

入札監理小委員会 第711回議事録

総務省官民競争入札等監理委員会事務局

第711回入札監理小委員会議事次第

日 時：令和6年3月8日（金）14：10～14：56

場 所：永田町合同庁舎1階 第1共用会議室

1. 開会
2. 事業評価（案）の審議
○経済産業省基盤情報システムの運用管理業務
3. 閉会

<出席者>

関野主査、小尾副主査、井熊専門委員、大山専門委員、柏木専門委員、宮崎専門委員

（経済産業省）

大臣官房 情報システム室 太田情報システム企画調整官
三川室長補佐
横山室長補佐
大江室長補佐

（事務局）

後藤事務局長、大上参事官、平井企画官

○事務局 それでは、ただいまから第711回入札監理小委員会を開催いたします。

初めに、経済産業省基盤情報システム運用管理業務の事業評価（案）につきまして、経済産業省大臣官房業務改革課情報システム室太田情報システム企画調整官から御説明をお願いしたいと思います。

○太田情報システム企画調整官 御紹介いただきました経済産業省の情報システム室で企画調整官をしております太田と申します。本日はよろしく願いいたします。

それでは、資料1のところの経済産業省基盤情報システムの運用管理業務の実施状況について、太田のほうから御説明いたします。

私のほうからの説明は、資料の1、6ページと別紙、あと、A4横の資料のA-2、A-3、A-4を使って御説明したいと思います。

まず、私どもの経済産業省基盤情報システムの運用管理業務でございますけれども、1ポツの事業概要、2ポツの業務の概要、業務の内容については、資料A-2の横の資料を使って御説明したいと思います。

私どもの基盤情報システムの運用管理業務でございますけれども、本省、経産省本省と特許庁を含む3拠点からなりまして、全職員1万1,600人が使う運用管理業務となっております。運用期間としましては、4年間の48か月の契約となっております。

この業務でございますけれども、この資料の右側にありますとおり、基盤情報システムの構築事業者、そして、今回御説明している当該業務である運用管理事業者、NECフィールドディングですけれども、この赤で囲った部分のところの御説明になります。

この運用管理業務というものは、一般職員から問合せを受けたりしてその回答する、一般的に言うサービスデスク、ヘルプデスクの業務に当たるもので、左の下に書いている業務概要として11個ほど挙げられます。サービスの利用申請に当たって職員からの利用申請を受け付ける業務、あと、PCの貸与申請の授受、問合せ、メール等の、電話等の問合せの受付業務、不具合、障害対応、複合機等のプリンター等の故障対応、そして業務の実績報告として、毎月1回、NECフィールドディングから、問合せや不具合対応の報告を受けております。また、そのほか、年1回実施する満足度アンケート調査を実施しているところでございます。

資料1の2ページ目にいきます。

資料1の2ページ目の契約期間ですけれども、基本的にこの契約期間は4年、48か月でございますが、前の基盤システムからスムーズに運用管理業務を引き継ぐために、48か

月プラス約3か月、3か月早く契約して、令和3年10月15日から令和8年1月31日までの51か月の契約期間となっております。

請負事業者は、NECフィールドディング株式会社でございます。

今回の市場化テストの評価期間ですけれども、2年前に基盤システムを切り替えましたので、令和4年2月1日から今年の1月31日までの約2年間となっております。

資料1の2ページ目の(5)請負事業者の決定の経緯でございますけれども、事業者から提案書を受け付けて、3者から提案書が提出されて、民間競争入札の実施要項に記載された入札書類等を審査した結果、3者ともその要件を満たしていることを確認しております。

令和3年9月14日に入札を実施しておりますが、それまでに1者が辞退し、2者が応札に参加しております。1回目の開札では、2者とも予定価格を下回らず、2回目の開札を実施しておりますが、1者が辞退し、残りの1者がまた予定価格を下回らなかったということで、全体で6回の入札を実施しましたが、最後の1者もそれで辞退となったことから、最後まで残ったNECフィールドディング株式会社と金額の交渉を実施し、最終的に随意契約を実施しております。

