

平成30年度第2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10月12日(金) 厚生労働省専用第21会議室	
委員(敬称略)	第一分科会長	浅岡 輝彦 あさひ法律事務所 弁護士
	委員	笥 淳夫 工学院大学建築学部 教授
	委員	枝松 広朗 あおば公認会計士共同事務所
審議対象期間	原則として平成30年4月1日～平成30年6月30日の間における調達案件	
抽出案件	8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	8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 : 横浜検疫所長浜措置場及び長浜宿舎に係る敷地境界確定及び測量業務委託
 資格種別 : 建設・測量コンサルタント等(「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、最も落札率が低いため
 発注部局名 : 横浜検疫所
 契約相手方 : 株式会社大輝
 予定価格 : 14,379,885円
 契約金額 : 9,063,600円
 落札(契約)率 : 63%
 契約締結日 : 平成30年4月2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、3者応札があり、株式会社大輝が契約の相手方となった。落札率は63%である。

意見・質問	回 答
<p>落札率が63%で、非常に低い価格で落札されたわけですが、少し予定価格の設定のところを聞かせてください。</p> <p>株式会社大輝とA社から参考見積書を取っていますが、実際のその参考見積りをベースにされて、予定価格の設定をしています。その方法について質問します。</p> <p>予定価格調書としてその資料がありまして、株式会社大輝とA社、今回入札した2者の見積額が取られていますけれども、これを参考にしたということは分かるのですが、どのように予定価格に結び付けたのかというところを見ますと、2者の各項目を比較し、低い方を予定価格に設定しており、その後どのような検討をしたのか、どういう分析結果からそのような予定価格を設定したのかというところを少しお聞きしたいと思います。参考見積価格をベースに予定価格を設定する場合につきましては、2者以上の参考見積りを取って、それで見積比較をするということがまず大前提ですが、その後何をされたのかについてお聞きしたいと思います。</p>	<p>実際の作業としては、今お話しがありましたとおり、2者から見積りを取りまして、さらにそこに項目ごとに私どもで積算資料等の各項目を積算し、3つ目の項目として予定価格を立てました。基本的に立てられないようなものに関しては見積書のものをそのまま採用させていただいたのですが、その中で我々が算定したもので低いものがあればそれを採用する形で予定価格を作成しています。</p>
<p>結果として、落札率が63%と、この参考見積りは参考にならなかったと思いますが、その辺はどのように考えていますか。</p>	<p>実際に落札した業者の見積りを入れながらも実際にはこういった低い落札率になっているということです。一応、当然低入札になり、低いということで、私どもでも検討をしました。直接落札された後に業者に、こういった形であったのだろうか聞きまして、低入札にはなかったの</p>

	<p>ですが、低入札調査と同様の内容の聞き取りを行い、これはあくまで任意で御協力いただいたのですけれども、その中の回答ということでいきますと、今回の業務については工事ではないので、基本的には建設資材が必要ではない、直接人件費以外に諸経費とか技術経費の間接経費の割合が高いもので、株式会社大輝では、こうした間接費について工夫を非常に行っていて、事業費全体を圧縮していったというような回答でした。さらに手持ち業務の繁忙度合いとか当該物件に対する落札意欲というものがほかの2者よりかなり強かったというようなところもありまして、このような非常に低い金額での御提示になったのであろうと、頂いた資料からは推察しているところです。</p>
過去の調達実績についての調査はしたのですか。	<p>国土交通省に相談しまして、類似事案ということでこの仕様書等は作っております。ただ、実際やはり地理的な問題とか面積の問題とかありまして、実際の予定価格についてそうした具体的な資料をほかの官舎あるいはほかの省庁さんから取り寄せて検討ということは行っていません。</p>
<p>予定価格をなぜ設定するかというところで、きちんと適正な価格で上限を設定することだと思います。今回で言いますと、実際に入札された金額が800万、1,200万、1,100万ということで、予定価格よりも少し少ないところで市場価格が形成されているのだと思うところがありますので、この予定価格調書を見ると非常に分析的な手続が少し欠落しているのかなと感じるところがありますので、その辺をお考えになって設定していただきたいと思います。</p> <p>それから、予定価格調書の諸経費(83.8%)というものが加算されていますけれども、この数字はどういうものですか。</p>	<p>本来の資料には積算の根拠を付けているのですけれども、こちらの資料にはそれを付け忘れておりまして、確か国土交通省の23年度標準積算業務の改訂版にこうした数字が載ってまして、そこから確か引用した数字であったのではないかと思います。国土交通省の作成資料に、測量作業諸経費率早見表というのがあります。直接測量費が72万1,000円から72万7,000円の場合は諸経費については83.8%とするよというということで、こういう資料がありましたので、そちらから引用しての数字です。</p>
<p>分かりました。株式会社大輝の見積書があります。その後、明細の金額がずっと並んでいるのですけれども、例えば第1号代価明細表、第2号代価明細表と以降ずっと載っているのですが、この第1号代価明細表が別にもありますけれども、この金額は合致しているものもあれば、合致していないものもあるのですが、これはどのように理解すればいいですか。</p> <p>例えば第1号について、52万3,257円という数字が書いてありまして、別にはそれに対応する代価明細書ということで、87万2,000円という数字があります。これはどういう理解をすればよろしいのですか。</p>	<p>数字が合致しているのではなく、こちら2万4,917円は、あくまでこれは単価で、それに対して数量を掛けた数字が52万3,257円という形になっています。</p>
<p>他の部分については合致している所もあります。例えば第3号代価明細書は、9万9,340円と記載がありますが。</p>	<p>こちら単価の数字で、掛ける数量は1ですので、合計が9万9,340円となっています。</p>
<p>単価ですか。そうすると第1号の代価明細表はどのような計算をすればいいのですか。</p>	
<p>第1号は「35点当り」と右上に書いてあるので、1点当りに割り直してあり、それが単価になっているのですか。</p>	
<p>そうすると代価明細表の単価を出して、それに上の点数を掛けると、そういう計算をするということですか。</p>	<p>はい。</p>
<p>合致している第3号代価については、単価は9万9,340円掛ける1業務当たりということで、それに1を掛ければ上の表と合致するということですか。</p>	<p>はい。</p>

