

第 258 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 258 回入札監理小委員会
議事次第

日 時：平成 25 年 5 月 10 日（金）14:19～15:08

場 所：永田町合同庁舎 1 階 第 1 共用会議室

1. 事業評価（案）の審議

○矯正情報ネットワークシステム運用管理業務（法務省）

2. その他

<出席者>

（委 員）

小林主査、尾花副主査、宮崎専門委員、大山専門委員、小尾専門委員

（法務省）

矯正局 岡本矯正調査官、歳弘法務専門官、那須事務官

（事務局）

古矢参事官

○小林主査 それでは、ただいまから第258回「入札監理小委員会」を開催いたします。

本日は、法務省の「矯正情報ネットワークシステム運用管理業務」の実施状況及び事業の評価について審議いたします。

本事業につきましては、平成24年4月から平成26年3月までの2年間の契約期間として、民間競争入札により事業を実施したところです。

まず、事業の実施状況について、法務省矯正局岡本矯正調査官より御説明をお願いしたいと思います。

御説明は10分程度でお願いいたします。

○岡本矯正調査官 岡本です。よろしくお願いいたします。

矯正情報ネットワークシステム運用管理業務の実施状況についてですが、矯正情報ネットワークシステムというのは、御存じのとおり全国の矯正施設、刑務所ですとか、少年院、少年鑑別所等、トータルで306の接続箇所があるのですが、この矯正施設における各種情報、被収容者の個人情報等をパソコン等によって処理して、全国で情報の共有化あるいは一元管理を行うシステムです。

公共サービス改革法に基づいて民間競争入札を実施しまして、24年度からシステムの運用管理を実施しております。

業務内容としては、業務システム用データベース、これは被収容者のデータベースが中心ですが、この運用と保守・管理業務、また、システムの監視、保守・管理業務あるいはセキュリティの管理等が主な業務内容となっております。

契約期間は、説明のあったとおり24年4月からの2カ年、2年国債の契約になっております。

契約の相手方、受託事業者は日本電気株式会社です。

実は、平成8年に矯正情報ネットワークシステムを整備しました。そのときに整備した業者が日本電気ですが、以降、保守・管理については日本電気との契約が続いているのが実情です。

具体的なサービスの質の達成状況と評価についてですが、まず、評価事項としてバックアップセンターの利用満足度、本システムの可用性、本システムの重大障害の件数等を評価事項としました。

まず、バックアップセンターの利用満足度についてですが、アンケート調査を実施しまして、基準スコアを75点としました。

アンケート調査の結果は、平均をして92点、サービスの質が確保されたということになっております。少し具体的に言いますと、アンケート調査の実施項目としては、各施設からの問い合わせから回答までに要した時間はどうか。回答や手順に対する説明のわかりやすさはどうか。また、説明の結果の正確性、担当者の対応等についての利用満足度を調査しました。それぞれの点について、全て90点以上の評価を受けております。全体としてもサービスの質は確保されていると言えるかと思えます。

また、システムの可用性についてですが、全体的に正常稼働率が99.9%でして、これについてもサービスの質は確保されていると言えるかと思えます。

システムの重大障害の件数ですが、重大障害が発生した回数はゼロです。また、長期にわたって稼働しないという状況も一切ありませんでした。これについてもサービスの質は確保されていると思われれます。

次に、実施経費の状況と評価、費用対効果等についてですが、24年からの2カ年で7,331万2,000円の契約金額、実施経費となっております。

2カ年ですので、これに0.5を掛けて、単年度当たり3,665万6,000円になりますが、この3,665万6,000円と前回の23年度の単年度契約の際の実施経費3,709万4,000円を比較しますと、わずかですが、43万8,000円の節減率となっております。

実施経費の評価としても、わずかではありますが、単年度に比べると経費削減の効果が上がったものと思われれます。

次に、民間事業者からの改善提案による改善実施事項等についてですが、これについては特に民間業者からの提案はありませんでした。

最後に全体的な評価ですが、先ほどバックアップセンターの満足度についての調査結果でも報告さしあげたとおり、全体的には平均で92点のスコアを確保しております。具体的な項目についても全てほぼ満足しているという回答が90%以上ありましたので、これについても評価に値するものと思われれます。

