

平成29年度第4回厚生労働省公共調達中央監視委員会 (第二分科会) 審議概要

開催日及び場所	平成30年3月27日(火) 厚生労働省共用第8会議室	
委員(敬称略)	第二分科会長 浅岡 輝彦 あさひ法律事務所 弁護士	
	委員	枝松 広朗 あおば公認会計士共同事務所
	委員	高橋 裕 学校法人専修大学商学部 教授
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	10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	10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 : 毒性予測ソフトウェアTIMES利用 1式
 資格種別 : -
 選定理由 : 随意契約を実施している案件中、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 : “アッセン ズラタロフ教授”ブルガス大学(ブルガリア共和国)
 予定価格 : 14,040,000円
 契約金額 : 13,000,000円
 落札(契約)率 : 92.6%
 契約締結日 : 平成29年9月29日

(調達の概要)

予算決算及び会計令第102条の4第3号に基づく随意契約を行った。

意見・質問	回 答
まず、このブルガス大学のソフトウェアですけれども、このソフトウェアにつきましては、日本国内はもとより世界的にもここしかないというようなものなのですか。	はい。化学物質の構造を入れて毒性を予測するというのは、フリーのものを含めていろいろあるのですが、代謝物を予測して、かつ代謝物と同時に毒性まで予測できるものというのは世界でこれ1つです。世界的にも国の機関などでよく使われているソフトウェアになります。
はい、分かりました。念のために公募を行って、日本国内に類似のソフトウェアを作っているような会社がないかどうかを確認されたということですね。これはインターネットを通して、ソフトウェアをダウンロードして契約の期間使う形で著作権が使用されるということですか。	はい。
分かりました。最初、このブルガス大学のズラタロフから見積書を取っているようですが、これは予定価格の算定の基礎資料ということで取っていると思います。これ、見積書そのままの金額で予定価格を作っています。見積書の価格の検証というのはなかなか難しいのかもしれませんが、どのような形でこの見積書の価格が適正なものだということを判断されたのでしょうか。	はい。なかなか比較するのが難しいところがありましたので、まずは見積書をベースにしたところからです。加えて、同様のソフトウェアを当初は研究費補助金というもので購入しているケースがありましたので、そこと比較して、そこは1年間に300万円程度でしたので、それと比較して数万円安いということから妥当であろうと判断しております。
分かりました。今年度、2017年度分の使用料というのは、もう支払われましたか。	いいえ、まだ払っていません。

<p>分かりました。これ、ちょっと余談にはなりますけれども、お支払いのときに、海外著作物の使用料ですので源泉税の対象になる可能性があります。その辺をちょっと専門家に御相談していただくのと、あと消費税につきましても少しやり方が特殊なものですので、この辺も確認した上でお支払いしていただければと思います。</p>	<p>御指摘のとおりです。まず、そもそも、こちらは教授個人との契約ではございません。アッセン・ズラタロフ教授というのが大学名の一部です。法人との契約になります。</p> <p>ただ、御指摘を受け税務署に確認しましたところ、研究者個人、教授個人ではない、法人であっても外国法人との契約において使用料について源泉徴収が必要であるという意見を頂きました。その結果、今、早急に手続をしているところです。御指摘がなければ、私どもも税務署に源泉徴収を払うことはしませんでしたので、無用の混乱と無駄な経費、本来的には申告を行わなければ 20.42% 税率が掛かるのを、申告して 10% に軽減できるという手続を只今しております。無駄な経費の支払いも生じませんでした。ありがとうございます。</p>
<p>消費税のほうも確認してもらえますか。</p>	<p>分かりました。ただ、恐らく消費税は、対象となるのはリバース・チャージになると思います。リバース・チャージにつきましては国の機関は掛からないということで、別のデータベース、これは日本に代理店がある法人ではあるのですが、海外とのやり取りにおける消費税の扱いにおいて以前照会しており、国については消費税が掛からないという回答を得ております。</p>
<p>そうすると、消費税が保護された形で見積書になっていますよね。</p>	<p>はい、予定価格上は入念的にということで計上してしまいましたが、そういう意味ではちょっと適切ではなかったかもしれません。</p>
<p>それでは、消費税なしでお支払いになるということですか。</p>	<p>はい、そうです。</p>
<p>私からは確認がほとんどです。今回の調達は新規ということなのですが、これまでの業務はこういうソフトを使わないでなさっていたという理解でいいのでしょうか。</p>	<p>別のソフトウェアを使っておりました。それは国内のものだったのですが、適用範囲が非常に狭く、化学構造を入力しても答えが返ってこないという事例が非常に多かった。10年間近く、進歩もほとんどなかったということもあって、海外でより評価の高いソフトウェアにすべきであるという専門家からの意見を頂きて今回、このソフトウェアを選ぶことになりました。</p>
<p>なるほど、分かりました。今の御回答と恐らく関連すると思うのですが、今回の公募は代理店となれる事業者がないかということであって、こういうソフトウェアを作ってくれる業者がないかという公募ではないという理解で正しいでしょうか。</p>	<p>はい。</p>
<p>それでは、TIMES を使うという前提ですか。</p>	<p>TIMES を使う前提です。直接契約よりは代理店を通すほうが、いわゆる契約の関係、お支払いの関係でスムーズであろうと考えたところです。</p>
<p>あと、確かに英文の契約書などがあるのですが、こちらの大学の Web ページ等を確認したのですが、この数理化学研究所(Laboratory of Mathematical Chemistry)をサイト内で見つけることができなかつたのです。これは別に英語ページがないだけかもしれないので、それ自体は驚いてはいないのですが、今後このソフトウェアを延長して使うかどうかとか、いろいろと調べるときなど、あるいは大学のほうの機構改革があって別の名前が変わってしまったとかいったとき、前にとこと契約していたのか分からなくなってしまう可能性があります。本省の中でその読み仮名を使うかどうかは別として、言語の契約先名とソフトウェア名、ソフトウェア名は TIMES かもしれませんが、契約先名については元の言葉の言語でメモランダムというか、残しておくほうがよろしいかと思えます。英語版だけでなく、ブルガリア語もお願いできればと思います。</p>	<p>承知しました、先方をお願いしてみます。</p>

<p>(分科会長の意見) この案件については、特にありません。</p>	<p>ありがとうございました。</p>
<p>【審議案件 2】 審議案件名 : 平成29年度危険ドラッグの依存性等に関する評価業務事業 資格種別 : ー 選定理由 : 随意契約を実施している案件中、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 : 医薬・生活衛生局 契約相手方 : 国立研究開発法人国立精神・神経医療研究センター薬物依存研究部 予定価格 : 32,489,000円 契約金額 : 32,489,000円 落札(契約)率 : 100% 契約締結日 : 平成29年10月12日</p>	
<p>(調達の概要) 会計法第29条の3第4項及び予算決算及び会計令第102条の4第3号に基づく随意契約を行った。</p>	
<p style="text-align: center;">意見・質問</p>	<p style="text-align: center;">回 答</p>
<p>今回落札された研究センターのサービスについては、これまでもずっとこの危険ドラッグについての調査をされていたのでしょうか。</p>	<p>はい、これまでもやっております。</p>
<p>何年ぐらい続いているのですか。</p>	<p>事業の開始が平成19年からになっており、それからずっとこちらの研究センターでやっています。当初は国の機関だったので、業務庁費という形で執行していたのですが、こちらの法人が独法化されたことにより委託費という形で支出をしているところです。</p>
<p>分かりました。毎年、大体この業務内容は似たようなものなのですか、それともまた違ったものになるのですか。</p>	<p>業務内容自体は、動物試験とか、最終的には麻薬の指定であるとか、向精神薬の指定につながるものの基礎データを集めていただくという意味では、大体同じようなことをやっています。</p>
<p>そうすると、今回、3,200万円が契約価格ということですが、大体契約価格の推移はどのような感じで推移されてきたのですか。</p>	<p>基本的に、大昔までは調べていないのですが、過去2、3年は同額で契約をしている。予算も同額で取っており、全く一緒のような状態です。</p>
<p>分かりました。予定価格は3,200万円ですが、そのときに研究センターから見積書を取っています。見積書の内容ですが、非常にラフに作っているのではないかという気がします。というのは、7ページにこの見積書がありますが、例えば1番目で依存性等に関する文献調査費ということで140万円を計上されていることや、依存性等に関する試験評価費2,100万円と見積書の中に計上されています。やはり人件費がどれぐらいの単価で、どれぐらいの時間を使ったのだという形で、中身が発生の形態別に分からないと、検証作業もなかなか難しいのではないかと思うのですが、この辺はどのように中身を検証されたのでしょうか。</p>	<p>非常に専門性が高いので、私どもでは本当に金額の妥当性を判断するのは非常に難しいのですが、基本的には前年の実績報告書みたいなもの等を見て、妥当性みたいなものについては判断します。細かい、どういう視点とか、そういうところまでは、正直そこまで細かく見られていないのが実態です。</p>
<p>もしかしたら、少しうがった見方をさせていただくと、前年、前々年と同じ研究内容、ほぼ調査する必要のないものまで報告書の中に挙げることはないですか。</p>	<p>私は技術的な側面で見させてもらっているのですが、中身自体の結果については、要は全てこちらで最終的な結果は麻薬の規制につなげていっています。あるいは国連の中での日本の意見という形でつなげていっていますので、結果については全て有効活用させていただいているところです。そういった意味では、むしろ最近指定する物質が、逆にじわじわ増えてきていて、今の予算額の上限の中で、上限というか、本当はもっと掛かるべきところなのかもしれないのですが、その掛かるべき今ある上限の中でより効率性を求めていただいて、毎年じわじわ世界的にも指定すべき物質が増えていく中で、何とか独自実験をやってもらえないかというのをお願いしているところです。</p>

