	意見・質問	回答等
委員からの意見・質問、それに対する回答等	(詳細に記述すること。) 別紙議事録のとおり	(詳細に記述すること。) 別紙議事録のとおり
委員会による意見の具申又は勧告の内容 [これらに対し部局長が講じた措置]	特になし	

事務局：農林水産技術会議事務局筑波産学連携支援センター総務課

(注1)必要があるときは、各事項を著しく変更することなく、所要の変更を加えることができる。

(注2)公益社団法人等とは、公益社団法人又は公益財団法人（一般社団法人及び一般財団法人に関する法律及び公益社団法人及び公益財団法人の認定等に関する法律の施行に伴う関係法律の整備等に関する法律第42条第1項に規定する特例社団法人又は特例財団法人を含む。）をいう。

委員からの意見・質問、それに対する回答等

意見・質問	回答等
<p>○中央監視制御装置改修工事</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 1 者応札となっているが、何か特宥な仕様があるのか。 ・ 2 2 年ぶりの改修で落札価格が 9 7 . 1 % ということてかなり予定価格に近い額となっているが、積算の方法はどうなっているのか。 ・ 他に説明書を取りに来た業者はいなかったのか。 ・ 2 2 年前も同じ業者だったのか。 ・ それてその機械を使て工事できるところてなってしまうのか。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ それてについてはこちらも他力なので想像てしか言えないが、このシステムてについては、既存の施設を全部更新するのではなく、ある程度の部分は残して、その改造を伴うため、なかなか他のメーカーが入れるかどうてわからないところてあった。その辺が 1 者てなった可能性てあったと思われる。こちらてとしては中央監視て特殊かて言われればそうてではない。 ・ 積算てについては、設計事務所を通過ていろいろコンサルを担当てしてもらい、調べてもらて設計積算の契約をてしているが、そうていった中で既存との絡みがあるていうことで、既存メーカーからの参考見積を勘案てて組み合わせて積算てしている。 ・ 契約者を合わせて 4 社取りてきている。それで内容を確認し、既存設備の改修て気になる等のため参加てには至らなかった。 ・ メーカーも施工業者も同じである。 ・ 施工業者とメーカーが組んでるところかメーカーが直接くる場合もある。こちらは工事で発注てしているので、工事ができれば良いが一部既存部分て残ることてなってしまうので、全部リニューアルすればこの業者でも可能性てあったて思う。予算も厳しいところもあり、全部取り替えるてもっと莫大に経費てかかていたところを、利用てできるところは利用てするという形の設

・機械のメーカーが同じといったところでアドバンテージがあったということなんだろうが、例えばメーカーが違ったものでも工事は可能か。

・例えば違ったメーカーを入れても技術的には可能なのか、ある程度可能であっても不具合が出る可能性があるとか、そういったことがあるということか。

・そういう点では最初からアドバンテージがあったということか。

・その辺の技術的なことはわからないが、A社のところにB社のものを入れて不具合なく稼働するかどうかというところか。

・汎用性のあるものではないのか。

・完全にアドバンテージがあるということか。

・機械メーカーと工事業者が特約店とか代理店の関係にあるということではないか。

・この工事業者しか取り扱わないという形になっているか。

・本件については老朽化してきたため、予算要求していて、ようやく予算が下りたと

計にしているので、他社はそこまで直して責任を取れるかということもあったのではないかと思う。

・この中のこの部分だけしか直さないというと、通信なりソフト上の問題とか繋がりががあるので、なかなか他メーカーのもので工事しにくいと思う。可能などころをある程度線を引いて、できるかという判断は、こちらでもなかなか難しい。

・そういったこともあるし、発注者側としては、前は一つのものとして全部動いていたものを、ここだけ違うということになると、きちんと動かない可能性を否定できない。

・少なからずあったと思う。できますといった業者もあったが、できあがってからの責任もあってか入札はしなかった。

・はい。どうしても最初に構築されたときは当センターのために設計されたものなので。

・汎用性のあるものを組み合わせているが、そのやり取りは汎用ではない。

・そうとも言い切れない。

・確認はしていないが、そういう可能性はあるかもしれない。

・そこはメーカーの製品をいろんな業者が取扱いしていると思うので、それはこちらではわからない。

・はい、予算化されて設計の予算も付いたので、入札にかけて行った。

ということだが、この改修工事の設計はいつ行われたものか。これは予算が下りてからか。

- ・これは直近か。いつ頃か。
- ・では、これに基づいての仕様ということで直近の状況によって見積が行われてということではどうか。
- ・本件は特段問題ないということでは承した。

○バーチャルラボシステム仮想マシン移行業務

・仕様書の移行概要図をみるとL3スイッチという言葉が出てくるが、これは審議資料の5番に出てくるL3スイッチと同じものなのか。また、審議資料の4番のネットワークタイムサーバもその一環となるものなのか。

・仮想マシンになっていたバーチャルラボシステムという中にあったものを他のところに移すという作業だが、1者応札ということになると何か仕様で特殊なものがあったのか。

- ・契約は去年の6月。
- ・その通り。

・審議資料の4番と5番のネットワークタイムサーバとL3スイッチはこの業務とは全く別のものである。こちらのバーチャルラボシステムで示しているL3スイッチは移行先のシステムの中で運用しているL3スイッチである。レイヤーの違いで言えば資料5のL3スイッチはちょっとレイヤーが低いということで全体をカバーするようなスイッチになり、その上に各システム毎の中で運用しているスイッチがある。

・ネットワークサービスシステムという当センターの既存のシステムになるが、そこへの仮想マシンを移行するという業務であり、仮想マシンの運用環境として仕様書の中にもあるが、これはVMウエアという商用の一般的な仮想環境を構築、運用する際に利用されているソフトウェアになるが、これについては特段、特別なものではなく、その上で動いているサーバを移行するという設定で、仮想環境を扱っている業者であれば対応はできると思う。ただ、ネットワークの方の設定も必要となるので、そうした技術や経験も併せ持っていないとなかな

