

平成30年度第3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12月27日(木) 厚生労働省専用第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7月1日～平成30年9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	0件	「報告案件」とは、各部局に設置された公共調達審査会で審議された案件について報告を受けたものである。
審議案件	10件	
意見の具申または勧告	なし	
委員からの意見・質問に対する回答等	意見・質問	回 答
	下記のとおり	

【審議案件1】

審議案件名 : 生活保護業務データ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、落札率が低いため
 発注部局名 : 大臣官房会計課
 契約相手方 : 株式会社セック
 予定価格 : 45,742,687円
 契約金額 : 29,160,000円
 落札(契約)率 : 63.7%
 契約締結日 : 平成30年6月26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、株式会社セックが契約の相手方となった。落札率は63.7%である。

意見・質問	回 答
この案件は選定理由として、落札率が低いためということですが、何かそこについての分析というのがありますか。	はい、落札事業者に事後的に聴取しました。我々の想定していた値よりかなり安く、また一方で、もう1者、入札者がいましたけれども、そちらは予定価格に近似した入札価格だったので、工数の積み漏れがないか、仕様内容の記入書との齟齬等がないかを確認しまして、回答として主に2点の回答がありました。まず1点目が、平成28年に、このシステムの改修を行った事業者であるということで、システム構成や概要などについてノウハウがあります。2点目、本システムは政府共通プラットフォームという省庁が共通で使っているクラウドに載っかっているシステムですが、当初から政府共通プラットフォームに載っている他の情報システム案件、ほかのシステムでも受注実績がたくさんある事業者でした。本件プラットフォーム上のCPUの数を減らすなどといった改修内容について、政府共通プラットフォーム側の仕様のほうもよく分かっているというところで、工数の削減というのは他の事業者より安定していたのではないのかということで、応札者から理由を聴取しています。
履行状況については、いかかでしょうか。	現時点でスケジュールどおり、概ね遅れはなく進んでいます。ちょうど昨日、接続テストという形で最終的なテストに近い状態で、実際にLGWAN経由などで、自治体にも協力して、

	もらってテストを行いました。特にそこも問題なく進んでいきますので、基本的に、このまま行けば正式にちゃんと期限内に納品という形になると思っています。
比較的安価でいいものが取れたということだと思います。	そうですね。
ちょっとよろしいですか。随分、予定価格と開きがあります。	
この落札者は厚生労働省の仕事もやっていて、工程数や削減も可能であったということだと思いますが、分析としてはソフトウェアのほうで値引きがあったということではなくて、あくまで労務の方だという考え方でよいのですか。	はい。ソフトウェアの買取経費について、事業者から請負金額の内訳明細書を徴しているところですが、ソフトウェアの買取経費は予定価格とほぼほぼ同額というところ。一方の単価についても、予定価格に記載している単価とそれほど乖離がある事業者ではありません。事業者から徴したものは、単価、ソフトウェア購入代金による乖離ではなく、工数での乖離という形になっています。
予定価格の内訳についてですけれども、「各工程における技術者単価については、落札業者から徴した請負金額内訳明細書を元に作成した」とありますが、これはどういう意味ですか。	すみません、記載のほうの方が分かりづらくて、大変恐縮です。こちらの技術者単価一覧表は、厚生労働省が平成 29 年度以降、入札をした事業者全てに、「御社の人月単価はどれくらいですか」という形で聴取をしています。そちらをまとめた形のものを用いるというところで、落札業者から徴した請負金額内訳明細書に作成して、我々で編集して平均単価をはじめた技術者単価一覧表から、単価を設定しているという形です。
本件の落札業者ではなく、過去のということですね。	はい。
単価は分かったのですが、工数はどこにお願いしているのか、それとも自分で見積ったのか分かりませんが、それぞれの工数の根拠はどのようになるのですか。	工数ですが、事業者から調査参考見積りをベースにして、担当課が、この改修案件であれば、このぐらいの工数であるという形で、参考見積りをベースとしつつ必要に応じて適宜、加除等を加えながら設定している工数となっています。
参考見積りは、どこから取っているのですか。どこ、あるいは何者ですか。	参考見積りは、一応、2 者ほど取りました。その見積りから、妥当であろうという工数を入れて作ったものです。
今回の入札者と重なっているか、重なっていないかのですけれども、重なっていなければ重なっていないで結構ですけれども。それと、いつ頃、取った参考見積りなのか。	今回、入札に参加した業者の見積りは使っています。時期としては、公告後に再度細かく取り直した見積りを使って作ったという形になります。
なぜ、この 2 者から参考見積りを取るのですか。	1 者は運用保守を行っている業者です。
	A 社は、現在、運用保守を請け負っています。以前も改修業務をしたことがあったので、よく分かっているということで見積りを取りました。株式会社セックも 28 年に改修を請けているので、やっている業者ということで、そこからも取ったということです。ほかのところは基本的に経験があるところが、思い当たるところがなかったので取っていないです。その 2 者から取ったということになります。
それは入札の関係の説明会に出るなど、あるいは書類を取りにきたことを見届けてから、ここに頼んでいるわけですね、時系列というか順番としては。	はい、そうです。
ちなみに、書類を取りにきたのは何者ですか。	取りにきたのは 4 者ぐらいだったと思います。
	入札説明書の受領者は 17 者いました。そのうち説明会に参加した者が 5 者いました。
なぜ、この 2 者なのかということなのですが、特に、先ほどの理由に付け加えることはないですか。	先ほど説明したとおり、過去に経験のあるところから取ったほうが良いと思ったので、経験のある 2 者から取ったということです。
別の観点の質問ですが、単価についてですが、結局は A ランクの単価を使っていますよね。	はい。
落札したところは、B ですか。	はい。
なぜ A ランクの単価を使うのか。なぜ B ではないのか、	技術者単価一覧表ですけれども、真ん中の少し上に使用方

<p>あるいは間ではないのかという、その辺の根拠はあるのですか。</p>	<p>法という形で記載しています。こちら○印で3つ、A等級、B等級、C等級の平均単価の使い方という形で記載しています。こちらのA等級の平均単価については、3,000万円以上の調達等に用いる形で設定しています。こちらの理由ですけれども、厚生労働省の競争参加資格の等級、参加資格等についてという形で3,000万円以上の入札案件であれば、等級としてはA等級を指定すると、1,500万以上3,000万未満の調達であれば、B等級の事業者に参加資格を与える。1,500万未満については、C等級の事業者を使うという形の厚生労働省の等級の設定の仕方があり、そちらに準じた形で、今回は3,000万円以上の調達規模ですので、等級を設定したところです。</p>
<p>分かりました。予定価格の立て方として、事後に入札の意向を示している2者から取るというのは、この領域では許容されているというか、そのようなものですか。</p>	
<p>私としては許容されていると思っています。あくまでも見積りで、落札金額を教えろと言っているわけではありませんから、実際、違う金額で入れてくる例も多々あります。特に今回の例に関しては、既に厚生労働省の似た案件、あるいは既に動いているシステムの保守をやっているところなので、選定として不自然さはないように感じます。</p>	
<p>ちなみに予定価格のための参考見積りを出すときの情報量というのは、仕様書と同じで、そのままポンと渡して、要するに見積る条件というのは平等ですか。それとも何か補足するとか、参考見積りなので、より親切に詳細説明するなど何か情報を足して説明したりしますか。</p>	<p>見積りを取ったときは、両社とも同じ条件です。</p>
<p>2者間のことを言っているのではなく、残りの3者、残りの15者との関係で、情報量は同じですか。</p>	<p>それは同じです。仕様書は、当然同じものになります。あと説明会などで後ほど質問が出たことに関しては、説明会に出た全社に対して同じ情報を提供しています。</p>
<p>参考見積りをお願いしている2者に対しても、特段、何か詳しい情報を伝えたりしなくて、「仕様書を読んでください」と、それだけでということでもいいですか。</p>	<p>はい、基本的にそうです。</p>
<p>結果的に株式会社セックとA社の2者に参考見積りを取ったにもかかわらず、これだけ乖離が生じているということは、そこから言うとうどういう原因になりますか。株式会社セックが自分で安くできましたと、事後的に説明しているのだけれども、参考見積りのときはどうだったのかということなのですか。</p>	<p>基本的に株式会社セックの方が、もともと見積り自体が安い状況がありました。その辺はあまり、会社の方針なのかと思って私も詳しく聞いてはいなかったのですけれども。そもそも見積りの段階で、株式会社セックの方が結構安いと感じてはいたのですけれども。</p>
<p>結局、2つの参考見積りが付いてないからなのですか。でも、工数というのは2者の平均を取ったのですか、それとも多いほうを取っていったのですか、それとも少ない方を取っていったのですか。</p>	<p>平均というよりはA社の方が高かったもので、その額が必要と考えたので、それを参考に作ったという感じです。</p>
<p>高い方をあえて使って、予定価格を組んだということになるのですか。</p>	<p>はい。</p>
<p>ちょっと参考見積りの取り方としては許容範囲だろうということなので、加えて渡している情報に片寄りがない、要するにその2者だけが有利になっているところのほうがわれないので、そのこと自体は問題なしとしたいと思います。たまたまこの事案はこういう形で安く落札されているからいいでしょう。そこで競争性を発揮されたから、「よし」ということになるのでしょうか、この事案は。</p>	
<p>1つコメントを加えれば、正に最後の参考見積りを取ったときは、こちらの資料に合わせて出してください。私は最初に全部これまでの調達のものをもとに、ご自身で積算</p>	<p>分かりました。</p>