この見積りを取る業者はどうやって選定するのですか。	見積業者については、基本的には国土交通省とか、例えば既に官公庁の実績があるような業者を、国土交通省、あるいは財務省等から聞き取って、直接の御紹介という形ではなくて、我々からコンタクトを取った形になっています。
先ほどのこの諸経費の83.8%は、説明だと70何万円から幾らかまでの間のものについては83.8%という形でしたけれども、70何万とは何ですか、これは間違いで700ですか。	資料にあります小計(直接測量費)、私は先ほど「72万円」と御説明しましたがけれども、「724万円」です。724万円の場合は諸経費が83.8%になるという形になっています。
そうするとA社の資料がありますが、ここの諸経費率は66.7%になっていますが、これは別に採用しないで、先ほどの国土交通省の積算率みたいなものを採用したということですか。	はい、そのとおりです。
分科会長の意見) この案件については、特にありません。	
【審議案件2】 審議案件名 : 村山庁舎及びハンセン病研究センター総合管理業務請負契約 資格種別 : 役務の提供のうち建物管理等各種保守管理(「A」、「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、最も契約金額が大きいため 発注部局名 : 国立感染症研究所 契約相手方 : 東京ビジネスサービス株式会社 予定価格 : 212,012,640円 契約金額 : 209,948,760円 落札(契約)率 : 99% 契約締結日 : 平成30年4月2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、1者応札があり、東京ビジネスサービス株式会社が契約の相手方となった。落札率は99%である。	
意見・質問	回 答
東京ビジネスサービス株式会社というのは以前からずっと村山庁舎等の設備の維持管理業務をしているのですか。	はい。いつからというのは今、正確なところは分かりませんが、以前より業務を行っています。
調書を見てみると、今回の落札率が99%ですが、過去の落札率ということで平成29年度につきましても落札率が96.1%ということで非常に高い落札率になっていると、予定価格ぎりぎりのところで落札されているという状況が続いています。予定価格調書の設定方法を見ると、入札予定者から参考見積書ということで取っていますが、これをベースに予定価格調書を作っているということですが、どのように検討し、予定価格を設定したのですか。	<p>まず予定価格については、私どもの積算の数字を出しまして、これと東京ビジネスサービス株式会社からの参考見積りを比較して低い方を予定価格としているのですが、積算方法としては、まず人事院が出している職種別民間給与実態調査、資料に掲載しています。人事院からこういった職種別の平均支給額が発表されており、こちらの直近の数字を、それぞれ、業種別に当てはめて、まず単価を設定しています。</p> <p>次に各人件費です。こちらは、それぞれ、福利厚生といったような数字が入っていない数字で、そういった、年金とか保険につきましては各種保険料率、資料に載せておりますが、厚生年金とか健康保険、雇用保険、労災保険といった数字を、それぞれ、人件費の単価別に当てはめまして、さらに、国土交通省様が出している建築保全業務積算要領、資料に掲載していますが、こちらで、例えば、業務管理費率6~10%といったような設定がありますが、これの一番低い数字6%を使って業務管理費を積算するといったようなやり方で、あるいは一般管理費については20%から25%という数字がありますが、これも一番低い数字20%を使いまして積算をしています。ただ、これはあくまで人事院が発表している平均給与といったものを使っていますので、東京ビジネスサービス株式会社が積算するに当たっては、企業努力としまして、そういった平均よりは少し低いよう</p>

	な賃金を設定した上で入札に臨んでいるというようなことではないかと考えています。
積算した予定価格と、最終的にどう予定価格を設定しているかということですが、今の説明で積算された数字と、今回、落札した東京ビジネスサービス株式会社が出している見積書と総額で比較して、安い方を採用しましたと、そのように資料では読み取れるのですが、それは分析的な手続が若干足りないのかなと思います。わざわざそこまできちんと積算された最終的な結果として、見積書のほうが安いので見積書のほうを採用しましたというのは、選定のやり方として、予定価格の採用方法として少しおかしいのではないかと思います。	考え方として、例えば独自に積算したものを採用するとか、あるいは平均を取るとか、あるいは低いほうというような考え方があり得るかとは思いますが。これにつきましては、会計監査等の場における指導の内容等に基づきまして、低い価格で落札していただける可能性がある以上、それより高い予定価格を設定するというのは妥当ではないというようなご意見もありますので、そういったご意見等を加味しまして、この件につきましては最低価格の部分で設定している状況です。
そうすると、東京ビジネスサービス株式会社の見積書と、今回、予定価格の積算明細を作られた内容を比較すると、これは大きく分けて警備業務と設備維持管理業務に区分されるのですが、全体の総額としては約2億1,000万円ということで総額は同じなのですが、その中身にかなりの開きがあるのではないかと思います。その辺はどのように分析していますか。	直接各単価の中に、私どもの積算ですと、直接物品費とか業務管理費、一般管理費といった管理経費を別に計上しているところですが、東京ビジネスサービス株式会社の積算ですと、それを含めたような形の単価で、これを合計したものを見積額としていますので、それぞれの業務ごとで見ると、一見、東京ビジネスサービス株式会社のほうが高く見積もっているようなものもあるかのように見えますのですが、私どもの積算では管理費を別個計上していますので、全体として見れば、東京ビジネスサービス株式会社の方が安い積算になっています。
予定価格の設定をもう少し低く設定できる可能性ももしかしたらあるかもしれないというところで、もう少しきちんとした分析をしていただきたいと思います。これを全体的に見ますと、東京ビジネスサービス株式会社が参考見積書を出して、予定価格をそのまま設定して、入札価格が全く同じ価格というような流れですよね。調達の透明性と予算執行の効率性という面から見ると、予定価格をもう少し下げられる可能性を少し探っていただきたいと思います。	
本省の方にお伺いしたいのですが、この契約は一般競争入札の最低価格落札方式だと思うのですが、この場合、総合評価落札方式は使うことができないのでしょうか。	今のところ、これはできていないです。
道としてはそういう道がないということですか。	協議をしないと、認められてはいないと思うのです。個別に財務省に協議をしないと無理な調達になっています。
なるほど。今、そのことをお伺いしたのは、この施設はBSL4の施設ですよね。その施設の維持管理をする方の選定において最低価格落札方式という形で、つまり、金額しか問うていないわけですね。先ほどご説明がありましたように極めてセキュリティが厳しい施設で、これは今、日本で唯一と言っていますが、今、文部科学省の中ではA大学でBSL4の施設を作ろうとしているわけです、だからこの施設はNo.2になる可能性があるし、その議論では極めて高いセキュリティのレベルを求めています。つまり、この施設に関わる人間自体が一番のリスクになるわけです。研究者だけではなくて、維持管理に関わる人間もテロの対象になるわけです。そうなったときに、ただ単に金額だけで決めていいかという問題は、多分、今後の契約の中で出てくるのではないかと思います。下手をすると、そんなにセキュリティがルーズな所ではこんな実験はさせられないと言われ兼ねないので、契約の方法を少し考える必要があるのかと、これはこの委員会のマターかどうか分かりませんが一言だけ言わせていただきます。	
私はその逆の方向からの御質問をしたいのですが、最低価	こちらについては、私ども、BSL4の研究施設という観点