<p>分かりました。その見積書等をもう少しどのような実験で、どれぐらいの人件費が掛かって、どういう材料を使ったかとか、そういったものが分かる形の見積書をもらっていただいて、中身を検証する作業も必要ではないかと思えます。</p>	<p>はい。</p>
<p>今の御質問、御指摘に関連するところで、調査研究は何人日でできるということが予見できない部分もあると思うので、難しいのかとは思いますが、説明責任ということもあるので、できる項目からでも、それで、多分、次の調達のときに急に言われても、それが無理というのがあると思うので、今後はなるべく早いうちから、明らかにできることについては、細目を出してくれるように頼んでおくことは必要かと思えますので、御検討をお願いします。</p> <p>あと1点ですが、見積書の細目と予定価格調書の別紙の欄が違うのですが、これはなぜあえて変えてあるのでしょうか。6ページと7ページで項目名とお金の割り振りが変わるのですが、最後、総額は当然ながら一致しているのですよね。</p>	<p>要は、こちらの別紙6ページは、例年そういう形でやっていて、言葉ぶりを変えているだけなので、内容的には同じ内容ですが、契約手続上こういう言葉を使っています。向こうからは、専門的な要素で書いているので、契約的な言葉に直していると、そういう意味合いだけです、分かりやすい言葉にと。</p>
<p>なるほど。言葉遣いが一般的でないということであれば、言葉の置き換えでいいような気がして、例えば人件費が依存性等に関する文献調査費で、印刷製本費が依存性等に関する文献調査及び試験評価報告書作成費と対応付けがあるのかもしれないのですが、ぱっと見たときに、ここまで細目の名称も金額も変わっていると、何のためにいじくり回したのだろう、何か裏があるというふうにも見えてしまうので、そうでないのであれば、こういうのがこの人件費に含まれていて幾らですとして、積算内訳については出されたのではないかと思うのですが。</p>	<p>一応この中で人件費の部分を抜き取るという作業で、入れ替えをしているのです。要は調査費の人件費等を上乘せして、印刷製本費に、この中の調査費の中の印刷製本費を積み上げてという形で別紙は作り上げています。ただ、最終的な結果は同額になるのですが、足し算の仕方が変わっているだけです。</p>
<p>そうなのですか。先ほど別の御回答で、そういった細かいのは出ていないというニュアンスで取っていたのですが、そういうわけではないのですか。</p>	<p>そういうわけではないのです。先ほどはもっと細かいものでということ、全く細かいのがないわけではないのです。もちろん人件費とかそういうところは分かるようになっているのですが、もっと細かい資料が必要ではないのですかという御指摘でした。これより細かいのは一応もらって、一応こちらで積算を作っています。</p>
<p>そうだったのですね。</p>	<p>はい。</p>
<p>なるほど。そうでしたら、今度、またこういう執行があると思うのですが、その細かいほう、例えば人件費がこの部分に幾らというのが分かるレベルで結構だと思うので、それを提出資料に付けていただくといいと思います。そうすれば、こちらで確認するときに人件費の欄を全部足せば、なるほど、こういう金額だと言えるので、今回、見積書と積算内訳の項目が全部変わって、金額が変わっているので、何かいたずらに複雑なことをやっているかのように見えてしまったので、それで伺った次第です。</p>	<p>分かりました。こういうのを作るために別途資料を出してもらっているのですが、今回の書類には添付しなかったのですが、今後検討します。</p>
<p>先ほど私がコメントした細かいものも出してもらえるように準備したほうがいいのかというのは、既に出ているということなのですね。</p>	<p>こちらが作る書類のために資料としては出してもらっているのですが、あまり正式な書類として扱っているわけではないので、今後こういう所に出せる形で頂く形で考えたいと思います。</p>
<p>ただいまの御説明はあまり合理的ではないと思います。消耗品費を2,849万円にして、人件費を100万円にするというのは、これはいい加減に数字を控えただけではないかという印象を免れません。なぜかと言うと、この見積書の評価報告書作成費は18万1,850円となっていますが、別紙だと印刷製本費が39万1,850円になっていて、この見積書を分解して別紙のほうになるとも思えないし、それはどうもいい加減</p>	<p>人件費はこの調査のために謝金みたいな形で払うものを出してもらっており、もちろん職員の給与みたいなものは別途センターから払われています。それは当然この中では計上していないので、そういう形でやったりはしているのです。</p>

にやっているのではないかと、誰が見てもそう感じるのですがね。違いますか。なぜなら、文献調査でも、試験評価でも、人はきっとたくさんいるだろうと思うのに、その人件費が100万円ということはあるのでしょうか。	
ういう人件費が消耗品になっているということですか。それも有り得ないだろうと思います。	センターの職員の給与みたいなものは、こちらの委託費の中には入っていません。
よく分からないのです。普通はそういうものを含めて人件費でしょう。その仕事をやってもらうのに、3,248万9,000円の委託費を出しているわけでしょう。	この委託費の中で人件費として出しているのは、調査事務員費の人件費、謝金として出している分だけです。
それ以外の人件費はみんな消耗品費ですか。	そこは人件費としてはここでは支払っていません。
そのようなことはないでしょう。なぜなら、業務を委託するのに人件費は全て出すのでしょから。この仕事をやらなければ。	こちらをやっているのはセンターの職員になりますので、そういう給与まではこちらの委託費の中では支払っていません。
それは合理的ですか。こういう業務を委託するのに、一般的に掛かる人件費は当然この業務委託費の中に入っているわけでしょう。なぜなら、その仕事をしなければ、その人たちは別の仕事をするわけだから。	これは予算の積上げを見てもそうですが、そういう形の研究者の人件費みたいなもので予算要求をしているわけではないのです。
だから、これは業務を委託した料金でしょう。予算要求ではなくて、支払う側では。	はい、もちろん支払う側です。ですので、そういう経費まではこの中では見込んでいません。この事業の中では支払いはしておりません。
そのようなことはないと思うのです。3,248万9,000円の中には、それは全て入って業務委託料だと思うのです。別の観点からすると、消耗品費はいったい何と、消耗品は2,840万円も掛かるのと。	いろいろな試験研究で物品が掛かるので、このぐらいの金額が掛かります。
それが消耗品費ですか。	はい。
いや、これはどう考えても、この内訳は恐らくおかしいですよ。	動物も含めてそういうものを積上げて、このような形になっているのです。
この別紙を見るよりは、この見積書を見たほうが、これはまだ納得できます。なぜ、このような訳の分からない別紙を作るのか、理解できないです。	分かりました。その別紙の作り方は見直させていただきます。
(分科会長の意見) 来年度はきちんとこの業務に合う別紙でない。この別紙を見ただけでは、これでは何をやっているか分かりません。	分かりました。
【審議案件3】 審議案件名 : ハローワークシステム平成29年度職業紹介サブシステム(求職者支援機能群)に係る改修業務一式 資格種別 : 「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、1者応札の中で再委託金額の割合が2分の1以上であるため。 発注部局名 : 職業安定局雇用保険課 契約相手方 : 富士通株式会社 予定価格 : 424,436,953円 契約金額 : 415,800,000円 落札(契約)率 : 98.0% 契約締結日 : 平成29年10月24日	
(調達の概要) 一般競争(総合評価落札方式)を行ったところ、1者応札があり、富士通株式会社が契約の相手方となった。落札率は98.0%である。	
意見・質問	回答
205 ページの中で複数者の参考見積工数 426.4 と書いてありますが、複数業者はどういう所ですか。	1つが富士通株式会社で、もう1者がA社です。
そこから見積りを取った結果、この工数は平均だったということですか。	はい。

