

令和4年度第3回厚生労働省公共調達中央監視委員会 (第二分科会) 審議概要

開催日及び場所	令和4年12月9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 潔 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	10件	(備考)
報告案件	0件	「報告案件」とは、各部局に設置された公共調達審査会で審議された案件について報告を受けたものである。
審議案件	10件	
意見の具申または勧告	なし	
委員からの意見・質問に対する回答等	意見・質問	回 答
	下記のとおり	下記のとおり

【審議案件1】

審議案件名 : 労働保険適用徴収システムに係る機能改修(認定決定決議書における高年齢項目削除等)業務一式
 資格種別 : 役務の提供等のうち「情報処理」又は「ソフトウェアの開発」で「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 : 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 : 60,064,400円
 契約金額 : 56,463,000円
 落札(契約)率 : 94.0%
 契約締結日 : 令和4年8月31日

(調達の概要)

一般競争入札(最低価格落札方式)を行ったところ、1者応札があり、富士通株式会社官公庁事業本部が契約の相手方となった。落札率は94.0%である。

意見・質問	回 答
1者応札の要因分析の所に資格要件の話が出ていますが、具体的にはどの要件がネックになったかはお分かりでしょうか。	事業者からは資格を持った要員の確保が困難とのことで、それ以上の具体的な資格は、このときは確認しておりません。
どこが最も障害だと分析されていますか。	また別件で確認したときに、プロジェクトマネージャの関係での要員の確保が困難ということをお聞きしておりますので、その辺が一つのネックかと考えております。
どの要件の問題で、そこには何か工夫によってそれを回避する余地があるのか。逆に、これは余りにもシステムが巨大になりすぎて、これを満たすのは、今のシステムを前提とする限り、参入できる所は本当にあるのだろうか。あるとすれば、どこなのだろうかというところが分からないと、いくら工夫しても、もうどうにもなりませんということになるのかというところの判断ができないのではないかと思います。	今後、お断りする事業者にも確認して対応していきたいと考えております。
是非、今後は工夫していただければと思います。	はい、承知いたしました。
予定価格の積算資料は付いていますか。	積算の根拠を御確認いただけますでしょうか。
なるほど、ありがとうございます。要員の単価は月当たりですか。	そうです、人月になります。
先ほど資格という話がありましたが、この事業そのものに	今回の積算に際しては、複数の業者から見積りを聴取し

<p>参加する人は、実際に作業する人はいろいろで、複数の人が入ると思うのですが、これは同じ単価という考え方でしょうか。</p>	<p>まして、こちらで契約している法定管理と新事業者の見積りの妥当性評価も得た上で設定したものです。今回は、その見積りの中の単価をそのまま使っているところです。</p>
<p>よく、ほかのものだと、プログラマーが幾らとか、設定のエンジニアが幾らとか、それが上級か上級ではないとか、いろいろ出て、単価計算も違っており、そういう形で計算されているものが多いと思うのです。とにかく、それが上も下も全員がこの金額というのは、果たして妥当なのかどうか判然としなくなってしまう気がするのです。きちんとアドバイスを頂いてのことだとは思いますが、ここはもう少し細かいものを出したほうがよい気がします。</p>	<p>はい、承知いたしました。</p>
<p>プロジェクトマネージャの資格者を確保できなかったというのは、前回の調達のとくも同じですね。</p>	<p>前回ですが、そういった事業者さんからの回答もございましたので、今回、辞退した所には詳しくは聞いていないのですが、同じようなことが想定できるのではないかとということで、先ほどはお答えさせていただいたところです。</p>
<p>そのときは公告期間が短かったと、15 開庁日だったと。だから、人員が確保できなかったのではないかと話になったから、こうなったのだと思うのですが、今回は公告期間を50 日間取りましたと。結局、やはり集まらなかったと。同じ理由、同じプロジェクトマネージャの確保という点でいうと、そうではないかという話であれば、公告期間を延ばすだけでは集まらないということかなと。だとしたら、何日ほどが妥当かと、公告期間以外の具体的な解決方法を考えなければいけなくなってくると思うのです。 たまたま、50 日、60 日を取ってれば大丈夫だけれど、今年たまたまという判断でしょうか。それとも、この業界は恒常的にこういうことになっているということでしょうか。</p>	<p>これまでの入札の結果を見ますと、1 者が多いので、業界と言いますか、資格の要件は辞退する相手方にも、もう少し詳しく確認して、改善を考えたいとは思っております。</p>
<p>はっきり言ってしまうと、特段珍しい資格を要求しているようには見えず、資格を持っている人がいないのですという、ある種の当たり障りのない理由として適当に言ってきていないかという気がします。入札の説明会にまで来てくださった業者が 3 者もあると書いてありますが、規模感としては、落札した企業と同じほどの大きさ、知名度の会社ですか。</p>	<p>そうですね、今回 3 者に、入札説明会には参加いただきましたが、そのうち 1 者は現行業者と同じほどの規模感だという認識をしております。</p>
<p>正直言って、今回の落札者と同じような大きさ、若しくはいわゆる知名度的な所だと、どこの会社もこれほどの資格は取りそろえているというのが普通だと思います。ですので、資格は体のいい理由にされてしまって、何か違う理由が本当はあるのではないかと気がします。是非その辺りを、本当はどうだったのですかとか、あるいは本当に資格だというならば、どの資格なのかを聞いてみていただいて、例えばプロジェクトマネジメントであればランクも幾つかありますから、今要求しているものよりも低いのは駄目なのかとか、あるいは、その後に載っているスペシャリストの資格、こちらのほうが情報処理のようですが、それは本当に必要なのかも少し精査したらいいのかもしれないという気がします。 請け負った者が全てやるとは少し思えなくて、おそらく、実際の手作業などは再委託に出して、より小さい所にやらせるのだらうと思うのです。そのときに人が足りないという話になるのであれば、人というのが、資格者が足りないという</p>	<p>はい、承知しました。</p>

<p>話ならば、それは管理とか必要な部分を落札者がやっていないことになるので、それはそれで問題だと思うのです。落札した者がきちんと管理・監督して、指導してやればいいはずだから、落札した業者に、そうした資格者がいればいい話なので、何となく今回の資格に関しては、私もすっかりしない印象を持ちましたので、更なる調査等をお願いします。</p>	
<p>あと、予定価格の件ですが、やはり立てた根拠がないと、私どもとしては、何とコメントしていいのやらというところがあります。まず第 1 に、参考見積を取った場合は、それも一緒に提出していただかないと困るのです。次回以降をお願いします。</p>	<p>はい。</p>
<p>単価もそうですが、人月なども、一体これで適当なのか分かりませんから、何を元にして、この人月にしたのかと、この単価は何の表から取ってきているのかが必要だと思います。先ほど委員から御指摘があったとおり、普通は情報処理技術者は粗っぽく分けて 4 ランクほどに分かれるのですね。トップランクの人と最も下の人だと、人月も単価も全然違いまして、倍とかでは済まないのです。その代わり、やることも全然違うのですね、手を動かしてカタカタと何か作る人もいれば、そうでなくて、むしろプロジェクト全体を統括マネジメントするために、非常に高度なスキルが必要になる人たちも要所、要所に出てまいります。そういう人たちが、どの時点で何人月ほどは必要なのだ、だから、お幾らですよというのが、本来あって然るべき見積りです。ですので、その辺りを、例えば他の案件で過去の似たような規模の調達などを参考に行っているなど、前回調達に入札してきた所から調達した人月単価表を使っているなど、何かきちんと理由があってやっていますので、取りあえず参考見積を参考にして作りましたということでは説明になりません。</p> <p>あと、この委員会で説明が付くかどうかは、次回以降の似たような案件の調達の際に適切な調達をしてもらうために確認するというのが重要です。あとは、後続のプロジェクトを統括される職員の皆さんが、前はこうやっており、こういう理由だったのかとあって、効率的に間違いなく調達を進めることが重要なのだと思うのです。ですので、この委員会で文句を付けられるから何とかしておこうということでは決してなくて、次の調達につながると、そういう観点で、なぜ来てくれなかったのかなど、予定価格はどうしてこういう立て方をしたのかが分かるような資料を残していただくよう、是非、強くお願いいたします。</p>	<p>はい、承知いたしました。</p>
<p>(分科会長の意見) それでは、この案件についてはこれにて終了とさせていただきます。</p>	

【審議案件 2】

審議案件名 : 令和4年度～令和8年度都道府県労働局LANの更改及び運用保守業務一式
資格種別 : 役務の提供等（「A」、「B」又は「C」ランク）
選定理由 : 一般競争入札（総合評価落札方式）を実施している案件中、1者応札であるため。
発注部局名 : 労働基準局労働保険徴収課
契約相手方 : 株式会社日立製作所公共システム営業統括本部
予定価格 : 2,183,944,730円
契約金額 : 2,158,200,000円
落札(契約)率 : 98.8%
契約締結日 : 令和4年9月1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、株式会社日立製作所公共システム営業統括本部が契約の相手方となった。落札率は98.8%である。

