

令和4年度第2回厚生労働省公共調達中央監視委員会 (第一分科会) 審議概要

開催日及び場所	令和4年10月17日(月) オンライン開催	
委員(敬称略)	第一分科会長	枝松 広朗 あおば公認会計士共同事務所 公認会計士
	委員	笥 淳夫 学校法人工学院大学建築学部 教授
	委員	遠山 康 遠山康法律事務所 弁護士
審議対象期間	原則として令和4年4月1日～令和4年6月30日の間における調達案件	
抽出案件	13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	13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 : 国立療養所多磨全生園旧中央集会所解体工事
 資格種別 : 「建築一式」に係るC又はD等級、又は「解体」に係るB又はC等級
 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 : 国立療養所多磨全生園
 契約相手方 : 株式会社ティーバランス
 予定価格 : 35,119,260円
 契約金額 : 23,650,000円
 落札(契約)率 : 67.3%
 契約締結日 : 令和4年6月21日

(調達の概要)

一般競争入札(最低価格落札方式)を行ったところ、5者入札があり、株式会社ティーバランスが契約の相手方となった。落札率は67.3%である。

意見・質問	回 答
<p>予定価格算出のときに、参考見積を取っておられるうちの1者、A社ですが、2者間では高額な方なので結局参考にはされていないと思いますが、参考見積が3,500万円が入札が2,390万円と、結構差があると思います。</p> <p>参考見積を頼りに予定価格を立てるので、A社は参考見積のときかなり高額に振ってきているのではないかと疑問を持ちました。今回は採用されていないので実害はなかったかもしれませんが、参考見積のときに余り高めの金額を出されると、実際の参考にならないということもあり得ます。</p> <p>意見としてですが、この参考見積の取得先について、適正な参考見積額が取得できるような工夫をしていただきたいです。</p>	<p>アドバイス、ありがとうございます。</p> <p>今回、解体工事ということで、今回はアスベストの除去等の件もあり、私どももなかなか参考見積を取ってもこれが妥当なのかどうなのかは、2者取って、3,000万円台の参考見積だったのですが、安いほうを参考にしたというところですが、中身までは詳細に絞れなかったというのが正直な話です。</p> <p>今、委員がおっしゃった通り、今後同じようなことがありましたら、その辺りの事情をくんで予定価格を算出したいと思います。</p>
<p>落札者が当該価格で入札できた理由としての具体的な中身について、どれ程度検証されましたか。</p>	<p>詳しく検証という形はしていませんが、ただ、今回、5者入ってきまして、予定価格の開きはありましたが、応札価格に関してそれほど開きは、入札自体の金額に大きな差がありませんでした。なので、その点から見ると妥当な契約金額なのではという判断をしました。</p>
<p>A社とB社を参考見積の相手先として選定されていますが、この選定基準はどのように決めたのですか。</p>	<p>過去にうちと契約したことがある業者で、知っている所のほうが余計な割り増しで計算されない、生の数字を出してくるのではないかと考えたのですが、先ほど御指摘いただいたように、結果的にはかなり盛っていただろうなという状態です。</p> <p>ですので、今回2者取りましたが、先ほどの御指摘を</p>

	受けて、結局、単価の基準みたいなものが公的にないので、より複数、何者も見積りを取って比較するほかないかなとは思っています。
<p>複数者がいいということになっていますが、3者ほど取れると良いと思います。</p> <p>A社の参考見積で3,500万、入札で2,300万という入札のやり方ですが、非常に自分の入札を有利にするような見積りを出してきており、余り良いやり方ではないと思います。A社は過去にこのような余りよくない入札をされたことはありますか。</p>	<p>うちで解体工事を過去数年何件かやっていますが、偶然なのか特段問題になったことはありません。ですが毎回落札者が違って、例えばA社も非常に高いときと非常に安いときがあって、解体屋にヒアリングをすると、人や重機がたまたま浮いているときに安い金額で入れるなど、大分開きがある現象がありました。特にA社は、前々回ほどの別工事では結構極端に高い見積りを入れていたので、時期による変動が大きいのではと思います。</p>
<p>予定価格を作るときの参考見積で、今回やはり気になるのはアスベストです。アスベスト工事費が片方は1,100万、片方が1,800万、今回低入で落とした会社が800万です。つまり、予定価格よりもかなりアスベストの工事費が安いのです。なぜアスベストの工事が800万で収まるのか低入の調査の中で評価をされていますか。</p>	<p>アスベストというのは当然慎重にやらなくてはいけません、私どもも工事関係については素人のようなもので、ましてアスベストが混入している場合というのが、今まではあまり経験がなかったので、どの金額が妥当なのか、どこまで詰めていけるかが不明瞭というのが正直なところではあります。</p> <p>今後また同様な工事等がありましたら、そこら辺もきちんと踏まえて検証したいと思います。</p>
<p>落札とした会社に対して、どのような工事のやり方をするのかを、低入の調査の中できちんと報告をさせて、それを第三者の工事業者に評価してもらえば良いのです。つまり、多摩全生園の職員の中で全て評価をしようと思うこと自体が無理だと思うのです。</p>	<p>はい。分かりました。</p>
<p>不適切な工事ではないかを確認していくのが低入調査だと思うので、経営努力で頑張りましたという一文で低入調査を終わらせてはいけないと思います。</p>	<p>はい。その第三者に評価依頼をする場合は、どこでもいいのですか。</p>
<p>どこでもいいと思います。公的機関で調べなくても、今回関わっていないような第三者の工事業者にヒアリングをすればいいです。</p>	<p>分かりました。</p>
<p>(分科会長の意見)</p> <p>それでは、有用な意見が多数出ましたので、部局に持ち帰って十分検討していただき、改善に向けて努力をしていただきたいと思っています。</p>	

【審議案件 2】	
審議案件名	: 国立療養所多磨全生園福祉会館解体工事
資格種別	: 「建築一式」又は「解体」に係るC又はD等級
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	: 国立療養所多磨全生園
契約相手方	: 株式会社ティーバランス
予定価格	: 17,835,880円
契約金額	: 9,900,000円
落札(契約)率	: 55.5%
契約締結日	: 令和4年6月29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、4者応札があり、株式会社ティーバランスが契約の相手方となった。落札率は55.5%である。

意見・質問	回答
これは、なぜその前の審議案件1と一緒に公告を掛けなかったのですか。	接続されている配管や配線の切り回しを要する作業が多くあり、同時に発注するのは無理な状態だったのですが、結果的に福祉会館の準備が想定よりも早く終わったので、大分近い時期に工期が被ってしまった状態です。 本来はさらにずれる見込みだったので、別々に申請をしていました。
どれほどずれる予定だったのですか。	自治会館はすぐに工事できる状態だったのですが、その後、福祉会館の埋設物や配管等予期しない要因が多く出てきて、進めなくてはいけないことが多々あったのですが、1件目をやっているうちに片付いてしまったのです。
1件目の工期を遅らせて、一緒に工事することはできなかったのですか。	公共調達委員会の資料の締め切りが入札に掛ける1か月以上前なので、その時点で仕様書が固まっていたのです。
それは変更できないのですか。	変更となると掛け直しになり、全体の工事が後ろにずれてしまうと思い、そのまま進めました。
この案件についても、アスベストに関する工事の問題があると思うのですが、今回のティーバランスの低入札調査の添付資料の中に、アスベストの認識があるのか非常に疑問に思います。アスベストに関する工事が、もちろん予定価格調書には記載がありA社とB社の参考見積書にも当然載っているのですが、添付資料の積算書の中にアスベストの除去工事という項目がないのです。これは大丈夫なのですか。	参考見積を取った2者に関しては、実際に現場を下見させてアスベストがあるということは分かっている状態で見積もっています。なので、入札に関してもアスベスト調査結果の報告書を添付して回しており、アスベストがあること自体の認識はされています。 低入札価格調査の際に少し聞いたのですが、いずれの業者も、アスベスト除去に関しては自社でやらずに下請けのアスベスト専門の業者がやるという回答でした。また、先ほどの審議案件1のときと同様、我々も見積りや予定額の見込みが甘かったですが、価格自体には大差がなかったため、各社の予定額は離れていましたが、業界的にはそこまで突出して安いわけではないだろうという判断になりました。 ただ、我々も分からないということと、アスベストの法改正や経過措置が切れる等があり、今年から初めてこの制度になっているため、我々も勉強の意味で、囲いを作った際に、削り出す前に実際に中を見学させてもらうなど、そのように中身の確認をしながら工事をしてもらっています。
もちろん、ティーバランスもアスベストの除去工事については認識をしているということですね。	しています。

