

# 平成30年度第4回厚生労働省公共調達中央監視委員会 (第二分科会) 審議概要

開催日及び場所	平成31年3月27日(水) 厚生労働省専用第15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10月1日～平成30年12月31日の間における調達案件	
抽出案件	10件	(備考)
報告案件	0件	「報告案件」とは、各部局に設置された公共調達審査会で審議された案件について報告を受けたものである。
審議案件	10件	
意見の具申または勧告	なし	
委員からの意見・質問に対する回答等	意見・質問	回 答
	下記のとおり	下記のとおり

## 【審議案件1-1】

審議案件名 : 薬剤耐性菌発生动向調査システム(国内版)平成30年度第1回機能追加業務  
 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者応札であり、落札率が100%であるため  
 発注部局名 : 国立感染症研究所  
 契約相手方 : キーウェアソリューションズ株式会社  
 予定価格 : 8,370,000円  
 契約金額 : 8,370,000円  
 落札(契約)率 : 100%  
 契約締結日 : 平成30年10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、キーウェア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100%である。

## 【審議案件1-2】

審議案件名 : 薬剤耐性菌発生动向調査システム(国内版)平成30年度第2回機能追加業務  
 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者応札であり、落札率が100%であるため  
 発注部局名 : 国立感染症研究所  
 契約相手方 : キーウェアソリューションズ株式会社  
 予定価格 : 6,156,000円  
 契約金額 : 6,156,000円  
 落札(契約)率 : 100%  
 契約締結日 : 平成30年12月13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、キーウェア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100%である。

### 意見・質問

### 回 答

審議案件1-1の予定価格調書で、この金額は、見積書の金額を2つとって、そのうち低いほうを採用したということですね。

はい。

所内で見積もりは出していないのでしょうか。なぜかというのと、この2者が適正な価格で出しているのかとか、内訳が適正な数字が入ってきているのかということを検証しないといけないと思うのですが、それはどうなっていますか。

技術的などは私から回答いたします。私はIT企業にも長く勤めていまして、3年ほど前からこのシステムを担当しています。ソフトウェア開発に当たっての金額の見積りに当たっては、各開発項目をそれぞれ何人日かかるのかというのを細分化していった数値化して、それを積み上げて、それに単価を掛けた額が見積もりになるというのが

	<p>基本的な考え方です。こちらで改修内容は全て把握していますので、この改修にどれくらい時間がかかるのかというのは、私の方でわかります。ですので、業者が出してきた見積もりの中に書かれてある何人日、何人日、何人日というところを見て、高過ぎると思ったところは、率直に高い、これはおかしいと指摘して、そのやりとりを経て最終的に適正な価格にしていると思います。</p>
<p>では、どの作業に何人日という資料がありますね。</p>	<p>入札の手続を所内で開始するに当たって、まず仕様書を作ります。その手続を進める際に概算見積もりを取る必要があります。どんな入札を進める上でも、概算見積もりを業者から取ったときに、どの作業に何人日かかるという見積もりが返ってきます。私の方でこれはおかしいというのがあったら指摘して、適正な数値に直してもらっています。</p>
<p>その資料は何で添付していないのですか。</p>	<p>人日は書いてあります。</p>
<p>業者は書いてあります。業者でなくて、説明者の方が作っているもの、基準になるものですか。</p>	<p>基準になるものですか。</p>
<p>はい。作っていると説明がありました。</p>	<p>どの作業に何人日かかるのかということですか。</p>
<p>はい。それが適正かどうかという。</p>	<p>それは、業者が出してきたものに対して、適正かどうかを私がチェックしています。</p>
<p>ですから、比較するあなたが作った資料はどこにあるのですかと聞いているのです。何でつけてもらえないのですか。</p>	<p>よろしいでしょうか。すみません。 先ほど説明しましたのは、この見積書をもろう前段階の話を詰めるときに、業者から来ている概算見積もりを詰めていく工程の話です。ご指摘のとおり、例えば物価資料とかあたりで必要な単価を拾いつつ、かつ何日ぐらいかかるのかという検討を加えて詰めていったものがないのかというお話かと思うのですが、今回は業者とのやりとりの中で、この内容であればそんなに変ではないだろうという形のもののできましたので、その内訳、見積書をもらって、低い方を予定価格としています。</p>
<p>どちらでしょうか。金額が税込みにして160万ぐらい違っていますね。2者。</p>	<p>はい。</p>
<p>どちらも適正だと。</p>	<p>これぐらいの範囲ならあります。</p>
<p>幾らがありなのですか。何割ぐらい違っているとありで、何割ぐらい外れているとなしになるのですか。</p>	<p>何割くらいか、ですか。</p>
<p>そうですよ。何の根拠もなしで、こんなものではないかでは困るのですよ。</p>	<p>見積もりと合見積の差がということですか。</p>
<p>そうです。ご自身で作ったものと何割違っていますか、ということですか。案について。</p>	<p>自分の想定した見積額とどれぐらい違っているかということですか。</p>
<p>そうです。何かこんなものではないのとか。</p>	<p>2割を超えていたら、それはおかしいですね。</p>
<p>なぜ2割なのですか。何で2割5分でなくて、1割5分でもなくて、2割なのですか。</p>	<p>逆に客観的な基準があるのでしょうか。</p>
<p>いや、それについて検討しているのかと聞いているのですよ。</p>	<p>申し訳ありません。具体的に言いますと、建設物価とか物価資料によってはいいところでありまして。物価資料等でエンジニア、SEの単価を見ますと、エンジニアのランクづけで単価のほうを設定されておりまして、業務内容についてどのランクを当てるかという形で積み上げていくのが一般的だと思うのですが、こちらに入っている2者、キーウェアソリューションズ株式会社やA社の単価は、全部同額になっていまして、物価</p>

	資料などで記載のある積み上げ方と異にしており、なかなか物価資料による積算と合わないという状況があり、見積書の内容的にはそんなに人工等も変には見えないというところがあったので、採用しております。ご指摘のとおり、うちの中でそういった客観的な資料を積み上げるという形は今回の場合、取っていません。
工数のほうの話ですか。単価のほうの話ですか。	
<p>どちらもだと思います。工数は、きのう比較の計算をしたら、そんなに変わりはありませんでした。ただ、これは経験的なものもあるのでしょうか。A社の方が若干長いと。でも、大した日数ではなかったと思います。</p> <p>単価はA社のほうが高いのですね。高くて、日数がかかる。また、高いということは、技術者も同じぐらいの能力のある技術者の価格なのか、そうでないのか、これもちょっと分からない。</p>	技術者の単価は、必ずしもその者の技術力を反映しているとは言えないです。なぜかというと、会社の規模にも比例してくるので。
大体このぐらいの技術者の場合、このぐらいという単価が設定されているというか、標準の資料がありましたね。	はい。あいにく本日は持ってきておりません。
それが一応目安としてあるのですね。それが事実かどうかは別として、各社は、いろんな業者が入ったときに、またこれも単価がばらばらなのですけれども、例えばその平均をとりますとか、そういう方法をとって計算しているわけですが、要は、向こうが言ってきて、ざっくりこんなものではないか、幅は当然出てきます。それは間違いないと思うのです。問題は、そこからどの程度離れてしまったら、うちとしては出し過ぎなのではなからうかとか、これが世間の相場だとしても、頑張っただけで競争していただくなりしてもっと下げられないかという努力をしないとならないという話なわけです。	はい。
基準になるものというのが合理的につくられているのか、それとどの程度乖離しているのかということは知っておかなければならないですし、こういう場所に提出してもらわないと、我々としても判断しようがない。言われた通りの金額ということもあり得る。特に、保守契約を既に結んでいるような会社の場合、有利不利が出てしまって、金額に差が出るだろうと。それに合理性があるのか、ないのか。そういうものを検証するために必要なのですよという話です。	すみません。
	<p>どういう資料があったらいいのでしょうか。</p> <p>例えば以前にもらった見積もりで単価が、それは明らかにおかしいと思って、指摘したら下がったということがありました。</p>
1点にばかり時間をとっているわけにもいかないのですけれども、何がよかったらいいのですかと言われてましたが、要するに、自分のところで合理的にこれぐらいの金額であればちゃんとできるだろうという金額ですね。それがまずはっきりわかっていないと困りますよと。言われたものだけ持ってきて、きっとこれがそうなのだろうでは困るということです。自分のところでちゃんとした金額の設定をまずしましょうということです。	経験的には知っているわけです。
	相場観としてはおっしゃられていたと思うのですが。

