

# 令和4年度第1回厚生労働省公共調達中央監視委員会 (第二分科会) 審議概要

開催日及び場所	令和4年6月24日(金) オンライン開催	
委員(敬称略)	第二分科会長	高橋 裕 学校法人専修大学商学部 教授
	委員	松原 健一 安西法律事務所 弁護士
	委員	倉井 清 倉井潔税理士事務所 税理士
審議対象期間	原則として令和4年1月1日～令和4年3月31日の間における調達案件	
抽出案件	11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	11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 : 労働保険適用徴収システムに係る機能改修(ゆうちょ銀行に係る口座振替対応)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、金額が高く、1者応札であるため。  
 発注部局名 : 労働基準局労働保険徴収課  
 契約相手方 : 富士通株式会社官公庁事業本部  
 予定価格 : 111,295,800円  
 契約金額 : 105,710,000円  
 落札(契約)率 : 95.0%  
 契約締結日 : 令和4年3月28日

### (調達の概要)

一般競争入札(最低価格落札方式)を行ったところ、1者応札があり、富士通株式会社が契約の相手方となった。落札率は95.0%である。

意見・質問	回 答
前回調達はどこが落札したのでしょうか。	前回の調達は、応札者の数が2者ですが、受諾者は富士通株式会社です。
そのときは2者だったのですね。	応札者数が2者です。
前回の落札率はどのくらいだったのでしょうか。	前回の落札率は94.0%です。
今回と比較的近かったのですね。これのシステムの大元というのは富士通ですか。	はい。富士通でございます。
予定価格調書とその裏面に内訳が付いています。ですが、この数字の出所が参考見積なのか独自に見積もったものか、また、もし参考見積であればその正当性・合理性をどのように確認されたか教えてください。	参考見積を複数社から徴取しまして、そのうち最も安い価格を提示した所のものを採用しています。
金額と内訳の双方があると思うのですが、工賃と単価はそれぞれで最も低い所を拾うという作りでしょうか。どういう確認を経て、ここに至ったのでしょうか。	工数も単価も、今回の場合は最も低い所を採用したものでございます。
低い所と低い所を掛けているのですね。	そうです。
例えばSEクラスなのか、全て同じ単価を掛けるのではなくて、管理者的な人の工数はどのくらいで単価は幾らでなど、分解して積み上げている事例も過去に見てきています。結果的に最も安い所を取り落札されているのでよいのかもしれませんが結構ばらつきがあるものです。なので、今言った方針を取るのか取らないのか、幾つか考えられる中で、どう	特に使い分けの基準はないと認識しております。直近でやっている案件では、複数社から見積書を取りまして、最も安価なものを採用しています。

<p>いう組立てをするかなど、誰がどのように決めているのか、その辺について考え方を教えていただきたいです。</p> <p>他の部局や労働保険徴収課の他の案件では違う積上げをしていたりするのではと思い、その使い分けの基準があればと思ひまして。</p>	
<p>今の質問に関連してですが、見積書を取る際に項目を厚生労働省側で指定した上で3者にとったとのことですが、3者とも同じ項目に対して、単価と工数というものを提示して幾らだと出しているのでしょうか。</p>	<p>複数者に対して、画面数、帳票数、機能数を提示しまして、改修の大まかな内容を示して、見積書を頂いているところです。</p>
<p>例えば、結合テストを入れるプロセスの場所など、会社によって見積書の項目分けは異なりますよね。そのようなことは厚労省側で切り分けをして、再編成して、ここの単価が幾らだ、工数は幾つだと出されたのでしょうか。</p>	<p>見積書の様式はこちらから提示しておりまして、そこに今おっしゃった結合テストや総合テストなどを一応書いております。あとは業者さんのほうで、変更したければ変更は自由と提示はして、出していただいているところです。</p> <p>基本はこちらで提示したものに記入して提出してもらっている状況です。</p>
<p>そのような意味では、厚労省側は比較することはそれほど難儀ではないという感じでしょうか。</p>	<p>そうです。</p>
<p>見積書は本当の応札額より高くなることも多いと思ひます。95%で予定価格より少し安くなりよかったという解釈もありますが、実は高く支払いし続けていたというのが後になり分かることもあると思ひます。なので、最も低い所を取るだけでなく、数回に1回ぐらいは適正な価格と工数なのか、きちんと検証される必要があると思ひますので、検討いただければと思ひます。</p>	<p>承知いたしました。</p>
<p>入札から契約の締結までが10日ほど空いていますが、これは何かあったのでしょうか。</p>	<p>手続を詳しく知らないので恐縮ですが、他の参加事業者からの意見・反論等を受け付ける期間として設けていると聞いています。</p>
<p>こうした案件は、入札日に落札者が決まったらすぐにそのまま契約するのが多いイメージだったので、トラブルがあったのかと思ひまして。</p>	<p>いえ、そういったことは特にございませんでした。</p>
<p>1者応札になった理由として、今回は人員の確保が難しかったと考えられるとのことですが、聴取り調査はされているのでしょうか。</p>	<p>しております。</p> <p>入札説明書も取りに来て、そこで確認したところでは、プロジェクトマネージャー等の有資格者を準備することができないと判断したためという回答がありました。こちらとしては、引き続き十分な公告期間を持つことと、参加していただければいい所には、こちらから積極的に声掛けをして対応したいと考えております。</p>
<p>次は、そういったことも要因分析の所に記載していただきたいと思ひます。</p>	<p>承知しました。</p>
<p>(分科会長の意見)</p> <p>確かに今、聴取りで出てきたということで、これだけ大きな規模の案件になると人員が増える方向にあると思うのです。本当に、ある種の間接マネージャーのような人たちがそれだけ必要なのかどうか、判断は難しいのですが、比較的どんどん盛られていく傾向がありますので、ときどきでもシェイプアップできないかを検討していただきたいと思ひました。</p> <p>それでは、今回の案件は、特段の問題はないものの、引き続き公平な調達になるように御努力いただくとのことで終了とさせていただきます。</p>	

<b>【審議案件 2】</b>	
審議案件名	: 被用者保険の適用拡大等に伴うシステム開発にかかるソフトウェア提供サービス 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	: 年金局事業企画課
契約相手方	: 株式会社エヌ・ティ・ティ・データ
予定価格	: 438,565,457円
契約金額	: 438,565,457円
落札(契約)率	: 100%
契約締結日	: 令和3年11月24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12条第1項第1号に基づく随意契約を行った。

