

# 平成30年度第1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6月27日(水) 厚生労働省共用第8会議室	
委員(敬称略)	第二分科会長 松原 健一 安西法律事務所 弁護士	
	委員	倉井 潔 倉井潔税理士事務所 税理士
	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30年1月1日～平成30年3月31日の間における調達案件	
抽出案件	13件	(備考) 「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。
報告案件	0件	
審議案件	13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 : 医療系ベンチャー・トータルサポート事業に対する調査等一式  
 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、低入札価格調査を実施しているため。  
 発注部局名 : 医政局  
 契約相手方 : 株式会社三菱総合研究所  
 予定価格 : 119,988,000円  
 契約金額 : 51,721,200円  
 落札(契約)率 : 43%  
 契約締結日 : 平成30年1月24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、3者応札があり、株式会社三菱総合研究所が契約の相手方となった。落札率は43%であり、低入札価格調査を行った。

意見・質問	回 答
<p>予定価格の積算内訳のそれぞれの経費の積算根拠というのは、どこに載っていますか。</p>	<p>基本的に予算及び仕様書の中身から参考見積りをもらって、この金額としています。</p>
<p>参考見積りというのは、どちらに付いていますか。</p>	<p>こちらには付いていません。</p>
<p>そうですか。予定価格の積算の内訳が、こういう予算で、一式で取っているというはあるのかもしれませんが、例えば今回の案件ですと低入札調査のときに内訳を出させていて、そちらと比較のしようがないということになってしまいます。つまり、厚生労働省側のほうが高めに積算していたわけですが、これは市場と乖離があるというところを見つけるためには、一式という積算では分かりません。参考とした見積りがあったのなら、そちらがないと、どの部分が多めに見積ってしまったのかが分からないので、そういった資料を付けてください。これは、この後に続く、似たような案件とか医政局の案件で、より精度の高い積算をするのにも必要になると思いますので、今後はそのようお願いします。</p> <p>それから、開札調書では、今回は技術点が一番高い所が一番安かったということで、ある意味、非常にラッキーな案件かと思えます。しかし、そうは言っても非常にばらつきが大きいです。仮に今回、落札した者ではない他の2者</p>	<p>ご指摘、ありがとうございます。実は我々も同じような危機感というか認識を持っておりまして、入札仕様書を、なるべく解釈の幅を持たせないようにしないといけないと思っています。この事業は平成29年度の事業ですが、平成30年度も既に行っておりまして、また平成30年度は関連する事業も行っています。そういった2つの大きな調達を既に行っているのですが、これにつきまして仕様をなるべく細かくするようにして、実際、その2つの事業は2つとも2者の応札だったのですが、割と近い価格で入ってきましたので、その点については改善されているものと考えています。</p>

<p>だけ見ましても 6,000 万円の開きがある。はた目に見ますと、調達仕様が分かりづらい。若しくは解釈に幅があり過ぎるということの裏返しではないかと思うのですが、この点、どう分析されていますか。</p>	
<p>結構かと思います。同じく開札調書について、価格点が最下位のものについて順位が3位と入っているのですが、これは予定価格を超えているように見えますが、そんなことはないでしょうか。</p>	<p>A社につきましては予定価格を超えているところです。</p>
<p>予定価格を超えている場合は、上位者が辞退などになったときに候補になり得ませんので、順位は入れないようにお願いします。</p>	<p>はい。</p>
<p>調達委員会からの意見が付いています。5番の項目で「来年度以降の調達について、契約方式について検討すること」とあるのですが、昨年度までの傾向を見ますと、この文言というのは、より競争性の高いものに移行せよというようなときに付けられることがあり、例えば今回は総合評価落札方式だったわけですが、一般競争の最低価格方式に変えてほしいということではなかったのかということを確認させてください。</p>	<p>そのようなご指摘ではなくて、この事業自体が非常に大きな事業であるので、例えば関係機関、先ほど申し上げた AMED、あるいは他の経済産業省系の独法とかいろいろありますけれども、そういう所でできないのかといった御意見を頂きました。これにつきまして、その後の公共調達委員会で御説明し、競争性を確保する観点の御指摘もあったことであつたので、それについての説明として、1つのまとまった契約だと応札できる所は限られるため、性格に応じて分割するということと、関係機関にお願いすることについてはいろいろ調整をしていると。ただ、実際、現時点で今のスキームをそのまま各機関にお願いすることは難しいと言われておりますので、その旨説明をしています。</p>
<p>低入札価格調査についての株式会社三菱総合研究所側からの回答ですが、シーズ実用化のための総合的な開発支援業務となっている中で、「シーズ実用化のための総合的な開発支援業務については、すでに事務局の設置に向けた準備を進めておりますし」とあります。この低入になった理由の1つとして、事務局の設置に向けた準備を進めているというのは、26日の回答の段階で事務局の設置準備をしているということですか。だから、この入札よりも早くから準備を、この人たちはしていたから安くなるよとか、そういう意味ですか。</p>	<p>安くなるということではなくて、仕様の中で事務所を確保するという事を入れたのです。実際にこの会社は日本橋のライフサイエンスビルという所に事務所を確保したのですが、この時点でその調整が終わったと。つまり契約できた暁には、その事務所を借りられるという段階にもう入っているのです。すぐに開始できると。すぐに開始できることによって、限られたスケジュールで必要な業務をやることができるという説明をしています。</p>
<p>なるほど。医療系ベンチャー・トータルサポート事業に対する調査等一式経費明細書とありますが。この明細書は実際にかかった経費の内訳なのでしょう。</p>	<p>これは事業計画書なので、実際にかかった経費ではなくて予定の経費です。</p>
<p>先ほど参考見積りを使って予定価格を出されたということですが、参考見積りは何者から取りましたか。</p>	<p>2者です。</p>
<p>その2者というのは、ここの入札した2者は含まれていますか。</p>	<p>はい。</p>
<p>どちらと、どちらですか。</p>	<p>B社と株式会社三菱総合研究所です。</p>
<p>それをどういうふうに使って、ここを導いたのですか。平均ですか。</p>	<p>予定価格自体、予算を別にしてはいるのですが、ただ事前に、この予算をベースにした予定価格で、入札として足り得るかどうかというのは確認として、あくまで補助資料として頂いています。</p>
<p>その予算を立てるときの積算というのは、どういうふうにししましたか。</p>	<p>予算を立てるときの積算、つまり予算要求時の積算ですか。これは関係機関と言いますか、おおむねの市場価格は、当時の担当者が要求時に資料の参考見積りをもって立てたものと思います。</p>
<p>それも参考見積りなのですか、結局は。</p>	<p>一般的に予算要求時は何らかの参考見積りをもって、財務当局に説明するものと思います。</p>
<p>参考見積りの取り方ですが、今、手元にはないかもしれませんが、人工の単価×工数という形の内訳付きで参考見積</p>	<p>はい。</p>