資料1の3ページ目にいきます。

3ポツの確保されるべき対象業務の質の達成状況及び評価ですけれども、それぞれの評価を実施するに当たり、サービスデスクのアンケート調査を実施し、あと、SLAやセキュリティの障害件数等を評価しております。

最初に、アンケート調査ですけれども、令和4年と令和5年度2回実施しております。基準スコアとしては75点を維持するというのが指標となっておりますが、実際のアンケートというのは、「満足」という回答があったものを100点、「ほぼ満足」というものを80点、「やや不満」とかは40点ということで、その採点を平均スコアとして出しております。サービスインした令和4年度の直後は、平均スコア76.9ということで基準スコアをちゃんと超えておりまして、直近の令和5年度に至っては83.3ということで、サービス質は確保されていると見ております。

アンケート調査については、この資料1の7枚目、最終ページに別紙としてつけております。このページのところで評価している平均点でございますけれども、アンケート調査の中で、電話での対応、メールやWebでの対応、窓口での対応、それぞれ前年よりも、4年度よりも5年度のほうがより改善しているということが分かると思います。

次に、資料1の3ページ目に戻りまして、SLAのサービスレベルアグリーメントでございますけれども、これもそれぞれの項目を満たしております、サービスデスクの窓口での初期サポートの解決率90%以上、このエスカレーションの10分以内、あと、電話を呼放棄にしないというところの10%等、電話がビジー状態にならないようにというところのレベル、あと、顧客満足度というところですけども、この評価に書いてありますとおり、令和4年2月から4月という切り替えた直後の3か月は、評価対象外の期間ですけども、切り替えた後の半年間は、未達成の項目がございましたけれども、この切り替えた年の10月以降は、全てこのサービス品質レベルを達成するように改善しております。

次に、セキュリティ上の障害件数ですけども、これにおきましても、事業者におきまして、情報漏えいの事故件数はゼロ件であり、サービスの質は確保されているというふうに評価しております。

下の段ですけども、運用管理業務におけるサービス品質につきましても、月に1回、NECフィールドイングから私どもに月次運用報告というものを受けておまして、実際のサービス運用管理業務の中での、PDCAを回している中でのサービス品質向上の改善を実施しており、品質が保たれていると、確保されているというふうに評価しております。

資料1の4ページ目、4ポツの実施経費の状況と評価でございますけれども、これは別紙の資料A-4、A4の横の実施経費のイメージという資料を使って御説明いたします。

この資料A-4ですけども、今、御説明しているものが、この右側の市場化テスト後の右下のピンク色の部分になる、ここが今、御説明している本事業、システム運用管理業務に当たります。市場化テスト前の私どもの第6期基盤情報システムでは、開発・構築、運用・保守、運用管理、①、②、③というこの業務を一体的に調達して、一体調達しておりました。今回市場化テストの対象となりまして、この市場化テストを実施するときに、この事業に当たりまして、開発・構築、運用・保守と、今回のこの御説明している運用管理業務を分けて分離調達、分けて調達することを実施いたしました。この分けて調達を実施したことにより、この資料1の4ポツの実施経費のところですけども、このピンク色の部分が9億6,000万円と契約しております。この左側の経費削減効果のところは、この前の基盤情報システム、第6期基盤情報システムのとときに15億1,700万であったものが、今回、9億6,000万ということで、約5億5,700万の減額ということで、全体として36.8%の減額で調達することができております。

