

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 11 月 6 日)

| | | | | | |
|--------------------|----------|---|---|---------------------------------------|--------------------------------------|
| | | 令和元年9月5日（木）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4月1日～令和元年6月30日 | | | |
| 審議対象案件 | | 53件 | うち、1者応札案件 24件 契約の相手方が公益社団法人等の案件 0件 | | |
| 抽出案件 | | 25件 (抽出率 47.2%) | うち、1者応札案件 24件 (抽出率 100%) 契約の相手方が公益社団法人等の案件 0件 (抽出率 0%) | | |
| 抽出 案件 内 訳 | 工事 | 一般競争 | 1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 | 23件 | うち、1者応札案件 23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 | 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 |
| | (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>①本館直流電源装置蓄電池取替工事</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 予定価格と契約金額に大分開きがあるようだが、このように低い金額で問題はなかったのか。 ・ 蓄電池の取替工事の部分も予定価格に入っているのか。 ・ この後の保守は別契約になるのか。 ・ 保守の点で業者に旨味があるということはないのか。 ・ 取り替える前の蓄電池も同じメーカーか。 ・ それによりアドバンテージはないのか。 ・ この取替は何回目か。 ・ その前も同じメーカーか。 | <ul style="list-style-type: none"> ・ 1000万円以下の予定価格なので低入札価格制度による調査は行わないが、確かに安過ぎるということで、当方で間違いのない物が納入できるのかを確認している。契約した業者は、蓄電池のメーカーだったので、間違いのない物が納入された。 ・ 専門的な工事になるので、配線や直流電源との関係を構築しなくてはいけない。大きくは蓄電池の取替だが、工事も含めて予定価格を算出している。 ・ 保守契約を直接は結んでいないが、契約上は2年の瑕疵担保があるので、重大なものがあれば協議の上、補修されることとなっている。基本的な保守はメンテが行っている。 ・ 何とも言えないが、それはないと思う。蓄電池自体は汎用品で、JIS規格に適合していれば、どこのメーカーでも構わない。 ・ 同じメーカーである。 ・ それは分からない。 ・ 装置が出来てから20数年経っており、3回目位だと思う。 ・ その前もそうだが、この本館直流電源装置自体がこのメーカーである。蓄電池自体 |

・落札結果を見ると、2番札と3番札の間で大きく差がある。2番手の業者は蓄電池のメーカーなのか。

・1番札と2番札の業者が蓄電池メーカーの系列業者ということだが、3番札との間には系列外の業者が蓄電池を調達しなくてはならない部分の差があるのか。

・この蓄電池の製造時期に関する条件はあるのか。時間の経った在庫品ということではないのか。

・以前の落札価格はどうだったのか。

・その時の入札業者は何社だったのか。いつもこの2社が飛び抜けて安いのであれば、予定価格の設定に影響があるのではないか。

・経年劣化し易い物を調達する際、製造時期の縛りを条件に入れたこと、その必要性を感じたことはあるか。

・今までに材料が古かった事例はあるか。

②電話交換機システム保守等業務

・過去にも同じ案件を随意契約しているが、契約金額が2倍位になっている理由は何か。

は違うメーカーでも問題はない。

・基本的にこの入札は電気工事として行っていて、電気工事の所定のランク以上であれば応札が可能である。2番手の業者は別の蓄電池メーカーの代理店でもある。

・あくまで電気工事の業者登録がされていて、所定のランク以上であれば問題はない。確かにこの2社は強みがあったのかも知れない。

・蓄電池は受注生産であり、問題ないことを確認している。

・以前の同様の契約時も相当安い金額で落札された。

・予定価格については、予算要求段階から見積りを行っており、競争原理が働いたために、このような結果になっているのだと思う。この入札の結果だけを受けて予定価格を低く設定するのは、メーカーの見積り等もあるため、公平性等を考えると難しいと思う。

・工事も含めて契約時にはその点も確認しているので、あえて条件に入れたことはない。

・毎回確認しており、それはなかった。

・平成27年に作成したシステムであり、それから2年間は随契で保守を行っていた。その後、競争入札を行う際の予定価格積算段階で人件費等が上昇したものである。

・随契をしていた頃とは積算の仕方が違っているということか。業務の内容が変わったのか。

・前は2社が来ていたが、今回は1社だけだったのか。

・前に来ていたもう1社は、どのような業者だったのか。今回は資料を取りにも来なかったのか。

・保証期間は何年か。

・今の電話交換機自体の入れ替えを数年後に行うまでは、一般競争入札になるということか。

・ずっと同じ業者の契約となっているが、アドバンテージがあるのか。電話交換機本体のメーカー系列会社だからか。

・保証期間が経過したことによって、契約金額が2倍位になってしまうのは金額の差が大きいのではないか。入札業者を増やして、契約金額を下げる努力をするべきではないのか。

・保証の中には部品の交換も含まれているのか。

・保守契約の業務の中には無償での部品の交換が含まれているのか。2年を経過すると故障の確率が増えるのか。定期的に部品を交換する、あるいはソフトウェアの更新の必要があってそれが有償であるとか、そこが契約金額に影響を与えているのではないか。

・今回の予定価格の算定は参考見積りか、

・当初の納入時に保証があったため、それ以外の部分を随契していたものであり、保証期間が終了したことにより、従来の保証部分を含めた一般競争とした。

・1社だけである。

・システム系の業者である。今回は来なかった。

・2年間である。

・去年は2社が参加しており、競争は可能と考えているので、一般競争入札として行う予定である。

・他の業者でも保守は可能であるので、それは分からない。

・業務内容は同じでも、保証の有無によるものなので、金額が上がるのはやむを得ないと思う。

・定期的に点検は行われていたが、部品の交換は特になかった。

・主要構成機器に関しては保守対象となっている。それ以外の枝部分に関しては別途契約となっている。OSのセキュリティパッチの適用などは対象外である。

・参考見積りである。

過去の契約実績を根拠にしているのか。

③農学文献情報データベース分析・入力業務

④論文データベース構築補助者派遣業務

⑤論文電子化補助者派遣業務

⑥農学情報データ入力者派遣業務

⑦文献情報データベース（F1000 Prime）提供業務

・⑦に関して、ライセンスを個別にこのデータベースにアクセスして情報を取れるけれども、まとめて手配してくれるものなのか。

・それぞれの契約で、業者が固定化しているということになると、入札を行った時には1社しか応札してこないというのはあると思うが、説明を聞きに来た業者や資料を取りに来た業者は他にはないのか。

