に来ていただくことを考えております。

次に、システム基盤の規模ですが、現在の利用者数などを記載しております。想定では、最大で1,300人程度を想定しております。今回のシステム基盤では、仮想PCを利用していくことを考えております。

5 ページ目では、サーバの台数などを記載しております。このあたりは業者が決定しないと正直分からない部分もあるのですが、現在の我々の見込みでこのぐらいの規模になるだろうというところで、物理サーバが80台程度、仮想サーバは恐らく250台ぐらいになるのではないかと見ております。

機能としては、その下にありまして、バッチ処理ですとか、データベースなどの集計の機能のほか、一般的なファイル共有ですとか、プリントサービスなどが機能として必要になってくるということになります。

統計センターでは集計などを行うための個別のシステムがたくさんあるのですが、そういったものは内部で開発しておりまして、そちらの保守については、開発者自身が面倒を見ることができる体制になっております。ですので、そういった個別のシステムではなくて、基盤部分だけの運用管理が今回の対象になっているということです。

5 ページ目の下からは請負内容について記載しております。ここに書いてございます監視運用ですとか、あるいはシステムの構成管理などといったことは一般的な運用管理として行っていることだと我々は考えておりまして、統計センター独自の特別なものは特に記載しておりません。

多くの業者に応札していただくようにするための工夫といたしまして、仕様書では、運用管理業務の一覧を作っております。ちょっと飛びますけれども、47ページ以降に可能な限り運用管理業務の一覧を掲示いたしまして、どのような業務をお願いするのか、なるべく詳しく分かるようにしております。

続きまして、7 ページ目のウのところでは履行場所についての記載がございます。履行場所としては、統計センターの新宿の第2庁舎と、あと、メインのデータセンター、バックアップデータセンターです。こちらの場所については、入札公告期間中に確認することが必須要件になるかと思っております。

7 ページ目の下からが、我々の方で確保されるべき対象公共サービスの質として定義しているものになっております。セキュリティ上の重大件数はなしですとか、続いて、8 ページですけれども、システム基盤の稼働率については、年99.9%といったことを記載しております。こちらの稼働率は、今回調達するシステム基盤の稼働率としても設定する予定にしております、それとあわせてこちらと同じ数字を設定しているものです。

そのほか、障害対応について記載しておりますが、こちらは対応開始までの時間を設定してございます。

あと、障害復旧にかかる時間が極端に長引かないようにということで、1時間を超えるのが年2件以内であることと、照会対応としては、99%が1開庁日以内に対応が終わるようにといったことを設定してございます。

ちょっと飛びまして、クのヘルプデスクのところですが、こちらはアンケート結果について設定しておりますが、我々の方では65点を設定いたしました。統計センターの職員は内部でシステム開発を行っていることもありまして、IT関係に詳しい人間が多くて、ほとんどの人が普通の60点をつけるだろうと考えまして、普通よりはやや高めの得点が得られれば妥当ではないかということで、65点という形で設定させていただきました。

9ページ目の3番ですが、実施期間ということで、27年1月からの5年間を設定いたしました。

10ページ目、5番のところ、スケジュールに記載してございます。7月の官報公告があるということと、あと、業者が応札しやすいようにしているもう一つの工夫として、業者の決定から履行開始までの期間を2か月確保するというところを行ってございます。契約締結を11月上旬としておりますが、2か月を履行開始までの準備期間に充てまして、引き継ぎもその間で行うことができるようにするという体制をとっております。

11ページの下から12ページ目にかけては、総合評価の基準ということで、今までは最低価格落札で調達を行ってございましたが、今回は総合評価の形をとらせていただきました。価格点と技術点は1対1で設定してございます。

実施要項の従来の実施状況に関する情報の開示について説明したいと思っております。

20ページ目を御覧ください。経費についてですけれども、複数業者が応札してきている関係で、この3年間で金額は上がり下がりしてはいますが、要件については特に変更はございませんでした。

21ページでは人数を記載してございます。実績では4人になっております。

業務の繁忙についても、この月は非常に大変ということもなく、4月の人事異動があるころには少し負担が多くはなりますが、基本的には、年間を通して平均的な業務量になっているのかなと考えてございます。

スキルのところに戻っていただきまして、経験については責任者が7年以上といったところを記載してございます。今までの仕様書では、こういった数字を記載してございました。最低価格落札でやっていたというところもあって、いろいろな業者が入ってきたときにどうやって個人のスキルを維持できるかというところで悩みまして、なかなか資格なども難しいので、やはり経験のかなというところで、こういう数字を設定してございました。今回の仕様書ではこの点については必須にしておりませんので、総合評価の提案に任せるといったことを考えてございます。

説明は以上で終わりたいと思っております。

○石堂主査 ありがとうございます。

それでは、ただいまの御説明に対しまして、各委員、御意見、御質問等がございましたら、よろしく願いいたします。

○井熊副主査 御説明ありがとうございます。

システムの運用で内部と外部の委託は2種類あるという話ですけれども、その切り出しはどのように決めたのか。どうやって一番効率的な線を見つけたのかをお聞きしたい。

あと、23年から25年までの応札者の数を見ると、25年、26年は応札者が減っていることもありまして、これの対策についてどういうことをお考えなのか。

以上です。

○佐藤統括統計職 1点目の切り分けについてですが、我々の方で統計作成業務を行うときには、足し上げ処理ですとか、あるいはデータのクリーニング処理といったものがありますが、そういったものは、基本的に全て内部の者が開発しているのが現状です。一部、民間委託を考えている部分、取り組んでいる部分もございますけれども、従来のホストコンピュータの時代からずっと内部で開発スキルを蓄積して今までやってきていまして、そういったシステムについては内部開発が基本形になっています。統計の作成業務は、プログラムの修正ですとか、イレギュラーな種類がたくさん入ってくるケースがあるので、そういったものは内部でシステムを開発することで、柔軟にすぐに対応できるのがかなりメリットとしてあるだろうと考えています。ですので、システムの基盤の部分については運用を委託して、土台のところは面倒を見てもらう、その上に載っている個別のシステムは内部で開発して、内部で面倒を見ている、といった切り分けをしているのが現状になっています。

もう一点の業者が少なくなったところの対策ですけれども、正直、なかなかここは難しいなと思っています。最初は多かったというのは確かにあります。実は、その前までは一者応札が続いておりまして、確か平成22年ごろだったと思うのですけれども、仕様書の見直しですとか、業者決定から履行開始までの期間の確保といったことを行いました。それが先ほど御説明した業者決定から履行開始まで2か月確保するということや、運用管理業務の一覧を明確にきちんと書くようにするといった工夫をするということでして、業者がたくさん来るようになったのです。それで価格が下がりました、それ以降は多分、業者もなかなか厳しい金額になってしまったというのが事実だろうと思っています。

○布施副課長 応札するときに落札価格を公表しておりますので、昨年度の落札価格を参考にして、多分、次の業者は応札してこようとするのでしょしょうが、その金額が安かったもので、最初から来ないということも考えられるということです。

○小尾専門委員 説明会にはもっとたくさん来られたのですか。

○布施副課長 はい。

○石堂主査 過去の情報の開示の部分ですけれども、21/65ページのところに、業務の繁閑の状況とその対応と、件数表示があつて、人日のマンパワーも入っているので、いい表だ

とは思うのですけれども、これを見ていくと、人事異動の作業が結構な件数があるし、月ごとの波動も非常に大きいのです。そうすると、人事情報の関係は、いわば時間を自分で選んでやれるということがあるのか。

何が言いたいかという、この情報として、トータルこういう感じになってはいますが、実際のところ手間暇がかかるのはヘルプデスク対応業務が中心なのだと考えていいのでしょうか。それを書くともた誤解を招くことになるのか。要するにこれを見て、新規に入ってくる業者さんがどの辺にどのくらい時間がかかるのかが分かる表にすべきだろうと思うものですから。ただ件数だけでトータルの人日が入っていると、どこに手がかかるのかが必ずしも分からないのではないのでしょうかと思うのですが、そこはいかがですか。大体これは専門の業者が見ればこんなものだと分かるという解釈ですか。

○布施副課長 そうですね。人事異動も4月と10月に集中するのは公務員の特色ですが、結局、そのデータを登録するのは1日でやらないといけない。人事異動の内示は大体1週間前にあるわけですから、そこから準備をして、作業自体は一瞬だけなので、そこはそんなに重くはない。あと、ヘルプデスクについても、問い合わせ対応が一番大きくなると思われるのですが、一件一件、内容が違ったりしますので、なかなかそこをウエートであらわすのは難しいというのが正直あります。

○石堂主査 入ってくる業者さんであれば、大体その感じはつかめるだろうということですか。

○布施副課長 使っている機械がWindowsサーバであったり、Windowsのクライアントであったりするわけですから、こういった問い合わせがあるかは、通常、ヘルプデスク対応をやっている業者さんであればつかめるのかなと。

先ほど申し上げたように、内部でアプリケーションを開発していますから、あるアプリケーションに対しての問い合わせというよりは、実際使っていて何か問題があったときの障害だとか、OSだとか、Officeだとか、そういったところの問い合わせが非常に多いものですから、そういうところを見ればそんなに特殊なものはないと判断できるのかなと思います。

○佐藤統括統計職 人事異動について補足させていただきますと、もう一つの策としては、52ページに運用管理業務の一覧の中で、人事異動の作業についてもなるべく書くように努めております。撤去作業や仮想PCの作成作業ですとか、こういった作業があるということが分かるようには努めておりますので、こういったところと件数を見ればある程度、業務量について推測できるのではないかと考えています。

○石堂主査 あともう一点、ヘルプデスクの利用満足度が65点と、こういう数字としては低い方だなと思うのです。回収率が95で、65というと、6割が満足していればいいという感じなので、これはこれまでの経験値というか、何かを参考にされて、余り高くするわけにいかないなという判断ですか。

