

令和元年度第 1 回厚生労働省公共調達中央監視委員会 (第一分科会) 審議概要

開催日及び場所	令和元年 6 月 2 6 日 (水) 厚生労働省専用第 1 3 会議室	
委員 (敬称略)	第一分科会長	浅岡 輝彦 あさひ法律事務所 弁護士
	委員	笥 淳夫 工学院大学建築学部 教授 (欠席)
	委員	枝松 広朗 あおば公認会計士共同事務所 公認会計士
審議対象期間	原則として平成 3 1 年 1 月 1 日～平成 3 1 年 3 月 3 1 日の間における調達案件	
抽出案件	1 1 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	1 1 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 : 九州厚生局熊本事務所旧庁舎原状回復工事
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 : 九州厚生局
契約相手方 : 株式会社竹中工務店熊本営業所
予定価格 : 3, 650, 400円
契約金額 : 3, 650, 400円
落札(契約)率 : 100%
契約締結日 : 平成31年2月25日

(調達の概要)

会計法第 2 9 条の 3 第 4 項及び予算決算及び会計令第 1 0 2 条の 4 第 3 号に基づく随意契約を行った。

意見・質問	回 答
随意契約の理由書を見ますと、賃貸借契約を行っている中で原状回復工事については、ビルの賃貸者側の契約の中で竹中工務店を指定業者に行っているということのようですので、随意契約の理由としては妥当なものかなとは思いますが、そもそも賃貸契約をされたときに、指定業者について、今回のような原状回復になったときにどうしても競争性が排除されてしまうということから、株式会社竹中工務店オンリーだという契約はちょっと困るということで、契約内容でその部分を外すことはできなかったのですか。	そうですね、原契約というのを 20 ページから付けています。
第 14 条のところに確かに書いてありますね。	排除するかどうかというところについては、私どものビルの、庁舎の移転というのは、これまでも複数回やっており、その折にも指定業者、施工業者がやるのですが、そちらは今までも契約をしていたということもあり、今回も同様の契約をそのまま履行しました。この部分について特に何か排除するとかということは、実際に申ししておりません。
ビルの根本的な工事については、確かに施行業者の株式会社竹中工務店がやることについては合理的だとは思いますが、その他の、賃貸契約ですので間仕切とか、そういった工事ですね。	はい。
そういった工事までビルの建設業者である株式会社竹中工務店が必ずやる必要があるのか、少し疑問があるように思いますが、いかがですか。	契約に当たって、原状回復に関する規則項目に、「甲が別に交付する貸方基準書」というのがあり、この中で株式会社竹中工務店を指名しているわけです。そこについて

	は、これまでも繰り返しそういう形で契約していたというところもあり、何ら疑問もなく契約に至ったというところ です。
これが普通の賃貸契約のやり方だということであれば、あえてこのビルが指定業者として株式会社竹中工務店を指定してきてしまっていることに対して、少し意見が入る余地がもしあるのであれば、契約の段階からやるべきだったと思います。	はい。
そうであるならば随意契約の中で、価格の適正性というのが担保されなければいけないと思います。予定価格算出内訳書の内容を見ますと、指定業者であるので同社の見積額を予定価格としますと書いてあります。これは少しいかななものかと思いますが、どうですか。要するに、その中に他社の参考見積りであったり、市況であったり、過去の実績であったり、そういったものを参考にしつつ、本当にこの見積額が適正な価格なのかどうかという分析過程が調書の中からは一切見受けられないのですが、いかがでしょうか。	そうですね、契約を排除できないのかというところから始まって、原状回復に関する規則の中で、事由の如何を問わず、整備に要した資材の買取り請求、費用の償還請求等の一切を主張しないというのがそもそも入っており、そのことによって、業者が提出した見積りを鵜呑みにしている、そのまま参考価格としているというのが実態でした。
完全に競争性を自ら排除しているという感じですので、その辺を今後考えていただいて、価格の適正性を担保する環境を整えていただきたいと思います。	はい。
有益費、必要費を償還請求しないということと、適正な価格で工事をさせることとは別に矛盾することではないのですよね。ですので、もしこういうような言い方で予定価格を決めるなら、その業者の言いなりになってしまいます。	はい。
例えばやる可能性が皆無な工事について、合見積りというのはなかなか難しいだろうけれども、ほかの方法で、この業者が出した見積りが適正な価格なのか、それとも言いなりになるだろうから余計な金額まで乗っけた価格なのか、そこはきちんと予定価格を立てるときに検証しなければいけません。そうしていただきたいと思います。	はい。
随意契約理由では業者が指定されていて、他社と契約した場合は多額の移転費用が生ずるみたいなことが書いてあって、これはどうしてこういう書き方なのですか。	これは、会計法第29条3第4項、契約の性質若しくは目的が競争を許さない場合ということ。条文だけでこのことを指しているということで、特に理由を記載しなくても明らかになっているのではないのかと思ったのです。これに加えることとして、当該ビルの原状、移転費用うんぬんというところですが、ここについては移転費用、すなわち原状回復工事においてビルの貸主側が当該工事を施工する業者を指定しているということで、他社と契約することによって別途費用が発生し、より高価な契約になってしまう。そういうことでこの一文を入れました。
その文脈がよく分からないのですが、ダブルで請求されてしまうかもしれないということを言っているわけですか。	そうではなく、指定業者以外と契約してしまうと、要はほかの業者と契約すると、別途違約金なり何なりが発生して、株式会社竹中工務店以外の契約になるとより高価になってしまう。だから、株式会社竹中工務店が安くなる、そのために不利益を被る、という意味で書いています。
恐らくそういうことにはならないのだと思います。今は株式会社竹中工務店が指定されているので、他の業者とは出来ないというだけで足りたはずで。	はい、そのとおりです。
(分科会長の意見) この案件については、特にありません。	

【審議案件 2】	
審議案件名	福岡空港検疫所支所放送音源作成業務及び放送設備入替作業
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	福岡検疫所
契約相手方	株式会社九州日立システムズ
予定価格	2,376,000円
契約金額	2,376,000円
落札(契約)率	100%
契約締結日	平成31年2月25日

(調達の概要)
 会計法第29条の3第5項及び予算決算及び会計令第99条第2号に基づく随意契約を行った。

意見・質問	回答
製造というふうにお考えでいらっしゃると思うのですが、250万以内なので少額随契と判断されたようですけれども、見積書等を見たときに、物品の購入ではないかという疑問が少しあります。物品購入だという認識はなかったということですか。	物品購入も一部あるという認識はあります。ただ、放送音源の作成が主業務であるということで、製造としました。製造、物品・役務のどちらでも少額随契の範囲内ということもありましたので、主契約が音源作成ということで、主契約の条文を取って少額随契としました。
問題はないと思います。あと、予定価格の算定方法についてです。これは参考見積りを3者からお取りになって、そのうちの1つを参考見積価格の最低価格だということで、予定価格のほうにされていらっしゃるようですが、最低価格を予定価格にする場合、例えば通常であれば過去の実績を確認したり、最近の市況を反映する実勢価格を見てみたりと、そういう分析過程がこの調書を見る限りはないのですけれども、いかがでしょうか。	久しぶりの案件ということもあったので、前回の調達状況も分からない状況で、それで3者見積りを取得したのですが、言われるとおり実勢価格までは意識は及んでいなかったかと思います。
そうすると、最低価格が本当に実勢価格だったかどうかということの検証が抜けていたということになりませんか。	音源作成というのは、かなり特殊なものですので、抜けていたというよりは調べる手段があまり思い付かなかったという意味で、3者から見積りを取得するのは、市場価格調査としていたしました。
この案件については、過去の実績もないのですか。	過去の実績もあるかとは思いますが、平成11年に作成したものですので、資料が見つからなかったということもあると思います。