<p>格落札方式を取るのであれば、このような制限を設けるのは、やはりその目的とは合っていないと思うのです。委員の言うように、セキュリティを重視するのであれば、逆に言うると随意契約のほうに向かっていくのだらうと思うし、そうではなくて、価格を安いほうに行かせるのであれば、いろいろな制約は付けないほうが良いと思うのです。その立場からちょっと考えてみると、この入札公告に、「当研究庁舎と同等規模以上の病原体等を取り扱う研究施設及び病院等医療機関もしくは」と書いてありますが、この「及び」の使い方は、これは「又は」という意味ですか。</p>	<p>と、あと、検定業務を行っているということがあります。そういった医療機関での、あるいは製薬会社等でそういった病原体に接するような機会があり得るような場所での管理業務請負の経験を同時に満たしているという意味で「及び」とさせていただいておりますので、これは、いずれも必要ということになります。</p>
<p>説明の意味がよく分かりません。「及び」と「もしくは」の使い方ですが、これは、取り扱う研究施設、取り扱う病院等と呼びたいということですか。</p>	<p>当研究庁舎と同等規模以上の病原体等を取り扱う研究施設と病院等医療機関若しくは製薬会社の工場等での総合管理業務というふうに。</p>
<p>ですから、研究施設をやっている病院をやっていない、そういうのもありますよね。</p>	<p>はい。</p>
<p>ですから、それでもいいのでしょうか。だから「又は」という意味なのですか。</p>	<p>これは、「及び」については両方、必要ということですよ。</p>
<p>そうすると、研究施設と病院と両方やらないといけないという読み方をするとということですか。</p>	<p>そうですね、病院若しくは製薬会社の工場等と。</p>
<p>だから若しくはと。ですから、そういう病原体等を扱っている研究施設か、これは「又は」ではないのですか。要求しているのは、何を要求しているのでしょうか。 そうなりますよね。これはそういうことなのですか。</p>	<p>今、これを読む限りでは、研究施設の実績と病院の管理業務を両方ともやっていないとできないと書いてあるとは思いますが、はい、そのように思っています。</p>
<p>違うでしょう。そうだとすると、東京ビジネスサービス株式会社は両方やっているのですか、どこかの病院の。</p>	<p>資格については、当初のBSL4での維持管理の資格になりますので、東京ビジネスサービス株式会社に関しては当庁舎の契約実績がありますので、競争参加資格6番につきましては、村山庁舎のBSL4での業務を行う資格があるかどうかということの資格になりますので、当庁舎の資格があるということで、東京ビジネスサービス株式会社について病院の資格があるかどうかというのは、現時点ではお答えできないのですが、東京ビジネスサービス株式会社に関しては、当庁舎の契約実績をこの参加資格を満たすものとして取り扱っているということになるかと思えます。</p>
<p>当庁舎でやった実績を持っていれば、それは大丈夫だというのは分かります。でも、それだとずっと続いてしまいますよね。そうではなくて、入札公告は、一定の基準の資格を有する方から広く入札に応じてもらって、安い価格を出した者を選定しようということでしょう。だから、当庁舎の作業をやったということ資格にしたなら、それこそ一般競争入札の意味がないのではないですか。 一般競争入札をするのであればこういう制約を設けるべきではないし、こういう制約を設けるのだったら、それは既存の業者を優先的に扱うことになると思うのです。この辺りをきちんと検討した上で、どういう方式を取るのか、あるいは随意契約にいくのか、あるいは、今、先生がおっしゃったような観点から入札方式を改めるのか、そうでないと、これはずっときていますけれども、前回も広く、競争が働くようにしろ、みたいなことが書いてあるけれども、こんなことをやったら、競争などは働くわけがないと思います。 さっきの入札公告は検討してもらわないと、一般の人が見るわけだから、どういう意味か分からない、「及び」だったら両方ないといけないと思ったかもしれないし、あるいは「又は」と解したかもしれないし。入札説明会に来た業者は、</p>	<p>説明会に参加したもう1者の業者につきましてもBSL3の契約実績と医療機関での実績を、持っているということですよ。</p>

そういう実績があったのかなかったのかを検討しましたか。	
「同等規模以上」と書いてありますね。	そうですね、当時は証明書までを求めたわけではないようなのですが、そういう確認はさせていただいたと。
(分科会長の意見) それではその確認はいいですが、同等規模以上というの も、やはり制約になるのですよね。何で同等規模以上でない といけないのかというのにも検討される必要があるだろうと思 います。	はい、分かりました。
【審議案件3】 審議案件名 : 統合ネットワーク用室内LAN配線工事一式 資格種別 : 電気通信工事(「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、1者応札であり、契約金額が大きい 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 : 彩ネット株式会社 予定価格 : 8,830,436円 契約金額 : 6,023,916円 落札(契約)率 : 68.2% 契約締結日 : 平成30年4月2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、1者応札があり、彩ネット株式 会社が契約の相手方となった。落札率は68.2%である。	
意見・質問	回 答
御説明で仕様書を入し業者が5者いて、説明会に参加した業者がいなかつた と資料に書いてありますが、そういうことですね。	工事ですので、説明会を実施していません。
実施はしていないのですか。	はい。
分かりました。この工事を見ますと、業務の難易度はそれほど高くはないと 理解できますが、それにもかかわらず繁忙期だからということで、残りの5 者の業者が入札に参加しないというのは少し理解し難いところがあります。 この理由書の内容について、その信頼度に関するところはどうなのでしょう か。業者の聞き取りという結果だと思いますが。	病院ですので土日に行く作業もありまして、その辺からも敬遠したのでは ないかと考えています。実際に落札業者からは、土日がやはりネックだ ったのではないかと聞いています。
それは仕様書にも書いてあるということですか。	はい、書いてあります
仕様書を見た業者方が、土日の工事であると非常に人員の確保が難しい ということで、敬遠したということですね。	はい。
これは土日でないとはやはりできない工事なのですか。	はい、病院の関係もありますので、土日でないとは作業が困難な工事 となっております。
彩ネット株式会社について、これまでも何回か病院の工事をした業者 ですか。	はい、うちに出入りしている業者です。
そうですか、それで予定価格の調書を拝見しますと、参考見積価格とい うことでこの彩ネット株式会社から取っている。更にA社からも取って いますが、予定価格の設定の際に、彩ネット株式会社の参考見積価格 がそのまま予定価格として入っておりますが、A社の参考見積りは参 考にしなかったのですか。	2者を比較して、材料に要する費用については安いほうの単価を採用 しております。工数については比べまして、工数の少ないほうに公共 工事の設計労務単価のほうで積算しています。
そうすると彩ネット株式会社の見積り、A社の見積りという所で、 これはほぼ彩ネット株式会社を採用したということになるのですか。 たまたま似たような数字になってしまったのですか。	若干違います。結果的に似た数字にはなっていますが、A社と彩ネット 株式会社の両方を見積りを積算資料として採用して、両方の数字を使 っています。
そうですか、そうすると彩ネット株式会社の予定価格と参考見積価格 については、大体似たような数字で参考見積価格として出てきている ということですね。	はい。
この資料の中で比較をし、そして低い価格を拾っていった	はい、そうですね。材料に関しましては。