○佐藤統括統計職 今回、我々の方でアンケートを行う対象としては、LAN管理担当者とい



う単語を使っているのですけれども、我々の組織では、各課室にLANに関する照会の窓口を設定してしまして、その人に対してのアンケートを想定しているのです。そういったところに座る方が詳しいと、やはり評価も厳しくなってくるのだらうと。先ほど最初の方に申しあげましたけれども、システム開発を内部でやっていたりしている関係もあって、詳しい人が結構多いのです。ですので、なかなか満足とは言わないだらうなど。今まではアンケートをとったことがないので、そこは分からないところがあるのですけれども、そういった推測で設定しております。

○石堂主査 分かりました。

どうぞ。

○大山専門委員 総合評価の基準表の件ですが、採点方式がAからFまでで、それぞれ評価区分の重要度に従って書いてあるわけですね。それで、この話をちょっと横に置いて、先ほどの経緯を聞くと、最低価格でやっていたものが、今回、年数もあって、一定額にくから総合評価にすると。ここは素直にそのまま聞けるのですけれども、最低価格のときの7年という、例えば年数で縛っていたことを外して、今回、それを工夫してここに入れようとしているのではないかなとは思いますが、ただ、64ページにある常駐作業員評価が1から14までずっとあって、項目を分けられていて、評価観点が書いてあるのですが、これだと応札する側は分かりにくいというか、何を望まれているのかが。もう少し採点の結果に関する透明性を確保するというか、理解をしやすいように。なおかつ出す側も、こういうものを望んでいるのだなというのが分かる仕掛けがもう少しあってもいい気がするのです。その辺の工夫についてははしていただける余地があるかどうかをお聞きしたいと思います。

○佐藤統括統計職 今、想定しているのは、今回導入する機器について、まず、触ったことがあるとか、それぞれの機器の運用に詳しいかどうかを見たいと考えていますので、そういった観点で、今回導入される機器についての経験ですとか、そういったところを評価したいということでここに書いているのです。ですので、過去に触ったことがある実績とかをたくさん書いていただければ、ある程度、把握できるかなと考えております。

○布施副課長 実績で評価するのが今回のメインの考えでありますので、当然、多く実績を持っているものが有利になるのは当たり前の話で、そうなる業者は何を書いてくるかという、今回、仮想化がメインになっておりますので、仮想化のハイパーバイザーを使って、例えば私は1,000台構築したことがありますとか、5,000台構築したことがありますとか、そういったボリューム感で相手は持ってくるのではないかと我々は思っております。

○大山専門委員 そこは分かるのですが、まず、それが人についているもの、チームとして何名というのは余り関係なくて、今の実績だと常駐4人ぐらいになっていますね。この人数の4人で全部カバーするのか、それともそうでなくてもいいよと言っているのかがこれは読めないのです。多分、4人常駐しなければいけないと思っていて、そのほかに、今、言ったように、支援してくれる人がいればそれでもいいよという意味でこの実績を望ま

れているかどうかを読み切れないので、それであれば、別に人数は、常駐の人とそうでなくでもいいのですよというのを書いてあげるのも1つの工夫だと思う。

○佐藤統括統計職 そういう観点では、仕様書の本文の方に記載がありまして、44ページ、請負者の条件のところ、スキルとして、「システムの詳細情報」を確認の上、以下の項目について管理・設定が行える要員を配置すること、というのは必須になるのですけれども、そのスキルについては複数人で全てを補完してもよいですよ、ということに記載してございます。ですので、必ずしも1人が全てをカバーしているということではなくて、いろいろな体制を組んでカバーできていれば、それは我々としては問題ありません。

○大山専門委員 それは分かるのですが、常駐している人の要求は明確ではないと思っ  
ているのですか。4人というのは。

○佐藤統括統計職 人数は設定していません。

○大山専門委員 それは構わないのですね。

○佐藤統括統計職 はい。ですので、たくさん入れてきてくれれば、評価点上がる可能性はあります。こういった体制で、今回提案してくるのかという部分はありますが。

○大山専門委員 このAからFは相対評価なのですか、それとも絶対評価ですか。

○佐藤統括統計職 相対評価です。

○大山専門委員 何者か来たら順番につけていくのですか。相対と言っているのはそういう意味なのですか。Aが1者だったら、Bは2者とか、そういうつけ方ですか。それとも絶対的に優れているというのか。絶対的に優れているというのはなかなか言いづらいのですけれどもね。

○布施副課長 比較になるので、例えばこちらは5人用意してきますよ。あるところは3人です。あるところは2人ですといったときに、それを割り振ったときに、こっちはAになって、残りはCとDになるという判断をしたいと思います。

○大山専門委員 そうなってくると、総合評価だけれども、技術点を今度増やしている意味がよく分からなくなってきました。

○布施副課長 もともと基礎点は要件を満たしていれば基礎点をとってしまうので。

○大山専門委員 だから、そういう意味では、要件を満たしているだけで十分だという判断ですか。

○布施副課長 そうではなくて、例えば業者によっては、当然、スキルのある人を多く充てようというところも出てくるでしょうし、コストを下げるためには経験の少ない人を常駐に充てようとする。当然、応札してくる方はそれでコストが変わってくるわけですから、要するにスキルをいっぱい持っている人を安く使えるところの方が有利になるという評価になると思います。

○大山専門委員 そうだとすると、技術点を下げて、加点を減らした方がいいような気がするのです。

○布施副課長 余り加点を減らしてしまうと、今度は最低落札方式とほぼ同じになってし

まうので。

○大山専門委員 でも、これだと最高点をとると倍違うのですね。

○布施副課長 もともと加点方式だと1対1になりますので。

○大山専門委員 そうですけれども、額としては倍も幅が出るのですね。

○布施副課長 ただ、0点になるということはちょっと考えにくいと思います。

○大山専門委員 そういうことですか。応札する側に対するメッセージが明確に伝わらない気がする。発注側の思いというものが。要するに技術を非常に重視しているのか、それとも最低でもいいのだよと言っているのか。先ほど言ったように、総合評価になったときの7年という今までやっているもので十分満足しているのであれば、それ以上の品質を望む理由は何ですかというものが必要だし、そこのところか。

○布施副課長 応募してくる業者が、例えば当然スキルの多い人を多く抱えている業者もありますし、新参のところであれば少ないところもあります。逆に、7年という縛りをかけてしまうと、後者の方が入れない。

○大山専門委員 そこは分かります。ですから、その外し方は文句がなくて、そのとおりでと思います。ただ、メッセージが明確に伝わらないのではないか。

○布施副課長 逆に言えば、これを書くことによって、スキルを持った人を多く提案してくれというメッセージだと私は思っていたのですが。いわゆる経験の多い人になるべく常駐していただきたいと。

○大山専門委員 そういうことですか。

○佐藤統括統計職 技術点をもうちょっと高くしてもいいのではないかという御意見でしょうか。

○大山専門委員 いや、技術点を高くしろではなくて、私のイメージだと、1対1でやるならば、必須の基礎点をもっと上げてしまってもいいのではないかという気がする。要は加点が多いということは、それだけ価格が高くて入るとのことなので。

○布施副課長 ただ、予定価格の中に入らなければいけないですから。それと、基礎点を仮に上げてしまうと、さっき言ったように、ほとんど価格勝負になってしまうのです。結局、要件を満たしていれば基礎点をとれますので、そうなるかをなるべく価格を下げてくるという、最低落札と同じような競争が働いてしまうのです。だから、ある程度インセンティブが見えないと、やはり提案する業者が狭まってしまう懸念もあります。

○佐藤統括統計職 これまでの金額が恐らくかなり安い。下がり切ってしまった嫌いがありまして、いろいろな業者が応札しづらくなってしまっている状況があると思っています。金額が出ていますので、次の業者も5年とはいえ、この金額を基準にまず設定すると思うのです。そうしないと落とせないだろうと。まずそこが最低ラインになってきますので、そうすると、金額はかなり厳しいラインなので、恐らく私の予想では、そんなに金額にぶれが出てこないだろうと見ているのです。ですので、こうした技術点のところ  
でカバーする。

○大山専門委員 そうなると、応札する会社が増えるように金額を上げた方がいいと聞こえているのですが。

○布施副課長 結局、今まで最低落札ですので、例えば2番札のところ、スキルがそれなりに高ければ、逆転していた可能性もあるわけです。となると、今まで最低落札をやっていますので、その値段を見て提案するのをやめようと思っていた者が、総合評価になることによって、我々はスキルを高く持っているので、前回の落札金額よりも高く入札しても落札できるのではないかという期待感までは持ってこられると思うのですが。

○大山専門委員 でも、その結果、2つあるわけですね。事実、高い方が落札する場合と、そうでない場合。

○布施副課長 そこは総合評価ですからね。例えば金額を安く入れて、かつスキルが高いところが有利になるのは否めないのですけれども、金額を高く入れて、スキルが高いところ、金額を安く入れてスキルが低いところ。ここの条件で差が出てくるということで、そこは応札価格が高いところが逆転する可能性は十分あると思います。

○大山専門委員 そもそもこの考え方の判断に従いますが。

○石堂主査 大山専門委員のおっしゃっているのは、先ほど来言っている評価における加点というところが、業者の側がこれで採点されるわけですけれども、あとで自分の何がよかったのか、悪かったのかというのは、この表現では分からないのではないかということのように私は素人ですけれども、思うのです。ですから、さっきおっしゃっていたように、例えば過去の実績が、こういうものが何件あるとか、あるいは従事した機関がこれくらいだとか、そういうことがポイントなのですよということが書き込まれていれば、それに基づいて、自分たちの経験はそれほどのものでなかったのかなとか、ここの表現は全て実績を評価するということにとどまっているから、何が実績として評価され、自分は駄目だったのかが分からないのではないかという懸念のような気がするのです。これ以上、具体的に例えばこういう項目についてこういう表示をしてくれとか、そういうことを書くのは難しいですか。