・そうなる少しアドバンテージがあるようなことになってしまうか。

・移行先のシステムというかマシンも契約業者のものか。

・契約金額と予定価格で97.4%ということかなり接近しているが、積算方法はどうか。

・仮想サーバを移行することは何度かやったことはあるか。

・最初に作ったときは移行ではないだろうから、初めて今回別のサーバへ移すということをしたということか。

・マシンを新しく買うわけではないということか。以前はマシンを新しく導入してそこに移すという形になっていた、それはセットになっていたのか。

か対応は難しいと思われる。

・はい、どうしても運用している状況なり、やはり今やっている業者がその辺は把握している部分は多いと思うので有利かといえ、そういった点では有利かもしれない。

・移行元のシステムについては契約業者のものではないが、移行先のシステムを契約業者が受注している。

・積算については、必要になる業務と難易度、量からの積み上げで積算をしている。当センターの他のシステムでもこういった業務があるかという、移行業務はないがSEが行う構築や設定、あるいは運用支援などの業務と基本的には同じように積算をするので、当センターのシステムに参加したことがある業者であれば、こういった作業がどれくらいあるかというのは、ある程度推測ができるということはあるのかもしれない。

・今回は初めてである。

・はい。今までは、新しくサーバを更新すると、新しいサーバへの移行もしてもらうという作業だったと思うが、予算の余裕がないということもあり、サーバについては当センター内で空いてるリソースを使うことを考えた結果、今回このような形で空いてるサーバへ移行するという作業になった。

・はい、そのとおりである。

・そうした実績がある業者であれば、移行だけならどのくらいの価格になるか、見当がつくと考えられるか。マシンが入っていないっていうんだったらこれくらいかっていうのは、わかるようなことになってくるのか。

・もう1社説明を聞きに来た業者がいたということだが、応札しなかった理由について情報はるか。

・サポート期間は何年くらいか。

・そうすると4年後にまた移行業務が発生するのか。

・その段階ではこの契約会社にアドバンテージがあるのか。

・結局、4年後、8年後、12年後とか、このシステムを使用している以上は移行業務が4年ごとに発生することになるか。

・例えば他社が参入しやすい方法はあるか。今回応札しなかった業者は自社都合ということであったが、自社都合の中身として人員の確保が困難だったことが一つの大義名分なのかもしれないが、実際には契約業者が価格的に有利な状態が続くため、

・はい。

・その業者にアンケートをとったところ、説明書を受け取ったときは内容を見て参加するかどうか判断するという予定であったが、参加しなかった理由としては他の業務との兼ね合いから手持ち人員の確保が困難であり、自社の都合である旨の内容であった。先ほど申し上げたように内容的に他社が全く介入できないというようなことではないと思う。

・4年間の賃貸借でネットワークサービスシステムを契約をしているので、2021年2月までである。

・はい。

・はい、先ほど申し上げたように、現在どのように運用しているかの情報を持つてるところは、そういった意味では有利と思われる。

・はい。

・実際、作業内容としては特別なものではないと思う。全体の運用の効率性を考えると新しく専用のサーバをたてるというよりは、サーバやネットワークといった基盤部分はできるだけ共通にして、全体の管理の効率化を図って運用する方向性になってい

応札しなかったということが本音ではないか。

・契約概要で次年度以降もサーバの安定した運用を維持することを目的とするものがあるが、目的とするところはバーチャルラボシステムのサービスを次年度以降も提供し続けることという解釈で良いか。

・とすると、バーチャルラボシステムのサービスの提供は今のところいつまで提供し続けると予定されているのか。それとも期限は全く想定されていないのか。

・もしシステム更新の検討で継続をしないということになると最短であと何年ということになるのか。

・そうするとあと3年ぐらい提供し続けるということか。

・資料91ページに請負契約の再請負承認申請書が付いているが、本件業務については下請けを使うことも可ということか。

・実際に再請負の申請は出たのか、出なかったのか。

・再請負を実情されているかされていないかというのをこちら側で確認するか、それとも確認する手段が何かあるか。よくある

るので、集約化する形にはなっている。

・はい。

・基本的にはセンターシステムは4年ごとで賃貸借契約をしていることもあり、4年単位で整備計画を検討してシステムを更新している。ちょうど今、次の4年のシステムの整備検討を始めたところで、その中でバーチャルラボシステムについてもどのようにサービスしていくかを検討しているところである。それによって継続をするかサービスを縮小、場合によっては廃止する等が決まっていくことになる。

・2021年2月で終了となる。

・はい。

・再請負可能であるが、42条の条項からいえば、全部又は主体部分を再請負しないということになっているので、業務の一部について再請負を必要とするというときには申請をして下さいというスタンスでの契約となっている。

・出ていない。

・例えば作業するスタッフの名簿を提出させるとかいう方法はあると思うが、本契約についてはそういった体制のもとではやっ

ことだが、本件が全て該当するとは限らないが、例えば保守や運用支援などを委託することがあると思うが、最近のシステムやソフトウェアは結構複雑で既存のものをカスタマイズしたりとか既存のものをいくつか組み合わせると一つのシステムを構築する場所があるが、そうすると組み込まれた既存のシステムには実は受注を受けたところではないところが開発したもの、そういうところからライセンスを受けて販売するものがあると思うが、契約したところではなくて実際にライセンスを持っているところ、実際開発したところではないと手をつけられないので、そちらにお願いするという場合が往々にしてあると思うが、実際に再委託が行われているかどうかということ为主要な部分を禁止していることが契約条項で決められていると、こちらとしてそれを確認しているのか、確認する方法が何かしらあるのかが気になるが。

・例えば出入りするスタッフに社員証を提示させる、あるいは社員証の写しを提出させるなどの措置は本件以外でも行われているか。

・提出されているのは、あくまでも配置予定か。

・ここで考えないといけないのはそもそも論として再委託である。主要な部分について再委託は認めないといった契約条文、再委託をさせるのはよろしくないとする理由である。主要な部分については再委託されるかされないかが重要なことかどうか。重要なことだというふうにこちらで認識さ

