

令和4年度第3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12月6日(火) 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7月1日～令和4年9月30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 : 国立療養所星塚敬愛園屋上防水等改修整備工事設計業務
 資格種別 : 建築工事 - 建築関係コンサルタント業務 (B・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 : 国立療養所星塚敬愛園
 契約相手方 : 株式会社徳留設計事務所
 予定価格 : 4,172,300円
 契約金額 : 1,298,000円
 落札(契約)率 : 31.1%
 契約締結日 : 令和4年7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、株式会社徳留設計事務所が契約の相手方となった。落札率は31.1%である。

意見・質問	回 答
この落札業者は、今回の工事の対象となる建物の元設計事務所ですか。	今回、初めて入札に参加する業者になります。
つまり、建物の現状をよく知っているわけではないのですね。	一度、建築物点検として、当園の建物の点検業務では入ったことはありますが、設計としては今回初めて応札を頂きました。
今回の防水工事の点検は以前にしているのですか。	はい。
何で、こんなに落札率が低いのが問題になるわけですが、前もって情報を持っていたとは、一つ考えられますか。つまり、建物の現状を知っていたという形です。	建物の現状としては、こういった建物であるかは知っていたかとは思いますが。
防水の状況などは、そのときにチェックしていないのですか。	屋根の点検などで屋上防水等を確認はしていると思います。
そもそも、国のルールは別として、建築の世界では設計者を入札で決めることは望ましくないと言われていました。原則は避けなければいけないと。もちろん、低額の工事について、いちいちコンペティションのようなことをするのは手間ですから、場合によって入札は認められるのですが。まず原則として、設計業務を入札で決めてしまうと、見積りが難しいのです。幾らでも金額を下げられてしまうのです。ですから、適正な競争が働かないのです。 例えば、かつては丸々建てるのに1,000円でできるわけがないのに病院の設計の1,000円入札というのがありました。そう	なぜ低入札で金額を入れることができたのか等のヒアリングは行っています。

<p>ということが起きてしまうので、設計業者を選ぶときには、やはり入札は望ましくないと言われているのです。今回のように、防水工事の総額として、それほど大きな工事でなければ構わないのですが、極めて低入札というか、低金額で入札が起きたときは気を付けなければいけないのです。今回は、入札が行われたのが7月6日で、契約が7月7日で、1日しかないのです。つまり、非常に低い金額で落ちたのに対し、いかに質を担保するかはどのように調べられましたか。</p>	
<p>それは今回の資料のどこかにありますか。</p>	<p>いや、今回の資料には入札関連の資料のみを付けていますので、そのような資料は付けておりません。</p>
<p>どうして安く入札できると回答されていますか。</p>	<p>今回初めて設計の応札を頂いた業者になるのですが、当園の実績又は厚生労働省との実績を作りたいとのことでした。以前から営業には来られていたのですが、今回の設計が初めて応札いただいたため、金額が低くなったことの最も大きな要因は実績づくりではないかと思われまます。</p>
<p>実績をつくるのが、さも理解を得られるような理由になっていますが、結局、それによって質が担保される保証はないので、それは本来、理由にならないと私は思うのです。ですから、このように非常に安い金額で落ちたときには、やはり、かなりチェックをすることが必要だと私は思います。以上です。</p>	<p>はい。</p>
<p>今回、応札者は2者ですね。</p>	<p>はい。</p>
<p>鹿児島県、宮崎県内に本店又は支店を有する設計事務所、本件のような工事に対応できる設計事務所は、そもそもあまりないのでしょうか。つまり、入札可能性のある業者がどれくらいいらっしゃるのでしょうか。</p>	<p>鹿児島県、宮崎県のB・Cランクでいきますと、多数の設計業者はいるかと思えます。</p>
<p>1者応札ではないにしろ、なぜ2者しか手を挙げてくれなかったのかという点についての要因の分析等はされていますか。</p>	<p>そうですね。施設自体が鹿児島市内など市街地からだいぶ離れていることも1つの要因だと思います。鹿児島、宮崎で応札を掛けているのですが、大隅でいきますとまた業者数は減ってきます。設計をする中でその辺で打ち合わせなどを数回行わないといけないかと思うのですが、参加される業者は、経費など、その辺も考慮されてエントリーしてくると思いますので、そういったところが1つの要因ではないかと思われまます。</p>
<p>地理的要因によって、打ち合わせ等の経費が掛かってしまうので、二の足を踏まれる業者も多数おられたのではないかという推測と、理解してよいですか。</p>	<p>そうです。</p>
<p>B・Cランクを選んだ理由は何ですか。</p>	<p>今回の該当ランクが、Bランク発注であって、その直近下位も含めた形で設定をさせていただきました。</p>
<p>大隅の辺りも、設計事務所は幾らでもあると思います。どんな建物でも防水工事は必ずやりますから、防水工事の設計ができないということは、2級建築士でない限りはほとんどないと思います。木造の住宅だったら違うかもしれませんが、鉄筋コンクリートの建物であれば必ず防水工事はやるわけです。つまり、鹿児島市や、宮崎、大隅は遠いからと言うのですが、地元の人たちが参加できるような仕組みを作っていないのではないかというのが気になります。</p>	<p>Bランク発注で、直近下位を含めたのは、今、先生がおっしゃられたように、やはり地元の設計事務所なども参加できるようにとのことで、こちらの地方では大きな設計事務所が余りないものですから、より下を含めたほうが参加していただけると判断して、B・Cランクで設定しました。</p>
<p>つまり、私が申し上げているような設計事務所というのは、恐らく1人や2人でやっている設計事務所です。そういう事務所がたくさんあるわけで、そういう人たちが鉄筋コンクリートの建物なども造っているのです。そうなったときに、その人たちが参加申込みしやすいような手続方式になっているのかが気になるのです。ランクを広げるだけでなく、手続の方法です。</p>	<p>特段、難しいことはやっておりません。これができていないと駄目など、通常の手続をやっていますので、門戸を狭めるようなことは一切やっていません。</p>

電子調達システムを使っていますよね。	はい、そうです。しかし、紙入札も可としています。
その際に、登録の方法など、誰もがすぐにアプローチできるような広報をされていますか。	1人、2人の規模の事務所の中には電子調達を準備できない所もありますので、そういった所は紙での応札も可能としています。ですので、小さな会社でも参加できるような体制は整えています。 ホームページ、建設新聞、園内の掲示板に掲示して入札広告しています。
そういう方たちにとって、目につくのは建設新聞ですね。	そうですね。建設新聞や、ホームページが一番かと思えます。
なるほど。それで十分でしょうか。	そうですね。それが最も周知できる方法かと思われま す。 それに、どうしても仕事が欲しいという所は多いのでそれぞれ新聞に限らずリサーチされています。そういった所は、そういう委託業者が、こういう入札があるよという、それをリサーチされていて、そこから入ることが、建設のほうでは多いので、きちんと把握はしているはずで
仕事が欲しいと言いながら、2者しか来ないのですよね。	はい。
今までのようにホームページ、建設新聞、園内の掲示板に掲示してみんなが見てくれるのを待っているのではなく、例えば、地元の建築士会を通して広報するなど、設計事務所に直接アプローチしたりさらに積極的にアプローチしたりすることは、それほど難しくないのではないかと思います。 つまり私が非常に危機意識を持っているのは、設計事務所も大きい所は人がいないのです。仕事が限られているから、こういう仕事を受けなくなるわけです。そうすると、ますます応募してくれる所は今後減ってきます。今までと同じような広報の仕方をしていたら、やってくれる業者が見つからなくなってしまいます。ですから、今までと違うアウトリーチの仕方、直接地元の人たちに問いかけるようなやり方を工夫していく必要があるのではないかと思います。	そうですね。今後は、それも1つの方法かと思えます。ですがやはり、建設団体など、そういった所にも広報をすると、協会自体が設計事務所との調整のようなことをしてしまうのではないかという懸念も少しありますので、そこは想像の域になってくるので何とも言えないです。
例えば熊本などもそうですが、九州近辺でこれまでも災害が多いから業者の手配がつかないなど、設備関係や設計者でそういう話が今まで何年間もこの委員会で続けて出てきています。つまり、それは今までの応募の方法に限界があるのだと思います。今までのように、ホームページや建築士新聞などに載せれば引っ掛かってくるような、待ちの姿勢ではおそらくもう人が集まらないのではないかと思います。是非、新しい方法を考えておいてください。	はい。2者では少ない印象をお持ちなのですね。
もちろん先ほど言ったように、変な形で競争になると困りますが、さらに様々な業者に門戸を開いて、様々な方がアプローチしやすくすることによって、競争性が働けばさらにいいのではないかと思います。	やはり、そこが最も重要になってくるので、業者間同士でのツーツーなどは最も避けないといけないとは思っています。広く一般に広報するのは非常に大切なことですが、そういったことのリスクも少し入りつつ、広報の仕方は考えていかないといけないとは思っています。
お願いします。ちなみに談合は、建築士から通したから談合が起きることは、まずないです。そんなことをしたら建築士会は潰されます。逆に、そういう所を通さないから、彼らは裏で何をやるのか分からないのが現実です。	はい、分かりました。
今の御質問の低入札になってしまったところに関連してですが、予定価格の算定書の明細がありますが、この業務時間数が385時間の根拠は、どこにあるのですか。	今回は改修工事ですので、想定される図面枚数や図面の内容等を、あらかじめこちらで想定させていただいたものと、業務の詳細が書かれています。追加業務として積算業務がありますが、そういったものを積み上げて時間数を出しています。その合計になります。
どの数字を足し込むと385時間になるのですか。	すみません。これは計算式に入っておりまして、この

