

平成29年度第4回厚生労働省公共調達中央監視委員会 (第一分科会) 審議概要

開催日及び場所	平成30年3月23日(金) 厚生労働省共用第8会議室	
委員(敬称略)	第一分科会長	松原 健一 安西法律事務所 弁護士
	委員	笥 淳夫 工学院大学建築学部 教授
	委員	倉井 潔 倉井潔税理士事務所 税理士
審議対象期間	原則として平成29年10月1日～平成29年12月31日の間における調達案件	
抽出案件	11件	(備考)
報告案件	0件	「報告案件」とは、各部局に設置された公共調達審査会で審議された案件について報告を受けたものである。
審議案件	11件	
意見の具申または勧告	なし	
委員からの意見・質問に対する回答等	意見・質問	回 答
	下記のとおり	下記のとおり

【審議案件1】

審議案件名 : 平成29年度下半期・医療用消耗品購入契約
 資格種別 : 物品の販売「A」「B」「C」
 選定理由 : 一般競争入札を実施している案件中、落札率がほぼ100%であり、予定価格の妥当性について確認する必要があるため。
 発注部局名 : 国立療養所菊池恵楓園
 契約相手方 : アイティーアイ株式会社 他14者
 予定価格 : 34,840,166円
 契約金額 : 34,825,279円
 落札(契約)率 : 99.96%
 契約締結日 : 平成29年9月27日

(調達の概要)

一般競争入札(最低価格落札方式)を行ったところ、15者応札があり、アイティーアイ株式会社が契約の相手方となった。落札率は99.96%である。

意見・質問	回 答
資料の2ページからですが、これは何の資料でしょうか。今回の調達の前にかつて調達したものの実績とか、そういうことですか。	こちらは実際入札を行って落札した分の金額の一覧になります。13ページまでずっと、今回入札した995品目の予定数量と実際落札、実際契約した金額、総価をまとめている資料になります。
仕様書と書いてあるけれども、落札単価とか契約単価が記載してあるのでちょっと何なのだろうと思ったので。	仕様書でこれだけやっていて、予定価格を出すために昨年度の実績、昨年度は10月から3月31日までの実績を積んで予定価格として、最終ページの審査調書の予定価格に当たる金額になります。それを出すための調書です。
予定価格を出すためということですね。	最初の時点の、はい。
かつての実績を。	はい。昨年度の実績を。
62ページからなのですが、各品目に対する入札状況、ほとんどの品目について1業者ずつが入札しているという状況です。合計で1,040点を15者が入札して、2者応札以上、複数応札になるものはほぼなかったということですか。	はい。
これは普通のことなのでしょうか。	実は、基本的には医療用消耗品を採用するとき、4月に当たるとか、4月とか10月など、切りのいいときに採用になることというのはほとんどなくて、その前の時点で随意契約の一つ一つの薬品について契約を最初行っております。そのときは何者か来るのですが、そのときに落札した業者

	<p>が次の入札のときに入れるという流れができてしまっていて、ほかの業者、前の随意契約のときに入れていた業者というのは随意契約で落ちなかったらパッと手を引くというのが状態としてあり、どうしても1者応札が多い状態になっています。</p>
<p>慣習として、業者間の慣習みたいなものがあるのですか。</p>	<p>こちらから特に働きかけをしているわけでは全然ないのですが、どうしてもそういうようなことが業者方のほうでされてしまっているようです。</p>
<p>なるほど、分かりました。特別話し合っているとか、そういうことではないということですね。</p>	<p>そういうことは全然ありません。できる限り多く入れてくださいというには一応、担当者方のほうでは説明はしています。</p>
<p>なるほど。そうすると、競争性というのはほとんど働かなくなっていると思うのです、この入札に参加している方たちだけでやっている限りは。ほかの地域、多数の業者が入ってこられる状況ではないのですか。九州・沖縄地区というのは今回参加している15者以外に特別、医薬品類を扱っている業者というのではないのでしょうか。</p>	<p>九州全土でこれだけの会社しかいないのかという事情については私もよく分からないところがあります。1者応札がどうしても多いので、価格が固まってしまうのを防ぐために、ハンセン施設ほか12園ありますけれども、その12園に書いてある薬品について価格照会をかけたたりして、できる限り適正な価格にするように努力しています。</p>
<p>ほかの業者、随意契約でやっていた方たちではない業者さんたちにも声を掛けるような努力はしているのでしょうか。</p>	<p>こちらのほうに来られたりとか、あと、うちは隣に国立病院機構がありまして、そちらに聞いたり、そちらにだけしか入っていない業者には声を掛けて、来ていただくようお願いしています。ただ、なかなかそのところは。</p>
<p>参加していただけないということですか。</p>	<p>なかなか増えていかない状況があります。</p>
<p>最初の話が私にはよく分からなかったのですが、随意契約という話がありましたが、どのタイミングで随意契約をしているのですか。</p>	<p>こちら、園内に薬剤委員会というものがありまして、そこで医師からの申請のあった薬品を採用してほしいという、2か月に1度挙げていただくので、それについて入っている業者などに、この薬品を持っていますか、幾らになりますかというようにそのとき随時声をかけているような形になります。</p>
<p>随時、契約をしているということですか。随意契約ではなくて随時契約をしているということですか。</p>	<p>随時契約です。</p>
<p>随時、そうやってバラバラに契約をしているから、あるときまとめて買おうと思うと前の契約が縛りになっているということですか。</p>	<p>そのときに、落とされた業者だけが実際まとめて、半年の契約をするときにその業者だけが入札されて、ほかの業者は、もう落ちなかったからうちは引くみたいな感じに入れなかった、というのが大体多いです。</p>
<p>この仕様書を見ると一つ一つがかなり細かい仕様で縛っていますよね。つまり、あるメーカーのこの製品でなければいけないという縛り方をしていますよね。</p>	<p>はい。</p>
<p>それが必要なのでしょうか。</p>	<p>このメーカーでないといけなとか、規格はこれというのは全て医師の申請によるものでして、どれでもいいということだったら規格を出さないでやることもあるとは思うのです。そういうものもあるのですが、基本的には医師のほうでこのメーカーのこれがサイズのいい、入所者さんにいいということなので、どうしてもそれで契約するしかない部分があります。</p>
<p>ディスポシリンジのサイズ違いについて、メーカーを指定しなくてはいけないのでしょうか。</p>	<p>ディスポシリンジはメーカーによってサイズが違うから、ということでは言われていたと思います。</p>
<p>いろいろなサイズのものを全部頼んでいるのですが、つまり競争性を働かせるような努力を、お医者さんが言っているからというところでちょっと努力が足りないのではないかと見えるのですが。</p>	<p>そうですね、こちらもそのところはどうしても言われているものでということを通すことがとても多いので、そこはちょっと改正していこうと思います。</p>
<p>しかも、かなり汎用性の高いものもたくさん含まれているようなので、そうなったときに1者しか応札できないということはあり得ないと思います。つまり、仕様書の書き方が絞</p>	<p>はい。</p>

りに絞って、どこのメーカーの何センチのものまで全部縛ってしまっているから、そうすると他社が入りにくい環境を作ってしまうかもしれない。それにしても、これだけのものを買うときに、全部1者しか応札できないということをごままずとやっているわけですね。	
これはかなり問題だと思います、滅菌材料であるとか医療材料の調達としては、なぜかというとはかの医療機関ではこのようなことは起きないわけです、普通であれば、日本中の病院でこのようなことは起きていないわけです。そこはやはり何かがおかしいと思います。	分かりました。メーカーの固定というのは、こちらもできる限り仕様書の縛りを緩くする方向で考えていこうと思っています。ちょっと相談が必要なので。
本当に医療上必要な仕様なのか、例えば綿球や油紙というものまで全部指定しているわけですよ。これは何かおかしいですね。何となく、どうしても納得いかない調達の仕方ではないかと思います。	分かりました。
ちょっと全体の確認なのですが、最初に随時に随意契約でやっているという趣旨だったと思います。そのときには同じものだけでも複数者が価格で競争しているのですか、それともそのときには同等品という形で競争になっているのですか。	全く同じメーカーのもので複数者が入った入札というか、入れられている形になっています。
それから、複数者で扱えないものではないけれども、業者が調整しているのか自主規制だか分からないけれども、そちらで止まっているのだとすると、複数入れられるけれどもなお自粛しているものをどうやって打開していくかという側面もあるのかと思います。	
ですから、一度、今までのように随時、随意ではないですよ、随時入札しているのですよね。	入札価格にならないときは随意契約にはなりません。随時そうやっております。
実態としてはほとんど随契なのですか、最初は。	はい。
随時、随意契約を繰り返すという。	
そういうことですね。随時、随意契約という。結局、最終的には全部、これだけの金額が随意契約になってしまっているわけですね。	そうですね、価格が固まらないように市場価格を見たりはしているのですが。
ですから、秩序を崩す新しい業者さんを入れるとワサワサとなって、急に慌ててどうしようかとなるかもしれないから、どこか一本釣りではないですが、横の国立病院に入っているようなところとかにでもあえて入ってもらうとか。こういう自主規制みたいな業者間の調整というのも黙認・容認しているような環境というのではないのでしょうか。それは正常でない、このまま続くようであればこちらも考えるぞ、みたいなスタンスというか、姿勢を見せているのでしょうか。	こちらも強く言っていない、入っていただかないと困る部分もありますので強く出たはいいのですが、できる限り入れられるものは入れてくださいというスタンスで、説明は毎回、入札書を渡すときには私も、担当者のほうでもしています。
そもそも、予定価格を今までと違う立て方をするというのがあるかもしれません。結局、この予定価格はこれまでの価格をそのまま使っていますよね。	いや、予定価格についてはほかの施設なり何なりから一斉に依頼をかけて、価格は随時毎回入札ごとに改定はしています。
それで入札をしてこれだけの落札率なのですか。	そこについては、そうですね、そうなります。予定価格を一応毎回変えてはいるので、ものによっては最初、1回目の入札のときに不落になっていたりするものもあります。
そうやって随時のところでケリが付いてしまっている。	はい、落ちないと困ることもあるので。
等級なのですが、A、B、Cと入札参加資格の資格種別、これはDやEもあるのですか、ないのですか。	一応A、B、C、Dまでです。
本件でDというか、一部除外している趣旨というのは何かあるのですか。	この契約自体、総合の予定価格が3,000万円になっていますので、一定価格以上だとこの等級辺りをというのが決められていますので、それがこの契約の場合A、3,000万円を超しているのがAになります。それプラス、下位の2

