

令和3年度第4回厚生労働省公共調達中央監視委員会 (第二分科会) 審議概要

開催日及び場所	令和4年3月14日(月) オンライン開催	
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	高橋 裕 学校法人専修大学商学部 教授
	委員	倉井 潔 倉井潔税理士事務所 税理士(欠席)
審議対象期間	原則として令和3年10月1日～令和3年12月31日の間における調達案件	
抽出案件	12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	12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(※審議案件10-1～3については、書面による質疑応答をまとめたもの)	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 : 令和3年度～令和7年度国立社会保障・人口問題研究所ネットワークシステムの機器等更改(賃貸借)及び運用・保守業務一式 資格種別 : 役務の提供等(「A」ランク) 選定理由 : 一般競争入札(総合評価落札方式)を実施している案件中、一者応札であり、落札率が高いため。 発注部局名 : 国立社会保障・人口問題研究所 契約相手方 : NECネクサソリューションズ株式会社、NECキャピタルソリューション株式会社 予定価格 : 332,972,182円 契約金額 : 328,602,912円 落札(契約)率 : 98.7% 契約締結日 : 令和3年4月22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、NECネクサソリューションズ株式会社及びNECキャピタルソリューション株式会社が契約の相手方となった。落札率は98.7%である。		
意見・質問		回 答
今回の積算に関してなのですが、A社とNECに対して参考見積りを出してもらって、原則安価なものを取ることだったかと思えます。積算内訳ですが、運用費の月額保守費用期間がかなり開いていると。A社とNECとの間が開いているということ。 あとは、ソフトウェアのサービスの所は片方が空欄、A社のほうが空欄になっているのですが、この辺りはどのようにお考えでしょうか。一つ一つばらばらかもしれませんが、月額保守費用というのがこんなに大きく開いているところは、何かそちらで分析されましたでしょうか。		まず、運用費です。月額報酬について、A社については、この会社自体が開発専門ではなく、ほかの業者に見積りを取るなどして積算した見積額と伺っております。そして、ソフトウェアサービスについて、見積りには確かに入っておりますが、ここについて詳しく尋ねてはいたのですが、初期費用の中のソフトウェアサービスに含まれていたのかもしれませんが、そこについては詳しくは尋ねておりません。

<p>参考見積りなので、時間的余裕があれば、ソフトウェアが抜けていると言って注意をしておいたほうがよかったかなというぐらいで、特段大きな問題とは思っておりません。今、おっしゃられたソフトウェアサービスも、しかし差額を見ると、そこに含んでしまうのは難しいのではないかなという気がしますので、次回以降はもし参考見積りで抜けがあった場合は、御確認いただければと思います。</p> <p>あと、順番が前後して申し訳ありません。運用費の(1)の金額が大きく異なっているのですが、こちらはどのように分析されていますか。</p>	<p>A社の積算を見ますと、メールサーバであったりWebサーバ、ENSサーバ、そして図書管理システムという仕様書に書かれていることについては含まれてはおりますので、申し訳ございません、こちらに関しても詳しくは聞いてはおりませんのですけれども、一応こちらから参考見積りを取る際に提示したものについては出されていると認識しております。</p>
<p>NECの1割程度にしかなっていないということで、A社とNECのどちらかが認識を誤っているのではないだろうか、ちょっと心配になってしまうところがあるかと思うのです。結果として今回は原則安価のほうを御採用いただいて、それでちゃんと落札できてしまっているということを見ると、むしろNECの見積りというのはものすごく大きいものになっていたという見方もできますよね。</p>	<p>はい。</p>
<p>これは、NECが高めに見積りを出してきておいて、落とすところになって、戦略的に何か行動を起こすというようなことをやられているとすると、ちょっと困ってしまいますよね。もちろん何かできるという話ではないと思うのですが。</p>	<p>実際に予算要求を令和2年度に財務省に要求して、令和3年度予算を確保しております。その財務省に要求する際には、このA社の見積りを使って、安いほうを使って要求をしております。このNECネクサソリューションズについては、何度か値下げをしております。最初に高い参考見積りを出してこられました。そこから約7割ぐらい、最終的に、この公示をする前に取った参考見積りとして、約7割ぐらいの参考見積りが出てきております。そして更に、実際の応札ではもっと下げてきたということですので、先ほどおっしゃられましたような戦略を社として取っていることは十分考えられます。</p>
<p>何か不思議といえば不思議な行動のように思えます。他社がないようであれば、そのまま高い金額で応札してくる、そしてゆっくりもうけさせてもらう。他社がいたら、値引きして、というのは分かります。1者しか出していないにもかかわらず、最初から随分安く出してくれていますね。1つは、真摯な見積りを出してくれていたのかというところがまずちょっと疑問視されます。そうでないとしたら、そうでないというのは、真摯に出したのであれば、逆に厚労省側の調達仕様が分かりづらいということがあり得ます。わかりづらいからリスクを折り込んで高め高めに出自てきて、いや、これはおかしいですよと問合せする度に像がはっきりするから下げていったという説明もあり得ると思うのですよね。</p>	<p>その一面もあるかと思えます。先ほど概要説明の際に申し上げた調達支援業者を入れて見積りを検討して、その度にここを一つ一つ確認した上で、何度も参考見積りを取り直しております。</p>
<p>支援業者というのはA社なのですか。</p>	<p>令和元年度がA社になっており、令和2年度はB社という会社。</p>
<p>別の所なのですか。</p>	<p>はい、別の所に委託しております。</p> <p>B社については契約の際に、この本調達には参加しない、系列会社も参加しないということを契約で結んだ上で、調達支援を行っております。</p>