意見・質問	回 答
<p>契約額は、予定価格が今回とそれほど違いがなくて、1割も違わないのですね、今回は7.8%増になっただけなのですね。ところが、前回落札率が52.3%で、今回は98.8%の落札率です。</p> <p>なぜ、前回は低価格になったかという、機器類の単価で、予定より値引きが多くなり半値ほどになったことで、大幅安になったということですか。そうすると、価格が前回と同じような機器を調達しているのではないかと思うのですが、その値引き関係は織り込まれて今回の見積りになっているのでしょうか。</p>	<p>今回の予定価格に関しては、前回は低価格になってしまったこともありまして、あらかじめ値引き率を考慮した価格設定とさせていただいております。</p>
<p>そうすると、値引き率を考慮してということは、規模がもう全然違うということですか。前回と同じように見積ると、それこそ30億など、そういう規模になるようなものだったという考え方でよいですか。</p>	<p>そうですね。機器の台数に関しても、前回よりかなり増えていますし、今回はクラウド化をすることもありますので、価格自体はかなり前回に比べたら上がるものと考えておりました。</p>
<p>値引き分も織り込み済みで、前回の大幅値引き等を基準に考えたということですか。</p>	<p>はい、そうです。</p>
<p>その積算の内訳についてですが、これで全てですか。さらに細かくあるのだけれど、それを付けると大量になり過ぎて見づらから割愛したということでしょうか。どういうものが本来、積算資料として妥当かということは何とも言えないのですが、かなりの量があるかと思うのです。この「L3スイッチ 188 式」のように、これが妥当かと言われると、よく分からない感じがするのですが。</p>	<p>機器の台数が妥当かということでしょうか。</p>
<p>台数ではなくて、どういう製品なのかなど、内訳がないと、どうなのですかね。</p>	<p>積算資料として用意していたのは、これが全てになりますが、基本的には現行と同レベルの機器を納入することを前提に積算を組み立てております。</p>
<p>別途、資料があるのですよね。単価が幾らで、どういうものか。</p>	<p>それはございます。「@」と書いてある所が単価になります。</p>
<p>「L3 スイッチ」というのは、これは一つの機械であって、製品番号を抜いているだけで、例えば初期導入で、ものとしては「L3 スイッチ」といえば1種類で、これだけの台数ということですか。</p>	<p>そうですね。</p>

<p>なるほど。分かりました。でも、物が何なのか、さっぱり分からないというのは、どうかと思う部分もありますので、もう少し具体性があるほうがよい気がします。</p>	<p>分かりました。申し訳ございません。</p>
<p>それから、「一者応札となった要因分析」の所で、「調達対象機器の仕様要件が厳しく、また構築期間が短かったことに加え」という所ですが、この「構築期間が短い」とか「仕様要件が厳しい」というのは、既存の業者に有利に働くと思うのです。やっている方だったら短い期間で構築できるが、新しくやる方は時間をある程度確保してもらわないと造れないということがあると思うのです。そうすると、前回の業者が有利になってしまうことになるので、この辺は競争してもらうためには、やはり平等な条件になることが必要かと思うのですが、これは何か短くなる特別な理由があったのでしょうか。</p>	<p>そうですね。特別に短かったというよりは、これまでの調達でも、ほぼ半年間という構築期間でやっていただいたので、前回、前々回と同様の構築期間を設定していたところですが、今回に関しては、特に半導体不足の影響がかなり大きく、なかなか部材の調達が予定どおりに進まなかったのかと考えております。</p>
<p>実態としては、構築期間が短いというのはおまけのようなもので、逆の書き方がしてある気がします。「半導体不足の影響も相まって」ということで、こちらがおまけなのかと思っていましたが、そういう訳ではないのですね。</p>	<p>そうですね、はい。</p>
<p>公示期間が短くないのではないかというお話があったものの、さらに手前でやることができるのであれば、それに越したことはないですし、公共調達委員会の審査調書上では、もう少し早く調達の手続きを進めるイメージの書きぶりにはなっているかと思うのですが。そこは、何か支障があったのですか。この審査調書の予定日で、そのほかに何か理由はありますでしょうか。</p>	<p>調達のスケジュールが若干遅れてしまった件は、公共調達委員会のときに委員の先生から様々な御指摘を頂きまして、仕様書の修正に結構、時間を要してしまったということが大きいと思っております。</p>
<p>仕組み上は仕方がなくて、本来の制度が想定している姿なのかもしれませんが、逆に言うと、そこら辺で少し日程が押し寄せてきた結果にもなっていると思うので、その辺の調和も意識していただければと思います。もとの予定だと、年度当初から動き始める予定だったということで、そうであれば、最速に近い動きだったのかと思うのですが、公共調達委員会の要請に応えるために、押し寄せになって1者応札を促進しているなど、皮肉にならなくもないので。くどくなってすみませんが、兼ね合いを意識してもらえればと思います。</p>	<p>はい。</p>
<p>今回の応札者はもの非常に多くのドキュメントを付けてきていますよね。私は、ほかの案件も見ているのですが、このような大量なドキュメントは、事実上、総合評価の採点票を自分で作ってきたかのようなものが付いてくる。こういうものを要求されるから応札したくないということはないのでしょうか。</p>	<p>どのような資料を用意されるのかは、事業者さんの頑張り次第ということがあるのかと思うのですが、調達の仕様書などに、総合評価の基準表の審査項目なども全て出されておりますので、やはり、それをベースに、それに合うように提案資料を作ってくるのは当然かと思っておりますので、このような資料の構成になっているのかと思っております。</p>
<p>なるほど。皆さん、調達を公正にやろうとすればするほど要求資料が増えて、結果的に応札したくないという方向になるのだと、非常に皮肉な展開だなと思います。どれほどの粒度の資料を出せばいいのかが、もう少し伝わるようになると、業者としては楽かもしれませんね。</p>	<p>なるほど。ありがとうございます。次回に向けて検討させていただきます。と思います。</p>
<p>前回、似たような調達の場合だと、これほどのページ数ですと、審査項目の一つ一つの、何に該当するかまで示す必要があるとか、ないとか、今回は、全て、示してくれています。</p>	<p>そうですね。</p>
<p>結構、これは時間がかかったのではないかと思うのですよね。</p>	<p>はい、恐らくそうだと思います。</p>
<p>あと、先ほど、予定価格の出し方の御指摘がありました。私も少し、これは荒いのではという気がしています。というのは、部局の中では常識というような情報もあるのかもしれませんが、例えば、「188式」と書かれると、「何でこの数か</p>	<p>ありがとうございます。次回の調達に向けて、積算資料の根拠や、そういったものはきちんと残していきたいと思っております。ありがとうございます。</p>

な」というところから始まります。47 都道府県だったら、47 県から 1 県当たり 3 個が必要なのかなどと適当に、ある種の推測をしないと分からないし、推測しても当たらない数になってきます。何で、この数なのかということです。

それから単価ですが、例えば、先ほど例に出されていた「L3 スイッチ」などは、パソコンと言っているのと同じですから、これはどういうレベルのものを想定しているのかは、別に業者にまで見せなくてもいいのかもしれませんが、例えば、それこそ、2、3 種類の様々な会社を出していますから、これほどの金額のものだということをプリントアウトしておいて、この平均を取りましたとかでもいいと思いますし、あるいは参考見積でもいいと思うのですが、それを使って単価を出して、小計を出したら、この右端の数になりましたというのであれば、私たちが分かりやすいのですが。

1 つ前の案件でも言っていたので聞いておられたかもしれませんが、重要なのは、この後に続く別の調達、あるいは続きの調達だと思うのです。それを担当されるときは、もしかしたら、もう担当者の方は代わっているかもしれないですね。そうなったときに、またゼロから始めて、それで必要な情報が入っていないではないかと。公共調達委員会で、「もう一度、書いてきてください」と言われて、また時間を取ってしまったといいことで、今年度と同様に、再びスタートが遅れてしまったので少し構築期間を短くしてくださいということになってしまったというのは、よろしくないですね。明らかに、省の側できちんとやっておけばよかったのに、引継ぎができていないじゃないかと。そのせいで、応札者のほうにも迷惑がきてしまったということになると思うのです。

ですから、この委員会で文句が付かないという観点では決してなくて、どちらかというと、次の調達のために調達を、より合理的に、省内のほうは、より簡単に楽に、安全に正確にできると、応札者の方も、なるほどと分かるようなものを書けるようにするために、一つ一つの数値や、書いてある文章などの根拠資料はこれだというものをきっちりと付けて残しておいていただくというのが必要なのだと思うのです。決して、この委員会のためとか、公共調達委員会のためではなく、皆様の後に続く方々のために、文書化をもう少し丁寧にやっていただけないのではと思うので、是非、御検討をお願いいたします。

