

入札等監視委員会 審議概要

(ホームページ掲載日：令和元年7月16日)

開催日及び場所		令和元年6月5日（水）第2特別会議室			
委員		高橋 昌彦（公認会計士） 吉岡 隆久（弁護士） 藤枝 智昭（ジャーナリスト）			
審議対象期間		平成30年10月1日～平成30年12月31日			
審議対象案件		6件	うち、1者応札案件 4件 契約の相手方が公益社団法人等の案件 0件		
抽出案件		2件 (抽出率 33.3%)	うち、1者応札案件 2件 (抽出率 50%) 契約の相手方が公益社団法人等の案件 0件 (抽出率 -%)		
抽出案件内訳	工事	一般競争	1件	うち、1者応札案件 1件 契約の相手方が公益社団法人等の案件 0件	
		指名競争	公募型指名競争	0件	うち、1者応札案件 0件 契約の相手方が公益社団法人等の案件 0件
			工事希望型競争	0件	うち、1者応札案件 0件 契約の相手方が公益社団法人等の案件 0件
			その他の指名競争	0件	うち、1者応札案件 0件 契約の相手方が公益社団法人等の案件 0件
		随意契約	0件	うち、1者応札案件 0件 契約の相手方が公益社団法人等の案件 0件	
	物品 役務	一般競争	1件	うち、1者応札案件 1件 契約の相手方が公益社団法人等の案件 0件	
		指名競争	公募型競争	0件	うち、1者応札案件 0件 契約の相手方が公益社団法人等の案件 0件
			簡易公募型競争	0件	うち、1者応札案件 0件 契約の相手方が公益社団法人等の案件 0件
			その他の指名競争	0件	うち、1者応札案件 0件 契約の相手方が公益社団法人等の案件 0件
		随意契約	公募型プロポーザル	0件	うち、1者応札案件 0件 契約の相手方が公益社団法人等の案件 0件
			簡易公募型プロポーザル	0件	うち、1者応札案件 0件 契約の相手方が公益社団法人等の案件 0件
			標準型プロポーザル	0件	うち、1者応札案件 0件 契約の相手方が公益社団法人等の案件 0件
			その他の随意契約	6件	うち、1者応札案件 0件 契約の相手方が公益社団法人等の案件 1件
	(特記事項)				

	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>○研究情報計算センター計算機室他空調設備改修工事</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 予定価格はどの様に算出されているのか。 ・ この工事は初めてではなく、何年か毎に更新しているものか。 ・ 前回の予定価格は同じ様に外注して算出しているのか。 ・ 設計を外注しているのは今回が初めてか。 ・ 事前に資料請求した業者は、この落札業者以外にもあったのか。 ・ 工事自体は前に入っていた冷却装置の業者でなければ出来ないということではないか。 ・ そこでなぜ1者の応札になったかということ。7台の空調機のうち2台を同等のものに入れ替えるとのことだが、具体的に入札説明会の中でどういう仕様であれば良いかを説明した資料があれば確認したい。 ・ この資料にある業者が設計事務所か。設計と見積りをしているのか。 ・ 他の4社が入札に参加しなかった理由は 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 設計会社に設計を外注して積算している。 ・ 前回は10数年前に更新しているが、今回の更新は第1回目になる。 ・ 前回は国交省に委託して工事を行ったので、外注かどうかは分からない。 ・ この場所に関してはそうである。 ・ 5社ほどあった。 ・ 同等の物に入れ替えるというだけで、メーカーは指定していない。 ・ 資料提示 ・ 見積りそのものは別途取っているが、その仕様を作成させている。仕様書に今回更新した空調機的能力が記載されているが、それと同等品を要求しているものである。 ・ 機器が納期に間に合わないので、入札に

確認したか。

・元の機器を入れたのは相当以前だと思うが、これと同等の機材は現有の機器で該当するものはあるのか。時代が変わっているため、これ以上の能力となってしまう、これと同等のものを見つけることが難しいということはないのか。

・現在製造されている機器でも十分対応出来るという認識で良いか。

・納期に間に合わないという理由であったが、特別な規格外の機器でなければ、納期が間に合わないというのは不自然に感じる。機械だけではなく、ダクトを作る所が難しいのではないか。

・ダクトの両端に機械を付ける内容なのか。

・入札に来なかった4社のうち、納期が間に合わなかった業者以外の辞退した理由を回答してもらえた業者はいるか。

・公示から入札までどの位の期間があったのか。

・普通の工事はその位の期間なのか。その期間は変えることは出来ないのか。

参加しなかった。

・基本的には空調機の動力のランクというのが昔から決まっており、そのランクの中に入っている機器であり、特注品ではないので、探すのが難しい規格外のものではない。前回から大きく変わったのは、昔は室外にコンプレッサーという圧縮機が入っていて、そこで空気を冷やしたり温めたりしていたが、現在はそういう方式の製品を作っている所はない。電気関係の接続が大幅に変わったため、その関係の工事が発生しているが、それは難しいものではなく、中に繋いでいた電源を外に繋ぐだけである。それは図面で指示しており、特殊な対応ではないため、特殊な業者でなければ出来ないとか、他を排除する様な仕様にはなっていない。