<p>今の経緯を伺うと、やはり調達仕様が、もしかすると分かりづらかった可能性があります。こういったものは、ITの導入業者は仕様が曖昧であればあるほどリスクを見込んで、「納期がもっと長く必要になる」ですとか、「人員を投入しなければいけない可能性があるから、その分を増して見積もります」ということをしがちなので、今回の応札者、NECに事後でも、どこの辺りが仕様で分かりづらかったのかということをお聴取して、次の調達にいかしていただければと思います。</p> <p>あとは、調達委員会からの質問とか指示に対しての対応で、ほかは特に問題なかったように思われました。強いて付け加えるならば、今回、敬遠されがちなシステムが含まれている可能性があることと分析されていたので、それはもう切り離して別調達にしてみるということも考えて、主要部分は競争性が働くようにするというようなことは、1つの案かなと思います。</p> <p>今回の調達は、随分日付け的に前のように見えるのですが、令和3年4月のものなので、ふだんは余りこの時期にこれは出てこないように思うのですが、今回はどうして出てきたのでしょうか。</p>	<p>まず、契約が4月で、実際の運用が12月になったということが御質問の1つかと思います。こちらは賃貸借と運用・保守という2つの契約になっており、4月22日に契約して、そこからシステム開発を始めております。運用開始が令和3年12月1日になっております。</p> <p>あと、もともとこの更改する前のシステムについては、本来は平成28年から平成32年1月まで運用期間がありました。その際には今回の調達と同じように賃貸借、そして運用・保守という契約を結んでおりました。ただ、予算がなかなか高額なこともあって取れなかったものですから、令和3年度の12月まで当該システムを延長して再リースしております。その関係もあり、再リースした現行システムと更改するシステムの開発期間が一部重なっている関係がございまして、先ほどおっしゃられた4月22日からという、契約期間が長くなるという御質問に対する2つ目の回答かと思っております。</p> <p>【会計課監査指導室の回答】</p> <p>基本的には、4月の契約であれば第2回等で審査されるべきであるのですが、抽出対象は各部局の審査会を経て報告があったものから抽出しておりますので、今回は第4回の開催に当たって社人研から報告が上がったのがこの時期だったので、その中から抽出しております。</p>
<p>参考見積りで平均を取っているというくだりがあった、調達支援業者の助言も得ているのですよね。</p>	<p>はい、そうです。一応参考見積りは、平均ではなく安いほうを、同じカテゴリーの安いほうを積算しております。</p>
<p>そうなのですが、「2社の金額差が大きいので、平均を採用」とあるのですけれども。</p>	
<p>これは実質的にその平均を取ることが理由ですかね。どちらかが正しいのか、どちらかが間違っているかもしれないところを整理しないまま、平均を取るのが何だかちょっと乱暴なのかなという気もするのですが、何か背景に実質的な理由があるのかどうか。</p>	<p>何者か見積りをお願いしたのですが、見積りが取れませんでした。数者、3者などがあれば、どちらかが市場価格ということが分かるのですが、2者しか見積りが取れなかったものですから、そのどちらかが市場価格に近いのかという判断を避けており、平均を取った次第です。</p>
<p>調達支援業者も、そこまではやり切れないということなのですか。能力の問題ということですか。</p>	<p>そこまでの見積りしか出てこなかったというところですよ。</p>
<p>見積りは出てこないのですが、第三者的に見て、これはこっちがおかしいとか、あるいはこちらがより実態に近いとか、そういう何か調達支援業者の独自の意見が結局出せなくて、出せないから統計的に平均にしたということですか。</p>	<p>当時、この予定価格を作る際には、その助言はありませんでした。</p>
<p>ないというのは、もともと契約上、そこまで含んでいないのか。</p>	<p>さすがに予定価格までは支援業者には相談できませんし、そういった契約にはなっていませんでした。</p>
<p>参考見積りが妥当なのか、その項目を漏らしていないとか、あるいは拾っている金額が、一応合理的に了解可能な範囲内なのかという、そういうところも仕様には入っていないのですか。</p>	<p>参考見積りを取るところまでは仕様書に書いてありますが、その妥当性については、どちらかという社人研内での確認の範疇かなと思っております。</p>

<p>ここはどうしようもないのですかね。それとも何かもう少し、出たものをそのまま足して2で割るとか、安いほうを取るとか、それ以上に何かやりようがある領域なのかどうかというのはわかりますか。</p>	
<p>おかしいですよ。一番いいのは支援業者にそこまで面倒を見てもらうように、支援業者との契約を少し見直すということなのかなと思います。厚労省の皆さんの肩を持つというわけではないのですけれども、やはり省側としては業務を執行するところが本業でありますので、そこまで抱え込むのは大変な気がします。だからこそ、支援業者にお金を払ってでも助けを頼むべきなのかもしれないです。</p>	<p>ありがとうございます。今、次回の令和7年度の更改に向けてスケジュールを引いたところで、我々社人研だけの能力ですと、特に難しい仕様書について書くことができないので、次回も支援業者を入れて仕様書を書いて、そして工程管理をしていくという形を取ろうと思っているところで、先ほどの御指摘を反映させていただきます。</p>
<p>これは契約業者が2者になっていて、再委託という扱いではなくて、契約当事者に2者が入るとするのは普通にあり得ることというか、制度で想定されていることなのですか。</p>	<p>そうです。複数で契約する場合も、まれではありますけれどもございます。今回についてはリースができないということで、リース会社に所有権を一旦移して、そこからレンタルをするという形で契約をしております。</p>
<p>それは入札の時点では明らかになっていないですよ。入札自体は1者だけですよ。</p>	<p>はい。</p>
<p>そういうことが可能であるとか、ここと契約することが適切だというのは、どの時点で役所側としては意思決定していることになるのですか。</p>	<p>契約に当たって出されてきました書類の中で、応札書・企画書の中で本来は出されるべきだと思うのですが、実際は書いていなかったのですが、プレゼンの中でそういったお話は出ておりました。</p>
<p>再委託のときよりもっと当事者性というか、第三者性が強いので、よりチェックというか審査が入ってしかるべきかと思ったのです。</p>	<p>はい。この業者については契約書の中で、3者契約を結んでいるということで、再委託という扱いにしておりません。</p>
<p>ITのサーバとかコンピュータとか様々な、特にハードウェアのリースが入っている場合、ハードウェアの納品する業者とは違って、ハードウェアを一旦所有して、それを貸し出すというファイナンス業者を介するというのが、一般的な契約になっております。</p> <p>多くの場合、厚労省の場合は大きい金額のものが多いせいもあると思うのですが、今回はNECですけれども、そういったベンダーの傘下にある、提携関係にあるとか子会社の関係にあるファイナンス業社が、その立場に来るとというのがほとんどであります。自然か不自然であるかということと言うと、今回はリースが含まれているので、自然なパターンかなと、私は理解いたします。</p>	<p>【会計課監査指導室の回答】</p> <p>再委託については、「再委託とは、本来受託者自ら行うべき業務の一部を効率性、合理性等の観点から例外的に外部発注するものであり、契約目的を達成するため遂行する一連の業務に付帯して印刷、通訳、翻訳等を外部の専門業者に発注することは、再委託に当たらない。」と定義しています。(厚生労働省大臣官房会計課長通知 会発第0415006号 平成21年4月15日)</p> <p>今回の審査案件のようなシステムの構築における機器の部分は、民法第537条に規定する「第三者のためにする契約」に準拠した契約方式で、発注者甲の契約の申し込みに対して、応札した乙が丙との契約により乙の責任において丙をして甲に対する賃貸債務の履行をさせるもので、甲は、賃貸料を丙に支払うという3者契約の形を取っています。</p> <p>システム構築の業務等でリース契約においては、3者契約によることが一般的となっているようです。</p>
<p>(分科会長の意見)</p> <p>予定価格を立てるための参考見積りの在り方について、今、問題提起がなされていて、幾つか申し上げたところだと思います。問題意識をつかんでいただけたと思います。工夫できるのであれば、是非していただいて、支援業者の更なる活用が可能かどうかも含めて、御検討いただければと思います。</p>	