意見・質問	回答
<p>随意契約の理由に関して、元のシステムは何年ぐらいにエヌ・ティ・ティ・データが入れたものですか。</p> <p>著作権の問題があると言っておりましたが、最近ではなくずいぶん前の話でしょうか。どの時期のものかわかるものが残っているのかなと思ひまして。分からなければ結構です。</p>	<p>確認をしまして、別途回答とさせていただきます。</p>
<p>利用料金の内訳があります。項目にあるソフトウェア提供サービスとは、あちらが貸してくれて、その利用料を支払うのが今回の調達だったという理解でよいでしょうか。</p>	<p>開発とその後の利用期間、審査調書の方に履行期間ということで、令和3年12月24日から令和4年7月31日までが開発期間で、令和4年8月1日から令和7年12月31日までが利用期間という形になっております。</p>
<p>すると、開発と合わせての利用料ですか。利用料金は別なのでしょうか。合計で4億3,800万円。</p>	<p>開発の経費をサービスの利用料金として払っている形になっていますので、プラスαというわけではなく、開発経費を利用期間の間で毎月、料金という形でお支払いしています。</p>
<p>これは、先ほどA委員が言っていた、こちらの著作権を持っている会社ですね。そのソフトウェアやシステムを更に改修して、それで貸し出すということですか。</p>	<p>そのとおりです。随意契約理由書の2枚目、一番上の※1に記載の記録管理システムというのが、昭和55年からずっと使い続けて改修を重ねているものです。</p> <p>ソフトウェアに対しても著作権は全てエヌ・ティ・ティ・データが持っています。なので、随意契約はエヌ・ティ・ティ・データの1択になっており、それがそのまま続いてきている状況になっております。最初の御質問と合わせて、以上が御回答となります。</p>
<p>つまり、かれこれ40年使い続けていますよね。</p> <p>これは使い続ける限り同じように支払い続ける、事実上こちらの業者しかできない状態が続くという予想をしてもよいのでしょうか。</p>	<p>そうですね。現行のシステムを使っている限りそのような形になっています。</p> <p>ですが、今正にこのメインフレームをシステム刷新しようと準備を既に進めておまして、段階的に稼働させるということで、データベースの持ち方などを全て新しく構築し直してオープン化している最中です。</p> <p>このまま継続するのではなく新しくする、時間の掛かってしまうことではありますが、システム刷新する状況になっております。</p> <p>この現行の随意契約も、当然出してきた経費に対して精査をした上で、減額やここは必要ないという確認や話をした上で契約を締結している状況になっております。</p>

<p>積算の内訳が載っていますが、この値は厚労省側のほうで積み上げをしたものでしょうか。それとも、エヌ・ティ・ティ・データから提示されたものを、そのまま写したもののものでしょうか。</p>	<p>こちらの金額ですが、最初に出てくる数字は事業者のほうから提示されたものになります。それをこちらで作業内容などを精査しまして、特に工数などを確認して、減らしたものが最終的な契約締結の金額や開発の工数になっています。</p> <p>なので、そちらに記載されている積算は、事業者から出てきたものをこちらで精査した結果の最終的な数字となります。</p>
<p>つまり、エヌ・ティ・ティ・データが提示してきたものを丸飲みしたのではなくて、ある程度交渉的な部分があって協議をした結果がこの形ですか。</p>	<p>はい、そのとおりです。</p>
<p>審査調書では前回の調達がなくなくなっています。ですが、昭和 55 年から使っていると、何度か似た改修があったのではと思ってしまいます。今回は全く似たようなことがなかったのでしょうか。</p>	<p>そのとおり、ずっと使い続けているシステムなので、改修はこの名称でないものも多くあります。</p> <p>年金局の特別会計の調達委員会の場においても、前回同じソフトウェアに対して何かもう 1 回あれば、前回のという形でそれを書くのですが、基本的に違うソフトであれば、ここは書かずに今までやってきています。</p> <p>このシステムに対しての改修は様々加えてはいるのですが、全く同じものがありますかという、あるときにだけ書いている形になっています。</p>
<p>当然同じソフトや前回調達と全く同じとはいかなくても、関連調達ということで記録があればその後の調達をする人が参考にできて便利なのではと思い確認した次第です。</p> <p>内部で、同じソフトではない場合は書かないとなっているならそれでよいと思います。</p>	
<p>積算内訳の関係ですが、システム開発委員会承認と書いてありここで調整・確認をしていると思うのですが、このシステム開発委員会に掛けるか掛けないかの基準があるのでしょうか。</p> <p>先ほどの 1 つ前の案件をお聞きになっていたかもしれませんが、そこでのやり方と、今の年金局のやり方が違うのであれば、どこに由来するのか興味がありお尋ねした次第です。</p>	<p>このシステム開発委員会は、年金特別会計のこの年金のシステムにおいて設けております。</p> <p>そもそも対象はこの年金局で主に所管している社会保険オンラインシステムが対象です。なので、厚労省全てをカバーしている開発委員会ではありません。基本的にはこの記録管理システム、そのようなものは対象になっております。</p>
<p>このシステム開発委員会では、工数の適正や単価の適正なども含めて審査いただく委員会だったというように、この会計がなっているということですか。</p>	<p>そのとおりです。外部の先生にも入っていただいた上で、エヌ・ティ・ティ・データが出してきた見積りは正しいか、生産性や開発スケジュールも含めて問題ないか諮った上で御承認いただいて、その上で調達委員会に臨む形を取っております。</p>
<p>(分科会長の意見)</p> <p>本案件につきましては、随意契約ではありますが、著作権による改修者の制約と並行して、新たなオープンソース化もやっているため問題はないように考えられ、人月その他の算定に関しても十分な確認と相手との交渉を行ったということで問題なしと整理したいと思います。</p>	

**【審議案件 3】**

審議案件名 : 児童相談所におけるSNSを活用した全国一元的な相談支援体制の構築に係るシステムの設計・開発等業務一式  
 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、低入札価格調査を実施しているため。  
 発注部局名 : 子ども家庭局  
 契約相手方 : 富士通株式会社  
 予定価格 : 653,097,500円  
 契約金額 : 274,450,000円  
 落札(契約)率 : 42.0%  
 契約締結日 : 令和4年1月6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、3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42.0%である。