ていないというのが現状で、先ほども申し上げた申請に頼っているといった状況である。

・契約によってだが、対応窓口と実際の配置予定の技術者名簿を提出させている契約もある。ただ今回の契約では提出させていないので、漏れなくという状況ではない。

・はい、実際に来ている方の確認については、この人來ているなといった確認はするが、きちっとした体制で実際にそれ以外の方が来っていないかとかいうようなチェックは出来ていないという認識である。

・はい、承知した。

れて契約条項を設けていると思う。そうであればそれはどうしても守ってもらいたいことになるので、その場合、性善説に立っているのか性善説に立つのは問題になるのかということを考えてみてほしい。性善説に立つのは問題があると考えるのであればこちら側として検証する方法を考える必要がある。一つは出入りしている方について事前に提出している名簿だけでは実情を把握できないので、例えば出入りしている方に対して抜き打ちで社員証なり身分証を提示してもらって検査をするようなことを考えるべきではないか。

・本件に限らず再委託が絡む契約手続き全体について、こちらの組織として考えていただきたい。本件はたまたま確認が抜けていたということだと思うが。

・先ほど予定価格について非常に近接しているのではないかという指摘があったが、これについては工数や単価などを積み上げて計算したものということによいか。

・ただ、その結果として非常に近接している。近接した答えが出ていることに対して疑問は感じるか、感じないか。経験的に2.5%の誤差で一致するというものについて、経験的にどうか。これは奇異に感じるのか。それともノーマルなことに思うか。

・そのことについて直感的な感想で結構だが、これはある意味驚きか。それとも全くノーマルなことか。どういう感覚を持っているか。

・予定価格と契約金額が近接している場合に予定価格の情報が業者側に渡ってないか

・はい、承知した。

・はい。

・金額だけの差をみるとかなり近い金額にはなっていると思う。

・一つの目安としては300万台というところで感覚的にある程度経験を持ったところであればはじけると思う。あとは細かい点で積算というところでは、それぞれの経験だったり仕様を読み取っての差だと思う。

・入札金額の内訳をもらうことは可能。

ということについて疑問をもって検証する
ということが必要だと思う。どこまで出来
るかということはあると思うが。一つの手
段として契約業者から入札金額の詳細な内
訳をもらう、こちらの予定価格の積算と照
合してみるというのが単純な手続きだと思
うが、入札金額の詳細な内訳をもらうこと
は可能か。

・実際に入手はしているか。ケースバイケ
ースか。

・予定価格の根拠として参考見積をもらっ
ている場合は言わずもがななので、仕方な
いが、こちらが積み上げで算出した金額と
非常に近接した入札金額であれば、やはり
詳細な金額の内訳を徴取して、それと比較
してみるということが単純だが入札金額の
情報が漏れていないかということについて
の確認する作業の一つだと思う。もちろん
業者側が正直に答えてくれないということ
が多分にあるが、ただそうすると、向こう
が出した内訳とこちらで積算した金額で、
こちらで積算した金額はたぶんいろんな単
価表なり工数表といったわりと一般的によ
く認知されたものから積算してると思うの
で、そこからあまり乖離した答えが業者側
から返ってくるとしたら、嘘をついている
と逆に推定できると思う。それであれば疑
いの度が高くなっていくということである
ので、なかなか情報が漏れているかどうか
について確認するのは難しいことである
が、単純な方法として、これはトライする
に値することだと思う。それを検討してい
ただきたい。

○「知」の集積による産学連携推進事業の
うち研究開発プラットフォーム運営等委託
事業（6件）

・入札金額の内訳を提出するという契約も
ある。

・はい、承知した。

・今回、連合体事業の公募を行った経緯を教えてほしい。

・連合体事業で応募があったものはどれか。

・他はみんな単体か。

・企画審査委員の方々は、今までと同じか。

・事業評価の委員については、平成28年度は委員長が一人で実施したということだったが、平成29年度の評価の体制はどうなっていたのか。

・今回、この関係とは直接関係ないが、複数による体制を作っているということか。そういう体制を作ることが大事だと思う。

・追加公募、連合体公募の両方とも企画審査委員会は4人で実施したのか。

・評価について3名だったということだが、できればフルキャストでお願いしたいと思う。

・そういうこともあるかもしれないが、むしろ評価の方は大事と思うので、その辺はお願いしたい。

・今回、連合体の応募も可ということで、6番の農林水産・食品産業マイクロ・ナノバブル技術研究組合と契約しているが、この組合はどういう組織か。組合員はどういう方、どういう構成なのか。

・単体のプラットフォームでは実施が不可能な事業が想定されており、複数のプラットフォームが共通の課題に取り組むような動きがあるので、活動を支援するよう仕様を見直した。

・6番目の農林水産・食品産業マイクロ・ナノバブル技術研究組合の案件である。

・はい。

・はい。

・平成29年度末の評価では、審査員の中から3名選出し行っていただいた。

・はい。

・2回目の追加公募については5名で実施し、3回目の連合体公募については一人都合が合わなくて、4名で実施した。

・謝金とか委員等旅費の関係もあり、難しい。

・はい。

・手持ちの企画書だけだと確認できない。

組合ということは当然、組合員がいるわけだが。これは個人が集まった組合なのか、それとも法人が、あるいは法人と法人でないものが組合として組成したものなのか、組合の構成というのはどうなっているのか。人の組合だったり法人の組合だったり、場合によっては出資だけの組合というのもあるので、どういう構成なのか審査員はその辺をしっかり見ているのか。

・ 審議される方の資料として提出されていないか。

・ 組合の構成員がわからないということは組合の構成の中に当方あるいは審議員との利害関係者がいるかどうかもつかめないということだと思う。まさかとは思いますが組合の構成の中に好ましからざる者もいるという可能性も無きにしも非ずなので確認すべきである。

・ 以前、組合は参加できているのか質問したが、農業生産法人とかあと農業関係だと組合を作って活動しているところがあるので、組合も参加した方がいいんじゃないかと申し上げた。間口を広げるといときには窓を開けると新鮮な空気も入ってくるが、埃もゴミも入ってくるので、そこはやっぱりフィルターをかける必要があると思う。組合員も認めるということだと、組合員はいったいどういう構成なんだということを確認するということは絶対的に必要だと思う。