	等級を追加して A、B、C ということで入札の公告をさせていただきます。
恐らくそうお答えになるだろうと思いましたが、結局落札者を決めるときには1品目ごとに安い業者を選んでいるので3,000万規模を一遍に入れられることは全然要求されていないわけです。そうすると、むしろ原則が一番低い、DならDが一番原則のようにも見えなくもないのです。そこはなぜなのか、そういうものなのでしょうか。Aが必要な趣旨からすると合っていないような気がしなくもないのですが。要するに総価一括で決めているわけではなくて、個々の業者を見ると何品目も入っていない業者が結構あります。分散しているから。どうなのですか、広げる余地がないものかどうか。	そうですね、Dも入れていいという観点がそもそもこちらでなくて。
私が正解かどうか分からないので、どうなのかと思います。	すみません、そこは調べてみますが、一応 A、B、C の理由としては一定価格以上なので A と下位 2 等級とさせています。
	事務局から発言します。お配りしている「契約方式等について」の中に競争参加資格の取扱いというところがあります。一応、予定価格の区分に対応する等級となっているので、3,000 万以上の予定価格で組んでいけば A、B、C で入札をかけるのが通常です。ただ、ものとして数量が固まっていないので、単価契約という形で業者さんを決めている。予定数量が決まらないので単価で入札をかけているというような状態です。
(分科会長の意見) 競争性が実質、随時の契約のときには働いているかもしれませんが、本来の正式な入札のときにちょっと競争性が働いているというようには見えない。何らかの工夫をしなければいけないのですが、今の時点でこれが正解というものがうまくこちらでは提示できていない。先ほど御指摘がありましたように、仕様を限定しすぎではないかという観点、あと業者の自主的かもしれない慣行をどうやったら打破できるか、揺るがすことができるかという観点からまだ工夫できる余地はあるのではないかと思います。もし資格種別の A、B、C で3,000万に縛りがあるのなら、これは別に一括して入札をかけているメリットが全くないので、規模の利益というかメリットが全くいきいていませんので、むしろ現状を変えるためにはDが入れるような形も含め、何か組み直しをすると余り同じ固定した状況を作らないというか、何かを変化させるにはそういう方法もあると思います。近隣の医療機関があるということなので、そちらの業者に声を掛ける等も含めて御検討いただければと思います。	
【審議案件 2】 審議案件名 : 乗用車 (サイドリフトアップ車) 交換調達 資格種別 : 物品の販売 (A, B又はCランク) 選定理由 : 総合評価落札方式を実施している案件中、1者応札の中で最も落札率が高いため。 発注部局名 : 国立療養所大島青松園 契約相手方 : 香川トヨペット株式会社 予定価格 : 4,869,628円 契約金額 : 4,840,314円 落札(契約)率 : 99.4% 契約締結日 : 平成29年9月13日	
(調達の概要)	

一般競争入札（総合評価落札方式）を行ったところ、1者応札があり、香川トヨペット株式会社が契約の相手方となった。落札率は99.4%である。

意見・質問	回 答
2ページの仕様書です。ここにかなり細かく記載してあると思うのですが、これは、どこから持ってきた数字なのでしょう。	私どもの園は島にあり、今回、調達する車は園外で普通の道路を走る車です。園外受診があるということ、入所者が遠距離に里帰り等する場合があるということで、大型のハイブリット型のリフトアップ車ということで車種を選考したところ、あるメーカーの2車種が該当するということになり、それに基づいてこの仕様書を作成しました。
この仕様書の細かい数字のものと同等ということなのですが、これだけいろいろ細かい数字が並んでいて同等と言われても、素人考えでは何をもって同等とするのか、全長、車両重量、排気量、トルクといろいろ書いてあり、これと同等というのは、ある能力が秀でていても、ある能力は低い車とかいろいろあると思います。早い話、大型かどうかという1点ですか。	まず、1番の車種を選考した際は、国交省から推奨しているハイブリット車の中で、サイドリフトアップという福祉車両を持っている車がないかというところから車種を選考をし、大型でサイドリフトアップになっていてハイブリットという3つの観点からすると、最終的にこの仕様の車ということになった次第です。
このように細かい数字でなくても大型かどうかという、その点さえあればいいということですよ。	はい、その大型というところの観点があれば。
大型というのは、どの程度のサイズですか。	ハイブリットということ、それから、先ほど申し上げたように福祉車両でサイドリフトの形を取ることができる車というところがあれば、特注品でなく既製品の中でできる車というところで条件がそろえば問題ないと思います。
ちなみに、大型というのは、どの程度をもって大型ですか。	普通乗用車の7人乗りということで考えていました。
7人乗りが大型で、それより少ないと大型ではないと。	そうですね。5人乗りとかでは通常使用するときには不都合が生じますので、7人乗りということで考え、それを大型としました。
不都合が生じるというのは、5人乗りとかの車も売っているわけで、作られているのですよね。	あります。
でも、それは実際に使ってみると、うまく目的が果たせないとか使い勝手が悪いということ。	先ほど申し上げたように、用途として里帰りとか園外受診する場合に、1人の患者に対して看護師、介護員、事務方とかソーシャルワーカー、最低でも3人の職員が付くような形になります。そうすると、4人と運転手1名、その上、入所者によっては御夫婦もいるので、その方が付き添うということがあるので7人乗りという形で選考しました。
32ページの算式です。加算点の満点の行の算式と、これは提案車の燃費で目標燃費値を割り込んで1引いて掛ける50点、この計算はこれでいいのですか。	これは、国交省から出ている基準から取ったものです。
ほかのメーカー、このA車とB車という車種はトヨタの兄弟車なののでしょうか、それ以外に似たようなものはあるが、どこが足りないから駄目みたいな、そういう探索というか、ほかにもこういう同種のものがないことの確認はどういう手段というか、どの程度されているのでしょうか。	仕様書を作成する段階で、トヨタ以外の主なメーカーの、C社、D社、E社の車ということで、この大きさの車でハイブリット車がないかどうかという確認をしました。大きさに合致するメーカーは数社あったのですが、ハイブリット車で福祉車両、特注品にならずに買うことができるようなものは、トヨタしかなかったということが現状でした。
既製品か否かについて、なぜ既製品が必要なのか、それは必須なものなのですか。	既製品以外ですと、調達期間が長くなるという点と、価格は調べていなかったのですが、恐らく高くなるであろうということで、通常、受注して普通の生産品として持っている車種ということで選考しました。
期間の話はともかく、特注というか1品生産だと本当にどの程度割増しになるのか分からないのです。そこについて、例えば、C社なりほかのメーカーに、恐らく価格競争に負けるのかもしれないけれど、参加の機会や本当の値段はどうかという検討をする機会を与えてははいないのだと思うの	サイドリフトアップ車にするのか、救急車のような寝台車の形にするのかによって変わってきますので、うちの場合は、患者の自治会からもこういう形のサイドリフトの車を、という要望がありましたので、この形のものを選考したということになっております。

<p>ですが、当たり前なのでしょう、この特注というのが、どうなのでしょう。例えば、ほかの園もこのA車でやっているのでしょうか。</p>	<p>通常、大型になるとほとんどがストレッチャーで入れるような形のものを購入するほうが多いかと思います。あと、ハイブリットにするかどうかというところの観点はあるかと思いますが、ハイブリットにしなければ他社のメーカーが多くありますので、競争させることは、参加する会社は多いと思われる。</p>
<p>ハイブリットは、国交省が言っているからということで選ばれたということがあると思います。なぜ、サイドリフトアップなのでしょう。つまり、リアリフトもあるしリアスロープもあるわけ。それをサイドリフトにこだわるのと2車種しかないということになるわけなので、そのサイドリフトに仕様としてこだわっているのは何か理由があるのですか、必要性があるのですか。</p>	<p>それは、患者の自治会からの要求ということが一番の理由です。あと、当園にも、ほかに救急車型のような後ろから入ることのできる車もあるのですが、比較的、体の不自由でない方たちが外へ出るための車として今回の分は調達しましたので、サイドリフトという形にこだわったというところがあります。</p>
<p>いいえ、寝台ではなくて、サイドでリフトアップするのと、リアでリフトアップするのと、つまり、座位式でリア、リフトアップするものもあるし、それから、スロープで車椅子ごと乗るものもあるし、なぜ、サイドでリフトアップする方式だけを選んだのかということです。</p>	<p>車椅子を使われない方もおり、車椅子であれば車椅子用の車種もあります。そこは、うちの園にもほかに持っている車があります。</p>
<p>リアリフトの場合には、車椅子ごと上げるのではなくて座席がリアに下りて、つまり、サイドに下りるのと同じようにリアに下りて、そこで座って乗るということもできます。なぜ、サイドでなければいけなかったのかです。</p>	<p>車椅子以外でリアに乗れるという車種があるということは見えていなかったです。</p>
<p>ですから、仕様を縛りすぎてしまったのではないかと思います。</p>	<p>その後ろから入ることができる車は、どのようなものがあるのでしょうか。</p>
<p>あります。私は今ここで検索して見ているのですが、具体的にリアでリフトアップすることができるものもあるし。</p>	<p>それは、座席ごとということなのでしょう。</p>
<p>はい。ハイブリットであるのです。</p>	<p>ほかの車種を聞いたときに、うちにはそういう情報が入ってこなかったんで、このようなサイドアップという形のものが一番いいと最終的になりました。</p>
<p>(分科会長の意見) 仕様の設定と競争性のバランスというか相克関係だと思えます。もし、このサイドリフトアップ以外の同等なものについて、今回の調達のときには、もしかすると視野に入っていないとかお気づきにならなかったかもしれません。 どこまでが許容範囲なのかということはなかなか一概に言えないところがありますが、競争性と仕様の問題、お互いトレードオフなのかもしれませんけれど、なるべく広く受皿という仕様をある程度柔軟に考える余地がないのかというところは、今後の調達に当たって、そういう目で更に慎重にさせていただきたいと思えます。次の調達ときには環境が変わってしまっていると思うのですが、今後、車の調達ときには仕様で特定してしまうと、その先、なかなか競争性が働きにくいと思えます。 なかなかうまくまとめられないのですが、もし、何か足すことができましたらお願いいたします。ありがとうございました。</p>	<p>ありがとうございました。</p>
<p>【審議案件3】 審議案件名 : 成田空港検疫所有症者待機室設置工事実施業務 資格種別 : 関東・甲信越地域の「建築一式」で「C」又は「D」ランク 選定理由 : 総合評価落札方式を実施している案件中、1者応札の中で最も落札率が高いため。 発注部局名 : 成田空港検疫所 契約相手方 : 株式会社成田エアポートテクノ 予定価格 : 93,420,000円 契約金額 : 92,880,000円</p>	

