

# 令和元年度第1回厚生労働省公共調達中央監視委員会 (第二分科会) 審議概要

開催日及び場所	令和元年6月26日(水) 厚生労働省専用第13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31年1月1日～平成31年3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】

審議案件名 : 中央合同庁舎第5号館入退館管理システム等賃貸借及び保守一式  
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者応札であり、最も契約金額が大きい  
発注部局名 : 大臣官房会計課  
契約相手方 : KDD I 株式会社  
予定価格 : 119,901,816円  
契約金額 : 92,266,905円  
落札(契約)率 : 77.0%  
契約締結日 : 平成30年12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、KDD I 株式会社  
が契約の相手方となった。落札率は77.0%である。

意見・質問	回 答
1者応札になった要因が導入までのスケジュールが短いということですね。前回は公告までの期間が短い、公告が短かった。今回は納品全体のスケジュールという違いがあるということですか。それとも同じ意味合いで、要は前回調達の経験、反省が活かされなかった、という理解でよいですか。	前回の調達につきましては、入退館のセキュリティゲートを初めて導入する時点であり、今回が初めての更新です。前回の初回の調達は、セキュリティ上の対策が急務となっていました。仕様書等の準備を早急に進めたのですが、公告までの時間が短くなってしまった関係上、1者応札になってしまいました。今回は更新ということで、やはりこれまでのシステム等の見直し等を行う時間、仕様書の作成に時間を要し、その結果、公告の時期が年度の後半期になるという形になりました。その結果、機種の納品までの期日が短くなったということが1者応札の要因になったと分析しています。
今の質問と回答なのですが、契約の納期自体は令和5年までになっています。どの期間が短くてというのが、積算する時間が短いのか、何が短いのかというところをまず、確認していただきたいという質問だったかと思うのです。令和5年3月31日までの納入期限が短いという意味ですか。	スケジュール概略ですが、設計開発及び機器導入作業について、契約締結日から平成31年3月末日までとなっており、こちらの期間が厳しかったものと分析しています。
そうすると前回の公告期間、これでは初めてのことであったので、それにしても短かったよということと、それを念頭に今回、計画して、この4月1日までという期間が短かったというのも新たな課題ということですか。同じ様な気もするのですけれども。	ご指摘のとおり、業者にとって納期が短いという観点では、前回は今回も同じだったと、状況としては同じということですね。
今後はどのくらいの期間を取ろうとか、そういう話が出て	現在、平成21年度に導入したシステムの更新を平成30

<p>はいるのですか。</p>	<p>年度に行ったわけですがけれども、次期の更新については今回も含め、過去2回の調達の実績を踏まえて早期に仕様を固めて公告、入札にかけ、業者の準備の時間を長く取るということを、次回以降の調達の課題としてきちんと検討していきたいと考えています。</p>
<p>前回の調達は平成20年ということで、10年間、同一システムを使い続けたという理解で合っていますか。</p>	<p>はい、そのとおりです。</p>
<p>そうすると、前回の調達した際の金額と今回の金額が大体半分になっているというのは、単純に期間が半分になったから金額も半分ぐらいになったという理解で合っていますか。</p>	<p>前回の調達については、機器一式の導入という新設の工事ということで、機器そのものをこちらの設備として購入、こちらに設置、業者からの賃貸借ではなく、厚生労働省の持ちものとして設置をしたという経緯があります。今回の調達については賃貸借の契約ですので、そういったところで少し契約の方式に違いがあり、金額的に減額することができたのかなと考えています。</p>
<p>調達が購入ではなくて、賃貸借に変わったところが大きいわけですね。結果的に前回は1億8,000万円ぐらいで、今回が1億円ぐらいですから期間の短縮、10年から5年というのも効いてそうではありますね。</p>	<p>はい、そのとおりです。</p>
<p>これはやはり賃貸借の方が、バージョンアップが楽とか、あるいは何か資産というかどうか分かりませんが、そういう問題があって購入ではなくて賃貸になったのですか。</p>	<p>はい。今回、賃貸借と保守を一体として契約していますので、ご指摘のとおり、使用していく中で故障等の対応もしっかりしていただけるというような観点から、賃貸借及び保守一式の契約として調達しました。</p>
<p>分かりました。次回の調達の際には早目早目に調達をかけていただければと思います。特に今回のシステムは、技術的にはたぶん、それほど難しくないと思いますが、量が多くなる必要というのと労力も必要だということだと思いますので、とにかく早くしないといけないのではないかと思います。今回、こういう納入までの時間が短すぎるという意見があったわけなのですが、通常、そういう案件の場合だと、現在来ている業者が来るだけというのが多いのですが、違う業者が来たという意味では、前回、引き受けていた業者からこの案件は結構、大変だと思われていたのかもしれないので、是非、早目早目の調達をお願いします。</p>	<p>はい。</p>
<p>(分科会長の意見)  今回の審議対象期間におけるシステム案件の一覧表というのが手元に来ていて、会計課扱いのシステム関係の一般競争入札だと、9件中5件が1者応札になっているということのようです。残りの4件についても全て2者応札に留まっているということですので、少し全体の中で、本当に準備期間なのか分かりませんが、競争性が確保されているのかという疑念を、少し疑わなくてはならないような結果の見え方をしているのだと思います。だから、この件の10年後がどうかというのではなくて、これで足りるかという発想ではなくて、できるだけ長く準備期間を取れないかという視点でものを考えないと、こういう傾向は続くのかなと、たぶん、毎回同じ、どの案件でもきつと同じ指摘をすることになるような気がしています。なので、どこから来ている制約が分かりませんが、予算との関係で仕方ないのかもしれない、そしてそれを前提にどうやって競争性を発揮するかしないので、本当に4月1日に機器を納入しなくてはならないのだとすると、どこに工夫の余地があるのかというのは、もう少し広い観点から考えていかなくてはならない問題なのだろうと思っています。何か毎度、同じ話が繰り返されている気がしているので、是非、少し申し上げておきます。</p>	

問題点とか問題意識はもう重々、皆さん分かった上でのお話だと思うので、なお一層、改善されるように期待したいと思います。特段、瑕疵があるというふうには整理しないけれども、そのように意見としてお伝えしたいと思います。

**【審議案件2】**

審議案件名 : 医師等免許登録確認システム設計・開発・運用保守一式  
資格種別 : 「役務の提供」(「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 : 大臣官房会計課  
契約相手方 : 株式会社静岡情報処理センター  
予定価格 : 41,522,873円  
契約金額 : 13,500,000円  
落札(契約)率 : 32.5%  
契約締結日 : 平成30年12月11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、株式会社静岡情報処理センターが契約の相手方となった。落札率は32.5%であり、低入札価格調査を行った。

**意見・質問**

**回 答**

低入札になった要因の分析と、今日現在までに履行について支障があるかどうか、今日現在で結構ですので、分かることを説明してください。

まず、かなり落札率32%と低い案件で、低入札で開札をした場で、我々もよく注意をして、低入札価格調査をしました。低入札価格調査のヒアリングの概要としまして、聞き取りをしていますが、大きく要因として2つあります。

まずこのベンダー、株式会社静岡情報処理センターが、この案件をどうしても取りたいというところで、標準単価を特別に下げているというところが、まず価格面での1点目です。

もう1点目が工数ですが、このベンダーの方が自治体における総合免許管理システムというものを既にパッケージ製品として保有しているベンダーであるというところがあります。本件の免許登録確認システムを作成するに当たり、この自社で既に作成している総合免許管理システムのプログラム上のパーツというか、いわゆるモジュールというもののなのですけれども、自社で既に持っているものを、本システムをつくるに当たって転用ができると。いわゆるモジュールを分割化した上で使い回していくことで、効率化が図れ、この工数で入札をしたという説明がありました。

一方のところですが、予定価格の構成としては、基本的にフルスクラッチ型、既成製品のプログラムを流用するような形で、基本的には積算をしていないところです。理由としては、既成製品の使い回しができるベンダーというのは、限られてくるようなところがありますので、市場におけるこういったベンダーでも入札が出来るというところでいくと、基本的には一からつくる、いわゆるフルスクラッチ型と呼ばれる開発方法で設定するという前提で予定価格を積算した結果、乖離として幅が大きくなったということで、今回はかなり落札率が低いという形になったと認識しています。

もう一方の履行状況ですが、先日、ベンダーの方にも直接確認をしまして、まず、問題はなかったと。担当課からもそのような形で報告があります。もう一点、ベンダーのほうに、低入札価格調査時の内訳書がベンダーの方から提出されていたところ、工数として、この辺り、大きく3分類等ありますが、人月のところを0.15人ですとか、この辺