・ 会社概要等を提出しているはずなので、資料を全部確認すれば会社の概要等がわかると思う。手元にもってきてないので確認する。

・ 確認した結果、農林水産・食品産業マイクロ・ナノバブル技術研究組合自体の概要の提出はなく所属するプラットフォームの概要のみであった。

・ はい。

・ はい。

・もし審議される方のところに組合の構成がどうなっているのかとか、それぞれの組合の代表者が誰なんだということが伝わってないとしたら、これはちょっと情報としてあまりにも不十分かなと思う。こちらの方で今、把握できないということだと審議される方にも組合員の構成についての情報が渡ってないということが危惧されるので、ちょっと大きな問題だと思う。

・先ほどの組合の件もそうだが、連合体は責任の所在が明らかにならなくなることがよくあるので、そのあたりも気をつけてほしい。連合体、組合だったら単体だが、さっきの複数の研究開発プラットフォームから構成される連合体となると組合じゃなくて単に合同している、ジョイントベンチャーみたいなものでやっている、やる可能性も出てくると思われる。そういうときには、どこに責任の所在があるか、評価とかそういったところもどうしていくのかというのを少し気にしていく必要がある。これは将来の課題だが準備したらよろしいと思う。

・今、意見が出たことについてご留意頂きたい。

・はい、確認するようにする。

・はい。

・承知した。

委員からの意見・質問、それに対する回答等	意見・質問	回答等
	(詳細に記述すること。) 別紙議事録のとおり	(詳細に記述すること。) 別紙議事録のとおり
委員会による意見の具申又は勧告の内容 [これらに対し部局長が講じた措置]	特になし	

事務局：農林水産技術会議事務局筑波産学連携支援センター総務課

(注1) 必要があるときは、各事項を著しく変更することなく、所要の変更を加えることができる。

(注2) 公益社団法人等とは、公益社団法人又は公益財団法人（一般社団法人及び一般財団法人に関する法律及び公益社団法人及び公益財団法人の認定等に関する法律の施行に伴う関係法律の整備等に関する法律第42条第1項に規定する特例社団法人又は特例財団法人を含む。）をいう。

委員からの意見・質問、それに対する回答等

意見・質問	回答等
<p>○セキュリティ向上のためのサイバー演習開催業務</p> <ul style="list-style-type: none"> ・前にも確かサイバー演習に関する契約があったような記憶があるが、これは同じ会社だったのか。 ・サイバー演習の内容としてシリーズ化していて、前にやった演習の結果を基に今回の研修をやるというような内容のものなのか。それとも全く別の独立したものなのか。 ・対象者は同じか。 ・大まかな内容としては昨年とだいたい同じような内容だが、アンケートの結果を踏まえて、少しブラッシュアップした内容になっているというところだろうか。 ・2度、3度やった方がいい内容というこ 	<ul style="list-style-type: none"> ・昨年、同じような形でサイバー演習を実施している。その際にも今回と同じ業者が応札している。 ・机上でのサイバー演習は受講する機会も比較的あるが、本講習では実際に自分たちで手を動かして相手にウイルスを感染させたり、感染させられた内容を自分たちで解析してみたりといった実技を学ぶ内容で、昨年初めて実施をした。プログラムはMAFFINの運用担当者が、知っておいた方が良い内容について業者に対応できるか提案をして実施していった経緯がある。今年の内容については昨年アンケートを受講者からとっており、その内容を反映させるとともに、新しく問題になっているところも含めてプログラムを作っているの、シリーズ化しているというよりは、昨年の内容と新たな内容とを合わせて企画している。 ・担当者は異動で1年、2年という形で替わるので、同じ者もいれば新しく担当になった者もある。概ね1/3が昨年も受けた者である。 ・はい。比較的高度な解析の技術を受講していることもあり、一度だけで身につけるのは難しい。年に数回受けてスキルが蓄積されていくという内容になっている。 ・はい。2度、3度受けてもいいし、新た

とか。

・仕様だと2日間で実施するということが、前回も同じような期間だったのか。

・予定価格も昨年と同じということになるのか。

・昨年と同じ算定方法ということか。算定は積算か。それとも参考見積か。

・他に4社仕様書を取りに来たということだが、仕様書を見ると特に難しいことは無いという気がするが、他の4社はなぜ入札に参加しなかったのか。

・参考見積を取ったのは、この落札業者からだけか。

・それはどのぐらいの金額だったか。
落札業者に比べ、高かったのか、安かったのか。

・参考見積の段階で、実質決まっているということか。

・演習の参加人数は何人か。

に受講した者も最初から受けて勉強になるような内容になっている。

・はい。

・はい。講義と実習とを組み合わせた内容になっているが、総時間的なものも同じ、設備的なものも昨年と同じような環境を想定して演習を組んでいる。

・参考見積である。

・アンケートの答えとして多いのは参加しても受注見込みがないと判断したというように、詳しく書いてあるところでは強力な競合会社が存在しているという理由である。あとは入札から実習の実施日の期間について、演習環境を持っていないとなかなか厳しい期間であったという回答もある。これは演習に使うPCは全て受注者が用意することになっていたのも、それらがネックになっていたということである。

・他社からも取っている。

・参考見積の金額は、各社でかなりの開きがあり、落札業者以外の参考見積は高かった。参考見積の中で一番安価な金額を予定価格算出の参考にしている。

・参考見積はあくまで参考で徴取しているものであり、入札時に額を落としてくるパターンもあるので、参考見積の段階で実質落札者が決定しているという認識はない。

・20人。

・そうすると20台のPCを用意することになるのか。

・先程の話だと1社は20台のPCを用意できないということだったが。

・先程の業者の強力なライバルがいるということは見積価格がお互いにわかっているのか。

・5社間である程度お互いの参考見積の額がわかっていて、今年の額があって、そこから自ずと240万という数字がラインとしてあり、それに見合う労力と経費を考えて見合わないという判断なのか。