(分科会長の意見)
 予定価格の算出過程をもう少し厳密にされるようにしてください。

【審議案件 3】	
審議案件名	国立療養所東北新生園電気設備幹線等切替整備工事実施設計業務
資格種別	測量・建設コンサルタント等業務—建築関係コンサルタント(「B」及び「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、落札率が高いため
発注部局名	国立療養所東北新生園
契約相手方	株式会社SUN総合
予定価格	2,894,400円
契約金額	2,700,000円
落札(契約)率	93.28%
契約締結日	平成31年3月20日

(調達の概要)
 一般競争入札(総合評価落札方式)を行ったところ、1者応札があり、株式会社SUN総合が契約の相手方となった。落札率は93.28%である。

意見・質問	回答
一般競争入札の中の最低価格落札方式ではなくて総合評価落札方式を採用した理由はどこにあるのですか。	はい。こちらは、本体の電気設備幹線切替整備工事の発注額によって総合評価方式を選択するというようなガイ

これは設計業務ということですよね。	ドラインになっており、総合評価方式を採用しております。
詳しく教えてください。	設計業務の場合、本体で行う工事の規模によってプロポーザル方式、総合評価落札方式、一般競争入札方式、こちらは最低価格になりますが、この3つの中から選ぶようにというガイドラインが出ておりまして、その価格が総合評価方式。
総合評価方式だったから選んだということですか。	はい。
これは最低価格落札方式では駄目な案件なのですか。	そうですね、金額的に総合評価方式を選択しました。
総合評価落札方式ですが、技術評価の中で、この資料を見る限りにおいてあまり、この中に議事録もありますが、例えば、この業者はやる気がないとかということが議事録にも書いてあるのですが、技術評価過程の中で、あまりいい評価が得られていないのです。業務実施方針及び手法というものがあります。恐らく、これを委員の方が見て、あまりやる気がないのではないかとというようなことが書いてあるのですが、その辺についてはいかがですか。	電気設備の設計業務については需要がもうひっ迫して、もともと当地というか、国立療養所東北新生園近辺は東日本大震災の復興工事が立て込んでおり、まず最初に防災避難設備を竣工して、今は徐々に各市町村の庁舎が水没したりしたところが増えてきて、ようやくやっと一段落ついたところ、去年から小中学校の冷房設備の整備というものが始まりました。こちらはもう、ほとんどが動力というか、200V の電源を持っていない施設がほとんどですので、そちらの工事がもういきなり宮城県だけで100戸、200戸というような規模で発注が出ており、そもそもが設備設計、電気設計がもうひっ迫していて、来てくれないという状況があります。A社も、普段であればもうちょっときめの細かい仕様書なり技術評価書を出してくるところではあるのですが、多忙なものですから、見た方はそういう印象を持たれたのかなと思いますけれども、影にはそういう事情があるということで御了承いただきたいと思います。
技術評価点が50点満点中18.7ということで、40%にも満たない技術評価、100点満点中だと40点ということになります。技術評価の評価表を見ますと、項目によっては0点というような項目があるのですが、その辺はどのようなお考えで決定されたのでしょうか。評価表がございませけれども、例えば真ん中のところ、満点4点中0点、一番下のところの「CPD取得単位を評価」、これが5点満点中0点、このような業者が選択をされて、ちょっと心配だなと思いますがいかがですか。	当時の状況というのは、もうこの時点でなかなか来てくれる業者自体がなく、向こうも多忙な中、不完全なものではあるけれども、それを承知でこちらで受け付けたという面があります。もうちょっと時間を置いてやればよろしかったのかもしれないかもしれませんが、何分、仕様のとおりに、まず総合診療棟の工事が控えており、その受電設備の容量が足りないというのが出てきました。それで受電設備あるいは幹線更新工事、それに先立つ設備・設計ということで逆算したスケジュールから行きますと、これがもうぎりぎりの線で受けています。 業者の側にとっても非常にタイトなスケジュールの中で出してもらったという部分があり、その辺、この点数でいかなものかというご意見はもっともな発言です。その趣旨も分かるのですが、もう当地ではひっ迫していて、とにかく受けてくれる業者がないという状態、実際、一応応札という状況です。なかなか、各々、掛け持ちももう限界になっておりまして、2つ、3つ抱えている中で来てもらったという事情があって、中身的にはちょっと不満足な点は多々あったように聞いておりますが、それでもスケジュール優先ということで、一応こういうような業者に発注せざるを得なかったという状況です。
もちろん、そのような状況は重々理解できます。入札日が3月に入ってしまったと思いますが、もう少し早い時期に準備をすることはできなかったのですか。	本体工事の仕様がなかなか決まらなかったという点があって、それに先立つ設計ということでその時期になりました。
開札調書ですが、1回目から2回目に入れた額が少し下げ過ぎの入札価格ではないかと思いますが、いかがですか。	業者の入札価格の意図というのは、想像の範囲で答えるしかないのですが、1回目は業者の言い値といいますか、この値段で取れたらいいなという、あくまでも希望的な価格を入札してきたように思います。 2回目はいざ実例というか、実際動いている価格という

	<p>ことで、もう完全な売り手市場ですので、あわよくば高い値段で取れば取りたいという、どこの業者もそういうものがもう見え見えの状況です。</p> <p>まして、最近ではオリンピックの関係で東北の業者も東京の電気設計をしているという状況です。現に、A社も東京支社で、本省の仕事も何かやっているという話も聞いています。</p>
今の本体工事というのは何ですか。	<p>本体工事というのは電気設備幹線等切替整備工事です。それに先立ち、総合診療棟の工事というのがあり、そちらの電気容量が足りないという面も出てきて、併せて老朽化した幹線設備等も切替工事を行うということです。本体工事が何回も出てきて、ちょっと混乱していますけれども、基本的には電気設備幹線等切替整備工事を指しています。</p>
総合評価落札方式を取る、金額の基準となった本体工事というのは何ですか。	電気設備等切替整備工事です。
それは、国立療養所東北新生園電気設備幹線等切替整備工事ですか。	はい、そうです。
幾らでしたか。	確か1億400万円位だったという気がしたのですが。
整備工事についての設計というのがこれですか。	これはあくまでも電気設備の切替工事になります。
これは付随する工事、今の本体工事に付随する工事の実設計業務ですよね。	本体工事というのが電気設備幹線整備工事ですから、これそのものですね。
工事についての設計というのは設計が始まって工事の内容が決まってくるのだと思うのです。設計の方が後になるということはないと思うので、本体工事の設計は一体どうなったのかなと思って聞いています。	本体工事というのはあくまでも電気整備工事になるのですが、建屋そのものは新エネルギー棟が既に建っており、その中に入るような形になります。それとは別に総合診療棟の工事がある、ということです。
今、本体工事と言っているのは何を言っているのですか。	本体工事は電気設備工事になります。
では、その設計はどうしたのですか。	切替整備工事はこの設計で行います。
よく分かりませんが、本来はその工事内容を決めるための設計が先行するのではないのですか。その設計が決まって仕様が決まって、それでは工事についてどこに発注しようかという話になるのではないのでしょうか。	はい、そうです。これが終わった後に実際の工事の発注があります。この設計業務が終わったあとに、本体、建屋のリアの送電の工事、入札があります。
そうすると、今の総合評価落札方式をするかどうかの基準となる本体工事は一体何なのでしょうかとということです。	こちらの方はあくまでも概算額で算定しているという形になります。
設計前に概算額を出すのですか。	そういう扱いになっております。
設計しなければ分からないのではないですか。	その辺、矛盾していると言えば矛盾している部分があるのですが、あくまでも工事本体の概算額を基にプロポーザルなり総合評価、あるいは一般競争入札を選択することになっています。あらかじめ、こちらの営繕計画書なり施設整備室と相談して、概算額で設計業務の入札方式の選択というのは決まっています。きっちりしたものが出る前に選んでいるという点では何か変な印象を受けますけれども、そういう流れになっています。
設計が先で工事本体の内容というのはそれから決まるのだと思うのですが、そうではないのですか。	そうではなくて、本体の工事の概算額を算出して、その内容によって設計業務がどの方式を採用するかが決まるという流れになっていると聞いています。
何かおかしいですね。どういうものを作りたいのかまず設計をしてもらって、それからその設計に基づいて工事内容が決まるというのが本来だと思うのに、あらかじめ工事の内容を設計もしないで決めておいて概算額を出して、その概算額から大体設計料がどの位になるか考えて総合評価落札方式を選んだということになるわけですか。	国土交通省のガイドラインでそのようなフローチャートというのが出ており、それでこのような流れになっています。

