

# 令和元年度第2回厚生労働省公共調達中央監視委員会 (第二分科会) 審議概要

開催日及び場所	令和元年10月9日(水) 厚生労働省共用第6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4月1日～令和元年6月30日の間における調達案件	
抽出案件	10件	(備考)
報告案件	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 : レセプト情報・特定健診等情報データベース分析システム運用・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 : 総合評価落札方式を実施している案件中、最も落札率が高く1者応札であるため  
 発注部局名 : 大臣官房会計課  
 契約相手方 : 富士通株式会社  
 予定価格 : 258,828,530円  
 契約金額 : 257,676,000円  
 落札(契約)率 : 99.6%  
 契約締結日 : 平成31年4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、富士通株式会社が契約の相手方となった。落札率は99.6%である。

意見・質問	回 答
一者応札ということで案件として抽出されておりまして、今、一定程度のコメントはありましたが、この辺のことで工夫の余地と言いますか、ここを分析しても致し方ないからということになるのか、何らかのやりようがあるのかとか、その辺について何か評価はありますか。	NDBについては開発が富士通株式会社で、その後も一応、総合入札で調達はしているのですが、なかなか他社が入ってくるのは難しいです。システムの調達ですので、他社が開発したシステムを別の他社が運用するというのは現実的に難しいところもありますので、一応総合入札で調達しておりますが、その点はできるだけ他社が入れるようには工夫はしていますが、なかなか現実的に難しいところがあるかと思います。
ちなみに、このシステムを最初に入れた時期はいつですか。平成何年とか。	正確ではないかもしれませんが、10年ほどNDBのデータが溜まっておりまして、2009年当たりかと思います。
ずっと落札者は同じですか。	はい。
今回の一者応札についての分析を読みますと、相応の期間がないとビジネスにならないと書いてありますが、例えば国庫債務負担行為にするなどして、複数年に変えるとか、そういったような対策は取れないでしょうか。	今年度の1年間の調達の理由は、NDB自体を更改する予定で、複数年ではなくて単年で調達したということです。
更改するところまでは分かったのですが、だから1年というところにつながらなかったのですが。	一応、現行のNDBを更改するというか、そのまま全て新しくするイメージになっています。
更改はオープンにするという意味ではなくて、更新して改めるほうですか。	そうです。
それでしたら、分かりました。	その時期が多少前後はしていますが、ここ1年、2年の間で更改する予定で単年度の調達になっているということです。

<p>新しいものができた後でしたら、再びそういうことも考えられるということですか。</p>	<p>はい。</p>
<p>一者応札に関してということではないのですが、資料にどのように採点するかというルールと言いますか、手続が載っています。これを見ると、価格点は1,000点満点とした場合には、価格点1点分というのは、つまり24万円分ということですね。この採点表に従いますと、大きい項目で、ある者が非常に良い、もう1つの会社がまあまあとなると100点の差が付くので、技術点で100点の差が付くというのは、ざっくりと100倍して2,400万円分ということになりますよね。つまり、それはその技術を追加してくれるなら2,400万円掛けてもいいということを行っていることになりますよね。</p>	
<p>その前提はいいですね。確認して、その前提ということで、認識が違うのであれば、指摘してもらわないと進められないので。</p>	
<p>単なる割り算で割るのですが、採点表を作るときに、特別良いのは何点、そうでもないのが何点というのを付けるときに、そういった金額との対応はちゃんと確認して作っていますか。</p>	<p>確認はしています。</p>
<p>こちらの採点表を見ると、比較的漠然とした感じで、特に良いものが200点、普通のもので100点、まあまあすれすれ以下というのが50点、駄目なのが0点という感じで、印象評価と言いますと厳しい言い方過ぎるかもしれませんが、こういうふうな形で配点されたもので、先ほど申したように100点の差が付いてしまったら2,400万円分安くしなければ取れなくなるというのは、結構な大きな差になるなと思いついて、相当真剣にこの配点を考えたのかという確認ですが。今回は一者応札ですし、この前までは公募で随意契約でしたよね。あまりはっきり言ってしまうと神経質にならなくてもいい部分もあったのかもしれませんが、こういうふうな形の、いわゆる総合評価の落札方式というのは意外と配点が業者間の競争をなかなかうまく育てない場合があるので、ほかの案件も含めて、今後こういった採点表を作るときは慎重にお願いします。今回は特に問題があるというつもりはありませんが、計算の付け方が均等でもなく、不思議な感じだなと思いました。今の件はコメントのみです。 積算内訳については、エンジニアの単価等ははっきり書いてあって分かったのですが、工数はどのようにして出したのかの説明が見つけれなかったもので、そちらを教えてください。</p>	<p>分かりにくく大変恐縮です。内訳が付いていますが、こちらは応札者の富士通株式会社の技術計算書も一緒に出されているものです。その他に、総括表の総まとめ表、それぞれの内訳という形になります。それぞれの工数を足し上げた形を、予定価格調書の別紙に積み上げたものを合算しているという作りです。</p>
<p>富士通株式会社が出してきたものを参考にしつつも、一応、省内で積み上げ直したと考えていいのですか。</p>	<p>基本的には富士通株式会社の参考見積として出してきたという位置付けとして、同じ捉え方をしております。その上で、それぞれの項目で過大に見積られているかどうかという点の確認をした上で、予定価格に使用しているという形です。</p>
<p>2者以上から見積を取っている場合は、比較的そのままとか、あるいは平均を取ってというやり方でいいと思いますが、1者からの場合はできるだけ省内で確認して、自分たちの見積の積算と大体合うかどうかということは確認するようにお願いします。 あと細かい点ですが、調達委員会からの審査結果で、幾つかの条件を付けられているのですが、この対応結果は今回付いていなかったように思いますが、対応されていると考えていいのですか。</p>	<p>対応状況は確認書で付いております。大変申し訳ありません。こちらは全ての条件に対応した上で調達委員会に再度ご確認いただいて、クリアという形でご了解いただくから調達手続を進めていますので、全て対応済みということになります。</p>

<p>設備費、製品保守費等が、人工等の積み上げではなくて、別な形で算定されていると思いますが、その使い分けといたしますか、私は技術的なことがはっきり分かっていませんが「製品保守費用」という所ですので、この辺の金額を合計して、こうだということまでは分かるのですが、この表は何に着目して積算されているのですか。「品名」とあるのですが、物の値段なのか、作業賃というか、そちらが入っているのかとか、これはどうやって読んだらいいのですか。あくまでも物の対価ですか。</p>	<p>こちらについては、基本的に物の対価という形です。メーカーのサポートや保守料金も入っている部分がありますので、完全なものということではない形になるかと思えます。いわゆるサーバー代やソフトウェア代、LT0ライブラリ代とか、一般的に定価としておおむね決まっているものですので、基本的に物を買うということになってくるかと思えます。</p>
<p>結局、なかなか複数の応札業者がいなくて、業者間の競争によって自ずと良いところに調和するということを機能としてなかなか発揮できないとなると、どうやって適正な予定価格を立てるかでほとんど適正な調達か否かが決まってしまうと思いますが、この表のチェックはどういう形で適正性を確認するのですか。</p>	<p>こちらについては、前回調達の富士通株式会社から請負明細書という形で、こうこういった機器を入れているとか、こういった項目はこういう工数でやっているとか、そういった書類を通しておまして、そちらと突合させて、例えば要件としては変わっていないが、サーバーが1台増えていたりしたら、それは過大な参考見積という形になろうかと思えます。そういったことがないということを確認の上で、こちらは用いているということですので</p>
<p>前年実績があるものは前年実績に照らして確認をしているという御趣旨ですか。</p>	<p>そのとおりです。</p>
<p>ちなみに前年実績というのは、実際に例えば落札業者が、よそから調達したときの領収書であったりとか実績との突合なのか、先ほどの工数もそうですが、予定価格とか見積ベースだと毎年同じのが出てくるだけで同じものを突合しても同じに決まっているので、それが実績、実際に見合う支出がなされていて、それとの兼ね合いで適切だとか、工数もそうですが、実際にこれだけの人間が作業に従事していて、それとの関係で適正だとか、実績との整合性もされていると思っっているのですか。</p>	<p>こちらも確認済みです。全ての契約案件、契約した段階で、まず明細という形で人工の部分、短期の役務の部分、固定費、サーバー費といったものについて、まず請負明細として一応、徴取しております。その場の履行をどんどんしていく中で、これとのずれがありますかということで適宜、会計課からベンダーに照会しております。この案件については、契約当初にこちらのほうに提出があったものと、ほぼ相違はないと言いますか、前々からやっていたベンダーというところも背景としてあるかと思えますが、相違等は基本的にはないということは一応確認済みです。</p>
<p>(分科会長の意見) よろしいですか。今の質疑を通じてのまとめですが、この事案の処理としては、特段不適切なことはなかったと思えます。質疑の途中にありましたように、この件はシステムの更新、更改予定ということでしたが、そうしたらむしろ、なお次に新しいのを入れるときには、その後の保守のことも考えて、長い目で見て競争性が発揮できるような努力のする余地があるのかどうかを十分に検討していただいて、今後に備えていただければと思います。付け加えることはよろしいですか。ありがとうございました。</p>	
<p><b>【審議案件2】</b>  審議案件名 : 統合型臨床研修プログラム情報管理システムの運用・保守業務一式  資格種別 : -  選定理由 : 随意契約を実施している案件中、随意契約の妥当性を確認する必要があるため  発注部局名 : 大臣官房会計課  契約相手方 : 三菱電機株式会社  予定価格 : 30,560,000円  契約金額 : 30,560,000円  落札(契約)率 : 100%  契約締結日 : 平成31年4月1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>	
<p>意見・質問</p>	<p>回 答</p>