<p>落札(契約)率：99.4% 契約締結日：平成29年11月29日</p>	
<p>(調達の概要) 一般競争入札(総合評価落札方式)を行ったところ、1者応札があり、株式会社成田エアポートテクノが契約の相手方となった。落札率は99.4%である。</p>	
意見・質問	回 答
138ページの予定価格調書です。これは139ページ以下の積算書の金額ですね。	はい。
これは、9月13日の1回目のときの予定価格ではないのですか。	これは1回目です。
1回目ですか。2回目が149ページで、施設を6サテから3サテに変更したものです。	はい。
1回目の入札額は143ページですか。これが1回目ですよ。9月13日と書いてあります。1億8,500万円で1回目が入札されて、その次に同じ日に2回目をやったのです。	はい。
1億7,500万円で不落でしたと。	はい。
今度、施設のサイズを減らして2回目の入札をした結果が、153ページですか。	はい。
このときが、8,700万円。	はい。
そうすると、施設整備室の計算では、1回目の積算の金額から2回目の設備を減らしたところは、それほど価格は下がらなかったのです。	はい。
計算すると9%ほどしか下がらなかったのですが、業者は1回目の入札から2回目の入札日のところで入札額が53%下がるのです。	はい。
そうすると、問題はその後、見積りの価格でその後予定価格を立て直したというところで、この金額で間違いないのだと、105ページの予定価格です。信頼性のある業者1者からの見積金額と、最後の4回目の入札価格を比べて低いものを予定価格とし、これを適正な価格であると断言するとまで言われているわけです。この業者は、1回目から2回目に53%下げた業者ですよ。	はい。
それが作った見積りが正しいと断言できると。	はい。
ここが今一つ理解に苦しむところです。これは妥当性があると、恐らく、妥当性はあるのでしょうか。この値付けが1回目と2回目で猛烈に違う業者が出してきた金額をもって、これが正しいと断言できるという根拠を教えてください。	まず、成田空港は国際空港ということで手続が非常に煩雑ということと、その業者はA社の子会社であるということで見積書を徴取して、その価格を適正なものとして判断して確定しました。
でも、1回目は、ものすごく高い金額になっています。	高い、はい。
そうすると、あくまで個人的な感覚ですが、なぜ、最初にあのように高い価格を付けてきたのだと。その業者が作ったのは、本当はどうなのかというところが、今一つ疑問が。	当所としても、A社の完全子会社ということを利用して価格を設けたものですから、最初が非常に高いということは当所でも知っております。2回目の仕様で結構下げてきたものですから、実際から言うと、施設整備室の予定価格よりもはるかに高いのですが、当所の予算の範囲内であったもので、成田空港検疫所の予定価格とさせていただきます。
104、105ページを見ると、スケジュールが非常に差し迫った状況で、余り悠長に調べていることはできないと思います。11月20日あるいは11月22日に提出された見積りと施設整備室の金額は、どの部分がどのように違うのかという照合はなさいましたか。	細かくはしていませんが、人件費を照合しています。
人件費が差額の大きな原因と。	はい。

<p>これは、どなたがお答えいただくのかあれですが、現場が成田空港であることの特徴というのでしょうか、出入りの問題や工事できる時間帯に制約があるということかと思えます。そのことが値段に与える影響は、客観的に見るとこの業者が言うからではなくて、こちら側から見た場合に、それによって何割増しになる、あるいは、何千万円に相当するとか、超過の困難性はお金に評価するとどのように考えたらいいのでしょうか。結果として、業者から出てきたからそれに乗っているということなのでしょうが、もう少し主体的にこれを評価するとどのようになるのかということなのでしょうけれど、お金に変えることは難しいのでしょうか。</p>	<p>夜間のものはどのくらいなのか、分らないです。</p>
<p>出入りの手順の煩瑣も、何とか割増しで1.1、1.2とか何掛けするという発想がいいのか、上に何百万円をボンと乗せるのがいいのか分らないのですが、何とも値段の決め方に余り主体性がないような印象で、しょうがないのかもしれないのですが、何かいい案はないのでしょうか。</p>	
<p>許可の問題ではなく、多分、労働時間の問題ですね。例えば、普通の昼間の現場のように8時間フルで働けるのかどうかとか、そういうことのほうははるかに効いてくるので、それはかなり共通性があると思います。</p>	<p>ほかの空港ですと、地方のですか。</p>
<p>取りあえず、そういうことを確認されましたか。</p>	<p>関西空港とは、やり取りしました。 関西空港うちもなかなか落札ができなくて不落だったので、その辺り、細かいところまで相談していないのですが、この工事については情報を共有してやっていました。</p>
<p>私が申し上げているのは、空港という特殊性の工事単価の違いというのは比較できるのではないということなのです。そういう情報収集はしなかったのでしょうか。</p>	<p>していません</p>
<p>(分科会長の意見) 予定価格の計算自体を客観的にカチッとするのはなかなか難しいのかもしれないが、見え方としては、落札してもらいたいばかりに業者の見積りにそのまま乗っているように見えなくもない。もしかすると、適正な価格かもしれないが、そのこと自体の検証を意識的になされたのかどうかというところには、若干、分かりにくいところがあります。 難しいところはあると思うが、業者の見積りを参考にすることも、それが適正であることを何らかの形で確認した上で採用する。採用しているのであれば、もう少し説明してほしい。そういう適正らしさに対する配慮も、是非、していただけたらと思います。</p>	<p>はい、分かりました。</p>
<p>【審議案件4】 審議案件名 : 成田空港検疫所有症者待機室設置工事 工事管理業務 資格種別 : 関東・甲信越地域の「建築関係コンサルト」で「B」又は「C」ランク 選定理由 : 総合評価落札方式を実施している案件中、1者応札の中で最も落札率が低いため。 発注部局名 : 成田空港検疫所 契約相手方 : 株式会社唯設計 予定価格 : 2,742,120円 契約金額 : 2,268,000円 落札(契約)率 : 82.7% 契約締結日 : 平成29年11月29日</p>	
<p>(調達の概要) 一般競争入札(総合評価落札方式)を行ったところ、1者応札があり、株式会社唯設計が契約の相手方となった。落札率は82.7%である。</p>	

意見・質問	回 答
<p>少し確認です。実施設計をした業者が、入札で管理者を決めるための入札に参加する資格があるというのは一般的ですか。</p>	<p>ほかの業者が来ても別段ありません。</p>
<p>そうではなく、実施設計をした業者が管理の入札に参加するということは、どれだけの事業規模なのかとか、どういう建物なのかということを知っているわけで、ほかのコンペティター、つまり、応札者に比べてはるかにアドバンスがあるわけですね。</p>	<p>はい。</p>
<p>そういうことは、一般に今までもやってきたわけですか。</p>	<p>はい。</p>
<p>なるほど。これは、担当の方に言うのか誰に言うのか分からないのですが、工事管理業務を別に入札しようという趣旨から外れる感じがするのです。</p>	<p>もちろん、実施設計した業者が有利ということは、特に空港施設の場合にはあります。ほかの一般工事、建設でやれば実施設計した所と管理業者は平等に入札に応札できると思うのですが、空港の場合は特別ではないかと思えます。</p>
<p>そうすると、先ほどの工事では総合評価落札方式案件中1者応札で、かつ、落札率が一番高いとなっていて、今度は同じ工事について管理業務になると逆に一番低いとなっています。結局、一番落札率が低くなった要因は、アドバンテージが要因だと思われませんか。</p>	<p>はい。</p>
<p>これは仕組みの問題なのですが、実施設計した業者と工事管理の業者が同じであることについては、総合評価等、何かで評価しているのですか、それとも、それは全くどこにも反映されないのですか。</p>	<p>1者でも評価委員会を作って評価しています。</p>
<p>仮に複数者だった場合に、割負けというか実施設計がやっていることは、業者に有利に働くのか不利に働くのかどちらにも働かないのかという、仕組みについてはどうなのでしょう。</p>	<p>総合評価落札方式ですので、それぞれ設計事務所が出してきた書類を当所で審査して、その点数と入札価格で順位を決めます。一概に複数者になったからといって、実施設計した所が有利とも限らないと思えます。</p>
<p>そこは、厚生労働省全体としても、そういう理解でよろしいのでしょうか。</p>	<p>同じだと理解していただければ結構です。</p>
<p>でも、今の話は81ページの評価表を拝見すると、60点満点のうち業務実施方針及び手法で27点で約半数取っているのです、つまり、純粋に比較できるのは上の体制の技術力等の話ですね。下の27点分に関しては、圧倒的に設計者が優位ですね。</p>	<p>はい。</p>
<p>ここは、入札をやる側としては同じ所へ入ってほしいというメッセージなのか、逆のメッセージなのかという意図でこのようになっているのかという、どのように理解したらよろしいのでしょうか。この案件だけではないので、お答えいただくのは違う方かもしれませんが、どういうポリシーというか想定で分けてやっているということになるのでしょうか。</p> <p>もし、できるだけ別の所が望ましいというのなら少し割り負けさせる、8掛けして、どのようにやるのが一番いいのか、その辺りの制度を貫く考え方というか、大袈裟ですけれど、あえて分けて実施設計、工事管理を分けること自体の、一緒になってくれれば、安くなりそうではあるし効率もいいしWin-Winという認識でよろしいのでしょうか、それとも、それは本来少し違うのだけれど制度上、仕方がないということなのでしょうということですか。</p>	
<p>この案件というよりは、つまり、一般的に施行管理を第三者に、入札で選ぶとしているわけだから、これは、どちらかという第三者にやってもらおうというわけですね。そ</p>	