・はい。

・今回、施工した業者は間に合うということで応札している。パッケージという形の空調機であるが、その本体と接続部分だけの更新であって、ダクト部分はいじっていない。

・本体部分の入れ替えである。

・殆どの業者が、納期までに履行出来ないという理由で辞退している。

・19日間である。

・土日を除いた平日の日数である。

・公告から入札までの期間を長くすることは出来ないのか。

・その期間を長くすることで、応札業者を増やす事が可能ということか。

・2週間という期間の中で5社が取りに来たということは、それなりに皆見ている。今回の事象は5社が入札仕様書を取りに来たことを踏まえれば、むしろ入札公告・契約の時期をもっと前倒しして、履行までの期間を十分取るべきだったのではないかと、ということが今回の問題だと考える。今回は2台で残り5台も順次、更新していくことになると思うが、次の入札の際は冷却機器がこういった形でオーダーされ、入荷して来るのかを考えた上で入札の時期を計画して行けば良いのではないか。いずれにしても余裕を持って期間を設定した方が応札業者が増える可能性があるのではないか。

・契約が12月17日で履行期限が3月末であれば、実質3カ月弱しかないことがネックになったのではないか。次回は少し早めに入札にかける様にしたら良いと思う。本件は以上で。

○筑波農林研究団地WAN拠点間光ファイバー清掃及び品質測定業務

・契約が11月26日で履行期限が12月14日では作業期間が短い気がする。作業内容で見積れる工数や日程からして2週間ちょっとというスケジュールは十分と言えるのか、大丈夫なのか。

・実際には清掃と測定に1カ所どのくらい係る作業なのか。

・早く手続を開始すれば可能である。

・手続きの開始を前倒しする必要がある。

・何らかの手段を取って確認をして、工事期間の設定に役立てたいと思う。

・つくばの中の拠点15カ所の光ファイバーケーブルの拠点数によって数字が出ている。

・1拠点半日位でやっている。一つのファイバーの清掃が3～4分位。測定に15分として、1芯、2芯とファイバーの中に芯が

・報告書を作るのは別として、実作業は1日9時から5時までとしてどの位の日数を要するのか。

・半日ということは延べ日数で3.5日位で出来てしまうということか。

・2週間程度あれば十分ということか。

・この作業は、清掃はそれほどでもないと思うが、場合によっては二つの方法で測定となっているが、測定を行うのに特別な技術や機器が必要なのか。光ファイバーを敷く通信関係の設備の作業が出来る業者であれば出来る作業なのか。

・そういった人がいないと出来ないという訳ではないのか。

・普通の電気工事が出来る業者であれば、出来る様な仕事であると。

・入札資料を受け取りに来た業者は何社あったか。

・光ファイバーを敷設できる会社は日本にはどの位あるのか。

いくつも入っているの、それを一つずつ全部やっていく形になる。ボリューム的には15拠点をこの履行期限に十分出来る期間で設定している。

・集計・報告で3日間、清掃・測定作業は毎日行った。清掃・測定自体は実質1拠点で半日程度。全拠点を7日間で終了している。

・いいえ。1拠点が概ね半日で、午前午後で拠点を移動して行い、ファイバーの数にも拠点毎に多い拠点と少ない拠点があるので延べ7日間である。その後、結果の取り纏め作業に何日かかかっていると思う。

・そうである。

・基本的に光ファイバーの測定、特にLSPM法については、光ファイバーを敷設する工事の場合、敷設した後、その線が規格どおりに通っているかどうかを確認してから納品というのが通常のパターンなので、どの業者でも出来ると思う。どちらかという、端面磨きの方が専用の機械で磨くだけの作業なのだが、磨き職人の様な方がいる業者もあると聞いている。

・そういう事ではない。

・光ファイバーを敷設できる技術を持った業者であれば可能だと考えている。

・1社である。

・良く分からない。測定器はWeb通販サイトでも販売されている。

・既製品で出回っていて、それでも業者が儲かる位のものなのか。

・こういう清掃と測定の作業は、以前にもやったことがあるのか。

・予定価格の算出は、通常どおり積算しているのか。

・最終的にこの作業の成果物としての作業報告書は何か様式が決まっているのか。

・作業報告書自体が特別な様式ということではないのか。

・この作業であれば、もっと応札業者があっても良いと思うのだが。

・この様な業務を発注する事は一般的なのか。業者にとっては珍しいものなのか。

・清掃にもその機器の他に、専用の消耗品も必要になってくるが、Webでも探せば何とか探せる程度の流通である。一般的ではないが、売っているものである。業者がすごく少ない訳ではないと思う。