○布施副課長 提案依頼書には、例えば常駐作業者の実績の年数を書きなさいとか、そういうことは当然書かれると思います。そこでこの人はこのVMwareの構築を何件やりましたということを多分書かれてくると思うのですけれども、そこは提案依頼書のところでカバーできるのではないかと思います。

○小尾専門委員 多分、大山専門委員が言っているような話は、現状、今の入札で何か不満に思っている点がまずあるのかということだと思うのです。

○布施副課長 はっきり申しますと、金額が安い業者があったときに、やはり価格を下げるために常駐作業者のスキルが、当然、要件は満たしているのですけれども、その前の業者よりさすがに悪いということがあると。

○大山専門委員 そういうことなのですね。やはりそっちなのですね。

○布施副課長 本来で言えば、基盤を入れた業者がサポートすれば、当然スキルを持って

いますので、いいのですけれども、逆にそういうところは結構大手のメーカーになるので金額が上がってしまうのです。安く入れるために、要件を満たした最低ラインで提案してくるので、来ていただく方に対して我々にちょっと不満が出てくるところも多少ありましたというのが正直なところです。

○大山専門委員 今の理由は議事録に残せるのですか。要するに現状、いろいろな点で運用管理をしてもらうのに不十分な点があることが事実だったら、それは全然違うのですね。

○布施副課長 要件を満たしていないわけではないということです。

○大山専門委員 それは分かります。だから、今度はもう少し上の人が欲しいのだということであれば、それは意味が分かるのです。

○石堂主査 よろしいですか。

ほかはよろしいでしょうか。

そうすると、今の議論は、要項の変更にはならないかなと思いますので、本実施要項(案)につきましては、今後実施される予定の意見募集の結果を後日、入札監理小委員会で確認した上で議了という方向で調整を進めたいと思います。

独立行政法人統計センターさんにおかれましては、本日の審議や意見募集の結果を踏まえて、引き続き御検討いただきますようお願いいたします。

また、委員の先生方におかれましても、本日質問等ができなかったところにつきましては、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。

(統計センター退室、国際協力機構入室)

○石堂主査 それでは、続きまして、独立行政法人国際協力機構の「国際協力人材センターに関する業務」の事業評価(案)の審議を始めたいと思います。

最初に、実施要項(案)につきましては、独立行政法人国際協力機構国際協力人材部国際協力人材センター課、田村課長より、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。

よろしく申し上げます。

○田村課長 本日は、お忙しい中、お時間をいただきまして、ありがとうございます。

JICA国際協力人材部国際協力人材センター課の田村と申します。

本日は、私から国際協力人材センターに関する業務の実施要項(案)についての御説明をさせていただきます。

お手元の資料をめくっていただきまして、B-3と、一番後ろにありますB-6というシステムの概要図に基づいて主に御説明させていただきたいと思います。

まず、B-3のところですが、こちらの国際協力人材センターに関する業務の経緯からお話させていただきます。

国際協力人材センター事業自体は、平成15年度から実施しておりまして、約10年、これまで行っております。21年度から23年度の人材センターの業務は市場化テストの対象とな

っております。現在、平成24年度から26年度までの3カ年はアクセンチュアさんと契約を行っております、こちらは業務の部分とシステム部分を2つ合わせたBPO契約として実施しております。これからお話をさせていただく実施要項は、27年度から29年度の業務実施要項で、市場化テストの対象としては3度目の契約となります。

経緯の2点目のところですが、現在実施中の24年度から26年度までの契約は、初めてのBPO契約ということで、業務とシステムを1本の契約にまとめて、アクセンチュアさんに実施していただいております。この契約で開発したシステムですが、もともと著作権の譲渡を前提としておりません。また、セールスフォースというクラウドサービスを使って構築されています。これらを理由として、27年度から29年度の次の契約で別の事業者さんに事業を委託する場合は、今のシステムをそのまま使っていただくことはできない状況となっております。また、今の実施要項（案）で新たな機能追加も予定しておりますので、現在の事業者さんに発注することになっても今のシステムをそのまま使うことはできません。

このように、システムについては今のシステムをそっくりそのまま使用することができない状況でありますので、今の契約はあと1年以上残されているのですが、早いタイミングで次の契約の実施要項について説明させていただくことになりました。

現在の業務ですが、B-6の資料の上の図が現在の事業概要となります。お話をさせていただきましたとおり、オレンジの部分がシステム部分の内容となっております。水色の部分がセンター業務に関する部分となっております。こちらの表を見るとシステム部分がすごく大きいように見えるのですが、実際の業務としましては、セミナーの開催ですとか、イベントの対応ですとか、キャリア相談関連業務と、実際の業務の分量としましては、これら事業関係のものの方が割合が多くなっております。

次に、再びB-3の資料に戻っていただきまして、次の契約の考え方について御説明させていただきます。

現在の24年度から26年度までの契約ですが、初めてBPO契約という形で実施したのですが、非常にうまくいったと考えております。11月にこちらの小委員会でもこれまでの事業の成果について御報告させていただきましたが、目標としていた目標値についても全て達成しております、現在のBPOのやり方は非常に良かったのではないかと考えております。

次の27年度から29年度の契約についてですが、現在の契約では、登録人材数ですとか、登録団体数、パートナー上での情報提供量といった量の拡大を主眼に行ってきたのですが、次の3カ年につきましては、これ以上の量の拡大というよりも、人材の質の向上ですとか、提供するサービスの質の向上など、今の業務を引き継いで、安定的に実施してもらいたいと考えております。なお、平成30年度には、JICA全体で複数のシステムの整理、統合を予定しております。このPARTNERシステムについても、整理統合の検討対象になる可能性がありますので、27年度から29年度の次の契約につきましては、できるだけコストを抑えて実施したいと考えております。

再び資料B-6に戻っていただきまして、表の下の部分が次期契約の範囲をあらわしております。基本的には、現在の契約と同様に、システム部分と業務部分を一体としたBPO契約で実施することになってはいますが、方針については先ほど申し上げましたとおり、量の拡大よりも安定的に低コストで実施すると変更しておりますし、内容についても少し変えております。システム部分ですけれども、赤字で「登録、情報掲載等の機能の追加」というものがあります。これは例えば登録団体が人材閲覧機能を使ってコンタクトをとりたい人材を探した後に、これまではお一人ずつにしかメールを送れなかったのですが、チェックした人材に対して一斉にメールを配信できる機能をつけ加えようと考えております。また、PARTNER上でJICA関係の人材確保に関する制度も掲載しておりますけれども、JICAの方での制度変更が結構あるので、制度変更についてはJICA側で自由に編集できる機能も追加しようと考えております。

他業務の部分の変更点ですけれども、真ん中の「セミナー開催」というところが赤字になっております。こちらは何を意図しているのかといいますと、現在実施中の契約では、セミナーは年3回、東京で1回、関西か中部で1回、その他の地方都市で1回というように、セミナーの実施回数や場所なども指定しておりましたけれども、次の契約では事業者さんの提案に任せたいと考えております。セミナーを実施する、しないですとか、どのようなイベントを開催していくかもJICAからは指定しないで、事業者さんの提案に任せたいと考えております。

再度B-3の資料に戻っていただきまして、次期業務の調達方針について御説明させていただきます。

民間競争入札の方針の説明をさせていただく前に、システムの部分につきまして、先ほど説明した点の繰り返しになってしまうのですが、改めて4点、前提条件及び留意事項をお話させていただきたいと思っております。

1点目ですけれども、繰り返しになりますが、こちらの契約は国際協力人材センター事業というサービスの調達を行うものでありまして、システムが特にメインではありません。センターの運営部分とシステム部分をまとめたBPO契約によって次期も実施したいと思っております。

2点目ですけれども、現在のシステムは、著作権の関係で、現在の事業者さん以外がそのまま使うことはできないとなっております。

3点目ですが、今のシステムがセールスフォース上で構築されているので、次の事業者さんが現在のシステムを改修して利用する場合には、現在の事業者さんからの著作権の譲渡と、セールスフォースとの契約が必要になります。

4点目ですけれども、システム機能の追加を予定しているので、改修が必要ということです。

次に、4番目の民間競争入札の考え方の検討というところですが、システム部分と契約全体の2点に分けて検討しました。

まず、システムの調達については、こちらに記載の3つの方法があると考えております。

1番目が、今の事業者さんが今のシステムを改修して利用する。2番目が、新しい事業者さんが今のシステムの著作権の譲渡を受けて改修して利用する。3番目が、新しい事業者さんが一から開発するというものです。この3つのパターンについてヒアリング、見積もりをとった結果が次のページの表となっております。

2番目ですけれども、別の事業者さんが今のシステムの著作権譲渡を受けて改修とした場合は、著作権の譲渡の金額と、別途、新しい事業者さんがセールスフォースと契約をする金額と改修費などが必要になると思います。ただ、この2番目のパターンについてですけれども、複数の事業者さんにお伺いしたところ、改修する部分以外の調査も別途結構かかるので、2番目のパターンで事業を開始したいという事業者さんはありませんでした。ですので、実際に2番目のパターンがとられる可能性は非常に低いと考えております。

3番目の新規事業者が新規開発するということですのでけれども、こちらは2社から見積もりをとっております。A社さんの方は、ホスティングサービスというレンタルサーバの上に新たにプログラムを構築するやり方です。また、B社さんの方ですけれども、こちらは恐らく既存のシステムを活用して、システムを構築するお考えなのだと考えておりますが、結果として、システムを一から開発しないで済む今の事業者さんの見積もりが一番高くなったという状況となっております。