・入札を断念した理由を聴取しているか。

・③で職員の指示による採録基準を基とした論文の仕分け作業を行うのは、ハードルが高い作業なのではないか。派遣業務で大丈夫なのか。

・独法が個々で契約するよりは、まとめて契約して提供するのが割安かつ利用率も高い。直接、提供元とは契約できないため代理店が間に入る形であり、実際の契約業者である。この業者は総代理店ではないが、他の代理店が参入してこないのが現状である。

・派遣業務については、説明書を取りに2～3社来ている。

・派遣業務については、参加業者より質問を受けている。その中の資格要件で、例えば情報検索の早さの試験で何級という要件を30年度まで仕様書に記載していたが、そのような要件は落とした形で31年度は入札を行っている。年度初めということもあり、業務内容が合わない等で派遣会社は人材を確保することが難しいと聞いている。

・採録するためにターゲットとなっている雑誌は既にリスト化されている。その中でどれを抽出していくかは基準があり、職員の指示で業務を行うことになっている。難しいことはないのだが、件名でハードルが高く感じるのかも知れない。作業内容を今回は「仕分け」としたが、以前は「選定」

・技能要件で「論文を構成する各項目についての十分な知識があること。」は難しいのではないか。

・⑦の代理店とは、どのような業者か。

・④⑤⑥の補助員等の派遣は同じ者が業務内容を熟知しているということで継続して来ているのか。毎年、契約の度に違う者が来ているのか。

・年度途中で変わる理由は何か。

・基本的には1回この業務に関わった者は継続されているのか。

・業務内容でそれぞれの業者が棲み分けられているように感じる。

・そのような専門性のある人材派遣会社は他にはないのか。

・非常に専門性の高い業務なので、なかなか入りづらいところがあるのか。

としていたのを分かりやすくしたつもりである。

・扱っているのが論文なので、タイトルや著者名等の基本が分かっている方という要件である。

・現在、契約している業者であり、代理店が海外のデータベース提供先と契約して、前金払いで支払いしておいて、当方から代理店へ年間後払いしているものである。このような業者は、他にもあり数年前には仕様書をとりに来ていたが、参加してもらえなかった。広く募集しているつもりである。

・④⑤は同じ者が続いている。⑥は人が変わっており、年度途中でも変わっている。

・能力や経験的なことではなく、家庭の事情とか、自身の体調不良での切り替わりである。

・派遣会社の登録している人材の都合なので、継続している人もいるが、資格要件が合えば同じ者でなくても構わない。

・③は英文の論文を読んで分析してキーワードを付ける業務だが、農業関係の論文を読むので、分野の知識がある者でないと業務を遂行できないと考えている。

・毎年、募集しているが、参加者がいない状況である。

・農学の学位を持っている人、例えばOBや論文を読める人材が登録されている業者が今では少なくなっているものと思料。キーワードを探すという業務なので、今の単

・③について、論文1本当当たりの単価契約だが、比較すると人材派遣契約は単価が1/2から1/3となっている。年間予定数量を見ると論文1本当当たり20～30分しか時間を掛けられないと思われる。仕様書に記載の業務概要を見ると、かなりの業務量だが、この時間内で出来る業務なのか。

・応札されているところを見ると手練れの者なら20分程度で出来るのだと思うが、新規に参入する者から見ると、業務内容は理解できても、この短時間で仕上げるという確証は得られないのではないのか。

・入力の単価と派遣業務の単価を比較した場合、新規の業者が参入するのは相当難しいと考えるのではないのか。その点が同じ業者との契約になっているのではないのか。かなり安い金額で契約しなくては儲けが出ないのではないのか。

・④⑤⑥は同じ業者が落札しているが、これは継続して同じ業者となっているのか。

・仕様書を見て、どの程度のボリュームの作業なのか、経験のない新規参入業者に理解できるのか。

・作業量がどれくらいかということ。受注する側としてはそれが推測できないと金額の見当が付かないのではないのか。過去に作業を請け負っているところであれば、どういうレベルの仕事をどれだけ行うかを理解しているが、この仕様書で新規参入を希望

価で出来ていると思料している。

・各分野のキーワード付与者がおり、担当分野の論文であれば、それほど時間はかからないと思う。キーワードも5～10個以内をその論文の中から抽出し、論文自体がどのような分野かコード表から選ぶ作業なので、時間的に可能だと思う。

・英語の論文を査読・修正するようなイメージを持たれるのかも知れないがそうではない。専門性の高い人材が多くいれば業務は可能だと思う。

・この業者はそれだけ多くの人材を保有しており、多く的人数で作業をしているのだと思う。単価が低いのかどうかは分からない。仕様については、今後も検討していく。

・結果的にそうなっている。

・要件としては論文の構成が分かることが一つの条件である。他にも英文を取り扱うので、英検3級の資格や同等の能力を有する者、Word等を使用できる者を要件としているが、作業については職員が指示することになっているので、新規参入業者でも問題は無いと思う。

・マニュアルは担当にならないと見せられないが、仕様書なので細かくは記載していない。派遣職員は補助者なので、主体的に行ってもらえる業務ではない。資料を取りに来た業者から質問があれば答えている。