また、先ほど説明したとおり、重大な障害もありませんし、長期にわたって正常に稼働できないという状況もありませんでした。

全体としては、本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資するという目的は達成されたものと評価しております。

以上です。

○小林主査 ありがとうございます。

続きまして、同事業の評価（案）について、内閣府公共サービス改革推進室より説明をお願いいたします。

説明は5分程度でお願いいたします。

○事務局 評価（案）について御説明をさせていただきます。資料Aになります。

今し方、実施状況について御説明がありましたので、重複しているところは避けつつ御説明をさせていただきます。

資料Aの2ページ「2 受託者決定の経緯」につきましては、入札参加者は1者でございました。本件は最低価格落札方式で実施いたしましたので、入札参加資格と履行証明書による全ての要求項目を満たしていたことを確認の上、開札を行ったところ、予定価格の範囲内であったため、日本電気株式会社が落札者となっております。

3ページ「4 評価のまとめ」でございまして、実施経費につきましては、先ほども御説明がありましたとおり、43万円程度削減があったことが認められております。しかしな

がら、入札は一者応札となっておりまして、引き続き従来からの事業者が受託しておったということもありますので、本件につきましては、入札における競争性の向上に努める必要があらうかと考えております。

契約期間が2年間となっておりまして、類似の事業の契約期間、今まで市場化テストでさまざま類似の事業を審議しておりますけれども、おおむね3年以上であることを鑑みますと、本事業におきまして、契約期間の延長が今後検討し得るのではないかと考えております。

次期事業の実施に当たっては、本件の実施結果なども踏まえ、契約期間の延長なども検討しつつ、民間競争入札の実施を検討することが必要であらうと考えております。27年度に本システムはシステムの入れかえを検討していると伺っておりますので、次期契約において契約延長できるかどうかというのはそういうことも鑑みながら考えていく必要があらうと思われまます。

事務局からは以上です。

○小林主査 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実施状況と事業の評価（案）について、御意見・御質問をお願いいたします。

どうぞ。

○宮崎専門委員 ちょっと確認も含めてですが、資料1の別紙で利用満足度の点数を集計されていると思うのですが、脚注にあるスコアの算出方法を少し御説明いただければと思います。

満足を80点、ほぼ満足を60点、やや不満が40点とあって、普通が何点なのか。あと、最高点の満足点を80点とした場合に、どのように計算して92点になったのかというのがちょっとわからなかったのです。

○岡本矯正調査官 これはスコアの算出方法の説明を下段に書いておるのですが、スコアの算出方法、回答までに要した時間云々とありまして、最後に満足80点とありますが、これは100です。済みません、計算が合いません。

ほぼ満点が80点です。普通が60点です。申しわけありません。

○宮崎専門委員 もう一点だけなのですが、同じく資料1の4の民間事業者からの改善提案等ですが、具体的に実施されていないということだけ記載されているのですが、これは様式としてこの項目を掲げるということなのか、あるいは何か改善提案をなされていないこと自体が別に問題はないということなのか。

先ほどアンケートがありましたけれども、やや不満と不満が多少ありますので、具体的な内容を見て、残りの年度に何かしら改善を促すとか何かにつなげるのかという、この4番の位置づけが少しわからなかったものですから、改善がないこと自体が何か問題なのか、もともとの実施要項のやるべき業務として義務ではないのであれば別にそれは問題ないのか。

○岡本矯正調査官 実際のバックアップセンターにはSEが常駐してしまっていて、そのSEが運用管理に対応しておるのですが、バックアップセンターの問い合わせ自体も年々増えておりまして、例えば22年度は4,500であったのが、23年度は5,800と増えておりますので、民間事業者からの改善提案というのが確かになくはないのかもわかりません。もっとしっかり実際の運用状況等を確認すれば、そういった改善提案があるのかもわかりません。それはもう少し詳細に確認すべきだったかと思います。

ただ、全体的には大きなトラブルもありませんので、改善提案はないとしておるのですが、今後、業者との調整を図りながらそういった改善に向けて取り組みたいと思います。

○小林主査 先ほどの御説明で、平成8年からのシステムで、それを日本電気ですとやっているという御説明だったと思うのですがけれども、内閣府の評価（案）のほうでも競争性の確保というのが非常に重要な、市場化テストに出ているわけですから、競争がされて、コストは比較的限界かもしれませんが、コストとサービスの質が上がるのが非常に重要なことだと思うのです。