分かりました。あと、205 ページの最後の数字の 5 億 8,600 万の所に実績の値引率、落札率を掛けた数字が、今回の予定価格になったということですね。	はい。
分かりました。それから、一者応札になってしまった理由は、これは調達規模が大き過ぎた、とされていますが、仮にこれを小さくしたとしたら、複数業者の入札になるのでしょうか。	これとは別の調達ですが、ハローワークシステムのもう少し大きい調達を分けたことがあり、その際、結局は一者応札になってしまったのですが、非常に関心を示した業者があり、分割すること自体はあるのではないかと考えております。これについては、サブシステムというほとんど最小の単位にまで分割した後の形になっているので、これ以上の分割は難しかったということになっております。
結局、開札会場に入札者が 1 者しか来ないが故に、最初は予定価格をオーバーしたのですが、4 回落札金額を少しずつ下げて出されて、結局、すれすれのところで落札したという結果になってしまった。一者応札の弊害の 1 つで、競争性がほとんどなかったという状況だと思いますので、2 者以上の入札者が出てくるような配慮をしていただきたいと思います。あと、採択金額が 2 分の 1 を超えているということですが、この中の下請業者の中に B 社がいらっしゃるのですが、これで 2 分の 1 以上の報酬を B 社に払っていらっしゃるのですが、B 社は説明会等には参加しなかったのですか。	説明会には参加しています。
なぜ B 社は入ってこなかったのですか。	聞いてみたのですが、今、ハローワークシステム全体を請け負っているのが富士通株式会社でして、今回も一サブシステムに過ぎなくて、全体との調整とかの荷がやや重いということでした。
分かりました。仮にこれは B 社が落札したとしたら、できるものですか、できないですか。	できると思います。システム自体は既にオープンデータ化しておりますので。
では、やろうと思えばできるのだけれどもということですね。	はい。
B 社が札入れをしてくれれば、恐らくはずっと低い金額になっただろうということですよ。予想に過ぎないわけですが。	はい。
既にこのシステムはオープン化されているのだということと、あと、準備期間も長く取れるようにするというので、是非、次は競争性が発揮されるようにしていただきたいと思います。あと、念のための確認ですが、B 社は、特にこの入札に参加できないということではないのですよね。つまり、何かの指名から除外されているとかではないのですよね。	ないです。
もともとこのシステム自体をやったのは富士通なのですね。今回は改修ですが、本体は富士通がやってということですね。	はい。
とすると改修も、富士通が全体を見たほうがいいのか、B 社にあったのでしょうか。	そうですね。
(分科会長の意見) この案件については、特にありません。	
【審議案件 4】 審議案件名：平成29～31年度労働者等のキャリア形成・生産性向上に資する教育訓練開発プロジェクト事業（区分 2：女性活躍関係（e-ラーニング型）） 資格種別：「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、低入札価格調査を実施している中で落札率が低いため。 発注部局名：職業安定局雇用保険課 契約相手方：学校法人栗本学園 予定価格：60,092,019円 契約金額：23,115,058円	

落札率 : 38.5%
 契約締結日 : 平成 29 年 10 月 4 日

(調達の概要)
 一般競争(総合評価落札方式)を行ったところ、5 者応札があり、学校法人栗本学園が契約の相手方となった。落札率は 38.5%であり、低入札価格調査を行った。

意見・質問	回答
<p>開札調書の 91 ページの予定価格の設定金額が 5,500 万になっていますけれども、入札価格について、そのトータルとしてオーバーしている落札業者はいなかったと。けれども、中身 3 年分の予定価格の設定の段階でオーバーしてしまったがために、A 校及び B 校が対象外になってしまったようですけれども、この仕様書の中で内訳も 5,500 万をどう配分されているのかが、入札業者に分かるような仕様書になっているのかというところを説明してください。私、仕様書を拝見しましたが、平成 29 年度について 83 ページに予定価格がありますが、平成 30 年、31 年に比較して 1,600 万の予定価格になっていて、この金額をオーバーしてしまったようです。その辺の説明をお願いします。</p>	<p>年度ごとの内訳ですけれども、基本的には平成 29 年、30 年、31 年とそれぞれ積算するよう、それ自体は仕様書に記載しています。入札者は、それに基づいて掛かる費用の積算をしていただくというところでした。29 年度に関しては、プログラムを開発する、プログラムの中身を検討する段階にありますので、予想されるものとして検討のための人件費と、それから検討委員会の謝金や検討委員会の開催費が仕様書からは読み取れるところ、一応開催の頻度の目安等、こちらとしては必要な情報は記載したと想定していたのですが、29 年度は少しオーバーした提案者がいたので、実際に聞いている限りでは、謝金の額とか会議の開催費に、こちらの見積りと提案者の見積りに少しずれがあったとも聞いております。そこにずれが出た理由としてはちょっと把握ができていませんが、必要な情報は記載していたとは考えております。</p>
<p>そうですか。仕様書を拝見しますと、開発とその開発したプログラムについての実証実験が 30 年、31 年度に行われることになっておりますが、最初の初年度にその開発費用ということからすると、非常にお金が掛かってしまうのかなというイメージを持ってしまって、むしろこの予定価格の平成 29 年度分が 30 年、31 年よりも低いことのほうが少し配分としてはおかしいのかなという気もしないではないのですが、いかがですか。</p>	<p>考え方としては、開講を実際にするときのほうがやはり講師に対する給料が追加で発生をしますので、その分を積みさせていただいた分、30 年と 31 年のほうが高くなっているところです。</p>
<p>もう少し入札者に分かりやすい情報を伝えられませんかでしょうか。</p>	<p>御指摘のあった所につきましては、確かに仕様書の見せ方として、ざっくりと委託経費として書いてしまった所がありました。今後もう少し明確に書いて、入札者が分かりやすいように、明確に分かりやすいような観点で、もう少し細かく、御指摘のとおり一般的に考えると、開発経費は初年度に掛かるのではないかと、一般的なイメージではそう思うところもありますので、その見せ方として、今後同じような委託事業があるときには、分かりやすいようにそこを明確に改善していきたいと思っております。</p>
<p>内訳について、一定レベルのレンジを設けられてもよろしいのではないですか。幾らから幾らまでの間でしたら OK で、全体として足し込んだときに、予定金額の総トータルをオーバーしなければいいと、それぐらいのものにしないと、やはりちょっと入札された方が少しかわいそうな気がします。</p>	
<p>今の質問に関連するのですが、各年度ごとの金額が、こちらの予定している価格を上回った場合は失格とするというのはどちらに書いてあるのでしょうか。書かれた覚えはありますか。</p>	<p>はい。</p>
<p>そうですか。</p>	<p>基本的に委託事業につきまして、入札説明書かこの仕様書に書いておまして、私自身も見てその説明をした記憶がありますので、今すぐにぱっと出なかったのですが、書いてある項目があります。</p>
<p>それでは待ちます。私が検索した段階では見つからなかつ</p>	<p>確認します。</p>