・この落札業者はかなり安くやっているということか。

・これは低入札価格制度の調査価格が書いていないが。

・そうすると今年の額というものがラインとしてあって、同じ業者が今年も参加すると顔ぶれみたらとてもかなわないということで参加しなかったと考えるのが自然のような気がするが、かなりこの価格というのが相場よりも安いということになる。演習は他でもやっているが、そういうところの価格は調べたことはあるか。

・はい。それと講師用と予備用のPCとなるので、多少プラスにはなる。

・PC自体はリース等あるので用意は出来ると思うが、リースをしたうえで攻撃を受けたりとか与えたりする環境作りがあるので、そこまで対応する手間を考えると受けられなかったのではと思われる。ただ使っているプログラムもお金のかかるプログラムではなく、無償のフリーソフトを使用しているので、その分に関してハードルが高いか低いかわかれると、そこがネックでもないと思われる。

・昨年同様の業務を行っており、その入札結果はご存じでしょうから、多少のアレンジはあるが昨年度で無理と思えば参加は見送られる可能性がある。

・そうしたことが考えられる。

・そう思う。

・1千万円以下なので対象外。

・他社でも行ってはいるが、例えば自社で持っているソフトに対しての教育を行っているとか、教育の内容もいろいろあり、昨年は、予定した内容の研修に対応していただけたところを探すこと自体が困難だったと聞いている。見積をとった業者の中にはセキュリティ教育で有名な業者も何社か入っている。

・世間の相場というのわかるか。

・参考見積でかなりばらつきがある。このテーマと仕様書に書かれた内容からすると同質に見えても、実際はそれぞれの業者によって行われている事業の質にかなりばらつきがあるということはないか。例えば、一番高いところの行っている事業の内容と一番安いところの行っている内容というのは、確かにこちらで要求しているような内容を行っているとと思うが、一番高いところで行ってる事業の内容はもっと高度なことを教えている。実はこの手の演習請負業務は業者によって同質ではない、質に相当差があるとは考えられないか。あり得るか。

・それに関連して、仕様書を業者が見た場合に業務の範囲の解釈に相当幅が出てしまうという可能性もある。契約業者は昨年も請け負っているということなので、今回の仕様書を見てどの程度のことをやればこちらが満足するのか経験的に把握していると思う。ところが、他のところは仕様書を見た限り、ここまでやらないと要求は満たしてくれない、ここまでの要求を満たしてくれているという、その辺の認識に相当バラツキが出てしまうということはないのか。

・閲覧資料は謄写は不可か。

・閲覧資料を見ればわかるというところで、一番危惧するのは業者によっては営業や調達の人と、実際に技術確認、見積をする人は違うということで閲覧資料を見てもよくわからないことも危惧されるが。

・こちらの要求にかなうかどうかわからな

・セキュリティの場合は特にわかりにくい。

・可能性としてはある。

・昨年使ったソフトウェアの一覧や具体的な演習内容は、閲覧資料として見ていただけるようにしているので、その内容を見ていただければどんなことをやったのかわかるようになっている。

・はい、閲覧だけである。

・ITベンダーの営業の方が、IT全般を知っているけれどもセキュリティ教育に関してはよく知らないということはあると思うが、今回はセキュリティ教育をメインにしている業者が複数仕様書を取りに来ているので、そういった場合に教育内容がわからないということはないと思う。

・一般競争でも仕様の見方によって業者に

いが、演習やサービス関係を公募や企画競争とする手段は調達方法としてあるのか。業者によってサービスの質にバラツキがあったり、求めるサービスの質が非常に特異性がある場合、企画書を出してもらうとか提案、公募のような形で調達をするというのも一つ方法だと思う。一律に一般競争入札にしてしまうと本当に価格だけの競争になってしまうという場合が懸念される。前回、こちらの調達をやってみて一応満足のいく結果であったので良かったのかもしれないが、場合によっては大失敗ということも考えられる。一定の満足ができていても、手慣れてきたり受講者の知識が高まってくるとより高次のものが必要になってくる。あるいはもっと高いレベルの要求も内在してくるかもしれないので、次回、このような調達をするときに公募とか企画提案を出してもらってそれで比較するというのも合理的な方法ではないかと思う。逆に一般競争入札のような価格一辺倒での比較というのが、ひょっとしたらそぐわない案件があるかもしれない。そういったことを考える必要があるのではないか。

・こちらの契約概要について、本件は、MAFFINの運営に携わる筑波産学連携支援センターの職員と国立研究開発法人におけるコンピューターセキュリティにかかるインシデント対応の中核となる職員が実践的なサイバー演習を通じてというようなことだが、受講者20名の方は全員こちらの方ではなくて、結局、法人の方も受講生の中にいたのか。

・このMAFFINというシステムは、別

とらえ方のバラツキがないようにより細かくしたり、同じ価格でサービスの質が全然違うといった競争にならないように気をつけたいと思う。公募や企画競争も出来るか検討していきたいと思う。

・はい。このMAFFINというのは農林水産省研究ネットワークのことで、筑波産学連携支援センターがネットワークを提供し、各法人内のネットワークについては各法人の方で管理者を置いて、ネットワーク利用に係る対応を行っていただいている。実際にネットワークを利用してセキュリティのインシデントにあった場合は、法人内の対応は法人担当者が対応することとなるので、おおむね半数はこちらの筑波産学連携支援センターの職員で、半数が各法人から代表として受講いただくというような構成にしている。

・ユーザー側が必要とする教育を行う場合

に農水省のためのものというわけではなくて、独法も含めた研究に携わる方たち、研究機関の便益のために構築されて運営されているシステムだと思うが、そうすると国立研究開発法人もMAFF I Nの便益を受けている側だとすると演習にかかる費用は今はこちらで負担されているが、国立研究開発法人も応分の負担をするのが筋ではないかと思うが、全部こちらの負担か。