<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>	
<p>【審議案件4】 審議案件名 : 六甲アイランド出張所食堂・厨房施設改修工事 資格種別 : 建築工事—建築一式工事(「C」又は「D」ランク) 選定理由 : 一般競争入札を実施している案件中、1者応札であり、落札率が高いため 発注部局名 : 神戸検疫所 契約相手方 : 株式会社馬場工務店 予定価格 : 15,930,000円 契約金額 : 15,876,000円 落札(契約)率 : 99.7% 契約締結日 : 平成31年1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、株式会社馬場工務店が契約の相手方となった。落札率は99.7%である。</p>	
<p style="text-align: center;">意見・質問</p>	<p style="text-align: center;">回 答</p>
<p>落札率が高い、しかも一者応札で落札金額が極めて高いということですが、この99.7%が実現できた理由にはどのようなものがありますか。</p>	<p>理由というか経緯になるのですが、まずこちらの工事の設計は別業者に委託して、その時に工事費の積算項目を作ってもらいました。それに神戸検疫所の職員が積算資料、国土交通省積算基準、コスト情報資料、そういったもので単価を引っ張ってきて作ったものが予定価格となります。それが偶然というのか、こういう近い金額で落札することができたという経緯になります。</p>
<p>99.7%ということはもう、ほぼ当てましたという価格になると思うのですが、それは偶然ですか。</p>	<p>単純に積み上げていったものですので偶然としか言えません。</p>
<p>何か予想できるような、周辺情報がキャッチされているというようなことは考えられないですか。不正とかそういうことではなくて、何らかの情報がその業者の方で分析できるような情報が流れてしまっているというようなことはないですか。</p>	<p>まず、そもそも参考見積りも落札業者から徴取していないので、情報が我々のほうから流れるということはないと考えています。</p>
<p>予定価格の算定方法ですが、設計業者1者からしかもらっていないのですか。</p>	<p>契約した設計業者1者からしかもらっていません。</p>
<p>本当に予定価格として適性なのかという分析はしましたか。</p>	<p>価格自体は市販で売っている単価表を使用しており、業者から出されたものがそのまま予定価格になっているというわけではありません。</p>
<p>何らかの修正が加えられているということですか。</p>	<p>はい、そうです。</p>
<p>分析をして適正な単価にしているということですね。</p>	<p>はい。</p>
<p>株式会社馬場工務店の施工実績ですが、その中に六甲アイランド出張所厨房改修工事ということで、全く同じ案件がこの中に過去の実績としてあるのですが、これは今回とどういう関係があるのですか。</p>	<p>もともと税関側が使っていた食堂の跡に我々が入るのですが、その前に原状回復として税関の方が発注した業務かと思われま。</p>
<p>「改修工事」という表題ですよ。</p>	<p>はい。</p>
<p>全く同じですね。</p>	<p>そうですね。ただ、これは中身としては原状回復をして改修をするというものです。</p>
<p>原状回復というのはいわゆるスケルトンにするとか、そういう話ですか。</p>	<p>そうです。厨房のものを取り払うとか。そういうものを取り払って元の、何も無い空間に戻すのが原状回復になります。</p>
<p>それが「改修工事」という表題で行われたということですか。</p>	<p>はい、そのようです。</p>
<p>では、実績があるので大丈夫だということで、この株式会社馬場工務店に資格はあるということですね。</p>	<p>はい。</p>

設計業者の方から金額が漏れているという疑いは抱かなかったのですか。	仮にそういう疑念が出たとしても、そういった場合、逆にどのように調べる方法があるのかがちょっと分からない状況です。
例えば、入札価格について内訳を示してもらい、内訳を示して対比するとか。	ちょっと内訳までは、把握していないのですが、おそらく通常であれば内訳は取るものと思います。
そうですね、それで対比すると何が合っていて何が合っていないのか、漏れている可能性があるのかないのか、ある程度推測が付きましますよね。	はい。
積算資料というのは、これは設計業者の積算資料でしょ。	はい、そうです。
ほぼ、これに基づいて予定価格の積算資料を作ったのですか。	はい。
(分科会長の意見) 1回でもってこの金額が出るのは、やはりちょっと不自然なので、もし今後こういうことがあれば内訳を取って対比してみてもらいたいと思います。	はい、承知しました。
【審議案件5】 審議案件名 : 国立医薬品食品衛生研究所 旧庁舎解体撤去及び土壌汚染対策等工事設計業務一式 資格種別 : 建築関係コンサルタント(「A」又は「B」ランク) 選定理由 : 一般競争入札を実施している案件中、最も契約金額が大きく、1者応札であるため 発注部局名 : 国立医薬品食品衛生研究所 契約相手方 : 株式会社オオバ東京支店 予定価格 : 266,331,329円 契約金額 : 232,200,000円 落札(契約)率 : 87.2% 契約締結日 : 平成30年7月18日	
(調達の概要) 一般競争入札(総合評価落札方式)を行ったところ、1者応札があり、株式会社オオバ東京支店が契約の相手方となった。落札率は87.2%である。	
意見・質問	回 答
入札された業者が1者ということだったのですが、何かもう少し入札参加者を増やす手立てはないのでしょうか。	我々が当初考えていた資格要件というものがあつたのですが、そこをいろいろ省内の担当部署ともやりとりをさせていただいて、なるべく窓口を広げられるような努力はさせていただいたつもりではあつたのですが、公告期間についても政府調達案件ではなかつたのですが、47日ということで政府調達に近い数字、50日近い数字を確保したところですが、結局のところは1者しか応札がなかつた。今回の業務については入札説明会も工事関係ということで開催をできないため、基本的には連絡があつたところについては旧庁舎等も案内しようと思つていましたが、そもそも問合せが全くなかつたという状況です。
参考見積りをA社からも取っていますが、A社はどうして入札に参加しなかつたのでしょうか。	この規模の業務内容で、かつ、この契約期間ということで、なかなか人材の確保等が難しいということで。ただ、我々としては市場実勢価格を知りたいというところがありましたので、参考に、もし入札する際の参考価格を見積りで、概算で頂けますかということで、御協力だけは頂いたということです。
これは、やはり規模がかなり大きいからということが最大の理由ですか。	今、旧庁舎自体移転が終わり、もう誰もいない状態になっています。速やかに財務省に土地の方を返還するために、解体工事等を行わなくてはいけない中で、有害物質等もあり、土壌汚染が確認されている状況ですとか。あとは解体自体が古い建物ということで、基礎等の深さとか、立

