

入札監理小委員会
第618回議事録

総務省官民競争入札等監理委員会事務局

第618回入札監理小委員会議事次第

日 時：令和3年4月16日（金）14：20～15：07

場 所：永田町合同庁舎1階 第1共用会議室

1. 開会

2. 実施要項（案）の審議

- インターネット適性診断システム（ナスバネット）の運用管理及び保守
（独立行政法人自動車事故対策機構）

3. 事業評価（案）の審議

- 独立行政法人都市再生機構UR-NETの運用支援等に関する業務

4. 閉会

<出席者>

（委員）

井熊主査、関野副主査、宮崎専門委員、大山専門委員、小尾専門委員

（独立行政法人自動車事故対策機構）

総務部 総務グループ 福田調査役

経理部 会計グループ 阿部マネージャー

安全指導部 中島アシスタントマネージャー

（独立行政法人都市再生機構）

総務部 情報システム課 井戸田課長

前田担当課長

山本主幹

（事務局）

小原参事官、飯村企画官

○事務局 それでは、ただいまから第618回入札監理小委員会を開催します。

初めに、インターネット適性診断システム（ナスバネット）の運用管理及び保守の実施要項（案）について、独立行政法人自動車事故対策機構安全指導部、中島アシスタントマネージャーより、御説明をお願いしたいと思います。

○中島アシスタントマネージャー ただいま御紹介にあずかりました、独立行政法人自動車事故対策機構の中島と申します。よろしく願いいたします。

お手元にある、資料A-2、資料A-3の2つを使いまして、15分という時間を活用して説明をしていきたいと思っております。

まず、見ていただきたい資料ですけれども、資料A-3、タイトルが、「インターネット適性診断システム（ナスバネット）の運用管理及び保守」の事業概要、こちらの資料を基に、簡単に、我々の診断について説明させていただきたいと思っております。

業務拠点ですけれども、全国に50支所あります。本部というところは1拠点、そのほかに、47都道府県に一つ一つ事務所が所在しております。北海道においては、札幌のほかに函館、旭川、釧路、このような拠点がございまして、トータル50拠点となっております。

また、業務規模についてなんですけれども、ユーザーのアカウント数が約7万台、それから、サーバー数については7台、クライアントの端末台数については約4,000台、利用者数については年間約53万人となっております。

このシステムですけれども、右側の「インターネット適性診断システム」という枠を見てください。クライアントサーバーシステムといいまして、左側のところに契約事業者、あるいは、貸出、本部、支所といったパソコン、これをクライアントと呼んでおりまして、ここから接続しているものを、インターネットという回線を介しまして、右側のサーバー、我々のデータセンターがあるところですが、そことの通信をやり取りして、適性診断を行っております。

今回の調達に関する業務内容ですけれども、今度は左下のところの業務内容を見てください。大きく分けると全部で5つあります。

1つ目、①資源管理。主にハードウェア、ソフトウェア、データ管理などを行う業務となります。

続いて、②障害管理。障害の監視、障害の原因の究明、障害の記録等を行って、障害の管理を行う業務となります。

続いて、③セキュリティー侵害管理。セキュリティーの侵害の監視を行う業務となります。

続いて、④性能管理。性能評価、あるいはキャパシティーを管理する業務となります。

最後、⑤ヘルプデスク業務。こちらはフリーダイヤルを設けまして、システム関連の質問とか不具合事項の連絡等を対応していただく業務となっております。

以上が、インターネット適性診断システムの運用管理及び保守の事業概要となります。

続いて、見ていただきたい資料を申し上げます。資料A-2、タイトルが、「インターネット適性診断システム（ナスバネット）の運用管理及び保守に係る実施要項」、こちらの資料を説明させていただきたいと思います。

これから説明する内容は、前回の仕様と変わっているところ、また、指摘があったところについての説明なども踏まえて、私のほうから説明させていただきます。

まず、この資料の見ていただきたいところは、64分の7ページを開いてください。お手元にプリントアウト、あるいは電子ファイルとしてある場合には、カラーであればオレンジ色のマーキングがされています。白黒の場合は黒い網かけになっているかと思います。

