

---

2012年度 ITサービス調達政策専門委員会 活動報告書  
別添①

# 政府情報システム調達の課題とあり方

《関係省庁との意見交換用資料》  
(2012年6月15日/7月11日提示)

# 政府情報システム調達課題とあり方

## 総合評価方式 (加算)の課題

- ・実質的に価格点の比重が高い
- ・技術点では点差がつきにくい

## 技術点と価格点の 配分

- ・「原則1:1」ではなく柔軟に変更可能とする  
(技術点の比重を高くする)

## 基礎点と加算点の 配分

- ・基礎点を廃止し、加算点のみで評価する
- ・加算点の比重を高める

## 価格の評価の あり方

- ・「安ければ安いほど高得点」となる評価方法は見直す  
(一定額を下回ったら失格、一定額を下回ったら減点 等)

## 技術評価の あり方

- ・対面/プレゼンを重視(⇒競争的対話、企画競争も活用)
- ・実行性・具体性、プロジェクト遂行能力、プロマネ力を評価

## 情報システムの 種類に応じた調達/分離 調達のあり方

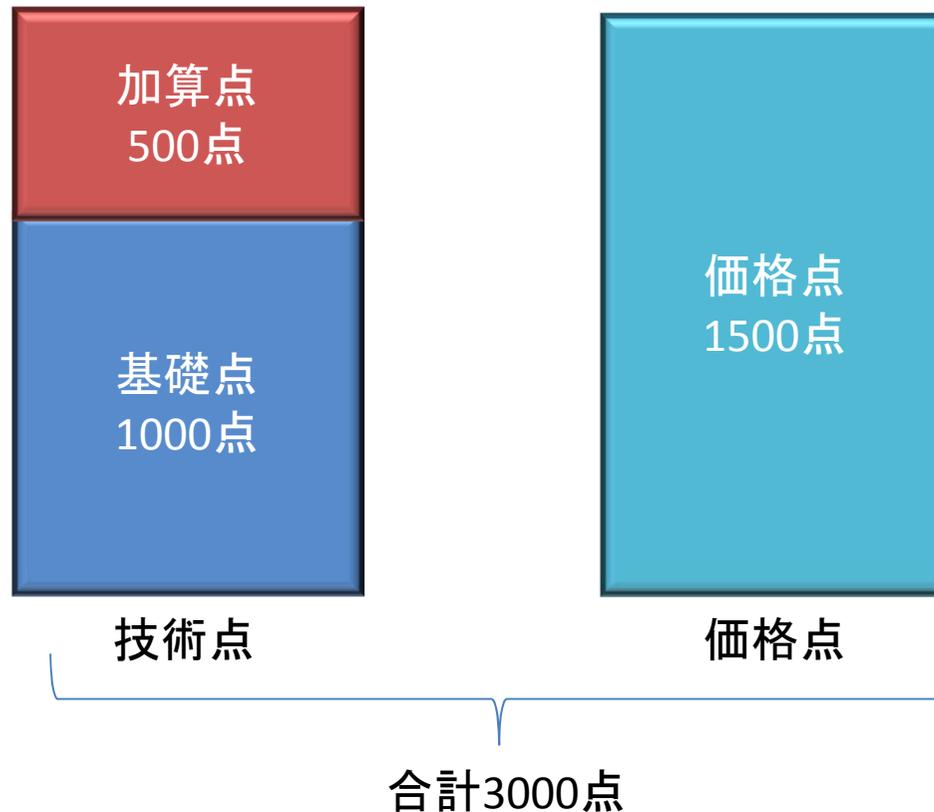
- ・要件が明確な場合は最低  
価格方式も可(製品調達等)
- ・分離によるリスクが生じな  
ければ要素別/工程別の分離  
調達も可
- ・企画競争の柔軟な活用

## 低入札価格 調査制度の あり方

- ・形式的、形骸化
- ・「開札前」の技術力評価  
の厳密化
- ・「落札後」の履行結果の  
フォロー・情報の蓄積・  
公表(IT Dashboard)

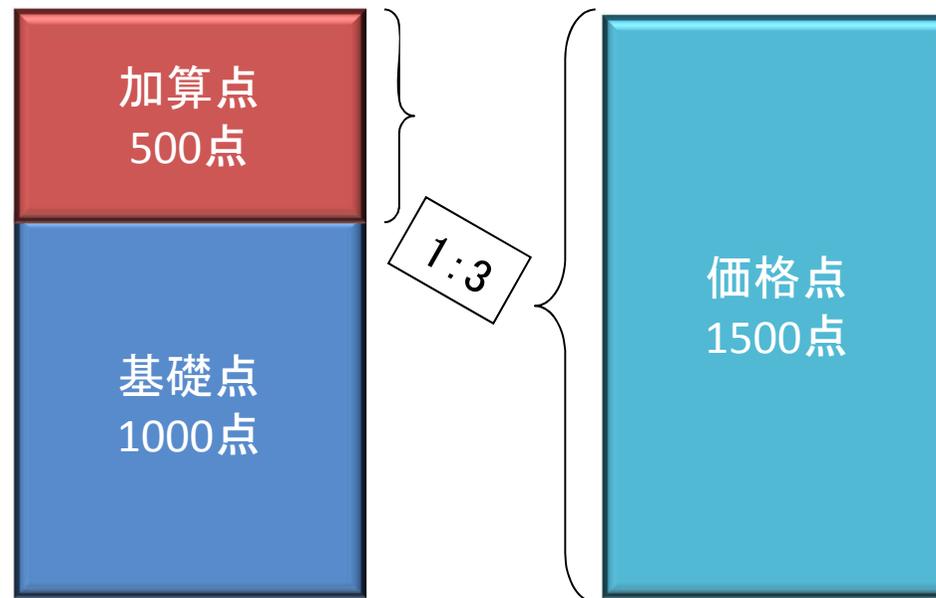
# 1. 総合評価落札方式についての現状認識

- ・総合評価落札方式(加算)においては、現状技術点と価格点は1:1とされている
- ・技術点の中での基礎点と価格点の配分については調達案件毎に異なるが、基礎点と加算点の配分を2:1というモデルを仮定