して人月を出したのかというふうに思っていたのでコメントしなかったのですが、今後は付けてください。	
(分科会長の意見) この案件については、特にありません。	
【審議案件2】 審議案件名 : 介護給付費実態調査集計用データ加工プログラム改修一式 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者応札であるため 発注部局名 : 大臣官房会計課 契約相手方 : 株式会社アロートラストシステムズ 予定価格 : 9,838,854円 契約金額 : 9,720,000円 落札(契約)率 : 98.8% 契約締結日 : 平成30年6月21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、株式会社アロートラストシステムズが契約の相手方となった。落札率は98.8%である。	
意見・質問	回 答
初回のときは不落というか応札者がゼロだったのか、応札者というか入札はあったのだけれども何らかの理由で成立しなかったのか、どちらでしょうか。	応札があったのだけれど不落になったという形です。初回公告時の開札の資料を付けております。こちらの3度目まで入札という形で行ったのですが、金額のほうで折合いが付けられず、という結果です。
今回、不落で2回目ということですが、金額と仕様に関しては変更があるというものですよね。今回、金額は大きくし、落札されやすくとやうに変な言い方かもしれませんが、市場に合わせたという考え方でしょうか。	はい。初回公告時と再度公告時の仕様書の変更点の資料があります。簡単に説明しますと納期を2分割しました。初回公告では、7月までに運用で完了ということで、かなり短納期でしたが、再度公告時は納期のタイミングを2分割しまして9月までという形で設定をしているところです。こちらのほうで、初回公告の後、不落随意契約協議という形で、この株式会社アロートラストシステムズと価格の交渉したところ納期のほうがかなり厳しいということでした。仮に、この納期でやるとなると、この金額にならざるを得ないというところで、不落随意契約の協議の中で、現実的にはどれくらいだったならば金額というのはどうされるものなのでしょうかと、一般的な不落随意契約の協議をしたところで、こういった形で納期の方を分割するという形で意見等を聴取した形で、仕様書を修正した上で、予定価格も再度設定をしたところです。
要求している機能の仕様には変更はないということでしょうか。	機能仕様について変更はありません。納品のタイミングです。
分けて作って、あとで合体というのと、ある意味少し複雑差が増すと思うのですが、納品は既に終わっているので、特にトラブルとかはなかったですか。	特段のトラブルはありません。
ない、よかったです。今回は、こうして最終的には手に入ったということでよかったのですが、やはり予算の枠内で進める部分があると思うので、少し多目に付けてしまったような機能というか、本来であればなくても済んだかもしれない機能というものはないかを今後も精査して、調達に役立てていただければと思います。以上です。 すみません、もう1件、さっきの別の案件とも重なりますが、これは参考見積りを取っているのですか。	参考見積りというのは取っておらず、こちらのほうで工数の計算をした形になります。
1回目不落で、その後で工数を見直すときに意見を伺ったのが、この入札をした業者ですか。	はい。

<p>こちら以外には、特別ないでしょか。</p>	<p>不落随意契約協議の中で、この会社と価格交渉をするという段階の中での話がありましたが、他の会社からという形での、調整というもの自体はしていません。不落随意契約というのが事実上の価格交渉という形のフェーズになってまいりますので、こういった段階であれば、この金額、初回の公告予定価格内の金額に収まりますかという形で、こういうパターンならば大丈夫ですが、もしくはこういうパターンならば、ということで向こうのほうから、ある程度の打診等があった形で、そういった意見も含めた上で、現実的などところでスケジュールを組み直して納品タイミング等を分割したという形です。</p>
<p>結局この会社にとっては、ある程度有利になるのは否めないかと思うのですが、そうだとすると、やっぱり渡す情報なり、この社以外の他の所が不利にならないように、適切な情報提供をする必要があるだろうと思うのですが、その辺、再度公告で仕様書を交付したのは7者があったのですが、結局は1者も入札してこないという、結果はそうなっていますが、その辺に対する配慮でしょうか、実は中間に株式会社アロートラストシステムズとこのような話をして、結局こういうふうになりましたから、どうぞ参加してくださいというか、そういうある程度踏み込んだ説明を、仕様書を渡すだけではなくて、何らかのそういう情報提供はしているものなんでしょうか。</p>	<p>入札説明会に参加した者に、入札に参加できなかった理由等を聴取したのですが、残念ながら回答が得られずというところで、意見の聴取ができたのが、結果的にと申しましょうか、このA社1社のみであったという形になります。</p>
<p>確認なのですが、これは不落随契ではなくて、もう1回、一般競争で出したのですね。</p>	<p>はい。</p>
<p>だから、いろいろ金額のことなども調整できたし、ということですね。</p>	<p>はい。</p>
<p>(分科会長の意見) 不落随意契約の場合、予定価格を上げられないですからね。だから、仕切り直すしかないのですよね、リスタートするしかないですね。では、この事案としては、結果としては一者応札ということにはなりましたが、プロセスからすると、やむを得なかったのだらうと思います。この事案は特に問題があったとは思いませんが、公平らしく見えるように情報提供のあり方等について、頭に置いていただいて今後も進めていただければと思っています。よろしいですね</p>	
<p>【審議案件3】 審議案件名 : 医薬品価格調査 (経時変動調査4回分) 集計・分析等一式 資格種別 : 「役務の提供等」 (「B」、「C」又は「D」ランク) 選定理由 : 一般競争入札を実施している案件中、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 : 株式会社シーディーエス 予定価格 : 18,937,584円 契約金額 : 6,501,600円 落札(契約)率 : 34.3% 契約締結日 : 平成30年5月22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、株式会社シーディーエスが契約の相手方となった。落札率は34.3%であり、低入札価格調査を行った。</p>	
<p>意見・質問</p>	<p>回 答</p>
<p>資料の集計・分析作業準備の所には、「集計・分析システムを構築し」とありますが、何かソフトウェアを作ると</p>	<p>こちらにシステム設計書がありますので、その設計書に基づいてプログラムのようなものを作ってもらい、データを取</p>

<p>どうか、そういうものなのですか。</p>	<p>り込んだときに、こちらが求めるデータを出せるようなソフトウェアというか、ものを作ってもらおうということです。</p>
<p>前年度までのプログラムは流用できないようなものなのですか。</p>	<p>一応、そこら辺のノウハウや、これまで使っていたものも使ってもらえるような形にはしています。</p>
<p>今回、予定価格を作るに当たり、そのプログラムは、また新たに、一から作り直すという前提ですか。</p>	<p>予定価格上としては、一から作ることを想定して積算しました。</p>
<p>その作ったプログラムの所有権は誰にあるのですか。作った会社ですか。</p>	<p>所有権やプログラムの権利的なものに関しては、厚生労働省にあるという形になっています。仕様書上にも記載があったと。</p>
<p>では、新たに構築する費用を見積る必要はない気がするのですが、それは毎回作り直さないといけないようなシステムプログラムなのですか。</p>	<p>そうですね、厚生労働省で、そのプログラムをもらって使うというようなものではないので、そのプログラム自体をもらうという仕様ではないです。あくまで、立ち上げてもらって、そこでデータをお渡しして、集計されたデータをくださいというようなものになっております。</p>
<p>このようなプログラムを使えば、早く出せますよということを新しく落札した業者に提供してということは、できないものですか。</p>	<p>そうですね、すみません、そこまでやってはいないです。一応、仕様書上は、そのような仕様ではないです。</p>
<p>資料に、今回の落札業者の過去の実績が出ていますが、この医薬品価格の経時変動調査4回分は、平成22年から先、平成29年以外は全てこの業者が毎年落札しているわけです。前年度は落札できずに、今回それで慌てたのか努力をした結果、今回の落札価格まで落ちたと、非常に競争を頑張ったという見方もできるし、では、それまでは何だったのだという話もあると思います。</p>	<p>そのとおりだと思います。昨年、取った業者が今回も入札に参加して来ていますので、そういうところで価格競争がかなり厳しく行われたのかなという印象はあります。</p>
<p>この業者が今回安くできたのは、ノウハウの蓄積もあったとか、流用できるものがあったというようなことが、どこかに書いてあった気がするのですが。</p>	<p>はい、そのとおりです。</p>
<p>とすると、前年までは、そういった流用できるものは使わなかったのか、使わないでやったほうが、やらなくても落とせる自信があったのか。それはいいのですが、複数年使えるようなプログラムを納入してもらって、それで集計うんぬんということはできないのですか。そのほうが結果的に安くなる気がするのですが。</p>	<p>実は今回、低価格調査で最低価格を提示した株式会社シーディーエスのほかに、A社が入札に参加しています。このA社も、我々が立てていた予定価格よりも相当低下な金額です。開札調書があります。両者とも極端に低い金額だと思いましたので、参考までにA社に電話でヒアリングを行いました。前年度は、このA社が落札したのですが、前年度と今年度のこの金額の差は何ですかと聞いたところ、初年度だとプログラムを使うにしても自社で使いやすいように、改修の作業など一定のプロセス(工数)が必要になるということで、ある程度の金額がないと対応ができなかったが、2年目であれば、自社がそれを使った経験もあり、そのプログラムの改修などのノウハウの蓄積もあるので、金額としては安くいけるといって、この金額にしたという話がありました。なので、初めてやる事業者にとっては、厚生労働省から提供するものを基に、自分たちが使うために加工する工程が、どうしても必要になるようで、そこがどうしてもコスト的にかさむことが考えられるのではないかと思います。</p>
<p>ではプログラムだけを提供されても、されなくても、あまり違いは出ないだろうという判断をなさったと、ありがとうございます。</p>	
<p>資料「その他」の欄の「本業務にて開発したシステム及び厚生労働省医政局経済課に提出することとされた納品物の著作権は、厚生労働省に帰属する」とあるのですが、この意味は大体、理解していますか。</p>	<p>権利として厚生労働省が持っているとして理解しています。</p>
<p>例えば、過去に経験のある業者が手元にシステムを持っていて、このシステムがどこまで指すかも分かりませんが、</p>	

