

# 平成30年度第2回厚生労働省公共調達中央監視委員会 (第二分科会) 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	10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	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 : 公的年金財政評価システム用ハードウェア等に係る賃貸借並びに保守一式  
 資格種別 : -  
 選定理由 : 随意契約を実施している案件中、随意契約の妥当性を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 : NECネクサソリューションズ株式会社、NECキャピタルソリューションズ株式会社  
 予定価格 : 3,203,676円  
 契約金額 : 3,203,676円  
 落札(契約)率 : 100%  
 契約締結日 : 平成30年4月2日

### (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。

意見・質問	回 答
こちらは、再リース2回目ということになるのですか。	はい。
前年も同じ業者ですね。当然、そうですね。	はい。
随意契約の理由書について、こちらは他の会社と比べて価格の有利性があるということだったのですけれども、他の会社には何か見積りを取る等はしましたか。	現行機器の再リースをするという形です。他社から見積りは徴していません。随契約の理由ですが、いわゆる有利随契という、著しく有利な価格をもって契約をすることができるという形です。ハードウェア等の再リースは一般的に、当初の契約額は30%程度と、再リースというのが、レンタル、もしくはリース会社側からしてもらえるということで、こちらが著しく有利な価格をもって契約することができるという形で、今般、随意契約でやっています。
これは前からというか、この平成31年3月まで、使うということは予定されていたか。そういうことはないのですか。	本来の契約は平成28年の7月まで、その次は、通常の場合ですと、また4年ということで、新しい機器を一般競争入札で入れるのが普通だと思いますが、今般、政府全体でシステム自体をクラウド化する、政府共通プラットフォームに移行するといった取組がありましたので、我々のシステムを今年度中にクラウド化をして、この機器自体は、もう、やめてしまう予定です。その関係で、今年度できるかどうかというところをずっと検討しまして、今年度、移行できるということが決まったときに、平成28年の7月の段階で、移行にかかる費用を支払って、新しい機器を入れるのがいいのか、それともこれを再リース、その間のつなぎとして使用するの

	いいのか、どちらがコストの面でいいのかを考えて、こういった形で再リースを今年度までしています。
質問の意図としては、そのクラウド化になるという、クラウド化されるというふうなことを前提に、そのとき、予兆と言いますか、二重にして、そのかつてから動いているものを残した上で、クラウドのほうに移行するというような予定が最初からあったのであれば、その最初から、こういう平成31年3月までのリースにすればよかったのではないかという、そういう意味です。	ただ、クラウド化そのものが、その平成24年に、この当初契約をしたときに予定していたかということ、なかなかそこまでは予定しきれていませんでした。と言うのも、私ども、被用者年金の一元化ということで、公務員であるとか、私立学校の先生の共済を厚生年金に一元化するというのが、平成27年の10月にありまして、それで、それを何と言うのですか、事後的に、財政面であるとか、そういった面で検証する必要があるということもありますので、どうしても、なかなか平成28年に移行するというのは、平成24年の段階ではなかなか見通せなかったというのが事実です。
では、最初の契約で、平成31年の3月までとすることは不可能であったということですか。	それは、難しかったと考えています。
あとは、テクニカルなことになるかもしれませんが、こういう随意契約とするほかに、もともとリース品ですので、延長契約というか、変更契約にするということもできたのではないかと思うのですが、それは、あえてしなかったのですか。	国の予算の制度上の話になりますが、国の最長の契約の期間は5年間という形で決まっています。いわゆる国庫債務負担行為という制度でして、その5年を過ぎた後について、契約はその5年後には満了してしまうという形になりまして、それから再延長という形で、変更契約という形で措置するということがなかなか難しいと。その5年間契約が一旦、終了した上で、新規の契約として再リースの契約を再び結び直すという形で、案件を取り扱っているところです。
予定価格調書は3月30日の日付、4月1日に出た見積りを使って3月30日に書いたということですか。	大変、分かりづらく申し訳ありません。こちらの見積書は、NEC キャピタルソリューション株式会社の代表取締役の社長の押印があるものとして、正式に申込みとしてあったのが4月1日と。その前の段階で、価格の調整等をしている中で、3月中に、下見積りというか、これぐらいだと私たちは見積っていますという金額の提示があり、その金額は4月の1日の見積りと同様の金額で、我々としても適正と認め、その金額をもって確定をしました。
17ページの金額と実際の見積り額が違うのは、17ページのほうは、あくまで10%と仮定してということですか。	私どものほうで積算をして、この金額の範囲内であれば契約の金額として妥当であるというふうに計算をしたものがこちらの金額ですので、そちらより安価な金額の提示があったので、そちらを予定価として採用しているところです。
予算決算及び会計令第102条の4第4号、この条文は大臣に協議しなくてもいい、ということですね。	はい、そのとおりです。大臣と協議を原則はしなければならない。ただし、以下に掲げるものを除くとしていて、予決令の方に採用されている情報ですので、こちら、大臣との協議は不要な情報になります。
時価に比べて著しく有利な価格をもって契約することができる見込みがあるから、随意契約でいいよということではないですね。 随意契約にした理由というのは、競争入札を著しく不利になる可能性があるのではないだろうか、ということが理由になっているのですよね。	条文の適用の説明ですけれども、随意契約によるものとするとしておりますが、先生の、正に言われるとおりで、この場合には随意契約をしてよいという言いぶりの政令というのが、実は明確に定められているものはありませんでして、書類の整理上、そうすると、政令としたら何か、というときに、この102条の4第4号、協議の条項であるのですけれども、便宜的にこの政令に定めるところというのは、これであるということを示すという趣旨で、この条項を根拠であるという整理をしている形です。
そもそもですけれども、有利という見込みで、されているのですけれども、内訳見ると、賃貸借の部分と保守の部分があって、金額的には保守のウエイトが高いように思います。物のリースというか、その賃貸している部分は確かに、なるほどなって、分かるのですけれども、この保守のほうを分割して発注することも含めて、そこら辺は若干、分かりにくい。例えば、資料を見ると、保守部分のほうは	賃貸借と保守の契約を分けた方がよいのではないのかというご指摘でよろしいですか。

<p>1対10ぐらい、もっとですね。それを踏まえて説明してください。</p>	
<p>はい、分けることができるか。分けるとすれば、再リースだから割安というのは、賃貸料部分、賃借料部分にかかっているので、保守料のほうは関係するにしても、10%ということはないと思いましたものですから、その主従も含めて、どっちに引き付けて考えるだろうと思うのですけれども、保守の方メインであれば、よそもできるのかなとか。</p>	<p>そのとおりです。いわゆる再リースの10%になる割引きというのが、ハードウェアの再リース部分にかかる部分で、その他の役務、保守とか、運用とかといった部分については、10%というものが通常、適用されないという形です。そのハードウェアにのみ、適用されるというのが減価償却として、既に機器の価値として、通常、サーバーですと、法定耐用年数4年ですとか、5年ですとか、定められているところで、その耐用年数が終わっているのに減価償却としては資産上、0円なりになっているというところで、再リースのほうを、リースの貸付けの手数料としての再リースという形になるので、あくまで10%というのは、こちらのサーバー等のみ、かかってくるものです。</p> <p>現行、このサーバーの所有権というものがこちら、NEC キャピタルソリューション株式会社の方、リース会社がサーバーの所有権を保有している契約形態です。賃貸借契約ですので、NEC ネクサソリューションズ株式会社を作ったサーバーを NEC キャピタルソリューション株式会社が買ひまして、NEC キャピタルソリューション株式会社は我々に貸し付けているという形です。この NEC キャピタルソリューション株式会社が保有しているサーバー等の保守を、このその他のベンダーに切り分けて、外注するという形が私達の方から、お願いすることができないという形になり、所有権を持っているこの NEC キャピタルソリューション株式会社、それから、もともとの納品元の NEC ネクサソリューションズ株式会社に保守をお願いするという形で取り扱っています。</p>
<p>実際、その縛りというのは何でしょうか。契約上の縛りなのですか。何て言うのでしょうか、例えばエレベーターにしろ、コピー機にしても、メーカー系のところしかできないわけでもないけど。それは、他人の物であっても、借りている物を自分で修理するというのができないのは当然ではないように思いますが。修理でもないの、保守ですかね。その借りている物を保守するときに、所有者じゃないと保守できないというのは当然ではないように思いますが。</p>	<p>あくまで、この契約、ベースになりますのは賃貸借契約です。先生方ご承知のとおり、賃貸借契約というのは、貸す物をきちんと使える状態にして、メンテナンスした上で、ユーザー側に使わせるという契約になっていますので、その上に乗っているソフトウェアの運用であるとか、保守であるとか、そういった話になれば、分けてという話になるかと思いますが、こういったサーバーですとか、そういうハードウェアに関しては、基本的には商慣行上、賃貸借と、そのハードウェア自体の保守というのは、セットとして供給されるというのが一般的であると認識しています。ですので、そういう前提ですと、賃貸借が主従でいくと、かなり小さくなってしまいますので、セット販売みたいになってしまう結果として、同じ相手に対して依頼をせざるを得ないという、そういった考え方です。</p>
<p>そういうものなのでしょうか。</p>	
<p>そうすると、10%だから当然に他の見積りを取ることもなく、当り前のように価格が有利なんだという、最初の先生の質問につながるのかもしれませんが。保守も含めれば、うち、安くやるよというところが、絶対にないわけでもないのかなとか、となってくるのです。ここまでウエイト高いと、どうなんだろうと思っていましたけれども。まあ、そこも踏まえても、わざわざ、参考見積りを取るまでもなく、自明だというような整理でよろしいのでしょうかね、価格の有利性は。</p>	<p>賃貸借金額としては、もう自明であると、我々は理解しています。積算のリースの仕組み上、若干、分かりづらいと言いか、誤解を生じやすいところもあるのかなと思っていますけれども、賃貸借料と、それに対して基本的に、ちゃんと使えるようにするための保守料というふうに分けているわけですが、そのハードウェア、物を最初、買って来たときのその償却費用とそれをメンテナンスする費用というのが一体として、賃貸借料として、相手方としては認識しているのだらうと考えています。</p> <p>例えば貸し部屋をマンションであれ、アパートであれ、貸す場合ですと、当然、大家さん側ですと、その建物の償却費</p>