## 2. 総合評価落札方式の問題点①

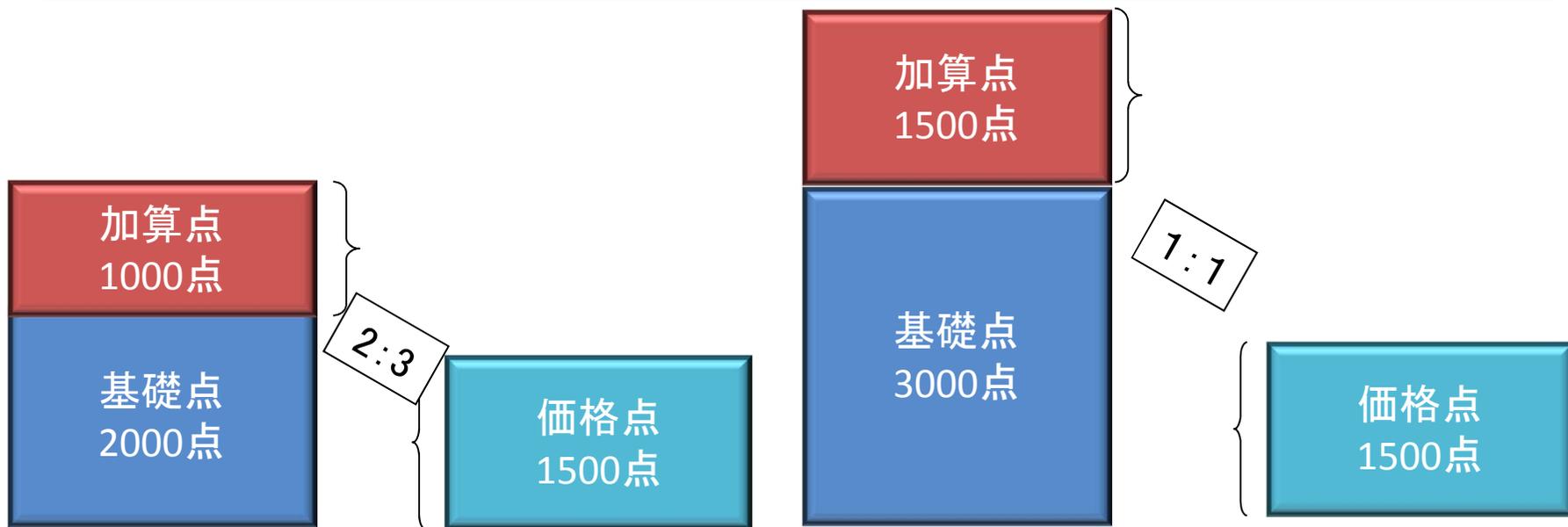
現状の総合評価入札方式では、価格点は1500点の範囲全てが比較対象であるのに対して、技術点は加算部分の500点のみが比較対象となることから、価格点は、実質的に技術点の3倍の効果を持っていると言える。



そのため、仮に技術点の加算部分を獲得できなかったとしても、極端な安値で応札すれば、獲得できなかった技術点の加算部分を補うことができるため、安値入札を誘発する仕組みとなっている。

## 2. 総合評価落札方式の問題点②

一方、調査・広報・研究開発の調達では技術点と価格点の配分が2:1~3:1が認められているが、下記モデルにおいては、研究開発事業の3:1のケースで初めて加算点と価格点が1:1になる。



調査・広報事業の例(2:1)

研究開発事業の例(3:1)

技術力重視の情報システム調達においては、単に技術点の配分を増やすだけでなく、基礎点の考え方の見直しが必要ではないか？

### 3. 基礎点のあり方に関する論点

基礎点とは、「国が要求する最低限の水準を必ず満たさねばならない項目」であるが、以下2つの観点から問題を孕んでいると考えられる。

#### <課題認識>

基礎点は、各社とも満点になるため、技術評価の対象として意味がない  
(基礎点部分に欠格があると失格となるため)

基礎点で失格にならなくても(最低限の水準を満たしている)、結果としてプロジェクトが失敗に終わる場合がある  
⇒評価が形式的  
⇒要求水準が低すぎる

#### <改善の方向性>

- ①加算点の配分を高くする
- ②基礎点評価の廃止  
⇒ 加算点だけで評価する  
⇒ 最低限の要求水準は、入札前参加資格・適合評価証明で審査する

次紙にて説明

- ・「実現可能性」を評価する  
⇔書面では限界...
- ・要求水準を引き上げる(失格もあり得る)  
⇔水準の妥当性の議論が必要...  
⇔RFP化や評価基準も困難...