	<p>の工数、実際問題、設定回数について終えられてみて、当初の想定と乖離はありましたかと、差し支えない範囲で聞いたところ、ほぼ予定どおり、無事に仕様予定を満たしたものが納品されたという形で、結果的に低価格で仕様どおりのものが納入されたという認識です。</p>
<p>私からは、特別に問題があるようには思いませんでした。前回の調達がない、新規のということです、フルスクラッチを前提に積算されるのは適切かと思います。</p>	
<p>今、ご説明があったとおりで、非常によく分かったのですが、見積りが初めてなので、積算の方法が違ったために低入札にたまたまなった、ということだと思っております。確認したいのは、極端な乖離があったとき、既に業者に確認して、ちゃんと順調に進んでいるということなので、その不安もないのですが、これはやはり、低入札になったときは、通常以上に細かく進行状況などはチェックしているということでしょうか。</p>	<p>はい、そのとおりです。発注元としての会計課から、担当部局のほうに、「どうでしょうか」と、「ちょっと乖離があったので、予算実績管理をしっかり行ってください」という形で、その都度アナウンスをして、当初、PMO というシステム案件全体を統括している組織があります。そちらの方からも、その都度、工程管理という形で、予算実績管理などを併せてサポートしているというところなんです。</p>
<p>例えば将来、システムを少しいじらなければいけない時とか、変更しなければいけない時に、この業者に頼まなければいけないような契約になるのか、あるいは、そこを知的財産権というのか、変更する権利というのか、その辺はどのような建て付けになっているのですか。</p>	<p>本件で納品されたものについては、原則として全ての知的財産権が厚労省のほうに帰属するという形で、仕様上、定めています。「7、成果物の取扱いに関する事項(1)知的財産権の帰属」、こちらの記載を、いわゆる情報システムの調達案件の全てに入れていく形になりまして、特段の事情がない限り、例えば特許権を有している極めて特殊な技術であるなど、そういったこと以外については、基本的にはベンダーが作成したプログラムや一式については、権利関係は全て厚生労働省に帰属するという形です。今後のこの案件の、例えば改修案件、運用上案件については、基本的に厚生労働省の持ちものを改修するという形になるので、どのベンダーでも対応が可能という形で調達を行っています。</p>
<p>なぜ、こんな確認をしたかというところ、ちょっと気になりましたのが、もともと既存の何かを使ってということがあったので、要するに、その会社のノウハウというのか、既存のものを、こちらの契約で提供することによって、そこについても厚生労働省がいじれるようなことになると。本当にそれは、双方が納得した上でという理解でいいのかと思いたしたので。</p>	<p>ベンダーの方にも確認済みでして、今回、既存の、このベンダーがもともと持っている総合免許管理システムのプログラムをそのまま持ってくるという導入はしていない形になります。ベンダーが持っているプログラムを、今回用に合わせたような形で納品をしていることになりますので、基となっているものについては、ベンダーが持っているものにはなりますが、それを改変・改修したものとして、厚生労働省に納められているので、帰属権としては、当省に帰属をしているという状況です。</p>
<p>ありがとうございます。追加で確認ですけれども、確かに調達仕様にも書かれているのですが、契約書のほうに「著作権を譲渡しろ」と書くのが一般的ですが、今回それはちょっと見つからないのですけれども、問題ないでしょうか。</p>	<p>まず、現状ですが、厚生労働省大臣官房会計課長取扱分の契約に関しては、契約書にそういった特別の規定というのを示していないというところがあります。その理由は、ベンダーの方で著作権を持っているという案件もありまして、調達案件ごとに分かれてくることになってきた場合、各個別の仕様書の中で規定するのが最も好ましかろうというような建て付けです。</p> <p>あくまで契約書としては、この契約書と仕様書をセットとして製本し、互いに1部ずつ保有している形になりますので、より、どの部分に記載するのが適切かという判断で、仕様書に記載しているという形で、現在のところは取り扱っている状況です。</p>
<p>(分科会長の意見) 過程について特段の問題はありませんし、結果として低入札価格で良い納入がされているということですので、2者応札で、2者なりに競争が発揮されて、良かった事案だと整理</p>	

したいと思います。ありがとうございました。	
<b>【審議案件3】</b> 審議案件名 : 電子処方箋の本格運用に向けた実証事業一式 資格種別 : 「役務の提供」(「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 : 大臣官房会計課 契約相手方 : 株式会社メドレー 予定価格 : 49,990,111円 契約金額 : 21,561,999円 落札(契約)率 : 43.13% 契約締結日 : 平成30年12月19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、2者応札があり、株式会社メドレーが契約の相手方となった。落札率は43.13%であり、低入札価格調査を行った。	
<b>意見・質問</b>	<b>回 答</b>
低入札価格調査を実施しているということで、その要因の分析と適切な履行がなされたかの認識について、報告してください。	低入札であったことの原因ですが、予定価格を立てるに際して、一からフルスクラッチで構築することを想定して、予定価格を積算しています。 しかしながら、1番札だった株式会社メドレーが、自社の既存のリソースを使って、この事業に対応するということを提案してきて、自社のリソースを使うことによって、かなり経費が抑えられていたという事情によって、低入札になったと認識しています。
履行の状況はいかがですか。	期間内に報告がきちんと上がっておりまして、それも公表済みで、特に内容に問題はございません。
資料のこの会社の損益計算書に販管費の内訳が付いています。この販管費の中から、給料、雑給、賞与を拾い出して、これの売上高の比率を取ってみると、31.71%です。今回、この業者、この調達についての人件費比率を見ると随分高い、今、御説明にあったとおり、自社のリソースを使っているから安くできるというより、人件費率を、要は利益を削げる限り削って、通常の売上げよりも、かなり利益を下げて受注しようとしたから取れたのではないかという気がします。この会社の説明をそのまま鵜呑みにしてしまっていて、別に構わないのですよ、会社が利幅を薄くして、仕事を取るというのは自由だと思うのですが、そういうことは是非、頑張ってくださいなのですが、結果として従業員に給料など、無理をさせていないかということも併せて、ちゃんと納品されたかということも併せて確認していただけないかと思いました。そこまでは踏み込んで調査はしないですね。	そこまでは、しておりません。今後、気を付けます。
総合評価落札方式の中で、従業員に対する陳述のようなものが入っていればいいのでしょうかけれど、まだそこまでは、たぶん、入札で干渉できるという整理をしていないのだと思うので、かなりそれは政策的に大きな決断というか、どれだけ分配されますかとなると思うので、そこは難しいという趣旨なのだろうと思います。	
私からは、まず確認したいのですが、表の下にあります脚注のような*で書いてある所なのですが、*1技術点、括弧書きして100/200点、基礎点50点、*2が技術点、括弧書きして100/200点、加点150点とあるのですが、この「50、150」という右の数と、左側にある「100」というものの関係は、どのように読み取ったらいいのでしょうか。	右に記載している基礎点というのは、上の表の中では、一番左に記載している値になると思うのですが、これは満たしていなければ、そもそもその時点で足切りをするというところについて点を付けていまして、それが合計50点になっていると。これが満点になっていないものについては、自動的に落ちるものということになっております。それに関しては、記載しているということです。