<p>緊急随意契約に関する理由書ですが、このシステムは、今までがA社製品を使用しており、運用・保守業務を4月1日付で契約しないと情報が全て消去されるということが書いてありますけれども、例えば万一ですが、契約しないで4月1日がきたときに、何かそういうのはバックアップをどこかに取ってあるとか、そういうことではなくて、消えたらおしまいですか。</p>	<p>A社との契約については、直接の契約業者である三菱電機株式会社とA社の関係であって、そこで1年間の保守・運用契約の形で、三菱電機株式会社とA社がやっていました。その中で、その後もデータの保守管理という項目について契約期間以降は保存されることは特段保証されていなかったもので、契約が切れてしまった後で三菱を確認したら、データが消去されてしまうと、我々も事前に分かっていたので、三菱電機株式会社に確認した結果、そのような状況だったことが判明しました。</p>
<p>そういう状況が分かったのはいつですか。</p>	<p>調達をかけた後に判明したところがありました。実際に年明けぐらいのところで、契約の更新についてどのような形に進むかをいろいろと課内で検討したという経緯があります。</p>
<p>そうすると年明けになって分かって、1月29日から3月20日まで公告をしたと。当初のスケジュールだと、その応募が速やかに行われて、ということになると契約はいつぐらいになる予定だったのですか。</p>	<p>当初のスケジュールというか、年内には何らかの、通常ですと落札業者が出てくるような形を想定してまして、我々としてもそのような形で、幾つかのベンダーから照会もありましたので、応札していただけるものかなと思っておりました。ただ、実際に蓋を開けてみると応札業者がなかったという状況です。</p>
<p>結局、しょうがないので、切り分けをして、その上で改修は後にもって行って、急ぎ分だけを緊急随契に持っていったと。</p>	<p>そのとおりです。</p>
<p>結局、切り分けることになると金額はどうなるのでしょうか。切り分けたものと、改修と今回契約した分と合算してみると、当初予定されていた改修とワンセットになっているものとは、どちらが高かったことになりそうでしょうか。</p>	<p>そこは実際に落札してみないと分からないところがありますが、結果的に3,000万の1年間の保守・運用契約になった次第です。では、改修も含めて最終的に金額がどのくらいになるかということ、我々の想定では通常4,000万以上の形で考えていました。</p>
<p>従前の予定以内におさまるような形で。</p>	<p>そうですね、若干、業務の見直しということで、不必要な業務については落させていただきました。保守・運用の所でも、業者がここは難しいというところが多々ありましたので、それについては実際のところ、業者の負担を軽減するということで落とさせていただいているので、さほど当初の想定より金額が上がったわけではないのかなと考えております。</p>
<p>先に別の名前で行われていた、いわゆる一般競争入札が不調だったのがここに至る一番大きな原因だと理解しております。しかし、ちょっと引っ掛かりますのは、随契理由書によると、この一般競争入札がなされたのが1月29日から3月20日で、年度末の一番忙しい時期で、どこの会社も人手が足りなくなるということと、もしここで失敗したらどうするのか、もう1回調達をかけられる時間がないということがあると思うのですが、それについては、何か担当者の方ではなかったのでしょうか。</p>	<p>私どもも今回の調達については本当に早くから着手しなかったというのが正直なところですが、ただ、制度の見直しが臨床研修は5年に1回の大きな見直しがあります。それが最終的にまとまってきたのが去年の10月以降のお話になります。それで、ある程度の形が見えた段階で、開発項目とか今後の運用方法をいろいろと想定しながら仕様書を作っていく段階で、どうしても年が明けてしまってから調達という形になった次第です。その間も実際にB社とかC社とか、様々な関係団体と調整しつつ、お互いの移りやすさとかそういうものをやりながらやってきた次第です。5年に1回の見直しという、そういった契機のところはなかなか難しいところがあったというのが正直なところですが。</p>
<p>なるほど、分かりました。5年サイクルということですので、申し送りにしてどんどん、業務を引き継ぐ方々にはそのタイミングになったら早め早めにと。それこそ半年以上早めるぐらいの勢いで委員会を開いてもらうとかも必要かもしれないと思うので、是非お願いしたいと思います。</p>	<p>はい、ありがとうございます。</p>
<p>あと細かいことですが、この随契に関する理由書によると緊急随契になっているのですが、これは適切とは言えないのではないかと思ったのですが、どうして緊急随契なのでしょう</p>	<p>緊急随意契約に関する理由書に記載している理由として、まずデータがこのままでいくと消えてしまうという事情があったのが1つです。データが消えてしまいますと、医</p>

うか。	療機関に再度入力していただくとか、あと地域卒の学生とかがそれぞれの医療機関を検索しながら選択するというそういった医療機関の作業プロセスにも影響を与えますので、緊急随契理由の形で我々としては整理させていただいてやらせていただいた次第です。
なるほど。	地域医療に影響がかなり出てしまって、いろいろな問題が生じるのではないかと懸念した次第です。
分かりました。ただ、会計法などの解説書を見ますと、どの本でも緊急随契は災害時に急いで助けに行かなければいけないとか、そういうときにやるもので、今回の場合では、非常にきつい言い方をすれば、半年とか1年前から5年サイクルが分かっていたにもかかわらず、早く準備していなかったことが問題の根幹にありますので、そういう意味でも今回は緊急随契ではないと思います。むしろ競争を許さないという理由が、正しい随契理由なのではないかと思えます。是非、今後はちょっと理由については考えてみてください。	はい、そのご指摘については検討させていただきます。
追加で質問ですが、A社製品は承知していませんけれども、これを使うことを決めたのは誰になるのですか。この仕組みというか、ここの業者とクラウドサービスを契約したのは、直接。	私ども、どこのクラウドサービスを使いなさい、それがE社であろうとA社であろうと、もちろんF社でも構わないのですが、我々の要件に見合うようなものを、しっかりしたセキュリティー、それから情報の保全、あと国内保全、海外に持ち出さないとかそういったものを設定できる所であれば、という話になりますので、そこは選択した三菱電機株式会社になります。
もしかすると契約期間とかそういう法令との兼ね合いかもしれないかもしれませんが、この3月31日をまたいだ場合は、こんなに大きなことになるということを回避するような契約条項というか、約定を入れることはそれほど、一般的に考えたら苦でもないというか、そこを人任せではなくて、仮に三菱電機株式会社が降りたいと言うかもしれないし、そこは分からないことなので、こちらのイニシアチブで、もう少し何とかなるような、そもそもの何か、仕組みは作れないのでしょうか。	ご指摘ありがとうございます。そもそものデータ保全の仕組みですけれども、契約については1年間です。大手のクラウド業者もいろいろと調べさせていただきました。そうすると、やはり使用した期限の後までデータは基本的に保全されないような形になっているようです。それでは保全するにはどうすればよいのかですが、やはり国でデータを定期的にバックアップしておく、そういった大掛かりな仕組みが必要なのではないかと、そういう結論になります。 もう1つは、根本的には今、先生がおっしゃっていただいたように、早め早めの契約手続を進めるという2点につきるのかな、と我々は考えております。
(分科会長の意見) おっしゃるように、費用対効果の話もあって、例えば、ここだけは12か月契約ではなくて13か月契約とかにして取っておくと、そこでまた費用がかかったり誰か履行業者とかになってしまうのですかね。国の場合契約期間はあくまでもびったり1年単位でやって、後は先生がおっしゃるように、そこに障害が出ないように適切に事務処理していただくことになるのですかね。よろしいですか。今から考えると、もう少し早く着手しておけばというのがあったかもしれませんが、結果として、今の流れとしては違法な処理とまでは言えなかったと、不適切だとまでは言えないと思います。ただ、このようなことがあり得ることを考えて、先生がおっしゃるように、できるだけ前倒しで御準備いただくように努力していただければと思います。ありがとうございました。	
【審議案件3】	

審議案件名	医療技術等国際展開推進事業
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	医政局
契約相手方	国立研究開発法人国立国際医療研究センター
予定価格	440,389,000円
契約金額	440,263,450円
契約率	99.97%
契約締結日	平成31年4月1日

(調達の概要)  
 会計法第29条の3第4項及び予算決算及び会計令第102条の4第3項に基づく随意契約を行った。

意見・質問	回答
今、随意契約理由書について教えていただいたわけですが、この予算の時点で、ここにやらせるということで取ってきている予算だという理解で正しいですか。	はい。
逆に言えば、そこに頼まなければ問題があるわけですね。	そうですね。
では、随意契約自体には問題はないということでもよろしいですね。	はい、そういうように考えております。
調達委員会からのコメントがあったと思います。価格交渉です。こちらはいかがだったでしょうか。	価格交渉については、国立研究開発法人国立国際医療研究センターと話しましたが、価格の下がることによって、やろうとしているその事業内容に支障が出るというようなことで、結果的には交渉の結果、下がっていません。
残念でした。では、引き続き次回以降似たようなものがありましたら、また交渉をお願いいたします。	
予定価格の計算ですけれども、これは当局で計算したのは、予定価格調書で、積算内訳によって集計したということですか。国立研究開発法人国際医療研究センターで作ったものですね。	見積書です。
この見積書の額と、再委託の承認申請を合算すると金額は合わないのです。これは再委託申請書の合算とは関係ない金額ですか。	
大体どのくらいの乖離があったのか、計算してみてください。	
すみません、再委託申請書が、倍ぐらいになっている感じがするのです。この委託費は、そもそも再委託の申請書とは何の関係もないのですか。	
時期が違いますよね。ちょっとそこに着目していただいて、契約締結後に、こちらに。	
中身はだいぶ、あちらも考え方は変わって、この点はこういうように、自分でやろうと思っていたけれども、よそに出した方がいいとか、予算の枠内で中身を変えていったのだろうという理解でいいのでしょうか。これは事後的にこのような適正な経費に当てられたことを確認して、中身が変わっていても適切であれば問題なしとすると。	そうですね、再委託は、この中身を見た上で承認していますので、次回以降は。
この事業全体の中身の経費の配分がだいぶ変わっていつてしまうと思うのですけれども。	そこは問題ないと。
個別に検討しているのですね。はい、分かりました。	
ちなみに過去、前年度、前々年度は同種の事業はやっていないのですか。	この事業自体は、平成27年度からやっています。
それは、この形態ではないのですか。さっきの審査調書には、提出書等の提出予定日は「該当なし」となっていますが。	昨年度まで補助金として同様の事業をやっていたのです。平成31年度は予算要求の過程で、やむを得ない事情で委託費になってしまったという事情があり、今年度はこういう契約でやっています。