64分の7ページの（2）、ア対象業務のところの（ウ）、「なお」と書かれているところです。こちらについては、アンケートについての回収率が低く、10%未満といったこともありまして、前回の御指摘のところについて、回収の目標率を定めさせてもらって、かつ、回収方法なんかを明記させていただいております。

続いて、実施要項の追加箇所となりますが、同様に、調達仕様書にも追記させていただいております。ページ数は64分の60ページを開いていただけますでしょうか。

64分の60ページの（エ）のなお書きのところになります。「なお、本アンケートは、NASVAにて行う」と、これを明記したのは、請負者側、あるいは我々のほうなのか、どちらがアンケートを実施する業務なのかというのを明確にするために今回、追記させていただいたものとなります。

なお、アンケートについては、結果を基にフォローアップもさせていただいているのが現状の運用となります。

続きまして、64分の10ページを開いてください。こちらについては5の（1）、「入札公示：官報公示」と書いてあるのですけれども、実際の開示する公示日だったり、説明会、質問受付期限、資料閲覧期限、入札書提出期限などを更新しております。

当然、前回の仕様書等をベースに更新されているところになるのですけれども、考慮し

ているのが、今回は資料の閲覧期間を十分設ける、あるいは、質問期間を十分に設ける、さらに、公開期間を60日間とするというような形で、それぞれ期間を持たせていただいで、限りなく競争性を担保するために必要な処置として、幾つかこの辺を修正していただいでいるところです。

同じページですけれども、(2)のア、中央のところ、「質問内容及びNASVAからの回答は原則として入札説明書の交付を受けたすべての者に公開することとする」ということで、公平性を確保するために、基本的に、質問があったものについては原則公開するというような形も取っております。

続きまして、見ていただきたいところが、64分の50ページを開いてください。(ク)その他の②のところも、「なお」以降、追記しております。「なお、現在の契約における休日及び夜間に対応した日数は、各々1日であった」ということで、こちらは、休日対応を除くといった条件を入れたら応札しやすいのではないかと御指摘を基に、我々NASVAのほうで事業者に複数者、ヒアリングを実施させていただきました。

結論から言うと、休日対応については関係ないという回答をいただいでおります。ただ、複数者の質問の中に、具体的に過去の実績を載せたらよいのではないかとコメントもいただきましたので、今回、こちらのなお書きのところに追記させていただきます。

続きまして、64分の9ページを見てください。ここで見ていただきたいところは、3番、実施期間に関する事項ということになります。具体的には、請負期間を令和4年4月1日から7年3月31日としています。

当初は5年というスパンで考えていたのですけれども、我々、令和4年から6年度にかけて、保守期間を終えた後に大幅なプログラムの改修といったことも先々予定しております、まだ確定ではないのですけれども、一旦、3年というスパンで切らせていただいでおります。

今の部分は実施要項のところになるのですけれども、同様に、調達仕様書、ページ数で言うと、64分の39ページを開いてください。5.業務について、5.1契約期間、こちら先ほどと同様に、「令和4年4月1日から令和7年3月31日までの3年間とする」と修正させていただきます。

続いて見ていただきたいのが、64分の15ページを開いてください。エ、契約不適合というところになりますが、2020年4月より前は、「瑕疵担保責任」という文言を使用

していましたが、民法改正に伴い、「契約不適合」に名称が変更されたことに伴う修正となっております。

続いて見ていただきたいページを申し上げます。64分の22ページを開いてください。こちらの別紙3に当たるところの1番、従来の実施に要した経費ということで、前回の仕様書には記載がなかったんですけれども、新たな事業者が参入する上で、初期費用というものがかかることがございますので、こちらに追記させていただいております。

具体的には、インターネットのVPNの回線を構築する上で、現行の保守事業所ベースの金額になるんですけれども、参考程度に数字を載せております。これによって見積りの精度が上がるのではないかとも思いまして、記載を追記させていただいております。

大きな修正点ということでは以上となります。

○事務局 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。

○関野副主査 関野ですが、よろしいでしょうか。

○事務局 お願いします。

○関野副主査 御説明ありがとうございました。64分の39の一番下に実施体制があって、統括管理者は非常駐でよいですよというふうにしましたが、これは基本的に、リーダーにしても、リモートで管理するということはできないんですか、システムとして。