<p>うでないのであれば、自分の作品なので、そのまま設計者が施行管理をやるのが一番自然なわけです。それを昔から今までずっとやってきたわけです。施行管理は別とするということは、そもそも、入札への参加資格をなくすということをやっている事例もあります。ただ、先ほど確認しましたが、厚生労働省は、それを参加資格があるという形で運用しているようです。この事例に関してはそのようにしたかったということなのですね。</p>	
<p>(分科会長の意見) 全体の制度、枠組みについては、どこかの時点で検討されて、それで問題ないのであればそのように、どこかで伺ってみたい気はしますが、この事案としては落札率もきちんと範囲内に収まっていますし、競争性、1者応札ではありましたがものの特段、不適切な点は、現状の制度を前提とする限りはなかったと思います。この案件としては、特段の指摘なしとしたいと思いますが、大本にある考え方が、今一、釈然としないというかピンとこないところがありますので、何かの機会に御検討いただければと思います。</p>	
<p>【審議案件5】 審議案件名 : 環境適応室等空調設備等改修工事一式 資格種別 : 建設工事 - 管工事 (A又はBランク) 選定理由 : 一般競争入札を実施している案件中、1者応札の中で最も落札率が高いため。 発注部局名 : 国立障害者リハビリテーションセンター 契約相手方 : オリエンタル技研工業株式会社 予定価格 : 44,886,204円 契約金額 : 44,280,000円 落札(契約)率 : 98.65% 契約締結日 : 平成29年10月31日</p>	
<p>(調達の概要) 一般競争入札(最低価格落札方式)を行ったところ、1者応札があり、オリエンタル技研工業株式会社が契約の相手方となった。落札率は98.65%である。</p>	
<p style="text-align: center;">意見・質問</p>	<p style="text-align: center;">回 答</p>
<p>1者応札になった理由というのが、この1ページの6の③ですか。動物実験室の改修工事といった特殊性により敬遠されたことによると。これが仕様書を受け取りに来たけれども、入札しなかった業者に直接聞くなりして分かったことでしょうか。</p>	<p>ヒアリングを行って、そういった回答を得たところです。</p>
<p>それはどの程度の会社数なのですか。</p>	<p>特殊性という意味での辞退者といえますか、応札されなかった所は2者になります。</p>
<p>国立障害者リハビリテーションセンターという所の、環境適応室空調設備という名称だけ見ると、私なんかは、これ、動物の実験用の設備の改修工事なんだなというのは全然分からないわけですが、公告を見た専門の業者さんたちは、これを見て、この環境適応室といえば動物の実験設備なのだと分かるものなのでしょうか。</p>	<p>分かるところは分かるかもしれませんが、分からないところは、動物実験室というのはパッと浮かばないかもしれません。一概にはどちらかちよつと言えないかもしれません。</p>
<p>73ページの審査聴取の一番最後の所ですけども、9者と連絡を取って、公告のことを告知したと。73ページの21。このときにはこういうものだよというのを具体的にお話をしたわけですか。それとも公告を見てねというだけなのですか。</p>	<p>特に内容までは話さず、工事を行うのでよろしければ取りに来てくださいますかというだけです。</p>
<p>今回は、特に声掛けはしましたか。</p>	<p>資格の一覧から、近隣の業者へ電話で連絡をして公告をしました。</p>

それで、その仕様書を取りに来た業者数は8者ですか。	はい。
何かその数だけ見ると、例えば第4四半期に工事がかかるから、そもそもできないというような。初めからできないと分かっているのだったら、取りにも来ないのではなかろうかと思うのですけれども、来たということは、半ばやる気はあったのだと。だけど、その内容を見て、動物実験なのか、ちょっと苦手だなというか、やったことないし、というようなことだとすると、あらかじめ伝えておいたら、もうちょっと来たがらない業者数が多いということが分かれば、もっといろんな所に手を回して、連絡を取る範囲を広げることができたのではないだろうかという気もするのですが。	そうですね。もちろん8者に電話連絡をしたから取りに来てくれたというわけではなくて、ちょっと数までは残していませんが、もう少しは連絡して、いかがですかという声掛けはしてはおります。
そのときに具体的な内容を伝えてはまずいということはないのですよね。	特にないです。公告してからの電話連絡です。
一般の工事に比べて、こういった特殊性が要因で辞退する人が多い種類の工事だと向こうも知っていて、というのであれば、手応えが変われば更に声掛けの範囲を広げなきゃとか、そういうほうに至ったかなという気もしないわけではないのですが。分かりました。ありがとうございました。	
もしかして聞き漏らしかもしれませんが、動物実験室の改修工事といった特性により敬遠された可能性が書かれていますけれども、正面からそういう答えをされた業者はいたのですか。	はい、動物実験室の改修なので、ちょっと辞退させていただいた業者がいました。
そこは、技術的に見たときに、特殊で辞退するに値するというか、それは無理なところは無理だろうなという、特別なものののですか。	特に動物実験室の改修という面では特異的なところはないと、落札業者の方からはそういった話は聞いていますが、やはり一般的なこういった会議室ですとか、執務室とかの空調の改修とかと比べると、やったことがないので、控えさせていただきますというような内容です。
ここの会議室というか、この席、場だと、かなり空調関係で、特殊だというのが、厚生労働省は多いからかもしれませんが、いろいろな実験室とかで、間々聞くフレーズなので、またかという感じもするのですが、本当に特殊なのであれば、技術力が必要なだけけれども、そうでないイメージだとすれば、それはおっしゃるほどではないからと打ち消してもらって、これは名前はこうけれども、技術的には普通ですよということは、発信するというのもあるのかと思うのですが、一応はそういう配慮はされているのですか。	一応仕様書の内容を御確認くださいとまでは、うちのほうとしては言えなくて、業者としての、何というのか、能力的なところまでは、特にそこまでは突き詰めているということはないです。
(分科会長の意見) 抽出の理由としては最も落札率が高いということですが、3回の入札で、やっと予定価格の範囲内で収まったという事案なので、一定程度の努力はされていることは伺いました。事案の処理については、不適切ということはありませんが、競争をより働かすために、一層努力していただきたいと思っております。ありがとうございました。	
【審議案件6-1】 審議案件名 : PC4台 一式 資格種別 : - 選定理由 : 随意契約を実施している案件中、契約締結日が比較的近い2事案について、随意契約の妥当性について確認する必要があるため。 注部局名 : 国立医薬品食品衛生研究所 契約相手方 : 株式会社一和堂 予定価格 : 1,513,080円 契約金額 : 1,374,062円 落札(契約)率 : 90.8% 契約締結日 : 平成29年9月15日	

(調達の概要)
 予算決算及び会計令第99条第3号に基づく随意契約を行った。

【審議案件6-2】
 審議案件名 : PC7台 購入
 資格種別 : -
 選定理由 : 随意契約を実施している案件中、契約締結日が比較的近い2事案について、随意契約の妥当性について確認する必要があるため。
 発注部局名 : 国立医薬品食品衛生研究所
 契約相手方 : コニカミノルタジャパン株式会社
 予定価格 : 1,300,622円
 契約金額 : 1,182,384円
 落札(契約)率 : 90.9%
 契約締結日 : 平成29年8月17日

(調達の概要)
 予算決算及び会計令第99条第3号に基づく随意契約を行った。

意見・質問	回答
資料6-1の9ページ、これはその後ろに付いている11~13ページまでの見積書の中の最低の金額ですね。これらを取った後に、資料14、15ページですが、今度は9月14日にまた見積りを取り直すのですね。これはどういうことなのでしょう。	150万円を超える場合については、市場の実勢価格を踏まえた予定価格を作成するとされています。まず、最初のほうは予定価格作成のための市場の実勢価格を踏まえた金額、予定価格を作成するための見積書です。その後、契約業者を決めるに当たって、最終的な見積書を、9月14日に頂いたというものです。
これはどういった基準で業者を選んだのですか。	基本的には、予定価格を立てる際に頂いた事業者を基準としていますが、中には実際の履行がちょっと難しいというケースですとか、あるいは1者だけ高いとか、そういった場合はちょっと明らかに難しいかなということで除く場合もゼロではありません。基本的には、予定価格を作成したときの事業者に頂くということにしています。
6-2の16ページのA社は、最初の見積りを取った業者には出てこなくて、ここでいきなり出てくるのですね。	予定価格作成のための見積書の際に、当然その基準というか締切りを設けていて、それに間に合わなかったというところではあります。一方、予定価格の際に、B社から徴取しているのですけれども、最終的な見積りの際に、期限までに提出がありませんでしたので、そこは入札ではないのですけれども、要は契約する意思がないと考えて、一番低額の所と契約をしました。
どうやって、業者を最初に選定するのでしょうか。	日ごろからお付き合いのある業者を主として大体5、6者、あるいは場合によっては10者ぐらい声を掛けている。
何か実績とか。	そうですね、これまで付き合いがある事業者、そういった所を主としてやっています。あるいはPC関係事業者やシステム関係事業者といった所にも声を掛けている。
6-1の2ページ目に、当所はパソコンやフリーザー等について、毎月購入希望を調査し、まとめて購入する方法を採用している、とありますが、毎月というのは月末で毎月、任意の期間ではなくて、もう完全に末で常に締めていると。	大体、その毎月の中旬ぐらいにメールで依頼をして、月末までに登録、というような形を取っています。
任意という部分は全くない。その期間を今月は、前回から40日目で切った月もあるかと思えば、その次は2とか、そういうことはないのですか。	12月までを一括調達の期間としていますが、12月は年末が入るため、そこだけは早めに前倒しで行っています。基本的に毎月中旬に依頼して、月末までの登録としています。
中旬というのは、何日と決めるのですか。	そこはおおよそです。14日ぐらいですとか。
これは毎月、各部から要望を聞いてということをやっている、今回ここに上がってきたのは、7、8月の分なわけですが、毎月のように数台ずつあったりするのですか。	はい。