<p>りを取っていますか。</p>	
<p>いずれにせよ、複数を取る参考見積りの中で、平均するの か安いほうを取るのか、それはどういうふうに量に加工 してそこに至っているのですか。</p>	<p>今回の予定価格については予算をベースにしているところ ですが、当該予算の中で収まる事業なのかどうかの確認のた めに補助的に取っているものになります。つまり、いずれの 参考見積りよりも下の価格で予定価格を立てています。</p>
<p>あまり馴染みがありません。</p>	<p>あくまでもベースは予算なのですが、その予算が実際と乖 離していないかどうかを確認するために、参考見積りを取っ たということになります。</p>
<p>それは、この事案の処理としては分かりましたけど、こ ういうふうにするしかないものなのですかね。どちらに乖 離があるのか分からないですが、結局、低入札価格調査の 中で出されている先ほど参照された明細書と、当初、こち らで想定していたものと、どこがずれていたのか。人工の 時間数の拾い方なのか単価なのか、そういうところの分析 はしていますか。</p>	<p>仕様書に基づいて参考見積りを取っていますので、当然、 事業をするためには時間が必要なのです。その時間は固定 的なものかと思いますが、要は単価ですかね。この当該事 業に係る時間についてのぶれは恐らくないと思いますが、各 者の単価、いわゆる人件費のところで調整されているもの と思います。</p>
<p>仕様書のどこを見ると時間数が導けるのですか。</p>	<p>これは単純な話ですけれども、事業期間の記載がありまし て、仕様書の上段の所で事業内容、おおむね1月上旬から3 月下旬までの事業内容を書いています。この期間に想定す る人件費として立てているものと思います。時間と言いま すか人月。</p>
<p>これはシステム案件ではなくて、物品・役務のものです よね。だから、恐らくシステム調達の際のばらつきとは、 また違うところだと思いますし、さっき私が指摘した積算 根拠がないというのと完全に同じ問題意識でありまして、 今、御指摘があったものというのは、このスケジュール表 のどこの仕事に何人日あてがうのか。それは一体、どのレ ベルの、どのスキルの人たちが何人日だから、単価幾らな のかということを書き込んでくれないと、これが適切かど うか分からないのではないかと御指摘かと思 います。また、先ほど他の委員からご指摘のあった一番最 初の予算の積算で見積りを取ったのなら、そのところで人 月等はきちんと見積もられているのではないですかという ことでしたから、そちらを書けばいい。あるいは、そちら と今回の見積りの乖離があれば、それを説明していただ けばよかったのだと思いますが、いかがでしょうか。</p>	<p>そのとおりで、今回、予算の立て付けをベースにしてし まい、予算が何人×何月という形の予算になっていたの で、こういう御説明になった次第です。確かに例えば何人 と言っても、それが主任研究員なのか普通の研究員なのか 研究補助者なのか、その辺を業者がどう捉えるかによっ てばらつきが出るというのは確かにございます。ですから、 その辺を仕様書で、ある程度書くような工夫は確かに必 要だと思います。そこは改善したいと思 います。</p>
<p>そのとおりだと思います。また実勢価格と厚生労働省側 の見積りが、ぴったり一致するという事はあり得ないと、 常に市場は動いているということもあって、そういった根 拠をアップデートするためにも、そのような人月積算の ところを出しておいて記録に残しておくことが必要かと思 います。ほかの部局から出ているものは全て、どのような ランクの人が、どういうふうな人日単価で動いているのか、 人月単価が出ているのかきちんと出ていますし、その場合、 人日単価というのは、一体、何の資料を使っているのかと いうのも全部出てきています。正直なところ、ちょっと毎 回ですけれども、積算が粗いというふうに医政局は見て しましまして、非常に大きく改善が必要だと思います。特 に先ほど人月が別に固定ではないかという御発言があり ましたけれども、それこそ、むしろ逆で、各請負企業にお いてそれなりのノウハウがあった場合には大きくここは変 わるべきです。あるいは非常にスキルが上がっているの であれば、その部分については現場担当者を多く見積も って、管理者のほうは少なく見積もるとか、そういった 応札者側の工夫があって然るべきところ です。そのところを完全</p>	<p>はい。非常によくない説明になり大変に申し訳ありませ ん。おっしゃるとおり、いろいろな相手方のランクという ものがございまして、これがどれぐらいの例えば管理者 なのか、それとも実務者なのか、それをどう見込むか によって変わってくるということを承知いたしましたので、 そういうものを反映するようにしたいと思 っています。</p>

<p>に固定だろうというふうに言うのは、完全に市場を見通しているのだという態度になりますから、ちょっと私としては納得いきませんし、国税を投入しているわけですから国民の納得もいかないものと思いますので、改善をお願いします。</p>	
<p>(分科会長の意見)  入札の手續自体は違法なところはないのだと思いますが、そもそも低入札案件ということで、予定価格との乖離が問題となっている事案の審議としては、ちょっと判定のしようがないというか、資料がこれでは乖離が生じたのもやむなしなのか、もともと過大な積算だったのか何とも判定しようがないところですので、そこら辺は、いいとも申し上げられない気もしますけどね、この状態だと。それはそういう意見で、一旦、クローズなるのか持越しになるのか、どうするのかとなるのですが、どうしたらいいでしょうかね。お答えいただきながら、問題点はお気付きになりながら、やはり苦しいなとお感じになっていると思うので、そこについては、もし今回されているのであれば、その旨、次回御報告いただくとし、もしそうでないのであれば、今後、できるだけ自主的に適正な単価と適正な工数を算出して検証した上で、予定価格に結び付けられるように努力していただきたいと思います。そういう御指摘でよろしいですか。ありがとうございます。</p>	<p>ありがとうございました。</p>
<p><b>【審議案件2】</b>  審議案件名 : 労災レセプト電算処理システムのアプリケーション保守等  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者応札であるため。  発注部局名 : 労働基準局労災管理課  契約相手方 : 株式会社日立製作所  予定価格 : 656,719,920円  契約金額 : 655,560,000円  落札(契約)率 : 99.8%  契約締結日 : 平成30年2月1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、株式会社日立製作所が契約の相手方となった。落札率は99.8%である。</p>	
<p style="text-align: center;"><b>意見・質問</b></p>	<p style="text-align: center;"><b>回 答</b></p>
<p>支払額についてです。平成29年度、平成30年度とあるわけですが、この平成29年度は平成30年2月1日から3月31日までという2か月間でしょうか。</p>	<p>はい。</p>
<p>そのような意味ですから、こんなに金額が違うということですね。</p>	<p>はい。</p>
<p>あと1者応札に関する調査ですが、12か月と短くということとあるのですが、保守の契約だと12か月程度は比較的よくあるような気がして、もう少し何か詳しい情報がありましたか。</p>	<p>APの改修は、12か月ですが、アプリケーション保守につきましては、別の契約、アプリケーション保守の契約は3月31日まで契約を取りましたので、平成30年4月からとなっております。10か月間のアプリケーション保守の契約となっております。開発をするには12か月で、3つほど改修案件がありますので、それをやるには体制を整えるのが難しいという意味で書かせていただきました。</p>
<p>改修に関する労力について、費用対効果が少ないという回答だったわけですね。</p>	<p>はい。</p>
<p>これは前回の調達のときは確か、3者ぐらい来ていたかと思うのですが、今回応札してくれた者の他のところは前回と一緒ですか。</p>	<p>一緒です。</p>

分かりました。	
このアプリケーションを開発した業者は、どちらですか。この今回の保守の落札業者ですか。	はい。
それ以降、保守の運用についても同じ業者ですか。	保守の運用についてはA社です。
保守改修ですね。	改修です。APの保守改修です。
予定価格の調書の内訳になっているかと思うのですが、これは複数業者から見積書を徴し、最低価格により算出したものであるという文言がありますが、これに内訳は付いていますか。	すみません、内訳は付いていないのですが、口頭で説明をさせていただいてもよろしいでしょうか。予定価格の積み方につきまして、2者ですね、今はB社とC社から参考見積りということで徴取し、それぞれをアイテムごとに安いほうの額を採用して積んでおります。
今の説明は、単価、工数それぞれバラバラに低い方を掛け合わせたということによろしいですか。	はい。
1者応札で、しかも4回入札してということなので、落札率が高くなるのは流利的に仕方ないとも思うのですが、予定価格を立てるための単価については、もともと前年まで同じ業者だったということなので、そこでの実績の数値と比較すると同じ単価なのか高いのか低いのか、そこは実際といいますか、過去実績との関係ではどうなるのでしょうか。	結論から申し上げますと、大きな乖離はないと考えております。
審査調書の前回調達状況の所に、平成25年契約で保守業務一式、契約金額10億強みたいな記載があり、5年間で10億だったのか、それは読み方が違うのかが分かりませんが、そうすると割高なのかどうなのか。	そうですね。5年間で10億ですと単年度に引き直しますと、平均2億ずつになるということで、今回と開きがどうかという理解でよろしいでしょうか。
要は、単価をどう拾ったのかによって、今回、参考価格は、どうしても高めに出してきがちなところもあり、そのままその平均を取ったり、安いほうを取ったりしても実は高い可能性があり、そのままそれをアクセプトして処理して使ってよいのか、それを少し更に減額補正して使うのかと、それは1つの御判断だと思いますが、そこについて今回は何か御判断されましたかという質問です。	現行のというか、前回の契約ですね。これが逆に望ましい姿だと思うのですが競争原理が働いてということで、かなり低額の落札になったという経緯があります。それで低落札というのですかね。逆に低落札ということで、当時、経緯等の確認がなされたということまでは確認をしております。そのような経緯があったことまでは確認をしています。
工数と金額が書いてあるので自分で割り算をして人月は出せますが、このようなのも、大体どのようなところを使ったら、この金額かというのを根拠の額とそれを出したところを書いておくと、次に似たような調達があるときによろしいかと思えます。	はい。
割り算した結果からすると、今回の落札者の規模からすると非常に普通の金額なので特段の疑いを私は持たなかったのですが、いろいろな動きが起きるときもありますので、通常状態の場合どのようなことになるのかということで、書類に残されてよろしいかと思えます。	了解いたしました。
(分科会長の意見) 恐らく、そのような作業をされているのだらうと思えますが、資料上は必ずしも伺えないので、もしされているのであれば、この記録を残されておいたほうがよろしいし、されていないのであればきちんとそこはされたほうが良いというようなことだと整理したいと思います。	了解いたしました。ありがとうございます。
<b>【審議案件3-1】</b> 審議案件名 : 共働支援システム更改に伴うハローワークシステム設計変更等業務 資格種別 : - 選定理由 : 随意契約を実施している案件中、再委託の割合が2分1を超えているため。 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 : 4,678,155円	