する者が業務内容の質と量を把握できるのか疑問である。

・⑥の作業は仕様書を見て大体把握できると思うが、④や⑤の業務内容は具体的に把握するのは難しいと思う。入札資料を取りに来たが、応札しなかった業者に業務の量と質が的確に伝わっているかを聞いてみる必要があると思う。実際に契約経験がある業者じゃないと、業務の質と量が把握しづらいところに人材派遣業務で1者応札が続いている原因があるのではないか。スタッフを擁しているところは1社だけではないと思う。他にもこの業務が出来るスキルを持ったスタッフを擁している業者は何カ所かあるのではないか。

⑧ネットワークライブラリシステム運用支援業務

・農林水産研究情報総合センターの中にネットワークライブラリシステムがあって、その中にアグリナレッジシステムがあるということか。

・アグリナレッジシステムの頃からずっと同じ業者が賃貸借や設計・開発を1者応札で落札している。ネットワークライブラリシステム自体を設計・開発したのが、この業者だからということがあるかも知れないが、他の業者が参入できなくなっているのではないか。設計・開発、保守までは2021年までこの業者が担当している。運用支援業務に関しては、毎年、更新している。1者応札になっているが、他の業者は資料を取りに来たのか。

・次年度に向けて内容を精査し、聞き取りを行う等、進めたい。

・ネットワークライブラリシステムは2016年度（平成28年度）にシステムを更新しており、それまでは別々に運用していたものを、その時に統合し、名称を一本化した。アグリナレッジシステムはネットワークライブラリシステムの下に位置づけるサブシステムと呼んでいる。

・全部で4社が来て、3社が辞退した。辞退した理由は聞いていない。

・システムを設計・開発しているのがこの業者なので、1番アドバンテージがあると思うが、見たところソフトウェアのバージョンアップとセキュリティパッチの適用となっているが、他の業者が入りにくい内容が含まれていないか。

・関連システムとの連携として、開発業者と担当職員との調整を行うというのがあるが、これの影響はないのか。

・特に外部の業者が入りにくいというような仕様にはなっていないということか。

・システムを設計・開発したアドバンテージは当然あると思う。外部の業者が入れない訳ではないけれども、遠慮している部分もあると思う。公告期間を長くすれば良いという訳でもないと思う。

・設計・開発の段階からこの業者が1者応札になっている。その前のアグリナレッジシステムの頃から同じ業者だと思いが、ずっと昔からこの業者なのか。

・科学技術計算システムとかネットワークサービスシステムは別の業者が1者で入ってきている。過去の入札事例を見渡してみると、事実上の業者の棲み分けが生じてしまっているように見える。

・最初から棲み分けられているのであれば、何か原因があるのではないか。

・賃貸借のソフトウェアのバージョンアップと運用支援のソフトウェアのバージョンアップは仕分けしているので、運用支援についてはセキュリティパッチを緊急に当てなければいけないソフトウェアのバージョンアップを行っているので、他の業者が入って困るということはない。

・農林水産研究情報総合センターの他のシステムもあるが、その他に図書館関係で国立国会図書館や国立情報学研究所のシステムと連携しなければならない部分があるので、そのような書き方をしているが、影響はないと考える。

・そう考えている。

・公告期間がかなり長ければ、完成図書を見て、より理解できる部分はあると思う。ただ、現状では期間を延ばすのにも限界がある。

・アグリナレッジシステムを構築したのはこの業者であり、現システムまで続いている。

・総合評価方式で行っているので、出来栄とか金額の部分もあると思うが、提案出来ない業者や仕様に合わない業者は辞退したのだと思う。大規模なシステムなので、大手が入ってくるのだと思う。

・現ネットワークライブラリシステムは、図書資料管理及び文献情報のシステムとアグリナレッジシステムが統合されている。以前は別々に契約していたが、同じ業者であった。

・それぞれのシステムが出来たのはいつ頃か。

・センターで運営されている主なシステムのほとんどの場合が、システムを構築した業者が運用支援や保守を行っているのだと思う。それぞれこのメーカー・グループが業務を手掛けているかを洗い出す、どういう業者に散らばっているか、それぞれのシステムで特色があって、得意分野で分かれているのか、どういう共通点があるのかを分析しないと何とも言えないが、それぞれのメーカーの強みが異なっていて、手掛けている業者がバラついているということで、結果として棲み分けになっているのであれば、ある程度合理的なのだと思う。類似するシステムをそれぞれ別のメーカーが手掛けているのであれば、意図的に棲み分けられているのではないか。最初に構築した業者が中身を良く知っているので、継続している方が自然だと思う。バラバラに受注しているのは、意識的に配分しなかなかなか出来ない。結果的に棲み分けられているのは、それぞれのシステムがかなり特徴を持っており、それぞれのメーカーがその特徴に合致した強みを持っているということになる。

・出来レースを避けるためにも、資料を取りに来て応札しなかった業者に理由を聞き取りする必要があると思う。

・ネットワークライブラリシステムは1996年、アグリナレッジシステムは2009年頃である。1996年当時はパッケージ商品ではなくて、独自開発システムをこの業者が請け負っていた。その頃はサーバだけでなく、利用する業務用の端末もリースとして全部一括で契約して、各担当部署に端末を配置して使うようなシステムを最初に構築したものである。

・意図的に棲み分けがされているかは分からない。当方から仕様書を提示して、それに対して提案してきたところの中から総合的に評価した上で契約している。

・資料を取りに来て応札しなかった業者への聞き取りを検討したい。

・20～30年経過して、最初は競争性があったのかも知れないが、段々取れんしてしまったのだろう。いい意味で落ち着いて、適正な価格で納入されるのであれば良いが、逆に言い値になると、負の側面がある。

・これから入札を行う際、ある程度落札業者が予想できてしまうことが考えられるが、その時にどうするのか。

・サーバの設置場所等が多岐にわたっている。仕様書では多数の機関と連動しているように見えるが、業務の履行場所はどこか。

⑨オンライン会議用サーバ運用支援業務

・毎年更新されていると思うが、これも同じ業者が継続しているのか。

・仕様書では、技術者の配置について必要に応じてセンター内の指定する保守員室において本業務を遂行することとなっているが、技術者は多くの場合こちらに赴いて作業するということか。常時いる訳ではないのか。