<p>私の質問の意図は、基礎点が何であるかということはお分かりの通りですけれども、横にある 100 というのと 50、100 というのと 150 というものの対応は、どういう意味なのでしょうかとことです。つまり、例えば*の 2 番は、100/200 点が技術点ということ、価格と同等に評価できる項目だと書いてあって、横に 150 点とあったら、100 点分を超えてしまっているのではないかと、そのように見えるわけです。</p>	<p>申し訳ありません。これは書き方が大変悪かったところだと思っておりますけれども、そういう対応関係があるわけではなくて、単純に右には基礎点と、それ以外の合計の点数で、左には、それとは別に、それぞれの点数を書いているという書き方です。申し訳ありません。</p>
<p>では、*1 が、基礎点 50 点、加点 50 点で、*2 が加点 100 点ということなのでしょうか。</p>	<p>そのとおりです。</p>
<p>なるほど、分かりました。この基礎点というのは必須の点数、これを取れていなければ駄目な項目ということなわけですが、そうだとすると、この技術点、創造性、新規性等、価格等と同等ではない評価対象というのは、実質 50 点しかないということですね。必須項目が取れていなければ買えない、調達できないわけですから、そこで 50 点分も取ってしまって、競争する業者間では、残りの 50 点分では競えないというのは、やや不自然な気がするのですが、そんなことはないですか。</p>	<p>そうですね。</p>
<p>別の観点から御説明いただくと分かるかと思うのですが、上の表に配点されていて、全部足すと 200 点になるように、たぶん、割り振られていたわけですね、10 点、10 点、10 点と。そのうち必須なものが 10 点というのが、課題の実行可能性とか、事前調整の妥当性というのは 10 点か 0 点かで、それがたぶん、基礎点の 50 点になっているのですよね。残りのものが、項目が*1 のほうの技術点(創造性、新規性等)のほうに分類されるものと、技術点(価格と同等に評価ができる項目)に分類されるものがあるのですが、どこから上が*1 で、どこから下が*2 と分かっているのか。それとも、つくりとしては入り混じっているのですか。</p>	<p>はい、つくりとしては、多少入り混じっているというか、完全に、この表を作る段階で分けているというところではあります。</p>
<p>すると、その(創造性、新規性等)として、評価すべき評価項目というのは、どれがそちらに当たるのですか。</p>	<p>入札範囲外になってしまっていて、大変見にくくなっていますが、事業者配布した段階の資料では、表の一番上、「1. 調査業務の実施方針等」というのが*の 1 で、下に下がりがまして、「2. 組織の経験・能力」という記載が*の 2。</p>
<p>そうだとすると、必須の 10 点が振られているのが、1 のほうは 30 点分ですかね。だから 50 点、みんな振られているのではなくて、そうだとすると、10 点、10 点、10 点と振られているのが、1. 調査業務の実施方針等で 3 か所が 30 点ですね。</p>	<p>はい、そのとおりです。</p>
<p>幅が残り 50 点ではなくて、70 点と 80 点の中で差が付くという建て付けなのだと。</p>	
<p>その基礎点は下の*2 にも、つまり入っているということになりますよね。</p>	<p>そのとおりです。</p>
<p>200 点中 50 点、必須項目が取れていれば与えるということになって、実質的な応募者間の競争は 150 点分ではできないということですね。</p>	<p>そのとおりです。</p>
<p>必須のものというのは、出来ていて当たり前というか、そうではないものは買わないわけですね。それで 50 点を取ってしまって、採点の幅が 150 点に縮まるというのは問題ないのでしょうか。つまり、価格と同等に評価する項目とか、しない項目というように分かれていますけれども、最終的には得点差というのを覆すだけの価格点というのが取れるか取れないかで、落札者が決まりますよね。このときに点数の競争幅が、競争するのに対象となる幅が縮まってしまうというのは、点差が付きづらくなって、結果が変わってくるのではな</p>	<p>ただ、その基礎点 50 点に関しては、参加された全体で考えれば、取っていないと落ちる団体もいますので、そこまで含めれば、全体でちゃんと競争が働いていると考えることはできるのではないかと思います。</p>



<p>いでしょうか。</p> <p>調達仕様を満たしていない業者が競争相手になるという発想が、ちょっと私にはなかったものですから、今の説明には、やや違和感を感じます。学校のテストで考えていただければ、回答用紙に書かないで、適当な所に回答を書いたというのが 50 点を取れなかったのに相当するわけですね。やれと言ったことの最低限ができていないということなのですから。</p> <p>これは価格点があるというのは、逆を言えば、価格さえ良ければ、多少、相対的に提案の質が劣っていたとしても、「安いのだし、やるべきことはやると言っているのだから、こちらにしましょう」と言うために、価格点と技術点という 2 頭立てになっているわけですね。だから、価格点で覆いつらくするようなやり方というのは、ある意味、調達者側、厚労省側の意図というか、価格による公平な競争ではない部分を増やしてしまうということです。</p> <p>それはやはり、総合評価落札方式の場合、問題視されることだと思います。いろいろな案件ごとに 1 対 1 でやれとか、1 対 2 でやってよいとかと分かれているわけです。なぜ、そんなにいろいろなパターンがあるかという、その違いということだと思います。だから、一番極端な言い方は、必須項目というのは、そもそもできていなければ駄目なのだから、点数などはなしでいいという考え方もあると思います。必ずそうして欲しいとまでは言いません。実際に低い点を与える案件はいっぱいありますから。けれど今回、技術点分のうちの 4 分の 1 がドンとそちらに割り振られているというのは、やり過ぎなのではないかと感じました。ちょっと他の案件とのバランスもあると思うので、後で確認、検討をお願いします。</p> <p>低入札価格調査における応答に関して。今回は HPKI、ヘルスの PKI と ASP の活用を、ガイドラインでは促していたわけですね。でも現実、ガイドラインに従っていないという実態があると。今回は、ちゃんとそういうものに対応して、ガイドラインが守られるようになる、若しくはガイドラインと少し外れたとしても、より良い運用がなされるようになるために、どうしたらいいのか、実証実験せよというのが、調達の内容ですね。</p> <p>だから、例えば HPKI は使わないから安くなったとあるのですが、使わないと言い切ってしまった提案というので、このガイドラインの達成なり改善なりというのは可能なのでしょうか。それがこの文章からすると、よく分かりませんでした。背景を教えてください。</p>	<p>HPKI 自体は、処方箋に署名をする際の手段としてガイドライン上で求めているものなのですからけれども、これに関しては、ほかのやり方もあり得るところで、今後は考えなくてはいけないところではあります。今回の実証に関しては、そのシステムまで作ってやっていくという金額上の問題と、そのシステムを構築するのにかかる時間という問題がありました。</p> <p>それに関しては、紙の処方箋を運用するというので、そのシステムについては、あとは署名さえすれば良いという段階までつくって、ほかの部分は法令上問題ないという形でやりました。あとはその部分さえ補充すればいいという形でしたので、ほとんどガイドラインに近い形で運用を、今回の実証ではできるということで、取りあえずガイドラインにほとんど沿っている形で実証はできると判断していました。</p>
<p>つまり調達者側の知りたかった実証実験の結果は、このやり方で得られるということですね。</p>	<p>はい、そのとおりです。</p>
<p>開札調書ですけれども、例えば基礎点を 50 点抜けば、この技術点というのが、落札できなかった業者が 50 点引くと 112.5 点で、落とした業者が 50.7 点になるというので、そこだと技術点で 2 対 1 の大きな差が開くと。50 点乗せていることによって、大きなテコというか、メリハリが効かなくなっているということだと思います。</p> <p>結局は技術点の差というのを価格との関係で、どのぐらいの比に設定するかという問題と、たぶん、絡み付いている話だと思うので、事案によりけりなのかもしれませんが、その基準を明確にお伝えいただくと、こちらの理解に資するの</p>	<p>特に明確に、基準に基づいて判断をされているものではないと認識しています。案件ごとに、基礎点の幅はまちまちになっている部分がありますので、案件によって何を求めたいのかということを考えながら、検討していく事項かと考えております。</p>

<p>ですけれども、どの程度、テコというか、技術点と価格点の相関関係をどうするかということについて、何か基準となるようなものがあるのか、なければならないりにどうやっているのかというのを、説明してください。</p> <p>ここで比率の操作というか、基礎点を付けることによって、どのぐらい効かせるかというのは操作できることになるのですよね。基礎点を大きくすれば、メリハリが、より付かなくなるということだと思えます。</p>	
<p>基礎点というのは総合評価の点数ではなくても、入札要件というか、点数外の要件で整理して、点数としては150点満点ということだと、結構なメリハリが付いてしまうというか、ダブルスコアぐらいになってしまうので、そのような建て付けもあり得る中で、あえての選択と、どういうことを意図してされたのかなということなのです。</p>	
<p>一番極端な考えとして、基礎点を200点にしたら、どうなるか考えると簡単だと思います。基礎点200点だとしたら、つまり、実質調達費用を満たせば、全員に200点が付くわけですから、これは最低価格入札方式と何ら変わらなくなりますよね。技術評価ゼロと同じということになるわけですから。だから、この比率は非常に重要で、他の案件とも見合わせて、基礎点をそもそも与えるべきか、与えるとしてもどの程度まで与えるべきか。あまり大き過ぎると、ただの最低価格落札方式と変わらないではないかということ認識して、次から配点を決めていただくと良いと思います。</p>	<p>ご意見ありがとうございます。次からよく認識して決定したいと思います。</p>
<p>(分科会長の意見)</p> <p>この事案の処理は、あり得る範囲内と整理してよろしいですか。ありがとうございました。事案の処理としては、特段、不適切とは言えないと思います。ただ、比率の設定のところについて、かなり選択といえますか、価値判断が反映されるところでもありますので、何か基準というか、明確なお考えを持って設定されるのが良いと思います。</p>	
<p><b>【審議案件4】</b></p> <p>審議案件名 : 労働基準行政システムのレセプトオンライン化（アフターケア委託費）に係る改修業務一式</p> <p>資格種別 : 「役務の提供」（「A」、「B」または「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、1者応札であり、落札率が高いため</p> <p>発注部局名 : 労働基準局労災管理課</p> <p>契約相手方 : 株式会社エヌ・ティ・ティ・データ</p> <p>予定価格 : 991,114,920円</p> <p>契約金額 : 982,800,000円</p> <p>落札(契約)率 : 99.1%</p> <p>契約締結日 : 平成31年2月28日</p>	
<p>(調達の概要)</p> <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99.1%である。</p>	
<p><b>意見・質問</b></p>	<p><b>回 答</b></p>
<p>今配られたこの見積りですが、3社ですね。これは総額だと株式会社エヌ・ティ・ティ・データが3億4,473万5,000円、A社が3億9,600、B社が14億6,900ですか。見方が間違っていますか。</p>	<p>A3版のものですが、こちらについては合計欄が月としては。</p>
<p>9億9,100。</p>	<p>はい。最下欄に税抜額と消費税額と税込額ということで、合計のところだと役務期間が平成30年度から、すみませんこのときはまだ令和と分かっていないのであれですが令和2年度までの3年国債ということもあり、3か年に分けてあ</p>