<p>委託というか、補助金なのかはともかく、お願いしている中身は基本的には変わらないのですか。</p>	<p>はい、そうですね。</p>
<p>先ほど先生の質問の問題意識というのは、事後的に委託費が変動することは構わないということだとしても、3月というか、この予定価格を決めたときに、この金額の中身の正当性というか、適正性をきちんと検討したのですか、というような問題意識だったかと思うのです。例えば、この委託費が妥当だからこれをそのまま予定価格の基礎に入れると判断したのは、どういうチェックをしているのですか。</p>	<p>実際にこの事業をやるに当たって、委託は20事業者程度と仕様書には書かせておいて、結果的には大体1事業者当たり800万程度でやっています。当然その事業者によってそれより低かったりするので、上限800ぐらいでやっているのですが、当初は昨年度の実績を見た上で、そこまで要らないのではないかという話もあって、実際にはそれよりも低い金額で20事業者という考えもあったので、8,000万で言えば400×20の形になるので、その400は結果的にちょっと膨れているので正しかったかどうかということとあれですが、当初の想定している考えから何かずれたということはないと思っています。</p>
<p>むしろ受託した側が持ち出しというか、想定外の支出になっている可能性があるというような分析になるのでしょうか。</p>	<p>いいえ、この再委託の事業所は公募をしております、公募の際に上限額を示した上で公募しているのですが、ただ、その公募を始めるまでの過程でいろいろ調整した結果、例えば世界各国でやっているのですが、これからアフリカが増えてきそうだとか、そういう国の動向を見たときに、ちょっとこの金額では足りないのではないかというような話もありましたので、それでこのように今は増えた形で公募を開始したというように考えております。</p>
<p>来年度以降も調達というか、この契約の形なのか、元に戻るのか。</p>	<p>正に今、財務当局と調整中で、我々としては補助でやりたいとは考えておりますが、ちょっとそれはまだ分かりません。</p>
<p>どうまとめるかあれですが、調達であると、委託であることを前提に拝見をしますと、おそらく随契であること自体はやむを得ないというより必然だったということなのだろうと思います。そうすると、今度は予定価格が適正ですかという話になるのですが、もともと補助金からきているということなので、なかなかその辺の過去実績とかもなかったかもしれませんけれども。予定価格にした金額のほうが実際の再委託よりも小さかったということだから、結果としてそういう意味での不適正性はないとなるのでしょうか。そこはうまくピンとこないか。8,000万で予定したけれども、実際には先生の試算だと、その倍ぐらいになっているけれども、負担分というか、その見積りの相違は誰の負担に帰しているのですか。</p>	<p>先ほど国立医療研究センターの見積りとの乖離についてお話したのですが、予定価格とのというお話ですか。</p>
<p>見積りは、予定価格には使っていないのですか。</p>	<p>そうです。</p>
<p>そういうことですか。では、この資料はどういう資料なのでしょう。</p>	<p>実際に契約する際に出してもらった見積りです。次に請負などを計画するための。</p>
<p>順番としては、まず予定価格があって、その後に出してもらったものですか。</p>	<p>そうです。</p>
<p>予定価格の積算はこの横長印刷になっている細かい数ですよね。</p>	<p>はい、そうです。</p>
<p>出されてきたものはあくまでも先方がこういう見積りだと言っているということですね。</p>	<p>はい。</p>
<p>結果的に、ほぼ同じような金額になっているから、請負わせることができると判断して、予定どおり随契契約を行ったのですか。</p>	<p>はい、そうです。</p>
<p>渡してしまった後という変な言い方ですけども、お金を払った後、向こうがどのように配分するかは、ある意味、向こうのmatterだということですね。</p>	<p>はい、そうですね。</p>
<p>要は、委託費が増えれば自分の所の負担費が減るとか、理</p>	<p>そうです。</p>

<p>屈としては、そういう中身の構成比率が変わってくるということですね。</p>	
<p>(分科会長の意見)  分かりました。そうすると、予定価格としては委託を前提としないで積みましたと。契約を結ぶときに再委託があることを前提に内訳を付けてもらいました。ただ、実際に契約が始まってみると再委託の範囲がもっと大きかったと、結果的にそうなりましたというだけで、特に予定価格を立てる段階では再委託のことは関係ありませんと、そういうことですよ。すみません。特に予定価格の立て方としても通常どおりで問題なしと、整理したいと思います。ありがとうございました。</p>	
<p><b>【審議案件4】</b>  <b>審議案件名</b> : モバイル端末を用いたテレビ会議機能の活用事業  <b>資格種別</b> : 役務の提供等(「A」、「B」又は「C」ランク)  <b>選定理由</b> : 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  <b>発注部局名</b> : 労働基準局労災管理課  <b>契約相手方</b> : ソフトバンク株式会社  <b>予定価格</b> : 578,004,314円  <b>契約金額</b> : 139,531,831円  <b>落札(契約)率</b> : 24.1%  <b>契約締結日</b> : 平成31年4月1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、ソフトバンク株式会社が契約の相手方となった。落札率は24.1%であり、低入札価格調査を行った。</p>	
<p style="text-align: center;"><b>意見・質問</b></p>	<p style="text-align: center;"><b>回 答</b></p>
<p>予定価格のたて方のところですが、ほかの業者の参考見積とあったと思うのですが、そここのところの資料は。</p>	<p>資料には添付はしていません。特にそれを積算には用いていないものですから。この積算自体はインターネットとかで端末価格を調べたものという形で、それを積み上げたものに対して参考の見積として頂いたものと比べたら、それより安かったということで、この価格のままです。</p>
<p>今回は新たに調達ですか、資料に前回調達があったということが書いてあったと思うのですが、審査調書の「前回の調達状況」という所ですかね。</p>	<p>前回の端末を配付したのは中身的には同じなのですが、一旦、年度末に全ての端末を元の会社にお返しして、改めて。</p>
<p>その前回調達の内容には、落札率が31.7%と書いてありますが、今回の見積予定価格をたてるに当たっては、インターネットで調べたものと、この前回調達の落札率というのを勘案して、今回の予定価格をどう考えますか。</p>	<p>そうですね。結局、同じ会社なのですが、その中で職員からの要望によりまして、例えば最近外国人労働者の問題もありますので、外国人の翻訳ソフトを入れたり、あとは使い勝手の中でスタンドを付けたりとか、そういったものを加えて、新たに調達をし直したという形です。</p>
<p>低入札価格調査の落札者が今回の入札価格で入札した理由が書いてありますが、これだと自分の所は、減価償却はフルにできるから安くなると、これが本当の、よその事業者がよそから調達してきて、また返す場合とどう違うのかが、よく分からないのですが、この後ですよ。この会社が作った見積ですよ。</p>	<p>はい。前回、昨年度は7月から9か月間の実際上の配付ということでして、前回たてた予定価格をそのまま今回の予定価格に当てはめるといふか、今回の5か年分に延ばした額と今回の予定価格とを比べますと、大体67%ぐらいに縮減はさせていただいたのですが、それをちょっと上回るほどの低価格ということで一応、見直しをかけたつもりですが。</p>
<p>低入札価格調査の落札者が今回の入札価格で入札した理由が書いてありますが、これだと自分の所は、減価償却はフルにできるから安くなると、これが本当の、よその事業者がよそから調達してきて、また返す場合とどう違うのかが、よく分からないのですが、この後ですよ。この会社が作った見積ですよ。</p>	<p>今回の落札の内訳という形です。</p>
<p>そうですね。うちで作った予定価格の積算資料の項目別</p>	<p>そうですね。</p>