	と、それからそのメンテナンスに掛かる費用というのは一体として顧客側に提示をするわけですけれども、このリース業界に関しては、保守メニューの方もいろいろと選択肢が用意されているというところもあります。積算が、このような償却費部分と、そのメンテ費用というところを分けて、お客側に提示するというようなところが商慣行的にありますので、その辺りでちょっと、ご指摘のような御懸念が生まれてしまうのかと思いますが、最終的にはもう、このパックとして使える状態として提供しなさいというのが、保守と償却費、セットとして賃貸借料というふうに提示をされているものと考えています。
(分科会長の意見) これまでの話を踏まえますと、随意契約ではありますけれども、特段、問題あるようには見受けられませんので、特に指摘なしとしたいと思います。	
【審議案件2】 審議案件名 : レセプト情報等外部オンサイトリサーチセンターに係る専用回線一式 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社応札であり、落札率が100%であるため 発注部局名 : 大臣官房会計課 契約相手方 : 富士電機ITソリューション株式会社 予定価格 : 7,516,800円 契約金額 : 7,516,800円 落札(契約)率 : 100% 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、富士電機ITソリューション株式会社が契約の相手方となった。落札率は100%である。	
<b>意見・質問</b>	<b>回 答</b>
新規の回線敷設には期間がかかると思いますが、これは調達の内容で回線を自分で用意することも含めて、調達の中身になっているということによろしいですか。	はい、そのとおりです。
そのイメージですが、既存のものがあり、それを一旦外して付ける。それまでも落札者がやるのですか。作業のイメージが、どの辺をイメージして回線敷設には相応の期間がかかるのか、イメージができません。	この専用回線一式の保守業務については、今、現実にはいわゆる NDB と言われているデータベースのデータセンターが既に存在しており、一方、外部オンサイトリサーチセンターという所も既に存在しています。その間の回線を設置し、保守・運用するといった業務で、その回線が既に既存業者として契約・締結されている状態で、新たに別の業者が落札して、その回線を運用・保守するといった場合については、今、既存の業者が回線を引いているもののセッティングを外して、新規の業者が、A大学もありますし、B大学とデータセンターとの間の回線の準備をして、それから、セットして疎通等も必要になり、そういったことをしなければならぬということにおいて、期間が不足したということです。
今回は落札率100%ということですが、現行回線業者からの見積りを基にして予定価格が策定しているということでは間違いありませんか。	はい、そのとおりです。
そうであるとする、落札者が見積りどおりの金額で入札してきたということなので、100%というところに特段の不自然さはないのではないかと思います。ただ、資料を見ますと、2者以上を見積りを取るのが原則だと思いますが、1者しか取っていないように見えますが、これはいかがです	入札で予定価格の作成のために、参考見積りを取る場合には、まず仕様書を持って帰ったこと、入札説明会に来て、内容をおおよそ理解してもらったということが前提になり、説明会に参加した業者に声掛けをして、工数や単価を参考として請求いただきたいという言い方をお願いをして

<p>すか。</p>	<p>います。今回のものについては、入札説明会参加業者がこの該当の業者 1 者のみであったということで、理想としては、複数から欲しかったのですが、結局 1 者からしか取れなかったというのが実態です。</p>
<p>今までの案件では、特に説明会に来ていない業者にも見積りを取っている例はありますよね。それは新規の案件でしたら取りようがないですよね。</p>	<p>これは私の推測ですが、当時の担当者は、仕様書はこの業者も含めて 4 者持ち帰っています。そういった説明会になかなか業者が来ない場合には、幅広く声掛けをしていたと記憶しています。声掛けをしたが取れなかったという状況であると思います。</p>
<p>なるほど。一応、ルールとしては 2 者以上から取るようになっておりますので、なるべく時間を取るなどして見積りぐらいはきちんと 2 者以上取っていただけるといいかなと思います。と言うのは、今回、出精値引があるとは言え、この金額が有利なのか、適切なのかというのは、これだけでは比較のしようがないので分からないということはあると思います。</p> <p>少し厳しい言い方をすると、価格引下げをこちら側がする余地がない。つまり、もう少し低い予定価格をセットしておいて、2 回、3 回と札入れをしたら、実はもう少し下がったかもしれないというのが、まずチャンスそのものが失われてしまうというのが 1 つ問題だと思います。もちろん、1 回で落札が出るのは非常に執行する立場としては良いことは分かりますが、しかし、有利な価格で購買するところではできなくなってしまうというのは説明責任の上では問題があるかと思います。</p> <p>また、言われるままにという言い方では少しひどいかもかもしれませんが、出てきた業者の見積りをそのまま予定価格にしているということになると、いわゆる不落を恐れてそのまま設定したのではないかという批判も当然考えられます。より有利な金額での契約締結になるように、できるだけ 2 者以上を見積りを取るように、今後はお願いします。</p>	<p>はい。</p>
<p>1 者応札になった要因分析ですが、期間が短かったということですが、それではどのぐらいあったら良かったということは、今は分かるのですか。どのぐらいの期間を空けていれば 2 者以上の応札があったであろう、もう少し有利な価格になったかもしれないという検討はしているのですか。</p>	<p>その点は大変申し訳ありません。明確な答えは現時点で持っていません。ただ、この内容については単純に通信回線の敷設ということで、一品ものというよりは、世間に普通に流通しているものですので、次回、この点の案件を調達する際には、未来のことを詳しく言うと漏らしたという話になりますので、市場調査ということで一般的な話としてどうなのかということについては、ある程度他の業者が別のシステムで通信回線をやっているという例もあり、そこは調査していきたいと思います。</p> <p>それもありますが、何よりもまずは早めの入札公告ということで、予算が決まって、ある程度姿が見えてからという制約はありますが、可能な限りそもそも 1 か月なら満足、2 か月なら満足ということではなく、なるべく早い時期での調達に着手することを心掛けたいと思います。</p>
<p>他の事例を見ると、入札の説明会には来た、あるいは仕様書を交付したが、その先に行かなかったところに、「なぜですか」と電話で問い合わせたりするようなこともまま見受けられますが、今回はそういうことはしていないのですか。</p>	<p>アンケートをした結果として得られた唯一の答えが、期間が短かったから、ということです。</p>
<p>その質問に、「どのぐらいあったら興味を持ちましたか」というのを入れていなかったということですよ。</p>	<p>はい。</p>
<p>(分科会長の意見) 1 者応札ということで抽出された案件です。1 者応札をで</p>	

きるだけ回避する方策については、ただいま先生からお話があったとおりでですので、次回に活かして欲しいと思います。予定価格の設定についても、先生からご指摘があったように、そのまま本当によいのかという目で、一度吟味して、間違いはないということであれば自信を持って使っていけばいいのでしょうか、外形的にはそのまま検討せずに採用したのか、そうではなかったのかなかなか分かりにくいので、なるべく可視化というか、きちんとやっていることが分かるような形で残すとよいかと思えます。

**【審議案件3】**

審議案件名：小児慢性特定疾病登録センター運営事業（小児慢性特定疾病児童等データの登録・精度向上・分析業務）

資格種別：－

選定理由：随意契約を実施している案件中、委託契約金額に占める再委託の割合が2分の1を超えていることから、再委託の妥当性について、確認する必要があるため。

発注部局名：健康局

契約相手方：国立研究開発法人国立成育医療研究センター

予定価格：35,022,000円

契約金額：34,918,560円

落札(契約)率：99.7%

契約締結日：平成30年4月2日

**(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項に基づく随意契約を行った。

意見・質問	回答
<p>予定価格積算内訳があります。運営事業実施要領によれば、登録作業はその文面から読むと、非常に単純な作業に思えるのですが、いかがですか。</p>	<p>登録作業自体は単純なものではありません。というのは、そもそもの目的としては、研究を目的としているものであり、単に入力すればいいというものではなく、高い品質が求められるものが特徴になるかと思えます。また、送られてくる情報は医療情報ですので、一般的な入力者が単純に入力すれば100%完璧なものが入るかというのは、なかなかそれが難しいところです。例えば、医者が手書きで書く薬の名前がそのまま丸投げしたらうまくできるというものではありません。やはり高い研究の目的に資するために高い精度を持ったデータ精度を作るためというのは、それなりのマネジメントにかかるところが重要になってくるかと考えています。</p>
<p>確かにマネジメントや管理はきちんとした能力のある方でないといけないのかなと思いますが、運営事業実施要領の項目を見ますと、QRコードで読み取るという形で非常に簡単な作業であるかに見えたので、そのように確認をしたわけです。</p>	<p>失礼しました。こちらはQRコードと書いてありますが、必ずしも全てがQRコードで来るものではなく、今ほとんどが手書きで対応です。今後病院に協力してもらい、QRコード化がどんどん進めば、そういったことになるかと思えますが、病院の善意に基づいて対応してくれるというところですので、今現状、病院のシステム側で対応しておらず、そこはなかなか進んでいないところです。</p>
<p>予算の積算内訳を見ますと、この作業の単価が最低賃金を利用しています。ですから、ここで正に益々と言いますか、それほど高度専門性がない作業なのではないかと思いたのですが、先ほどの説明ではそれなりに知見のある人がやらなければいけないのであれば、最低賃金で雇うというのは逆に適切な見積りになるのだろうかと思うのですが。</p>	<p>ご指摘のとおり、作業員については当然最低賃金になるかと思えますが、その上に来るようなマネジメントの層の人達というのは、それなりの高い賃金が必要になってくるかと思えます。そういったところは今後予定価格を組む上で考慮したいと思えます。</p>
<p>登録者と、それをチェックする人は別々にいるという感じですか。</p>	<p>後ほど再委託というところが出てくるかと思えますが、全体的なところにつきましては、国立研究開発法人国立成育医療センターでマネジメントをしています。本当に作業ベースの話ですが、標準の手順書自体は国立研究開発法人国立成育</p>