	資料では細かい図面の枚数の拾い上げまでは付いていません。ですが、そういった図面の人件費、そういった時間を全て合計したものが385時間になります。
分かりました。それが直接人件費で記載されているのですね。 その次に、諸経費がありますが、これが直接人件費と同額が発生すると見積りをされています。この諸経費は何を想定されているのですか。要するに、間接費としては非常に高い印象を持っていますがいかがですか。	一般的な積み上げの算定計算があり、こちらにのつとると諸経費は人件費と同額とされているため、その算定式をそのまま引用しています。 計算式等も、その算定式に基づき、積み上げの計算をデータベース化していますので、諸経費がそのまま人件費とイコールになっているため、私どもは高いとは思っていません。
それは計算式にのっっている。その計算式は、どういうものですか。	一般的に国交省が出している設計委託の算定式等があり、それに倣っています。
直接人件費の金額が、そのままそこに入ってくるのですか。	そうです。
技術等の経費についてもその計算式にのつった形ですか。	そうです。国交省のルールにのっっています。
なるほど、そうですか。落札率が31%というところの1つの要因として、この辺の見積りが少し問題なのではないかという観点については、いかがですか。少し高すぎるといふことはいいのですか。	予定価格の算定書に、2.87%と書いてありますが、こちらが総工事費に対しての設計費の目安と捉えてもらえればいいのですが。一般的に住宅などもそうですが、総工事費の5%や10%が設計料の相場と言いますか、このぐらいになってくるものですが、当園としては、それよりは更に厳しい3%以下で算出していますので、予定価格よりは高かったのではないかとはいえないと思います。
そういうことにはならないのですか。	はい。
分かりました。直接人件費の単価の所に「技術者C」というランクの技術者しかここに書いていないのですが、これは事実と合っていますか。例えば、これは設計業務の最終的な決済者のようなレビューする人は必要ないのですか。その人の単価は要らないのですか。	この算定式に用いる人件費は以前から「技術者C」の単価を用いるようになっているので、この単価で間違いありません。
「技術者A」という人は必要ないのですか。	実際には、その上司の方が調査業務など、そういったことはされますが、この算定に用いるときには、算定式では「技術者C」を用いなさいという形になっています。
なっているのですか。	はい。これが一般的な算出方法だと思います。
(分科会長の意見) 分かりました。先ほど、この委員会の中で、様々指摘された事項がありますので、その辺は部局のほうに持ち帰っていただいて十分な御検討をお願いします。特に、潜在的な事業者に対するPR活動がこれまで通りでいいかというところで、種々検討していただいて、新規の開拓も含めて、入札者の数を増やすような方策を十分に取っていただきたいと思います。	

【審議案件 2】	
審議案件名	: 国立療養所星塚敬愛園さくら病棟改修整備工事設計業務
資格種別	: 建築工事 - 建築関係コンサルタント業務 (B・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、落札率が低いため。
発注部局名	: 国立療養所星塚敬愛園
契約相手方	: 株式会社徳留設計事務所
予定価格	: 9,455,600円
契約金額	: 4,180,000円
落札(契約)率	: 44.2%
契約締結日	: 令和4年7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、2者応札があり、株式会社徳留設計事務所が契約の相手方となった。落札率は 44.2%である。

意見・質問	回答
さくら病棟の改修というのは、どういう改修なのかを簡単に教えてください。	当園にあります病棟の 3 つあるうちの 1 つになります。さくら病棟は、用途としては病棟ですが、現在の運用上の使い方としては、グループホーム的な形の病棟なので、こちらを一般病棟として使えるように改修を行いたいということです。全面的に間取り等の変更を行い、一般病室として使えるような設備等を施した配置に作り変えるという中身になります。
つまり、例えば躯体を残してレイアウトを変えて、設備もやり変えるというようなイメージなのでしょうか。	そうです。
なるほど。 では、その上で伺いたいのですが、先ほどと同じように、国交省のルールに従って予定価格を立てられているわけですよね。	はい。
先ほど設計料率の話がされましたが、設計料率は、今回は 2.76%。 先ほどの屋上防水と設計料率が一緒というのが、私には少し分からないのです。	
先ほど説明にありましたが、例えば住宅で 5%から 10%というのは新築の場合ですよね。国交省が示している新築の福祉施設の場合だと、3%から 4%ぐらいだと思います。なので、屋上防水の工事だけの設計料率で 2.8%や 2.7%程というのは非常に高いと思います。 今回の件に関しては、構造体が入っていないのですが、かなりの改修なので、このぐらいの料率は、まああるかなとは思いますが、いかがですか。	そうですね。今まで当園で数々発注してきましたが、今回、金額が少し低かったといった形で議題になっていると思います。今までは大体 3%を超えない形で設定しており、その中で今回は先ほど冒頭の通り実績を作ったかったところが非常に大きく働いたのではないかと考えています。応札業者が安い金額で入れてきたため、金額と落札率が非常に低い値になったと思います。過去の設計等も 3 倍以下でして、適正というのが適当かは分かりませんが、うちの設定した金額に対して少し切るといった形で落札した事案等も数々あるため、そういった意味では 3%を切るぐらいが妥当な線ではないかと考えています。
先ほどの指摘にありましたが、もともとの予定価格が高いから落札率が低くなるのではないかという件に関して、私も申し上げているのです。つまり、予定価格を立てるときに、新築工事と改修工事と、防水工事のような一部の工事で、同じ設計料率というのは、やはりおかしいと思います。	この数字というのはあくまで目安と言いましたが、図面の枚数、業務量、積上げの積算業務など、そういったものを人件費として時間数を出し、単価を掛けて算出しています。それで、ずっと積み上げていきますと、この金額になっていくといった形になります。一般的には、この積み上げ方でやっていますので、私どもとしては、予定価格が高いとは思っておりません。
設計に掛かるお金というのは図面を描くだけではないので図面の枚数で金額を決められたら堪らないです。例えば、建物	改修工事の場合、図面枚数だけではないとおっしゃるのですが、私どもでの屋上防水だったら大体どのぐらい

<p>を造る、設計する、新しい建物を作るといったら、どういう建物を作るのかというヒアリングをし、打ち合わせして、ディスカッションをして、その時間が取られるではないですか。それに比べて、防水工事というのは明らかに、現地調査をして問題点があればそれに対する図面を書けばよいだけです。ですから、もう一度言いたいのは、もう少し工事の種類による設計料率の違いを考えていただきたいと思います。</p>	<p>が必要かなと。さくら病棟の改修だったら大体このぐらいの枚数はいるのではなかろうかといったところで積み上げています。実際、現地で調査したり、打ち合わせをしたりと諸々含めたものが設計料になると思いますが、その中でも図面を描くというのは最もメインの仕事になりますので、そういった形でどちらの設計も算出しています。ですが今後は、その辺も検討しないといけないのかなと思います。</p>
<p>一般的な一般競争入札を採る案件と、一般競争入札でも総合評価落札方式を採る案件との区別基準はあるのでしょうか。</p>	<p>発注する工事によって設計の発注区分が分かれてきます。例えば、屋上防水ですと、最低価格方式になります。その場合は設計も同じような発注方式になると。それで、6,000万円以上を超える場合は総合評価で実施しないという通達がありますので、今回のさくら病棟は6,000万円以上を超えるため工事も総合評価になり、イコール、設計も総合評価といった形で発注しています。</p>
<p>工事が総合評価落札方式であれば、設計業務の調達に関しても自動的に総合評価落札方式がとられる仕組みになっているのですか。</p>	<p>はい、そうです。</p>
<p>総合評価落札方式とのことですが、技術評価委員は、どういふ方を選定されていますか。この資料にはなさそうに思うのですが。</p>	<p>当園では、総合評価の委員は4名います。そのうち、外部委員が2名おり、当園の委員としては、園長と事務部長が委員となっています。</p>
<p>これはよく選定のときに言われることですが、外部委員の方に技術の分かる方は入っていますか。技術評価のときに必要ではないかと思えます。</p>	<p>そうですね。外部委員の方が技術の分かる方です。</p>
<p>これは、どちらですか。委員の方のどちらが技術的なことを理解されている方ですか。</p>	<p>両方とも技術が分かる方です。</p>
<p>そうですか。分かりました。 総合評価方式なので、技術点と価格点を足したもので競争することになっていますが、その評価結果を示すシートは、このファイルの中に入っていますか。</p>	<p>入札状況調書があります。</p>
<p>はい。それで、これは点数化されているのですよね。</p>	<p>はい。</p>
<p>はい。評価点は、A社が68点で、徳留設計が70点になっていますが、これは技術点と価格点が両方入ったベースですか。</p>	<p>そうですね。</p>
<p>その内訳は、どこに書いてありますか。</p>	<p>電子調達システムなので内訳までは反映されていませんが、先ほど、説明した所に記載されており、各委員に採点していただいた点数をシステム上に入力するようになっています。また、入札金額をそれぞれ入れて評価点が算出されるようになっており、総合評価の場合は、予定価格よりも金額が下回るため、その中で評価点が高い所が落札といった形になります。ですので、今回の場合は徳留設計が落札されました。</p>
<p>技術評価は加算点方式ですか。入札説明書に評価の方法が書いてありますけれども、これを見る限り加算点方式ではなさそうな計算式になっていますが。</p>	<p>そうですね。 工事と設計の場合ですと、点数の算定方法が異なっていて、入札公告に算出する方法が書いてありこれが恐らく加算点です。</p>
<p>そうですか。これは技術点と価格点の合計の満点は何点ですか。</p>	<p>60点です。</p>
<p>満点が60点、技術評価点の満点が60点ではないのですか。</p>	<p>そうです、技術点がそうです。</p>
<p>配分点は何点になるのですか。</p>	<p>配分点は何点か、ごめんなさい、少し計算方式が入っていたので。確か、100点だったかなと思います。</p>
<p>この資料の中では、どこにも書いていなくて分からないですよね。</p>	<p>そうですね。少し今、即答しかねます。 これは電子調達システムで入力していますが、初めに加算点方式なのか除算点方式なのかを選ぶようになって</p>

	ています。それで、今おっしゃられたように、何点だったのかというところを即答できません。
ないですね。	そういったところを入力して行って、価格を入れて、予定価格と割って、掛けるといった形で算出します。
そういうことなのですね。 最後に、少し細かい所ですが、「技術提案書等加算点評価表」があります。そうすると、これは加算点なのかなと、ここでは思うのです。	はい。そうですね。この計算式は加算方式ですね。ごめんなさい、そうです。
加算方式でしょう。	はい。
そうすると、技術評価点の算出方法を見ると、これは加算点方式ではないですよね。技術評価点 60 点×技術評価の得点合計÷技術評価点の配点合計として、加算点方式とは矛盾していませんか。	いや、これは間違いないです。これは加算点方式の算出方法で、工事のほうとは違っていただきますので、この計算方式は間違いないです。
だって、加算点方式なら 60 点+加算部分というように出てきませんか。最低 60 点でしょう。	こちらは技術評価点になりますので。
技術評価点。	下のほうに価格評価点というのが別にあります。
分かりました。そうしたら、この 78 点と 80 点をどのように計算したのかを、後で資料を頂いてもよろしいでしょうか。	システムで入力してこの調書が出ていますので、68 点、70 点がどうやって出たのかは、入力する過程では、当園が算定した採点で、この業者は何点だったといった形で、金額が幾らだったというのを算出していくのですが、先ほどの点数というのはシステム上で行われていますので。
今でなくて大丈夫です。どうやって 68 点、70 点になったのかは、後で教えてください。	分かりました。少し算出してみたいと思います。
今私も気が付いたのですが、例えばこの資料では価格点の配分が分からないですよね。つまり、これで公募を掛けているわけですから、応募する側としては価格点がどのぐらいなのかも見えずに総合評価されることになり非常に不誠実だと思います。ブラックボックスに入っているから分からないというのではなくて、ブラックボックスの中身をきちんと調べていただいて。恐らく、技術点が 60 点だから、価格点は 40 点ぐらいで、合計 100 点満点になっているのではないかと思うのですが、そこをきちんと明らかにして、今後、公募するときには、価格の配分点は何パーセントかをきちんと明らかにして公募することが大切だと思います。	
(分科会長の意見) 今の委員がおっしゃった内容について十分御検討いただくと同時に、最初の段階で、工事の種類ごとの設計料率が変わって当然ではないかという委員からの御指摘がありましたので、その辺も含めて、部局に持ち帰っていただいて、十分御検討していただきたいと思います。それから、先ほど私のほうからリクエストを出させていただいた総合評価の点数の中身の計算式についても、後で資料を出していただきたいと思います。	