<p>先ほどの案件もですが、低入札価格調査書の中に、低入札になった理由や低入札を問題にする必要ないことをどう判断されたのかという記載が全くありません。</p> <p>これを見ると、取引の秩序を乱すおそれが認められないことから結論しか書いていないのですが、根拠をここに明確に書くべきなのではないかと思います。問題ないと判断した根拠をクリアしておくべきではないでしょうか。</p>	<p>分かりました。</p>
<p>(分科会長の意見)</p> <p>先ほどの案件1と共に良い意見が多く出ましたので、十分御検討いただいて、改善に向けて作業していただきたいと思います。</p>	

【審議案件3】

審議案件名 : 国立療養所邑久光明園架橋等保安整備工事
 資格種別 : 建設工事-建築一式工事又は塗装工事・土木工事 (A又はB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 : 国立療養所邑久光明園
 契約相手方 : 株式会社コモリ
 予定価格 : 482,772,000円
 契約金額 : 237,600,000円
 落札(契約)率 : 49.2%
 契約締結日 : 令和3年5月12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、5者応札があり、株式会社コモリが契約の相手方となった。落札率は49.2%である。

意見・質問	回答
技術提案書の加算点評価表がありますが、この評価のやり方は加算のみの考えであり、優れていないという評価はできないということですか。	基本的には、仕様を満たすのは当然という整理で、基本点として100点が与えられています。それに対して、担当している方の実績や提案いただいた内容について加算をして、その金額をベースに、入札額を割った中で最も評価点が高い所を第一交渉権者としています。
出された提案書が条件を満たしており100点であるという確認はどうしているのですか。	それは、発注内容をしてもらうのが前提ですので。
そのようなことができない会社であっても、とにかく100点がもらえるわけですね。	それは過去の実績などで、一応、ある一定の評価はしていると思っています。
例えば、ここにある安全管理や安全確保などという項目を満たすような企業なのか、そういう提案内容なのかは評価されないということですよ。それからもう1つ、その上で、最終結果というのはどこかに資料が付いているのでしょうか。	最終的な評価については、参加していただいた5者それぞれの評価表を付けています。
それで、そのときの評価点と価格点のバランスというのはどこに書いてあるのですか。	バランスというのは、評価値の所ですか。それは入札順位調書です。
評価値は、例えば、この順位というのは。例えば、最も上のコモリは116.4というのが評価点ですか。	金額分の評価点ですか。はい、そうです。
そして、価格点は53.8888ですか。	はい。それが、この入札に関しての評価点です。
入札に関しての評価点。	評価点を入札額で割った評価値が53.8888です。
技術点を価格で割るのですか。つまり、1円当たりの点数ということですか。価格を技術で割るのですか。	はい。1円当たりの点数です。1円当たりというか、これは1億円当たりの点数になっているかと思います。
1億円当たりの点数。分かりました。	
総合評価落札方式を取る以上、技術点は当然加味されます。そこで審査委員会の組成ですが、規定に基づきその施設の長が選ばれることになっています。すると、福祉の専門家ではあっても工事の専門家ではない場合があり、工事に対する評価を適切に行えるかが少々疑問です。評価を適切に行えないと総合評価落札方式の意味が無いのではと思ってお尋ねします。	この評価の項目というのは、工事の安全管理に対しての技術的な配慮についてと、入所者の生活空間や作業エリアに関しての安全確保についてですので、評価できる下地は委員の方全てお持ちだと考えています。

<p>確かに、必ずしも建築の専門家でないといけない分野ではない、構造計算等を行う場面ではないということは理解できますが、人員配置の安全確保や入居者の方への配慮など、工事の安全性に関しては施工体制などを理解していないと出来ないのではと思います。</p>	<p>園長や事務長は、実際に技術的な部分というよりは人がどのように動いているのかなど、園の実態部分を分かっていますので、評価はできていると思っています。</p> <p>外部委員の方も工事に携わったことのある方に来ていただいていますので、各所で安全確保をどのようにしているのかなどの経験から出していた提案を、評価してもらうことができていると思っています。</p>
<p>例えば審査員の中に事務系の方がいますが、これは施設管理をされているような方ですか。</p>	<p>施設管理をしている人ではないです。</p>
<p>先ほどの技術評価の所で申し上げたかったのは、つまり、提案書が言いたい放題になるのではないかとということです。提案書に対してきちんと評価をする人間がいないと、実際には安い金額で質の低い工事をされてしまうと園として非常に好ましくないことなので、きちんと委員構成を考えていくということが非常に大切だと思うのです。</p> <p>もちろん、現場のことを知らなければいけないので、施設の方も入らなければいけないし、建築のことも分かる方が入る。だから複数の委員で構成するわけですから。今後、是非ともそこを考えていただきたいです。</p>	<p>その件については検討させていただきます。</p>
<p>低入札になった場面ですが、入札価格の平均値を取ると、約3億1,000万になります。今回の予定価格が税抜き4億3,800万ですのでかなりの開きが出ています。</p> <p>その原因を、予定価格の内訳書と落札者の積算内訳書を比較しますと、塗膜除去工事について、予定価格では1億6,400万、落札者の積算内訳書では6,200万とのことで、そこでもう既に1億円の差が出てきてしまっています。これは、これほどまでの差が出てもいいものなのでしょうか。</p>	<p>今回の低入札になった原因としては、何者かいましたので、落札するために各者が努力したと考えています。予定価格に関しては、一般に公表されている経済調査会の単価の資料なのですが、これを99%ほど使っています。なので、単価が異常に高いということではないと思っています。</p>
<p>現場管理費や一般管理費についても1億円ほどの差が出ているという状況で、予定価格と入札価格の差が全体として2億円の差になり出てきてしまっています。予定価格について実勢価格を反映させていないのではないかとこの疑問があります。</p>	<p>あくまで、今回の部分については、経済調査会の単価の資料を使っています。これは3か月に1度出るものですが、定期的にこの発行元が調査した結果を反映させているものなので、時勢から離れているということではないと思っています。</p>
<p>これは、予定価格を組むときの参考見積書はどこから取っていますか。</p>	<p>見積書は単価を組むときに2つか3つの項目を取っていますが、全体の構成割合からすると1%も満たない状態です。</p>
<p>どういうことですか。</p>	<p>単価を組むのに、経済調査会の単価の資料冊子をほとんど使っています。この中に何円ですと単価が書かれており、これでほとんど組んでいますので、見積りはここにはないものを取っているだけです。全体に関して、事前に何円かなどの見積りは取っていません。</p>
<p>では、この差というのは、事業者、落札者の努力の結果だと、それしか分析のしようがないということですか。</p>	<p>はい、そのとおりです。</p>
<p>物価調査会が作っている資料は実勢価格なので、それで単価を積み上げていくのは今の状況をきちんと反映していると思います。</p> <p>だとすると、半分の金額で入札できているのは、どこかがしわ寄せを食っていることになります。物価は変わりませんから、出来上がる工事の質が落ちるか、相当安い人件費で働かせているか、非常に未熟な職人を使っているかです。</p>	<p>工事管理で進捗状況などは確認しているのですが、仕様を満たした作業をしているかというのを定期的に確認はさせてもらっています。なので、問題はないと思っています。</p>