次に、(2)の契約全般のところですのでけれども、いろいろな事業者さんに御意見をお伺いして、こちらに記載のような措置を行いたいと考えております。

1つ目が、やはり新たに参入する場合は準備期間ですとか、システム開発期間をしっかりとりたいというお声が多かったので、今の契約では、契約期間が3年2カ月となっておりますが、これを7カ月間増やしまして、3年9カ月としました。できるだけ多くの事業者さんに応札いただきたいと考えておりますので、1月にパブリックコメントを募った際に、パブリックコメントをJICAホームページにアップした際に、当日、30社に電話をかけまして、実施要項(案)の確認と応札勧奨を行いました。

競争性を確保するための手段としまして、現在の契約では、事業者さんの応札時の評価を技術点2、価格点1という配点で行っていたのですが、見積もりを取りつけたところ、人件費の部分での価格差が非常に大きいことが分かりまして、技術点と価格点の配分を1対1に変更しております。また、価格点の配分を多くしたということは、何よりもJICAとしては次の契約をできるだけ低コストで行いたいという意向もあります。

最後の5点目のところですのでけれども、これまで申し上げましたとおり、システム業務の形態については、業者さんによって1から3までのパターンで選択できることとしておりますし、開発期間、契約期間を十分にとりますし、情報開示も徹底して行います。また、実際にこれから公示を行った際には説明会なども行って、御関心のある事業者さんに対しては積極的に情報公開を行いたいと考えております。

このような形で、競争性と公平性を確保した契約、調達を進めたいと考えております。



最後に簡単にパブリックコメントの状況について御報告させていただきます。

資料のB-5のところにパブリックコメントの結果を記載しております。

約2週間弱行いまして、2社から21件の御意見をいただきました。いただきました御意見につきましては、一つずつ検討しまして、反映できる部分については実施要項(案)に反映しております。

簡単に幾つか御紹介させていただきます。

1ページめくっていただきまして、7番目のところですが、セミナーやイベントの内容については、こちらから指定しないで、事業者さんの提案に任せるとしてはいますが、現状を踏まえて最低限必要な回数等は明記した方がいいのではないかと御提案をいただいております。このところですが、私どもとしては、やはりあくまでどのような提案が出るかを重視したいと考えておりますので、現在のようにセミナー等の実施回数、場所等、イベントの内容を指定する記載はしないようにしたいと考えております。ただ、こちらのコメントでいただいた人材センター事業の継続性ですとか、安定的な実施、現状サービスレベルの維持は重要な観点であると考えていますので、この点を盛り込んだ提案を評価するようにしたいと考えております。

次に、もう1ページめくっていただきまして、3/5ページの14番のところに、事業の実施に当たり確保されるべき質という項目があります。こちらで「国際協力人材に求められる能力をバランスよく有した若手・中堅人材の登録を促進する取組」「登録人材に対し、能力の向上の一助となるような取組」との記載があるけれども、何を以て取り組みを行ったとみなすのかという基準について記載してはどうかというコメントをいただいております。取り組みが何を指すかという御指摘ですので、これについて私どもの方としては、「取り組みとは、『必要な情報を分析し、それに基づいて有効と思われる施策を実施すること』を指します」と、取り組みについての定義を追記いたしました。

また、次のページをめくっていただきまして、4/5ページですが、16番の評価方法について、現在の契約で技術点が2、価格点が1としていたけれども、今回が「技術：価格」を「1：1」としていることについて、やはり現在と同様「2：1」にすべきだという御意見をいただいております。こちらについては、私どもは、先ほど申し上げました方針のとおり、「2：1」にはせず、「技術：価格」それぞれ1対1という評価にしたいと考えております。

パブリックコメントにつきましては、概要ですが、以上のとおり御報告させていただきます。

JICAからの冒頭の説明は以上とさせていただきます。

○石堂主査 ありがとうございます。

それでは、ただいまの御説明につきまして、委員の方からどうぞ。

○井熊副主査 御説明ありがとうございます。

BPOみたいな包括契約は、当初うまくいって、次の継続のときに難しいと、割とよく起こ

ることかなと思っております。今もそういう状況にあるのかなと。総合評価のやり方などもあるのですけれども、基本的には、現事業者の改修費が、私はシステムの専門でもないのですけれども、システムで言えば、登録情報掲載の機能の追加とかは本当にこんなにかかるのかなというところで、改修費の確かさを確かめることが多分、一番大事なことかなと思っていて、競争性を高めるために、もう一つ、新規開発をするのも1つの手だと思いますけれども、やはり30年にもし統合が行われるとなると、開発期間はまず、使用期間が3年で、いかにこのシステムの進化が早いとはいえ、ちょっと短いかなということであれば、例えばシステムに詳しいコンサルタントを入れて、もし高ければ新規の入札をするというオプションをとっておきながら、現事業者と修正の随契に向けた交渉をまず、してみるのがいいのではないかなという感じがいたします。

○田村課長 今の業者さんと、まずは、特命というか、そちらで交渉するということですね。

○井熊副主査 余り向こうが協力的でなければ、こっちが競争入札するのだよという札を持っていかないといけないわけですが、そういうことをした方がいいのではないかと。普段だとこんなことはないのではないかと思うのですが。

○田村課長 私どももまず、その方法がとれないかを考えて、ずっと検討してきたのですけれども、今回、見積もりを取りました結果を踏まえて、やはり次は1回、競争入札という形でやってみようかと考えております。

○石堂主査 御説明の中でも、新しい業者が来れば、全部を新規開発しなければならないとなると。ただし、現行の業者が受けても、改修もあるからということが書かれているのですけれども、これは、私も本当に素人ですけれども、全くゼロからつくり上げるのと、今のシステムに対する若干の変更の改修が価格的に同じくらいかかるなどという、そんなばかな話はないと思うのです。一旦システムをつくってしまって、その次に行くときに、新しく入ってくる業者は全く新しくつくりなければならない。今の業者は今のシステムを利用してちょっと直すだけという状況であれば、やはりシステムをつくる部分と運用を分けて競争させないと、トータルにしたら絶対に既存の業者が有利だというのは分かり切った話ではないかと思うので、その辺の御検討はされたのですか。

○田村課長 まず、1点目の現在の事業者さんの見積もりが高いという点ですけれども、やはり人件費の単価などを比べてみると、現在の事業者さんはほかの事業者さんに比べて高いと思います。例えば単価が高いというのは分かるのですけれども、システム改修にこれだけの経費が必要なのかという点については、こちらが提示したシステム改修の部分に本当にそれだけの人月、工数が必要なのかは、システムの担当部門とも一緒に検証して、正しい工数なのかを確認したいと思っております。

2点目のシステム部分と業務の部分に分けて調達を行うというお話ですけれども、それは21年度から23年度の現在の契約の前の契約がそのような形となっておりまして、業務部分の契約だけ市場化テストの対象となっております。21年度から23年度の間は、業務部

分の会社とシステム部分の会社、2社プラスアルファと契約していたのですが、業者間の調整を行うのが結構大変で、私たちにとって非常にコストがかかっていたと考えております。例えば事業部分を契約する会社にとっては、どんどん色々な活動を行ったり、システムもどんどん使い勝手をよくしたいという気持ちになるのに対し、システム部分を請け負っている事業者さんからしてみると、できるだけシステム改修の仕事を少なくしコストは抑えたいわけで、利害というか、対立してしまう部分が多くあったと聞いております。そういったこともありまして、現在の契約では、システムと業務を一体としたBPOという形にしておりますが、11月の評価のときにもお話をさせていただいたとおり、結果としてこの点については非常にうまくいったと考えております。ですので、次についても、2つの事業者に業務を分けるのではなく、一体型のBPO契約として継続したいと考えております。

ただ、30年度以降はお話をしたとおり、JICA全体でのシステム最適化の動きがありまして、このPARTNERシステムもどのようになるか分かりませんので、もしかしたらそのときには例えば業務の部分は直営でやって、システム部分だけ外注するとか、そういったところはまた、30年度に向けて別途検討していきたいと考えております。

○石堂主査 ほかの委員はいかがですか。

○大山専門委員 最初の直感で、競争性を高めるのなら分けた方がいいのではないかと思います。その理由は、ある意味、簡単に言うと、PARTNERシステムはシステム屋さんにとっては割と分かりやすい仕掛けです。それに対して業務はシステム屋さんにとったら必ずしも分かるかどうか。これはどちらかというところ、コンサルタントとか、業務請負でやる別の人たち。この両方を持っている組織というところ、現行業者を含めて幾つか出てくるけれども、限られる。世の中の市場といいますか、対応できるところを考えるとそういう感じがするということです。人件費が高いのもよく分かっていることですが、システムだけをもし切り出してやれるとしたら、これは値段が下がる方法はいろいろとあり得る。

ということで、最終的に今、どうこうと申し上げるつもりはないのですが、大事な点としてお考えいただきたい点は、次にもしやるのであれば、例えば先ほどB-5の回答（案）のところで、パブコメに書いてあるものの紹介があったのですが、私が見ている気になるところは、全然違うところなのです。

例えば一番この中で注意しなければいけないのは、10番なのです。10番のところは、まさしくシステムへ、次のクラウドだろうと何だろうと移行するとき。さっき刷新の話もおっしゃっていましたが、次の契約を考えたときに、これは次回の受託業者にはっきり言っておかないとアウトになるのです。ですから、その点、ここはそのままにしておきますではなくて、これは対応いただく必要がある。すなわちデータの引き継ぎについてはデータ移行のための作業が発生する。発生するので、ここにかかる費用についてのところで、これはどう指定するか、あるいはそこはちょっとほかの例もありますから、参考にさせていただいて、御判断いただければいいと思うのですけれども、これは次のその次の業者、今回の案件のその次のときの業者に対して情報、機構のデータを提供する口、フォーマット