・初めてである。

・時間の規模と、清掃をする技術者の単価はなかなか出ていないが、システム関係の技術者単価を流用した。それに消耗品の価格をプラスした。

・業者と最終的には相談して、測定器の測定結果を出す際は機器毎に決まった様式があるので、結果表を調べたファイバー毎に全て一式で出してもらっている。後は作業工程や検査結果のまとめを報告書として出してもらっている。

・この様な作業の時に業者が出す報告様式で、こちらの知りたいことが分かれば特に指定はしていない。

・当方としても、ただ掃除して測定するだけであり、技術的にも当方の機器との調整も必要ないので、何処でも良いのだが、1者応札となった要因分析としては、こちらから指名することは出来ないが、他の業者への周知が足りなかったのかとも思う。この業務はもう何年も先までやらないと思うが、これに限らずもっと広い範囲の人がこの業務、入札を知り得る様な必要があったのかと思う。仕様書自体は簡単な内容なので、読んで分からないということはないと思う。

・恐らく大規模なネットワークを当方の様に構築している業者は、民間では大企業に

・ 余り馴染みの無い業務だと業者としては手を出し辛くなるのは否めないかと思う。

・ 業者にとってはいくらになるのかは分からないと思う。次にいつやるかは分からないでしょうから。

・ 定期的にやる必要がある業務なのか。

・ 不安定な箇所は分かったのか。そこを直したりしたのか。

・ 本件は以上で。

なると思われる。当方のネットワークは大規模と言っても他に比べれば小さいので、清掃して測定する業務が旨味のあるものかどうかは分からない。この業務が一般的かと言うとそうではない気がする。そこがネックかと思う。

・ もっと大規模であればそういった業者は応札するかも知れないが、この程度の業務規模では難しいのかと思う。

・ これも平成7年から8年にかけて敷設されたものなので、敷設してから何もやっていなかった。タイミング的に遅かった。もう少し短いスパンでやるべき業務ではある。

・ 通信状況に問題がなければ定期的に必要となる業務ではない。今回は通信が不安定な状況が複数箇所を確認されていたことから、ファイバー清掃と不具合箇所の特定、全体的な通信状況の把握を目的として行ったものである。

・ ファイバーを接続しているコネクタが数か所で割れているのが分かったので、全て交換し、これまで繋がらなかったものが繋がるようになった。

入札等監視委員会 審議概要

(ホームページ掲載日：令和元年7月16日)

開催日及び場所		令和元年6月5日（水）第2特別会議室			
委員		高橋 昌彦（公認会計士） 吉岡 隆久（弁護士） 藤枝 智昭（ジャーナリスト）			
審議対象期間		平成31年1月1日～平成31年3月31日			
審議対象案件		6件	うち、1者応札案件 4件 契約の相手方が公益社団法人等の案件 0件		
抽出案件		4件 (抽出率 66.7%)	うち、1者応札案件 3件 (抽出率 75%) 契約の相手方が公益社団法人等の案件 0件 (抽出率 -%)		
抽出 案件 内 訳	工事	一般競争	0件	うち、1者応札案件 0件 契約の相手方が公益社団法人等の案件 0件	
		指名競争	公募型指名競争	0件	うち、1者応札案件 0件 契約の相手方が公益社団法人等の案件 0件
			工事希望型競争	0件	うち、1者応札案件 0件 契約の相手方が公益社団法人等の案件 0件
			その他の指名競争	0件	うち、1者応札案件 0件 契約の相手方が公益社団法人等の案件 0件
		随意契約	0件	うち、1者応札案件 0件 契約の相手方が公益社団法人等の案件 0件	
	物品 役務	一般競争	4件	うち、1者応札案件 3件 契約の相手方が公益社団法人等の案件 0件	
		指名競争	公募型競争	0件	うち、1者応札案件 0件 契約の相手方が公益社団法人等の案件 0件
			簡易公募型競争	0件	うち、1者応札案件 0件 契約の相手方が公益社団法人等の案件 0件
			その他の指名競争	0件	うち、1者応札案件 0件 契約の相手方が公益社団法人等の案件 0件
		随意契約	公募型プロポーザル	0件	うち、1者応札案件 0件 契約の相手方が公益社団法人等の案件 0件
			簡易公募型プロポーザル	0件	うち、1者応札案件 0件 契約の相手方が公益社団法人等の案件 0件
			標準型プロポーザル	0件	うち、1者応札案件 0件 契約の相手方が公益社団法人等の案件 0件
			その他の随意契約	0件	うち、1者応札案件 0件 契約の相手方が公益社団法人等の案件 0件
(特記事項)					