	医療センターで作っており、出てくる品質の管理というところまで国立研究開発法人国立成育医療センターで行っています。単純な作業だけ、入力業務だけを再委託しており、そこをいわゆる単純作業として分けて実施しているところです。
1件、3分～7分かかるといっても、そういった背景ということですか。つまり、先ほどのQRコードで入れられるのはほとんどないという実態等からくるのでしょうか。	3分と7分とは異なるものですが、こちらは小児慢性特定疾患というのが疾病数が700以上ありまして、ものによっても調査項目が全く異なりますので、そういった観点で差が出ているところもあります。
この分数は量と手間と言いますか、手書きだったものを打ち込むということから出したということですか。	実態を基に算出しています。
なるほど、分かりました。仕様書を読んだだけでは相当にイメージが違ったということになります。そういう点で言うと、もう少し書きぶりと言うか、説明は分かりやすくする必要はあると思います。というのは、今回随意契約で、請け負えるところは、おそらくここだけだろうと思いますが、そうすると、何も説明しなくてもいつもどおりよろしくという契約になってしまいがちで、それはやはり説明責任を果たさないと。仮にここではない所が引き受ける可能性が出てきたときにも、きちんと誤解なく伝わるようにこういった文書は作ってほしいと思いますので、よろしくをお願いします。	ありがとうございます。次回、調達の際には見直します。
小慢データベースというのは落札者しか持っていないのですよね。	小慢データベース自体は国のデータベースですので、こちらに登録する入力作業を別途こちらで調達しています。
このデータベースの在処は、この落札者ではないのですか。	実態として委託先はこちらです。国立研究開発法人国立成育医療研究センターで今、運用しております。
コンピュータシステムというか、データベースシステムはそちらにあるということですか。	はい、そのとおりです。
そこしか、事実上応札できないのですよね。	他の所が応札しようとする、専用の入力の設備等準備しなければならぬので、そこはここが落とすことでかなり効率化されているところがあります。
そうなってくると、益々ということである作業の透明性と言うか、適切な落札及び事業の執行が求められると思います。今回、先ほども既に言葉が出ていた再委託が98%ということで、ちょっと驚く高さではあると思います。98%再委託なら、最初からそこに頼めばいいではないかともちらん見えてくるわけです。今の説明ですと、そもそも再委託先はデータベースを持っていないのだから参入もできないということですよ。	ご指摘のとおり、他の所で落とす場合は新たに設備をつくる必要もあり、また別の観点で、マネジメントのところが高いと言われておりまして、他のところが新たに医療的な情報を受け取って入力するためのプロセスを作るのは、なかなかそのところで費用が新たに掛かってしまいますので、過去に予算事業としてもやっていたということでは実は知見がありまして、そのノウハウがある所ということで格安でできているところもありますので、そういう費用面の効率性からここ以外の所が現状としては難しいところですよ。
再委託先がそういうことですか。	いや、そうではなくて、国立研究開発法人国立成育医療研究センターがということですよ。再委託先というのは国立研究開発法人国立成育医療研究センターで調達しておりまして、ある意味入力事業ですので、どこの業者でも出来るような形で、入札を掛けた結果、今の再委託先が決まっていますと聞いています。
それでは、この再委託の所を選ぶに当たっては、国の入札と同様な透明な手段で選んでいるということですか。	はい、そのとおりです。
今回の書類だけを見ますと、98%分の金額が競争性なく本当にどこかの会社に再委託されているかに見えるものですか、少し詳しくお尋ねした次第です。	
98%以上が外部に委託費として流されるということは、	内訳については、見積りを付けておりまして、国立研究開

<p>国立研究開発法人国立成育医療研究センターへは、1.34%ぐらいで、それがマネジメントの対価であるという考え方と思ってよいのですか。それはあちら側が幾らにそれを設定しようが構わない話ですが。</p>	<p>発法人国立成育医療研究センターで実質取っているところは、一般事務用品費で、実はマネジメント費は積み立てられていない形で実質されております。本来、民間企業ではそういったところも積むのかと思いますが、どちらかと言うと、こちらは公益性がある事業で理解してもらっているのか、そういったところの費用は積み立てずに実施してもらっています。</p>
<p>それは素晴らしいです。もう1つは、公募理由書、随意契約の理由書があります。</p>	<p>はい。随意契約する前に、他に入れる業者はいませんかということで声掛けをして、公募した結果、手が上がらなかったため、当該、国立研究開発法人国立成育医療研究センターで実施しています。</p>
<p>そうすると、会計法第29条の3第4項が記載してありますが、この中には、契約の性質又は目的が競争を許さない場合、緊急の場合、競争に付することが不利と認められる場合の3つだとすると、これはどれに当たるのですか。契約の性質又は目的。</p>	<p>競争を許さないものと考えています。</p>
<p>公募した結果、手が上がらなかったから競争を許さないものに当たるという考え方ですね。</p>	<p>会計法上、公募という制度が決められており、それに基づいて実施しています。そのような整理になります。</p>
<p>実施要綱を見ると、再委託禁止というのが、普段どおりの文言で書いてあるわけです。しかし、実際にはこういうことが出てきて許容するし、しかも初めから分かっているわけだから、一般論としてはこうだけれども、ただし、本事案では、これこれこういうことに鑑み、機械的な入力部分について委託は可とするとか、何か説明してあげるのがフェアなような気もするのですが、どうなのでしょう。</p>	<p>原理原則に基づいて、いわゆる調達のコアの部分ということについては、駄目だというのは多分そこは大きく変わっていないもので、ただ金額のところでご指摘のところはあるかなと思いますので、今後調達の際は見直したいと思います。</p>
<p>この事案が実際どうだったか分かりませんが、企業としては直営ではそんなマンパワーはいないし、そんなリスクは取れないからやらない。でも、人を使っていいんだったら、みたいなども一般論としてはないわけではないと思います。どういう書き方ができるのか分かりませんが、何か工夫ができるのであればして欲しいと思います。</p>	<p>ありがとうございます。少し見直します。</p>
<p>実質的に補強というか、繰り返しのことになってしまうのですが、今回の仕事に関しては、これで終わるわけでもなく、今後もきっとあると思うので、実質、90%どころか98%以上再委託になるということが見込まれる調達と言えますよね。そうであれば、再委託先を選ぶ方法について、指示といいますか、制約を課すべきではないかと思いました。</p>	<p>2つの観点があると思います。品質を確保するという観点と、こちらはかなりセキュリティ上重要な情報ですので、同意に基づいても個人の情報としてはかなり要保護個人情報かと思っていますので、そういった観点できちんと再委託先まで担保されるというのは、調達仕様書上、委託先にもそれは課されますということだと思いますが、そこをもう少しきちんと確保するところを明記するという事は、次回の調達の際に見直したいと思います。</p>
<p>今の、国立研究開発法人国立成育医療研究センターは、健全に運営していてトラブルは起きていないということだと思いますが、何もそういう縛りなく今後ずっとやっていると、不心得のある人が担当してしまったとき、今のやり方ならどこに再委託しても、厚生労働省としては知りません、としか言いようがないということになりますよね。 だからこそ、あそこでは、今回何よりももう少し厳しく、再委託先はこういう所でなければいけないということを決めていたわけです。それでもあのようにトラブルが起きるわけで、こういう9割以上が再委託になるだろうと見込まれるものに関しては、こういう形で入札を行うことであるとか、これ以上のセキュリティの資格を取っていることも再委託先に求めることとか、そういった形である種、枠をはめていく必要があるのではないかと思いますので、御検討いただければと思います。</p>	<p>ありがとうございます。検討します。</p>



<p>(分科会長の意見) 再委託のところは、次回以降工夫していただければと思います。</p>	
<p><b>【審議案件4】</b>  審議案件名：医療用医薬品の広告活動監視モニター事業  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者応札であり、落札率が100%であるため  発注部局名：医薬・生活衛生局  契約相手方：三菱UFJリサーチ&amp;コンサルティング株式会社  予定価格：9,720,000円  契約金額：9,720,000円  落札(契約)率：100%  契約締結日：平成30年4月2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、三菱UFJリサーチ&amp;コンサルティング株式会社が契約の相手方となった。落札率は100%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>公示の方法ですが、具体的にはどういう手段になるのですか。官報又は掲示ということでしたが、掲示なら掲示でどこにどういう形でしょうか。</p>	<p>省内の掲示板等に掲示をしており、ホームページにも公表しているところです。</p>
<p>気付かないと言われてしまうとそれまでですが、逆に原因というか、件名の立て方や説明の仕方が振り返ってみたら何か普段と違ったとか、何か思い当たるところはあるのでしょうか。ただ単に、幾つもある中で生まれてしまったとか、すみません、去年応募した業者があまり本気で見ていなかったのかも分からないのですが。</p>	<p>詳しく承知していないところがありますが、この事業は今年、平成30年で3年目として今事業展開しています。初年度のときには、実はこの会社を含めて2者あり、そこに問い合わせたのですが、今回はこちらの方から周知をしていなかったというのもあり、先方も落札が過去2年出来ていないというのもあり、あまりそこまでの思いではなかったのかなとこちらでは分析をしております。</p>
<p>予定価格調書ですが、金額が900万ちょうどのようです。これは偶然こうなったのですか。</p>	<p>先ほどちょっとご説明しましたが、初年度の予定価格は実はこれよりもちょっと上でした。この金額はその年に落札した業者が立てた金額を引き続いてこのように立てているというのが実態です。予算もこのとおりにしか認められていないので、基本的にはそのまま据え置いているといった状況です。</p>
<p>謝金や人件費のところはこのままなのでしょうか、どこかで帳尻合わせ。</p>	<p>そうです。事業規模はここ3年で変えているわけではないので、基本的に初年度で落札してくれた業者が出してきた金額を見て、そのまま翌年度の予定価格調書としているというのが今年の実態です。</p>
<p>仕様書を手交したのが1者であるとき、こうなってしまうときに、延期ということはできないのですか。あまりに短か過ぎるので。</p>	<p>一応、事業展開も年度の当初から1年間回しているということもあって、予算がある程度目途が付いてからすぐ公告をしているということもあり、時間的にはこのスケジュールどおりで進めていきたい、というのが先行しています。1者のみであることをもって事業展開を遅らすというのは、すみません、ちょっとそこまでは検討はしていませんでした。</p>
<p>積算の内訳というところでは、前年度の単価を利用している項目がたくさんありますが、この中でも特に人件費に関しては毎年アップデートすると言いますか、厚生労働省側でこういう人を想定している人件費を使うべきではないかと思うのですがいかがですか。</p>	<p>基本的に、初年度の予定価格を立てる際の内訳については恐らく、財務省に要求したときの、こちらが想定していた人件費をベースに行ったのだと思います。片や、繰返しになりますけれども、2年度以降については向こうの報告ベースというところが変わっているわけですが、実際、実行ベースとして実際にかかった人件費等については応札業者のところに基づいています。また、実際に1年度回してみまして、彼らが行った仕事の内容等につきましては、当方としてかなり専門性を有するものというところを求めている部分もあります。行われたアウトプットについては満足するものがあつた</p>

