

令和元年度第3回厚生労働省公共調達中央監視委員会 (第二分科会) 審議概要

開催日及び場所	令和元年12月25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	原則として令和元年7月1日～令和元年9月30日の間における調達案件	
抽出案件	10件	(備考)
報告案件	0件	「報告案件」とは、各部局に設置された公共調達審査会で審議された案件について報告を受けたものである。
審議案件	10件	
意見の具申または勧告	なし	
委員からの意見・質問に対する回答等	意見・質問	回 答
	下記のとおり	下記のとおり

【審議案件1】

審議案件名 : 薬剤耐性菌発生動向調査システム(国内版) 令和元年度第1回機能追加業務
 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、落札率が100%であり、1者応札であるため。
 発注部局名 : 国立感染症研究所
 契約相手方 : 株式会社キーウェアソリューションズ
 予定価格 : 3,402,000円
 契約金額 : 3,402,000円
 落札(契約)率 : 100%
 契約締結日 : 令和元年7月31日

(調達の概要)

一般競争入札(最低価格落札方式)を行ったところ、1者応札があり、株式会社キーウェアソリューションズ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
これは令和元年度第1回とあるのですが、大体年に何回ぐらいこのような追加業務はあるのですか。	年に2回を予定しています。
令和元年度とありますけれども、このシステムはいつぐらいから入っているシステムで、今後どのくらい使う予定のシステムですか。	システムは2000年から稼動しております。全国8,000の医療機関のうち、2,000を超える医療機関がこのユーザーでして、年々、参加医療機関は100を超える単位で増え続けていまして、今後も長らく使用されるシステムだと思われま。
株式会社キーウェアソリューションズ以外のところがこの追加業務に関わったというか、落札したことは過去にありますか。	あります。運用保守も変わったことがありますし、機能追加の入札に関しても別の会社が落札したことがあります。
今回も、前回とか、今までに多く落札されていた業者ということではあるのですが、今回使われた積算資料と随分と人日単価が違うという理解で合っていますでしょうか。すみません、ちょっと整理が悪くて、見積書と積算根拠とを見たわけですが、積算資料を使った予定価格の積み上げよりも、今回の株式会社キーウェアソリューションズが出してきた見積書の方が低いという理解で合っていますか。	はい。
合っていますか。となると、今後は、この会社が必ず落すわけでは決してありませんけれども、積算根拠の人日単価ではなくて、株式会社キーウェアソリューションズの出してきた人日単価を使うなどすると、もう少し予定価格を下げることは可能というの合っていますか。	予定価格、それは可能だと思います。
なるほど、でしたらなるべく、確かに不落になっては困る	

<p>という心理はあるとは思いますが、2回、3回と札入れをすることも可能ですので、できるだけ国庫からの支出を抑える方向で予定価格をたてていただければと思います。1回目で、100%でドンと当たるとするのは、クイズとしてはすばらしい正解ですけれども、でもやはり支出の点からすると、2回目、3回目があったとしても少し安くできるようにという方向で努力していただければなと思います。</p>	
<p>予定価格は、株式会社キーウェアソリューションズの数字をそのまま予定価格にしているのですけれども、この資料の読み方が。</p>	<p>株式会社キーウェアソリューションズと2つの会社の見積りと、あと物価版資料を基に。</p>
<p>結果的に採用した数字は株式会社キーウェアソリューションズの数字。</p>	<p>はい、一番低い数字、株式会社キーウェアソリューションズの数字です。</p>
<p>だから一番安いので予定価格をたてていると見たのですが、どうでしょうか。</p>	<p>はい。</p>
<p>そうなのですね。</p>	<p>3者の平均とかではなくて、その3者の中の一番安いものが株式会社キーウェアソリューションズなので、それを、というように。</p>
<p>今回は従業員1,000人以上の東京のプログラマーの数を使ったと。</p>	<p>それは物価価格のところにかかる数字で、結局この数字は使っていません。</p>
<p>分かりました。私も一部勘違いしていました。予定価格をたてるときに、最終的に採用されたのが株式会社キーウェアソリューションズの数だということですね。私がさっき言おうとしていたことは、積算資料に基づく算出だと、人日単価が実質高いことになってしまうので、今度、積算資料に基づく算出をするのではなくて、株式会社キーウェアソリューションズやあるいはその他の事業者から出している人日単価を使って積算すればよいのではないかと、そういう意味です。</p>	<p>単価のところだけ入れ替えて、もう1回積算の値を計算して、次回以降はその値を使ったほうがいいのではないかとということですか。</p>
<p>そういうことです。</p>	<p>分かりました。</p>
<p>積算資料が出してきている単価の方が明らかに高いのであって、なおかつこのぐらいの規模の仕事だったらこのぐらいの人日単価を支払っている会社が請け負えるということなら、わざわざ高い単価を使って積算する理由はないのではないかと、そういう意味です。</p>	<p>公的機関が出されている物価資料がありますので、そこも検証の目安の一つとして、一応この物価版の分も挙げさせてもらってはいたのですが、ただ、今の御指摘を踏まえて、比較して一番低いところの業者の見積りを単価として採用するようにしたいと思います。</p>
<p>確かにご指摘のとおり、その積算資料なども確認はすべきだとは思いますが。最初ちょっと私が勘違いしていた部分があって、とんちんかんになってすみません。 あともう1点ですが、JANISのホームページに仕様が出ているので、虎視たんたと落とそうと狙っている業者であればチェックはしていると思うのですけれども、逆にそういうわけではなくて、公告が出てから、これはできるかもしれないと思って関心を持たれたというのだと、今回の期間は3週間あるとは言ってもなかなか見積りが難しいのと、履行期間が結構短めのように感じられるので、こちらはもう少し競争性を高めるために、せめてどちらかをもう少し長くするとかは可能ではないでしょうか。</p>	<p>履行期間を長くすることは、もちろんできます。</p>
<p>この期間までに終わらないと困るような緊急仕事ではないのですか。</p>	<p>ではないです。</p>
<p>分かりました。</p>	<p>そもそも作業規模自体がそれほど大きくない入札ですので、実際にかかる工数を考えるとこれくらいが妥当だと判断しただけですので、もう少し長く取ったほうがよろしいという御指導でしたら、次回、長く取るようにいたします。</p>
<p>今回、一者応札になった要因分析のところにかかれてい</p>	

<p>のが、おそらく正確なところなのだろうと私も思うのですが、そうだとすると、履行期間を長めにして、初めての会社であってもじっくり研究しながら作れるようにするか、あるいはものすごく早く公告を出すかぐらいが必要なのかな、と思った次第です。</p>	
<p>一者応札になった要因分析のところですが、真ん中ぐらいの見積りをするため初めて入札を検討する業者は、ソースコードとかを精査して見積りを行うことになるけれども、結局、それを見ている時間がなかったから入札できなかったのではなかろうかという話ですよ。見積り段階で、とあるのですが、履行の段階ではなくて、見積り段階でそのソースコードとかもきちんと見ておかないと応札するかどうかを決められないから参加を見送るという傾向になるわけですか。</p>	<p>はい。</p>
<p>実際の作業に取りかかるときは、それは見積りをする段階で調べてあるからもう分かっていると。そこは、期間は取らないと。</p>	<p>はい。</p>
<p>では、公告の期間が長い方がいいということでしょうか。納期ももちろん重要なんでしょうけれども、公告とか、検討する時間を長く与えたほうが効果はあるだろうと。</p>	<p>どちらの方が効果があるかと言われると、確かに公告期間を延ばしたほうがベターであると思います。</p>
<p>両方長いにこしたことはない。</p>	<p>それは時間との兼ね合いですけども。</p>
<p>公開しているというか、ソースコードを開示しているところなのですが、これは公告後開示しているのか、通年で開示しているのか、どちらなのでしょう。</p>	<p>いつでも、興味のある企業に対してはメールを送って、そこからダウンロード出来るようにしています。</p>
<p>こういうソースコードを通年開示化で対応していることは、例えばどこかホームページを見ると分かるようになっているのですか、それとも。</p>	<p>ホームページには書いてないですけども、入札の公示があった以降に、問合せのあった会社に対しては全て。</p>
<p>だから、それはやはり公示があった以降になってしまうから、今の話だと結局、公示期間をどのくらい取るかの問題になってしまうけれども、それはある程度限界があると思うのです。年度の壁があったりとかあるいは変な話、このシステムのソースコードは通年いつでも見られますので、もっと半年前でも1年前でも。</p>	<p>お問い合わせくださいと。</p>
<p>1年後、2年後を想定して、準備できますよ、みたいな、そのようにするのも1つの方法かもしれないし。</p>	<p>それはできます。</p>
<p>あとは、毎年、この令和何年度第1回とかあるので、たぶん毎年こういう小刻みな発注があるのであれば、例えば過去の調達案件がホームページに残っていて、毎年このぐらいの時期だと発注がかかるとか、直接情報ではないにしても、そのような情報で、本当にやってみたいというところは余裕を持って吟味できるという体制を整えるのには、もう少し何か工夫の余地があるかもしれないと思っているのですが、是非、そういう目で思い巡らせていただいて、導入可能なものをしていただければと思っています。</p>	<p>はい、ありがとうございます。</p>
<p>(分科会長の意見) よろしいですか。結局、3委員とも視点は同じで、いかに応札意欲がある業者に実際に入ってもらおうかということで、そのためには、今出ましたように、履行期間もそうだし、公告期間、公告時期もそうだし、もっと言えば、もっと手前にやることがあるのであれば、通年そういう目で工夫していただければと思います。おそらくシステム共通の課題だと思いますので、たまたまこの抽出案件で審議しましたけれども、きっとおそらく似たようなものはほかにもあろうかと思えますので、是非検討されて、実施していただきたいと思いま</p>	