だけれども、状況的にはずっと日本電気がおやりになっているということは、先ほど直近で5,800件でしたか、そういう業務の内容的に非常になれた業者さんとか、システムを本来からよく知っている業者さんとかでないサポートが難しいという面があるのかどうかという、そこのところをお伺いしたいです。

○岡本矯正調査官 今回の入札に当たっては、当然、説明会も開催しています。説明会には8業者が参加しております。実際にバックアップセンターを見学して、具体的な業務内容等についても詳細に説明はしております。

ただ、残念ながら入札に参加したのは日本電気株式会社だけだったということで、入札の後も入札できなかった、例えば富士通株式会社等に、何でできなかったのか、入札に参加しなかったのか、その辺の原因も確認はしておるのですが、おっしゃったとおり、トラブルがあったときの運用管理に当たって、現在の契約どおりのサービス提供ができるかという、そこが難しい。そこがネックになっているようです。

引き続き、次回、単年度契約になるのか、複数年度契約になるのかわかりませんが、当然、一者応札の解消に向けて、より努力をしていかないといけないとは思っております。

○小林主査 そうすると、新規参入しようとする、インシヤルコストというか、参入するときシステムについての情報の取得だとか、いろいろなことが必要で、訓練とかが必要で、やはりコストがかかってしまうということですね。

○岡本矯正調査官 はい。そこがネックになっているかと思います。

ただ、27年度以降サーバーの集約化を計画しております。その際には新たなネットワークの構築になりますので、そのときは複数の業者の参加が見込まれるのではないかなと思っております。そこはまだはっきりとしたことは言えないのです。

今回の民間競争入札に限らず、官公庁において一者応札の解消ということで入札の改善

をやっておりますけれども、逆にお聞きしたいのですが、一者応札を解消するためには、競争入札は前提になるのですか。私は逆に随意契約等も経済性等を考えれば検討する余地があるのではないかなと個人的には思ったりして、一者応札にこだわる必要もないのかなと思ったりもしておるのですが、それもあわせて検討すべきなのかなとも思ったりするのです。

○小林主査 多分、これがシステムとして、古いと言っではいけないのですが、非常に古いものなのです。長年、日本電気株式会社が業務をやっている状況があるという経緯の中で市場化テストに入ってきたというものなので、そのところはおっしゃるとおり、競争性が図れるかどうかといったところで、新規参入しようとするといろいろな情報の取得だとか、訓練だとかといったところで、今までの業者さんではかからないコストがかかってくるといったところで、非常に非対称になっていると思うのです。イコールフットィングになっていないというのがあると思うのです。

市場化テストの場合には、必ずイコールフットィングになるような条件設定をして競争性を図りましょうということなので、そのイコールフットィングを図る環境整備が難しい案件だと言えるのだと思うのです。まさにこれから新しいシステムにするときに、保守・管理業務を競争入札にするときに、たくさん複数者さんが入ってきて、そこにシステムについての十分な情報が与えられれば、それぞれの業者さんがいろいろな創意工夫をして競争環境が整備されると考えられると思うのです。

だから、条件的に非常に難しい案件だったということは言えて、次に向けてとは思いますが、大山先生、システムの的にはどうですか。

○大山専門委員 経費を見ると、ざくつと言うと1名年間800万ぐらいではないですか。すると、800万ぐらいで12カ月の金額を考えると65万とか、60万ちょっと、70万いかないという、そんなものですね。

SEのレベルなのですが、通常、システム開発などだとS、A、Bとかというランクがつくのだけれども、この額は破格なのです。むちゃくちゃ安いわけです。

ということはどういうことかというのと、この値段でほかの企業が応札しようすると、大体これぐらいの額だというのが従来の流れで、予定価格は大体上限はこれぐらいかなというのがある程度想像がつき、要求されているものから見ると、例えばBの人でも普通の企業は応札しない可能性があるのですよ。