個数の話ですが、仕様書に出ていますので、念のため。

そうですか。ありがとうございます。私のほうで見落とししておりました。申し訳ありません。

すみません。ありがとうございます。一応、仕様書には、こういった仕様の機器を何台用意してくれというのはお示ししており、事業者は、調達の閲覧資料として現在の納入機器などの情報を閲覧できるようになっているので、機器選びに関しては、そういった情報を参考にさせていただければいいのかと考えております。

なるほど。例えば、先ほどの予定価格の内訳の所に、調達概要の何ページなどと書いておくだけでも、相当、楽になるので。

そうですね、はい。

(分科会長の意見)

それでは、この件についてはこれでおしまいにしたいと思います。

【審議案件3】	
審議案件名	電子カルテシステム
資格種別	役務の提供等（「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	国立療養所栗生楽泉園
契約相手方	株式会社メディアラボ
予定価格	11,279,730円
契約金額	11,262,383円
落札(契約)率	99.8%
契約締結日	令和4年8月16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、株式会社メディアラボ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
今の御説明だと、入札説明会の参加者がゼロというのは、今回落札した人も来なかったということですか。	入札説明会は、やっておりません。
参加した業者数がゼロというのは、説明会そのものを開いていないという。	そうです。はい、すみません。
何か質問などは、くるのですか。説明会を開かないと、よく分からんと言って聞いてくる人もいるかと思うのですが。	今回は特になかったですね。
仕様書を見て、皆さんは判断できたということですか。	はい。
仕様書を手交した業者に対して、なぜ参加して応札しなかったのかは、連絡して確認をとりましたか。	確認しております。
仕様書のスペックを満たす製品がないという回答もあったのですよね。この仕様書の要件というのは、かなり特殊なものです。一般的にこういうものを作っている業者は幾つもあるかと思うのですが、極めて特殊で、この要件を満たすのは、この製品1つしかないということでしょうか。それとも、そもそも基本的なものがあって、それを各医療機関ごとに改修して使うというのが、そもそも通常のもの。	そうですね。大体、既存のものをベースとして見分けるといのが、電子カルテシステムなどは、どこの病院でも同じかと思えますけれど。
今回の仕様書というのは、かなり特殊ですか。	特殊ではないと思います。ほかの業者もあったのですが、作り上げるまでに時間がかかるということで、3か月だとできないということで、不可能ではなかったと思うのですが。
どこの業者も、各医療機関ごとに仕様を変えなければいけないが、ほかの業者は、今は改修にかかる時間がないのでできませんというを出して、仕様書のスペックを満たす製品がないという書き方をしているということでしょうか。	仕様書のスペックがないというのは、さらに詳しく聞かなかったもので、どこの部分が満たさなかったのかということまでは突き詰めていなかったものですから。
というのは、仕様書の内容が、この製品以外にはないというものを指し示しているのか、そういうことになっていないかなということ。	仕様書上は、そういうことはない形です。
そうですね。分かりました。それから、予定価格の算出ですが、ほかの施設の購入実績で、その中の奄美は当園の落札で処理をしていらっしゃるのですよね。それは最も低いからということだと思うのですが、システムそのものは今回のものとは少し違いますよね。	そうですね。ドンピシャというのがなかなかなくて、同じようなシステムで落札率を下げさせていただいたという感じですね。
この応札した事業者、落札した事業者というのも、今回の落札した事業者と同じですか。	これは全く別だと思います。
なるほど。ちなみに、見積書というのは、落札した業者から取り寄せたものですか。	とても細かいものでしょうか。
はい。	そうです。

この会社だけが、1者からしか取ってないですけど、2者、3者から取って平均するなど、最低の額を取るなど、そういうことはしなかったと。	そうですね。ここだけです。
この見積書詳細の内訳は、よく調べた結果、妥当であると。1個1個調べたのですよね。	そうですね。
高すぎるのではないかと。お調べにはなっているのですよね。	そうですね。細かくまでは調べていません。
では、ほとんどこれを流用して、この金額に、落札率の97.66%を掛けたという。	そうですね。
この調達をするというのは、例えば前年度の時点で想定されていたのか、今年度になって必要性があるとなったのか、どちらでしょうかね。	これは結構、年数が経ってしまっていて、本当であれば平成2年ほどに更新をしたかったのですが、別の経費が必要だったということもあって延び延びになってしまったという状況があって、今回になったというところです。
メディアラボというのは、今入っているシステムの納入業者さんと同じですか。	そうです、はい。
過去というか、前回調達するとき。	そうですね、はい。
そういう方で、参考見積を取って、その方なら対応できるけれど、ほかの方は入りにくいようなスケジュール感になってしまったという、ありがちな構図だと思うので、もう少し時間の余裕を持って動いていればよかったのかなと。どうしても既存の方に有利に働きがちですし、結果として、そこしか入りにくくなることにつながりかねないことも意識していただいて、より競争性が発揮できるような環境条件を整えるような工夫を是非していただきたいと思います。	申し訳ありません。
この公共調達委員会の審査調書に、前回調達の類似案件を載せてあるのですけれど、先ほどの話ですと、前回の更新前のシステムの調達はあったのですよね。	前回は初めてかもしれないです。
なぜ、前回のメディアラボが作ってきたときのものを載せずに、類似案件にしたのが素朴に疑問だったのですが。	当園で維持管理システムを入れたのが、そんなに昔からではなくて、ここが最初ではなかったのではと思うのです。今回は2回目という形だと思うのですけれど。
ということは、1回目があったのですよね。	そうですね。1回目の。平成24、25年辺りですかね。
前回調達があるなら、前回調達の審査調書のものを付ければいいのにと、素朴に思いました。	前回の資料が見当らなくて、それで、これに似たようなものということで、本省にもあるのがこれだったということで、今回これを類似案件とさせていただいたという感じですよ。
見つからなかったのですね。	はい。
分かりました。	書類は、平成24年、25年だと保存期限が過ぎているので、なかったのかもしれないですね。
なるほど。分かりました。電子カルテシステムや、サブシステムというのは、この後も更新が続くものでしょうか。	そうですね。5、6年に1遍ほどは、恐らくどこの病院も更新していると思うので、恐らく5、6年先には、またやる形になると思います。
では、今度は20年も経たないので、今回の調達の記録はしっかり残していただいて、次に生かせるといいですね。	又は、ハンセン病療養所で電子カルテを導入するという動きもあるので、そこで一緒になるかもしれません。
なるほど。分かりました。いずれにしても、どのようなスペックで、どういうものが必要で、誰が応札したかというのが分かると、次の担当の方も楽だと思うので、きちんとキープしておいてください。	今後は、記録をきちんと残しておくようにしておきます。
(分科会長の意見) それでは、この案件はこれでおしまいとさせていただきます。	

<p>【審議案件 4】 審議案件名 : 年金業務システム (フェーズ 1) 基本設計書の設計支援ツール移行業務 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 : 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 : 208,813,066円 契約金額 : 208,813,066円 落札(契約)率 : 100% 契約締結日 : 令和 4 年 4 月 13 日</p>	
<p>(調達の概要) 公募を行ったところ、1 者応募があり、株式会社エヌ・ティ・ティ・データが契約の相手方となった。契約率は 100% である。</p>	
意見・質問	回 答
<p>この調達は、そもそも随意契約でやろうとしていたのを、いや、ほかにも参加できる業者がいるのではないかということで、確認するために公募の形を取ったということですか。</p>	<p>本件ですが、RFI を行ったところ、1 者しかなかったことから、その 1 者のみしかできないと思われるのですが、一応、公募をかけて、ほかに参加できる方がいないかということを確認させていただいて、この結果、やはりこの 1 者しか応募している業者はいませんでしたので、随意契約をしたという形になります。</p>
<p>ちなみに、応募できる資格という、公共調達委員会の審査調書にも書いてあると思うのですが、何か、この基準を満たすのは、どれほどの業者数があるのだろうかというのが気になったのです。大体、この基準をクリアできるのは何者ほどという前提だったのでしょうか。5 者や 10 者はあるということでしょうか。</p>	<p>こちらで情報を募った時点では 5 事業者が、資料を取りに来た事業所は 5 つで、今回の事業所も含めて 5 事業者ありました。その結果、提案を頂いた見積りがあった事業者は 1 者だけという結果になっております。</p>
<p>そうなのですね。すると、向こうが取りに来たと。取りに来て、初めてこの公募の参加資格が分かるわけではなくて、その前から分かっているのだから、取りに来たということは、少なくとも 5 者ほどは参加資格があるという認識でよいのでしょうか。それが見込まれているから、その中でもできる業者があるのではないかということで公募を掛けたと。</p>	<p>今、御認識のとおりです。この資料を取りに来ている時点で、自分たちには資格があるということを見込んで、5 者が資料を取りに来ているように考えております。</p>
<p>資格は、その資料を配るよという、もう前から公表されているからということですね。</p>	<p>こちらのほうでは、RFI を公示した時点で、どういった事業者が入れるかという資格も表に出していますので、取りに来られている事業者さんは、それを自分たちには資格があると思って取りに来ているという流れで、おそらく、その認識で正しいと思います。</p>
<p>分かりました。 随意契約理由書についてですが、今回は 1 者しか条件を満たさなかったということですね。そうすると、この適用条文は 29 条の 3 の第 4 項ですか、3 項ではなくて。3 項のほうは競争に加わる者が少数で第 1 項の競争に付す必要がない場合となっていますが、それではなくて、4 項のほうでいいのですか。第 4 項は、契約の性質うんぬんという。契約の性質又は目的が競争を許さない場合というのに該当するのですか。</p>	<p>そうですね。4 項だという認識です。</p>
<p>実は 29 条の 3 の第 4 項ですかというのは少し引掛かりはしたのですね。目的が競争を許さない場合とは、例えば、ガスや電気、あとは特定の記事を書いている新聞など、そういうのだったような気がするのですが。そうではなかったのでしょうか。何か、いわゆる会計法詳解などといった本に、大体これはこういうものに該当するものですよというのが逐条で書いてあると思うのですが。もし、調べないと少し分からないということであれば、今度、お時間のあるときに調べてお</p>	<p>先生、少し、すぐには。確認しないと、お答えできません。</p>