<p>に見ると、先ほどの安く入札することができたよというのは、償却云々という、賃借料にかかわる部分に影響が出るのかなと思って比較したのですが、(2)賃貸借料という所ですね、賃貸借料の所を合計したものと、先方が作ったタブレット端末使用料を突合すると、この5年分、予定価格の5年分を足すと、差額が2,900万円ぐらいしか出てこないのですよ。そうすると、差額の大半というのは別の場所にあるわけですよ。</p>	
<p>調べてみると、人件費の①オペレーターと②事業責任者、(5)ヘルプデスクですね。</p>	<p>そうですね、その上のコールセンター対応の分ということになりますが、こちらで、5年分で大体1億8,000万円ぐらい差額が出てくるかと思います。</p>
<p>差額がここで1億9,200万円出ているわけですよ。そうすると、この安く入札できた理由というのと合わなくなってしまうのですが、ほかの所でも大きい差がありますよね。基本使用料、インターネット使用料の通信費ですね、こちらは予定価格のほうでは2億6,900数十円で、落札者が出しているテレビ会議サービス料というのは、全部で2,177万2,800円にしかならないのですよね。</p>	<p>そうですね。使用料とソフトウェアの使用料は、若干の入り繰りがあってマッチしていないのですが、大きく使用料(端末使用料)の部分でいくと、予定経費が若干高いのは確かです。それもありますし、あと先ほどのコールセンターの人件費。</p>
<p>要するに何が言いたいかというと、先方が安くできた理由はこうですよと言っていることを鵜呑みにしてしまって、次回の予定価格をたてる時に、そのとおりで計算してしまうと、また全然違った数字が出てしまうと思うのです。</p>	<p>はい。</p>
<p>この辺を考慮に入れていただきたいなど。</p>	<p>今回、痛切に感じますのは、コールセンター、職員からいろいろ相談があるという事実がある中で、だいぶ高めに積んでしまったということです。もし、次回も調達することになりましたら、また、ここはしっかりと見直したいと考えております。</p>
<p>ちなみにですね、これ、たぶん、通信事業者なので、自社回線の使用料の所が大きいのですよね。データ通信料とか、ここは別に積んでいないですよ。</p>	<p>そうですね。</p>
<p>その使用料部分が丸ごと、ほぼ抜けているというか、もともと既存のインフラでできるよ、ということなのですよね、きっとね。今の人件費の所で人工の見込みもそうですが、55万4,330円とか、その単価のほうはどこから出てきているのでしょうか。</p>	<p>これはオペレーターさんの物価資料か何かの価格から出したと。</p>
<p>そうなんです。</p>	<p>ここではなくて、もうちょっと違う所から持ってくれば良かったなという感じがします。</p>
<p>ヘルプデスクというのも、オペレーターとヘルプデスクは別であるのかとか、これは物的な設備をイメージしているのでしょうか。</p>	<p>そうです、人と。</p>
<p>人件費ではなくて。</p>	<p>人を確保するという点と両面ですね。</p>
<p>だから、これも既存のもので使えると思えば要らないけど、このためだけに新しく作ろうとすれば、このくらいかかるよということだから、一応、受け皿としては全くの新規事業者というか、通信事業者じゃない既存のコールセンターも持たないようなところが来たとしても、適切な金額になるように高めにするとか、予定価格を組んでいるという。</p>	<p>はい、絞ったつもりではおりますが、結果的には大きく乖離してしまったということです。</p>
<p>(分科会長の意見) 一応、もともと通信事業者が入って来るときと、そうでないときでスタートが全く違うので、どちらを前提に予定価格が積むのが早かったという話になるけれども、一応は、たぶん、広く開かれているという意味では、通信事業者でない人でも落札できるような低価格をたてること自体は、もしかす</p>	

ると合理的というか、許容されるのかもかもしれませんが、そうだとすれば、やはり競争性を発揮されないと、逆に通信事業者さんが高い一者応札だということになると、すごく高いというか、利幅の大きな入札も可能になってしまうので、競争性、複数業者の競争性が働くということが大前提の予定価格の組み方になっていると思います。なので、双方見直し、おっしゃっていただいたように、予定価格の見直しというのでも、今後考えられるでしょうし、競争性発揮というところも、今以上に御留意いただければというふうに思います。ただ、同種調達数年後というか、もう5年先にはなるのかもかもしれませんが、この手のものがあるときには、広く厚生労働省全体でその辺を共有していただければというふうに思います。よろしいですか。ありがとうございました。

**【審議案件5】**

審議案件名：毎月勤労統計調査の影響による労災保険給付の追加給付対応等に係るツール構築及び支援業務一式（平成31年度）

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：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：690,660,000円

契約金額：690,660,000円

落札(契約)率：100%

契約締結日：平成31年4月1日

**(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。

意見・質問	回 答
これは本契約の履行期は。	4月1日から1年間、3月31日までとなっております。
ツールの構築部分と支援部分で分けられるものなのか、履行期間とか、履行というのは。	<p>簡単に言いますと、まずは、その差額を計算するための仕組みをツールと呼んでいるのですが、サーバーの本体で今までの給付データは管理しておりますが、どうしてもその外側にその差額計算の方式を作らないといけない、影響がないような形でやるためには、差額計算を外でやらなければいけないということで、本番環境の隣に試験環境というのが当初からありまして、そこの試験環境で、そのツールというものを作って、プログラムみたいなものだと思っていただければいいのですが、そこでプログラムを回して差額計算を行うのですが、そのプログラムを作る期間と、その後、実際にそのプログラムを使って、過去に支払った額と新たに今回支払われるべき額を計算して、それぞれの差額が幾らなのか、受給者の方に支払うべきは幾らなのかというのを実施する時間と、大きく2つに分かれます。</p> <p>この支払いも一度ではなくて、年度内に何度か複数回に分けて作業を実施しているというのが実態ですので、前半のところツールを作るということと、後半のところ支払うということが大きな流れにはなります。それから労災保険は給付の種類が非常に複数ありまして、今回、この毎月勤労統計の影響を受けるのが休業補償給付と労災の年金給付というものの2種類になります。この休業保障給付と年金給付の中でも少しカテゴリーが幾つかに分かれるのですが、その2つのツールを同時並行的に作りまして、それぞれ大きく2ラインで作業を進めているというところがありますので、どうしてもこの期間は休業、この期間は年金というふうには分かれるのですが、大体、先にツ</p>

	<p>ル作成、その後実際にツールを使った差額計算後の支払い事務というような感じで捉えていただければと思います。</p>
<p>今回は随意契約ということでここに上がってきているのですが、随意契約の理由自体としては妥当なのではないかなというように考えております。ただ、頂戴した資料を見ますと、予定価格の積算が分からなくて、その辺りはどのようにされたか、教えていただけますでしょうか。</p>	<p>すみません、ちょっとこの予定価格調書の後ろに、株式会社エヌ・ティ・ティ・データの見積書を付けさせていただいております。基本的にはこの見積をベースにやっているところなのですが、さすがに、この内訳が何も付いていないところがちょっと申し訳ないところですが、契約内容でどういったものを契約しているかというところが、調達仕様書の「別紙1」の要件一覧があります。ここで、今回発注している業務を大きく分類しているところがあり、1番から8番まで項番が分かれているところがあると思うのですが、ここの項目ごとに業者からは見積の内訳として、ほぼ労務費といいますか、エンジニアの労務費になってきますので、SEの単価、プロジェクトマネージャーの単価とかを出しながら、この8項目に分けて工数等を出していただいて、それを検証した形で、その業者の見積が妥当かどうかというところを検証いたしました。ここに付いていないので申し訳ありませんが、この8項目に分けてSE労務費の員数と単価といったものの内訳を出していただいたというところですね。なお、一番初めに出てきた見積から、やはり受け取るまでにはどうしても疑義があるところに関しては、価格交渉というわけではないのですが、業者さんと「どうしてここがこれだけかかるのか」というのは聞き取りをしながら、我々がこれまで別の開発業務で出てきた予定価格をたてるときとか、発注実績とか、そういったものと見比べながら、妥当なところだということで判断して、この予定価格としました。</p>
<p>随意契約の相手方が調した見積とその内訳をベースに検証したということなので、結果的には問題が入り込む余地は少ないのかもしれないのですが、一方で、まず第一に随意契約であっても調達者側が積算をしなければいけないというのが基本ルールですから、もらってチェックというのでは積算したことにはならないということ。それから人件費単価に関しては、もうデータがありますから、それと乖離していないかどうかでいいと思うのですが、やはり工数は、言われたままというのはよろしくないと思うのです。この8項目に分けたところまでは非常によいと思うのですが、積算内訳として、次回以降は、もしこういう案件が随意契約等が出てきましたら、この項番については何人月で、1人月お幾らだからというようなのを付けるようにお願いします。</p>	<p>分かりました。</p>
<p>今の続きですが、この工数を拾うというか、工数について適正かどうかを確認するために、厚生労働省の中でのノウハウとか、何か資料とかがあるのかとか、専門家が省内にいるのかとか、外の専門家に助言を願うのかとか、その辺はどのような仕組みで適正性とかは検討しているのかと、この事案でお聞きするのはお気の毒なのかもしれませんが、労災とか雇用保険の関係が結構多いものですから、ちょっと伺いたいです。</p>	<p>このまま労災保険だけのお話でさせていただきますので、ほかのシステムとか、ほかの制度では、ちょっと適用されているかどうか分からないのですが、労災保険のシステムはもう長年ずっと続けてやってきているのですが、非常に大きなものです。また我々行政官もそのシステムに全く100%精通しているということもないこともありまして、コンサルティング会社が、システムコンサルのほうに工程管理支援ということをお願いしております。一部、そういった開発案件とかも、契約の相手方であるベンダーの言いなりになるわけにはいきませんので、その価格とか、こういう工数が適切かどうかというのは、そのコンサルの言うことを100パーセント聞いているわけでもないのですが、我々はこの価格はこう思うけれども、システム業界と</p>