<p>それはなぜ毎月やっているのですか。</p>	<p>なぜ毎月かというのが、明確にこういう理由でというのはありませんが、定期的にやるとする前提で、毎月希望を募るというのは、一定の合理性があるのかなと考えています。これが2月であったら駄目なのと言われると、特に駄目ということは現時点ではちょっと考えにくいです。</p>
<p>研究者としては、多分すごくうれしいですね。毎月聞いてくれるならね。私の前の職場はそうではなかったの。</p>	<p>はい。毎月で、特に苦情があるというものではありませんし、一方これが仮に2か月でいいのではないかと御指摘があったとした場合、これは事前に周知をしておけば、そこは問題ないと思います。例えばパソコンで多いのは、壊れてしまったというものに関しては、例えばこれとは別の枠で設けて、それ以外は例えば2か月に1度としたとしても、研究者に意見を聞いたわけではないのですが、運用としてはできるのかなと思います。ただ、基本的に毎月やったほうが程度合理性があるのかなと思います。言うなればその程度です。</p>
<p>だとしたら、それはやはり随意契約が頻繁に続くようなことよりは、ある程度予算を大切に使うという観点から、もう少し方法を考えることはできるかもしれませんね。</p>	<p>御指摘のとおりだと思います。</p>
<p>これは結局、年間にトータルで何台ぐらいPCを買っていただくことになるのですか。例えば今年度。</p>	<p>一括調達で購入したのは39台あって、これ以外に数台。一括調達というのは、12月までとしているのですが、当然1月、2月に壊れてしまったというのがありますので、そういったものも含めて大体50台ぐらいかなと考えています。</p>
<p>感覚的なものかも知れませんが、1台1台で値段を付けてもらうのと、まとめてある程度束で値段を付けてもらうのと、値段の付き方は違うと思いますか。それとも余り変わらないと思いますか。</p>	<p>前提として、同じスペックであれば金額は当然まとめて買ったほうが安くなると思います。事務部門のものは、一括して40台という形で購入、あるいはリースという形を取っています。ただ研究者の方のスペックが、当然研究内容によって異なります。○先生は、例えばアルファというスペックが非常に高いものでないと難しいと。○先生は、ベータという仕様が低いと困ると。とすると、ある意味多機種小ロットの場合、どこまでその金額が落ちるかというのは、ちょっとそこは難しいケースもあるのかなと。</p> <p>実際に以前、平成24年度ぐらいに、29台一括で購入したことがあるのですが、結局全部の機種を応札することはできないということで、結局1台1台の購入になったという話がありました。その結果、落札率は確か90%ぐらい。</p> <p>一方、先般事務部門で、まとめてPCのリースをやったのですが、60%ぐらいになったということから、一定のスペックを前提にまとめることは有益だろうと。</p> <p>御指摘の内容は、スペックが同じものを外部から見分けていると疑念を持たれるようなことをせずに、同じスペックのものはまとめて、公平な競争をするような形で調達すべきという御指摘だと思っていますので、そこは重々認識して行っていきたいと思っています。</p>
<p>そこまでのことではないのですが、例えば先ほど今日の委員会の席上で、医療消耗品というものなどですと、例えば入札自体は多品目でかけるけれども、落札者の決定は、1品目ごとに一番安い者にやっていたのです。パソコンはどうもそうならないみたいなのですが、その辺の使い分けであるとか、制度的なものがあるのかということと、ないのであればその辺をどう選択しているのか。1つ1つ見ていくと、値段のデコボコ、得手不得手とかも多分出てくるのかと思います。それから変にまとめるのが本当に安いのかというのは、無理して高くてもしょうがないから買ってくるという</p>	<p>現時点においては、まとめて1か月に1回まとめて調達していることについて、結果として随意契約できる金額の範囲内に収まっていますので、随意契約をしているところです。仮に、これが一気に入札を要するような金額であれば、当然入札することになると考えています。その際は、仕様によっては1台1台の落札とせざるを得ないのかと思っています。そこはスペック次第だと考えています。</p>

<p>のは、それは高くなると思います。その辺は、どのようにPCの調達に当たって考えればいいのでしょうか。</p>	
<p>今回は中身を見ると、余りデコボコがないみたいですがけれども、例えば3種類、4台ですと、合計の金額だけで決めているのですか。それとも1つ1つのパソコンで見て、一番安い所にするのがたまたま一致しているだけなのですか。どちらでしょうか。</p>	<p>御指摘の後者のほうで、結果として最初のほうですと、全部C社が安かったというものです。</p>
<p>そうすると、見積りで随意契約ですけれども、契約者決定に当たっては、1機種ごとに値段を見て、もしかするとバラバラになったかもしれないということなのですね。</p>	<p>はい。</p>
	<p>すみません、事務局からいいですか。6-2の事案については、品目で安い値段のものがあるのです。6-2の10ページの所ですけれども、トータル金額で一番安いのはコニカミノルタですけれども、1つ1つの品目を見ていくと、2番目のDELLのパソコンについては、B社が一番安い金額を付けているという状況なので、ここの選択の仕方はどうなのですかというのが、委員の皆さんのお聞きしたいことだと思います。</p>
	<p>申し上げます。こちらは予定価格作成のための見積書ですが、この際にはB社がDELLに関しては一番安かったというものです。最終的な見積りの際に、B社は先ほど申し上げたように、期限までに提出がなかったというものです。一方他社の見積りは、最終的な見積りの額としては、例えばコニカミノルタですと14ページですが、32万1,000円になっていますので、これについてはB社が期限までに提出がなかったこと、またコニカミノルタジャパンのほうが、最終的な金額としては安かったので、差し支えないものと判断しています。</p>
	<p>すみません、事務局からいいですか。コニカミノルタジャパンとC社とA社で、それぞれの品目を見ても最終的な見積りのとき、コニカミノルタジャパンが一番安いという理解でいいのですか。</p>
	<p>はい、そうです。</p>
<p>(分科会長の意見) 同種の調達が2か月にまたがっているということで、審議の対象になっているのだと思いますけれども、もともと制度的なものに基づいて、結果としてこうなったと御説明いただきましたので、これ自体は特段不当な点はなかったと思います。 他方で、より良い調達という観点で、もともと一括しての発注や、その都度良いと思われる方法を、多分選んでおられるのだと思うのですが、その都度効率的な発注となるように、引き続き心掛けていただければと思います。特段指摘はなしとしたいと思います。</p>	<p>承知しました。ありがとうございます。</p>
<p>【審議案件7】 審議案件名 : 別館棟屋上冷却塔バイパス制御弁交換作業一式 資格種別 : 物品の製造等一役務の提供等 (A、B又はCランク) 選定理由 : 一般競争入札を実施している案件中、落札率が100%であり、予定価格の妥当性について確認する必要があるため。 発注部局名 : 国立保健医療科学院 契約相手方 : アズビル株式会社 予定価格 : 4,838,400円 契約金額 : 4,838,400円 落札(契約)率 : 100% 契約締結日 : 平成29年10月30日</p>	

<p>(調達の概要)</p> <p>一般競争入札（最低価格落札方式）を行ったところ、1者応札があり、アズビル株式会社が契約の相手方となった。落札率は100%である。</p>	
意見・質問	回 答
<p>1者応札になった要因分析の所なのですが、アズビル株式会社と年間保守点検請負契約を締結しているため、アズビル製品を取り扱っている特約店は入札しづらかったのではないかとこのことですが、ここが年間保守契約を結んでいることは、特約店とかの皆さんは知らなかったのですか。</p>	<p>ホームページ等で公開していますので、それはホームページを見れば分かるのではないかと思います。</p>
<p>こういった機械類はほかにもあるかと思うのですが、年間保守契約を結んでいる企業が、製品のメーカーである場合には、応札者が1者になってしまうことは非常に多いのですか。</p>	<p>うちの設備機器で、メーカーと直接契約しているのはこちらの空調設備用自動制御機器の年間保守契約で、それ以外の保守契約等についてはメーカー直接契約しているものはなかったと記憶しています。</p>
<p>そうすると、非常に意地悪な見方をすると、最初に機械を納めました。そのメーカーが保守契約を取りました。どのような価格でも、下げてでも取って、それ以降に修繕が出たら、もうほかの特約店は入ってこないだろうから、あとは幾らでも高値でということができてしまうような土壌があると。意地悪な言い方をするとそういうことも可能になってしまうわけですが、そういうことに対しては。</p>	<p>それにつきまして、基本的に競争性が働くものについてはこちらの案件についても、随意契約ではなくて、アズビル製品を取り扱う特約店がほかにもあるわけですから、競争性は十分にあるということで一般競争入札にして公告をしていますが、参加してくれるところがなかなかないということです。</p>
<p>そのとおりだと思います。実際の話、メーカーが、特約店が本来入ればいいのにというところを侵食するようなことをしたら特約店にそっぽを向かれてしまうので、そういうことは余りしないだろうと思います。ですから、その心配は本来しなくていいと思いますが、今回の分析で、特約店が参入しづらかったのは、メーカーが直接入っているからではないかという分析だとするならば、いや、その前提は崩れると思います。でも、具体的に参加しなかった方に確認したのでしょうか。特約店などに声を掛けて、入りにくいものですかというような質問はしましたか。</p>	<p>今回、参考見積りで取りましたA社、こちらにもアズビル製品を取り扱っている特約店です。こちらにも一応、声は掛けたのですが、参加いただけなかった理由につきましても教えてもらえませんでした。</p>
<p>競争参加資格は「役務の提供」と書いてありますが、これはどういう観点で役務の提供になるのかをちょっと説明してもらえますか。</p>	<p>こちらの制御弁自体は発注してから物を作ります。大体、製作に3か月程度掛かるということ。実際、こちらのものは、いわゆる部品ということで修理になるのかということ、工事と言うより修理ということで役務が適当ではないかと考えまして役務にしました。</p>
<p>今、出てきている代理店というところ、こういう関係の代理店は役務の提供で名簿は載っているものなのですか。</p>	<p>はい。</p>
<p>前回のこの会議で、電気工事に関して中央監視システム改修工事、これは、アズビルが落札率38.8%という低い落札率で取ってここで話題になっています。今回のものは、冷却水バイパス制御弁の話なのですが、仕様書を見ると、「既存の自動制御仕様を満足すること」と書いてあるのですが、前回の中央監視システムと今回のものはつながるのでしょうか。</p>	<p>前回の中央監視システムは本当にシステムで、自動制御というのは、中央監視システムの先にある機器類のことを指しております。ですので、つながると言われれば確かにつながっているものではありません。</p>
<p>それで、平成29年9月27日に契約締結で、今回のものはその後に入札公告があったわけですね。</p>	<p>はい。</p>
<p>そういう意味ではアズビルは入りやすかったのですかね、よく現場を知っているという意味で。</p>	<p>はい、確かにそのとおりだと思います。</p>
<p>(分科会長の意見)</p> <p>アズビルということでつながってはいますが、具体的に何か不適切な処理があったということではないと思います。なかなか工夫の余地も乏しいのかもしれませんが、そのような視点で今後も臨んでいただければと思います。この事案とし</p>	<p>ありがとうございました。</p>