<p>【審議案件 2】 審議案件名 : 園内ネットワークサーバ機器の交換 資格種別 : - 選定理由 : 随意契約を実施している案件中、新規であり、随意契約の妥当性等について、確認する必要があるため。 発注部局名 : 国立療養所栗生楽泉園 契約相手方 : 株式会社コーワパートナーズ 予定価格 : 4,840,000円 契約金額 : 4,840,000円 落札(契約)率 : 100% 契約締結日 : 令和3年9月27日</p>
--

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

意見・質問	回 答
<p>今回導入されたサーバというのはいわゆる既製品で、新しい機能を新たに開発するというサーバではないと見ておりますけれども、それは間違いないでしょうか。</p>	<p>既製品といっても当園にあったような、ちょっとカスタマイズしたような形になっています。</p>
<p>サーバは利用する組織によってカスタマイズとか設定が必要だとは思いますが、既製品ではないとなった場合、通常は設計仕様から作り直すようなもの考えるので、今回は既製品と言うべきではないかと思えます。要するに、基幹部分の仕様が特殊ではないという言い方もできると思いますが、そうなってくると、業者を指定しての随意契約をする必要性というところがやはり低い、弱いと言わざるを得ないのではないかと思います。少しでも停止してはならないサーバなのだという主張が随契理由に挙げられてはいるのですが、停止してよい業務というのが厚労省にあるとは思えないのです。これを言われて随意契約にするというのを何でも認めてしまったら、全ての契約が随契でできるような話になるし、行政の側での時間の不足若しくは遅滞によっては緊急随契は認められないというのもわざわざ出されているぐらいですから、時間になるべく早く欲しい、少しでも停止しては困るというのは理由として不適切だと思います。もしも少しでも停止はいけないサーバであるならば、耐障害性を上げるという形で調達すべきだと思うのです。二重化するために調達しますとか、止まらないシステムを作るための調達だというなら分かるのですが、止めたくないから随契だというのは、ちょっと納得し難いです。あと、今回は見積り合わせとか、値下げ交渉はなされているのでしょうか。</p>	<p>見積り合わせは特にやっておりません。</p>
<p>随契だからこそ、その辺をきっちりやっておかないと、後々説明できなくなってしまうことが多いかと思えますので、お忙しいとは思いますが、そういった調達の際、特に随契のときには注意して、なぜここに頼むのか、なぜこの金額でいいのかを記録できるようにお願いしたいと思います。</p>	
<p>今の随契としてどうかという話なのですが、先に委員に伺いたいのですが、例えば随契でないとしたときと、そうでないときの納期の差というのでしょうか、最低限の期間はあると思うのですが、どの業者であっても、このぐらいの納期であれば余り差がなくできる内容ではないかということになるのですか。</p>	<p>〔A委員の回答〕 そういうふうには仕様を見る限り考えております。もちろん、一般競争にした場合はそのプロセス自体が長くなってしまいう意味で、トータルの調達に掛かる時間は長くなりますけれども、一旦ここと契約すると言った後の時間については、差は余りないはずです。</p>

<p>そこは前提次第のところがあるかと思うのですが、今の議論であったように、入札か随契かという大きな枠と、随契の中でも工夫の余地が更にあるのではないかと。特に業者選定とか価格の適正性については、随契であるからといってノーチェックというわけにはいきませんよというところの両方含んだ話だと思います。この事案で入札ではなくて駄目だと、随契が駄目なのかどうかは、その辺のスピード感というか時間の関係が自分は基準を持ち合わせていないのですが、1者しか見積りを取らないとか、その金額の適切性について何かチェックした形跡が、もしないのだとすると、そこはどうかかなと思うのです。例えば、この関係のいつも取引している出入りの業者でコンピュータを扱えるのが複数者あって、今回は頼まなかったけどもこっちは聞けるよとか、あるいは、こういうことも想定して複数の業者、1つの領域なのだけでも複数の業者で1者にならないような、長い目で見た工夫とか競争性の発揮の努力の余地というのはあるのでしょうか。</p>	<p>今回随意契約としていたのですが、もともとこのネットワークサーバの更新が令和2年度に予定されていたのですが、予算の関係で更新できなかったこともあって、ちょっと延び延びになってしまったのです。突然壊れてしまったということで、もともとこのサーバを入れるときには入札をするというつもりであったようなのですが、今回突然サーバの故障ということで、園内のウイルス対策もあったりして、随契にしてしまったというところがございます。</p>
<p>(分科会長の意見) 随意契約という手法を取ったという選択自体ですが、本当に緊急の必要性があったのかどうかというところで、随意契約にならない方法でやる余地があるのではないかと。決定的な障害にならないように事前に対応することも含めて御意見がありましたので、次回調達の際に何か改善の余地がないかを検討していただきたいということと、業者の選定と金額について、全然無批判に受け入れていいということにはいずれにせよなりませんので、より公正・適正らしさ、見え方としてですが、そこが担保できるように次回努力していただければと思います。</p>	<p>分かりました。</p>

【審議案件3】	
審議案件名	：国家検定・血液製剤の製造・試験記録等要約書電子審査システムの運用支援・保守業務一式
資格種別	：役務の提供等(「A」、「B」又は「C」ランク)
選定理由	：一般競争入札(最低価格落札方式)を実施している案件中、一者応札であり、落札率が高いため。
発注部局名	：国立感染症研究所
契約相手方	：キーウェアソリューションズ株式会社
予定価格	：31,185,000円
契約金額	：31,132,200円
落札(契約)率	：99.8%
契約締結日	：令和3年10月1日

(調達の概要)
 一般競争入札(最低価格落札方式)を行ったところ、1者応札があり、キーウェアソリューションズ株式会社が契約の相手方となった。落札率は99.8%である。