す。よろしいですか。ありがとうございました。	
【審議案件2】 審議案件名：労働基準行政システム（複雑困難事案管理機能等）に係る改修業務一式 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、低入札価格調査を実施しているため。 発注部局名：労働基準局労災管理課 契約相手方：株式会社グランドユニット 予定価格：116,964,000円 契約金額：52,930,000円 落札(契約)率：45.2% 契約締結日：令和元年7月9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、株式会社グランドユニットが契約の相手方となった。落札率は45.2%であり、低入札価格調査を行った。	
意見・質問	回 答
<p>今、触れていただいたように低入札案件ということで抽出されています。予定価格のところを見ていただきたいのですが、2者の参考見積りを基に算出した、とあります。その生の見積りというか、どこからどのような見積りだったのかとかいうところはありましたですかね。そこはなかったように思うのですが。</p> <p>2者の参考見積りというのは、2者がどこでどのぐらいの金額、差が付いていたのか、近かったのか、ということと「コンサルティング業者の妥当性評価において妥当」とあるのですが、その「妥当」というのはどういうところに着目して、どういう審査をした結果、妥当だということになるのか、こちらについても資料がないので、その2点について補強していただけますでしょうか。</p>	<p>まず、見積りを取った業者ですが、1つは現行業者でありますA社です。もう1者につきましてはB社にお願いをして、取ったものです。結果、採用しているのはA社の見積りということになりますが、もう1つ、B社の方は、だいぶ経費が高い見積りになっておりまして、とりわけ、例えば環境構築、A社に対してみればB社は新規参入ということになるわけですので、環境構築で一定の金額がB社の場合は積算せざるを得ないですとか、あるいは若干現行業者との違いなのかもしれませんが、見積りの人月単価があまり細かく分かれていなかったり、そういうところで割と高めで人月単価を設定している、というところがちょっと高めの見積額になっているのかな、と考えているところです。</p> <p>妥当性の評価につきましては、工程管理等支援業者からいただいており、この調達案件の中でもプログラムの改修を行う案件とそのデータの移行ということで、特に改修ではないということで生産性評価がなかなかし難いものと2パターンあるわけですが、基本的にデータの移行のところでは若干多めにA社が少し工数を積んでいるのではないかと、というような考え方はあったわけですが、結果的にそこは複雑困難事案、脳・心臓疾患、精神障害、あとは石綿障害ですとか、いろいろなパターンもあるということで、なかなか簡単ではないのだろう、ということで、結果、明らかに過剰な見積りとは言えず、おおむね妥当というような評価をいただいております。</p>
<p>工数とか単価とも一応独立して作業していただいて、みたいな、そのようなプロセスを経ている妥当性評価ということで伺っていいのでしょうか。こういうように出ましたと結論だけあれしても、これがいかほどの確度のものがちょっと分からないので。</p>	<p>すみません。一般的な生産性の指標として用いられているものとして、ソフトウェアの開発データ白書ですとか、そういうものから導き出して生産性を比較いただいている、というところがございます。</p>
<p>すみません、教えてください。A社の見積りだと7工数ですけれども、これがそれですか。一番右の74.8。</p>	<p>はい。</p>
<p>そうですね。当該事業者については、後ろの方でよいでしょうか、そうですね。</p>	<p>はい、そういう比較といたしますか。</p>
<p>見積りだと74.8で、ほかの業者の見積りだと65人月になるよ、という。</p>	<p>はい、そういうことです。</p>
<p>見た目そんなに、大幅と言えば大幅なのですが、とにかく単価が極端に違いますよね。</p>	<p>はい。一番大きかったのが技術者の人月単価で、一見、だいぶ低いのかなと。A社の人月単価に比べたら低く見</p>

	<p>えるわけですがけれども、積算資料という、システム技術者の職種に応じた、あるいは従業員の規模ですとか地域によって積算の標準といえますか、目安が細かく分かっている資料がございまして、そこでの比較で見るときには特段値が低いというような地域だとか従業員規模なども同じ所と当てはめて比較してみたところ、特段差がないといえますか、ほとんど同じぐらいというような単価でありましたので。</p>
<p>そうすると、前の同種改修業務の実績から、というのは、積算資料の人月単価のものと比較するとすごく高いものだったわけですね。もちろん地域が違ったと言えばそういうことですが。</p>	<p>はい、極端に高いということではないと思うのですが。</p>
<p>資料がないので分からないのですが、これだと倍近い開きがあるわけですが。</p>	<p>従業員1,000人以上のクラスですとシステムエンジニア141万円とか、ちょっとシステムエンジニアもだいぶグレードの高いエンジニアとそうでない者とで分かれています。従業員1,000人以上ですとシステムエンジニア1と言われるグレードの高い方が141万円、システムエンジニア2と言われる方が121万円ということですので、べらぼうにA社の見積りというか、A社の中での人月単価だと思うのですが、大きく乖離しているものではないのかな、と思います。</p>
<p>A社の中だと乖離していない気がするのですが、でもこの規模の企業でこの地域であれば異常ではないということなので、倍ぐらい開きがあるのも。</p>	<p>そうですね、はい。東京の地域で500人未満の従業員数ですと、システムエンジニア1と言われる方で90万円、2と言われる方で78万円。</p>
<p>大きい開きがある。</p>	<p>なので、そこはあまり極端に低い技術者料金を設定しているとまでは言えないのかなと考えています。</p>
<p>それから「再委託は実施しない」と書いてありますね。再委託は実施しないけれども人材が不足したら中国から呼び寄せますよ、出向させますよ、ということなのですが、もちろんそのようなことはこの業種では普通に行われていると思います。派遣されたり出向してきたりという人が一杯いると思うのですが、これは事実上の再委託みたいなものだというような認識はないですか。別に再委託ではないと思うのですが。自分のところで直接雇うことに結果的になると思うのですが。事実上、抜け穴みたいになってしまいませんか。一定期間だけ出向させるということで、他所から連れて来られるというのだと。そのようなことについて考えたことがないと言うのであれば、それはそれで結構ですが。</p>	<p>すみません。出向という形態で直接、指揮命令下に置くということであれば、ちょっと再委託の類型とは違うのかなと思います。</p>
<p>今回、人月単価が随分違うということで、結論としては納得いくのですが、いわゆる140万円クラスのエンジニアの方というのはいわゆる要件定義とかの上流をやる方で、プログラマーの方だと90万円ぐらいまで下りてくるとは思うのですが。</p> <p>今回、業者が出してきた積算見積の内訳を見ると、そういった上流の工程を担当する方でないような単価で書かれています。ほとんど70万円から80万円ぐらいの人月単価、例えば一番上の要件定義という一番最初の工程、上流の工程は400万円です。5人月ですから80万円ですね。小さめの会社であっても、上流のところ、しかも経験の必要なところが随分お安いなというところで、パッと見た目が不安になったのですが、今のところ業務の進行にはトラブルは起きていないでしょうか。</p>	<p>はい、開発を進める上での影響は出ていないと思います。</p>
<p>そうですか、よかったです。</p> <p>あと、今回、調達仕様を見ますと、本省で確認せよということで黒塗りのページが多かったと思います。例えば、「資料</p>	<p>労働基準行政システムの中で、特段、今回に限って閲覧資料に全部委ねたという意識はあまりないのですが、どうしても業務上の内部処理に関することが中心になるもので</p>

<p>閲覧で確認すること」と。これは何か非常に機密性が高いものなのでしょうか。今回の資料はこれが結構多いのです。</p>	<p>すから、そこは最初からオープンにして御覧いただくよりは、ちゃんとNDA（秘密保持契約）を取って、しっかり守秘義務を果たしていただいた上で、業務の中身に関するいろいろな動きを結構盛り込むような支援ツールになるものですから、そこは閲覧資料に委ねさせていただいたという理解でいます。</p>
<p>なるほど。例えば画面フローに関してですし、データ移行の詳細要件とかで、今一つ、機微な内容が入り込むのかなというのが想像付かなかったもので、確認した次第です。 今回の業者は中国と関係がすごく深いですね。機微な内容が要求仕様に入ってしまうぐらいのものであれば、そういった企業というのは別に特別配慮する必要はないのですか。何か、かつて、どこぞの機構とかで外国にデータ入力をさせたら、しっちゃかめっちゃかになったという事件がありましたよね。</p>	<p>今回、データのエントリーという役務だったと思うのですが、そういうものではございません。ただ、データの移行の場面ではたぶん、もう既に支援ツール側で持っている情報を本体側に移すという役務が今回課されますので、工程的には最終段階になるものですから、それはまだこれからということになると思うのですが、そこはちゃんと注意していきたいと思います。特に調達の仕様の中で制限をかけるルールの範ちゅうには入らないものと理解しています。</p>
<p>なるほど、分かりました。ちょっと、黒塗りページが多いことと、落札業者が外国と関係が深い会社だということで、何となくアンバランスを感じたので、それで確認した次第です。 年度をまたいで4月に終わるとい珍しい案件ではあるのですが、今後の推移を見守っていただいて、こういった規模あるいは請負金額の企業でもこの業務が、どの程度の品質でできるのかというところを基に、次の調達に活かしていただければと思います。</p>	<p>ありがとうございます。</p>
<p>（分科会長の意見） よろしいですか。低入札案件ということで提出されましたけれども、たまたまなのか御努力の成果なのか分かりませんが、想定していた大きなところでないところが応札してくれて、今のところ滞りなく進んでいるということですので、結果としてはいい方向にずれたことになる低入札案件なのかな、と認識しました。履行が万全に成されるよう、あるいは、情報の観点から先生からご指摘がありましたように、後ほうまく終われるように引き続き御努力いただければと思います。調達としては特段問題なしと考えております。ありがとうございました。</p>	
<p>【審議案件3】 審議案件名：「裁量労働制実態調査」に係る調査票電話督促及び質疑対応業務 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、最も落札率が低いため。 発注部局名：労働基準局労災管理課 契約相手方：株式会社エヌ・ティ・ティマーケティングアクト 予定価格：137,585,806円 契約金額：17,668,800円 落札(契約)率：12.8% 契約締結日：令和元年7月30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、3者応札があり、株式会社エヌ・ティ・ティマーケティングアクトが契約の相手方となった。落札率は12.8%であり、低入札価格調査を行った。</p>	
<p style="text-align: center;">意見・質問</p>	<p style="text-align: center;">回 答</p>
<p>金額1位のところが失格だったということは伺いましたが、ここで審議するのは見落しとの審議ではなくて、入札をした3者とも低入札でかなり低い水準なものですから、そこ</p>	<p>もともと、最初に一括した全体の調査業務として見積りをたてたときは、調査会社に何社か参考見積りを頂いており、その中で見積りを作成していたのですが、そのときは</p>