	りますが、合計欄を御覧いただくと 9 億 1,700 万円というものです。
B 社の。	A4 版の横版のものについては、これは B 社のものです。こちらについては合計欄の記載はなく、平成 30 年度という欄に全体の数字を書いて見積りを提出して業者で、これについては正直なところこの平成 30 年度の 1 か年でできる役務だとは思っていませんので、ここは合計だけを見積りの中では記載して提出してきた業者です。
	A4 の縦版につきましては、これは A 社で、こちら合計欄の記載がなく 30、31、32 と分けての記載です。こちらについて合計額で 18 億ぐらいになりますと。
一番下を 3 つ足すのですか。	はい。
これはシステムが大きいのでいろいろな事情もあるかと思いますが、要は見積りで倍ほどの差が出ているわけですね。	はい。
何か極めて特殊な、例えば、サブシステムではなく基幹システムから実は手掛けていたのだという、何か特殊な事情があったのでしょうか。	本体システムは株式会社エヌ・ティ・ティ・データが開発等をしている現行業者です。この 3 社について見積り様式を精査していくと、一部他の業者で工数を短く積んでいるところもありましたが、おおむね株式会社エヌ・ティ・ティ・データ社に対して B 社も A 社も、これは工程ごとにも見てみましたが、大体 1.5 倍前後の工数を見込んでいるということが分かりました。あとは積算の技術者の単価ですが、こちらについては B 社があまり精緻な見積りが出せないと御判断されたのか SE1 という技術者レベルの所に 146 万円というもので、それだけで工数を掛けて積算をされていると。A 社ですが、技術者レベルで株式会社エヌ・ティ・ティ・データ社と比較すると、プロジェクトマネージャーについては単価設定が低いわけですが、その他 SE1、SE2、プログラマーといった辺りは株式会社エヌ・ティ・ティ・データ社を上回ってきている。ここはそれぞれの人材の技術水準というか、それぞれ各社の水準に基づく設定ですので一概には言えないところはありますが、工数が多く見込まれているのは、やはり各工程ともですが、現行業者に対してある程度リスクを見積もっているのかなと、考えているところです。
この調達に関連する調達案件がありますが、これらの落札業者というものは、やはり今回の落札業者とかぶっている業者は多いのですか。よそが入ってきているものもあるのですか。	全てではありませんが、例えば労働基準関係情報管理ツールというものについては、これは株式会社エヌ・ティ・ティ・データ社ではないところが落札しています。株式会社エヌ・ティ・ティ・データ社も応札していますが、落札は他の社でした。一部そのようなものもありますが、大半はデータ社です。
この落札業者、1 者応札というものは 13 件の中で何件ぐらいありますか。	すみません。手元にすぐ資料を持っているわけではないのですが、多くは 1 者応札です。
そのような意味では基幹システムを構築した業者が非常に有利になって、その後、競争性は働きづらくなるのかなという、事実そのようなことだとは思いますが、そのようなことですね。	
私からは、技術評価、各審査委員の採点結果の表があります。これを見ると、平均が 395 となっていますが、200 点台から 600 点台まで幅広くばらついています。つまり評価が定まらなかったのかなという気がしました。もちろん多様性のある多面的な評価がなされた点では構わないし、問題ないのですが、ただいわゆる専門家の皆さんが同じものを評価して、ここまで評価が変わるといのが、ちょっと珍しいこと	推測になってしまいますが、この一番左の委員ですが、特にシステムの御専門の方ではありませんで、弁護士をされていらっしゃる方と。いろいろプレゼンテーション等々も含めて技術審査をいただいておりますので、説明能力も含めて評価をされたということは考えられます。あとは、どれだけバイアスがかかるかというところでききますと、内部委員ということで、このシステムも比較的熟知してい

<p>だと思うのですがこれについては何か特殊な事情があったのですか。</p>	<p>る方です。少し辛く出ているのかなと、これは推測になってしまいますが、それぞれの委員には同じような説明を事前に事務局から提案書の内容を説明して、それぞれの先生方に応じて分かりやすく説明したり、先生によっては、もともとの成り立ちも含めて説明していますが、基本的に事務局としては、それぞれの先生に公平に評価いただくような形では事前に説明はしたつもりですが。</p>
<p>分かりました。今のコメントいただいた中にもあったわけですが、内部委員と外部委員の間の差も歴然とあって、やはり丁寧にご説明いただいている、ということではありますが、やや外部委員の先生方の理解が、先生によって随分と違っているのかなと感じた次第です。仮にそうでなかったとしても、厚生労働省としてはこのぐらいのものを標準的に想定しているというのが伝わっていない、若しくは共有されていなくて、その結果、非常に高い点数と非常に低い点数とに分かれてしまったのかなとも見えます。調達概要書からすれば、これだけ提案していれば高評価になるというのが、大きいシステムではありますが、この委員の点数の大きなばらつきと、見積りが3者から出ていますが、大きなばらつき両方から分かりづらさというのが表れてしまったのかなと思います。</p> <p>確かにこれだけ大きいと難しいとは思いますが、調達仕様の書きぶりについて分かりづらいところがなかったかなど、業者もそうですが、今回の外部委員の先生にもヒアリングをしてみて、例えば実はここが分かりづらいということがあれば次回に活か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>今の観点で、延長線上の質問ですが、満点の設定がないのですか。各項目について何点まで加点できるとか。</p>	<p>すみません。そちらについては。</p>
<p>配点「大」とか「中」とあって。</p>	<p>はい。</p>
<p>数字が入っていないものですから。</p>	
	<p>加点項目大と言われるものを4つ設定し、満点が320点、つまるところ1項目80点満点で設定しています。同じように加点項目の評価区分「中」と言われるものは項目数を9用意しており、1項目40点満点、「小」については1項目20点満点ということで、さらに優・良・可・加点なしということで区分ごとの配点については、表1に詳細を示しています。</p>
<p>この件では1者しかないのでこの点数は使われなかったのですが、これだけばらつきがあってもいいのかというのは確かにありますね。</p> <p>そのばらつきについて委員会の席上で議論した結果、変更される可能性はあるのですか、これは。どのような形で点数を取っているのか、事前に提出していただいて、それで機械的に平均を出しているだけなのか、席上で最終的に議論した結果として付けているのか、その辺はどうなのでしょう。</p>	<p>15分程度提案者のプレゼンテーションの後に、質疑応答の時間を45分ぐらい置いています。当然そこで提案書の中身について疑義がある方は質問。その中で関心のある部分は当然質問して行って、自分なりにそこは評価しているということもあります。あとは、直接的には、ばらつきを防止するという目的ではありませんが、最終的には提案者が退室したのちに合議といいますか、それぞれ感じたことを各委員が、ここら辺が弱いのではないか、ここら辺は優れているのではないかというコメントを皆で共有する形は取っています。そういった合議といいますか意見交換の後に、各委員に採点に移るので、質疑応答の向こうの提案者の応答ぶりや、その後の委員同士の意見交換によって若干事前に提案書だけを見た中で抱いていた粗々の評価から変えたことは当然考えられるかと思えます。</p>
<p>結構評価する中身が専門的なので、詳しい人がこうですと言うと結構そちら側の影響を受けるのは有り得るかなと思</p>	