	<p>私はその単価も知っていますので。例えば私がいた会社だったら、どういう資料を次回提出すれば、先生がおっしゃることに応えることになるのかというのを明確にしたいのです。</p>
	<p>先ほど話したとおり、建設物価、物価資料という世間一般の市場の統計をとった資料があります。普通はそこによるのが一番無難な線で、かつ根拠として妥当だと思われるのですが、このシステム開発で結局、見積書を出していただくということと、物価資料で、積算の内訳についても書いてくれるのですが、それが全然一致しない、合致しません。今回は一致しないところでうまく積算ができないので、先生の知見のほうを書いたというところで。ただ、それは結局、世に出ている一般の妥当なものかどうかというのが見えてこないで、委員の先生方は、そこら辺を何かわかるものがあればと。</p>
<p>要するに、あなたが知っている、知っていると言っても、それはあなただけが知っているのですよ。客観性がないのですよ。それをちゃんと出してくれと言っているのです。事実、そうではないですよ、ほかの資料が間違っているのですよというのだったら、それを証明すればいいだけの話ですね。</p>	<p>本来であれば、見積書をもって予定価格を作る段階で、先生が、機関の方がやっているものが正しいのであれば、見積書を出し直すのではなくて、自分らの予定価格として工数とか単価を直せば、普通は予定価格調書となると思いますが、今の説明だと、今回は業者のほうに直させているという話になってしまうと、事前に入札に当たって業者に全て教えて、単価が幾らなので、予定価格を作りますよというのを教えているような形になってしまうので、基本的には自分たちでその後、機関の方で見直すのであれば、そこを正しい金額に直せばいいだけの話です。</p> <p>やりとりを余りし過ぎると、予定価を教えていることにもなりますし、今回の様に100%になってしまうのは、うちの方でこの金額にしたいのだということがもう見えていますので、知見がこちらにあるのであれば、その単価を使った予定価格調書をそのように書類としてきちっと残して、こういう判断で、この工数はこうだとか、単価はこれが標準的なものだとか、過去に似たようなシステムをやっていたら、この単価が大体の使用する単価であるというのを機関で決めて予定価格を作ればいいと思います。なので、やり方が間違っているところがあったかもしれませんが、これはまた担当と相談をしたいと思います。</p>
<p>今の長いやりとりに関しては、基本的に会計法と予算決算及び会計令で積算することになっていることをやらないうで丸投げして、見積もりを取っただけでしたというのが問題になる。一番大きい問題になると思いますので、そこはどうぞ自己流にしないでいただければと思います。特に積算根拠に関しては、予算の獲得の段階からあるはずですから。粗いものに関しては、それが出ないとなると、今までの指摘のようなことがあるのだらうと思います。</p> <p>見積もりに関して言うと、2者から取っていますが、確かに単価が安い会社が今回落札者となっているし、大体そういう金額で落としているわけですが、工数を見ると、結構でこぼこといいますか、逆転がありまして、今回応札しなかった会社の方が、人日が少ないものもありまし</p>	<p>逆に一本にまとめてしまうと、仕様書を整理するという点でも、受注した業者をこちら側でコントロールするという点でも、それから納品物をこちらでチェックするという点でもこちら側の負担が増え過ぎてしまうので、適当な単位で分割したほうがはるかに効率よく運用できます。</p>

<p>た。そういうことを考えますと、例えばほかの部局では項目ごとに。項目がほとんど一致した見積書が2者から出ていますので、1対1で突き合わせて、工数の少ないほう、かつ単価の安いほうというので積算し直すということは、ほかの部局でもやっていますので、そんな形で作ってはいかがかなと思いました。</p> <p>今までと違う話題で伺いたいのは、審議案件1-1と1-2ということである2つの案件ですけれども、履行時期が重複しているのです。つまり、1回目の追加業務を頼んでいる間に2つ目のものの追加を始めている。1回目の結果が出ない間に2つ目の追加というのは、効率が悪いのではないかと思ったのですが、そういうことはなかったのですか。</p>	
<p>そうですか。システムの場合だと、ばらばらにつくればつくるほどパッチワーク作業になって、効率が悪くなったりのりすることもあると思うのですが。</p>	<p>それはシステムによります。プロトタイプ式にかちりつくったほうがいいシステムもありますけれども、今やっているようなものは、ある程度システムができていて、ここのパッチ、ここのパッチ、ここのパッチを改良していくみたいな形でシステム改修を続けていますので、そういうステージにあるシステムに関しては適当な単位で調達を分割してやっていくほうが効率的です。</p>
<p>そうしたいろいろな重複ということになったのは、金額を合計すると1000万を超える大きい案件になるので、それを避けたかったのではないかと見えてくる部分があるかと思うのですが、そういう意図はないのでしょうか。公共調達委員会にかかるということ。</p>	<p>そういう意図はないと思います。</p>
<p>と思います、とは。</p>	<p>思いますというのは、結局、うちとしても2回のタイミングでオーダーがあったので。ただ、2回目のときには、そういったご指摘もあるのではないのかなと。</p>
<p>そう見えてしまいますね。</p>	<p>はい。ただ、ほかの案件では、普通に公共調達委員会のほうで審査いただいておりますので。</p>
<p>これは半分興味みたいな質問で恐縮なのですが、①-1の案件は2回入札になっていますね。</p>	<p>はい。</p>
<p>1回目が予定価格を超過しているからですけれども、一般的に見積もりを出した業者は、見積額よりも低く入れてくるか、同じ金額で入れてくるか、なのに高く入れてくるというのは今までほとんどない例なのですが、このあたりは何か事情があったのでしょうか</p>	<p>私も開札のときに立ち会っており、なぜかなと思いました。</p>
<p>何となく金額を見ると、税込みで書くべきか、税抜きで書くべきか間違ってしまったのかなというふうにも見えるのですけれども。</p>	<p>予定価格はキーウェアソリューションズ株式会社のもので、普通は同額ないしは少し下げてくるぐらいで入れてくるのだらうと思ったのですが、落ちなかったものですから、再度入札で、この額になっています。正直その意図はよく分からなかったです。</p>
<p>このキーウェアソリューションズ株式会社は、こういった公共調達には慣れている会社ですか。今までも調達したことはありますか。</p>	<p>こちらのシステムの運用のほうも担当しています。あと、開発も。運用のほうは、去年一般競争入札だったので、他の業者に負けて交代していますが、現在は取っています。何回かやっておりますので、慣れていないとは思いません。</p>
<p>では、業務の履行のほうも問題なく進んでいると。</p>	<p>はい。</p>
<p>大変積算にも自信のあるということのようですので、ぜひとも今後とも頑張ってくださいと思います。</p>	<p>はい。ただ、客観的な指標が示せるように頑張りたいと思います。</p>

<p>ご理解いただいて大変ありがたいと思います。ぜひよろしく申し上げます</p>	<p>申し訳ありません。</p>
<p>予算を取るときの参考見積りというのでしょうか。先ほど下見積りと言った、そこは何者に頼んでいるのですか。</p>	<p>2者です。</p>
<p>入札のための見積りを取った業者と同じですか。折衝して、その手前の下作業みたいなことで工数をチェックしたいよというときのもとになった見積りはこの2者。結局、ずっとこの2者に予算のための手前の見積りも頼んだし、入札をかけるときの予定価格をつくるための見積りを頼んだし、ということになるのですか。</p>	<p>この案件に関しては、このシステムをクラウド移行したときは、たくさんのお見積りを取りましたが。</p>
<p>今回はこの2者ですか。</p>	<p>機能追加に関してはそうですね。</p>
<p>なぜその2者なのかということで、恐らく見積書の内訳が揃っているというのは、ずっとそれを踏襲しているから、先ほどの話の中で、ある程度情報をもらうために開示してもいいのだけれども、最後の最後はこちらの判断で、えいや、でやって、調整しないでやるべきだという話があったかと思うのですが、逆にずっとこの2者だけでやっているというのもどうですか。</p>	<p>ご指摘は全くそのとおりで、このシステムが政府共通プラットフォームに移行したときは、別の会社が担当しました。政府共通プラットフォームでの運用はまた別の業者が担当して、私が着任してからここ3年で少なくとも3者は入ってきています。ただ、ほかの会社も一旦負けてしまうと、運用チームが解散してしまうので、見積り依頼をしても返してくれないことがよくあります。実際にありました。合見積りが必要なので、庶務課から何度も何度も下さい下さいとアプローチをするのだけれども、全然音沙汰なくて、無視されるということもあるので、現実的に必ずしも可能ではないのです。</p>
<p>そうすると、この構造がずっと続くことは仕方なしなのか、今の限られたところしか示さないということは、改善の余地がありそうなのかというところの見通しはどうなるのでしょうか。要するに、来年度以降も似たようなものが生じてくると思うのですけれども、そのときへのお考えがあればお願いします。</p>	<p>当然競争性の確保というのは大命題ですので、まず予算確保の段階の見積りも極力2者以上は取りたいと思います。見通しはという話ですと、結局、この入札案件、他にもキーウェアソリューションズ株式会社がシステムでやる案件があったのですが、説明書を送っても返してくれないという状況があったので、見通しと言われますとちょっと弱いのですが、いろんな業者を探して当たっていきたいと思います。</p>
<p>具体的に何ができるかわかりませんが、保守のほうを落札している業者自体は交代しているということのようなので。</p>	<p>開発も交代しています。</p>
<p>そちらに連動してそちら側でコントロールするしかないのか、あるいは保守のほうでも今年度変えたところはどうですよという情報を適切に開示すれば、情報格差がなくなって、来年保守のほうに入りたい業者が見越してこちらということもあるかもしれないし、その情報の取得とか開示の仕方調整できないのかなと思いました。</p>	<p>情報格差という点では、この文章の中にも書いてありますけれども、ホームページとドキュメント一式は事前に公開するというスタンスで、きちっとしたものがありませんので、それを見てももらえればどんな業者でも入ってこられる体制を作っています。</p>
<p>一者応札の分析のところでは先ほど年間保守を担当しているところで、日常的に手入れを行う、システムをおのずと詳細を把握する等とあったものですから、その辺との絡みでどうなのかなと思ったので。</p>	<p>ドキュメントがきちっとしていることとすぐに入札してくれることはまた別です。ドキュメントを端から端まで読まないで、システム全体像を把握した上でプログラムに手を入れるということはできないので、学習コストが高くなってきているのは事実です。2007年から運用しているシステムなので。</p>
<p></p>	<p>業者に話を聞いたところ、時間が足りなかったという話がありましたので、公告の期間をもっと長くすべきではないかと考えております。それは1週間、2週間延ばして、その上で、早期のうちに業者の方に声をかけていくという取り組みをやれば、あるいは新たな</p>

