

## 【豊中市立小中学校児童生徒用タブレット端末一式について】

(質問)

小中学校児童生徒用タブレット端末一式の買入れについて質問します。まずは、関連予算が議決された後、契約業者が決定されるまでの経緯を時系列で詳しく教えてください。これまで市として、物品や動産の買入れて、公募型プロポーザルを実施した案件はないようですが、そもそも、今回の業者選定を公募型プロポーザルで行われた狙いや目的、理由を教えてください。また、参考までにこれまでの学校におけるパソコンをはじめ教具等の購入、ネット環境の整備等の事業者選定については、どのような手法で行われてきたのか、1事業者の応札もしくは、随意契約が多かったということはなかったのか、教えてください。

<答弁>

これまでの学校の ICT 環境整備に係る事業者選定については、校内 LAN 配線工事は、保守業者以外の者が機器の付設などを行うことは保守責任の一貫性を失い、障害発生時の復旧対応が非常に困難であることから随意契約によることが多く、直近のパソコンのリース契約については、11業者を指名し、4業者が参加の指名競争入札により選定を行いました。

今回、事業者選定を公募型プロポーザルによることとした目的・理由につきましては、タブレット端末配備・電源キャビネット配備・各校の LAN 強靱化を一体的に進めるにあたり、全国的にタブレットの需要が急増する中での端末や設定の人員体制その他物品の確保と、その円滑な導入が必要であり、全小中学校の LAN 工事も併せて実施するため、この事業については価格及び提案内容を総合的に審査及び評価する公募型プロポーザル方式によることとしたものでございます。

その実施経緯につきましては、プロポーザル公示後に現場説明会を行い、2者の参加表明がございましたが、うち1者については辞退され、最終的に企画提案書の提出のあった1者についてプレゼンテーションを踏まえて審査致しました結果、受託候補者の決定に至り、動産の買入れ部分について仮契約を締結したものでございます。

(質問)

結果的に、プロポーザルに参加された事業者が1者となりましたが、事前に、そうなることは想定されなかったのか、また、その要因をどのように考えておられるのか、教えてください。先ほどの答弁で、「校内 LAN 配線工事は、保守業者以外の者が機器の付設などを行うことは保守責任の一貫性を失い、障害発生時の復旧対応が非常に困難であることから、これまで随意契約で行ってきた」と答弁されながら、今回の公募型プロポーザルの案件の中に各校の LAN 強靱化のための工事も含まれており、そもそも、現行の校内 LAN の工事を行われた事業者（つまりは既存の校内ネットワーク保守業者）以外に受注させる気があったのか疑問です。ちなみに、現行の小中学校の校内 LAN の保守業者は、今回の受託候補者である株式会社内田洋行です。そこで伺いますが、複数の事業者に公募プロポーザルに参加してもらえるような工夫や取り組みは何かされてきたのか、受注できるような発注の仕様や条件だったのか、教えてください。また、公募型

プロポーザルにしたものの、参加事業者が1者となったことで、当初、公募型プロポーザルに期待していたこと、提供される物品やネット環境等のスペックやコスト面でのメリットがあまり得られなかったのではないかと考えますが、見解をお聞かせ下さい。

<答弁>

本件公募型プロポーザルの参加事業者が1者となったことについてですが、複数の事業者が参加できるよう、組織体制、導入作業、教育的効果・サポート体制及び価格を総合的に判断することとし、各社の強みを発揮できるような独自の提案も可能な仕様になるよう工夫しました。しかしながら、全国的に需要が急増している状況に加え、本市の場合、32400台のタブレット端末の確保、導入サポート体制及び全小中学校のLAN工事実施体制の確保などが必要なことから、対応可能事業者が限られ、最終的に1者の企画提案書の提出となったものと考えております。

なお、組織体制、導入作業、教育的効果・サポート体制及び価格についての総合的な提案を期待し、1者について審査致しましたが、仕様要件を満たすだけでなく、提案者の強みを活かす提案、調達物品価格についての安価な提案及び仕様要件上の想定機種の上位機種の提案などがございましたので、公募型プロポーザルの趣旨に沿った事業者選定が実施できたものと考えております。

(質問)

「提案者の強みを活かす提案、調達物品価格についての安価な提案及び使用要件上の想定機種の上位機種の提案などがあり、公募型プロポーザルの趣旨に沿った事業者選定が実施できたと考えている」との答弁でしたが、評価点数は、240点満点中161点と、7割に満たない評価で、それほど高い得点とは思えません。そこで伺いますが、事業者からは納入されるタブレットの性能や活用内容、ネットワーク環境や機器のメンテナンス等のサービス面など、子どもたちや教職員にとって学習や授業で活用する上で、児童生徒の教育効果を高めたり、教職員の事務効率の向上が期待できる魅力的な独自の提案はどのようなものがあったのでしょうか、具体的に、詳しく教えてください。