・遠隔監視できるものなのか。

・その作業以外は緊急時だけと思うので、近隣でなく東京の業者でも対応は可能ということか。

・毎年度、政府CIO補佐官（内閣府で情報を統括する者）が各府省に派遣されて、その査定を受けるのだが、この規模のシステムでは妥当な金額で執行しているとの話をいただいている。

・落札情報は公開情報であるが、これだけ同じ業者が続くと何とかしないといけないと思う。過去の情報を調べると業者が落札者の位置づけを推測することも出来るので、大手企業が入っていると、新規参入者は入りづらいのかと思う。

・履行場所は筑波産学連携支援センターである。沖縄データセンターにはデータを転送するという機能だけで、沖縄に行っても何かをすることはない。

・はい。

・常時はいない。

・遠隔監視できるように設定して会社の方から監視してもらっている。ただし、毎月バックアップ作業やWindowsアップデートを行うためにはそれぞれ来てもらわなければならない。

・月1回の各業務なので、予定を立てられれば可能である。

・資料を取りに来た業者は、他にはなかったのか。

・他の業者が応札していたのはいつ頃か。

・仕様書の中の「業務の引き継ぎ」で、必要な情報を取りまとめた資料を作成することとなっているが、必要な情報とは何か。

・秘密事項ではあるが、難しいことではないということか。

・この業務の中で毎月行う業務は決まっていると思うが、どのような業務なのか。

・それはセンターに来て行うのか。

・2回目で落札しているようだが、前年よりも予定価格を下げたのか。

⑩中央データセンター電子計算機設備運用支援業務

⑪農林水産研究情報総合センター電子計算機に係る運用業務

⑫ネットワークサービスシステム運用支援業務

・運用支援の対象となる電子計算機は⑩と⑪で同一の物なのか。

・3年位前から1社しか来ていない。それ以前は何社か取りに来て応札していた。

・平成26年度である。それ以前は別の業者と契約していた。

・管理用アカウント等をサーバ情報として引き継ぐための情報のことである。

・その業者しか出来ないことではない。

・毎月1回サーバのバックアップを取ること、ログを取ること、利用報告及び作業報告を作成すること、Windowsアップデートを行うことである。

・報告書類を作るのは来なくても大丈夫だが、Windowsアップデートやバックアップはサーバを再起動等の操作をするために来る必要がある。

・積算は工数算出で行っている。1回目は人件費が上がったためか前年よりも高い金額で入札したのだと思う。落札額は同額となっている。

・対象となる計算機は別の物である。⑩は可視サーバの管理運用で、⑪は利用者の情報管理業務となっており、機器の運用支援とは異なる。

・⑩に関して、以前にバーチャルラボシステム仮想マシン移行業務というのがあったが、このマシンとは別な物か。

・本件は1者応札となっており、先ほどのバーチャルラボシステム仮想マシン移行業務も同じ業者の1者応札だが、毎年同じ業者と契約しているのか。

・昨年度は1者応札だったのか。

・突然、業者が入れ替わったような感じだが、理由は何か。

・以前の業者と契約している頃は、現在の業者は参入しようとしていたのか。

・⑩は⑫と同じ業者が1者応札で契約しているが、設計・開発したのがこの業者なのか。

・この業者にアドバンテージがあることは否定できないが、⑩の入札で資料を取りに来た業者はなかったのか。

・2社は辞退したのか。

・⑫の入札では他に資料を取りに来た業者はあったか。

・⑩と⑫は他の業者が参入しにくい要素があるのか。

・全く同じではないが、バーチャルラボシステムは今回の運用支援業務の大きな部分を占めるものである。

・一昨年度までは別の業者だったが、昨年度から今の業者と契約している。

・昨年度も1者応札である。

・当方では、明確には分からないが、以前の業者がつくば営業所を閉鎖したということはあった。

・中央データセンターを立ち上げた当初は現在の業者が管理を行っていた。一度入れ替わって再び入れ替わったような状況である。

・はい。

・この業者以外に2社来ている。

・はい。業者名やアンケートを見る限り、仕様書を情報収集のために入手することが主な目的だったと思われる。

・契約業者以外に3社来ている。3社とも辞退したが、理由としては同じく情報収集のためと、専門分野・得意分野と異なったという理由であった。

・構築したのがこの業者なので、アドバンテージがあったのは否定できないが、この業者しか参入できないような仕様にはして

・⑩の仕様書の応札者の条件に、「研究又は教育を目的とした外部公開サーバのセキュリティ対応を含めた運用支援業務について、3年以上の受注実績を有すること。」とあるが、3年の根拠は何か。

・具体的な業者を想定している訳ではないのか。

・3年以上という条件が障壁になっているかは分からないが、必要性が低いのであれば条件を下げて良いのではないか。

・条件を設定するには、合理性はもちろんのこと、理由を説明できるようにすること。

・⑩の保守業務は、以前の業者が営業所を閉じたことにより入れ替わったが、地理的にセンターに近い業者でないと業務の遂行が難しいものなのか。

・必ずしも近くに業者の拠点がなくても業務を行えるのか。地理的な制約はないか。

・⑫はそういった条件があるのか。

・役務の提供場所が地理的な要因ということか。

いない。

・当方の経験上、これくらい実績があれば安定して業務を行えると考えて設定した。3年以上の実績を持つ業者は多数あるので、妥当であると考えている。

・技術的な実績を要件としているものであり、特定の業者を想定しているものではない。

・条件の必要性については検討したい。

・理由が説明できる条件を設定することとしたい。

・エンジニアが直接対応するケースが多いので、地理的な要因はあると思う。

・1名以上の専任技術者が、我々の用意する居室において作業を行ってもらうことを要求しているので、常駐する者については通勤範囲内でないと、対応しづらい面はある。

・2名以上の常駐としている。

・⑫のアンケートでは、地理的な要件が大きな障壁になっているとは読み取れない。この業務が大規模な業務であることから、他の業務との兼ね合いにより人員の確保が困難であるという記載もあったので、むしろそちらの方が障壁になっていると思われる。