	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>○柳橋揚水機場調整池及び沈砂池清掃業務</p> <ul style="list-style-type: none"> ・落札率が52.7%と非常に安い、きちんと作業されているのかを確認しているか。 ・落札した業者が全部の作業を行っているのか。入札執行調書を見ると、この業者はかなり安く落札している。 ・予定価格の約半分ということで、作業員の労務状況に皺寄せが行っていないか確認はしたか。 ・予定価格はどのように算出されているのか。 ・機器単価×数量と作業員の日当×人数×日数という計算なのか。 ・作業員の人数は入っていないのか。 	<ul style="list-style-type: none"> ・所要の作業を完了し、汚泥も予定数量の100立米くらい出て、その後の処理も法令に従って適切に行っており、何の問題もなかった。 ・2番目の業者も近い金額となっている。上位2社と下位2社が完全に分かれてしまっている。 ・作業時間が長かったことも、休日作業を行っていることもなく、期間内に作業を行ったので、特に改善が必要な点は見受けられなかった。 ・汚泥の発生量については、池の水を抜いて実測で測っている。労務単価については、「建設物価」や「下水道管路管理積算資料」等から高压洗浄機や給水車等の単価を拾って数量を掛けている。 ・日単価×日処理量×日数という計算である。あとは出た汚泥の量によって、外部で処理してもらうので処理運搬費用が発生するが、一回当たりの処理費用×運搬回数は「建設物価」に載っているため、その単価を掛けている。 ・高压洗浄作業としては1日当たり4t処理量があるとして1人、高压作業車の運転手として1人、補助作業員として1人の計3人である。その他に給水処理に1日当たり4tの給水作業で1人となっている。

・計4人で1日作業をするということか。

・実際の作業はどの様に行われたかの確認はしているか。

・作業員の単価は計算の中に入っているのか。

・これを全部積算して、この予定価格が出来ているということか。

・予定価格を積算した時の汚泥は100立米か。

・114立米で計算して、結果的に14立米少なかったということか。

・汚泥の量が積算と実際との差が14立米位だったので、それに作業員の単価等色々掛けていくと、予定価格にほぼ近い、よりちょっと少ない位の価格でやらないと、業者は大変なのではないか。

・汚泥は廃棄物扱いになるのか、それとも単に残土としてどこにでも捨てられる様なものか。

・4人で1日4tの処理をするという形である。

・作業中、監督職員とともに定期的に確認に行っていた。4人で高圧水を吹き付けながら汚泥を集めて、バキュームカーで吸い取りをしていた。調整池と沈砂池の2カ所あるが、調整池が2日、沈砂池が1日だった。

・それぞれの役職毎に単価は違っているが、清掃技師、清掃作業員、運転手、給水車の運転手の1日当たりの単価を入れている。

・はい。この他に出了た汚泥の処理料は1立米当たりの単価に数量を掛けて積み上がっている。その他に経費を加えている。

・114立米である。

・はい。調整池の床面積が25,000平米くらいあるので、1ミリ違うと何立米も変わって来る。測点としては9点調べて、平均値を出している。床面は排水が流れる様に勾配が付いているため、なかなか均質に深さが出ないので、なるべく測点を増やしているが、どうしても誤差が出てしまう。

・積み上げている各作業員の日当に係る部分の金額が実際に作業員に支払われているかまでは分からない。当センターとしては「建設物価」等から積み上げるしかないので、その金額を使わざるを得ない。

・含水量が多いので、処理しないとどこにでも捨る訳にはいかない。別に汚染されている土ではないが、元々川の水なので、色

・廃棄物の様な厳格なやり方をしなくてはならない訳ではないが、ある程度処理が必要なものということか。

・安い業者だと、その辺りをきちんとやっているのか懸念はないか。

・入札執行調書を見ると、2グループに分かれる。予定価格に近いグループと今回の契約金額に近いグループ。定期的に2年に一回やっているということは、過去にもやっていることから、過去の契約額と比べて今回の契約額はどうか。過去の契約額は予定価格に近かったのか、今回の契約額に近いものだったのか。

・これは低入札価格制度の最低価格にはならないのか。

・心配なのは作業員への躰寄せが出る様な入札になっているのではないかということ。

・作業自体はそんなに厳しい作業ではないのか。

・本件は以上で。

○ネットワークタツプ

・資料を取りに来た業者は何社あったの

々なものが混じりヌメリがある状態のものなので、一回持ち帰って脱水して乾燥して、さらに焼く等もっと乾燥させてから処理すると聞いている。汚染物質としての取扱いではない。