このように減額できたというところの推察でございますけれども、この分離調達によっ

て、運用管理業務の業務の範囲が明確に切り離して、明確になったことから、事業者の競争の原理が働いて減額するに至ったというふうに推察しております。

この4ページ目の5ポツ、民間事業者からの改善提案による改善実施事項ですけれども、先ほど御説明したとおり、月1回の実績報告を受けるとともに、もうこの①、次のページ、②、③、④といったような改善業務を実施しております、1番目に、職員が使う操作マニュアルというものがございますけれども、そのマニュアルがやはり見づらい、使いづらいといった意見を受けたところでのマニュアルの改善・修正等を実施するとともに、FAQ、サービスデスクに問合せがあった問合せに対して、件数の多いものはFAQなどに載せるなどして、問合せを減らすとともに、職員がFAQを見れば、業務がスムーズに進むように改善していくといったこと、あと、③のところは、画面、申請画面とかが見づらいところがあったら、その画面のところの改善をして、職員が申請しやすくする画面の改修等を行うとか、そういったところと、システムの開発・構築、運用事業者であるNECと情報連携を実施して、運用管理業務の改善を日々実施しているところでございます。

資料1の6ポツになりますけれども、全体的な評価として、ここの下に挙げる5つの項目について判定を実施しております。

①のところですが、この業務の実施期間中に、事業者等の改善指示等を受けたり、あと、業務に係る法令違反等の行為がなかったかということで、これは一切なく、判定としては丸。

実施機関において、外部の有識者等によるチェックを受けているかというところですが、これも私どもの専属のデジタル統括アドバイザーによるチェックを受けておりますということで判定を丸。

③入札に当たって、競争性が確保されていたかというところですが、先ほど御説明したとおり、3者の提案書を受け、2者の応札があり、6回の入札を実施しております、最終的には、NECフィールドディングと随意契約を実施しているところでございますが、この減額を、5億5,700万という36.8%の減額の契約に至っております。

④のところ、サービスに関わる質のところですが、先ほど御説明したSLAサービスの運用に関わる改善を実施し、達成されているというふうに判定していません。

最後に、繰り返しになりますが、従来経費と契約金額のところの比較でございますけれども、最終的にこの市場化テストで御指導いただいた分離調達を行ったことにより、5億

5,700万、36.8%の減額の契約をするに至っております、私どもの判定として丸というふうに見ております。

最後、資料1の最終ページのところになりますけれども、今後、この事業でございます。私どもの基盤情報システム、経済産業省の基盤情報システムが、このデジタル庁のガバメントソリューションサービス、GSSの基盤システムに移行する計画となっております。この移行に当たって、私どもの経済産業省の基盤情報システムは廃止となり、その当システムの運用管理である本業務も廃止とする計画となっております。そして、そのGSSのほうですけれども、運用管理業務は、デジタル庁のGSSにて提供される計画となっております。

私のほうから説明は以上でございます。

○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、事務局から説明いたします。

資料A-1、事業評価（案）を御覧ください。

事業の概要等については、先ほど実施機関から御説明がございましたので、割愛いたします。

本事業の評価につきまして、2者応札となったものの不落となり、随意契約しており、課題が認められます。一方、本事業は、令和8年2月以降、デジタル庁のガバメントソリューションサービスへ移行し、本事業は実施されません。このため、今期事業をもって、市場化テストを終了すると整理しております。

サービスにつきましては、全ての点で適切に履行されていると評価しています。また、民間事業者は、業務を履行する中で、利用職員からの問合せを検討し、利用職員向け操作マニュアルの改善・修正提案とサービス向上のための改善提案がなされ、実施されております。

実施経費につきましては、市場化テスト実施前において本業務は、基盤情報システムサービスの業務、システム開発・構築、システム運用・保守、運用管理の中に含まれるものとして一体の契約となっておりました。令和4年2月の基盤情報システム更改に際して、それまで一体であった基盤情報システムサービス業務から、運用管理に当たる業務を切り出して調達しております。

市場化テスト実施前の運用管理業務の経費につきましては、基盤情報システム全体の契約に含まれているため、全体の業務から運用管理業務に相当する業務量から費用を算出し、

市場化テスト1期目の契約額と比較しております。令和4年2月から令和8年1月までの実施経費は、平成30年2月から令和4年1月の従来経費と比較して、5億6,000万ほど減少し、一定の効果があつたものと評価できるかと思ひます。