<p>うし、それが逆に健全になるかもしれないなと思っていて、素人の人が感覚で付けて、詳しい人がこう思うという中で、「先生、勘違いしていませんか」とか、素人っぽい方に対しては逆に意見して、それは付け過ぎではないのか、みたいな話があってもおかしくないかと思うのですが、ちょっと専門外の方が高く付けていて、詳しい人が低く付けているということそのまま放置しているの、本当にそれでいいのかという、そこで私はこう思うと自信を持って付けられるのであればあれですが、結構満たしているとか十分かというのは、たぶん私が評価しろと言われても、印象でしか残らない気もして、その辺、この点数を付ける合議体とか会合の在り方というのはどうなのだろうと思ったりもしましたが、どのようにしたらいいでしょうか。</p>	
<p>妙薬はなかなかないとは思いますが、仮にもし今回2者応札してきていた場合は、このばらつきはかなり大きな影響を持つと思いますので、やはり調達仕様の分かりづらいところをなるべく潰していくのが王道なのではないかなというふうには思います。</p>	
<p>本来は、ばらつくべきなのではなかろうか。</p>	
	<p>ありがとうございます。</p>
<p>これは必須項目は加点していないですね。必須は必須ですよね。</p>	<p>加点しておりません。</p>
<p>そうですね。</p>	<p>はい。</p>
<p>(分科会長の意見)  まとめるのが難しいのであれですが、この事案としては1者応札でしたので、そのこと自体については先ほど説明がありましたように求める情報の出し方や成果物ということのどのようなものを求めるかについて等を、引き続き工夫していただき、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。この事案としては特段問題なかったというふうを考えております。  直接この事案の結果には影響しておりませんが、たまたま点数の付け方に話が及びましたので、そこについて申し上げますと、結果としてばらつくのは合議や各委員が独立して点数を付けている以上、それ自体が悪いわけではないと、そのような先生のご意見で私もそれでよいのかなと思いますが、ただ、それがなぜそうなったかというところを是非分析していただいて、1つの有力な可能性としてはそれだけ判断の軸が定まらないと、要するに求められている要件というのがはっきりしていない、あるいは判断者側の問題なのかもしれませんが、前者の可能性も相当程度あるということのようですので、それは、この点数を付ける場面だけではなく応札する方の応札意欲や金額の適正性にも影響するところですので、そこら辺については十分留意していただき進め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>

**【審議案件5】**

審議案件名 : 第三者行為災害支給調整等事業  
 資格種別 : 「役務の提供等」(「A」、「B」又は「C」ランク)  
 選定理由 : 総合評価落札方式を実施している案件中、1者応札であり、落札率が高いため  
 発注部局名 : 労働基準局労災管理課  
 契約相手方 : 弁護士法人ブレインハート法律事務所  
 予定価格 : 1,792,891,387円  
 契約金額 : 1,789,992,000円  
 落札(契約)率 : 99.8%  
 契約締結日 : 平成31年2月1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、弁護士法人ブレインハート法律事務所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
<p>仕様書を取りに来たけれども、応札しなかった業者について、意見照会というか、推測ではなくて、その理由について直接尋ねたことはありますか。</p>	<p>あります。3者のうち1者が応札して、残りの2者のうち1者が弁護士法人ではないということで、ここは対象外になるわけですが、もう一者、弁護士事務所から来た所では、1つ目としては、第三者行為災害の事案数が多い点を挙げています。それからもう1つ、全国全ての事案を1か所で行うためには、弁護士法人として、人員の増員が必要ということで、対応できないということです。弁護士を増員すると、それに伴って事務所も新たに借りなければいけないという、諸々の費用等の捻出が困難ということで、応札は見送るという話を聞いています。</p>
<p>これが1か所でなければいけない事情、全国を1つの法人で、1つの弁護士法人でさばくということですか。</p>	<p>はい、そういうことです。分割も検討はしたのですが、分割すると、それぞれごとに行うことで、費用面でスケールメリットができないということ、それから、実際この事業は監督署と密接に連携し、実際の調査は監督署が行きますので、システムを活用して、2か所で調整することは可能ということで、1者に限定しています。</p>
<p>第三者行為災害事務コーディネーターうんぬんという、100人がこのコーディネーターに当たるということを前提としていますよね。</p>	<p>はい。100人が47労働局それぞれ担当を分けてやります。</p>
<p>100人の人が、もちろん、いろいろな業務も従前から勤務していらっしゃる方たちもいて、兼務する形になると思うのですが、100人からの人数ですから、もちろん新しく雇い入れる場合も相当あるのではないかと思います。これを準備してというのは。要は1者ですよ、弁護士法人は。そんな巨大な上場企業みたいなのは違うと思います。そうすると、これだけの人数を雇い入れるとか極めて特殊ですよ。通常の弁護士法人にとっても100人丸々とはいわないですけども、新たに相当数雇い入れるのは極めて珍しいのではないかと思います。従って、出来る所がそもそもかなり限られてくる、1か所に集約してしまうと。あちこちに分散していれば、兼務する人がいっぱいいるわけですから、出来るのではないかという気もするのと、これ契約期間が切れてしまったら、また調達をやりました。それで、この業者が落とせませんでしたと言ったら、この100人のうち、新たに雇い入れた人たちは、場合によってはお辞めくださいというようなことになってしまう可能性もあるわけですよ。ですから、そういうことも踏まえて、あくまで1つに詰めたほうがコスト面で安くなるからということだけで判断したのでしょうか。それとも今後、辞めてしまう、取れなかった場合どうなるのだろうとか、そういったところも勘案してはいますか。</p>	<p>そうですね、4年たつと新たな所を調達する形になると思いますが、その際、複数の者と契約していると、引き継ぎ、特に事案も完結したものだけではなく、継続中の事案もあるわけですので、逆に1者であれば、引き継ぎも十分出来るのではないかと思います。</p>

<p>例えば各労働局で分散してやっても、それは出来ますよね。</p>	<p>行政としては全国斉一的な取り扱いを行いたいと考えていて、各局単位であるとか、グループ単位であると調達の件数も増え、実際に取り扱い自体、斉一的に行うこともなかなか難しくなるのではないかとということで、1者で契約しています。</p>
<p>対応しなければいけない件数ですが、3万5,000ぐらい年間ありますよということですよ。実際に弁護士さんが相談に応じなければいけなくなるような事案というのは、年間で見ると、350件程度。この3万5,000件のうち350件程度という見方でよいのですか。</p>	<p>はい。第三者行為災害として届けが出てくるのは3万5,000件という形になりますが、そのうち、実際第三者行為の求償に該当するかしらないか、要求償になるかどうかというところを行政が判断した上で、実際に弁護士法人に委託していくこととなりますが、件数としては段々絞っていくと。</p>
<p>要求償の1万7,000を対象とする。最初は3万5,000。</p>	<p>第三者行為災害として届けをまず担当に出してもらいます。その件数として3万5,000件が出てくる。そのうち実際に監督署で見て、これは第三者行為に該当しませんとか、求償する、しないという判断を加えていって、最終的に残るのが試算上350件という形になります。</p>
<p>この表で言うと、どれが対象、要求償が1万7,631件は今回外部に委託するであろうという、予想されている件数。</p>	<p>過失割合とかの交渉をしていただく対象が要求償の件数という形です。</p>
<p>直接対応するという、要求償は、弁護士が入るのではなくて、このコーディネーターだけが対応する。</p>	<p>そうですね、コーディネーターが対応するかと。コーディネーターは弁護士ではなくても大丈夫ということです。</p>
<p>弁護士先生は350件が3人分と第三者行為災害支給調整等法務相談員の所の件数ですか。例えば積算内訳でいうと。</p>	<p>1,400件ぐらいですか。</p>
<p>紛争性がないものとかは、定型的なものは弁護士でなくてもできるだろうと。イメージですが、紛争性のあるものは弁護士に残るから、1万7,000件のうちの一部が弁護士マターで、それ以外は事務レベルで処理できるだろうと、たぶんそんなイメージですか。</p>	<p>はい。</p>
<p>それでセーフなのかちょっと分かりませんが、一応、そのような理解ですか。</p>	<p>はい。</p>
<p>これは直接弁護士の先生方が行くのではなくて、直接保険会社なりと交渉したりするのは、各労働局の方たちですか。</p>	<p>いや、弁護士の先生方になります。</p>
<p>弁護士の先生方が行く。でも、全国の労働局ごととか、県ごととか、そういう形で分けるのではなくて、1か所で対応したほうが、コスト面で安いという試算が。</p>	<p>第三者行為はシステム化されておりまして、第三者行為災害になりますと、監督署が入力をするので、その情報が全てこの受託者のほうで把握できますので、そこで処理をしていただいて、決まったらまた入力していただいて、労働局のほうに返していただくという流れになります。</p>
<p>説明されている方は、いや、それが効率的だ、あるいは安価だとおっしゃるので、その辺、判断した理由とか、感覚なのか、どなたか例えば、コンサルタントというか、どなたかに調査を依頼して、それ自体を調査してもらったのかとか、何か根拠はあるのでしょうか。こちらのほうが安いとか、効率的だという。</p>	<p>類似の事業として。</p>
<p>まずは、役所だけで判断したものか、それ自体を何か調査依頼をしたのかだけ、第三者に。</p>	<p>国で判断をしています。資料に債権回収外部委託というのがあります。ここも弁護士法人に委託しており、当初、全国を8ブロックに分けて契約をしました。結果としては、費用的にもかさむということと、基本的に事業所を管轄する監督署が決定するわけですが、相手方が実際に居住されているのが他県というケースが非常に多いということで、分割してしまうと、例えば東京、関東で契約した場合で、実際に住んでいるのが近畿であれば、そこまで出張に行く</p>