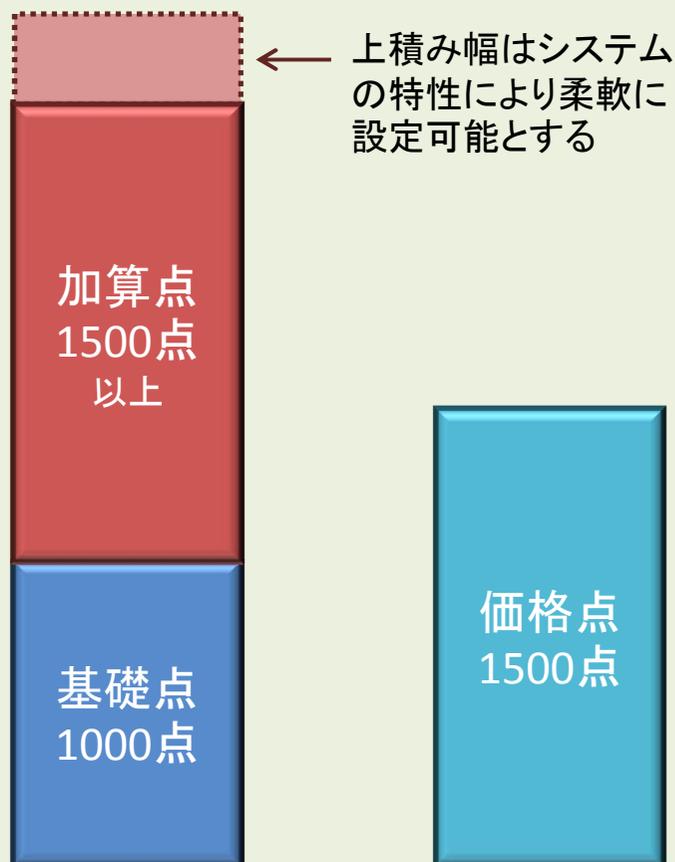
技術力の評価のあり方として今後議論(P12以降)