	<p>ので、少なくとも、現行、彼らが実行上勤めていた人員の質などというところは評価すべきだと考えています。彼らがある程度、これぐらいかかるというところを示してきたところに合わせるほうが、より実態ベースとしてはふさわしいのかなと考えている部分はあります。</p>
<p>確かに不落にしないという点やいい仕事をしてほしいという、願いという点からは納得いきます。一方で、ずっとこのような金額でやっている、しかも他の会社は前も落札出来ていないし、来ない状態になっていると、多少この会社の中で合理化ができるようになってきて、例えばそれこそ流行のAIを使って少し合理化できる部分が増えても、結局この金額で落とせるとしたらこの金額以外で入札してくるインセンティブはないですね。</p> <p>つまり、いい仕事をしてくれた者に払いたいという感覚は分かるのですが、それは個人が家計費の中から出したり私企業がやるのだったら御自由にという気がするのですが、国の会計でそれをやるというのはちょっと違和感があるのですがいかがでしょうか。</p>	<p>答えがずれる部分が若干出るかもしれませんが、応札業者、少なくとも当該事業に関する実態としての応札業者の応札価格との適正性については、実際に私が担当者であるのですが、先方と運用している中においての会議回数や対象モニター数というところはある程度入札条件が大まかに決まっている中において、かなり柔軟にやってもらっている中で、当該事業の重要性など非常に注目を浴びている中で、事業拡大したいというのをかなり無理にお願いしている部分があります。それに対する彼らの回答の中で、予算的にもぎりぎりなのです、下手すると赤字すら出かねないところで若しくは出ている部分を踏まえながらやっている、という回答を聞きながら、極力可能な範囲で事業拡大を図っているというところが、実態上あります。</p> <p>それを踏まえると、基本的に入札の価格自体、少なくとも彼らにおいて余剰が出ているというところは少なくとも担当者レベルではないのかなと思います。</p>
<p>恐らく、そういった感覚というのは担当者のものが一番正確なのだろうというのは私もそう思います。ただ、繰返しになります、それは説明にならないというのがあると思います。国の支出ですから、やはり税金を投入してやっている以上、相手が赤字を出しながらも頑張ってくれているかどうかというところではなくて、どういう根拠で積算したり支出ですということを言わなければならないのではないかと思います。</p>	<p>ご指摘がありましたので、次回以降、また事業展開を引続き、このことがもし予算で認められれば、こういった中身についてもう少し見直して公募等を行っていきたいと思います。</p>
<p>決してお仕事の内容とかアウトプットについて何かの疑義を持っているということではないのです。そうでなく、今回ご説明の内容からすると、それはちょっとおかしい、言われた金額をそのまま、向こうも泣いているのだからそれでいいではないですかというのは、ちょっと官庁の説明にはなっていないと思います。そういう意味です。</p>	<p>はい、ありがとうございます。</p>
<p>ちなみに、競争性を発揮するための工夫というのは、どのようなものが考えられますか。</p>	<p>とりあえず、説明に来ている会社が少ないので、少し声を掛けていくというのは重要なのかなと思います。その中で同じ業者が落札するのか、別の業者が落札するのかというのはたぶんその次に出てくる話だと思いますので、まずはきちんと、初年度展開するときにも一応案内はしておりますので、同じような手順を踏んでしっかり対応していきたいと思います。</p>
<p>(分科会長の意見)</p> <p>低価格の適正性については適正らしさ、見栄えも重要ですので、なるべく客観的に正しいことが示せるようにしていただきたいと思います。加えて前年どおり、あるいは予算参考見積りのなものと、かつ1者応札が相まうということになりますので、なかなかそちらが難しいのであれば、逆に競争性を発揮する形でそちらの点から牽制していただくよう、両面から工夫していただければと思います。</p>	<p>はい、ありがとうございます。</p>
<p><b>【審議案件5】</b></p> <p>審議案件名 : 通所・訪問リハビリテーションの質の評価データ収集に係るシステム (VISIT) 運用・保守業務及び機能改修業務一式 (平成30年度)</p> <p>資格種別 : 「役務の提供等」 (「A」、「B」又は「C」ランク)</p>	

<p>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、落札率が高いため</p> <p>発注部局名 : 老健局</p> <p>契約相手方 : 東芝デジタルソリューションズ株式会社</p> <p>予定価格 : 100,690,560円</p> <p>契約金額 : 100,440,000円</p> <p>落札(契約)率 : 99.8%</p> <p>契約締結日 : 平成30年4月3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、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99.8%である。

意見・質問	回答
データを保存するクラウドを既に構築している業者が有利、データを保存するクラウドを既に構築している業者とそうでない業者というのがあるのですか。それぞれどういうものですか。	本システムは昨年度までは委託していた業者の中でのクラウドを使用していました。そこでの運用になっていましたので。
委託していた業者の中でのクラウドということですか。	はい、業者の保有するクラウドシステムの中で運用を行っていました。
業者の保有するクラウドってどういう意味ですか、業者がどこかサーバーを持っていてそこにデータが蓄積されている、ということですか。クラウドコンピューティングは一般的にどこに保存先があるのだから分からない、どの業者が実際やっているのだから分からない、どこの誰がどういう保存をしているのだから分からない。だからクラウドなわけですよ、雲の中にあるわけ。これはどういうことなのですか。この業者がそういうサーバーを持っているという意味ですか。クラウドサービスを提供している会社だということですか。	そのとおりです。クラウドのサーバーを保有していました。そのサーバーでの運用となっており、平成30年度調達においてサーバーを移行するという手続を行いました。
そうすると、今回落札した業者はクラウドサービスのプロバイダでもあるわけですか。何が有利・不利を示しているのかちょっと分からなかった。この業者、落札した業者が別のクラウドサービスプロバイダを利用してということではないのですか。この会社自身がクラウドサービスプロバイダでもあるわけですか。	そのとおりです、サーバーを運用していましたのでそういうことになります。
分かりました。それから、東芝デジタルソリューションズ株式会社からの見積りですよ。	はい。
ここから始まって、もう1者、A社からも見積りを取ったということですか。	はい。
最終的に、この2者から見積りを取って、どの金額を合算するとこの予定価格調書になるのでしょうか。それぞれの項目ごとに有利な価格を取ってきているのですか。	いいえ、こちらは業者の見積価格のうち、低いほうの業者の方の単価を用いて、調達仕様書の案件について積算したものを予定価格としています。
平成29年4月3日に契約しているのは前年ですよ、同じ会社ですか。	はい。
このときと今回とは大分金額が違うのですが、内容が異なるからということですか。	はい、そのとおりです。平成30年度については、介護報酬改定があった年でしたので、システムのほうも改定の内容にそえるために少し改修の業務を追加しています。
単価は比較しましたか。どちらがどうだったとか、安かったとか高かったとか。同じ東芝の単価は変わっていませんでしたか、そこは調べていないのですか。	はい。
1者応札になった要因分析についてですが、3者の業者が来ていた、入札説明会に業者は3者来ていたということで、1者、資格が合致しなかったというところがあった。もう1者、ヒアリングできそうなどころがあると思うのですが、そちらには何か聞いてみましたか。	こちらは、特にヒアリングはしていません。