・⑩について、資料を取りに来た業者は何社か。

・本件も毎年、契約を更新されるものか。毎年1社しか来ていないのか。

・業務内容で障壁になりそうな面がなさそうに見える。これも常駐か。

・⑩の予定価格算出方法はどのようになっているか。

・客観的な資料を使っているのか、入札する側もそれが分かっているのか。

・この落札業者は何度も契約しているので、大体分かるのではないか。そういうアドバンテージはあるのではないか。

・1名の人員を1年間拘束することで、この金額でペイするかを考えると、請負先が固定されるのもやむを得ないと思う。

⑬ 認証アプライアンス保守業務

・これはネットワークの機器に関するものか。

・過去も同一の業者と契約していて、落札率が100%となっており、毎年の契約だと思うが、機械自体もこの契約業者の系列メーカーの機器なのか。

・ネットワークの認証その他の関係で、以前契約したWebSSO改修業務とかクライアント証明書発行基盤も同じ業者だが、なぜか。

・落札した1社だけである。

・毎年更新している。契約業者はしばらく同じ業者だが、遡ると数年前までは何社か別の業者とも契約していた。

・常駐である。理由は他組織の契約職員の情報を入力するので、セキュリティ上、外に持ち出せない作業のためである。

・処理する業務の工数を積み上げ、市販の単価資料を参考にして、その業務に見合った単価を乗じている。

・工数をどう積み上げるかは公表しないので、業者がどう考えるかによると思う。

・工数というより、実際の業務量やボリューム感が分かっているのは確かだと思う。

・ネットワークの関係で、外部からアクセスする際に必要な多要素の認証を担う機器である。

・この業者が代理店契約をしている別のベンダーの機械である。

・ネットワークサービスシステムの一機能となるので、同じ業者になっている。

・ネットワークサービスシステムを設計・開発したのも、⑫の運用支援業務もこの業者となっている。⑫の業者と連携を取る必要性から、他の業者が参入するのが難しい状況なのではないか。

・資料を取りに来た業者は何社あったか。

・同じ業者がずっと1社で入札しているのか。

・落札率が100%となっているが、以前から同じ金額で行っているということか。

・この契約は何年間同じ業者が1社応札しているのか。

・その間、応札業者を増やそうと努力はしたのか。

・業者が関心を示さない理由があるのか。

・あと1～2年の内に替わるかも知れないが、その後、再び一定期間は替わらないことの繰り返しになる可能性もある。

・認証アプライアンスの機能に障害が起きた時、それが機器の障害かシステム上の障

・そのようなことはない。運用支援業者との連絡については、他社に依存しているものもあるので、SEであれば誰でも出来るような内容をベンダーに問合せを行うものである。ベンダーは別のメーカーなので、同じ業者だから融通が利くという訳ではない。

・1社である。

・昨年も1社だった。

・予定価格はこの落札業者からも見積りを取っているが、製造元のベンダーの料金表と比較して低い方を採用する形にしている。ただし、結果的に両者は同じ価格となっている。

・この機器に関しては3年間である。

・仕様書自体の内容がシンプルなので、特段の仕様書の見直しは行っていない。1社しか取りに来ていないので、他の業者からすればベンダーが決めた価格が決まっているため、自社利益が出にくいと考えるかも知れない。

・システム自体は4～5年でリプレイスが入るので、メーカーが替わる可能性もあるということが考えられる。

・可能性としては否定できない。

・機器障害が発生し、機能が停止した場合は、運用支援者から連絡が来る。その内容

害なのか、運用支援者が解決すべき問題なのか保守業者が解決すべきなのか、責任関係はどうなっているのか。

・この機器のベンダーはこの業者の系列メーカーか。

・機器に不具合があった場合、保証期間内であればこの業者が保証するのか。

⑭科学技術計算システム運用支援業務

・このシステム自体は2年位前にこの業務の落札業者が設計・開発しており、アドバンテージがあることは否めないが、他の業者が入りづらい要素があるのか。常駐なのか。

・仕様書に研究支援を行うとあるが、研究所の研究活動に関する支援も行うということか。

・仕様書に記載のアプリケーション利用支援というのが大体の内容となるのか。

・特に従来から行っている業者だから有利だということでもないのか。

・予定価格の算出方法はどうか。

・この落札業者は何年間続いているのか。

を聞いて確認した後にこちらの判断・指示によりベンダーに連絡してもらうこととなっている。ベンダーとの連絡により、故障との判断はベンダーが行う。この手順ほどの契約でも確立している。

・この業者が代理店契約している別のメーカーである。

・保証期間は既に満了しており、その延長としてこの契約を締結している。

・本業務の仕様書中に、他の業者が参入できない要件があるとは認識していない。エンジニアは常駐ではなく、必要な時だけ現場対応をするという契約内容である。

・研究活動の支援ではなく、あくまでコンピュータを使ってのプログラムとデータを速く計算したい場合等の技術支援を行う内容である。

・大きくはアプリケーションの支援とプログラムの高速化の支援と独自のツールを導入したい場合の支援の3つである。

・はい。ベースとしている技術は汎用的なものであり、仕様書の中にも明記しているので、特に阻害する要因はないと考えている。

・工数を積み上げたものに技術者の単価を乗じて計算しており、技術の難易度によって、SE単価を使い分けている。

・このシステムを2017年3月に導入してからである。これ以前のシステムの時も同じ

・この業務に関しては独壇場だったということか。従来も応札業者はなかったのか。

・スパコンの導入自体は競争入札が行われていたのか。

・この支援業務だけがこの業者の独壇場だったということか。

・システム自体の耐用年数はどの位か。

・今のシステムは2021年2月末までの契約か。

・次のシステムでは、実質的な競争入札が行われるのか。

・仕様書の研究支援体制で、研究者の研究内容を理解した上で支援が可能なエンジニアというのが、新規に参入しようとする業者に具体的に理解できるかが疑問である。また、一部の業務に修士号取得者を求める要件もあり、新規参入を阻む大きな障害となっているのではないか。