<p>の辺りの分析といたしますか、これをどのように理解されているのかを説明していただけますでしょうか。</p>	<p>当然、分割調達するという頭もありませんでした。ただ、結果的に最初の調達が失敗して分割をするときに、当然、まず、コールセンター業務をそのまま抜き出したのですが、本来であれば、コールセンター業務だけに特化したときに、おそらくその専門業者が確実に手を挙げてくる場所ですので、専門業者に参考見積りを取れば、今となっては一番よかったです。当時はすぐこの調達をかけなければ調査業務自体もなかなか今年度中に終わらせることができないところもありまして、最初の見積りからその部分を抽出して、かつ、管理費・人件費等、かなり安全率を見込んで多めに積んでしまった反省点もあります。その結果として、通常、コールセンター専門業者が考えるような金額よりも、かなり大きくなってしまったと分析しています。</p>
<p>すみません。予定額内訳の人日の工数や金額の出所だけが前提なので教えてほしいのですが、それは最初の調達の際のどこかの見積りをそのまま持ってきているのか、そのときに複数で平均したのか、あるいは積算資料なのか、この数字の出所だけを先に教えてもらえますか。</p>	<p>基本的には、単価などは、調査会社に最初に徴取した見積書などを使って算出しています。</p>
<p>今、追加で説明をしていただいたところを正に聞きたいと思っていたところですので、次回以降の調達に役立てるためにも、是非、文書化する等をして、後任の方にも引き継げるようにしていただければと思います。低入調査に関して一番低いところの1業者のところに行った話はここに載っていますが、2業者に行ったときの聴き取りは記録として残っているのでしょうか。</p>	<p>資料としても、同じような資料が続いており、なかなか分かりにくい作りにはなっています。こちらに2業者の聴き取りの結果が載っております。</p>
<p>分かりました。ありがとうございます。見落とししていました。今回の見積りを見ますと、少し荒っぽい言い方をすれば新規にコールセンターを立ち上げるような形の積算になっていますが、ほかのコールセンター業務は大体コールセンターを持っている会社というか、その業務をやっている会社が応札してきますので、是非、次からはこの経験を活かしていただくようお願いいたします。</p>	
<p>この低入札した業者は、1通話当たりの見込み時間や通話数などを独自に見積った上で積算しているわけですが、ただ、実際に低入札調査を試みたら、当局側が思っていた数字とだいぶ違うのではないかとということですが、そうすると、例えばこういう情報というのはこのぐらいが見込めるのではないかと、というのをあらかじめ教えてあげることで、見積りをたてやすくなるのではないかと思います。</p>	<p>今回の調査は新規調査となっており、調査票の量も一般的な政府統計よりもかなり多くなっておりまして、参考値として調査票の分量は異なりますが、当省の統計部門に聞いて、お示しはしたところではあります。</p>
<p>示したのだけれども、この最初が一番安く入れてきた業者は、それを無視したというか考慮に入れなかったという。</p>	<p>無視したといいますが、第1業者が、当省ではないのですが、ほかの他省庁の調査業務も請け負っており、その経験を基に参考に出してきたという経緯があります。</p>
<p>あえて独自に進んでいったということですね。実際の落札した株式会社エヌ・ティ・ティマーケティングアクトの内訳書ですが、これは人件費のところも随分とあちらこちらが大きく違うわけですが、業務責任者や、そういうものが株式会社エヌ・ティ・ティマーケティングアクト側にはないのですが、そもそも細かく書いていないのがあります。こういうのも、やはり専門の業者かどうかという違いという考えでよろしいですか。責任者は、どこでも必要な気がしますが、専門業者となると複数の責任を同時に持つこともできるから、結果、そんなに大きく1事業の人件費として計上しなくて済んでいるのだろうという理解でよいですか。</p>	<p>委員のおっしゃるとおりだと思っております。</p>
<p>今の点ですが、これは要するに、この程度の抽象的な内訳</p>	<p>ヒアリングを行い、そこで確認はしています。</p>

<p>で、妥当であるという判断ができるのか。要するに、この人件費は何人で掛かって何日相当というふうの中身を確認しないで、頭の金額だけで分かるのかというような問題意識かと思えます。その内訳は資料にはないけれど、どういう数字ですかというような中身の確認は、きちんとされているのですか。</p>	
<p>そこの想定している人工というか、人日はあまり隔たりがないのか、単価が違うのか、結局、ここはどちらが違ったのですか。両方ですか。こちらの予定価格のずれというのと、結局、2番の札を入れたところもかなり安い金額でやれまうと言ってきている中で、どことどの乖離がどのぐらいだったから、次はこうしようみたいなのは、そこはどのように考えるのでしょうか。</p>	<p>単価につきましても、安全を見越して少し乖離が出ているところではありますが、第2順位の業者につきましても、督促と受電を行える者というのを配置しており、当初の想定としましては、受電は何人、架電は何人と計算しておりますので、そこで乖離が出ております。ただ、受電と架電のピーク時の山が異なりますので、そこを柔軟にスイッチするという事で人件費を抑えているということでした。</p>
<p>そうすると、やはり単価もそうだし、工数というか人日の拾い方についても振り返ってみるとちょっと多過ぎたということなのかもしれませんが、翻って、どこをどうするとその辺は着膨れというか、多過ぎないで適切にできるのかということで、何かシステムの方だと評価のためにコンサルに第三者的な目で見てもらっているのはあるみたいですが、こういう何というのでしょうか、コールセンターというか純粋な作業の業務委託みたいなのは、特に誰かにチェックしてもらうのはなしで、皆さん方の経験の枠内でやるみたいなものになるのでしょうか。</p>	<p>そうですね。準備時間があれば、当初の調査業務全体で見積りを取ったように、ある程度事前に何社か概要で参考見積りを取ったりするのですが、今回残念ながらあまり時間がなく、本来であればそういう専門業者に概要で参考見積り等を取っておけば、ここまでの乖離はなかったと思っています。</p>
<p>(分科会長の意見) よろしいですね。先生方と同じ評価になるかは分かりませんが、もう、そこを自分で分析されているように、予定価格の積算において、ちょっと多過ぎたというか、振り返ってみればということは、たぶんお認めいただいたのだらうと思えます。ただ、今後、それをどのように活かすかですが、準備期間がない切迫した中でなかなか大変でしょうけれど、そこはしっかりやってくださいと言うしか、たぶん言いようがないのだらうと思えます。結果としては、競争性が働いた結果、いいところに落ちたという、結果オーライではあったと思えますので、それはよかったな、と思えます。 それから、適切な予定価格の算出と競争性の両方が重要で、どちらかだけでも機能していれば極端な間違いが起きないことがよく分かった例かな、と思えます。どうもありがとうございました。</p>	
<p>【審議案件4】 審議案件名 : ハローワークシステム統合運用監視業務 (2019 (平成31) 年度運用開始) 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、最も金額が高く、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 : 富士通株式会社 予定価格 : 16,840,129,038円 契約金額 : 14,202,000,000円 落札(契約)率 : 84.3% 契約締結日 : 令和元年7月12日</p>	
<p>(調達の概要) 一般競争入札(総合評価落札方式)を行ったところ、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84.3%であった。</p>	
<p style="text-align: center;">意見・質問</p>	<p style="text-align: center;">回 答</p>
<p>予定価格のところの確認です。今日の別の案件のところ、コンサルティング業者の妥当性評価にかけているという</p>	<p>前回は別の案件で申し上げましたが、まず、私どもはこの調達に入る前にハローワークシステム評価委員会で、一</p>

<p>工数や単価の案件が隣の労働基準局でありましたが、第三者による評価みたいなことは、この案件ではありましたか。</p>	<p>応じてもらいます。そこを経て、例えば業者と見積り、聴取となるわけです。実際には、例えば省内のそういう調達の専門部署等に相談するとか、これは前回御指摘いただいた内容ですが、この時点ではそういったことまではしておりません。ですから、結論は見てもらっていないということです。</p>
<p>今のは、これからは基本的に支障のない限りはやるというような運用にはなりつつあるという意味あいですか。</p>	<p>はい。前回、正に同じ指摘を頂いておりますので、そこは内部で検討していかなくてはならないと思っています。</p>
<p>ちょっと教えていただきたいのが、技術点評価結果です。各委員の得点がいろいろと並んでいますが、委員によって得点のばらつきが非常に大きいわけですが、倍ぐらい違っている。最低と最高だと倍ぐらい違っていたりしますが、このようなばらつきについては、何か最高と最低は排除して、平均を取るだけとかはあるのですか。これを見ると、全部の平均を取るという感じに見えるのですが。</p>	<p>すみません。現状、トリム的なものは導入していませんが、おっしゃるとおり不均衡がありますので、今後検討していかなければいけないと思っています。</p>
<p>大きく違った項目について、後で先生方にヒアリングはしていないのですよね。</p>	<p>正確には私からは申し上げることはできませんが、確認いたしますが、基本的にはしていないのではないかと思います。</p>
<p>そうですよね。先生方の独自のご判断。</p>	<p>ただ、終わった後に全体的なコメントは頂くことはありますが、個別についてそこのところは、おそらくやっていないのではないかと思います。すみません。</p>
<p>今の採点に関してですが、私も、ちょっと引っかけがありまして、具体的にはB委員の大項目だけが突出していますね。中、小、その他に関してはそれほどばらつきがなく、大項目だけ、そしてお一人だけがボンと、これは満点なのではないかなという点数が付いていますね。やはり、満点を付けてはいけないということではないのですが、今回、たまたま1者しかなかったのでトラブルにはならないわけですが、比較対象があったときには、ちょっとこの不自然さはやはり考える必要はあるのではないかと思いますとともに、少しいじわるな言い方をすると、一者応札だからこそ、不落にするわけにはいかないからといって、内部の委員が高い点を付けたのではないかと外部からは見えてしまうのですよね。ですから、もちろん、ITの専門家でない方も採点委員に入っているのは事実だと思いますが、それにしても、これはどういうことなのか分からないというような提案等があれば、事務局に質問してくれという形で、採点委員の方をできるだけサポートして、良心からしてこれだというふうに、自信を持って付けていただけるようにしていただければな、と思います。これはお願いします。</p>	<p>確かに委員がおっしゃるように、この大項目の配点がB委員は満点なのですね。ですから、この2,000点はちょっと、やはり委員がおっしゃったようにそういう見方もできる部分があるかと思います。いずれにしても、委員の方にしていただく配点の基準といえますか、付け方、そういったところは、前もってしっかり徹底していくよう、今後の調達に際しては内部で検討していきたいと思っています。</p>
<p></p>	<p>付け加えさせていただきます。提案書の内容につきましては、提案者よりプレゼンテーションを行い、その際に各委員から質問事項があれば受け付けさせていただいておりますので、そこである程度疑問点は解消されているのかな、と思います。今回、ちょっとそこの部分が不十分だったところもあるかもしれませんが、今後検討させていただければと思います。</p>
<p>ありがとうございます。是非、よろしくお願ひします。あと、細かい点ですが、一者応札の要因分析について、他案件との兼ね合いで人員が確保できないというのが非常に納得いく説明といえますか、分析だと思のですが、4年国債で規模が大きいというのは、ちょっとよく分かりません。4年間ずっと違うことを新規にどんどんやるという業務ではなくて、4年間保守をしつつ、場合によって突発的な対応も</p>	<p>私どものほうで書いておきながら、若干矛盾めいたことを申し上げますが、4年国債というのは、4年間を合計して150億円近くになるので、ちょっとそこのところが、事業者の方にとっては、単純に規模が大きいので、本当にできるのだろうかといった懸念といえますか、そういったことの懸念を導いたのではないかと思います。実際は、4年国債という以前に、ハローワークシステムの先ほど申し上げ</p>