・そのまま投棄する訳にはいかない。

・産業廃棄物管理票を提出してもらっている。勝手に捨てられてしまうとこちらも困ってしまう。

・2年前の入札執行調書の金額から見ると、離れていると言えば離れているが、完全に二つに分かれているというほど、離れてはいない。

・予定価格が1,000万円を超えると低入札価格の調書を作るが、今回の案件は非該当である。

・作業自体は特に厳しい状況で行っている感じではなかった。最終的に賃金に反映しているかどうかという所なのだと思う。

・高圧洗浄で汚れを落として、落としたものを集めてバキュームカーで吸い取るということ。

・MAFFINの設備運用の支援業務をしている

か。MAFFINの運用支援は、落札業者と一緒に
か。

・それだけに強いのかなという気はした。
他にも来ているのか。

・他の5社はどういう理由で参加しなかつ
たのか。

・予定価格とイコールと言うことは、予定
価格が落札業者の参考見積りか。

・3社見積書を入手して、その内で落札業
者が最低の額であったことで、その参考見
積りを予定価格に使っているという事だ
が、他の2社の見積り金額はそれぞれいく
らか。

・このネットワークタップは、製品として
出回っているものか。特注品として作る様
なものか。

・ソフトウェアも見込まなければいけない
と思うが、ネットワークシステム自体の設
定も必要になってくるものか。

・システム自体には手を入れず、設定をす
る位で導入できるものなのか。

のは同社である。

・資料を取りに来た業者は6社である。

・6社と言っても業種が違ふと思われる業
者もあった。アンケートを取り、回答が1
社しか来ていないが、理由として納期が短
いという理由であった。

・結果として落札業者の参考見積書となつ
た。提案書の提出はなかったが他2社から
見積りはいただいている。それと比較して
最低の参考見積りを採用したという予定価
格の内容である。

(2社の参考見積り価格を回答)

・これは既製品である。

・ソフトウェアは製品に標準で付随するも
のであり、ネットワークの設定は、これに
合わせて設定するが、この入札案件は物品
を納入するだけであり、設定等は納入後に
我々自身が行ったため、その作業は仕様
に含まれていない。

・本番環境前に試験環境で確認して、導入
する手続きだった。試験環境の設定作業を
こちらで行うので、その支援を行う時、必
要な情報を提供するという内容になっている。

・割と入札に参加しやすいと思えるが、内訳書を見ると、二つに大きく分かれていて、機器費用と機器保守費というのがある。機器保守費は業者のそれぞれの値段になると思うが、差が出るのはこの部分なのか。

・他の2社の見積りにも同じ機器か。

・落札業者でなくても、何処でも出来る作業なのか。

・落札業者にとってアドバンテージになる様なことはあったのか。

・仮に他の2社が応札しても、結果としては落札業者が一位だったか。

・作業日数としては、実際どの位で調達出来るのか。

・約2カ月ある。納期が短いという理由はどうなのか。

・保守費はそのベンダーが提示する保守費を代理店が請負う形になるので、保守費は変わらないと思う。変わるのは機器費用の割引きである。

・そうである。当方がメーカー指定をしている訳ではない。この仕様で3社とも同じメーカーの機器の見積りをいただいている。まだ国内でこの機器の数は少ない。ネットワークタップというのはネットワークスイッチと違って、何処のネットワークにも必要というよりは大規模なサービスプロバイダで使う様なもので、色々な種類があるものではなく、こちらでも2種類位しか同じ様な機器は把握出来ていない。

・当方の機器にマッチングさせる設定作業は入っておらず、物品の購入だけの入札であるため競争性はあったと思う。

・アドバンテージはないと思われる。

・実際に応札したとして、どの位の金額になるかは分からないが、他の2社は入札しても落札の見込みがないと思い、来てもらえなかったのかと思う。アンケートでは納期の問題と書かれているが、さほど短いとは考えていない。

・公告を出してから、土日を除いて18日間で資料提出としている。土日を入れれば1カ月程度。その後、資料提出から2週間程度後に入札を行っている。それから約2カ月後が納期となっている。

・在庫がある訳ではなく受注生産なので、今回の落札業者が納入できるということは、他の業者も納入できると思う。

・スタートラインが一緒になるということか。

・納期が短いという理由は成り立たないかと思う。提案書は入札公告が出てから何日間のうちに出すのか。

・公告が出て、すぐ見れば提案書作成にすぐ取り掛かれると思うが、何日かしてから見ると、かなりきついと思う。提案書を出してきたのは恐らく落札業者しかいないのだと思うが、具体的に如何するかというのは提案する方に任されているのかと思う。所定のフォームに記入という形ではないので、提案書をどういう形で纏めるかも提案する方に任されていると思う。落札業者が提出した提案書を見たい。結構大変なものか。提案書を出した経験がない業者が入札しようとした時、ネックになるとしたらこの提案書の作成かと思う。

・（提案書を見て）あまり複雑な事が書いてある訳ではないように見える。調達する機器自体は別に落札業者が作っているものではなく、他社でも調達が可能であるということ、それを裏付ける様に他社も同じ機器について見積りを出していること、履行期限が短いという訳でもない。同じ機器について見積りを出して落札業者が一番低い。他2社からの参考見積と比較して、飛び抜けて安い金額ということなので、今回の落札業者が落札すること自体に不合理さは感じられない。不可解なのは他の業者がなぜ入札して来なかったのか。類似する調達は過去にも行われていて、同じ様な顔ぶれなのか。MAFFINに関する様々な機器類の調達の都度、入札資料を取りに来た業者が入札参加を検討するが、結果的に落札業者