・ユーザー側で起きたインシデントで困るのはユーザー自身ではないのか。

・それは感染してしまうという話か。

・ただ、感染してしまった責任は誰になるのかというと、感染者になるわけなので、本件について権益と費用の関係からすると面倒みすぎというきらいがあると思うが。

・それはわかる。全員なのであれば全員で負担するというのが筋だということ。

は、法人側で費用の負担はしていただくことだと思うが、当センターとして必要と考える教育については、こちらの方で負担して受けていただいている。法人の中でも例えば研究者向けのもう少しユーザーの末端レベルへの教育というのは、我々は面倒をみないので、そこは法人の中でお金をかけているかどうかわからないが、例えば今回のような講習を受けた主格となる職員が、法人の中の職員に対して講習を行っている。つまり上のレベルの方は国で負担するというスタンスで行っているということ。セキュリティの考え方というのは本当にばらばらで各法人の担当者にも認識の差がある。我々としてはこのレベルは必要ではないかという提案もこのセミナーで兼ねさせていただいて、全体のスキルアップを図るという目的を持っている。

・当然ユーザー本人も困りはするが、一人が感染したりインシデントが起これると、組織もネットワークも全てが一体となって対応する必要が出てくる。

・はい。

・感染したのは本人の責任というのは確かに全くないわけではないが、攻撃者の方が優位な状況で攻撃をかけてくるので、多層にどんなに守ったとしても全く下まで素通りしてしまうということがあり得る。その時に本人の責任かと言われると守りようがなかったという状況も生じてくる。あくまでも悪いのは攻撃者であって、何かあったときに組織として対応するのがセキュリティ対応のスタンスとなる。

・受ける側としてセキュリティ研修をしないといけないだろうということか。全体のセキュリティを守るために必要と思うレベ

・そこは、こちらと国立研究開発法人との意見交換というか、意思の形成がなされていないところではないのか。どこまで必要かということはこのMAFFINというネットワークの利用者として協議し、全体の中でセキュリティのレベルが低い状態のところがあってそこがインシデントを起こすと全体が困るわけなので、全体としてはどこまでのレベルが必要かということの合意が形成されていないといけない。その合意が形成された上でここまでのセキュリティレベルをみんなで保ちましょうということになるのではないか。その結果サイバー演習のための講習を開催してそれぞれの担当者、責任者が受講するわけなので、そうするとその費用を全員で負担するという方が筋である。

・その辺になると国立研究開発法人とセンターとの意識のレベルということになってしまうので、本件は本件で仕方がなかったというところか。

・先ほど5社仕様書を取りに来ている話があったが、演習の中身について金額によってレベルが違うということはあるのか。例えば落札業者はこちらが求めている最低限のレベルはクリアしてるという段階なのか、あるいはその倍以上の価格を出してきたところはさらにそのもっと上のレベルまでしてくれるといった違いはあるのか。先ほども中身で競争した方が良いのではないかという話があったがその辺の確認はあるのか。

・そういうことを考えると先ほど話があっ

ルがどこかというところは、全体を見る立場とどこまで必要か考えるレベルでも違ってくる。

・理想はそうだと思う。ただその理想に全員で対処できるレベルには至っていないため、教育自体が必要な状況である。

・はい。

・確かに想定しない知識もその高額で出してきた業者が提案する可能性はある。今回の受注業者を含め、業者主催のセミナーを各種受講してきた中で、関係者にも受講させたいと企画した研修であるため、参考見積をもらった段階でこの程度の内容であるという見込みは持っていた。

・はい。

たように中身の競争というか、実施する内容がある面で重要なのかなという気がする。こちらが求めているレベルがどこまで、回数を重ねていくなかで受講者のレベルも上がるだろうし、順次その上がったレベルに対応が必要だと思うので今度は演習の中身を重要視して入札がどういう形がいいのか検討されることが必要だと思う。

○ネットワークタイムサーバ

・現行利用機種をサポート終了に伴う更新を行うということだが前の機種も今回の落札業者のものか。

・予定価格と入札価格が近接しているというところで、予定価格の算定方法が積算なのかあるいは参考見積方式なのか。

・アンテナ部分もあって、その工事とネットワークの接続等も入っているのか。

・全てのネットワークと時間を統一するために必要なものであろうから、ソフトウェア的なセッティングのようなこともすることになるか。

・もう1社説明を聞きに来たところがあるということだが、そこが参加しなかった理由に関しての情報は何かあるか。

・アンテナも今回導入したということか。

・現行機種はおそらく今回の落札業者のものであったと思う。

・こちらはGPSアンテナの設置の工事が含まれており、機器の部分については見積を取り、作業についてはこちらで積み上げたという積算になっている。

・アンテナと機器のラッキングから含めてケーブルを繋いで動くようにするまでの作業が含まれている。

・はい。

・説明書の内容を見て、その業者が過去に経験がないということで、履行できないと思ったとのこと。また、機器の導入とGPSの工事の、工事部分について仕様の自分のところではできないという判断をしたという回答であった。また、希望としてはアンテナ工事とタイムサーバ本体と分けていただきたいかったという回答をいただいている。

・アンテナは付属品としてセットで用意さ

・それに対応できるサーバだけ持っているところでは対応できない内容の契約であったということか。

・単純にいうと機器の部分は定価があるわけで、あとは工事であるため、どこで値引きするかというと、まず機器の定価をどれだけ下げられるかということと工事費用をどれだけ単純に安くできるかという話だと思う。予定価格というのは機器の定価と工事の工賃を足したものか。

・定価は同じだと思うが値引率というのはどこも同じか。算定するときの値引率は社によってかなり違うのか。

・算定するときにはどのレベルの一番多い値引率のところを採用したのか。

・算定価格との開きがほとんどないということで、どの部分で算定して、どのぐらいが機器の部分であったのか、また作業については各社によって、おそらく人件費はかなり上下があると思うが、その人件費についてどのぐらいで算定したのか。全体のうち機器の値段はどれぐらいか。

