

デジタル行財政改革 国・地方スタートアップ連携実務者会議

2024年9月
内閣官房デジタル行財政改革会議事務局

第3回 国・地方スタートアップ連携実務者会議の主な意見 (R6.9.19: 調達関連)

スタートアップからの自治体調達促進にかかる論点 (総論)

- ✓ スタートアップは調達を求める自治体との交流機会が少ない。このため、コワーキングスペースなどの地域拠点で、自治体職員を含め、志を同じくする関係者と気軽に交流ができる場があると有難い。
- ✓ 自治体行政の現場に新技術が浸透するためには、監督官庁からガイドライン、通知が出ると効果がある。以前、経産省がエドテック導入補助金を創設し、文科省サイドからも、GIGA端末普及のために経産省の当該予算を活用を勧める通知を教育委員会等に発出したところ、普及に大きな効果があった。
- ✓ 自治体の事情として、議会等からの要請で地元企業を優先するケースも多いが、必ずしも課題解決には繋がらないケースもある。地域外企業からも、新技術や新サービスを得られる仕組みが大事。

知財保護に関する論点 (公募や情報公開における知財保護の必要性)

- ✓ 公募前にスタートアップと自治体関係者とで企画やその仕様について議論を重ね、新しい企画内容を発案したとしても、公募がオープンになった瞬間に、企画に関わっていない他社によってアイデアを流用されてしまうことがよくある。発案者の企画内容が保護される仕組みやガイドラインが必要。

随意契約、企画競争入札に関する論点

- ✓ 新たな分野においては、価格のみの競争では、本来の事業目的が達成されないケースもある。その結果、事業内容や創意工夫、知的財産の要素等が調達において適切に評価されず、人員や資金力などのリソースが少ないスタートアップにとって不利な競争となる結果、住民利便向上に繋がらないことがある。
- ✓ この背景には、随意契約や企画競争入札などを実施する際の、手続きの煩雑さや自治体職員の経験不足がある。このため、調達ルールの共通化・簡素化、デジタル技術による仕様書作成の容易化などが必要。

デジタル行財政改革 国・地方スタートアップ連携実務者会議(第3回)議事要旨

1. 日時

令和6年9月18日(水)16時00分-17時00分

2. 実施

オンライン開催

3. 出席者

(登壇者及び発言者)※発言のあった者

株式会社うるる Govtech 事業本部 調達インフォ 安蘇 透

ライフイズテック株式会社取締役 CEAIO 讃井 康智

NPO 法人コミュニティリンク理事/Urban Innovation Japan 統括 松村 亮平

リコージャパン株式会社 パブリックサービス本部 自治体事業部 首都圏・中部営業部 部長 星 久光

株式会社 LegalOn Technologies 行政セールスグループ/シニアマネージャー 森 日出男

(内閣官房)

デジタル行財政改革会議事務局 次長 渡辺 公德

参事官 小林 剛也

4. 議事概要

<登壇者等の主な御発言>

(ライフイズテック 讃井)

- 公共調達における「公正さ」を厳格に求めるあまり、自治体が予算事業によって達成したい本来の目的が果たされていない。価格のみの競争になってしまい、品質が正当に評価されない。
- 教材が単年での契約となり、毎年異なる教材が使われてしまうことがある。毎年度教材が変わることで、教員が使用方法の勉強を毎年することとなり働き方改革からも良くない。初年度は仕方ないとしても、次年度以降、一定の水準を置いたうえで、随意契約にしたり、複数年契約をしていくことで継続性を担保する必要がある。
- 学校は4月から始まるが、そこから調達に向けた調整が始まる。早くても5月以降、遅いと夏ごろに教材が届くことになるため、年間の2/3しか教材を使用できないといったことになってしまう。年度当初から教材が使用できるようにする必要はある。
- 公募より前にスタートアップと自治体関係者とで企画やその仕様について議論を重ね、新しい企画内容を発明したとしても、公募がオープンになった瞬間、企画にかかわっていない他社がその発明を参照・流用することが当たり前になっている。企画の発明者が優遇される随意契約など新しい公共調達方式が必要なのではないか。
- 価格のみで判断する調達となっており、品質が正当に評価されない。定価を大きく下回るような低価格の競争が起こり、企業が疲弊する。
- (良い調達とは、どのような調達かという点について、)基本的にはどんな課題解決をしたいのか、そして、その目的に対してどんな政策効果を出したいのか