と、そういう話ですね。	
そのやり方については 1 つの方法としてはそれでいいのかもしれませんが、これで過去あるいは他省庁の調達実績、その辺のデータについては取りましたか。	他省庁までは調査しておりません。
参考見積書を取った結果として落札率が 68%ということで若干開きが出てきてしまっているのです。そうしますと、本当にこの予定価格が適正な価格だったのかというところで少し疑問が出てきてしまうのですが、その辺の検討をするために調達実績等を参考にして、予定価格をもう少し低く抑えられる可能性はないのかというところについてはいかがでしょうか。	LAN の配線工事になりますので、当然規模等も異なりますので、参考見積以外で他省庁の調達実績を参考にすることが困難であったと考えています。
今回、参考見積りを取ったのは入札した業者からだけですか	見積りは A 社から取っております。
今回入札参加してない業者からも取っているの、一定レベルの客観性は予定価格にはあったという理解をしているということですね	はい。
そうすると相見積りというか、見積書の比較検討以外にも、調達実績等も検討していただきまして、より実勢価格に近い価格で設定をされる余地があるかどうか分析的手続の中で、きちんと分析していただきたいなと思います。	はい。
入札を行う前にこの手の工事で応札をしてくれそうな会社がどのぐらいあるか、それはつまり会社の実績としてではなく、実際に複数参加してくれるというようなことがきちんと起きているかどうかという確認は取りましたか。つまり今回のように 5 者は手交したけれども、結局 1 者しか来なかった。場合によっては応札してくれなかったという情報があったりなかったりしましたか。	2 者以上の参加が初めから見込まれていたかということですか。
いや、そういうことを調べましたかということです。	もともとこの 1 者については参加いただけるだろうと、ほかの会社さんについても工事の場合はどうも電気の業界誌に載るという情報も得ていましたので、そこで情報を掲示すれば何らかの反応はあるのではないかと考えていました。
今はもう職人がいないわけです。特に電気工というのは極めていないのです。ですからこのようにここで書いてあることが、入札率が下がったということは別の話ですが、1 者応札ということに関して言うと、期首始めだからということで、人の手配がつかなかったというようなこともあるかもしれないけれども、もちろんそれもあるのですが、相対的にとにかく競争が働きにくい世の中になってきているということが大きい背景としてあると思うのです。そういう中でどうやって競争を効かせることができる条件を付けるのかということが問題になるかと思うのです。 ですから今までやってきたのと違うような条件、例えば先ほど病院の場合には土日がどうしても工事になると、これはもう今までの病院建築では当たり前のことなのです。私も散々病院の建築をやっていますからよく分かりますが、やはりそういう条件を何とか変えていくなど、そういう工夫が必要なのかなど。そういう世の中になってしまったのかなというところはあると思うのです。意見です。	
(分科会長の意見) この案件については、特にありません。	
【審議案件 4】 審議案件名 : 学院研修会運営支援及び機器操作等技術支援事務	

資格種別	： 役務の提供（「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者応札であるため
発注部局名	： 国立障害者リハビリセンター
契約相手方	： 株式会社日本旅行
予定価格	： 5,617,836円
契約金額	： 5,529,600円
落札(契約)率	： 98.4%
契約締結日	： 平成30年4月20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、1者応札があり、株式会社日本旅行が契約の相手方となった。落札率は98.4%である。

意見・質問	回答
入札者が1者になってしまった理由として、必要人員の確保が非常に難しかったということで、仕様書を取った6者のうち5者が入札に参加しなかったということになると思いますが、これは株式会社日本旅行が必要人員の確保が出来たということ、あまり学院研修会運営支援と日本旅行が結び付かないのですが。	イメージ的には確かに旅行会社です。
なぜ株式会社日本旅行が、この業務に入札をしてきたのですか。これは過去からずっと、株式会社日本旅行がやっているのですか。	そうですね。一応2年ぐらい前までは、ほかの業者も応募というか入札に参加したりというのは、調べたところあったのですが、昨年か、一応、ほかの業者も参加しやすいように経験の年数を緩和したり、研修に携わった回数を何回など具体的にしていたこともあったのですが、それを数回等に緩和して、参加しやすいようにと呼び掛けたのですが。別に株式会社日本旅行が有利になるということをつくったわけでは当然なく、人材派遣、人材といった派遣から応募をできやすいようには努めたのですが、結果的に株式会社日本旅行が落札業者として続いている状態になっております。
この予定価格の設定のときに、今回につきまして参考見積書は、この資料の中には取っていないようですが。	はい、そのとおりです。
それはなぜですか。取らなければいけないということはないですが。	予定価格は一応積算資料がありますが、積算資料のデータ、数値から抽出して予定価格を作成したので、要するにホームとかそういったデータを参考にして、合計が大体どれぐらいになるのかをしたので、業者から参考見積りとして何か取り寄せたり等、そういうことは特にはしませんでした。
それにもかかわらず、要するに参考見積書を出していないにもかかわらず、落札率が98.42%ということで、非常に高い水準で落札していますが、そこはなぜですか。たまたまですか。	そうですね、多分業者の方が何となくこの金額になるだろうとか予想したのかどうか、ちょっとその辺の事情が分かりませんが。
たまたまと理解するしかないということですか。	はい、そうですね。
それで株式会社日本旅行。これは地方から皆さん会員の方が来られて研修するのですね。	そうですね、地方から。
全国からですか。	はい。
その辺からすると、ちょっとうがった見方をすると、株式会社日本旅行は旅行会社なので、非常にメリットが高いのかなと。	はい。
そういったチケットの手配等、そういったことまで日本旅行さんが仮にするとすれば、メリットが非常に高いのかなという気がしますが、その辺はどうですか。	多分、その因果関係はないと私は考えています。
そうすると予定価格の設定について、独自で設定、たまたま株式会社日本旅行の入札価格もそれに近い価格で入札を	ありがとうございました。