<p>今は建築工事の単価、人件費が上がっている状況ですので、その中でこれだけ安いと、逆に相当警戒をして工事を見張らなければいけないと思います。今、工事を見張るようなことはされていますか。</p>	
<p>日常の管理ではない管理をきちんとされたほうがいいと思います。</p>	<p>アドバイス、ありがとうございます。</p>
<p>(分科会長の意見) それでは、この委員会で指摘された事項については、きちんと部局に持ち帰っていただき、十分、御検討いただきたいと 思います。それから、総合評価の審査員のメンバーについても、指摘があったように、技術の専門家も入れて、具体的に各業者さんの評価をしていただきたいと 思います。また、今、委員がおっしゃられた、工事の管理も厳重に行っていただきたいと 思います。</p>	

【審議案件4】	
審議案件名	: 労働委員会会館非常用ガスタービン発電装置一部交換工事
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	: 中央労働委員会
契約相手方	: ヤンマーエネルギーシステム株式会社
予定価格	: 77,000,000円
契約金額	: 77,000,000円
落札(契約)率	: 100%
契約締結日	: 令和4年6月30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
あえて聞きますが、少し我慢して全て入れ替える方法は全く可能性がなかったのでしょうか。	はいそうです。こちらの非常用ガスタービン発電装置は、非常時に地震などで停電が起きた場合に発電をするものでして、こちらが停止してしまっていると、消火栓など、そういったものが動かずに火災が発生してしまうといった、人命に関わる非常に甚大な問題が発生することが懸念されたため、1年間待つことが選択できなかったものです。
私は建築が専門で、災害も専門でやっているのですが、非常に存じ上げた上であえて聞いていますがおっしゃるとおりだと思います。おっしゃるとおりなのですが、このままずっとヤンマーに縛られてしまって、少しずつ部品を換えながら、でもやはり本体は限界がありますから、いつか入れ替えなくてはいけないというタイミングが来るわけですね。ですから、何かここに陥る前に手は打てなかったのかというのが正直なところですが、今回は致し方なしかと思えます。	はい。
今般、中央労働委員会御自身でも十分にこの部分が検討できないから、国交省の関東地方整備局に確認なさっているとのことですが、結局、中央労働委員会としては、関東地方整備局の回答をもって契約の合理性についても検証なさったという理解でよろしいのですか。	実は、ヤンマー以外にもA社という一般の電機会社に見積書をお願いしており、そちらのほうの金額が高かったというのもあり、それでヤンマーの金額は妥当という判断をしておりました。
部局内の設備更新計画というものはありますか。	有してはいます。
それにはこの発電装置については挙がっていなかったのですか。	挙がっていない状況でした。
それはなぜですか。	恐らく過去の担当者が、耐用年数を超過するタイミングに計上できていなかったことが原因と考えられます。
つまり、かなり危険な状態が何箇月か続いていた可能性があるのですね。	はい。
分かりました。本来で言えば、設備更新契約に基づいて、適当な時期に一般競争入札で調達するのが正当なやり方だと思いますが、今回の場合については、それができなかったということで、随意契約にならざるを得なかったと思えます。一部調達と表題上はなっているのですが、中身を見ると、ほとんど調達が済んでいると見えるのです。例えば、ガスタービンについても、今回、7,700万円の見積書の中に入っていますよね。	はい。

<p>それで、これは7,700万円で、少しうがった見方をすると、既にヤンマーとの話がついていて、7,700万円の中でほとんどの設備について調達してあげると、そういう約束の下でこれを全て進めていたという見方はできないですか。</p>	<p>本来予算要求の段階では、全て更新を予定していたのですが、財政が厳しい状況で、どうしても財務省から一部更新の分しか金額は措置できないと言われてしまい、そこで中央労働委員会で予算措置された範囲内でどこまでできるかを検討して、ヤンマーさんにも相談をしていたのです。</p>
<p>その結果、一部更新であればできると。ただし、主要な部分については、この中で全て交換していますよね。</p>	<p>そうです、今回の中で更新しております。</p>
<p>つまり、逆に言うと非常に有利な価格で調達できてしまったと、そういう話ですよ、これは。</p>	<p>有利といたしますと。</p>
<p>これは全体の7割引ほどでやられているのですよね。</p>	<p>はい。</p>
<p>非常に有利な価格で調達できてしまったという案件になっているのですよね。</p>	<p>そうですね。</p>
<p>資料を見させていただくと、更新せずにそのまま使用する箇所というのが、直流電源装置の始動用蓄電池設備、それから燃料貯蔵設備、これをそのまま利用することになっていますが、蓄電池などというのは、むしろ劣化が激しいのではないですか。</p>	<p>そうです。こちらについては、引き続き更新する必要があるということで、来年度予算要求という形で、現在、財務省に対して予算要求を行っている状況です。</p>
<p>この見積書を見ると、その分については約1,500万円ほどのお話ですよ。</p>	<p>はい。</p>
<p>分かりました。結論としてはそんなに重要な問題はなかったのかもしれませんが。 最後に、会計法第29条の3第4項の随意契約の条件の中のどれに該当するのかで若干引っかかる場所があります。契約の性質・目的、緊急性、競争することが不利だということの3つのどれかに該当しなければ、随意契約は駄目だとなっていますが、これはどれに該当して随意契約にしたと考えていますか。</p>	<p>複数にまたがると考えており、緊急性と競争不存在と考えております。</p>
<p>競争不存在、それはどういうことですか。</p>	<p>既存設備メーカー以外は契約が難しいという考えで整理いたしました。</p>
<p>それは一部更新という理由からですよ。本来であれば。ただ、これはほぼ全て更新していますよね。</p>	<p>そうですね。ただ、どうしても予算上、全て更新という金額は難しかったという状況です。</p>
<p>全て更新でも、これは7,700万円で調達できなかったのですか。</p>	<p>本来の金額が、全て更新ですと資料の5ページですが。</p>
<p>2億数千万円になりますよね。</p>	<p>2億2,400万円。</p>
<p>これを7,000万円で今回、実際上できたのですよね。</p>	<p>そうです。出精値引きという形で何とか交渉しました。</p>
<p>対処したのですよね。つまり、今おっしゃった理由については随意契約の条件に当てはまらないかと思いますが、いかがですか。</p>	<p>ただ、メーカーの見積書を基に判断せざるを得ない面もあり、全て更新は今持っている予算では難しい状況でしたので、一部更新とせざるを得なかったと考えております。</p>
<p>どちらかという、会計法第29条の3第4項の競争に付することが不利という条件の中の、細目ですが、特に有利な価格で調達できるから随意契約にしたという理由が、かなり近いのではという感じがします。</p>	<p>はい。</p>
<p>今、半導体が手に入らないから少し難しいかもしれないですが、そもそも建築の設備というのは、エレベーターなどは半値8掛け2割引と言って、元値の20%ほどで仕入れることがよく聞かれました。今回のことに関して、どこかで値引き率のことを調べられましたか。</p>	<p>値引き率については、国交省で御教示いただいたもので、業界や設備によって違うので、複数者取ってみて判断するしかないとのことでしたので、何が基準かという明確なものはないということと、妥当ではないとまでは言えないとのことでしたので、そこで判断いたしました。</p>
<p>つまり、言われた金額のまま、今回のヤンマーもそうですが、それに対して設備はその後メンテナンスがずっと続くわけですよ。</p>	<p>はい。</p>