	に参加者が見込めるのかなとは考えています。
2つに分けて発注したということも一つ理由はあるということでしたが、参入しやすさという観点からすると、他人がやりかけているところに別の業者さんが入りやすいのかなと。	内容は独立です。
並行して作業できる感じなのですかね。	できます。そうでなければ同時には走らないです。でないと業務に支障が出ますので。
(分科会長の意見) うまくまとめられるかとあるのですが、最初に先生からお話があったのは、予定価格を立てるための、恐らく一番安価なほうになったのでしょけれども、民間と違って個別に折衝してやるということよりも、典型的には本来こちらで正しいと思うのを適切に積んで、それで入札をかけるということのようですので、そこら辺の正しらしさ、公正らしさという点も加味してやり方を考えていただければと思います。 あとは、恐らくこのシステムを将来も使うのでしょうか、このままの状態でなくて、長い目で見れば入れなくもないよというような、うまく働きかけといたしましょうか、適切に情報を発信して、いずれはもう少し競争性が発揮されるように努力していただければと思います。よろしいですか。 長い間ありがとうございました	ありがとうございました。
<b>【審議案件2】</b> 審議案件名 : DPCデータの提供に係る支援一式 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、最も落札率が低く、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 : 株式会社エヌ・ティ・ティ・データ 予定価格 : 24,373,650円 契約金額 : 5,310,360円 落札(契約)率 : 21.79% 契約締結日 : 平成30年10月4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、株式会社エヌ・ティ・ティ・データが契約の相手方となった。落札率は21.79%であり、低入札価格調査を行った。	
<b>意見・質問</b>	<b>回 答</b>
これは低入札調査を実施した案件として抽出されているのですが、そのことについて、開札調書だと、2者が既に下回っている形になっているので、最初に予定価格を立てたこととこの2者が低入札の基準以下だったこととの関係を踏まえて分析すると、どうなりますか。	本件は、そのとおりで、3者中2者が低入札の基準を下回ってございます。予定価格ですが、仕様書に記載があります本件の対応の申請の件数とか、もろもろの各件数に基づいて想定工数等を積み立てまして作成をいたしましたところですが。 該当の2者ですが、まず落札者である株式会社エヌ・ティ・ティ・データは、低入札価格調査報告書の方でもありますとおり、仕様書に記載されている件数よりかなり件数も少なく、かつ対応時間もかなり短く見込んで入札をしてきたと。もう一方のA社の方は、本件のDPCデータのデータベースの運用・保守業務の受注業者です。こちらのほうも件数のほうがかなり少なく見込んで、かつDPCについての知識もあるので、時間のほうもかなり短く見込んだということにして、両者とも仕様書に定めているものよりかなり少なく、短く見込

	んだ結果、2者とも低入札という形になったものと考えています。
ちなみに、もしこれで来年同じような案件があったとしたら、やはり予定価格の立て方はもとに戻ってやるのですか。それとも何らかの修正をすることになりますか。	実は31年度の本件につきまして既に調達を行っています。仕様書の記載内容等も見直しをしまして、予定価格についても積み立て方等、もろもろ修正をしたところです。
もう次の案件を対応したということなので結構かと思えます。根拠を継続的にアップデートしていただきたいというのがお願いします。	
予定価格を立てるために、今後見直すにしても、工数側で調整するのですか。単価はある程度客観的なものとしてやっているから、あまり調整の余地もないような気もするのですが。	そのとおりです。単価については、大臣官房会計課のいわゆるIT企業が入る入札案件に用いている単価です。こちらの方については、年次に伴う数字のリバイス等はしますけれども、基本的に変化の方は大きなものはないかなど。基本的に工数、対応件数というところでより適切な方に見直しをしていくという形かと思えます。
その工数ですけれども、先ほどの案件のことと関連がひっかかってあれなのですが、ここもとの工数というのはどういうふうに拾っていますか。今後はどういうふうに拾っていくということでしょうか。	もとの工数というのは、仕様書に書いてある件数のことですか。
予定価格調書のすぐ後ろの内訳の、単価掛ける人月というところの人月側です。要するに、業者から出てきたものを踏まえてこちらで精査して決定するのか、こちらで基準があって拾っているのか。単価については説明がありますが、工数については特に注記がないようです。	想定工数という形で積算した資料がありますので、こちらに基づいて説明します。
だから、これが稼働日数とか人数が書いてあるから、結局、人月と同じことなので、ここにある人数とか稼働日数というのは誰が決めたのですか、どういうふうに決めたのですかということです。それは業者からの情報を踏まえて決めたのか、こちらで何か拾えるような担当者がいるのか、あるいは資料があるのか。	業者からの情報を参考に稼働日数とか人数というのは設定しています。
ちなみに、そのときの業者というのはどの業者ですか。今回入札に入ってきた業者と重なりますか。	重なる部分もあります。複数のものを比較してやっています。今回入札のあった業者もその中に含まれています。
だから、今後見直すにしてもどうやって見直すのかなと思ひまして。同規模、全く同じものであれば簡単なのでしょうかけれども、工夫されていると言われるけれども、それなりにノウハウとかが確立できたのなら、先ほどの別のところにも展開してもらったらいいいのでしょうか、どうなのかなと思ひまして。	もともと仕様書とかで見込んでいる件数よりも少ない件数とか、短い所要時間で今回の株式会社エヌ・ティ・ティ・データもできると言うことでしたので、見積もりだけではなくて、実績みたいのところも参考に工数のほうは改めて設定しています。
件数をもとに比例的に減らしているとか、そういうイメージですか。	そういう部分も勿論あります。件数に関しては申請ベースで、我々でなかなかコントロールできる部分が少なく、ちょっと乖離があるというのは事実としてあります。
ここは業者のを参考にするというのは仕方ないのですかね。	
仕方ないというか、過去の調達がある案件ですから、そういう情報をもとにすれば十分アップデートは可能で、先ほど既に御回答があったように、次の調達についてはアップデートされているということですね。 今後の技術的な展開というのは誰にも予測が難しいことだとは思いますが、例えばデータ入力に関しては、御存じのとおり、AIとかそういったものがどんどん普及していくと、今までは件数に比例する部分もあったところが、全く比例し	はい。



<p>なくなって、ただ同然になるということは今後あり得るとは      思います。ですので、可能な限り新しいテクノロジーがあっ      て、世の中ではお安くそういうのを利用しているという情報      がないかを定期的にウオッチしていただくことが必要かと思      います。</p>	
<p>(分科会長の意見)      本件につきましては、今回はこのような乖離があったとい      うことですが、もう既に見直しというか、対策が済ん      でいるということなので、引き続きそういう目で取り組んで      いただければと思います。</p>	
<p><b>【審議案件3】</b>      審議案件名：平成22年国民生活基礎調査の匿名データのリサンプリング方法の検討及び既存データとの精度の      検証等一式      資格種別：「役務の提供」（「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：公益財団法人統計情報研究開発センター      予定価格：2,893,363円      契約金額：2,893,320円      落札(契約)率：100%      契約締結日：平成30年8月14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、公益財団法人統計情報研究開発センター      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>今回調達にかかる期間が比較的短いように思われます。公      告から入札まで2週間と見えるのですが、これは私の理解違      いはないでしょうか。7月30日に入札説明会があつて、8月      14日が開札でしょうか。間違いました。公告は20日ですね。</p>	<p>はい、7月20日に公告、約24日後の8月14日に開札をし      ています。</p>
<p>14でなくて、24でした。失礼しました。      今回調達の規模と内容からして非常に小規模かつ専門的な団      体が応札者として想定されていると思うのですが、そうなっ      てくると、こうした案件に関して、情報を恒常的に入手し続      けていない団体が対象に入ってくるかと思うのですね。例え      ば非常に狭い範囲、しかし高度なレベルでのコンサルティング      をやっている会社とか、あるいは大学かもしれませんが、      そういったところが対象に含まれると思われるので、公告      から説明会、そして説明会から入札の間をかなり長目にとら      ないと、大きなコンサルティングファームとかITゼネコンの      ようなところが普段慣れている技術で入札してくることが      期待できない分、長く時間を取る必要があるのではないかと      思いました。というのが私からのコメントですが、もう終わ      ってしまったことだから、これからどうしようもないと思      うのですけれども、小さいところに頼む可能性がある案件に      関しては、長目にとるというのを少しご検討いただければと      思います。</p>	<p>今後は調達の専門性とか応札が見込まれる業者等も踏ま      えまして、適切な公告期間を設定するように努めます。      ありがとうございます。</p>
<p>予定価格調書ですが、算出内訳のところに「応札意思のあ      る業者より徴取した参考見積」と書いてあるのですが、応札      意思というのは、一者応札なので、この会社だけが意思を示      したので、出してくださいと。そういう会話がありましたか。</p>	<p>基本的には入札説明会に参加した業者は応札を前向きに      検討していると捉え、その業者に声をかけまして、参考見      積を依頼したところでしたが、他の2者については、応札      を辞退するので積算はできないと言われてしまいました      ので、結果としてこの1者だけ参考見積を取得しました。</p>
<p>その時点で分かっていたということですね。実際には当日      来てみなければわからないですけれども。なるほど。</p>	<p>はい。</p>