しているだけであって、特にその他についての問題点はないと理解をしました。	
株式会社日本旅行がこれまでもやってきたのですね。	はい。
研修は、ほぼ毎年同じ研修の繰り返しですよ。	ほぼ、そうですね。
幾分違うでしょうけど。	はい。
ということは前の年の契約金額を見れば、翌年幾らぐらいを狙うかは想像がつくわけですね。	はい。
研修の中身も、そう大きく変わるわけではないし。	そうですね。少し若干はですが、確かに大きく変わるということは確かにはないです。
そこら辺が何か、予定価格の積み立て方や仕様書、公募の仕方にもう少し工夫があるという気がしますね。	はい、公募の工夫ですね。
これを毎年やるにしても、なぜこんな年度末に入札をかけるのですか。3月ですよ。	はい。
研修が5月から始まるので、もう研修のスケジュールは前の年のかなり早い段階で決まりますよね、こんな3月ギリギリで決まることはないですよ。	特にギリギリではないです。
4月の半ばに入札して、1か月後から、これはものすごく人のコントロールが難しい仕事だと思いますね。	はい。
なおかつ、ある程度のコンピューターを使えなければいけないとか。	そうですね、ある程度。
そんな、難しいコンピューターではないけれど。	そういうことではないです。
研修で使うようなことをコントロールしなくてはいけない、会場を使えなくてはいけないというような職種で、そこら辺にいる誰でもいい話には多分ならないので、そういったことを知っている方を。	
しかも間を空けながら単発で雇用しなくてはいけないとなると、時間的にかなり厳しかったのではないかという気もするのですが、そこら辺も、工夫の余地があると思いますね。	分かりました。
そうですね。スケジュールは、もう前もって決めてしまっているのでしょうか。	はい。
そうですね。ですからもう少し、手前に動き始めても、できるのではないかと思います。	その入札の時期ですね。
	分かりました。
(分科会長の意見) この案件については、特にありません。	
【審議案件5】 審議案件名 : 秩父学園に入所する児童の私物等洗濯業務委託並びに寝具及びタオルリース契約 資格種別 : 賃貸借及びその他(「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者応札であり、落札率が100%であるため 発注部局名 : 国立障害者リハビリセンター自立支援局秩父学園 契約相手方 : 株式会社ベネック 予定価格 : 6,724,755円 契約金額 : 6,724,755円 落札(契約)率 : 100% 契約締結日 : 平成30年4月1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、1者応札があり、株式会社ベネックが契約の相手方となった。落札率は100%である。	
意見・質問	回 答
落札率が100%ということで余り見ない数字ですが、この辺はどのような原因があったのですか。	一応参考見積りということで4者に依頼し、そのうちの2者から回答を得て、それが今回落札した株式会社ベネックとA社ということで、平成28年度からこの業務を開始しています。平成28年度のときは4者から見積りを取っ

	<p>て、その平均で出してはいましたが、平成 28 年 12 月に会計指導監査を受けて、こういった予定価格を立てる際には平均ではなく、一番安い金額を取るようという事で指示を受けましたので、今回は株式会社ベネックが出してきた金額で予定価格を立てました。結果として応札業者がベネックだったということで、落札率が 100%になってしまったと考えています</p>
<p>それで、このまま株式会社ベネックに当初の見積りと入札金額が全く同じ状況の入札だったので、これがほぼ実勢価格で最初の見積りを出してきたということが理解できるのですが、ときどき、わざわざ最初の参考見積価格を高く設定し、入札価格を低く押さえる事例がかなり頻繁に見られますね。</p>	<p>はい。</p>
<p>そうしたときに、果たして複数社の参考見積価格を比較して、低いほうを採用すればいいという単純な議論は、何らかの過去の実績事例等や、現在の経済状況あるいは人員等の需給の逼迫状況等を考え、独自に少し分析をされて、仮にこの最低見積価格を採用するにしても、これで問題ないということの裏付けをきちんと取ってもらいたい、というふうには。なかなか難しいかもしれませんが、そのように分析をしていただきたいとは思っております。</p>	<p>はい。</p>
<p>1 者応札で 100%という今回の案件ですが、1 者応札になった要因分析として、手一杯の状況であり参加できないという単純な理由になっていますが、この理由をそのまま鵜呑みにしてしまっているのかどうか、その辺はいかがですか。</p>	<p>そうですね。単純に鵜呑みにするのは、ちょっとよくないかなと。</p>
<p>もしここで、きちんとした本当に真実の要因分析が行われるのであれば、また次回の調達方法等にも反映できますし、もう少し、この辺の業者のヒアリングをするときに本音を聞き出すというようなこともしてはどうでしょうか。</p>	<p>はい。</p>
<p>今の質問に関係するのですが、1 者応札になったことに関して先ほどのところでもお話をしましたが、やはり今は労働力が少ない中で、この仕様書を工夫することによって参加しやすくなるというようなことは考えられませんか。そういったことを多分、業者に聞いてみるのが 1 つの工夫なのかなと思います。集配の時間、配り方、ここにはある時間帯の中で集配しないといけない等いろいろ書いてありますが、例えば、そういうのを夕方に集めに来てくれてもいいよとか、何か昼間の時間に集配など、どの業務も、他の施設だって多分そうなわけです。そういうことをうまく工夫することによって、参加しやすくする工夫を少し考えることもあるのかなと思いました。</p>	<p>それも考えたいと思います。</p>
<p>契約書と契約書補完協定書があります。この契約書と契約書補完協定書と分ける意味合いは。契約書の方に、この補完協定書の根拠条文みたいなものがあるのかなと思ってみたら、何もないのですが、どうなっているのでしょうか。それで、契約書、補完協定書に書かれている事項は結構重要な中身ですよ。</p>	<p>はい。</p>
<p>仕様書に盛るほうが、本来のものだと思いますし、今の条文の引用 1 つを取っても、何となくおざなりな感じがするので、その辺りをきちんと欲しいなと思います。</p>	<p>はい、仕様書に盛り込むように検討したいと思います。</p>
<p>(分科会長の意見) よろしいですか。それだけです。終わりました。</p>	

【審議案件6】

審議案件名 : 平成30年度エレベーター保守点検業務委託
資格種別 : 役務の提供等 (「A」、「B」、「C」または「D」ランク)
選定理由 : 随意契約を実施している案件中、随意契約の妥当性を確認する必要があるため
発注部局名 : 国立障害者リハビリテーションセンター自立支援局函館視力障害センター
契約相手方 : フジテック株式会社 日本支社北海道支店
予定価格 : 2,169,892円
契約金額 : 1,181,822円
落札(契約)率 : 54.5%
契約締結日 : 平成30年4月2日

(調達の概要)

