

会議名：情シスの見積書に関する意見交換（質疑）

日時：2024年1月29日 10:00～11:30

場所：病院本館5階 会議室

参加者：熱田 中井 長谷川 渡辺 山本（ZOOM 参加） 佐藤

1. アビーサ見積もり金額について

（山）今回のアビーサの電カル利用に関連した見積もりについて確認したい。

ハードウェアとしてサーバーを新規で270万で購入とあるが、この通りか？

（長）その通り。ターミナルサーバーの設置費用。

（山）現場のニーズ・要件に応じて見積もりを取っているのか？

（長）茂呂くんから見積もり依頼はその通りだが、それ以外でも在宅や訪問看護、透析センターでも要望は出ていた。

今はリモートデスクトップで接続、すなわち3台に対してサーバー室に3台パソコンを置いている形。

48のルーターを介してその3台にリモートデスクトップで接続する形で、サーバーに直接アクセスさせない形式。

スペース的にも厳しく、ルーターも増設していないので、その台数が増やせないのが現状。

この見積もりは他部署からの要望まで加味した内容となっている。また、サーバー更新に当たってターミナル設置を要請していたが、最終的に「できる」という回答があったため、ターミナルサーバーは必要なくなった、というのが現状。

（山）見積もり上は新規1台で購入する形になっているが、今は必要ない状況となっている、という認識で良いか。

（長）今回の見積もりはあくまでも目安として茂呂くんからの要請でとったもの。

他にも希望が出ているためSSIに相談する際に、現行サーバーで対応してもらいたいという要望を出した。

今回購入のサーバーの中でできたらあの中でターミナルを構築できるとのことだった。

各現場（在宅や透析センター）にはまだその内容は伝えていない。

（山）VPNで対応、というのはどうか。

（長）その見積もりを取ったらすごい高額（1000万超え）だった。

ランニングコストもかかってくる。それも含めて1台サーバーを立てて渡した方がいいと判断した。

（山）VPNで1000万でも聞いたことがない。環境構築をする初期の段階でサーバーその他購入と一緒に目立ってなかったのかもしれない。構築に大きな金額がかかっている点については、私からユタカインTEGRATIONに直接伺いたい。

（長）それは全然構わない。ただ、ネットワークは見えないところであり、業者さんは手を抜こうと思ったらいくらでも手を抜ける。

今まで見てきて（ユタカは）適当な仕事をしてない。そこは僕とユタカの信頼関係で成立していると思っている。

（山）それは逆に言うと釣り上げようとかいくらでも取り上げられるということ。1000万出して適当な仕事なら訴える。

それらの金額が何に対しての支払か、は把握されているか？（VPNで1000万の内訳）

（長）具体的に覚えていない。それは結構前の案件。何年も前で僕も記憶が曖昧、というか覚えていない。

（山）見積もりを見て納得されたか？

（長）納得というか、かなり前段階の見積もりとして、よく見てなかったのかもしれない。

僕が悪かったのであればそれは認める。僕は僕なりに頑張っていたつもりでいる。

（山）（ユタカは）足元を見て提示している。

（長）山本さんの指摘もあるので、それであれば山本さんの方にも確認いただきたいと思っている。

- (山) ヒューレットパッカートのアメリカ本社の人を交えて確認を行う以降。
- (長) 山本さんがそういう方とちゃんとお話ししてもらえるのであればそれはそれでありがたい。
- やっていたいて全然構わないし 僕にも落ち度があったのであれば 反省しなくてはいけない。
- (山) これを機に見積もり等は疑っていただきたい。信頼関係なのかどうかという疑問も思っている。
- (佐) アビーサの件をまとめると、この見積もり内の新規のサーバー設置は必要ない、という認識で良いですか？
- (長) いや、それは必要となる。他部署からのリクエストを含めて必要となる。
- (佐) アビーサの要望以外の案件も含んだ見積もりとしての認識がなく、金銭的に大きかったため「できない」という判断になる。
- コミュニケーション不足。要件を確認した上で見積もり依頼し、検討の余地も伝える必要がある。
- (長) こちらとしては伝えている。在宅センターの案件もあり SSI に相談していた。
- その対応次第でアビーサに端末を置ける、との話は茂呂君にしていた。
- (佐) そこが伝わっていない。それら別部門のシステム構築との合算費用という認識がない。
- (長) この段階では状況が不確定だったため、言わないよう伝えていた。
- (佐) 実際には、見積もり書の金額よりも大幅に小さい費用で済むという理解でよろしいですか。
- (長) そうですね。