	<p>しての通常としてはいかがでしょうかとか、過剰ではないかというところは、アドバイスをもらいながら確認をされているという面はあります。</p>
<p>ありがとうございました。そうだったんですね、という感じですが、ちなみに、ほかの会計とか、一般会計がどうかというのは、直接は御存じないのですかね。</p>	<p>すみません、ちょっと私の知識の中では、この労災保険のことでしか、分からないです、申し訳ございません。</p>
<p>(分科会長の意見) すみません、この場でお聞きしたこともちょっと悪かったかなと思うのですが、よく分かりました。ありがとうございました。付けている資料自体は少なかったのですが、その背景に、今おっしゃったようなプロセスがあったということは理解しましたので、事案としては特段問題なしと整理したいと思います。ありがとうございました。</p>	
<p><b>【審議案件6】</b>  <b>審議案件名</b> : 労働保険適用徴収システムに係る機能改修 (法人設立手続オンライン・ワンストップ化への対応) 業務  <b>資格種別</b> : 役務の提供等—情報処理又はソフトウェア開発 (「A」、「B」又は「C」ランク)  <b>選定理由</b> : 一般競争入札を実施している案件中、落札率が100%の案件で、最も契約金額が大きく、1者応札であるため  <b>発注部局名</b> : 労働基準局労働保険徴収課  <b>契約相手方</b> : 富士通株式会社  <b>予定価格</b> : 79,632,828円  <b>契約金額</b> : 79,596,000円  <b>落札(契約)率</b> : 99.95%  <b>契約締結日</b> : 平成31年4月1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、富士通株式会社が契約の相手方となった。落札率は99.95%である。</p>	
<b>意見・質問</b>	<b>回 答</b>
<p>今回は落札率が極めて高いとは言え、正にCOBOLの件というのは大きな問題に今後なっていくのではないかと思います。情報処理技術者試験からもCOBOLは廃止されることになっています。今回、応札してくれた企業ですらも今後はどんどん減っていってしまうでしょう。そう考えると、そろそろこのシステムのリニューアルが必要という気もするのですが、そういう感じの動きはあるのでしょうか。</p>	<p>COBOLという言語自体に縛られるかどうかという議論はあります。現状としては今現在、作業をしている調達があります。令和4年1月に次期更改を予定しております。その適用徴収の業務のプログラムの中にCOBOLは確かにあります。今現在の業者の提案では、それをある程度踏襲するという提案が出てきています。</p>
<p>踏襲ですか。</p>	<p>踏襲して、たぶんそのままというか、あまり変更せず使うという提案になっています。</p>
<p>データをそのまま使えるというのはとても重要だと思いますが、コンピューターのプログラミング言語をそのまま使うというのはあまり良い踏襲ではないような気がするのです。</p>	<p>そのとおりで、今後はCOBOLを扱える技術者自体が減っていきますので、今後はCOBOL自体の改修ができなくなるのではないかという懸念をしております。一応、言語は縛っていない形で提案を出しました。今回はまだ落札していないので細かくは言えないのですが、今回提案している会社は全て、COBOLの部分のロジックはそのまま踏襲した形で実施するという提案にはなっています。</p>
<p>工数の積み上げの根拠というのが見つからなかったのですが、こちらを説明していただけますか。</p>	<p>今現在、実施している業者から人月なり何なりを徴したものがありますので、それを基に積算しています。その積算はしているのですが、その後、202の脆弱性検査というのは見積りを徴した後に、その必要性があって追加したものがあります。実際にこちらの工数については、うちに入っている定期管理業者がいるのですが、そちらと協議した上で、現在やっている業者に見積もりを頂いた上で、その妥当性を確認して、人月を確認した上で、今回の単価につ</p>

	いては積算資料の単価を使って積算しています。
伺い文を見ると、入札意思の可否と、落札者の裁可が同時になされるというようなことになっています。事実なのかもしれないのですが、何となく不思議にも見えますが、これは普通のことなのですか。入札を実施していいでしょうかと可否を聞いておいて、落札者はもう決まっていますけれども、という意味ですか。	価格競争ですので、一般競争で実施して、受託して手を挙げた会社と契約させていただくのが通常ですので、このような形で書いたという経緯があります。
落札者は決まっていなくても、決まったところと契約してという意味でしょうか。	
そういう意味ですか。すみません、私が勘違いしました。今のは、私の間違いです。	
予定価格の単価は公開されているものですか。	はい、公開されています。積算資料というのがあります。単価積算資料を参考にして単価とさせていただいています。
その見積りを最初に提出してもらって、その時点で単価も一致しているのですか。	単価は一致していません。徴した業者によって単価は違います。ただ、工程を確認させていただきます。うちには工程管理の専門業者が入っていますので、その業者と相談します。この人月で正しいのかという部分もありますので、それが妥当かどうかを確認します。見積りを参考に、このような作業は要らないとか、このテストは過剰だというようなところを確認します。それで人月を確認しながらやっています。 それに加えて、当初は2者から見積りを頂いているのですが、その中には脆弱性検査というのは徴していませんでしたので、以前に契約した会社の脆弱性検査の費用を参考にして今回の人月としています。これは人月単位ですので、単価自体は各業者によって違いますので、そこはちょっとブレがあると思います。うちは単価については積算資料を使わせていただいています。
人月は、先方からもらったものと違いが生じていて、単価も違いが生じているけれども、結果はたまたま近い数字であったということですか。	はい、そうです。今現在は業者がいて、その業者から徴したものと、大体の粗々ではそんなに大きく変えるつもりはないです。ただ、積算の計算としては、うちもちゃんとした見込みをたてなければいけませんので、その意味では違います。
この会議で他の案件を見ていると、例えばSEの人の単価を、積算資料というか、この公刊物の雑誌ではなくて別系統のものを持っていて、そちらを使ってくる場合がありますが、会計課とかはそうなのですか。その辺の使い分けというのはどのようになっているのか、事案ごとにどちらかを選んでいるのか。会計なのか課なのか分からないけれども、そこごとに代々やっているやり方があるのか。その使い分けはどうなっているのでしょうか。	すみません、他課のことについては分かりません。うちとしては積算資料を基に、予算も積算資料を基に予算要求しています。積算資料を基に使わせていただいているのが現状です。
人月は、他の会計のより安いんですね。これで落ちているからこれ自体に何かを言うつもりはないですが、かなり高い金額で積まれているのを結構見たりします。本当に普通にやってみると、これで落ちたのだとすれば、逆にこれが実勢なのかとも見えなくもないのです。価格構成は特にしないで自然にやってみると、こうなると受け取ってしまって大丈夫でしょうか。	はい、そのつもりでいます。ただ今回、落札した会社については、実際に見積りのときのものは結構高く出しています。実際は契約の後に内訳書を出してもらった額と、これがそんなに大きく乖離しているかということ、していても2割、1割オーバーぐらいという認識ではありますので、それほど大きく変わっているものとは認識していません。それなので、一応、外に出ている明確なものである積算資料をうちは参考にさせていただいている次第です。
(分科会長の意見) 他に何かありますか。特に。この事案としては、こういうものの処理ということで整理してよろしいですか。御説明いただいた限りでは、きちんと工数とか単価についても納得	

できる裏付けがあつてということなので、結果としては100%に近い落札率でしたけれども特段、不適切な点はなかったと考えております。一者応札の点も言語というやむを得ない事情があつたので、この事案としては不適切なところはないと思います。途中の議論の過程にありましたように、将来的にこういう問題が構造的にあり得るので、その辺はどういう形で配慮できるか分かりませんが、何らかの形で留意していただいで進めていただければと思います。ありがとうございました。

**【審議案件7】**  
 審議案件名 : ハローワークシステムの刷新に伴う現行システムにおける拠点設備等の移行過渡期対応業務一式  
 資格種別 : -  
 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  
 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 : 2,939,065,290円  
 契約金額 : 2,932,465,680円  
 落札(契約)率 : 99.78  
 契約締結日 : 令和元年5月7日

(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。

意見・質問	回 答
<p>随意契約理由書、「関係を既に構築していることが望ましい」というのは、どの業者とどの業者のことを指しているのですか。本情報システムの次期ハードウェア等納入・構築事業者というのはいま決まっているのですか。</p>	<p>こちらについては、既に調達が終わっていて、富士通株式会社です。</p>
<p>いつも内容が同じですね。</p>	<p>そうですね。</p>
<p>そちらは、どういう入札の形態でなされたのですか。分からないですか。</p>	<p>一般競争入札です。</p>
<p>随意契約理由書についてなのですが、今回の随意契約にしたのは「システム・ネットワーク使用機器類について熟知していない事業者が行った場合に大きな障害とリスクが生じます」と。でも、これはシステムを刷新するに当たっては小なり大なりどんな場合でもあると思います。現行事業者のほうリスクは少ないのではないかと判断はあろうと思うのです。そうすると、そのリスクをどこまで引き受けるかという問題になってくると思うのですが、明確な基準はあるのでしょうか。厚生労働省の中ではこのシステムに関しては絶対に起きては困るというか、ほぼゼロにしたい。これは少々障害が起きて問題はないとか、そういう区分けがあるのでしょうか。やはり随意契約にするからには客観性が必要になってくると思うのです。おっしゃっていることは非常に合理性が高いと思いますし、どうしても客観性が必要になってくると思うのですが、基準のようなものはあるのでしょうか。</p>	<p>この端末のハードウェアの部分については、比較的参入いただける環境にあるのかとも考えます。そういう端末を作ったりというのは基本的には入札に耐え得るものだと思います。今回については端末の作成ではありませんので、そういう受入れ環境を整えていく。それは、次期端末との結合を行っていくものですので、より慎重にならざるを得ないと思っております。明確な基準というのはありませんけれども、新しい端末が問題なく動いていく、機能していくというネットワークの部分というのは、ソフトウェアもそうですけれども非常に大事な部分だと思っておりますので、そこは従来から随意契約というのをベースにさせていただきます。明確な基準ということもなく、お答えになっていないかもしれませんが、まずそういうものがあります。</p>
	<p>具体的な数字を出して、この基準というのではないかもしれませんが、ハローワークの機能として一番大きいのは、失業者に対して失業給付を行わなければいけないという機能があります。その機能については1日たりとも遅らせることはできない、1日たりとも停滞させることはできないということがあります。その部分については、明確に遅延は許されないということで、一番大きな基準としてはそこに持っていると考えております。</p>