<p>あと、業者が出してくれた見積りの単価は、時間当たり4,600円と記載してありますね。こちらの想定、予定価格調書の積算内訳の単価とは大分乖離があるようですけれども。例えば4,600円、8時間。予定価格調書の積算内訳の方は8時間労働だと考えてよいですね。</p>	
<p>随分乖離があると思うのです。でも、着地点は比較的近い場所に落ちる。比較的という言い方もざっくりでいい加減ですが、現実的にはどうなのでしょう。予定価格調書の積算内訳の方の単価というのは非現実的な金額になってしまっているのですか。これは資料があつてのことだと思うのですけれども、その資料がもっとアップデートされていかなければ現実的な金額は出ませんよということですか。</p>	<p>こちらの想定工数をもとにした積算の単価については、人事院から出ている民間職種別給与実態調査を基に積算をしています。先ほどのご質問のとおり、今回の業務に対して専門性を有しており、そのような研究員も社内にいるということで、少し単価が高くなっていると考えていますが、こちらの想定工数のほうについては、もう少し専門性の低いといいますか、少しレベルを下げたようなところで積算をしていましたので、単価に違いが出ています。</p>
<p>(分科会長の意見) 外形上は一者応札で、100%の落札ということになっていすけれども、予定価格の今回の組み立ての仕組み上、100というのは、今回の事案に限っては、なるべくしてなっているということだと思いますので、そのこと自体で不相当というふうには整理できないと思います。 競争性のところについても、結果としてこうなったことについて、この事案はやむを得ないものと思いますが、先生から御指摘がありましたように、今後同種のものがあるときには、より競争性が働くように工夫されて臨まれるということを期待したいと思います。特段指摘なしという形にしたいと思います。</p>	
<p><b>【審議案件4】</b> 審議案件名：雇用均等行政情報システムにおける事業場台帳管理機能改修業務一式（平成30年度） 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、低入札価格調査を実施しているため 発注部局名：労働基準局労災管理課 契約相手方：株式会社ジャパン・コンピュータ・テクノロジー 予定価格：26,109,135円 契約金額：13,759,200円 落札(契約)率：52.69% 契約締結日：平成30年10月5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、株式会社ジャパン・コンピュータ・テクノロジーが契約の相手方となった。落札率は52.69%であり、低入札価格調査を行った。</p>	
<p><b>意見・質問</b></p>	<p><b>回 答</b></p>
<p>私からのコメント、質問は、審査調書によると、前回の調達に関しても結構落札率が低いですね。問題になるほど低くはないのですけれども。したがって、この分野に関しては、知見が応札する側のほうに相当たまってきているとか、あるいはテクノロジーの進歩によって工数が減らせるというのが継続的に進んでいると思われまので、こちらの低入調書の結果からしても、今後は少し人月を減らして積算していく必要があるのではないかと思いますので、ご検討ください。</p>	<p>ありがとうございます。</p>
<p>予定価格の立て方についてですけれども、今回応札してきたところの2者ですね。</p>	<p>この2者は、落札できなかった方の1者と、その前にシステム改修をしたことがある1者ということで、今回の2者とはちょっとだけ違う形になっています。</p>
<p>もう一回資料を説明していただけますか。</p>	<p>A社というのが、今、運用管理をしている会社です。ここから見積もりをまずもらいまして、調査研究、設計経費、開発経費ということで、どんどん計上していきまして、工数が23,625という形になりました。1人月単価が100万円</p>

	<p>後というところの企業です。ですので、中小といったところと言えらると思います。こちらのほうが実際に出してきた額というのが、消費税込みで約3000万円です。</p> <p>すみません。私のほうが説明を誤っておりまして、やはりこの2者が入札してきたところでした。失礼しました。</p> <p>もう一つがB社で、2年ぐらい前にやったところで、こちらも工数が24.7ということで、工数自体はあまり変わらないという形で、両者とも実績があるということで、同じような形で、同じような工数が見込まれるというのは妥当性が高いと思います。</p> <p>株式会社ジャパン・コンピュータ・テクノロジーの方がA社より少し規模が小さい会社でありまして、単価が80万で統一で、100万よりちょっと下がっている。その部分で差が出ているというような形です。</p>
<p>そうすると、低入札価格調査のときの先ほどの工数とこちらの工数は、同じ業者が見積もってこれだけ差があることをどう評価、整理したらいいのでしょうか。ちょっとだまされたということになるのか。要するに、ここから何を求めるかなのですが、低いほうに合わせるのが正しいとすると、後者が着膨れしていたということになるし、そこら辺はどういうふうに整理したらいいのでしょうか。</p>	<p>この見積もりの段階というのが、もちろん仕様書をそのまま渡しているわけではなくて、仕様の項目をこういう形でやりたいと説明をして伝えているというものなので、入札をするときよりも精度が粗いという形になっています。ですので、かなりリスク込みの見積もりになっているので高目に出してしまうのかなというのがあるので、当方としては特にだまされたという印象は受けていないのですが、もう少し早い段階、見積もりをとる段階で内容を精査して、見積もりにリスクがあまり上乗せされないような形でとって、予算とかにも計上していければと考えています。</p>
<p>それは振り返ってそういうふうに評価できるのか、もともと参考見積の時点ではあまり全てを見せない、だから、どちらかという上ぶれする、初めからそういうものだとわかった上でこの作業をされているのか。どちらになりますか。</p>	<p>正直精度を高めると言っても、やはり上ぶれというのは出てしまいますので、幾らかは見積もりのほうが高目に出るとするのはちょっと厳しいのかなというのがあります。</p>
<p>こういうふうに複数の参考見積でやったときに、どの数字を予定価格にするか。平均をとるところと安いほうをとるところとまちまちで、そこら辺の考え方について何か基準、こういう事案は平均をとるのだ、こういう事案は安いほうをとるのだというところが何かあるのですか。</p>	<p>うちのシステム自体が基本的には平均でやっているというのがあったのですが、これは予算要求のときに総務省の担当者からも、安い方の業者が取るのだから、安い方にすべきなのではないかという指摘を受けて、予算の査定を受けたというのがあります。</p> <p>ですので、正直2者から取って、工数にそれほどの差がなければ、どちらも妥当性が高ければ安いほうにすべきではないかと思えますし、工数がぶれているというものであれば、平均値でやるべきかなと考えています。</p>
<p>工数はある程度参考見積によらなければいけないけれども、単価の方はこちらなりに。また、これも別の案件だと平均とかでなくて、独自の単価を使っていたりもするので、何が正解というか、どういう使い分けをしているのか、いろんな案件を見ている中で自分も分からないので、それぞれの方で何かお考えがあるのであればと思って伺っているのです。別の案件だと、SEのランクに応じて単価を3種類ぐらい持っておられるやり方もあるかと思うのですが、それと参考見積方式の選択というのは、基準はあるのですか。工数でなくて、単価の方ですね。</p>	<p>単価のほうですが、例えばB社の方は全員一本単価なのですけれども、A社の方は、ずれが何個か出ています。</p>
<p>それは分かるのですが、要するに、作業の質ごとに難しいのをやってもらう方は少し高い方の単価とか、恐らく作業の質に応じて3つぐらいの単価を使い分けている例が他の事案であったので。</p>	<p>この先に説明しようと思いましたが。単価にぶれがあるというのは、そのバックデータとして、S、A、Bという感じでランクがある人がどれぐらい工数で関わってくるかというのでこの単価が設定されていますので、この後ろにその3つの単価があるという形です。</p> <p>資料としてはこちらには添付していません。</p>

結局、参考見積の単価からは来ているのですね。それを平均していますね。	はい。
だから、参考見積を平均する方式と、もともと厚生労働省として持っている資料の数字を使う場合との使い分けはどういう基準なのかなと思って、それは。	厚生労働省が持っている3つの単価というのは、この時点で把握ができていません。ですので、平均をとっていたという形です。
そういうことなのですね。 今回のやつでもどこかにありましたね。大企業と。企業規模。どこかについていましたね。	先生が言われたのは会計課の調達の部分だと思いますので、期間がちょっと違っていたので、後で情報提供をうちの方からしておきます。
こちらはわかったつもりで話をしていましたけれども、会計課のほうは過去の調達実績をもとに、プロジェクトマネージャークラス、システムエンジニアクラス、プログラマークラスでそれぞれ1人月の単価を持っていて、それを使っているのので、工数と単価の方で参考見積の使い方を使い分けるといふ発想はいいのかなと思うのですが、その先がどうなのかなと思いました。	今後検討してみます。
これが正しいと思って言っているわけではなくて、どちらかがより正しいらしいのであれば、そちらに寄せるのでしようし、どちらも優劣がついていないのであれば、しばらくこれで試してみるというのもありだと思うので、どちらが正しいとまでは言っていないので。	分かりました。ありがとうございます。
今回の予定価格の積算で使われた工数の合計に低いほうの人月単価の80万円を掛け算すると、落札率は60%を超えますね。	低入札にはならない。
ならない。 別に数合わせをしようというつもりはないのですが、平均を取るとどうしても予定価格が上ぶれしてしまうというのは事実だと思いますので、官の調達なので、税金を使うということから考えると、できるだけ安くいいものを。同じ品質なら安いものというのがいいと思いますので、低いほうの金額あるいは人月で積算し直すというのもやり方の一つかなと思います。特にこの案件は連続してずっと落札率が低目なので、そうやって低い方でやっても不落になるリスクは、ほかの案件よりは少ないかなという気はしました。検討してください。	はい。ありがとうございます。
(分科会長の意見) 低入札案件ということで、予定価格の立て方から由来していると思うのですが、唯一の正解があるとは思っていませんけれども、より適切な予定価格を立てることについて引き続き御留意いただければと思います。特に平均を取るのかどうか。できれば客観的な基準があって、誰がやっても同じような考え方が確立されるとベターだと思うのですが、そこら辺も含めてやり方について精度を高めていただければと思います。	
<b>【審議案件5】</b> 審議案件名 : 労働基準行政システム(統合後)に係るアプリケーション保守業務一式 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、最も契約金額が高いため 発注部局名 : 労働基準局労災管理課 契約相手方 : 株式会社エヌ・ティ・ティ・データ 予定価格 : 7,787,025,504円 契約金額 : 7,357,392,000円 落札(契約)率 : 94.48% 契約締結日 : 平成30年10月15日	
(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、1者応札があり、株式会社エヌ・ティ・ティ・データが契約の相手方となった。落札率は94.48%である。</p>	
意見・質問	回 答
<p>443ページの開札調書ですと、技術点が56点となっていますが、技術点の満点というのは何点だったのでしょうか。</p>	<p>300点ということになります。</p>
<p>300点が。</p>	
<p>いや、それは違います。695のはずです。</p>	<p>失礼しました。</p>
<p>695点が満点で、獲得したのが56点。</p>	
<p>普段添付のある得点の計算式の様式が今回入っていないと思います。全省統一の様式でないのかもしれないのですが、一般的に価格点はこの式によって計算する、技術点はこの式によって計算するというのが1枚入って、大体審査委員の先生方の名簿と一緒に添付されてきますが、今回それがないので非常に分かりづらいのです。技術点を3とし、価格点を1とする3対1の方式でのというのが、仕様書の中には書いてあるのですが、それをもとにしてこれはどこでどういうふうに計算するのですかといったときに、トリッキーに695分の300を掛けるとなっていて、この300は一体何ですかというのが、仕様書の文章から読むしかないのですね。これは、今後引き継いで、次の調達をされるときに別の方が担当されるかもしれませんから、ここはぜひわかりやすい書類にしておいていただきたいと思います。</p>	<p>はい。</p>
<p>契約書の契約金額と落札額がちょっと違いますが。</p>	<p>そこは、引き継ぎに要する期間が6カ月程度を当初予定したところ、業者側で3カ月で引き継ぎができるということで、3カ月分は当初契約の段階から減額して契約を締結しました。</p>
<p>先ほど今回の一者応札になった要因の分析とか今後の対応とかの説明がありまして、結局、審査調書の前回調達。「人員確保できない」「規模が大き過ぎる」とか、そういう指摘があって、いろいろと前倒しをしたけれども、結果的に同じような理由でだめだったと。提供できる知識などは提供したということでしたけれども、そこなのでしょう。実際に参加できなかった企業は人員が足りないとかいうことですが、何で人員が足りないの、どの部分で足りないのというところとかはちゃんと調査して、では、それに対して対応しようと同じ手が足りないと言ったって、いろんな理由で足りないのだと思いますが、その辺は具体的にどうすれば参加できるのというところまで聞いていますか。もし聞いているのであれば。</p>	<p>まず、作業員の確保という点については、今回聞いた業者によれば、手前どものシステムは給付の業務、お金を支払う業務、そういう機能もこのシステムの中に有してしまっていて、そういうものについて専門性といいますか、やはりハードルが高い、要員が必要だとか、その辺で回避をした、という話は聞いています。</p> <p>もう一つ、価格点で優位に立てなかったという業者も、価格点がどういう点で優位に立てないと判断したのか、その辺を聞いてみましたが、そこは企業内の秘密なのか、答えはなかったというところでは。</p> <p>こちらでも次期のハードウェアとかの更改を約5年後を想定していますが、そこに向けて一者応札の問題も根本的な原因、課題を探りたいということで、その業者に調査研究をお願いしまして、その辺も課題、テーマとして調査をしてもらう。基準システムの根本的な課題としてそういうものをどう解決したらいいかというのも31年度より実施する予定です。</p>
<p>恐らく作業員の確保が難しいというのと価格点に優位に立てないというのは、同じような根っこなのではないかという気がします。というのは、価格点を見ると、それほど高くないですから、競争性は発揮できるのだろうとは思いますが、競争するための人員がとにかくいないということなのではないのかなど。それを無理やりにも雇ってくるとなったら、それは人件費としてはね返ってくるから価格点が低くなる。そういうことではないかなと推測を私はしております。もちろん、それが正しいかわかりませんが、ぜひとも検討を進めてみていただきたいと思います。</p> <p>とはいえ、私の懸念は、どちらかという日本を代表する</p>	<p>直接確認しているわけではないのですが、技術点が低く出ている背景として、ある程度推測もしているところがありまして、競争相手がいないと踏まれているとなると、技術点を審査するための提案書もなかなかオリジナリティーとか、すぐれた提案というよりは、従来の保守業者でもありますので、旧態依然と言ったらちょっと言い過ぎかもしれませんが、同じような。あくまで技術点の加点は、優れたものについて点数、重みをつけて配分していくということになりますので、その辺が普段どおりといいますか、当たり前のことをやるような提案内容であれば、そこは技術点としては高く出ないのだろうと思います。</p>