2. クレオの見積金額について

- (佐) クレオの件に話を移します。
- (山) wi-fi 環境構築するにあたって 1700 万円かかるとされている。率直に この金額をどう思うか。
- (長) 高いと思った。
- (山) 今回ソニーのニューロ光に金額の件を相談したが、呆れた様子であった。
- 特に不明なのは一般管理費だが、これは何に対する費用か説明できるか？
- 僕の認識では長谷さんが内容を確認されて納得した上で担当者に渡している、と理解している。
- (長) とりあえずの見積もり依頼だったため、現実的に導入するかもしれないという段階にない案件として、ざっと見ただけで項目は見えていない。実際の検討段階となれば詳細も確認する。今回は説明等もなく、あの見取り図だけで現調もない。
- かなり大雑把で必要台数も多めの設定で出ていると思う。
- (佐) 見積もり項目に内容不明な項目がある点について、一般論として中井さん、熱田部長にも伺いたい。
- 不明な費用が数十万円計上されたままで担当者に渡すのは一般的か、特異的かどうか。
- (中) 見積もりの段階の需要、進捗状況による。概算程度の数字が欲しいということであれば項目は無視してグロスで見る。
- それはあくまで目安としての予算取りの予算取りの予算取りぐらいのイメージ。一般管理費は“この仕事を請け負いますよ”という時の会社の経費を積み上げていくものなので、この 36 万円が何を積み上げたものかによる。現場経費というのはおそらく一般的に言う現場管理費。本工事に対しての掛け算で、数式を当てはめれば適正かどうか判断もできる。
- 結局その一般管理費というのは会社の考え方なのでこれが高いか安いかは見せてくれない部分がある。
- 見積もりの段階がすすめば現場管理費とか一般管理費という項目を追求することは絶対的に必要。初期の段階では精査せずに渡すことはあるかもしれない。長谷川さんとそのクレオの中でどこまでの話だったかによる。
- (長) どの段階の話だったかという、まだ先のイメージとして受け止めていた。
- 現調もしていない無線の台数も決まっていない中での見積もりで、あくまでも目安というのは高橋君とお話している。

(渡) 概算で 1000 万という目安として出しているわけですね。クレオでは以前から Wi-Fi 環境の要望はあったと聞いている
がどうか？

(長) そこは言われていない。坂口先生がエスパーロで使用していたのにクレオで使えないことで不便さを感じたと聞いている。

(渡) 電カルは場所を問わず各病室で使えることに一番意味があることだと思う。

(長) エスパーロ導入時にクレオの見積もりも一緒に取っていたが、かなり高額ではあった。

今そのサーバーもそうなのですが、windows、Microsoft のライセンスや wi-fi の機器自体も半導体の値上がりに応じて
値上がりしている。それで高くなっているのは実際にある。

(山) だいたいどのぐらい下がると長谷川さんは見込んでいるか。

(長) 希望としては（1200 万の見積もり額のところ）800 万とか 700 万ぐらいまで。実際に下げられるかどうか別として、その
程度でなければ導入は難しいと思っている。

(山) 中井さんに伺いたい。部材の金額について（流通価格の 2 倍となる）定価ベースで出す、というのは一般的ですか？

(中) 金額が大きくなれば大きくなるほど出精値引きでグロスを合わせるのが楽。作成側としては概算的な見積もりとして、
単価をつけるのではなく、これぐらい値引きしたおおよその金額としての見積もりだったのではないか。

(山) アクセスポイント 46 台の根拠も担当者に伺いたい。29 万も定価でアクセスポイントと箱だけで 700 万。

もう一つ「機器環境整備費」とは一体何ですか？

(長) これまで話しているとおり、この初期の段階の見積もりとして高めには出しているとは思っている。

各項目についての話は本格的な精査の段階で詰めていこうと思っていた。クレオからも催促されていたこともある。

(山) もし僕たちが今この話をしなかったら このままの見積もりが通っている。導入時のエスパーロでも結局原価で出ている。

(渡) 一般的に見積もりを依頼する際には、相応の内容で作成するのではないか。ユタカは導入が前提として高めに見積も
りしている、要は当法人が低く見られているのではないか。

(長) 当初はもっと高い見積もりで出精値引きが入っている。相見積もりも取っている。

1 社のみでは交渉力がなくなっている。

(佐) 機器環境整備費 みたいな項目は他社見積もりにもあるのではないかな？

項目が何に該当するのかわからないのが問題。長谷川さんがこれまで様々な案件を扱って見積もりも見ているのに、この
項目が何かを把握できていないことが理解しがたい。先ほどの中井さんのように、どういった費用として計上されているのか、
一般的に他社でも計上されているのか、を把握できていない。

(山) エスパーロの見積もりでも計上されている。アクセスポイントの設定というコマンド一つで実行できる作業を意味しているの
であればかなりの高額請求。他の相見積もりの書面も確認させてもらいたい。

(長) 相見積もりや交渉など努力はしているつもりだが、僕の知識不足も多々あると思う。相見積もりのデータについては、
以前に自分のパソコンが壊れてデータがとんだ。しばらくバックアップ取ってなくてデータがメールも含めなくなっている。

(山) 紙面でも構わない。いずれにしてもユタカの田村さんとお話する必要はある。そうした場所を設定してもらいたい。

(佐) 今回の決定事項としては

① 経営企画室担当者と田村さんとで直接お話しする機会を設定すること

② ネットワーク設計書、比較検討の見積書を経営企画室に共有すること となる。

(熱) （田村さんに）金額や項目の詳細については出精値引きで調整している、と逃げられてしまうのではないかな？

(佐) 金額のどこに交渉の余地があるのかは、さきほどの一般管理費のように担当者の認識があれば可能だが、

何の費用かもわかっていないものは交渉もできない。専門的な知見でのチェックが全然機能していないという認識。

(長) 見積もりの段階がまだ先という認識で、費用感の把握として認識していた。

- (渡) それを渡したということは 長谷川さんは 1300 万かかるよ、ということで認知したということ。
- (長) 現調もしていないし無線の台数も絶対足りる (最大) 数での算出なので高いという点は高橋さんに伝えている。
- (山) wi-fi 月額管理費は別にかかるという認識か。エスパーロや院内の保守費用はどの程度か？
- (長) 確認しないとわからない。
- (熱) 保守費用は 3 ヶ月で 307,230 円の請求。
- (佐) 本日お話しして把握できた部分、認識の異なる部分を含めて経営企画室の担当者にフィードバックする。
それ以外で何か問題のある部分に関しては検討したい。

以上