ということは、そこがよくわからないところで、どうしてここは受けられるのだろうかという話に戻ってしまうのです。ですから、競争性を高めるという観点から見ると、実はこの業務だけ取り出して金額云々で見たら、多分競争性は、先ほどから言う必要とされる人員の能力と平均的な単価を見たときに、とてもではないけれども、応札してこないのではないか。

それなのにどうしてできているのかというのが、実はこういうものは、システム全体が見える化していくと、経費がどこに入っているのかを見ていかないといけないのです。そ

れが本来のシステムの改善、全体のコストを下げていく、さらに競争性を高めるという観点から大事な点で、したがって今回、評価としては事務局がつけられたものに私は特に異論はないのです。事実関係がこうだからいいのだけれども、ただ、これで競争性を高められないというのは、ほかから見ればごくごく自然というか、当然のことで、これは上がらないと思うのです。

だけれども、それはそれだけ赤字で大変な思いをしてこの会社が応札しているのかというと、そこがこの先の考えとしてどうするのかを矯正局さんにしっかりお考えいただく必要があるのではないだろうか。それは裏返しで言うと、次のシステムのときも同じことが必ず起こっているはずなので、一体どこに経費が、ここの運用管理業務に余り大きな額が出てこないでもやっつけられるものが必ずどこかにはあるはずなのだと私は思うのですけれども、どうお考えでしょうか。

○岡本矯正調査官 27年度以降に運用が予定されている新しいシステムに際しては、今、おっしゃったような意見を参考にしながら仕様書等を詳細に検討していくべきかと思えます。

○歳弘法務専門官 補足させていただきます。

現状を考えると、総務省にも要件の関係でお話ししたときにはかなり経費が安過ぎる、破格の値段だというのは確かににおっしゃられてはいるので、日本電気株式会社がどういった形でそこを考えて金額を出しているのか、私も定かではないです。

ただ、うちのネットワークの関係を考えると、この矯正情報ネットワークの中で、先ほど業務の運用の中にも出てきましたけれども、被収容者のデータを管理しているシステムの中のソフトウェアの開発なども、今、日本電気株式会社が請け負ってやっているということで、これも改修とかを繰り返している形になっているので、多分、大山先生がおっしゃりたいのはそういったところにお金をかなりかけているということではないか。

○大山専門委員 見ていないからわからないのだけれども、御存じだったらそうでしょう。

○歳弘法務専門官 ただ、ほかとの比較等もあるので、私もそこら辺ははっきりとは言えないのですが、そういった形でも、確かに日本電気株式会社が契約している部分も若干ほかにもありますので、そういったところをトータルで考えてというのは、もしかすると日本電気の中ではあるのかなと個人的には思っております。

○小林主査 ここで回収できないところをどこかほかでカバーしている。

○大山専門委員 この運用管理業務のSEに要求しているランクはあるのですか。例えば何とかの資格を持っていないといけないとか、通常の開発でいうとAランク以上でなければいけないとか、4人だとひよっとすると1人はもっと上かもしれないという話が、A1人、B3人とかになっているかわからないのですが。

○歳弘法務専門官 詳細まで私も把握しておりませんが、そこまで高いランクの方が入っているという認識ではないです。

○大山専門委員 でも、Cはないと思うけれども、一応、何かやっているのでしょうか。何

かあると、この人たちに触るのでしょうか。

○歳弘法務専門官 もちろんです。

○大山専門委員 では、やはり上の人がいるはずですね。

○小尾専門委員 バックアップセンターに、例えばほかの改修業務に入っているSEさんとかが別にいるとかということはあるのでしょうか。

○大山専門委員 それは下請ということですか。

○小尾専門委員 いや、この業務の場合には4人、バックアップセンターにヘルプデスクとしているわけですが、ただ、それとは別に、いわゆるシステムの一部改修みたいな形での契約をやっているのであれば、その担当のSEさんがバックアップセンターにいるとか、そういう場合は。

○歳弘法務専門官 バックアップセンターには2カ所なので2人ずつおりますけれども、そのほかには基本的には入っておりません。改修のときは全く別の話になってくるので、ただ、バックアップセンターの中で改修作業とかをするというのは、設定とかのときにはもちろん入ったりしますけれども、常時いたりとかそういったことは全くありません。