<p>IT会社の株式会社エヌ・ティ・ティ・データにつけられた点数が、技術点が100点満点換算すればたった18点ということになっていて、これで大丈夫なのですかというのが不安で、特に履行に問題は起きていないでしょうか。</p>	<p>ここははっきり分析できていませんが、入札公告を出した後に、仕様書の中身について疑義があるとか、質問があれば受けるわけですけれども、その疑義に対しては、基本的に質問を寄せたところに対してだけ回答するのではなくて、入札説明会とかに参加した業者があれば、そこに等しく展開はするのですが、今回は質問がゼロだったので、入札参加された業者がほかにもあるというのは、データ社も同席していますから把握していると思うのですが、質問が出なかったということは、逆に言えば他社はあまりとる気がないのではないかということで、価格点、総合点で勝負するような場面はないのだろうと。そういうところも影響して提案書も従来どおりといいますか、あまりオリジナリティー、すぐれた提案がなくともとれるというふうな踏まえ方をしたのかなということもありました。こちらから、なるだけ質問を出してくださいとは言えないので、働きかけというか、質問ありませんかというのは、入札説明会に参加した業者などに積極的に声掛けするとか、なければ、してくださいとは言えないですけれども、今、身近にできる取り組みとしてそういうことはあるのかなと考えています。</p>
<p>加点項目であるので、とりあえず点数が低いこと自体で業務が滞るということではないということですね。</p>	<p>はい。</p>
<p>あとは、加点項目、必須項目の件で言うと、今回1者なのであまり影響がないのですが、継続的に必須に含めるべきか、加点項目に入れるかというのは検討を進めたほうが良いように思いました。これは私の所感にすぎないのですが、例えば項番2番のところでは本調達の業務遂行が可能であることが根拠とともに示されているなどというのは、本来必須に入れても良いのではないかなと思うのです。必須項目がある意味絞られ過ぎてしまっていて、提案がやや甘いというか、ちゃんと書かないでも、これは全部オプションだからというふうに扱われた可能性もないとは言えないかなと思いました。</p> <p>あと、必須項目に入れておかないと、後々調達者側がこれは一体何だというふうになったときに、調べる資料がそもそも出されていなかったとなっても困りますので、こうしたドキュメントというか、何をしますとか、何を根拠にやりますとか、こういう資格者がやりますというのは出させていいのではないかな。最初の段階で必須項目としていいのではないかなと思いました。</p> <p>もう一つ、項目と採点基準というのは、1者だからといってあまりないがしろにしないでいただきたい理由としては、もし2者以上になってきたときに、1点の技術点は価格の何千万円に対応するという関係が出てきますので、結構重要な差になってまいります。そのせいで順位がひっくり返るということもありますので、そういう意味でも何点ずつ加えるべきか、大項目か、小項目か、必須かというところは、ぜひ今後も精査していただきたいと思います。</p> <p>あと、1者に関しては、今、とにかくSEが足りないというのが日本中で悲鳴になっていますので、いいことかどうかは本当に要チェックなのですけれども、例えば再委託率をこれに関しては若干甘くするというのが、法令上許されるならやってみるというのはあるかもしれません。というのは、とにかく人を張りつけなければいけないから、我が社の人員では足りませんというのが、人が足りないということのストレート</p>	<p>ありがとうございます。</p>



<p>トな理由だと思えます。そうすると、よそに頼むしかないとなるわけですが、普通人をすぐ雇えませんので、そうすると、より単価の低い会社にやってもらうという話になると思うのです。このクラスの調達には超巨大調達の一つなので、小さな会社が思い切って手を挙げられるものではないと思えますから、そうすると、人を確保するなら再委託ぐらいしか手がないかもかもしれません。そのあたり、業界動向と技術動向とあわせて、次の調達があるのであれば精査していただきたいと思えます。</p> <p>ここまで技術で競う局面がないということが今後も続くという見通しであれば、もう一般競争調達、最低価格入札方式にした方が効率はいいかもしれないですね。それも含めてご検討願います。</p>	
<p>これは仕事を分割する余地というのはないのですか。発注単位というのは、これは一塊な感じですか。</p>	<p>こちらでは、運用と保守が一緒になってこれまで調達してきました。そこは一応応札を回避する方策を検討した中で、アプリケーション保守と運用とを分けるとか、そういう方がいいのではないかとというコンサルを受けたりしまして、今回はアプリケーション保守ですが、運用とアプリケーション保守だと、一般的にはアプリケーション保守のほうが難易度がちょっと高いと言われてたりはするのですが、そういう工夫をしていますが、これ以上の分割となると、そこまではまだ検討できていません。</p>
<p>人手不足のせいかもしれないけれども、近い将来改善する見込みもないから、この枠内でどうしていくかというのを考えたほうがいいですね。あまり周りが変わらないという前提で、もうどうしようもないのか、やることは一通りやりました、なかどうするか。</p> <p>再委託の関係で先ほど先生からちょっと出ていましたが、基準が原則2分の1ですよということ自体は、当然伝わっていますね。周知というか。2分の1未満というのは、法令レベルなのですか、それとも運用上、代々こういうことなのでしたか。</p>	<p>法令的には決まっていらないのですが、うちの方で原則2分の1と通知しています。本来業務が2分の1以上出てしまうということは、そちらが分割できるのではないかとこの話もありますので、一応原則2分の1としているところです。</p>
<p>派遣ならいざ知らず、業者委託で切り出せるということは、厚生労働省に言うのも何ですけれども、業務として独立性を有しているということの裏返しだから、統括管理的業務はやるにしても、個々の事業がばらせないというのは自己矛盾みたいな感じもしなくもないから、工事監理というか、コーディネート業務とコアの業務だけで切りたいなものもできなくもないかもしれないけれども、あまり現実的ではないのですかね。知らないで言っていますけれども。</p>	<p>原則なので、一応承認を出せば再委託はできるので、全てだめだとしているわけではないのですが、原則の読み方が厳しく読んでいる業者と、甘く、どこかに出しても承認をもらえればいいや、と出して応札しているところの差はあるかもしれません。けれども、そこは分析をかけているわけではないので、ちょっと分かりません。</p>
<p>出てきて、だめだよという事例はあるのですか。前から気になっているのですが、落札後に申請を出させているから、そのときにだめだと言われたら、それは不履行必至なので、そういう一か八かみたいなことのニュアンスで伝わっているのだとすると、何かおかしい感じもするし、だから、総合評価落札方式のときは再委託予定も入れて、それも評価に織り込んでしまって、それはオーケーよというのはできないのですか。形だけの再委託の申請みたいに見えなくもなくて。</p>	<p>先生が言われる評価でというのもあり得ると思います。ただ、承認は出しておかないと、今、再委託先で何かあったときに問題が大きいの、一応承認申請というのはいただいたほうが、うちとして技術評価が出たところにそのまま行っているかは分からないので、一応出させるのは正しいとは思いますが、評価としてはあり得るかもしれません。</p>
<p>タイミングなのですね。だから、競争参加資格のチェックみたいに、札を入れる前に、事前で承認でやるのでなくて、今、落札者決定後に出させていますね。</p>	<p>はい。</p>
<p>しかも契約締結後ですから、今さらだめと言われたって、履行できなくなってしまうから。</p>	<p>評価として、再委託があるかというふうに出すことというのは一理あるかもしれません。</p>