このシステムによって重要性が特に高いものであると今回は言えるわけですね。	そうです。
これは、審査調書は付いていないのですけれども、審査会にはかけていないのですか。	別途ハローワーク・システムの評価委員会という所がありまして、事前に、そちらのほうにはかけています。
そのときには、随意契約であることも含めて、了承を得られているということになるのですか。	そうです。契約の方式も含めて、そのように意見を頂いています。
随意契約理由書に「次期危機への円滑な移行」というのがあります。次のクライシスというのは一体何を見込んでいるのでしょうか。	大変失礼いたしました。ここは、「次期機器」です。端末、マシーンの方です。
私からは細かいことばかりなのですが、契約先について会計法の条文は分かりましたが、特例を定める政令のほうです。第13条に第2項はあるのですけれども、第1号、第2号はないと思うのですが、これはどんな条文でしょうか。	今手元に持っているものを読みますと、第2項としては「契約担当官等が特定調達につき、随意契約によろうとする場合において、予決令第202条の4の規定は適用しない」という条文を手元に持っています。すみません、これが誤りでしたら。
たぶん、この政令というのは、第13条の中で、そういう幾つかの条件に当てはまった場合はやっていいということを言っている条文だと思うのです。	はい。
第1項では特許が相手方にある、その相手が適切だと言って随意契約する場合。第2項の場合は、既存調達品の交換等の場合というような内容だったと思うのです。私が最初に引っ掛かったのは、第13条第1項には第2号はないという話です。ありましたか。	第2号として、交換部品とか、その他の調達物品に際して、既存の調達業者以外から調達をしたならば、既存の調達品の仕様に著しい支障が生ずる場合には、財務大臣による協議を省略することができるという内容になっています。
それは、第13条第2項ではないですか。第13条第1項第2号ではないのではないかと思います。	すみません、そこは確認します。
お願いいたします。私が間違えていたらすみません。随意契約理由書は、ページ数としては少ないのですけれども、随意契約をやる時には、ある意味最重要ページとも言えると思うのです。そういうことですので、ちょっと御確認ください。もし何か別のことがあったときには、適正なものでお願いいたします。	分かりました。すみませんでした。
今回は再委託が多くなるというのはしょうがないことだと思うのです。今回、その主要な部分は受託者自身が行うということは、調達される部局ではそのことを確認していますか。	申請書を出してもらって、どの部分を再委託する、どの部分を受託者がするというところは確認しています。
問題ないと。	はい。数としては、再委託先は62社です。ハローワークを含めた今回の対象の拠点が1,300か所に及びます。全国展開を図っていただくものですので、富士通株式会社の方の関係業者をフル稼働というわけではありませんけれども、その業務を従来からされている再委託先を多数集めてやっていかざるを得ない。短期間でやっていただくということもありますので、数の多さについてもこれは妥当なものと考えています。
数が多くなったり、範囲が広がるのは当然かと私も思います。請け負った業者が、きちんとマネジメントとか主要な部分をやっているということを確認できていれば結構だと思います。	
予定価格のたて方についてです。一応、資料は付いていますが、参考見積りを基に、どういう形で適正性を検討したかというところに中心を置いて説明していただけますか。	まず見積書を取り、今回の工程でポイントとなるのは、特にシステム等の開発業務はありませんので、先ほど来ご説明している内容について、ちゃんと工程ごとに工数がたてられているかどうかということ。あとは単価です、それが妥当なものかどうか。
その書いてある工数が適正であることをどうやって検証したのですか。	今回は短期間で入れ換えを行っていただきますから、祝・休日等の日数も加味しながら、あとは人数です。きち

	<p>んとその日数に見合った人数、工数になっているかどうかというところのチェックをしています。</p>
<p>その日数が適正であることをどうやって確認したのですか。</p>	<p>この日数ですか。</p>
<p>同じことを聞いているつもりなのですが、足し算、掛け算が合っているかどうかではなくて、その大元になっているデータとしての数値が適正であることをどうやって確認したのですか。</p>	<p>以前、ハローワーク・システムを大きく変えた時期がありました。そのときの実績があります。そのときの日数、工数は資料に付いておりませんが、同様に同じような期間でやっていますので、それも参考にしています。</p>
<p>これは、期間に馴染むような作業が多いのですか。1か月とか2か月とか工期を丸ごと見るみたいな。それとも、作業ごとに積んでいるわけではないのですか。</p>	<p>大きく作業は、先ほど実施内容を4つばかり申し上げましたけれども、更にそれをブレイクダウンしたブロックとしては8個ぐらいに分かれてきます。それを一つ一つ見て、作業の流れとしてきちんと合っているか。</p>
<p>その程度なのですね。</p>	<p>そうです。</p>
<p>例えば、これは工事費の金額のウェイトが大きいのですけれども、そこはどうやって適正であることを確認しているのですか。</p>	<p>拠点によって大規模と言いますか、一律の工事ではないところがあります。</p>
<p>ツールだから参考見積りなのか、これは工事の部分なので、どこかに確認をお願いしたのか。工事作業で、工事単体で見たとしても、システムではないですよ、工事というところに着目しても、その辺の規模だと思うのです。SEとかの話ではなくてこの工事とか、運送もそうですね。運送だけでも、ここだけ単体で見たとしてもそれなりに質的にも重要な部分だと思うのです。こちらの側はどのように確認したのですかという質問です。</p>	<p>例えば工事で申し上げますと、OSをLinux化する作業というのがあります。</p>
<p>それは工事ではないですね。</p>	<p>それに当たっては、内部でいろいろツールを組まないといけないです。そのために人を現地に派遣しないといけないです。それ×人数×台数×その拘束時間という形で、それぞれ工事の費用は見積られているかと思います。</p>
<p>そういう作業を発注者側で拾ったのですか。</p>	<p>まずは業者のほうから、そこも含めて見積りを出していただいて、後ろに、たくさん資料を付けさせていただいておりますけれども、約1,300か所の拠点のその一欄があります。細かく詳細にというわけにはなかなかいかない部分もあるのですが、場所によってはその面積といったところも変わってきますので、そういう所も含めて、いずれにしても業者の見積りベースですので、そこを踏まえての妥当性、間違いはないかというチェックと言いますか、そういう観点でのチェックです。</p>
<p>今の説明は雇用保険課ですよ。その他の専門家の資源というか、人的資源を利用しているということはあるのかという質問です。どうしてかという、先ほど別の会計の方ですけども、システムだと専門家に対して工程というか、積んでいる工数が妥当かどうかを見てもらうような仕組みがあるということもあったものですから、こちらの雇用保険課ではどのようにされているのかという枠組みの話です。</p>	<p>ハローワーク・システム評価委員会という所があって、こちらにかけております。ここで十分な議論がなされているとは、そこまで申し上げるわけではないのですけれども、今ご質問いただいたような話も含めて、そこを説明し、ご意見を頂いています。</p>
<p>そこは積算というか、予定価格の妥当性も見るような会議体なのですか。</p>	<p>予算上の金額は御覧になりますけれども、やはり中身です。数があって、何をやる。細かくは見ていただかないと難しいと思うのです。</p>
<p>例えば工事だと、施設整備室のほうに見てもらうとか、例えばちょっと専門家、あるいは専門家らしき人の別の目で確認しているのか、どうなのかという素朴な質問というか疑問というか、それだけなのです。工事とか運送もそうなのですが、どうやって拾っているのですか。</p>	<p>我々は、専門的な知識がそんなに豊富であるわけではありませんので、このハローワーク・システム全般に言えることなのですが、こういうシステムが関係するところについては、我々を支援していただける専門の業者を雇っております。通称、支援業者と呼ばれているものです。具体的に会社を言ってしまうと、A社の社員に常駐しても</p>



	らっています。いろいろベンダーとのやり取りの場にも来ていただいておりますし、見積りを積算する場合については参考意見として、専門的な見地から妥当性を判断してもらっています。この見積りについても当然そういう形で関与していただいています。
そこが、工事を単体として見たときに普通に出てくるようなほどのことをしているか今は分かりませんが、その辺がちょっと気になるかと思えます。	
問題点の指摘というわけではないのですが、今回は随意契約です。随意契約であっても、積算は調達者側でやるというのが会計法の根底です。たぶんその部分をないがしろにしてはいけないということが分科会長の御指摘の中であったのではないかと思うのです。出てきた見積りを丸呑みするかのように積算するのではなく、主体的にチェックして欲しいということだと思います。是非、今後ともその方向でお願いいたします。	はい、しっかりと認識して検討して、次回につながるようにさせていただきます。
(分科会長の意見) まとめていただきましたが、工事とか、その内訳に、それなりのものが含まれていますので、システムだからそちらだけというのではなくて、全体を見ていただいて適切であることが後で確認できるような形で残しておかれるといいのかと思います。もともとは再委託の関係からの抽出でしたけれども、その再委託であること自体はこの事案としては、特段問題点は見当たらないということ。あとは予定価格の点は、ここでは事実の判定は事実関係が分からないのでできないので、今出たようなところを留意していただければと思います。まとまりが悪かったけれども、この事案は以上とします。ありがとうございました。	
<b>【審議案件8】</b> 審議案件名 : 外国人就労・定着支援研修事業 資格種別 : 役務の提供等(「A」、「B」又は「C」ランク) 選定理由 : 一般競争入札を実施している案件中、落札率が高く、1者応札であるため 発注部局名 : 職業安定局雇用保険課 契約相手方 : 一般財団法人日本国際協力センター 予定価格 : 761,461,401円 契約金額 : 760,693,321円 落札(契約)率 : 99.9% 契約締結日 : 平成31年4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、一般財団法人日本国際協力センターが契約の相手方となった。落札率は99.9%である。	
<b>意見・質問</b>	<b>回 答</b>
新しいコースというのは、追加されたどの部分を指しているのですか。	留学生の定着コースになります。
定着支援コースですか。	そうですね。
それが全体に占める割合は、何割ぐらいのイメージなのでしょう。	既存のコースが4,000人程度で、留学生のほうは2,000人程度という形です。
予定価格をたてるに当たって積算した資料。すばらしく詳細に計算されていると思うのですが、その前提が人件費なのかについて、どういった年齢層の方であろうとか、例えば事業本部経費、人件費、業務責任者の給与1人がこれだけで、賃金統計調査のこの年齢層の人という形で引っ張ってきているわけですが、非常に詳細なデータだと思うのです。ここ	特に見積りというものは頂いてはいないところです。今、委員の御指摘のとおり、事業自体はこの事業としては何年かやっていますので、過去の実績から積算を行っているようなところです。