<p>たものですから。</p>	
<p>足し算が3年間の合計と一致していない場合は無効とするというのが明示してあるのですよね。入札書に書いてありますよね。だけど各年度がこちらの想定している予定価格を上回った場合は失格としているというのが明示的に、調達概要書でも、入札公告でも、入札仕様書でも書いていないと思うのです。これは余り相手が燃え上がっていかればそのままかもしれませんけれども、本気でおかしいではないかというように訴訟を起こすつもりになったらなると思うのですよね。各年度の予算をオーバーしたら困るのですというのは、それは官の論理であって、それは応札者の責任ではないですよ。ぱっと見てというか、落札者がこの人に決まりましたという通知を受けたときに、ちょっと待てというように応札者側は思うと思うのです。それでは、うちの技術点から何から開示しろと、本当にここより劣っているのかというようになると思います。仕様書とか公告でそれをはっきりしないと、どういう業務を頼むということは仕様書にはっきり書いたとおっしゃられても、それは通じないと思います。何か3人全員ゴールしなければ駄目ですよと言われているのに、1人ゴールしたところでタイム切ってくれるのですよねと言って、スケート競技したら選手たちは怒りますよね。最初から言えというように。ですから、そういうのをもっとはっきりさせていただきたいと思います。</p>	<p>失礼しました。入札公告の資料の17ページの(6)落札者の決定方法の所で、「予決令の第79条の規定に基づいて作成された各年度の予定価格の制限の範囲内であり」の所で記載があります。</p>
<p>分かりました。すれすれかな、多分法的責任はこれで逃れるのかもしれませんが、応札した側は自分の所がなぜ駄目なのか、とっさに納得しづらいと思いますので、これはもう少しはっきり、最初から打ち出していただくようお願いいたします。</p> <p>次に別の、低入札価格調査について、こちらは103ページに付いています。対象者で、C校の方のお名前が出ていますが、こちらの方はどのようなお立場なのでしょう。</p>	<p>D氏に関しては、E校の職員で、基本的には広報を担当しているようですがけれども、本事業においてはサブリーダーの立場で関わっていらっしゃる方です。</p>
<p>なるほど。低入調査の回答というのは、その組織、機関長とか社長とかそういう人が言ったのか、部門長が言ったのか、現場の人が言ったのかで、全くその重みも違ってきますよね。低入調査に掛かるというのは、それなりにいろいろと懸念があって調査しているわけですよ。物見遊山で言っているわけではないですから。この方はどういう責任で答えているのかが分からないと、証拠というか、記録として力不足になってしまうので、次からは対象者の立場を明示するようにしてください。</p>	<p>はい。</p>
<p>その少し後の107ページで、調達する側、厚労省側の質問に答えるという所ですが、下から2番目の段落で、「また、必要や御要望に応じて新プログラムの作成や、キャリア支援イベントなども検討しております」というように回答があつて、おしまいになっているのですが、これに回答する支出項目というのはどれになるのでしょうか。</p>	<p>新プログラムの作成やキャリア支援イベントも含めて、ここの新規開発するプログラムの中に入れ込み得るという回答だと理解していますので、それに関していうと対応する費用としては、事業費になります。</p>
<p>こういうことをやってほしいとか、きちんと盛り込んでありますかというので、「はい」とか「検討しています」というように、YES・NOで答えられても、ある意味証拠がないとか、分からないので、その検討しているというのはどれに対応するのかと、その内訳を低入調査で出させていますよね。そのとき出てきたものはどれに対応するのかというところまで聞くようにしないとけないと思います。</p>	<p>はい。</p>
<p>その更に後の111ページの回答の「可能でございます」か</p>	<p>より正確に申しますと、e-ラーニングの事業と通学型の</p>

<p>ら始まる所の3段落目、「また、区分2はe-ラーニング、区分3は通学型と業務の特性や発生するタイミングが異なるため、業務過多となることは考えにくく」とあるのですが、この実施時期は同じではないのかなと思ったのですが、この理解は正しいでしょうか。</p>	<p>事業なので、その業務が一番忙しくなる時期が違うと言いたいのだと理解しております。e-ラーニングの場合は先に収録をして、それを後は順次放映していくとか流していくこととなりますので、ある意味開講する前の段階のほうが割と忙しかったりすると思うのですけれども、区分3に関しては完全に通学型ですので、その開講している時期の間にも生徒との間のやり取りであったり、先生との調整だったりという手間がいろいろと発生するということだと理解します。</p>
<p>e-ラーニングで調達しているものは、受講者の人たちは特段、受講中に何らかのフィードバックを受けるとかそういうことは一切なくて、それこそ動画視聴のようにただただ一っつと見ているだけと、そういうものを想定しているのですか。</p>	<p>実際にはインターネットの仕組みによっていろいろ質問をしたり、カウンセリングを受けたりするということはシステムとして構築しようとしているのですけれども、それへの対応自体はそれ専属の職員を配置して、生徒に対する回答であったり、何かカウンセリングであったりというのは、特別の非常勤の職員やキャリアカウンセラーを委託したりして対応するということですので、正規の職員はその対応は比較的楽であるということだと思います。</p>
<p>そういう回答があったのであれば、むしろそちらの回答を記録したほうが納得しやすいかと思いました。 あと、155 ページぐらいから文科省の書類が幾つも出てきます。高度人材養成のための社会人学び直し大学院プログラムとかそういうのについて、これは何を意図してこちらの資料として出されてきたのか教えていただけますでしょうか。</p>	<p>この個人が手掛けている事業ということで、ほかの事業として例として提出したということです。</p>
<p>今回の調達とは直接関係ないですか。</p>	<p>はい。ありません。</p>
<p>今回のe-ラーニングのコンテンツを作るうんぬんというのが、こちらの法人の大学院のプログラムを再利用するというようなことが書いてあったような気がするのですが、それとこれも関係はないのですか。</p>	<p>実際にはF校はかなり多くの社会人を対象とした教育訓練を多数開講している学校ですので、低入札調査で回答されたものは、特定の何かのプログラムの焼直しということではなくて、いろいろとこれまでの開講されている多数のものの中から更に少しそれを材料としながら生み出していきますという回答ですけれども、その開講実績の多数のものうちの幾つかに関しては、こうした過去の予算事業を使いながら生み出していった経緯があるものも含まれているとは思いますが、ただ、直接の関係はないと理解しております。</p>
<p>(分科会長の意見) この案件については、特にありません。</p>	<p>ありがとうございました。</p>
<p>【審議案件5】 審議案件名 : 児童相談所全国共通ダイヤル「189」コールセンターの設置・運営業務 資格種別 : 「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、低入札価格調査を実施している中で最も落札率が低いため。 発注部局名 : 子ども家庭局 契約相手方 : 日本アイラック株式会社 予定価格 : 197,751,240円 契約金額 : 7,322,400円 落札(契約)率 : 3.7% 契約締結日 : 平成29年11月13日</p>	
<p>(調達の概要) 一般競争(最低価格落札方式)を行ったところ、6者応札があり、日本アイラック株式会社が契約の相手方となった。落札率は3.7%であり、低入札価格調査を行った。</p>	
<p>意見・質問</p>	<p>回 答</p>
<p>落札率が3.7%と極端に低いのですが、業務は3月末で終了ですが、特に問題はありませんでしたか。</p>	<p>はい、逐一業務の履行状況の報告は受けている状況です。現時点では、業務に支障が出たという話は業者からも聞いておりませんし、我々自治体の、児童相談所は自治体</p>