評価のまとめになりますか、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ると思ひます。

民間事業者の改善提案につきましても、利便性の向上が図られるなど、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、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。

経費につきましても、37%ほど削減が認められ、一定の経費削減効果があつたものと評価できると思ひます。他方、2者応札となつたものの不落となり、随意契約している。その点において課題が認められます。

今後の方針につきましては、本事業、事業期間終了後の令和8年2月から、デジタル庁のガバメントソリューションサービスやガバメントクラウドサービスに移行する方針としており、本事業は実施されないため、市場化テストを終了すると整理しております。

以上になります。

それでは、ただいまの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。

○宮崎専門委員 まず、1点確認なのですが、資料A-4で市場化テスト前の業務の一部システム運用管理業務③のピンク色部分を切り出して、従前経費と比較されたという御説明だつたと思うのですが、そうしますと、市場化テスト後のこの資料A-4でいきますと、①、②の業務、開発・構築、運用・保守に関しては、こちらはどなたか契約事業者がいるのかどうかということと、その場合のそちらの市場化テスト後の契約総額というのは、ちなみに幾らなのかをお教えいただければと思ひます。よろしくお願ひいたします。

○太田情報システム企画調整官 御質問ありがとうございます。

今いただきました御質問につきましては、情報システム室の三川から御説明させていただきます。

○三川室長補佐 経済産業省の三川と申します。よろしくお願ひいたします。

ただいまの御質問なのですが、資料のA-4、こちらのほうの、当初、市場化テスト前の①、②、③は一体だつたものが、①、②の開発・構築、運用・保守と分かれて、③のシステム運用管理業務が市場化テストにかかっているというところでございますけれども、

こちらの総額とおっしゃっているのは、システムの開発・構築の部分、こちらの費用についてということでしょうか。

○宮崎専門委員 そうですね。市場化テスト後の開発・構築、運用・保守に関しては契約があるのかどうかということです。

○三川室長補佐 はい。契約はございます。ここに書いてございますけれども、A-4のところの右側の図に書いてございますけれども、こちらのシステム開発・構築、運用・保守につきましては、日本電気が落札をしております、日本電気と契約をしております。

総額、金額につきましては、開発・構築の契約額について、今資料がございませんので、後で確認して御連絡させていただきたいと思いますが、よろしいでしょうか。

○宮崎専門委員 はい。それで構いません。

それで、御質問の趣旨なのですが、資料A-1ですとか、資料1の最終評価ですと、従前の市場化テスト前の実施経費と比較ベースをそろえた形で対比すると、経費が37%引き下がったという評価になっておりますが、資料A-3の契約状況推移を見ますと予定価格との対比においてはほぼ99%で、市場化テスト前とテスト後で予定価格比ではほとんど金額が変動していないという状況が見受けられます。両方合わせますと、予定価格自体が約37%下がったという状況かと思っておりますので、それがなぜなのかということをお教えいただければと思いますが、その予定価格が37%も下がったところが、仕様書などのこの入札の業者にうまく伝わっていないとすると、結局この従前の業務と同じだろうという理解の下に入札された結果、辞退されたり、6回入札して価格がなかなか合わなかったという状況に至っていると思っておりますので、予定価格の積算時に単価が下がったのではなく、業務量が見直されて範囲が大幅に変わったのであれば、今後の留意事項として、その内容が仕様書上に明確に分かるようにということが必要なのだらうと思っておりますので、この予定価格だけが大きく下がった原因が分かればお教えいただければと思います。

○三川室長補佐 まず、今回のケースの平成29年ですね、こちら、我々がやっているところの第6期の基盤といいますけれども、こちらのときは、この運用管理業務については、きっとここだけ特別にこう切り出した形での予定価格というのは算出していないのです。これは、先ほど申し上げたように、一体として調達をしております、システムの開発・構築、それから、運用・保守と運用管理業務というのがそれで一体になっていまして、その上での金額の予定額の設定がございました。