・それは定価か、値引き後か。

・そうすると150万が工事費ということか。

・実際、何日かかるか。

れているものを購入している。

・そうなるかと思う。GPSのアンテナの工事の部分が普通のネットワークのスイッチしか触ったことがない業者では難しい部分があたかもしれない。

・機器についてはウェブ上の他社の販売価格を参考にして値引率を算定している。定価そのままではない。

・定価は同じである。値引率は社によって違う。

・複数のネット販売価格による相場を参考にしているが、極端に安価になっている。本件は売り切りのネット販売とは異なるため、それを考慮して値引率を決定した。

・購入した後の保守費があるので、それを除いて単純に機器費だけであれば税抜きで350万程度の契約金額のうち200万弱である。

・値引き後である。

・はい、人件費で積み上げている。

・搬入、設置してからも設定とかいろいろ分けてはいるが、搬入、設置に関しては1人換算で5日。5人で来て1日である。

・GPSアンテナ自体は機器に入っているのか。

・1社が工事を分けてほしかったということだったが、分けなかった理由は何があるか。

・わかりやすく言えば、テレビを買えば業者がセッティングしてくれるということか。

・仕様書の154ページの一番下に導入後1年間は保守対応となっているが、これは1年経過後はまた、保守契約を別に結ぶのか。

・その場合、一般競争に付しても、おそらくここがかなりのアドバンテージを持つことになると思うが。

・先ほど予定価格を算定するときの値引きについて話があったが、そもそも物品購入に際して定価があるものの場合、適用する予定価格を算定するときの値引率については、どのように値引率を適用する方針にしているか。

・最初に最も優先される値引率としては過去の納入実績ということになるのか。それ

・入っている。

・こちらはセイコーの製品でアンテナもセイコーの指定するものということで、既存のアンテナが使えなかった。セットで販売している。アンテナと機器を別々にという発想はそもそもなく、同時にセットで買って作業も1回でやるという発想で発注している。

・はい。

・はい。

・こちらの翌年度の保守は、当センターのいろいろな機器、ネットワーク機器の保守をまとめて契約をする形をとっており、その中に現行の機器も含まれていて1年間は納入したものに付いている保守で対応するが、翌年度はこれまでと同じ保守、セットで契約している保守に入れ込んで、単独で契約しない予定。

・値引率は過去に同様のものを納入した実績がある場合はその時の納入実績を参考にすのほか、市場の相場を把握するためのウェブ上での調査や、あとはまれにうちで購入していなくても、よそで購入実績がないか確認がとれるので、他の機関に照会をかけて落札率を照会することもある。

・過去の実績で例えば5年も10年も前であればあまりにも古い話になるので最近の

がない場合は市場の動向か。

・判断するときの基本方針はあるか。

・ということはそのケースケースにおける担当者の判断に任されているということか。

・了解した。

○L3スイッチ

・7番にパケットフィルタというものがあるが、同じシステムの中の一部、関連性のあるものという理解で良いか。

・契約概要のところで必要な機材を適切な

情勢とはちょっと違うだろうということで、そういった実績があってもそれを使わない場合もある。そのため、それが必ずしも1番にならないこともある。その時の状況に応じて検討し、今回はこれが適切だという判断をして対応している。

・できるだけ価格を下げられることを考えることになる。どれを使えば予定価格を下げられるかということ considering ながら、一方で今の状況でどの積算を使うことが適切なのか、近況で適切に数字を出せるのかということとそのあと考えることになる。

・予定価格の決裁を取るの、その考え方でいいのかということを経済的な契約を判断する者の確認を取ることになる。

・パケットフィルタと同じシステムなのかということだが、通信を通す機器という意味では同じだが、役割は全く違っており、設置されているネットワークの場所も全く違う。L3スイッチに関してはネットワークの中のここを通信を通しましょうという分岐点のような役割をするものなので、特段、特徴的な機能を持っているという機器ではなく、ネットワークの通信を右に通すのか左に通すのかとか、これは通すのか通さないのかとかそういった一般的な機能を持っている機器になる。家庭の電化製品かと言われると、ネットワーク固有のものなのでそうではないが、特定のメーカーのものでなければならぬといったような特徴的な機能があるというものでもない。

・はい。

タイミングで更新及び新規購入してと書いてあるが、L3スイッチに関しては更新ということになるのか。

・前にも似たようなこういうスイッチはあって今回、更新したということか。前にあったL3スイッチというのはどこの会社から買ったものだったのか。

・予定価格と入札金額が同じになっているが、どういう予定価格の算定方法をとったのか。

・これはスイッチだけ買って、ただ設置すればいいというものか。それとも他に工事や設定はあるのか。

・それでは、ほとんどが機器の価格になっているということか。

・ということは、入札時にあまり価格が動きにくいということになるのか。

・他社からも見積はとったのか。

・それはなぜか。

・要するに他社との額でも契約業者が一番安かったということか。

・ちなみに定価はいくらか。

・定価の半額以下になってしまったという

・以前のスイッチを納入したのはかなり前のことなので、納品業者はすぐはわからない。以前、使っていたのはJuniper（ジュニパー）製の機器である。

・予定価格については、落札業者から参考見積は取っている。他はウェブ上の同じ機器の額を調査して比較している。ウェブ上の割引価格後の価格を比較して落札業者の参考見積の方が低い金額であったので、落札業者の参考見積を参考に予定価格を決定している。

・設定はネットワークの運用業者の業務契約の内容に入っているので、スイッチの購入のみである。

・はい。

・当方で算出した作業工数が業者と一致しない場合もあることから、当方が算出した工数の方が少なかった可能性はある。

・落札業者だけである。

・同様の規格のものは他社の製品にもあり、それぞれ参考としてはとったが、値段が高かった。

・はい。

・1,400万円である。

・そのようになる。

ことか。

- ・これは代替機種が3種類あるようだが、3種類それぞれ定価があるのか。
- ・それぞれ定価が公表されているものか。3種類それぞれ入手できるものか。
- ・時期的に定価がけっこう変動するものなのか。
- ・他社と比べて契約業者が安いということは時期的なものでもなく通常状態で売価が低いということか。
- ・了解した。

○パケットフィルタ

- ・この機械は定型的な役割をするもので特殊な機械ではなさそうだが。
- ・今回、初めて導入したのか。
- ・同じものか。

・もちろん会社が違う製品であれば定価は違うと思う。

・海外の製品なので輸入のレートもあって場合によって変わってくる。

・この時期だったら安いというようなことはないと思う。

・自社製品という強みを生かして半額以下の提供価格を示してきたと思う。

・これは、かなり特殊な機械と想像していた方がよい。これまではある程度、規模の大きなネットワークでしか使われておらず、主にインターネットサービスプロバイダーとか、そういった規模のところで使われているものである。当センターもMAFFINという結構大きなネットワークを持っていて、このような機器も出てきたということで、これをうまく活用してセキュリティを強化していこうということで導入したところである。