○大山専門委員 参考までに、議事録からは消したほうがいいかもしれません。

ソフトの改修のときの人月はどれぐらいになっているのでしょうか。160ぐらいいていますか。

○歳弘法務専門官 それは改修の規模にもよるので、今、資料がお手元にないので、申し上げられません。

○大山専門委員 申し上げたいのは、どこかにそれが積まれていると思うので、それはこれから全体をごらんになるように、結構、ほかのところでそれを追いかけていってわかったのがあるのです。

ということなので、したがって、ここだけの話で競争性を高めようとする、この額だと残念ながら競争性はなかなか上がらない。営業戦略なので、そこに対して我々がどうこう言う話ではないのですが、競争性の向上を十分確保できない理由がそこにあるとすると、それに対してどう考えるかは共通の悩みですね。

○歳弘法務専門官 運用管理だけではなくて、ほかの部分からも改善を図ることによって競争性が高まる可能性があるということですね。

○大山専門委員 それに、法務省さんから見れば、全体の経費がどう動いているかだから、そうすると、今度のシステムをどうつくると、ここの経費は上がるように見えるけれども、全体で下がるということが起こり得るわけですね。その辺のところをどう考えるかというのはシステム全体の、前で言うと刷新の話なので。

○歳弘法務専門官 大山先生のおっしゃりたいところは非常によくわかります。今度の27年度に予定している刷新の中では、サーバーの集約も当然あるのですが、構成自体も変えてしまって、そこら辺を今後運用しやすい形で少し整理をしたりということも考えてはいますので、そこは当然、全体的なコストも見た上で集約化とか、あるいはシステム統合化

も後々控えてはおりますので、そういったところを勘案して進めていければと思っております。

○大山専門委員 あとは専用アプリですね。どれぐらいあるかで、それをできるだけなくせるなら、いわゆる汎用のやつをどう使っていくか。

○歳弘法務専門官 うちで使っている指定のソフトウェアというものを開発していて、いわゆる被収容者を扱う業務の関係で、一般的なパッケージソフトみたいなものを使うことがなかなかできない部分もあつたりしますが、改修の経費みたいなものも若干、費用的には年々かさんできているところもありますので、そこら辺も解消できるように、システム構造とかも少し変えていく形で検討は進めていく予定にはしておりますので、参考にさせていただきたいと思えます。ありがとうございます。

○大山専門委員 評価としてはね。

○小林主査 評価としてはこれで結構だと思うのですが、今のやりとりの中で非常に難しい問題が出てきまして、法務省矯正局として調達をするときに、どういう調達方法をするのがいいのかという、全体を見ながら考えていかないといけない問題が出てきたと思うのです。

27年度にシステムを新しくするといったときに、今後、その辺のことも検討しながら、競争性を高めるような形でどうするかということを検討する必要があるということだと思います。

評価（案）のほうはもういいですか。次のほうに行きたいのですが。

○事務局 評価（案）の内容について、もうよろしければ、あとは次の契約のありようについて。

○小林主査 それでは、矯正情報ネットワークシステム運用管理業務の事業の評価に関する審議はここまでにしたいと思えます。この評価（案）については、その結果を私のほうで調整を進めるということにしたいと思えます。

次の、今後の契約のお話に入りたいと思えますけれども、これの説明はありますか。法務省さんから説明はありますか。

○事務局 いや、特にそういう説明はないですけれども、一応、事務局から御説明させていただきます。

先生方に、参考資料として委員限りで横の1枚紙を配らせていただいております。法務省矯正局から今後の契約のアレンジメントについて、今、このように考えているという形で御説明いただいているものを絵にしたものでございます。

次期契約につきましては、ことしの秋ごろにまた入札のための実施要項案審議を予定しているのですが、次期契約については1年契約で実施したいと承っております、27年度中にシステムの入替えが予定されているのですが、この時期は現在においてはまだいつになるかわからないと伺っております。

そういたしますと、現在の段階では27年度における現行システムの切りかえのタイミン

グの時期がわからないので、残存期間が何カ月あるかはわからないという状態でございます。

来年、また入札を行うのですけれども、そのときに27年度の現行システムの残存期間と新システムの契約期間を合わせて1本の調達仕様書にして、1本の契約として入札をすることができないかというお話を伺っている次第でございます。