それが、こちらの資料のA-3の真ん中のところで、落札率が99.99となっております

けれども、この額だったというのは第6期のときですね。という状況でございまして、ここでは、その運用管理業務だけの金額は実は出てないんです。今回、市場化テストを図るに当たって、比較をするためにこの一体だったところから、サービスデスクの業務であるとかというところの運用管理業務のところの、事業者側が持っている日報のようなものであるとかというところから、どういった人が何人ぐらい何時間ぐらい働いたんだという情報を出しまして、それを基に算出したのが今回比較対象にしていたもの、金額になっています。それが今回の15億ですね、15億という金額については、そこから算出したものになっていまして、それと比較して、今回の入札価格として、最初に契約をした額が9億6,000万ということで、金額が下がっていますという形になっています。

このときのコストの試算におきましても、仕様書上はしっかり運用管理業務の部分だけを切り出した仕様書で報告を出しておりまして、それをベースに、また、当時の6期のときにどんな業務を実施していたかということも、仕様のほうに記載をきちんとしておりまして、それを基に、事業者側のほうに、途中で参考見積り等も取りまして、この仕様の内容でどの程度のコストになるかという参考見積りを取った上で、我々のほうで予定価格、予定価格自体は会計課のほうで実は出ますので、我々は最終的には立てられないのですが、我々も、この内容とこの額であれば予算内で調達できるであろうという判断をして実施をしたものになっています。

実際のところは、我々は、その中でそのコスト試算をするの中で、競争入札になったときの、競争による経費の削減効果というものを考慮しておりますけれども、これにつきまして、ここは我々が少し読みが甘かったのかもしれないけれども、そこが不足をしてちょっと読みが甘くて入札、落札に至らなかった。そこはやっぱり我々のほうでも考えたところによりますと、このときはコロナ禍だったこともあって、やっぱりIT関係の人材が不足していたりとかしたところで、その人件費の高騰であったりとかがあったのではないかと。それによって、我々が当初想定していたような削減効果がなくて、札を入れたところ、やっぱり収まらなかったのではないかとということで、このような下がってはいるのですけれども、落札に至らなかったような状況になっているのではないかとというふうに推察しているところでございます。

○宮崎専門委員 承知いたしました。状況は理解しましたので、先ほどの市場化テスト後の開発・構築の契約額が幾らなのかということの後日お教えいただければと思います。市場化テスト前と市場化テスト後の総額で対比しても削減されているのであれば、結論に違

和感はないと思うのですが、この内訳の案分の仕方次第で開発・構築のほうが大幅に増えていると、トータルで削減になったのかと評価できるのか、ちょっと考え方次第かなという印象はありますので、その点を念のため確認したいということです。

○三川室長補佐 はい。承知しました。

○関野主査 今回の説明が私自身はよく理解できなかったのですが、例えば、A-4でいうと、期間は15億1,700万、第6期の③番の一番下ですけれども、5年間だから60か月で15億と言っていますよね。それが右側へ行って、5年間だから60か月で9億6,000万だと言っているわけです。37%減ったと言っているのですけれども、先ほどの、資料1の4ポツの実施経費の状況では、うち支払金額は、48か月分が9億6,000万で、48か月分で36%減ったと言っているのです、1年分、12か月分違うのですけれども、どっかで間違っていないか。比較の仕方等です。

○太田情報システム企画調整官 御質問ありがとうございます。

質問につきましては、私、太田から御説明させていただきます。

資料1の2ページ目のこの事業の契約期間ですけれども、これが、令和3年10月をスタートとして、令和8年1月31日ということで、これが4年と3か月になっております。この4年と3か月というのは、実際私どもの基盤情報システムは4年、48か月で全て調達をするのですけれども、運用管理業務を引き継ぐに当たって、約3か月早く契約しております。実際のサービスインは、令和4年の2月1日から令和8年の1月31日まで、4年、48か月でございますけれども、契約の始期、スタートは、3か月前の令和3年10月15日からということです。