<p>そこできちんと囲い込んでビジネスを続けていこうという世界ですから、彼らが 70%も出精値引きするわけです。次回は、はっきり分からないかもしれませんが、半値ほどになるのか、3 割引ほどの世界なのか、7 割引の世界なのかということは、この手のことはそうそう起きることではないのもう少し様々な所で情報を入れておいたほうがいいのかと思います。</p>	
<p>(分科会長) それでは、これで終わります。</p>	

【審議案件 5】	
審議案件名	: BSL3実験室安全キャビネット更新及び前室設置工事
資格種別	: 建設工事 - 管工事 (A、Bランク)
選定理由	: 一般競争入札を実施している案件中、金額が高く、一者応札であるため。
発注部局名	: 国立感染症研究所
契約相手方	: 須賀工業株式会社
予定価格	: 124,520,000円
契約金額	: 124,300,000円
落札(契約)率	: 99.8%
契約締結日	: 令和4年6月24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、須賀工業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
BSL3というのは感染研の中でも前からお持ちですが、最近では結核の検査をするような病院においては普通に検査室の中に作るものです。ですので、仕事としてはそこまで難しい仕事ではなく、業者はいくらでもあると思うのです。 その中で条件、内容等から参加が難しいと書いてあるのですが、この条件、内容というのは、やはり規模の問題ですか。	今回、この所にある12部屋の全てではないのですが、一緒のタイミングで入れているものが多いので同時に更新するというので、規模としてはエリア全体ということになっております。1部屋や2部屋であれば理化学機器を扱うようなメーカーでもできると思うのですが、搬入・搬出から空調の管理から、規模により工事が難しいということで、理化学機器等の取扱いをしている業者には、この工事は難しいと聞いています。
もう1つ、前室を作るという工事も入れていますよね。これは、つまり理化学機器を入れる業者と、業種が少し違うという問題はなかったですか。	確かに前室設置は違った可能性もあるとは思いますが、御指摘のとおりかと思えます。それがなくても、工事ができる業者でないと難しいというのがあると思っています。
私も関連することをお尋ねしようと思っていたのですが、先ほどの委員の御質問に対する答えとしては、最も端的に言うと規模の問題ということになるのですか。	はい。規模とあとは定期点検の実験が止まっている間でないとい入れられないので、その2週間とかの間に搬入・搬出をしなければならぬので、やはり大きい工事ができる業者でないと難しいです。
分かりました。それから、契約金額の合理性の観点ですが、まず、仕様書を手交した業者が2者いらっしゃるのですが、そのうちの1者がこの落札者なのですか。	はい。
資料を拝見すると、予定価格を設定するに当たっての参考見積は落札者からしか取得しておられないようですが、少なくとも仕様書を手交した先がもう1者あるのであれば、そこから参考見積をなさらなかったのは、何か特別な理由があるのですか。	こちらの業者が、もう1者の業者が主に扱っているメーカーがあるようで、そちらのメーカーだと仕様と合わないということで、改造というか、既定の製品では多分合わないの見積もっても仕方がないといえますか、今回は辞退したという話を聞いています。
分かりました。あと、公告を行ったことの周知先は何者ほどあったのですか。	全て合わせて、5者ほどです。
そこからの回答が、先ほどあったように、規模と納期の短さですか。	はい。
今の御質問との関連ですが、この工事の規模と納期を満たすことができる業者は、須賀工業以外にはどこにありますか。	当てがあるのかは分かりませんが、当初に建設した業者は少なくともこういう工事ができたのではないかと思うので聞いてみるというのがあるのではと思っております。これほど大きいBSL3を持っている所が余りないので、問合せ先についてもあまり思い当たらない状況ではあります。
分かりました。では、できるだけ新規の開拓も進めたいと思います。 予定価格ですが、資料を見ますと、直接工事費については参考見積書どおりとのことで予定価格を作られていますが、これは何らかの検証はされましたか。この数字の正誤、適切かどうかということについてはどうでしょうか。	今回に関しては十分に検証できていないと思っております。安全キャビネット自体の定価は調べられても、付随するものが多いので、それについてはやはり参考見積を他からもらう必要があると思うのですが、今回はできていないため、あまり検証はできていないと考えています。

<p>つまり、調達全体の全体像を見ますと、一般競争入札と言えども、落札者から参考見積を入手して、落札はそれに近い形で入札をしてきて、落札が完了したとのことで、余り競争性が働いていないような状態の中で調達が行われたことになっています。なので、参考見積の入手先を増やす、それから、1者にならないように潜在的な落札者にも声掛けをする等、できるだけ競争性のあるような仕組みに近づけるようにお願いしたいと思います。</p>	<p>はい、分かりました。</p>
<p>(分科会長の意見) ほかに何かございますか。では、終わります。</p>	

【審議案件 6】	
審議案件名	感染症発生動向調査週報のDTP編集及びPDF制作業務請負単価契約
資格種別	役務の提供等の情報処理（「A」、「B」、「C」又は「D」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、再委託を行っているため。
発注部局名	国立感染症研究所
契約相手方	凸版印刷株式会社
予定価格	7,030,265円
契約金額	6,933,960円
落札(契約)率	98.6%
契約締結日	令和4年4月1日

(調達の概要)
 一般競争入札（最低価格落札方式）を行ったところ、1者応札があり、凸版印刷株式会社が契約の相手方となった。落札率は98.6%である。

意見・質問	回 答
今回の契約相手方というのは、前年度の契約相手方と同じですね。	はい、そうです。
それで、この調達の目的、つまり種々の確立したイメージを保持しながら短時間で成果物を納入するということになりますと、前年度の契約相手方はイメージに即したフォーマット等は十分に用意されているでしょうし、作業にも手慣れているかと思えます。ですので、他社の参入は非常に難しいのではと私は感じます。これは、他社でも参入しやすくする工夫はないのでしょうか。	そうですね。
公告の段階で、いきなり仕様はこうですと伝え、そこから短時間でサンプルを出させて、短時間でイメージに即したものができかどうかテストをしてという形ですと、なかなか凸版印刷と競争するのは難しいのではないかと思います。 例えば、公告の以前から何らかのヒントを与えますか、こういう仕事があると周知することはできないものですか。	公告の時点で、この IDWR、週報は、全てホームページに公開されているものと同じフォーマットで作成していただきと公表しております。ですので、技術のある会社でしたらそちらのフォーマットを見て、それで同じように作っていただくとのことで、特に参入障壁とならない配慮を進めているところです。
今のお話からしても、結局、公告を見てから自分の所で取り組めるかどうかの検討に入ることになります。まず、その理解は合っていますか。	IDWR のフォーマットに関しては、感染研のホームページに過去 10 年ほどたまっているフォーマットが公開されております。ですので、本来こちらの入札に参加されるという強い意思をお持ちの業者さんでしたら、過去 10 年分ほどにも及ぶ資料を参照して研究することはいつでもできる状況になっておりますので、入札時点でないと分からないというところだと、十分研究がされていないこととなります。 なお、週報に関しては、毎週発行すると非常にタイトなスケジュールで発行せざるを得ない業務体系になっております。こちらの業務のスケジュールに間に合わない技術レベルの業者様に入っていただきますと、週報自体の発行が止まってしまうことが考えられます。そのため、最低限の技術レベルを有している業者様に入っていただきたいということをもって、その技術的な審査をしていることとなります。ですので、参入障壁というより、むしろどれだけきちんと見ていらっしゃるかが如実に現れてしまうところであると判断いただけると助かります。
そういう見方をするわけですね。理解できました。御説明ありがとうございます。	はい。