でも何でもいいのです。言い方はいろいろあるのですけれども、そのやり方については、請け負う業者の責任の範囲だということを明確にしないと、それで競争させないとだめだと思うのです。それをやったとしても、今回の話は、やはり現行業者がかなり優位ではないかという気がします。

○田村課長 ありがとうございます。

まず、業務とシステムを分けた方がいいのではないかと、なぜなら業務もシステムも一緒にできる業者さんは少ないのではないかと御指摘ですけれども、現在の契約の調達時にも同じような御指摘を受けまして、できるだけ多くの事業者さんが参入できるように、例えばJICA特有のキャリア相談に関する部分などは、民間事業者さんに実施してもらう部分も非常に限定するなど、仕様を変えた経緯がございます。その経緯もありまして、現在の契約の入札時には4者さんに応札いただきました。結果として、1者さんは価格オーバーだったので、実際の評価対象にはならなかったのですけれども、競争は成り立っていると考えています。今回も、現在の事業者さんのほかに実際に見積もりを出していただいた会社さんが2社ですけれども、複数社ありますし、パブリックコメントを出された企業も、またこの会社とは別の会社ですので、システム部分と事業部分を一緒にできる企業は確保できるのではないかと考えております。それが1点目。

2点目のパブリックコメントの10番目のところが非常に重要だという御指摘はおっしゃる通りだと思います。

○大山専門委員 これを出してきたのは現行業者ではないと思うのです。これは現行業者ですか。

○田村課長 そうです。

○大山専門委員 現行業者がこう言ったのですか。そうすると、逆の意味でとっていますね。何が言いたいかという、先ほどの話で、業務の方がそれほどではないというのであれば、そこはいいのですが、そうなるとなおのことシステムなのです。システムだとすると、その部分は著作権だけではなくて、この部分も次の業者はハンデになるのです。ですから、その分の費用が積まれてしまうのです。

○田村課長 引き継ぎに関する業務ということですか。

○大山専門委員 そうです。なので、かなり勝負は決まってしまうというのが普通の予測なのですよね。だから、そこに対する工夫をどうするかを考えなければいけないのですけれども、きっと今の契約にはないのですね。

○田村課長 今の契約にも引き継ぎに関する業務は含まれているのですけれども、書きぶりが若干、あいまいにとられかねない部分もありましたので、現在準備中の次のフェーズの実施要項についてはその点をかなり明確にしております。御指摘のとおり、引き継ぎは非常に重要だと思っております。この点については私どもも特に慎重に検討した部分ではあります。ですので、現在の契約書に比べて、次のフェーズの実施要項（案）では、引き継ぎに関する業務の部分は、こういうことを引き継いでほしいというものを明示してお

りますし、また、引き継ぎの内容についても、どのような引き継ぎを行うかという点についても、今回の契約の調達時には、評価対象にはなっていないのですけれども、次の契約に当たっては評価することとしております。

○大山専門委員 誤解があるといけないので、確認しますが、システムの運用とかの引き継ぎの話をしているのではなくて、クラウドのシステムに入っている情報を引き抜いて、次のシステムを入れるときのやり方で、そこの引き継ぎというよりは、こういう形で出ています、情報が出てきている、出ますというのを明確にしてあげないと次の人から見ると、単なるパズルになってしまうのですね。一体何が書いてあるか分からない状態になりますから、それを普通教えてくださいと業者に頼むと、その費用を相手にかぶせるので、ハンディキャップになりますという、余計に費用がかかりますということを申し上げているわけです。次の業者が。なので、当然、価格は上がってしまうので、競争性はなくなるのです。そこのところを維持する。消すための方策を考えておく必要がありますということを申し上げています。業務の引き継ぎは普通にある。

○石澤事業支援要員 業務の引き継ぎはもちろんなのですけれども、おっしゃるとおり、データがどのように出されて、そのデータを他社が見ても分かるようにする必要があると思います。恐らく一般的に言うと、データ設計書があって、どのようなCSVです、ファイルですというデータを引き出すのを求めることになるかと思います。その辺も含めましての評価の対象として次の業務、システムを含めまして引き継ぎを行うとし、その実現性を評価することとしております。ですので、現行業者が優位かということ、現行業者についても、次期の次の調達に向けてこのようにデータを公開します、分かるようにしますという費用は載せていただくつもりです。

○大山専門委員 現在はないのですね。

○石澤事業支援要員 現在については、引き継ぎ方法があいまいになっているというのは確かです。

○大山専門委員 だから、今回の調達をやろうとすると、この条件は課されているわけですね。

○石澤事業支援要員 課されています。ただし、引き継ぎが行えることが条件として出ていますので、それがどのように具体化されるかがあいまいな状態なので。

○大山専門委員 ですから、もしやるのであれば、JICAさんの方でそこのところの責任はJICAがとれるような格好を書くと話は全然変わる。

○石澤事業支援要員 次の調達に向けて、現行システムの分析のような見積もりは積まれない仕組みということによろしいですか。

○大山専門委員 いやいや、今のものを渡すときに。ですから、調達するときの前提として、さっき著作権の話だけ書かれていたのだけれども、それだけではないということを申し上げたいので。

○石澤事業支援要員 データも引き継げるということによろしいですね。

○大山専門委員 それをJICAさんが今回のもので用意をすれば、競争性は高まると思うのですが。

○田村課長 そこは現在、現事業者の引継計画書に書いてもらうようになっています。

○大山専門委員 そうだとすると、今度はこの中にCSVについても加工の一部がありますというのは、これはこう言われても、きっとまたリスクを積むのですね。今のは5番です。必要に応じて、加工何とかを行うだけだったら、これはまたリスクを絶対積むのですよ。現事業者はどういうものか分かってしまっているのですね。

○田村課長 「必要に応じ」というところの部分をもう少し明確にすればよいということでしょうか。

○大山専門委員 例えば普通の技術の知識を持っている人にとっては難しくない範囲なのかどうかなのですよ。

○石澤事業支援要員 実際の作業内容を確認してみます。

○大山専門委員 ある程度それが分かれば全く変わるということ。そういう応札する側の思い、立場で書いてあげると、もし書けるのであれば、そうすると確実に相手は安心しますから。

○田村課長 分かりました。では、ここは実際に行っている業務について明確に記載します。

○大山専門委員 もし分かれば。

○田村課長 本当に単純な話で、機構ボランティアのシステムからのデータをPARTNERシステムに取り込む作業なのですけれども、ボランティアのシステムの方が、氏名が1つのセットになっていて、これをPARTNERに取り込むときには、名字と名前を分ける作業が発生するというような作業です。

○大山専門委員 本当にそれだけなのですか。

○田村課長 例えば事例としてはそれですね。それぐらいの作業が発生するという事なのです。

○大山専門委員 「等」があるので、「等」を読むと分からないのです。

○田村課長 それだけのレベルの作業ですが、明確にします。

○大山専門委員 分かりました。

○田村課長 本編がいいのか分からないのですけれども、細かい事項なので、何らかの形で示すようにします。

○石堂主査 ほかはいかがでしょうか。

今、るる議論を聞いていまして、主査としては非常に悩みが深いのです。要するに今回は民間競争入札実施要項が出されていて、その議論をやっているわけですがけれども、冒頭で井熊先生から御意見があったように、機構さんの説明としては、業者から出てきている見積もりを参考にすれば、今のシステムと運用、両方を一体にして、十分競争性のある入

札が可能であるという説明をされたと思うのです。しかし、資料の中にも出てくるとおり、また、私もちょっと質問させていただきましたけれども、丸々新規に開発する業者と既存の業者が同じくらいお金がかかるというのはおかしいのではないですかという話と、恐らく機構さんもそう思っている部分があって、それで井熊先生の指摘で、いっそのこと、今の業者と随契も視野にやる方向もあるのではないのという話がある。そうすると、これを要項の審議ということと、随契を視野に入れて物事も考えていくことと両立しない気がするのです。

事務局としては、こういう場合はどう。これは一旦保留ですか。もう一回、機構さんの方で、今は出ている数字が正しい前提で競争入札だということを資料として出されているけれども、井熊先生の指摘からいって、機構さんもそれでいいのであればということもあるような気がするのです。

というのは、素人の考えかもしれませんが、この見積もりと言われている数字が変なのです。やはり本当はもっと安くやれるのではないのということがあって、そうすると、今回のこの中でがらっと何かを大きく変えるという要素がなくて、質は今程度でよくて、あと3年間つなげばいいのですという話であれば、今の業者と随契でやって、システムに新たな金をかけないでやる方がいいのではないのというのは当然あってもいい気がしてくるのです。それはここに出されている要項の審議をお願いしますという話と全然両立しないと思うのです。

○多田次長 全体像の話をさせていただきますと、システムの開発なのか、改造なのかという言葉の問題だと思うのですけれども、システム部分は全体のボリュームからするとごく一部です。そこでその一部の中で現行業者が確かに有利かもしれないのですけれども、調べてみたら、まず、数字でそんなに有利ではなさそうだという結果が出てきて、我々もちょっと意外だったのですが。それと仮に有利だとしても、全体から見れば、そんなに有利でもなさそうだ。ほかの部分で競争の余地が大きいので、システム部分でのアドバンテージが大きく勝負に影響するかという点も我々は考えまして、これは勝負が成り立つのではないのかなという判断に至ったということがございます。

それと、先ほどの説明になかったのですけれども、既製品みたいなソフトはあるのです。職業斡旋、紹介みたいなソフトはあって、それを組み合わせたりすることによって似たような機能をつくるのはそんなに高度なことでもなさそうなのです。なので、我々しかできないのだと胸を張って現行の業者が持っている宝物のようなものでは決してなくて、ほかのものを使って似たようなものはつくれるという内容のものでもあるのです。