契約金額 : 4,675,590円 落札(契約)率 : 99.9% 契約締結日 : 平成30年1月24日
--

(調達の概要)  
 会計法第29条の3第4項に基づく随意契約を行った。

<b>【審議案件3-2】</b> 審議案件名 : 都道府県労働局情報提供サイト集約化システム更改に伴うハローワークシステム設計変更等業務 資格種別 : - 選定理由 : 随意契約を実施している案件中、再委託の割合が2分1を超えているため。 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 : 4,045,444円 契約金額 : 4,040,550円 落札(契約)率 : 99.9% 契約締結日 : 平成30年1月5日
---

(調達の概要)  
 会計法第29条の3第4項に基づく随意契約を行った。

<b>【審議案件3-3】</b> 審議案件名 : ハローワークシステム利用機関における厚生労働省統合ネットワーク回線・機器の移転・移設に係る業務一式(平成30年2月分) 資格種別 : - 選定理由 : 随意契約を実施している案件中、再委託の割合が2分1を超えているため。 発注部局名 : 職業安定局雇用保険課 契約相手方 : エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ株式会社 予定価格 : 3,711,208円 契約金額 : 2,869,560円 落札(契約)率 : 77.3% 契約締結日 : 平成30年1月19日
--

(調達の概要)  
 会計法第29条の3第4項に基づく随意契約を行った。

意見・質問	回 答
随意契約理由書ですが、システムを熟知していない方が作業して障害が生じるリスクが高く、セキュリティ上も問題があるのではないかとということで随意契約ということですが、その線引きというのは、具体的にどの程度、何についてどう影響すると随意契約になり、そうでない場合もあるという線引きというのは、どういう線なのでしょう。影響が大きいとか、小さいという評価は、何か具体的な線引きはあるのでしょうか。	ご案内のように、一部のハローワークは休日もオープンしておりますが、一般的には月曜日から職業紹介、失業保険、雇用保険の支給、それは分単位で動いているわけです。そういったことをまずストップさせない、今は雇用情勢も改善の状況にあります、ひと度状況が悪くなりますと、たくさんの方がハローワークに来られます。そういった方々に対してお待ち頂く時間を長くしてしまうと非常に大きなハレーションが起きます。 ですので、基本的には私どもハローワークのシステムについては、まずはストップさせない、安定的に稼働させるということを第一にしております。ですので「すみません、システムのトラブルが起きています」というのはお客様に対して説明がつかない。私どもはそのような業務をやっていると思っておりますので、そのような観点から、まずは安定的に稼働させることはもちろんですが、トラブル等によってストップさせないような観点で見えています。
そうすると、外部に影響が出るか、出ないかというのが線引きと思って良いのでしょうか。要するに、利用者にとって影響が出てしまうようなものは、この随意契約を選択する理由になるけれども、中で何とか対処できるものであれば、随意契約にしなくてもいいという線引きだとも良いのでしょうか。	はい。そのとおりです。ハローワークというのは、このシステム、全国のハローワークを結んでおりますので、一部の所で完結する話であれば、そこはそれほど高度な基準は求めないのですが、全国のハローワークで同じような性質の業務をやっている関係があり、ひと度ストップしてしまうと、ハローワークに来られる方に大きな影響を及ぼすと、そのような全国展開を図っている規模の観点から私どもは考えていま

	す。
趣旨はハローワークのシステムをいじるときは、すべからず随契だという御主張でよいのですか。それとも、その作業の困難性なども踏まえて個別判断なのですか。たぶん、そういう趣旨だと思うのですが。	全てではありません。一部は入札等もあります。全て随契というのは私どもはやっておりませんが、こちらの業務については随意契約としています。
これであれば違う業者でもできるだろうとか、これはたぶん危ないなど、どこか自主的な判断をされているのか、そこのお答えがあると思っていたのですが、特にその辺の基準のようなものとか、誰の判断でそれを決めるというのはあるのですか。	調達に先立ち、調達の概要を外部の先生方、委員の方々に御説明し、評価をしていただいております。そういった委員の方々のご判断、ご意見を踏まえて随意契約や入札の基準を付けています。
ちなみに、随意契約というと、予定価格の立て方というのが重要になってくるかと思うのですが、その予定価格を立てるときの工数や単価というのは、単価については資料が付いていましたが、工数はどのように拾われていますか。これも業者に出してもらって、それを第三者的な目でチェックしているという流れになりますか。	はい。私どもはこれまでの蓄積や経験もありますので、当然そういったことも踏まえますが、直近の業者からの見積り、特に人件費については変動しますので、そういったところをも加味しています。工程や工数についても基本的には契約履行期間と連動してきます。各作業、工程があります。そこに応じて工数を掛けていく、それを積み上げていくという内容です。
この世界ではオーソドックスな処理になるのですか。再委託金額が2分の1を超えるということで、3件とも抽出しているのですが、一方で、特定の所しかできないと言っておきながら他方で別業者にということなので、元請として何が留保されているというか、何が期待されて元請に入っているのか、もう少しその辺の説明をお願いします。	確かに3件とも2分の1を超えております。実際、私どもはこの内容からすると、先ほども御説明したとおり、高度な専門性と技術性を要するものと考えております。したがって、特にシステム業界における特性を捉え、まずはこのシステム開発に精通している業者に一括してお願いし、あとはそれぞれの工程で受託者が下に降ろしていく際には、下請の専門性を十分活用して進めていくことですので、受託者をお願いして、それなりに精通した業者にやってもらおうと、我々の調達というのは非常にスムーズに滞りなくやってもらえると、そういう観点からお願いしております。確かに、1件68.9%と70%に近い再委託率となっておりますが、この妥当性はどうかというのはありますが、今、申し上げたような理由から妥当なものと考えています。
随意契約にしたこと自体については、資料には表われていませんが、事案ごとに専門的な方の意見を踏まえて切り分けされていると伺いました。その資料がないので、これ以上は何とも言えませんが、そこはそういうことであれば、それ自体は、ここでは是としたいと思います。 再委託の2分の1については、恐らく元請に何か期待するものがあって、実際に元請もきちんと調整として機能されているとは思いますが、抽象的に何となく不安だからとか、というものを超える理由、実質的な理由がたぶんなくてはいけないのだと思うので、そこが本当の意味で元請がきちんと仕事を、分担する仕事が残っていてきちんとやってくれているのかを振り返っていただき、もし、類似案件のときに、また切り分けするかどうかの参考にしていただければと思っています。予定価格の所についても特段、事案としては問題なしと考えたいと思います。	
お願いしたいのは、随意契約の理由書についてですが、やはり先ほど御指摘がありましたとおり、随意契約でなければならない理由を随意契約理由書に書いていただく必要があります。逆に言うと、一般競争や、その他の、より競争性の高いものや、あるいは公募随契などにもできないということが書かれるべきだと思います。 先ほど、外部の、特に国民の生活に大きな影響を与えるということだったので、荒っぽい言い方をすると、年金も健康保険も何でもそうです。これだけが高いと言われ	次回以降、そのような観点から丁寧に書かせていただきたいと思います。