に尽きる。例えば、プログラミング教育は教材を何でも良いから入れればすぐにうまくいくわけではない。中学だと技術科の先生がプログラミングを教えるが、過去にはなかった新しい内容になるため、先生に得意不得意がある。不得意な先生においても使いやすい状況になっているのか。先生の研修、カスタマーサポートがあるのか。動画を見て知識習得だけで終わりではなく、オリジナルのウェブアプリを作るなど問題解決までやってほしいということが学習指導要領にも書いてあるが、それはできているのか。そういった課題解決に必要な要素を整理して調達ができれば、現状と、目指したいところとのギャップを埋めることはできるはず。その上で、子供たちの変化、効果については、アンケートや自動で教材の学習ログを見ることで確認はできる。あくまで使っていた後に効果検証をして見れるものであるため、調達時点においては目的にあった効果検証が可能なのかという点をしっかりと見ていただく必要がある。

- 自治体との取引のフェーズによっても変わってきている。まだ実績が十分ないときにはスタートアップとの連携をサンドボックスのような取り組みで促進している自治体だと連携しやすい。初期段階のスタートアップは行政との契約・連携実績を作れることが重要。よりスケールしていく段階では、教育長や市長が教育に対する新たな取組に熱心だったりする際には動きが早い。ただし、そういった事例は属人性が高いため、どのように仕組化するか、という意味で官民連携が大事。
- 監督官庁からガイドライン、通知が出ると効果がある。経産省の教育産業室がEdTech導入補助金を作ってくれたことにより、トライアルの広がりができた。自治体側も経産省の施策に認定された企業だから話を聞く価値があるといった見方をしてくれやすい。文科省の方からもGIGA端末の活用を進めるために経産省の予算を活用したらどうかといった通知も出してもらったことで動きが変わったということもある。通知があるだけでも効果がある。大事なのは解決すべき課題が自治体に認知されること。ガイドライン、通知は大きな意味を持つ。
- 場という意味では、自治体との出会いの場は非常にありがたかった。属人的な部分が一定程度あるのが自治体とスタートアップとの連携。新しい取り組みを行いたいと思っている自治体の方が、スタートアップはじめ企業も参加する、官民連携のセミナーに集まっていたら、その場での名刺交換から案件組成に繋がったこともある。思いを持った者が集まれる場が大事。そのような場があることをいかに自治体に知っていただくかも大事。
- 中央省庁の連携が非常にありがたい。霞が関、各地の地方局とも連携することで、更に集客力に繋がりが、より数の多い出会いに繋がるのではないかと。

(Urban Innovation Japan 松村)

- 価格のみの競争になることについて、プロポーザルの競争入札提案を行う手続きが大変すぎる。そのため自治体職員についても一般競争入札にしたがるといったことが一部自治体で起きている。自治体職員にとってもプロポーザル提案がもっと楽にできるならそっちを採用したい。自治体によっては、プロポー

ザル審査会を内部だけでやることをルール上できない縛りを付けている、大学教授を毎回入れる必要があるなどの条件が付されている等の自治体もある。自治体ごとにルールが区々だったりするため、共通化、簡素化がなされると企画競争入札が取りやすくなるのではないか。

- 自治体の契約管理課が非常に後ろ向きといったところがある。そういった課室が、融通が利くようになると良いのではないか。
- 自治体ごとに調達・契約の制度やルールがバラバラであり、自治体ごとに契約や調達に関して試行錯誤している状況。
- 契約、調達に関する自治体職員のノウハウが不足している。
- イノベーション調達のルール未整備という課題もある。
- DXを例とすると、うまくいっている自治体の特徴として、守りのデジタルと攻めのデジタルを部署として分けている自治体が多い。情シス課は個人情報等、守り。そこが攻めを行うと自己矛盾が生じる。同じように、本来、攻めの契約、調達を進めるところがあっても良い。攻めのノウハウを誰も持っていないということが起っている。神戸市、東京都、つくば市など、イノベーション調達として好事例としているところは試行錯誤している。また首長が前向きだとスタートアップ調達も進むが、再現性がない。試行錯誤している自治体のノウハウを共有化することで攻めの調達の形というものがあるのかどうかはわからないか。何かしらのルールが必要。
- スタートアップ調達を行っている、地元重視といったこともよく言われる。地元企業を優先するがあまり、課題解決に資するようなものに繋がらない。議会対応で地元を優先といったことを自治体側も言われてしまうと自治体側が何も言えず従わざるを得ないというケースもある。
- 仕様書の作成について、うまく仕様書が作れない自治体職員もいる。そのため、ヒアリングもせず、仮想の課題で仕様書を書いてしまうこともある。そういった意味では自治体職員の人材育成も大事。
- (調達、契約ノウハウの欠如についての解消に向けて、)付加価値をどこに置くか。それによってプロポーザル型の企画競争なのかどうかを見る必要がある。自治体の職員等、試行錯誤するといった機会、リソースが足りていない状況。ただ、付加価値がつかないものを包括的に検討し、事業規模を大きくして委託を出すといった包括契約をするようなことでやろうとすると良いかもしれない。一方で、包括契約も事例が少ないため、チャレンジしようというところにならないのかもしれない。
- 契約に問わず外部人材を受け入れているところが出てきている。外部人材が直接首長とコミュニケーションを取り、トップダウンをうまく活用することで風穴を開けて、自治体職員から契約管理課のようなところに案件を持って行きやすい環境が整っているところは調達がスムーズに進むことに繋がることが多い。
- 自治体職員にとって心理的安全性が大事であり、自治体職員だけの場作りも大事。自治体職員は契約等含め、自分のことしか知らない。他自治体と比較すると自分の自治体はおかしかったと差分が分かたりする。その点が場で見えてきたりする。