○大山専門委員 今のお話があるから、データの移行のところが引かかるのです。そこが同等のフェアな環境での競争になっていないので、新規の方がそこはさらに大変なのです。随契でいくと、この次、システムを入れかえることを考えれば、さっき言った契約を入れないと、その次がだめになるので、随契のままずっと行ってしまう例があるのです。それはこの額ではない、とんでもなく大きいものもそういうところで問題を起こしていく

ものもありますから、やはりデータ移行については軽く見てはいけないのですよ。なので、今回その手が打てて、競争性があるというのならまだ分かりますが。

○石堂主査 それはそういう見解なのですか。

○田村課長 そうですね。データについては、今の契約から次の契約でもちゃんと引き継げると考えております。

○大山専門委員 確認ですけれども、競争の時点で新規の参入者にはデータはこういう格好で出るということを、JICAさんの責任のもとで出せるというのを書いてあげないと、そこまでの前提でやるのならいいのですが。

○田村課長 分かりました。

○大山専門委員 ほかのところの自治体などの例では、わざわざ1者、間に入れているところもありますね。実際のやり方としては。それでもトータルで下がった例がありますので、そのところはぜひ。

○田村課長 分かりました。では、データをどのように出すかについては、実施要項のところに書き込むようにします。

○多田次長 今回の入札を行うに当たって、全応札者、関心表明者にすべからくギャランティーしてあげるといふか、データはこういう形で移行がされますと明記をしまして、安心していただくということですね。

○大山専門委員 そうですね。あと、業務については何者があるならいいですし、それでも、著作権の話は、これは相手側の判断になるというのであれば、それも方法としてはあると思います。それにしても、もともと出てきている現業者が積んだ費用は高いはずなので、これを根拠に競争性があるというのは弱いような気がします。

○小尾専門委員 多分、どれだけのシステム改修の影響があるかをきちんと見積もっておかないと。これは工数を見たのですか。何を見て金額の妥当性を判断されたのか。

○田村課長 こちらは、工数がどれぐらいかかるかまでは今の時点では確認していませんけれども、少なくとも、システム改修として指定している複数人にメールを送るすとか、自由にJICAが編集できる機能ですとか、あと、ほかにも幾つかありまして、例えば今、IDが10桁、10桁、12桁程度のアトランダムなものになっているのですけれども、非常に使い勝手が悪いという話なので、それをメールアドレス等に変更するという改修も指定しておりまして、その部分がかなり大きいというようには伺っております。

○大山専門委員 人が関わってやらなければいけないところが結構あるということですね。

○田村課長 そうですね。ただ、ほかの事業者さんにも話を聞いてみると、これぐらいはかかるという感触は伺っております。

○小尾専門委員 あとは、運用経費が現行契約と比べてすごく上がっているではないですか。これの根拠は何か示されているのですか。

○田村課長 私が伺っているのは、例えば現在の契約を調達するときに比べて、登録している人材とか、団体ですとか、PARTNER上で掲載されている情報数も増えているので、それ



にかかる工数が増えているということですか、実際に業務を開始してみて、例えばセミナーのときに4人で回ると思っていたものが、実際に来る人数が非常に多くて、8人ぐらい必要になったとか、そういうところで経費、工数が増えていると伺っています。

○小尾専門委員 逆に、今、新規開発で見積もりを依頼しているAとかBが実はその部分をきちんと正確に把握できていなくて、ふたをあけてみたらこっちはもっと高かったとかということにはならないのですか。

○田村課長 その部分は、今回業務の内容をいろいろ提案してもらうことになっているのですけれども、その提案内容によって工数がかかなり変動はあると思います。また、プロポーザルを評価するときにも、そのあたりの提案の妥当性は検証しますし、実際に契約を結ぶ前にも必要な工数になっているかというところは確認したいと思っています。また、業務説明会なども行いますので、そのときにはもう少し紙だけではなくて、実際にお話をして、業務のイメージをより正確に捉えていただけるように配慮はしたいと考えています。

○石堂主査 大体、議論としては出尽くしたのかなという感じがいたします。要項（案）の小委員会での審議はこの程度にしたいと思いますけれども、基本的には、先ほど多田次長から追加説明がありましたように、もしシステムの部分で新規業者と既存の業者の間に若干の差があるとしても、それは全体をひっくり返してしまうシェアを占めないのではないかとこの御説明もありました。基本的には、この要項に沿って競争入札をやるという方向で進めたいと思いますけれども、それにしても、先ほど私も何度も言いましたが、現行業者が出した見積もりの数字がちょっとおかしいのではないかとこの感じと、大山専門委員が盛んに申しあげましたデータ移行というところは、逆に、新規の業者はその辺をちゃんと見てこの見積もりを出しているのだろうかというあたりが非常によく分からない気がしますので、ぜひ今日の意見を踏まえて、余り見積もりを細かく細かく業者に聞くわけにもいかないと思うのですけれども、ここではもし新規と継続の価格差があっても、何%くらいであろうとか、そういう情報を委員に出していただきたいと思うのです。それを見て、こういうことであればということで、その先に進めるという形に持っていきたいと思うのですが、よろしいですか。

○田村課長 新規と現行の価格差というのはどのようなことでしょうか。

○石堂主査 システムの部分です。ですから、それがもし結構、確かにゼロからつくるのと、今のものに改修を加えるのでは違うのは当然だと思うのですけれども、それにしても、全体の中のシステムにかかる部分はこのくらいであり、その中でこのくらいの変化が生じたとしても、それは運用の方で考えられる入札の価格差、実際に入ってくる際の価格のボリューム感からいったら、それを飲み込んでも、競争性が全体としては大丈夫だろうという説明だと思うのです。

○田村課長 今の御説明でも、契約全般のところシステムにかかる経費は見積もり合計額の14~25%と御説明していますけれども、それ以上に御説明が必要と。

○石堂主査 その流れで結構ですけれども、それと議論を聞いていますと、新規に入って

くる業者がデータの移行等についてのコストについてきちっと見積もりの上で明確な観念を持ってやっていたのだろうかというのはちょっと私は疑問に思うのです。

ですから、逆に言うと、ここに出てきている数字の中で、現行業者もちょっと過大かもしれないという含みはありつつも、全体としては、この数字に基づいて競争性が確保されることを我々が納得できるかどうかだと思いますので、その辺をちょっと補足的な資料を提出していただく前提でいかがかなと思います。

そういう意味で、今回の審議を踏まえて、必要な修正を行って、事務局を通じて各委員が確認した上で議了とする方向で進めたいということで行きたいと思います。

各委員の先生方におかれましても、本日質問できなかった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。

(国際協力機構退室、新エネルギー・産業技術総合開発機構入室)

○石堂主査 続きまして、独立行政法人新エネルギー・産業技術総合開発機構の「情報基盤サービス業務における『シンクライアントPC・プリンター調達の分離』について」の審議を始めたいと思います。

最初に、独立行政法人新エネルギー・産業技術総合開発機構システム業務部、大江部長より、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。

○大江部長 NEDOシステム業務部長の大江と申します。よろしくお願ひします。

本日は、NEDOのPC-LANシステムであります次期情報基盤サービスの調達方法について御審議いただくわけでございますけれども、現行のNEDO情報基盤サービスは政府系機関としては画期的な取り組みだと考えております。

今回のプレゼンでも御紹介をさせていただきますけれども、NEDOは組織の性格上、職員数が大きく変動する特徴がございます。具体的には、平成23年度から25年度にかけて、1,000名だった職員数が800名に減少、200名減っています。

現行のNEDO情報基盤サービスのように、1人当たりのサービス利用料金をあらかじめ取り決めて、毎月の実利用者数に基づいて料金を支払うといったやり方は非常に合理的であったと思っています。また、機器類をリースや購入で調達するのではなく、機器類を一切NEDOとしては持たないで、サービスを利用する契約は、機器類の管理も必要なく、そのための人員が不要となるメリットもございました。極端な例えですけれども、住宅に例えますと、最大数の家族構成を前提に住宅を購入するのではなくて、家族構成の変化に柔軟に対応できる賃貸住宅を選ぶといった考え方に近いかなと思います。

本日の調達方法に関する御審議では、機器類をリースや購入で調達するといった枠を超えて、サービスの利用契約のさまざまなメリット、例えばノウハウのある専門の業者さんにシステムの統一的管理をしていただいで、運用管理体制を強化するですとか、セキュリ

ティ対策の強化を御理解いただいた上で、最適な調達方法について御審議をお願いしたいと存じます。

それでは、当部の担当主幹からプレゼンをさせていただきますので、どうぞよろしくお願いいたします。

○和田主幹 独立行政法人新エネルギー・産業技術総合開発機構、NEDO、システム業務部の和田と申します。

お手元の資料に従って御説明いたします。

資料名は「NEDO情報基盤サービス業務における『シンククライアントPC・プリンター調達の分離』について」となっておりますけれども、次期の情報基盤サービスを調達するに当たりましてNEDOとしましては、シンククライアントPC・プリンターの調達を分離したいということではなくて、逆に分離するメリットがない、もしくは分離すると不都合が生じるので、一括調達にさせていただきたいということが本日の説明の趣旨になります。

まず、ページをめくっていただきまして、目次に続く2ページ目ですけれども、左下のところに現行の情報基盤サービスの調達範囲ということで図を示させていただいております。

機構の職員が通常、日常的に使用しますオフィス機器とオフィスソフト環境を一括したサービスとして、みずから機器を準備するのではなくて、必要な機能をサービスとして提供を受けるものになっております。

これは、平成20年の業務・システム最適化計画を実現するためにMSP事業者によるサービスの一括調達という形で契約を行って、平成22年11月から27年10月までの5年間の契約として実施しているものです。

業務・システム最適化計画は、2ページの上の方に示しております4つの観点からまとめておりまして、その中では、サービス形態としての導入、MSP事業者と呼んでおりますけれども、マネジメントサービスプロバイダーによる統一的な管理、シンククライアントの導入による情報セキュリティ対策の強化がうたわれております。これらは、2ページの右のサービス一括調達のところに書かせていただいたものと同じことですが、これを実現するということが現行サービスが調達されております。