予讃決算及び会計令第99条の3に基づく随意契約を行った。

意見・質問	回 答
A社が1回目の入札で落札したにもかかわらず、落札業者として辞退をするということになってしまったわけです。その経過の資料の中にもありますが、A社が辞退した理由として仕様書の解釈誤りだ、という記載があります。これを何か、具体的にどういうことだったのかを質問はしていますか。	話で確認しましたところ、遠隔監視装置が私どもの仕様では監視カメラを設置する仕様になっていたのですが、そこを見落としていた、我が社では監視カメラまでは対応できないので辞退させて頂きたい、というような話でした。
そうすると、これは監視カメラを新たに付けなければいけないという仕様なのですか。	はい。
その機器は誰のものになるのでしょうか。	保守業者の設置になりまして、契約が終わったら撤去するという形になっております。
何台ですか。	3台です。
3台。そうすると、それを含めた価格で今回予定価格が作成されているのですか。 所有権を仮に、今回で言うとならフジテック株式会社がお持ちになるということなのですが、これをリース(借りる)ということになるのですか。 予定価格の内訳書、遠隔監視装置、遠隔監視カメラについてはどこにあるのでしょうか。何か、ザッと見た感じではちょっと見付けにくいのですが。そうすると、当初より仕様書の中にもあるし、予定価格調査の内訳書のほうにもこの監視カメラについての予算が取ってあるということでしょうか。	遠隔監視装置等の取扱いというところで、この付属機器を乙が設置する、乙が受注者ですが、という形になっております。
これは新たにということですか、それともエレベーターの中に付いているということですか。	これは契約受注者が付けたと思います。
先ほど、新たに付けると言っていましたけれども、そうではないのですか。監視カメラ3台を新たに付けなければいけない、ということをA社は見落としていたので辞退をしたということですか。	そうですね、カメラを付けても会社のほうで監視ができないというようなことを言っていました。
そうするとカメラは業者が買うのですか、それともこの施設のほうで買うのですか。	これらの所有権は乙に帰属するというので、乙が設置するとなっておりますので。
そうすると、予定価格の中にリース料金、これは設定しないといけないものですね、借りるということですから。これはされているのですか。	予定価格の内訳ではちょっと読み込めないで、ちょっとそこは。
確認していただけますか。	はい。
それから、最終的に随意契約になって見積書の提出をお願いしていると思うのですが、フジテック株式会社が見積書を提出して100万ちょっとで落札しています。入札書ということでB社、入札書という形で見積りを出しますが、これは手続的に認められるのですか、間違いなのですか。見積書を出せと書いてあるにもかかわらず、入札書という	そうですね、ちょっとこれは不適切だったと思います。

表題で実質的な見積書を出しておりますが、これは手続としては片方ずつ、違う手続を形式 で言えばしていることになります。本来であれば、見積書の再提出ということになるのでしょうか。	
分かりました。先ほどの件には調査をお願いします。	はい。
今の件に絡んで、A社の入札書というのは3月2日付けになっていますか。	はい。
これは何かの間違いですか。	入札書を持ってくる日、その日の日付を書いて提出しています。
A社の別の入札書は3月14日付けですが。	これは電子入札。入れた日が開札日になりますので。
そういうことですか。	はい。2日にうちの事務所で封筒に入った入札書を受け取って、14日の開札のときにうちで開封して、それから電子入札のシステムに金額を入力して開札ということです。
そうか、それだけ早くやったから間違ってしまったのですね。	そうですね。
第2順位の応札者を繰り上げて落札というのはいつまでなら、どうしたら出来るのですか。	すみません、私もちょっと今正確に記憶していませんが、繰り上げというのは基本的に難しいようです。再度入札をするか、もう一度見積りを出してもらい形になりまして、落札業者より金額が低ければ随意契約ができるという規定になっていたかと、確かそのときいろいろ調べたのですが。
そうですか。	はい、そのような理解で随意契約しています。
	たぶん、先生が言われているのが1,000万円以上の工事とか、その他の役務契約のときというのは金額が低かったときには保留にして、調査をしますので、そのときに調査で駄目だった場合、落札者は決定していないので、その段階だと一番低い額では落札ができないと判断した場合には次順位になっています。
低入札などで保留などにしない限り、一旦落札決定をしようとするといふことはできないということですね。	はい。
理解しました。	
(分科会長の意見) この案件については、特にありません。	
【審議案件7】	
審議案件名 : 国立療養所邑久光明園ナースコール設備更新整備工事監理委託業務	
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、1者応札であるため	
発注部局名 : 国立療養所邑久光明園	
契約相手方 : 株式会社玄場建築設計事務所	
予定価格 : 3,173,040円	
契約金額 : 3,078,000円	
落札(契約)率 : 97%	
契約締結日 : 平成30年6月6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、株式会社玄場建築設計事務所が契約の相手方となった。落札率は97%である。	
意見・質問	回 答
技術評価をするときに、業者を選んでヒアリングをしているとこの資料から読み取れますが、具体的にはどのようにしているのですか。 ヒアリング採点表ということで各委員が採点しています。採点をするとき、業者の担当者からヒアリングしていると	はい、間違いありません。すみません、今、日にちを調べております。

<p>いう理解でいいですか。</p>	
<p>ヒアリング項目について、どのような質問をして委員は点数を付けているのか。私も素人でよく分かりませんが、技術評価というものにこの技術提案書の記載内容が果たして合致するのかわちょっと疑問に思っています。技術を書いてきているのかなという疑問があるのですが、その辺も含め、どのような内容をヒアリングして技術採点を行ったのかをお尋ねします。</p>	<p>訂正します。勘違いしておりました。この案件は最終的に応札者が1者でしたのでヒアリングは開催をしていませんでした。技術提案の資料を各委員に見てもらい、評価してもらったという形を取っています。</p>
<p>そうすると、このヒアリングの採点表というのは間違いですね。ヒアリングはしていないのですね。</p>	<p>技術点の評価ではあります。</p>
<p>ということは、技術評価を何で行ったかという、この資料の記載だけで判断したのですか。</p>	<p>はい、そのとおりです。</p>
<p>これで技術評価が出来るのかなという疑問があるのですが、いかがですか。</p>	<p>あくまで、評価については総合評価の簡易形という形で業務の取組み体制など、あまり専門的な技術の部分の提案という形は取っていませんので、こういう形で特に問題ないものと判断していました。</p>
<p>問題ない、なるほど。そうすると、簡易形を採用の形なので、技術評価項目についてはこれで問題ないということなのですね。</p>	<p>そう判断しています。</p>
<p>それに基づいて、このヒアリングの採点表の中の項目が決定されているということですか。</p>	<p>はい。</p>
<p>分かりました。総合評価ですが、価格の評価はしていますか。</p>	<p>評価についての点数と価格についてで評価していますが、結果として1者ですので、実質的には予定価格以内であれば落札という形になっています。</p>
<p>通常であれば総合評価落札方式ですので、価格評価と技術評価をします。両方とも評価をして、合計点数なりを決定して行う。2者、3者あれば、複数者あればそれで比較をするということになるのですが、その原則は1者であればもしかしたら崩していいということになるのですか。</p>	<p>いや、原則どおり点数を計算して評価はしていますが、評価対象がありませんので、実質的には最低価格入札と同じような形になってしまっています。</p>
<p>価格評価はどうしているのですか。</p>	<p>同様です。実質的には1者しかないので、比較対象がなく、札だけという評価に結果としてなっています。</p>
<p>価格評価の帳票はここに入っていますか。総合評価落札方式として何点であるというような記述も特に見当たらないので、総合評価落札方式を取っていると言いながら手続としては少し欠落しているのかなと思います。もし、あるということであれば、後で提出してください。</p>	<p>はい。</p>
<p>先ほど質問があった内容と絡むのですが、各委員の採点表があります。その採点表は「業務の理解度・取組意欲」と「業務の実施方針」で委員は評価していますね。 先ほど説明があった様式7は業務の実施方針についての提案書、つまり採点表の②に相当するわけですよね。</p>	<p>はい。</p>
<p>そうすると、①の「業務の理解度・取組意欲」というのは何を見て点数化したのですか、採点したのですか。</p>	<p>それについては、「業務実施方針及び手法」からという判断です。</p>
<p>「業務実施方針及び手法」はあくまでも、書かれている中身は業務の実施方針しか書いていなくて、業務の理解度や取組み意欲とは違いますよね。そうすると、様式7のタイトルからして違うということですか。様式7のタイトルは「業務実施方針及び手法」と書いてありますよね。</p>	<p>はい。</p>
<p>そこは何をもって何を評価したのかがこの資料ではやはり分からないと思います。ですから、この点数自体がちょっと説得力に欠けてしまうのではないかと。他にまた資料があれば別ですが。 調達概要書の一番最初に書いてある競争参加資格種別ラ</p>	<p>この等級は予定価格から出ています。</p>