<p>あつてということだと思つるので、むしろ、これはおいしいといひますか、4年間の仕事を確保できるという意味では、手を挙げたくなる案件なのではないかと思つのですが、この要因分析で、4年国債というのが足を引張つたのではないかと分析された理由を教えていただけますか。</p>	<p>ました中身に加えて、やはり、特に雇用保険給付、失業保険とよく言われますが、そういったところの給付を日々やつていますが、それは止まつてはいけないというのがまず大前提としてあります。更には、昨今のセキュリティ対策、そういったところに、10の各サブシステムを有する大きいシステムを本当に運用・監視できるのだろうかとか、そういったところは、言つていませんが、そういった部分もあるのではなからうかと見ています。ちょっと、そういう部分を書き加えていませんでした。すみません。</p>
<p>とんでもありません。そういう意味では今回84%というのは、非常に良い落札率だと思つのです。ですつので、たぶん、これまでのハローワークシステムの様々な調達をやつていく省と業者との間の、ある種のやり取りだと思つのですが、その経緯でこういうところに落ち着いてきていると思つので、是非、今後も積算を厳しめにしていつて、今回は1回で終わつていますが、場合によつて2回目、3回目となつても、適正な予定価格をたてる方向で今後もやつていただければ、と願つております。先ほど、令和4年末まで、とおっしゃつていたと思つのですが、令和5年3月31日ですよ。</p>	<p>そうです、令和4年度末までです。</p>
<p>4年度末までですよ、分かりました。次で最後ですが、調達委員会からの意見は、今回は付いていないのでしょうか。いわゆる審査調書です。</p>	<p>ハローワークシステム評価委員会にかけておりますので、その省内の公共調達委員会は省いております。</p>
<p>先生に、相談ではありませんが、競争性のところというの、これはいかんとも難しく、タイミングを待つしかないということなのでしょうかね。予定価格のことは先生がおっしゃつていただきましたが、複数応札を目指すには、どういふところが、というのはいかありますか、なかなか難しければあれです。</p>	<p>ハローワークのシステムは、ちょっと巨大すぎるほど巨大なので、1者を覆すためには、ハローワークシステムそのものから考え直す必要があるのではないかな、と思つのですよ。この委員会でそれを議論すべきかどうか分からないのですが、以前から指摘されているのは、地域ごとにロジスティックスは分けるということならできるかもしれないというのはいかありますが、大体、指摘が出る度に、いや、全国一括でなければ質が保てないかもしれないという話になつて落ち着いてしまうように記憶しております。</p> <p>今言つたこととダブつてしまつますが、非常に簡単な、機械的にやればいい部分については、地域の小さい業者も入つてこられるようにするとかは、現実にはできるのではないかなとは思つています。でも一方で、規模の経済性もあつて、そうすると余計にコストは上がります、ということもあると思ついます。ですから、このシステムに関して、今と同じ仕様で2者以上の応札というのはいかかなか難しいと思つるので、だからこそ予定価格のところは、きっちり財布のひもを引き締めていくということが必要なのではないかな、と思ついます。</p>
<p>(分科会長の意見) ありがとうございます。特段、異存ございませんので。特に、この事案としては、不適切なところもなく、結果としてもいいところに落ち着いた事案と評価するということで、更なる努力については、今、先生がおっしゃつたようにまた引き続き検討いただければと思ついます。ありがとうございます。</p>	

【審議案件5】

審議案件名：ハローワークシステム雇用保険業務に関する平成31年度変更管理案件対応に伴うシステム改修業務一式

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：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：788,573,775円
 契約金額：786,988,400円
 落札(契約)率：99.8%
 契約締結日：令和元年7月2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、ものすごく簡単にまとめてしまえば、作った業者が改修するのが一番安心という理由のように思えてしまうのですが、そういうことでしょうか。</p>	<p>安心という部分では、確かにそうなります。毎日ハローワークで行っている雇用保険をストップさせるわけにはいきません。実際、ただ、そこは我々が強くそう思っているだけかもしれませんが、これはほかの調達についても言えることですが、雇用保険、失業保険というところは私どもも非常にポイントと見ておりますので、そういった観点から、既存の事業者のほうがより安心度が高いし、安定してやってくれると見ています。</p>
<p>確かに品質に関してはそういうように言えることも多いと思うのですが、ただ、相見積りを取るわけではないので、費用対効果が十分あるのかは、このやり方だと分かりづらいかという気がするのです。例えば、今回、人月単価に関しては、調べれば分かりますし、今までのこの業者のものがあるので分かりますが、工数がどのぐらいになるのかは何かITコンサルタント的なところに調べてもらうなどはしているのですか。</p>	<p>こちらは支援業者が入っており、見積等は全てそちらに精査してもらっています。過去の類似案件等の比較とか、そういったことで、このぐらいになるかというところを指摘して、それで相当削減してもらおうということもありますし、そちらについては、こちらのセンター業務室の職員のみでやっているわけではありません。</p>
<p>分かりました。課内では常識なのかもしれませんが、そういったことを行った結果の工数及び単価だというのを、積算内訳に書いておくといいのではないかと思います。組織の中で人も入れ替わっていきますし、どうやってこんな巨大なシステムを見積もったのですかというのが、だんだん分からなくなることはあると思うので、内訳の所に注記するだけでも相当いいのではないかと思います。</p>	<p>はい、そのようにさせていただきます。</p>
<p>そうしないと、ある意味、言い値になってしまうところもあるのです。かつての1円入札のときのように、改修の度にとんでもない金額が出ていくということになっては困りますので、そういった知見を伝えていくということも、よろしくをお願いします。</p>	
<p>今回の随意契約理由書ですが、これだと「契約の性質又は目的が競争を許さないこと」と、競争を許さないからということでもいいのですか。それとも、そういったほかの金額的な不利益があるとか、どちらでしょうか。ここには競争を許さないと書いてありますが。</p>	<p>ほかの別案件でも同じような書きぶりで統一している結果、少し誤解を招く部分かと思いますが、ここは、契約の性質の部分は、先ほど申し上げた部分と、あと互換性です。やはりこれだけのシステムの大きさ、規模、そういったことは、なかなか別事業者では難しいのではなからうかと。そういったところは、互換性ということ。</p>
<p>難易度と考えればいいのですか。非常に難しい作業、絶対ミスが許されないから非常に難しい。それは最早誰かが競争して、現行の事業者と同等程度のことはもう求められないので、という意味で競争できないと。</p>	<p>競争が全くできないというところまでは申し上げませんが、そこは互換性という部分で、なかなか難しい部分、内容だと、そういうところ。一律的にこの表現を書いているものが多くありまして、この調達については互換性のところを今申し上げてないのです。すみません。</p>
<p>技術者サービス料金の単価ですが、今回契約した業者の富</p>	<p>そこまではやってはいませんでした。</p>

<p>士通株式会社の金額と平均の金額を比較すると、プログラマーは平均のほうが250円安くて、SEでは平均が50円高い。それで、今回の計算に当たっては、平均を両方とも適用しているわけですね。いいとこ取りと言われてしまうかもしれませんが、平均とこの業者を比較して、どちらか安いほうの単価を取って計算し直してという交渉とかは、なかったのでしょうかね。随意契約なので、そういう話もできると思うのですが。</p>	
<p>そんないいとこ取りはできないと言われてしまうかもしれませんが、何かいろいろと交渉しているのですよね。</p>	<p>はい、そうです。</p>
<p>先ほどの随意契約の理由についてですが、競争を許さない場合というのは、ガス・水道等の公共サービス、会場借上げ、企画競争、新聞の購入というふうに例示が出ているのですが、これは当然と言えば当然ですね。ガス・水道は、地域独占でやっていますし、会場借上げは、ここでやると言っている以上、ほかの業者でやれないのだから、当然だし、企画競争については、確かにそれは違いますよね、と。新聞購入は、大新聞だけが念頭にあるのでしょうか、この新聞を買うのです、ということで、情報を得るためだから分かるのですが、互換性というのは今言ったそれらに当たるのかというのは、今やり取りを聞いていて気になってきたところです。むしろ競争に付することが不利と認められると言うほうが、じっくりいくのではないのかと思います。これは確か随分前に、何年も前なのですが、似たようなことが指摘に上がったことがあったので、是非、会計課の皆さんとかとも確認していただいて、やっていただければと思います。</p>	<p>分かりました。</p>
<p>(分科会長の意見) 随意契約理由書の記載の仕方については、中身と少し違うかもしれませんが、御指摘があったとおりです。ただ、中身というか実質としては、特段問題があるとは認識しない、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>【審議案件6】 審議案件名 : 雇用保険の追加給付に係るお知らせの回答票等受付及び仕分け等業務 資格種別 : 役務の提供等(「A」ランク) 選定理由 : 一般競争入札を実施している案件中、最も契約金額が高く、低入札価格調査を実施しているため。 発注部局名 : 職業安定局雇用保険課 契約相手方 : りらいあコミュニケーションズ株式会社 予定価格 : 2,970,000,000円 契約金額 : 1,076,018,683円 落札(契約)率 : 36.23% 契約締結日 : 令和元年7月9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、3者応札があり、りらいあコミュニケーションズ株式会社が契約の相手方となった。落札率は36.23%であり、低入札価格調査を行った。</p>	
<p>意見・質問</p>	<p>回 答</p>
<p>一応この案件は、低入札というか、予定価格との乖離が大きかったことに着目されていますけれども、ここについての分析、認識について補足いただければと思います。</p>	<p>まず、予定価格の算定に当たっては、初めて調達する案件、前例のない業務でしたので、BPO(ビジネスプロセスアウトソーシング)業務を得意とする業者数社に声を掛け、参考見積りを徴取しています。見積額の比較ですけれども、その平均を取りまして予定価格としており、その価格が27億円だったということです。</p>
<p>誰しもが疑問に思うところだと思えるのですが、見積りの価格の開きですね。最高と最低ですけれども、3.85倍違うのですね。これの平均を取ったということですか。</p>	<p>その平均を取っています。</p>