意見・質問	回 答
<p>予定価格積算に上級 SE 相当と書いてある所に記載の 10 万 1,000 円というのは 1 日当たりの単価ですか。</p>	<p>はい。</p>
<p>積算内訳の 146 万円は、1 か月を 20 日として計算すると、単価が 7 万 3,000 円と計算できますが、結構な違いですよね。工数を日数で比較した場合には、予定価格のほうでは 3,550 人日、落札者は 3,318 人日ということになると、232 人日の違いが出るという点と、なぜこのように単価に違いが出たのでしょうか。</p>	<p>まず、予定価格の積算を作成する上で、業者見積りを 2 者取っております。単価としては、その 2 者のうちの低いほうの単価として 10 万 1,000 円の単価を使用させていただきました。                      工数は、今回開発期間が 3 か月と短いこともあり、作業する人数を用意する必要があると我々が判断しまして、工数を比較的高めに積算しました。</p>
<p>見積りを出してきた業者に、今回の業者は含まれていなかったのでしょうか。</p>	<p>はい、含まれていません。</p>
<p>この 10 万 1,000 円というのは世間相場から見て、上級 SE 相当の単価として妥当な線なのでしょうか。</p>	<p>2 者から取りまして、もう 1 者のほうは 12 万とのことで、相場的には 10 万 1,000 円とのことで、2 万円ほどしか差はないのですが、相場的には通常だと思っています。                      富士通に関しては、安い理由を聞きましたが、先ほど申し上げたとおり、自社人材でやっていることと、外部委託ということを加味して安くなっているのではないかと。はっきりした答えはなかったのですが、そのような答えでした。</p>
<p>2 者の見積りの単価が世間相場かというところ確認がないと思うのですが、ほかの案件やほかの部局などで上級 SE が単価幾らで計算しているかは参考にするのですか。</p>	<p>他局の部分は参考にしていないのですが、我々のシステム関係の契約として、SNS の関係とは別で、AI を活用したツールの開発や情報共有システムというシステム開発をやっており、そちらの単価もその 10 万を参考にしながら積算しています。</p>
<p>今後もどれが適正な相場なのかは考えず、その場その時に聴取した見積りを前提として進めていくということなのでしょうか。                      この見直しはされないのでしょうか。</p>	<p>今後は今回の入札結果も踏まえて、単価について適正に考えたいと思っています。</p>
<p>予定価格積算の事業費に人件費は入っていないのでしょうか。                      先方が出してきたものは、「業務費が幾ら」という書き方ではなく、「工程やその仕事の内容によりこの部分は幾ら」という書き方をされているので少し比較がしづらいです。                      積算内訳にライセンス費用が 580 万とありますが、それに相当するものは、予定価格積算などと比較できないのですが、どこを見たら比較できるのでしょうか。</p>	<p>予定価格でいきますと、ライセンス費用に関しては事業費の中の環境整備費の部分で想定しています。</p>
<p>予定価格積算のつながりですが、この上級 SE 相当とは、わざわざ上級 SE 相当で全ての人日を計算したのはどなたかの意見に基づくものだと思うのですが、根拠などはありますか。</p>	<p>こちら参考見積りの段階で上級の部分について多くの人日として出ていたので、それを参考に、上級のほうについて 700 人で我々としては算定したということです。</p>

<p>恐らく見積りでは、上級 SE の項目が最も目立ったから、そこで全て人日を掛けてしまおうという趣旨かと思うのですが、それは参考見積りの時点ではいわゆる一般 SE などの工数もそれなりに入っていたのではないかと推測しての質問です。</p>	<p>上級 SE のみで見積もっていただいています。</p>
<p>その辺の境目の基準が分からないのですが、それが合理的なのかが疑問です。上級とそうでないものが分けてある中で、この事案は特に困難だから上級でなければならないという判断があったのでしょうか。</p>	<p>こちらは初めての試みということもありまして、虐待等の個人情報扱うシステムになるため、そちらも加味して、上級の SE で見積りをしました。</p>
<p>プログラマー全員、個人情報に厳しく徹底されていると思うのですが、個人情報を扱うと省内では上級 SE 相当の単価で計算するルールがあるのでしょうか。</p>	<p>省内としてのルールは、我々は確認できていませんので、その回答は分かりません。ですが、少なくとも我々子ども家庭局として契約するに当たっては、児童虐待という部分も加味して、そのような判断をしました。</p>
<p>まず確認ですが、今回の案件は予定価格の積算のために参考見積りを取っているのでしょうか。</p>	<p>2 者取っています。</p>
<p>2 者取っている。2 者両方とも上級 SE 換算で出しているのですか。今回そのような資料は事前にこちらの委員会には出されていないですね。</p>	<p>出してはいません。</p>
<p>では、我々も想像で話すことになりませんが、通常普通の SE や、より上のマネージャーなどと比して、人日や人月の価格と比を取って、上級 SE にやらせたとしたらという形なら出せると思います。</p> <p>しかし恐らく今回出てきた工数などは、あくまでも上級 SE にやらせた場合という仮定に基づいております。</p> <p>本来そのような様なメンバーではなく、様々な能力を持った方々にやらせているため、工数や、人日、人月というのは、想像とびったり合うものではないのだらうと思います。</p> <p>そのような意味では、プロジェクト全体の履行期間とのバランスも含めて、少し分かりづらい積算のような気がします。</p> <p>次からはどんな業務をどんな方がやるかを先にヒアリングしてから省内の積算をするなど、ノウハウを積むのがいいのではと思います。</p> <p>また、プライバシーを扱うから上級かという議論もありましたが、一般的には機微な情報を扱うときには相応の資格を持った人を当てなさいということを調達仕様に盛り込むべきであり、技のある SE さんを使えば安心という話ではありません。</p> <p>ですから、プライバシーの配慮が必要、セキュリティ上の配慮や理解が必要なのであれば、そのような形で仕様を作るようにしていただきたいと思います。</p> <p>今回は応札者がそのようなものを持っている業者だったから結果オーライだと思いますが、重要な情報を扱うのにそのような人たちを要求しないままに発注を掛けてしまったのは非常に心配です。</p> <p>そのような応札者の資格制限は考えたかどうか教えていただけますか。</p>	<p>調達仕様書の作業実施に当たっての遵守事項で、機密保持、情報・資料の取扱いとして項目は入れておりまして、そういったセキュリティや秘密漏洩部分についての記載は入れています。</p>
<p>調達仕様書に資格についての記載がありますのでこれかもしれません。</p>	<p>すみません。そうです。失礼しました。</p>
<p>アの 2 の辺りですね。回答される方も忙しいと思いますが、是非その辺りは読んでおいていただければと思います。</p>	<p>はい、失礼しました。</p>
<p>今回の調達物品役務の提供の A で出しているのですが、通常、応札者が減らないように A B C ほどに広げることがありますが、理由があつて A のみにしたのですか。</p>	<p>金額の規模と個人情報を取り扱うという点で、A と指定をさせていただいたところです。</p>