以上です。

○小林主査 では、これについて法務省さんのほうから何か補足はございますか。

○岡本矯正調査官 説明のあったとおり、27年度の途中で新システムの運用が予定されております。具体的にいつぐらいかというのは、まだ今の時点でははっきり言えないのですが、サーバーを集約化する関係で一部ネットワーク回線を少し増強する必要等もありますので、そういった要素も踏まえながら検討する必要がありますので、そういったスケジュールの調整をしながらのデータ移行となります。

○小林主査 では、これについて委員の先生方、御意見・御質問をお願いします。

○小尾専門委員 先ほど、運用システムが非常に複雑で、なかなか運用管理をする業者さんが手を挙げてくれないという話があったのですが、これを1本にしてしまうと結局、中途半端な期間をメンテしなければいけないという義務が生じてしまうので、それがあると、例えば1本にすることによって現行業者以外が入札したくないと思ってしまう可能性が非常に高いのではないかと思います。

そういう意味では、できることであれば1年契約は契約として、後ろがちょっと見えないのであれば、契約変更の可能性はあるということをも明記した上でうまく仕様をつくるというか、調達をかけることができないだろうとかということを検討していただくのが本当はいいのかな。新システムのほうは新システムのほうだけで入札を行うほうが、競争性を確保するとか、複数者が応札してくるとかということ考えた場合には好ましいのではないかと思います。

○小林主査 どうぞ。

○大山専門委員 これは次のシステムに移すための話に近いのですが、運用管理業務の話考えたときに、先ほどから言うように格安なのですよ。ここは、そのままだと国が許してくれないかもしれないのでちょっと考えなければいけないのですけれども、実は次のシステムに移すときのまた一つの大きなネックがデータ移行なのです。データ移行をやってもらうためには運用管理業務の人をふやしておいて、その人たちの業務をデータ移行に振り向けてしまうというやり方が、結構うまくいっている例があるのです。

データ移行するのに次の業者と現行業者の間にもう一者入れた例があって、その1者は前の業者からこの形でデータを出してこいとだけやるのです。次の会社との間は、この形のデータをおたくの次のシステムに入れなさいというのだけやる。そこで完全に切るということを1回あえて入れているのです。それで、この業務が延びている間に、余剰人員と言うと最初からだめだと言われてしまうので難しいのだけれども、その人たちに、その業

者なのでその仕事をやってもらっておくと、契約が切れるときに次の間に入った業者さんが全部データを移せる形にした上でやれるので、次のシステム開発の業者は物すごく楽になるのです。そこで競争性を一気に高めるという方法が前例として実例であるので、そこは参考にさせていただくとよろしいかもなと思います。

この額、2つ意味があったのですが、1つは額が安いのをあえてふやすことを、この範囲だけではなくて、この1年間、移行もあるから、ちょっと名目を変えた上での入札をやる中で、現行業者がどうしても強いと思うのですが、実は現行業者になったとしても、今みたいな使い方ができるので、方法がある。

○小林主査 今、大山先生がおっしゃっているのは、例えば1年契約は1年契約として、その次の27年の4月、3月になる前に、そういった内容をデータ移行も含めてということですね。

○大山専門委員 そこで膨らませてしまうのです。

そこら辺は幾つかの方法があると思うのですが、予算の性格とかたてつけで考えなければいけないことがあります。

○小林主査 そうすると、入札するときに契約期間が数カ月というのはまだ決まっていないのではないですか。わかっていないかもしれない。

このときはもうわかっていますか。

○歳弘法務専門官 来年であれば、さすがに準備はできているはずなので。

○小林主査 では、大丈夫ですね。その契約期間で今のデータ移行も含めた形で違うパッケージにしてしまうということですね。

○大山専門委員 割と数カ月後ろ、終わりになると、もうシステムに触らなくなるので、ここにいるSEをそちらに向けてしまうわけです。簡単な質問などは別の人を雇ってしまうとか、いろいろな方法があり得るのですよ。

○歳弘法務専門官 データ移行については、26年度に環境構築だけをして、27年度はまた別でデータ移行する予定を考えていて、ただ、データ移行については現行の業者が強いということがあるので、サーバーの26年度の構築と27年度のデータの移行は別々の調達をかけようと思っていました。