意見・質問	回答
資格等要件を振り返って、あるいは次回調達を視野に入れて、やはりこれは必要だということなのか、何か緩める余地があるかなど、その辺の自己分析はどのようなのでしょうか。	資格等の要件については、情参室等と仕様書の調整・作成を進めており、必須要件となりますので、これはこのまま緩和することができない要件となります。
今回の金額規模ですと、恐らく中小のIT企業の大きい側ぐらいの所が応札してくるのかなと思うのですが、そうすると今回、要求している様々な作業要員に求める資格を全部そろえてくるのは、それなりに大変なのではないかと思いました。無理ではないと思いますし、このような仕事を取りたいければ資格を取っておくというのはあるのかもしれませんが、そうであるならば、今後もこれが続くようでしたら、このようなお仕事を定期的に厚労省では発注しているけれども、このような資格が必要なので、考えている事業者は準備しましょうみたいなことを周知するなどして、複数の応札業者が現れるようにする御準備を頂ければいいかなと提案をしたいと思います。 拝見した限り、仕様は非常に細かく書かれていて、読んで作業の想像がつかないということはないように思うので、そのような意味では、もしも削除可能な資格等があるようでしたら、それを十分、仕様書のとおりによってくればいいということで指示できると思います。もう少したくさんの方の事業者が安心して手を挙げてくれるように御準備いただければと思います。	
予定価格の関係ですが、資料に参考見積りが付いており、それを基に予定価格を立てている立て付けになっているようですが、この参考見積りを取っている業者というのは、この1者だけになるのですか。	結果的に1者となりました。入札説明書を配布した業者にも御提供いただけないかとお願いはしたのですが、これは難しいということで、1者からしか入手することができませんでした。
例えば、予算の段階であるとか、あるいは、別のタイミングで参考見積りを取ることは、この案件で過去にはあったのですか。それとも、この1回だけ唯一取ったこの見積りでという感じなのでしょうか。	予算要求をした際には、別の会社からも入手はしたのですが、結果的に調達の段階になって仕様書も固まった時点で、改めて見積りを徴取したところ、結果的に1者からしか頂くことができなかったということになっております。

<p>もともと、この入札公告をして、意向を示した者に対して参考見積りを取ろうと、初めからそのようにしようと決めておられて、3者来てくれたのですが、対応してくれたのが1者だけだった。実際、入札もその1者だけだったということになるのですが、その参考見積りのタイミングや参考見積りを取る相手方は、それが唯一の正解というか手法なのか、要するに参考見積り、予定価格の算出は本来であれば、自前でやるとか、あるいは部分的に業者を参考にはするけれども、それが正しいかどうかというのは発注者側、自分たちで判断して決めるとしており、初めから入札に参加しそうな限られた枠内で予定価格を立てて、その人たちだけで競争してというのが、何か初めからそのようなことが唯一の考えというのはどうなのだろうと思ったのです。その辺はどうやって考えたらいいか、そのようにする指導とか、例えば監査指導室から何か発信があるとか、そのようなことはあるのですか。</p>	<p>今回、予定価格を立てる際に、まず見積りを頂いたものの金額と、積算資料を基に計算をした金額を比較して、それが予算に収まる範囲で安いほうという考え方をを用いて積算をしました。予定価格を作るに当たり、監査指導室に事前に相談することは、今回ありませんでした。</p>
<p>基本的には、この金額と54か月というのでやり、参考見積りが安ければ、そちらにするつもりだったとすると、この54か月の出所はどこにあるのですか。</p>	<p>54か月というのが契約期間になります。令和3年10月1日から令和8年3月31日の4年6か月相当の期間になります。</p>
<p>これは開発ではなくて支援・保守だから、このようなことになじむのですかね。A委員は、この考え方に特に違和感はないですか。</p>	<p>【A委員の回答】 それについては、特段、違和感はなかったです。</p>
<p>了解しました。説明を理解いたしました。</p>	
<p>移行後のシステムでは、第一期プラットフォームで導入されたシステムの一部は、そのまま引き続き使われ続けるという理解で正しいのでしょうか。</p>	<p>そうですね。業者がそのプラットフォームをベースに、やはりもっと開発したいということであれば、そのようなことになるかと思います。</p>
<p>そこは選択できる感じなのですね。</p>	<p>おそらく今後クラウドにするなど、いろいろな可能性の中で、最適なものを選択していく可能性があるかと思いますが、作った資産をいかせるような形でやっていきたいというのは根本思想としてはあります。</p>
<p>(分科会長の意見) 自己分析されているように、作業要員に求める資格等の要件により、なかなか応札者数が伸びていないということのようですが、本当に将来にわたってこれが必要なのかどうかは、その都度、きちんと御検討いただくことと、あるいは、前広にこのような資格が必要な調達が将来あるのだということ、例えばアナウンスすること、事前に備える等により、より応札者数が増えるように何か工夫の余地がないかというところを不断に検討していただければと思います。</p>	

【審議案件4】

審議案件名 : 人口動態調査オンライン報告システム第二期政府共通プラットフォーム移行作業等一式
資格種別 : -
選定理由 : 随意契約を実施している案件中、随意契約の妥当性等について、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 : 日本電気株式会社
予定価格 : 141,570,000円
契約金額 : 141,570,000円
落札(契約)率 : 100%
契約締結日 : 令和3年10月22日

(調達の概要)

会計法第29条の3第4項及び国の物品等又は特定役務の調達手続の特例を定める政令第13条第1項第2号に基づく随意契約を行った。

意見・質問	回答
移行後のシステムでは、第一期プラットフォームで導入されたシステムの一部は引き続き使われるという感じでしょうか。それとも、第一期プラットフォームの中身をガラッと変えて第二期のシステムになるという、そのような理解のほうが近いでしょうか。	今回の第一期PFから第二期PFへの移行は、第一期PFにあるデータを第二期のPF環境にそのまま持っていくことになっています。新しく機能追加とか、そのようなものではなく、単純にデータ移行作業となっております。
随契理由の中で、今回、国の物品等又は特定役務の調達手続の特例を定める政令第13条1項2号を適用しているということで、これは余り出てこないと思うのですが、皆さんの考えでは、要するに、データをそのまま移行する以上は、その情報システムは部品交換に相当するからこの条文を使ったという、そのような理解でしょうか。	政府調達の議定書の要件からすると、当初の調達で購入された既存の機材やソフトウェア、サービス又は設備との互換性又は相互運用性の要件、その他経済的又は技術的な理由により追加の物品又はサービスについて供給者を変更することはできないこととなっており、サービスについても既存のシステムから変更できないということで、この条文を適用したことになります。
この条文は機械等の交換部品の調達の効率化ということではなかったかなと思っていたので、今回のような新しいシステムを買って導入するときは、予決令等を適用するのが普通ではないかと思ったというのがここに疑問を感じたスタートだったのです。今回の適用条文に関しては、適切なのだという理解でよろしいのでしょうか。	金額的にも、政府調達の案件に係るものでしたので、こちらの条文を記載したということになります。
公共調達委員会は、もちろん、それで良いと言っているわけですので、恐らくそれで問題ないのだろうとは思いますが、少し珍しい事例だと思って確認した次第です。	
随契であっても契約率100%になるとは必ずしも言えないとは思いますが、この案件において価格交渉をされたのか、あるいは予定価格が適正であることについて何らかの調査・確認をされたのかというところはいかがでしょうか。	金額に関しては業者と精査し、随意契約になりましたが、金額は精査して落としております。
その精査する手法ですが、何か外部の助言や助力を得て精査されたのか、それとも、過去の経験から自前で確認されたのか、どちらになるのでしょうか。	後者のほうになります。特に、外部委員の方に助力いただいております。
内部なりに何かある程度、この領域に詳しい方の知見を得たりするような余地はあるのでしょうか。	場合によっては、システム担当、一括して仕様書等を見ている担当者があるので、そういった所に相談することは可能かと思えます。今回のこの件については、特にそういったことは行っていません。担当部局から何度か会社にアクセスしたという感じになります。