<p>まで詳細にできた理由というのは、何か前の調達のときの参考資料があったとか、そういうことでしょうか。あるいは、見積りを取ってあったとか。</p>	
<p>そうすると、他の事業者が入ってきた場合、今回は1者になったわけですが、そうでなければ、前に落としたのもここですよね。前回の調達状況は、一般財団法人日本国際協力センターで、同じですよ。</p>	<p>そうですね。</p>
<p>必然的にこの方たちのものに合ってくる。したがって、予定価格と落札額がほぼ100%に近くなってくるのが必然というように形で判断しているわけですか。</p>	<p>入札額が100%に近くなっているというイメージでしょうか。</p>
<p>どうしても予定価格に合ってくるわけですよ。</p>	<p>そうですね。今回、たぶん選定いただいたのは落札率のところの99.9%というのがありますが、ただ調達自体が最低価格落札方式をとっておりますし、かつ今回は予定価格等について特に業者に事前にお伝えしているということは当然ありません。説明としますと、結果として、このような数値になってしまったという説明以外にないということになります。</p>
<p>結果としてそうなる確率が、通常ならば極めて低いであろうけれども、こういう偶然はなかなか生じにくいので、だったらどうしてかな、ということです。前回調達と同じ業者のものを参考にしてたてれば、必然的に今回落札した事業者も同じだから、近い数字になってくるだろうなという理解でよいのでしょうか。</p>	<p>そうですね。既存の定住コースについては、何年かやっているコースです。ただ、今回新たにそういった留学生のコースも当然入っていますので、そういった部分については既存の受託していた事業者でもなかなか分からない部分ではあるとは思いますが。今回、本当にこの数字が出たというのは、結果として。</p>
<p>非常に見込みが。おそらく新しいコースを踏まえて見込んだのが合理的であったのだろうということですよ。</p>	<p>はい、そうです。</p>
<p>一者応札の要因分析のところ、コースの新設というのがあります。全国各地で研修を行うというのも、1つの要因になっているかと思うのです。例えば、これを地域ごとに区分するという方法になると、金額は跳ね上がっていきまうのですよね。</p>	<p>そうですね。そういった共通的な部分で少し跳ね上がるということも想定されますし、全国统一で研修をやっているものですので、質的なものでも少しばらつきが出てしまうというようなリスクは当然あるのです。そういったことを勘案しながら、できる限り応札していただけるような形で、例えばコースでの分割などを少し考えながら、応札していただける事業者の方を増やしていきたいと考えています。</p>
<p>定住外国人就職支援コースというのは、もう既に日本に来て住んでいる外国の方で仕事をされていない、あるいは新たなステップに進みたいという感じの方なのですか。</p>	<p>そのとおりです。身分に基づく定住者の方や、日本人の配偶者の方など、少し長い期間いる方です。</p>
<p>外国人留学生定着支援というのは、大卒者を前提としているのですか。</p>	<p>このコースについては、一応、留学生の方で内定を採った方を合わせて、入社した後、一定期間の方ということで、初期研修的な要素でコースを設けていますので、そこをターゲットに構成をしているところです。</p>
<p>学歴としては、大学を出た後の。</p>	<p>そうですね、大学生です。</p>
<p>そうすると、この新たに加わったコースというのは、教える対象も違いますし、随分性格が違うわけですね。</p>	<p>そういった高度人材留学生等を確保していくというような政策的な考え方もありますし、今までの定住の方の流れとは若干、違ったコースになっています。</p>
<p>仮に一者応札を避けるための方策として分割するというのがあるとすると、そこで分けるというのでしょうか。コースで分けるとかでもいいのなら。</p>	<p>そうですね。多少やはり建て付けが異なりますので、ここで分けた場合には、もしかすると、もう少し応札していただけるような事業者も入っていただけるのかなとは考えております。そこは前向きに検討していきたいと考えています。</p>
<p>前回調達が確か、3者が応札してきているので。</p>	<p>そうですね。</p>
<p>そういう意味で、少し後退してしまったと言い過ぎかもしれませんが、残念な結果になったと思います。積算自体には特に問題を感じないのですが、是非、次回は再び複数</p>	

応札になるようにお願いしたいと思えます。以上です。	
	1点だけ補足させていただいてもよろしいですか。
	先ほどのコースの割合なのですが、申し訳ありませんが訂正させてください。定住コースが5,000名という想定で、留学生コースが4,000名という想定をしております。申し訳ありませんが訂正させていただきます。
(分科会長の意見) では、なおさらですね。せっかく前は3者が応札されていたのにもかかわらず若干後退したようにも見えますので、既にもうお気づきだったようですので、分割して発注することのメリット、デメリットを御検討の上、また決めていただければと思います。そのほかについては、特段の意見はありません。ありがとうございました。	
<b>【審議案件9】</b> 審議案件名 : 各種技能競技大会等の推進事業 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、落札率が高く、1者応札であるため 発注部局名 : 職業安定局雇用保険課 契約相手方 : 中央職業能力開発協会 予定価格 : 1,297,604,957円 契約金額 : 1,292,544,000円 落札(契約)率 : 99.61% 契約締結日 : 平成31年4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、中央職業能力開発協会が契約の相手方となった。落札率は99.61%である。	
<b>意見・質問</b>	<b>回 答</b>
広報的業務を分割する。その後「当該事業については」ということで、市場化テストを実施するという事なのですが、市場化テストに移るのは広報業務のことですか。	はい、そのとおりです。
単純に一般競争入札にするということではなく、市場化テストですか。	もちろん当然、一般競争入札にはかけるのですが、更に市場化テストの枠組みで、より調達の適切性を確保しているということ、総務省と調整の上、この広報業務を市場化テストの対象とするということ、7月に閣議決定を受けたものです。
一者応札を回避する方法は何かないのかなと思うのですが、例えばロジスティックスのようなものを分割することはないのでしょうか。	大会の事業の運営面ですか。
現場の運営面です。	そうですね、確かに。ただ、ロジスティックスも競技の準備面で競技内容をよく知っているところでないと、どういった養生が必要なのかで、機材についてもどういふものが必要になってくるかというのは、かなり特殊なものが多いです。それこそ、競技の課題に応じて変わってくることが多く、ロジスティックス面といっても、うまく切り分けるのがどこまでできるかというところはあります。そういった面も含めて今後、余地がないかは検討を続けていければと思っています。
たぶんこの調達案件は、毎年のように、この委員会に出てきているような気がするんですね。	はい。実際にどうしても各年度の実績に応じて積算を更新していく形になりますと、かなり似たようなところに収斂してしまいう嫌いはあるのかなというのがあります。
この職業横断で、同時にドンとやらなければいけないのかというところの議論はないのでしょうか。	やはりそこは若年者といっても、今、工業高校で、もう既にその道に入っている人たちだけではなくて、それより下のまだ進路が決まらない小・中学生等にも、親しく見て

	<p>もらうことが重要だと考えています。結局、それぞれの若い人たちの興味・関心の場면을絞ってしまうと、どうしても関心のある方々しか来なくなってしまって、そういった出会いというか、競技大会を見たきっかけで、この世界を目指すことになったということです。実際に競技大会には各開催地の小・中学生などがクラス単位で見学に訪れて、様々な職業分野があるということを確認していただく機会にもなっておりますので、やはり幅広い職種を一同に見られるというのは重要なポイントなのではないかと考えています。</p>
<p>なるほど。ワールドカップよりはオリンピックということなのですね。</p>	<p>はい、そうですね。</p>
<p>全く納得いかないということはない理由だと思います。あとは極論になってしまうかもしれませんが、一者応札を改めるべきなのかどうかというところにきてしまいますよね。少し後ろ向きな話かもしれませんが、どうせ1者だ、しかも毎回ここだということになるのであれば、価格交渉を行って随契にしたほうが、国庫には優しいという考え方もありますよね。この委員会で、そちら側に話を持っていくのはよろしくないのかもしれないのですが、ただ、何かちょっと歪な感じはあります。毎回ここが出てきて、毎回ここが落としていって、調達委員会からは一者応札を改めるように努力せよと、毎回付言されていますよね。そういう意味では、その方向を模索するのは、果たして今後は有効なのかということも含めて御検討いただくほうが、もしかしたらいいのかもしれないなど。提案というよりは所感です。以上です。</p>	
<p>例えば、想定できるようなコンペチターというか、応札し得るとしたら、どういう方たちなのだろうということは考えたことはありますか。</p>	<p>想定し得る方々となれば、高齢障害求職者雇用支援機構は障害者に特化した技能競技大会をやっておりますので、そういった所はあるかと思いますが。</p>
<p>的が当たっていないかもしれませんが、例えば純粋に民間のイベントをやるような大手の広告代理店や、ビジネスとして魅力があるかどうかは分からないけれども、イベント事という括りになってしまいますが、そういうところでしたら、できなくもないのかもしれないのですが。あとはビジネスになるかどうかは分からないのですが。可能性があるところに、要するに条件さえ合えば検討対象になるような事業なのか、あるいはちょっとそれはどこに行っても、そもそも検討する気にもなりませんというようなことだと、先生がおっしゃるように、違う方向の舵取りなのかもしれないのですが。その辺りの見極めをどうしたらいいのかというのが素朴な疑問なのですが。先生の問題意識も同じだと思うのですが、その辺りはこれからどのように整理していったらいいかというお考えがあれば伺いたいと思います。</p>	<p>具体的な方策は今のところ、今すぐにお答えできないというのが正直なところです。</p>
	<p>非常に貴重なご意見をありがとうございます。我々もいつも歪だなということを思いながらやっている部分もあります。コメントを頂いての足を踏まえて、やりようがあるのか、どういう形でやっていくのかを少し考えてみたいと思います。</p>
<p>(分科会長の意見) 方向性も含めて、一者応札の解消のほうでいくのか、別の形があるのかも含めて検討していただくしかないですかね。一応、そのようにコメントだけ付けさせていただきたいと思っています。</p>	