ハードというか、そういうものもあるし、いわゆるプログラムのもの、目に見えない無形のものもあります。どの部分が厚生労働省のもので、どの部分が業者のもので、次に受けたときに、どこは流用してよくて、どこは流用してはいけないか、その辺をどうつかむのか。各先生より、一般的にどう読めるのか、実際はどうなのか。ある程度、成果物があるのであれば、それを提供すれば、そこから差分だけやればいいのだから安くなるのではないかという話もありましたし、同じ業者がやるにしても使い回しのものがどうなのか。どうやってつかんだらいいかなと思ひまして。

一般論として言えば、それほど高度な新規性の高い作業ではないですよ。この分野について特定の知見がないとできないというのではなく、どちらかというと、極めて一般的な統計処理と見えます。そういう意味でも、少し盛り過ぎと言いますか、高く見積り過ぎなのではないかと最初に感じたところでした。

今までのやり取りの中でもご指摘のあったとおり、これまでに作られたプログラム、恐らく統計パッケージを使ってやっているだけだと思います。スクリプト的なもの、簡単な手順をコンピュータに指示するといったものが作られていると思います。そうしたら、それを含めてと言うべきでしょうか、厚生労働省に渡してもらうことで、次の応札を募るときに、調達のとときに、厚生労働省側ではこういうプログラム、若しくはスクリプトを持っているので、これを利用して良いと指示すれば、当然、ほかの応札するかもしれない業者は、そのソフトであれば我々も持っているから、その分は開発の費用はいらなないと思ひて入札もできると思ひます。

ある意味、入札金額の根拠に、ぶれもなくなるので、厚生労働省にも応札者にもよいことになると思ひます。ですから、今回作ったものについて全て厚生労働省に著作権を渡すということになっているのであれば、今後はそのようなやり方で、厚生労働省側から、こういうプログラムなりデータなりを提供することを仕様書に書いてはかがでしょうか。そうすると、厚生労働省としては、別に作らなくていいので、その分の人権費というか人月はカウントする必要はなくなりますし、応札者としてもそれをそのまま使えばいいと分かりやすいと思ひます。

今回の場合、時系列に追跡的にやっている調査ですから、そういう意味では、ずっと変わらないはずなので、そういう意味でも、今まで作られたプログラムのものを流用して、効率化すべきだろうと思ひます。何十年か前の状態で、パッケージソフトウェアがない状態で、何でもかんでもお手製で作らなければいけなかった時代であれば、このようなやり方で、調達者側である厚生労働省はアウトプットがもらえれば、それでいいのだと思ひますが、そのような時代でないということと、せつかく、こうして知的財産に関する権利、著作権の権利等を厚生労働省側に渡すように求めるところまでやってあるのならば、せつかく得た権利を利用して、より調達を効率化していただく余地はあると思ひました。

(分科会長の意見)

毎回、イニシャルコスト的なものを予定価格に入れて、

結果的に競争性が働いて、今回のようになれば結果オーライなのですが、これは結果オーライではなく、本来なるべくして、この辺に収まったとなるように、できるだけ予定価格との乖離がなくなるというか、実勢に近くなるような予定価格を立てていただきたいということと、その前提としては、現実がもう、このようになっていますので、現実を見据えてどのような形で仕様を組む、無駄のない仕様書を作り、業者に適切に見積ってもらえるかというところについて留意して、先生からのご指摘のことが実現できるかどうかも含めて検討、そのような視点で進めていただきたいと思います。

恐らく、これはこの件だけでなく、知的財産など、今回どこまで入るのでしょうか。例えば、買ったハードウェアなど物的な物も引き渡せということまで入るのでしょうか。それともシステムだけなのか。そこも分からなくて、先ほどの文言が、システムでなく著作権とあるのでソフトウェアだけなのかもしれませんが、要するに、何が国の財産になって、何が業者の財産になるかというところも価格に影響してくるはずですので、その辺を意識して作業していただきたいと思います。

【審議案件 4】

審議案件名 : 平成30年度生活保護査察指導に関する研究協議会開催に係る会場借上等一式

資格種別 : -

選定理由 : 随意契約を実施している案件中、公募で2者応募があったことによる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 : 株式会社目黒雅叙園

予定価格 : 2,831,868円

契約金額 : 2,831,868円

落札(契約)率 : 100%

契約締結日 : 平成30年7月24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号に基づく随意契約を行った。

意見・質問	回 答
<p>今回は公募ということですか。今までもこういうことはあったのですか。</p>	<p>会場の借上げにつきましては、実施会場を公募することは多いです。</p>
<p>多いのですか。</p>	<p>多いです。</p>
<p>こういった会場は結構前から頑張っていて、まず会場を押えないと予定が組めないということで、とにかく会場を押えるのが最優先のような気がするのですが。比較的短い期間でやっていますよね、7月5日に公示で、応募期限が7月20日で、開催日が8月27日と、こんなもので通常は取れるのですか。今までもこんなに短い期間でという印象、印象でごめんなさい、こんなに短い期間でやっているのですか。</p>	<p>はい。通常、これぐらいでやっています。</p>
<p>今までは、会場の応募が全然なくて困ったとか、そういうことは特別なかったですか。</p>	<p>今までは、ないです。</p>
<p>随意契約理由書で、会計法第29条の3第4項。これだと、随意契約をしていいのは契約の性質又は目的が競争を許さない場合、緊急の必要により競争に付することができない場合となっていますが、今回の会場を借りるというのは、どれに該当するのですか。</p>	<p>基本的な考え方ですが、この手の会場の契約に関しましては、一般的な物を買うとか、役務とか、そういうものと違って、まず会場そのものがそれぞれの会場によって、条件とか、間取りも全く違いますので、基本的に前提をそろえて、用意ドンということで価格競争することができないということがありますので、まず手を挙げたホテルとか、そういった会場</p>