<p>説明書を入手された方が6者いて、そのうち説明会の出席が2者でしたが、あとの4者については、例えばどんな理由があって説明会に参加しなかったのですか。</p>	<p>最初に謝らなければいけないのですが、辞退したのが年度末に差し掛かっており、辞退され2者になった瞬間にすぐに理由を確認することができておりませんでした。ここは私の落ち度です。申し訳ありません。残りの4者に関して年度明けに、要因の分析としてメールにて依頼を送って、今後の入札の参加をできるだけ広げたいとこちらも考えているとお伝えした上で、辞退の理由等を確認したところでしたが、業者からの返事が全く来なかったというのが結果になります。</p>
<p>これまで、凸版印刷以外で、この業務を受注した会社さんはあるのですか。</p>	<p>私が勤務してから私の知る限りではないです。過去の入札においても、参加されている企業様はいらっしゃいますが、技術レベルに達していない等で難しかったり、そもそもこちらの説明会を聞いて、毎週、52週欠かさず出さなければならないのが非常に厳しかったりとのことで辞退される会社さんも多かったのは経験しているところです。</p> <p>我々としても、以前にも指摘を受けて、参入の間口を広げるようにと御指導、御助言を様々頂きましたので、その辺りは可能な限り参入が可能なように工夫はしてきた経緯がありますが、どうしてもこのスケジュールで躊躇される業者さんが多い現実となっております。</p>
<p>この件はかつてこの場で一度議論しており、様々御尽力いただいていると思いますが、具体的にどのように様々な業者が入ることができる活動をされてきたのでしょうか。</p>	<p>具体的な御指摘といたしまして、前回、入札のタイミングの前に説明会等が行えないのかという御指摘を頂いたところです。しかし、この入札のスケジュールに関しては、どうしても動かすことが難しいということで内部で検討しました。確か、事務手続上も動かすことが難しいとの回答を頂いたと思います。そのこともあり、御提案いただいた時期をずらして入札に応じやすくするところについては、残念ながら難しいという結論となっております。</p>
<p>ということは、この間何もしてこなかったことになってしまうので、何かされているのでしょうか。</p>	<p>1点ほど、今の説明と齟齬があるところがありましたので、訂正したいのですが、前回、前々回ほどだったかと思いますが、入札の説明会を公告の時期に開催しており、そちらの是正を取っているところで、今回の公告の期間は1月14日から1月31日までの17日間、通常10日で開札できることを少し長めに取らせていただいております。この間、企業側としては十分に吟味する時間があると私は考えております。説明会については、公告期間が終了した日、1月31日に実施しており、そこからその時点でデータをお渡しして、実質審査をしております。何か工夫はされているかといった面としては、説明会の実施を公告期間中ではなく、公告期間後に設定する等しております。</p>
<p>要はホームページに本物のサンプルもあり、情報は公開しているので誰でも積極的に参加ができるようになっていくということですね。</p> <p>一方で多岐に渡り凸版印刷が1者でずっと継続していることは決して望ましくはありません。ですので、感染研としての努力が見られる状態にしないとイケません。</p> <p>特にこれはずっと毎年継続していることが明らかです。予算措置も毎年されており、来年も再来年も続くのはほぼ確実なわけですね。となると、全体的なスケジュールとして、様々な印刷業者に広く入っていただく仕掛けを前もって考えていくことはできないのかが1点です。</p> <p>もう1つは、予定価格の適正さです。これまでの凸版印刷との契約を元に、それに物価を掛けて、そこから動いて</p>	<p>承知いたしました。</p>

<p>いません。ですから、この予定価格は本当に正しいのか少し検討の余地があると思いました。外からこれは凸版の金額でしょと言われた場合に、どう説明できるかです。その2点を是非ともお考えいただければと思います。</p>	
<p>参考見積は凸版印刷以外からは取らないのですか。</p>	<p>見積りの依頼は掛けてはいますが、この条件において入札に参加できることが、やはりネックになっております。実際にこの業務を実施できないのであれば、それに対する見積りもお出しできないといった回答を頂くことが多く、それが全てに当てはまっております。そのため、見積書を複数者そろえることが難しい状況になってしまうのが、なかなか担当としても苦しいところです。</p> <p>また、予定価格の適正性に関して、物価指数なり何なりを調べて適正化を図ることは、確かに前回の委員会においても御指摘を受けており、そちらについても今後も検討していきたいとは考えております。今回の予定価格に関しては、前年度の上昇率を掛けるといった形で行ってしまっておりますが、後からにはなりますが、実際にやはり物価の上昇率や賃金の改定率も見つつ、こちらの予定価格を作成できるように、今後改善を図ってまいりたいと考えておりますのでお願いをいたします。</p>
<p>例えば、凸版印刷以外の印刷会社で、この業務が可能と考えられる所は、どこかありますか。</p>	<p>去年の業者は、かなり小さい業者が多かった印象は感じております。やはり、この場でお話を受けておりますように、新しい新規業者の開拓、大手の企業になるかとは思いますが、そういった所を中心に、参考にさせていただきたいと思っております。</p>
<p>(分科会長の意見) 分かりました。では、様々委員から御指摘があったと思いますので、十分御検討いただき、今後の改善につなげていただきたいと思います。</p>	

<p>【審議案件 7】 審議案件名 : 入所者居室周辺等環境整備業務委託 資格種別 : 役務の提供等 (「B」、「C」又は「D」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。 注部局名 : 国立療養所星塚敬愛園 契約相手方 : 株式会社美装福原 予定価格 : 11,573,760円 契約金額 : 5,148,000円 落札(契約)率 : 44.5% 契約締結日 : 令和4年4月1日</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、4者応札があり、株式会社美装福原が契約の相手方となった。落札率は44.5%である。

意見・質問	回 答
<p>予定価格の設定は大変御苦勞が多いかと思いますが、本件については、応札者4者とも予定価格を少なからず下回っているかと思いますが。難しいことは承知した上で申し上げますのですが、この予定価格の設定に今後も更に工夫を頂ければと思う次第です。</p>	<p>はい。</p>
<p>落札者が当該価格で入札した理由を拝見しても、落札者自身が除草、剪定作業を意識しているのですが、本件は浴槽の清掃などもありますよね。</p>	<p>中身としては、おっしゃるとおり。</p>
<p>資料によると、この落札者は確かに清掃業務の御経験はおありのようですが、浴場の清掃等の御経験が必ずしもおありかは分からない。むしろ資料からすると、ないのではないかと思えます。なので、その落札率、低入札価格で落札なさっていることも踏まえて、浴場清掃もきちんとされているのかどうかは、念のためチェックをしたほうがよろしいかと思えます。</p>	<p>はい。</p>
<p>予定価格算出内訳を拝見すると、業務を4つほど挙げて、それぞれ人数、日数、時間という計算をされていらっしゃるわけですよね。それで想定して、これは先方に伝えているのですか。</p>	<p>先方と申しますと、応札者にとということですか。積算根拠は伝える内容にないと思っていますので、伝えていません。</p>
<p>つまり、業務量は違う形で伝えているわけですね。</p>	<p>この範囲において、執行するようにとのことで、入札説明書において図面まで示しています。清掃範囲については示して、この範囲において除草作業、そして浴場の清掃、そこも含めて総業務量を積算しているところです。</p>
<p>総業務量というのは、つまり面積だけではなくて、どれほどその頻度でやらなくてはいけないのかということを示しているのですよね。</p>	<p>はい。その中で。</p>
<p>除草を年に1回だけやりましたというのは、想定とは違うわけですね。</p>	<p>はい。仕様書の中において回数も含めて、業務内容に、旧一般舎の草刈りを各部署、月に1回行うこと。そして図面に示す範囲で垣根、樹木剪定について高さが4mを超えないものに限って、各エリア年2回以上実施。そして、浴場においては毎日、休みの日も含めて書いています。そして、浴場のお湯張りまで行った上で、更にレジオネラ菌の検査、検体採取を行うように、仕様上述べているとおりにやるように求めています。</p>