・何処の会社になっても受注生産なので、落札した業者がベンダーに発注するのは同じと考えている。

・営業日で18日。具体的には平成30年11月30日に入札の公告をしている。資料の提出期限は12月26日に設定している。

・この様な機器を購入する時の提案書を出す業者は、慣れていないことはない。ネットワークスイッチに比べると特殊な機器と言ったが、提案書を作る上で特殊なことはなく、ネットワークスイッチのフォーマットと同じ様に作成出来るものだと思う。
(提案書を提示)

・我々としては門戸を閉ざしている訳ではない。2年位前にUTM製品というものを導入した時に今回の落札業者も参加したが、その時は他社が落札している。特に他の業者が入れないということは認識していない。この規模のネットワークの機器を入れるには小規模なOA業者も仕様書は取っている。見積りをいただいた業者は、1社は取りに来た業者だが、1社は取りにも来ていない業者で、見積りをお願いして取っている。取りに来る顔ぶれが大体同じという傾向はあると思う。なぜ入札しないかは、分析し切れていない部分はある。取りに来る業者を増やさないと、状況は変わらないかと思う。特定の業者に優位性を持たせる様なことはなく、門戸は広げているつもり。なるべく多くの業者に最初のスタートから

1社になっているとすれば、経験的に労多くして得る物少なしと他社が感じている可能性があるのではないか。顔ぶれと落札者は同じ様な状況が続いているのか。

・ 応札しなかった本当の理由を業者もなかなか言わないのかも知れないが、その辺の調査をもう少しやってはどうか。このMAFFINに関しては同じ様な傾向がこれまでもあったと思う。そこには業界内の何かがあるのかも知れないが。

・ 仕様書の入札制限についての条項は確認しているか。落札業者は該当しないことを何かで確認しているか。自己申告に任せているのか、こちらで確認しているのか。

・ 自己申告では業者は該当しますとは言っていない。

・ これに該当する会社とか、どういう所が該当するかという情報はあるのか。親会社、子会社、系列の会社だと分かりやすいと思うが、委託先と緊密な因果関係を有する業者というのがどの範囲を言っているのか、はっきりしない。政府か何処かから情報として来ていても良さそうだが、それと照らし合わせて確認していないのか。

・ 参加業者の子会社にシンクタンクとか分析業務をする会社があって、そこに属している人は該当してしまうという可能性もあると思うので、それをチェックしているのかと思ったが、そうではないのか。

参加いただくことと、そのための期間を十分に取ることは続けて行きたい。

・ 応札しなかった業者にもヒアリングする等、1者応札をどうしたら防げるかを検討したいと思う。

・ こちらで確認はしていない。申告による。この入札制限の事項は、政府のIT調達に例外なく盛り込む文言となっている。自己申告と、これに抵触する様な所があればその情報があるはずなので、その有無で判断している。機器の仕様もそうだが、必要条件は提案書の中で記載させており、入札制限もこれには該当していないとの提案内容である。

・ その証拠を提出させるということまではやっていない。

・ 就任したCIO補佐官の経歴情報はいただいている。コンサル系の会社の方がなることが殆どなので、親会社とか緊密な利害関係者がどこかという情報は分からない。

・ 入札制限のチェック体制については、本省関係部局と相談しながら対応することとしたい。

・本件は以上で。

○コアスイッチ

・これも先ほどの案件と同じ様に他の業者からの見積りの中で、落札業者が一番低かったのか。

・今回納入された製品の代替品はあるのか。

・他のメーカーの市場価格は調べたか。

・他社製品の過去の納入実績と比べて、納入製品の方がかなり安かったということだが、同等品の過去の納入実績はいつ頃の実績なのか。

・情報が古いと情報自体が劣化してしまうので、それを使って良いのかという問題がある。その当時、代替品で見積りを取って検討した中で、同等の製品があって、その価格が当時としては今回の納入製品よりか

・5社が仕様書を取りに来ているが、見積りは出していただいている。予定価格は落札業者から提案の際に見積書が提出されているが、これも機器の購入と保守だけである。落札業者が提出した見積りは自社製品だったので、その見積りを市場価格と比較をした。具体的にはネット通販の価格を3サイト調べて、比較して予定価格にしている。

・これはネットワークスイッチのL3スイッチと呼ばれているものだが、落札業者だけが製造しているものではなく、色々なメーカーが製造しているものである。

・納入された製品以外には比較していない。代替製品をこちらで特定していない。他社製品もあるが、L3スイッチの調達機会は多いが、ほかのベンダーの製品の価格については2倍とまではいかないが、かなり今回のメーカー製品が安いということがあり、機能的にも今回のコアスイッチとしての機能は不足している所がなかった。