	<p>はどここがありますかということを手を挙げてもらって、実質的には価格が一番の要素ですが、その中で、会場の間取りとか、集まる方の構成に応じて交通の便が良いか悪いか等、若しくは宿泊に必要なホテルが周りにあるかどうかとか、そういったものを勘案して総合的な評価としてこの会場に決めようということ、まず公募の段階で決めていきます。そうすると、このホテル、ということが決まってくるので、当然、契約ができるのはそのホテルしかないという、そういった理屈で整理をしています。</p>
<p>これは契約の性質又は目的、目的が競争を許さないのですか。</p>	<p>はい。このパターンでいきますと、今回の公募の過程を通して様々な要素、この場合ですと、結局、価格で決まってしまうようなところがありますが、Aホテルを決めると。Aホテルを借りるためには仕様書の内容がAホテルを借りる契約というようになってしまいますので、そうすると必然的に相手方が特定されてしまいます。</p>
<p>随意契約にしてもいい理由は、この会計法第29条の3第4項の何に該当するから随意契約にしていいのかという判断ですよね。まず、これが随意契約をやっているんだよということが決まってから株式会社目黒雅叙園に決めたわけですよね。</p>	<p>考え方の発想は企画競争などと似ているのです。企画競争の場合は先に様々な違いのある土台がなかなか平坦にはならないもので、うちはこんなものでやりますということ、それぞれ、提案してもらって、その中で1つの企画を採用しまして、当然、それを履行できるのはオリジナルを出してきたその業者であろうということとその業者と契約をしますが、このホテルを選ぶ場合も同じ発想といえますか、このホテルということ先を指さしてしまうので、そこを契約するしかないという。</p>
<p>論理的には大体合っていますけれども、それがいいかどうか。論理的にはそういう説明になっています。</p>	
<p>会場の手配というのが公募に馴染むのかなというところから私としては引っ掛かっています。会場というのは、何かの事業をやる方がここでやると言って指定するとか、借り上げるなどするか、あるいは調達者である厚生労働省側がここでやりなさいと言って指定するかしかないような気がして、公募というのとちょっと違うのではないかと思うのですけれども。</p>	<p>その点は私もなかなか苦労しています。まず、正に言われるとおりで、ホテル業界ですとか、会場屋という言い方なのでしょうか、特に国際会議などは顕著なのですが、そもそも、そういう募集に手を挙げるという商慣習自体がない業界なものですから、本当に大きな国際会議などをやる時には、正に先生が言われるとおり、こちらから電話を掛けまくって、空いている所はこれで、実質的にはここが一番有利なのでということこちらでも先に場所を決めてしまって、そこを前提にして運営業者を入札で決めていくみたいなやり方をしてみたり、若しくはこういう研修会といったようなものですと、まだもう少し、オリジナリティをそこまで厳密には要求しませんので公募ということやったりということで、幾つかの方法で試し試しにやりながらやっているというところでは、</p> <p>1つの公募をする中で普通の一般競争ですとか、そういったものとの違いとして工夫しているのは、まず、ABCの資格です。それを通常は要求するのですが、そんなものは持っておりませんという所がほとんどですので、そういったものを要件の中から外したり、それから、入札とか企画競争の場合は様々な書類の提出をお願いするのですけれども、当然、そういったものには付き合ってもらえないので、手を挙げますという紙と、暴力団と関係ありませんという誓約書、あとは自社の見積書とパンフレットでいいです、というような形で簡素化したりとか、そういった工夫をしながら、公募でできるものは公募でやってみよう、さすがにこれはちょっと難しいだろうというような大きな国際会議などは、こちらで名指しをしたりとか、そういった複線的な対応をしているところでは、</p>

<p>いろいろと公正な調達をしていただけるように努力されていることは分かったのですが、やはり、事業を行う者か厚生労働省か、どちらかが決めなければ場所は決まらないように思いますし、今回の予算決算及び会計令第102条の4第3号は随意契約にしてもよいという理由であって、公募にしたらいというルールではないですよ。恐らく、この第3号を書かれた方も、きっと正に会場と言ったら会場の持ち主に借りるしかないから随意契約でもよいという理屈だと思うので、別に問題が起きているわけではないと思いますが、ただ、公募に馴染まないのではないかという、そこに尽きると思いました。</p> <p>取りあえず、これはこれ以上コメントのしようがないというところはあるのですが、随意契約理由書の一番最後の段落に、「仕様書の全ての要件を満たしていたのが株式会社目黒雅叙園のみ」というように書かれてあるのですが、そうすると、株式会社目黒雅叙園でなかった側、A社の方は、調達しようといいますが、何が借りたいのかということを読んだ上で違うものを出してきたということなのか。</p>	<p>本件につきましてはこちら側から、メインの会場のほかに分科会会場を何部屋か用意してほしいという条件で公募していました。A社からその分科会会場については人数の足りない部屋しか用意ができないというような提示があったために、今回、A社が仕様を満たしていないということで失格ということになっています。</p>
<p>それは、この仕様書の中にも示されている情報なのですか。</p>	<p>はい、仕様書に示している条件です。</p>
<p>例えば、15名程度の定員の部屋を15室確保せよという、そういうことですか。</p>	<p>まさしくそこです、15人程度の部屋を15室確保できるということです。A社が12名程度の部屋を確保するというような内容で提案がありました。</p>
<p>確かに仕様書に合わないものだったわけなのですね。分かりました。場所は事業を行う者か厚生労働省が取らないとちょっとおかしいのではないのかなという所見は持ったということです。</p>	<p>先ほどの話で、平成18年に財務省から公共調達の適正化についてという通知が出ていまして、その中の国家試験等の実施に係るものという所に「試験又は講習の実施に係る会場の借上げについては、日時か場所及び収容人員等の諸条件を明らかにした上で公募を行うもの」というのがありまして、それを採用してやってもらっている。先ほど会計課から説明がありました、国際会議のように規模が決まっていきちんとやらなければいけないときには指定はしているのですが、ただの講習会のようなものであれば会場だけを借りれば済むので、ここで指定はせずに公募をかけるということをやっています。</p>
<p>分かりました、納得しました。それでは、今度からは随意契約理由書にそちらを書いていただくのがいいかと思えます。</p>	
<p>これは予定価格ですが、結局、発注側の主導による試算というのか、上限なり、目安なり、何でもいいのですけれども試算というものはあるのですか、それとも出てきたものからしか検討できないのですか。</p>	<p>基本的には、一品ものといいますが、特定の会場のもので、見積書の内容を精査して、これが一般的な話として、ちょっとこの単価は高すぎるであろうとか、そういった話があれば価格交渉は当然するのですが、今回提示のあった見積りにつきましては、施設の内容を勘案しまして一般的な単価であろうというように見立てましたので、この見積りのとおりに採用しました。</p>
<p>ですから、正にその一般的な単価というのはどうやってつかむのですかということなのですかけれども、その比較対象を。</p>	<p>これは、結局は、例えばこの案件につきましては例年やっているものですので、近似値であれば、大体似たようなものであろうと、ぼったくられているという言い方になるのでしょうか、そんなに高い金額を吹っ掛けられているものではないであろうと理解はしております。ただ、内訳の中で特段、例えばAホテルであればAホテルの、かなり大まかではありますけれども、そのパンフレットなども一緒に出させていますので、会場費は一般的には料金表という形で提示されておりますので、それと見比べて、定価と比べてこれはちょっと</p>

	高いのではないかとか、値引きするべき商品ではないのかということがあれば、そこは交渉するという考え方です。
仮に、A社が100万円ぐらいで出してきて、15人は無理だけれども、12人ならいいのだけれども、その代わり100万円ですよと言ったらどうするのですか。	一応公募で、競争ではないのですけれども、出てきたもので勝負しますと言っていますので、基本的には後から条件を修正させるということはあまりさせないのですが、例えばA社1者しかいなかったということであれば、そこはやはり、その人数が入らなければ目的を達成することはできないので、他に部屋はないのかとか、条件交渉を、地理的な条件とか、日程的な条件とか、そういったところを含めて、1者しか来なければ交渉するということは、あるかもしれません。
<p>(分科会長の意見)</p> <p>まとめが正しいかどうかも含めてあれなのですけれども、公募自体はルールに従ったものです。逆に、公募をして特定を絞り込んだ以上は、そこは随意契約になるのは必然ですと、そこまでは分かりました。ただ、できるだけ多くの方に公募してもらって、より良い所を相対的に比較できるように、声掛けなり、開拓していくというのは必要なのだろうと思います。毎年、ルーティンのことなので早くからも動けるでしょうし、別にぎりぎりに発注しなくてもいいように思うので、決まり次第なるべく早く公告を出せば応じてくれる所がそれだけ広がるはずですので、そういうところで努力していただきたいと思います。</p> <p>価格の適正性についても、この事案としてはB社も大差はないし、むしろ当該落札者のほうが安かったということなので、ある程度正しいらしいとは思えるのですが、これが仮に、1者だけだったとか、あるいは比較するに微妙なときもあろうかと思うので、その辺は事案によっては、金額のチェックがどこにもかからないということのないように留意していただければと思います。一応、本事案としては、特段の指摘なしとしたいと思います。</p>	
<p>【審議案件5】</p> <p>審議案件名 : 薬事工業生産動態統計システム改修等一式</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、次順位者を落札者としているため</p> <p>発注部局名 : 医政局</p> <p>契約相手方 : 株式会社セック</p> <p>予定価格 : 119,372,400円</p> <p>契約金額 : 72,360,000円</p> <p>落札(契約)率 : 60.62%</p> <p>契約締結日 : 平成30年5月16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、3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60.62%であり、低入札価格調査を行った。</p>	
意見・質問	回 答
今回は低入札調査で、応札者がよくよく事業の進め方について理解していないところがあったということですが、そういうことが分かったので適正な者に変えるということになって結果的に良かったと思うのですが、調達仕様の中で、そういった外国、これは外国のですね。	資料に、5.4作業場所という項目がございまして、(1)「作業場所については、日本国内で受注者があらかじめ経済課から承認を得た場所とする」となっています。
これに適合しないということですね。	適合しないということです。
なるほど、これは特別に分かりづらい記載ではないと思うので今回の判断は適切なのではないかと思えます。是非、	はい、このシステム改修業務の調達仕様書を作る業務を受託した業者が予定価格の参考見積りを開示しています。