<p>これを見て何か重大な問題、誤りがどこかにあるのではないかと議論になったかと思うのですけれども。</p>	<p>まず、取っている会社の得意分野に着目しておりまして、A社、B社、C社、これは人材派遣系の会社で、こちらは比較的人件費を安く済ませる傾向にあるというのがあります。このD社、これは印刷系の会社ですけれども、D社やE社等については、人の配置に関して弱点は持っていますが、機材関係で強みを持っているというところで、それぞれです。今回の仕分業務は、やり方を特定していませんでしたので、機械でやってもいいし、人の手でやってもいいし、ということで、多少の価格の開きはあるだろうということは、当初より認識はしていました。その中で、どのような価格設定が適正かを考えたときに、平均が一番合理性があるのではないかと判断で、このやり方を探っています。</p>
<p>見積内訳が付いていたのではないかとと思うのですけれども、そういうものの比較をした結果、あるいは一番高いところも、これはこれで適正だという判断だったということですか。</p>	<p>はい。</p>
<p>実際の話、E社やD社は入札してきていますけれども、自分のところで出した見積りとはだいぶ違っているわけですよね。</p>	<p>はい。</p>
<p>これは、どうして。うがった見方をすると、何か予定価格をつり上げて入れたのではないかと、みたいなことすら考えられる。</p>	<p>まず業者に対しては、参考見積りを取った時点で、これを予定価格の参考にしますというの一言も伝えていませんので、予定価格の値上げに意識が働いたとは考えていません。それから、E社とD社が実際に入札はしていますが、その額の開きについては競争原理が働いたのかなど。大規模な入札案件でしたので、そういうところに原因があると思っております。</p>
<p>というのが分析ですか。</p>	<p>はい。</p>
<p>今後、これだけ開きがあると、そもそも予定価格をたてる上で工夫の余地があるのではないかとと思うのですが、そういうことについては、どういう判断をしていますか。</p>	<p>最初に申し上げましたが、これは前例のない業務で、実際の単価の参考にすべきものもあまりなく、材料がない中での検討をしていたので、今回の反省を生かして、次年度はこの落札額の実績を基に予定価格を算出しています</p>
<p>反省点とおっしゃいますと、どういうところが反省点なのでしょう。</p>	<p>反省点については、平均を取ったと申し上げましたけれども、参考見積りに差があったというところで、その額が適正だったかどうかまでは正直分からないところもあったので、やるまでは分からなかったというのがあります。</p>
<p>今後は、異常に高いところがあったら内容も精査しよう。</p>	<p>今後は、このような見積額の平均を取るというやり方ではなく、実際に落札した業者の価格を1つのラインにして、それで予定価格の算出をしようと思っています。</p>
<p>同じ業務があった場合ですけど、同じ業務でなくても、そうした方がいいかもしれないですね。</p>	<p>はい。</p>
<p>今回初めての事業ということで、不落にならないように少し守りに入った、ということが、容易に想像がつくわけですが、とはいえ、こういった紙の受け取りと仕分けというのは、厚生労働省全体で見るとそれほど新規な事業ではないと思うのです。とすると、人月単価的なもの、人月か人日かはあれですけど、そういったものは既にどこかの部局にはあるように思われますので、そういったものは調べてみたらいかがでしょうか。</p>	<p>はい、参考にします。</p>
<p>厚生労働省が、全てを電子的にやり取りしているとは思えないのですよね。先ほどのご質問、ご指摘とダブるのですが、一番下の金額にしなかった、要するに6者の見積額のうち、最低価格を採用しなかった理由は。</p>	<p>業務に縛りをかけていなかったというところ。今回の業務で下審査、仕分けを人でやるのか機械でやるのかで、やり方は各社に任せています。仕様書にそこまでは書いてなく、会社によってやり方は様々だろうということで、一番下の会社、結局、りらいあコミュニケーションズ株式会</p>

	<p>社が落としているのですが、りらいあコミュニケーションズ株式会社は人でやる場所だったのですけれど、機械がやる場所でも、ある程度対応できるように、という意味も込めて平均を取った、それを使ったということです。</p>
<p>実は、その説明が一番私としてはしっくりいかないところとして、やり方は任せるからよろしくね、というのなら、一番安いところがいいと思うのですよね。やり方は絶対に機械を使いなさいというのであれば、機械を導入できる体力のある会社は大きい会社だから、したがって最低とはいかないかもしれないといって少し守りに入って高くするなら納得いくのですけれど。ちょっと今の説明は、少なくとも私は納得いかないで一応コメントします。</p> <p>それで、大学の授業ではないですけれども、平均を取っていいデータと駄目なデータがありまして、今回のデータは駄目なデータです。平均を取って意味があるものというのは、基本的には正規分布、釣鐘型の分布をしている。平均値の辺りにたくさんのデータがあって、多い方にも少ない方にも均等にばらけているデータですけれど、今回は違いますよね。</p> <p>両極にどんとあるだけで。こういう場合は中央値を取るのが普通です。つまり6社ありますから、第3位と第4位の会社の平均を取ることです。そうしますと、今回の予定価格も相当変わるといえるわけですね。実際そのように出せば、低入調査には引かかからなくなってくると思うのです。そういうわけで、統計指標のご利用は適切に、ということですね。私からは以上です。</p>	
<p>別に、ここは法的な正しさを検討する委員会ではないと思っているので、あえて意見としての話ですけれど、その認識としては先生と同じで、統計の専門家かどうかはともかく、出てきたものを機械的に平均すればそれで足りるというプロセス、手続面だけの適正性だけでいいわけではないと思っております。だから、出された数字というのが、どれも納得できるというのなら、内訳を聞いてお調べになって、それでも納得できるのであればそれで構わないけれど、機械的に平均しました、では免責されないだろうと思っています。きちんと履行できる一番安いところを基準に考えるのも基本だと、私も意見として思います。</p> <p>技術革新や新しい技術があって安くできるのであれば安くやればいいので、高いところ、遅れているところに無理に付き合う必要はない、あるいは、努力のないところに合わせる必要はないと思いますけれども、これは新規事業をやるときには必ずこういうことに直面する。分からないから取りあえずということになるかもしれないけれど、そういうときの手順、ノウハウについて、監査指導室なのか分かりませんが、何か継承していかないと、やられている方が大変なのは分かるけれど、何かいけないような気がします。</p> <p>10万円、20万円の買物ではないので、1%のずれが私の年収を超えるかもしれませんが、よく分かりませんが、そのような桁の話をしているので、そこにコストやエネルギーをかけることもあってもいいのではないかと。システムのほうは、評価のためにコンサルを入れて、予定価格が妥当かどうかについて意見をもらっているというのもあるようですので、それを外注するのか中でやるのかはともかく、それは、きっと監査指導室だと思うのですけれども、枠組みについてご検討いただくといいのではないかと思います。手厳</p>	

<p>しいかもしれませんが、意見としては、私はそう思いました。先生は、どう見えますか。</p>	
<p>そうですね。先生のおっしゃるとおり、これで平均取ったらずいよねというのは、先生方がおっしゃるとおり、何となく素人目にも分かると思うのですね。何で入札制度があるのかというところを考えれば、おそらく初めてのことでよかったでしょうし、省内には知見がいろいろあったと思うので、お忙しいとは思いますが、是非その点をお願いしたいと思います。</p>	<p>分かりました。</p>
<p>(分科会長の意見) 結果としては、複数の応札があったからこそ、もしかすると、高い参考見積りを出してあるところも、急にこういう金額を入れてきたかもしれない。他方で、競争性を発揮できるように複数入ってもらうことがやはり重要だということも、この案件でよく分かると思いますので、予定価格の適正性と並行して、こういう複数応札について引き続き御努力いただければと思います。よろしいですか。ありがとうございました。</p>	
<p>【審議案件7】 審議案件名 : 障害者自立支援給付支払等システム(市町村集計モジュール)の運用保守に関する業務委託 資格種別 : ー 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 : 社会・援護局障害保険福祉部 契約相手方 : 株式会社ニック 予定価格 : 7,441,200円 契約金額 : 6,856,000円 落札(契約)率 : 92.1% 契約締結日 : 令和元年6月4日</p>	
<p>(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。</p>	
<p style="text-align: center;">意見・質問</p>	<p style="text-align: center;">回 答</p>
<p>ちょっと素人的な質問で申し訳ないのですが、このソフトウェアの著作権を持っている会社でないとこのモジュールは作ってはいけない、作れないのですか。</p>	
<p>改変できないのですよね。</p>	<p>そうですね、はい。</p>
<p>ソフトウェアに何か加工を加えることになってしまうからできないと。</p>	<p>実際にその改修のときはそうですね。</p>
<p>この業者が著作権を持っている。調達などに関して言うと、大半、著作権は厚生労働省側にあるというような調達になると思うのですが、このときの最初の契約ではどうなっていたのですか。向こうにあるというのだから、そんなことは書いてなかったのでしょうか、なぜそのようなことになったのですか。</p>	<p>本当はその経緯まで含めてここに臨まないといけないところだったのですが、そこは勉強不足で、当時の経緯については確認をさせていただきます。</p>
<p>まるごとソフトウェアを入れ替えて、今後は、著作権は厚生労働省側にありますよ、というようなものを作り直して、あとは入札に随時かけていくというようなことにすると、コストは明らかに増加するのでしょうか。</p>	<p>そうですね。ベースの部分に、今まではその上で改修、改修という形ですが、一からの改修契約という形になりますので、そのベースの部分も含めた形で。</p>
<p>一時的にはもちろん上がると思うのですが。</p>	<p>上がる形になります。</p>
<p>その後、競争に付して、競争させることで安く調達できるようになってくるとかそういうことは特別に計算しなかった。</p>	<p>そうですね。</p>
<p>あと、ちょっと教えていただきたいのは、通常期と繁忙期がどちらも同じですね。繁忙期のほうが高くなりそうな気がするのですが</p>	<p>そうですね。 これは見積り上あれなのですが、システム改修をして、その後の最初の1か月は繁忙期ということで1か月だけ1人</p>

