

連載 発注者からみた官公庁情報システムの現状と課題 第5回 官公庁情報システムの調達制度の現状と課題（3）

地方独立行政法人神奈川県立産業技術総合研究所（KISTEC） 岩崎 和隆

1 我が国における競争的対話方式の活用と検討の歴史

今回は、前回のつづきになります。

競争的対話方式について、我が国における事例は、私の知る限り、甲府市が2007年からの12年間の開発及び運用契約の調達^{*1)}が、唯一のものです。その後は、筆者の第3回のメールマガジンで記述したとおり、民主党政権時代の行政刷新会議公共サービス改革分科会の、2012年10月29日に開催された第7回において、競争的対話方式の活用が提案^{*2)}されたにもかかわらず、行政刷新会議が政権交代後に廃止され、2019年5月29日の「情報システムに係る新たな調達・契約方法に関する試行運用のための骨子」（各府省情報化統括責任者(CIO)連絡会議決定。以下「CIO連絡会議決定」といいます。)^{*3)}で2020年度からの施行運用の方針が示されるまで、具体化しませんでした。

2 CIO連絡会議決定の競争的対話方式の具体的な方法

CIO連絡会議決定において、「技術的対話等による調達方法①【一般競争(総合評価落札方式)】」では、契約相手の選定方法を、「技術的対話等による一般競争(総合評価落札方式)は、発注者が技術提案要領を作成し、これを仕様書として官報等に公告し、応札意思のある事業者からの技術提案を基に技術点による評価を行い、価格との総合点によって落札業者を決定する方式である。技術提案の評価段階において、提案事業者と技術的対話を行いながら技術提案の改善・再提出を求め、改善された技術提案に基づき入札を行う仕組みとする。」としています。

また、「技術提案の改善・再提出を求め、改善された技術提案に基づき入札を行う」との記述から、まず、発注者と受注希望者の対話のない状況で一度、受注希望者から提案書を受け取り、発注者と受注希望者の対話を経て、受注希望者が提案書を必要があれば変更し、変更後の提案書に基づき受注者を決定する方式と理解できます。また、「技術的対話を行いながら」との記述から、対話は複数回を想定していると読み取れます。

3 競争的対話方式で改善が見込めること

CIO連絡会議決定では、現状を「調達仕様書等のドキュメント以外の意思疎通手段は乏しい状況」としており、「発注者と受注者たる事業者が政策課題を共有し、対話を通じて相互理解を深めた上で契約することが重要」と記述しています。筆者も同意見です。契約後、情報システム開発プロジェクトが開始されると、発注者と受注者は、文書だけでな

く、ヒアリング、打ち合わせなど対面のコミュニケーションも用いて、意思疎通を図ります。このことから、契約前についても対面のコミュニケーションが有益と考えるのが、自然です。

以下では、筆者の経験に基づき、CIO 連絡会議決定の方式（以下「新方式」といいます。）で改善が見込めることを記述します。

（1）受注希望者に、発注者のやりたいことが伝わる

筆者が職場の先輩から聴いた話ですが、既存の情報システムをリプレースするとき、既存の受注者は、当該情報システムの難易度を知っているのに、高い金額で応札して失注し、他の受注希望者が、発注者の仕様書の不備が原因で、難易度を見誤ってしまい、安く受注して、情報システム開発プロジェクトが難航することがあるそうです。筆者が情報システムを調達する際、この危険性を常に念頭においていました。このような、発注者、新規受注者、既存受注者の3者を不幸にしてしまう状況について、新方式では改善が見込めます。

また、必須でないが、実現すれば価値ある機能等の提案について、発注者が何円までであれば実現してほしい、それよりお金がかかるなら不要と考えているか、という意見交換をすることもできるようになります。そのため、受注希望者の提案内容が、発注者にとって、より好ましい内容になることが見込めます。

そして、筆者の経験では、受注希望者の当初の提案に、発注者視点では、致命的な内容を含んでいることがあります。筆者の場合、受注者から、同社の提案書の記述に基づき、旧システムにおける移行対象データの特定と新システムのデータ項目への対応づけを、発注者が実施するよう求められました^{※4)}。このようになった直接の原因は、発注者、すなわち筆者による、仕様書の記述ミスです。受注者に移行作業で必ず実施してほしいことを必須要件とし、プラスアルファで発注者の負担を減らす提案があったら評価で加点する、とすべきところ、筆者が必須と考えていることは、受注者が当然実施するとの思い込みから、移行作業における必須要件を記述せずに、移行作業におけるプラスアルファの提案を受注希望者に求めたことが原因です。

しかし、国のようにCIOやCIO補佐官にスキルの高い方を採用して体制が充実しているなら、筆者のような初歩的なミスはしないでしょうが、仕様書と総合評価落札方式の落札者決定基準を職員が自ら作成している地方公共団体等では、万全の仕様書と万全の落札者決定基準を作成するのは難しく、一方で、新方式であれば、このような多少のミスは容易にリカバリできます。

（2）発注者が受注希望者から、予算の制約を考慮しながら発注者のやりたいことを実現するには、どのような仕様にすればよいかについて、情報が得られる

対話の過程で、受注希望者から、発注者が予算の制約を考慮しながら、やりたいことを

実現するには、仕様を変更した方がよい、という意見をもらうことが想定されます。受注希望者との対話に基づき仕様の見直しを行うことができるので、発注者にとって、より価値の高い情報システムが実現できる仕様を作ることができます。

（3）対話を通して、受注希望者のプロジェクト遂行能力の心証が得られる

筆者の経験では、調達前の情報収集の過程で、事業者からヒアリングを重ねると、当該事業者のプロジェクト遂行能力の心証が得られます。したがって、新方式の対話の過程でも、同様に心証が得られると見込んでいます。

4 結論

筆者は新方式に期待しています。この方式が普及し、ブラッシュアップされて、官公庁の情報システム開発プロジェクトが、よりよいものとなることを願っております。

5 おわりに

本稿の内容は、神奈川県やKISTECの見解でなく、私の知見に基づくものです。

ご助言、ご異論、ご感想、ご質問や、今後取り上げるテーマのご要望をいただければ、大変幸いです。特に、ご異論やご助言は、私の考えをブラッシュアップさせていただき、貴重なものです。心より、お待ち申し上げます。

<注釈>

※1) 川野辺健志, “自治体におけるパフォーマンスベース契約の枠組みとその実施に関する分析—岐阜県と山梨県甲府市を事例として—”,

<http://www.pp.u-tokyo.ac.jp/graspp-old/courses/2010/documents/graspp2010-5150010-2.pdf> 参照 2020-1-19, 2010.

※2) 公共サービス改革担当事務局, “競争的対話方式の活用”

<http://warp.ndl.go.jp/info:ndljp/pid/9393987/www.cao.go.jp/sasshin/koukyo-service/meeting/121029/pdf/1-7.pdf> 参照 2020-1-19, 2012.

※3) 各府省情報化統括責任者(CIO)連絡会議決定, “情報システムに係る新たな調達・契約方法に関する試行運用のための骨子”

https://www.kantei.go.jp/jp/singi/it2/cio/kettei/20190529kettei_1.pdf 参照 2020-1-19, 2019.

※4) 岩崎和隆, “地方の公的機関の情報システム調達実務における供給者評価方法について”

<https://www.issj.net/conf/issj2012-papers/papers/pfiles/D2-1.pdf> 参照 2020-1-19, 2012, pp. 5.