	今回は総合評価落札方式ですので、総合表現の段階で提案書の中に再委託が必要かというところは評価としてできなくはないかもしれませんが、検討が必要かもしれません。
入札前の事前承認。	
本当に業者側の生の声が伝わってこないと、なかなか。そんなところは関係ないよということかもしれないのですが、どこにネック、ひっかかりがあるか、もしわかるのであれば調べて、競争性がより働くように御尽力いただければと思います。この事案としては、結果としてやむを得ないという整理になりましようかね。	
(分科会長の意見) 繰り返しになりますけれども、事案としては、一者応札ということになりましたが、時世に鑑みてやむを得ないと考えております。ただ、環境が近々変わるとも限りませんので、この条件下でもなるべく競争性が発揮できるように、やれることがあれば検討していただきたいと思っております。	
<b>【審議案件6】</b> 審議案件名：医療情報の標準化・品質管理センター機能構築に関する業務委託一式 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：医薬・生活衛生局 契約相手方：国立大学法人九州大学 予定価格：24,514,732円 契約金額：24,500,000円 落札(契約)率：99.9% 契約締結日：平成30年9月3日	
(調達の概要) 会計令第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。	
<b>意見・質問</b>	<b>回 答</b>
随意契約理由書は文章としては結構なボリュームですが、リアルタイムバリデーションツールというのがもし必須だとすれば、要は、ここだけで言い尽くしているような感じもしなくもないのですが、これは本質というか、委託業務において必須だという認識でいいのでしょうか。	はい。
具体的に国立大学法人九州大学には何か作業をしてもらうということになるのでしょうか。	実際にツールを持っているのが国立大学法人九州大学というところですので、今回、別の大学へ説明に行かれたり、そのツールの使い方の説明をしているところと、あとはそのツールを使った時点で今のデータと過去のデータを比較した差分が出てきますので、その差分を、国立大学法人九州大学の方で別にガバナンスセンターを持っていて、そちらで妥当な必要な行動はこれではないですかというのを提供しているというところですよ。
そうすると、見積書とか予定価格調書の別紙がありますけれども、人件費というのはそういう部分ですということですか。	はい。
継続的に人員が必要になってくるということですか。そうすると、今回の調達では31年3月31日までですが、この先も随契で引き続き発生するよということですか。	そうですね。実際に平成31年度、来年度の契約についても同じような形で契約をお願いしています。
今のことに関連するのですが、フルタイムでこれに従事しなければいけないAさんという人がいたら、そのAさんというのはこの業務に専業、専ら従事するのですか。イメージとしては、それが何人要るのか。それとも片手間にやる	基本的にはこの業者に専業という形になります。かなりのボリュームがあるものですから、こちらの業務に専業という形になります。



とすれば、1週当たり何時間とか。単位はどうでもいいのですけれども、どのくらい時間これに稼働するというような理解をすればいいのでしょうか。	
そこは、たぶんそうだろうというか、そこはどこから読み取れるか。仕様書上で読み取れるのか。フルで考えていいのだよということ、その正当性を我々はどうやってつかんだらいいのでしょうか。	仕様書上とかで專業についてほしいということは書いてはいないのですけれども、業務量のボリュームからしてそのような形です、というふうな説明をすることで理解してもらうしかないかなと思っています。すみません。書類上からは読み取れないです。
このために人を雇う感じですか。	はい。
予定価格調書の別紙と参考見積の内訳の書き方が随分違うように思うのですけれども、実勢に近いのはというか、ここは書き方の相違をどういうふうに理解したらいいですか。	すみません。予定価格のほうは、今回の業務が平成30年度の業務ですので、平成29年度の際に予算要求をする際の資料をベースに立てました。今回実際に業務を行うに当たって、国立大学法人九州大学の方から見積もりを出してもらうこととなりますので、実際の形に近いものになると思います。
発想が全く違うのですけれども、整合しているような、していないような。国立大学法人九州大学の方だと人件費と旅費と委託費となっていて、委託費というのは外注費ということですか。	はい、外注しています。
どの部分をどう外注するのか。こちら側の予定価格調書のほうだと、人件費が本来含まれるべきものが外注費で切り出されていると。そんなふうになるのですか。	はい、そうです。私どもが29年度の予算要求をする際には、国立大学法人九州大学の方で全て考えていましたが、今回の契約をするに当たって、国立大学法人九州大学の方から、他の大学や名前はきちんと覚えていないのですが、そちらの方に一部管理業務を切り出したほうが効率的に業務を実施できるという話がありまして、そちらを受けて再委託の許可を出しています。
再委託申請書による再委託金額は実際こうだったということなのですか。	はい。すみません。そこは確認がとれないですが、そのとおりです。
例えば嘱託員の単価がありますが、これは年収イメージですか。1年間通して直接雇用したときのイメージですか。	はい。1年間通して直接雇用したときのイメージです。
でも、今回は1年間の契約ではないですね。	はい。
この時点で過大計上なのかな、どうなのかしらというのがあって、加えて、予定価格はともかく、契約締結のための見積もりというふうに見たときに、委託料がこれで適切だということで受け入れているけれども、記録上、どうも委託料が随分と盛られているような印象を受けなくもなくて、この説明は何なのでしょう。あとは、予定価格と見積もりがかなり近い数字になっていますが、内訳がこんなに違うのに、結果的にこんなにぴったりいくのか、どれだけの情報を与えたからこうなったのか、あるいは逆にもらったからこうなったのか。どういう情報のやりとりをしているのだろうかとか、予定価格のところについてちょっとわかりにくいなと思っているのですが、正当性を御主張いただくとすると、どうなりましようか。	今回、予定価格の方は1年間をベースに立てました。ただ、今回業務の方が9月からの契約になったということで、まず人件費の人数とかの部分については、もともと1年間やってもらう業務を9月からの6カ月、7カ月に圧縮しているというところで、少し人数が増えたというところがあります。 また、委託費については、すみません。今、きちんとした資料を持っていないので、ご説明が容易にできないのですが、そちらについては、後ほど確認して回答という形でよいですか。
もともと1年間だったら3人でやるものを、短くなったから4人でやりますよというふうになって、それでよしとしたと。そういうことですか。	人数のところについては、そういうことです。
予定価格を立てるときの単価とか何人必要だということは、何に基づいてこういうふうにしたのですか。単価と人数。	こちらの単価と人数については、類似の業務から引っ張っています。
予算の金額は公開されているのですか。たまたまこんなにぴったり。また繰り返しになってしまいますけれども、内訳がこんなに違うものが、こんなに近く見積書が出てくるの	特段はありません。