今、大山先生の御意見があったのですが、確かにデータ移行のところにデータ移行の作業の要員とかを詰め込めるような形で要求を考えていたので、今のお話を聞くと、運用管理のほうに業務をちょっとふやしてあげて、金額も上げさせて、そちらのほうで業務をやってもらうという形もあるのかな。

○大山専門委員 あえてもう一者入れておくと、次が完全に切れて楽になるみたいです。そこでいろいろとトラブルが今まで起こっているものを吸収したという例があるので。

○歳弘法務専門官 調達のとときの検討の一つの参考にさせていただければと思います。

○大山専門委員 管理業者を入れるではないですか。あそこを使うという手もあるのです。

○歳弘法務専門官 運用管理も別個コンサルティングを入れる予定ではあるので、それは

どこで入れるかというところでうまく活用すればということなのですね。

○大山専門委員 そこをうまく使う方法もあります。

○歳弘法務専門官 わかりました。参考になりました。ありがとうございます。

○大山専門委員 そういう意味では、1年間の契約で走るのは多分しようがなくて、決まってきたら、全体を見てもう一回後ろ側まで入れたときに、今、申し上げたようなことをもしお考えいただけるなら、そこを含めてやっておく。そうすると、トータルで競争性を上げながら値段を下げっていく方向に働けば、ちょっと勝手な言い方で恐縮なのですが、そのほうが私は全体としてはいいのではないかと思うので、ちょっとそういうものを申し上げました。これだけでやると、先ほどから言うように、何しろ安いので、競争性を上げようというのはかなり厳しいと思うのです。

逆に、今みたいな話が出てくると、今度の値段では不落になるかもしれないです。不調になるかもしれない。でも、正しい金額で出すべきだと思います。世の中の通常のコストでこれはこうですというのが、何でこれだけこんなに安いのかというのは、どこかにおかしいことがあるということですから、それはよくないと思いますよ。

○小林主査 それはやはり見えるようにしてもらわないと、国民的にも困るということですね。

では、これはとりあえず、今、大山先生からもいろいろおっしゃっていただいたようなことなので、ここは決める必要はないのですか。

○事務局 次の契約は1年契約ということについてはコンセンサスをいただいたということです。

○小林主査 1年間にして、その次のシステムの時期というか、そういうものが確定したときに、契約内容というものを含めて検討するということでもいいですか。

○事務局 また実施要項案審議という形で。

○大山専門委員 1年と言っているのは、1年でやって、もう一回入札するということが前提ではないのですね。

1年でやるというのは、現時点では1年というのが動くという考え方をするしかなくて、その次のものは期間が決まらないからこうなっている。実際に入札をかけるときには、できれば期間が決まっているのであれば、そこまで含めてやるべきだと考えるのか、あるいは1年で、その後、もう一回再入札をやるかと考えるのか、契約変更でやるかと考えているのかで大分違うと思うのですよ。そこだけは確認したほうがいいのかと思うのです。

確認というのは、この入札監理小委員会で1年でいいと言っている意味がどれなのだと思います。

○小林主査 今の契約は26年3月末までですね。だから、平成25年度の中で次の契約を1年でやるのか、延長契約というか、変更契約もあり得るとするのかということですがけれども、平成25年の間には、システムについては未定の状態なのですね。

○歳弘法務専門官 おっしゃるとおりです。

○小林主査 だから、今、大山先生がおっしゃったのは、平成26年度の契約は1カ年契約でやるしかないですね。26年度の中で平成27年のシステム入れかえについての詳細が固まってくるということになるので、固まってきたときに契約内容を変えて、平成26年に27年度の何カ月間の契約、運用管理業務プラスアルファの入札をするということになるのですか。そうではないですか。

○岡本矯正調査官 26年度は1年ですので、この秋口ぐらいから26年度要求に向けてそういった考え方で臨む。27年の途中からの契約については来年度、26年度の秋口から要求に向けた準備が進みますので、その時点でどういう契約にするのか、検討していくということですか。