○中島アシスタントマネージャー 我々としては、基本的にリモートというものの考え方ではなく、請負者のビルということを想定しております。

○関野副主査 これはさっきあった、新宿のNSビルに常駐という事ですか。

○中島アシスタントマネージャー 新宿のNSビルにて業務のほうを行っていただくということになります。

○関野副主査 統括管理者だけは常駐しなくてよいということは、この方はリモートでやるのではなくて、電話か何かで指示をするだけということですか。

○中島アシスタントマネージャー この方は、非常駐と書かれていますので、もちろんリモートという形でも構わないという扱いになります。

○関野副主査 つまり、何か事故があったときとか不具合があったときに、リモートでサーバーを動かすことができないようなシステムだということですか。または、できるのに、わざわざ常駐しなくてはいけないという理解なのか、ちょっとそこが理解できなかったん

ですけど、なぜ常駐しなくてはいけないかという基本的な問題ですけど。

○中島アシスタントマネージャー これは障害のケースにもよるかと思いますが、基本的には常駐作業と考えております。リモートでも可能かどうかというのは、障害のレベルによっても変わってきまして、場合によっては、データセンターに駆けつけるということもございます。

○関野副主査 では、常駐者は必ずいなくてはいけないでしょうけど、リーダーとか保守担当者が1名ずつ交代でリモートでもいいとか、もう少し緩和できる余地があるかもしれない。そういう感触は持ちました。

○大山専門委員 大山ですが。

○事務局 お願いします。

○大山専門委員 説明ありがとうございます。伺っている限り、やるべきことはやっているのかなど。今のリモートの話はもう一つあるにしても、こうなると、興味を持ってくれる会社が出るかどうか、応札してくれるかどうかなので、どのようにより多くの会社に参加いただけるよう発注側が努力しているか、そこのところにかかってしまうかなという感じもするんですね。

その辺、どう考えているか、教えていただけませんか。

○中島アシスタントマネージャー 今の御意見もごもっともだと思っております。そこで、考えられるすべということ、幾つかこちらのほうで提案させていただいているのが、確かに業務内容を知るといのはとても重要なことだと思っていて、それによって見積りの精度も上がると考えております。

1つは、説明会を複数回開催する。過去においては、説明会を1回という、日にちを設けて開催していましたが、この日と特定してしまうと、その日にたまたま参加できないとか、あるいは、興味を持っているんだけど、足を踏み込むのがちょっと難しいような人たちもいらっしゃるかと思いますので、説明会を1回ということではなくて複数回、今回は設けようと考えております。

また、そのほかには、説明会を開催した上で、業務を行っている現場のほうを見ていただいて、どういった運用をしているのか、機会を設けて、より業務に近いものを目にして参考にしていただき、興味を持っていただけたらと考えております。

そのほかには、引継ぎ期間なんかも、今まで1か月としていましたが、これを約倍の2か月という形で設けたりするというのも今回盛り込んでいる内容の一つでございます。

ほかにも幾つかありますが、主なことは、以上となります。

○大山専門委員 今、言っていたことは資料にもあるので、よく分かっていて、それを超えないといけないと思います、この先、より多くの会社に入札してもらうためにはね。

一番大きいのは、リスクを積まなくては行けないかという話なので、業務がほかのところでやっているものと比べて、特殊なものがあるかどうか、そこについて発注側から何か言えることがあるかですが、ベンチマーク等はやっていますか。

○中島アシスタントマネージャー 今の話は、質問期間を十分に設けるということで対応しようと考えております。

あとは、説明会の中でも、フラットに質問を受付けられるようにし、資料の閲覧についても、期間を延ばして十分に設けるということも、今回盛り込んでいる内容となります。

○大山専門委員 ありがとうございます。ぜひそこを頑張ってもらいたいと思います。応札者は、何かここに隠れているものはありますかと聞けないので、安心して参加してできると、言い換えると積み上げなければならないリスクが少ないとわかるようにしてください。この先のことかもしれませんが、ぜひ考えていただきたいと思います。以上です。