<p>ンク A 又は B 等級とありますが、この建築関係コンサルタントの B 等級というのはどの程度の業績を見ているのですか。細かい数字が分からないのでちょっと教えてください。</p> <p>というのは、単純な疑問はナースコールの設備の更新工事の監理業務、それがそれほど高度な技術を必要とするかというのがちょっと疑問なので、今、本当に A 又は B 等級でいいのかなと思ったのです。</p>	
<p>これ以上上げることはできないということですか。</p>	<p>該当等級がこの件に関しては B 等級ですので B、C という選択肢もあることはあります。</p>
<p>ありますね。例えば C といったら監理できないのでしょうか。</p>	<p>そういうわけではないと思いますが、会社の規模が当然小さくなりますので、実績など、その辺りで人が出せるのかどうかという部分は出てくるかと思います。</p>
<p>国立療養所 邑久光明園はナースコール以外にも、幾つかの工事で工事監理業務をこれまで委託していますよね。</p>	<p>はい。</p>
<p>そういった時、複数者の応札はありましたか。</p>	<p>ここ 2、3 年では 1 者応札はなかったと思います。</p>
<p>この会社もかつて違う業務でやっていますよね。</p>	<p>はい。</p>
<p>そういう中で、やはり世の中の的にほかのところの事案に関してもですが、やはり人がいないとか、特にこういう地方の場合、ここに説明として近隣に設備工事の監理業務を行える入札参加可能な建設コンサルタントが少ないためと書いてある。だとしたら、もっと裾野を広げるようなことを考えたほうがいいのではないのでしょうか。</p>	<p>確かにそうですが、現実的に工事監理業務ですので、毎週一度くらいは来てもらわないといけないとかいうのもありますので、ちょっと地域を広げるといのはなかなか、当然遠くなれば交通費がかかりますのでその辺で難しい部分があるかと。最初から等級なしという入札が現状では許されていないかと思います。</p>
<p>私は裾野を広げるということを言っているのですが、等級なしや地域を広げるということを言っているわけではありません。その地域で参加できるような方を例えばこの等級を下げることによって、なしにはせず下げることによって、先ほど B、C はあり得ると言いましたよね。</p>	<p>はい。</p>
<p>そうすることによって、参加する可能性を広げていくという努力がまだできるのではないのでしょうかと言っています。難しいですか。</p>	<p>逆に等級を下げると、求めている資格を満たせる業者が少ないのではないかということでも上位等級にしていますが、ちょっと実際にはやってみないと分からない部分があります。広がるかは何とも言えないかと思います。</p>
<p>本契約は、ナースコールの設備の更新工事ではなく、監理業務ですから、極端なことを言えばナースコール設備の工事ができる会社だったらそれができるわけですよ、そうですね。</p>	<p>はい。</p>
<p>そうやって、裾野を広げる方法を考えた方がいいのではないかと思います。今、ここで見ると、業務の仕様書の中にかなり経験年数を求めたり、そういうことが一つ一つ重なっているわけですよね。</p>	<p>いや、経験年数は一切求めておりません。</p>
<p>仕様書の中に書かれていると思いましたが。</p>	<p>実績は求めさせて頂いていますが。</p>
<p>特記仕様書の中の、管理技術者、それから主任担当技術者、これは違うのですか。何年以上の実務経験相当と求めていますよね。</p>	<p>はい。すみません。</p>
<p>そういうことも含めて、トータルとして、やはり少しハードルを下げて参加ができるように、少しでも参加者数が増えるような努力をこれからした方がいいと思います。</p>	<p>はい、分かりました。</p>
<p>この程度の規模の工事内容で設計と監理は分ける必要があるのでしょうか。施工と設計・監理を分けるのはよく分かるのですが、設計と監理を分ける必要があるのかなと、ちょっと思います。</p>	<p>設計と監理を分けているのは、より多くの違う人の目を見て、より高い品質のものを目指そうという流れの中で分けて発注しています。</p>