○関野主査 それは分かっています。

○太田情報システム企画調整官 今回、資料Aのこの第6期基盤情報システムという前の基盤情報システムの期間は、同様に4年、48か月で試算しております、この右側のほうの市場化テスト後のほうも、調達に当たって、先ほどちょっと3か月の契約スタートは早く始まりますけれども、引継ぎのためにですね。ただ、事業期間は、4年、48か月ということで、この試算に当たっての期間というものは、48か月、4年ということで、同じ期間を試算するように実施しております。

○関野主査 質問は、資料A-4の一番下を書いてある（5年間）というのは60か月ではないですかと言っているのですけれども。資料A-4の、どちらも一番下に（5年間）って書いてあります。

○太田情報システム企画調整官 私、太田から御説明いたします。

5年間と書いているのですけれども、年度をまたがっている5年間で、この運用管理業務の試算上はやはり48か月で試算しているところでございます。この(5年間)というところが、年度を暦年またがっているために(5年間)って書いておりますので、この試算に当たっては48か月での試算ということになります。

○関野主査 では、48か月同士で比較をして、先ほど宮崎先生と同じなのですけれども、それで37%下がったということは、その理由は今もはっきり分からないというか、一体になっていたから、抽出してみたらそうなったんだという話ですけれども、さきほどの予定価格が、多分普通に考えれば12億とかぐらいの予定価格だったろうと思うのですけれども、そうではないんですか。本当に9億7,000万ぐらいで、予定価格だったという説明でよろしいのですか。

○太田情報システム企画調整官 御質問ありがとうございます。

太田から御説明いたします。

実際にこの9億6,000万を予定価格ということで会計課のほうを立てておりますけれども、私ども、前の市場化テスト前の基盤情報システムのところで、約15億という試算をしておりますけれども、これに当たっても、基盤情報システム全体の構築というのは、かなり大規模なシステム開発を行ってございまして、この資料A-3の全体を見ますと、187億7,400万という大規模なシステム開発・構築、運用・保守になっております。そのうちの③のシステム運用管理業務というところの、一般に言うサービスデスク、ヘルプデスクに当たる業務ですけれども、ここが約10億ということで、もう比較対象としては、約18分の1程度の規模になりますけれども、ここで、私どもの基盤情報システムの開発・構築をする大規模開発を行う事業者と、システム運用管理を行うサービスデスク、ヘルプデスクというところだけを切り出して、ここを切り出すことによって、構築・開発はできないのですけれども、これだけの大規模な開発・構築はできないけれども、サービスデスクやヘルプデスクの業務であればできるという事業者が手を挙げていただいて、ここに競争原理が働いて、3者の提案が出てきて、2者の競争が図ったということで、私どもの予定価格の立て方が非常にちょっと厳しく、9億6,000万という形で予定価格を立ててしまったのですけれども、やはりそこに2者の応札ということで、1者の構築事業者だけから成る運用・保守管理業務の調達から、ここを切離した競争原理による複数者の応札等、提案をいただいたことによって競争原理が働いたものというふうに解釈しております。

○関野主査 競争原理は後の話で、予定価格をつくる時に競争原理は働かないですよ。その積算をどうやってやったかという、何か従量契約みたいなものがあるのなら話は別ですけれども。

大山先生が手挙げていらっしゃると思いますので、大山先生に御意見を聞きたいと思います。

○大山専門委員 今のお話で、横から入るつもりはないのですけれども。

多分説明の中で、もう少しはっきりさせたほうがいいかなと思うのは、まず、予定価格を決めるのに、実施している期間、それから、人件費、人月単価ですね。それから、総工数、それから、効率がどれくらい上がっている、可能性があるのか。こういった幾つかの限られたファクターしか、トータルの値段を変えることはないのではないかと思います。全部人のお金ですから。そうすると、3割下がるというのは普通かなり大きいので、この中でどれが一番効くのかなと見ると、まず、経産省にお聞きしたいのは、それははっきりするためにお聞きするのですが、想定していた人月、工数、あるいは効率、これはどういうふうにお考えでしたでしょうか。業務量としては変わらないとお考えだったか、それとも、減ると、3割減ると考えになったかはどうでしょう。予定価格つくるときにです。それは発注側の希望の範囲なので、多分、仕様書から見ると、僕は同じに見えていると思っているのですが、いかがだったのでしょうか。業務量が減ったかどうかです。