<p>今回、総合評価をして点数を付けていますが、1点当たりの金額を考えるとこれは結構大きいと思います。</p> <p>予定価格が6億5,000万円で600点分が価格点ですよね。つまり、最も小さな点差である10点差であっても1,000万円相当の価格の差がないといけないことになります。これを審査する委員方は、そのぐらいの価値があるという意識があったのかが少し心配になりました。審査委員の方々にどういう意味の点数かは御説明されましたか。</p>	<p>事前にそのようなポイントなど含めて説明した上で、委員会は開催いたしました。</p>
<p>(分科会長の意見)</p> <p>分かりました。この300点満点の優と良の差が120点差で、これはとても大きな金額差でないと覆せない差になってしまいますから、本当にそのようなものを求めたのですね。十分に採点基準を作る段階から揉んでいただけるといいかなということがコメントです。是非、今後は御検討いただきたいと思います。</p> <p>今回の案件に関しては、複数者応札でうまくいっていますが、調達内容に関しては部局内でもきちんと把握していただきたいと思います。ありがとうございました。</p>	

<b>【審議案件 4】</b>	
審議案件名	: ハローワークシステム（訓練・訓練登録機能群）に係るInternet Explorer11(Windows10向け)のサポート終了に伴う動作検証対応一式
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、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	: 富士通株式会社
予定価格	: 25,106,600円
契約金額	: 8,492,000円
落札(契約)率	: 33.8%
契約締結日	: 令和4年2月7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、富士通株式会社が契約の相手方となった。落札率が33.8%である。

意見・質問	回答
委託している業務の具体的な作業のイメージですが、動作検証対応というのはシステム改修に近い話なのか、どのような作業かイメージが湧かないのでお尋ねします。	今回の作業に関しては、プログラム改修をするものではなく、今までIE11できちんと動いていたものが、ブラウザが新しいEdgeになってもボタンが見えているか、画面が固まらないかなどの動作検証、打鍵検証をする調達内容となっています。
求められるスキルなど、どのような方が作業をされるイメージでしょうか。積算の内訳の所でSEを最もメインに組まれています。SEなどの専門的な方が必要な作業なのでしょうか。	打鍵検証自体はプログラマーなどでも対応できると思いますが、テストの計画やプロジェクト管理、仮に固まってしまった場合の対処方法など、様々検討するものがありますので、SEを配置しています。
低入札価格調査の結果の資料です。落札者に確認した際に記載内容を全て適切に実施できるという回答だったので、こちらもそう判断をしたようですが、この価格で原価割れを起こさずにできるという感覚でしょうか。 それとも、業務内容を確実に理解している前提で費用を計上しているから大丈夫ですと説明を受けたからそれでよしと、原価割れや費用の心配まではしていないということでしょうか。	結論を端的に申し上げますと、契約内容は滞りなく契約期間内に完了しておりますので、その点は問題なかったと思っています。 費用は、富士通のほうで随分頑張った部分もあると思いますが、低入札価格調査の段階で「安かろう悪かろうにならないよう留意します」とのことでした。なので、結果としても問題なく行われたというところではあります。
ソフトウェア開発業界は、原価が意外に財務諸表上に出でこず、人件費が販売管理費にくい込んだりして判然としない部分があります。 資料を見てみると、売上総利益率が20%ぐらいと記載している資料もあれば、50%ぐらいと記載のある資料もあり何とも言えません。しかしどちらにせよ、今回は66.18%割引で、原価割れを起こしている可能性もなくはないと思います。 今後、今回の見積りが適切だったのか判断するのに、非常に分かりづらくなってしまふ部分があると思うのですがその辺は、どのように検証されますか。	見積りとしては、業者から参考見積りをもらいそのまま予定価格とするのではなく、そのほかに私どものほうで、外部資料や参考資料などを用いながら最終的には計上します。そのスキームにのっとった予定価格自体は問題ないと考えていますが、指摘のとおり、結果的には落札率は相当低いものになりました。 これは事業者も、本調達が重要な調達とのこと、大幅に値引きしたとなっております。 2つほど考えられまして、1つは、この受託業者の富士通が、ほかのハローワークシステム全体の諸々の受託をしているのです。その関係で、システム全体の品質を維持するため、ほかの業者が入らないよう取りたいと。入札説明会をした際に、多くの事業者が来て具体的に質問も幾つか出ていましたので。 ここからは憶測ですが、富士通としても、ライバルが多いとのことで、今回は少し大幅な値引きしなければいけないという心理が働いたと考えております。その点は、システム全体の品質を維持したいと富士通も言っております。 その結果として、33.8%という落札率になったのですが、これは結果的に2者の手が挙がりまして、複数者がそ



	<p>ういった手を挙げる可能性があったということで、競争が過度に働いた結果であり、予定価格の立て方と今回の結果は別次元として考えるべきだと評価しております。</p>
<p>評価額、予定価格の立て方は適切であり、環境がこのような結果になったということは納得できます。</p> <p>ですがもう1つ、開札調書を見ると、1位と2位の差が非常に僅かです。2者の差が2%に満たないとのことで、過度な競争が働いたにしてもなぜこの辺に落ち着くかという、大元の予定価格に対して通常何%割引でいこうと考えているのではないかと思うのです。</p> <p>予定価格についてお互いが適正な価格を設定していれば、そもそも予定価格に近い金額が設定され、それに一定の割引率を掛ければこのような結果になるのはあり得る話だと思います。要は価格競争が働きづらいことになっていないか。こんなに差が非常に僅かになった理由はどうか。</p>	<p>そのような意味では、分析しきれてない部分も確かにあるのかもしれませんが、しかし、今回のスキームは、私どもも支援事業者を入れています。なので、最初に業者から参考見積りをもらい、例えばその中の工数が正しいのかをまずその支援事業者に見せながら工数の確認をしたり、参考見積りを提出してきた事業者に対して工数をきめ細かに内容を確認したりして、その結果として算出した予定価格でした。そのような意味では、予定価格の立て方は適切にできたと思っております。</p> <p>ただ、おっしゃるように、これだけ競争が過度に働いて、これだけの低い落札率になった原因は、私どもも把握しきれてない部分もあります。今後改めて検証をしていきたいです。</p> <p>いずれにしろ、どれだけの割引率が働くかが非常に予測しにくいもので、それを予定価格に入れていくのは対応が難しいと考えているのが正直なところです。</p>
<p>予定価格そのものについて1位、2位の差が僅かだったのは、応札者について、相互に合理的な数字同士で計算してきたためこうなったという御理解ですか。</p>	<p>はい。</p>
<p>複数者応札してきていて両方とも低入対象となるとやはり積算を今後見返すべきだと思います。省内で業務の負荷を洗い出して積算し直すのは非常に重要です。</p> <p>このような業務を外注できるのは大きな省庁や一部の大企業のみで、通常は自社内で完結する話だと思います。本来、業務を傷付けないデータを探すのは調達を掛ける厚労省側の仕事であって応札者の仕事ではないわけです。今回単にアクセスしてアクセスの可否をリスト化するだけで、改修を請け負わせることも無いですからプログラマーもいらないと思うのです。</p> <p>工数をきちんと今後は見直す必要や、この業務はどれぐらいの負担が掛かるのかを冷静に見積る必要があると、私はやや厳しい目で見えています。</p>	
<p>(分科会長の意見)</p> <p>厚労省は国で最も大きなITの買い手ですから、是非そこを自覚していただきたいです。厚労省がお金を民間から吸い上げることになってしまうのは絶対に許されないと、是非よろしくお願いします。</p> <p>今回の件は、工数の見積りは今後検討が非常に必要であろうとの意見を付して終わりにしたいと思います。</p>	