要するに品質というのは、最終的には施工の品質ですね。	はい、そのとおりです。
施工の品質がきちんとなっていればいいので、この程度の規模で設計と監理と施工、施工は別として、分けてしまうと設計をやった設計業者は監理に入れませんか。そうでしょう、自分がやった設計図書に基づいて。また、監理を別に競争にかけるのであれば設計者は入れないと思うので、この程度の規模で別々にしたら業者数が少ないのにますますなくなっていくのではないかと、先ほどの質問と関係するのですが、そう思います。一般的に設計と監理とは別にしているの。	近年の動きでは分けて発注する形が主流になっているように思います。
施工の監理を別にちゃんと立てなさいというのは国土交通省が言い始めたのです。それに金額の要件というのはないのですか、つまりこのぐらいの金額だったら別にしないでいいよという話は。全部立てなければ駄目ですか。	国土交通省は原則、設計と監理は別という話でやっているから金額はなかったと思います。
ないですか、やはりやらなければいけませんね。	そうですね。
(分科会長の意見) とても無駄な、民間の感覚からするととても無駄な感じがします。終わりました、御苦労さまでした。	
【審議案件 8】 審議案件名 : 家政委託業務 資格種別 : 役務の提供・建物管理など各種保守管理或いはその他(「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、低入札価格調査を実施しているため 発注部局名 : 国立療養所宮古南静園 契約相手方 : 外間産業 予定価格 : 12,420,760円 契約金額 : 7,257,600円 落札(契約)率 : 58.4% 契約締結日 : 平成30年4月2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、外間産業が契約の相手方となった。落札率は58.4%であり、低入札価格調査を行った。	
意見・質問	回 答
今回は低入札調査の対象案件ということで、低入札調査に関するヒアリングのレポートについて説明して下さい。	3月7日に当園事務長及び会計班長、当時の会係係長が質問者として、そして回答者としては落札しました外間産業の代表者のA氏により、ヒアリングを行いました。 こちらからのヒアリング内容としては、まず1点目は落札金額において応札仕様書に書いてある業務が果たして担保できるのか、その点についてヒアリングをした時点での外間産業の抱えている業務の確認、応札した金額で無理に契約を取りに来ていないのか、ちゃんとこの入札金額で会社として利益が出ているのかという点等を確認しました。 その当初、ヒアリングにおいて外間産業の回答としては、当園の家政業務を入札した当初の手持ちの業務としては持っていないと。それから入札した金額で会社としての利潤を確保していて、決して無理な入札金額ではない、と。入札当初、外間産業において契約を締結している工事委託業務等がない状況であったので、是非とも国立療養所宮古南静園での家政業務は勝ち取りたいという気持ちはあったということでした。
会社と個人事業主の言葉の使い方ですが、この外間産業は、会社ではないのですよね。	はい。
そうすると、この財務内容を判断するとき、後ろの申告	すみません。財務会計については私どもで、この財務会

<p>書の財務内容については問題ありませんというふうに、資料に書いてありまして、利潤はきちんと確保していますよというコメントがあるのですが、利潤の概念をちょっと整理しますと、外間産業の申告書を恐らくこれを見て利益については特に問題ないのだという、それで財務内容については特に問題ないというような判断したと思いますが、どこを見て判断したのですか。</p>	<p>計諸表を読み解いて、利潤がどこまであるのかという点について、はっきりと判断が出来ません。</p>
<p>分かりました。それで、この申告書を見ると、ここは確かに所得金額としての数字が所得金額①の所に書いてありますが、これが通常の会社でいうところの利益ではないのですね。これは事業主の給料です。ということは、もしかしたら、この金額で事業主が果たして生活できるのかとなった場合については、個人の話なのでそこまでは私は言えませんが、利潤をきちんと確保しているというような、過去においては、これは過去の申告書ですので、あまり説得力がないのかなというふうに思います。確かに会社の財務諸表ですと、給料を差し引いた後に、利益を算出しますので、その利益だけを見れば、どれだけ利潤の獲得能力があるかということが分かりますが、この確定申告書を見たときには、所得金額の数字というのはあくまでも個人事業主のお給料という意味合いでしかないのです、その辺りの概念を、会社か個人事業主か、個人事業主であれば申告所得の方の見方も変えないといけないというようなことも、きちんともし判断された上で、きちんとジャッジメントをしないといけないというふうに思います。</p> <p>軽作業員の単価が外間産業から出ておりますが、一方で、予定価格調書の中では法定福利費を合算しますと1日の単価になり、かなりの開きがあります。この軽作業員の数字については、ちょっと低過ぎはしないのかという心配がありますが、いかがですか。</p>	<p>その点について、乖離がありましたので、聞いたところ、宮古島における軽作業員の実勢としての単価としては、外間産業から出ている単価であるという話でした。</p>
<p>では、これが実勢価格だということですね。分かりました。それでは先ほどの点を少し考慮して、今後の業者選定のときには気を付けていただけたらと思います。確かに個人事業主で営業している業者は多分いっぱいいると思うので、その辺を少し今後の選定作業をするときに、考慮していただければと思います。</p>	<p>分かりました。こちらが求めていた書類を提出しているかどうかの判断もできずに、今回財務諸表として、このような形の資料を提出して、今、委員からお話があったように、これは会社としての利潤ではなくて、社長である方の給与所得であると。そこら辺のところを次回からは認識を改めて書類を求めたいと思います。ありがとうございました。</p>
<p>宮古の実勢単価としては恐らくそんなものだろうかと私もそう思うのです。極めて安いですね。問題は例えば、公共工事設計労務単価で、要は全国の指標にする数字というのがあるわけです。これを見てしまうと、やはり多分、沖縄はどこへ行ってもこんなに金額は取っていないのではないかという数字が書いてあるわけです。やはり国の組織としてはこれでしか予定単価は立てられないのですか。</p>	<p>予定価格の算出方法については前年度までは実質、家政の業務で国立療養所宮古南静園に常駐してもらう人数を2名としていたところ、平成30年度から3名に応札を改め、それで平成29年度までの予定価格の算出については平成30年度のようにこの公共工事の労務単価の沖縄地区の日額をそのまま使用するのではなくて、前年度の日額単価と比較して、アップしたアップ率を契約単価に考慮して算出しました。</p> <p>今回、このように日額単価をそのまま使用したのは、常時の配置人数を2名から3名に変更したことによって、業者の方が全体的に金額をアップするのではないかと。そのアップ率がどれほどなのか、それに対する予定価格の算出の根拠としてはちょっと弱いのではないかと。そういったところからそのまま沖縄地区の日額単価を使用して、予定価格を算出し、今回このような乖離が発生してしまいました。</p>

<p>それで低入になってしまったということですね。</p>	<p>はい。</p>
<p>営業努力の中で済んでいけばいいのですが、もちろん建物の質が落ちるのではないかという不安と、もう1つは労務費の問題があります。不適切な労務費というのは、かつて長い間あったわけで、その辺に跳ね返らないような何らかの配慮というか確認はしていますか。</p>	<p>今回のヒアリングにおいて、その辺りまで深く確認はしませんでしたので、今後はヒアリングの際にこの一般管理費という部分について、予定価格で設定した金額よりも極端に低いことがないかどうかという観点で、きちんとヒアリングを行っていきたいと考えております。本件については、業者が営業努力ということで説明をしており、施工もきちんとしていますので問題ないと確認していますが、今後はこの辺りをしっかりヒアリングしていきたいと考えております。</p>
<p>(分科会長の意見) そうすると、来年は、3名出すというと、今回の入札結果を踏まえて予定価格を含む算定をすることになるのですね。よく分かりました。 では、よろしいですか。終わりました。御苦労さまでした。</p>	

2 2 都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)