・エンジニアの人件費を見積もる上で、修士号取得者と普通のエンジニアの単価は調整しているのか。

業者であった。以前は機器がこの業者のメーカーだったこともあった。

・スパコンの運用は他の業者でも可能である。ただし、結果的に1者応札が続いている。

・当然、競争入札を行っている。

・導入時点では多数の業社が興味を示していたものの、入札については1社のみであった。運用支援の入札も仕様書を取りに来たのは何社かあったが、結果的に1者応札であった。

・長期的な計画では4年サイクルで更新するが、5年に延ばすこともある。

・契約期間は2021年2月末までであるが、このシステムを継続して運用する可能性もある。次のシステムはその後になる。

・現在、新しいスパコンの仕様を検討しているが、競争性を十分に確保できるようにしたい。

・研究者の研究内容を理解した上で支援を行うという条件は、支援をする際にプログラムとデータを使って行うが、研究者が行う目的・研究内容を理解しないと、解析・分析を行うことが出来ないため、そのように記載している。今後も業務内容を明確にした仕様とすることと、求める要件と実際の業務の整合を図っていきたい。

・研究支援部分の予定価格については、高度な業務ということで調整を行っており、普通のエンジニア単価より、高い単価を使っている。

⑮農林水産省研究ネットワーク（MAFFIN）
相互接続回線運用支援業務

⑯ルータ保守業務

・この業者のビルの中に回線とルータがあるのか。

・この業者にアドバンテージがあるのは仕方ないと思うが、仕様書の中で10分以内に到着する体制とか、応札者の条件でハードルが高いのではないか。これは必須の条件なのか。

・⑯は100%の落札率となっている。予定価格の算定方法は積み上げか。

・以前はもっと高額であったと思うが、状況が変わったのか。以前から100%の落札率で1者応札だった。毎年、同じ金額ではないのに、いつも100%なのはなぜか。

・理由のある変動であれば良いが、メーカーの言い値にならないように注意する必要がある。

・仕様書にある東京の業務場所への入館に

・はい。

・相互接続回線はMAFFINだけではなく外の学術研究ネットワーク等に接続する入口のところであり、そこを止めてしまうと他からMAFFINへの接続も全て止まってしまうので、24時間365日監視して出来るだけ止まらない運用としている。ネットワークの運用を行っている業者は一定数ある。学術研究ネットワークは商用のものとは違って、お互いに連携して運用しているので、そこを分からない業者が運用するのは困難である。

・見積りを基にしている。ルータの使い方によって保守内容が変わってくる。ベンダーが提示する価格があるため、それが見積書に反映され、それ以上価格が下がらない状況はあると考えられる。

・以前高額であったというのは、対象機種が2台の保守契約だったということであり、対して本業務は1台の保守である。外国製品なので為替による保守価格の変動の要素もあると思われる。落札率については単体機器の保守契約という性質上、ベンダーが設定する価格に固定される傾向があることが原因と思われる。

・変動の要因については、そのようにならないよう精査していきたい。

・落札した業者の優位性はあると考えられ

あたっては、情報システム課へ申請をすることとなっており、業務場所がこの落札業者なのだが、設置場所が決定的な落札理由になっているのではないか。

・今後、設置場所が変わることはあるのか。

・MAFFINの回線はこの業者以外を利用することは不可能なのか。一部を利用しなくてはならないのは不可避なのか。今のネットワーク回線提供業務の契約期間が満了した後、他の業者の回線を使うことは可能なのか。

・国際的な回線であるが、MAFFIN全体としてはどうか。

・将来的に回線の提供業者を別の回線業者に乗り換える可能性はあるのか。

・2019年4月からは随意契約だったのか。

- ⑰農林水産省研究ネットワーク（MAFFIN）
設備 運用支援、総合監視及び分析業務
- ⑱農林水産省研究ネットワークセキュリティ運用支援業務（監視及び機器運用業務）
- ⑲次世代ファイアウォールサーバ保守業務
- ⑳建屋間接続用高速スイッチ

る。回線の当初の契約でその場所になった。

・運用コスト削減のため移した方がいい場合は考えられる。接続先の大手町は他社のビルも近隣にあるため、立地条件は良いと考えているが、他社の場合は回線をビル間で接続する必要があるため、コスト面でも有利である。回線の契約自体がこの業者なので、アドバンテージがある。ルータ自体は一つの機器なので、保守はその機器を納品した業者に優位性はあると考えられる。

・国内の回線については可能である。

・回線自体の契約は競争できる状態なので、他の業者が落札してMAFFINに提供することは可能である。ある業者のインフラに他の業者が利用料を払ってMAFFINに提供することはある。

・回線の契約は競争入札であるため、可能性はある。

・複数年度の長期継続契約なので、単年度で見れば随意契約となっている。

⑳農林水産省研究ネットワークセキュリティ運用支援業務（監査業務）

・MAFFIN自体の多くの部分はこの業者が構築したものか。

・全体にわたって契約を分けてもこの業者が入ってくるようになってしまうのか。他の業者が資料を取りに来たことは、いずれかの案件であったのか。

・これらの契約も毎年のものか。

・スイッチに関連していうと今までの他のスイッチの入札も同じ業者が1者応札で落としている。他社が入って来そうなのに入って来ないのが続いている。仕様書を見ても特に参加できないような点は見受けられないが、1社になった原因は何か。