<p>11 者も興味を示していて、最後が 1 者になってしまうというのはちょっと残念な展開ではあるわけなのですが、要件が特別厳しいものではないということであるとかも含めて、そう見えているのはこちら側だけで、入札を考えている側からすると結構厳しい条件というのが混ざっているというのはないですか。</p>	<p>確かにその可能性もあるかもしれませんが、ここで書いていた要件というのが電子カルテを運用していること、どうしても介護保険の中のリハビリテーションという医療系のサービスを扱うものでしたので、同じ医療系のシステムとして電子カルテを扱っていただきたいというところを要件に書き加えています。ですので、確かに我々としては厳しいものではないと考えていますが、業者としてはちょっとハードルが高かった可能性はあります。</p>
<p>電子カルテ云々のところの、どのようなものがソフトウェアの世界の実体なのかというのは検討というか、確認が必要かと思えます。それ以外でもいろいろと条件を付けていますよね。例えば情報処理安全確保支援士の試験の合格者、あるいは介護保険・医療保険等の公的保険制度に関するシステムの設計構築業務の従事経験が 3 年以上とか、このようなもの全部をクリアしなければ応札できないわけですよね。</p>	<p>はい。</p>
<p>そうすると、案外、これは厳しい条件を課しているのかなとも見えます。11 者も来て事実上 1 者になってしまったというのは、かなりふるいの目が細かいのかなと思います。それがどうなのかということは、ちょっと今すぐ、私も分かりませんから、是非確認する必要があると思えます。</p> <p>実際のところ、今の説明のとおり、電子カルテぐらいやってくれないとな、というのは分からないではないのですが、一方でやったことがないからといって、このシステムがそんなにも作りづらくなるのだろうかというのも引っかけられます。特に仕様が固まっていない場合は難しいと思うのですが、電子カルテがらみのものはもうほとんど仕様が決まっていますよね。そういう意味ではソフトウェアの設計は楽だと思えます。だから、今まで、たまたま、そういうものを受注してこなかったけれども、これを機会に参入だという会社があってもそれほど不自然ではないような気がします。</p> <p>まとめると、あまり不必要に条件を狭める必要はないのではないかということです。もし、どうしてもそういうことで何か比較をする必要があるということであれば、一般競争をするのがはたして適切かは別の議論があるでしょうけれども、総合評価落札方式にして、そういう資格を持っているところは加点する、というやり方もあると思えます。そういった、手がかっとたくさん挙がるように検討してください。</p>	<p>はい。</p>
<p>見積りを出している A 社というところは、どういう関係で見積書を頼んだのですか。説明会に来た業者や仕様書を取りに来た業者に含まれているわけではなく、全く別系統の話なのですか。</p>	<p>昨年度、この調達の前年度の年度で仕様書を取りに来ていた業者です。</p>
<p>今年は特に、ここが入ってこなかったのはなぜとか、何を嫌ったのか、どうなのかなどと思ひまして。逆に早い時点で参考見積りをお願いしたのだから、本当の入札に入らなくしてしまうことになってしまったとか。</p>	<p>平成 30 年度の調達の時には来ていましたが、入札には至りませんでした。</p>
<p>今の質問ですが、結果的に中の見積りの金額を見ると総体として高いので、きっとここは同じ金額でできても落とさなかったのだろうとは思っています。でも、初めから入れないということについて何か手掛かりというか、こちらでは気付かない何か障壁というか、やりにくさがあるのかなというのが手掛かりになるのかなと思って伺ったので</p>	



す。	
<p>(分科会長の意見)</p> <p>予定価格の付け方については一応複数見積りを取って低いほうを取ったということで、落札率はかなり高いのですが、それはたまたまというように評価するしかないのかなと思います。1 者応札が続いているということは意識されているようですが、引き続き何らかの工夫がないか、仕様の不明な点や何か入りにくい点がないかというところも含めてご検討を頂ければというように思います。</p>	
<p><b>【審議案件 6】</b></p> <p>審議案件名 : 東電福島第一原発作業員の長期的健康管理システムに係るアプリケーション保守改修業務一式</p> <p>資格種別 : 「役務の提供等」(「A」、「B」又は「C」ランク)</p> <p>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</p> <p>発注部局名 : 労働基準局労災管理課</p> <p>契約相手方 : 株式会社セック</p> <p>予定価格 : 54,813,477円</p> <p>契約金額 : 26,568,000円</p> <p>落札(契約)率 : 48.5%</p> <p>契約締結日 : 平成 30 年 4 月 2 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、株式会社セックが契約の相手方となった。落札率は 48.5%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>積算内訳がありますが、整備経費と運用等経費と 2 つに分けられていて、整備経費のほうは、安い方の株式会社セックをそのまま採用、運用等経費の方は平均値を使ったとあるのですが、このように変えた理由というのは何かあるのでしょうか。</p>	<p>こちらに関しては、全て運用、改修ともに 3 者から見積りを取っています。保守に関しては、この受託された株式会社セックと A 社、B 社の 3 者から見積りを取りまして、A 社と B 社がそれぞれ 4,000 万ぐらいの見積りで、株式会社セックは 1,500 万ぐらいの見積りということで、保守に関しては、信頼性が下がってはいけないということもありまして、下の 2 者、セックと B 社の平均を取ったということで、約 2,500 万ほどになっています。</p> <p>改修に関しましては、株式会社セックの見積りが大体 5,300 万だったのですけれども、ほかの 2 者が 1 億 4,000 万と 1 億 2,000 万ぐらいの見積りになっているとおりのため、非常に高額になっていること、あと、保守と比べて改修に関しては、テスト段階で問題があれば実行に移さないということもありますので、多少の信頼性という意味では、保守ほどではないということもあり、価格の方を重視して、一番低い見積りで予定価格としたということです。</p>
<p>非常に高い金額のものを交えた平均ということになると、入札率が当然下がるというのは、当然の帰結ですよね。入札率が低いといけないということではないと思うのですが、ここの積算根拠で、どうしてこういう複雑な値の採用の仕方をしたのかなというのが、不思議に思った次第です。ほかの調達ではこういうやり方はやっていないような気がするのですが、どこか、この品目のみ最低、こっちは平均というのでやっている、何か参考にしたものがあるのでしょうか。</p>	<p>どれを参考にしたというものではないのですが、今回については、3 者から見積りを取ったということで、比較的小さな規模である株式会社セックといっても、事業規模としては 300 人未満、280~290 人ぐらいの規模というような、そこそこの会社ですが、B 社も非常に大手ということで、連結でいうと 10 万人規模という、その間ぐらい。C 社という会社は、D 社と言っていた会社で、B 社のソフト部門を受け持っている関連会社ですけれども、ちょうどその間ぐらいの人数ということで、それぞれの規模で、1 者ずつを押さえたということにはなっています。けれども結果として、同じ B 関連グループであったということで、非常に見積りが近くなってしまう、高くなってしまうということは反省しています。ご指摘のとおりです。見積り会社を小規模ないし中小大ということで、きちんと選ぶということが必要であったのか、結果と</p>

<p>今までの落札も株式会社セックが取っていますよね。だから、そういう意味ではもうその土俵になってしまっているという見方もあると思います。だとしたらそこと同じ規模の会社とか、単価でやってくれるような、要するに小規模な会社ということになるのだと思うので、積算のとき、それを前提とするということがあってもいいのではないかなという気はしました。まあ、あまり低くしてしまうと不落になるとか、不落までいかなくても2、3回札を入れなければいけないというようなのは、手間ということに感じられるかもしれませんが、その結果、価格を抑えることができるということであれば、それはやはり国の支出としてはそうすべきなのではないかと思うので、平均を取ってわざわざ積算の金額を上げるというのは、ちょっと不自然だと思います。違うとは思いますが、予算がこれだけ取れているからこれだけ盛ったというように見えてしまう場合もありますので、そういうことではないのだということをお知らせするようにしてください。ほかの会社のヒアリング結果からすると、落札者の入れてくる金額は毎回異様に安いということで、あそこが入れてきたら太刀打ちできないという雰囲気になっているわけですね。</p>	<p>して反省点としてあるのかもしれないと思っています。</p> <p>そうですね。27年度まではE社が取っていたのですが、28年度から株式会社セックが改修をまず取ったと。次の年に保守を取ったということで、株式会社セック自体にもノウハウが実施していく中で蓄積され、効率化できるということで、そこである程度低い金額でもできるということで、結果として下がってきているというのはあるかもしれません。この点はちょっと反省点としてきちんと内容について引き継ぎを行うなり、情報のこれまでの成果物をきちんと閲覧させていく等々で、他の会社にとっても不利にならないようなことで、改善はしていきたいと思います。</p>
<p>もう既に動いていて、ある程度やるのが安定してきていると思うので、引き継ぎさえできればよそが入ってくるというのは十分あっていいと思います。はなからその金額で落札されるということがないような、高い見積りというようになりますと、やはりよろしくなくて、特に1者応札の場合は、ものすごく高い予定価格のところで、1者だけがぼんと入れてくれば、事実上、言い値で買っているようなものになってしまいます。今回はたまたま非常に安い金額ですが、プラス何千万と出してきたら、やはりそこが取るということになって、そういう意味では、相手の言うがままになってしまっていますから、そういうようなものを避けるという意味でも、やはり予定価格の積算の際は、実勢に合わせていくというふうにしていく必要があるかと思えます。</p> <p>周りの会社が入ってこないということになると、応札する金額を下げるインセンティブは全くなくなってしまいますので、不健全な、囲い込みではないですけども、固定資産のごとく、ある会社が毎回ここは取れているのだというようにならないようにお願いします。</p>	<p>了解しました。ありがとうございました。</p>
<p>「31年度以降、複数年度の契約とすることについて検討すること」というのは、随意契約ということで複数年度ということではなくて、やはり入札をかけて複数年度で検討していくということですか。</p>	<p>はい、そうです。ある程度こちらのほうも平成24年度から稼働してきており、比較的安定稼働期に入ってきているというようなこともありますので、複数年契約ということですね。</p>
<p>1者応札になった理由を確認したところ、その金額を、理由に少し見積りに合わないといったのは1者のみですか。</p>	<p>1者のみです。ホームページに掲載しているものを見まして、昨年の落札率というのがわかりますので、それから考えますと、非常に低い額になるのではないかなというようにことで辞退した、ということでした。</p>
<p>そうですね。ありがとうございました。</p> <p>前回の調達状況を見ると、契約額が1931万、落札率が54.4%、これもう1者入れてきているわけですね。</p>	<p>前の年。</p>
<p>このときは何%だったとか、そういう参考は取るのでしょうか。</p>	<p>29年度は54%ということですね。</p>
<p>要は予定価格がそもそも全然違っている数字になってい</p>	<p>了解しました。今ちょっと手元に資料がありませんが、も</p>