	とか、非常に非効率になってしまうということです。
時間との兼ね合いですが、高いという判断がどこから来るのかということです。複数に分割すると必ず高くなると。だから、1者なのだ。でも、今回は一括にした結果、1者応札で、ほぼ100%の応札率になってしまっているの、それが本当にその見立てが合っているのですかという疑問です。	端的に申しますと、複数箇所ですという事は、拠点も複数ということですので、事務所借料、システムの関係です。
複数の事務所を各地に設けることが条件になっていますよね。	いや、1か所です。
1か所ですか。	統合ネットワークという回線を今回使用するのですが、その回線を使用するに当たって、回線担当から拠点を1か所にして欲しいという要望がありました。その拠点を構築するに当たって、統合ネットワークの契約金額とか、年間使用料が発生するのですが、そこで1契約につきおよそ年間で700万円ぐらい掛かると言われていました。そんな観点から複数の拠点を、もしつくとすると、まずそのネットワークの金額がかかってしまうというのが1つ。あと、複数の拠点をつくるのが可能であれば、その分の事務所の借料がかかるということで、1か所のほうがコスト的にも安価に済むという判断をしました。
一般的な数字を見せていただくのはちょっとできないでしょうか。	はい。
例えば事前にこの仕様書を作るときに、複数の業者の応札があると予測はしていましたか。1者応札は意外ですか、それともなるべくしてなっているのでしょうか。	そこは応札されるかどうかというよりも、もっと多くの会社、弁護士法人の方が入札説明書を取りに来てくれるのではないかなとは想定はしていました。
その判断がどういう議論を経てそうなったのかなと思って。例えば弁護士会に行って、こういうのを周知してくださいというのではなくて、実現性はどうでしょうかね、みたいな話は聞かれたことはありますか。このスキーム自体現実的でしょうか、応札する可能性はありそうでしょうかみたいな、その調査はどうしたのですか。	A社とB社に事前に相談しまして、こういったことを今考えていますと。B社の会員は応札できないことにはなってしまったのですが、もしこういったスキームで行うとした場合、B社の傘下の会社であればどうですかという相談もして、規模は全国規模ということですがけれども、やってやれなくはないだろうということもありました。あと先ほど話が少し出ましたが、債権回収納入督促という別事業も数年前は複数応札でしたので、そういった観点からも1者に限らず、複数者はあるのではないかと予測は立てていたところでした。
それは、弁護士法人としても複数あるのではないかとということですか。	はい。その債権回収の方も今回は1者でしたけれども、以前は複数応札がありましたので。
その債権回収のほうは全国1本の発注ですか。	全国を今2本に、東ブロックと西ブロックと分けて調達をしていますが、結果として東と西、同じ会社がやっています。
債権回収の方は。	はい。
会社が。	弁護士法人です。
(分科会長の意見) 評価が難しいですけれどもね。ここで何が正しいかとかというのは、判定できる材料もありませんし、我々はその任ではないと思っていますが、結果として1者応札でしたと。素人的な見方からすると、これだけ大規模なものを一括発注して、応札できる所が本当にそんなにあるのだろうか。競争性のためには、むしろ分割の方がかえって価格競争がなって安価になる可能性もあるのではないかとという疑問も他方でもっともだと思しますので、そのような疑念に対して明確に払拭できるような根拠をお持ちになってされているのであれば、それはそれで構わないのだらうと思います。ここ	ありがとうございました。



は事業の適否を判断する場ではないので、入札案件とした場合に、そのような価格競争が働きにくく、かえってなっているのではないかという観点からのご指摘だけにしておきたいと思います。このままいくと、また数年後同じことになるのか、本当にこの弁護士法人にとって現実的な選択肢として、本当に検討課題にさえ挙がるのかどうかというところの本当の感覚も含めて、関係者に対して調査された上で、意思決定というか、事業決定されたらよろしいのかなと思います。何か付け加えることはありますでしょうか。大変長い時間ありがとうございました。

**【審議案件6】**

審議案件名 : ハローワークシステム端末設備等一式 (2019 (平成31) 年7月開始分)

資格種別 : 「役務の提供」 (「A」、「B」、「C」又は「D」ランク)

選定理由 : 一般競争入札を実施している案件中、1者応札であり、最も落札率が低いため

発注部局名 : 職業安定局雇用保険課

契約相手方 : 富士通株式会社

予定価格 : 2,802,859円

契約金額 : 1,810,080円

落札(契約)率 : 64.58%

契約締結日 : 平成31年3月25日

(調達の概要)

一般競争入札(最低価格落札方式)を行ったところ、1者応札があり、富士通株式会社が契約の相手方となった。落札率は64.58%である。

意見・質問	回 答
<p>今回は特別不思議なところはありませんでした。強いて言えば、落札率がちょっと低めなので、積算根拠をアップデートしていただくことぐらいかなと思っています。</p>	
<p>安定所等のうんぬんと書いてありますが、専用のハードウェアを使用して、と書いてありますが、専用というのは市販のものではなくて、何かそれ専用で作るということですか。</p>	<p>専用というか汎用の機器を使いまして、ハローワークシステム用にカスタマイズするという事です。</p>
<p>平成29年度の契約一覧、落札しているのは皆同じ会社ですね。これら応札は皆1者ですか。それとも複数あったのだけれども、同じ会社が落としているということですか。</p>	<p>全部応札は1者で、富士通株式会社のみです。</p>
<p>今回1者応札になった要因分析というところには、作業に必要な人員を確保できなかったという回答がありましたけれども、他のものと同じですか。皆1者応札で人員が確保できないで、同じ業者が落としているということですか。</p>	<p>そうです。人員を確保できなかったということで、これまでも業者から聞いています。</p>
<p>それは時間的な要因とか、確保できない事情というのはどういった、納期の問題だとか、それともほかの要因、何があるのでしょうか。</p>	<p>まず大きな要因としては、納期だと思います。具体的には私どもは聞いてはいないのですが、こういう端末の設置というのは、ハローワークの現場では平日はお客様がいらっしゃいますので、限られた日にちで設置してもらうことでこれまでもやってきています。そうすると土日、そういった休日を使ってやっていくという、導入ではそういうことになりかと思えます。またソフトウェアの関係についても、広くオープンにしておりますが、やはり業者においては現行のハローワークシステムとの接続、そういう部分で参入しにくい部分もひょっとしたらあるかもしれません。基本的には作業に要する日数を非常に短くして、限られた日数でやっていますので、そういうことが要因ではないかと思えます。</p>
<p>では契約してから納期までの期間ということですね。公告とかそういうものではなくて、実際に作業してもらう期間について厳しい条件があるから他者は参入しづらいのだとい</p>	<p>基本的にはそういうことです。</p>