<p>でも納得がいけないわけです。理由書としては、やはり、うまくいかないとかどのような規模の損害が想定されるかを書かないと、国でやっていることは恐らくどれも重要でしょうから、これでは何でもかんでも随契になりますという話になってしまいます。これは納得しがたいので、次回以降は是非、内容についてもう少し詰めていただきたいと思えます。</p> <p>特に、先ほどのコメントと恐らく意図は同じになると思いますが、ハローワークシステムの構造に十分精通している者と随契を行うという理由なのに、半額以上というか7割近くが再委託となると、そちらこそ精通している企業ではないかと思えますよね、普通はどう見ても。本当はシステムに精通というよりは、このシステム開発に関するマネジメントへの精通なのです。管理ですよ。そこが欲しかったという話なら分かるのですが、つまり、随契する相手に求めているのは、どんな専門性なのかがないと理由にならないという意味です。次回以降は、この点を御検討いただき、随契にしないで競争性が高くなれば、それはいいのですが、随契でいくというときには、その点を意識して理由書を作っただけだと、より分かりやすいかと思いました。</p>	
<p>(分科会長の意見) 終わりました。ありがとうございました。</p>	
<p><b>【審議案件4】</b>  審議案件名 : レセプト集計システム改修等一式  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ため。  発注部局名 : 大臣官房会計課  契約相手方 : 日本システムウエア株式会社  予定価格 : 10,206,000円  契約金額 : 3,456,000円  落札(契約)率 : 33.9%  契約締結日 : 平成29年12月6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、日本システムウエア株式会社が契約の相手方となった。落札率は33.9%であり、低入札価格調査を行った。</p>	
<p style="text-align: center;"><b>意見・質問</b></p>	<p style="text-align: center;"><b>回 答</b></p>
<p>予定価格の立て方について説明をしてください。</p>	<p>予定価格の立て方について、別紙があり、細かなもの、工数をこちらの方で積算をしています。こちらの工数については、業務担当課である保険局調査課で、レセプト集計システムを改修するに当たっては、これぐらいの日数が必要であるという形で大臣官房会計課に登録していただいて、こちらの工数について会計課で精査をした結果の工数となっています。こちらの工数に掛ける単価については、落札業者である日本システムウエア株式会社の他の案件における請負金額の内訳明細書で、これを通しておりますので、こちらの単価をそれぞれ掛けることによって、本件の予定価格を算出したところ です。</p>
<p>この資料を使うことの正当性というか根拠については、何かあるのですか。そういうルールなのですか、それとも何か、そうではない判断があるのですか。  実際、応札者が1者だから、そこを使うというのは、何か逆立ちして、何か本来の在り方ではないような印象があり、なぜ業者に合わせて単価を決めてあげるのだというのが分</p>	<p>単価ですが、予定価格については、大臣官房会計課においては、基本的に開札の直前に設定をしております。予定価格の漏えいを防ぐという主な理由があるのですが、実際に応札してきた業者に応じた単価等を用いることによって、結果的に契約金額を低く抑えることができるという形で、実際に応札してきた業者のその他の単価等を用いることが、最</p>



<p>かりにくいのですが、そういうものなのですか。</p>	<p>も市場価格を反映しているのではないかという判断で、こちらは応札業者に合わせた内訳明細書を使用している次第です。</p>
<p>会計課で扱うものは、普段からそのようにされているということなのですね。</p>	<p>はい。その上ですが、普段、1者応札の場合ですと、こういった形で、その業者の他の単価等を用いることがあるのですが、複数業者の応札の場合については、こちらで所有しております単価表があり、そちらの単価表よりも日本システムウェア株式会社の単価のほうが低かったもので、そういった標準的な単価より低い業者の応札でありましたので、日本システムウェア株式会社の単価を用いることが結果的に予定価格を実際の価格に近づけることができようと、契約金額を低く抑えることが国にとって最も有利であろうという形の判断です。</p>
<p>意見ではなく、私が見た事実だけの確認にします。内訳書というのは、実際に落札したときの単価ですか、それとも参考見積りとか、入れたけれども落とせなかったときの単価ですか。</p>	<p>実際に別件の案件として契約した際の内訳です。</p>
<p>入札で落札したものでですか。</p>	<p>はい。説明が若干分かりにくかったと思いますが、原則として予定価格を算出するときに使う工数の単価、SEとか「A」「B」というようにクラス分けをして単価をやっていますが、会計課で原則としてどういったふうに単価をやっているかと言いますと、過去の1年ぐらいの実績を見て複数の業者の契約実績に基づいて、Aランクが幾らぐらい、Bランクが幾らぐらい、平均化して大体実績の金額を整理しており、原則としては過去の平均をもとに、1人月幾らということを出しています。</p> <p>ただ、先ほどご説明しました事情というのは、直前で参加資格を出してきた者が1者しかいなかったと。この業者を過去に幾らぐらいの単価で契約していたかと言うと、我々が使っている平均のものよりも低い金額であったと。それであれば、その業者が通常使っている単価より高いものをわざわざ使う必要はないであろうということで、この過去の実績を単価として用いたという経緯です。</p>
<p>その点について、今回の予定価格の積算というのは、日本システムウェア株式会社が応札するということが分かる前にやっているわけですね。</p>	<p>はい、日本システムウェア株式会社が、1者応札であることが分かってからです。</p>
<p>分かってから予定価格調書を作っているということですか。</p>	<p>はい。</p>
<p>そういうことですか。かつて応札したことがある、この会社の人月単価を使ったと。なるほど。積算内訳と、こういう調査の結果として出てきたものとの比較、こちらを背景にすると、特に、4番のテストは、ものすごく金額に開きがあるように思えるのです。今回の調達で改修ですので、一から作ってしまうよりも、むしろ場合によっては問題が複雑になって、テストが重要になると思うのですが、これは既にテストは完了していて、特段問題は起きていなかったのでしょうかというのが気になるのですが、いかがでしょうか。</p>	<p>特に問題は生じておりません。調達どおりに納品しております。</p>
<p>この業者は、いつも出精値引きがものすごく大きいですね。これが最終的には予定価格との大きな開きの基になったのかと思うのですが、何かほかの分析はありますか。</p>	<p>こちらですが、役務の提供等で、「A」等級に該当する者の中で、現在、こちらは厚労省とやり取りがある会社です。この日本システムウェア株式会社が最も単価の安い業者として、現状、私たちのほうで「A」等級の調達に関して、こちらの単価より低いものを持ち合わせていない次第で、基本的にはこの規模の改修であったときに、今回用いた単価が最</p>

	も低い単価になるかという認識をしています。
<p>そうだと思います。それで、仕事をきっちりやってもらおうという意味では、もちろん単価も重要なのですが、仕事をするという工数のことを考えると、最終的に人月が重要になると思うのです。それで、先ほどのテストの所が大きく違うというところで、大丈夫ですかというようになってきたのと、あと、出精値引きという形で、前回も今回もかなりの金額を引いてきているので、実際の人の工面とか、人月を削ぐ、労力を削ぐことについて、何かトラブルまでいかななくても、お気づきになる点は特にあったでしょうか。</p>	<p>今回受注した日本システムウェア株式会社ですが、レセプト集計システム、調査からの一部のサブシステムですが、構築から携わっており、システムの内部に大分精通しているところで、過去に何度か改修、今回も含めて特に大きなトラブルは起こしてなくて、しっかりとやっていただいております。</p>
<p>この調達の時期からすると、いかにも年度末で、金額はそれほど大きくないので、よその業者も入ってきやすいものの1つかと思ったのです。ただ、最終的に1者応札になってしまったので、ほかの会社は体制が整わないというのは分かりやすい理由と言え理由ですが。例えばですが、ドキュメントが分かりづらい、つまり他所が作ったものを改修するのは大変なことですから、そういったところに困難があるとか、そういう声はあったでしょうか。</p>	<p>ドキュメント、要は、ほかの業者も見やすく改修しやすいようにというところですが、こちらで保有している調査課LANというシステムが2年後に更改を予定しており、また、システムを構築する、機器を入れ替えるということですが、問題点はもちろんあり、著作権を所有していないとか、あと、汎用性が一部ないとか、そういったところはありますので、そういった問題を解決して、いろいろな業者が参入しやすい環境をつくるように、今、更改作業を意識して進めています。</p>
<p>このシステムは、持病のあるシステムで、もうすぐ使われなくなってしまうものなのですね。</p>	<p>大体4年に1回、更改をしております。</p>
<p>これについては、余りいろいろドキュメントを更につくってとかいうコストは、ある意味で掛けづらいという事情もあるということなのですか。</p> <p>先ほど著作権のことをおっしゃったのですが、著作権がないとおっしゃるのは、厚生労働省側に著作権を譲渡していないという意味なのか、それともこの業者が持っていないという意味なのですか、どちらですか。</p>	<p>厚生労働省側が持っていないということです。</p>
<p>では、最初につくった今回の応札者が持っているのでしょうか、あるいは別の会社か。</p>	<p>この点の補足ですが、仕様書にそういった記載があります。このレセプト集計システムは、比較的新しい年に作ったので、このレセプト集計システム自体の著作権は保有しているのですが、調査課LANで共通で使用している関数とか、そういったところで著作権を持っていなかったり、あるいはソースコードが存在していないプログラムが存在している。これも大分前に作ったものということで、まだ改修のノウハウとかが我々になかった頃からあったものが生き残っている部分があるということです。それをきれいにしたかったわけですが、予算がなかなか付かず、ここまで来てしまったところがあります。ただし、今回の移行の作業において予算が付いて、それが一応できるというところまで来ており、そういった対策はしています。</p>
<p>(分科会長の意見)</p> <p>一見すると、予定価格の取り方に特定の業者を想定して立てているので、疑問を感じたところではあったのですが、伺ってみると、その金額が通常妥当と考えられるものより低いものだったので、あえて採用したということなので、それ自体は特に問題なしとしたいと思います。</p> <p>1者応札になったことについては、委員の御指摘のように、システム改修の予定とかがあるということなので、ある程度やむを得ない事情もあったのだと思いますが、一般論としてはそういう障壁をより少なくするように努力していただいているようですので、引き続きそのように続けていただければと思います。ありがとうございます。</p>	<p>ありがとうございます。</p>