ほかの案件でも、こういうトラブルが起きないようにチェックを進めてもらえればと思います。年金機構の外国業者への再委託で、様々な問題が起きたことはまだ国民の記憶に新しいと思いますので、是非、この辺りは注意していただきたいと思います。それから予定価格の積算ですが、これは以前に応じた業者のものを参考にしているということですね。	
前回ではなくて。	前回ではないです。
設計をした所ですか。	システム改修の調達仕様書という資料がありますが、これは経済課の職員が作ったものではなくて、A社が受託して作っているということです。そのA社が作った見積りに基づいています。
A社の方が規模の大きい会社でもあるし、いわゆる等級も上の会社になりますので、少し上振れしている、予定価格を作るときのA社の積算のほうが今回の応札よりも上になって当然ということではあるわけですね。	そう考えています。
それでしたら特別、積算にも問題を感じません。	
今回は、開札日が3月30日、低入札調査の結果が4月5日に出て、そこから審査会の設置ですよね。これが5月8日、5月8日から施行するというので。意見が出そろったのが5月10日になっていますよね。次点と契約したのが5月16日ですよね。そうすると、次点の方が決まってから実際に作業に取り掛かるまでの準備期間等がぐっと短くされてしまって、結果として最初に手を挙げたときよりもきつい仕事になってしまうという、ちょっとかわいそうな状態になってしまうわけですが、このように、妙な勘違いをして入札して、その先、これ、大丈夫なのかというような手続に入って、結果で駄目になって別の人に迷惑が掛かるというようなことは、どのくらいの割合であるのでしょうか。こんなことは頻発するのですか。	こちらの医政局の中で低入札価格調査に残念ながら引っ掛かってしまう事例は往々にして、今年度内でも他の事業であったりはあるのですが、実際にその事業者が事業を遂行することが出来ないという事態に陥ったのは医政局の中では本件が初めての事例です。その対応に少し、過去の事例や会計課の事例等の確認を行ったので1か月程度の時間が掛かってしまったのですが、これまではそういった事例がなかったので、実績としては事業の着手が遅れてしまって他者に迷惑が掛かるというような案件はなかったものです。今後に関しましても、1回事例が出来ましたので、これになぞらえて執行していけば、例えば最低価格の入札者を排除せざるを得ないと判断した場合であっても業務の執行自体にはさほど影響はないと考えています。
そうでしたか、それなら安心しました。ありがとうございます。	
(分科会長の意見) 低入札価格の案件ということでしたが、業者の側に起因しているということですので、発注者側としては特段、問題なしと整理したいと思います。	ありがとうございました。
【審議案件6】 審議案件名 : 生活衛生関係営業の生産性向上を図るためのガイドライン・マニュアル作成事業 資格種別 : - 選定理由 : 随意契約(企画競争)を実施している案件中、1者応募であるため 発注部局名 : 医薬・生活衛生局(生活衛生・食品安全部門) 契約相手方 : 株式会社日本能率協会総合研究所 予定価格 : 265,048,200円 契約金額 : 265,034,160円 落札(契約)率 : 99.9% 契約締結日 : 平成30年6月18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号に基づく随意契約を行った。	
意見・質問	回 答
予定価格はどのようにして算定したのかだけを先に補足いただけますか。	実際に行う予定としての謝金、旅費、会場借料、会議費、印刷製本費、雑役務費の記載があります。先ほど説明しましたが、検討会の会議を回すということと、あと生産性モデル事業のコンサルタント経費を含むということで、一番下に書

	<p>いてある所ですが、生衛業の各分野において、実際モデル事業、各事業者に入って何回かコンサルティングを行って、その成果を吸い上げるというようなことを考えていて、それぞれの件数×単価、大体これぐらいいるだろうということを出したものを積み上げて、約2.7億円ということになっています。</p>
<p>この表というのは、どこかに外注したり、別に頼んで作ってもらったのではなくて、部局の方が何らかの資料を探しながら積み上げたということになるのですか。</p>	<p>はい、こちらで作っています。</p>
<p>見積りというのは、予定価格を計算する上で見積りを取ったわけではなくて、後から、こちらの業者に決まってから出してもらったものですか。</p>	<p>はい。</p>
	<p>業者のほうに公告期間に、見積書も併せて、企画提案書と一緒に出してもらっています。</p>
<p>企画の一部ということですか。</p>	<p>はい。企画書の公示の中に金額を示している中で、向こうから出してもらったということになります。</p>
<p>この金額で、落札率が99.9%に偶然なっただ。</p>	<p>予算額自体は公示の際に公表しておりますので。</p>
<p>予算が初めから、ある程度公示されているのですね。予決令の99条の6の随意契約によるときは、なるべく2者以上から見積りを取ってくださいと、あったかと思うのですが、それを取らないときというのは。</p>	<p>企画競争なので、先ほども会計から説明がありましたが、企画競争を出した企画提案が初めて仕様書になるので、その仕様を出せる所が、その1者しかないのので、他から見積りを取る必要性がなくなるということになります。</p>
<p>これは、企画競争と総合評価には、いろいろな提案をするという点で似た部分があるかと思いますが、どちらを選択するかというのは何で決まるのですか。</p>	<p>企画の競争が成り立つものであれば基本的に総合評価にしているのですが、今回は初めてというところもあって、企画を、より優先させて、価格交渉ではコンサルティングとかという人がメインにもなるので、価格での競争が成り立たないということで企画競争の方を取ります。</p>
<p>案外これは面倒な仕事といますか、大変な仕事ではないかという気がするのです。聞き取り対象というか、調査対象の事業者がほとんど個人事業主で、そういった所が活発にコンサルタントを雇って経営改善をしている例というのはあまりないと思いますから、逆を言えば、そういうのに長けているコンサルタントがそもそも少ないということになると思います。そうすると、これは金額よりも履行期間と調達の中身をどこまで求めるかとか、どの範囲のところまで調査を要求するか、そこをアップデートといますか、改良していくのが今後の調達で必要になるのではないかと思いますので、金額以上にそちらのほうを精査した方がよいというコメントです。よろしくお願ひします。</p>	<p>分かりました。ありがとうございます。</p>
<p>(分科会長の意見) 今の金額の話ですが、予算の金額を明示して、それと同額で予定価格を組んで運用している限りでは、価格はもう分かっているから、いかに複数者で企画の中身のみならず、価格でもマックスで入れると勝てないかもしれないよというのは少しでも思ってもらわないと、一般の入札以上に価格に対する牽制が働かないというか、天井が見えてしまっているの、やはり、この形態の予算額を明示した上での企画というのは、複数者があってこそ成り立つような制度だと思いますので、1者だからと言って流すという選択肢はないにせよ、その辺は本当に工夫して増やしていただかないと、こういうことが続くようだと常に予算上限を持っていかれるみたいなことになりかねませんので。今後、同種のものが続くようですので、何とか工夫して少しでも多くの所が入れるようにしていただけたらと思</p>	<p>ありがとうございます。こちらの方も評価をするためにするという事は全く目的としていませんので、生活衛生関係営業の方ではこういったことが今まで取組んでこなかったことをしっかり掘り起こしをして、一番支えられない中小や零細の所について、少しでも効果が上がるようなことで、いろいろな業者の方にはいろいろ声を掛けながら広く伝えて、この取組に参加してもらうように努めていこうと思っています。</p>

<p>います。事案としては、御努力された結果の1者ということなので仕方がないのかなと思いますので、特段、指摘なしとしたいと思います。</p>	
<p>【審議案件7】 審議案件名：平成30年度～平成34年度都道府県労働局LANの更改及び運用保守業務一式 資格種別：「役務の提供等」（「A」、「B」又は「C」ランク） 選定理由：総合評価落札方式を実施している案件中、低入札価格調査を実施しているため 発注部局名：労働基準局労働保険徴収課 契約相手方：株式会社日立製作所 予定価格：1,841,680,627円 契約金額：963,116,904円 落札(契約)率：52.3% 契約締結日：平成30年9月26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、3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52.3%であり、低入札価格調査を行った。</p>	
<p>意見・質問</p>	<p>回 答</p>
<p>今回、2者から参考見積りを徴取したということですが、出されている資料に入っていないように思うのですが、入っていますか。</p>	<p>はい。</p>
<p>何ページかある、先ほど頂いたのはあるのですが、どう見るといいのですか。横長の印刷のものが1者ということですか。</p>	<p>2つとも、この作りでそれぞれ別のものです。左肩に「都道府県労働局LAN更改及び運用保守業務一式」関係の参考見積りということで、横版のものが連続のものと、あと縦版で機器費用内訳詳細参考費用、これが1セットです。これが今回落札した事業者が、ちょうど1年前になります。参考見積りとして出したものになります。もう1つが、1ページ目に表題とか何もなくて物品役務ということで、2ページ目に「製品保守運用」と書いています。これが現行事業者で、今回は取れなかった事業者が1年前に出した見積りです。</p>
<p>なるほど。それで、このうちの安いほうを使ったということですか。</p>	<p>はい。</p>
<p>先ほどの分析は説明があったとおり、たくさんものを一括で購入するので、恐らくハードウェアの面でもディスクカウントがあったのだろうということだと思いますが、それでも結構大きな乖離がありますので、恐らくハードウェアだけではなく、人月か単価のところの関係があるのではないかと思うのです。今回の入札の内訳というのはどちらにありますか。</p>	<p>入札の内訳は業者からはもらっていません。</p>
<p>低入札調査で徴していないですか。</p>	<p>資料があります。</p>
<p>これは項目というか、何と何を掛け算して各業の値になるのかが分かりづらいので少し時間が掛かるかもしれませんが、果たして今回の予定価格の積算とどこが大きく乖離していたのかというのを知るためには、やはり項目と予定価格を積み上げるときに使われた資料と付き合わせて検討しなければならないところだと思います。特に、今回は幸い、参考見積りを取ったというか、前回のこちらと今回落札して低入札調査を受けた業者が同じものになっていますので、恐らく人件費自体は変わらないのではないかと思います。そうだとすると、人月の積算で差が出たのではないかと。ここには、取りあえず目立った値引という項目は、資料には出精値引的なものはないように見えますので、そうだとすると、やはり、人月が相当に小さくできているのだらうと思われれます。</p>	<p>その辺は大体ざっと見たところですが、役務にかかる費用は値引率が比較的低くて、物品、いわゆるスイッチ類にかかる価格が大幅にカットダウンされていました。</p>