MSP事業者、シンククライアントという言葉につきましては、2ページの右下のところに用語解説を引用しておきました。シンククライアントといいますものは、クライアント側にはハードディスクがなくて、最低限の機能しか持たせない。サーバ側にアプリケーションソフトやファイルなどの資源があって管理をするといったものです。シンククライアントPCは単体では動かなくて、データセンター側にありますサーバとそれをつなぐネットワークを通じて、セットとなって、DaaSと呼んでおりますけれども、デスクトップ・アズ・ア・サービスという形でのサービス提供が可能になるといった形態になっております。

左下の図の中では、赤枠で囲んだ部分がシンククライアントPCになります。青枠で囲んだところがプリンターですが、実際には複合機となっております。これは、PCに直接つなぐ

プリンターではなくて、ネットワークに接続されて、プリンター機能だけではなくて、コピー、ファックス、スキャンといった機能をあわせ持つ複合機と呼ばれるオフィス情報機器になっております。

現行サービスの契約が終了した後、平成27年11月からの次期サービスの調達をこれから行うこととなります。次期サービスにつきましては、5ページに参考として載せてありますけれども、ここでは時間の関係もございますので、詳細については御説明いたしません。ただ、基本的には、現行サービスと同様に、MSP事業者によるサービスの一括調達として、さらにサービス内容の向上と情報セキュリティ対策強化を図ることを狙った調達にする予定です。

資料の3ページと4ページでは、次期サービスの調達に当たって、シンクライアントPC及び複合機の調達を分離する場合の問題点について述べます。

3ページ、(1)のところは、現行契約の規模です。現行サービスは、利用ユーザー数1,000人±15%の範囲で、ユーザー1人当たりの月額単価という形で支払っております。現在は850人分、年間約5億円程度が全体の規模になります。契約上は一括のサービスで、単価の内訳はございませんけれども、調達に当たってこちらで想定していた予算の中では、シンクライアントPCに相当する部分、複合機に相当する部分はそこに書かれた程度になるということで書かせていただいております。サービス全体における割合は、シンクライアントPC、複合機の部分はそれほど大きくないので、分割調達によるコストメリットはそれほど大きな効果は期待できないのではないかと考えております。

次に、(2)職員数変動対応のための費用増です。NEDOは事業範囲の変更などに伴いまして、組織の新設や統廃合があり、職員数も大きく変動する組織です。ここ数年の間でも、かつては1,300人もいた職員が23年度には1,000名、25年度には800名という形で減少しております。また一方で、次年度は若干増えるのではないかとということが予想されております。次期サービスの想定利用数を現在の800人として、±200人ほど上下に振れた場合、シンクライアントPCの費用がどうなるかを見てみます。

3ページの右下の図を御覧ください。

オレンジ色の①がついたところは、サービス一括調達した場合です。ユーザー1人当たりの単価での月払いとなりますので、真ん中の800人のときは800人分、右側の200人増加して、1,000人になった場合は1,000人分。200人減少して600人になれば600人分の支払いとなります。ですので、実際に使用する台数分ちょうどの支払いということになります。

一方、シンクライアントPCのみを分離して、リース契約をした場合には、台数変動に対応する契約はできない。また、たとえできたとしても、非常に高額になりますので、実際は一定数の台数を確保して、機器を用意することになります。

図の真ん中の黄緑色の②-1は当初の800台を用意した場合になります。800人で用意したものが右側に行って、200人増えて1,000人になった場合ですが、200台不足しますので、追加調達が必要となります。ピンク色のところですが、追加調達すると、調達するのに時間

がかかってすぐに手元に届かないこともありますし、機器変更のサイクルはIT機器の場合には非常に早いですので、既存の機器と同一の機種を入手することができなくなって、異なった機種となるおそれがあります。異なった機種になった場合には、接続しての検証や調整のための余分な時間や費用が必要となってきます。

逆に、左側に行って、600人に減った場合ですけれども、この場合は800台用意しておいて、600台分しか使いませんので、200台分が過剰となります。その分の費用、図で言うと、黄色い部分ですけれども、こちらが無駄な費用の支払いとなります。また、過剰な機器をオフィス内ではなくて外部に保管するとなると、さらに保管費用や配送費用等も発生することになります。

次に、800台を用意しておいて、1,000人になってしまうと追加発注が発生して、機器変更になってしまうということで、追加調達によって機器変更になってしまうリスクを回避するために、最初から1,000台を用意したらどうなるかが図の②-2になります。この場合、右側で1,000人いる場合にはちょうどいいのですけれども、真ん中の800人のときは200台が過剰になりますし、さらに左に行って600人になると、今度は400台が過剰になるということで、過剰台数分の無駄な支払いが非常に大きくなっていくことになります。

このように、職員数の増減に対しまして、一括調達ですと柔軟に対応できますけれども、シンクライアントPCを分離してリース契約をすると余分な費用が発生することになります。

続いて、次の4ページですが、(3)のスケジュール上の問題です。

4ページの真ん中に線表が書かれておりますけれども、2段目が、当初考えております次期サービス調達のスケジュールです。現行サービスが終了する平成27年11月からサービスを開始する必要があります。これからさかのぼって行って、平成27年3月末にはMSP事業者を決定して、7カ月ほどかけてシステム構築、運用の準備、データの移行等を行うというのが今、予定しているスケジュールです。

この中でシンクライアントPCと複合機の機器調達を分離することになりますと、下の段の図のようになります。シンクライアントPCは通常、先ほども御説明しましたとおり、DaaSサービスの一環として提供されるものですが、無理に切り離して、別にリースの調達をかけた場合、サーバやネットワークとうまく接続されて、十分なパフォーマンスが得られるよう、調整する必要がありますので、サービス提供する事業者が決定してから最適な機器のスペックを指定して、調達を始めることになります。

シンクライアントPCのみをリースで提供する業者は余りないのでありますが、無理やりどうなるかを見積もると、1.5億から1.7億という見積もりが出てきておまして、それぐらいの規模になってしまいますので、政府調達で納品まで6カ月以上かかることとなります。そうしますと、当初予定していた7カ月のシステム構築準備期間の中では設定とか調整が完了できなくなり、11月のサービス開始という、現行契約が終わったタイミングでのサービス開始に間に合わなくなってしまいます。

では、調達を別に実施するのだけれども、11月のサービス開始に間に合うようにスケジ

ュールを前倒ししたらどうなのかということを考えますと、その下、バツをつけておりますけれども、現時点で既にサービス調達の準備が間に合わないことになってしまいます。

ですので、スケジュール上の問題からすると、機器調達を分離することはいろいろスケジュールの期間的な問題、費用的な問題で不利なことが起こるということであります。

最後は、(4) サービス実現性、運用上の問題のところですが、機器のみ別調達になりますと、別の業者から提供されることになります。全体を運用しているMSP事業者と別の業者から提供されることになりますので、障害が発生したときの原因特定、切り分けとか、対策の時間がかかる、管理上、別の管理になるといった運用管理上の問題が生じます。また、情報セキュリティ上の危険性も、別にしますと増加することになります。また、既に述べましたように、本来はDaaSサービスの一部となるシンククライアントPCを無理やり切り離して別にリース等で準備する場合は、余程うまく調整しないと正常に動かないことになりますし、正常な稼働が確実である機種を指定しての調整といった形になると、余り競争効果が期待できないことがあると思いますので、メリットはないと考えております。

以上、御説明しましたように、シンククライアントPC及び複合機を分離するとさまざまな問題があり、サービス全体の一括調達とすべきであるというのが私どもの主張です。

以上が御説明になります。

○石堂主査 御説明ありがとうございました。

それでは、ただいまの御説明につきまして、委員の方から質問なり、意見なりをよろしくお願ひしたいと思ひます。

どうぞ。

○井熊副主査 御説明どうもありがとうございました。

御説明を伺っていると、シンククライアントの切り離しイコール、シンククライアントのリースみたいな感じに聞こえて、そうではなくて、プリンターとシンククライアントを切り離したらどうだという話をさせていただいているので、シンククライアントをリースにすることではなくて、シンククライアントはシンククライアントのシステムと一括で調達すればいいのではないかと思うのですけれども、どうですか。同じサービスをシンククライアントPC、プリンターという形で分けて調達することはできないのですか。両方ともだからMSPにするということですか。

○和田主幹 MSPの中で一括にしたサービスとしたいということなのですが。

○大江部長 今、先生がおっしゃっているのは、プリンターならプリンター、複合機なら複合機、シンククライアントPCならシンククライアントPCをサービスの提供という形でできるのかという御質問かと思うのですけれども、今までに幾つか確認したところ、そのようなサービスが行われていないというのが現状です。MSPですと、いろいろな会社にサービス全体をパッケージで提供していますので、機器の使い回しといいますか、ほかの会社でそれを使うとかということができるので、数の調整ができるのですけれども、相対の契約ですと、丸々、相手方が全部リスクを負うだけの契約なので、そういった契約形態はありま

せん。

○井熊副主査 MSPというサービスは、例えばプリンターだけとか、あるいはシンククライアントだけというのはないということですか。

○大江部長 私どもで聞いた限りでは、そういった切り出でのサービス契約はありません。

○井熊副主査 オフィスのつながっているものは一括でというものがMSPだということですか。そういうサービスしかしていないと。

○大江部長 将来的には、市場規模が大きくなってきて、そういうサービスの可能性はないことはないと思いますけれども、現状では、残念ながらそういった形でのサービスは受けられないという状況です。

○大山専門委員 今も現行サービスの調達形態を見ていて、かなり先進的なことをいろいろトライしているのは、NEDOさんの性格からしても、それは結構なことだと思うのですが、現状でやっていることで、今の状態に対する不満が特にあるということはないのですね。