	多く増やしているということで、残りの9か月は通常期ということで1人がずっと張り付いているのですが、繁忙期のうちの1か月だけは2人体制になっていまして。
9か月のうち1か月は、ということなのですか。	そうです。
そうですか。この金額はどこから、何か資料があって出してきた金額なのですか。	こちらは昨年のA社の実績報告等を参考にしたということです。
随意契約の理由書を見ると、2. 随意契約により実施する理由の3つ目の段落の所が一番中核になるのだろうと思うのですが、「操作性等の知見を踏まえてうんぬん」というようなところは、今回の随契理由になるのだろうかと、読んでいて少し引っかかりました。今回は、「ソフトウェアの著作権を有しているから」で終わりなのではないのかなと思いました。いかがでしょうか。	確かに「著作権を有している」というところで、たぶん、全部を包括してしまうのかなと思うのですが。すみません、考えが正しいかどうかはあれなのですが、そのヘルプデスクとかで問合せ等があった場合なども、この操作性の知見とか、昨年度の問合せなどの実績とか、そういうものを踏まえて適切にヘルプデスク対応するためには、昨年から引き続けているニックさんが適切でないかというその部分の理由のところでもって、一応ここの行も加えているところです。
分かりました。ただ、随契理由なので、要するにどうしても一般競争に付せないのだという理由を書いていただくのが適切ではないかなと思います。	そうですね。私も今ここで話していて、たぶんこれだったら業者が変わったときの引継ぎでその辺りを引き継げばいいのではないかという言葉が出てくるのかなと思ったので。分かりました。そこはちょっと注意します。
よろしくお願いします。あと、やはり問題意識として、著作権を持たれているソフトウェアについては、今後ずっとそこに頼んでしまうというのが果たして経済的かどうかというのは、いろいろな案件で検討すべきだと思います。このソフトウェアを作ることも実は可能だったというような金額を、これから未来にわたって注ぎ込んでしまう可能性は否定できないと思うのです。ですので、もしも取替え可能なら、いつかそれは決断すべきなのではないかだと思います。一応これはコメントということですか。	分かりました。
私から質問なのですが、先ほど出たかもしれませんが、見積書の中身、内訳を見ると、不具合が発生した場合のプログラムの修正については特に値段が付いていないのです。それは、どのくらい発生するイメージでこれを組まれているかによっては、主従がどのようになるかなのですよ。随契理由については著作権を理由としておきながら、そこについては0円で、残りはコールセンター業務なので、マニュアルとノウハウの引継ぎさえあればできるところにこれだけの金額を割り当てているようになっている。だから、修正対応のところだけでしたら、コールセンターをやっているところからシステムの不具合に起因するものがありました、というのであれば、そこだけ外注にスポットで出すなりすればいいように。そうすると、可分、不可分の話なのですね。これは本当に不可分なのかということなのですが、不可分であるとすればそこを明瞭に説明していただかなければいけないし、次年度以降、本当にこれを不可分で一体で発注するのかということも含めて、整理しなければいけないのではないかなと思いました。	はい。
電話対応で、フルタイムで張り付く専任なのでしょうか。言い値をそのまま受け入れているだけのような。値段交渉をするにしても、下げられませんかという値段交渉ではなくて、例えば積算資料とか、今の厚労省のハローワークの統計だと、コールセンター業務の1時間単価はいくらで、と派遣法の絡みで今出ていますので、世の中ではこんなものですよ、と言ったら、こんな金額にはならないと思うのです。	
なので、このスタイルは来年以降も想定されるので、続け	ヘルプデスクは平日9時から17時ということで、一応フル

<p>られるのかどうか少し検討いただいてもいいのかなと思うのですが、勘違いがあるのであればご指摘いただければ。</p>	<p>タイムという形で各自治体には電話番号、フリーダイヤル等でやっておりますので、期間は非常勤とかではないのですが、確におっしゃるとおり、単価のところは、ちょっとほかの様々な実績とか、そこら辺を踏まえた上での予定価格とかも含めて、あとは向こうの比較材料にはしていきたいなと思います。</p>
<p>保守というか、プログラム修正の部分が非常にマイナーというか、ごく一部に見えてくるのですよ。実際は。</p>	<p>そうですね、すみません。そこは毎月の実績報告が一応来ますので、年間のトータルにしてみても、その部分がどれくらいの按分で、ヘルプデスク対応とその按分がなっているのかというのは、その積算の見方とかも含めまして、少し見直しをしたいと思います。</p>
<p>(分科会長の意見) 今回の調達ではなくて、前回の調達で著作権の帰属を整理しきれなかったことが原因かもしれませんから、大元はそこなのだと思います。ただ、著作権前提とすれば今回の随契はやむを得ない面もあるだろうと。ただ、経済的な合理性というか、本当にこの随契でやるスタイルがいいのかどうかというところは、一応検証していただくというのが意見であったかと思えます。それと本当に不可分、これ1本で発注すべきなのかどうかは引き続き検討いただいて、また結果的に同じになるかどうかはちょっとお任せというかあれですが、ご検討いただければと思います。</p>	
<p>【審議案件8】 審議案件名：介護サービス事業（居宅サービス分）における生産性向上に資する調査研究及びガイドライン改訂等一式 資格種別：役務の提供等（「A」「B」又は「C」ランク） 選定理由：総合評価落札方式を実施している案件中、最も落札率が高いため。 発注部局名：老健局 契約相手方：株式会社野村総合研究所 予定価格：244,671,904円 契約金額：244,080,000円 落札(契約)率：99.8% 契約締結日：令和元年7月2日</p>	
<p>(調達の概要) 一般競争入札（総合評価落札方式）を行ったところ、3者応札があり、株式会社野村総合研究所が契約の相手方となった。落札率は99.76%である。</p>	
<p style="text-align: center;">意見・質問</p>	<p style="text-align: center;">回 答</p>
<p>たぶん、伝わっていなかったのではやむを得ないと思うのですが、実はこの案件が抽出された理由というのは低入札だからではなくて、見た目上の落札率の高さだったのです。そういう目で見たとときに、例えば予定価格調書があるのですが、そこが高落札率ということだとすると、この予定価格はどのように作られたかとか、そこら辺の説明をしていただくと、たまたまその説明はないようですので、参考見積りなのかとか、どうしたのかということも御説明いただくと。</p>	<p>予定価格については、基本的に予算額が全体で4億4,000万円でございますが、その中で私ども振興課と、別の課になります。老人保健課というところで、それぞれ契約を行って、居宅サービス分と医療サービス分のガイドラインをつくることになりまして、もともと予算の中でのミシン目はあった所で、その予算額が2億4,500万円といったところです。そこから、この別途払いとしておりました講師の謝金とか、そういったところを除いた分ということで予定価格を設定したところです。</p>
<p>そういう論理的な説明だとすると、では予算は何に基づいて積まれた数字ですか。</p>	<p>予算はですね、こちらの積算上は昨年度のガイドライン作成時における委託事業の内容を参考にしまして、モデル事業に要する経費ですとか、ガイドラインの改訂に要する調査研究委員会の設置に関する経費ですとか、先ほどもちょっと申し上げました推進協議会、横展開のための協議会に要する経費といったものを、昨年度のものを参考に積み上げたところです。</p>
<p>去年の前回の調達で落としているのはA社ですよ。価格</p>	<p>違います。</p>

<p>点で足切りにあった所ですよ。そういう意味では、今回は予算が取られているところで、ある程度の情報は見ることができるという点で、株式会社野村総合研究所は取りに来たというか、戦略的によく考えて入札したというようにとっていいのでしょうか。つまり、何を言いたいのかというと、株式会社野村総合研究所から見積りを取って、それをベースに予定価格をたてたのですか、そうではないのですか、ということです。</p>	
<p>分かりました。今回は低入札調査も先にご説明いただいたとおりで、何かを勘違いをされて応札されてしまったところではなくて、きちんと理解したところに落ちたので、むしろシステムがよく働いた良い例ではないかな、というように私は思っております。1つお願いしたいのは、開札調書の書き方で、価格が予定価格を上回ったところはもう評価対象外なので、価格点のところは入れないで出していただくと思います。おそらく他の案件もみんなそうなっていると思います。</p>	<p>分かりました。</p>
<p>もしかしら、技術点すら書かないのかもしれないので、それはちょっと御確認いただければと思います。</p>	
<p>技術的な調整をするにしても、基本的な考え方は予算の価格をそのまま予定価格に持ってくるということ自体は、一応、もう一回きちんと吟味したら結果的には同じだったということならいいのですが、自動的に予算を引っ張ってくればそれだけで免責というか、十分だということにお考えだとすると、ちょっと違うのかなと思うのです。予算を積むときの見積りの精緻さと発注をかけるときの精緻さは違うのではないのかなと。きっと、ほかの案件は必ずしも一致していませんよね。そうでもないのかな。そうしないと予定価格を世間に見せているもののような気もするのですが。</p>	<p>すみません、そういった意味では、先ほども申し上げたとおり、外向けには2事業分の合計しか見えていなくて。おっしゃるとおり、必ずしもイコールではなくて、やる際に、予算取得の際の積算とは若干ではあります、修正は一応しているところではあります。</p>
<p>すみません、今のと少し外れてしまうのですが、先ほどご説明いただいた内容で、1か所だけ教えていただきたい。今回、低入札調査のところで、当該業者、一番低い価格で入れてきた業者の経営状態を悪化させるおそれがあるからなしですね、としたことが一つ大きいと思うのですが、ほかの見積りとかを見ると、別にだからといって、企業が全て負担しても、この企業が全て倒産してしまいそうな金額になってしまうわけでもないし、条文上は、利益を悪化させるから低入で履行できないおそれがあるというように取るのはどうなのかな、という疑問はありました。それは今回監査の対象になったこととは違うわけですが、そういうことです。</p>	
<p>履行の確実性というところから、例えば赤字だと駄目ですよ、とか、建築工事などだと、もともと赤字の受注も駄目だし、企業体自体が赤字だと駄目ですとかというのがあるし、途中でバンザイしないようにするための審査なのかなと思うのですが。その視点があってもおかしくないですね。</p>	
<p>損益計算書を見ると、当該事業ではマイナスでも、会社としては利益が出る、赤字受注になるかもしれない、見積りが正しければですが。実態としてその見積りの計算がどういうようになっていたかということもはっきりしないのと、経営状態を心配して、というところが、果たしてそれで判断とじていいのかなと。</p>	<p>経営状態を心配して、というのももちろんあるのですが、今おっしゃられたように、その結果、十分にモデル事業所向けの費用が払えない等によって、事業の遂行が著しく困難になるのではないかと、といったところが、私どもが最終的に考えているところでした。</p>
<p>重要な費用が落ちていたという点を発見できたという点では、非常に良かったとは思いますが、どうしてもそうなる、やっつけ仕事になってしまいがちなので、結果としては良か</p>	