<p>参考見積り上も値引きがあるので、何らかされたのだと思いますが、ある程度裏付けを持った交渉ができるのか、少し負けてくださいよみたいな、そのようなレベルの話になるのか。このようなときは自前で構わないが、こういう案件、こういう規模だったら、ある程度の専門家の助力を得るとか、場合によっては、調達支援業者の契約に委ねるとか、何かそういう手続選択の目安とか考え方がるのであれば、そのようなことが広まれば、もう少しバラバラにならなくていいのかなと思ったのです。</p>	<p>この案件は契約の当事者を会計課長でやっておりますが、今のところ例えば規模的に何億円以上だったらこうだとか、何千万だったらこうだとかというような、随契に関してそのような価格交渉のやり方というのは特段決めていないのです。それぞれに任せてしまっている部分があるので、少し参考にさせていただきたいと思います。</p>
<p>(分科会長の意見) この件については随契としたこと、その他調達全般について特に御指摘するようなことはなく、引き続き適正な執行に努めていただきたいと思います。</p>	

【審議案件 5】

審議案件名 : 新型コロナワクチンに係る自治体等説明会 (オンライン) 運営業務
 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 (最低価格落札方式) 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 : 株式会社エイチ・アイ・エス
 予定価格 : 14,229,935円
 契約金額 : 1,980,000円
 落札(契約)率 : 13.9%
 契約締結日 : 令和3年11月10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、株式会社エイチ・アイ・エスが契約の相手方となった。落札率は13.9%であり、低入札価格調査を行った。

意見・質問	回 答
<p>今回の低入札価格調査でのやり取りに関しては、特別聞くべきことが足りていないのではないかなというような疑問提起はなく、適切に行われているのではないかなと思っております。低入札価格調査の内容に関しては、そのように考えております。あと、事業者の側も特段思い違いをしているようではなかったようです。低入札価格調査の記録によれば、何かの間違いがあつてひどく安くしているということでもないようですので、今後の調達時に参考にさせていただければいいのではないかなと思います。</p> <p>1つだけ、申しておきますと、開札調書で、A社の順位が入っているのですが、これは比較価格が違いますよね。予定価格を超えてしまっているんで順位はつかない失格というのが正しい扱いだと思うので、こちらは御注意いただく必要があるかなと思います。最低価格なので、特段トラブルはないと言われてしまえばいいのですけれども、総合評価のときなどにこれをやってしまうと、失格だった所が復活してしまうというような事務的な手続上の間違いもないとは言いきれないので、予定価格超えは順位なしで処理していただくのがよろしいかなと思います。</p>	
<p>予定価格の算出の過程というか、手法について教えていただきたいです。単価については、例えばこの資料の中にありますが、人日や項目ごとの拾い方、その辺でA社の参考見積りによるのかとか、あるいはそうでないのかとか、どんな感じだったかなと思いました。</p>	<p>A社から頂いた参考見積りをベースに積算しています。実際には業務に係る会場借料とアカウントは別にしておりますので、実際に会場の準備に幾ら掛かるかですとか、備品の準備にいくら掛かるかということを中心に積算しております。</p>
<p>低入札で調査されていて、エイチ・アイ・エスはこれで積算漏れがないということはそのとおりで思うのですけれども、振り返ってみて、今後次回の調達をどうするかにも関係するのですが、人日の工数が少し多過ぎたのか、あるいはエイチ・アイ・エスが格段の努力なのかノウハウなのか分かりませんが、特殊なのであってということになるのか。開きが結構大きいので、単価はそんなに大きな開きにならないのでしょうかけれども、最低賃金もありますし、人日についてはどのような分析になりますか。</p>	<p>今回の積算については、エイチ・アイ・エスの結果はさておき、予定価格の積算の段階では5か月5回の会議をどのように行うかということで、必要となる業務量を見積もって計算しておりますので、あくまでもエイチ・アイ・エスのほうが、人件費は利益を度外視して、人件費を積まずに入札してきたという特殊要因があったものと考えています。</p>
<p>入札の仕組みでは最賃割れのような金額で入れてきても、それを阻止する仕組みがないから、これはこれでそういうものだと割り切るしかないということになるのですかね。そうすると、次回以降も基本的には同じような枠組みで予定価格を立てるといえることになりませんか。</p>	<p>もちろん必要な予算を要求しているかと思っておりますので、我々もその範囲で予定価格を積みまして、競争の結果、より安い金額を入れた所に実施していただければいいのかなと考えています。</p>

<p>予定価格と落札者の入札額が大きく違ったというのは、ある意味仕様書で書き切れていなかったところがあると思うのです。特にA社のほうがすごく高く入れてきているというのは、例えば低入札価格調査の中で書かれていることですが、カメラはZOOMを念頭に置いていけば必要なかったなど、いろいろあります。今回は特に問題視すべき案件であるとは全然思わないのですが、次回以降に似たような案件がありましたら、厚労省側はこの程度のスペックを求めているのだということを明示することで、もう少しレンジの狭い競争が起きるのではないかと思います。結局、大きな所は体力もお金もあるので、豪華なものを持ってきてしまっている部分が、曖昧なところがあればあるほどやってしまうと思いますし、小さめとか中小企業でありますと、安さで勝つしかないから、特に仕様書に書いていないならここは落としていこうということで、小さなロジスティックスを提案してくる。そのせいで今回開いてしまったと思いますので、今回の糧として、次回以降の似たような調達では、より仕様を明確化していただくというのが一番いいのではないかと思います。</p>	
	<p>【会計課監査指導室の補足説明】</p> <p>昨今の状況を申しますと、やはり最低賃金とか実勢に応じた適正な予定価格をまず立てるとというのが1つ流れとしてありますので、今後はそういうものは気を付けていくこととなります。特に、低入札価格調査の制度を活用して、入札価格の内訳とか履行体制、経営状況の聴取などによって、入札価格の妥当性についても確認することとなっています。これは中小企業に対する契約が主なのですけれども、そういった通知も出ています。</p> <p>人件費を計上していなかったという説明がありましたが、ただ、人件費をどう考えているかというのは確認する必要はあったのかなという気はします。入札金額としてはすごく安い金額で入れたとしても、実際の給与についてはちゃんと出しているということであればいいでしょうし、その人件費が最低賃金を下回るような金額で出されていれば、それはちゃんとしてもらわないといけないので、もしそれがこの金額ではできないと言うのであれば、正さないとはいえないと思っています。</p>
<p>(分科会長の意見) この案件はこれで以上としたいと思います。</p>	