<p>いていただければと思います。私のほうでも、少し確認してみたいと思います。</p>	
<p>私も、少し急に聞いてしまったものですから。もしかしたら私の勘違いだったかもしれませんが。あとは、今回、先ほどの御説明の中で、RFI を出して、5 者が来てくれたと。それで、RFP を出したら 1 者が見積りを出してきたということですが。では、RFP を出した後で随意契約にしたという、そういう意思決定の順番ですか。</p>	<p>ただいまの御質問ですが、まず RFI で 5 者が繰り上げになる部分がありますが、こちらで RFI を公示した後、資料を取りに来た事業者は 5 事業者あります。そのうち、RFI として提案してきた事業者は 1 者でした。そこに 1 者だけが出てきた後で、本当にこの役務をやる事業者が、今度、1 者であるのかどうかを確認するために公募をさせていただいて、その結果、参加してきた事業者を、条件を満たした上で公募で。それを出してきた事業者は、この 1 者だけでしたので。1 者しかなかったということがはっきりしたので、その事業者と随意契約を結ぶという手続にさせていただきました。</p>
<p>なるほど。では、RFI を呼び掛けて、それに応じた所が 5 者あったが、そのうち 1 者は特別熱心で見積りまで出してきたと、そういうことですか。私が何を気になっているのかというと、一般論と言っていいかどうか分かりませんが、私の見聞きする感じでは、RFP まで来ていたら調達開始という状況になっていると思うのですよね。だから、RFP で結果的に 1 者だけが来ましたというのであれば、一般競争の形で既に始まっていて、1 者応募だったという案件に該当するように。</p>	<p>すみません。調達手続が少し異なっておりまして。いわゆる、入札公示ではなくて、今回は公募公示という形を取らせていただいております。普通だと RFI をやって、意見招請をやった上で、入札公告という流れであると思うのですが、その RFI をやった際に、見積りを出していただいたのが 1 者だけでしたので、いわゆる入札公告の流れではなくて公募のほうの流れにシフトしまして、公募公示という形で確認させていただいて、結果、1 者だけでしたので、その公募随契ということで手続を取らせていただいたという流れでございます。</p>
<p>恐らく、私もその点は正しく聞き取れたのではないかなと思うのですが、RFI の結果、何社かの 5 者の反応があって、そのうちの 1 者が見積りも出してきたという話ですよ。</p>	<p>そうです。 御認識のとおりです。</p>
<p>だから、逆を言うと、本当だったら 2 者以上いてもおかしくないのですよね。要するに、普通、RFI は、そこで見積りを出さない業者が多いと思うのですよ。RFP まで来たから見積りを出さずと思うのですが。</p>	<p>見積りの粒度というところもあろうかと思うのですが、概算でも、どの程度の規模かというのをこちらとしても把握をしたい。情報提供で頂きたい情報の 1 つとして、その概算の工数を知りたいというのも入れておりました。</p>
<p>そうなのですか。</p>	<p>はい。なので、事業者としては概算の見積りを出してきていただいているという流れでございます。</p>
<p>なるほど。少しはっきりしました。要するに、いわゆる技術的最先端、あるいはこのようなサービスを省が行うに当たって、どんな製品があるか情報提供せよという RFI よりも踏み込んでいて、様々な提案をした上で、おたくだったらどのくらいでやれますかというところも、荒っぽいところから出してと、そういう RFI ですか。</p>	<p>はい。御認識のとおりです。</p>
<p>そうですか。何か実質、そこであれなのですね。では、一般競争とは言い難いのですが、実質的にはレースは始まっているのですね。</p>	<p>もし、複数の事業者様から提案があったとした場合に、その工数を見て、こちらのほうがとか、こちらで色を付けるようなことをする目的でやっているものではないのです。</p>
<p>ではないのですね。</p>	<p>はい。</p>
<p>なるほど。では、もしも 2 者以上きていたら、公募随契にしないで、一般競争や総合評価の一般競争といったものになっていたかもしれない案件ですね。</p>	<p>そうですね。ここで RFI の結果が 2 者以上から来ていたら、公募という流れではなくて一般競争という流れで調達の手続を進めることとなります。</p>
<p>なるほど。やっと分かってきました。今回、こういうことで 1 者になりしたが、仮に、一般競争のトラップに乗ってしまった場合、この履行期間はかなりタイトになるように思うのですが、そこは問題なさそうですか。</p>	<p>一般競争入札も見込んでスケジュールを立てていただいておりますので、そこは問題ないです。</p>
<p>すばらしいですね。分かりました。 こうして 1 者が公募で手を挙げてきましたが、価格交渉などはされているのでしょうか。</p>	<p>御認識のとおり、価格交渉を行っております。</p>

<p>では、一応、高づかみさせられたということではないということですね。</p>	<p>はい。御認識のとおりです。</p>
<p>(分科会長の意見) それでは、本件についてはこれでおしまいとさせていただきます。</p>	

【審議案件 5】	
審議案件名 : プリンタ設備等再構築 (漢字プリンタ廃止) 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	
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 : 185,592,000円	
契約金額 : 185,592,000円	
落札(契約)率 : 100%	
契約締結日 : 令和4年6月20日	
(調達の概要)	
会計法第29条の3第4項に基づく随意契約を行った。	
意見・質問	回 答
この随意契約というのは、何かほかの進行中の契約があって、エヌ・ティ・ティ・データとやっていて、これを契約の一部変更ということではなくて改修したシステムの著作権がエヌ・ティ・ティ・データに帰属するというので、競争性を許さないということでしょうか。	はい、そのとおりです。随意契約理由書にも記載しております。著作権その他の排他的権利が保護されていることに該当するものであることから、著作権がエヌ・ティ・ティにあるということで、随意契約となっております。
記録管理システムというのは、大分古いものですか。	古いと聞いております。
このシステムを使い続ける限り、これに関わる改修が随契によらざるを得ないということですか。	御質問のとおりです。基本的には今、著作権を向こうに持たれている形になっているので、何かを開発するときには、エヌ・ティ・ティ・データとは随契という形になっています。それは、いかがなものかということもあり、記録管理システム自体の刷新を進めていて、大規模システムなので、すぐというわけではないのですが、準備を進めている状況で、それが完成するまでは随契で致し方なしというところで、今進めてきているところです。
なるほど、分かりました。ありがとうございます。以上です。	
見積書と予定価格の算出の過程を見ているのですが、結局、価格の決まり方はどのように決まっているかというところ、何か実質と建て前が大分違うのですかね。この金額が適正であることは、どのようにしたら検証できるのかということを確認したいです。	これが妥当かというものはあるかとは思いますが、年金のシステムの場合は、別途でシステム開発委員会というものを設けており、外部の有識者に入っていて、ベンダーが出してきた工数に対して、実質は日本年金機構になるのですが、その価格の精査をして、それが妥当であるかということをお諮りした上で契約しているという形になっていますので、基本的には、言いなりで契約しているところではないというところです。開発内容、項数やWMSを出させて、妥当であるという流れを踏んでおります。
メールやソフトウェア提供サービスと書いてあるものの、実質的には、委託のような感じですかね。積算の内訳を見ると人件費となっていて、人件費となっているが月額利用料とも書いてあるし、それは何なのだろうと思っただけです。	一応、契約の形態上、ソフトウェア提供サービスとは、利用契約という形を取っており、データが開発したソフトウェアを我々が利用させてもらっているという形になっているのですが、実際のお金は、開発経費を人月掛ける工数で出てきたものをお払いしているという形になっております。
分かりましたが、実質的にはシステムを作ってもらったのと同じような積算をしているということですか。	はい。
先ほど、著作権についてのやり取りがあったので確認ですが、今回作られるソフトウェアには著作権を厚労省側に譲渡されるのでしょうか。	現行システムを使って、この契約は引き続き先方のものでございまして、システム刷新をしたときから、うちに全て持ってくるという算段で今、進めている状況です。