・平成29年に拠点収容スイッチを購入している。その時は複数の見積りを取ったのだが、結局最終的に業者から上がってきたのが今回の落札業者しかなく、その際も当該業者が落札した。そこに至る前の資料集めの段階で他社製品の見積りを取った。

・そういったチェックは必要だと思う。機種を指定して入札している訳ではないので、同等品についても決めつけずに見積りや市場調査をしていきたい。

なり高かったとしても現在どうなのかというのが問題なのである。あまり時間が経っていないければそう大きく動いている事も無いといえるが、問題はどのくらい時間が経っているかということ。例えば型落ちや使っている部材が市況に大きく影響されるもので現在は相当値段が変わっている、上がっている場合もあるだろうが、時間が経っているとその時の情報を基準に使って良いかどうかという問題がある。もし過去に同等品を検討する段階で値段が高かったとしても、現在はどうなのかをもう一度検討して、それでも納入製品が安いのであれば、その価格を予定価格の根拠にすることが合理的だと思う。その情報が古いのであれば検討した上で納入製品と比較する必要があったのではないか。

・こちらは以上で。

○情報セキュリティ対応要員向けサイバー研修開催業務

・この研修業務を行える業者は複数存在するのか。

・他の6社が入札に参加しなかった理由は。

・この研修は過去にも行っているのか。

・同じ業者か。

・複数あると思う。仕様書を取りに来た業者は7社ある。この業務自体をやる業者は多数いるという認識。

・仕様の講師に対する資格要件が厳しかった、あるいは企業自体の業務実績の要件が厳しかった、業務内容が多岐にわたっているため、それに必要な技術者や要員を確保できないと判断した、他の業務との兼ね合いから人員が確保できなかった等の回答を得ている。

・昨年度も監視委員会で議論いただいた件で、ここ3年連続で開催している。

・全て同じ業者が落札している。

・同じ内容の研修を3年連続でやっているのか。それとも少しずつ進んだ内容なのか。

・形式としては集合セミナーと実践的な研修が目的ということを持して、他の会社でも出来そうに要求レベルを変えているのか。

・アンケートで講師の資格要件が厳しいとあったが、それはどうなのか。資格は4つの内いずれかで良いのか。1番目の2年以内にアドバイザー業務、構築業務、評価業務の経験があることとか、研修講師の経験が過去に10回以上あることをいうのか。

・1回目と2回目は概ね同じ内容だったが、昨年、監視委員会で内容が特別なため同じ業者になっているのではないかという指摘があったので、そこも鑑みて別の業者が参加しやすい様に、内容を少し変えて実施した。

・フォレンジックというセキュリティのインシデントの分析の細かい所まで出来るような内容で第1回、第2回は行ってきたが、もっと基本的な通信の内容等を見る等基本に寄せて今回の研修は行った。

・厳しいという条件がどれかは分からない。講師経験が10回というのは、さほど厳しい条件ではないと考えている。CSIRT運営アドバイザー業務、CSIRT構築業務又は評価業務はCSIRTのセキュリティのインシデントに対応する組織に対する教育なので、そこを熟知している所に重きを置いて、この条件は以前の調達とは変えていない。講師の条件は多数の業者が参加しやすいよう緩和しようとしたが、ここは譲れないということで変えなかった。抽象的な気もするが、十分な経験を有していることというのは一般的だと思う。資格も4つのいずれかなので、CSIRT要員に対する教育をやる上で、どれかを持っているのは当然であろうと条件に入れて、変えなかった。逆に変えた所は、業者に対する経験要件で、応札者の条件として類似した研修実績を5回以上有することである。前回は10回以上だったが、条件を緩和した。講師は会社を動いたりするので、講師に対する技術的要件というのは十分な要件を要求したいが、業者については、さほど縛るところではないだろうと判断した。今回は5回としたが、それでも講師に対する技術的要件が高いというのが回答としてあったので、再度検討する必要があると思う。

・講師経験の10回以上という根拠はあるのか。

・経験値という意味で10回ということになったのかも知れないが、いろんな教室でも若くて優秀だけれども、まだ始めて間もない人とか色々いると思う。多少ハードルを下げることは可能なのではないか。10回というのは回数からいうと比較的クリア出来てしまう回数なのか。

・業務実績の部分で厳しいというのがあったが、具体的にどこを指しているのか聞いたか。

・その辺を聞いてはどうか。具体的な理由を聞いてハードルを下げられるのであれば下げることにも必要。他の6社は教育専門の業者か。

・物品のようにどこで買っても同じものではないし、工事のように図面どおり作れば良い、どこでも同じ訳ではなく、レベルや個性の違いが出て来るものになると思う。ただ単に間口を広げれば良いものではないと思う。問題はこの研修で分かり易く広く理解してもらうことを受講生に求める研修