<p>ては特に指摘なしとしたいと思います。ありがとうございました。</p>	
<p>【審議案件 8】 審議案件名 : 医薬品及び医療機器等の費用対効果評価実施のための人材育成プログラムの調査・作成業務一式 資格種別 : 物品の製造等—役務の提供等 (A、B又はCランク) 選定理由 : 総合評価落札方式を実施している案件中、最も契約金額が大きいため。 発注部局名 : 国立保健医療科学院 契約相手方 : デロイトトーマツコンサルティング合同会社 予定価格 : 19,062,086円 契約金額 : 17,820,000円 落札(契約)率 : 93.5% 契約締結日 : 平成29年10月24日</p>	
<p>(調達の概要) 一般競争入札(総合評価落札方式)を行ったところ、2者応札があり、デロイトトーマツコンサルティング合同会社が契約の相手方となった。落札率は93.5%である。</p>	
<p style="text-align: center;">意見・質問</p>	<p style="text-align: center;">回 答</p>
<p>72 ページの予定価格調書なのですが、予定価格はどういう基準で選んだのでしょうか。この3者から見積りを取って、一番安価であったA社の参考見積書の額をもって予定価格としたということですか。</p>	<p>はい。</p>
<p>その安いというただ1点でしょうか。</p>	<p>はい。3者から参考の見積りを頂きましたが、昨今の官房会計課、あるいは会計検査院からの指導に基づき、参考見積りの平均額を取ることなく最低の価格をもって予定価格とすべきという指導がありましたので、そのようにしました。</p>
<p>それは、省としての方針はもうそういうことなのですね。例えば、これも極端な言い方ですが、もちろん総合評価落札方式で一定の基準をクリアしている業者しか残らないわけですが、その業者が非常に安値を付けてきて、質はとても良いのだけれどそこまで安くないのだという会社が、例えば、今回も1回目では決まらなかったのですか。</p>	<p>はい、2回目で落札しています。</p>
<p>そうでしたか。そうすると、1回目をやって落ちなくて、2回目、ではそのような安値競争には参加できないから下りた、もう応札しないとなると、最低水準はクリアしてもほどほどのものを安く調達するしかなくなってしまふということ、下りなければ点数で勝負にはなると思うのですが、場合によっては下りてしまうこともあり得るわけですね。</p>	<p>はい。</p>
<p>それは、もう覚悟の上でそういう方針なのだとということと理解して。</p>	<p>はい。総合評価落札方式の難しい点だと思うのです。価格点と技術点の配点の割合が、今回は価格点1、技術点2、1対2ということにしております。すみません、ちょっとこれは根拠は今、はっきり申し上げられないのですが、規定のルールに則ってそのように設定したものだと考えております。</p>
<p>予定価格を立てるための見積りを取っている業者は、どのように選定と言うか、観点から選びましたか。</p>	<p>このような費用対効果を専門的に実施している業者というのがほとんどない中で、やはり総合的な対応力ということで、一般的な大手のコンサルティング会社から3者ですが、見積りを頂いて、それを基に算定したという形になります。</p>
<p>声を掛けたのが3者だけなのか、もう少し多く声を掛けたけれども出てきたのが3者だけということなのか分かりますか。</p>	<p>実際に参考見積りを依頼した先は3者のみとなります。</p>
<p>その3者中2者が結局、入札にも応じている形になってしまっているから、何て言うのでしょうか、3者に声を掛けたら最大でも3者の中の競争になりそうな感じもしなくもないのですが、何かそこでちょっと絞込みしすぎていないかどう</p>	<p>参考見積りを3者から徴取しまして、実際の応札は2者であったのですが、この入札に参加しなかった1者については、会社としては能力や体制が整っている会社ですが、今回の業務の内容で海外調査があるのですが、海外に人を派遣するた</p>

<p>か、そこはどのようなのでしょうか、3者に絞ってしまったということについては。</p>	<p>めの人員を確保することができないということで、今回は入札を辞退したと聞きました。</p>
<p>ここはどのようなのですか、事前にこのようにある程度参考見積りを取得するという名目で情報を出している所しか、結局、その枠内でしか入札が来ていないのですが、別な形で、こういう案件があって概要はこういうものですよと、ですから参考見積りを出していない所もそれほど不利ではありませんよという、何て言うか、発信と言うか見え方と言うか、どういう形で公告なり周知なりをしているのでしょうか。</p>	<p>今回の公告は政府調達に該当しないので、庁舎内の掲示と、それからホームページへの掲載によって公告をしています。入札情報を幅広く周知する必要があるとは思いますが、ホームページに掲載しているということで、調達情報を集約している民間の業者もあるようなので、そういう所では取り上げていただいて多くの方に見ていただいているとは思いますが。</p>
<p>結局、この3者というのが、公告を見て問合せが来たのが3者だからそこに参考見積りもお願いしますという順番なのか、公告に反応したかは別として、こちらが探し出した3者だったのか、どちらなのでしょう。</p>	<p>公告よりも前に参考の見積りを取っておりますので、初めにこちらから声を掛けた3者ということになります。</p>
<p>結局、公告を見て来た所はないということなのですね。</p>	<p>この領域がちょっと特殊な領域で、製薬、あるいは医療機器、あるいはその経済学とか、多岐にわたる分野なので、どうしても、大手のコンサルで体力がある所、できる所が限られてしまうというところから、こちらから、できそうな所ということで3者に声掛けをしました。ほかの会社は多分、調達の情報は入手していると思うのですが、やはりなかなかそういう人材がいなかったということをもって入札を控えたのかと推察しているところです。</p>
<p>では、ちょっと違う視点で。総合評価落札方式をしていて、先ほどの説明で、2対1で評価のほうが高いわけです。今、これを見ると、それぞれの評価を生点でその平均を取っているのでしょうか、かなりばらつきが激しいようにお見受けするのです。総合評価ということを経験して大切にするのはすごくいいことだと思いますので、その辺りを、それぞれ公衆衛生とか統計とかの御専門の先生がいらっしゃるので、もう少し、評価の点数の計算の仕方というか、出し方を、このばらつきを吸収するような形で工夫をされるのがもう1つあるのかと思いました。かなりそれぞれの先生、委員の生点による差が激しいものですから、それで決めましたというのは、生点だとちょっと辛いかと思うところもありました。</p>	<p>御指摘ありがとうございます。総合評価方式の評価表の点数の付け方につきましては、評価の視点はその調達ごとに設定をすることができます。その中で、必須項目と加点項目とに分かれています。必須項目については、いずれかの委員が0点とした場合であっても、技術審査の委員会において0点とすることが妥当であると判断された場合には、その応札者を不合格とするという判断があります。1人の委員が0点だったからといって不合格とすることは無いという点については、点数の付け方で生の点数をそのまま使わないことになっているのですが、その他の点については、総合評価の方式で、私どもは平均点以外で算出する良い方法を承知しておりません。</p>
<p>これ、例えば昔のフィギュアスケートでしたら、極端な上下の点数は切ってしまうとか。つまり、点数を付けるときに、もちろんこれは4つの中から選んでいるわけですが、選ぶにしても、かなり、どの幅で選ぶのかという評価者の幅が違ったりすることがあるので、そういったことも考えられるかもしれませんし、1つのアイデアというだけです。</p>	<p>ありがとうございます。評価点の採点方法、集計の方法につきましては改善していきたいと思っております。</p>
<p>客観的に評価できる項目と、主観的に評価する項目を分けるとか、そのようなことです。</p>	
<p>今回見て、ここに客観はないですけど。</p>	
<p>総合評価落札方式ということで審議対象とされた件ですよ。</p>	
<p>金額が大きいです。</p>	
<p>(分科会長の意見) 基本、2者応札で結果的に総合評価の点数が決め手となって落札者が決まっているということで、プロセスにおいて特段問題となるようなことはないと考えております。総合評価の点数の方式とか、あるいは予定価格の立て方について、審議の途中に御意見があったかと思っておりますので、是非、参考にしていただいて、今後どこかで活かせれば、活かすと言うか、</p>	<p>ありがとうございました。</p>