ますね、今の点について知りたいのですが。	う1者が何%かは、すぐに分かるものではありません。
立て方を考えるというのをちょっとやってください。	そうですね。ここだけが非常に安かったかどうかということですね。
はい。	ありがとうございます。
平成29年度の履行状況も、特段問題なしというようなことですか。	はい、そうです。こちらの方が運用と改修ということで、過去に受託しているということもありますが、特に実績としても問題なかったと判断しております。保守の方を28年度に受託し、28年度に改修、平成29年度に保守ということで、それぞれの分野において、実績があるということです。
次からの予定価格の立て方も難しいですね。若干技巧的な平均を取ったり最低を取ったりしているようですが、お考えがあつてのこのようなので、それ自体は不適當だとは思いませんが、1者応札が続いている中だったとすると、引き続いてこういう低いので入ってくれば、結果的によかったということになるのでしょうかけれども、逆に予定価格いっぱいいっぱい1者応札だと、そういう懸念もありますので、どうしたらいいのでしょうかね。引き続き同じベースなのか、乖離があるのだから低く予定価格を立てられた方がいいのではないかなと聞かれますか。	結果としてそうです。入札しなかった。自社のものとはちょっと見合わないというように判断したということです。そもそもシステムを最初に構築されたのがF社ということで、システム自体熟知していますので、この価格ではなかなかペイしないというように判断したのだと理解しています。
まとめをしようとして行ったり来たりになってしまいましたけれども、特段困難な業務ではなさそうですね。日本を代表するようところが元受けになってくれないと困るというわけでもないでしょうから、基本的にそうすると、むしろ単価も、実際の単価が随分大手さんとそうでない所は違うので、どちらを基準に予定価格を考えるかということの判断に結局なるのかなと思っています。F社という名前が参考見積りに出てきましたけれども、これは実際には札を入れてないから、あくまでも参考見積りとしての付き合いだということですよ。	
(分科会長の意見) 予定価格の立て方は一律ではないのだろうと思います。比較的中小のところとかも入ってこられるようなものということであれば、あまり高い予定価格を立ててしまうと、意外な高値の落札につながりかねませんので、事案ごとに見ていただいて、またこの事案のどちらがいいというような即断はできませんが、引き続きご検討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7】</b> 審議案件名 : 東電福島第一原発作業員の長期的健康管理システムに係る工程管理・調達支援業務 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、1者応札であり、落札率が100%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 : サイファー株式会社 予定価格 : 9,720,000円 契約金額 : 9,720,000円 落札(契約)率 : 100% 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、サイファー株式会社が契約の相手方となった。落札率は100%である。	
<b>意見・質問</b>	<b>回 答</b>
予定価格は前年度の金額を参考に立てたのですね。	はい、前年度とほぼ近い額になっています。
前年度の落札率は何パーセントですか。	同じサイファー株式会社で、650万円で入札落札率71.8%

	です。
前年度落札した金額が 650 万円で、前年の予定価格が 977 万円ですか。	予定価格は 977 万 4,000 円ぐらいです。
前年度の予定価格を活かしたということですね。前年度の落札価格を基準にしたのではなく、予定価格を基準にしたということですね。	はい、そうです。積算としては、内容は妥当な額で積み上げたものです。その内容についてサポートする内容、工程支援する内容は変わっていませんので、そちらのものを結果として活かしたような形になっています。
値段が下がるというのは企業努力によるものでしょうか。いいのですけれども、要はこちらが想定した予定価格よりも安かった原因が、例えばここまで工数を増やさなくても、もっと削ることは本来民間の考え方だとできてしまうのですよね、というような発想があって下がるのだったら、予定価格を立てるときに、そちらのほうを参考にすることもあるのではないかと思います。前年度の 71.8% というのは。	そうですね、そちらのほうについても当然検討した内容ではあるのですけれども、契約額を基に内容を削るとい形になると、継続的に額が下がってきて、質の低下であったり、結果として過当競争を招くという懸念もあるので、そこは前年度の妥当な積算を積み上げているものをもう一回使ったという形です。
こちらが考えていた人件費の単価だと、工数が実際に落札した方が行ったものと照合して、どちらがより正しいのか、妥当な線、質が下がらない程度の工数に合わせていくというような、そういうことはしてもよいかと思うのです。質は必ず担保しなければいけないと思うのですけれども。	工程管理という、プログラミングで何行であるというような割り切れる世界ではないので難しい部分ではあります。そうですね、そこはそういったことも含めて検証はしていきたいと思います。
<p>応札者側が言ってきた金額ではなくて、我々の見積りこそが正しいのだというのは、ある意味計画経済的な発想で、全然効率化を目指していない説明になってしまいます。これは、先ほどの案件 6 もそうですし 7 もそうですけれども、実勢価格に基づいて積算根拠をアップデートするのが自然だと思うのです。もしもそれで質が下がることを懸念するのなら、そこではなくて調達概要書のほうを正規にして、注文内容が伝わらないことがないようにすべきであって、高い金額を盛ることではないですよ。それは、国民からしたらちょっと人を馬鹿にしている話です。「俺のお金ではないからとりあえずたくさん払っておけ」と言っていることになります。</p> <p>特に今回も大して内容は変わっていないのに、前回は 600 万円台で、今回が 900 万円に上がったわけですから、正に放漫経営ならぬ、放漫支出が招いた無駄使いですよ。はっきり言ってしまうと。もしもアップデートしていたら、今回は不落になった。そうですね。何回かやったら競り下がったかもしれませんけれども。これは、大元のお金を出している国民からしたら、前の金額で同じ内容の仕事をしてもらえばよかったのに、なんで、という話になります。個人の支出で、お付き合いだからとか、あの人は良い人だからとか、そういうのは御祝儀で払っていただければいいのですけれども、国の支出というのはそういうものではないと思います。</p> <p>是非発想のところから検討していただいて、積算をきちんとして、工数が去年取ったときに、現にそうやって低い金額だったのだから、もしかしたら工数が過大だったのかもしれないからそこを下げる。あるいは人件費がこのような仕事を請け負う会社にしては単価を高く見積りすぎている。そこまで金額が違ったということは、そういうことがあるのでしょうか。ですから、そういうもののアップデートは少なくともしていただきたいと思います。実際にこのような仕事をするときというのは、大体どういう規模の会社がやるのかということも、複数年やってきていると見えて</p>	<p>今回の調達で、結果として 900 万円ということで落札になったことの積算の部分で、単純に昨年度のものを参考にはしているのですけれども、一部平成 29 年度の工程支援の業務の中で、他のシステムで契約している一部の業務について、入力誤りが生じてしまい、それについて工程支援業者に、業務としていろいろ作業が生じたことを踏まえて、その分を少し積算で見、予定価格を積算した経緯があります。</p> <p>それは、平成 30 年度に応札した A 社も、去年はそういう工数がかかったことを承知しているので、そういう意味で価格が上がっている面はあると思います。ただ、ご指摘のように、実勢価格に応じて価格を見直していくということはきちっと対応していきたいと思います。</p>

<p>くると思いますので、そういうところも積算根拠をアップデートしていただきたいと思います。</p>	
<p>他の案件等では、落札者が決まった後に内訳を出してもらって、自分の部署内の知見をアップデートするというのもやっているようですので、是非よろしくをお願いします。</p>	
<p>予定価格調書の内訳ですけれども、これが正しいというのが主になっていました。そもそもこの数字の出所はどうやって積んだのかが気になっていました。工数と単価の双方だと思うのです。それがちょうど良いストライクというように判定されるのか、どうなのかということなのだろうと思います。ちなみにこの人月単価はどこから出てきているのですか。</p>	<p>こちらは平成 25 年度から続けてきている、前の単価をそのまま流用してきている状況があります。そういう意味で先ほど委員からのご指摘のように、実際に契約後の相手方から出てくる内訳を参考に、実勢価格に合わせた単価を設定するようにしていきたいと思います。</p>
<p>(分科会長の意見) 併せて業者の実際の単価と、もしかするとその会社の人件費が多めの企業なのか、あるいは絞りすぎな会社なのか一般論としては分かりませんから、実際のところプラス理念的なところ、本来の相場観をつかんだ上で、両にらみをして出していただくのかと思います。従前と同じだからというのでは全然説明になっていないというのは分かると思います。そういう意味で是非アップデートというか、不断に見ていただければと思います。 基本的に 1 者応札の場合は、本日も何度か同じ視点を言っていますが、競争性が働かない予定価格の設定がストレートにそのまま結果に現れてしまいますので、両方の面から引き続き努力していただきたいと思います。</p>	
<p><b>【審議案件 8】</b>  審議案件名 : 人材サービス総合サイト運用保守・管理等業務  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、最も落札率が低いため  発注部局名 : 職業安定局雇用保険課  契約相手方 : 株式会社 SHNet  予定価格 : 9,392,328円  契約金額 : 2,305,800円  落札(契約)率 : 24.6%  契約締結日 : 平成30年4月2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、2者応札があり、株式会社 SHNet が契約の相手方となった。落札率は 24.6% である。</p>	
<b>意見・質問</b>	<b>回 答</b>
<p>10 年目ということですがけれども、基本的には仕様を変えずに、ほぼ同じまま 10 年継続している感じですか。</p>	<p>そうです。ほぼ同じ内容です。</p>
<p>例年の落札率は今分かりますか。毎年こんな感じですか。</p>	<p>ここ数年は 5 割前後というところで推移しています。</p>
<p>ここ数年が 5 割前後ということだと、今回は更に極端に安いわけですか。総合サイト運用報酬、管理業務の金額はどなたが計算したのですか。</p>	<p>私どもの担当のほうで計算したものです。基本的にはホームページなども参考にしながら、エンジニアの単価なども参考にして積算しています。</p>
<p>毎回金額は最新のものに変えているのですか。</p>	<p>先ほど 10 年と言いましたが、当初の構築の初年度は別にして、2 年目が 900 万円台でした。そういう意味で予定価格としては 900 万円、800 万円台で推移しています。</p>
<p>金額が変わるのは、単価が変わるのですか。内容は全く同じなのですか、時々変わるのですか。</p>	<p>ほぼ同じ内容です。制度改正でやや工数が増えて乗じたり、というのがありますがけれども、基本的なサイトの構成はほぼ同じです。</p>
<p>毎回落札率が 50% 程度だったとすると、そもそも何か根本的に違ってないかという気がするのですがけれども、そ</p>	<p>結果として 10 年ということですが、2 年度目から現在の事業者が連続して落札しているという状況です。いずれにして</p>