【審議案件3】

審議案件名 : 国立療養所長島愛生園 センター中央道路アーケード新築工事
 資格種別 : 建設工事 - 建築一式工事 (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、契約金額が大きいため。
 発注部局名 : 国立療養所長島愛生園
 契約相手方 : 太陽建設株式会社
 予定価格 : 257,266,405円
 契約金額 : 250,800,000円
 落札(契約)率 : 97.5%
 契約締結日 : 令和3年7月25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、太陽建設株式会社が契約の相手方となった。落札率は 97.5%である。

意見・質問	回答
<p>施工実績要件として施工規模要件を満たす業者がいなかったということですが、この施工規模要件というのは同種の規模の工事をやったこと、手がけたことのある業者という意味ですか。</p>	<p>はい、そういうことです。うちは分散工事で、入札公告の中に施工実績要件を示しています。今回の場合は、建物の用途として医療施設、又は老人福祉施設で、建物構造としては鉄骨造で、面積 500 m²以上の建物の建築を実施したことがある業者という形で、実績要件を付したところですよ。</p>
<p>なるほど。 その施工規模要件を満たせる業者というのは、本案件に取り組める可能性のある業者として、ある程度の母数はあるのでしょうか。</p>	<p>いや、それは。</p>
<p>過去の実績と言っても必ずしも本件工事と同じ工事の実績ではないと思いますが、そもそも施工規模要件を掲げ、1者しかその要件を満たさないのであれば、1者応札になってしまうのは必然の結果かと思えます。</p>	<p>はい、おっしゃるとおりだと思います。 ただ、当園としましては、今回は鉄骨造なので、そういった施工実績のある業者に入っていただき施工の確実性を高めたいという意向がありました。他の業者についても声掛けをした業者についても、施工実績はあるにせよ、様々な工事の施工実績が、当園で行った施工実績のある業者のほうにも声掛けをしました。これに合致する業者がいるかどうかというのは、その時点では分からなかった状況です。 確かに、そのような施工実績のある業者の母数というのは正直、把握はしておりません。ただ、今年度内に施工を終えなければいけないという期限もありまして、ある程度そういったことを含め確実に行っていただける所として、今回そのような施工実績の規模を設定しました。</p>
<p>同じく、資格要件のところの配置技術者要件を満たす業者はいなかったという点ですが、これは、必要とする資格を持っている方がいないという意味ではなく、そういう資格を持っている方を当該現場に配置することができなかったという意味ですか。</p>	<p>はい、そうです。会社の中には、そういった資格をお持ちの方は当然いらっしゃいますが、ほかの現場に既にその方が配置されており兼任はできないというところがありますので、そういった意味で配置ができなかった事情があります。</p>
<p>分かりました。そうすると、いわゆる人繰りの問題かと思えます。先ほどの御説明の中にあっただよように、年度内に工事を終えなければいけないという制約があるので難しかったのかもしれませんが、入札可能性のある業者に、人繰りが組めるように、できるだけ準備期間を与えてあげるという工夫は、本件ではあり得なかったのか。それとも、条件さえ許せばあり得るのかについて教えていただけますか。</p>	<p>私の解釈ではありますが、おそらくまず兼任というのが業者に聞いても、それは多分できないというのが他の現場に配置されている技術者の方が。</p>
<p>兼任が禁止されている前提で、業者の方に人員配置の準備のための期間を与えればなんとかなる問題なのか、そうでないの</p>	<p>この度の工事をする前段階の公共調達委員会の委員の方の指摘の中で、入札の公告期間をもう少し長く取っ</p>

<p>かが疑問です。準備期間の問題なのであればその準備期間を与えるための工夫が可能なのかお伺いしたいです。</p>	<p>てくださいという話がありました。普通は暦の日付で10日間という日付で入札公告期間を取るのですが、今回は15日と、普段よりも5日ほど長い公告期間を取りました。</p> <p>先ほどの点ですが、今年度中に工事を終えるという前提と、それから設計業者が設定した建設期間というのがあります。それを加味すると、7月中に入札して契約する必要がありますので、その中で、5日間ほど延ばすのが日程的には一杯一杯という形で、今回は15日間という入札期間を取りました。</p>
<p>つまり、準備期間を長めに取る必要があるという認識があり、そのため限られた条件の中で一般的には10日のところを15日の公告期間にしたのですね。</p>	<p>そういう形になります。</p>
<p>私もその点を確認したいのですが、この場合、入札公告の中で一般参加条件の資格として、まず建物用途や建物構造の実績に問題があったということですが、やはり今後も同じようなことをされるのでしょうか。それとも、今回の経験をふまえて変えるのでしょうか。</p>	<p>まず今回は施工規模を面積500㎡以上という形に数字を設定したのですが、その辺りをもう少し小さいものにするべきと考えております。</p> <p>また、建物用途などにつきましては、今回医療施設又は老人福祉施設という形で設定をしましたが、当園とすれば、そのような医療施設などで施工実績のある業者のほうが安心して施工を任せられるという状況もありましたので、そこら辺は今回、今後の公示の様々な講習もあると思いますので、それを踏まえて検討し、もう少し幅を広げる形で公告を実施してみたいと思います。</p>
<p>国立療養所なので、病院であり医療施設であることは間違いないのですが、今回の公示種別、工事をする建造物・建築物はアーケードであって、病院の建物ではないですね。</p>	<p>そうですね、はい。</p>
<p>そのときに経験や実績として医療施設又は老人福祉施設を建てたことがあるという実績を求めるのは、やはり少しやり過ぎではないかと思えます。逆に言うと、医療施設や福祉施設で、普通はアーケードを造りませんから。</p> <p>だとすると、逆に経験値のない人を集めていることになりそうですよね。</p>	<p>はい。</p>
<p>療養所だから自動的に医療施設だとか、福祉施設の業績を求めるという考えは、やめたほうがいいと思います。もちろん、それを求める公示というのは、工事の種類によっては必要ですが。そうじゃないと、やはり今回のように参加者が少なくなるということを生みがちになってしまいます。いかに門戸を広げるかを考える必要があると思います。それが1点です。</p> <p>それから、今回は建物の新築または増築という条件で求めていますよね。</p>	<p>はい。</p>
<p>この場合の建物というのは、いわゆる屋根があって、壁があって、生活をする建物ですね。</p>	<p>はい、そうです。</p>
<p>そうすると、今回のアーケードは、応札してきた太陽建設は同種実績で、A病院の新築工事などを出してくるのですよ。病院を建てたことがあると言って来ているわけです。皆さんはそう読んでいるわけです。</p>	<p>はい。</p>
<p>それでは、アーケード工事の業績として、実績を求めすぎではないかと思ってしまう。</p>	<p>はい。確かにこのような大きなアーケードを医療施設で建てるという実績は、持ち合わせていない業者が多いと思います。</p> <p>今回こういった建物実績を求めた理由は、鉄骨造ですので材料となる鉄骨が最近のこの情勢の中でなかなか入手が難しいというのをほかの業者から聞いたことがあったものですから。もちろんアーケードでもいいのですが、そういった延べ面積のある程度の規模の建物、要するに病院などの建物を造ったことがあるというところ</p>

	ろでの要件を設定した状況になります。
建物と言ったら、今回はアーケードではないので、鉄骨の手配うんぬんのは、また別の話ですよね。	はい。
それだったらショッピングセンターでもいいのですよね。	調達などで言えばですがそういうことになります。
もう少し、病院だからと特殊性を前提に考えるのはやめたほうがいいと思います。	はい。
そうしないと、本当に業者が集まらないです。私は、国立療養所で、さんざんこの委員会で聞かされたわけですよ。設備更新にしても、建物を造るにしても、設計者にしろ、施工者にしろ、一者応札。なかなか業者が集まらないと。この間口を広げる工夫をさらに積極的にしていただきたいと思います。	はい。
今までやってきたからということではなくて、新たにもう一度考え直していただきたいと思います。 それと、もう1つは、これは少し難しいところですが、これも先ほど質問のあった、1級建築士の専任で配置するという話です。1級建築士を本当に専任で配置しなきゃいけない工事かどうかです。これは建設業法で、「ある程度の規模以上の建物」、しかも、その建設業法の中で、「公共性のある建物もしくは構造物」と書いてあって、これは公共性があるかという議論になると思います。ですから、そういったことも同時に考えながら、厳しい条件を設定することによって入札者の数が少なくなっているという現状を、やはり打破していく方法を是非とも、さらに積極的に考えていただきたいと思います。	はい。
今の質問に関連した質問です。総合評価落札方式ですので、総合評価の審査員の設定をされているようですが、その名簿があります。この中に、外部有識者が5分の3ということで、半分以上入っていますが、この備考欄を見ますと、この中には特に技術の分かる人が入っているようには思えないのですが、その辺はいかがですか。	委員長をしていただいています方が、建築住宅課の主幹の方で、恐らくふだんから市の建築関係の工事の担当をされていると思います。この方の資格の有無までは確認しておりませんが、そういった意味で、この方がそういった建築関係の専門の方と考えると、設定しています。
はい、分かりました。 それから、予定価格を作るときに予定価格の内訳書がありますが、これは何か参考見積を取って作ったのですか。	これは設計委託業者が積算した内訳書で、その提出された内訳書をそのまま予定価格として設定しています。
特に、今回の太陽建設から取られたわけではないのですか。	それはないです。
分かりました。落札率が非常に高いですが、理由としてどんなことが考えられますか。	理由ですか。ここは少し分析をしておりません。
極めて高いですね。	そうですね、はい。
これまでもこういった、一般競争入札で落札率が非常に高い案件というのはありましたか。	今ここでは少し申し訳ないですが、1件1件の落札率までは把握していないですが、そうですね。
(分科会長の意見) はい、分かりました。結構です。それでは、質問等のほうは終了いたしました。では、先ほど委員がおっしゃったように、資格要件について、今回のこの案件に適したものになっているかどうかも含めて、種々、今回の委員会の中で指摘された事項につきましては、部局に持ち帰っていただきまして十分に御検討をしていただきたいと思います。	