<p>つまり、園で想定した、その総労働時間が5,925時間なのです。資料で書いてあります。一方で、入札で低入札価格調査をやったときに、先方から資料提出いただいています。人件費が216万円なのです。そういうことは、園が想定している時間で換算すると、時給365円になるのです。少し安すぎませんか。</p>	<p>園で想定した総労働時間であてはめると結果はその様になります。</p>
<p>つまり、低入札価格で低入調査を行ったときに、そういう検討をされていますかということです。</p>	<p>執行において滞りなくできるかどうかというところでしょうか。</p>
<p>そうですね。それから、そもそもどういう時間で考えているのか。そもそも園が想定している時間と恐らく全く違うのです。いくら何でも現実問題として、365円の時給ということはないと思うのです。</p>	<p>はい。</p>
<p>ということは、彼らは時間をかけないということですよね。</p>	<p>これに関しては、低入札価格事情調査、実際に行った面談のときに、園としても非常に心配でした。予定していた価格、この金額で本当にやれるのかとのことで、この積算、人件費、業務費、全てお聞きしたら、この業者は福岡の業者なのですが、鹿児島、宮崎、とにかく入り込んでいきたい、頑張りたいとのことで、これでいけますとの説明を受けました。本当に大丈夫なのかと、再三、聞きました。</p>
<p>人件費は違うでしょう。</p>	<p>人件費に関しても、これでいけるのかと。</p>
<p>単価で考えた場合365円でやると言っているのですか。</p>	<p>単純計算ではその様なことになりません。</p>
<p>それはそれで問題ではないですか。</p>	<p>業務的にずっと執務時間、フルタイムでやっているわけではないという考え方です。分けて考えて、平均して日に数時間という考え方でいけば、最低賃金にも引っ掛からないのではないかとこの考え方です。</p>
<p>つまり、予算の立て方ときの時間の計算が甘かったということですね。</p>	<p>こちらとしては甘いというふうには考えていません。鹿児島の最低賃金を使っていますので。</p>
<p>単価の問題ではなくて、時間の問題です。</p>	<p>時間数についても、この時間数で問題ないというふうには考えています。</p>
<p>低入調査をした業者は、よりコンパクトな時間でできると言ってきたわけですね。</p>	<p>中身を見ていただくと分かると思いますが、365日のうちで、その時間数は日に2時間など、そういった計算方法、そこで考えてこの延べ時間数を出していますので、ですので時間単価に割り戻すと、最低賃金よりは上回るという考え方です。</p>
<p>それは分かります。 要は、低入調査をやったときに、そういったことを調べて、合理的にこの価格では問題がなかったという報告書を書いていただきたいです。 今、細かく聞いたとおっしゃっていたことも含め、本当にこの金額でできるか確認したかということが問題になるので、そういう報告書を作れるような低入価格調査をしていただければと思います。</p>	<p>先方がどうしても進出したいというところの気持ちもあるし、そこで損をするつもりも全くないといったところで、額の設定を計算してこの額、これであれば損もしないし、執務に当たる派遣というか、実際に作業される方々に対する十分な賃金も払えるといったところまでは確認したというのが実情です。</p>
<p>もちろん企業側が進出したいので、経営努力で安い金額で入ってくるのは当然あり得る話です。その場合に削れるのは、企業の利益ですよ。</p>	<p>はい。</p>
<p>現物に掛かるお金というのは必ず外から買ってこなければならず、人件費も必ず掛かります。その人件費を削って、安い賃金で働かせると、やはり厚生労働省としては問題なわけです。</p>	<p>はい。</p>

<p>なので、やはり適正な賃金で働いていただかないといけないわけです。その中で、その単価で216万の時間分で、当初想定した見積りを作っただけの業務量をこなせるのかを確認していただきたいということです。</p>	<p>はい。 これも毎日草を刈ってくださいというわけではなく、景観維持というところで積算してもらっています。我々と同様のフルタイムではありません。こちらの会社さんがこの賃金を払って、そしてその時間、実働時間で計算してこの額ですと提示を受けています。ですので、当園としては問題なしと判断をしました。 書面上にはありませんが、実際、今おっしゃられた内容はこの事前調査を提出する際、面談の際に全て伺っています。ここに記載したように履行判断と、この会社書いているとおりで間違いはないかということで、一応やれるとのことでしたので、了承しました。</p>
<p>書類は残してください。</p>	<p>はい、それは。</p>
<p>仮にこの最低賃金1,875円でこの人件費を逆算すると、1,000時間ほどしか作業時間がありません。そちらの見積りですと、6,000時間近いです。6分の1で本当に作業ができますか。 人件費216万を最低賃金の1,887円で割ると、約1,100時間しか作業時間が出てこず、これは本当に可能なか疑問に思っています。 また、この低入札価格調査の資料に記載の低入札価格調査の結果、特に問題ないという根拠になる数字があります。人件費18万掛ける12か月という記載があり、この内容についても非常に大雑把な計算でよく分かりません。人日でも人月でもなければ、時間でもなく、この計算式の意味がよく分かりません。 これだけ見れば、1人当たり月18万をお支払いして12か月、契約期間12か月働いていただいて216万お支払いする、そのようにしか解釈できないのですが、もう少し詳しい人日や人時など、予定価格に示したような形で、5,900時間をどう使ってこの入札価格になったのか、書類をもう1回作っていただくことはできますか。</p>	
<p>余りにも不可能な数字のように思いますが。</p>	<p>また改めて業者に再提出を求めようようにします。</p>
<p>やはりどれほどの時間をかけるのかを明確にしなければいけないと思います。ではここはもう一度再作成をお願いいたします。</p>	<p>はい、分かりました。</p>
<p>予定価格の算出、内訳ということで計算式がありますが、非常に回りくどい計算方法をされている印象があります。「従って入札比較価格の月額84万7,000円」とありますが、ここは月額換算する必要はないように思います。</p>	
<p>これをベースにしている意味合いが少し分かりません。</p>	<p>予算執行上、月々の金額も把握したいというところを出しています。</p>
<p>月々の金額が予算ベース上になってくる、全体の12等分ではなく、月額での予算だということですか。</p>	<p>月額での諸費という枠内で、どれほど食い込むかということも知らなかったために、月額で出しています。</p>
<p>月額の計算は必ず必要になるのですか。</p>	<p>いいえ、必ず必要とは考えてはいません。当時の担当者が月々幾らということ把握したいがために出していると。年間の総額でも構わないと思います。</p>

<p>分かりました。特に問題はないのですが、ただ第三者から見たときに、非常にややこしい計算をしているなど思ってお話させていただきました。</p> <p>それから、この作業は現在、続いていらっしゃると思いますが、特に問題ないですか。</p>	<p>はい、特に問題ありません。</p>
<p>(分科会長の意見)</p> <p>分かりました。では、先ほど指摘をさせていただいたところも含め、再計算のデータを出していただくというところと、各委員から有用な指摘があったと思いますので、その辺を部局に持ち帰って十分御検討いただいて、修正すべき点は修正していただきたいと思います。</p>	

<p>【審議案件 8】</p> <p>審議案件名 : 心身喪失者等医療観察法に基づく移送補助業務</p> <p>資格種別 : 役務の提供等(「B」、「C」又は「D」ランク)</p> <p>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。</p> <p>発注部局名 : 九州厚生局</p> <p>契約相手方 : 有限会社羅漢</p> <p>予定価格 : 6,986,839円</p> <p>契約金額 : 2,772,715円</p> <p>落札(契約)率 : 39.7%</p> <p>契約締結日 : 令和4年4月1日</p>
--

(調達の概要)