	の組織ですけれども、組織より何か不具合が生じた話も受けていない状況です。
開札調書が69ページにあります。入札業者が6者いらっしゃって、大体全て2,000万程度以内で収まっているのですが、低入札の落札率が3.7%、全体入札者が2,000万以下から、少し予定価格の設定に問題がありかなと感じているところがあります。内容を少し確認しまして、低入札価格調書等も拝見しますと、67ページに価格調書の内訳が書いてありますが、初期費用として1億2,000万取られておりますけれども、これがもしかしら余計なのかなと思っているところもあります。というのは、この金額を払うことは、最初からコールセンターという会社に設立資金を与えているようなものであって、こういう業者はそもそも対象になさっていないと思いますので、この1億2,000万というのは過大に予定価格の中に入れてしまっているのではないかとこの疑問があります。その辺はいかがでしょうか。	おっしゃるとおりで、このイニシャルコストの部分が相当程度我々として当初掛かると想定をしておりました。ただ、実際に入札をしてみますと、御指摘のとおり大体2,000万以下となっています。我々としても低入札に掛かったことについて、どういうところに要因があるのか、かなり懸念がありましたので、落札業者にいろいろ確認しましたところ、やはりイニシャルコストについては、コールセンターを運営している業者も多々おりますので、既存の設備の対応が十分可能であるということから、イニシャルコストは、ほぼほぼ計上されていないという話を聞いています。コールセンター導入の際の予算取りのときにも業者から複数の見積りを取ったわけですが、その中にはもうイニシャルコストが発生するものだと聞いていた部分もありましたので、当初計上しましたが、結果、このような形になっております。なので我々としましても、30年度以降もコールセンターはつなげることになっていますが、正にイニシャルコストの部分は全て落とした形で調達を行うという方針で実施しておりますので、この点については既に反映させていただいているところです。
私もそのイニシャルコストのところの問題かと思っていて、同じです。	はい、ありがとうございます。
(分科会長の意見) この案件については、特にありません。	
【審議案件6】	
審議案件名 : 介護保険総合データベースシステム改修等一式 (平成29年度～平成31年度)	
資格種別 : 「役務の提供等」 (A、B、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 : 老健局	
契約相手方 : 東芝デジタルソリューションズ株式会社	
予定価格 : 153,027,000円	
契約金額 : 151,498,080円	
落札(契約)率 : 99.0%	
契約締結日 : 平成29年10月23日	
(調達の概要)	
一般競争(総合評価落札方式)を行ったところ、1者応札があり、東芝デジタルソリューションズ株式会社が契約の相手方となった。落札率は99.0%であった。	
意見・質問	回 答
今回は一者応札で落札率が非常に高いものとなりましたが、落札率が99%になった理由はどういうところにあるのでしょうか。	まず、この介護保険総合データベースシステム改修一式という事業そのものが、国庫債務負担行為を含む事業ということで、財務省からお借りしている予算書の中にも、3か年の事業の予算額というものが国債額として記載されております。また、今回入札した東芝デジタルソリューションズ株式会社は、介護保険総合データベースの運用のほうを主にやっている業者ですので、そういった関係からどういった形の改修が必要であって、その必要に掛かるコストを勘案すること及びその予算書に記載されている国庫債務負担の額というものを勘案した結果、入札金額について予定金額に近い金額を見積ったものではないかと考えております。
説明会に参加された者が4者いらっしゃって、3者が降りて、入札に参加しなかったわけですが、その要因分析のこ	全ての事業者がこういった回答というわけではありませんが、1つの事業者から回答の中にあっては、まず、事

<p>ントの中で、業者側の準備が整わなかったという文言がありますが、具体的にはどういうことでしょうか。</p>	<p>業の公示に当たって、50日の期間を設けております。その中で資料閲覧の期間を設けて資料を御覧いただいたわけですが、その資料の閲覧には至っていただいた業者さんが複数ございましたので、その御覧いただいた資料を拝見した結果、内容を鑑みて利益が出るというような提案をすることが困難であるということをお返事いただいた事業者がいました。</p>
<p>予定価格を算出する中で、ここに予定価格の明細、積算内訳書というものが年度ごとにありますが、少しラフすぎるような気がするのですが、更に細かい明細書等がこの下に付いているのでしょうか。それともこんなものなのでしょうか。プロジェクト管理費部分、6人月で、あと単価を掛けています。</p>	<p>こちらで作っているものが、最も細かいものです。</p>
<p>実際に工程ごとにどういう開発をされて、どれだけの人月が掛かるかというのは当然あるということですか。</p>	<p>この中に、ということですか。</p>
<p>はい、この明細として。</p>	<p>この中の個別の金額の中に詳細な内訳があるというわけではありませんが、それぞれの管理に当たって、必要な人月というのは、それぞれこれだけ必要であろうというのを組んでいるところです。</p>
<p>そうすると、大体これだけというイメージしか、私は受け取れないのですが、そうですか。</p>	<p>はい。その細かい数値において、上下させることが不可能なバックデータであるものかという意味で言われているのであれば、確かにそこはそれとおりにかと思えます。</p>
<p>そうですか。何か予定価格を算定する積算根拠としては、非常に不十分かなという印象を持つのですが。</p>	<p>そうですね。基本的には各プロジェクトに参加される方の月当たりのコストというのを算出した上で、あとは全体のバランスを見て人月がどれくらい必要かというところを見ておりますので、例えば各148万円であるとか、122万8,000円についての具体的なそれぞれの積算がということであれば、そこは確かにもう少し細かいものがあるのを積み上げてというのは言われるとおりにかというところではあります。</p>
<p>もう少し予定価格調書のほうを充実していただきたいなというふうに思います。</p>	<p>はい。</p>
<p>あと、契約書なのですが、契約書の中で、幾ら、いつからというのが別記で載っていますが、こちらはどういう感じで決めるのでしょうか。 ページで言いますと823ページから始まりまして、そちらの第3条に契約金額があって、年度ごとのものが別記となっていて、829ページに各年度幾らと書いてあるのですが、これは今回の契約の金額の3分の1ずつというわけではないのですか。</p>	<p>そうですね、今回のデータベースの調達に関しましては、年度ごとに仕様書上で求めているものが違っていて、1つ例として、例えば平成29年度は平成30年の当初から認定ソフトと言われるソフトウェアの改修が非常に大きなウエイトを占めておりまして、我々としても29年度は非常にコストが掛かるものというふうに認識しております。そのため、国庫負担債務上も29、30、31で予算上傾斜が付いておりまして、それぞれの国債を超えないように東芝デジタルソリューションズのほうから計画の見積りを頂きまして、最終的な契約金額等を合わせているものです。</p>
<p>813ページの入札書は3年分総額のみですよね。</p>	<p>はい。</p>
<p>それとは別に各年度のものを聴取しているということですか。</p>	<p>はい。入札額そのものは、あくまでも総額になりますので、総額で入札していただいた後に、各年度の国庫債務の上限を超えないような形で、各年度に必要な金額というのも分けて記載していただいているところです。</p>
<p>各年度の予定価格は、でも分からないですよね。</p>	<p>そうですね、予定価格そのものはないということではあります。</p>
<p>そしたらこの金額というのは、総額で契約をした後で、応札者と話し合っ、何年度はお幾ら払いますという形ですか。</p>	<p>はい、それとおりにです。</p>
<p>では、落札者が決まった後で、契約書その場で作るという</p>	<p>はい。基本的にはオープンにしている金額はどこにもあ</p>