【審議案件4】	
審議案件名：千葉労災特別介護施設空調用冷温水ポンプ更新工事	
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：労働基準局労災管理課	
契約相手方：株式会社創設	
予定価格：4,180,000円	
契約金額：4,180,000円	
落札(契約)率：100%	
契約締結日：令和4年8月2日	
(調達の概要) 予算決算及び会計令第99条の2に基づく随意契約を行った。	
意見・質問	回 答
不落札の場合でも予定価格を開示するわけではないですよ。	もちろん開示はしません。
そうですね。先ほどの説明のように、今回契約率が100%というのは偶然ですよ。	はい。
今回、不落札になって再度の入札を行わなかったのは緊急性があるからなのでしょう、それとも、再度の入札を行うに当たって何らかの基準やルールがありそれに低触するからでしょうか。	基本は再度入札になると思います。ですが、今回は当初の入札した金額が予定価格とさほど大きな差がなかったのと、この施設に入居されている方は脊髄損傷で重度の障害を負われており自分で体温調整ができないため、今回の工事というのが空調用の冷温水ポンプの更新工事、入居者の体調のことを考えますと、24時間365日常に空調を使用しないといけない施設になります。 今回工事するに当たり施設の方と相談をしまして、できるだけ空調などを使わなくて済みそうな季節に工事をしたということがありました。当初は履行期限を10月31日までとして逆算して入札の準備を進めていたため、再度の入札をやり直すとなると、更に工事の時期も遅れていき冬になってしまいますので、できるだけ早期に工事をしたく、今回、不落随契という形を取らせていただいております。
要約させていただくと、緊急性ないし適時性が必要であったということですよ。	はい。
不落札になった入札の際にも1者応札でしたが、業務の特殊性や契約内容の特殊性というのが、私には特に思い当たらない案件ですが、競争入札時に1者応札であった要因というのは何か分析されていますか。	私どものほうで1者応札になった要因として考えられるのが、ポンプのメーカーを指定したことです。当初、メーカーを指定しないことも考えたのですが、その場合、例えば、同等以上の性能を持つものというような要件としたときに、我々のほうでその物が同等なのかどうかという判断が難しいのではないかとということもあり、今使用しているメーカーと同じものとさせていただいた結果、このような形になってしまいました。
あくまでも機械のことですので、同等というのが例えば出力やその他の、よくカタログに書いてありますよね、主要諸元表のようなものが。それを見比べることで何か分かるのかなという気がしないでもありませんので、できるだけ競争性を高めるために、入札可能業者が現われるような、そういう良い意味での要件の緩和を引き続き御検討いただければと思います。ありがとうございました。	ありがとうございます。
今回の契約というか、ディテールのほうには「ポンプの更新」と書いてありますが、説明の調達概要には「部品の交換」と書いてあります。ポンプの更新ですか、それとも部品の交換ですか。	更新です。
部品の交換なら既存のメーカーの機械との関連性が出て	施設の担当と相談して進めており、特に専門の業者とは相

<p>くると思いますが、更新であれば、他のメーカーのものにポンプを入れ換えるということは、既存の建物のそれ以外のパーツとの兼ね合いの問題は当然出てくると思います。</p> <p>そういう意味で、今回のポンプの入れ換えに関して、どなたが検討されたのでしょうか。どこかの専門の方に御相談などはされていますか。それとも、センターの施設側の担当者だけで判断をされたのでしょうか。</p>	<p>談はしておりません。</p>
<p>なるほど。そうしますと、先ほどのような同等の評価が難しいということになるのかもしれませんが、それならば第三者に聞くという選択も当然ありますが、そういった御専門の方の知識を使うのも今後考えられてはいかがでしょうか。</p>	<p>はい。今後もまた同じような工事をやる可能性も当然ありますので、今回の結果も踏まえ、専門の業者とも相談をしながら後は進めていきたいと考えています。</p>
<p>先ほどの入札の件で不落になった際に、その場で再度入札というのをたまに見かけますが、そういう方法を取らなかったのには何か理由がありますか。</p>	<p>株式会社創設からは、紙で入札書が出てまいりまして、紙の場合は必要があれば、2回目、3回目の入札書も郵送していただいた上で開札をしているのですが、そのときには1回目の入札書の提出しかありませんでしたので、入札としては一旦終わりとして、不落という形にしています。</p>
<p>私もその辺りは少し分からないのですが、再度継続をして紙で翌日出してもらえないのですか。</p>	<p>なるほど。翌日というような対応は今のところはしておりませんでした。</p>
<p>それは制度上できないのですか。</p>	<p>〔会計課会計企画調整室から補足説明〕 入札に関しては日時等がきっちり決まっております、その場でしかできず、今回は紙で入札書を2回目のものを持っていなかったということで、適切に記載された入札書類ではないものしか提出し得ない状況であったので、解釈的には辞退ということになるかと思えます。1回目しかできなかったという扱いの認識です。</p>
<p>なるほど、よく分かりました。</p>	
<p>これは見積りを取った際に、値段の値引き交渉はされなかったのですか。</p>	<p>見積書が出てきた時点で、その予定価格の範囲内だったこともあり、更に下げるようなことは特にしておりません。逆に、していいのかということもあると思うのですが、そこまではしておりません。</p>
<p>そうですか。私としては、随意契約であれば値段交渉が1セットという認識をしていますが、いかがですか。</p>	<p>今後また同じようなことがあった際には、価格交渉もしっかりしていきたいと思えます。</p>
<p>(分科会長の意見) 分かりました。仮に、2回目の入札をしたときに、果たして380万で入札してくるのか、もしかしたら370万で入札してきたのかもしれないということからすると、一定レベルの値段交渉のお話ぐらいはしておけば良かったのではないかなと思います。</p> <p>今、様々と指摘された事項については、部局のほうに持ち帰っていただいて、十分に御検討していただきたいと思えますので、よろしくお願ひします。</p>	

【審議案件 5】
 審議案件名 : 講義室マイクシステム更新工事
 資格種別 : 電気工事 (「B」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、1 者応札であり、落札率が100%であるため。
 発注部局名 : 国立保健医療科学院
 契約相手方 : 株式会社サンケンシステム
 予定価格 : 17,600,000円
 契約金額 : 17,600,000円
 落札(契約)率 : 100%
 契約締結日 : 令和4年7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、株式会社サンケンシステム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
1 者応札になった要因分析の中で、「現行業者」という言葉が出てくるのですが、これは、現行のマイクシステムの設置工事を行った業者という意味でしょうか。	そうです。私どもは複数の講義室を抱えておりまして、このマイクシステムは、設立した際に単純に講義室に設置するというよりはそこを連動させる配線工事も含めた工事ということで、この業者に当事 (当時?) 設置してもらっていました。
なるほど。仕様書の手交先の業者で、かつ、応札されなかった業者は、この参考見積書を提出しているもう 1 者の業者ですか。	参考見積書を提出した業者とは、また違う業者です。
違う業者ですか。	はい。
なるほど。そうすると。	参考業者も、参考見積書を提出していただいた業者も、当初は応札の意思を示していたのですが、構造などを調べてもらううちに参加が少し難しいということでした。あとの 1 者の応札意思を示していただいた所も、実際に調べていただいたのですが、見積りも少し難しいということで、見積りも出してくれなかったという結果になります。
なるほど。分かりました。2 者の参考見積書を比べて見ますと、参考見積を出してくれた 1 者は応札者なわけですが、もう 1 者の参考見積と比べて見ると、機材の値段はほとんど変わっていません。これを前提に考えると、1 者応札になった要因分析の中にあるように、現行業者との競争では価格面で太刀打ちできないというのは、現行システムを設置した人であればソフトの変更なども比較的容易であるし、工事の価格も、もともとのを知っているが故に抑えられると、こういう意味ですか。	そうです。もう 1 者の所は、現場の方と見積りに来られたときに色々話したのですが、結構、建物の内部などの配線もあって、違う業者が今回また更新するとなると、その分の配線の付け止めから入ってしまうので、当然、その分の金額等も加算してしまうため、少し不利な感じだなという話はしておりました。
なるほど。そうしますと、既存設備があって、これに変更を加えるなどという場合には、本件に限らず常に問題となるのですが、既存設備を手掛けた人のほうが有利であるのは厳然たる事実だと思います。その中で、競争性を高めるためには、正に、入札参加可能業者を広く当たるしかないのかなと私は思います。なので、一者応札という結果を受けて、どのように対応をなさるかについて書いてくださっていますが、そういう声掛けを広く行っていただくことを、大変かと思いますが、是非、御尽力いただければと思う次第です。	分かりました。ありがとうございます。
確か、講義室でしゃべったのを院長室で聴けたりするのですよね。	そうです。150 人の部屋や、建物の別館棟の部屋で大きな交流会を行った場合、昔は、院長室などの幹部のお部屋にもリアルタイムで講義を聴けるようなシステムになっていました。今もそれは生きているのですが、そうすると、本館及び別館棟の様々な所にも配線を巡らしているところ