# 4. 技術点/価格点の配分について(試案)

～基礎点見直しの観点から～

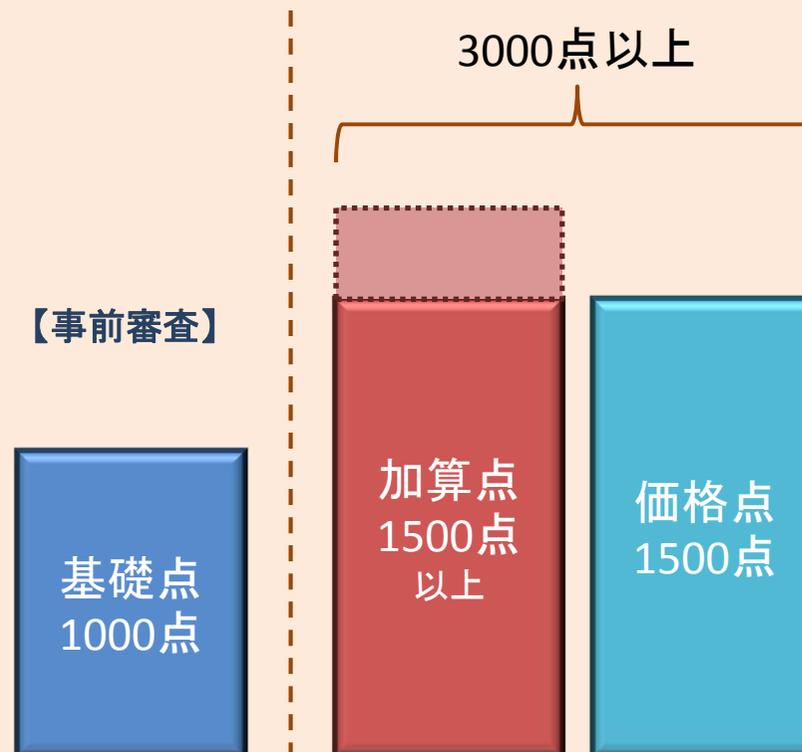
## ①案

基礎点と価格点の配分を見直し、加算点と価格点の配分を1:1以上にする



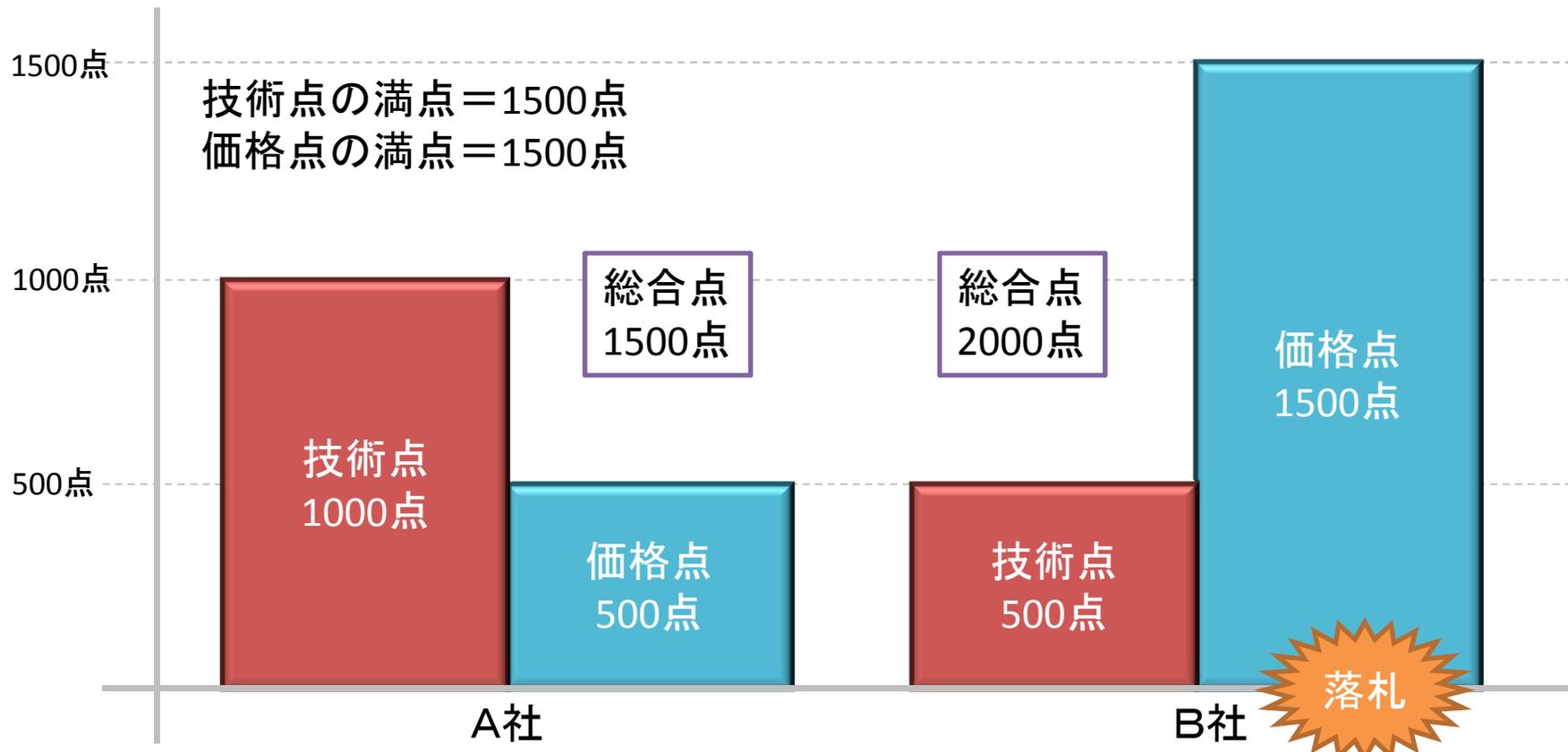
## ②案

基礎点は必須項目として総合評価の枠組みから除き、事前審査の対象とする



## 5. 価格評価のあり方についての論点

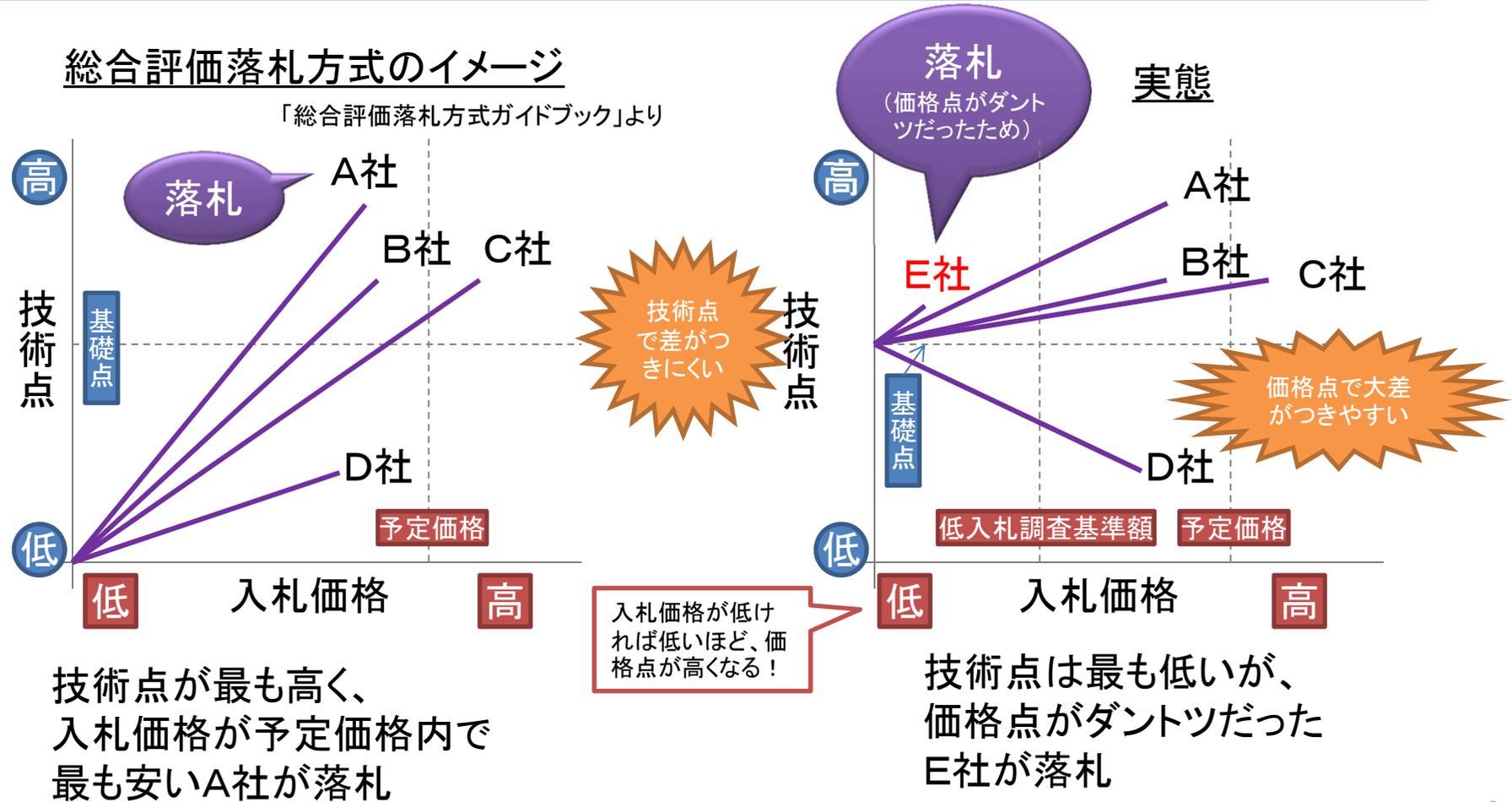
- ・極端な例ではあるが、下図の場合は、B社と契約せざるを得ない
- ・実際の調達では、技術評価に点差がつきにくい、という実態もある