一般競争入札(最低価格落札方式)を行ったところ、1者応札があり、有限会社羅漢が契約の相手方となった。落札率は39.7%である。

意見・質問	回答
心身喪失者の医療観察法に基づく移送というのは、かなり特殊な業務だと理解しています。精神疾患ではなく、一般に民間救急で身体疾患の患者さんを運ぶような業者が、ここに応募してくるのでしょうか。	はい。正にそのとおりです。
つまり、今の状況がコロナで手一杯ということもありますか。	そういう側面もあると思います。
この手の非常に大変な業務にはなかなか手を回してくれなくなってきているのではと思ったのですが、その辺の情報は特にないのですね。	今回、落札された業者様に様々なお話を聞くと、やはりコロナ患者の移送業務を民間救急業務で担っているとのこと。他者の状況までは聞いていませんが、恐らくほかの民間救急業者ではコロナ患者の移送をやっているのがメインになっていて、こちらの入札に参加できていない可能性はあると思っております。
今回の落札者というのは、前年度の契約相手方とは違う方ですか。	いいえ、同じ業者です。
同じ業者ですか、分かりました。 また、契約金額ですが、回送料金の距離別金額と距離を設定した上で予定価格を立てていますが、落札者の方の回送料金の距離別金額と距離とは異なっていますよね。また、人件費もやや異なっていますが、これが落札率の低い要因と考えてよいですか。	実際、落札業者に設定した金額について様々お尋ねする中では、やはり落札をしたいという思いが結構強くあったとのことで、この回送や実務の金額については、一定の距離までについてはある程度低く抑えた形を取らせていただいたというお話はありました。それが重なって、こういう落札金額になったというところではあります。
何としても取りたいから営業努力により回送料金内で低い一定料金の距離を延ばして、かつそれも低くしてあげて、ということをしているのですね。	はい、そうですね。
これは私の意見なのですが、調達の目的はあくまでも必要な役務を調達することであり、応札者を増やすことではないので、この調達の目的を達成する上で必要な仕様書の条件を維持する必要はあります。ですが、その条件の範囲で応札参加の障害となり得る仕様条件があるのかもしれないという目線で、今後も仕様条件の見直し等の努力は続けて頂きたいと思っております。 先ほど指摘もあったように、コロナウイルスの感染者の搬送と重なってしまったという特殊状況下での分析なので、本件だけがどうこう言えないのかもしれないですが、新規参入を促すための努力は可能な限りしていただければと思います。	ありがとうございます。
内訳書で6つの事例を上げています。いずれも地裁から病院2つというルートなのですが、地裁で判決を受けたあとに、鑑定する施設へ行って、それから収容施設へ行くということですか。	そうですね。

しかし、鑑定期間の時間は2か月、3か月程と長いですね。	はい、そうですね、それほど掛かると聞いております。
つまり、その搬送1本で契約するのですか。	そうですね。
それぞれで搬送するのかわかりましたら、地裁から例えば医療機関Aへ行って、それで医療機関Bへ入るとなると、医療機関Aから医療機関Bまで行く間に、医療機関Aで2か月ほど間を潰すのではないかと思います。 つまり、仕様書としてなぜ1本にしたのかです。場合によってはそこが参加しやすくなる条件の1つとして考えられるのではと思いました。	業務の流れを再度補足させていただきますと、まず地裁で通知といたしますか、裁判所が指示を出し、実際に収容されている施設から指定された医療機関への搬送という形になります。
1度鑑定入院をした病院に戻るといえるのですか。だから、本当に入院する所、医療監察病棟に行くといえるのですか。	はい。基本的には1つ目の病院にいらっしゃって、そこで鑑定を受けられて、そのあと次の病院では療養のために移送される形ですね。
つまり、地裁から鑑定機関、鑑定する病院に運んで、そこで2、3か月掛けて鑑定して、それから運ぶ。最終的に最大2年間の入院期間の病院に行くこと。	実際運んでいるのは、鑑定を受けている機関から療養する医療機関までの間を移送している形です。
地裁からの移動距離は、この矢印は違うのですか。	地裁からの移動は、判決を受けた書類を持って患者を迎えに行くということです。
書類を持って迎えに行くのですか。	はい、そういうことになります。
分かりました。すみません、患者さんを運ぶのかと思いました。	患者は医療機関に引き続きおります。
書類が必要なのですね。	はい。
予定価格と入札価格の内訳書を比較させていただくと、若干異常数字のような箇所があったので御説明願いたいです。 予定価格の算定の距離の所ですが、518kmという数字と、一方で落札者の積算内訳を見ますと、同じ場所で回送料金が74kmとかなりの開きがありますが、これはなぜですか。	資料の比較ということで。
業者が特定できないから、どこから出発なのかが決められないと思います。それに対して落札者は拠点が決まりますから、そこから近いかわ遠いかという問題が出てくるのではないかと思います。	そうですね。
車庫が非常に有利な位置にあったのではと理解したのですが。	回送料金について、事業者の場所というのは特に重要になります。事業者の場所から業務を行う場所までの移動が回送料金になりますので、事業者の場所が業務先により近ければ近いほど、この距離は当然短くなる場所です。予定価格については業者が未定ですので、距離数が長くなる場所があります。
(分科会長の意見) 分かりました。若干少し乖離が大きすぎるかなというところはあるのですが、そういう御説明ですね。了解いたしました。 ほかに特にございませんか。分かりました。では、今、委員会で指摘された事項について、十分御検討いただいて、改善すべき所は改善するようにお願いいたします。	

【審議案件9-1】
 審議案件名 : 令和4年度新型コロナウイルス感染症に係る検疫所宿泊療養施設等における保健医療業務支援委託
 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 : 関西空港検疫所
 契約相手方 : ファストドクター株式会社
 予定価格 : 114,379,512円
 契約金額 : 114,379,512円
 落札(契約)率 : 100%
 契約締結日 : 令和4年4月1日

【審議案件9-2】
 審議案件名 : 新型コロナウイルス感染症に係る宿泊療養施設運營業務 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 : 関西空港検疫所
 契約相手方 : 株式会社阪急交通社
 予定価格 : 682,953,240円
 契約金額 : 682,953,240円
 落札(契約)率 : 100%
 契約締結日 : 令和4年4月1日

【審議案件9-3】
 審議案件名 : 新型コロナウイルス感染症に係る待機施設運營業務 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 : 関西空港検疫所
 契約相手方 : 関西エアポートオペレーションサービス株式会社
 予定価格 : 897,935,280円
 契約金額 : 897,935,280円
 落札(契約)率 : 100%
 契約締結日 : 令和4年4月1日

【審議案件9-4】
 審議案件名 : 新型コロナウイルス感染症に係る待機施設運營業務 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 : 株式会社阪急交通社
 契約相手方 : ファストドクター株式会社
 予定価格 : 288,590,324円
 契約金額 : 288,590,324円
 落札(契約)率 : 100%
 契約締結日 : 令和4年4月18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(緊急随契)を行った。

意見・質問	回答
<p>2020年から2021年についてはやはり急にコロナがきて突然体制を整えなければならない時代でした。ですが2022年にもなりますと緊急事態への対応をいかに平常に戻していくかという時代になってきたのではと思っております。</p> <p>そのような意味で今回は、4番目の事例はベトナムの案件というご説明から緊急随契というのは理解できたのですが、1番目から3番目の契約に関しては緊急随契にしなければならない理由が不十分かと思いました。これまでず</p>	<p>今回、緊急随契に至ったのは、国、厚労省なり関係省庁等々で、コロナ関係の対策が今年の2月、3月も頻繁に変わっていくところがあり、それにより施設の運営等も対応することがまだまだ難しいときであったというのが理由です。</p> <p>ただ、ずっと緊急随契を続けていいのかというのは御指摘のとおりです。ですので、この契約は6月までですが、7月以降の契約については全て一般競争入札に切替えを行っており、現在もその入札業者との契約をしております。で</p>