<p>それで、お伺いしたいのは、最初の元請の音響システムを入れたときの配線図だとか工事図というのは、科学院で持っていないのでしょうか。</p>	<p>私どもも保有しています。それで、見積りに来られた業者は、それはありますということで、それを提示しています。</p>
<p>いや、新しい元請の音響システムを作られた所でも、もう20年以上前の工事なので担当者は残っていないと思うのです。ですから、結局、その手のデータを基に工事をするはずなので、それほどそんなに大きな違いがあるようには思えませんかね、条件として。結局、彼らが特別に何か持っているものがあるならば話は別ですが。その辺りは聞いてみましたか、元請のほうに。</p>	<p>おっしゃるとおり、難しいシステムを置いて、そのプログラムの更新というわけではありませんので、今、言ったように、各部屋、大小10数箇所の研修施設と幹部の部屋などを繋ぐに当たって、大元のシステムの更新というよりも配線を含めた設置になるので、そこのところは別の業者にも配線図を渡していますので工事できなくはないと。ただ、設置の配線をするに当たって、もともとの現行の業者は、確認をするときに、全く新規で入れる所よりは勝手が分かっているということで、そういう部分の優位性が働いていたのかなと私は思っている次第です。</p>
<p>なるほど。今回やるのはマイクシステムだけですね。</p>	<p>そうです。</p>
<p>そうすると、それ以外の音響関係のシステムは既存のものを使うわけですね。</p>	<p>はい。配線自体は、今回は一部、当時に比べて、例えば光システムというのですか、何か最新式のものを入れて、電波が、今までも私のほうで問題になっていたのですが、音が移ってしまうというのがあるって、それを防ぐために赤外線システムを入れることによる若干の配線のプラスアルファというのはいったいどうなんでしょうか。</p>
<p>プラスアルファ自体は、新しい業者でも元請でも同じだと思うのですが。</p>	<p>それは可能だと思います。</p>
<p>ですから、お伺いしたいのは、今回はマイクシステムだけだから、例えば画像システムだとか、そういうのとマイクをつなげると、やはり既存との兼ね合いが出てくるということですね。</p>	<p>そうですね。連動されているかと思います。</p>
<p>参考見積を、(株)サンケンシステムと、A社から取られています。内容を確認しますと、機種ごとに単価が入っています。この単価というのはどういう単価ですか。</p>	<p>仕様書にうたわれている型番等は、私どもが想定しているのは、これはメーカーのもの既製品ですので、仕様書ではメーカーはうたわなくて、どこでも入れるような仕様書にしています。それで参考見積として頂いた2者は、そのメーカーからの卸価格を反映して見積りを立てていただいて、単価の同額のところは、メーカーからの業者に対する提示価格を反映された見積価格となっていると判断しています。</p>
<p>仮にこれが見積価格だとすれば、なぜ両者がほとんど合致しているのですか。工事費だけ違うという内容ですか。</p>	<p>これは、メーカーから2者に対する卸価格が同額であったのではないかと推測しています。</p>
<p>利益を同じものだけにしているということですか。</p>	<p>というように考えます。</p>
<p>極端な話ですが、余りにもこれは、2者で相談しているような感じがします。そうでもしない限り、これほどこの単価は合致してこないですね。仮に、これがカタログの単価的なものがあれば、もちろん合致してくるのが当たり前かもしれませんが、そういうものではないのですよね。</p>	<p>金額的に、機器等に関しては、オーディオテクニクでしたか、既製品、販売されているものですので、そういったところの販売価格を、2者とも見積ってきたのではないかと推測しているのですが。</p>
<p>そうですか。</p>	<p>はい。</p>
<p>合致していることに対しては特に問題はないですか。</p>	<p>機器自体は、確かに金額は合致していますが、たまたま汎用品という形を選んだのが同じではあるのですが、工事費とかその辺を含めてそれぞれ差が出ているので、私どもとしては、それは双方から出た種類として見させていただいたところです。</p>
<p>特に、定価、カタログ価格であれば、サンケンシステムのほうは、見積書の最後のほうに値引きを300万円近く入れておまして、これは大体20%ぐらいの値引き率ですが、これがカタログ価格とすると、値引き率としては低すぎるのではないかと思います。いかがですか。</p>	<p>これにつきまして、今回、ほかの部屋との互換性を高めるために新製品を入れている関係で、多分、値引き率が下がっていたのかなと、推測ですが思っています。</p>

<p>普通、業者に入れるような値引き率を一般的に考えますと、私も認識がないので余り分かりませんが、マイクシステムについては相当の 30~40%、30~50%程は値引きしてもいいのではないかなと思います。</p>	
<p>そうですか。サンケンシステムの参考見積書そのままを予定価格として使っていますが、この価格の妥当性についての検証手続は何かしましたか。</p>	<p>そうですね、こちらの想定している機器の定価を調べるなど、その辺は確認をしました。</p>
<p>この値段が、おおむね妥当だという心証は得たのですか。</p>	<p>一応、得ました。</p>
<p>それはどういう理由で得たのですか。</p>	<p>メーカーが示している定価の範囲内であるというところで、話を。</p>
<p>そうですか。参考見積書をそのまま使っている関係上、今の実勢価格を本当に反映しているのかの検証を余りされていないように感じてしまうのですが、その辺も含めまして、今後、適正な予定単価の設定について、様々な方策を練っていただきたいと思います。</p>	
<p>A社は、これまで国立保健医療科学院での実績はあるのですか。</p>	<p>電気機器等で、私どもの保健医療科学院に出入りしている業者で、広く声掛けを行ったうちの1者でもあり、見積りは可能ですということで見積っていただきました。</p>
<p>電気機器関係。</p>	<p>そうですね。このマイクシステムや、マイクというか、通信関係を扱っている業者です。 当院は講義室がありまして、マイク関係以外も、ほかの研究部の通信機器や、細かい工事など導入などのところは実績があるので、今回、お声掛けをさせていただいたところ です。</p>
<p>そうですか。この会社は調べても出てこないのです。住所で見ると、マンションのワンルームです。ですから、外とつながりながら仕事をしているのか。</p>	<p>ちょっとそこまでは、私のほうも確認はしていなかった もので。</p>
<p>Google Maps で見るとすぐ分かります。少し先ほどの御質問と絡めて気持ちが悪い感じがしますが、確認はありません。以上です。</p>	
<p>ありがとうございます。それでは、先ほどの私の質問に対して明確な回答が得られていないので、単価については調べていただいて、後で御報告いただけますか。何の、どういう単価を使っているのか、しかも、(株)サンケイシステムと、A社は同じ単価を使っているのかもしれませんが、その辺も含めて、なぜそうなることが合理的なのかを後で説明していただいてもよろしいですか。</p>	<p>分かりました。確認して、後で御報告させていただきます。</p>
<p>(分科会長の意見) 分かりました。では、これで終わります。ありがとうございました。</p>	

【審議案件 6】
 審議案件名 : X線照射装置外 4 点賃貸借
 資格種別 : 役務の提供等 - 賃貸借 (「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、1 者応札であるため。
 発注部局名 : 国立保健医療科学院
 契約相手方 : 三菱HCキャピタル株式会社
 予定価格 : 111,328,800円
 契約金額 : 111,144,000円
 落札(契約)率 : 99.8%
 契約締結日 : 令和 4 年 7 月 25 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、三菱HCキャピタル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
測定機器のリース会社としては複数あるのですよね。	はい。
さらに、公共調達委員会の審査結果を受けまして、1 者応札防止策を講じたということですか。	はい。今般、電子調達システムへの登録を行うとともに、科学院に出入りしている業者の方にも声掛けをさせていただいています。
なるほど。そうなってくると、コロナの感染拡大による半導体不足が 1 者応札になった大きな要因、つまり、半導体不足で品不足なので、何とか代替機を準備できる業者が 1 者しかいなかったという分析になるのでしょうか。	結果的にですが、もともと複数業者があることは確認しておりまして、競争できると見込んでいたところですが、そもそも、機器自体の在庫がない、しかも製造に時間が掛かるため、それに対応できるリース会社が今般は 1 者しかなかったと。理由も、入札に参加されなかった業者に確認したところ、そういう理由でしたので、こちらとしてはそういうように考えています。
そうすると、翻って考えてみれば、コロナの状況がどうなるか分かりませんが、いずれにしても、半導体を組み込む製品の製造と流通が回復すれば競争性も回復するという見込みと考えるとよろしいですか。	はい、そう考えていますが、当院としましては、次回こういった機器の調達があった場合には、複数のうち 1 つが調達できないことにより入札の参加ができない業者をなくすために、機器の一つ一つを競争させたほうがいいのかと、今、考えています。
ただ、そうすると、スケールメリットが失われるから、必要な機種を全てそろえたときの金額としては高くなる可能性もあり、その辺りも勘案しながらということになるわけですね。	そうです。どちらが、よりお得になるかということだと思います。
そうですね。理解しました。ありがとうございました。	ありがとうございます。
X線照射装置は、普通はオーダーメイドではないのですか。	研究者の方から聞きますと、オーダーメイドであっても、今回、特に X 線照射装置以外も発注の機器がありまして、外国製品などもありますので、実際は開発から納入まで 4 か月を空けるような形で調達をさせていただいています。4 か月あれば、一応、できると聞いていたところです。
つまり、これは生活環境研究部ですか、生活環境研究部からこれだけの機械が欲しいというオーダーが出てきて、それを生活環境研究部の担当の先生からは、こういう専門的な機械は事務のほうでは分からないでしょうし、なおかつ、半導体の不足というのは今年の頭以前から既にずっと言われている話なので、調達状況について、御専門の先生から情報収集というか、どれぐらいで入りそうかということは聞いていたのでしょうか。	一応、大まかには聞いていましたが、それで、間に合うようにということで、特に外国製品もあるので、開札から納入まで時期を空けてほしいという要望を踏まえまして、こういう調達スケジュールで動きましたが、蓋を開けてみると、それ以上に切羽詰っていたということが分かりまして、結果的に機器が入らないというか、リース会社では納品が難しいという状況になったと聞いています。
それは、御担当の先生がこれまでの経験でおっしゃられたのか、それとも、きちっと調べられたのでしょうか。	リース会社に直接は当たっていませんが、医療科学院の出入り業者というか、実際に製造しているメーカーさんのほうに聞いていただいていると、聞いています。
そうですね。それでも読み間違ってしまったのですね。	はい。昨年度の要求段階の状況と、今年度に入ってから