総合評価落札方式は、技術力重視の調達に向かない場合があることを認識して運用すべき(運用上の工夫で改善できることもある)

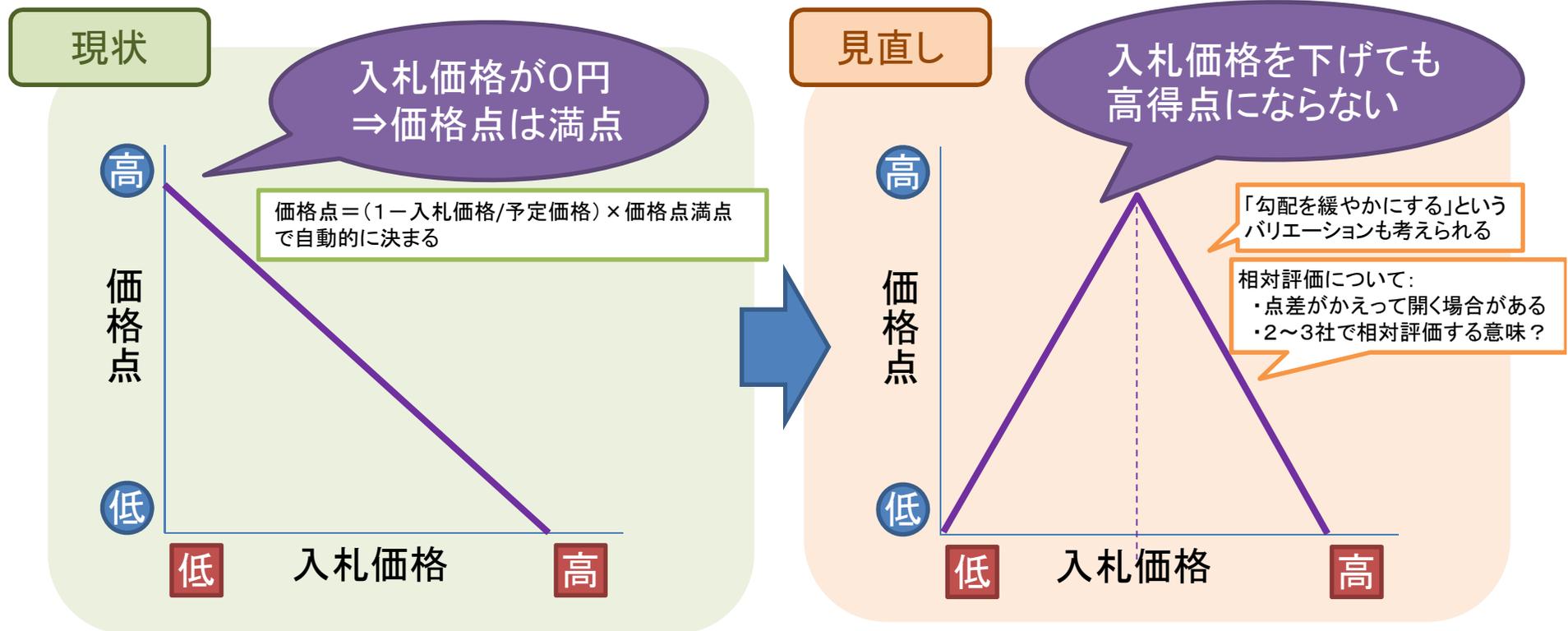
# 5. 補足(総合評価落札方式のイメージ)

総合評価落札方式は、本来、「価格」と「技術」を総合的に評価して、最も優れた提案をした事業者と契約することを目指しているが、実態としては、価格点での差がつきやすく、技術点での差がつきにくい。結果として、価格点偏重となってしまう。



## 5. 価格評価のあり方についての論点

現状の総合評価落札方式では、入札価格が低ければ低いほど価格点は高くなる  
⇒ 技術重視の調達の場合には、価格点の算出方法の見直しが必要ではないか



想定される課題:

- ・価格点の算定式(減点方法、最高点となる入札価格の考え方、それぞれの妥当性等)
- ・「落札価格の高止まり」に対する理論武装

# 5. 価格評価のあり方についての論点

価格評価の算定方法を「安くても高得点にならない(=安すぎる場合には減点する)」ように直した場合、価格点偏重を緩和することができる

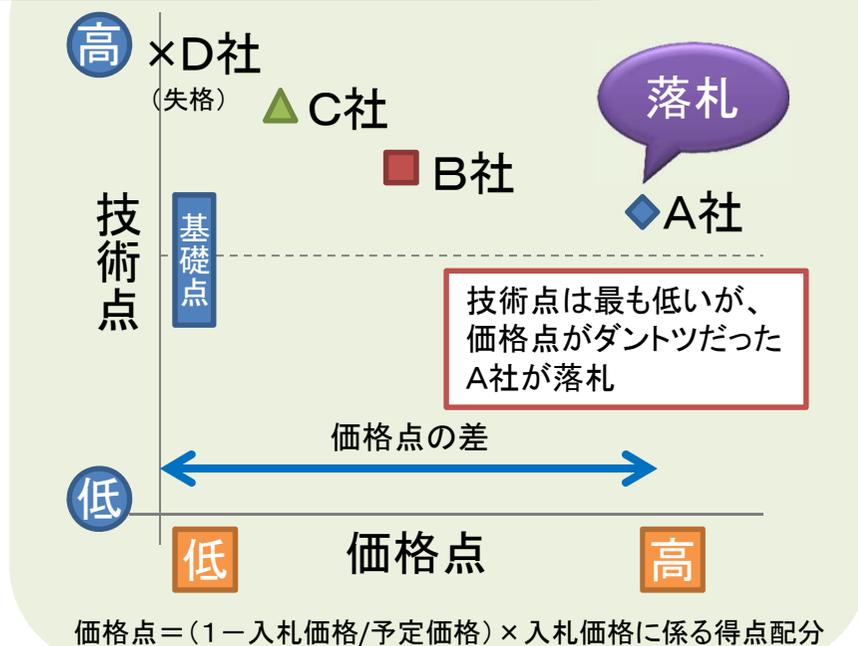
## 調達案件例

- ・予定価格 100(百万円)
- ・低入調査基準価格 60(百万円)
- ・価格点の満点 1500点
- ・技術点の満点 1500点(基礎点750点、加算点750点)