また、今回の議案の議決後、タブレットの配備やネット環境の整備(LANの強靱化工事)の予定されているスケジュールをあらためて教えて下さい。

<答弁>

タブレット端末については、直感的に利用でき、軽量のiPadシムフリーモデルの提案がございます。インストールする授業支援ソフトにつきましては、現在導入しているソフトと同様の操作性で利用できるソフトの提案があり、児童生徒の考えを共有したり、学びを深めたりすることが容易となります。また、既存の学習系教員用端末でも利用可能とするためのライセンスの追加の提案もございました。学習ドリルソフトにつきましては、子ども一人ひとりの学習状況の把握が容易になり、個人の習熟度に応じた課題を示すなどきめ細やかな指導が可能となります。授業を始めるまでに、個々のつまづきを家庭で繰り返し学習できるため、授業中の理解度も今まで以上に深まります。また、タブレットには

学んだことがデータとして蓄積されているため、次の主体的な取組みにつなげることができます。

契約完了後の配備スケジュールにつきましては、今のところ、早くも8月末から一部タブレット端末確保の見込みがあることから、数校ずつ、中学校3年生へ、小学校6年生へと段階的に配備ができるよう調整してまいります。また、LAN強靱化工事につきましては、学校との日程調整を踏まえ、3校ずつ同時に実施していく体制により行い、年度内に全校完了できる見込みです。

## 【キャッシュレス決済ポイント還元事業 プレミアム商品券事業について】

(質問)

キャッシュレス決済ポイント還元事業及びプレミアム商品券事業について伺います。まず、キャッシュレス決済ポイント還元事業についてですが、非接触型決済による感染リスクの低減を図りながら、消費喚起とキャッシュレス決済の普及を図るとのことですが、非接触型決済であれば、カード決済もありますし、感染リスクの低減を図るなら、オンライン決済の方が優れていると思いますが、どのような理由からキャッシュレス決済のポイント還元を行うことにされたのでしょうか。また、キャンペーンの期間の設定はどのような狙いをお考えで、本年10月の1か月間とされたのでしょうか。さらに、どのような経緯や理由で、PayPayを使用したキャッシュレス決済の場合にのみ還元ポイントを付与することに決められたのでしょうか。

一方、プレミアム付き商品券は、キャッシュレス決済ポイント還元事業と異なり、感染リスクの低減にはならず、むしろ、確実にリスクは高まります。また、キャンペーン本体分(プレミアム分)の費用と比べて、それ以外の事務費がかなりかかりますし、参加事業者の負担も増えるなど、これまでもプレミアム付き商品券事業については、課題や問題点が少なからずあったかと思えます。これまでの課題をどのように把握、分析され、その教訓を今回の事業に何からの形で活かそうとされているのかお聞かせ下さい。また、これまでのプレミアム付き商品券事業において、参加店舗が全体的に売り上げを増やせたのでしょうか。プレミアム付き商品券が利用される店舗に偏りがあるなど、必ずしも参加店舗になることのメリットを感じない事業者が少なからずおられたのではないかと思います。どの程度、把握、分析されてきたのでしょうか、教えて下さい。さらに、参考までに、過去のプレミアム付き商品券事業の参加店舗数の推移と、今回の事業への参加店舗数の見込みを教えてください。様々な課題や手間、苦勞を分かっているながらも、これまでは国の事業として実施されることから、市としては仕方なく実施してきたということもあったかと思えますが、今回、何故、市の事業として実施することにされたのか、理由と事業の狙いをあらためて教えてください。

<答弁>

新しい生活様式で推奨されるキャッシュレス化の推進は、接触機会の減少による感染拡大防止に寄与するとともに、現金管理の手間の削減や、消費者の利便性の向上に伴う客層・売上の拡大などが期待されます。また、キャッシュレス決済の中でも、導入が容易であり、事業者の負担が少ないことから、QRコード決済を選択したものです。キャンペーン期間の設定につきましては、落ち込んだ消費需要の早期回復に向け、事業の準備・告知期間及び予算規模等を考慮し、10月の1か月としております。また、消費が活発となる歳末を含む11月からの3か月間、引き続き商品券事業を実施し、地域経済の再生・活性化に繋がりたいと考えております。1決済あたり、一人あたりの還元限度額がございしますが、最大20%のポイント還元により、消費者の購買意欲が向上することで新たな消費喚起につながると考えております。キャンペーン期間延長及び期間内に予算上限に到達した場合のキャンペーン終了について、技術的にそれらの制限を行うことが難しいため、期間の延長及び