○井熊主査 井熊ですけど、よろしいですか。

○事務局 お願いします。

○井熊主査 これは最低価格落札方式になっているのですが、総合評価をやらない理由というのは何か、あれば教えてください。

○阿部マネージャー 会計グループのマネージャーをやっております、阿部と申します。

この4月に担当が替わりまして、引継ぎを受けているところですが、まだ十分な内容は分かっておりませんので、今、直ちにその答えを申し上げることができず、後日、再度御案内したいと思っておりますので、御了承いただきます。お願いします。

○井熊主査 分かりました。

○事務局 ほかにいかがでしょうか。

○宮崎専門委員 宮崎です。よろしいでしょうか。

○事務局 お願いします。

○宮崎専門委員 先ほど大山委員からも御指摘があったところなのですが、64分の41というところで、ヘルプデスクの内容に関して、ナスバネットアプリケーションソフトウェア、CG模擬運転診断ソフトウェア、PC視覚機能測定ソフトウェア、インターネット

適性診断予約システムアプリケーションを対象として、クライアントソフトウェアを対象とした利用者ユーザーへの直接対応であるヘルプ業務を行うようになっていまして、これを見ると、何か特殊な業務があったり、このソフトウェアの操作方法に習熟していないと業務ができないのではないかなというような不安を、やっぱり事業者で持つ方がある程度いるのではないかなと思われまして、入札の仕様書の中で表現するのか、説明会で表現するのかは検討いただければと思うんですが、いずれにしろ、引継ぎの中で、例えば操作マニュアルがあるとか、過年度の代表的な問合せのQ A、F A Qみたいな典型的な質問への回答事例集があるとか、あるいは、内容的にシステムそのものの場合には、このシステムを作った事業者のエスカレーションして対応すればよいとか、切り分けの方法があるとか、そういった内容が、入札の資料であったり説明会の中で、どの辺の範囲までがヘルプデスクなのかということがもうちょっと伝わるように工夫していただくと、いわゆる一般的な業務だなということであれば参加しやすい環境になるかと思しますので、その点、検討いただければと思います。

以上です。

○中島アシスタントマネージャー 説明会等の場で、そういったマニュアルも提示しながら、不安を取り除く、そういったところを重点的に行っていきたいと思っております。

○宮崎専門委員 はい。よろしく申し上げます。

○事務局 ほかにいかがでしょうか。

○小尾専門委員 小尾です。

○事務局 お願いします。

○小尾専門委員 御説明ありがとうございます。1者応札を解消するということも重要なんですけども、それをするためには、費用の面でももうちょっと安くする、安価な形にしていくというのが必要になってくると思うんですけども、前回の入札において、非常に落札率が低いにもかかわらず、従前よりも費用が上がったということは、そもそもの予定価が非常に高額に設定されていた可能性が高いと思います。

高い予定価を設定しているというのは、どのくらいの価格が適切かということ、適切に見積もられていなかったのではないかなとも思いますので、次回の入札においては、きちんと自分たちの業務がどれだけあるのかということ把握して、どの規模のどういう価格に予定価を設定すれば適切なのかというのをきちんと見積もっていく必要があるかなと。

予定価があまりに高いと、落札率的には低く見えていても、実際には費用がかさむ可能

性が高いということになりますので、そこを十分注意して、次回の入札に臨んでいただきたいと思います。よろしく申し上げます。

○中島アシスタントマネージャー 御指摘、どうもありがとうございます。

入札価格の予定価については、十分に検討した上で決定させていただきたいと思っておりますので、このまま対応したいと思っております。ありがとうございました。

○小尾専門委員 はい。申し上げます。

○事務局 ほかにいかがでしょうか。よろしいでしょうか。

井熊主査、お願いいたします。

○井熊主査 基本的に、入札の説明会のところでよく説明していただくとか、マニュアルをという対応なんですけど、関野先生が言われたところというのはどうですか。常駐のところというのは、特に変更とか必要ありませんか。