・昨年に1台導入しており、それを1年間かけて評価を行い、これで使える、セキュリティを強化できるということで2台目を買ったということである。

・機器の規模が違う。昨年購入したのは10ギガの通信を通すもの、今回は1ギガの通信を通すもので、最近いろいろネットワークの機器費用が上がっていることから、

・今回、不落・不調になってしまったということだが、これは予定価格の算定はどういうものだったか。

・もう1社説明を聞きに来た会社があったということだが、そちらが入札してこなかった理由について何かわかるか。

・ちなみに前回、10ギガ、今回1ギガということであるが、前に導入した10ギガのものがあるというアドバンテージはどうしても出てきてしまうものか。それとも全く別ルートだから関係ないということはあるか。

・ブロックするIPアドレスは設置する業者の方でブラックリストを作って入れると、それでセキュリティの度合いがだいぶ違ってくるのか。

・ちなみに、前回10ギガの機器を導入したときの保守も購入業者をお願いしているのか。例えばこちらでこういったブラックリストを入れたいというようなものを購入業者に頼んで入れてもらうことなのか。それともこちらの判断で自由に設定を変えら

メインの経路とバックアップの経路で機器のランクを変えて処理をしており、今回はメイン用よりは小さいものを買ったということである。

・契約業者からこちらの機器の参考見積を取っている。あわせて、先ほど申し上げた昨年度の PACKET フィルタの購入について実績があったので、値引率に参考見積の値引きは採用せずに納入実績を採用したので、参考見積よりもさらに下げた予定価格になったということ。これが不落・不調になった原因と推測はあるが、予定価格の積算の方法はそういった形になっている。

・説明書を見ても業務内容や求められる成果や、審査の基準が少しわかりづらかったということで入札をするという判断ができなかったことが一つある。他に参加しても受注見込みがないと判断したということである。

・単純に機器を買うことで、設定もないので、既存の機器がどういった状態かというのは関係なく入れられるものだと認識している。

・メーカーが提供するブラックリストというのも重要なところである。プラスこちらで作ったブラックリストも入れることはできるという機器になっている。

・メーカーが用意するブラックリストについてはライセンスを買っておけば機器の方で自動で決まっているIPアドレスからとってくると決まっている。特にこちらの保守業者がどうするという事はない。また、こちらで作るブラックリストを入れるとい

れるという話なのか。

・納入業者はそこは関わっていないということか。

・前回10ギガのものを導入したことで、そのあと保守などで購入業者が関わっているのであれば、導入したときに最初から入れておこうという話になって優位になるということも考えられると思うが。

・そこはこちらでは見てないということになるか。

・先ほど出ていたブラックリストだが、これはメーカーによってリストの中身は違うのか。

・ブラックリストの中身によって有利不利というのはあるのか。例えば導入する場合こっちの方がブラックリストのリスト数が多いからとか中身がしっかりしてるからとかそういうことでのアドバンテージが生まれることはあるのか。

・そこは大きなポイントになるわけか。

・不落・不調になっということ、例えば定価はあるのか。昨年導入したときはかなりの値引率ということだったが、それを参考にして昨年はかなり安くして、今年はそうはいかないよという業者側の意向があったのか。

・全体的にみてMAFFIN自体が今回の業者の機器がかなり入っている。この後の

う作業は出てくるが、それはこの調達には含まれていないので、我々が買ったあとに運用の中で入れていくものである。

・納入業社は関わらない。

・仕様書の中に設定作業というのは含まれていないので、納入時にはそこは検討対象にはないと思われる。

・はい。

・このメーカーは独自で研究機関を持っていて、ネットワーク上の通信を分析してブラックリストを自前で作っているところなので、他社とは違うブラックリストになる。

・実際のところ、これと同じようにIPアドレスだけをみて処理するという機器は他に知らないのですが、特殊な機器である。

・はい。

・ボリュームの関係もあって小規模なものでそのままの値引率を採用するのが適正だったかということについては、検討する必要がある。

・もちろん同じ業者のこの機械を入れなさいという仕様ではない。

いろんな交換とか、保守点検などいろいろ入ってきて、納入業者にかなりのアドバンテージが生まれてきやしないかという気がするがどうか。

・では必然的にそのような傾向になりかねないというか、1つ1つ細かいところで実績を作っていくって全体を支配してしまうような。

・その辺を1社に寡占状態にならないように、やり方を考えていただきたいと思う。

・システムに支障が出るようでは困るが、支障が出ない限りは、やはりそういうことを心がけていただきたいと思う。

・契約業者からもらった参考見積を基に、前回の値引率を適用して予定価格を組まれたということだが、そうすると契約業者が第1回目に入れてきた札の金額は結構大きな違いがある。参考見積と予定価格に開きがあったということではないか。

・定価はいくらか。

・こちらも、なるべくそういうことにならないようにいろいろな会社が参入できるような形で仕様書作りは努力しており、昨年の別の例だが、UTM製品の機械更新というのを行い、こちらも今回の落札業者も参加していたが他社が競争で勝ってとったということがあったので、そういった努力を日々やっていくといった形になると思う。

・はい。

・はい。

・参考見積で、値引き額いくらとはなっていない。参考に頂いた見積ということで値引きを考慮している見積だと認識している。そのため、参考見積と予定価格に開きがあるというのはご指摘のとおりだと思う。

・定価自体はこちらの商品については設定がなく、オープン価格というような証明を契約業者から取っている。今回予定価格としたのが昨年度のポケットフィルタの購入時に参考見積を取り、実際に落札価格を基に値引率の算定を行った。その値引率を今回、同じように契約業者から取った参考見積に乗じて予定価格を作成した。算定の方法は昨年度と同じやり方でオープン価格である中で参考見積を取って、実際はいくらになるのかということと同じように今年度の調達に反映したというところである。

・了解した。