うわけでしょうけれども、そこでこういう割り振りですよと説明し、同意を受けたら契約ということですか。	りませんので、1つは落札したという時点で、それが予定価格を下回っていることは向こうは認識していると。ただ、29、30、31のそれぞれの上限額も、これも先方に公開している数字ではございませんので、どれぐらい必要かというのを相談はした上で、向こうが29、30、31の契約金の内訳としてこれぐらいを想定しているというふうにした数字が、私どもで想定している各年度の上限額と比べて問題ない金額まで調整した上で、3年度分に区分けしているということです。
そうですか。では、この金額は官の側からギュッと押し付けてということではなくて。	ではないです。
ちゃんと落札者の事情も考慮して、現実的なものになっていくと。	はい。
そして、総額が今回の落札額と一致しているということですか。	はい。
(分科会長の意見) この案件については、特にありません。	
【審議案件7】 審議案件名 : 平成29年度介護ロボットのニーズ・シーズ連携協調協議会設置事業(認知症の見守り支援①) 資格種別 : 「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、落札率が高いため。 発注部局名 : 老健局 契約相手方 : 株式会社エヌ・ティ・ティデータ経営研究所 予定価格 : 7,776,000円 契約金額 : 7,774,920円 落札(契約)率 : 99.9% 契約締結日 : 平成29年6月1日	
(調達の概要) 一般競争(総合評価落札方式)を行ったところ、5者応札があり、株式会社エヌ・ティ・ティデータ経営研究所が契約の相手方となった。落札率は99.9%であった。	
意見・質問	回 答
今、御説明いただいた最終的な納入成果物ですが、報告書という形でお出しいただくようになっているようですが、131ページのほうに予定価格見積書がありますが、その中で地域拠点施設運営委員会、ニーズ・シーズ連携協調のための協議会の運営というふうに予算取りされておりますが、ここに関発メーカーの方は、いらっしゃるのですか。	はい。
それはどの方になるのですか。	資料で見ますと、まず、1番の地域拠点施設運営委員会で、こちらの委員の中に組み込まれるということで、先ほど事業の内容で説明したとおり、現場側と技術側がマッチングした提案を行っていくということで、この委員の中に含まれるということになります。
その地域拠点というのは例えばどういう所ですか。	受託先によって変わってくるのですが、こちらの例で挙げるとエヌ・ティ・ティですので、そちらのほうを用意した会議室などで、介護施設の現場の方と開発メーカーの技術者の方が一堂に会して、その場で、そこを拠点にして委員会を開くといった、そういったイメージになります。
なるほど、分かりました。そうすると、老人施設の方と開発メーカーの方をお呼びして、エヌ・ティ・ティ・データが開くと、そういう形で進めていくということなのですか。	はい。
分かりました。それで、落札価格が800万円弱ぐらいにな	推測になるのですが、本省はこちらの同事業を平成28年

<p>っておりまして、非常に落札率が高い結果になったのですが、これはどういう理由が考えられるのでしょうか。</p>	<p>度にも実施しておりまして、平成 29 年度においても、事業内容について変更がございませんでしたので、平成 28 年度とほぼ同様の予定価格を作成しておりました。平成 28 年度の同事業でも、このエヌ・ティ・ティ・データ経営研究所のほうを受託しておりましたので、事業内容に変更がないことから、平成 28 年度の契約額とほぼ同額で入札してきたことが考えられるため、100%に近い落札になったと推測されます。</p>
<p>分かりました。その 800 万円弱の受託料で、ロボットのアイデアがレポートに入ってくるというのが、ちょっと私にイメージがなかなか湧かないのですが、その程度の金額で、きちんとしたレポートというのが出てくるものなのでしょうか。</p>	<p>こちらの事業はロボットの開発までは着手しないものになっておりまして、あくまでも開発の提案段階で、ただ提案をするだけではなくて、もちろん介護現場のニーズを汲み取って、本当に現場の欲しいと思うものを拾い上げて、そして、それが本当に使えるものかどうか、また、実現可能かどうかといったところまでを議論して、その結果、最終的な報告としてまとめるものになりますので、先ほどの積算でいうと、委員会が 4 回とありますが、最初、介護現場の課題を拾ってから、どういった開発提案になるか。そして、その提案が実現可能かどうかといったその全 4 回で考えた結果、この金額でこの事業はできると考えています。</p>
<p>開札調書を見ますと、金額としては一番安いというわけではないものの、技術点が高いということで、ある意味逆転といたしますか、取れているということですから、落札率が高いということで、いろいろな意見を持つ方もいるかもしれませんが、結果的にはいい落札になったのではないかと判断しております。</p>	
<p>念のためですが、技術点はA社が一番なのですね。そうですね。予定価格を超えてしまったために駄目になってしまったのですね。</p>	<p>そういうことになります。</p>
<p>両方をパスしたのは、要するに価格までいけたのはB社とエヌ・ティ・ティ・データ経営研究所の 2 つになったということですね。</p>	<p>はい。</p>
<p>(分科会長の意見) この案件については、特にありません。</p>	
<p>【審議案件 8】 審議案件名 : D P C データの提供に係る支援一式 資格種別 : 「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、低入札価格調査を実施している中で最も落札率が低いため。 発注部局名 : 大臣官房会計課 契約相手方 : 株式会社日立製作所 予定価格 : 12,727,368 円 契約金額 : 2,376,216 円 落札(契約)率 : 18.67% 契約締結日 : 平成 29 年 11 月 10 日</p>	
<p>(調達の概要) 一般競争(最低価格落札方式)を行ったところ、4 者応札があり、株式会社日立製作所が契約の相手方となった。落札率は 18.67% であり、低入札価格調査を行った。</p>	
<p>意見・質問</p>	<p>回 答</p>
<p>まず、予定価格調書が 61 ページにあります。ここで予定価格の積算根拠の資料として、入札予定者から見積書を取っていると書いてありますが、入札予定者から見積書を取ってしまうと、どうしても価格を一定レベルにコントロールされてしまう可能性もあるということからすると、また別途、全く入札を予定されていない事業者から取るか、あるいはそう</p>	<p>予定価格を参考見積りで徴取したのが 2 者、A 社、日立製作所です。説明会に参加した他の事業者にも参考見積りをお願いしたところ、この 2 者からのみということで、言われるとおり、応札業者以外の市場価格としてということも、極力入手する形で進めたいと思っておりましたが、今回はそれが入手できなかった次第です。</p>

<p>いう方も入れるというようにして、予定価格の適正性を担保しなければいけないと思いますが、その辺はいかがでしょうか。</p>	
<p>取ろうとしたけれども、結果として取れなかったという意味ですね。</p>	<p>はい。</p>
<p>それで、業者からもらった見積書ですが、ほぼ同じ金額で予定価格にされていますが、どのような分析をされた結果なのでしょう。</p>	<p>本件は DPC データ、診断別のレセプト情報等ですが、いわゆる原価計算方式で、例えばシステムエンジニアといったところの市場単価を用いるということも検討したのですが、対象のデータが非常に分類も多く専門知識を要するところです。一般的な技術の単価を用いるというよりは、こういった DPC 制度でしたらレセプト関係について知見を有している事業者から徴することが、市場価格として用いるときに適切かと考えてこのように設定しているところで、徴取した 2 者のうち内容を精査し、最も安い、かつ工数、事業内容として仕様書との齟齬もなく、工数としても妥当であると判断した結果、こういった形で予定価格を設定しているところです。</p>
<p>その内容を分析した結果、これでいいだろうということですか。</p>	<p>はい。</p>
<p>あと、低入調査の内容として、87 ページ以降に仕様書がありますが、相談内容が年 40 件ではなくて、「5 か月だから」というような表現が入っているのですが、仕様書が 1 年で書いてあるというのは、逆におかしくなかったのでしょうか。</p>	<p>仕様書については、調達年、実際の稼働が 5 か月ではあったのですが、期間として考えて記載しておりまして、入札説明会のときにも、この期間内にこの件数が実施できるように積算してくださいというお願いをしているところです。</p>
<p>そうすると、例えば事前相談が年 40 件となっていますが、5 か月の間に 40 件やりなさいという意味ですか。</p>	<p>これは相談なので、何件来るかというところが実際は分からないところなのですが、レセプトのほうの第三者提供等の状況を踏まえて、概ねこのぐらいの件数の相談が来るのではないかと提示しておりまして、説明会のときにも、今まで実績がないので、この数字についてはあくまでも想定ですと。この件数を見込めるような形で積算をしてくださいと。横に、参考の時間等も書いてあるのですが、これはそれぞれの事業者によってスキルが違うと思うので、そこは参考にして、各事業者の今までのノウハウ等で積算してくださいとお願いをしたところです。</p>
<p>では、この数字を参考にして、実情に合ったように、皆さんのスキルに合ったような形で数字を変えてくださいという意味ですか。</p>	<p>件数等につきましては、この件数が来ても大丈夫な形で見積ってくださいと。ただし、横に記載があると思いますが、1 件当たりの時間については目安ですので、例えば窓口業務にたけている所であれば、1 件当たり 5 分掛かるところが 3 分で済むかもしれないし、そういったノウハウのところを使って、時間のところについては各事業者のスキルによって見積りをしてくださいとお願いしたところです。</p>
<p>今の話を少し掘り下げると、1 回当たりの事前相談の時間は大体決まっているわけですね。</p>	<p>時間は決まっていません。例えばすぐに済むお話もあれば、深い内容の話になって 10 分掛かることもあるかもしれませんが、1 件 1 件「3 分までで切ってください」というお願いをして電話対応しているわけではありません。</p>
<p>見積りをするときに、もちろん年間あるいは 5 か月間で、何件来るかというのは重要なファクターであって、これをいい加減な数字にしたら見積りはできないわけです。低入調査の先方の理由としては、仕様書は 40 件となっているけれども、それは 5 か月だから少なくとも半分以下だと。向こうの回答としては、10 件で見積りをしてくれていますが、そういう形で費用の見積りをするときの重要なファクターになるわけ</p>	<p>その辺の疑義があるかもしれないということで説明会のときに、この期間内でこの件数をできるように見積ってくださいと事業者をお願いしておりまして、日立製作所も説明会には参加いただいており、その話は聞かれていると承知しているところです。</p>