<p>ハードウェアの方ですか。</p>	<p>半値以下です。3分の1強まで落ちています。特に、これは参考見積りをもらったときはかなり高く、これでは少し高いなという感覚を持っていて、多少は値引きをして予定価格を出していますが、想定以上にこの値引きが大きかったと。実は、これはA社の製品で、現行はB社の製品です。一般的にB社の製品は割高であるということで、A社は、あとから参入している業者ですので、相当な値引をしているということも直接この事業者からは聞いています。実際に、A社の営業担当から次期の事業者との内容を聞き取りしたところ、相当無理を言って値引をして提供したということはヒアリングしました。</p>
<p>もう既にそういうふうなところは見られていて、今回、人月的な部分の積算については積算時点ではほぼ外していないところまでは分かっているということですね。</p>	<p>大きな差異はないと思います。</p>
<p>分かりました。今回は3者中2者が低入対象になる金額で、金額が一番高い業者にしても、ほとんど60%近いということですので、是非、次の調達するときには新しい方法で積算をしていただきたいと思います。</p>	
<p>今回は大量の機器を購入しているわけですが、これは全部入れ換えない、全部かどうか分からないですが、入れ換えなければいけないものをちゃんと選定した上で入れ換えざるを得ないのが、これだけあったという理解でよいのですか。</p>	<p>正確には国が購入しているわけではなくて、業者がリース事業者から借りて労働局に納めると。4年間でリース料を払い続けていく。おおむね4年間でそれぞれを実際に調達に要した費用はペイされますので、リース会社は仮にですが、スイッチがまだまだ使える状態であったとしても、あるいは相当くたびれて故障しがちな状態であったとしても損はしないという仕組みになるのです。仮に2年間であれば2年間でペイできるようにリース会社はリース料金を設定します。スイッチの使用期間として4年間というのが長いのか、短いのかという点においては、もしかすると短いのかもかもしれませんが、私どもは国庫債務負担行為で予算化しておりまして、準備期間の今年度も含めて5年間の予算になりますので、国庫債務負担行為の最終年度まで使うという前提で契約をするという仕組みを取っています。</p>
<p>従前、設置されていたスイッチとか、そういうものは撤去して。</p>	<p>撤去して、リース会社に返すということになります。</p>
<p>再リースとか、そういう方法を取ると安くなるとか、所有権がそもそも、うちにないのだから再リースという形になろうかと思うのですが、そういうほうが安くなるので、そちらはそれで契約して、使えるものは使うということではできないのですか。</p>	<p>その手段は取っておりませんが、やはり、単に文章を作成するだけの仕事をしているわけではなくて、労働局も、労働保険徴収システムであるとか、労働基準行政システム、ハローワークシステム、これらがつながっている機器ですので、言ってみれば国民の生活を預かっているシステムがつながっています。したがって、いわゆるシステムの不具合による事故を極限まで低くしたいというのが私どもの考えです。ですので、不具合が生じる可能性、そういうリスクが高まってくる手前のところで機器の交換をするというのを常にしています。</p>
<p>なるほど。ただ、保守は受けているわけですね。</p>	<p>はい、保守はやっています。本当に不具合があったときには交換をしてもらっています。</p>
<p>保守を受けて、そろそろ単体で、これは何百台とかあるうちの1台がおかしくなりつつあるよというのは保守で分かるわけですね。</p>	<p>2%精度はパソコンですが、機器のこういうスイッチは、もっと故障率が低いと思います。故障率が高まる前に、私どもとしては全体の交換を考えていまして、保守については実際に何らかの不具合の生じた場合には、取りあえずは問題のないものと取り換えをして不具合が生じたものを運用保守事業者が持ち帰って修繕をして、その次に備えると。そういうローテーションで回しています。</p>
<p>リース期間が終了して、その部分は再リースしますとい</p>	<p>人件費そのものが高くなるわけではないのですが、保守を</p>

<p>うと、保守料は上がってしまうことはあるわけですね。</p>	<p>行う頻度が当然高まるであろうというところから、仮に業者から見積りを取った場合には、その辺のところも含めた形で見積書が出てくることに当然なってくると思いますので、トータルで4年間使い続けたものを更に5年目、6年目、7年目、8年目と使い続けるようにすると、新しいものに取り換えるのと、その辺のコスト比較をしているわけではありませんので、「こうなります」と断言することはできないのですが、故障率が高まる前に交換するということが、国民生活を守っていく上では重要なことと考えて、こういうサイクルで動かししているところです。</p>
<p>「公共調達委員会指摘事項への対応について」という資料はどういうものですか。今回の予定価格を立てたときの資料と、これとの関係は別ものなのですか、それとも同じものですが金額などが違うというか。公共調達委員会で価格の妥当性について資料を提出することかあって、これが付いているようですが、これと今回の調達は範囲が違う、別ものですか。</p>	<p>806 ページのものはどういう見方をするかと言うと、左側が現行、すなわち平成 27 年度から平成 30 年度までのものについて、それぞれ値引がどの程度のものであるのかを書いたものと、その右隣が今回の平成 30 年度から平成 34 年度の調達を進めようとしていた段階において、同様に並べて書いたものです。</p>
<p>今回の乖離というのは、806 ページの右下の囲みに修正事項みたいな、値引率は見ませんよとか、値引率のパーセンテージを控えめにしますよとか書かれておりますが、これをやった結果、結局、蓋を開けてみたら、それなりの値引率になってしまったということにで、元に戻ったみたいな感じになるのですかね。</p>	<p>そうですね。ちなみに現行のスイッチ、特に SHUB の個数に比べて、今回の調達で仕様書に書いたものは、予備も含めると 3 割弱ぐらい増えるという仕様書にしております。現行の契約額が 9 億 3,200 万円で、単純に 3 割ほど伸ばすということになりますと 12 億を超えてくるのですが、3 者とも、その金額を下回って札を入れてきたところですので、恐らく、A 社の機器を使うものは 1 者で、B 社のものが 2 者だったのです。B 社のものも含めて、この契約を取りたいと、かなり頑張っ各業者とも札を入れたのではないかと考えております。</p>
<p>そうすると、この事案を踏まえて、もし次回以降の調達の考え方ですが、やはり基本的にはあまり値引率は事前に織り込まずに競争性が働いた結果、下がるとならざるを得ないのか、やはり値引率はそれなりに見込むのが、今後どうしていくのかというのは、何をここから教訓というか。</p>	<p>いろいろな状況を見ながらやっていくしかないとは考えているのですが、業者からの見積りからほとんど落とさない形での予定価格を立てるというのは、今回は私どもとしては十分な精査ができていなかったと反省しています。</p>
<p>(分科会長の意見) この事案としては予定価格との乖離が大きかったということになります。その前提には、一定の判断があったということでした。履行時に至って見たときに、今、振り返ると改善の余地はあるという認識のようですが、事案の処理としては、これも 1 つの判断だと思いますので、問題なしとしたいと思います。なお、最新の実勢価格をつかむ努力をしていただいで、乖離がないように、言われたような御努力をして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>【審議案件 8】 審議案件名 : 主任保育士研修等の実施及び普及・啓発一式 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 : 子ども家庭局 契約相手方 : 株式会社ポピンズ 予定価格 : 14,190,824円 契約金額 : 3,216,564円 落札(契約)率 : 22.7% 契約締結日 : 平成30年6月28日</p>	
<p>(調達の概要)</p>	