○和田主幹 特にないです。

○大山専門委員 今回、次期のサービスは、最後のところで余り説明がございませんでしたが、ただ、書いてあるものを見ると、現状にないものをここで追加したい。これが次の計画。だから、システムをある意味、調達契約を変えなければいけないと理解すればよろしいですか。

○和田主幹 現状に特に不満があるというわけではなくて、サービス一括調達という形でうまく動いていると思っております。これの契約期間が5年間ですので、それが終わったところの次の調達をかけなければいけないということがまずございます。それともう一つ、現行サービスは5年前のものでありますので、今から言うとも3年前ですけども、これが始まるころには5年間たっていますので、全く同じということではなくて、今の状況の中でやるならどういうことができるかという話とか、あとさらに、情報セキュリティの強化であるとか、あるいはこの中で言葉だけ書いていますが、もう少し管理を強くしたいとか、利便性をもう少し高めたいというのがあります。今は有線LANのところを無線LANにして、もう少し動けるようにしたいとか、そういったことを考えております。

○大江部長 1年半後からさらに5年間使うことを想定して、セキュリティ対策をもうちょっと強化できないかとか。

○大山専門委員 そこは分かるのでいいのですけれども、ただ、3ページの「2. シンククライアントPCおよびプリンターを分離した場合」のところ、最初のところの契約金額の内訳を見ると、これは今の金額ですね。今度、希望なさっているものについて、さっきプリンターとシンククライアントを分けたらどうといったときに、MSP事業者にはできないというお話がございましたけれども、今、NEDOさんがお考えの次期サービス構想に対して、MSPの事業者で、それが複数社あるというのは確認されているのでしょうか。

○大江部長 複数社ございます。それは確認しております。

○大山専門委員 その後は価格競争になるだろうということですね。

○大江部長 はい。

○大山専門委員 そうすると、そこまではいいとして、そうなったときに、この機能を入れるというのは、新しい方の次期のものを見ると、漠然としてしか書いていないところもあるので、何とも分からないところもありますが、最先端のものだとすると、今度は最先端の機器に対する、ある種、貸す側、MSPの事業をやる側から見ると、リスクヘッジを彼らが持たなければいけないわけですね。そうすると、それがなぜできるのかを考えると、どうお考えなのでしょうか。要するに向こう側のリスクヘッジはどういう理由があるからできていると。ある程度の、ヘッジですから、当然いろいろな考えがあると思うのですが、複数社があってやれるという根拠ですね。単に聞いて云々なのか、もうサービスインをするとアナウンスされているのか。そういうものが、ある意味、裏づけがしっかりしている必要があると思うのです。競争性を高めるために参入を増やそうとしていますから。

○田窪主査 実際に数社、こちらが想定しているところにヒアリングをかけたりしております。現実的にそういうサービス自体が提供できる会社さんを確認しております。現行サービスは3年前に導入しておりますので、NEDO自体も当時の方針から、今、かなりインターナショナルな方に事業もシフトしてきておりまして、当時に入っている設備からしますと、こちらにも名称として書いておりますけれども、ウェブ会議ですとか、外部とのネットワークをつないでの業務の効率化にかなり弱いシステムになっておりまして、その部分を次期のところで追加したいと考えています。こういうサービスに関しましては、既に現在どこでも行っているサービスですので、今、先生がおっしゃられたようなかなり先進的なものというよりは、今あるものを現状のものに追加していく。ですので、新しい、本当に出たばかりのサービスを組み込んだ次期サービスという形ではないです。

今、既に入っております情報基盤の方も、当時はかなり先進的なものでございましたが、現状、私ども以外にも同じような形で導入しているところもございまして、インターネット上で検索していただいても、同様のサービスを提供している会社さんはすぐに数社引っかかってくるかと思いますが、市場的にもかなり成熟してきておりますので、そういう意味での最先端のものを入れてくることに関する民間側のリスクヘッジという部分はだいぶ少なくなっているのではないかなと想定はしております。

○大山専門委員 リスクヘッジについては、相手側の考え方だから、それは心配いらないとお考えということではよろしいですか。

○和田主幹 今も申しましたけれども、それほど特別なことを要求しているわけではなく、今ある技術を集めて実現するものです。

○大山専門委員 例えばシンクライアントPCは古いものが来ることも許すのですか。

○田窪主査 中古か新しいかではなくて、機能的な仕様の部分で提供していただく形になりますので、こちらが求めている機能を持ったものが提供されるのであれば、それは別に中古であろうと、新品であろうと、装置自体には指定をしております。ただ、NEDO内全



てにおいて管理上、全機種が同じものが入っていたかかないと、ある人はA社さんで、こちらはB社さんとかになってしまいますと、いろいろ不具合が出てしまいますので、そういう部分は徹底していただくという形になります。

○大山専門委員 複合機も前提は同じですか。

○田窪主査 同じです。

○大山専門委員 分かりました。

○宮崎専門委員 今回議論している内容に直接関係ないかもしれないのですが、一応、確認だけですが、3ページの資料を見ますと、現行の契約額でいくと、PCと複合機よりもシステム全体としての稼働費用、運用費用が一番高いと思うのです。シンクライアントにしても、端末の方にはほとんど機能がありませんので、セキュリティ上、安全だということも分かるところではあるのですが、サーバ側でそれを動かすためのライセンスとかシステムが入って、結局、高くなっているのではないかという懸念もある。セキュリティに関して言えば、例えば端末の方を必ずしもシンクライアントにしなくても、暗号化ソフトですとか、USBを認識させない機能をつけるソフトとか、いろいろな代替案もあると思うのですが、代替案と比較した中で、価格面でもこちらの方がよろしいということは検討されているのかということだけ伺いたいのですが。

○田窪主査 一応次期に関しましても、シンクライアントの導入は、冒頭で申し上げました最適化計画の中で既にシンクライアントにてセキュリティを担保することをNEDOの方針として持っておりますので、そちらはシンクライアントで検討しているのですが、ただ、御指摘いただきましたとおり、現行いろいろなやり方が出ておりますので、次期のサービスの大枠の部分は固まっているのですが、中の要件は今、つくっている最中で、いろいろ情報収集をしながらですので、そのあたりも検討しながら進めてまいりたいと思います。

○大山専門委員 これは全部1者と契約なさるのですね。ほかのシステムの件でも出るので、NEDOさんの大事な情報を別の全く違うシンクライアントサービスのところ、クラウドでも結構ですけど、持っていくときのデータの移行はどう工夫なさっているのですか。それがないと1者にずっと引っかかりますね。そうすると、言葉は変わっているけれども、データ通信役務サービスと余り変わらないのではないかという気もしないでもないですね。アウトソーシングでも何でもいいのですが、契約の形態は変わっているように見えるけれども、実態は変わらなくなる。要するに離れられない状態になっていて、そうだとすると、今度は競争性を阻害していることになりかねないので。

○和田主幹 御心配するようなことではなくて、業者が変わればデータを全部移行するので。

○大山専門委員 移行するときの経費が違いますね。普通、次のところは前の業者に聞きに行って。

○田窪主査 ただ、現行、私どもが次期の中で求めているスペックとしては、現行の事業

者さんへ現行のサービスでお願いしている仕様よりもかなり高スペックといいますか、容量的にかなり大きくとっていただくことを想定しておりますので、現行であっても、恐らく今の仕組みはまず使えないのではないかとこのことを想定しているというのが1点です。プラス移行の部分につきましても、他社の方が入られたときに、現行事業者にも有利にならないようにということで、その部分は特に重要で今、各社ベンダーさんにヒアリングをかけておまして、どういう要件が必要なのかですとか、物によっては、私どもが1回全てデータをお預かりして、皆さんにお配りする形をとるですとかということは今、検討しているところでございます。

○大山専門委員 そういう工夫をなさるといことですね。分かりました。

○石堂主査 ほかはいかがですか。

○小尾専門委員 多分、一括ということなので、サーバ側に置かれているNEDOさんが使われているさまざまなアプリケーションは全て一括、この中に全部含めて調達をするという理解でよろしいのですか。

○田窪主査 そうですね。現行におきましては、ソフトのライセンスは基本的にNEDOのライセンスを使っただいておりますので、インストールの作業などを現行のサービス事業者さんに提供していただいているという形です。

○小尾専門委員 そういう意味では、アプリケーション自体はNEDOの持ち物ですか。

○田窪主査 NEDOの持ち物です。

○小尾専門委員 そういことですか。これは次の調達でも同じですか。

○田窪主査 こちらについてもかなりサービスとして提供されているものが増えてきておりますので、そのあたりも含めてどちらの方がコストダウンになるのかですとか、あるいは提案していただいた方がいいのかというあたりも含めて検討しているところです。

○大山専門委員 そうすると、クラウドでもないのですね。形としては、プライベートなクラウド。借り上げで、でも、アプリケーションソフトは自分が持っているのですね。だから、ASPでもない。

○田窪主査 仕様上はどちらでも構いませんよという形にはしていたのですが、現行の事業者さんはNEDOのライセンスを使っくださいということでお渡ししているという形です。

○大山専門委員 なるほど。

○石堂主査 よろしいですか。

○大山専門委員 プリンターについて確認させてほしいのですけれども、消耗品も全部入っていると思ってよろしいのですか。

○田窪主査 紙以外は。

○大山専門委員 トナーだとかそういうものは全部入っている。

○田窪主査 全て入っております。

○大山専門委員 分かりました。

○石堂主査 全般にコストをどう抑えていただくかという観点で御検討いただきたいと思

います。

それでは、独立行政法人新エネルギー・産業技術総合開発機構さんにおかれましては、本日の審議結果を踏まえて作業を進めていただきたいと思います。

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等がございましたら、事務局の方にお寄せください。

本日は、どうもありがとうございました。