・ネットワーク自体は別の業者のネットワークを使って農林水産関係の研究拠点にL3スイッチを各拠点に置いている。そのスイッチを一括でこちらのサーバ室から監視・メンテナンスの対応を行っている。MAFFINの設備としては、それらのネットワーク機器やセキュリティ関係機器全体を統括する形になっており、一括して作動状況を監視している。

・⑰については他に3社来ている。その内1社は回線を契約している業者だったが、結果的に競争に参加しなかった。地理的要件と業務の規模が大き過ぎるとか、人員の確保が困難という理由であった。もう1社は情報収集のためである。⑱と㉑は他に取りに来た業者はいない。㉒は物品の購入ということもあり、他4社に仕様書の交付を行った。結果的に1者応札で、応札しなかった理由としては、自社が取り扱う専門分野ではなかった、他の業務との兼ね合いのため、となっている。㉓は別の業者が落札している。

・㉔はスイッチの購入なので今回限りだが、その他は毎年のものである。

・アンケートでは、スイッチの設定も入っているなので、物品の納入よりも手持ち人員の確保が困難だったというのが主な理由だった。さほど難しい設定ではない。ベースになる設定はMAFFINの設備運用の保守業者から提供するので、新しい機器に合わせた助言等の対応をするといった仕様であり、問題ない。購入時期を早めたり、公告期間を長く取る等、参加しやすい環境だったと認識している。

・スイッチの予定価格は物品の価格として作成しているのか。

・⑲は100%の落札率だが、予定価格の算出方法はどうか。

・⑳の監査業務はずっと同じ業者と契約している訳ではないと思う。今回は不落・不調随意契約となっているが、これまではどの業者が行っていたのか。

・MAFFINのシステム全体を見ると、コアな部分やハード的な周辺環境はこの構築業者が契約していて、人的なソフト面は大体同じ派遣会社、監査業務は別の専門業者という業者の構図が見えるが、この構図はこれからも変わらないのか。他の業者が入り易いのは派遣業務と監査の部分だと思うが、コアな部分では競争原理が働いていないのではないか。

・これだけ大規模なネットワークなので、そう簡単に変える訳にもいかないと思うが、一定期間の中でサイクルをすることも可能なのではないかと。

・当センターの主なシステムは大体1億円以上の調達価格だと思うが、それぞれ納入者がどこで納入価格がいくらなのかを洗い出して見ると、特定の業者がどれだけ占有しているか占有率が見えてくると思う。どのような勢力図になっているのかを見てみるのも1つの方法だと思う。占有の割合が自然な流れになっているのか、意識的に分

・物品の価格として作成している。以前の類似機種のスイッチの納入価格、見積書、大手のWebストア等の価格を参考にしている。

・見積書と昨年の落札価格から算出している。

・昨年も同じ業者であった。現在の業者は2年連続しているが、以前は別の業者が行っていた。

・システムの更新があれば状況が変わってくると思われる。当方は要件を満たせば、どの業者でも参入できる仕様としているが、引き続き参入しやすい環境を考えていきたい。

・個々のシステムは計画的に更新していく。基盤の通信の設備機器自体を一気に変える訳にはいかないため、今ある設備を順次更新している状況である。総合的なシステムの面で見れば運用支援の契約単位を見直す等の対策を講じることで、参入しやすくすることが必要であると考えている。

・新しいシステムに更新する時は、既存のアプリケーション（ソフトウェア）を継続する条件は出していない。

割されているのかが見えると思う。更新後のシステムが旧システムを土台にして作成可能な物であれば、当然旧システムの所有者が相当有利になる。既存のシステムがセンターの所有物になっていれば新規参入者に提供することも出来るが、旧システムの製造メーカーに所有権があれば他社が手を出せない。既存のシステムとの連続性をどう断ち切るか、連続性による既存システムの納入メーカーが有利になる条件をどうクリアするかだと思う。

- ・ 要求される物が既存のシステムを土台にして作れる物であれば既存のシステムの所有者が絶対的に有利になる可能性が高い。

- ・ 更新後のシステムを開発するのに必要な既存システムについての知識・情報が必要である場合、その情報が新規に参入しようとする者が十分に得ることが出来る体制が確保されているか。新規参入する側としては得た情報を解析して十分に理解する時間が確保されているか。

- ・ 今のところこちらで認めているのは閲覧だけか。

- ・ 同じような物で、少し機能を付加した物であれば、その可能性はあると考えられる。

- ・ 今現在運用しているシステムの完成図書と呼ばれているシステムの方式その他に対して閲覧は認めている。それに対しての意見招請、資料招請の期間はある程度制限を設けて、かなり長く取るような形で設定をしている。資料の提案については政府調達の決まりがあり、50日以上を確保している。意見招請については30日の期限を付けている。大きなシステムなので、調達も資料招請、意見招請して仕様書決定、それから入札というかなり長いスパンで行っている。期間についてはそのような形で十分に取れるように考えている。完成図書は閲覧可能としているので、新規業者にも十分に読み込む時間を確保している。既存のシステムを十分理解していないと新規参入できない可能性があることを認識して、全体の調達を進めて行きたいと思う。

- ・ 閲覧だけである。仕様書である程度は網羅して、これで分からない部分は現システムの完成図書を見ないと分からないと思うので、その閲覧は許可するという一連の流れである。

・ファイルにしたデータの提供は不可なのか。

・⑪で、他にもう1社が資料を取りに来ていたということだが、そのもう1社が落札した場合は自分で自分を監査するようなことになり、問題となるのではないか。

⑫運用システム操作、調査及び文書作成業務補助者派遣業務

・昨年度と同じような業務なのか。

・予定価格が昨年とは違っているようだが、算定方法は積み上げか。

・単価は同じで、時間数が昨年と違うのか。

・④辺りの業務と比較すると単価が高いようだが、この業務は難易度が高いものなのか。

・完成図書についてはデータの提供、コピー、写真撮影は認めていない。その前に意見招請のための導入説明書を配布し、その上で完成図書の閲覧を出来る体制としている。導入説明書にある程度の細かい内容まで落とし込んでいるので、閲覧に来ることは必須ではない。データ提供はセキュリティの面と他の事業者の完成物なので、行っていない。