<p>で、これを年間で考えているのか5か月で考えているのかというのは重要な部分だと思うのです。これは年に40件ということは、今回は5か月しかないので12分の5でいいのか、それとも5か月間で40件を想定しているのかというのは分かるのですか。</p>	
<p>そうすると、低入調査の文言は少しおかしいということになるのですかね。</p>	<p>ただ、日立製作所としてそのように考えて、積算をしたということで、この件数ができるような体制を整えられるのかという話をしたところで、「できます」という話でしたので、低入の結果、日立製作所にお問い合わせする形になったと認識しています。</p>
<p>そしたら、仕様書の中で、文書としてしか見られない方もいらっしやと思いますので、この辺が分かるような形で、今後書いていただければと思います。</p>	<p>はい。</p>
<p>今の質問に関連してですが、この問合せが来るというのは、シーズ的な差はあるものなのでしょうか。</p>	<p>224 ページを御覧ください。申出の受付期間等を設けていて、対応する期間は事前相談であれば12月末まで受付期間を設けていましたので、大体1か月ということで、先ほどの仕様書にも、対応期間1か月とか2か月と記載しておりますので、その期間内でこの件数の相談を受けていただきたいという形で、仕様書も提示しているところです。</p>
<p>私の意図としては、1年40件と書かれていて、その40件が今回の調達期間の間にほとんど集中して来るのだという話だったらすっきりすると思うのですが。</p>	<p>第三者提供を今年から始めたのですが、レセプトのほうの有識者会議は年に4回やっていて、4回提供しているわけですが、私どもはデータベースを構築したということもあって、その4回のうちの1回だけ募集したという形になっています。その1回分で、この回数をということで記載していたところなのですが、先ほども御指摘がありましたように、記載が分かりづらかったところはあるのかもしれないと思っています。</p>
<p>今回の調達で、これだけ耐えればいいという話なのか、あるいはその後にずっと何か影響が残るようなものについて、よく考えてスペックを満たすようにしてほしいということなのかとか、変わると思うのです。</p>	<p>基本的には、今回の募集に対しての事前の相談で、今後のものについてということではないということです。</p>
<p>同じ結論になるのですが、もう少し分かりやすく書いていただきたいと思います。 それから、開札調書を見ますと、見積りを徴取した2者とも、ものすごく低く入札してきていますよね。これ自体は戦術だと思うので、商売ですから当たり前だと思うのです。ですから、出された見積りから、このぐらいは下がってくるものだというような知見を調達者側で蓄積していただいたら、予定価格を立てるときにもいいのではないかと思います。これはコメントです。 それから、低入調査についてですが、97 ページに対象者の日立製作所の方々のお名前が載っているのですが、これはどういう立場の方が答えているのでしょうか。</p>	<p>B氏とC氏が営業で、D氏がシステム関係者です。</p>
<p>応札をするに当たって、戦略的にどのように応じようと考えたのかというのが分かる人と、技術的な背景が分かる人が来たということですね。低入調査は非常に重要な書類になってきますので、どのような立場の方がどういう権限、あるいはどのような背景で答えているか分かるように、そういったデータ、部署、立場、職位といったものも書いておくようお願いいたします。</p>	<p>承知しました。</p>
<p>確認ですが、もうすぐ納期が終わるのですが、今回こういうすごい低入札になっているのですが、進捗状況としては問題ないのでしょうか。</p>	<p>今、最終の納品確認をしているところですが、納品確認の際に、状況等を確認しているところです。ヒアリングをしたところによりますと、当初、日立製作所というのが DPC</p>

	<p>のデータベースを管理している事業者として、第三者提供の中のデータベースからデータを取ってくるのか、そういうところについては事業者が想定した工数で終わっているというような報告を頂いておりますが、例えば申請者との申出書の中身の調整などが、想定していたよりも時間が掛かったというところがありまして、当初の見積時に思っていた工数に比べると、3 倍程度掛かっていると申しております。</p> <p>件数のほうについては、日立製作所は 10 件だとか 5 件を見積っているのですが、実際のところの申出は 2 件でして、件数が少なかったので 3 倍程度で済んでいるという状況です。物については提供まで終わっていますので、事業としては完了する方向で確認しているところです。</p>
<p>では、目出たくゴールインできそうだということで良かったです。今回得られた情報は非常に重要だと思います。いざ、アクセスがあったときには、1件当たりの時間はかなり掛かる。もし次回があればですが、そういったものが想定できるように、調達の内容のほうにアップデートを掛けていただければと思います。</p>	<p>事業者から聴取した内容で、思っていたよりも時間が掛かったというところと、事業者のスキルが達していなかったとか、研究者とのやり取りの内容を理解できなかったというところもあったようなので、半分は見込み違い、半分はというところがあるので、なかなか全部これを単価に反映させるというところは難しいかと思うのですが、今後の調達の参考資料として活用したいとは思っています。</p>
<p>(分科会長の意見) この案件については、特にありません。</p>	
<p>【審議案件 9】 審議案件名 : 健康保険被保険者実態調査調査票等作成支援システム改修及び被保険者証記号・番号変換ツールの開発 資格種別 : ー 選定理由 : 随意契約を実施している案件中、緊急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 : 株式会社日立製作所 予定価格 : 4,318,272円 契約金額 : 4,318,272円 落札(契約)率 : 100% 契約締結日 : 平成 29 年 8 月 21 日</p>	
<p>(調達の概要) 会計法第 29 条の 3 第 4 項及び予算決算及び会計令第 102 条の 4 第 4 号に基づく随意契約を行った。</p>	
<p style="text-align: center;">意見・質問</p>	<p style="text-align: center;">回 答</p>
<p>この案件については、緊急随契に当たるかどうかということでピックアップしたのですが、随契理由について少し詳しく御説明をお願いします。</p>	<p>本件は健康保険・船員保険の被保険者実態統計調査ですが、毎年度 10～11 月に調査を実施しています。そもそもこのような調査で、その上で本年度、平成 29 年 4 月末に、省内で情報セキュリティの監査というのがありますが、そちらの本調査で収集している被保険者番号が個人情報に当たるという指摘を受けまして、行政機関が個人情報を用いないのであれば、収集しないに越したことはないということで、なるべく厚生労働省には届かない形にすべきであるという監査の結果が出ました。その結果を厚生労働省と保険者側とで適宜調整等をして、厚生労働省に被保険者番号が届かない仕組みについて、各種協議をしていたところが、3 段落目と 4 段落目の所で、6 月 29 日の段階で保険者との協議の結果、国側のシステムを改修するという結論に至りました。</p> <p>その国側のシステムの改修をする必要があると分かった段階で、調達仕様書の作成に取り掛かりまして、そちらで各種調達仕様書の作成、省内の情報システム案件の調達仕様書の審査をしている PMO という組織で審査等があり、8</p>