期間中の終了は行いません。なお、予算額については、PayPay 利用者の市内での実績額等を基に、キャンペーン実施による増加率等を加味して算出しております。

PayPay I 社の選定に至った経緯ですが、そもそも今回の事業はあくまで短期間を想定しており、これまでキャッシュレス決済に対応していなかった事業者にも参加して頂ければと考えております。そのためには、なによりもまず、事業者の参加が容易で、負担が少ないものが望ましいと考えております。このため、QR コード決済を選択したものです。また、複数の決済事業者を活用した場合には予算の管理や還元ポイントの上限設定等が技術的に難しいため、1社に絞る必要があります。その中で、PayPay を選択した理由については、まず PayPay 側からシステムの無償利用の申し出があり、市内の消費喚起とキャッシュレス決済に係る事業を、同時に、システムの費用負担なく展開できることは本市にとって大きなメリットであること。次に、市民や事業者にとって、費用負担なく導入出来ることに加え、本事業終了後も、自由に負担なく、PayPay の利用をやめることができるため、将来にわたって市民や事業者を PayPay に拘束することにはならないこと。導入費と、令和3年9月まで決済手数料も無料であることから、事業費の費用負担がないこと、併せて、モバイルビジネスの民間調査研究機関である「MMD (モバイルマーケティングデータ) 研究所」調べでは、QR コード決済の中で、PayPay は 導入率が48.7%と1位であり、2位の15.7%を大きく引き離しており、市民や事業者の利便性が最も高いと判断したものです。そもそも、この事業は、PayPay からのシステムの無償提供の申し出に基づき、PayPay のシステムを無料で借りて、5億円を地域に還元する事業です。5億円が PayPay の収益となるものではなく、入札や企画提案競争には馴染まないと考えております。

プレミアム付商品券事業につきましては、平成27年度に実施した際のアンケート等での事業検証では、新規顧客の獲得や消費拡大に向けた取り組みに繋がった店舗もあった一方で、半数近くがスーパーなど日常の消費に流れたことが確認されています。また、昨年度の事業では、初めから利用者が限定されていたこともありますが、参加店舗数が減少するとともに、商品券購入率が低下しました。商品券事業は、参加店舗募集や換金事務などが伴うことから、事務費の負担が大きいなどの課題は認識しております。

しかしながら、スマートフォンを利用していないため、キャッシュレス決済ポイント還元事業のメリットを享受できない方々への支援策として、商品券事業は必要であると考えております。また、これまでの課題を踏まえ、市内全店舗で利用可能な「全店舗共通券」と、中小規模の店舗でのみ利用可能な「中小店舗専用券」を別々に販売します。「中小店舗専用券」に高いプレミアム率を設けることにより、中小規模店舗への誘導を行うとともに、65歳以上の方々への割引支援を行うことにより、参加店舗数の拡大と、100%の購入率を目指し、地域経済の再生・活性化に繋がりたいと考えております。

#### (質問)

同業他社が複数ありながら、特定の事業者だけが恩恵を受ける事業にも拘らず、随意契約で事業者を選定した理由を教えてください。市民に対して、市と事業者の関係性に

対する疑念を抱かせる可能性があり、随意契約ではなく、可能な限り、公募型プロポーザル等、幅広く事業者に参加してもらい、事業者の選定をすることは出来なかったのか、見解をお聞かせ下さい。また、この事業を通じて、PayPay は、利用者並びに導入店舗の獲得が出来る訳ですが、PayPay に対して、市として何らかの見返りを求めることはされないのか、教えて下さい。

プレミアム付き商品券事業については、予算額4億4800万円のうち、事務費だけで、1億7300万円を計上されていますが、1億7300万円を事業の事務費に使うくらいであれば、まだまだ新型コロナの影響で困窮している市民がたくさんおられると思いますので、もっと違う事業を考えられた方が良かったのではないかと思いますので、あらためて、見解をお聞かせ下さい。

<答弁>

先ほどお答え致しましたが、事業者の費用負担がないこと、QRコード決済の中で導入率が最も高いことによる市民や事業者の利便性の高さにより、PayPay I社に選定しました。本事業は、PayPay のシステムを利用して、5億円を地域に還元する事業で、5億円がPayPay の収益となるものではありません。高い技術が求められるこのシステムを無料で使用させてもらうことが、市としてのメリットと考えております。また、PayPay は事業開始にあたって、利用者や事業者向けの説明会を開催することとしており、「キャッシュレス決済」の利用者が増加することも、本市としてのメリットと考えております。なお、市民や事業者は、還元事業終了後、負担なく PayPay の利用を終了することができるため、将来に渡って、市民や事業者を PayPay に拘束するものではないと考えております。消費喚起等のため、今回のポイント還元の財源として5億円が必要であると考えておりますが、今後につきましては、本市としても限られた財源の中、これらも様々な分野で新型コロナウイルス感染症対策の取組みを展開する必要がありますので、その時点での社会経済状況等も勘案しながら、同様のキャッシュレス決済を活用した再度のポイント還元事業も含め、必要となる施策を企画し、取組みを進めてまいります。

先ほど、お答えいたしました。商品券事業は、スマートフォンを利用していないために、キャッシュレス決済ポイント還元事業のメリットを享受できない方々への支援策として、必要であると考えております。今回、ご指摘のありました1億7300万円の事務費につきましても換金作業や郵便局での販売委託等、事業の実施に不可欠な費用として計上しております。キャッシュレス決済ポイント還元事業とプレミアム付商品券事業は、市民と事業者の双方を支援することにより、地域経済の再生・活性化に繋げるものです。

新たに、デリバリー販売等を始める際の支援策について、それらの準備や PR 費用として、「売上アップ応援金制度」を活用頂くことで、それらの取組みを後押ししてまいります。