<p>だろうかということですが、心当たりというか、思い当たる原因がありますか。</p>	
<p>これは予算の金額として出てしまったりしているのですか。示達額というか、内示額というか。単発で。</p>	<p>全体の額としては出ていると思いますけれども、この業務個別という形では出ていないと思います。</p>
<p>旅費が国立大学法人九州大学からと出ていますが、積算の際はもっと多いですね。結構違うのですけれども、受託者は業務を正しく理解しているのでしょうか。</p>	<p>そうですね。今回の旅費というのが、病院はいろんなところに散らばっており、それこそテレビ会議であったり、そういうもので対応できる部分はかなりあるということで、旅費はそれほどかからない、ということでその金額を上げてきています。</p>
<p>価格交渉をするようにという公共調達委員会のコメントに対応して、交渉を行った結果、減額されたということで、これ自体は誠に良かったのですが、簡単に言ってしまうと、最初に高く提示しておいて、いや、それは払えませんと言われたときに下げるといって、下がった下がったというのだと、それはあまり意味がないですね。最初からピッチが高かったというだけになってしまいますから。</p> <p>そういう意味で、こういう案件こそ積算が重要になるかと思っておりますので、ぜひとも調達者側のペースで価格交渉を行えるように、それでは過大だということが見つけられるように積算をしてみてくださいと思います。恐らく前回調達の際に既に単価、いろいろな割り振りがわかっているのだから、それもこの予算をとるときのベースになっているのだからと思うのですが、一方で、会議のやり方について工夫することで安くできるとか、そういったものも今後どんどん増えると思っておりますので、ぜひそのようにお願いしたいと思います。</p>	<p>はい。</p>
<p>先ほどの人件費に関しては、金額が半分の人が倍の人数来ているということなので、特段技術性に関して受託者が勘違いをしているわけではないだろうと私は思っております。</p>	
<p>ちなみに、これは新年度分というのはもう発注が済んでいるのですか。</p>	<p>はい。</p>
<p>これがまたしばらく続くのですか。</p>	<p>はい、続くように考えております。</p>
<p>(分科会長の意見)</p> <p>繰り返しですが、予定価格はきちんと見て、事業をやるとしたら、ここと契約せざるを得ないから、ここの提示をのまないということは、事業をやめるしか選択肢がないということですね。だから、なかなか難しいのかもしれませんが、委託費を今回調べていただくのと、次の契約はどうなっているのかなというのも気になっておりますので、ここでぜひ。特に随意契約なので、予定価格のみならず、価格交渉も前提になっているようですので、価格の適正性について一層ご留意いただきたいと思います。</p> <p>ここは追っての報告で構わないですか。委託料750万積んであって、再委託の承認が162万なので、これがもし本当だとすると、何か変な気がするのですけれども。</p>	<p>はい。</p> <p>わかりました。その点については確認の上、ご報告します。</p>
<p><b>【審議案件7】</b></p> <p>審議案件名 : 依存症の理解を深めるための普及啓発一式</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 : 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</p> <p>注部局名 : 社会・援護局 障害保健福祉部</p> <p>契約相手方 : 株式会社時事通信社</p> <p>予定価格 : 91,429,560円</p> <p>契約金額 : 51,084,000</p> <p>落札(契約)率 : 55.9%</p> <p>契約締結日 : 平成30年10月1日</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、6者応札があり、株式会社時事通信社が契約の相手方となった。落札率は55.9%であり、低入札価格調査を行った。</p>	
意見・質問	回答
<p>交通費に関して、低入札価格調査ヒアリング概要の「(1)一般事項②企画委員会関係において、謝金と旅費と、仕様書にある旅費と謝金、これはどういう読み方をすればいいのですか。</p>	<p>低入札価格調査ヒアリング概要の部分については、1回当たりの謝金を、委員の方を合わせた金額について出しているものについて、計上する仕様ということです。</p>
<p>そうなのですか。ならないですけどね。計算の仕方が悪いのでしょうか。5,000円ぐらいずれてしまうのですけどね。</p>	<p>概要を少し誤ったのかもしれませんが、趣旨としては、仕様書と合っていないという部分について質問をされていて、差額があったという話でして、その部分は、書いてありますとおり、税込み金額で入札していましたので、その差分で対応するというので、問題ないと。</p>
<p>この業者はミスが多いようですね。経費積算内訳は、随分細かく書いてあって詳しいのですが、何かモデルがあってこういうものを作ったのですか。どこか外部に委託して、こんなことをやりたいというお話をしてくっってもらったものですか。うちで。</p>	<p>実績が28年度からありましたので、そういった過去の実績等を踏まえて積算しています。</p>
<p>でも、実際入札金額を見ると、どれも最低でも900万は乖離があるよと。毎回こういう結果になるのですか。応札してくる人たちの企業努力で値段が下がっていて、適正なのはこちらの経費積算内訳なのだよということであれば、別段問題ないのですけれども、随分乖離がありますが、前年まではどんな感じだったのでしょうか。</p>	<p>その部分というのは、広報業務実施に係る経費の部分ですか。差額の話ですか。</p>
<p>これは落札業者のですね。</p>	<p>はい。</p>
<p>それだけでなく、78ページ、予定価格調書の積算内訳は厚生労働省でつくったものですね。</p>	<p>はい。</p>
<p>だから、78ページは適切な積算内訳のかなということですが。毎年大幅に違っているのであれば、どんどん更新していくべきでしょうし、いや、そんなことはないよと。</p>	<p>これについては、イベント出演者の旅費及び謝金と広報業務の実施ということで計上してしまっていて、ここは一般の方向けのイベントとかを行うので、有名人の方を呼んで啓発することを想定してしまっていて、予算に対して、これぐらいの規模でこちらとしては広報したかったのですが、今回6者応札のあったところは、企業努力ないしそういった出演者のところをもう少し少ない金額で計上してきた結果なのだろうと。なので、本当はもう少し著名人とか有名な人を呼んでやりたかったのですが、それほどの人を呼んでいないということです。</p>
<p>今回の落札業者でなくて、応札全体についてなのです。</p>	<p>その差額については。</p>
<p>ですから、その部分で前年も予算、積算内訳、この金額に近いのか、あるいは分からないけれど、出したら、いつも高目に出してしまうのだよと。それは安くしてもらえる分には非常にいいことだと思うのですが、ずれがあったのか。あったのだとしたら、次回もうちょっと適正になるようにしようとか、そういう努力をしていますか。</p>	<p>適正というよりは、前年度は予算がかなり増えた年でもありまして、こちらとしては出演者のところを、大々的に啓発したかったのでたくさん予算を積んだのですけれども。</p>
<p>要するに、前回までとは状況が全然違うということですね。</p>	<p>はい。</p>
<p>前回までがどういう応札の状況だったのかわからないのですが、今回に活かすとかそういう話ではないよということですね。</p>	<p>そうですね。</p>
<p>前回は一者応札で、落札率10%ですね。</p>	<p>はい。</p>
<p>だから、そういう意味では、ものすごく状況が改善したのではないかなと思っていたのですが。</p>	<p>そうだと思います。</p>
<p>こういうものは、もうちょっと調達者の意向がはっきり出</p>	<p>ご意見ありがとうございます。</p>

<p>る仕様にした方がいいのではないのかなと思ったのですね。先ほどからコメントにあるように、大物の俳優なり芸能人なりを使ってキャッチーなイベントをやって欲しいというのは、応札する側からすれば、なるべく見栄えがいいかもしれないし、話はおもしろいかもしれないけれども、そうはいつでも安く抑えられる人を使えば、ギャラが安くなるので落札できるだろうというふうに、仕事をとる立場になってしまうとそちらに行くと思うのです。</p> <p>だから、低入札になったとはいえ、残りの業者が全部基準以上でもありますから、予算規模的にはまずまずだったのだけれども、調達仕様の中でこういうふうなものに出演経験がある者を想定しているとかという形で、こちらはこういうものをやってほしいというのを次は工夫されたらどうかと思いました。</p>	<p>来年度の部分については公告を開始しておりまして、その点については仕様書の中で工夫して、今年度は謝金について上限を決める形の仕様にしていただけなのですが、それですと、下限がどこでも下げられる仕様になってしまったので、そこは下限と上限を仕様書の中に書いて、おおよそそのぐらいの規模の有名人の方を調達してほしいということ改善というか、変えたところです。</p>
<p>こういうイベント的な業界だと、どういう人がというのはなかなか難しいのかもしれませんが、それまでの出演実績だの何だのという形で、こんな人が欲しいとか、こんなイベントをやってくださいというのが分かるようになると思います。</p> <p>ほかの調達で同様のイベントとか、動画づくりとかアニメーションづくりというのも結構出てきていて、ばらつきが猛烈に大きい傾向があるので、そういった国民向けのメッセージを伝えるためのものというのは、伝える大もとである本省側の方できっちりこのイメージですというのが分かるようにしていただければと思います。</p>	<p>分かりました。</p>
<p>せっかく総合評価落札方式を使っているのですが、そこを配点で処理するというのもあるのだと思うのです。金額で下限、お金で設定するというのはどうなのかなと。やっていて、別に違法とは思わないのだけれども、わざわざ安く取れるものを高く払いなさいというのもあるって、企業の努力とかあるいは人的関係が余りそこを評価しないみたいになっているけれども、ここの配点を極端に多くするとか、先ほどの3000万ぐらいだと、全体の割合、予定価格に占める割合が3割以上、4割だから、配点だって100点満点中、そこに30点ぐらい振ったっておしくないのですね。今、5点しか振られていないので。</p>	<p>ここも来年度の調達では、技術点、価格点2対1は変えられないので、基準・採点表の(1)(2)のところ5点、5点、5点というのが、インパクトのある内容になっているとか、ここを10点、10点、10点に変えたので、安いところが落としてしまうというか、そういうのがこちらの意図した啓発ではないので、その点を改善して公告を出しました。</p>
<p>(分科会長の意見)</p> <p>競争性が働いた結果という面もありますけれども、他方で、発注者側で意図したものになっているかどうかについて、発注者サイドでも工夫の余地があると御認識されて、既に動かれているということなので、こちらの疑問にも応えていただいているということなので、経過をまた見ていただいて、次に案件として上がってくるか分かりませんが、引き続き努力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><b>【審議案件8】</b></p> <p>審議案件名 : 平成30年度介護サービス情報公表制度に係る支援業務一式</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、次順位を落札者としているため</p> <p>発注部局名 : 老健局</p> <p>契約相手方 : 一般社団法人シルバーサービス振興会</p> <p>予定価格 : 10,041,000円</p> <p>契約金額 : 7,668,000円</p> <p>落札(契約)率 : 76.3%</p> <p>契約締結日 : 平成30年9月19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、2者応札があり、一般社団法人シルバーサービス振興会が契約の相手方となった。落札率は76.3%であり、低入札価格調査を行った。</p>	
<b>意見・質問</b>	<b>回 答</b>
<p>こういった全く仕様書とかを見ていないとか、内容を過小評価しているとか、そういう業者が勘違いなのか何かで応札してきてという事案は、少なからずあるのでしょうか。</p>	<p>私が承知している中ではあまり聞いたことがないです。具体的に要件が書いてあるけれども、分かって応募したのかと聞いたところ、こういうのは書いてあるのだけれども、後から勉強すればいいと思っていて、今までもそうしてきたという回答だったので、ああ、そんな感じで応募してきているのだなという印象です。</p>
<p>今回たまたま低入札で引っ掛かったわけですが、低入札にかからないでという話になってくると、最後まで履行できなければ、もちろん賠償云々という話になっていくのですが、事業は滞ってしまうわけですね。こういうのを事前に発見するような、あるいはちゃんと仕様書、この点を読みましたかというチェックリストみたいなものは通常配布はしていないのでしょうか。国税などが、確定申告をするときにはチェックリスト、添付書類、よく漏れはありませんかということで、付いていますけれども。</p>	<p>特に用意はしていません。今回のような事態がないように、これは毎年度予算化をして事業をしているので、まさに今、次の仕様書を作っているところですが、応札要件のところについては、そういうことができるのか、というのが分かるようにしておかないといけないと反省をしています。もう少しその辺を具体的に書いて、これはうちにはできないというところには手を挙げないような内容にしていこうかなというのを考えています。</p>
<p>あと、今回問題になった業者を除くと1者しか、入札してきていないわけです。この理由というのはいくら調べてもわかりません。</p>	<p>こちらの調達は毎年やっていますけれども、例年1者応札があるというのは通例になっています。毎年たくさんの事業者が手を挙げているという状況ではありません。</p>
<p>同じ業者の方が続けてですか。</p>	<p>今のところは結果的にそういった形になっています。</p>
<p>かなり特殊なのですか。ここしかできないようなものではないですね。自分で仕様書を見ていなくて手を挙げてしまった人がいるわけですが。</p>	<p>もともとこの情報公表制度を創設したときに関係していた事業者であることは確かです。ですので、創設の経緯を含め、さらにはこの事業者は民間の6団体、いわゆる介護の事業者団体を取りまとめて、いろいろ意見を聞いたりしているような組織でもありますので、これまでの介護保険制度の創設の経緯とか改定の内容とかは十分熟知しているということで、手が挙げやすいという状況であるのとは間違いはないと思います。</p>
<p>今回の次順位の応札者を落札者とするという判断は適切なのではないかなと思いました。</p> <p>あとは、落札率が、前回調達と同じものが落札しているのですけれども、契約金額的に下がっていますので、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>先生ご指摘のように、たまたま低入札で調査したからこの件がヒットしたということで、もっと高かったら発覚しなかった可能性もあるので、そこら辺をどのようにして回避できるかは検討していただければと思います。</p> <p>これは、最低価格方式をとるか。ほかの選択肢もあるのではなか。それともこの金額だと基本的には最低価格でやるというふうになっているのでしょうか。</p>	<p>具体的な決まりはないのですが、総合評価落札方式だと事務的な負担とかもあつたりしますので、最低価格落札方式で例年やっているのが実情です。</p>
<p>(分科会長の意見)</p> <p>私も結果論で言うのはフェアでないと思っているので、こうだからとはいえないのですが、そこで評価できる仕組みにするか、仕様書の書き方とか、あるいは事前に何らかの形でチェックできるか、そちらで工夫されるか、そこはお任せになりますけれども、そういう観点から適正な調達に努めていただければと思います。この事案の処理としては特段問題なしと整理したいと思います。</p>	
<p><b>【審議案件9】</b></p> <p>審議案件名 : 介護サービス事業(居宅サービス分)における生産性向上に資するガイドライン作成等一式</p>	