(分科会長の意見)

特に、この件に関しては問題なしというふうに判断いたしました。それでは、本件についてはこれで終わりとさせていただきます。

【審議案件 6】

審議案件名 : 国民年金保険料のクレジットカード納付に係るカード番号管理等の業務委託 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、最も落札率が低いため。
発注部局名 : 年金局事業企画課
契約相手方 : 株式会社DGフィナンシャルテクノロジー
予定価格 : 5,181,590円
契約金額 : 100,835円
落札(契約)率 : 1.95%
契約締結日 : 令和4年4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 DG フィナンシャルテクノロジーが契約の相手方となった。落札率は 1.95%である。

意見・質問	回 答
全体の確認です。既存の調達というか、その手前の調達も同じ会社ですか。	はい、そのとおりです。
前回調達のときの単価も、今回の単価に近い単価ですか。	前회가、90万程度となっております。
見方としては、今回は0.01円ですが、0.1円ほどだったという感じですか。	はい、そのとおりです。0.1円ですね、はい。
そうすると、今の一者応札の分析の所に、「この金額と競合しても、なお」とあるのは、さすがに今回の入札金額が漏えいしていたわけではなくて、前回調達の金額を見ても競争する気が起きなかったのではないかと、そういうことではないのですよね。	はい、そのとおりです。今回の金額は、前回との金額で判断されていると思います。
再び全体の確認ですが、前回調達がそういう廉価であることを把握しながら、一応、こちらの予定価格としては、独自に本来のものを積むべきだということで、結構、大きな金額を積んだということですか。	そのとおりです。他者、新規業者が参入する可能性もございまして、そこは立てる必要があると考えて、予定価格を立てております。
結果的に、このDG社が、前回よりも更に安い金額だったので、金額的にはこうなっているのですが、そうすると理屈の上では、この1者が実は500万円を入れてきても、それはそれで落札には違いなかったのですよね、結果としてはね。お互いの信頼関係なのか何かは分からないが、安価な所というか、少なくとも前回調達以下には納まっているということに結果としてはなりましたということですが、そこら辺は何か、成り行き任せというか、そういうことになるのですか。	結果論として、今回は1者が落としたということになりますので、そこは入札している以上は、どこの会社が入ってくるのかというのは分からないので仕方がないかと思います。

すみません、また同じようなことで申し訳ないのですが、前回まで、いわゆる平成26年以降のものが書いてありますよね。平成29年度のデリトランス社というのは、今回、落札した業者の社名が変更する前の会社ですよね。ずっと連続して同じ会社が落としているのですが、年によって0.01円になってみたり、最大0.5円になってみたり、幅が非常に広くて、一体、何が正しいのだろうという感じがするのです。でもあえて、そこから見積書を取ってらっしゃるのですよね。ほかの業者からは取っていないのですか。これは、1者応札の要因分析にも書いてあるとおり、先ほどの御説明もそうですが、非常に安いと。省側としては、0.4円とか0.5円辺りが妥当というか、それでも安いほうだろうということで積算してらっしゃると思うのですが、でも上がったり下がったりが激しいこの業者からのみ取り寄せたということでしょうか。

当然、見積りを取る際には複数者にお声掛けをしたのですが、出してきたのがここだけという結果です。ですので、それが当然、2者、3者から来ていただくことによって、本当はさらに精緻な、要は積算が可能であつたらうと思われのですが、何せ、ここ近年は、どうしてもこの1者しか来ないので、ほかの者にも見積りの要請はするのです。するのですが、なかなかそこは、やはり年金の特殊性であるとか、いろいろなことを鑑みて、なかなか応じてもらえないというのが現状です。

その中で出てきた結果、これで、要するに単枠で勝負をするというのは、いささか少し問題があるだろうということで、当然、我々も調べまして、落としどころとして、例えば長期でやった場合に、どれほど平均値で取れるのかとか、いろいろなことを鑑みまして、予定価格のほうの積算をしています。だから単純に、この見積りの所の1者だけでということ勝負をしているのではないということなんです。だから逆に言うと、公平性が一応、担保できているのではないかと、当局としては考えているところです。

0.5円のお話がございましたので、その点を補足させていただきます。クレジットカード情報を、各クレジットカード会社とやり取りをしていただくという中で、クレジットカード業界のほうから、全ての毎月の売上げ、いわゆる国民年金保険料納付に關してのオーソリゼーションをやっしてほしいという要望がありました。

これは、海外のクレジットカードブランドのほうからの要請に基づき、クレジットカード業界全体として、そのような傾向があつたと。従前は、令和元年以前は、金額が一定以下の保険料に關しては、その都度、オーソリゼーションを行わずに済んでいたところですが、それも含めて、全てオーソリゼーションを行う必要があるということで、その点で恐らく、この落札業者のほうのシステム改修等の経費も見込んで、積算して入札をしてきたという経緯があるものと承知しております。ですので、令和2年度は、いわば特異な事情があつたということも、御承知おきいただければと存じます。以上です。

しつこくて申し訳ないのですが、これでもう、とにかくこの業者は極めて安くて、ほかの業者が参加したくなるような価格で入れてきている上、更に何ですか、情報伝達方法が特殊な業務内容となっているということもあつて、それでもなお安いと。ほかの業者が嫌がっているのは、どうも過年度の落札額という話で言っているのか、それとも特殊な業務というのは、もう面倒くさいとか、非常にセキュリティに厳しくてクリアできそうにないからとか、そういうどちら側ですかね。

両方ではないかと思えます。概要書にも書いてありますが、日本年金機構はインターネットにつながっていないものですから、情報を送るのにセキュリティというか、バイク便など、そういったもので送るので、毎回、そんなのを送らなければいけないというのは、かなり普通から見れば手間も掛かることになりまますので、その点からもやはり敬遠されているのではないかと思われます。

<p>そのほかは、いかがでしょうか。何かこう、バイク便のほうインターネットの暗号を使ったのよりも安全というところが、いささか引っ掛かりはするのですが、まあ、この委員会はそれを考える所ではないので、それはやめますが。とはいえ、積算根拠を改めるべきではないかというのが、私としては感じられるのですね。</p> <p>と申しますのは、この業者であっても、別の業者であってもいいのですが、この金額で応札するのは、もう止めると言っていて、いきなり500万円とかってというような形で来られると、それは今までできていた仕事が、なぜそんな金額になるのですかというのは、やはり説明が難しいのじゃないかと思うのですよね。今日まで10円、100円で買っていたものが、翌日から何か100万円ですとか、100万円は別ですが、1万円ですと言われたら、普通の人は、なぜですかというように思いますし、これは実勢価格に合わせて予定価格の積算も現状に少しずつ合わせていくべきなのじゃないかと思うのですが、いかがでしょうか。</p>	<p>今回のご指摘を踏まえ、今後、より更なる適正な積算に努めてまいりたいというように考えております。よろしくお願いたします。</p>
<p>ありがとうございます。よろしくお願いたします。何ていうのでしょうかね、今まで別の案件でも、不調になるのを恐れて、1者も来なくなったら困るからと言って、非常に予定価格を積んでしまうという例が、ゼロではないのですが。やはり、そういうのは不健全ですし、本来は適切な価格をお支払いするというのがいいのだと思いますので、是非よろしくお願いたします。</p>	
<p>(分科会長の意見) それでは、本件はこれにて終了といたします。</p>	

【審議案件 7】

審議案件名 : 医師の地域偏在・診療科偏在対策に向けた整理・資料作成事業に係る業務一式
資格種別 : 役務の提供等 (「A」、「B」又は「C」ランク)
選定理由 : 一般競争入札を実施している案件中、低入札価格調査を実施しているため。
注部局名 : 医政局
契約相手方 : 三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社
予定価格 : 28,575,800円
契約金額 : 6,050,000円
落札(契約)率 : 21.2%
契約締結日 : 令和3年12月15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、三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社が契約の相手方となった。落札率は21.2%であり、低入札価格調査を行った。

意見・質問	回 答
予定価格の内訳ですが、これは人件費のみが集計されていて、一般管理費分というのは載っていないのです。10%上載せなどという見積りが多いと思うのですが、それは載せていないのですか。	今回の仕様書に、予定価格におけるものは載せていないということですね。
載せたり載せなかったりというのはどういう基準でやっているのでしょうか。	特段、基準というものにつきましては設けていません。要するに、事業所に関する担当課において必要な、積算等で必要なものというようなものを見込んで入れているという認識でございます。
なるほど、そうなのですね。工数なども随分違う気がするのですが相手方の見積りと予定価格について、工数などは認識していますか。	工数のほうは、基本的には年末からの調達というところで、期間というものに関しても余り長い期間を設けられないというところで、短期的に集中してというところではありますが、具体的な積算上で必要な日程、日数ですね、予定価格では日数を一応カウントさせていただいているというところではあります。
先方の見積書の投入時間は、120時間が2名と、13時間が1名。	はい。
これは1日8時間で割ると、31.625日。	はい。
予定価格のほうは、はるかに大きいと思うのですが。	はい。
違っているのは、なぜ生じているのでしょうか。	予定価格のほうにつきましては、日数でカウントしているのですが、事業者が作成しているものに関しましては、我々はその仕様上で、かなり金額的にはかかるだろうというものを見込んで、予定価格を作成しておりますが、実際のところ、仕様に係るものにつきましては、既にそういう、今回調達の内容というものがエクセルのマクロを活用した資料づくりなど、そういうふうなものですので、もともとのベースとなるような様式といえますか、フォーマットを持っているために、今回の低入札にも関わるところですが、当初見込んだものよりも非常に短く、対応して作成することが可能だというお話がありましたので、そちらは、それであれば対応可能と判断させていただいたというところではあります。