・具体的な根拠がある訳ではない。セキュリティの講義を聞いたりすると、何百回と講義を行っている講師もいる。そこまではいらないが、10回程度はやったことがある人をお願いしたいと考えている所であり、どこかに10回以上という指標が載っているわけではない。その程度の要件は必要だろうということで設定している。

・こちらとしては10回というのは多いとは考えていない。初めての講義になるといったような講師が来るリスクを避けたいという面があるので、最低限のラインで10回と設定している。教育業務として専門にやっている業者であれば、この程度の回数は普通だと考える。他の本業があって臨時でサービスとしてやっているような所だと不十分であると思い、ある程度の回数と決めた。

・詳しくは聞いていない。

・仕様書を持っていく業者の制限はしていない。本当にその事業を専門にやっているか疑問に思う業者もないとはいえないが、ほとんどの落札業者以外でもそういう事業をやっている業者である。専門ではないが、スクールの様な形式で開催している会社もある。ほとんど専門の業者が持っている。

・内容もかなり前回よりも分かり易く変更したが、参加業者は1社だけだったので、今、条件を何らかの緩和をしなければ参加してもらえないとアドバイスいただいたことも踏まえ全体をもっと分かり易くしたい。

なのか、より実践的なことを求めるのかということがポイントになると思う。より実践的な研修を求めるのであれば、こちらの講師のスキルレベルの様に実務経験を現在2年としているが、ここをもっと逆に厚くして研修の回数は少なくとも実務経験が豊富で現場の実際作業している人に講師になってもらいたいという眼目であれば、実務経験の方を厚くして研修経験の方は薄くする、資格要件についてはどれかを持っているのが当たり前というのであればこれも外せない所だと思う。逆に広く知識を習得してもらいたい分かり易さを重視するのであれば、講師の経験の方を厚く要件として設けるとか、実務経験が薄くても教える事に長けている人であればこちらの要求を十二分に満たしてくれるという眼目であれば、むしろ講師経験の方を厚くして実務経験を薄くする等、研修の目的に応じてハードルを変えていただければ良いと思う。

・ 辞退した理由の中で要求項目が多岐に亘っていると要因に書いてあるので、これは業者の方としても困るし、こちらとしても果たして研修としてどうなのかと。知識と実践と余り総花的になっても。その辺をうまくこちらでカリキュラムを絞る、知識編と実践編という組み立ても一考に値するのではないか。

・ 前回も同じような事を聞いたと思うが、対象者が当センターの職員と国立研究開発法人の職員という内、受講者は何人対何人だったか。

・ 圧倒的に法人職員が多いが、法人側の費用負担はあるのか。

・ 承知した。

・ 全体は30名だが、当方の職員が11人、残り19人が法人の職員。

・ 当方のMAFFINのネットワーク自体の提供形態が所管法人のネットワークを国として整備しているという体制の中で行うセキュリティ教育なので、法人に対して費用負担は求めている。あくまで当方の運営とし

・国立研究開発法人はMAFFINを利用して便益を享受しているので、便益を享受するためのセキュリティ研修費用であれば費用負担するというのが世間一般の考え方ではないのかと思う。そこまで面倒を見る必要があるのかが疑問だ。

・2日間の研修の金額の相場としては、どうか。

・この予定価格はこの業者が出した見積りからなのか。

・過去2回の落札価格はいくらか。同じ位だったのか。

・具体的にどこが厳しいかを聞かないと分からないと思う。そこで譲れる部分と譲れない部分があるだろうから、譲れる部分を譲ってハードルを下げることは出来ると思

て法人のCSIRT要員のセキュリティ教育をしなければならないということでセキュリティ教育を行っている。法人の中の個々のウイルス対策教育等は法人の中で行っている。MAFFINのセキュリティとなると、法人の職員といえども当方の事業、業務の中の一環としての教育になる。従って当方の予算で教育を行っている。

・前述どおり、所管法人のネットワークを当方が運営する体制の中で、法人のネットワークを管理する職員に対する教育が必要であるため、当方が主体的に実施しているところである。

・一般的には非常に安いと認識している。PCも用意させ怪しいファイル等も実際の研修の中で扱うので、当方にもPCはあるがそれを使わせる訳にはいかない。演習のため故意にウイルスを仕込んだりということもあり、ネットワークから遮断した環境の中で練習をしていただくので、ノートPCを30台用意して持ち込むという仕様であり、しかも講師をつくばに派遣していただくという研修なので、非常に相場としては安い。

・100%になっているのはそれですが、そのまま採用した訳ではなく、これと同等の他社のカリキュラムの市場価格を調べて比較している。

・過去は人数が違っているので単純な比較にはならないが、1人当たりになると今回の方が安い。

・はい。

う。

・本件も以上で。