<p>っと宿泊施設は委託をしてくれています。その中で、当初から同じ緊急随契を続けてもよいものかどうかは疑問です。</p>	<p>すので、ご指摘の平時の移行体制というのは、この契約を最後に移行しつつあり、徐々に進めることができつつあるのではと考えております。</p>
<p>緊急随契の理由として、コロナだからだということではなく、いつ要請があり、いつまでに準備しなくてはいけなかったか、その緊急の具体的な状況を記載していただくと緊急である理由が分かると思いますので、それを記録として残していただければと思います。</p>	<p>はい。以後はそのように努めます。</p>
<p>緊急随契であるにしても、どうしてそこの業者なのかを言っただけだと、理解しやすいので、そこも御留意いただければと思います。なぜ緊急随契なのか、緊急随契とする場合になぜ当該契約相手方なのか。</p>	<p>繰り返しになりますが、緊急随契の理由は、やはり厚労本省なり、その他関係省庁からの指示等で、通知や海外の感染状況等が日々変わる状況でしたので、そういった中で施設の確保等々は準備等の指示もショートだったことから、短い期間で対応するにはやむを得なかったということころです。</p> <p>積算の関係なども、なぜそこの業者にしたのかと言うと、特に関東等でも成田空港や羽田空港でこういった実績があり、関西空港でもこれまでの実績と経験等があるからです。こういったことも重視しつつ、積算の金額に対しては、関東の単価などもありますので、余りにも高額とならないように、同じ検疫所間でも単価を見つつ適正な金額、人員等に努めたということころです。</p>
<p>御説明、ありがとうございます。報告いただくときには、そういったことを意識して報告書に上げていただきたいと思います。</p>	<p>はい、承知しました。</p>
<p>今の御質問に関連して、このファストドクターという会社はどのような会社なのか。</p>	<p>この会社は、陽性者の施設で少し薬が欲しいなどの医療的な相談等を対応したり、コロナが重症化して重篤な状態の急患の患者さんを素早くドクターへ繋げたり、ドクターの指示を仰げる体制をつくったり、場合によってはドクターに直接問診・応診をしてもらえるのを24時間対応して頂けるサービスとなっています。</p>
<p>ドクターを抱えているというわけではなく、そういう連絡システムを持っているということですか。</p>	<p>そうですね。連絡システムと、そこにドクターの関係の、ファストドクターが手配されるというか、ドクターがいらっしゃるようなので、そこの医師に来ていただけるという形です。</p>
<p>ファストドクターを選択した理由は、ここでなければいけなかった理由は何かあるのですか。</p>	<p>東京の羽田空港でも同じような時期に導入をするというのがありまして。この会社は自治体、大阪府など、幅広い自治体向けに同様なサービス、自治体も国内向けに療養施設などを抱えており、そこへの医師の派遣サービスなど経験が豊富で、24時間ここまできめ細かにやってくれる業者というのが、ここ以外には見当たらなかったという状況です。</p>
<p>この会社は新しい会社ですか。コロナが流行しだした後の会社ですか、その前ですか。</p>	<p>比較的最近事業拡大をされている会社ではないかと思えます。</p>
<p>ファストドクターって、在宅医療をやっている所ではないですか。</p>	<p>はい。されています。</p>
<p>本来、在宅医療系ですよ。</p>	<p>そうですね。その派生としてうちの施設・ホテルにも在宅医療のように、訪問診療等をやっただけだと。やはり急な人命等に関わることでありますので、直接来て、速に対応できて24時間体制というのは非常に重要です。</p>
<p>予定価格について、随意契約相手先からもらった見積書どおりの価格を設定しており、そうせざるを得ないかもしれませんが、この辺の予定価格が先方の言いなりではないという何らかの作業はされていますか。</p>	<p>そうですね。先ほど少し申した、関東のほうでも同じような契約等があるので、そういった単価も参考にしつつ、余りにも高額ではないというところは確認しながら契約作業等に努めております。</p>

(分科会長の意見)

はい、分かりました。では、今、審議の中で様々コメントがあったかと思いますが、部局に持ち帰って十分御検討していただき、直すべきところは直すようにしていただきたいと思います。

【審議案件10】

審議案件名：新型コロナウイルス感染症に係る一時待機施設の運営業務一式（単価契約）

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：福岡検疫所

契約相手方：羽田タートルサービス株式会社

予定価格：117,148,877円

契約金額：117,148,877円

落札率：100%

契約締結日：令和4年4月1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（緊急随契）を行った。

意見・質問	回 答
<p>随意契約の理由書ですが、ここに随意契約にした理由として、各フェーズがきちんと終わらなければいけないなど、何時までに何々の業務が終わらないと、宿泊療養がうまく回らないということが書いてあるのですが、これ自体を仕様書に明記して、一般競争入札をすることはできなかったのですか。</p>	<p>調達に関して業務がかなり多岐に及んでおり、入所者の食事配膳や、消毒、健康管理、生活支援、入退所業務など、運営施設側は準備期間がかなり確保されていないとできないというのがあります。水際対策が今後どうなるか分からず準備期間があまり確保できないのもあり、令和3年度に請け負った業者と引き続き随意契約という形で締結した次第です。</p>
<p>つまり、待機施設を令和4年度も確保し体制を整えてくださいという連絡が福岡検疫所に来たのが、直前だったということですか。</p>	<p>そうですね、はい。 具体的に、オミクロンの対応が令和3年の12月に始まり、そこから1月、2月、3月、と水際対策を強化して行ってきました。ちょうど3月に入って、留学生の受入れ等が内閣で政府全体として検討されているという発表があり、まだ2月、3月の時点では水際対策が今後どうなるか確定しなかったため、調達や仕様書の確定も含め、事前に入札する時間が確保できず随意契約という形になっております。</p>
<p>であれば随意契約にした理由は、この業務内容が複雑だからではなく、いつ検疫所に厚労省から連絡が来て、いつまでにその体制を整えなければいけなかったと、時期を明確に記載した理由を書いて、緊急随契としたほうが分かりやすいと思うのですが、いかがでしょうか。</p>	<p>そうですね、はい。 実際、緊急随契として両方の側面がありました。先ほどの理由と、1者随契、羽田タートルサービスでしかできないという両方の理由がありました。 ですが御指摘のとおり、今回の水際対策が直前まで決定しないところでは、やはり緊急随契ということも理由としてはあったところではあります。</p>
<p>今般委託したのは運営業務一式ですが、それ以前に羽田タートルサービスに委託していた支援業務というものは異なるのですか。</p>	<p>令和3年度の調達は、羽田タートルサービスに生活支援業務という形でした。 今回の令和4年度からの調達に関しては運営一式ということで、本部長、責任者業務や、総務班や保健医療班、全て施設全体の調達を含めた形での調達を取っております。なので、昨年度に関しては、今の運営業務一式のうちの一部を羽田タートルサービスにお願いしていた形でした。</p>
<p>案件としては新規になるわけですね。</p>	<p>はい。</p>
<p>単価契約をされていますが、数量が変われば、当然、契約金額も変わるという前提ですか。</p>	<p>はい。派遣人員の1時間当たり幾らという形の契約を取っています。単価契約書という形で締結しております。</p>
<p>では、最終的には恐らく予定価格に近い数字の請求を受けるだろうということなのですね。</p>	<p>はい、そうです。</p>
<p>これは毎月お支払いするのですか。実績報告書を別に出して、翌月末払いなどの形ですか。</p>	<p>はい。毎月払いとなっております。</p>

では、どれほど業務がされたかということが分かるから。むしろクリアですね。	はい。
適正な単価を付けていくということになるのですね。	はい。
この単価はある程度検証されているのですか。	そうですね、はい。 先ほど申し上げたとおり、羽田タートルサービスは令和3年度から入札で落札し業務を請け負っており、その入札時の単価を令和4年度も引き続き採用という形です。単価は適正とのことで、我々も了承して進めております。
(分科会長の意見) はい、分かりました。では、先ほど委員から御指摘があったとおり、随意契約の理由についてはクリアにさせていただいて、その旨を随契理由書にきちんと記載していただくということをお願いして、終わりたいと思います。	

17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）