御斟酌いただければと思います。ありがとうございました。	
【審議案件 9】 審議案件名 : モンゴル日本人死亡者慰霊碑補修工事 資格種別 : 建設工事—建築一式工事 (「C」又は「D」等級) 選定理由 : 一般競争入札を実施している案件中、低入札価格調査を実施しているため。 発注部局名 : 大臣官房会計課 契約相手方 : 有限会社矢島工業 予定価格 : 15,334,014円 契約金額 : 12,193,200円 落札(契約)率 : 79.5% 契約締結日 : 平成29年8月8日	
(調達の概要) 一般競争入札(最低価格落札方式)行ったところ、2者応札があり、有限会社矢島工業が契約の相手方となった。落札率は79.5%であり、低入札価格調査を行った。	
意見・質問	回 答
これは低入札案件ということで審議対象になっているので、低入札のところを少し説明いただけますか。	本件が低入札になった経緯ですが、低入札価格調査を行い、その結果こちらの有限会社矢島工業に落札と決定しましたが、入札価格調査の結果については、こちらの資料の 57 ページ以降に記載があるとおりで、具体的には 61 ページの低入札価格調査の結果についてのおりです。 まず、有限会社矢島工業には、1 級タイル張り技能士が 3 名おりまして、工事の詳細を進めていく上で有利な条件が整っていました。また工事の施工場所がモンゴル国ですが、矢島工業の中にモンゴルに知人の方がおり、その関係で通訳、宿泊先、車両の手配等で協力を得ることができまして、コスト削減を図ることができたと、この点が非常に大きかったのかなと考えております。その上で実際に工事の履行ができるのかどうかという観点で調査を行ったところ、調査結果にあるとおり業務の履行に問題がないことが確認できましたので、有限会社矢島工業との契約締結に至ったところです。
履行期限が過ぎているようですが、特段支障なく履行されたということでもよろしいですか。	履行は完了しております。
今の低入札価格調査の結果についてですが、62ページの(10)経営内容でいす。うまく履行が終了してよかったなと思います。というのは添付書類の118ページから先に3期分の決算書が付いていますが、これを見るとここ1年半経営の状況が強烈に悪化する感じですね。平成27年2月決算では売上げ、総利益、経常利益、営業利益はみんな黒なのです。それが138ページになると経常損失に変わるのです。債務免除を立てると。さらにここはなぜか半年後に決算をまた組んでいるのです。145ページ、ここまで来ると売上げ総損失になる。もう原価割れしているということですが、さらに今の3年間、118ページの貸借対照表、負債の所がもうこの時点で債務超過状態にはあるとはいっても、個人経営の場合中小企業ではよくあることです。それはいいのですが、118ページから138ページの負債の部にいくと、負債が一気に増えるのです。144ページ、ここでは負債は若干減るのですが、その間に債務免除を2回受けているのです。800万円以上、900万円近く債務免除を受けているのです。経営状況はなぜか猛烈に悪化してしまったわけですが、一言、問題なしという、そこの判断に至った、別に個人事業でもそれだけお金を借りられたのだから、担保になるものを持っているだろうとか、	本件工事に関して、きちんと業務履行ができるのかという観点で詳細な聞き取りを行いまして、例えば海外での工事ですのきちんと計画的に資材の運搬、現地での工事の工程というところをしっかりと組んでいるのかという観点、そういったところをきちんと聞き取りを行いまして、資料63ページにあるように資材の運搬、工事の工程とか、そういったところをしっかりと計画的に立てています。かつ金額的にはかなり安い金額で入札をしているのですが、現地モンゴル国に知人がいるということで、かなりのコスト削減が図れており、そういう観点で少なくとも本業務に関してはしっかりと業務を履行していただける体制は整っていると判断して、こちらの企業と契約を締結するに至ったところです。

<p>決算書から一概には言えないのですが、どういう聞き取りを行ったのか。数字だけ見たら猛烈に悪くなってしまっている。でも特段問題ないという一言なので、そこはどうなっているのかなと思いました。</p>	
<p>もう少しその先で、要するにこの財務状況を見ても、履行可能だと判断したのはなぜですかという質問だと思います。実は現金がある、資金繰りがついているとか、途中で倒れないことの確認というか、確認です。</p>	
<p>というのは今回かかっているのは、低入札になっているわけです。財務状況が猛烈に悪化していて、低入札で入ってきているとなると、かなり厳しい状況に追い込まれた人がやることもあるわけです。そうではないということが分かればいいのですが、かえって会社の状況を悪化させていく要因の1つにもなるわけで、いや、そんなことはないですよ、低入札で入ってもというのは、1つは合理性がある説明はあったようですけども、この財務状況からどうしてそれ、少し矛盾するような状況の決算書が出ているわけなので、どうしていいようになったのでしょうか。特段問題ないという判断になったのでしょうか。</p>	<p>財務諸表から見るとかぎり、御指摘のとおりですが、こちらの業者が低い金額で入札したことについては、低入札価格調査の聞き取りをする中で、信頼ができると、当然財務諸表の面では御指摘のとおりですが、本件業務に関しては、特に工事ですので、資材等を調達するための前払金の支払いも制度としてあり、しっかりと前払金の請求も事業者からあり、支払っておりますので、そういったところで業務の履行には支障がないと判断しました。財務諸表上、経営の状態が決していい状態ではないというのは御指摘のとおりなのですが、本件業務の履行に関しては、制度上、前払金の支払もあり、公共工事履行保証証券の発行も制度としてありますので、そういったところで履行は担保できると判断して、契約を締結するに至りました。</p>
<p>62 ページ、「財務諸表を確認したが、特段問題ないと考えられる」というのは、財務諸表を確認して、あんまりよろしくはない、何か大丈夫かなとは思ったけれども、この業務に関しては履行できるという意味で特段問題がないと読めばいいわけですね。</p>	<p>はい。今後は今、御指摘いただいたことを踏まえて、同種の案件が生じた場合には、御指摘いただいたとおり財務諸表をしっかりと見るという観点での調査が若干不足していたかなと反省しておりますので、本件の調査としては、特段問題ないという結論に至っておりますが、その結論に至るまでの経緯と言いますか、そちらは同種の案件が生じた場合には、きちんと調査をした上で結論を導きたいと考えております。</p>
<p>何回かこの場でも低入札の報告書は見ていますが、63 ページの(12)の経営状況で取引銀行はここであると客観的事実として書かれていますが、そこからどのような情報を得たかが特段書いてありませんが、これはどう読んだらいいのですか。</p>	<p>定型的に確認している事項として、当然企業ですので、取引銀行がないということはあり得ないのですが、取引銀行を聞いた上で、今回御指摘いただきましたとおり、財務諸表がかなり悪化して、状況が良くないのではないかと御指摘を受けましたが、当然本件については銀行への問合せなどはしていないのですが、取引銀行を確認することにより、経営状況等の確認をする先として提出を求めていると考えておりますので、こちらに記載しております取引銀行については機械的に聴取しております。そこは今後聴取する際にきちんと中身を確認しないといけないということで、今後にいかしていきたいと考えております。</p>
<p>ちなみに前払金があったとおっしゃいましたか。</p>	<p>前払金は払っております。</p>
<p>低入札のときに、例えば資金繰りの話で前金を当てにしないで履行可能であることとかというのは、そこまでは求めていないのですか。これをもって工事に当てますから、当てにしていますよ、でも、一応それは問題なしという整理になるのですか。</p>	<p>工事の案件の中でヒアリングの際に前払金を当てにして工事を受注しているようなことがないかということを知りたいです。本件では聞いていませんが、そういったところまで踏み込んで低入札価格調査の際に業者に確認することはあります。</p>
<p>積算は会計課の施設整備室がやっているようなのですが、モンゴルの見積りもやるのですか。</p>	<p>まず工事の前に調達、現地調査の委託、調査をして設計するという委託を設計事務所にしております。</p>
<p>一緒なのですね。</p>	<p>その際にその設計事務所が現地のモンゴルの建設会社にヒアリングをして、見積りをお願いして、それで見積りを徴取して、それを今回の予定価格として採用しています。国外の場合はなかなか現地の会社から見積りを取るのができないのですが、日本人が勤めている工事会社があり、それでそこから見積もりが取れたと。調査会社の話によると、外務省とか JICA とかみんなその会社に頼んでいるという、た</p>

	<p>またま日本人がいるから頼みやすいのだと思いますが、そういう会社を紹介してもらい、そこから見積りを全部取ったということになっております。</p>
<p>ということは低入札になったのは、そもそもの予定価格がよく分からなくて、高かったからだというわけではない。</p>	<p>海外案件については、基本的には海外現地の工業者が施工して、監督のみに日本人が行くという設定をしているのが通常です。今回のように、矢島工業の中に現地（モンゴル）に知人の方がいるという業者が応募してくるというのは、全くの想定外でして、私どもとしては、通訳見合いのモンゴル人技術者とか、あとは運転手とかを見込んでいますが、全部それはその知人がやってくれるから大丈夫ですという話でした。しかもこれは工事自体を自社の社員がやるという設定で、実際の施工でして、矢島工業の社長、その家族、社員の方と下請の人が現地（モンゴル）に行って、実際の施工をして帰ってきたというのが実態です。想定外の施工でした。</p> <p>ただ工事内容自体はひび割れを直したり、床の石割を整えたりなどで、実際に工事内容自体は内訳を見ただくと分かりますが、直接工事費は400万円ぐらいしかなく、その代わりに現地に行く日本人社員の経費、現地での車の借上げ代など、そういう経費がどんどん積み上がって、むしろそちらのほうが多いというのが、予定価格の組立てで、通常の海外案件では大体そうなのですが、実際には現地へ自社の社員を連れて行ったので、社員の旅費、宿泊費などは増える代わりに、現地での通訳を雇ったりなどは一切なくなり、あとはマージンもなくなってと。家内工業のような会社ですから、実際はそういった費用がかなり軽減されたようです。その点では通常は想定していないタイプの施工体制だったということです。</p>
<p>向こうで資材などは全部運んでいますよね。現地調達ではなく。</p>	<p>砂とか、そういったものは現地調達しているということです。ただシーリング材のようなものは持ち込んだものもあります。ただ実際の経過を聞いていますと、液体状態、引火物は持ち込めないで、水性の材料に代えたなど、最初の持ち込みの通関と言いますか、輸入というか、飛行機に載せられないので、その材料選定は大分苦労したという報告は受けておりますが、それでも何とか持って行くことが出来ました。砂とセメントですとかは現地調達のような。混入する材料のようなものはもうかついで行ってというような。5人も行くので、何百キロから持って行くことが出来たということです。1枚だけですが、張り代えの石まで持っていったということです。自前でやってしまったということです。</p>
<p>65ページ以降に比較の表、積算と業者価格の比較の表があって、これは多分完成していないのではないかと思います。管理費部門がごっそり抜けているので、工事に関してそれほど金額は大きく変わらないのですが、多分今、説明があったとおりの理由で、その辺りが安く済んでいるのかなということです。</p>	<p>未完成というよりは、業者がこういったものを見込んでいなかったのです。</p>
<p>そういうことですね。</p>	<p>自前でやるから、こういう雇う費用は掛けません、というような。</p>
<p>いや、表として完成していない。</p>	<p>えっ、そうですか。</p>
<p>それぞれの項目の合計値がないということです。</p>	<p>失礼しました。</p>
<p>先ほどの経営的な話は私にははっきり分かりませんが、安くしたところには合理性はありそうだなと思います。</p>	
<p>（分科会長の意見） 低入札案件ということでしたが、予定価格の設定についても特段問題なく、結果的に履行についても問題がなかったと</p>	