<p><b>【審議案件 5】</b>  審議案件名 : 人口動態調査票画像提供ツール用機器等導入・運用保守一式  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、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 : 有限会社タケマエ  予定価格 : 4,409,640円  契約金額 : 2,723,155円  落札(契約)率 : 61.8%  契約締結日 : 平成30年1月12日</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、3者応札があり、有限会社タケマエが契約の相手方となった。落札率は61.8%である。

意見・質問	回答
質問というよりはお願いです。開札調書ですが、一番下の行の会社、今回は、予定価格を超えておりますので、これは順位を付けないようにお願いします。上位者が辞退したときに繰上がりで当選はできない者ですので、ここには順位を入れないでください。以上です。	はい。
これは結構、一応落札率が低いということで抽出案件とされていますが、契約形態からして低入札価格調査は、もともと制度的にされない類型ということでよいですか。	低入札価格調査については、予定価格1,000万円以上の案件について設けておりますので、本件については該当しないものです。
運用保守期間が「平成30年3月1日から平成30年3月31日までとする」と書いてあります。1か月の保守、これは物品を購入して、その後1か月だけ保守するという考えですか。翌年以降は、別の業者ということですか。	はい。
こういったツールは、いろいろなものが世の中に出回っているのですか。	はい。実際にですが、マスキングをするためだけにというツールというソフトウェアではなくて、例えば実際に調票がメインのシステムの中に、ソフトウェアの中にマスキングの機能もあるということで、結構そういったものが多々ありました。

(分科会長の意見)  
この案件については、特にありません。

<p><b>【審議案件 6】</b>  審議案件名 : 病原体等管理システムハードウェア等賃貸借及び運用・保守一式  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者であるため。  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 : 244,754,160円  契約金額 : 226,800,000円  落札(契約)率 : 92.7%  契約締結日 : 平成30年2月7日</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、株式会社日立製作所が契約の相手方となった。落札率は92.7%である。

意見・質問	回答
6「その他」の2者というのは、リース会社か何かが来ているので2者と書かれたということですか。	はい。
調達期間が少ないというのは、調達期間が短いということだと思いますが、4年間の契約で見ますと、数だけで見ると、それほど短いとは思わないのですが、これはどういうことですか。	調達期間が少ないというのは語弊があったかもしれませんが、実際、契約日は2月7日となっておりますが、運用保守の改修日に当たって、データ移行、テスト受入れ、導入という業務が発生して、それをベンダーさんに聞いたところ大体

	3か月ぐらい必要だと言われております。それは我々の調達準備も遅れてしまったこともあり、2月7日の契約になってしまったということで、実際は4月1日から開始ですので、2か月ぐらいしかなかったということもあって、これは推測ですが、準備の期間が少なかったので、応札者が限られてしまったと考えています。
図の 1-7 ですが、導入、テスト、移行の部分に充てる時間が短かすぎたことが応札しなかった理由ということですか。	はい。
この後、平成34年になったら、またこの更改ということになると思いますが、その際には、もう少し早く始めて導入等に時間を割いて、より多くの応札者が出るように工夫していただければと思います。	はい。
これはハードウェア等賃貸借とあって、実は、中の詳細を見ていないのですが、これを契機に全て、一式を新品に更新するのですか。	はい、そうなります。
第三者的な目で見ると、既存業者に有利、不利というのは、特段、全くほぼないに等しいのか、あるのだが現実こうだから、現実あるのでしょうかという見え方になるのか、今回の調達はどういうものですか。例えばハードウェアというのは、配線的なものも含めて全部更新するのですか。	データセンターの用意と、正に配線の準備等を3か月間でやっていたということ、そこも新たに入札を掛けてやっていますので、入札を掛けているので他者も入れるのかなという気もしないでもないのですが、結果としては、1者応札になってしまったということです。
これはハードウェア、ソフトウェアは賃料となっていますが、これは買取りとか、そういうものと比較した結果、こちらが安いねということになったのですか。リースにしたのは、何か別の理由があるのですか。	調達のときはそこまで比較はしていなかったのですが、従前からリースという形でやっていたので、それを引き継いでやっているのが現状です。ですから、リースでやったほうが、当時から得だということでもやられたという認識で、我々も進めています。
先ほどのスケジュール感に関してですが、作業そのものについては、ものすごく長い期間をかけて移行しなくてもいいのではないかと思います。つまり、今回のように2か月ぐらいあれば、実質は悪いような気がします。ただ問題点としてそこに至るまでの準備が欲しいのだと思います。それこそマンモス大学でも1か月未満で、数週間床を剥がして配線を変えたり全部入れ換えたりしますので、そういうことを考えますと、より早く情報を出して、応札するかもしれない業者に準備しておいてもらうことでも、かなり改善できるかもしれないと思いますので、その辺りの御検討を頂ければと思います。	調達仕様書の作成や調達の準備、我々の発注者としての準備が遅れてしまったこともありますので、次回はそれを課題として対応したいと思っています。
(分科会長の意見) 入札公告から実際の時期との関係で応札しにくい業者があったのではないかと分析をされているようなので、恐らく、それも一面あるかなと思いますので、今後、その辺についても意識されて、応札者数がもう少し広くできるように環境をお考えいただければと思います。この事案としては、ちょっと事務処理がというところを聞いてしまったので気になるところですが、一応、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。	
<b>【審議案件7】</b> 審議案件名 : 平成29年度療養費頻度調査入力等一式 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、1者であり、落札率が高いため。 発注部局名 : 大臣官房会計課 契約相手方 : 株式会社イマージュ 予定価格 : 9,566,540円 契約金額 : 9,558,000円	

<p>落札(契約)率：99.9%          契約締結日：平成29年12月11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、株式会社イメージが契約の相手方となった。落札率は99.9%である。</p>	
意見・質問	回答
<p>予定価格の算出自体はどういう手法でされたのですか。</p>	<p>予定価格調書について、積算内訳を記しております。こちらは基本的に前年度事業者の内訳明細を基に作成しております。ただし、単価については一部、各種積算資料等を参考にして算定をしておりますが、基本的に工数等は前年度の内訳明細から引用しています。</p> <p>開札調書があります。本件入札については、1回目の入札で予定価格を上回っていたため2回目を行っております。応札者が小刻みに金額を下げたため、高落札率となったことも1つの要因と考えています。</p>
<p>今、積算内訳の表の言葉で言うと、要するにタッチ数を前年度のものを使ったということですか。</p>	<p>タッチ数については、仕様書を基に算定しています。</p>
<p>仕様書の数ほどのように出すのですか。</p>	<p>仕様書のタッチ数については、療養費の支給申請書という請求書を入力していただきますので、支給申請書に記載されている項目を合計したものがタッチ数となります。</p>
<p>それを積算内訳の所に書いていただくといいのではないかと思います。先ほど前年度のものを使ったとおっしゃったのは、この表の、どのデータになりますか。</p>	<p>(1)受付作業、(4)データチェック、(5)集計作業です。</p>
<p>この人日が前に使ったものということですか。</p>	<p>はい。</p>
<p>分かりました。単価については、参考資料からアップデートした、現代的にしたという感じですか。</p>	<p>はい。</p>
<p>ここを見てパッと分からないものとなると、タッチ数になるので、先ほどお願いしたように、仕様書の所のこれとこれとこれ、こういう項目に関しては何タッチと大体平均があるのですが、それを掛け算されたと思いますが、それは添え書きしていただければ、今後の調達でも根拠として使いやすくなると思いますのでお願いします。</p>	
<p>仕様書に書くのか、予定価格調書に書くのか、どちらですか。</p>	
<p>予定価格調書というか、積算内訳の脚注にしておくのではないかと思います。というのは、他の所では、人日単価、人月単価は何々を参照して、何々については何々を参照したというふうに、大体は積算内訳の表の下に脚注として付いてきますので。</p>	<p>はい。</p>
<p>先ほど応札しなかった理由で、作業量が掴みにくいという話があったと思いますが、客観的なもので拾えるのであれば、結構難しく仕様書にたくさん付いていますが、実はタッチ数はこのくらいですよというのは、例えば仕様に入れてしまうというのはあまりないのですか。</p>	<p>資料にタッチ数が書いてあります。こちらを基に積算をしています。</p>
<p>応札されなかった業者の聞き取りで、時間が短いということがあるので、今回は少し長く取っていただくのがよろしいかと思います。あと1つ気になったのが、聞き取りの中の最初の項目で、資料を保管しておく場所がないという話ですが、これは厚生労働省側から紙のものがどんと届いた資料という意味ですか。</p>	<p>そうです。保険者から療養費の支給申請書、これは全部施術所から保険者に紙媒体で登録されているのですが、それを抽出したものを厚生労働省で預かって、それを業者に渡してからパンチ入力してもらっていますので、業者で支給申請書を保管してもらう必要があります。</p>
<p>そういうことですね。分かりました。</p>	
<p>この発注は毎年されているものですか。</p>	<p>療養費の支給の内容に関しては変わるので内容の見直しはありますが、毎年行っています。</p>