<p>うこと。</p> <p>おそらくですが、今のご質問の趣旨は、本当に作業に必要な人員を確保できなかったという理由をそのまま真に受けていいのですかというようなことなのだろうと思うのですが、これは7月分と書かれていますが、例えば8月分、9月分も今年度と同じようなものが発注される見込みはあるのですか。</p>	<p>今回、電子申請事務センターという新たな拠点を作るために調達したのですが、新たな拠点を作るのは全国にある都道府県労働局から、こういう拠点を新たに作りたいという希望があってから、その希望を受けて、申請を受けてこちらから調達を行うことになっており、それがあれば調達を行うこととなります。なければ調達を行わない。大体1か月単位で調達期間を区切っておりますので、ない月もあれば、ある月もあるということで、最大1年間で12か月同じような調達を繰り返していることとなります。</p>
<p>近年富士通株式会社以外に入った実績は1件でもあるのですか。</p>	<p>富士通株式会社だけです。</p>
<p>(分科会長の意見)</p> <p>この事案としては特段、この業界、この領域では不自然なことではなくて、それ自体が結果的には1者になるけれども、経済合理性とか、不公正さが見えるかといったら、たぶんそうではなくて、これはこれで収まっているというようなことになるのでしょうかね。おそらくそういうことなのだろうと思いますので、競争性を発揮させるに越したことはありませんけれども、競争性の本当の目的というのは公正らしさとか、適切な調達、合理的な調達になるので、そこはどうも矛盾するとか、抵触する問題ではなさそうですので、この事案としては特に問題なしと整理したいと思います。どうもありがとうございました。</p>	<p>ありがとうございました。</p>
<p><b>【審議案件7】</b></p> <p>審議案件名：ハローワークシステムの賃金日額テーブル改定に係る業務等一式</p> <p>資格種別：-</p> <p>選定理由：随意契約を実施している案件中、再委託の割合が2分の1を超えているため</p> <p>注部局名：職業安定局雇用保険課</p> <p>契約相手方：富士通株式会社</p> <p>予定価格：32,282,064円</p> <p>契約金額：32,270,400円</p> <p>落札(契約)率：99.96%</p> <p>契約締結日：平成31年1月29日</p>	
<p>(調達の概要)</p> <p>会計法第29条の3第4項に基づく随意契約を行った。</p>	
<p style="text-align: center;"><b>意見・質問</b></p>	<p style="text-align: center;"><b>回 答</b></p>
<p>一応再委託の割合が2分の1を超えているということで抽出されていますが、そのほか随意契約自体の適否についても検討課題にはなるかとは思いますが。</p>	
<p>このシステム、随契にした理由で現在のソフトウェア保守事業者であると。現在のソフトウェアの保守ということですが、このシステム自体を構築したのもこちらの会社ですか。</p>	<p>そうです。</p>
<p>一番早くかつ確実にできると。今までこのシステム改修とかもあつたかと思うのですが、そういった業務もこちらの会社がずっとやっているわけですね。</p>	<p>そうですね、はい、そのとおりです。</p>
<p>計算してみるとSEが14.15人日でプログラマーが7.85人日なのです。見積りと端数が若干違うのですが、非常に細かい話でどうでもいいのですが、SEが14日、プログラマーは8日間となっていますが、これは何か交渉過程でこちら側に端数を付けようとか、そういったことがあったという理解でよいですか。</p>	<p>はい、そのとおりです。今比較いただきました資料は端数が異なっています。申し訳ありません。全体の金額には影響しませんが、実際に見積書を受けまして、私どもでSEの割合、PG、プロジェクトマネージャーの割合などを各作業工程に応じて、必要な工数、人日を出しております。概ね予定価格の積算については見積書を徴収して、それを参</p>

	考に立てています。寄せるとかそういうものも私どもが予定価格を作る過程の中には当然出てくるかと思えます。数字の間違いについては大変失礼いたしました。
再委託が2分の1を超えているというのは全国だからという理由ですか。対象のアプリケーションの設計の変更、何か作業をする場所が全国に及ぶからということですか。それとも何か専門性がある、この業者でないといふ困るというような事情があるのですか。	対象地域として、実際にハローワークは全国に及びますが、そもそもこのシステム自体は、まずは作業としては全国ではない、1拠点でまずは富士通株式会社でプログラム修正等を行っていただくものです。実際にこのシステムを修正するに当たっては、やはり富士通株式会社に全体の工程管理を受け持っていただく。実際の作業工程に応じてそれぞれの専門性を持った業者がいますので、そちらに再委託します。あとは各作業工程に分けていますが、実際はその作業工程が同時に出発する部分もないこともないので、そういったところの観点でいうと、人員の調整も難しくなってくるので、そこのところは今おっしゃっていただいたように、関係する再委託先等を富士通株式会社が準備をされて、そういった説明を受けて、妥当なもの判断をしました。
随意契約の理由としては少し違和感を感じます。今回随意契約の理由ということで、会計法第29条の3第4項の緊急性を挙げていますが、緊急性は基本的には災害対応など、そういうものに使うものなので、今回はこれではないと思えます。役所側が急ぐからというのは緊急の理由としてはいけないというのは、会計法とかいう予決令でよく説明に書かれていますので、今回の例では、どちらかと言うと予算決算及び会計令第102条の4第4号でしょうか、互換性と言いますか、既に発注してあるものに関する改修という、こちらが適切ではないかと思えますので、検討の上、次回以降こういうことがあるときには、適切なものを選んでください。	分かりました。そのようにします。
既存のもの改修というだけで逆に言うと、随契が許容されるような作業なのですかねということなのですが。	
いや、それは許容されないと思うのですけれども、今回の場合は報道でもものすごく取り上げられた賃金テーブルが間違っていて、とにかく急いで給付しないと国民が困るところです。災害ではないのですけれども急ぐ。それをやるためには既につくっている所にやってもらうことが適切であろうと。そういうような意図かなと判断して、先ほどコメントしたのですが、いかがですか。	これは過去に失業給付を受けられた方についても、今後遡って支給することになります。今言われたように非常に影響がかなり大きいのです。まずは誤っている額を正しい額で、現に今仕事を探している方の生活にかかることです。間違った額は早急に改める。これは大前提ですので、そういうことから1日でも早くという思いは当然あり、非常に急いで、緊急性もあります。そういう互換性の部分も当然ありましたので、そのような経緯を踏まえて調達しました。
この事案は幾つかの論点を含んでおりますが、もともとの抽出理由である再委託の割合は了解というか事業の性質に鑑みて、それ自体はよろしいでしょうか。構わないというか。	
今回は担当するプロセスが各社分かれていますね。したがって専門性によって分けた結果、60%を超えてしまったのではないかと私は判断したのですが、何か情報がありましたらどうぞ。	特にありません。
(分科会長の意見) 再委託それ自体については特段問題なしという整理にしたいと思えます。あとは随意契約にしたこと自体も、本件事案の経過に鑑みて、それ自体も特段指摘なしにしたいと思えます。見過ごされていたかもしれませんが、落札率が非常に高いのですが、これも緊急性との関係かもしれませんが、そこについては独自にある程度精査された結果とお見受けしたので、ここについてもこの事案の処理としてはやむ	ありがとうございました。

を得ない結果だったのかなと整理したいと思います。よろしいですか。ありがとうございます。

【審議案件 8】

審議案件名 : 精神・発達障害者しごとサポーター養成講座のe-ラーニング教材製作業務  
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、再委託の割合が2分の1を超えているため  
発注部局名 : 職業安定局雇用保険課  
契約相手方 : 凸版印刷株式会社  
予定価格 : 4,650,021円  
契約金額 : 4,644,000円  
落札(契約)率 : 99.87%  
契約締結日 : 平成31年1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、凸版印刷株式会社が契約の相手方となった。落札率は99.87%である。

意見・質問	回答
1者応札ということで分析もいただきましたが、この時期になったことについて何か理由はあるのでしょうか。	e-ラーニング教材の製作ということで、内容の検討やどういった範囲で提供するかといったことについて昨年度検討を進めて、年度内に製作する必要があるということがあり、この時期に調達することになったということです。
予定価格調書の金額は、落札業者から取り寄せた見積りをそのまま使っているのですか。	2者の平均です。
2者ですか。	今般応札した業者と別の業者の2者平均になります。
見積りを取ったのは、いつですか。	調達、入札を公示する前に、慣行として見積りを取っています。
見積りを取ったのは、入札公告の前ですね。	前です。
入札公告の後に、前のものということですね。	前にもらっていますので。
公告を打つ前にもらっていて、公告を。入札がこれからあるということは、見積りを出した企業にとっては、あらかじめ分かっていたことですね。	具体的に、いついつ入札しますということは特に言わず、参考に見積りをもらえないかということでお願いをしていると思いますが。
短い期間、履行期間での発注ということなので、見積りを取り寄せた所だけが有利になってしまうということは考えられなくもないかなという気もしないわけではないのですが、でも、しょうがないですよ。	そうですね。
ただ、年度末で短いところまでいく前に着手できれば、いろいろな業者が公告を検討できるのではないかなとも思いました。	
やはり時期と期間というのが、1者応札の主な要因ではないかと思いました。公告から入札までの期間もお正月を含んだ期間で非常に短いですし、年末、年度末で比較的短い期間で作業をやらなければいけないです。この仕様書からすると、わざわざこんな一番忙しい時期にやらなくても、もう少し早くやっても良かったのではないかと見えてしまうような案件なのですが、何か特別な理由はあるのでしょうか。	特別な理由というか内容、提供方法等の検討の結果、こういった時期になってしまったということで、特段の理由はありません。
特段ないということであれば、是非今後の調達は早め早めがよろしいかと思えます。やはり年末、年度末はどこの会社も忙しいですし、ある意味このようなクリエイティブなものをやられている人たちも駆け込み的に受注する所が多いと聞いていますので、今後は是非早めにやっていただければと思います。	