	地条件的に、周りが住宅街ということもあって、焼却炉煙突の解体をどうしたらいいとか、様々な問題がありまして。その部分をクリアにした形で、解体工事の設計をしてもらう必要があったということで、やはり内容がどうしても多岐にわたってしまったというところは、1つの要因かと考えています。
分かりました。この業務は、分割というのはできるのですか、例えば半分、いわゆる分割発注ですけど。	内容を分けてということですか。
はい。	それがなかなか難しいところがあって。例えば、解体工事を実際にするとしても、上を壊した後に基礎の部分を壊していくということになると思います。その中で土壤汚染が発見されたところについては、そちらも一緒に処理しなくてはいけなとか、建物を壊す際には有害物質があるような建物については先に、例えばアスベストについてはこの建物については気をつけてやらなくてはいけなよとか、どうしても連動してしまう内容になるので、分けることが難しかったという事情があります。
仮に株式会社オオバ東京支店も参加しない、ちょっと今は人振りができないというような状況であっても、分割発注というのは難しいということになりますか。	そうなってみなければ、実際分かりませんが、予算間の話もあるため、そこは分けてということを考えられる部分があるかどうかということは検討していた可能性はあります。ただ、実際問題としてどこを切り離せばいいかというのはなかなか難しいところです。
予定価格の算出過程ですが、参考見積りを株式会社オオバ東京支店とA社の両者から取って、これは平均値のようですが、その平均値を取った理由はどういうところにあるのですか。	基本的にはその市場実勢価格というのが予定価格だと思っています。1者だけしかもらえなければ、そこにプラスアルファで、自分たちで計算した積算資料とかを用いて計算したものを組み合わせる考えたかもしれないのですが、今回2者から取れたということでしたので、どちらかに偏っても市場の実勢価格とは言えないかなというところで、真ん中で取ったということです。
なるほど。他の部署は最低価格落札方式を採用したり、あるいは内容について過去の実績等を、それから市場調査をされて修正をしたりというように、適正な調達価格になるように工夫をしていますが、その辺の分析評価過程については平均値ということではなくて、少し考えた方がいいと思いますが、いかがですか。難しいですか。	実際には各々の、例えば見積りの項目を見比べて、一番低いものを全部取って行って、それを予定価格にすれば一番安い価格になるというのは、そういう予定価格の立て方もあるというのは知っています。いろいろと検討はしたのですが、それで正しいかというところで、再度検討することで持ち帰りたいと思います。
なかなか適正価格は何かという算出、難しいとは思いますが、一定の合理的なものを追って、これなら今の時間の中で納得感があるというような形で、価格を設定していただきたいと思います。	はい。
これは解体撤去しないで、いずれにしても解体についても設計業務ですよ。	今回は設計業務になります。
この仕様書の中で、例えばこの実績要件なんかを入れていますね。	
入札公告。	参加資格のところですか。
そうですね、参加資格。この(6)以下について、いろいろ契約実績を要求しているのですが、この契約実績を要求すると、やはりその分参加する方が限定されてきます。少なくなってきましたよね。	おっしゃるとおりです、はい。
それは必須の要件ですか。	今回はかなり業務が多岐にわたっています。その中でも、当初は役務の資格とか、コンサル、工事コンサルとは別に役務の資格も必要とか、もっと条件をつけていたのですが、省内の事前の公共調達委員会において、さすがに

	これは条件が多過ぎるよというような指摘がありました。中でも必要なもの、例えば1級建築士とかも求めていたところですが、それも削除したりとか、一応緩和は図ったつもりです。
これでも緩和図ったつもりであると。	はい、我々としてはそうです。
こういういろいろなその測量だったり、土壌汚染だったり、いろいろなものが含まれるとなると、場合によってはその共同企業体みたいなものの参加を認めてもいいのかもしれないね。何か工夫しないと確かに。	今回は「国または地方公共団体が発注した」という条件を付けたのですが、ここが限定的にしてしまっている要因の1つかなということで、1者入札だった後に分析したところです。
そうですね。ただ、民間だって構わないですよ。何か工夫する必要があるかもしれない。	そうですね、ちょっとそこを工夫、今後に役立てたいと思います。
これ、途中で仕様書の変更、契約の変更をしていますね。	はい。
これはなぜですか。	今回の業務については解体撤去、解体工事をして、更地にした後に財務省に引き継ぐというのが最大の目的になりますので、引き継ぎ先である財務事務所と相談しながら、今回の業務を進めていましたが、その中で、測量業務について当初我々の仕様上想定してなかった共有物、境界の上にお互いの境界をまたぐようなブロック塀があって、それについても確認書を取り交わしなさいという話が、急遽出ました。それについては、当初の仕様で見込んでいなかったところです。共有物が出て来たため、それについても、周りの住民と書類を取り交わしなさいということで、業務を増やさなくてはいけなくなりました。 ただ、その見合いで業務を増やしてしまうと、落札業者としてはどこかを減らしてもらわないと履行期限に間に合わないという話になり、協議をして、金額変更はせずに、例えば登記関係については申請までは必ず行ってくださいと。その後については我々が4月以降に行いますというような形で、業務削減できるところを削減して、代わりに、その共有物の覚え書きの書類の作成や取り交わしを追加したという内容です。
(分科会長の意見) この案件については、特にありません。	
【審議案件6】	
審議案件名 : POPs条約において廃絶が予定されている化学物質の毒性等調査業務 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、落札率が高いため 発注部局名 : 国立医薬品食品衛生研究所 契約相手方 : 日本エヌ・ユー・エス株式会社 予定価格 : 9,300,000円 契約金額 : 9,288,000円 落札(契約)率 : 99.8% 契約締結日 : 平成31年1月23日	
(調達の概要) 一般競争入札(総合評価落札方式)を行ったところ、1者応札があり、日本エヌ・ユー・エス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
一者応札の理由として、調達時期が遅れてしまったということですが、これはどんな理由があったのでしょうか。	今回非常に分量が多いとか、情報量が多いということもあり、本省サイド、こちらの方で当然いろいろ話し合いながらやっていくのですが、どうしても時間が経ってしまっ、この時期の契約になってしまったということです。
この公告、今回は入札までに20日間くらいですが、仮にも	予定価格を組むに当たってもう1者、2者からその見積