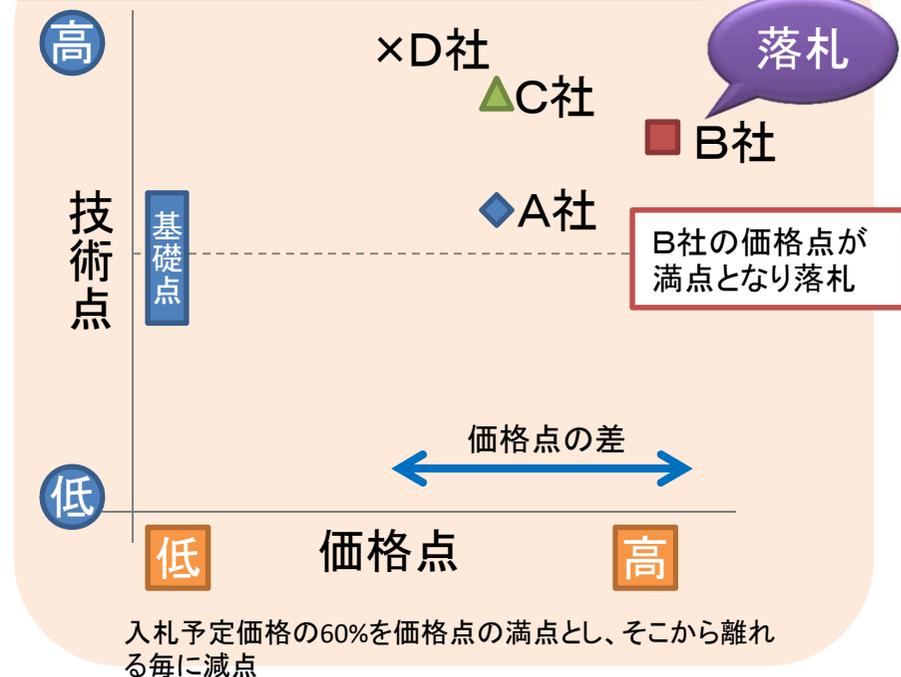
## ・入札状況

入札者	A社	B社	C社	D社
入札価格(百万円)	20	60	80	120
技術点(点)	800	1000	1200	1400

### 現在の総合評価方式の場合

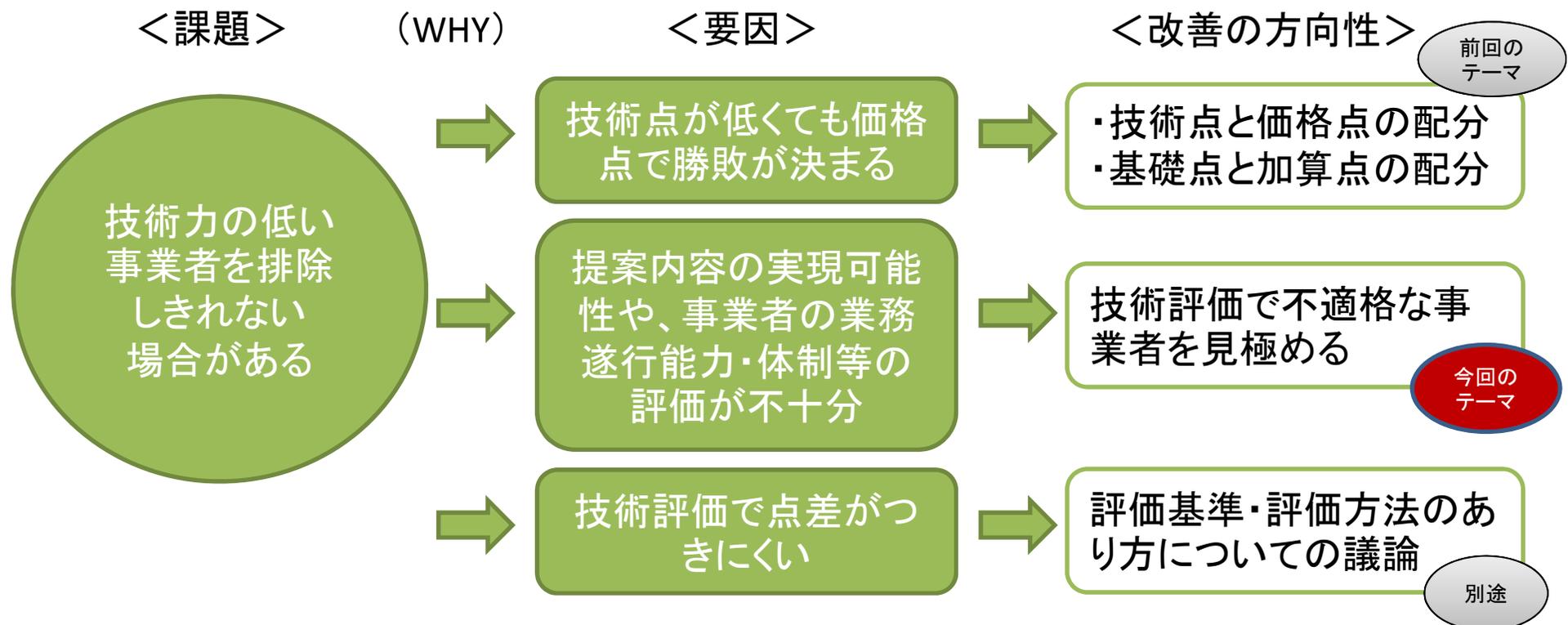


### 価格点の算出方法を見直した場合



## 6. 技術評価のあり方についての論点

現在の総合評価方式の課題は「技術力の低い事業者を排除しきれない場合がある」こと。



「失敗プロジェクトをなくす」ためには、技術評価に「不適格な事業者を見極める」という視点を盛り込むことが必要ではないか？  
中長期では、技術評価のあり方について根本的な議論が必要ではないか？

## 6. 技術評価のあり方についての論点

不適格な事業者を見極めるためには、プレゼンや質疑応答等による対面での評価が有効。また、その際は「ここに任せて大丈夫か」「こことパートナーシップを組めるか」という評価視点が重要。

### 技術評価のポイント

(ヒアリングにおける各社意見より)

- 調達意図の理解
- 業務の理解(業務知識)
- 課題・問題点の理解
- 提案内容(要件・課題への対応度)

主に提案書で評価

- 提案・計画の妥当性、実現可能性

- 業務遂行能力
- 実行体制、要員、資格
- プロジェクト管理能力、資格
- プロジェクトマネージャの実績・やる気

対面での検証が有効

- 類似システムの開発実績
- 事業者の強み・特徴
- 事業者の経営戦略・経営姿勢
- 事業者のやる気・熱意

項目によっては提案書での記述を求めても良い

- 一緒に仕事をしたいか、パートナーシップを組めそうか、相性が合うか

大規模でリスクが高いプロジェクトに限っては、「技術」と「価格」に加えて、「受託者としての適格性」という視点での評価が必要ではないか

- 技術評価(基礎点および加算点)項目の中での要求方法や評価基準について検討する必要がある
- 案件によっては「受託先選定委員会」のような評価体制を設置して審査
- その際は、ユーザ部門やPMO、有識者(既設ベンダの活用も有効)がメンバーとして参加
- RFIや入札説明会などのプロセスも活用すべき

# ご参考：適格性評価の視点

～こんな事業者を選んではいけない(あるベンダのつぶやき)～

- こんな提案書はダメ
  - ・提案内容に一貫性がない
  - ・用語や表現に統一性がない
  - ・自社製品の提案に終始している
  - ・使いまわし
  - ・枚数オーバー、フォント制限を守っていない
- こんなプレゼン・質疑応答・面接はダメ
  - ・熱意・自信・やる気が感じられない
  - ・プロジェクトマネージャー候補者が対応していない
  - ・質問に対する回答が簡潔・明確でない
  - ・時間オーバー

## 7. 調達方式に応じた評価の現状と問題点

調達方式	評価方法		調達対象の特徴
	技術評価	価格評価	
最低価格	資格審査	最も低いものを評価	予定価格が80万SDR以下
総合評価	技術点	価格点 <b>低入札</b> (予定価格60%未満)	予定価格が*80万SDR超 <small>*要件により80万SDR以下のものでも対象となる場合がある。</small>
企画競争	技術審査のみ	価格は一定	研究開発等のみ

### 現状の問題点：

- ①最低価格と総合評価の適用区分は80万SDR以下または超えるものという基準しかなく、仕様の明確さ、難易度など、システムの特性に応じた基準にはなっていない。
- ②企画競争は研究開発等のみ適用され、実際には最低価格と総合評価しか調達方式がない。また現行の企画競争は予め提示された金額での提案となるため、情報システムの調達に適用するためには工夫が必要と考える。