○関野副主査 業者側にそういう要望がないのかもしれないので、今回は1人だけで、統括だけやってみようということですから、よいと思います。

○井熊主査 分かりました。

それであれば、本実施要項の審議につきましては、終了したということですが、先ほどの総合評価のところとかは後日御回答ということもありますので、そこにつきましては、事務局を通じて御回答ください。

そのほかについての今後の実施要項の取扱いや監理委員会への報告につきましては、私に一任させていただきたいと思いますが、先生方、よろしいでしょうか。

(「異議なし」の声あり)

○井熊主査 では、そういう形で進めたいと思います。ありがとうございます。

今後、実施要項(案)の内容に何らかの疑義が生じた場合は、事務局から各委員にお知らせし、適宜意見交換をさせていただきます。よろしく申し上げます。

どうもありがとうございました。

((独)自動車事故対策機構 退室)

((独)都市再生機構 入室)

○事務局 続きまして、独立行政法人都市再生機構UR-NE Tの運用支援等に関する業務の実施状況について、独立行政法人都市再生機構総務部情報システム課、井戸田課長より、御説明をお願いしたいと思います。

○井戸田課長 ただいま御紹介いただきました、独立行政法人都市再生機構の総務部情報

システム課で課長をしております井戸田と申します。よろしくお願い申し上げます。

本日は、入札監理小委員会の皆様に、当機構のUR-NE Tの運用支援等に関する業務の事業評価につきまして御説明、御審議の時間をいただきまして、誠にありがとうございます。

初めに、本業務の対象となるUR-NE Tシステムの概要について御説明し、その後、実施状況について御説明させていただきます。

本日御審議いただきますUR-NE Tの運用支援等に関する業務でございますが、対象となるUR-NE Tシステムは、役職員が業務を遂行していくための電子メール、スケジュール、ファイルサーバー等のグループウェアに加え、当機構内で稼働する種々の業務用基幹システムの共通プラットフォームとしての役割を持つシステムとなっております。

システムの規模としては、約160台のサーバーで構成されており、利用者数は、役員等約8,000人、全国の約1,000拠点で利用されております。

本業務は、大きく分けて2つの業務がございます。

1点目の運用支援業務は、履行場所が江東区にある情報システムセンターで、主な業務内容として、運用支援における管理作業、サーバーシステム等稼働維持業務、セキュリティ対策管理業務、障害解決支援業務、UR-NE T運用に係る技術支援業務、その他附帯する業務がございます。

2点目のヘルプデスク業務は、履行場所が本社で、問合せ対応のほかに、ノウハウの蓄積、ハードウェア保守依頼、FAQの作成、利用者向け情報発信、エスカレーションといった業務を行っております。

それでは、実施状況について御説明させていただきます。お手元の実施状況の1ページ目をお開きください。

1番の(1)事業内容を御覧ください。本業務は、先ほど御説明しましたUR-NE Tシステムの運用支援業務、周辺システムとの連携等の運用支援業務及びそれに係るヘルプデスク業務全般が事業内容となっております。

次に、1番の(2)と(4)に記載のとおり、契約期間は平成29年4月1日から令和4年3月31日、実施状況評価期間は令和3年3月31日までの4年間となっております。

次に、1番の(5)受託事業者決定の経緯を御覧ください。入札参加者1者の提案を審査した結果、必須審査項目評価基準を満たしていることを確認し、入札価格については、総合評価落札方式により、日立製作所が落札者として決定しました。

続きまして、2ページ、2番の確保されるべきサービスの質の達成状況及び評価について、御説明いたします。

評価事項、業務内容では、月次報告により業務内容を確認し、サービスの質が確保されていることを確認しています。

評価事項、問合せの回答率では、24時間以内の回答率が99.9%であり、サービスの質が確保されております。

続きまして、3ページの評価事項、障害対応時間では、障害が検出されてから15分以内に一時切り分けを行った上で、その切り分けた結果を監督職員に報告した件数の割合は99.4%、一時切り分けから15分以内に機器等調達事業者へ連絡及び監督職員へ報告した件数の割合は100%であり、サービスの質が確保されております。