<p>もう少し早い時期に公告を出し、それから入札が行われていたとしたら、もう少し入札参加者は多かったと思いますか。</p>	<p>りを取り、その安い方を予定価格と組んでいるのですが、最低でも、このもう1者、あと今回入札説明書自体は欲しがっている業者がいて、検討したということなので、おそらくもう少し早ければ複数の業者が入札に応じたのではないかと思います。</p>
<p>今回落札された日本エヌ・ユー・エス株式会社ですけれども、これは過去にも同じような調査をされたことがある業者ですか。</p>	<p>実績のある業者です。</p>
<p>今回入札参加しなかったA社、ここも前から入札に参加している業者であったと。</p>	<p>はい。他の事業でもかなり実績がありますので、信用としては問題ないと考えています。</p>
<p>今回1者になったことについては仕方ないとしても、予定価格の算定方法ですが、これは参考見積りを日本エヌ・ユー・エス株式会社とA社の2者から取って、単純に低い方を採用したということですが、低い方が果たして本当に適正な予定価格なのかどうかということについては、何らかの分析作業はしましたか。</p>	<p>細かいところまでの分析というのはしていないのですが、少なくとも考え得るものとして、その2者を並べたときに、金額が極端にずれていたりしていた場合はそのずれている方、特に安い方に、どうしてこうなるのかということを知りたいというケースがあります。どうしても細かいところになってしまうと、ちょっと知識不足とか。もちろん研究者にも聞くこともありますが、明確なその差がない場合は、それがどうしても似かよった場合、それが市場の実勢価格に近いのではないかと判断します。このケースにおいても、さほど差はあるものではありませんので、市場の実勢価格に近いのではないかと判断をしています。</p>
<p>過去のデータとかとの比較はできるものなのですか。仮に、3年前に同じような調査業務があった場合に、仮に他の業者が落札したと。そのときの価格との比較とかは、どうなのですか。今回は高かったとか、安かったとか、そういう分析は難しいですか。</p>	<p>必ずしも同じ業務とは、いえないので。</p>
<p></p>	<p>化学物質が異なると、全く情報量が異なってきますので。そうすると、同類の調査事業自体が、ありますけれども、いったいどれくらいかかってくるかというのは物質依存なので、そこところは難しいと思います</p>
<p>今回の物質については、初めてだったということになりますか。</p>	<p>はい。物質といいますか、このPOPs条約に関する契約というのは、少なくとも近年、要するに比較対照ができるような契約というのは、なかったです。</p>
<p>なかった。分かりました。最後に、落札率が非常に高くなってしまったのですが、これはそのまま参考見積り価格を予定価格にして、そのまま入れられたということですね。</p>	<p>はい。ぎりぎりの時期だということで、やはりその見積りを出した金額が、ある意味ぎりぎりの状態だという判断で。若干ほんの数パーセントですが、下げたのがある意味誠意なのかなと。そうイメージ的には考えています。</p>
<p>そしたら、少し予定価格の分析過程、その辺をもう少し整理していただければなというふうに思います。</p>	<p>今後においてもう少し深掘りしながら、業者とも打ち合わせて、本当に実勢に近いかというよりも、他の業者にもなるべく多く声をかけて、予定価格を算出していきたいと思います。</p>
<p>この参考見積りについてなのですが、日本エヌ・ユー・エス株式会社のこの標題を見ると、「平成30年度大気汚染物質に関する健康リスク評価に係る情報収集等業務」という標題で、この見積りが出されていて、他方、A社の方の標題は、本件と公告と同じ標題になっているのですが。これは同じものなのですか。これタイトル、大気汚染物質というと、たくさんありそうな気がするのですが。</p>	<p>タイトルは合わせるべきでした。</p>
<p></p>	<p>そうですね。</p>
<p></p>	<p>本来、合わせないといけない。</p>
<p>何でこんなことになったのでしょうか。</p>	<p>これは業者の方でこう書いてきてしまった。</p>
<p></p>	<p>おそらく見積りを依頼する時点で、正確な名称が確定していない状況で、説明した内容を、業者がこのような仕事</p>

	と判断して名称を当ててきていたのに、我々が気付かなかったというのが実情かと。
見積りを取る上で、どういうものを開示しているのでしょうか。	業者には仕様に近いようなものを渡していると聞いています。
そうすると、この日本エヌ・ユー・エス株式会社の積算書を見ると、これ人件費で、主席研究員の給料が幾らかみみたいなことをずっと出してきて、これは別にこの POPs に限らず、POPs ではなくても当てはまるような内容の積算方法ですよ。人件費、業務費、管理費、一般管理費というような名前なので。だから、余計にいったいどんなことが検討されて、この金額が出されてきたのか、本当にどうなのかと思うのですけれど。	この辺は、次回以降厳密なチェックを取るようになります。チェックが甘かった。
チェックを本当にしたのかなど。金額、そのトータルの金額しか見ていないふうを感じないでもないのですが。見積りを取るのはいいのだけど、どんな業務を予定して、どのくらいの人員が投じられてというようなことはやはり国立医薬品食品衛生研究所としても、ある程度予定価格を立てる前に検討すべきではないかと感じます。 それと、この2者、見積りを取るのをこの2者に限定したわけですが、他にもいろいろお付き合いのある、こういういろいろなリサーチ会社みたいなものというのは周囲にあるわけですよ。	はい。
その中でこの2者を選ぶというのは、何かこの2者が特にこういうことに長けているとかいう、そういう発想ですか。	そうです。毒性情報を整理する事業について、これまで委託してきた経験が豊富であるという実績に加えて、この POPs 条約に関する会議に我が国から参加するための事前の事務的な準備を、この事業が他省庁で行われてきており、その事業を委託して実施しているのですが、両者は POPs 条約に関する知見が他者より豊富であると想定していましたので、今回のように短時間で、作業量も多いと想定される POPs 条約の対象となった物質の調査を行う事業に関しては、確実にできるのではないのかなという、そういう認識です。
そうすると、この2者以外にはちょっと入ってこられるような業者はいないかもしれないという想定の下ですか。	はい。特に、時期的なもので、他に時期が、時間的に余裕があるのであれば出してくださるところもあるのかもしれないのですが、確実に出してもらったのがこの2者になります。
そこら辺に問題があるのかもしれませんがね。	
(分科会長の意見) この案件については、特にありません。	
【審議案件7】 審議案件名 : 高性能多目的質量解析システム (リース品) 1式 購入 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 注部局名 : 国立医薬品食品衛生研究所 契約相手方 : 芙蓉総合リース株式会社 予定価格 : 9,612,000円 契約金額 : 9,612,000円 落札(契約)率 : 100% 契約締結日 : 平成31年2月27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
再々リース契約というのは、可能だったのですか。	再々リースすることは、もともと考慮していませんでした。