<p>一から作るのと比較すると、工数も相当変わってくるのだということなのですね。</p>	<p>はい。</p>
<p>なるほど。あと、単価の計算ですけれど、これも猛烈に違っているのですね。</p>	<p>はい。</p>
<p>1日当たりの単価があって、予定価格ですが、この先方のほうの件費の単価表には、倍率を掛けてあるのですね。経費の倍率が掛けてあって、それで計算されているから大きくなっているのではと思って、それで割り込んでも、かなり違いが生じているようすが。</p>	<p>はい。その点は、本来この事業自体に専門とするものというところで考えており、その認識で予定価を作成しているところですが、事業者のほうに確認したところ、基本的にはそういった申し込みごとのフォーマットがありますので、この事業自体だけに終始するというわけではなくて、あらかじめ用いられたフォーマットを用いるがために、工数としての1日当たりというものを考えたときに、それほど件費の単価は上がらないというところであったということです。</p>
<p>それで、掛け算すると、そういうことになる。</p>	<p>まあ、そうですね。はい。</p>
<p>ただ、設定の単価がそもそも違った場合、工数でも同じだったら猛烈な差になったはずですよ。</p>	<p>はい。</p>
<p>今回は、結果として。</p>	<p>そうですね、はい。</p>
<p>逆に、低入札になったわけです。そうすると、その単価っていうのは、どっちが正しいのか、正しいという言い方も変ですが、現実的なほうに合わせないと差が生じ続けるのだらうなという気がするのです。おっしゃっていることはわからないわけではないのですが。ありがとうございます。私からは以上です。</p>	
<p>発注者側と入札者側で何かやるべき作業のイメージに随分隔たりがあるのではないかと気がするのです。厚労省側は、1時間単価というか、件費の安い、単価は安いけれど、非常に手間がかかりますよと。何かよく分かりませんが、地道に作業するというか、手作業のような感じ。しかし、もしかすると入札した側は想定しているのが主任研究員 A ですので、1時間単価が20,000円ほどするような人が短時間やればできる。もしかすると人手というか、手を動かすというよりも、何かITというか、そういうものを使って省略化して、むしろ高密度にやることができますよみたいに。もしかすると、その内容というか、そういうイメージしている作業に違いがあるんじゃないのではという気がするのです。プロセスは大分違うが仕上がってきたものは発注者の想定どおりなのか、実は、そこも少しずれているのかなど、その辺は次回の調達があったときのことも視野に入れて。ごめんなさい、これって、もう終わってますね。</p>	<p>はい。</p>
<p>昨年度なんですね。</p>	<p>そうですね、はい。</p>
<p>大分前に終わってますよね。</p>	<p>はい。</p>
<p>何か分析というか、今後の教訓というか、次の来年度以降、やる人に対して何か伝えておきたい事項があれば少し教えていただきたいのです。</p>	<p>はい、そうですね。今回、これが新規の調達事業というところで、やはり事業設計上、非常に膨大な資料を扱って、それを集計したり、いろいろな係数や関数などを用いて分</p>

	<p>析しながら資料を作成するというものですので、例えばそういうものを一から作る情報収集もそうですが、そういうフォーマットを作るというところに関しましては、やはり我々のほうでも一定程度、時間もかかりますし、そういう人に対する人件費もかかるということを、もちろん想定していたのですが、今回の入札に入った三菱 UFJ や、A社などは、基本的に自社で情報収集をしていて、ある程度ネットワークづくりもできていると。あとは、自社でいろいろな医療の分析とか、背景、今回のような診療科偏在とか、医師の偏在に関して、もともと非常に前向きに取り組んでいるところでしたので、そういう観点からも、今回は、かなり金額も低く見積っていたいただいて、結果的には相当のものができたというところでは、やはり、その見積りを作る段階で、例えば周りの環境とか、そういうところに長けている企業があるのではないかと、事前のリサーチをもう少しさしていただいて、適切な調達になるようにということで、今後とも内容等も含め、いろいろ検討させていただければと思います</p>
<p>一応、確認ですけれど、予定価格のほうに出ている単価は、1日単価ですよ。</p>	<p>そうです</p>
<p>もし、これが8時間……をしているとすれば、1時間単価にすると5,000円の値引きですよ。</p>	<p>そうですね、はい。</p>
<p>ほかにはいかがでしょうか。私からは、やはり予定価格の積算は、根拠をアップデートしていただきたいというところに尽きると思っています。今回のような資料の整理・作成という感じだと、それだけのためにある作業者を、追加で雇って、1日ずっとそれだけをやらせるというのは、やはり少し想定としては不自然だと思うのです。大体、資料づくりに慣れているリサーチャーの人たちが、パパッとやってしまうというイメージがあるので、おそらく、今回は応札者のほうが、市場感としても正しいと思うので、今後の同じ案件は、こちらを参考にさせていただければと思います。</p>	<p>はい。</p>
<p>あとですね、私からは本当に些末な指摘ばかりですが、調達概要書の履行場所は、普通は納品先である本庁とか。</p>	<p>申し訳ございません。</p>
<p>あと、概要の欄が空欄なので。</p>	<p>そうですね。</p>
<p>ここは、どういう背景があつて、こういうものが調達で必要ですということを書いていただく必要がありますので、次からはお願いします。</p>	<p>申し訳ございません。</p>
<p>(分科会長の意見) それでは、本件はこれにて終了といたします。</p>	

【審議案件 8】

審議案件名 : 認定再生医療等委員会の審査の質向上事業
資格種別 : -
選定理由 : 随意契約を実施している案件中、随意契約の妥当性等について、確認する必要があるため。
発注部局名 : 医政局
契約相手方 : 三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社
予定価格 : 31,014,390円
契約金額 : 30,992,500円
落札(契約)率 : 99.9%
契約締結日 : 令和4年7月25日

(調達の概要)

公募を行ったところ、1者応募があり、三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社が契約の相手方となった。契約率は99.9%である。

意見・質問	回答
従前は、順天堂大学だったということですが、仕様の中身というのか、契約内容は、今年度も基本は同じ中身でされているのですか。	そうですね。事業の内容自体は、去年は3つの班ほどだったのですが、それを5つの班に増やしたり、内容は変わっておりますが、基本的に扱っているテーマのようなものは同じです。今までは実際、民間企業はなかなか入るのが難しそうな条件だったのですが、似たような調査を実施しているとか、そういう実績があれば参加できますよというような条件に変えて、この度、三菱UFJが入ったという形です。次年度は、今回、民間企業が入ることが明らかになりましたので、公募という形ではなくて、入札という形を取るのがいいかと、現時点では思っております。
前回調達の状況があって、1,320万と書かれていて、金額だけで見ると、今回は多いものですから、量的に増えている、比例的に増えているのであれば違和感はないのですが、前回調達よりも割安になっているイメージなのか、かえって割高になってしまったというイメージなのか、どちらでしょうか。	そうですね。感覚的には、班も増えているというものもあるのですが。期間も延びていて、班の開催回数を考えると、どちらかという若干、割安になったという感覚です。ごめんなさい、具体的に計算したわけではないのですが、開催回数などを平均して、一開催当たりの単価のようなものを計算したわけではないので、定量的に申し上げることはできませんが、感覚的には若干安くなっているという印象です。
もともとは競争性確保のために民間参入として、それをやって、もし順天堂が抜けてしまって、逆に高くなったというのであればプロセスとしては仕方がないし、必要なことだと思いますが、そこら辺はどういうように評価されているのかと思ったので、発言した次第です。 結論としては、次年度以降につながる話でもありますし、今年度だけを見たとしても、割高な調達になったということではないと、そういう認識でよろしいですか。	おっしゃるとおりです。