# 8. 情報システムの種類に応じた調達のあるり方

調達方式の選定は価格のみを基準とせず、規模の大小、仕様の明確さ、高い技術力の必要性の有無など、システムの特성에応じて複合的に判断する必要がある

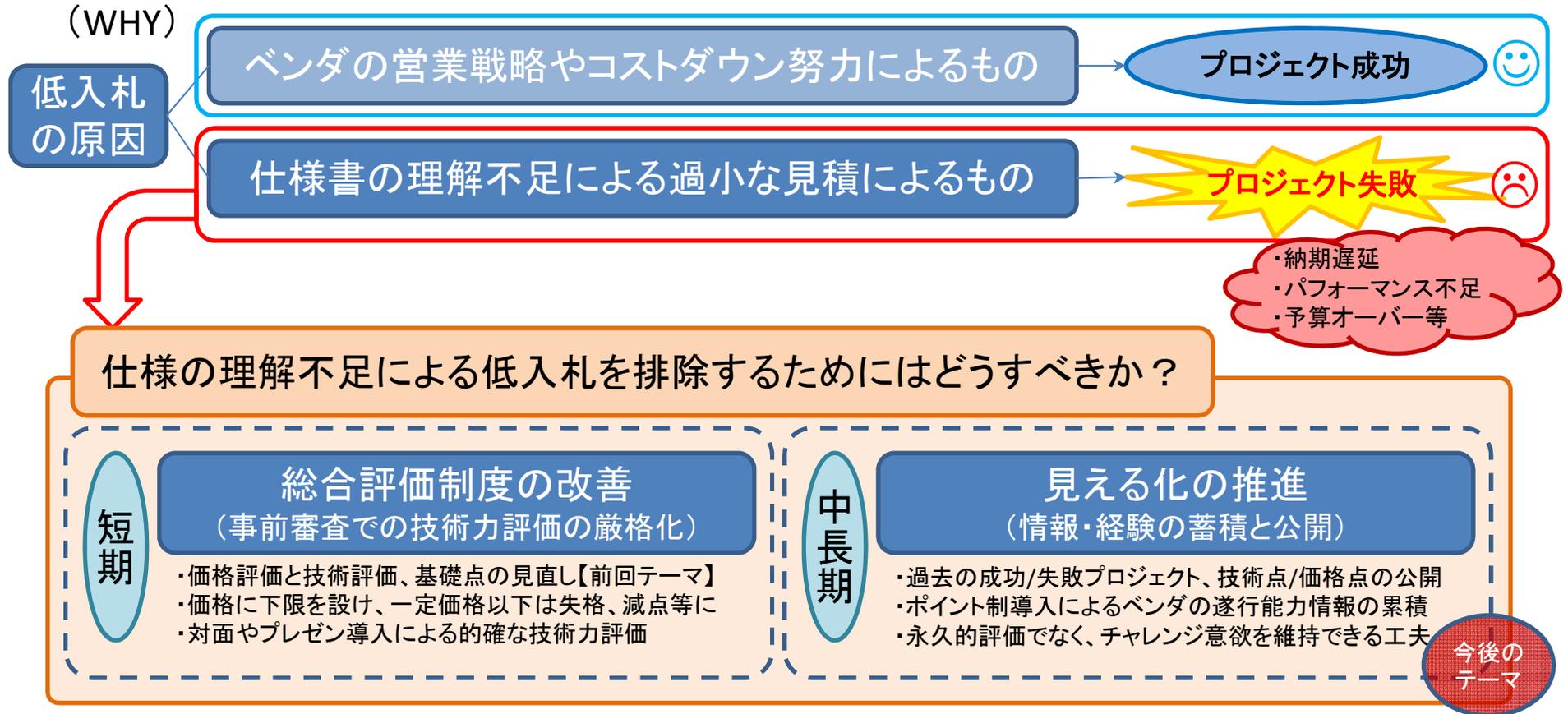
【各社ヒアリング結果をまとめたもの】

調達方式	評価方法		調達対象の特徴	情報システムの種類・種別 (ヒアリングシートの例示より)
	技術評価	価格評価		
最低価格	資格審査	最も低いものを評価	仕様/評価基準が明確で、要求する製品・グレードが決まっているもの。 (80万SDRに関わらず積極的に活用してよい)	ハードウェア パッケージソフトウェア ネットワーク 標準的なWebサーバ Webアプリケーション
総合評価	技術点 (比率見直し) 事前審査導入	価格点 (比率見直し) 低入札調査の見直し	要件は決まっているが実現方法や性能についてベンダに知見・技術力を要求するもの。	比較的小規模の業務アプリケーション開発
企画競争	民間調達における企画コンペ方式 (競争的対話方式/PFI方式)の導入		要件の確定のためにベンダに提案を求めるもの。 (競争的対話(PFI)のような手法)	実験的ソフトウェア開発 超大規模ソフトウェア等

2011年度JEITA提言  
(別途ご説明させていただきます)

調達対象のシステムの種類との関係は別途要整理

# 9. 低入札価格調査制度についての論点



低入札調査に入ってから失格にすることは大変困難。事前審査、資料招請・意見招請、(競争的)対話など調達ライフサイクルの中で受発注者間の理解のギャップを解消する仕組みが必要と考える(例えば、仕様書案を意見招請にかけ、要件が不十分なら仕様書を作り直したり、要件定義を別調達にする等の工夫)。  
落札情報のフィードバックや情報・経験の蓄積/公開による見える化も有効な手段。