(うるる 安蘇)

- コロナ等もあり、状況が変わりつつある中、新しいことを求めようとした際、どういった仕様書とすることが良いかわからないといった相談が多い。情報収集ができないという課題が、自治体原課、契約関係の課室、いずれからも来る。また、企業にヒアリングするにしても適切に、公平に2、3社ヒアリングしたいといった相談、ヒアリング先としても地元企業だけで良いかといった相談も受ける。
- そうしたうえで、情報検索の苦勞(過去に多様な技術があったときにいくらで公告し、どの程度で落札となったのか。)、未経験の苦勞(部署移動等がある中で、良い仕様書が作成できない。)、調達改善の苦勞(どのようにしたら調達改善ができるのか。適切な価格で競争をしたい。改善の一手が打ちづらい。)、適切な競争環境の苦勞(担当者と顔見知りとなっている自治体と、顔見知りとなっていない自治体で調達をやろうとして参加してもうまくいかない)といった点がある。
- これまで通常の入札を包括契約にしたい、または入札形態を変えたいといった相談があったりもした。
- 中間的なポジションで自治体と民間企業をつなぐ組織が増えてきている。昔は職人的な仕事の仕方では自治体にアプローチできなかったが、今は中間支援組織が出てきており、自治体とスタートアップのコミュニケーションが取りやすくなってきている。
- 場があって、新結合することは非常に大事。スタートアップとどう付き合っよいかかわからないこともある。中間支援の方が自治体とスタートアップとの間をうまくつないでいただくことも重要。

(リーガルオンテクノロジー 森)

- 自治体職員は議員の意見、世代が異なる考え方を持った上層部に新しい取り組みを上にあげにくいケースもある。組織に風穴を開けるような支援が国からあると良いのではないか。
- 契約締結前の審査、締結後の管理を6,000社ほどサポート。自治体向けには、契約部門が多忙で難色を示すことがある点について、契約担当者の人手不足、経験則に頼った判断、ノウハウ不足、リサーチに時間を要するなどといった課題がある。
- 弊社のツールで契約書リスクチェックレビュー、校正(表記ゆれ)レビュー、公用文チェッカー、条文比較ができる。このようなツールを使うことで自治体職員の業務効率を向上できる。
- 訴訟トラブルがあった契約書をレビューした結果や意見からも、今後リーガルテックの普及によるリスクの抑制、自治体職員の精神的な負担の軽減に繋がる。

(リコージャパン 星)

- 調達、入札においては、入札参加資格登録の苦勞がある。リコージャパンは全国に支社があり、入札参加資格登録や更新の際は、支社が各自治体ごとに行っている。弊社の東京本部にて約20種類の書類を毎年更新し、各支社に提供している。入札参加資格登録の手続きについて、書類の多さ、簡素化、

省略といった点でデジタル技術、例えばマイナカードを有効利用するなど、国・自治体で検討していただくと楽になるのではないかと感じた。

- 弊社で注力しているのは顧客との関係力である。自治体が抱える課題を顕在化する手伝いをしている。その活動の一環として、リコージャパンとしては地域の自治体と連携協定を締結している。都道府県、市町村と協定を結び、連携強化を図っている。自治体の課題をしっかりと把握して、地域にあった課題解決策を見出す手伝いをしている。
- 顧客との連携強化を図るための場を用意している。今年2月、BILTOKYO という場をリニューアルオープンした。この施設では顧客課題に対し、弊社リソースを活用した実証実験を行うなどの共創活動を行っている。また全国 81 ヶ所に ViCreA というライブオフィスを整備し、社内 DX 実践の取組を紹介し、自治体 DX の支援を行うなどの活動も行っている。昨今、環境への関心も高いため、全国 17 拠点の ZEB 事業所を見学頂くなどの活動も行っている。こうした活動を通じて、自治体との連携を進めている。
- これらの場を活用いただく際、地元企業、スタートアップ、リコージャパン、自治体が集まり、議論をすることもある。
- 自治体職員はデジタル、DX といったものを身近に触れる機会が少ないため、こうした場をもって DX に接することで新たな発想、アイデアが出てくる。