次に、評価事項、作業遅延の件数では、監督職員が示す所定の期日までに作業が完了しない件数は0件であり、こちらもサービスの質が確保されております。

4ページ目の評価事項、ヘルプデスク業務利用者満足度調査では、利用者満足度調査の平均スコアは、各年度とも基準スコアの75点を上回っており、サービスの質が確保されております。

次に、評価事項、セキュリティ上の重大障害件数、UR-NE T運用上の重大障害件数については、どちらも該当する件数は0件であり、サービスの質が確保されております。

これらのとおり、全ての評価事項で目標を達成しており、本業務で確保されるべきサービスの質は確保されている状況となっております。

続きまして、5ページ、実施経費の状況及び評価についてでございます。

3番の(4)、実施経費の評価に記載しておりますとおり、実施経費は、市場化テスト導入前後で年間3,812万円の増額となっております。これは、市場化テスト導入前は複数者の参加により応札されていたことと、市場化テスト導入後にシステム更改があり、サーバー台数の増加に伴う監視対象機器の増加、SSO認証機能、不正接続遮断機能、不正通信監視サービス等の新機能の追加、利用者数の増加などがあったことが理由となります。

ですので、単純に市場化テスト導入前後の金額では比較できないため、市場化テスト導入前後で同一の業務範囲で比較した場合、市場化テスト導入後の経費は、3番の(3)に記載しておりますとおり、実施経費と新機能が追加されたことによる経費の差を年間6,620万円と考えますと、6ページの表に記載しておりますとおり、経費は年間1,002万円増額となっております。

続きまして、7ページ、4番に記載しておりますとおり、複数の改善提案及び改善実施が受託事業者よりなされております。

(1)、アの提案、ヘルプデスク連絡先の周知方法の改善では、ヘルプデスクへの連絡先の周知方法に課題がありましたが、提案により、パソコンや社内ポータルサイトの分かりやすい場所に連絡先を記載するような対応を行うことで、利便性を向上することができております。

次に、(1)、イの提案、FAQサイトの検索性の向上では、FAQの検索性について課題がありましたが、頻出キーワードを分析し、キーワード検索機能を導入することで、ユーザーの利便性を向上することができており、(1)、ウの提案、ヘルプデスクアンケートの回答者数の増加では、低いアンケート回答者数に対して、回答期間や周知方法の改善を行うことで、回答者数を増加することができております。

最後に、(2)、アの提案、障害対応訓練の実施では、年に1回、障害発生時の対応についての現地訓練を実施しており、対応方法の再確認と継続的な改善がされております。

続きまして、8ページ、5番の全体的な評価を御覧ください。

本事業は市場化テストの対象事業として、平成29年4月から令和4年3月までを第1期として現在実施中です。業務全体の実施状況については、今まで御説明したとおり、業務の品質等は確保されておりますが、実施経費が増えている状況となっております。

その要因としては、(4)に記載のとおり、本調達では現行有利と考えられる加点項目の見直し、評価ランクの多層化、評価基準の明確化などにより、事業者が参入しやすいように評価基準書を工夫して取り組んだものの、結果的に1者応札となったことであり、この点について、不参加理由のヒアリングを行ったところ、大きく3点の回答がありました。

1点目は、他の関連事業者と双方が関与して実施する作業における作業分界点が明確でない、他事業者との調整やベンダーへの問合せにおける役割が明確でないなど、事業者間の役割分担に不明確な点があったという回答でした。

2点目は、従事者に求める製品知識が、UR-NE Tを構成する以外の製品知識も含まれており、要件が厳しいため、従事者要件に充足できない要件があったという回答であり、3点目は、現行契約の作業実績報告書等の納品物や業務の作業環境等の情報が不足しており、より高い精度で見積りを行うために必要な情報が不足していたという回答です。

これらのヒアリング結果を踏まえ、6番に、今後の事業について記載しております。

先ほども述べましたが、本事業について、サービス品質の面では一定の成果は得られた

ものの、1者入札により競争性が確保できていないこと及び経費の増加という課題が残ったと認識しております。次期事業においては、事業者へのヒアリング内容等を基に、調達仕様における事業者間の役割分担の明確化や従事者要件の見直し、参加事業者への開示情報の充実等に取り組んでまいりたいと考えております。