<p>れはどここが違うのだろう。実際の落札した業者と、こちらの予定価格の積算の内訳は比較していますか。</p>	<p>も新規の事業者がしっかりと参加できるようにということで、積算としては、そういう設定の部分も含めて積算しており、このような金額になっています。</p>
<p>連続して同じ業者が取っていれば金額は下がっていく。こなれていくから、その運用経験値が増えていけば安く出来るようになるだろうとやって、予定価格を下げていると、新規事業者が参入できないだろうから高く設定しておくということですか。</p>	<p>そうです、そういったところも勘案して、新規の部分の設定の経費なども積算に盛り込んでいます。</p>
<p>予定価格調書の積算内訳に即して説明していただくほうが。今は抽象的にふわふわとなってしまうので。今の積算は、どこから、いくらですか。</p>	<p>例えば、WEB サイトの運用報酬というところがあります。ホスティングの設定というところで新たな事業者、継続事業者についてはそういう部分が有利に働くところなのではないかと思います。</p>
<p>そこでって、だから年 42 万円だけではなくて、全体のウエイトで言うと、たぶんそこではないところが原因ではないかという趣旨だと思うのです。</p>	<p>その点については、業者のほうにも率直に聞いてみました。基本的に先ほどの説明のとおり、連続して、継続して受注してきているというところで、この事業についての思い入れが大変強いということで、なんとしてもこの事業を落とすのだという思いで落札したと言っていました。そういうところの思いが価格にも反映されているのではないかと思います。  具体的になぜ安価にできるのだというところについてはちゃんと聞いてはいないです。これまで継続してやってきたノウハウであるとか、あるいは初期費用のところのアドバンテージも当然あるかと思います。比較的簡素なシステムだと業者は言っていました。若手職員が活用できるといった部分で労務単価が縮減できているとか、そういう辺りが大きいのかとは推察しています。</p>
<p>見積りを他の業者から出してもらおうとか、そういうことがあってもいいかもしれないです。他の業者が入ってきている率がどのぐらいなのかちょっと分かりませんね。</p>	
<p>2 者目も 320 万円です。</p>	
<p>安いですね。</p>	
<p>話の感じだと、全く合理性を感じられないのです。自分たちの計算根拠だけが正しくて、応札者のほうは常に間違っていると。安く入れてくるというのは何かの間違いだと言っているようなものですよ。それは、おかしいと思いますよ、絶対に。他の案件は、全然そんな見積りはしていませんよ。前は 50%、前々回は 50% ぐらいと、そのときは何者応札だったのですか。</p>	<p>昨年度が 3 者、一昨年も 3 者でした。</p>
<p>そしたら、他人に取られたら困るから下げていこうというようなことももちろんあり得ると思うのです。やはり、自分が思い描いている仕事とその価格というのを押し通してしまうというのは、少なくとも日本のビジネスの世界ではないと思うのです。そこまで言うべきかどうか分かりません。積算を真剣にさせていただきたいという、厳しい言い方になりますけれども、本当にそう思っています。  この概要を見ても、これほどたくさんの工数がかかるとも、テクニックが必要とも思えないのです。うまくいかなかったら困るから高めにするというのは変な話で、それはちゃんと調達の仕様書に、こういうものが欲しいのだというように書くべき話ですよ。高めに上げてしまえばなんとかしてくれるだろう、後になって見てから本省のほうで、これはまずいよと言ったから、それは追加料金なしで直してくれよという、そういうやり方をしているようなものなのです。注文と違うことを後になって言っているということになるのですよ。</p>	

<p>これは出資者と言いますか、税金を出している国民だってびっくりですし、請け負わされている企業からしたって、厚生労働省の仕事だし、こういうふうになるからちょっと怖くて手を挙げられないよというようになって、省の調達でいっぱい1者応札が出てきているのではないかという非難だって出ると思うのです。</p> <p>少なくとも工数と単価に関しては、CIO 補佐官に意見をもらうなどすると、きっとより現実的になると思います。それに、ここ数年50%前後というような落札率であったということからしても、もう少し危機感を持ってデータを精査するべきだと言わざるを得ません。1,000万円を超えていないから低入調査が入っていない、その結果ちょっと放漫経営ならぬ放漫調達になっているのではないですかとも見えてきます。今後もこの調達はありとおっしゃっていましたので、是非ともその辺りは引き締めをお願いしたいと思います。そうでないと、結局他の所が減ったときには、少し高めに出せばそれでも取れてしまうのだよねという案件になってしまいます。</p> <p>もう一点だけ。入札公告日が3月7日で、入札日が22日ということで、実質2週間しか間がないのです。これは1,000万円はついていませんけれども、約1,000万円ぐらいの予定価格の仕事だとすると極めて拙速というか、逆に言うと、この程度の仕事なのだよねということからすれば、この金額というのは一体どういうことなのだと見えてきます。予算が取れて、事業計画がある程度立ったら、なるべく早く公告するなどして、より良い提案が来るように促していただければと思います。</p>	
<p>(分科会長の意見)</p> <p>今の議論は具体的に言うと、何人日と拾っているのがなぜそうなのとか、月5万円というように、要するに1人日、月5万円だから1日5万円と見ているわけですよ(ママ)。項目を見ると、アンケート集計報告は、自動集計されたものを別紙4で報告するというのに月5万円付いています。そのように見ていくと、たぶん相当業者はジャブジャブに見えるのではないのでしょうか。</p> <p>それから、先ほどSEの単価を使ったような趣旨のことをおっしゃったかもしれないのですが、きっとそういうのも必要なくて、ということも途中でおっしゃったような気がして、実際に業者はそんなに習熟していなくても回る仕事ではないかと途中でおっしゃっていたかと思うのです。10年も続けていると、業務の具体的内容が見えてくるのでしょから、実勢に即して人日と単価の設定を見直していただいて、適正な予定価格の設定に努めていただければと思います。あとは、入札までの期間についても御留意いただければと思います。</p>	<p>ありがとうございました。</p>
<p><b>【審議案件9】</b></p> <p>審議案件名 : 多言語コンタクトセンターの設置及び運営業務  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ため  発注部局名 : 職業安定局雇用保険課  契約相手方 : 株式会社JTBグローバルアシスタンス  予定価格 : 133,796,422円  契約金額 : 7,503,840円  落札(契約)率 : 5.6%</p>	



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、5者応札があり、株式会社JTBグローバルアシスタンスが契約の相手方となった。落札率は5.6%であり、低入札価格調査を行った。	
意見・質問	回答
予定価格の説明がありましたけれども、落札価格で比較すると前年はどうなのですか。	手持ち資料がありません。
審査調書の資料で読み換えていいですか、これは別ですか。	すみません、こちらです。4,200万円ぐらい。
基本的に業務範囲は同じで、結果が大きく異なったというように認識してよろしいですか。	はい。
今の所なのですかけれども、2年契約ですか。	はい。
平成29年度、平成30年度が対象になっていて、1億3,400万円のを4,200万円で落としているということですね。今回の単年度。	国債は平成30年度と平成31年度ということです。
いや、前回。	前は単年度でした。
平成28年10月27日。	すみません、もう1つ。
平成28年度から平成29年度のものだったのですね。	そうです。
予定価格の積算内訳、これが2年で1億3,300万円ですよ。	はい。
資料では、15人が常時そこに座っているということを予定しているのですか。	はい。
これは、1日何件ぐらいを受けるとか、10言語で15ブースですよ。	はい。
1日に1本もかかってこなくても、常にそこにいないと適正なサービスが提供できないと。したがって必要なのだと。	1件幾らという契約ではなくて、体制を整えてという形の積算になっています。
業者側です。落札者は、月間基本業務料金、月間55件想定と書いてあります。こちらは、55件とか大体想定しているのですか。	はい。
この言語で何件ぐらい来るのだろうかとか。	現在は実績で100件ぐらいは月に来ています。
100件だと、15人が20日間仮にやっただとして300、1日1人3件。受注単価はいくらですか。7.75時間で1,560、1万2,090円だから1件4,000円ですか。一日、ある言語によっては何もやることがないのだよと言って座っている人が出てきそうな気がしますが、そういう現況、今回はないでしょうけれども、そういうのは。	一応積算の考え方は、そういう考え方になっています。
致し方なしの必要経費なのだということですね。	自前でそういう形で雇っているという話なので、あってもなくても当然人件費は発生するという事なので、そのような積算にしています。
落札率が極端に低かったのは、この株式会社JTBグローバルアシスタンスが副業的にやるから、既に基本的なものは自分の所で賄いきれているのだということが前提になっているわけですね。	はい。
それにしても他社の金額を見ると、随分低い金額で入れてきていると思うのです。そうすると、他の業者はどうなのですか。やはり、皆さん基本的に本業があって、こちらを副業という発想なのですか。	そのところの資料はありませんが、一番多い業者は5,000万円近い所から、こちらについては700万円ほどということで大分差があると思います。
過年度での入札の金額はどうだったのですか。やはり、落とせなかった業者も含めて大分金額に乖離はあったのですか。	すみません、その資料はありません。
乖離があっても不思議がない金額ではないかと思えます。	はい