【審議案件 6】

審議案件名 : マスク等国内生産・輸入実態把握調査業務一式
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(最低価格落札方式)を実施している案件中、一者応札であり、落札率が低いため。
発注部局名 : 医政局
契約相手方 : 株式会社シード・プランニング
予定価格 : 19,215,350円
契約金額 : 4,631,638円
落札(契約)率 : 24.1%
契約締結日 : 令和3年10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、1者応札があり、株式会社シード・プランニング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。

意見・質問	回 答
<p>1者応札については、分析していただいたとおりでと思います。特別に何か困難な案件とも思えませんので、ちょっと話が急だったかなというのはあると思うので、もし後続の似たような案件があるようでしたら、できるだけ早く公告したり周知するようにお願いしたいと思います。</p> <p>あと、低入札価格調査の対象になっていることから明らかなおお、積算根拠は改める必要があるのではないかと思います。少し盛り過ぎにも思われて、今回の応札者が特別なダンピングをしているようにも見えません。内訳も出ておりますので、そういったことを基にアップデートしていただければと思います。</p>	
<p>まだ履行期限内ではあり、大分終わりに近づいていますが、履行状況か何かで気になる点はありますか。まだ分からないですか。</p>	<p>明後日、集計結果を報告いただくのですが、それまでやり取りをしている中では、順調に調査は進んできているという報告は、中間的に聞いております。</p>
<p>落札率が低いので今、委員がおっしゃったところの予定価格の立て方の問題かと思います。手法ですが、参考見積りを利用されたのか、何か類似案件を参考にされたのか。あるいは、御自身で工数を積み上げたのかはどうなりますか。</p>	<p>実は、この調査は今年度2回目で、昨年度も実施しております。昨年度は総合評価落札方式で実施しました。その請負業者はこのシード・プランニング社とは別の業者で、1者応札になっているのですが、実質業者は変わっております。今回の予定価格の立て方としては、昨年度の総合評価で実施した業者の見積りを参考として予定価格としたものです。</p> <p>2年目になり、比較的調査票の作成や昨年度のものは十分活用できたので、そこはかなり安くなり、我々の想像以上に安くなったのかなというところで、落札率が相当低くなった要因かと思います。来年度以降については、今年度の結果を十分踏まえた形での調達になると思います。</p>
<p>業務としても特に難易度が高いものでもなくて、前回調達の契約相手方は、審査調書に記載されている、この大手の会社ですか。</p>	<p>そうですね。昨年度は、A社というシンクタンクにお願いしました。実は、このPPEの調査はそもそもどういう客体があるのか、どういう調査票でやっていいのかは全く未知の世界でしたので、結構シンクタンクを活用し、そこから十分やったのが昨年度の調達でした。今年度はその結果を踏まえ、最低価格落札方式でできるだろうということで実施した結果が、こういった結果になっております。</p>

(分科会長の意見)

結果として1者応札になっているところについては、初回調達でもない中で、公告期間が短かったのではないかと分析していただいているので、そこについては、また類似調達、次回調達をするときには御留意いただきたい。その他について、適切な予定価格の算出にも御努力いただきたいと思ます。

【審議案件 7】
 審議案件名 : 後見人等への意思決定支援研修・広報啓発一式
 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 (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、契約率が高いため。
 注部局名 : 社会・援護局
 契約相手方 : みずほリサーチ&テクノロジーズ株式会社
 予定価格 : 16,499,000円
 契約金額 : 16,489,157円
 落札(契約)率 : 99.9%
 契約締結日 : 令和3年9月10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 者応札があったが、予定価格の制限に達しなかったため、入札したみずほリサーチ&テクノロジーズ株式会社と協議したところ、予定価格の範囲内の金額の提示があったことから、みずほリサーチ&テクノロジーズ株式会社と予算決算及び会計令第9条の2に基づく随意契約を行った。

意見・質問	回 答
<p>今回は随契ということで上がってきているのですが、随契に至った理由は明確ですので、その点について特段問題にすべき所はないかと思えます。最初の応札と予定価格がものすごく大きく開いてしまっているのが少し気掛かりな点であり、これは厚労省側が、もともとのこの仕事の規模感と見合った金額の認識が、市場とかけ離れていたのか、あるいは予算的にここまでしか取れていないから、仕事はもっと大きいものだけでも仕方がなかったということなのか、この辺りはどちらなのでしょう。</p>	<p>この調達案件を掛ける際に、公共調達委員会に出して意見を頂いており、その中で会場借料、会場借上げ料を別途支払いということで、本体契約から外して入札をくださいというルールにしています。令和2年度までは同じ会社にやっていただいて、令和2年度は会場借料は本体価格に入っていた。令和3年度からこういった指摘を受けて外していて、業者からすると例年どおりというか、昨年度と同じ形で入札をされたので、少しその認識違いがあったところがあります。市場価格の適応とか、予算が少なかったからという理由ではなくて、少し事務的などころでうまく伝え切れていなかったところがあり、その辺は入札の説明会で我々も丁寧に説明すべきであったと思えますが、そういった事務的などころで少しずれが出ていたのかと分析しております。</p>
<p>それでは、会場借料等が考慮されれば、大体予定価格程度に収まっていたはずだということで理解してよろしいですか。</p>	<p>この研修が今年度全国32か所でやる研修で、どうしても会場の使用料がすごく大きく掛かってしまったので、そこは大きくずれていたということです。そこをうまく御理解いただいた後は、契約金額と予定価格も、一致はもちろんしないのですが、この予定価格自体も令和2年度の実績を基に我々も算定をしているので、比較的近い値になったのかと考えている次第です。</p>
<p>そういうことでしたら、特に厚労省側が仕事の規模とか市場価格を見誤っているということではないので、特段ますます問題ないのではないかと思います。強いて申しますと、開札調書で、今回の随契でなく、その基となった総合評価で、価格点がマイナス何十点と入ってしまっているのですが、予定価格を超えていますから、これは評価なし、失格だから点数なしとすべきだと思います。総合評価の場合ですと、こういうものが出てきたとき、正の大きな点数の技術点と足し算してしまって生き残ってしまうという勘違いがあってはいけないですし、今後はその点をお願いします。マイナス点は付けずに失格ということで、空欄若しくは横線にさせていただくのがいいと思います。</p>	<p>御指摘の点を踏まえて、次年度以降の入札、調達に心掛けたいと思います。ありがとうございます。</p>
<p>ちなみに、これは同種の調達は毎年、規模はともかくとして続く感じですか。</p>	<p>令和2年度、令和3年度をやっていて、令和4年度も少し形は変わりますが、実施していく予定です。</p>