ったと思うのですが、理由としてどうかと、ちらっと思っ たものですから。	
意見書というのは、もし、例えば不服な人がいて、会議を されたいというふうにしたら、会議対象になるようなものな のですか。それとも、もともと失格なところに最初から渡し ているものなのですか。	一応、これは決裁を取っていますので。
中はそうなのですが、これは表に出る可能性があるでしょ うね。	請求をされたら出さざるを得ないものかと思っていま す。
たぶん、意見書の書きぶりとして、あたかも応札者の経営 状態を心配しているかのように読み取れるのが不自然だと いうところはあると思うのです。事業の安定的継続が見込ま れないということで結論を書いていただけ、たぶん、それ ほど違和感はなかったのではないかなと思いました。あとは 積算根拠が全体的に誤りが多いということですよ。	そういった意味で、最後の一文に少し詰め込みすぎて、 積算の考え方には疑問が残り、現実的にここは、と考える ところにちょっと全て詰め込みすぎてしまって、もうちょ っとここを丁寧に書けばよかったですかね。以後、気を付け たいと思います。
応札者の経営を圧迫してはかわいそうだと読めるところ がおかしいのだと思います。あと、これは余計なお世話かも しれませんが、マクロ的に見れば、国が安く仕事をやらせる ということは、その会社が生き残るためには、民需のほうで それを付け替えて儲けなければいけなくなるわけですよ。 だから、国が安く買ったのだからいいではないですかという 議論はしばしばあるのですが、それで企業がやっていけるわ けはないですから、足りなかった部分を民で高く売ることに して、民間経済活動を萎縮させる方向にも圧力がかかってし まうので、だから不当に国が安く買いたたいてはいけないと いう、そういった経済的な面ももちろんあります。是非、今 後は先ほどの理由書についてはご検討願います。	ありがとうございます。
先生も特に結論としては良いということですのでよろしいで すかね、書きぶりはあるのかもしれませんが。よろしいですか ね。	
結構です。	
(分科会長の意見) あとは低入札の経緯と予定価格、落札率の観点、両方伺い ましたが、この事案としては特段、問題なしというように整 理したいと思います。ありがとうございました。	
【審議案件9】 審議案件名：電子計算組織用装置の賃貸借及びプログラム・プロダクトの使用権許諾並びに電子計算組織用装置等の 導入撤去及び設置に関する契約 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：年金局事業企画課 契約相手方：株式会社日立製作所 予定価格：17,992,121,556円 契約金額：17,992,121,556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
1つ前の案件が、予算額をそのまま予定価格に、というよ うな案件でしたので、そういう観点で目が行ってしまいました。 予算額とあって金額が積んであるのですが、この金額 はどのようにして算出された金額かは、今、お分かりになり ますか。それとも分からないですか。審査調書に予算額が出	一応、日立製作所のほうから、予算に上げる際の見積り とかは、ある程度はもらってはいると思うのですが。すみ ません、担当が違うので、説明は詳しくはできないので すけれども。

<p>てくるのですが、この予算額というのが、ここの参考見積りからきているのかどうなのか、ここの数字の出所は分かりますか。</p>	
<p>ここの予算額に入っている金額というのは、一般の方は知ろうと思えば知ることができる金額になるのでしょうか。前例なのであれなのですが、例えば株式会社日立製作所などは、この案件に予算が幾ら付けられているなどというのは、知り得る立場になるのでしょうか。ものによるのでしょうか。これだけで単発で1行付いているものだと、分かってしまうということなのでしょうか。</p>	<p>全体的な財務省などの説明用の資料としての一端の中には、もちろん入っているのですが、ただ、それを切り出してどうだという形では出していませんので、ピンポイントにこれがここに当たるというのを探し切るのは、たぶんやってやれないことはないのかなど。三段表自体は出ているのでしたか。</p>
	<p>三段表も、業者には公表していないものに。</p>
<p>業者というよりは、予算の内訳という形で一般国民が見られるものかという意味なのですよ。そこが秘密なもので見られないのか、探すのは大変かもしれないけれども、このように受注したいところが探しに行って予算が幾らだとまず押さえて、そこからだ、みたいなことは可能なのでしょうか。</p>	<p>すみません、回答をすぐに持ち合わせていないものから。</p>
<p>今回は随意契約ということなのですが、理由としては著作権が相手方にあるということで、十分というか、仕方がないのではないかなど思っております。ただ一方で、この委員会が関知するところかは分かりませんが、このシステムは確か、昭和40年代ぐらいから動いているはずなので、当該事業者の定年すれすれにかかっているぐらいのエンジニアが、若いときにやっているか否か、程度ぐらいだと思うのです。つまり、全容がもう分からないシステムの1つなのではないかなというのが、危惧されるところです。だとすると、止められないシステムだから難しいところはあるとは思いますが、少しモダンなシステムに入れ替えていくことは御検討されるべきではないかなど、資料を見て思いました。これはコメントです。</p>	<p>一応、年金関係のシステムが、この年金給付システムと、あと、記録管理基礎年金番号管理システムの2つあります。記録管理基礎年金番号管理システムについては、オープン化ということで刷新の作業を今やっております。それが終わるところでこちらの年金給付のほうも、一応やろうと。やれるかどうかはまだ分からないのですけれども、検討しております。今は見える化のような形で、フロー的な流れなどが、システムでどう流れているかという辺りを確認して、今後オープン化、刷新できないかということを検討しております。ただ機構としても、同時に2つオープン化するのはさすがに難しいので、先に記録管理を更改して刷新を行っている形になっております。それが終わった後に、できる、できない、の判断になると思いますので、それまでにできるというのを考えておいて、できるようであればその後に関発等なり、直していきたいということは、検討はしているところです。</p>
<p>また先ほどの続きになってしまうのですが、予定価格の内訳があって、予定価格の内訳に値引きというのが出てくるのが、やはり違和感があります。本来こうあるべきというのがあるのであればそれが予定価格ですし、役所として作るのに値引きが登場するというのは、どうなのでしょう。</p> <p>よく医療機械などで、一律、マーケットを調べて、値引き率がこうだったら値引きというものはあるのですが、この値引きの出所は何ですかという感じなのですが、つじつま合わせにしかかかっていない。要するに、予定価格なのだけれども、業者がこれと言っているから、こうせざるを得ないからこうしました、に近い見え方をしているのかと思うのですが。</p>	<p>予定価格については、日本年金機構と株式会社日立製作所で、ダブルベースといった工数といったものを、株式会社日立製作所に出していただいて、それをある程度精査を毎回詰めてやっています。それに基づいて、開発委員会という第三者の有識者が入る委員会で、精査の承認を頂いております。そこで精査し切った金額ができますので、それが予定価格に入っているということになります。値引き率で出している金額はちょっと分からないのですけれども、当然のごとく工数、どの方がどの仕事をするかというところでやっておりますので、そういった意味では予定価格を決めています。</p>
<p>特にこの事案は、しばらくは仕方がないですね。</p>	
<p>これはレンタルという、機械の保守代も入ったのレンタルですか。</p>	<p>はい。</p>
<p>物によっては株式会社日立製作所が独自で特殊に作っているものではなくて、市販品もあるかと思うのです。その一部を買って、一部をレンタルするというような、都合のいいことができるようなものではないのですか。この機械のこの一部分だけは、うちのだとか、こちらはレンタルなどというような区分ができないというか、株式会社日立製作所側も</p>	<p>先ほども申したように、一連の機械の動作を行わないとメインフレームとして成り立たないものですから、そこを株式会社日立製作所が認めた上であれば、他社の、ということでの可能性は。</p>

<p>そのようなことは困るというようなことだと思っていいますか。</p>	
<p>株式会社日立製作所が認めた製品も可能なのでしょうか。中には、普通に市販のものもあるのではないかと。これだけたくさんあると、どうか分からないですけれども。</p>	<p>そうですね、このプログラム・プロダクトということで、レンタルという形で。</p>
<p>一体的にレンタルでないと、うちの保守はどれだと、レンタルしている側も困ってしまうとは思いますが、一部が保守契約外になっているとか。</p>	<p>そうです。そこも含めて、契約のほうでも株式会社日立製作所の方で責任を持ってという形でさせていただきます。</p>
<p>というのは、要はレンタル代というのは、一般的に購入より遥かに高くつきますけれども、保守代が入っているということになると、実はレンタルのほうが安いなどということも往々にしてあるものですから、その辺りは検証されてみてはどうかと思います。</p>	<p>そうですね。 全部レンタルで、1つが壊れたとして1つをまた入れ替えるには、またその業者にというよりは、全部の中で一体化してこれが壊れたら、日立が全て入れ替えると。全システムの保守という形で持っていておられますので、そういう意味では、どれか壊れて、例えばケーブルなどは確かに市販の物で、メインフレームは確かに日立しかできないですけれども、付いているLTO装置なりディスク装置なりは市販のものもあると思いますので、できると思うのです。それが1個壊れたことによって、それを別の業者に発注してまた来て、それを入れてという形になるよりは、日立で全部、「壊れたのですぐ直してくれ」みたいな形で、保守を含めてやらせているということです。そういう意味で、一括の全部のシステムを全て持ってもらっているという形のレンタル契約をしております</p>
<p>もしかすると、今の先生の話をもとにして、別発注までいかないにしても、予定価格を見るときに、各品目のチェックぐらいは丸っとではなくて、市販品については、このリース単価で適正なのかどうかぐらいのチェックはできるのではないのか、というように話が進むのかなと伺っていたのですが。要するに、この見積りが出た物の適正性のチェックというの、どの程度のレベル感でやられているかはあれですが、一応、各項目ごとに、この金額は妥当だということを潰しているという理解でいいのですよね。総価でこんなものだろうではなくて。</p>	<p>そうですね、そこは日本年金機構でも見ていただいて、そこも月額金額なども全て見た上での予定価格という形になっているかと思います。</p>
<p>(分科会長の意見) 随意契約ということになっているために抽出案件とされておりますが、内容を伺っていると現状やむを得ないと認識できると思います。特段指摘なし、といたします。ありがとうございました。</p>	
<p>【審議案件10】 審議案件名 : 年金業務システム(統計・業務分析サブシステム)に係る更改並びに更改に伴うアプリケーション及びデータベースの移行業務 一式 資格種別 : 役務の提供等(「A」「B」又は「C」ランク) 選定理由 : 総合評価落札方式を実施している案件中、最も契約金額が高く、1者応札であるため。 発注部局名 : 年金局事業企画課 契約相手方 : アクセンチュア株式会社、ユニアデックス株式会社 予定価格 : 4,843,193,256円 契約金額 : 3,957,597,360円 落札(契約)率 : 81.71% 契約締結日 : 平成31年4月1日</p>	
<p>(調達の概要) 一般競争入札(総合評価落札方式)を行ったところ、1者応札があり、アクセンチュア株式会社及びユニアデックス株式会社が契約の相手方となった。落札率は81.71%である。</p>	