一般競争入札（総合評価落札方式）を行ったところ、2者応札があり、株式会社ポピンズが契約の相手方となった。落札率は22.7%であり、低入札価格調査を行った。

意見・質問	回 答
<p>テキストの 4,500 円徴収といったことが出てきますが、それとの関係、予定価格等の乖離が大きかったということと、4,500 円との関係というのを補足していただけますか。</p>	<p>一応、低価格調査の所に記載しているとおおり、印刷、製本等に要した費用と書いてあるのですが、受講料として、受講者から徴収するというので仕様書のほうに定めています。この受講料というのを印刷製本費としていますが、こちらで幾ら取るということまでは定めていない状況ですので、予定価格の中では、ましてや、印刷製本ではあるのですが、先生に書いてもらったり、デザイン料といったものも関わってくるので、一律に金額というのはなかなか定めづらいというところもあって定めていないのですが、業者が見積りというか、入札を入れてくるときにはそういった金額も含めて当然入れてくると。そのときの金額というのが、例年ベースの金額にはなるのですが、4,500 円を徴収したことによって結構な軽減がされたというところで、何とか回っていくだろうと。変な話ですが、ある意味で利益というか、収入分があるので、それによってうまく回っていくだろうという判断をしたということです。</p>
<p>テキスト代として幾ら取っていいとか、どの範囲とか、上限は幾らといったことは決めていないのですか。</p>	<p>特に決めていません。ただ、例年、大体 4,500 円ぐらいでやっていますので、急にそれより高くなると、どうかな、というところはあるので、業者と相談することにはなるかなと思います。</p>
<p>今回はこっそりではなくて、総合評価ですけども、総合評価の中にも金額がちゃんと入っているから、こっそりではないし、むしろ 4,500 円を前提に落札の金額を決めました、というつくりになっています。要するに、負けてしまった方はどういう前提で、要するに、前提が、同じ土俵で戦ったのか、どちらかが読み誤った方が悪いというか、今度は隔たりが大きいのであまり気にはなりません、そこは何か仕様書がちょっと甘かったとか、どうなのだろうと思っているのですが。逆にここだけで 600 何万円になっているので、実際には 200 何万で入れても、実質的には 900 万円ぐらいの落札と同じと言えば同じなのですよ。</p>	<p>はい。</p>
<p>それほど低入札になるようなほどでも実はなかったのかもしれない。 もう 1 者のほうは、テキスト代を納めていいということについて斟酌されているかどうかというのは分からないのですか。</p>	<p>入札額だけが出てくるので、ただ、もう 1 者のほうは、実を言うと、今までずっと担当していただいた業者なので、ある意味、分かっているはずというのはあります。</p>
<p>そうすると、もう 1 者のほうはテキスト代も納めるけれども、加えて、委託金額としてもこの金額を頂きたいというのが本心だったというような理解でいいですか。</p>	<p>それは、多分、今までの事業をかなり長いことやっていますので、その流れの中で前提として受入れてもらったかなと思っています。</p>
<p>低入調査の結果ですけども、予定価格の積算では受講料を差し引いた積算をしていないというのは何か理由があるのですか。</p>	<p>一応、印刷製本費との対応といった説明ぶりにはしているのですが、実際にはテキスト代 4,500 円の中で、例えば書いていただいた大学の先生への謝金の分とか、デザイン料や発送費用といったものが一括することになりますので、そうすると、なかなか予定価格で、どういふところが決められないところなんです。しかも、仕様上で、うちのほうで 4,500 円を取ってください、実質上取っていた、ということはあるのですが、幾らにしてくださいというところも定めていないので、落としてはいなかったという状況です。</p>
<p>全体を足し算した、その上で、今回は明示していませんけれども、仮に調達仕様の中で受講料として幾らから幾らの金額を取ってよいというように書いておけば、予定価格</p>	<p>そうですね。それは可能だとは思いますが、逆に言うと、その部分を幾らにするという決め方が、なかなか難しいのかなというふうには思っています。</p>

のところでそれを最後のところで引き算することはできませんよね。	
今まで 4,500 円でやってきていたのだから、その金額では駄目なのですか。つまり、逆に、私の感覚からすると、今年から急に 1 万円も取られるようになったのだよと言われるほうが保育士さんたちとしては困るのではないかと思います。	そうです。もちろん、そういうときには困ります。
落札者が決まってしまった後で話合いでというのは。	抑えてくれと言うと、確かに。
本来的には変な契約ですよ。	そうですね
やり方はいろいろあると思いますが、例えば来年とか、次回以降の調達では、取っていい金額を示して、それを予定価格からマイナスするというのは 1 つの手ですよ。それとともに、保育士さんたちから取っていい金額もここまでですよということも、ある意味伝えられると思うのです。主に後者のほうが重要なのかなという気はするのですが。	一応、その思想としては、基本的に自分たちの物になるもの、研修自体ではなくてですか。
テキストとか。	名前を書いて自分の物として持って帰る。それに対してはお金を出してくださいという考えでいるので、さすがに 1 万円とかになることはないかとは思いますが、値段設定は考えていけないといけないかなと思います。
はい。	現場の保育士さんたちなので、なるべくテキスト代についても高額にならないように低価格で抑えてもらうに越したことはないかと私どもも考えておりますし、今の御指摘に関して言えば、類似の、こういった研修事業だと、少なからずテキストを用意されて、実費徴収みたいなことをやっているものの中にはあるのではないかと思うので、そういった事例がないかどうか、次回以降は調べて、うまく対応していければと思います。
300 名ぐらいを見込んでいたら、昨年度だと、かなり多くて、実質 600 名近く来たということなのですか。今回、調達仕様を見ると、300 名が 2 か所という書き方なので、大体 600 名ぐらい来てくれるのではないかという。	そうですね。
去年も 600 名弱ぐらいは来ましたか。	600 名弱ぐらいだったと記憶しています。会場によって多少の増減はありますが、大体それぐらいで推移しています。
この当該企業の低入調査において受講料 6,750,000 円を計上しているということは、受講料を 1 万円取るというつもりですよ。	1 万円です。
全部で 1,500 の延べ人数なので。	そうですね、大体。
違う人が来るのですか。	はい、違う人が来ます。
1,500 人。	研修、実習というか、ものによっては同じ人が参加してもいいものはありますけれども、基本的には年齢層で分けていますので。3 種類あって、そのうち 2 つは人がかぶらないのです。かぶってもいいのですが、もう 1 つの 3 つ目のものは、かぶる可能性はかなり高い研修です。
なるほど。	主任保育士研修と言いましても、初任の主任とか、中堅の主任とか、その中で更に分かれておりまして、合わせて実習指導研修ということで、大きく 3 つに分かれます。
では、受講料を人数で割り算したら、すごい金額になってしまうということではないということですね。	はい。
私の所見としては、開札調書を見ると、もう 1 者の業者、技術評価が非常に高いですよ。要するに、それは仕様をきちんと分かっているということの裏返しなのだろうというように拝察するのですが、そういう業者が予定価格を超	そうです。

<p>過して入れてきているということは、もしかすると要求仕様が分かりづらい。つまり、先ほどの話の中で、既にここは、今回取れなかった所が去年まではやっているということですから。</p>	
<p>全く知見がないわけではないどころか、エキスパートのほうがこういうような外し方をするということは、要求仕様が分かりづらくなっているのか、あるいは、要求水準と金額がミスマッチしているのかということになるかと思うので、こちらは是非、今後、詳細に精査していただいて、来年度以降につないでいただければと思います。</p>	
<p>(分科会長の意見) 低入札の案件ということで抽出されました。複数の事情が重なって、こうなったのだというように思います。何らかの改善は必要だと思いますので、どういう形でやるか、先ほどの先生のお話のようにやるか、あるいは総合評価の点数化して処理するかは分かりませんが、何らかの形でそれがきちんと反映されて、応札業者に伝わるように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>【審議案件9】 審議案件名 : 平成30年度障害者虐待防止・権利擁護指導者養成研修業務 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、1者であるため 発注部局名 : 社会・援護局障害保健福祉部 契約相手方 : 公益社団法人日本発達障害連盟 予定価格 : 3,816,000円 契約金額 : 3,809,160円 落札(契約)率 : 99.8% 契約締結日 : 平成30年5月25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、公益社団法人日本発達障害連盟が契約の相手方となった。落札率は98.8%である。</p>	
意見・質問	回 答
<p>ちなみに、これはもう例年、毎年ある事業ですか。</p>	<p>はい。</p>
<p>今回の落札者の方はこれを何年ぐらい続けていますか。</p>	<p>平成27年から4年連続で落札しています。</p>
<p>今のお話で連続4年ということですが、それぞれの毎年の落札率は今、分かりますか。</p>	<p>落札率ですか。</p>
<p>分からないですか。</p>	<p>すみません、ちょっと正確なものはありませんが、正直申しまして、予算額がずっと据置きで、それほど内容が激変する内容ではないので、恐らく同程度の率ではないかと推測されます。</p>
<p>もう、ある程度の目途はつくと考えてよいのですか。</p>	<p>日数ですとか、受講予定数とかは恐らく変わっていませんので、仕様書が変わっていないので、ほぼ予測がつくのではないかと思います。</p>
<p>こちらはテキストなどの資料代というか、テキストの印刷費とか、そういうのは徴収して構わないのですよね。駄目ともいいとも書いていないときはいいのですか。</p>	<p>研修資料は、既に事業は終わっておりまして報告書が出ているのですが、印刷製本費として計上しています。</p>
<p>これは印刷製本をするときで、受講者からは取っていいとか、いけないというのは何か決まりがありますか。</p>	<p>受講者に対しましては、個人の所有物になるということで、一部2,000円を頂戴しています。</p>
<p>それは制限を掛けているのではなくて、落札者が一定程度、常識の範囲内でやってくれよということですか。</p>	<p>はい、そういうことです。</p>
<p>こういう研修というのは、もしかしたら、学校みたいな所も手を挙げられるのではないかと気がしたのです。</p>	<p>はい。</p>