○小林主査 それとも、そうではなくて、27年度からの契約に契約変更ありということ盛り込んで。

○岡本矯正調査官 契約変更ありというのは、予算要求上なかなか難しいと思います。ここは1年にするのか、2年にするのか。単年度にするのか、国債にするのか。

○小林主査 どうぞ。

○大山専門委員 今の紙だと、平成27年度の現行システム残存期間の業務と新システム業務を1本の契約にして入札になっているから、この考えだと、これは同一業者ということになりますね。

ということなので、先ほど来申し上げて、少しお話しさせていただいた方法で、全体の競争性を高めてコストダウンを図れる可能性を追求するのであれば、実はシステム入れかえのときに切るほうがいいのですよ。そうしてもらわないと余り意味がなくなってしまうので、だとすると、次期1年契約は実は2年契約なのだけれども、それを前に倒すことができるのか、あるいはシステム自体を28年3月ではなくて4月の頭に稼働させるとか、何か方法がまだとれるのかどうかだと思うのですよ。

○歳弘法務専門官 そうですね。今の予定ですと、施設にあるサーバーを集約するということが検討しているのですが、施設にあるサーバーが結構古くなってきているということで、今、再リースとかをかけてやっているのですが。

○大山専門委員 もう再リースなのですか。

○歳弘法務専門官 順次導入してきているので、一部期間がずれ込んではいっていますが、一部の機器については再リースも厳しい状態になってくるので、少なくとも27年度途中までには移行しないと運用が途中で止まってしまう可能性が否定はできないという事情があるので、まだそこについては、時期は未定と今のところはお話ししているのですが、少なくとも28年4月からできるかと言われるとちょっと厳しいかなというのが実情です。

○大山専門委員 勝手な意見だと思って聞いていただければ。

だとすると、1年契約で次の延長は、先ほどの手を使うなら、ちょっと随契に近いやり方でやって、それでばさっと切るのを本気で実現するかどうかではないでしょうか。

○歳弘法務専門官 その上で、27年度の新しいのはまた入札をかけて。

○大山専門委員 27年度の後ろは完全に競争入札で、それも本当はシステム開発と業務とは分離したいのだけれども、まだできていないシステムで分離するとひどいことになることもあるので、そこはどのようなシステムができるかの計画が出てこないとわからないですね。

何しろ、動かなくなったら何をやっているかわからないですから、最悪ですものね。そういう意味では1年。

○事務局 1年きっちりやると、残存期間は随契で。

○小林主査 残存期間は随契でするのですか。

○大山専門委員 この現行システムの残存期間数カ月のところは、先ほどの話でいうと、データ移行の話も含めて別の契約の形をとって、一緒に矯正情報システムネットワークの運用管理業務をまぜてしまうのですよ。

それでやると、そこは通常随契でやるのを、ちゃんと説明すればわかってもらえると思うのですが、余りやっている例がないのです。ただ、残存期間と後ろの期間を一緒にして入札というのは今の状況を引きずることになってしまう可能性があるのです。

○小林主査 それは分離したほうがいいですね。

○大山専門委員 分離できる努力はすべきではないかと思います。

○小林主査 そういう整理ですね。

○大山専門委員 後のほうをどうやるかは、まだ今は決めることはないです。1年で入札するという事なのではないでしょうか。

また一者応札になりそうな気がします。

○歳弘法務専門官 努力はさせていただきます。

○小林主査 そうですね。多分、それが予想されますけれども、そうしましたら、今のやりとりの中で明らかになったように、次期は1年契約で行って、その次の残存期間についてはデータ移行も含めて契約の内容を変えて、随契のような形になるということですか。

それでいいですか。

○事務局 はい。

○小林主査 その後は競争性を高めることをやっていくということをお願いしたいと思います。

○大山専門委員 でも、これは後ろのほうでシステムエラーになったら、場合によっては入札するということも言っておかないと、今はまだ決めるべき時期ではないような気がします。

○小林主査 情報を出さないほうがいいということですね。

○大山専門委員 今、随契と決める必要はないわけです。

○歳弘法務専門官 やり方はまだいろいろあります。

○小林主査 とりあえず、1年契約でやっていただくということで整理したいと思います。

以上でよろしいですか。

それでは、これで「入札監理小委員会」を終了したいと思います。
よろしく願いいたします。