	た。当初の予定から平成31年3月31日までに再リースが終了した後に、4月1日付けで機器の買取りをする予定だったのですが、そのため会社の方に再々リースということ問合せはしてはいないのですが、特に問題なくそこについては可能だったというふうに認識をしています。
契約の中で再リース後は購入するという契約があったのですか。	契約上、特に明記していたわけではなかったのですが、国立医薬品食品衛生研究所の予定として、再リースが終わった後には買取りという方向で、もともと予定をしていたものと聞いています。
分かりました。この961万2,000円という金額ですが、これはどういう金額になりますか。合理的な金額かという質問です。	こちらの金額については、芙蓉総合リース株式会社実際に買取りをするときの金額を尋ねたのですが、その際に結局、購入金額、買取価格は、芙蓉総合リース株式会社の規定で定まっているものと説明を受けまして、今回の場合に、この期日で買い取る場合にはこの961万2,000円になると、先方から規定で定まっているものとして回答を受けたものです。
それは適正だということの分析はされているのですか。	減価償却の関係で、算定した金額と比較すると、若干今回の買取り金額961万2,000円はちょっと割高かなと計算したところ考えていましたが、ただ、実際に価格交渉的なことを行いまして、もう少し値引き等可能かとかも確認はしたのですが、それはちょっと難しいということで、結局芙蓉総合リース株式会社の価格で契約しました。
仮に再々リース契約も可能だったという先ほどの説明ですが、仮にそうだとすると、これからの使用期間のことを考えたときに、購入の方が経済的に有利と判断したということですか。	はい。実際に買い取る金額と再々リースを重ねていく場合との賃貸借リース分の金額を勘案していくときに、このタイミングで買い取るのが1番経済的であると判断したものです。
直近のリース契約のものですね。	
再リースでまた今後やるとすると、もうちょっと安くなりそうな感じではありますね。	芙蓉総合リース株式会社今後仮にリースを、また再々リースした場合の金額を確認したのですが、その場合であっても金額というのは、この30年度分の金額は変わらないと回答を得ております。
一般的にはこのリース、5年間リースだと、5年間リースで償却も終わって残りはゼロになるはずなのですがね。先方も商売だから、高く売れば高く売りたいということなのですかね。分かりました。それと、今後の新しいもう少し高機能ものもどんどん出てくると思うのですが、それとの対比もされていましたか。	
高機能製品というものはおそらく出てくるのではないかと思いますのですが、5年もたてば、あるいは6、7年たてば、そういうものとの対比みたいなものも考えても、これを継続したほうが得だという結論に達したわけでしょうか。	機械自体はもちろん新しいものもたくさん出てくるのですが、ずっとデータが蓄積していますので、機械自体も10年以上使っていますので、その蓄積したデータをそのまま使える、ずっとなるべく長い間応用できるような形ということで、今の機械もずっと継続して使っていくことの重要性があるので、国立医薬品食品衛生研究所ではそのデータを使っているいろいろな、例えば日本薬局法やガイドラインの作成のためにそういうデータ取りをしていますので、やはりずっと継続をして長い間、使えるように位置していくことも重要だと考えています。
要するにバックアップ機としては、これが最適ではないかと思った、ということですかね。データというのは別に移行しようと思えば移行できるのだらうと思いますが、使い勝手がいいこともあるのでしょうかね。	はい。
(分科会長の意見) この案件については、特にありません。	

<p>【審議案件 8】 審議案件名 : 国立感染症研究所ハンセン病研究センター標本材料棟改修工事の変更契約 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 : 国立感染症研究所 契約相手方 : 大成温調株式会社 予定価格 : 45,092,000円 契約金額 : 45,092,000円 落札(契約)率 : 100% 契約締結日 : 平成 30 年 11 月 21 日</p>	
<p>(調達の概要) 会計法第 29 条の 3 第 4 項に基づく随意契約を行った。</p>	
意見・質問	回 答
<p>そもそも、最初の機械が A 重油対応の発電機が使われていて、資料 8-1 の調達においては、軽油に変更されているのですが、それは何か合理的な理由があったのですか。 例えば燃費の問題とか、そういったことももちろん考えていらっしゃると思うのですが、A 重油と軽油を比べたときに、1 円当たりの発電料からすると、どんなふうになるのか、調査をしていたのでしょうか。</p>	
<p>わざわざ発電機を軽油に変える意味って、当初の調達の中であったのですか。</p>	<p>そこは確認するところですが、もしかしたら意見の相違があって、こちらとしては A 重油で計画をしていたところ、実際は軽油ということで契約後にそういったことが分かったということなのかもしれません。</p>
<p>最初の⑧-2 の資料ですが、内訳明細書の中で自家用発電機の品番がありますが、これは新しく調達した予定表の中の品番と全く同じですが、部品を変えれば A 重油に変わるというように説明もあったのですが、最初の調達の中で、軽油だということをご限定していたのですか。この品番で表現されているということではないということのようです。</p>	<p>ちょっと確認しますが、もしかすると仕様上、そこら辺が欠落していたかもしれません。</p>
<p>今回の調達で言いますと、タンク容量を 90L から 385L に変更したということと、同じ発電機の中で軽油から A 重油に交換するための部品交換をしたと。それが 200 万円と、そういう意味ですね。</p>	<p>はい、変更契約はそういう内容になっています。</p>
<p>そうすると、今、私の質問について、その燃費をきちんと考えて、最初は軽油にして、途中で何らかの理由で A 重油の元に戻したという。それはなぜかということをご調査してください。</p>	<p>これは国土強靱化の話があって、72 時間連続稼働しなければいけないということで、現状の軽油だと 72 時間連続稼働ができないという状況で、それで重油への切り換えと、タンクの更新が必要になったと。</p>
<p>でもこの 72 時間稼働という目標がありますが、変更後の新しい発電機においても 385L の燃料を新しくしても 12 時間しか連続稼働できないのですよね。それで 72 時間といったら 6 倍ですけど、どういう意味の 72 時間ですか。</p>	<p>重油の貯蔵タンクが近くにありまして、そこが 1,500L のタンクだったと思いますが、そこから給油してそれで発電機のタンクの方に入れることで。</p>
<p>6 回分を補給できると、貯蔵していると常に、そういう意味ですね。</p>	<p>はい。</p>
<p>これは最初から A 重油で、あと 72 時間稼働であって、2.8 時間しかもたないような機械を当初の計画に入れるということの不効率さが少し問題かなと。分析が至っていなかったところが問題かなと思っていまして、この調達自体については、タンク容量の変更と、発電機の部品交換ということで、200 万円ということですので、それほど重大な問題はないというように思いますが、その辺の調達の過程の中で、きちんとした分析が行われなかったということが問題だと感じています。</p>	<p>こちらの予定価格調書に記載していますが、設計を依頼した設計事務所の積算書をもって、予定価格としたということで、全入札価格の基準が厚生労働省の規程、並びに一般競争の資格の取扱いについてと、別記、法を適応して算出をしているところです。</p>

あと、最初の調達の中で予定価格の算出がありますが、これはどのようにして予定価格を算出したのですか。	
「設計を依頼した設計事務所の積算書をもって予定価格を算出した」とコメントがあるので、おそらくそういうようにされたのだと思いますが、国立感染症研究所での価格の妥当性について、何らかの分析過程はありましたか。	そこは確認します。
⑧-2が当初契約分ですよね。これは結局どうなったのですか。これは2者で、これは競争入札の結果はどうなったのですか。	⑧-2に結果だけが印刷しています。
入札結果はどこに書いてありますか。	開札調書があります。
2回目で落札ですね。	はい。1回目は予定価格に達していないということで、2度目の開札を行いまして、それで大成温調株式会社が予定価格内ということでしたので、落札という結果になりました。
この⑧-2の仕様書は、これは読めません。	はい。工事の仕様とか、ちょっと字が細かくて見づらいところではあるのですが。
この中には軽油を使う、何時間を運転させる、そういうことは書いてあるのですか。これは何の特定もしていないのですか。持続時間がどう、使用燃料がどう、冷却工事がどうという、そういうような仕様としては。	72時間というのは国土強靱化計画という話があって、それで72時間連続稼働というのが上がってきまして。
それは機器の仕様の問題ではなくて、この運用も含めて72時間を確保しようとするわけだから、仕様の中に入ってきてませんよね。	はい。
当然入ってこないと思うのだけれど、どういう仕様でもって、この入札公告をかけて、それでこういうことになったのかが、ちょっと不自然だなと思うから聞くのですが。そうすると、業者が決まって、工事が始まって、業者がこっちの方が良いじゃありませんかというような営業をかけて、「ああ、そういうものがあるのだったら、そっちがいいのか」ということになったのでしょうか。どうしてこういうように、先ほどの質問にもあったのだけれど、こうなったのはどうも経緯がよく、ちょっと変だなと思うものだから。	そこは前任者のほうに確認をとらせて。
では、それは次回に報告をしていただくことの中に入れておいてくださいね。	次回に。
文章が分からないのだけれど、この変更計画理由書の中の今般政府が、真ん中辺に「また」というのがありますよね。「また、今般政府が実施するうんぬん」とこういうことが書いてあるのだけれども、ここは何を意味しているのですか。「重要インフラの緊急点検で感染研が点検対象とされており、この点検結果に対する対応に大きな影響を与えることとなる」との、「与えることとなる」というのはどういうことを言いたいのでしょうか。	72時間連続稼働になるということ。
政府の重要インフラの緊急点検の点検項目の中に、こういうものでは72時間連続運転ができるようにというのが何か入っているのですか。	こちらの方で示した資料の中に72時間という記載をさせていただいて、実際政府の方では。
何か重要インフラの緊急点検の点検項目の中に何かがあって、その点検項目に合う、合わないというようなことにつながるということの意味しているのか、それとも何か他のことなのか、ここで書かれていることで、意味がよく分からないから聞いています。 これを書いたのはあなたではないのですよね。	緊急点検の内容が書かれたものがあったと思いますので、そこを確認して、お答えをしたいと思います。
(分科会長の意見) この案件については、特にありません。	