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 : 老健局 契約相手方 : 株式会社エヌ・ティ・ティ・データ経営研究所 予定価格 : 342,336,000円 契約金額 : 342,317,448円 落札(契約)率 : 99.99% 契約締結日 : 平成30年8月7日	
(調達の概要) 会計令第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
今回随意契約（企画競争）ということですが、根拠となるような会計法や予決令の条文が書かれていないように思うのですが、これは何でしょう。	すみません。すぐ答えることが難しいのですが。
では、後で調べてからでいいのですが、随意契約は基本的に制約的というか、抑制的に使われるということで、会計法第29条の3、ガスや水道などのような独占してやられている公共サービスとか、場所、決め打ちでの会場借り上げとか、災害時のこととか、不利になるとか、そういう制約がかなりついているので、今回の案件に関しては会計法と予決令のこの条文と合わないように見えるのですね。	予算決算及び会計令第102条の4第3項を使って契約の性質もしくは目的が競争を許さない場合というふうになると思います。企画競争をして業者を決定した後のこと、というのが、理由書がもう一本ないといけないのだと思います。企画競争をして、結果としてこのこと随意契約をしますよという随意契約の理由書がなければいけないのですが、今回は企画競争しませんでしたので、そこはうちのほう、調達側のミスがあると思いますので、今後は、今、先生が言われたように、会計法どおりに、準じて随意契約を締結したというものが必要だと思います。すみません。
では、対応をお願いします。	はい。
こういう調達というのは、来年以降あるいは今年以降もあるのかもしれないですが、今回の仕様書を見る限りですと、一般競争の総合評価落札方式でもできるのではないかなと思いました。実際調達委員会の意見でもそのようなものが出ていたようですね。	今回のものは、もともと総合評価落札方式でやろうと思っていましたが、別の局の公共調達委員会の中で企画競争入札をするようにという事案がありまして、それが類似のような案件だったので、そういう情報を得たことから、企画競争にしました。来年もこのガイドラインの改定とか検証みたいなことを行うようにしています。それについては総合評価落札方式でやるということで、今、仕様書を作っているところです。
結構だと思います。 先ほどご指摘のとおり、これは結構ボリュームのある大変なお仕事を短期間でやるというものだったので、もしかするとその段階に無理があったのかもしれないというのは、私も感じました。でも、1回こうやって走り出したので、来年度は恐らく少し負担が減るのだろうと推測しております。 あと、先ほどの公共調達委員会云々と関連するのですが、公共調達委員会の所見に対する対応結果の表みたいなのが今回見つからないのですが、出ていますか。次から添付してください。	公共調達委員会に諮った後に、審査結果対応状況を担当部局から提出もらわないと、うちは調達していいとは担当部局に言っていないので、出ていたと思います。今回添付し忘れております。
対応策としては、「今後の対応」に書かれていたところに尽きるかと思いますが、ぜひ着々のご対応をお願いします。	
今回企画競争という形ですが、予定価格の適正性についての検討というのは、具体的にはどういうふうにしていますか。	今年度については、このような取り組みが初めてということでしたので、かなり粗い予定価格になっています。ただ、今年度事業を実施しましたので、その実績等を参考にしながら予定価格の設定とかをしていきたいと思

	ます。今年度当初につきましては、見込みという形でかなり粗いものになっていますので、今回実績が出ましたので、それを参考に今後精査していきたいと思います。
次からは企画競争でないのかもしれませんが、企画競争の場合の提案する企画の内容にこの費用も入るのでしたか。それともそれは別立てなのでしたか。	すぐには入らないです。
	金額を明示しているのです、この企画の範囲内で、となっているので、基本的に似たような数字が上がってくるというのは多いです。
この範囲でだから、いいのか。しょうがないですね。分かりました。1者だとどうにもならない。どうであってもここということですね。金額も変わらない。	はい。
	1者のときも一応評価をしてもらって、合計点の6割に行かなかったら業者としては採用しないということにしていて、一応の最低ラインというのを設けています。
(分科会長の意見) では、特に問題なしということでもいいですか。 企画競争を選択したことと結果として一者応募だったことについて、いずれについても本事案の経過としては特段問題なしと思います。引き続きより適切な調達となるように御留意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10】</b> 審議案件名 : 介護医療院におけるサービス提供実態等に関する調査研究一式 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、次順位を落札者とするため 発注部局名 : 老健局 契約相手方 : みずほ情報総研株式会社 予定価格 : 48,702,168円 契約金額 : 31,320,000円 落札(契約)率 : 64% 契約締結日 : 平成30年9月3日	
(調達の概要) 一般競争入札(総合評価落札方式)を行ったところ、3者応札があり、みずほ情報総研株式会社が契約の相手方となった。落札率は64%であり、低入札価格調査を行った。	
<b>意見・質問</b>	<b>回 答</b>
予定価格の積算根拠、これは人数とか単価とかはどこから持ってきたものなのですか。あと、時間ですね。	この改定検証調査というものは毎年行っていくもので、似たような調査のものを多少変えて流用した形です。
似たような調査の結果なのですか。それとも似たような調査の予定価格。どちらですか。それを確認してください。	過去の調査の契約の額が出ていますので、大体この施設にまくのでしたら、これぐらいの額でやったというのがありますので、それを参考にしています。毎回まく調査というのは対象が違います。ただ、対象が重なることもありますので、そこら辺は加味して設定しています。
これは先ほども老健局であったのですね。低入札価格調査でひっかかって、どうも履行が危ぶまれると。珍しい例だというのもあるし、低入札価格調査というのはもともとそういう目的なのだと。無理な価格で入れてきた人で、できない人を排除しようということをやっているのだと思うのですけれども、もし契約にこぎつけてしまったら、やってもらわざるを得ないから、猛烈な協力をしなければいけないということになってきてしまいますね。途中で解除ということもあり得るでしょうけれども。そういう事案というのはあま多くないのだろうとは思いますが、外に出さなくてもよかったね	基本的には業者の実績とかを見るので、よほどのことがない限りは大丈夫だと思いますが、先ほどの事業もそうですけれども、新規にできた制度ですと、つくるまでの過程とかを熟知、勉強してもらわないと、たぶん知識が足りなかったり、そういうことは発生し得るかなと思います。今まで既存のものを追加で調査するということだと、そういう調査対象に対して過去にも調査をしていけば、たぶん大きく中身が変わることはないかなと思いますが、先ほどの事業とか今回の事業のように新しくできた制度ですと、つくるまでの過程とかをしっかりと勉

<p>というぐらいの事案というのは、たまに見かけるものですか。</p>	<p>強しておいてもらわないと、僕らとしても一緒にやっていますので、そういうことが危ぶまれる可能性は出てくるのかなと思います。</p>
<p>この方たちにちょっと無理だと思いますという話をしたときは、いや、できると最後まで言っていましたか。それとも、やはり勉強不足でしたというか。</p>	<p>ヒアリングは実施しておりまして、任せてくれたらやります、という話はしていたのですが、確かに知識等では自信がないということで、自分たちの知識不足についてはちゃんと認めていました。</p> <p>それだけではないのですけれども、サービスが誕生する前の経緯もしっかり分かっていないという状況もありましたので、今回排除ということに踏み切ったという形です。</p>
<p>今回の次位の入札者を落札者とするという判断自体は適切なのではないかと思います。</p> <p>あとは、今回は総合評価落札方式なので、そちらの方でこういった不勉強もしくは調査委員会の準備すらできていないような業者を落とせるようにしておくというのが、次の改善としては考えられるかと思います。必須項目もしくは非常に配点の大きい項目として、既にでき上がっていることというのを入れるなど一番簡単かなと思いますので、御検討いただければと思います。</p> <p>あと、今回落札したところも落札率60%を辛うじて超えている程度ですので、そういう意味では、予定価格が高過ぎたのかもしれないですから、今回いよいよ初めての調達ということで始まったので、今回の経験をもとに積算を見直すということもお願いしたいと思います。</p>	
<p>(分科会長の意見) この案件については、特にありません。</p>	

24 都道府県労働局における公共調達監視委員会の活動状況については資料の配付をもって報告を行った。

【問合せ先】

厚生労働省大臣官房会計課監査指導室  
電話03-5253-1111 (内7965)