【審議案件10】

審議案件名 : 通所・訪問リハビリテーションの質の評価データ収集に係るシステム(VISIT)運用・保守業務及び機能改修業務一式(平成31年度)  
 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 : 老健局  
 契約相手方 : 東芝デジタルソリューションズ株式会社  
 予定価格 : 84,524,040円  
 契約金額 : 84,240,000円  
 落札率 : 99.66%  
 契約締結日 : 平成31年4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、東芝デジタルソリューションズ株式会社が契約の相手方となった。落札率は99.66%である。

意見・質問	回 答
<p>今回は見積りを複数者から取った上で予定価格をたてたということなので、特別大きな問題とは考えていませんが、具体的には何者から取ったのですか。</p>	<p>一応、予算要求の段階で、正確な数字につきましては調べなければいけないのですが、例えば今年度の予算要求につきましては3者程度から見積りを取った上で、来年度の要求自体もしたところです。</p>
<p>もちろん、その上で工数とかの確認はしていますね。</p>	<p>もちろん、工数につきましては当該予算要求の段階で当省の情報化担当参事官室のほうのチェックも入りますし、予算要求の段階で総務省の行政管理局の情報システムのほうにも協議をかけなければいけないとなっていますので、その工数ですとか、そういったところについては、疑義等が生じたら適宜調整をした上で、過大な見積りになっていないように調整をしているところです。</p>
<p>これは、以前はクラウドにしていなかったものを今した、というか、今度したということですか。</p>	<p>はい、そのとおりです。</p>
<p>クラウド化したことによって1者になってしまったとか、そういうことはないのでしょうか。</p>	<p>もともとは自社クラウドで、開発の事業者と、ずっと一者応札が続いている案件で、そういったところがありましたので民間のクラウド移行とか、そういったところをさせていただいた上で、今現在はインターネット環境など、googleやYahoo等で見られるようなシステムにはなっておりますので、そういったところの弊害ということはありません。</p>
<p>要するに、応札者のクラウドではなくてオープンクラウドに移行したということですか。</p>	<p>はい、そうです。</p>
<p>そうだとすると、外部クラウドとの接続の仕方、APIみたいな、そういうものが分かりづらいということはないでしょうか。説明資料といいますか、参考資料というか。</p>	<p>そこはですね、そういった指摘は頂いていないですね。</p>
<p>そこが分かりやすければ、よその業者とそれほど違うというのはちょっと想像しづらいなと思ったものですから確認した次第です。</p>	<p>一般的な話ですと、上で動いているものですので、そこについて分かりづらいというお話は受けたことはないです。</p>
<p>そこが分からない業者だったら、もともと手の挙げようがないという感じですよ。</p>	<p>まあ、言ってしまうと。</p>
<p>だけど、そのようなところは、そもそももう呼びではないですからね。</p>	<p>そうですね、総合評価ですとか、そういったところの評価ではなくて最低価格ですとか、そういう要件に合致しているようなところであれば入札はできます。</p>
<p>今の総合評価というのもあって、気になったのですが、資料閲覧をした業者は技術面で現業者の水準に追従できないとおっしゃっていますが、変な言い方ですが最低水準、調達してほしいと言っている水準に達してくれさえすれば、今の業者と同じところで競り合う必要はないですよ。</p>	<p>はい。</p>

<p>つまり、より安く応札してくれば、今の業者よりは多少レベルの落ちる作業があったとしても仕事を取れるわけですね。</p>	<p>はい。</p>
<p>その辺りを業者が勘違いしているということはないでしょうか。</p>	<p>そこまでの聴取自体はしていないのですが、予算要求の段階で見積りを取っていますので、その中で当該システムにはどういったものがあるとか、説明も事前にしておりますし、今回の入札に当たっても資料閲覧とか、そういったことをしています。その上で更に、来年度の内容とかを説明しているところです。ただ、来てくれるのですが、応札までは至らないという部分があります。今まで、開発から含めて、東芝デジタルソリューションズ株式会社に受託者となってもらっているところですので、そういったところでも何かしら、ちょっとということもあるかもしれないです。</p>
<p>それ自体は、もう。</p>	<p>はい、先ほど申し上げた通り最低の水準ですとか、そういったところは仕様書上に定めているところですので。</p>
<p>そうですね。開発の部分は確かに1年とか半年とかということになると思うのですが、保守業の場合は、人を充ててしまったら1年で「もう、いいです」と言われてしまうと、非常に高コスト・高リスクな仕事になるからやりたくないという可能性はないでしょうか。つまり、例えばですけれども4年間とか5年間とかずっと来てもらいますというような契約を保守に関しては行うなどという発想はないでしょうか。</p>	<p>そこがですね、来年度以降の予算要求の状況ですけども、国庫債務という形を組みまして、令和2年度と令和3年度で実施していくことを予定しております。</p>
<p>そうですか。</p>	<p>はい。その中で運用・保守ですとか、そういったところは予告してという話を先ほどさせていただいたのですが、そういった2年間のスパンで運用・保守とか、そういったところを見ていただくような契約を考えております。</p>
<p>既に御検討済ということですね。</p>	<p>はい。</p>
<p>最後にとっていたのに恐縮なのですが、横串というのは、いろいろなシステムを一気にまとめて保守・運用とするということですか。</p>	<p>はい、そうです。</p>
<p>いろいろな業者が開発したものを1者が保守・運用するというようになってしまったりはしないですか。</p>	<p>そこは切り分けた上で、適切な単位については現在、調整中です。</p>
<p>完全に一括ではなく、ですね。</p>	<p>はい、そうです。</p>
<p>それでしたら納得いきます。</p>	<p>例えば今現在、科学的介護と呼ばれるものがあります。リハビリテーション以外に、リハビリテーションの中で栄養の情報などをリハビリテーションに補足される情報を補完した上で、科学的介護ですとか、そういったところを見られるようなCHASEと、リハビリテーションだけを見ていくVISITは、似たようなシステムになりますので、横串で見られるようなところを来年度は1本でというような運用・保守を考えています。</p>
<p>今回、一者応札になってしまったというのが前回の原因とは違う要因でなったということですよ。技術水準に追従できないというのは、客観的に見て、要求しているものが非常に高度なレベルのものということではないのでしょうか。たまたま、こういう業者がこの時期に来てしまったのだという、説明会に参加したという方たちは、たまたま技術レベルが付いていけなかっただけで、世間相場で見れば応募できる企業はたくさんあると理解しているのでしょうか。</p>	<p>私どもとしてはそういった理解をしているところです。ただ、もしかしたらなのですが、VISIT等に関しましては、もともと介護事業者等にリハビリテーションの情報を入力していただいて、それを事業者の方に、分析した上でフィードバックしていくということを想定していますので、それなりの介護の事業等の知見がないと難しいのかなというのはあります。ただ、あくまでもシステムの話ではありますので。はい。</p>
<p>介護の知識は特別なくてもできるということなのですか。</p>	<p>はい、そのとおりです。</p>

か。	
ないとやはりきついではなくて、なくてもできそう。	私どもとしては、なくてもできるものであるというように想定しているところです。
そうすると、この仕様書を手交した業者は13者もあった。これは公告も広く行われているということですか。	そのとおりです。
なるほど、難しいですね。	システムに関しては、私たちもなかなか、業者は多くいるのですが。例えば今年度、構築しておりますCHASEにつきましては、三者応札です。こちらは開発のものなのですが、この3者から入札しているところです。ただ、ほかのシステムの運用支援ですとか、そういったところでは複数者(2者応札)から入札していますので、システムに関しては業者がないというわけではないというように思っています。もちろん見積りも複数者に頼んで取得させていただいた上で、見積りもすることができる業務であるというように思っています。VISIT自体が、長年一者応札が続いてしまっているので、そういった中で開発から今現在、運用・保守とか、そういった流れの中で、業者の方でもなかなかという部分に思っているのかもしれない。
(分科会長の意見) 一者応札ということで抽出されましたが、相応の努力はされていて、やむを得ない結果というように見受けております。また、将来についても既に検討されているということですので、引き続き良い結果になるように、どうぞ御努力いただければと思います。どうも有難うございました。	

2 2 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)