次期事業における取組について、もう少し具体的に申し上げますと、1点目の調達仕様における事業者間の役割分担の明確化については、業務を行う上で、調整等が発生する関連事業者との役割分担が不明瞭だったため、当機構及び関連事業者との役割が明確になるよう記載し、本業務の受注者の調整事項等、具体的に行う項目を調達仕様書に明示していきたいと考えております。

2点目の従事者要件の見直しについては、ソフトウェア製品等の知識について、周辺システムを含む最低限必要な知識以上のものや専門性の高い製品に係る知識を求められているため、要件を見直して、最低限の製品知識に絞り込むことを検討したいと考えており、3点目の参加事業者への開示情報の充実については、現行契約の納品物や作業実績報告書等を開示することで、参加意欲のある事業者が工数見積りの精度を上げられるようにしたいと考えております。

これらの改善により、参加事業者のさらなる参入促進を図り、市場化テストによる民間競争入札を継続して実施したいと考えております。

以上、簡単ではございますが、御説明をさせていただきました。説明については以上となります。

○事務局 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、総務省より説明いたします。資料B-1、事業評価（案）を御覧ください。

事業の概要等につきましては、先ほど実施機関から御説明いただきましたので、割愛いたします。

評価につきましては、結論から申し上げますと、競争性の確保等に課題が残り、改善が必要であることから、市場化テストを継続することが適当であると考えます。

以下、その理由を申し上げます。2ページ目を御覧ください。

サービスの質につきましては、全ての点で適切に履行されています。

実施経費につきましては、従来経費と単純に比較しますと、1年間で3,800万ほど増加しています。しかしながら、実施経費に、サーバー台数の増加に伴う監視対象機能の増

加、不正接続遮断機能等の新機能が追加されており、その経費約2,800万が含まれています。それを差し引いて比較しますと、実施経費は18%増加しています。

競争性の確保につきましては、1者応札です。

評価のまとめになります。業務の実施に当たり確保されるべき達成目標として設定された質につきましては、適切に履行されていると評価することができます。また、民間事業者の改善提案について、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、事業目的や政策目標の達成に貢献したものと評価できます。他方、経費については18%増加しており、課題が認められます。また、1者応札となり、競争性の確保についても課題が認められます。

以上のとおり、実施経費及び競争性の確保において課題が認められ、本事業において良好な実施結果を得られたと評価することは困難です。そのため、次期事業においては、両課題について検討を加えた上で、引き続き民間競争入札を実施することにより、民間事業者の創意工夫を活用した公共サービスの質の維持向上及び経費の削減等を図っていく必要があるものと考えます。

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）について、御質問、御意見のある委員の方は御発言をお願いいたします。

○井熊主査 よろしいですか。井熊です。

○事務局 お願いいたします。

○井熊主査 1点、教えてください。結論に関しては、そのとおりだなと思うんですけども、前回の事業のときに、12者、説明会の参加者があって、応札が3者だったのが、今回は、説明会参加者、また、この対象事業の場合は、説明が4者で、1者応札になっている。この辺の数字が減った理由というのはどういうふうにお考えですか。資料B-3を見て話しています。

○前田担当課長 前田のほうから回答させていただきます。

平成24年度、前回の調達においては、現行事業者である日立製作所のほかに2者の応札があったんですけども、提案書の技術点で、現行事業者である日立製作所に大きく差をつけられているということと、価格のほうでも差をつけられていたという結果であったことから、現行事業者には勝てないというような判断が、今回の調達の中であったのではないかと考えております。

○井熊主査 ありがとうございます。では、次の案件では、そういう理解がないような配

慮というのをぜひお願いいたします。

○前田担当課長 検討してまいりたいと思います。

○事務局 ほかにいかがでしょうか。よろしいでしょうか。

井熊主査、お願いいたします。

○井熊主査 それでは、事務局におかれましては、本日の審議を踏まえまして、本件につきましては継続とする方向で、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。

○井戸田課長 ありがとうございました。

○前田担当課長 ありがとうございました。

((独) 都市再生機構 退室)

— 了 —