(分科会長の意見)

抽出としては随契として上がってきていますが、その背景には1者応札、それも1者が随分高い金額だったというところも見えてきていますので、そこら辺は本来の抽出理由から離れますが、より応札されやすい工夫も必要と思います。もちろん、先ほどおっしゃっていた仕様の明確化ということもありましょうし、恐らく周知期間、公告期間も少し長目に取りられたという工夫はされている節はありますが、そこら辺を引き続き御努力いただければと思います。随契であること自体については、特段問題点はなかったと考えています。

【審議案件 8】

審議案件名 : 労働基準行政関係相談業務に係るコールセンターの設置・運営事業
資格種別 : -
選定理由 : 随意契約を実施している案件中、随意契約の妥当性等について、確認する必要があるため。
発注部局名 : 労働基準局
契約相手方 : ソフトバンク株式会社
予定価格 : 4,624,972,000円
契約金額 : 4,624,972,000円
落札(契約)率 : 100%
契約締結日 : 令和3年8月2日

(調達の概要)

会計法第29条の3第4項並びに予算決算及び会計令第102条の4第3号に基づく随意契約を行った。

意見・質問	回 答
<p>まず、変更契約を行ったことについては、当然な措置と思われるので、問題ないのではないかと思います。こちらで確認したいのは、増額分の積算根拠は一体どういうものだったのかという点です。相手から見積もってきたものを使っているのかとか、自分たちで積算したものを相手に提示しているのだったとか、その辺りを教えてください。</p>	<p>一旦ほかの類似業務で行っているようなオペレーターの単価とか、そういったところから見積りを立てました。ただ、その上で、完全にそういったものを見せることなく、先方から見積書を提出していただいて見比べた際に、こちらの予定価格というか積算価格よりも大幅に低減できることが確認できました。実際の契約価格については、そういった形でソフトバンクの見積りによることとなっております。</p>
<p>それでは、向こうから提示された金額をそのままのむというだけでなく、ちゃんとこちらで積算したものと照らし合わせたということで、問題なしということですね。</p>	<p>はい。</p>
<p>承知しました。特に問題なかったかと思います。</p>	
<p>今おっしゃったように、自ら算出したものと参考見積りと、安いほうを取ったとか、そういうような記載や痕跡は特にはないのですが、実はそれをされていたということですよ、今の御説明だと。</p>	<p>そうです。</p>
<p>資料というか、決裁関係の作り方もかもしれませんが、そのようなことをされたのであれば、そのようなことにされた痕跡を残されたほうが、きちんとされたのだということが後からも分かるのかと思います。</p>	<p>承知しました。</p>
<p>(分科会長の意見) 変更契約とした点、あるいは予定価格というか、契約率100%ですが、そのこと自体についても特段指摘もないし、問題なしという形で整理したいと思います。</p>	

【審議案件 9】
 審議案件名 : 最低賃金に関する調査研究等事業
 資格種別 : -
 選定理由 : 随意契約を実施している案件中、随意契約の妥当性等について、確認する必要があるため。
 発注部局名 : 労働基準局
 契約相手方 : 株式会社三菱総合研究所
 予定価格 : 28,526,300円
 契約金額 : 28,526,300円
 落札(契約)率 : 100%
 契約締結日 : 令和3年9月22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>変更契約をされたこと自体は、全く問題とするところはないのではないかと思います。品目の積算についてなのですが、向こうから出してきたものと、こちらの積算が同じ金額になっているのですが、これは内部で積算する際に利用した資料や、あるいは何か決められた方法というのがあるのでしょうか。</p>	<p>今回、変更の契約を検討するに当たって見積りを再度取りまして、現在の委託先に再度見積りを取る形で、見積りを基に予定価格を決めたところです。</p>
<p>そうなのですね。先に自分たちで見積もったのではなくて、これぐらいの追加をしたいのだと言って、先方に見積りを立ててもらってから、自分たちでも立て直してみたという、そういう感じなのですか。</p>	<p>はい、そのとおりです。</p>
<p>なるほど。18ページにあるのが、厚労省が中で立てた見積りという積算で、20ページが業者さんから、三菱総研から出してもらったというもので間違いないでしょうか。これは違いますか。</p>	<p>いいえ、そのとおりです。失礼いたしました。</p>
<p>三菱から出された後、厚労省の中でももちろんその積算根拠は確認して、妥当だと考えたので契約したということなのですよね。</p>	<p>はい、そのとおりです。</p>
<p>特に変更契約自体には問題はないのではないかと思います。</p>	
<p>参考見積りを、順番からすると日付が同じなのですが、この参考見積りを取って、18ページの既存のもの引き算をして、その差分だけを17ページの内訳で作ったみたいになっているのですか。</p>	<p>はい、そのとおりです。</p>
<p>金額が一致しているのだと思うのですが、内訳の入り繰りがあるけれども結果的に金額が一致しているように見えるのですが。この増加額内訳の内訳部分のカテゴリズとか、分けたというのは、これは発注者側の基準に基づいてばらしたというか、積んでみたということになるのですか。参考見積りではここまで細かく分けたり、単価が書かれていないのですが。</p>	<p>はい、そのとおりです。その変更契約に当たって増える分というのが大事ではありましたので、こちらで分けたという次第です。</p>
<p>おそらく既存の契約の単価が何かをそのまま流用するのですかね。独自に一応チェックはされたとは伺いましたが、これだけ細かい職種というか、その階層の単価表みたいな、何か既存のものをお持ちなのですか。</p>	<p>こちら側でここまで細かく一覧といいますか、単価表を持っていただけではございませんでした。既に4月に契約していたときの内訳と今回の内訳と、参考にした部分はございます。</p>
<p>今回の内訳がそれほど詳しくないのに、更に詳しくなっているから出所はと思ったのですが。既存契約の内訳が何かを参考に、そこから持ってきたみたいな感じだと、そういう御趣旨の話ですか。</p>	<p>はい。あとは見積りの際、先方に少し聞き取りをしたりしたところもございまして、形式的に先方からの見積りの内訳にも入らないようなところまで少し伺って作成したというところはございます。</p>