	とでは、また状況が変わってきたと伺っています。
三菱 HC キャピタル株式会社の見積書ですか。証拠資料ですか。	本来であれば、予定価額を作成する際に、複数の業者の見積りを見て、低いほうや、あとはこちらで積み上げたものと比較するところですが、今回、三菱 HC キャピタルしか見積書を頂けませんでしたので、その見積書になります。それぞれの実際に製造しているメーカーから、この機器に関する価格を取り寄せて、それにリース料率などを掛け合わせて科学院で積み上げた金額と、三菱 HC キャピタルからの見積書と、予算額との3点を比較して、最も低い額を予定価格にしています。
分かりました。ありがとうございます。	
前回は1者応札で、今回も結果として1者応札になったということですが、これは、この取引を概観するに、いつも1者応札ではありませんか。	その点を踏まえまして、次回以降については、個々の機器ごとに競争する形に変えることも含めて検討したいと思っています。
保健医療科学院から、この機種を調達してくれと、それにリース料を加えたものを見積書としてほしいというような事前の打ち合わせがない限り、このスキームは成り立たないような気がします。すなわち、いつも特定された1者からの調達ということになりませんか。前回はA社から調達されていますよね。	こちらとしましては、仕様書に機器の性能、プラス参考機種として事例を入れていますが、別にそれに限ったものにはしていませんので、どこのリース業者でも対応は可能と考えてはいます。
そうですか。機器の調達と、それからリース料率をどれぐらいにしてもらおうかという取引が、この調達の中には調達が2つ入っているのですよね。	はい。
その最初の調達のところについては、余り競争性が働いていないのではないですか。	リース会社が取引しているメーカーから幾らで手に入れて、そこに自分の会社のリース料率を掛けて総合的に幾らで、当院に札を入れるかというのは、リース会社が決められると思います。機種については、あくまでも、こちらは仕様書でこういった機種と示させていただいていますが、特定の商品に限定しているわけではありませんので、リース会社が取引をしているメーカーで、類似機器であればそれで構わないと思っていますので、そこで全体的に安い所と契約をしたいと考えています。 なお、事前に打ち合わせて、ということは、一切やっておりませんし、別にこの会社ではなくても、さらに安く札を入れていただければ、そちらで構わないと思っています。ただ、今回、結果的に連続して1者応札という状況になってしまっていますので、次回以降については、参加者を増やすために、機器ごとに競争させることについても検討していきたいと思っています。
そうすると、保健医療科学院のほうではどんな機器が調達されるかについては全く分からないままに、この契約をされるのですか。	仕様書に、こういった機器でこういった内容というのは書いてありますので、それと同等の機種であれば、商品名についてはこだわりがないと考えています。
そうですか、こういった機器の調達というものは、その程度の精密さで済むのですか。	一応、研究者のほうからは、こういった機器の、こういった能力のある機器ということで、仕様書を頂いていますので、その仕様書を満たしていれば問題ないと考えています。
そうですか、分かりました。最後に、リース料率が2.42%となっていますが、先ほど「スケールメリット」という言葉をお使いになったのですが、この2.42%を見ますと、「リースレンタルの解説」として物価資料があります。4年リースで2.34~2.42%ですが、最も高いリース料率をここで採用されているのですよね。スケールメリットはどこに反映されているのですか。	御指摘のとおり、リース料率については、確かに最も高いところを取っていますので。

<p>そうですね。スケールメリットとおっしゃる限りは、最も低い辺りのところを選択してもらるのがよろしいかと思いますが、いかがですか。</p>	<p>それは御指摘のとおりかと思えます。</p>
<p>そうしましたら、やはり1者応札というところに問題点は戻ってきってしまうのかもしれませんが、そういうところも詳しく分析していただいて、今後の調達に反映させていただきたいと思えます。</p>	
<p>つまり、仕様書のあり方ですね。ここに細かく仕様書が書かれていて、何々と同等以上というような書き方をされていますが、今、保健医療科学院の中で、この手の仕様書を作成するときには、どなたが確認をしてこの仕様書を作っておられますか。</p>	<p>実際に使う研究部のほうで作成をして、「てにをは」などの文章については総務部で確認をしています。</p>
<p>これは保健医療科学院がそういうことをされているかどうかではなくて、一般論として、この仕様書の書きぶり、メーカーなど機種を指定できるのですよね。本当に競争性が働くような仕様書になっているかどうかというのは、私などが仕事の情報として知っているのは、やはり医療施設でも同じようなことが起きるので、病院の中の組織として、購入委員会、つまり各部署に任せることなく、病院の中の組織として、そういうものの仕様を固めていく、どういうものを購入するのかという仕様を固めていくことをやっている所があったりします。もちろん、この機械じゃなきゃ駄目だということがあるなら、それはそれできちんと説明していただいてもいいと思うのですが。</p> <p>一方で、そうじゃなくて、やはり使い勝手がいい、今まで慣れているからということで機種が設定されてしまうと、なかなか競争性が働かなくなってしまうことが起きるので、そんなことも考えていただければと思います。</p>	<p>分かりました。ありがとうございます。</p>
<p>(分科会長の意見) では、この委員会で指摘された事項については、部局に持ち帰っていただいて、十分に御検討していただきたいと思えます。</p>	

【審議案件 7】	
審議案件名	複合機賃貸借及び保守業務一式（都県事務所等）
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。
注部局名	関東信越厚生局
契約相手方	富士フィルムビジネスイノベーションジャパン株式会社
予定価格	11,588,662円
契約金額	5,602,938円
落札(契約)率	48.3%
契約締結日	令和4年8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、富士フィルムビジネスイノベーションジャパン株式会社が契約の相手方となった。落札率は48.3%であり、低入札価格調査を行った。

意見・質問	回 答
1者応札になった要因分析についてですが、契約開始までの準備期間の不足とありますが、前回の調達を受けて、審査でもこのような指摘があって、今回の調達に関しては正に前回の調達よりは準備期間が長めに設定されたわけですよね。	はい。
それでも1者応札という結果になったことを受けて、この準備期間の不足、つまり準備期間を長く与える以外に何らかの対応は考えておられますか。	前回、御指摘いただいたとおり、期間について問題にはなっておるのですが、やはり私どもは期間について、もう少し見直しを図ることが必要なのかなど。あとはこの件に限らないのですが、1者応札のお話が結果として出たものについては、やはり声掛けも必要なのかなど。合わせ技と申しますか、一通りではなくて複数のものを組み合わせないと、この課題について解決するのはなかなか難しいのかなどは考えています。一応、期間の見直しと声掛けを考えているところです。
前回は今回も、社名は変わっていますが、同じ契約先ですよね。	同じです。
そうですね。 前回は、賃貸借、保守ともに契約単価としては同じであったと。	契約単価は同じです。
それで、今回の予定価格を設定されるに当たって、要は実績値に基づいて予定単価を出されているわけですが、それと大きく離れた金額で入札してきているわけですよね。	はい。
仮に複数の応札があったとしても、この価格で入札が続く限りは、必ずこの会社が落札なさることになるのかなと思われま。そうなってきた場合に、問題となるのは、契約をきちんと履行してもらえるかということになってくるかと思えます。これは御判断としては、前回の契約において保守はきちんとやってくれていて、履行状況に問題がないから今回も問題ないだろうなということになるわけでしょうか。	おっしゃるとおりです。
端的に言うと、旧富士ゼロックス、現在の富士フィルムビジネスイノベーションジャパンは、何でこの価格で入札できるのでしょうか。企業戦略的な特別な値引きというように、低入札価格調査では分析されていますが、こちらの把握している実績の単価との乖離具合が、尋常ではないレベルなので、もやもや感を持っているということをお伝えしておきます。	そうですね、私どもも同じ問題意識は持っていて、やはりこの会社だけがなぜ低い価格でできるのかというのは。
私も、まだ読み込めていないのですが、予定価格を立てるときに、北海道だけ単価が高いのは、なぜですか。	お答え申し上げます。特段、台数の多い少ない、あるいは地域性などもあるのかもしれないのですが、単価が大幅に異なるという事情について、そこまでは把握していない

	のです。
入札の内訳書を拝見すると、保守料に関しては、単価が見積もりというか予定価格調書のときの保守料と一緒にですね。	一緒です。
圧倒的に違うのは、賃貸借料ですよ。この賃貸借料の中で、入札のときには1台当たり400円でやってきているので、一方で、予定価格の算出内訳は、1台当たりの賃借月額が540円もあれば3万5,000円もあるという。これで金額の違いが出てきてしまっていると思うのですが、何でこのようになってしまったのかなというのがよく分かりません。	お答えいたします。各厚生局の賃料月額を拝見すると、委員の御指摘のとおり、北海道が2万350円だったり、3万5,409円だったりして、他の数字と比べて著しく乖離している数字については、今後、予定価格を算出するときには除外して、なるべく実態に合った形で算出する予定です。
ですよ。多分、全然違う機械を比較しているのではないかという気がするのです。それをベースに予定価格証書を作られたから、入札のときに一気に落ちたと。もちろん、これまでの540円というのが400円ぐらいで収めてきているので、それはそれで随分頑張っているなという気がするのですが。私は、この辺りに少し問題がありそうな気がします。	この点については、次回以降は改善を図ってまいりたいと思います。
今の御質問にかなり関連しているのですが、入札書別紙を見ますと、複合機22台で42万2,400円という数字は、4年間のリース料金トータルという意味ですよ。	そうです。
そうですよね。そうしますと、これを22で1台当たり幾らですかという単価を出すと、2万4,000円ぐらいだと。4年間お借りして恐らく4年間となると、大体複合機の貸与年数に近いものであると、ほかの所に転売はもうできないと思います。2万4,000円で4年間使用できるという異常な状態ですね。これは完全に、いわゆるダンピングですよ。これについては、安く借りられるのだからいいじゃないかというだけでは済まされないように思うのですが、正当な価格でやらないと、他の業者を排除してしまうのですが、この辺りはどうお考えですか。	今回の入札においては富士フィルムビジネスイノベーションが落札したのですが、その結果の前段において、リコージャパンがあります。こちらが、一応10月1日の利用開始日までに完了できる見込みが立たないということで、実際に入札には参加ができなかったという事実があります。金額的にも富士フィルムビジネスイノベーションの金額はホームページで公表されているものですから、それをベースにしてリコージャパンも実際に我々の入札に参加する意欲を示していたということはお伝えしなければならないのかと。 それと、この業界全般について言えることなのかもしれませんが、保守契約で実際に利益を上げる商慣行と申しますか、そういう商慣行の中で、複合機は安く行って、実際には保守業務で利益を稼ぐというか、そういう背景もあるのではないかと、こちらとしては考えてはいるのですが。
そうですよね。分かりました。私も、こういう場合は一体どのような対処の仕方をしていいのかがよく分からないのですが。安く調達できているので、しかも性能は非常にいいものなので、特に調達で問題が生じることはないのかもしれませんが、余りにも安い価格で調達してしまっているというようなところで、どうしても疑問が残ってしまうのですが。具体的にどうするのだということになると、余り対処の仕方がよく分からないのですが。ほかの委員にも聞いてみたいのですが、このダンピングの辺りはどのように考えればいいですか。	
ダンピング、つまり廉売ではないけれども、不当価格の設定に関して、先ほど委員から御指摘のあったように、突出している北海道案件を除いて考えてみた場合、殊に東北3案件で540円となっているのと比べると、やはり安すぎるという評価になってしまうのですか。それ自体が、まずはっきり分からないのですが。	
これは複合機ですので、通常では定価で幾らで販売しますかとなったときに、恐らく1台当たり50万は下らないですよ。調達額として50万を下るということは、まず複合機なので、あり得ないと私などは思っているのですが、それを	