・監査業務は、サーバの監査としてネットワーク経由やWebアプリケーションを監査するものであり、一定程度決まった様式があるので、どの業者が行っても同じ仕様で出来る内容になっている。システムを構築した業者が行っても、きちんと手続きに則って行えば問題はない。

・内容的には昨年と変わっていない。

・本件は時間単価の予定価格となっている。市販の単価資料を参考にして予定価格としている。

・入札自体は時間単価の額で行っている。ここで表示している予定価格は年間の所要の日数を積み上げた金額となっており、昨年と時間数の違いはない。単価を上げている。

・難易度は派遣事業者からすれば、高い方だと思う。アンケート結果によると、難易度が高かったという理由もあった。難易度は普通の事務のような派遣業務よりは高いと認識している。

・求めるスキルの中で「多数の関係者とのコミュニケーションを迅速かつ的確に行う能力を有していること。」とあるが、これは1つのスキルなのか。性格的なものではないのか。仕様書で盛り込む内容なのか。何か理由があるのか。

㊸ コニカミノルタ複合機保守業務

㊹ 富士ゼロックス複合機保守業務

・メーカー自身の保守なのでアドバンテージがあったのだろう。複合機の保守業者はそれぞれ5台程度なので沢山あると思うが、1者応札なのはなぜかと思う。仕様書で「複写機の故障修理等の保守及び消耗品の不足に対する供給に迅速な対応（要請を受けた後2時間以内）ができる体制を整えておくこと。」が厳しいのではないかと思うが、この条件は必須なのか。

・メーカー以外の業者の場合、まずは自分のところで作業を行い、手に負えない時はメーカーを呼ぶ方式が多いと思う。2時間以内となると、難しい場面も出て来るとは思わないかと思う。メーカーの方が有利になりそうな感じがする。

・コピー機の保守は単価を安くやってもらえるところもあるので、どちらを取るかということだと思う。

・リースでの利用は考えないのか。

・対象の複合機は購入した物か、リースか。

・購入だと、処分費用も考えないといけな
いだろう。リースの方が安いのではないか
と思うので、更新の際は検討してほしい。

・業務内容に照らし合わせ、スキルとした
が、他の派遣業務との均衡も考えて今後は
検討したい。

・故障等した時には、なるべく早く来ても
らえるようにということで2時間以内と明
記している。実際に連絡すると、すぐ来て
もらえる。

・確かにここ最近いつも仕様書を取りに来
る業者も1社なので、納入したところが強
いと感じている。例えば不具合が出て
からすぐに来てもらえた方が、利用者にと
って業務上良いと思っている。

・確かに2時間以内というのは、他社への
障壁とも考えられる。次回に向けて検討し
たいと思う。

・リースも今後、検討したいと思う。

・購入である。機種を交換する時には、リ
ースに切り替えるかを検討しているところ
である。

・検討したい。

・この単価は、1枚当たりどの大きさで設定しているのか。

・料金が大きさによって変わらないというのはどうなのか。

・それぞれ5台あるので、いっぺんに全部壊れることはないと思うので、2時間という要件は緩和できるのではないか。

㊥健康診断業務

・健康診断は色々な病院が行っていると思う。近くに大きな病院等があると思うが、なぜ応札されずに1者応札となっているのか。仕様書では一般定期健診、臨時健診、特別健診、予防接種とフルセットになっているが、健診に関しては健診カーで来てもらうのか。予防接種もセンター内で行うのか。

・フルセットということがハードルを高くしているのではないか。他に資料を取りに来た業者はあるか。

・全部となると難しいのかも知れない。

・検診車に来てもらうのは、こちらから行く訳にも行かないので、仕方がないと思う。

・つくば市は病院も沢山あるので、検診車を呼びつけなくても日程調整して各自が受けに行くシステムの方が安いのではないか。

・経験上、受診に出向くことは可能だと思

・大きさに関係なく、白黒かカラーかという単価設定である。

・用紙サイズの指定はされていない。

・検討したい。

・レントゲン車及び婦人科検診車で来てもらっているが、会議室を利用して行う検査が主である。

・今回、初めてもう1社取りに来た。聞いてみたところ、婦人科検診車が必要と仕様書ではなっているが、それを持っていないということだった。

・検診車を持っている病院が県内では少ないようだ。その条件のため、参入が少ないのではないかと考えている。

・受診する人数も多いので、全員が受けに行くのも、なかなか難しいと思う。

・日程調整をして受診に行くシステムを近隣の病院が受け入れてくれず、また受診に行く際の事故等も心配であるため実現は難しい。

・人間ドックだと、自身で日程調整して行

うが。

・ 検診車を持っているこの業者は水戸市から来ているが、水戸市辺りでも少ないのではないか。

・ 水戸市から来るとなると、費用も高くなるのではないか。つくば地区は県内でも医療的には一番恵まれている地域で、病院も近くにあるので、健診はすぐに出来るのではないか。検診車を呼んで行うのは、いかにも官のやり方なのではないか。制度の運用上、受診に出向いて行くのは業務時間の範囲内であれば自宅から受けに行き帰って来るまでの時間を把握する方法が整備されているのかという問題があると思う。

くことになっている。

・ インターネットで調べたところ、他に2社位しかなかった。

・ 近くの病院に自分の都合の良い時間に行けば利便性はあるが、一般定期健康診断は人間ドックのような特別休暇制度が無い。そのような事情もあり、休暇を取らずに受けられる体制になっている。農林水産本省も検診車が来て受診を行っている。そういった縛りがあるかも知れない。確認した上で、次回に向けて検討したい。