前年度の契約相手は同じ業者ですか。	はい、同じ業者です。
前年から持ってきた作業日数の人日というのは、ほぼ100%に近く、うまくということですか。	はい。
タッチ数で単価0.33というのは、1タッチ当たりの単価ということですね。	はい、そのとおりです。
紙媒体のものを見ながら、入力したときに1タッチがこの金額という、例えば癖がひどくて読みづらいとか、基礎資料によって大分違うことが経験的にあるわけですが、そういうものも平均されてこの単価が出ていると考えればよいのですか。	こちらの方は、刊行されている物価の相場みたいな本がありますが、そこから拾っていますが、その書籍を見る限りは、あまりそういう細かい言及は正直ありませんので、半角文字幾ら、全角文字幾ら、諸経費込みで1タッチ0.33という記載になっているだけです。御指摘のような個別事情というのはなかなか正直拾っていない部分があります。
(分科会長の意見) この案件については、特にありません。	
<b>【審議案件8】</b> 審議案件名：「時間外労働の限度に関する基準」パンフレット93,940部外11件の印刷 資格種別：「物品の製造（その他印刷類）」（「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、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：事業協同組合EPC-JAPAN 予定価格：4,068,555円 契約金額：1,855,440円 落札(契約)率：45.6% 契約締結日：平成30年2月15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、7者応札があり、事業協同組合 EPC-JAPAN が契約の相手方となった。落札率は45.6%である。	
<b>意見・質問</b>	<b>回 答</b>
お願いですが、開札調書を見ますと全体的に予定価格よりも安い入札になっていますので、積算根拠がやや高くなってしまっている、実勢に合わなくなっているということだと思っておりますので、根拠となる単価へのアップデートをお願いします。	はい。
もともとの単価の出所は厚生労働省独自の資料なのか、それとも市販のものですか。	一般的な物価資料を用いて単価を置いています。物価資料については、毎月更新、市販していますので、その都度、我々のほうで購入して、その時点のアップデートされたものを単価として用いています。
「アップデートが必要」と言ったのは、その部分ももちろんですが、現実には毎回それより安く入れてきますよね。ですので、ある種の割引率というか、実際に入れてくるのは公表されている統計の値に掛ける0.幾つなのかということとアップデートする必要があるのではないかと思いますので、検討してください。	はい、今後努力します。
入札の状況ですが、今回は最高額と最低額で、入札のところでも1.96倍で、予定価格と2.19倍の差というのは、このくらい差が出ることは頻繁にあるのですか。というのは、これだけ低い価格で請け負って、できるのかなど。	一概には何とも言えないところもあるのですが、印刷の入札の場合、安くできる理由というのが、その都度いろいろあるようなのです。例えば紙の在庫があったから安く落札できたとか、特殊なというか、その印刷機器を持っていたから安く落札できたとか、事情については様々あるようです。今回、落札業者に安く落札できた理由を聞いてみたのですが、今回の仕様については1枚紙のリーフレットだとか、背中をホチキス止めしたような冊子の部分もあるのですが、ほとんどが1枚紙であったり、折った状態のものになっていて、そういうものをそれぞれの単位でやるのではなくて、一遍に印刷機にかけて回してしまって、要するにそれぞれの種類ご

	とではなくて、1回でできるものは1回で印刷機にかけて行ったというところで、そこで例えば損紙率といったところをかなり削減して、企業努力と言っていいと思っているのですが、そういったところで今回の落札業者はかなり安く入札したのだという話を聞いているところです。
(分科会長の意見) 予定価格との乖離はありますが、競争性が働いた結果と見ていいのかと思います。ただ、予定価格と実勢価格との乖離についてはあり得る話ですので、それは不断にそういう目で見えていただければと思います。	ありがとうございました。
<b>【審議案件9】</b> 審議案件名 : 健康・医療・介護に関する情報を連結し活用する基盤の実現に向けた調査・研究等一式 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、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 : みずほ情報総研株式会社 予定価格 : 110,829,600円 契約金額 : 64,152,000円 落札(契約)率 : 57.8% 契約締結日 : 平成30年2月7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、3者応札があり、みずほ情報総研株式会社が契約の相手方となった。落札率は57.8%であり、低入札価格調査を行った。	
<b>意見・質問</b>	<b>回 答</b>
資料「要求システムの見積書様式例」とあるのですが、これは参考見積りでしょうか。	はい、参考見積りです。この様式例というものは、政府全体のシステムの経費の区分を定めておきまして、その記入様式というものを各省で持っています。こちらで、この区分に従って参考見積りが出来ないかと依頼しているところです。
様式が統一されていて、本当はその中身が様式例ではないということですね。	はい。こちらの例については、例ではなくて、このままの参考見積りという形になります。
厚生労働省側が提示しているものではなくて、業者から書いてきたものということですね。	はい。
開札調書がありますが、技術点が1の所が低額で入れてもらえたということで、そういう意味で結果として非常に良かったのかなと思います。しかし、今回は積算根拠に関して検討が必要なのではないかと思いました。 今回の入札結果を見ると、予定価格が高振れしていると言うか、かなり高かったということがありますので、実勢価格と乖離する理由を分析していただけますか。	そのとおりで、予定価格と非常に大きく乖離しているところです。本件の調達の方式が総合評価落札方式で、ある程度事業者の各提案によって工数が決まって、提案の「私たちはこういうことを提案して、こういうことをやります」ということに応じて工数と、それに対応する単価等が決まってくるので、事業所によって金額のばらつきが大きいというところがあります。 その上で、予定価格で用いました参考見積りは5者ほど徴したところですが、一般的にこの事業を請負業務をやるとしたらどのぐらいかかるかということで、市場価格として調査したいという形で依頼をしたもので、あくまでも一般的にこれぐらいかかるという金額と、各社の提案内容に応じた工数との乖離が、こちらの入札金額と予定価格の乖離につながったのではないかと考えています。
分かりました。ただ、今回予定価格調書の内訳で説明していただいているのを見ると、参考見積りのうち、最も高い金額をもって予定価格とするということで、こうすれば不落にならないという安心感がありますが、現実問題として、この件にかかわらず、見積りを取ったときと実際の応札価格と入札価格とを見ると、入札価格の方がずっと低いというのがここ数年、どこの案件でも続いていますので、一番高いものを設定してしまうと、相当大外しになるので	承知いたしました。