<b>【審議案件 5】</b>	
審議案件名	雇用関係助成金のオンライン申請化に伴うハローワークシステムの改修及び情報提供サーバの設計開発業務一式
資格種別	—
選定理由	随意契約を実施している案件中、随意契約の妥当性等について、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	1,025,576,279円
契約金額	1,000,374,980円
落札(契約)率	97.5%
契約締結日	令和4年1月7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12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
随意契約理由書がありますが、雇用対策サブシステムがあって、令和4年1月と3月に改修案件のリリース予定だと、改修案件のリリースは完了するという意味ですか。 その中で、更に令和3年度中に複数の改修業務が実行中で、その中には雇用関係助成金のオンライン申請化に伴うシステム開発一式が生まれていると。	そのとおりです。
今回の調達は、この雇用関係助成金オンライン申請化に伴うシステム開発一式に、更にそれに伴って開発する必要があったのですか。 それは速やかに着手しないと、間に合わなかったのですか。	はい。
これは、先ほど確認した雇用関係助成金のオンライン申請化に伴うシステム開発一式と同じ単価、ここに付随してということだから、同じ単価を使っているのかと思ったのですが、これは同じですね。	はい。
作業積算内訳に記載の工数は受託者が出してきたものでしょうか。	そのとおりです。
これは省内で適切であると確認したのでしょうか。	はい。私どもと、それから先ほどの審議対象と同様に、支援事業者がおりますので、支援事業者とも確認をしております。
では、規模感はよいということですね。	はい。
今回はスケジュールのこともあって、よく分かっている業者に頼まざるを得ないとなったことは十分理解できますが、よく分かっているからという理由で受託先を決めてしまうと、発注者の仕様の明確化や業務の棚卸しを疎かにしがちになってしまいます。なので、このタイミングにならないようにするのがベストだと思うのですが、できるだけ随契にならず、きちんとドキュメントを読めば他の会社でも応札できるようにしていく努力は、是非とも継続願いたいと思います。	はい、分かりました。
(分科会長の意見) ほかの御意見や御質問はありますか。よろしいですか。そうしましたら、本件は特段大きな問題はなしとのことで整理させていただきたいと思います。	

<b>【審議案件 6】</b>	
審議案件名	: バナー広告を活用した求職者支援制度の周知・広報事業
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(最低価格落札方式)を実施している案件中、落札率が低いため。
発注部局名	: 職業安定局雇用保険課
契約相手方	: 株式会社HELIOS
予定価格	: 9,680,000円
契約金額	: 1,318,900円
落札(契約)率	: 13.6%
契約締結日	: 令和4年1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、7者応札があり、株式会社HELIOSが契約の相手方となった。落札率は13.6%である。

意見・質問	
作業内容の確認ですが、この受託業者が行うべき具体的な作業は、どのようなことを想定していますか。バナー広告を作ってサイトに置くだけなのか、それ以上何かあるのかが少し分かりませんでした。	バナー広告は、当室で作成したバナーを業者のほうに提供しました。業者のほうでYahoo!とGoogleの媒体を管理してもらい、インプレッションする業務をしていただきました。
そのインプレッションが具体的にどのような作業を想定されているのかが少し分かりません。それによって予定価格を作るときに受託業者はこのようなことをするから、そこにコストが掛かって利益を乗せるから幾らになる、というのが少しイメージできないのです。	こちらからバナーのほうを幾つか提供しまして、そのバナーの横にテキストを載せるのですが、そのテキストや案文などを業者に作っていただき、それをこちらで精査して、これで打ち出しますというのを、業者と調整しつつやっていく作業が生じます。
その文章を定期的に差し替えたりなどして、陳腐化しないようにメッセージを変えていくイメージですか。そこに1回載せたら、基本はおしまいですか。	実際に打ち出したバナー広告は8種類ぐらいあるのですが、1週間ごとに実績を見ておまして、このうち実際にクリックされている種類が多いもの・クリック数が多いものは引き続き掲載を続けて、それに寄せる形で新しいバナー広告を打ち出したり、低いものを取り下げたりをしました。
こちらはデータを提供して、一部テキストなどを業者のほうを書く。そして、このYahoo!やGoogleなどに、このバナー広告を載せてもらうための代金を、この業者を通して支払っている。それで、そのバナー広告の代金が、積算内訳の事業経費に記載の金額が直接Yahoo!やGoogleに落ちているということですか。実際にこの掛ける2,000万、インプレッションに単価0.3円掛けてこの金額、それで600万円と書いていますが、これがYahoo!に支払われるのではなくて、Yahoo!はどれぐらいの金額でこのバナー広告の料金を取っているなどは御存じですかね。	Yahoo!の広告自体が入札のような形になっているらしく、実際に業者側が幾らで入れるかというところで、広告の打たれる数が変わってきます。それにより、実際に業者側で、幾らで打ち出すという想定をしつつ、その運用を見ていって、2,000万インプレッションを達成してもらうのが、業者が運営として必要な部分になっております。
業者側が安く仕入れて、利ざやが抜ける可能性がある、ということですかね。	そうです。
開札調書ですが、札を入れてきたのが7者で、6番目までが500万以下。100万台が半数以上と猛烈な差が出ていますが、予定価格の立て方はどのように評価しておりますか。	予定価格につきましても、実際に広告費用としては単価で積算しています。 また、単価を出すに当たっては、実際に業者3者ほどから事前に見積りを頂いて単価を平均化したのと、インターネットなどに記載があったもので単価を見積りました。 実際に業者が見積もる価格ですが、これは業者が利益分をどれだけ抑えられるかというところで入札額が変わってきていると考えています。
企業側の非常な努力というものの、頑張ればここまで下げても利益が取れるだろうと思います。ですが、一般的にインターネットから得られる情報や見積りから得られる情報と、現実とは違うと予想は立つと思います。	そのとおり、今回初めてのものになっております。