○太田情報システム企画調整官 御質問ありがとうございます。

その質問については、三川のほうから御説明させていただきます。

○三川室長補佐 三川でございます。

ただいまの御質問ですけれども、当初の見積りをつくっていく段階で、今回、仕様を明確にするということで、業務量が下がるというふうには考えております。というのは、もともとの一体で調達しているところが、本当にそういう意味では曖昧な、業務の切り分けが曖昧なところがありまして、サービスデスクの人材がどれだけ働いている、どれだけの時間働いているというところでも、そこが明確にサービスデスクだけの業務だったのか、あるいはそのシステム構築側の業務のような、運用・保守の業務のようなものが含まれていたかというのは明確になっていませんでした。そこがそういった曖昧で、もしかしたら、そこがサービスデスク側のほうにも入っていて、それが我々が試算をするときの工数の、15億を見積もったときの工数に含まれていたのではないかと。この曖昧な部分ですね、グレーで、システム構築、運用・保守側に含まれているような業務もあったのではないかと。それが今回仕様を明確にすることで、その部分が明確になって下がるのではないかと。

のは想定はしていたところでございます。

ただ、そこが本当に3割までなるのか、こっちはその時点ではまだ分からなかったというのは事実でございます。その後、我々が今回市場化テストに図る仕様をベースに、事業者側にコストの参考見積りを入手しております。それは複数者からの入手をしております。それを基に、最終的にこの価格であればいけるのではないかとといったところに設定させていただいて、最終的な予定価格の設定は会計課がしておりますけれども、我々のほうとしても、自分たちが用意できているその予算の枠で収まるようにということで、参考見積りを取った上で、また、仕様の調整をして、今回の調達の価格になっているという認識でございます。

○大山専門委員 ありがとうございます。業務量については、範囲が明確でなかったということが分かっていて、多分減っただろうという予測をしていると、こういうことですね。

○三川室長補佐 はい。

○大山専門委員 そういうことですね。

そのときに、今回新しい会社も入ってくるということを考えれば、普通は効率が下がるのではないかと思います。初めて実施するとなれば。業務効率は下がるはずですから。したがって、その分を加味して、大きく変化するものと、残ってくるのは、人月単価になってくるのですが、人月単価は、それまでのところと今回のところとで、まあ、系列会社だとは思いますが、3割は楽に違うかなと僕は思うのですが、これについてはいかがだったのでしょうか。今回の契約になったところの人月単価です。

○太田情報システム企画調整官 御質問ありがとうございます。

その質問につきまして、太田より御回答させていただきます。

試算に当たり、そのサービスデスクの人月単価のところの試算のところの比較というのは、今ちょっと実施しておりませんので、ちょっと手元にもないのですけれども、人月単価という比較のところは、ここの中での人工の積み上げではちょっと比較してないところでございます。

○大山専門委員 総工数が変わらないとしたら、結局は人月単価が全部に効くかと思えます。ですから、そこをやっぱり明らかにしていただくのが本当は大事で、ただし、経産省が努力して、切り分けて、そういう意味では、技術の等級もA、Bってなっていますが、そういう意味では、ほかの会社でもできるようになったということは、本所期の目的を達しているのかなとは思いますが、もともとの効果というのはそっちからきたのでは

ないかなと私は推測します。

それは参考までに、先ほど来お話がありましたので、こういうことも多いのではないかと裏づけの数字が出れば分かりやすいかなと思ったものですから、申し上げました。

ここから、私のもう1つの質問なのですが、デシ庁に移って今回実施するという話はよく分かるのですが、経産省が今おやりになっているこのシステムについては、デシ庁の場合、経産省だけのためにつくるのか。それとも、ほかの省と一緒に作るのかといったら、一般的に、ガバメントクラウドの話から見れば、経産省スペシャルというわけにはいかないだろうというのが普通の考えだと思うのです。