<p>2万4,000円で調達できているという異常事態を本当にどう理解したらいいのかがよく分からないのです。</p>	
<p>そうすると、委員の御指摘を混ぜ返すようで恐縮ですが、540円というのも安いですよ。</p>	
<p>そうです、安いのです。これで、540円で月額ですから12か月を掛けると6,000円ですよ。6,000円掛ける4年で、大体2万4,000円ぐらいですよ。1台当たり2万4,000円で調達していることになるのですよ。ほぼ、ただのようなものですよ。</p>	
<p>それこそ話が脇道に逸れてしまうようですが、結局、先ほど説明者の方からも説明があったように、何が不当廉売になるのかというのはビジネスの構造ですよ。どこで儲けているのかに着目して、例えば公正取引委員会なども考えるので、今は禁止がかかってしまっていますが、一時期、携帯電話機の端末も非常に安い販売が問題になって、私も実は、依頼者の関係で公取委まで相談に行ったことがあるのですが、結局ビジネスモデルとして契約手数料など、それにオプションを付けることでのビジネスでしょ。だから、機器の単価での収益率ということから、直ちに不当に廉売することによって不正競争行為に当たるとは考えていませんよという説明を受けたことがあるのです。そういうことを考えると、正面からの答えになっていなくて申し訳ないのですが、この複合機、事務機器の賃貸及び保守業務において、どこで利益を上げているのかというビジネスモデル等の関係の中で、不当な低廉な価格の設定がなされているかどうかという判断が、少なくとも不正競争防止法との関係ではなされるのかなと。先ほどの商慣行が、もし保守料で儲けているというのが業界の慣行なのだとということになるとすると、もしかしたら賃貸料の設定自体については不正競争行為には、直ちには当たらないという考えになるかもしれない。今、私に申し上げられるのは、非常にざっくりしたところで申し訳ありませんが、そこぐらいですね。</p>	
<p>いや、それこそ私なども、建築ですと、安い建物を建てておいて、後から維持管理費が掛かるのでは話にならない、「安物買の銭失い」はよくないという話は、よく授業などでもやるわけですが。結局、今はリースの金額しか考えていないわけですよ。そこで、どこの会社の機種を選ぶのか、どこからリースをかけるのか、今はやっていないわけですが。それならば、今までの実績があるわけですから、どのぐらいの枚数を使えば、どのぐらいのインクが必要になって、ドラムはどのぐらいのタイミングで交換するのかというようなことが分かれば、そういったものをトータルとして評価をする。これは込みの金額にするのか、それとも金額自体は今回と同じような金額の取り方なのだけれども、一方で総合評価のようなやり方で、つまりプラスアルファの評価軸を作って評価をするのか。そのような、今までと違う業者選定のやり方をやっていかないと、とにかく当面安いということでそこに引っ掛かって、後々何か高いものばかりを買わされるというようなことがあってはトータルとしてよくないので、その辺りは少し知恵の出し所かなと思います。</p>	<p>参考になる御意見を、どうもありがとうございます。</p>
<p>(分科会長の意見) では、その辺りも含めて種々御検討いただいて、今後の調達に生かしていただきたいと思っております。では、これで終わります。ありがとうございました。</p>	

【審議案件 8】

審議案件名 : N, N'-エチレン-ビス (12-ヒドロキシステアリン酸アミド) に関するラットを用いた14日間反復経口投与毒性試験 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、1者応札であり、落札率が低いため。
 発注部局名 : 国立医薬品食品衛生研究所
 契約相手方 : 株式会社薬物安全性試験センター
 予定価格 : 6,380,000円
 契約金額 : 2,310,000円
 落札(契約)率 : 36.2%
 契約締結日 : 令和4年9月26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、株式会社薬物安全性試験センターが契約の相手方となった。落札率は36.2%である。

意見・質問	回 答
<p>確認させていただきたいのですが、本件と同種の業務、あるいは同一の業務を調達するというのは初めてだったのでしょうか。</p>	<p>同種と言いますか、こういった試験に関しては様々な試験があるので、これに類した反復経口投与毒性試験というものに関しては、毎年、複数の契約をしています。</p>
<p>予定価格の設定というのは、なかなか難しいかと思うのですが、参考見積書を提出いただく先の選定基準のようなものはあるのでしょうか。</p>	<p>基本的に、今回、弊所と契約実績のある所に参考見積というものを提出していただいているというのが現状でございます。</p>
<p>今回、落札率が驚異的に低くなっているわけですが、このような場合、調達目的を達成できるか、つまり、きちんとした履行がなされるのかどうかということの確認というのは、本件ではどのようになさったのでしょうか。</p>	<p>一応、低入札価格調査という対象にはなっておりませんので、詳しくは手順に基づいたものというは行っておりませんが、もちろん落札した業者に対して、これを履行できるのかどうかという確認は取っています。金額はどうしても小さくなるケースというのは、ただ単に割引をするというのではなくて、例えば、その業者でそれぞれが研究室、ラボのようなもの、あと、人員などを抱えているのが現状ですので、それが多くなれば、逆に、この予定価格を出してくださった方であっても入札していただけない。逆に、空いていて、そのスペース及び人員を遊ばせておくよりは、たとえ安くても稼働させたほうが、通常の利益率まではいきませんが、そちらのほうがいいということで、むしろ安く落札するケースというのがございます。</p>
<p>その一般論は、確かにそのとおりかと思うのですが、私がお伺いしたいのは、低入札価格調査の対象となっていれば、その手順に従って履行可能性を検討なさるかと思うのですが、この低入札価格調査の対象になっていないから履行可能性を調査しなくてよしいということにはならないと思っているものですから、どのような確認を本件においてなさったのかということをお伺いしたかったのですが。</p>	<p>一応、試験施設というのが定められておりまして。これはGLP基準というのがあり、そういう各種の基準に従ったことができる施設があるかどうかというのが大きなもので、この該当の落札業者に関しては、その点は問題ないということですので、もちろん基準に沿った設備、人員といった点からも、履行には問題ないと考えています。</p>
<p>理解いたしました。ありがとうございます。 1者応札になった要因を分析くださっていますが、今回、仕様書を手交なさっている業者が5者あるわけなので、対応可能なのは、本件において落札した業者だけではないと思われます。1者応札になった要因を踏まえられて、同じようなことがあった場合に、今後はどのような対応を取られるのかなというのを教えていただければと思います。</p>	<p>そうですね。要するに考えられるのは、何分にもタイミングの問題というのが出てまいりますので、強いて言えば、さらに前倒しをして、なるべく早く入札を行うというような形で、日程及び時間に余裕を持たせるぐらいは、少し考えられないかなと思います。結局、公告期間を延ばしても、どうしてもできない所はできないという形になってまいりますので、そこは御協力をお願いするしかないのかなと。あとは積極的に声を掛けていくということぐらいかと思えます。すみません。</p>
<p>今の委員の、1つ手前の質問について、もう少し詳しくお</p>	<p>それに関しては、申し訳ありません。特に、できるかと</p>

<p>伺いたいのですが、その予定価格を立てるときに2者から見積りを取って、それぞれ3つに分けて金額を聞いて、大体200万と100万と300万ぐらい、合わせて600万ぐらいと非常に大雑把ですが、そのぐらいの金額が出ています。今回の入札金額が、合わせて200万少しだと。ということは、明らかに低いですが、今回、入札された会社に対して、この3つの試験内容ごとの金額というのは聞いたのでしょうか。</p>	<p>いうことを主体に聞いていますので、それぞれの内訳において、こういう金額がということを知ることにはしていません。</p>
<p>先ほど来の御説明をお伺いすると、ストラクチャー、いわゆる構造として、このような試験環境が整っているなど、場合によっては、人的資源が安く手配できる、空いているからとかというようなことの一般論の御説明はあるのですが、このケースにおいて、こういう理由で安くできるんだということは確認はされていないのですね。</p>	<p>そうですね。それ以上のことは、確認は取っていません。</p>
<p>これは、もちろん試験ですから、委員も御心配のように、アウトカムが心配になるわけですよね。そういったことに関して、研究者の方々は、もうこれで十分だろうというようなお考えで、そのまま進めて大丈夫なのでしょうか。それとも、このようなことはよくあることなので、このぐらいのことは、ある程度は目をつぶっていても大丈夫なのではないかということなのでしょうか。私は分からないので、お伺いしているのですが。</p>	<p>すみません。今、研究者も来ておまして、研究者に確認しましたが、GLPの基準に沿って試験というのは行われていますので、それに沿った形であれば、特に問題はないという考えでございます。</p>
<p>だとすると、見積書が不当に高かったということですか。</p>	<p>見積書に関しては、2者から取っておりまして、それが標準価格という認識で、かつ、DIMS医科学研究所と株式会社化合物安全性研究所が同額ということもありまして、妥当な市場価格ではないかと考えておりました。</p>
<p>ということは、その施設基準や履行の内容と見積りとは関連しないということですか。見積りを取って基準の試験をするということと、施設基準と成果物とは関連しないということなのでしょうか。</p>	<p>いや、そこは当然、関連すると考えています。ただ今回、思った以上に安かったのは、先ほど一般論というように説明させていただきましたが、実際に、この落札業者に確認を取って聞いた内容となっています。施設を遊ばせておくよりは、利益を度外視した応札額で札入れをしたというように、確認を取っています。</p>
<p>そのように、先方が言っているのですね。</p>	<p>はい。</p>
<p>それなら分かります。</p>	<p>すみません。それ以上のことまでは確認は取れていませんが、そのような回答を頂いています。</p>
<p>そうすると、今の契約期間は来年3月までということですが、特に、実験内容に不備はないのでしょうか。</p>	<p>ないです。 今は問題なく進捗し、進んでいると聞いています。</p>
<p>分かりました。それから、少し予定価格の設定の所で、参考見積価格を一定レベル、検証する方法というものはあるのでしょうか。</p>	<p>それについては、今回、参考見積を徴収して、我々の契約の実績や、あと、担当研究者に見積りを見ていただいて、それぞれの金額が妥当なものであるか、事務のほうと研究者サイドのほうと確認を取りつつ、大きな金額に乖離がないということを確認はしています。</p>
<p>(分科会長の意見) この委員会で議論したことについて、部局のほうに持ち帰っていただいて、更に十分な検討をしていただきたいというように思います。</p>	

【審議案件9-1】
 審議案件名：指定添加物（香料）の安全性に関する試験（イソオイゲニルメチルエーテルに関するトランスジェニックマウス遺伝子突然変異試験） 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：国立医薬品食品衛生研究所
 契約相手方：株式会社安評センター
 予定価格：4,290,000円
 契約金額：4,290,000円
 落札(契約)率：100%
 契約締結日：令和4年7月25日