<p>今回こういったバナー広告というのは初めてでしょうか。前にも同じことはあって大幅に金額が乖離したなど、ないのでしょうか。</p>	
<p>見積りを3者取られたとのことですが、この応札をされた7者のうちの3者になりますか。それとも入っていない所もあるのですか。</p>	<p>見たところ、声を掛けた所は1者だけです。1者だけが応札されています。残り2者は入ってきていない状況です。</p>
<p>参考見積りを取るときに、どういう基準でその3者を選んで、どのぐらいの規模の業者を想定して組み立てたらいいかという判断の余地を今後どうするのだろうと思いました。次回以降、例えばこれの単価を逆算することによって、1クリック、このインプレッションの単価を今後使ってよいのか、その辺はどのように評価したらよいですか。</p>	<p>今回初めての事業だったこともありまして、入札額に結構差があると感じたのは、実際そのとおりです。しかしこちらとしても、思ったより金額が落ちたという認識ではあります。ですので、もし次回こうした事業をするのであれば、今回の実績を踏まえて積算を立てるのかというところでもあります。</p>
<p>雇用保険課自体は経験が無いかもしれませんが、インターネットを見ていると厚労省関係や国関係のバナーは一般的な印象を受けます。雇用保険課だけではなくもう少し視野範囲を広げて相互で経験を活用して頂くとよいと思います。</p>	<p>ありがとうございます。</p>
<p>(分科会長の意見)      今回の案件は少し難しいと私も考えていました。インプレッションやインプレッションシェアの出し方が従来とは異なっていますよね。      従来は、広告を挟む・数秒間のCMを出すことに対して1枠幾らと決まっていて、不動産のような商売でやっています。しかし今回されているバナー広告やリスティング広告は基本的にオークション方式であり、かつ、その時の最低価格はAIが決めているので価格の変動がありますよね。      今回インプレッションはあくまで目標値として出していますから、広告会社側からすれば多少インプレッションを達成せずとも、安いところに出してしまえばそれだけ利益が取れるわけです。それにより入札金額は下がりますし、たとえペナルティを科したとしても1回でも儲かればよいと考える小さな広告事業者も出てくる可能性があります。そのような意味でリスクハザードが起きやすい気がしています。      難しいところはあるのですが、水準や必ず達成すべき目標は明確にして、厚労省としてリーチしたい人にきちんと広告が届くようにしなければもったいないと思います。      特に若者で職のない人や困っている人はネットに浸っていることが多いのでこの事業は意義があると思いますが、目標が少し明確ではないというのが私の印象です。      きちんと精査して、仕様書や目標を明確化して頂きたいと思います。</p>	

<b>【審議案件 7】</b>	
審議案件名	紹介予定派遣を活用した研修・就労支援事業
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、金額が高く、落札率が高いため。
注部局名	職業安定局
契約相手方	PwCコンサルティング合同会社
予定価格	50,741,430,817円
契約金額	50,712,451,681円
落札(契約)率	99.9%
契約締結日	令和4年2月1日（変更契約：令和4年3月14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、3者応札があり、PwC コンサルティング合同会社が契約の相手方となった。落札率は99.9%である。

意見・質問	回 答
この履行期間は、当初は令和4年2月1日から令和4年3月31日で、その後延長となったということですか。	はい。
延長になったから、それに合わせて随意契約を結んだのですか。	期間延長の変更契約を結んでおります。
事業の規模感から、このような短い期間ではできないと思われるのですが、当初からこうなることは分かっていたのでしょうか。	そのとおり、繰越しも念頭に置きながら予算は取っています。
最初の公告で、応札者にとってはある程度変更契約になることは予想していくのだと思います。ですが、この短期間で全てこれをやらなければいけないと思い込んでしまう業者がいた場合、変更契約になるだろうと分かっている業者との前提条件が大幅に変わってきてしまい、入札するのに有利、不利が計算上出てしまうかもしれないと思うのです。  2か月と、14か月ではだいぶ違うと思うのですが、その点は皆さん知っていて当然という前提なのでしょうか。	もちろんその懸念もありましたので、説明会等で繰越しする可能性もありますと説明しています。説明会に参加いただいた企業は、おそらく14か月ぐらいになるだろうというのは考えていたと思います。
調達内容書によると、派遣事業者はこの落札した所に様々な費用を請求するのですよね。費用が適正か、派遣料金がきちんと減額すべきところを減額しているかなどは落札者側で精査することになっています。 その精査した内容が、更に適正に精査されているのかどうかを管理するのは、厚労省側がやっているのでしょうか。	どのように減額をするのかという減額幅は、委託先の中で有識者や学識経験者等を交えた有識者会議を設定しておりまして、その中で実施方法を決めていただいております。その後、事業を回していくのですが、最終的には、こちらでもチェックをしたいと思っております。
落札者も民間の事業者で、そこから更に仕事を受けている方たちも民間の事業者となると、高めにしようと思えば出来てしまう環境を作るのではなく、初めからそう出来ない環境や仕組みを作っておくことが必要だと思います。 また、開札調書ですが、順位が付かなかつた、金額オーバーしてしまった方も含めてですが、予定価格との差がほぼありません。 お互い合理性のある金額だから近付いてしまったということでしょうか。それとも、見積りを取ったら、この数字を直接厚労省が適用するから当てやすくなってしまっているという不安があります。	こちらの企業ですが、予算額は当然、予算額として508億と公表はしております。また、仕様書の中に、派遣会社に出しているお金は470億程度ですと書いてありますので、その差し引きの金額から応札に応じた人たちは金額を出してきたと思います。なので、このように近い金額になったと思っています。