【審議案件 9】

審議案件名 : 牛胎児血清の購入契約
 資格種別 : 「物品の販売」(「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100%であるため
 発注部局名 : 国立感染症研究所
 契約相手方 : 岩井化学薬品株式会社
 予定価格 : 9,745,920円
 契約金額 : 9,745,920円
 落札(契約)率 : 100%
 契約締結日 : 平成31年2月15日

(調達の概要)

一般競争入札(最低価格落札方式)を行ったところ、3者応札があり、岩井化学薬品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
<p>参考見積書を出してきた販売代理店が3者あります。それぞれ少し価格の開きがあるのですが、これはそういうものなのですか。同じ商品を指定されているということであれば、もう少し近い価格が出てもいいのかなと思うのですが。</p>	<p>今回、A社がもともと販売するものを、小売代理店3社で取り扱っているということなのですが、その辺が私も少し気になりましたので、落札をした岩井化学薬品株式会社には確認をしましたが、小売業者と製造元との間にランク付けというか、岩井化学薬品株式会社は特約代理店という位置付けらしいのです。やはりそういう位置付けによって、それぞれ卸す価格というものがちよつと違ってくるという説明でした。</p>
<p>岩井化学薬品株式会社が、最も高いランクに属しているということですか。</p>	<p>そうですね、この3者ではおそらくそうではないかと思われまます。</p>
<p>参考見積りの中で、最低価格を採用して予定価格としたということですね。</p>	<p>はい、そうなります。</p>
<p>そこまでは確かに間違っていないとは思いますが、果たしてこの採用した最低価格が、市況の実勢価格等を反映したものであるかどうかというこの調査というものを、少し科学的にやっているのですか。それとも、そのまま最低価格を採用ということにしたのですか。</p>	<p>こういった大規模な調達ではない小さな事業で、4本や数本の単位で過去に購入した事例があったのですが、そういった場合はやはり1本、4万3,000円から6万円という価格で販売しています。今回、事前に参考見積りを取った段階で、これを大きく下回る3万4,5,000円程度というような価格が提示されましたので、これは実勢価格からしても、320本という本数というスケールメリットもあり、かなり安く買えるということを確認した上で、この見積書を採用しました。</p>
<p>では実勢価格を反映されたものだ判断したということですね。</p>	<p>はい。</p>
<p>入札公告が1月29日、見積りを取ったのが2月8日、予定価格が2月12日で、2月15日に入札。すごいスピーディですが、これはいつもこんな感じですか。</p>	<p>今回、ロットを指定するまでに、最初に3つの事業において、平成30年9月から10月にかけて購入したいという話がまずありました。この購入の本数について、過去の使用実績や今後の研究内容などをもとに購入の本数を決めて、購入計画を平成30年9月から10月の辺りに取りまとめました。今回、ロットの指定ですが、これはロットを指定して購入しないと前々から培養している細胞との相性というものもありますので、9月から10月に購入を決定した後で、複数のサンプルを取り寄せて、今回は10件程度のサンプルを取り寄せた上で、どれが一番、研究部で持っている細胞に相性がいいかということ、いわゆるロットチェックを行いました。これを1月下旬頃まで実施して、どれを購入するということを決めた上で、今回、正式な体系の手続に入ったのですが、実際はもう少し前の段階からこうした下準備を行って行っていたので、正式な書類の処理に関してはスムーズに行うことができたということになるかと思いま</p>