意見・質問	回 答
形式面なのですが、アクセンチュア株式会社とユニアデックス株式会社、落札業者名で2者入っているのですが、その意味するのはどういうことですか。	共同で。
共同ということですか。	はい。
入札書上はアクセンチュアのしか入っていないけど、共同で、ということなのですか。	はい。
入札書上は1者の表示でも、それは問題ないのですね。	はい。
今回、一者応札になってしまったことについては、事業が大きいので仕方がないのではないかと、よくはないのですが、結果としてはあり得ることかと思えます。ただ、今回の件で引かかるのは、まず、今ご質問のあった2者というのが、あまりというか全然見たことがなくて、以前、契約相手方として5者の連合体で出して来たのがあったと思えますが、やはり大きいシステムだったのですが、そのときには責任の取らせ方というか、取ってもらい方が曖昧になるからよくないのではないかと、この委員会はもちろん出るのですが、検査院か財務省からも言われていたと思えます。今回、極めて珍しい、相手方を2者にしたというのはどうしてなのですか。	この前の開発で、平成26年8月の調達で元の開発をしているのですが、その際にアクセンチュアが取られて、その際には協定書を結んで、実は協定書のグループにユニアデックスが入っている状況でした。契約に当たって、そこは代表企業が契約を交わすこととしておりまして、結局、契約書のほうにアクセンチュアの名前しか出てこないというのが、事業者からの要望で、その点について、共同でグループで出しているのだから、契約書上にも共同で出すのであれば、責任分界というところもあるので、その辺を明確にしてくれないかというお話がありまして、事業としては、進め方としては大きく変わらないのですが、契約書上では明確にアクセンチュア株式会社の名前とユニアデックス株式会社の名前という形で、連名で書かせていただいています。
	調達仕様書の中身ですが、こちらに入札参加資格ということで、8.1.2で、単一企業とすることも、又は複数企業で構成されるグループによることも可能とする、というような参加資格にしておりまして、複数事業者による共同提案も認めるという入口にしております。今回の業者については入札グループという形で入札を行ってまいりました。ですので、実際の札入れは代表企業であるアクセンチュア株式会社が行って、実態としては複数者のグループで参加するので、契約自体は2者との契約というような内容になります。
では、形式的には全く問題はないという理解でいいですね。	そうです。
しつこいようですが、アクセンチュア株式会社が受注をして、ユニアデックス株式会社に再委託するのではないということなのでしょうか。	こちらの案件ですが、ただのシステム開発、構築ではなくて、ハードウェアと開発とを一体化しています。なので、役割分担としては、アクセンチュアが開発を担って、ハードを持って来る、ハードを導入する、あとは5年間の維持のほうを主にユニアデックス株式会社が行うということです。その役割分担を変えているということです。
分かってきました。そうだとすると、システム開発とハードウェアの導入・保守ということで、2つの案件に分けることは出来ないのでしょうか。	最初はそこの一体化という形で、分離するのが原則です。ただ、効率的な案件のものについては一体化しても構わないという指針がありまして、特に、今回の案件では、既存のシステムから新しい機器に入れ換えるということで、基本的には改修は行わない、アプリケーション改修を行わないシステムでございまして、基本的にサーバー、機器の入換えがメインになってくる。ただ、入れ換えたことによってアプリケーションの一部を変更しなければいけないと、そういったものを役務と一緒に課しますので、開発とハードの一体調達という形をとっています。
なるほど。今回、ハードウェアというのはかなり特殊なものだったのでしょうか。	ハードウェア自体は、現行で使用しているものがアプライアンス製品でして、アプライアンスに限定しているわけではないのですが、今回の提案の中ではアプライ製品が提案されたという形になっています。

<p>なるほど。と申しますのは、一者応札になっているので、分けることで一者でなくする試みは現実的にあり得ないかと思って伺ったのです。</p>	<p>それに関しては、最初に分離とかを検討したのですが、その際において、現行のシステム更改において一番大事なのは、現行で稼動しているシステムの中のデータ、システムデータ、業務データを確実に次のシステムに移行することがまず一番の前提条件となります。その中で、現状で入っているもの、今、使用しているのはアプライ製品でして、こちらを新しいDBに持っていくときに、一番の安全策はどういうものかを検討した結果で、同じアプライアンスであっても、それは市販製品なので、どの業者でも応札できるのではないかと考えた上で一体化とした次第です。</p>
<p>なるほど。分かりました。何となく、市販製品だからこそ分けてもよかったのではないかと、正直なところ、まだしっくりいかないところは少しあるのですが、そういう理屈なのだということで理解しました。あと、細かい点ですが、調達の審査調書で、前回の調達状況で「該当なし」となっているのですけれども、お話を伺っていると、平成27年システムがあったというふうに。</p>	<p>平成26年、27年に導入したときも、同じように一者応札でしたが、当時、一番最初は低入札になっております。</p>
<p>で、もう一回ということになったのですか。</p>	<p>機器を今回、更改するということで。</p>
<p>要するに、審査調書の20番（前回の調達状況）、21番（前回一者応札の要因及び対応方針）の項目が「該当なし」となっているのですけれども。</p>	<p>そうです。この開発につきまして、前回というのは平成26年の調達の機器更改ですが、それとはつながっている開発ではないということで、平成26年8月、また平成27年10月の契約とは別物ということで、そこは「該当なし」というふうに書いています。</p>
<p>分かりました。要するに、同じ事業を目的としているシステムはあるけれど、その続きではなくて、新たに入れるからだという理屈ですね。別の調達だと、直接の前回調達ではないのだけれどもということで、このシステムを更改するものだというように目的の欄とかに入れていることが多いので、そんなふうにされると歴史が見えやすくなるのではないかと思います。次の調達の方が、そのほうが分かりやすいのではないかと思います。</p> <p>あと、今回、技術点の採点があったわけですが、見てみるとかなり低いですね。要するに、加算項目合計というのが最高得点になると思いますが、どの委員のを見ても、1人だけ半分まで行っている人がいるのですが、残りの人は惨たんたる感じで、2,000点以上の満点に対して300点という人もいて、ちょっと不安になるのですが、特に問題は起きていないのでしょうか。</p>	<p>現状はシステム稼動直前ですが、今は無事にテスト等も終わって、稼動すると思います。</p>
<p>それは本当に良かったです。不思議な結果ですよ。業務か、あるいはテクノロジーか、どちらかに秀でての方が採点してくださったのだと思いますが、さすがにこのばらけ方は不自然なような気がしますので、採点の基準がもう少し分かりやすくなるようにするか、提案されてきたものに関しての疑問が共有されている、されていないというところで、審査員の方への情報提供の点でももう少し調整していただくところがあるのではないかと感じました。</p>	<p>当時の審議の中では、先ほどお話したように、今回の更改の中身が、業務機能の部分については変えないと、単純な機器更改を行っているところでありまして、提案内容について更に効率的になるとか、そういう改善が図られるような提案を期待したいと、一委員としてはそういうところがありました。そういうところがあまり見えなかったので、最低限の部分については満たすだろうけれども、もう少し更に効率的に改善ができるような提案は乏しいという結果だったと思います。</p>
<p>点数が低いことに関しては、今の御説明で、なるほどという気がいたしました。先ほど私は2つのことをまとめて言ってしまったようですが、もう1つのほうの、不自然なばらつきに関しては、事前の審査委員への説明などで調整といいますか、平準化できると思いますので、ご検討いただければと思います。以上です。</p>	
<p>今の技術点ですが、これはかなり低いわけですが、極端</p>	<p>まず、価格点と基礎点の割合に関して、今回は1対3とし</p>

<p>な話、最低の基礎点だけしか取れていなかった場合ですね、予定価格、例えば、技術点も満点ですと、ありとあらゆる点で満点というのが48億4,300万円だったら妥当だという発想で、逆に言えば、200点だったら幾らが妥当だったのかとか。要は、性能がすごくいいものではないけれども、最低限のところは満たしていると。今回はそれに準ずるぐらいですが、費用対効果を勘案して価格点とかを考えていらっしゃるのですか。</p>	<p>て取らせていただいています。そのうち基礎点を満たす場合、満たさなければ当然失格となる仕組みにしております、基礎点だけは必ず取ってもらえないとできないという形になります。</p>
<p>極端な話、基礎点しか取れないけど、一者応札で48億円になってしまうことも。</p>	<p>そうです。競争の結果としてです。</p>
<p>あくまで結果で、開けてみるまで分からないですが、そういうこともあり得るということですか。</p>	<p>今回、結果として一者応札になってしまったのですが、これまでに、そういうことにならないように、なるべく多くの事業者に入っていただいて、競争が働くようにと。私達もRFIを2回実施いたしまして、なるべく意見を伺った上で意見聴取もやらせていただいて、いろいろなことも考えてやったのですが、最後の最後まで期待はしていたのですが、結果的に、1者しか来なかったというところでは。</p>
<p>(分科会長の意見) この事案は落札率でなく、一者応札ということで抽出された案件です。なかなかやむを得ない、努力をされた上で、結果的にこうなったというところで、プロセス自体に特段問題がない、というように整理したいと思います。本件の結論には直接影響しませんが、一般論としては、技術評価のときの点数の平準化というか、本当に勘違いがなくてばらつくのであれば仕方がないのかもしれませんが、それは通常はあまり考え難いので。200点満点で、200点と0点が同居して、どちらかが勘違いしていないのだとしたら、それはどんな基準なのだという気もしなくもないので、そこら辺、何て言うのでしょうか。価値としては、点数と金額は同じような扱いを受けるものなので、慎重に扱っていただければいいのかなと思いました。何か付け加えることはありますか。よろしいですか。ありがとうございます。</p>	

2 5 道府県労働局における公共調達監視委員会の活動状況については資料の配付をもって報告を行った。

【問合せ先】

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