(分科会長の意見)

私も同じ認識です。日常業務との兼ね合いでしようが発注時期が調達に影響するのだということは御理解いただけ





さいというようなメッセージをどこかで出してもいいのではないかということだと思いますが。	
おそらくここでやりますとかではなくて、もう少し全体の発注に係ることだという趣旨は分かりましたので、そういう目で組織の中で検討していただければと思います。他の観点でありますか。	
私の観点からすると非常に自然な再委託ですし、どこに何をどんな専門性でお願いしていいというように、きちんと検査、チェックをされていますから、特に問題はないのではないかと思います。	
ある程度この業界はこういうものと分かっている人からすると違和感がないのかもしれませんが、そうでないのだとすると何か後出しで知っている人だけが得をするみたいな印象も受けなくもないので、決して我々の基準ではないと思うので、こういうところに関心を持つ業者が普段どう考えているかということをお考えいただくのだろうと思います。ただ提案資料に、事業実施体制とあります。例えば、そういうところでプレゼンしたとおりにやるのであれば、事前に折り込み済みだということになるのでしょうか、どうもここに書かれている体制と再委託を使っていることとの兼ね合いがどうなのかなと思ったので、先ほどのような質問をさせていただいたのですが。	
仕様書に、今回の再委託先は書いてありますよね。	失礼しました。
先ほどないとおっしゃったのですが。ですから、こうやって技術提案があった段階でも再委託はするというように、ある意味、正直に言っている案件ではあります。	
業者名は違うのですが。	
それは頼んでみたらというのがあるでしょうね。	
この予定価格はどのように立てたのですか。	予定価格については。
参考見積りを参考にしたのですか。	前回の実績を用いて、予定価格を立てました
(分科会長の意見) 審議の過程の中で再委託のことについて少しありましたが、どちらが正しいかということについて結論を出す場でもないですし、出せそうにもありませんので、そういう問題意識があるということを踏まえて何か手を付けるべきなのか、いや、このままでいいのかを御判断いただければ、それでよいのかなと思います。この事案としては、特に問題なしとしたいと思います。ありがとうございました。	
<b>【審議案件10】</b> 審議案件名 : 感染症ガイドラインの周知・広報事業に係る業務一式 資格種別 : 「役務の提供等」(「A」、「B」又は「C」ランク) 選定理由 : 一般競争入札を実施している案件中、最も落札率が低いため 発注部局名 : 子ども家庭局 契約相手方 : 株式会社協和企画 予定価格 : 8,219,444円 契約金額 : 1,998,043円 落札(契約)率 : 24.3% 契約締結日 : 平成31年2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、2者応札があり、株式会社協和企画が契約の相手方となった。落札率は24.3%である。	
意見・質問	回 答



<p>予定価格はどのように立てたのか、先に説明してください。</p>	<p>予定価格については、統一単価を用いて積算しています。あとは、事業を実施する上で必要な日数や想定される人数などを踏まえて積算しています。統一単価が、国なり厚生労働省なりが示す統一単価以外では、例えばデザインの費用については一般的にホームページなどで各社が出している単価を踏まえて設定したというところです。</p>
<p>金額の比率が大きいものが印刷費なので、印刷費の単価はどこからきたのですか。</p>	<p>印刷費については、保育所等の全国の施設数と、例えば。</p>
<p>単価 90 円というのがどこから来たかということです。</p>	<p>統一的な単価というように承知しているのですが。</p>
<p>それがどこにあるのかなと。</p>	<p>根拠がということですか。</p>
<p>はい。90 円が出てきたところです。統一単価があるのなら、それはどこのどの統一単価なのかということです。というか、そこが契約金額の 50%以上を超えているので、そこが一番説明のポイントなのかなと。</p>	<p>別途またご用意いたします。</p>
<p>分からないということですね。</p>	
<p>見積りというのは、業者が落札してから取り寄せたのですよね。違います、その 1 日前です。開札日が 1 月 25 日で見積りが 1 月 24 日ですから、前日。これは、どういう経緯で取り寄せたのですか。入札書に付けて出すのでしょうか。</p>	<p>入札説明書の説明の一番上の②にありますが、契約の締結については見積書を徴収し、予定価格の範囲内であることを確認の上、契約を締結するとしていますので、入札が終わって開札が終わってその後に入札額の根拠となる資料を出していくということで、改めて出させています。</p>
<p>1月24日というのは、1月25日。</p>	<p>日付が開札の前の日付にはなっているのですが、業者の日付で出しています。</p>
<p>向こうが作った日が。</p>	
<p>印刷代が極端に違うわけですが、委託費所要額調書、これは実際に業者が出納というか、よそに払った金額。これを見ると赤字になっているのという気がします。これは実際に業者が使ったお金ですよね。</p>	<p>はい。</p>
<p>赤字ですよね。先ほどの見積りを取り寄せた時点でも、ちょっとこれは大丈夫かなという不安があると思うのです。異常な安値で取っていますし、印刷代が何でこんなに違うのか、すぐに気付いたと思います。ここまで違って本当に出来るのかという不安があろうかと思うのですが、それについてはどうだったのですか。もう、これは結果が出ていますか。終了して。</p>	<p>結果は出ています。問題なく納品いただいております。</p>
	<p>赤字かどうかというところですが、見積書は消費税抜きの金額を記載しており、所要額調書については消費税が入った金額を記載していますので、金額的にはイコールになっています。</p>
<p>ぴったりになっているのですね</p>	
<p>赤字ではなくて、この印刷費の中で利益も含んでいますよというのを取りたいということもあり得る話なのかと。</p>	
<p>なるほど、分かりました。先ほどの印刷費が極端に安いというのが分かっている、企業努力によるものだと判断しましたということでしたが、直接聞いたのですか。</p>	<p>この見積書をもらった後に、直接電話で確認して、本当にこの金額でできるのかどうかを確認した上で、低いのは重々承知しているが、その点については企業努力でさせていただくということで回答を得ましたので、できると判断して契約を結びました。</p>
<p>最近、製本代や印刷費はものすごく安くなってきているので、ちょっとこの積算根拠が高すぎたのではないかなとは思いましたので、アップデートをお願いしたいと思います。今回の成果物は、予想していた品質よりも良いとか、同じぐらいだったのですか。それとも低かったのですか。</p>	<p>実際に成果物を持ってきたのですが、予定していたとおりのようなものが出てきていますので、品質的には問題なかったのかなと思います。</p>
<p>では、ますますこんなにかかるものではないのだという</p>	<p>はい。</p>

<p>ことで、積算根拠をアップデートしてください。もともとのガイドラインは、100 ページぐらいのものですよね。</p>	
<p>これを60ページぐらいに圧縮というか、研修資料にするということですよ。ですから、もともとコンテンツがあるものを使うわけですから、そんなに労力がかからないですよ。そういう意味では今回製作料に関しては、実は積算根拠と見積りですと、むしろ見積りの方が高くなっていますが、そのコンテンツのことでと原材料費に相当するような印刷費について、両方とも見直しをお願いしたいと思います。</p>	
<p>(分科会長の意見) 結局 90 円の根拠が見られなかったのですが、もしかするとそこが市場の実勢よりも高かった可能性もありますので、今一度検討していただきたいと思います。ちなみに、先ほどおいでにならなかったのですが、我々は審議案件 9 で、また印刷の案件を見ていたのですが、そのときは予定価格をどうつくったのかをお尋ねしたら、前の調達実績を基に作ったと。そこですと、例えばリーフレットなどは 1 枚単価 5 円で積んであります。同じ大きさかどうかは分かりませんが、パンフレット 1 枚が単価 31 円とか、ポスター 53 円ということもあり得るかもしれませんので、先生はアップデートとおっしゃいましたが、今回確認していただくのもあれですし、今後のことに活かしていただければと思います。どうもありがとうございました。</p>	<p>ありがとうございました。</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)