<p>今回、応募要件というのがあって、その中に、特に AMED が公募するうんぬんというので、5 年以内に 3 回以上受注した実績があると、これはどのくらいの企業があるというのは想定できますでしょうか。それは分からないから募ったということですか。</p>	<p>そうですね。これを実際に作ったときには、調査をして各企業にヒアリングをしたわけではなくて、10 年間とかにしてしまうと、過去にやったはいいものの、最近の状況が分からないような形だと、それはよくないということで、ひとまず 5 年以内と設定したというのと、1 回だけだと、この案件を継続的にフォローアップしている所でないという信頼がおけないというような考え方で、ひとまず 3 回以上というような形で設定したという経緯があります。</p> <p>具体的に、A 者、B 者という数者から、実際にこの案件を調査しているから大丈夫だと、そこまで確認したわけではないのですが、再生医療に関する調査はいろいろな企業がしていて、三菱以外にもやっているの、三菱以外では全く該当がないかという、そういうわけではないという認識です。名前を出していいのかわかりませんが、シードプランニングという所も、過去に当室の調達を受託されていることもありますので、会社として調査をしている所自体はあるという認識です。</p>
<p>ありがとうございます。金額の話ですが。積算の内訳で、人件費とあるのが、2,244 万 3,000 円ですね。相手方の見積りの人件費は 1900 万で、結構ここには開きがあると思いますが、価格交渉したから下がったのだということでしょうか。積算の内訳より更に下げるような努力をした結果、先方の出す見積りが下がってきたという感じですか。</p>	<p>おっしゃるとおり、価格交渉はしたのですが、端数を減額していただいた形で、もともとは 2,200 万円を超えていたわけではないです。大体これほどあればできるだろうという見積りでやっていましたが、実際、それよりも低い金額で、1,900 万円という形でやっていただけたので、この価格も参考にしながら、次年度以降は積算価格の設定を考えなければいけないかと思います。非常に大きな開き、確かに差分もあるのですが、非常に大きな差があるわけではないと思いますので。どこまで、この結果を踏まえるのかというのはあるのですが、私の認識としては、おっしゃるとおり、差はあるのですが、何か計算式上の重大な誤りがあるところまでは考えていないです。</p>
<p>余り言えることではないのかもしれませんが、価格交渉のときは、これは、もう少し下げてほしいと、民間で、我々が普通に買い物をするときに、こちらの製品は別の所から仕入れたほうが安いなど、いろいろなことを考えて交渉に当たると思いますが、価格交渉の内訳に記載してある以外に、あれこれやるのですか。こちらの積算内訳にいろいろ出てくるような項目で、問題などそういうのも含めて、こちらの積算内訳のほうが安いわけですが、そんな交渉もするのですか。</p>	<p>そうですね。安ければ安いほうがいいというのは、落札者側の立場としてはあれなのかと思いますが、積算の根拠は一応確認しなければいけないと思っていて。見積りは 1,900 万円ですが、内訳は何ですかと求めた資料が、この補足資料になっています。この感じであれば、比較的妥当かなということで、積極的にここを削りにいったというよりは、きちんと根拠資料を出してくださいと言って、それを出していただいたときに、端数部分は、価格交渉なので、こちらとしても削りますというような御提案というか、買い叩いたわけではなくて、計算してきた結果が、こうなりましたと。端数は、それほど大きく変わるものではないので、数字を見やすくするために端数を削ったというような形で交渉したので、人件費をバツサリと大きく削ったというような形ではありません</p>
<p>ほかはいかがでしょうか。私から確認です。先ほど質疑の中に出てきた四角の所ですね。過去に AMED が公募するという実績がありますというのが、ここに書かれていて、また、過去の再生医療に関する調査と委員会の審査に関する調査を、それぞれ 5 年以内に 3 回以上受注した実績があるという読み解きで、合っていますか。</p>	<p>はい。おっしゃるとおりです。AMED の前者、又は一つ前ですね、前をやって、かつ、後ろもということではなくて、前者の AMED の実績があるか、それがなかったとしても後ろの実績があれば参加できるという認識で記載しております。</p>

<p>私の言いたかったのは、AMED の受注が 5 年以内に 3 回必要ということを行っているのですよね。</p>	<p>おっしゃるとおりです。AMED のほうには、3 回の受注とか、その辺りはかかっているはずではないです。</p>
<p>(分科会長の意見) そうですか。それだったら、確かに、多くいてもおかしくないですね。先ほど御説明いただいたように、近いうちに一般競争に移れるといいなと思いました。是非、今後も、より良い調達にしていくようにしてください。本件は以上とさせていただきます。</p>	

【審議案件 9】

審議案件名 : ハローワークコールセンターにおけるチャットボットの導入検証事業
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 : 株式会社ビースポーク
予定価格 : 55,989,266円
契約金額 : 8,971,605円
落札(契約)率 : 16.0%
契約締結日 : 令和4年7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、6者応札があり、株式会社ビースポークが契約の相手方となった。落札率は16.0%であり、低入札価格調査を行った。

意見・質問	回 答
予定価格調書の経費内訳の表の中で、費用に▲マークがついてマイナス記号ですよね。これはどういうことでしょうか。	これは削減可能という意味合いになるのですが、業者のほうから見積りを取ったところですが、実は、少し予算との兼ね合いで、結構厳しい大きな壁だったということもあって、より仕様に即した形で検討しました。昨年度、別の委託事業で、コールセンターのICTの活用に係る調査研究というものを行って、そこの受託者の協力を得て、助言等を頂いて、そこを減額したという形で、▲を立てているというものです。それを加味したものを予定価格という形で経費内訳として積算したものです。
なるほど、分かりました。低入札価格調査の結果ですが、この中に、調査の概要に、「この会社はチャットボットのみに取扱う会社で」ということで、そんなことがあってコストを大幅に削減できたということが書いてあります。そうすると、予定価格調書の経費内訳で前提としている会社と、こういうのが専門とか、開発実績が多くあるという会社は、前提条件が違っているのではと思うのですが、それはどうお考えでしょうか。予定価格調書の積算で予定していたのはどのような企業だったのでしょうか。	そうですね、結果としては、かなり額に差が出てしまったというところではあるのですが、見積り等を頂いたところ、4者から頂いたのですが、それらの会社というのは、それなりに予算額に対してもかなり高めのものであって、それなりの経費がかかるものだという、そういう認識で臨んだところだったのですが、結果として、こうなったというのは少し反省すべきというか、そういう部分があったかなとは思っております。
予想外、全く予想外の、こういう価格を出してこられたという。	そうです。結果として見たときに、少し驚いたというところがありました。
予定価格調書の経費内訳に「業者からの見積り及び聞き取り、仕様書作成支援業者からの助言」と書いてあるのですが、見積りを取ったり聞いている業者というのは、今回、応札して参加してくれた所の中には入っていますか。	4者から見積りを頂いたところですが、このうちの3者が実際に応札しております。
4者と言っても、結構大手でしょうか。いわゆる、ここに上がっているよく聞くような所の4者に取ったということですか。	そういうことです、はい。

<p>基本の部分は既存のものがあって、そこに今回用に少しカスタマイズすれば、もう出せますみたいなことだとすると、こうやって特定の専門的な所が安く入れてもらえるというのは、今回の案件だけではなくて結構ありそうな感じもするのです。今回の経験を後の方に知ってもらおうなど、あるいは制度的にあえて新しい所というか、大手ではない所にも、たまに参考見積を取ってみるなど、そうすると、何か良いきっかけになるのではないかなという、何か質問と言うよりも感想なのですが、思いました。</p> <p>それと今回、最近の調達はそうなのかもしれないですが、著作権や知的財産権を必ず厚労省側に帰属させるとか、あるいは著作者人格権を考慮しないで入れていると思うのですが、もともと積算するときは、これは余り成果物が幾らの価値があるから安くしましょうとかでなくて作業にどれほど必要ですかという発想で、予定価格を立てていますよね。その著作権を留保できるかできないかということが積算というか、予定価格に少しでも影響するのか、そこは全く度外視してよいのかというのは、どういう感じで、省内というか、一般的に考えられているのでしょうか。</p>	<p>省内、一般的というところは、少し答えにくいところですが、ただ、この積算など特に、この著作権や、そういうところで予定価格との関係でいうと、余りきちんと、ここではされていないかと思っています。</p>
<p>今回、応札してくれた方がそういうことに自覚的かどうかは分からないけれど、それは自己責任なのであれですが、改変することも含めて、厚労省ができますよということに今回はなっていますよね。そういう契約なので、結果的には良いことなのだと思うのですが、少しどうなのかなと思ったのですが。ありがとうございました。以上です。</p>	
<p>先ほどの指摘というか、ディスカッションがあった中に出てきた所ですが、予定価格調書の経費内訳の所の▲印、マイナス印ですが、私の感覚では、マイナスがこうやって出てくるというのは、上で既に積算したが、これは要りませんでしたということになるのかなと思うのです。実際もそういう御説明だったように感じたのですが。そうだとすると、そのマイナスが付いた部分というのは、上のどの項目なのかというのが分かるべきではないかなと思うのです。この「バックアップデータ保管」などは、上のどの項目に入っていたのでしょうか。</p>	<p>こちらの、含まれていたというよりも、もともと▲が立たずに見積りとしては上がっていたものを、その分を取り除いたという形です。含まれていたという意味合いではないものです。</p>
<p>でも、含まれていないものをマイナスにしたら、何というか、よりマイナスになるのではないのでしょうか。</p>	<p>これは、もともと頂いた見積り書から引いたというような意味合いになっているので。</p>
<p>少し何か今一つ、よく理解できていないのですが、デザートはいらないよと言ったら、デザート代を引きますと書いてマイナスのレシートが付いているが、そもそも最初にデザート代は含まれていませんでしたと言われたように感じるのですが。</p>	