	<p>月7日に仕様書が決定しました。</p> <p>ここまでで仕様書が決定して、通常であれば、こちらの概算額を400万、500万としたら、通常であれば一般競争入札に掛けるべき原則論のところですが、ただ、こちらで8月7日に仕様書が決定して、それから会計的な事務手続が始まりまして、入札をして開札するとなると、早くて9月上旬若しくは中旬ぐらいになってくるのが通常です。そこから、10月下旬に調査を実施するという観点から、1か月の短期間で本件の改修をするのは非常にリスクであると。入札をする時間によって失われる利益も大きく、入札をしたとして、仮に9月中旬ぐらいに落札者が決定したとして、そこから1か月で完成するのかどうかということも非常に危ういという判断をしました。</p> <p>そういった観点から、本件の日立製作所ですが、省内にLANという大きなシステムがあるのですが、そちらの構築かつ運用補修業者に打診したところ、今からであれば、10月下旬の調査に何とか間に合わせられるという回答を得まして、こちらの調査を止めるわけにはいかないといった観点から、本来であれば原則一般競争入札をしたいところでしたが、やむを得ず緊急随契という形になった次第です。</p>
<p>こういう事態になるということは、もう少し早く分からなかったのでしょうか。</p>	<p>セキュリティの監査が出たのが4月末ということで、そこからどのような方式を取れば個人情報等を保護できるのか、そういったところの検討期間や、あるいはそれを一旦医療保険者側で何とかできないかというところで、アンケート調査等も行いまして、その間にある程度時間を費やしてしまったところがあり、なかなかスケジュール的に非常にタイトだったというように考えています。</p>
<p>これは緊急随契になるかどうかということ、どのような議論になったのでしょうか。</p>	<p>仕様の決定の段階で、もう少し早めることができなかったのか、若しくは4月末に監査の結果を受けて各保険者との調整結果でおよそ2か月を要しているところですが、こちらもう少し早く切り上げることができなかったのか、若しくは調整をしている途中で国側のシステム改修が必要になる可能性があるかもしれないと予見して、先に仕様書の作成に手を付けることはできなかったのか等、諸々の調整をした結果、各保険者との調整が非常に難航したと伺いまして、本件の仕様の決定が8月7日にできたという観点から、致し方なく入札によるべきところを緊急随契という運びにさせていただいた次第です。</p>
<p>そしたら、ちょっと難しい問題ではあるのですが、もう少し手続的にスピーディにさせていただいて、一般競争入札に持っていけるか、競争性のある調達案件に持っていけるような形で今後はよろしくお願ひしたいと思ひます。</p>	<p>はい。</p>
<p>今の関連ですが、一般的に緊急随契という制度というのは、天災とか災害時対応を念頭に置いていますよね。だから、ちょっと今回は違うと思うのです。いろいろな条文もそうでしょうけれども、会計法などの専門書でも、「官の事情によるものはその対象としない」と明示しているものがほとんどですから、そう考えるとやはり異質な感じがあります。もう買ってしまったものなのでどうしようもないと言えどどうしようもないのですが、次回以降は、これは許されるべきではないと思ひます。</p> <p>特に引っ掛かりましたのが、これは基礎データを取るための調査だという話ですよね。例えば昨今注目を集めている年</p>	<p>一般競争入札における落札率というものは入札における予定価格分の入札額で、契約率というものは随意契約における予定価格分の見積額という形で厚生労働省としては使い分けている関係でして、このように記載しております。</p>

<p>金の話などであれば、受給者がいて、それがなくなったら今月の生活はどうなるという話はあると思うのです。基礎データというのはそうではないですよ。今後の方針を決めるための統計調査ですよ。だから、そういう意味では調査を遅らせるほうがよほど自然だと思うのです。だから、先ほどからこだわっている災害対応であったはずの、会計法とか予決令の条文を使ってしまうというのはやりすぎだと思います。私のコメントです。是非、次回以降はそうしないでいただきたいと思います。</p> <p>あと、些末なことですが、1 ページ目に契約率が 100%とあるのですが、一般的には落札率なのではないかと思うので、こちらはほかとそろえてはいかがでしょうか。</p>	
<p>そうですか。今回は随意契約だから「契約率」という言葉になっているのですか。</p>	<p>はい。</p>
<p>(分科会長の意見) 御指摘のとおりだと思います。この案件については、特にありません。</p>	
<p>【審議案件10】 審議案件名：平成29年度ワンヘルス・アプローチに基づく薬剤耐性（AMR）対策に関するシンポジウムの開催に係る運営等一式 資格種別：役務の提供等（B、C又はDランク） 選定理由：一般競争入札を実施している案件中、落札率が低いため。 発注部局名：大臣官房会計課 契約相手方：株式会社ツクルス 予定価格：3,276,741円 契約金額：731,160円 落札(契約)率：22.31% 契約締結日：平成29年9月15日</p>	
<p>(調達の概要) 一般競争（最低価格落札方式）を行ったところ、7者応札があり、株式会社ツクルスが契約の相手方となった。落札率は22.31%であった。</p>	
<p style="text-align: center;">意見・質問</p>	<p style="text-align: center;">回 答</p>
<p>低入調査の対象にはなっておりませんが、落札率が22.31%だったということですが、実際に履行期間は今年の1月31日で終わっている案件ですが、内容については特に問題はありませんでしたか。</p>	<p>この事業に関しては、特に滞りなく事業は終了いたしました。</p>
<p>当時、低入調査という形ではないにしても、低入のヒアリング等はしましたか。</p>	<p>ヒアリング等は特に行っていません。役務のこういった会場運営についてですと、予定価格が1,000万円を超える場合は低入札調査基準額を設けてヒアリング、内訳書を提出して、業者に履行可能性の説明、仕様に読み落としがないかといったものを求めるのですが、今回は1,000万円に満たない、比較的規模の小さい会場運営ということで、参加資格要件を満たした事業者に対しては、落札した後で特にヒアリングを求めるということまではしていませんでした。</p>
<p>でも、何か聞いてみたいとは思いませんでしたか。心配にはなりませんでしたか。</p>	<p>一応、落札した後に、今回は余り聞いたことのない新規の業者ではあったので、本当にこの価格で履行は大丈夫なのかという念押しと、金額が適正であるかということは確認したのですが、業者としては自信がある感じで、「この価格でやらせてもらいます」ということでしたので、細かな内訳などの説明までは求めていないのですが、そこは事業者の説明を信用して履行していただいた形です。</p>
<p>予定価格を算定するときの基礎資料ですが、今回はA社、</p>	<p>はい。</p>

B社の2者から見積書を取っているということですか。	
A社は入札には参加していないということですね。	そのとおりです。
A社はどうして入札に参加しなかったのですか。	最初は、公告した段階で声掛けをしたときは、参加を検討しているということで、昨年度も例えば研修の企画運営ですとか会場の運営でA社は入ってきてくれていたのですが、そこは検討をお願いしていたのですが、入札書の締切の前日になって、ほかの会場運営の案件も履行しているということで、急遽参加を断念された会社になります。ということで、参考見積りは頂いているのですが、入札には参加していないという結果になっています。
それで、見積書の検証ですが、それはどういった形でやられましたか。	ただ、今回A社は会場運営の実績があるということで、あとB社の見積りのほうも、昨年度と同じぐらいの規模の企画運営を他部局でやった実績がありましたので、その2者を見積りは余り問題がないという最初の認識で、まず確認はしています。
今回、B社のほうも見積りよりは随分と安い金額なので、戦術的にどのぐらい下げてるのかということ、次の予定価格の算定のときには参考にさせていただきたいと思ひますし、今後もそういうデータを共有していくというのがよろしいのではないかと思ひました。 あと、たまたま今回出してくださった2者を見積りを見ると、単価に与えるための時間が違うように見えますので、実態はどうだったのかといったところ、実際に既に終わっているイベントですので、どうだったのかというのを	
実際に落札された所に可能な限り聴取してみると、精度が高まるのではないかと思ひました。以上です。	
(分科会長の意見) この案件については、特にありません。	

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)