<p>はないかという気はします。      そういう意味では、平均とか最低を取るとか、あるいは過剰仕様になっている部分がないかを見積書の中で確認していただくなどして精査していただくといいかなと思いますので、今後よろしくお願ひします。</p>	
<p>今の算出内訳にある「なお、総合評価落札方式であるため、参考見積額のうち最も高い金額をもって予定価格とする」というのは、決まり事なのですか。</p>	<p>これまで総合評価落札方式というのは当然、原則は最低価格で競争させると。その中で、なるべく安く予定価格を作るというのが頭の中に染み付いているわけですが、それで今まで作ってきた中で、ほとんど価格点が総合評価落札方式であるにもかかわらず付かないと。0.0何点というような価格点しか付かないという事例が幾つか続いたことがあり、その際に価格以外の要素も加味して、最も有利なものを選ぶのだという総合評価落札方式をやったときに、予定価格というのは一体どのように設定したらよいのだろうかというところは、もちろん予算の上限はあるのですが、調達担当者としては悩みが深いところではあります。      今の考え方とすると、技術提案があった中で、はみ出ているもの、過剰に仕様を積んでいるもの、単価が明らかに高いといったものは、もちろん排除するのですが、想定の中で、これは枠の感覚として一応、はまっているかなというものについては、その中で価格点、技術点の総合的な中できちんと競争が働くようにということで、最も高い金額をとという趣旨はそういったところではあります。単純に高ければ高いほうがいいというわけでないのは当然ではあります。趣旨としては、価格点の競争の部分というものをきちんと働かせるためには最低価格とは違う考え方も、ある程度考慮しなければいけないのかなということで算定しているところではあります。</p>
<p>そうすると、総合評価落札方式だから常にという意味でもないと思っていのでしょうか。</p>	<p>当然、予算の制約というのが第一にありますし、平均的な感覚からして、人件費の1人月幾らというところが過剰に高いといった実態を許容するわけではありませぬので、単価、工数として適正であるということをお前提として、A、B、Cという松竹梅のコースがあったときに、松コースについても予定価格で直ちに切られるということではなく、技術評価の中を通して優劣が付くようにという配慮です。</p>
<p>総合評価落札方式だから、常識的な範囲内にしろ、常に最も高い金額を予定価格とするというルールということですか。</p>	<p>はい。ですので、御指摘のように総合評価イコール高いということではありませぬ。例えば提案の参考見積りが、3つ取れた中で、一応それを単価、工数といったものを標準的に精査した上で、これは標準的で、甚だしいものではないということであれば、有りか無しかと言われれば有りという、参考見積りを3つ並べた中で一番高いものを予定価格として採用しましたといった御説明になります。</p>
<p>総合評価のときに価格点の反映のさせ方というのは予定価格からの差を見るということは、制度的にそういうものなのですか。それとも、予定価格は予定価格で、価格基準点を価格で決めるのはまた別の数字で、予定価格引く幾らとか、あるいは全体的な金額でもいいと思うのですが、分けることはできるのですか。</p>	<p>総合評価落札方式の場合の価格点の算出方法は2つあります。除算方式と加算方式です。</p>
<p>減算でも加算でも。</p>	<p>ほとんどの総合評価というのは加算方式ということで、技術点を重視する方式を取っておりますが、加算方式の価格点というのは、予定価格に対して何パーセント下がったかと。その下がったパーセントについて、価格点の満点掛けるそのパーセントです。予定価格の100%から50%下がったのであれば、価格点の50%を与えるといった形で、点数の算出方法は標準化されていますので、そこは予定価格とセットでの</p>



<p>今の「標準化されている」とは、どのレベルで決まっているのですか。</p>	<p>運用という形になります。</p> <p>総合評価の適用につきまして、各省庁の申合せという形で、こういった案件には総合評価を用いてもよいということが決まっております。大きくは調査研究ものの調達、情報システムの調達、広報の調達等、幾つかの種類があります。その中で、今回について計算式のほうで申し上げますと、価格点のほうにつきましては、<math>1 - (\text{マイナス}) \text{入札額} \div (\text{割る}) \text{予定価格} \times (\text{掛ける}) \text{価格点}</math>という形での算出法にあります。総合評価においては、価格点を算出するに当たって予定価格の予想を加味しないという制度が、国全般としては、今のところない状況です。</p>
<p>価格を結果に反映させたいという気持ちも分かるし、かといって、それがために高くてもいいのかというのもあるし。</p>	<p>補足します。総合評価落札方式を適用するためには、法令上、財務大臣の許可を得る、協議をして了解を得るというように法令上の立て付けになっています。ただ一つ一つ、各省が協議していると実務的に回りませんので、ある程度決まった分野、今御説明したものと、調査、研究、広報、システム開発の大きなものに関しては、枠にはまるものは総合評価をやってもよいというのが、あらかじめ各省庁共通で申合せという形で財務大臣から示されています。</p> <p>その申合せの内容として、今の価格点の算出の計算式が示されているため、我々の方でも、予定価格と必ずセットでなっているという形です。</p>
<p>確かに、総合評価の所に、入札価格を予定価格で除したということが書いてありますね。どうしたらいいでしょうか。先生がいわれるとおりに「だから高くてもいいのか」とも思いますし、だけれどもほとんど差が付かないというか、価格点にほとんど差が付かないというのも本来の趣旨からすると、どうかとも思います。</p> <p>でも、差が付かないものなのですかね。たまたま差が付かない事案が多いというだけで、制度的に差が付かない仕組みではないですよ。</p>	<p>加算方式になったというか、除算方式をやめた経緯としては、0円入札とか1円入札をしてしまえば、無限大点になってしまうということ、それでは駄目ではないかと。最初にITの基盤のところを握ってしまえば、この後のつなぎの契約でがっつりと稼げるということ、とんでもない入札が多かったということが背景にあると思います。</p> <p>加算方式になって、比較的それは改善されたと思うのですが、今日のこの案件というのは非常にいいケース・スタディになると思うのですが、価格点の満点が高くなればなるほど、確かに先ほどの御発言のとおり差は付きやすくなって、順位もはっきりと付きやすくなるのですが、その価格点の素点自体が大きくばらつくということは、今度は技術点でひっ繰り返せなくなるということにもつながるのです。</p> <p>だから、過剰に価格点のほうの満点を高くしてしまうと、今度は技術で巻き返して、価格はほんの少し高いのだけれども良い提案というものが勝ち残れなくなってしまって、良い提案を取りたかったという一番最初の趣旨が分からなくなってしまうのです。</p> <p>確かに、差が付いてはつきりするのには分かりやすいのですが、そういうこともありまして、価格点のほうの満点を余り高くしてしまうと技術評価の影響を相対的に下げってしまう。だから、余り価格点のほうを過剰に高くしてしまう、今回のように例えば落札者が低入調査の対象になるほどにまで実勢と乖離してしまうとなると問題なのではないかというような指摘です。</p>
<p>逆転はしているのですよね。</p>	
<p>逆転はしています。</p>	<p>補足します。今回の調達の調査研究ものの総合評価の点数の配分なのですが、1対2という枠組みでやっており、価格点が1、技術点が2で、その中でその配分として、配布資料に、本件の総合評価の点数の算出方法等について記載しています。</p> <p>「基礎点」の②に基礎点500点、次に「技術評価に係る加</p>

	点」という所の3行目に最大1,500点で、こちらの技術点は2,000点満点です。 一方の価格点の方は、「計算式」の価格点の配点は1,000点ということで、こちらは2対1という形で、技術点の配分を大きくして、かつ価格点による価格競争という面も持たせるといって、今回使っています。
こうやって複数で競争性が働いていけば、結果的に良い所に着地するのですが、これで1者応札であったら目も当てられないという感じですね。だから、なかなか兼ね合いは難しいですね。そのように双方に御配慮されているというのは分かりましたが、結果としてはこの事案は相当程度、低入札の水準が2者、ほぼ全社なのでしょうか。	2者です。
A社という業者、参考見積りで一番高いところを出してきたのがここですね。	はい、そのとおりです。
(分科会長の意見) そこは引き続き調査研究していただくということですかね。この事案としては3者応札ということで、しかも予定価格算定のための参考見積りで、そこを採用された業者と違う所が落札しているので、事案としての座りとしては、競争性が働いた結果よかったとは見えるのだと思います。ただ、一般論として、特に総合評価落札方式における予定価格の置き方については、事案によって違うのかもしれませんが、引き続き鋭意調査研究していただいて、具体的な妥当性についても御配慮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10-1】 審議案件名：放射線管理システム(1)一式 資格種別：「物品の販売(医療用機器類)」(「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、落札率が高いため。 発注部局名：国立療養所長島愛生園 契約相手方：キヤノンメディカルシステムズ株式会社 予定価格：9,936,000円 契約金額：9,924,120円 落札(契約)率：99.8% 契約締結日：平成30年1月31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、2者応札があり、キヤノンメディカルシステムズ株式会社が契約の相手方となった。落札率は99.8%である。	
【審議案件10-2】 審議案件名：放射線管理システム(2)一式 資格種別：「物品の販売(医療用機器類)」(「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、落札率が高いため。 発注部局名：国立療養所長島愛生園 契約相手方：キヤノンメディカルシステムズ株式会社 予定価格：9,990,000円 契約金額：9,980,280円 落札(契約)率：99.9% 契約締結日：平成30年1月31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、2者応札があり、キヤノンメディカルシステムズ株式会社が契約の相手方となった。落札率は99.9%である。	
意見・質問	回 答
放射線管理システム(1)と放射線管理システム(2)の違い	放射線管理システム(1)については、CTのオプションにな