<p>例えばプロジェクトアドバイザーが12万×23時間とありますが、これは1時間当たり12万円だという趣旨の量になるのですか。</p>	<p>はい、そのとおりです。</p>
<p>これは内訳書から全く窺い知れないところなのですけれども、担当説明で何らか情報を得て、1時間単価 12万円×23時間を積んだということになるのですかね。合計の金額がぴったり合っていて、内訳に入り繰りがあるというのが若干気になりまして。多分お分かりにならないと思うのですが、結局その変更契約によること自体はやむを得ないとして、ただ、元の契約金額に比して、それなりの比率なものですから、また予定価格の適正性については、基本的には本来は御留意いただいて、そこは検証していただくべきです。一応検証されたということなので、この場では伺っておきますけれども、その根拠といいますか、その公正あるいは適正らしさというのが後で確認できるように残すことも大事なのかなと思います。この事案、特に具体的な御指摘はいたしません、そこら辺を御留意いただければと思います。</p>	<p>はい、承知いたしました。</p>
<p>付いている資料からだ、余り読み取れなかったということです。</p>	
<p>見積書を取って、それまでの契約との差額を見てということで、当てはめをしたらこれくらいの追加金額になるのだろうということは計算としてできるし、現実業務を進める上ではやらざるを得ない部分があると思うのですね。その上で、例えば主任研究員が何人日増えたから、この分の金額が増えたのだとかいうところは分かりやすいと思うのですけれども。元の契約になかったプロジェクトアドバイザーやシニアエコノミストが出てきた辺りは、何でもこういうものを持ってきて積算したのかというのは、説明としてはあったほうが良かったのだろうなど、今、委員とのやり取りを聞いていて感じました。加えて、外部研究者、嘱託研究員みたいなもの、前の所では一式の単価が60万とか言っているのに、後の追加分では、一式で単価10万円になっているのはどういうことなのですかと、単価表はないのかという突っ込みは十分にあり得ると思うのです。</p> <p>最初このやり取りを伺うまで気付かないでいたのですけれども、委員が御指摘になったのは、そういったところがなぜ加わったのですかというようなことが、せめてドキュメントとして書かれていないことには点検のしようがないではないか、あるいは将来の検証に耐えられないということだと思えます。見積りを取った上で差額を基に検証したということ自体を否定はしないのですけれども、合理的な説明、これだけの仕事には実はコーディングが必要になったのだから、その分プログラムを書く人が必要になったから、こういうふうな人日を掛け算して足しましたなど、きちんと分かるようにすることは重要かなと思います。特に変更契約は随契の1つなので、何でもありかと国民に思われたら、もう全く信用されなくなってしまいますので、どうぞよろしく願います。</p>	<p>はい、承知いたしました。</p>
<p>(分科会長の意見) 先ほど申し上げた内容をもって、まとめて代えさせていただきます。</p>	

【審議案件10-1】
 審議案件名：新型コロナウイルス感染症への検疫対応に係る業務支援システムの運用及び保守一式（第2回変更契約）
 資格種別：－
 選定理由：随意契約を実施している案件中、随意契約の妥当性等について、確認する必要があるため。
 発注部局名：成田空港検疫所
 契約相手方：株式会社ビッグツリーテクノロジー&コンサルティング
 予定価格：14,107,500円
 契約金額：14,107,500円
 落札(契約)率：100%
 契約締結日：令和3年12月28日

【審議案件10-2】
 審議案件名：新型コロナウイルス感染症への検疫対応に係るメールフォローアップ機能の運用・保守一式（第2回変更契約）
 資格種別：－
 選定理由：随意契約を実施している案件中、随意契約の妥当性等について、確認する必要があるため。
 発注部局名：成田空港検疫所
 契約相手方：株式会社ビッグツリーテクノロジー&コンサルティング
 予定価格：10,307,715円
 契約金額：10,307,715円
 落札(契約)率：100%
 契約締結日：令和3年12月28日

【審議案件10-3】
 審議案件名：検疫業務支援システム（質問票電子化）における質問票ウェブアプリ及び質問票データベースに係る運用・保守業務（変更契約）
 資格種別：－
 選定理由：随意契約を実施している案件中、随意契約の妥当性等について、確認する必要があるため。
 発注部局名：成田空港検疫所
 契約相手方：株式会社ビッグツリーテクノロジー&コンサルティング
 予定価格：14,797,035円
 契約金額：14,797,035円
 落札(契約)率：100%
 契約締結日：令和3年12月24日

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

意見・質問	回答
シニアマネージャ等のランクごとの工数(人月)の適正性をどのように確認したのでしょうか。	今年度契約において求める役務について、どのランクの者がどれほどの工数(人月)を要するかヒアリングをした上で、昨年度契約における実績と比較して適正であることを確認しました。
単価(例えば、シニアマネージャの月額200万円)の適正性をどのように確認したのでしょうか。	市場調査等の価格を参照しつつ、役職の呼称や従事する内容は各社で異なるため、各ランクの作業員の役務内容をヒアリングし、昨年度契約と比較して総額ベースで適正であることを踏まえて、単価についても適正としました。
3つの契約に重なりはないでしょうか(例えば、同じ管理者が兼務可能)。	重なりはありません。
3つの契約の関係につき、概要をご説明ください。	3つの契約について、⑩-1は「自治体・保健所との入国者情報共有システム」、⑩-2は「メールによる健康フォローアップシステム」、⑩-3は「検疫質問票を電子化したシステム」になります。各システムは疎な連携を行っていますが、必ずしも一体ではないため、別々の案件となっています。

<p>随意契約とすること自体は問題ないと思います。しかし、⑩-1,2,3というふうになぜ3つに分けて調達しているのでしょうか。</p>	<p>いずれも検疫業務に係るシステムではありますが、構築目的、利用者、連携先、統廃合の見込み等が異なり、単に検疫業務関係であるから1つにまとめることは妥当ではないため別々の調達となっています。</p>
<p>(分科会長の意見) 随意契約としたこと、その他について不適切な点はなかったと思います。 しかしながら、随意契約の場合には、競争性がない分、予定価格の適正さの確認に対する重要性が高まります。引き続き、適正な執行をお願いします。</p>	

2 1 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会計企画調整室
 電話03-5253-1111 (内7965)