いうことでした。他方で今回は問題を具体的に顕在化しませんでしたでしたが、せつかく財務諸表等を取り寄せ、通例の調査項目があるので、そこについて問題なしと判断されたのであれば、もう少し具体的に記載して整理されたほうが、もしひょっとして何かあったときのためにはいいのかなと思いますので、そこを少し御留意いただければと思います。この事案としては特段問題なしと整理したいと思います。ありがとうございました。

【審議案件10】

審議案件名 : 昭和館昇降機改修設備工事
 資格種別 : -
 選定理由 : 随意契約を実施している案件中、不落随意契約の妥当性について確認する必要があるため。
 発注部局名 : 大臣官房会計課
 契約相手方 : 日本オーチス・エレベータ株式会社
 予定価格 : 34,678,800円
 契約金額 : 34,560,000円
 落札(契約)率 : 99.7%
 契約締結日 : 平成29年10月27日

(調達の概要)

予算決算及び会計令第99条の2に基づく随意契約を行った。

意見・質問	回答
<p>随意契約にしたところ、結局予定価格を下回る提示があったわけですね。金額の提示があって、契約に至った。そうすると、何で当初は応札者がいなかったのでしょうか。</p>	<p>こちらの工事の金額が、予定価格で約3,500万円という金額で、予定価格に照らしますと、工事業者の等級はB等級又はC等級で入札を行うことになり、入札を実施しましたが、B等級、C等級での業者の中で、応札に至る業者がいなくて、最終的に契約を締結した日本オーチス・エレベータ株式会社がA等級ということで、競争参加資格の制限の中で、入札に参加できなかったというのが実情です。</p>
<p>19ページの随意契約理由書なのですが、会計令第99条の2(不落随意契)の規定に基づきというのが、99条の2というのが、「競争に付しても入札者がいないとき、又は再度の入札をしても落札者がいないとき」と、これは競争に付しても入札者がいないときは、もう即随意契約に移行して構わない、ということですか。入札者がいて落札者がいなくて、もう一回やってもやっぱり落札者がいない。応札はあったけど、落札者がいないときも、やっぱり随意契約にすぐ移行して構わないという、そういうことでしょうか。今回は入札者が1人もいなかったから、すぐに随意契約に移行したという。</p>	<p>はい、そのとおりです。</p>
<p>このエレベータとこの契約相手のオーチス・エレベータとの関係というか、もともとオーチスのエレベータだとか、何かあるのですか。</p>	<p>もともと設置されていたエレベータが日本オーチス・エレベータ社製のエレベータです。</p>
<p>ちなみに声を掛けた先ですかね、随意契約をする選択をしかけて、声を掛けた先はどういう所ですか。</p>	<p>エレベータの保守会社ですとか、別のエレベータメーカーに声掛けをしました。部品の交換ですので、必ずしもエレベータのメーカーでなければできないとは考えておりません、ほかのエレベータのメーカーも含めて声掛けをしました。</p>
<p>すみません、制度の話ではないほうを先にしてしまいましたが、制度との関係、制度との関係では、特段、問題ないということですかね、このタイミングで随意契約を選択することは。</p>	<p>そうですね、随意契約理由書にも記載しているとおりに入札手続を行いました、応札者がなかったため、こちらの規定に基づいて随意契約を締結したところですので、特段、問題はないと考えております。</p>
<p>資格の範囲、等級を拡大して、再度の入札をかけるか、随契であるかは、特段制約というか、その都度の御判断でよろ</p>	<p>はい。</p>

<p>しいということですね。</p>	
<p>予定価格は、いつの時点で、どういう手法で立てられたものですか。</p>	<p>この予定価格調書にありますように、平成 29 年 10 月 27 日に予定価格を立てております。その後ろ 22 ページから、うちの施設整備室で立てました、積算しました内訳書がありますが、この中の内容は、ほとんどエレベータ会社の見積りを参考に単価を算出して、工事費を算出しております。</p>
<p>その見積りは、いつの時点で、どうやって取得した見積りを参考にしていることになるのですか。</p>	<p>この予定価格を立てる前に、現在入っているエレベータが日本オーチス・エレベータなものですから、うちの積算としては、日本オーチス・エレベータしかできないだろうということで、日本オーチス・エレベータ 1 者から見積書を取りまして、そこからメーカーヒアリングをかけて、掛け率を導き出して、見積りの金額に査定率を掛けて単価を出しています。</p>
<p>すると、たまたま今回応札者がいないことが途中で判明したからこうなりましたが、どこかが応札しそうであったとしても、日本オーチス・エレベータの見積りを使って予定価格を立てることにはなっていたということなのですね、いずれにせよ。</p>	<p>はい。</p>
<p>ちょっと今、最後の答えだと日本オーチス・エレベータしかできないだろうから、そこに参考見積りをお願いしたというお話と、その手前は、声掛けはメーカーでなくてもできそうだからみたいなお話がありましたが、随意契約に移行すると決めた後であっても、1 者しか意向を示されなかったのは、たまたまなのか、それはこの案件である以上、そうなるべくしてなったのか、今後のこともありますので、どう整理したらよろしいでしょうか。</p>	<p>これが絶対という答えではないと思いますが、もともと付いているメーカー以外で改修工事はまず不可能だと私は思っています。いろいろな会社を探りを入れたのは、逆に保守会社が元請となって、オーチスを下請に入れる形態も考えられるかなということで、幅広に声を掛けたということっております。</p>
<p>そうすると、B 等級、C 等級とかの問題ではなくて、仮に A 等級、B 等級、C 等級だとしても、日本オーチス・エレベータが入ってきただけで、1 者応札という感じか。日本オーチス・エレベータを下請にというのは、どうなのでしょう。</p>	<p>例えば、ほかの物件で私もいろいろエレベータの改修の発注とかしたこともあります。電氣工事屋さんが取って、下にエレベータ屋さんが入るパターンもあり得ます。</p>
<p>今の疑問は、そういう形を取ったとしても、結局オーチスは 1 つだから、1 者応札になってしまうのではないかということですね。で、そもそも不落随契の話は別として、その前段階で応札者がなかったことに関して言えば、そもそも今の話だと、B 等級、C 等級に絞っているから、そもそも成立しない入札だったという前提で、それで、応札者がなかったもので、不落随契に持って行って、A 等級をターゲットとして随契をした。A 等級に入っているももとのメーカーを、ということになったわけですね。この流れはもうエレベータの場合は仕方ないのですかね。</p>	<p>エレベータもメーカーが必ずしも保守とか、点検とか、部品の交換を行っているわけではなく、エレベータの保守をしている会社もありますので、そういった業者が応札してくることも見込んでおりましたので。</p>
<p>ただ、先ほどの話では、保守の会社では修理はできない。それはメーカーでなければできないという話で進んでいたわけです。だから、不落随契になるのか、でなければ 1 者応札。要はメンテナンス会社がオーチスを下に入れて、1 者応札になると、この 2 つのパターンしか答えがないということが難問なのです。</p>	<p>私が経験してきた中では大体そういう感じになっていきます。</p>
<p>なるほど。</p>	
<p>でも、もしそうであるとすれば、それこそ予定価格が言いなりではなくて、こちらとしては確たるものを持った上で対応しないと、結局は言われたままで丸呑みするしかないことになりそうですが、そこは不当に、適切な利潤は当然取ってもらうにしても、それが適当かどうか、要するによそと比べてどうかともあるのかもしれないけれども、見積りの適正</p>	<p>はい。</p>

<p>性については、より吟味が要りそうな気がしますが。要するに過去事例と比べるとか、よその民間事例と比べるとか、よく分かりませんが、そこら辺何か工夫の余地はないでしょうか、見積りの適正性。このやり方だと、ここで5,000万円と言われたら、5,000万円になっていたということですよ。</p>	
<p>1億円だったら1億円で。</p>	<p>はい。</p>
<p>だから、そこら辺何か、そんなにぴったり正確にはできないにしても、それがまあまあのレンジであることの確認ぐらいは何かしてもいいのかなと思います、それは、すべはないでしょうか。</p>	<p>難しいと思います。</p>
<p>総体として、現場で機械を組み立てているみたいなものなので、そのどこが壊れるかによって、また事例も違うでしょうから、よほどでかいデータを集めない。それも結局1社に任された金額が決まっていたりするわけだから、事例を集めれば、それで済む話でもなさそうな気もするし、難しいですね、これ。ただ、これは今回ほかの事例でもずっと話題になっていた、つまりもともとあるシステムをそこにに入れてしまうと、結局そこしか応札できないという、エレベータに限らずの問題ですよ。悩ましい問題だと思います。ただ、この事例に関して言うと、何か問題があったというわけではないでしょうか。</p>	
<p>(分科会長の意見) 一般的な話になりますが、予定価格を業者の見積りによって立てること自体は別に何か違法、不当なわけではありませんが、殊に落札業者というか、初めから契約相手と見えているような事案では、悩ましい問題があって、今何が正解か言えないのですが、予定価格を立てるに当たって、できるだけ発注者の側でコントロールといいましょうか、適正性が確認できるような方法があるのであれば、是非模索していただいて、努力といいましょうか、少しでも適切らしさが垣間見えるような努力は続けていただきたいと思います。この事案としては、今日現在としては、特段何かおかしいことがあったということではないと思いますので、特段指摘なしと整理したいと思います。よろしいですか。ありがとうございました。 審議は以上で終了しましたが、何かございますか。ないようですので、最後に事務局から連絡事項等ありましたら、お願いいたします。</p>	

14 都道府県労働局における公共調達監視委員会の活動状況については資料の配付をもって報告を行った。

【問合せ先】

厚生労働省大臣官房会計課監査指導室
電話 03-5253-1111 (内7965)