<p>確かに、ちょっと特殊であるし、短期間で研修を全て終了しなければいけませんから、入札しづらい事業なのかと思うとともに、障害のある方に関する知見があって、なおかつ、法のエキスパートもいるということになると、大学などから入札があってもおかしくないのかという気もするので、何て言うのでしょうか、今までの枠、枠にとらわれるというのは変ですね、今までのイメージを超えたところにも声掛けをするなどして、なるべく競争性が高まるように、今後もお願いしたいと思います。</p>	
---	--

<p>(分科会長の意見) ちょっと今、ありましたテキストの件については、類似の発注のときの違いが意図的なものかそうでないのかという紛らわしい面もあるので、ちょっとあれですか。やはり仕様に曖昧な点を残さないのが、参入を促す一番の、一番というか大事なことだと思うので、その辺も取れるなら取れる、上限があるのかないのかとか、取れないなら取れないというのを明示されたほうがいいのかと思います。 その他の点については、現時点では仕方ないから、特段、指摘なしという形でよろしいですか。</p>	<p>了解しました。それでは、次年度の仕様書にはそのような工夫をします。</p>
--	--

<p>【審議案件10】 審議案件名 : 共生社会等に関する基本理念等普及啓発事業一式 資格種別 : 「役務の提供等」(「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 : 社会・援護局障害保健福祉部 契約相手方 : 公益財団法人糸賀一雄記念財団 予定価格 : 9,096,000円 契約金額 : 9,072,000円 落札(契約)率 : 99.74% 契約締結日 : 平成30年5月16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、公益財団法人糸賀一雄記念財団が契約の相手方となった。落札率は99.74%である。

意見・質問	回 答
<p>一者応札の点を中心に説明いただいたのですが、これは結構、落札率も高いのですが、予定価格を立てるに当たってはどのような手法でされたのでしょうか。それがどこからきた数字かということをお教えいただけますか。</p>	<p>予定価格は結局、今年度の予算額になっており、その予算を要求する際に使った積算の資料があります。この事業は、フォーラムとか研修を開催する事業ですので、研修会の開催とフォーラムの開催に必要な経費ということで、研修会であれば講師の方の謝金とか旅費、あるいは会場の借上げにかかる経費、そして、フォーラムも同じように、フォーラムに参加していただく委員の謝金とか旅費、あるいは会場の借料費といったものを、それぞれ経費として計上しています。</p>
<p>予算を立てるときの資料としては、業者からの参考見積りなのか、そうでないのかということはどうなのですか。</p>	<p>この事業は研修とかフォーラムをやる事業ですので、いろいろな業者から見積りとかそういうのを取ったというものはないです。</p>
<p>では、過去の経験とか類似事例から持ってきたということですか。</p>	<p>はい。</p>
<p>これは今年度初めてなのですか、共生社会の啓発は。</p>	<p>はい。平成30年、今年度から新規でやっている事業になります。</p>
<p>研修会の開催について、「×7ブロック」と上のほうに書いてありますね。これは7会場、7回以上と言うか、7回やるよということですか。</p>	<p>はい。この7ブロックは全部で7回やる、7つの地域でやるというような意味です。</p>
<p>では、仕様書の「全国複数箇所(最低3箇所)」と書いてあって、何回開催してというのが、どこに書いてあります</p>	<p>仕様書上は、開催回数を、厳密に何回とはやらずに、取りあえず最低でも3か所では開催していただいて、できれば、</p>

か。	この予算要求でも考えていたとおり、7つの地域でやってほしいという考えに基づいています。
そういうのは決めなくてもいいのでしょうか。あるいは、例えば、1日何時間の講義を行うとか、そういうことは全く決めないで、もう任せるといことですか。	そこについては、総合評価落札方式ですので、事業者から出てきた内容を、そこで見比べて我々のほうで点数を付けて判断をするということでした。
それから、説明を聞きに来た、仕様書を施行した業者が7者、実際に手を挙げなかった6者については、抽象度が高いから手を挙げなかったという回答を得ているわけですか、それとも、こちらで推測しているのですか。割と専門家も多い分野の気はするのですが。	それは、こちらで考えたものです。1者1者に確認したわけではないです。
これは来年もまた実施予定ですか。	はい。
これは、この事業をやる前に予算を取る段階で公表されている金額なのですか。一件一件について、こういうことをやりそうだと、この予算は幾らなのだと公表されているのでしょうか、各事業について。	そのとおりです。一応、新規事業だったということもありますので、部の予算のPR版資料には、この事業で大体幾らくらいという金額はもう示しています。
そうすると、上限に近い数字は出やすいと考えて、出る可能性はあるわけですね。	そうだと思います。
調達概要書に競争参加資格種別があるのですが、Cだけにしたというのは何か理由があるのでしょうか。	すみません、実は、ここはちょっと訂正をしなければいけないのかもしれないのです。実は競争参加資格の所に、競争参加資格の横に、AとかBとかCとかDとかあると思うのですが、普通、条件を付けるときはここに書くと思うのですが、しかし、この事業は、御覧いただければ一目瞭然ですが、実は、特段そういうのは設定していなくて、この調達概要書を作成していたときに、金額で300万円以上1,500万円未満の事業というのは、確か競争種別がCランクと決められていたような気がしたので、それで種別としてはこれかなということでCランクと書いたのですが、実際にはたぶん、ここは本当はバーになるのかと。ですので、実際には入札公告、競争参加資格としてCランクのみとかという設定はしていないということです。
つまり、ランクの設定はないということですね。	はい、そうです。
訂正すべき所ですね。分かりました。いや、1つにしたのなら、それが一者応札になった遠因にもなるのではないかと思ったのですが、そうではないということですね。	はい。
あとは、一者応札になった要因分析の前に、入札説明会に参加した業者が0者となっているのですが、これも何て言うか珍しいことのような気がするのです。つまり、応札した1者ぐらいいは来てもいいのではないかと思うのですが、こういうことはよくあるのでしょうか。	あまりないとは思いますが。
何か、聞かないでイメージが湧かないというのもどんなものかとちょっと思ったりもするのですが、いろいろ考え方はあるのかもしれないですね。それで、この分析によると、抽象度の高い概念だからイメージを湧かせづらかったということに尽きるだろうと見えます。分析もされていますし、私もきっとそうなのだろうと思うのです。これはコメントになってしまうのですが、だからこそ、仕様に関して少し突っ込んだ具体化が必要なのではないかと思うのです。特に、何て言うのでしょうか、初回調達ですので、前にはこのようなことをやっていたというのがないですから、その部分まで踏み込んでよかったというか、するべきなのではないかと思うのです。例えば、先ほどの議論にもありましたが、どのような立場の人を呼んでくださいと。フォーラムでは、専門分野の、例えば何々学の専門分野の先生と弁護士さんとお医者さんと呼んでくださいとかとい	分かりました。私も、改めてこの調達仕様書を眺めていて、この目的が、書かれているとおり、この3行だけだとやはりイメージが湧きにくいと思います。一応、今年度1年間を通して事業を実施しましたので、もう少し今年度やったことをこの仕様書に落とし込むなどして少し具体的に書けないかを検討したいと思います。

<p>う感じで、例でいいと思うのですが、強制ではなくて、そういう意味の具体化なら可能だったのではないかと思うのです。今回は1者しか来ませんでしたので、来年以降も継続と言うか、来年度の事業としてなさるということでしたから、そういう形で、2者以上が応札してくれるように促していただくような工夫をしてほしいというコメントです。</p>	
<p>例えば、「講師を的確に確保すること」と言われて、これはすごく分かりづらいと思うのです。的確にと言われても、ということもあると思いますから、こういう所を具体化していったらいいかかと思えます。</p>	
<p>(分科会長の意見) 一者応札ということです。自ら分析されているように、もともと求められているものがちょっと分かりにくいということもあるのですが、先生のご指摘のように、もっと具体化して、もう少し伝える余地はありそうですので、検討していただいて、なるべく次回以降、この1者に固定することのないように工夫していただければと思います。先ほど、日数で、もし最低3か所だということであれば、予定価格を立てるときも3で積むべきだと思うので、それを超えることをやってくれるのであれば、正に提案の中で優位な提案でそれをどう点数化するかということをおもうのですが、仕様書上に3で積んで、3回というのであれば3回やればいいことになってしまうので、場合によっては払いすぎの可能性が残ってしまいますので、そこは整合性を捉えたほうがいいのかと思います。よろしいですか。</p>	<p>ありがとうございました。</p>

2 2 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)