<p>入札書が3者あるうち2者の内訳2の金額が一致していますが、これはどこに由来しているのですか。</p> <p>また、目標数値として10万人、9万人としており、そこを前提に値段を付けて競争させています。この派遣業者に払う金額や研修に掛ける金額などを安くすることで入札金額を下げるということなののでしょうか。そこで競争させることがフェアなのかどうか疑問です。</p> <p>運営管理の費用や利潤で競争させるのなら分かるのですが、実費補填的な部分で入札書の内容を競争させる関係が、少し理解し難いです。</p>	<p>まず内訳2の金額ですが、こちらは、調達仕様書に派遣事業者関係経費として人件費・事業費・管理費を、455億7,222万8,801円を上限とすると記載しております。なので、皆さんこちらを書いてこられたのだと思います。</p> <p>また、今回はこれを回すために、どれぐらいの人数やどのような企画力が出せるかという競争を促しているものになります。</p>
<p>例えば内訳1の事務局関係経費は高いが、2の派遣事業者関係経費のほうが安い結果、総額が低くなったときなど、はたしてそこで競争させるのが正しいのかは少し疑問です。</p>	<p>上限ではなく、455億7,222万8,801円で決めてしまっ、残りの分で競ってもらえればよかったということですよ。</p>
<p>例えば10万件いかなかった場合や、その派遣業者に払う費用や、あるいは国民の方に回るお金が少なければ浮いたお金として戻して貰うなどしなければいけないと思いました。そこを節約することが儲けにつながるというのが少し疑問です。</p>	<p>今回の事業の10万人という目標は、紹介予定派遣の求人ベースで見ると、令和元年1年間の紹介予定派遣求人の全国の派遣事業者の求人の数よりも少し多いぐらいの数です。なので、今回落札する事務局として、どれほど派遣業者を集められるのかはなかなか見積もれないと思っています。</p> <p>派遣業者に支給する総額としてこちらのほうで積算した450億程度を提示したので、そこから各入札者が派遣事業者をどれほど参加させることができるかを見積もっていただき、そこでの価格差は競争性を持たせても良いのではと思っています。</p> <p>もう1点、あくまでもこれは精算して、最後使わなかったお金はお支払いしないものになりますので、先ほどおっしゃっていただいた無駄もないと思っています。</p>
<p>(分科会長の意見)</p> <p>評価・審査の結果ですが、PwCコンサルティングに最高点をつけたのはA委員だけで、他の委員はB社に点を付けています。採点の観点に多様性があることは良いことですが、この点数の偏りがいびつであると思いました。</p> <p>今回500億の調達ということで、果たして全ての委員が、1価格点の差額を意識して採点されているのかが少し疑問です。</p> <p>技術評価は絶対に必要ですが、事務局も1点の差でどれほどの金額に相当するのかというのを考えた上で要綱や採点基準の割り当てを作ってくださいと、委員に詳しく事前の説明もしていただきたいと思いました。</p> <p>審査要綱を作るのは非常に難しく皆様にとっても御負担になると思うのですが、重要なお金を使う話ですので今後はその辺りの観点も持ち込んで、技術評価の要綱を作ってくださいと思います。</p> <p>今回の件は、複数の応札もあってよかったものの、採点基準については今後は是非検討していただきたいと思います。</p>	

【審議案件 8】

審議案件名 : 保育士・保育の現場の魅力普及啓発業務一式  
資格種別 : -  
選定理由 : 随意契約を実施している案件中、随意契約の妥当性等について、確認する必要があるため。  
発注部局名 : 子ども家庭局  
契約相手方 : 株式会社讀賣連合広告社  
予定価格 : 83,350,850円  
契約金額 : 33,100,760円  
落札(契約)率 : 39.7%  
契約締結日 : 令和4年2月8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、不調となり、株式会社讀賣連合広告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>履行がなされないおそれがあると判断した理由が書かれている意見書があるのですが、既存コンテンツの流用及びサイト修正を前提とした企画・制作費が計上されていることが理由ですよね。</p> <p>それが金額にするとどれほどの損失で、それを払拭するとどれほどの金額に相当するのかなというのがありますか。</p>	<p>そうですね。はい。</p> <p>具体的な金額としては回答が難しいのですが、もともとこれは国の魅力の発信事業で、厚生労働省の特設サイトのような形で作った上で、引き続き地方自治体の情報や内容を充実させていくのを考えておりました。</p> <p>ですが、今回の当初の入札における提案の内容としては、民間の既存の保育士さん向けのサイトに、少し新しいコンテンツを載せるというお話が低入札の調査の中でもありました。それを前提とした上で、入札ということもあり金額もなるべく抑える形で内容を提案したというお話でした。</p> <p>もともとは厚労省のサイトとして作ることを考えていたのですが、そこが提案いただいた内容と大きく相違していたというのが一番の理由という認識です。</p>
<p>契約した業者の見積書があって、コンテンツの作成に係る部分というのはプラットフォームの所ですよ。</p> <p>全額は430万円であり、保育イベントと広報の部分は特段これを機に増額する必要はなく、完全に金額をリセットするのではなくて、その部分の差分だけを調整することで目的が達成できたのではないのでしょうか。</p>	<p>例えば見積書の広報は、仕様書にWebやSNSの具体的な数量を明示していなかったこともあり、実際に提案頂いた内容が私どもの当初想定していた広報の形とくらべ本当に最低限の形でした。契約自体が少し遅れてしまったものもあり、可能な限り残っている期間の中で最大限効果的な広報をして頂きたいという話を踏まえての再提案だったと思っております。</p>
<p>仕様の見直しというか、量的や質的に要求水準を上げたことにより、この部分が増えてもそれに見合っているということでしょうか。</p>	<p>仕様の要求水準を上げたというより、もともとあまり明確になっていなかった部分の私たちのイメージを具体的に伝えた上で結果的にこのような提案を頂いたという認識です。</p>
<p>今日の前の審議案件にバナー広告を載せるというものがあり、そこは1クリック幾らという発想の金額の積み上げ方でした。今回は結果を問わず広告を載せて一律幾らという感じだと思います。</p> <p>先ほどおっしゃっていたように仕様が明確では無いので、これを機に良いものにしようとした際に、今挙げたような実績連動式にするのか定額式にするのかという判断や検討はされたのでしょうか。</p>	<p>具体的に何クリックでという、改めての相談という形ではなかったのかなと思います。</p>

<p>そのような金額について、最初に応札した際に低入で様々なアドバイスを本省側から行って作り直したものがこの見積書ですよね。金額が予定価格から比べると大幅に低いわけですが、なぜこのような差違が生じているのでしょうか。</p>	<p>そうですね。予定価格そのものは、予算の要求をした段階での積算ということもあり、例えば先ほどの広告の数量のような明確な積算があったわけではないようですが、予算の積算時点のものをそのまま予定価格に持ってきてしまっているため、内容の精査がそのような意味では不十分だった点はあるのかもしれないです。</p>
<p>不落で随契になったとのことですが、予決令の第 99 条の 2 ですね。</p>	<p>はい。</p>
<p>ここに、競争に付しても入札者がいないとき又は再度の入札をしても落札者がいないときと記載があるのですが、今回は入札者が 1 回目について、2 回目はやらずに随契というのは、期間が短いからこの条文は仕方がなく、2 回目はやらないが随契にしようという判断でしょうか。</p>	<p>当課で過去にやった調達の前例なども様々見たのですが、期間が少し不足するのを理由に、再度の公告を掛けずに、支出負担行為担当官の判断で不落随契に移行していた例がありました。それは結果的に再入札されていたものではあったのですが、そこは手続として、細かく第 99 条の 2 に該当するか否かというのを十分に確認せずに、年度末までの期間が足りないことを踏まえて、随契のほうに移行した経緯があります。</p>
<p>審査委員の名簿が 2 回出てきますね。厚生労働省子ども家庭局契約審査会設置要綱のほうは何の委員なのでしょう。</p>	<p>子ども家庭局の契約審査会というのは、低入札価格調査をした結果、それ自体を内容として審査するために設置しているものです。予算決算及び会計令の第 69 条に基づく契約審査員の指定というのが設置の要綱となります。</p>
<p>技術審査をやった委員とは全く違って、低入審査の結果を受け入れるかどうかを決める委員ということですか。</p>	<p>そうです。</p>
<p>技術審査を行った方々の採点表がありますが、点差がばらけているように見えます。 多様な観点から評価されているのは良いのですが、1 点の差がどれほどの差額になるのかを評価委員全員が理解した上で審査を行っているのかが心配です。1 点の金額の差を事務局側も把握した上で配点をし、審査委員側も同様に全員が把握した上で評価に当たって欲しいと思います。</p>	<p>はい。</p>
<p>(分科会長の意見) 私からは以上です。今回の件は随契に持ち込んだというのが、相手の件とプロセスの件で少し検討が必要であろうという意見を付した上でおしまいにしたいと思います。</p>	