その意味で、経産省から見たときに、今回、デシ庁に移行するに当たって、確保できるサービスの質や内容は大丈夫だというふうにお考えになっているのかどうか。

それから、実際にデシ庁は、ほかの省庁ですから、経産省が必要とするものをどうやって100%、必要なものの要求をデシ庁に伝えて、デシ庁がうまく対応してくれるのか。経産省の人が全部言ってしまうなら別ですが、さらに、その流れから見たときに、今回苦労してなされた競争性を上げることによる公サ法の目的につき、デシ庁に移ったら、これがうまくできるか。効果をさらに発揮するというお考えにもしなるとすれば、その辺、どういうところがうまくいくだろうというふうにお考えになっているのか、教えていただければと思います。

○太田情報システム企画調整官 御質問ありがとうございます。

その質問につきましては、経産省の太田から御回答させていただきます。

私ども、基盤情報システムは、GSSのデジタル庁の基盤情報システムのほうに移行するようになっておりますけれども、先ほど大山先生からいただいたとおり、その質を維持するということは、私どもの今の基盤システムで苦労してきたことというものをやはりデジタル庁と共有して、各省庁、霞が関の全省庁が同じ共通基盤を使うことによる共通基盤、費用対効果とか、あと、その共通基盤による業務の遂行のしやすさということが生まれてくるものというふうに見ております。

そういうサービスデスク、運用・保守についても、各省庁のシステムについていろんなシステムがあるかと思いますが、やはりその共通基盤を一緒にしていくことによってサービスデスクのQ&Aとか、あと、問合せ対応等を集約して、そこにシステムのばらつき感を集約して共通基盤化をしていくということで、最初のところは、かなりその移行に苦労することが想定されますけれども、私ども今、デジタル庁と連絡を取り合いながら、

基盤システムのG S S移行に向けて、いろんな情報交換をしておりますので、そこでの改善をきちっと達成していくということで、今、デジタル庁と調整しているところでございますので、この基盤情報システムで培ったシステムの品質というものも、G S Sに移行して維持していきたいと、維持していかなければならないというふうに考えております。

○井熊専門委員 御説明ありがとうございました。

いろいろ御指摘ありますけれども、私は、評価指標の内容については、特に異論はございません。その上で確認だけなのですけれども、この落札したN E Cフィールドディングは、これは日本電気の完全子会社だという理解して良いのかということと、この会社は、この前の期でも、運用の業務のほうに関わっていたのか、ということについて教えていただければと思います。

○太田情報システム企画調整官 御質問ありがとうございます。

その質問につきましては、経産省の太田から御回答させていただきます。

N E Cフィールドディングでございますけれども、前の基盤のところでも、このフィールドディングのところは、完全、N E Cとの関係でございますけれども、完全かはちょっとまた確認、手元にございませぬけれども、子会社であるということでございます。

また、基盤システムに関わっていたのかということですが、前の基盤でもフィールドディング、N E Cフィールドディングが運用・保守、運用管理の業務を担っておりました。

○井熊専門委員 どうもありがとうございます。

○事務局 ほかにいかがでしょうか。よろしいでしょうか。

それでは、事務局からですが、2点御指摘があったものと認識しております。

1点目は、市場化テスト後のシステム開発・構築、システム運用・保守の契約額について、数値を明らかにしてほしいという点と、もう一つは、人月単価を含む予定価格の積算について数字が出ないということでしたので、その点を踏まえて、実施機関に確認し、後日委員の皆様にご確認いただくようにしたいと思います。

それでは、関野主査、取りまとめをお願いいたします。

○関野主査 結論としては、終了とする以外方法はないので、本日の審議を踏まえまして、終了とする方向で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。

○事務局 ありがとうございました。

○太田情報システム企画調整官 ありがとうございました。

(經濟產業省 退室)

— 了 —