【審議案件9-2】
 審議案件名：指定添加物（香料）の安全性に関する試験（2,5-ジメチル-4-オキソ-3(5H)-フリルアセテートに関するトランスジェニックマウス遺伝子突然変異試験） 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：国立医薬品食品衛生研究所
 契約相手方：株式会社安評センター
 予定価格：4,999,500円
 契約金額：4,999,500円
 落札(契約)率：100%
 契約締結日：令和4年8月5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>一般的なことを教えていただきたいのですが、この公募という手続は、部局としては、調達先として一定の業者を想定しているけれども、ほかにも調達可能性のある先がいるかもしれないから確認してみようという趣旨のものでしょうか。</p>	<p>はい、そういう趣旨でございます。</p>
<p>なるほど。そうであるとする、公募していることを広く知ってもらうことが、まず出発点になるかと思うのですが、この公募に向けた公示というのは、具体的にはどうやるのですか。</p>	<p>まず、弊所の掲示板に掲示することと、弊社のホームページに掲載をさせていただいています。</p>
<p>なるほど。次の質問ですが、私は、何かの仕事をするときは、納期がもちろん大切ですが、その納期を守れるかどうかを考える上で、いつ作業に着手できるかということに非常に気にします。今回、その公示や仕様書を見ますと、公告の提出期限の定めはあるのですが、いつから作業を開始できるかということは特に記載がないように見受けたのです。これは公募の意思表示期限辺りから、あるいは公募の意思表示期限からしばらくたつと作業着手になるという限度で、公示を見る人には理解してもらうことになるのでしょうか、教えていただけますか。</p>	<p>基本的には、意思表示をしていただいて、1者の場合はそのまま随意契約の手続に入りますので、然るべき社内手続を取った上で契約書を取り交わします。契約書を取り交わした段階でスタートということをお伝えしています。</p>
<p>お伝えしているというのは、その公示を見るとそういうのが分かるのですか。私がお聞きしたいのは、公示なり、仕様書なりを見ると、いつ作業に着手できるのか、だったら、この納期に間に合うかどうかという判断材料が公示を見る人に与えられているかどうかということです。</p>	<p>すみません、明示のほうはされておりません。 私は研究者ですが、この仕様書の中に、OECDのテストガイドラインに従うということを記載されておりまして、そのガイドラインには、試験期間など全て厳密に定められているので、その最終的な日にちがあれば、いつ頃から始められるかというのは予め分かるのかなと思います。</p>
<p>今おっしゃっていただいた仕様書は、頂いた資料ですね。</p>	<p>「2.試験内容」の、トランスジェニックマウス遺伝子突然変異試験という項目で、OECDのガイドライン TG488について</p>

	記載しています。この中に厳密に、その試験方法が詳細に、期間等々も定められているということです。
そうすると、報告書提出期限が定められていれば、このガイドラインに従って逆算してということになるのですか。	はい、私はそのように考えています。
そうすると、今回、この本件業務を発注するに当たって、少なくとも受注可能性のある業者であれば、この公示を見れば、いつ着手できる、あるいはしなければならぬということは理解できるという前提の下に、この公示と仕様書を作っていると、そういうことになるわけですかね。	そういう形になります。
少し教えていただきたいのですが、公募型の随意契約にしたのはどういう理由ですか。	1つは、まず、こちらは様々な条件がありまして、トランスジェニックマウス遺伝子突然変異試験はミュータントと呼ばれるものですが、これができる所、あと食品添加物の指定及び使用基準改正に関する指針、新規化学物質等に係る試験を実施する試験施設に関する基準、あとトランスジェニックマウス遺伝子突然変異試験の経験及び委託試験実績を有すること、これらを備えた業者というのが、私どもで把握している限りでは、1者のみではあったのですが、一応、認知といいますか、1者であることは考えてはいるのですが、時間がたって、もしかしたら他の業者もできるかもしれないということで、幅広くその機会をつくるために公募をかけさせていただいているという形になります。
今までもこの手の委託はされていたのですか。	はい、同様のことはやっています。
その場合ずっと、この安評センターに依頼し続けてきているわけですね。	はい、そうです。
そうすると、今度は価格の問題ですけれども、価格の妥当性についてはどうやって確認をされていらっしゃるのですか。	これに関しましては、何分にも1者だということもありまして、妥当性という比較対象がありませんもので、それでも一応、長い間これまで1者でやっていますので、それで変動がないかどうかを、見積り等を保持している事務方である我々と研究者で、見積りが上がってきたものの項目を確認して、これでいいのではないかという確認をとっております。何分にも他にこの試験をやっている所がないというのが、ちょっと難しいところではあるかと考えております。
何か、その記録は残されていらっしゃいますか。	記録と言いますか、過去の契約の決裁と言いますか、そういうものが残っていますので、過去の批評を見て、かつ、その契約決裁を見て、若しくは電子データに残っていますので、それを確認してという形になっています。
つまり、もう安評センターしかない、そこしか契約先がない、そうすると問題は、いかに国のお金を適正に執行したかというところの確認は金額になるわけですね。	はい。
その金額の確認を、これこれこういう形でしましたという記録を残さないといけないのではないかと思うのですが、その記録がなくて、資料はありますので後でどうぞ見てくださいと言っても、そのときの担当者がどう判断したかということは伝わらないと思うのですけれども。	その点に関しては少し、そういう形での記録のほうは残しておりません。
是非とも、そういう記録をきちんと残すことを今後はやっていただきたいと私は思います。以上です。	はい。
(分科会長の意見) 今の会議の内容を十分に御検討していただいて、今後の運営の材料にさせていただきたいと思います。今の、価格の検証の記録ということと、それから公示内容の、いつから始められるのかということについて、特にその2点につ	

いては十分に御検討していただき、是非、今後の運営に役立てていただきたいと思います。

【審議案件10】
 審議案件名 : 安全性審査済の遺伝子組換え食品の検査法の確立と妥当性確認試験 一式
 資格種別 : ー
 選定理由 : 随意契約を実施している案件中、随意契約の妥当性等について、確認する必要があるため。
 発注部局名 : 国立医薬品食品衛生研究所
 契約相手方 : 国立研究開発法人農業・食品産業技術総合研究機構
 予定価格 : 10,500,000円
 契約金額 : 10,500,000円
 落札率 : 100%
 契約締結日 : 令和4年9月26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>どうして、これは随意契約にされたのでしょうか。</p>	<p>当初は、公募ではなくて通常の競争性のない随意契約のほうを締結しておりましたが、こちらの理由としては、この事業は平成22年度より弊所で実施しておりまして、契約事業者である、国立研究開発法人農業・食品産業技術総合研究機構と随意契約を結んできたのですが、こちらの理由としては、食品表示法に基づく遺伝子組換え食品の検査法の確立を目的とすることから、調査結果が特定の民間企業の利益とならない中立の機関であること、業務の継続性の観点から、過去の試験研究結果と同一条件で研究環境を求めているため、これまでずっと、競争性のない随意契約ということで締結してきたのですが、令和4年度の第6回公共調達委員会で、国の調達の大前提として、競争性を働かせるべきだという指摘がありましたので、当該事業者以外に契約可能な事業者があるかどうかを幅広く確認するために公募を本年度より実施したという形になっています。</p>
<p>ありがとうございます。それで、「随意契約理由書」というのがありますが、随意契約理由書というのは、2つの項目について書く必要があると私は思っていて、1つは今、御説明いただいたように、なぜ随意契約をしたのかという随意契約に至る理由ですね。 そもそも随意契約というのは、極力避けなければいけない、競争性を働かせなければいけないという中で随意契約をするわけですから、なぜ、この事業において随意契約を選択したのかということの説明をまず書いていただいて、その上で、ここに書いてあるように、どういう手続で、この1者を選んだのかということになるかと思うのですね。先ほどの2つもそうですが、その説明自体がないものですから、随意契約の妥当性というのを私たちが判断しようと思うと、この理由書では分からないのですね。是非とも、今後は随意契約をされる際には、この理由書のところに、なぜ今回、随意契約に至ったのかということを書いていただきたいと思うのです。</p>	<p>はい。</p>
<p>その上で、次にお伺いしたいのですが、価格の妥当性です。質疑の回答を見せていただくと、前回、令和2年度から令和3年度にかけて、1,150万が1,100万円で50万円節約しましたと書いていらっしゃるようです。今回の契約金額が1,050万です。今回も50万円、お安くなっているのですね。まるで意図的に毎年50万ずつ下げているように見えるのですが、契約金額の妥当性というの、どうやって確認されていらっしゃるのでしょうか。</p>	<p>こちらに関しては、毎年、全く同じ項目をやっているのではなく、たまたま50万円が下がってきているというのは、たまたまでございます。毎年、調査対象というのが変わってくるので、当然、それによる人員など、そういうものが変わってきてしまいますので、その度に価格の変動というのは、若干、起きてしまうという形にはなっています。</p>

<p>価格の変動ではなく、「昨年の回答より価格を下げるのが難しいとされているが、昨年度より減額となっているため、見積内訳を明確にして価格再考が必要と考える」ということに対する回答だと思うのですよ。それに対して今回も、どのようにお答えになるのかなということですよ。</p>	<p>やはり、検査法の見直しなど、そういう調査が必要であって、人件費の増加があったり、逆に人件費の減少があったりということで、やはり回答としては、近いような形になると考えています。</p>
<p>ということは、ここに書いてある項目の確認をされていらっしゃるのですか。人件費の増加を見込んでいますか。</p>	<p>こちらの契約手続は、私が担当したのですが、まず見積書が出てきたときは、前年度と同額の 1,100 万円でした。中身を見まして、例えば人件費は、派遣研究員で済ますことによって減額できるのじゃないのかとか、旅費も効率的にやれば、金額を少し削減できるのじゃないかというように、個別の項目ごとに交渉して価格を抑えることをやりました。結果は、昨年度と同じ 50 万円の減額というようになったのですが、そういうやり取りをさせていただきました。ただ、相手方が出してくる金額の単価など、そこまでは少し手を入れられなかったのですが、昨年度よりも価格交渉をして少しでも安くなったので、こちらとしては、それでいいかという判断で、この金額で見積書を頂くことに成功したというところでございます。</p>
<p>すばらしいと思います。今、御説明いただいたような内容を、先ほど申上げたように、きちんと記録に残していただければ、第三者に対して、きちんと説明ができる随意契約になるのではないかと思います。以上です。</p>	
<p>先ほどの 2 件と同じ趣旨のことですが、できる限り競争性をもたせて調達しようということになると、公募というものが非常に重要になってきます。公募は、競争を促す、あるいは競争参加を促すように分かりやすいものでないといけないと思うのですよね。この審議案件 10 に関しては、仕様書が先ほどの審議案件 9 とは少し異なっていて、作業をいつから開始できるのかということが、やはりこちらも、少なくとも私には分かりにくいのですが、技術者等の専門家の方であれば分かるような分かりやすさの内容の公示と仕様書を心掛けていただければと思います。私からは以上です。</p>	<p>ありがとうございました。</p>
<p>(分科会長の意見) この委員会で指摘された事項については、部局のほうに持ち帰っていただいて十分に御検討していただきたいと、そのように思います。</p>	

29 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)