<p><b>【審議案件 9】</b>  審議案件名 : 国民健康・栄養調査の調査実施に係る歩数計 42, 200個の購入  資格種別 : -  選定理由 : 随意契約を実施している案件中、随意契約の妥当性等について、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 : 株式会社オダカ  予定価格 : 55,704,000円  契約金額 : 55,704,000円  落札(契約)率 : 100%  契約締結日 : 令和4年2月21日</p>	
<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。</p>	
<b>意見・質問</b>	<b>回 答</b>
<p>こちらの調達の内容としては、アルネス 200S そのものをと  いうことですか。調達概要書の2に歩数計の規格が書いてあ  りますが、特定の製品以外はもう世の中になくという調達に  なっているのでしょうか。</p>	<p>そうですね。この随意契約をする前に、この条件を含め  て公募をさせていただいたところ、ここの契約をした業者  のみがその条件に当てはまるということの手が挙がりまし  た。結果としてこの条件に当てはまるものはアルネス 200S  が該当になるとのことで、随意契約の形を出させていただきました。</p>
<p>今回調達できるのは、この精度や数量が確保できることと  いうのを踏まえて公募の条件として挙げたのだと思います。  その機械の規格そのものも特定の製品にしか合致しない、  少なくとも日本で通常売っていきそうなのは、もうこれ以外な  いということは少なくとも専門部署では分かっていたのでし  ょうか。</p>	<p>はい。</p>
<p>歩数計は参加者に差し上げてしまう渡し切りですか。  仕様書に令和3年製のものと書いてありましたが、回収し  て翌年度にまた使うのは、精度の問題などで避けなければな  らないのでしょうか。結構な額なので、例えば保証期間が3  年、5年なのであれば全ては無理でも、回収してまた使えたら  と思うのですが。</p>	<p>この国民健康・栄養調査への調査協力は国民の義務であ  るのですが、なかなか協力率が上がりません。なので、調  査結果はこちらで頂きますが、歩数をきちんと測ってもら  った上でその後、歩数計自体は協力してくださった方から  回収をしないままになっているという状況です。</p>
<p>これはもともと都道府県で調達していたというくだりがあ  るのですが、都道府県レベルでも、この納入業者さんは今回  の業者さん1者のみなののでしょうか。</p>	<p>中間業者が幾つか入った形、卸は幾つかあると聞いてお  りますが、最終的にこの仕様が作れる会社は、このオダカ  のみになります。なので、結果としては1者で、都道府県  側でするときには卸に掛かる金額が上乘せになりますの  で、金額としては更に高い金額で買っているという実態は  あります。</p>
<p>契約当事者の販売店は違う業者でも、最後はここにつなが  っているということですか。</p>	<p>はい、そういうことです。</p>
<p>そのほか、事前の審査会などきちんとした議論をされた上  でのことだとお見受けするので、仕方ないのかなという感じ  がします。</p>	<p>はい。</p>
<p>このような機種指定を30年以上も前のものに依拠してやり  続けるといのは、果たして継続可能なやり方なのかという  のは非常に疑問です。  流通在庫がなくなった瞬間に、もう無理ではないでしょ  うか。そのような、非常に持続不可能なものに依拠した調査を  続けるよりは、どこかで現代的なものに変えたほうが良いと  思います。</p>	<p>はい。御指摘ありがとうございます。</p>

<p>今後本当に続けるのかというところに私は疑問を感じています。ただ、調達自体の手續に不手際があるようには思いません。</p>	
<p>(分科会長の意見) 今回、調達手續は特段の問題はないと思います。</p>	

**【審議案件10-1】**  
 審議案件名 : 抗原簡易検査キットの購入  
 資格種別 : -  
 選定理由 : 随意契約を実施している案件中、随意契約の妥当性等について、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 : アボットダイアグノスティクスメディカル株式会社  
 予定価格 : 7,590,000,000円  
 契約金額 : 7,590,000,000円  
 落札(契約)率 : 100%  
 契約締結日 : 令和4年2月16日

**【審議案件10-2】**  
 審議案件名 : 抗原簡易検査キットの購入  
 資格種別 : -  
 選定理由 : 随意契約を実施している案件中、随意契約の妥当性等について、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 : シーメンスヘルスケア・ダイアグノスティクス株式会社  
 予定価格 : 38,500,000,000円  
 契約金額 : 38,500,000,000円  
 落札(契約)率 : 100%  
 契約締結日 : 令和4年2月25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>随意契約に対しては、なるべく2人以上の者から見積書を通さなければならないと予決令の第99条の6にありますが、2者というのは、これは資料10-2と10-1から取っているの          で互換性があるといえますか。それぞれの調達でそれぞれ使えば2件になるという理解で良いのでしょうか。</p>	<p>はい。</p>
<p>これを2つに分けているのは、需要と供給の関係で、需要はあるのだけれども、納められる数量に各社限界があるので、このような形に分けており、価格もこれ以上交渉の余地がないので、随契を結ばざるを得なかったのでしょうか。          10-1の業者のほうが、1セット当たり10円安いのですかね。率で4%、1.5%ぐらいのずれだと思うのですが、シーメンスで380億という単位で買うと、軽く5億という単位になってきてしまうので、この辺は致し方ないと理解していいのでしょうか。</p>	<p>はい。その理解で間違いありません。          当時、我々は、集めなくてはいけない量と期限が決まっている状況でした。一方で、世界的に感染拡大していたために、各社が最大生産をしている中で、日本に割り当てられる量が決まっていました。今回はアボットとシーメンスですが、各社、我々が必要としている最大量を、各国に割り当てがある中で最大量を持ってきていただいた結果として、このようになっている状況でございます。</p>
<p>(分科会長の意見)          手続自体には、緊急調達でも問題ないのではと思いました。しかし一方で、COVID-19の騒ぎが始まって2年以上がたつので、もう少し計画的にこうした備蓄ができたならよかったなというのは感じます。ただ、部局の責任を問うということでは全くないと思いますので、まとめとしては、調達に特段の問題はなかったと思います。</p>	

40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)