	す。
物の性質から、9月ぐらいから準備を始めて、その後とんとんと進めていったということになるのですよね。そのサンプルを取り寄せた先というのは、どこなのですか。	取り寄せは、A社と数社ということなのですが、そこも何社の製品ということは、確認します。
A社というのは、もともとの。	そうですね、今回、購入。
購入を決めた。では、本社から取り寄せた。	サンプルに関しては直接。今後、購入予定があるということで、無償サンプルが通常提供されるということなのです。
実際、決めた後の購入は、自分の所の日本の代理店とやってくれという話ですね。	はい。
実質、随意契約みたいな感じで進んでいるのですよね。と言うのは、予定価格の内訳を見て、また見積書を見ているのですけれども、全部同じ金額、入札額と見積額と3者とも同じ額ですよね。だからこの3者というのは、恐らくは話し合っ、この金額で入れようということではないのですか。	すみません、そこは。
何も話がなかった、何も調整がなかったら、おそらくこの見積書と同額で入れるということは、きっとないでしょうし、1者ぐらいいは違うのがあるだろうし、だけど全部同額というのは、やはりこの場合だと岩井化学薬品株式会社が結局落とすことになって、競争入札の外形だけは取ろうというような、こんな感じに見えるのだけれども、そうことはないですか。	その話し合いについては、承知をしていないのですが、見積書と同額であることに関しては、A社の各社への卸価格も、その段階ごとに決まっているというようにあるようですので、業者同士で話し合っというよりは、実際はA社から直接購入ができれば一番いいのですが、この業者に関しては、役務の提供の資格しか持っていないようで、基本的に商品に関しては代理店を通してしか購入できないということです。ただ、他の代理店が参入してくる余地も皆無ではないと考えましたので、一般競争入札という形で調達したところです。
そうすると、B国のA社が価格を決めていて、それぞれの代理店が他に売る価格を決めているのではないかと、想像するということですか。	業者も当初の見積りから、恐らく一定の利益率等を見込んで、A社からの卸価格に利益を加えた額で提示したと思いますので、それが当初から適正な見積りをもって、結果的に入札に関しても同額になったものと推察はしています。
そこの辺に自由が働くのであれば、見積額と違う入札があってもおかしくないのではないかなと思うのですよね。	そうですね。
(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10-1】 審議案件名 : 薬剤耐性研究センターにおける什器の購入及びレイアウト変更 資格種別 : 役務の提供又は物品の販売- (「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 : 国立感染症研究所 契約相手方 : 尾崎理化株式会社 予定価格 : 5,901,147円 契約金額 : 5,901,147円 落札(契約)率 : 100% 契約締結日 : 平成31年2月28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、尾崎理化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10-2】 審議案件名 : 薬剤耐性研究センター実験室における什器の購入及びレイアウト変更 資格種別 : 役務の提供又は物品の販売- (「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 : 国立感染症研究所
契約相手方 : 尾崎理化株式会社
予定価格 : 5,207,814円
契約金額 : 5,207,814円
落札(契約)率 : 100%
契約締結日 : 平成31年3月8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、尾崎理化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
一者応札の理由で、これは仕様の最終案が決定するのに日数を要したと理由が書いていますが、どのように日数を要してしまったのですか。改修時期が遅れたなどということですか。	担当者といろいろ調整をしたのですが、最終的に内容が固まったのが遅くなったという状況です。
もう少し早く出来なかったのですか。	事務的には早く仕様を固めたかったのですが、先生の都合がつかなかったと聞いています。
審議案研 10-1 は管理棟、10-2 は実験棟ですか。	はい、こちら実験室における什器の購入と書いておりますけれども、これについては研究棟がありまして、その実験室における什器の購入とレイアウトの変更になります。
この2つとも調達時期というのは非常に似たような日付ですが、2つに分けた理由はどういうところにありますか。	専門性というか研究機器は特別な製品ということと、実際、実験室のガス管や水道管の切離し、接続、電気配線の工事など、ちょっと事務メーカーではしづらいということもあり、そこで分けました。
一緒に調達しても特に問題ないのではないですか。	片や机や椅子などの事務であって、もう1つは実験台や流し台、研究機材ということです。
	居室と実験室をやりたいという相談があったときに、一緒にやるべきではないかということを検討したのですが、確かに一緒にやることもできたとは思いますが、居室については分けたほうが、実験室の機器等を扱っている以外の業者もより参入出来るのではないかと、競争がより働くのではないかとこの考えがありまして、ここは分けてやるということになりました。結果的には、1者しか入札してなかったもので、一緒にやった方が良かったのかもしれませんが、当時は分けて入札をやりましょうということになりました。
1,000万円を超えないがために、2つに分けたのではないのかなというふうな見方もできるのですが、その辺はいかがですか。	当初、予算として4、5百万程度ということも聞いていたので、もしかしたら超えるかもしれないというのは、頭にはあったのですが、そこは競争性が働く、もしかしたらより参加してもらえるとこの可能性を考えて、そちらを取るべきではないかという中で、今回は分けて実施しました。確かに1,000万を超えてしまったので、今、考えると一緒にやった方が良かったのかなと思うところはありますが、でもそれを避けるためというわけではなかったです。
でも同じ業者が、同じ期間の中でやっているわけで、実質的には業務内容というのは、同じ人が管理棟であったり、実験室であったりしているのではないですか。	確認ができてはいませんが、事務器とやはり実験室の機器などですと、精密機器ですので同じ人がやっているということは、たぶんないとは思いますが、それぞれに人は手配がされているとは思いますが、それでも。
作業効率を考えたときに、トラック1台で管理棟及び実験棟の同じ机を運んで来られるわけで、それをわざわざ2つに分けて持ってきたかどうかは定かではないですが、同じ工事ということであるならば、むしろそういった効率的な方法も	一応、検討するときにはそういった、一般的な話として業者の納入に当たって、価格が一緒にまとめた場合と分けた場合などでどれくらい違うかということ、聞いてはみたのですが、品物についてはそもそも購入す

<p>考えられたにもかかわらず、契約を分けてしまったということになると、仮にA社B社2つが落札したとすると、非常に不効率的な調達の内容になったとはお考えになりませんか。</p>	<p>るメーカーが違うので、あまりそこでの価格は変わらないと。ご指摘がありましたように、人のところがもしかしたら変わるかもしれないけれどもということで、当時、最初のこちらの想定としては、同じ日ではなくて薬剤センターの中でも取れる日数は限られるので、逆に分けてやるということを考えていました。そこについても、もしかしたら下がるかもしれないけれども、あまり影響がないだろうと。それよりも一般の事務器メーカーが入ってくれたほうが、競争が働くのではないかと考えた考えです。</p>
<p>作業が土日の作業になったのですか。23、24は土日なのですか。</p>	<p>はい、土日の作業ということで、3月の後半で3月23、24日に搬入と設置という内容になっています。</p>
<p>そうするとそれが仕様書の中に反映されているのですか。</p>	<p>仕様書なのですけれども、作業日については当方の職員と十分に打合せをするようにということでしたので、その時点で土日ということは明記していませんでした。</p>
<p>それはどうですかね、非常に重要な要素の1つだと考えれば、最初から仕様書の中に土日作業でお願いしますというようなことを入れてあげたほうが、受ける側にしてみればよろしいのかなという気はしますが、いかがですか。</p>	<p>はい、そのとおりでと思います、次回以降、そこは気を付けて日程などもしっかりと仕様書に反映していきたいと思います。</p>
<p>土日作業でお願いしますというのは、何らかの法律に触れることもありますか。</p>	<p>作業をお願いする方としては、たぶん、法律に引っかかるのではなくて、雇用者の方がそこはどうされるかだと思いますので、発注すること自体は問題ないと思います。</p>
<p>業者によっては絶対土日はやらないという業者であれば、最初から申し込まない、あるいは検討する時間を取らないということになるので、その辺の重要な情報については、仕様書の中に記入しておいてください。</p>	<p>はい。</p>
<p>この仕様の最終案が決定するのに日数を要したというのは、理由にならないと思います。国民の税金を使って競争性を高めてできるだけ安くという、そういう要請からすれば、もっと早くやるべきです。これ全体を見ると、入札公告日がかたや2月13日で、入札日が2月28日、それから工事が1か月の間にやる、これは通常感覚からいって無理だと思います。これは、A社やB社など、参考製品ということでやっていますけれども、これはおそらく実質的にほとんど製品の指定だと思うのです。そうすると、もしこういうスケジュールだったら、あらかじめA社に発注しておかないと間に合いません。こんなことを普通にやることができるわけがない。</p> <p>だから、このようにぎりぎりまでやったのは、この尾崎理化株式会社に受注させる目的でやったのではないかと、勘繰られてもしょうがない。こんな短期のスケジュールでやるのは、おかしいですよ。もともとこの参考製品みたいなものを指定するのもおかしいとは思いますが、それはあえて言わないとしても、こんなタイトなスケジュールで、一番早いのですら2月13日の入札公告日から、3月31日に工事を終わらせるというのは、おかしいです。何かあったと勘繰られてもしょうがない。それが嫌であれば、もっときちんと入札公告日と入札日の間に時間をおくべきですし、工事だって時間を取るべきです。そうでなくては、職人手配だってできないはず。こうやれるのであれば職人だって用意したり、あらかじめやっておかないと、準備しておかないと間に合いません。それが間に合うことでやっているのだから、これはツーツーの関係にあったとしか思えません。私の印象はそうです。何か言うことはありますか。</p>	<p>客観的に見て、そういう指摘されるということは真摯に承らなくてははいけないと思いますが、実行上、事務局としてそうやったことはないですけれども、確かに年度末にこのショートなスパンでやるということ自体が、参入業者を狭めるということでした。実際に、1者しか入札しなかったのも、仕様書を配って応札しなかった業者話を聞いても、やはりこの日程だと人の確保などが厳しいというのを聞いていますので、そこについてはしっかり入札の日程を取った上で、調達を図るということに努めていきたいと考えています。</p>

<p>(分科会長の意見)</p> <p>そうですね、人の手配もそうですし、資材だって確保できないはずで、こんな短期間では無理です。</p>	<p>はい。</p>
-----------------------------------------------------------------------	------------

27 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)