を説明してください。	ります。放射線管理システム(2)については、オーダーリングの連携システムとなっています。
もう一度放射線管理システム(1)のほうを説明してください。	放射線管理システム(1)については、A社製の80列CTというのがありまして、その分のオプションとして、契約書の内訳にもあります品目の購入の契約をしています。
CT自体は、もう既存のものがあるのですか。	はい。
既存のものがあるって、そこに何か機能を足す処理をしてもらうのですか。	はい。
それは既製品を納入するイメージになるのですか。それとも、何かそこで作業をしてもらう、作業の委託ですか。	いえ、納品のイメージです。
既存のカタログに出ているようなオプションを入れてもらえばいいという、そんなイメージのことですか。	はい、そうです。内容は仕様書のとおり、構成内訳としては仕様書のとおりです。仕様書には、こういう機能を有することというのは書いてあり、それを入れてもらえばいいのです。例えば、仕様書にもありますように、らせん状スキャンにおいてスキャン中に寝台速度を変えて一連の画像を撮影する機能を有するとか、同一範囲を複数回、らせん状スキャンする際に自動で、らせん軌道を同期させて撮影する機能を有すること等を書いてあります。
物品の購入のみということになるのですか。	はい。
それが放射線管理システム(1)ということですね。	はい。
これは、そのオプションの物とソフトウェアを両方含むのですか。納めてもらうのは物なのか。	仕様書に書いてあるのですが、納めてもらうのは、物と、ソフトもあります。歯科用解析ソフトなど。
それはA社CT専用の市販のものがあるって、それをイメージしているのですか。それとも、自分でプログラムをこしらえて納入せよということなのですか。	別に、その機械にちゃんと付けばいいので、特には。
それは例えばWindows10で作ればいいですよとか、汎用的なものでできるイメージですか。	はい、機能さえ満たしてもらえばそれでいいと思っています。
この仕様書を見て、これを受け取った業者さんは、「ああ、あれを入れればいい」と分かるのでしょうか。歯科用解析ソフトと言って、それで何を入れればいいと分かるのかな。プリンターは何でもいいのですか。	そうですね。業者がこの仕様書を見て来訪したときには、現場に行き説明はしているところです。
放射線管理システム審議案件2の方は、何を納入すればよいのですか。	放射線管理システム(2)はオーダーリングの連携システムです。放射線のCTなどを撮った分を、オーダーリングに、電子カルテのほうに接続するという、つなぐためのシステムです。
そのシステムは何をしてほしいのですか。それはソフトウェアを作れということですか。	電子カルテに患者さんの基本の属性情報の連携を行えるようにということで、例えば今まで患者の情報入力を、手でやっていたのを自動的につなぐことによって、スムーズな検査が行えたりとか、あと、このシステムで電子カルテと連携していますので、患者さんの情報を見ることができたりします。これも仕様書に細かく書いてあります。
参考見積を見ると何となく分かるのですが、要するに、物と、何か既存のソフトのカスタマイズとか、見積書からは分かるのですが、それは事実上そのように業者に伝えて、分かってくれよということですね。	一応これはA社の機械なので、A社にこういう状況を確認して、別にA社でなくてもいいという考えがありますので、それでその業者に見積りを出してもらっています。
両方の調達案件について仕様書が付いているのですが、表がたくさん書いてあるだけということで、ちょっと珍しい仕様書のように思います。一般的には、こういうことをやるシステムが必要だと、ついては、こういう機器構成を想定しているので、こういうものについて幾らで納品できますかというような形で、こういうものを求めているというように、ある程度説明の文章が付いて、仕様が付いて、構成内訳などを書いて、幾らですかと聞くのが多いように思うのですが、今まで長島愛生園では、こういう表だけを	はい。今までやってきた場合は、この表みたいな形で多分、伝わっていると思うのですが、特に質問等はなかったと思います。

ポンと出すという感じでしょうか。	
では、大体しばしば出入りする業者さんなどが、先生や研究者の方の所へ出入りして、何が必要なかというのを自主的に聞いているということなのですか。	今回、これは放射線科システムなので、放射線科の技師長とは話をし、医者の方も少ないので、特に医者に聞いてどうこうというのはないと思います。
仕様書は今回提出されているこれだけでしょうか。	仕様書はこれだけです。
仕様書と、あとは入札公告だけということですか。	はい。
CTの周りで使うものなので、放射線管理システム(1)と放射線管理システム(2)は一緒に使うものなのかなと見えるのですが、それはいかがでしょうか。同じCTシステムにつないで使うものですね。	はい。
簡単に言ってしまうと、同時に使われるものなのかなと見えるのですが。	1つはオプションで、ただ患者さんを写すだけというイメージです。放射線管理システム(2)のほうはオーダーリングのつながりなので、今までは別にオーダーリングを接続する必要はありません。ただ、先ほども医者が少ないと言ったのは、医者が1年単位ぐらいで変わるため、その要望にも応えたいというのもありまして、今回この放射線管理システム(1)と放射線管理システム(2)を、別に同時にしなくてもいいのですが、現場の要望もあったので、同じ時期にしてしまったということです。
放射線管理システム(1)と放射線管理システム(2)が1つの調達なのかなと見えるということですが。	そうですね。今回、別の調達としたのは、各々がいろいろな業者が入れるので、一緒にしてしまうと競争性がなくなり、分けたほうが価格が下がると思って、あえて1つにしませんでした。
結構、期日的に厳しいところがありますよね。公告が15日から30日までで、入札日が31日で。	それは、医者の採用が決まったことが分かったため、急遽それを3月31日までに納入したいこともあったので、時間的に余裕がなかったということがあります。また、今年の6月に総合診療棟という新しい病棟が建ちまして、そこでも使用したいということがありましたので、とりあえず医者が4月に来るまでに対応したいということもあり、急いで公告しました。
この調達の概要を見る限り、2つの調達が非常に近いシステムに見えて、2つ併せて2,000万円ちょっとですね。	はい。
ということで、1,600万円以上になってしまうので、公告期間を50日以上取るのが原則となると、分けることでそれを回避したのかなと感じてしまったのですが、そういうことはないのですか。	そういうことはありません。別に同時にする必要はなく、金額を結構シビアに考えていまして、離島なので競争性をどうしても作りたかったというのがあります。それで、どちらを優先するかということで、園内のほうを優先して、しかも価格の削減も図れると判断して分けてしました。
競争性を働かせてということを見ると、むしろ公告日を早くして、公告期間を長くするとか、普段は応札してこないような業者にも周知するとか、そういった方向に力を割いていただく方がよろしいのではないかという気がするのですが、先ほどのコメントのとおり、お医者さんの回転率が比較的高くて入れ替わりがあるということですから、なおのこと、いつも変わるのだという前提で、早め早めにそういう調達をかけておくほうがいいのではないかと思うのですが、御検討いただければと思います。	はい。
(分科会長の意見) 分割して発注したことについては、一応の御説明はあったのかと思います。あとは仕様が、本当にこれで、新規参入の業者がこれを見て、何かやってみようかなという気が起きる仕様書なのかどうか、若干、部外者には分かりにくいところもあるのです。例えば今日来ていただいている担	分かりました。

<p>当者の方が、自分がやろうかなと思ったときに、これで分かるのかと、そういう目で見ていただいて、業者なので、ある程度は意を汲んで補ってくれるのかもしれませんが、本当にやりたいと思った業者がいるときに、これで足りている情報なのかということは、分かりやすさというレベルなのかもしれませんが、工夫の余地はあるのかなと思います。</p> <p>参入障壁は公告期間の問題もありますし、仕様の分かりやすさというか、それをどこまでやったらいいのかということの分かりやすさというのも、かなり重要だとは思いますが、そこら辺は工夫されると良いのかなと思います。特に既製品を買って納入すればいい部分と、カスタマイズして何かしなければいけない部分との境目が、よく読めば読み取れるのかもしれませんが、特にそういうところとか、仕様書から作業量を読み取れるということが重要だと思いますので、御努力いただければと思います。</p>	
<p>どちらの案件も開札調書を見ると、A社が2位ということで入っているのですが、どちらも予定価格を超えています。入札書比較価格を2つの案件とも、第2位のA社は超えているのですよね。この場合ですと、仮に1位のキヤノンメディカルシステムズ株式会社が辞退しても、ここに頼むわけにはいかないのでは、順位は付けないでください。</p>	<p>分かりました。</p>
<p>とにかく少しでも価格競争が働いた方がいいということであれば、仕様書をきちんと、誰でも分かるように書いていただくように、厚生労働省のほかのシステム調達、物品の調達でもいいと思うのですが、そういうのを参考にして少し見やすい文書にされると、より良いかと思うのと、公告期間を長くして、周知していただければと思います。</p>	<p>分かりました。</p>

28 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)