<p>つまり、設計・構築費用、クラウドライセンス費用、F A Qサイト及びチャットポットの Poc 公開・運用に係る費用、管理P C・モバイルルータ等の費用には入っていないということですか。</p>	<p>はい、別立てでという意味合いになります。</p>
<p>入っていて、それが不要だから減算したのは分かるのですが、少しその辺りの計算がよく分かりません。もしかしたら、今すぐは分かりづらいということもあるのかもしれないので、部局に戻られてから、何か、こういうことだったのかというのが分かったら、是非、後日でも教えていただければと思います。</p>	<p>分かりました。</p>
<p>あと、非常に簡単な指摘ですが、何しろ半数が低入札対象になっておりますので、やはり積算根拠をアップデートする必要があるかと思えます。今回、応札してきた所を見ると、露骨に規模の違いが応札金額の違いになっていて、はっきり言ってしまうと、要するに管理費がどれだけ積まれるかというところの違いだと思うのです。こういうのは作って買ってしまっただけで、あとは運用が簡単だというものであるならば、何というか、そんなに大きな所から買う必要もないと思えますので、この辺は少し調査して、アップデートしていただければと思います。</p>	<p>ありがとうございます。ここは勉強して、次に反映させていきたいと思えます。ありがとうございます。</p>
<p>お願いします。あと、これはまだ終わっていない案件ですよ。令和 5 年までなので。少し先ほど委員から御指摘があったとおり、少し経営的に大丈夫なのかということを感じますので、逐次、進捗をチェックされるなどして、何か、最後の 31 日になったら会社がなかったなどということがないように、是非、注意をお願いしたいと思います。</p>	<p>承知いたしました。</p>
<p>(分科会長の意見) それでは、本件については、これでおしまいいたします。</p>	

【審議案件10】

審議案件名 : 定着支援地域連携モデルに係る調査事業一式
 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(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 : 障害保健福祉部
 契約相手方 : 特定非営利活動法人全国就業支援ネットワーク
 予定価格 : 16,274,000円
 契約金額 : 6,798,000円
 落札(契約)率 : 41.8%
 契約締結日 : 令和4年6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、2者応札があり、特定非営利活動法人全国就業支援ネットワークが契約の相手方となった。落札率は41.8%であり、低入札価格調査を行った。

意見・質問	回答
<p>予定価格と実際の応札金額の違いですが、人件費が大分違うのではないかと思いますのですが、これは業務に携わる人の時間数ですね。ここを見ても、やはりそうですが、日数なども大分違っている感じですね。</p> <p>というのは、予定価格の積算のほうは、12か月かかるものが3か所あります。ところが、入札額の積算のほうは、1人が100日、3人が40日など、そういう感じで大分短いような気がするのです。これは積算をするとき、どのような労働に対してどれほどの時間がかかるという計算をしたかと思いますが、何か、どの部分が違っているのか、この時間的な違いというのは、どの項目から生じているのかは、お分かりでしょうか。</p>	<p>恐らくですが、実際に、この事業を実施するNPO法人全国就業支援ネットワークという事業者ですが、もともと全国就業センター、生活支援センターのナカボツセンターという所の研修や、そもそも総括しているような事業所になっております。もともと各拠点にあるナカボツセンターの協力を得られるところが低入札になったというか、価格を抑えられた要因だと伺っております。恐らく、その要因から、こちら側の資産との若干の乖離があるのかなと、要は、各ブロックごとに協力を得られる体制を得ているので、費用面を抑えられたと伺っております。</p>
<p>その旨は当該価格で入札した理由及び内訳にも書いてありますが、ただ、その理由の部分だけで説明がつく感じでしょうか。人件費は1名が100日、3名が40日だから120なので合計220日ですよ。予定価格の積算のほうは、少なくとも3人が12か月という形になります。この集めやすいという点に関して、それだけの違いが出たという理解でよいのでしょうか。</p>	<p>そうですね。実際、どこが大きく乖離したかは正確には分からないのですが、こちらの予測としては、その部分、各協力を得られるところに違いが出ているのかなと。もちろん、実際の見込みと若干のずれはあると思いますが、大きくずれてしまった要因はそこになると考えております。</p>
<p>というのは、要は、見込みの立て方が、どの部分でどれほど違っているかは、恐らく、次回も同じ前提でやっていいのかなということにつながるのではないかと思います。その検証は、是非、お願いしたいと思いましたが。</p>	
<p>続きですが、基本的に専任というのですか、フルタイムで一人の特定の方が就かなければいけないようなタイプの業務なのか。それとも常に受付業務があるとか、常に電話対応しなければいけないとかいうものがなければ、作業の量から逆算して日にちを見積る、あるいは時間数を見積ることになると思います。実際に仕事を受注した側が、どのようにこれを履行するのか、具体的なイメージが一致していないと、なかなかそろわないと思いますので、仕様書を作る時点ではイメージしにくいかもしれませんが、この件もそうですし、ほかの件も、そのようなところから、なるべく現実の姿をイメージした上で予定価格、内訳を考えられるとよいのかなと思いましたが。</p>	

<p>確認ですが、今回、二者応札と書かれていましたが、A社の点数や金額が開札調書にないのですが、これはどうしたのでしょうか。</p>	<p>A社が、そもそも点数がない理由ですが、今回、総合評価落札方式を取っており、総合評価の要綱にも、基礎項目が0点の場合は、その点で足切りになってしまうという要件を設けております。今回、委員の方に評価していただいた際に、A社の基礎項目の評価点の2項目ほど0点を付けた委員の方がいました。そういうところから、そもそも「0点にしてもいいのですか」と委員の方にも確認して、その理由を聴取して、ほか4名の委員の方々にも、この委員の方がこのような理由で0点にしていますが、よろしいですかとお伝えして、ほかの委員の方々にもその理由を納得していただきました。今回、基礎項目が0点ということで足切りになったため、評価も付けていないということです。以上です。</p>
<p>なるほど。要するに、失格ということですね。</p>	<p>そうです。おっしゃるとおりです。</p>
<p>それは、今回の資料では、どこを見れば分かるのでしょうか。</p>	<p>今回の資料ですと、評価手順書にあります。「必須とされた評価項目に得点を0点とする評価の方がいる場合に関しては、その応札者を不合格とする」と記載があります。この記載に基づき、A社においては、不合格とさせていただいたという経緯になります。</p>
<p>ルールは分かるのですが、そのA社が0点を付けられたという、その事実はどこを見れば分かるのでしょうか。</p>	<p>委員の方が0点を付けてしまった理由ですか。</p>
<p>はい。通常、総合評価で応札があった場合、採点表がこの委員会に全て出てくるのですが、見つからなかった気がするのです。就業ネットはあるのですが。</p>	<p>すみません。そこは我々の不備だと思います。A社が0点になった評価書は、この資料には付けていませんでした。</p>
<p>そういうことですね。次回からは付けるようにしてください。採点結果の開札調書だけを見ると、何で消えているのかなど。応札には来たが、その場で蒸発してしまったのかと何か妙な感じですし、金額で駄目だったのか、技術の必須点が駄目だったのか分からないという点が問題になりますので、是非、次回をお願いします。</p>	<p>申し訳ございません。かしこまりました。</p>
<p>あと、積算根拠が、今回、この就業ネットが落札した金額でしか何とも言えないところはあるのですが、やはり、少しアップデートしたほうがいいぐらいの乖離だと思います。何で、私がここで奥歯にももの挟まったような言い方をしているかというと、正に、A社は幾らで入れてきたのか分からないから、何とも言えないという、そういう事情があるのです。ですので、それを後で確認していただいた上で、予定価格のアップデートはされたほうがよいのではないかと思います。今回、この配点は、どのような議論があったのでしょうか。価格点は100点満点ですよね。違いましたか。</p>	<p>そうです。</p>
<p>ですので、技術点で仮に10点差がついていたら、140万円分の価値があるということですよ。10点差がつくということは140万円余計に払ってでもそれが欲しいという意味になりますよね。そのようなことを採点者の委員の先生方にはきちんと説明されていますか。</p>	<p>すみません。そこまで細かい説明はしていないのですが、一応は入札評価の手順書を、送付しておりますが、その詳しい説明に関しては、今回はしていません。</p>

(分科会長の意見)

評価委員に加わってくださる方々も多々お忙しい中で、様々な案件を同時にやっていたりもしますので、そのようなイメージづくりが大変重要だと思います。そのようなことを、なるべく評価委員の方には事前にお伝えして、そんなつもりではなかったということがないようにしていただければと思います。総合評価として、そこが非常に重要なところになると思います。

それでは、この案件は、これで終了といたします。

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)