<p>こういう想定していた業務、それ専用で15人配置するのだよ、場所を確保してという業務を恐らく想定していて、実態は蓋を開けてみたら違ったと、副業でやれるのだということだと思ふのです。そういう業務形態になるということは、今年初めてなのですか、それとも前年も同じようなことだったのですか。</p>	<p>今年初めてだと聞いています。</p>
<p>こういう形では、ですか。</p>	<p>はい。</p>
<p>前回の落札業者は、専門に部署を置いてやっていたということですか。</p>	<p>そうだと思います。</p>
<p>昨年のところを確認しておきたいのです。前回の調達では、契約締結日が10月27日となっています。これは、平成28年10月27日ですか。実際の履行は平成29年4月1日からなのですか。先ほど1か年、単年度だと説明がありました。</p>	<p>こちらについては1年半になります。</p>
<p>1年半なのですか、なるほど。そうすると、1年半の請負金額が4,200万円ですから、1年当たりということを見ると、もうちょっと低いのですよね。積算のときに年間が6,600万円と見積っていますよね。</p>	<p>はい。</p>
<p>そうすると、最初から前回調達の実態の2倍も積んでいることになってしまって、ややおかしな積算に見えるのですが、いかがでしょうか。</p>	<p>そこについては、予算の多い少ないというのはありますけれども、確かにご指摘の点は見受けられるかと思ひます。</p>
<p>ざっくり言って先ほどの計算だとしたら、今回の積算は倍額積んでいることになってしまい、随分多過ぎですね。今回の落札者は特別低い金額でしたが、もし仮に今回の予定価格が半額だったとしたら、要するに前回調達の規模の実勢に合わせたものであったら、ほとんどの会社は低入対象にならないということにもなるわけですか。ほとんどではなくても、半分はならないですね。そうだとすると、前回調達の実態に合わせてというか、そこから学んで調達の積算をするべきだったのではないかと言わざるを得ないのですけれども、いかがでしょうか。</p>	<p>ご指摘の点については否定しづらいところがあります。</p>
<p>是非とも次回は実勢価格に合わせて積算していただきたいと思ひます。先ほどの発言で、月100件ぐらい来という話でした。既にあった質疑の中で、15言語、15ブース、20日間だと300件分ということで、これまたそのぶれを考えても相当な多さですよね。これは盛りすぎだと思ひます。</p>	<p>はい。</p>
<p>まず積算の根拠の数がイメージベースになっているというか、実態と合わないのではないかというのが1つ。それから、前回調達に合わせていないということです。これは、公共調達委員会でも、現実に合わせるように指摘があった件ですよね。だから、全然話を聞いていないのかというように、公共調達委員会の方でもお叱りをするのではないかと思ひます。国の調達ですので、あまり盛った積算にしてしまわない方がいいですよ。今回は、たまたまお安くたくさんの方が入れてくれたのでいいのですけれども、これがあんな金額で落としている所がやっている仕事だったら、うちは到底落とせないからと言って、1者応札につながっていく元になる。そうすると、今度は言い値で買われるはめになります。しかも、そのときにこんなに高い積算をしていたら、正に言い値がそのまま通ってしまうこととなりますので、これは是非改善をお願いします。特に翻訳とか通訳という業界は、昨今技術革新が相当進んでいるようです。1つは最近流行のAIを使うことで相当</p>	<p>はい。</p>

<p>省力化できているようです。それからテレワークです。現場にがっつりブースを構える必要がないという業種になっていますから、今回で言うところの業務の運営費などに入ると思われるのですが、会場費に相当するようなものもちょっと盛りすぎ、高すぎたと思われます。これは実態を調査して、せつかく今回2か年の国庫債務負担行為だから、次にまで時間が少しありますので、改善していただきたいと思います。</p>	
<p>(分科会長の意見) この事案としては安い結果になりましたので、結果的には良かったということなのでしょうけれども、あくまでも結果オーライということになりますので、予定価格の適正については一層注意していただければと思います。業務量からして片手間と言いますか、これを専門に人を雇うというようなビジネスのモデルではないのでしょうか、そこだけ確認して、基本的には片手間だよということであれば、それを前提にした積算が正しいということになるかと思えますので、御留意いただければと思います。</p>	<p>ありがとうございました。</p>
<p><b>【審議案件10】</b>  審議案件名：「若者雇用促進総合サイト」掲載用動画作成業務  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：職業安定局雇用保険課  契約相手方：株式会社毎日映画社  予定価格：17,226,000円  契約金額：6,359,040円  落札(契約)率：36.9%  契約締結日：平成30年6月20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、4者応札があり、株式会社毎日映画社が契約の相手方となった。落札率は36.9%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>総合評価で価格が一番安くないけれども、点数で逆転して落札ということですか。</p>	<p>はい、そのとおりです。</p>
<p>1位から3位まで、みんな低入札の対象になるようなものですね。予定価格調書はどうかというと、61と62に見積りを取っている。ここから計算したようだけれども、この見積書は、この業種はこういう感じですか。一式、1行だけあっていくらか、次もそうですね。非常に大雑把といえば大雑把な積上げですね。</p>	<p>そうですね。我々としてはあまり、この種の調達は経験がないもので、こういう形で見積りを取ったところ、一式という形でした。</p>
<p>もうちょっと内訳を。</p>	<p>提出があればとは思ったところではあります。</p>
<p>それで低入札価格調査の結果ですね。調査概要のところ、「僕らの明日」の制作時のスタッフを起用したために効率化が図れる。こういう関係のないというか、同じ厚生労働省から発注したものと同じスタッフを使うと、なぜ安くなるのですか。例えば、さっきのコンピューター補修とか、そういうものは分かるのです。改修とか、複雑なシステムを知っているか知らないかは、ものすごく違うと思いますが、違った作品を作るのに、同じスタッフを使うと安くなるのですか。</p>	<p>考えられる要因としては、少なくとも受注の度に新しいスタッフを雇う必要がないというのが、まずあるとは思いますが。また、公的機関の広報用の動画ですので、世間一般の動画に比べれば、やや中身に気をつけるという部分もあるかと思えます。表現の仕方などのノウハウと言うか、作法がある程度分かっているような人であれば、新しく人を雇って教育してということまでは要しないことも含めて、人件費を抑制できたかなと思います。</p>
<p>今の説明は、それは何時間か打ち合わせれば出来るのではないかなという気がするのです。こういう表現は困るというようなことを文書にして、これに従ってねというのを</p>	

<p>渡して、さらに口頭で説明して、恐らく数時間で終わるのではないかと思います。私のアニメーションの印象ですが、ものすごい人海戦術で作る仕事のような気がするのです。大半の費用がそこに投入されるとすると、スタッフが同じでも書く絵の枚数は変わらないから、ここが抑制の原因になったと言われてもびんとこないのですが、そう言われた以上は仕方がないかもしれないですが、でも、先方はそういうことですよ。</p>	
<p>今回は、結果からすると非常に予定価格が高かったということになると思うのですが、前回の調達がない分、参考にするのも難しかったとは思っているので、今回の結果を基に少し次回に役立ててくださいという、月並みなコメントになってしまいがちかとは思っています。</p> <p>ただ、一方で、調達概要書を読んだのですが、これでは工数を見積もれないなという気はするのですよね。さっきの、こういう人たちがいたら、こっちの声優さんを使えば高いかもしれない、これだったら安いかも。例えばそういう指摘があると思うのですよ。仮にですが、この金額がちょっと豪華な金額であると考えれば、例えばゴールデン枠で活躍している声優を想定していると書いてあれば、ああ、では、新人を使って安くというのは駄目なのだなと応札者は考えると思います。あるいは、登場人物に関しても、資料にストーリー構成案がありますが、さすがに、これをそのままなればいいのですかと言われてたら、本当にものすごく安いと思うのですよ。かなりライトボリュームな脚本に見えますので。そうだとすると、今回逆に見積もったものは、業者の見積りですけども、ちょっと過大になっているような気がして。それこそ一流どころに頼んだ場合の金額が出てきているのかなという気がします。</p> <p>要するに何を求めているのか、どのレベルの人達にやってもらいたいのかといったところまで言わないと、こういうクリエイティブ系な仕事というのは、そもそも見積りが立てられなくて、結果として参考見積りを徴した2者からは、彼らの常識で言うところの、いい仕事をするならこの金額ですというのを、一式で出さざるを得なかったのではないかなという気がするのですよね。いろいろと厚生労働省にとっては新しい仕事だと思うので見積りを作るのは難しいとは思いますが、参考見積りを徴するときに我々のイメージはこういうものだということを伝えて見積りをもらうなどして、なるべく実勢価格に近いところで今後は予定価格を立てられるようにしてもらえたらいいかなと思いました。</p>	<p>分かりました。</p>
<p>結果的には入札評価が1位の所が最終的に残ったということで、良かった展開ではあるかと思えます。それこそ最近ではバーチャルチューバーとかもいますけれども、どんどんこれもまた価格が下がっていくのではないかなと思うのですよね。かつて人が人海戦術でやっていた、今も勿論そうですけども、もしかすると、これすらもコンピューターでどんどん下がっていく可能性があるのでは、是非ほかの部署との情報共有をしていただいて、適切な算出をお願いします。</p>	<p>分かりました。</p>
<p>(分科会長の意見)</p> <p>私も全く同意見ですので、まとめに換えたいと思います。予定価格の立て方、今日、そういう話が多かったですけれども、常に実勢価格が何であるかをどのように把握するか</p>	

という点に留意し、部局としては経験がないかもしれませんが、行政のPR動画は、市役所や国、いろいろな所にありますので、いわゆる相場観というのはある程度あるのかなと思いますので、その辺も是非踏まえて、何らかの形で、全体で情報交換できるような体制であっていいのかなと思いました。

22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）