

令和4年度第4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5年3月6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10月1日～令和4年12月31日の間における調達案件	
抽出案件	11件	(備考)
報告案件	0件	「報告案件」とは、各部局に設置された公共調達審査会で審議された案件について報告を受けたものである。
審議案件	11件	
意見の具申または勧告	なし	
委員からの意見・質問に対する回答等	意見・質問	回 答
	下記のとおり	下記のとおり

【審議案件1】

審議案件名 : 国立療養所松丘保養園中央監視装置更新工事
 資格種別 : 建築工事 - 管工事 (A及びBランク)
 選定理由 : 一般競争入札を実施している案件中、1者応札であり、低入札価格調査を実施しているため。
 発注部局名 : 国立療養所松丘保養園
 契約相手方 : ジョンソンコントロールズ株式会社青森営業所
 予定価格 : 40,755,000円
 契約金額 : 30,470,000円
 落札(契約)率 : 74.8%
 契約締結日 : 令和4年10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、1者応札があり、ジョンソンコントロールズ株式会社青森営業所が契約の相手方となった。落札率は74.8%であり、低入札価格調査を行った。

意見・質問	回 答
今回分析されている1者応札の要因ですが、中央監視装置をネットで調べるとメーカーさんは結構あり、工事しているところも結構あるとうかがわれます。それを前提でお尋ねしますが、今回の更新は部分的な入替えですか。それともごっそり丸ごとの入替えになるのですか。	部分的な入替えになります。ネットワーク関係、そういうものに関しては既存のものを使っており、システムの基幹となる部分を更新する感じになるのですが、どうしても既存のものを使うところがありますので、それでほかのメーカーがなかなか入ってきづらい状況だと聞いていました。
今のお話からすると、いわゆるハードの部分は既存のものを使って、ソフトの基幹システムのところの改修と考えればよろしいのですか。	ハードの部分も一部更新しているものはあります。
そうすると、ハードの部分でも一部は既存のものを流用し、一部はほかのものに入れ替えるから、いずれにしても既存のハードとの整合性なりが問題となり、かつ既存のハードをうまく機能させるためのソフトの部分は、当然、既存のハードに精通している既存メーカーが取り組みやすいだろう、こう考えればよろしいのですか。	そうです。
次に、話の観点は変わりますが、更新を行うのは何年に1回というようにサイクルが決まっているのですか。それとも陳腐化してきた等判断されたときに不定期的に行われるものなのでしょうか。	今回の更新に関しましては、既存システムのほうで不具合が出てきていたのと、コンピューターが古くなっていますので、OSの更新をしなければメンテナンスができなくなってしまうところでの更新となっています。
私からは最後になりますが、既存システムのハードの部分なりを使い続ける、あるいは、現在組まれているソフトを前提に	そうなるのではないかとこのように考えています。

更新しようと考えた場合には、今回の契約相手方との契約となる可能性が高いということですか。	
今の質問に関連しますが、提出いただいた資料に、システム図があると思います。	ハードの仕様書のほうですか。
そうですね。A社がつくった更新工事のシステム図ですね。	今、見ております。
既存の部分で変えないということですか。	基本的にはそうです。
監視端末と中央監視装置の辺りを入れ替えたということですか。	そうです。その作業をしております。
ここに書いてあるものを見ると、ハード的には取り立てて特別なものというふうには思えないのです。	パソコン類は通常のパソコンですので、スペックさえ合えばどのメーカーでもできるパソコンです。
そうすると、スイッチングハブを通して、そこから先の療養所内のネットワークの既存のシステムにつなげるというソフトウェアの組立てのところがやはり既存の業者のほうの方が有利だということですね。	そうです。
それは明らかに最初から分かっている話なので、そうではない業者が参入しやすい工夫は何かされたのですか。	これに関しましては、どうしても既存のものを更新するということなので、他社が入ってきやすいということに関しましては、大きくこちらのほうで何かしたという点はなかったと思います。
そこを何か工夫していただかないと、いつまでたっても最初に参入した企業が延々と更新を続けるということが繰り返されますね。	はい。
今回は予定価格に対して非常に低い価格で落ちましたが、1者応札の場合、これが逆になる可能性だって十分あります。	そうですね。
価格が下がらないということだって考えられる。そこも工夫していただきたいと思うのが一点です。 それから、予定価格に対して非常に安い価格で落ちてきている。しかも予定価格はジョンソンコントロールズ株式会社がつくった金額ですね。	予定価格に関しましては、設計の段階で設計業者のほうにいろいろと積上げをしていただき、それを参考にして予定価格を作成しております。
そうですか。資料の見積書にある数字は、そうすると入札の金額かな。	内訳書のほうでしょうか。
そうです。予定価格調書のところに内訳書があって、その最後に1枚、御見積書が8月3日付であります。	こちらの見積書は参考見積りとしてジョンソンから取っていますが、これで挙がっているのが4,200万円なのですが、中のほうの内訳書に関しましては、ジョンソンコントロールズの見積りと、もう1社、B社の見積りがついていると思います。これは設計会社のほうで見積りを比較するために取った見積書になっています。
これで決めているのではないのですね。	はい。
ジョンソンが4,200万円を出してきており、入札が2,700万円ですね。	そうです。
その理由が、資料として低入札価格調査の結果報告書の中にあり、特別販売価格で入札したためと書いてあるのです。一つ一つの金額を見ると確かに特別販売価格なのです。この特別販売価格とは何なのか、聞きましたか。	そこまでは確認を取っておりませんでした。
最初の見積りの段階と入札の段階でこれだけ差があって、特別枠ですと言われるだけで済まされるという辺りが、何となく腑に落ちないところがあるので、こういった辺りも今後は確認していただければと思います。	当初出している見積りのほうが、定価見積りと言ったらあれですが、そういう形で、それに対して設計会社のほうで掛け率を掛けて金額を出しているのではと判断していたのですが。
つまり、特別販売価格とは、定価よりも、自分が日頃メンテナンスを行っている先行業者だから特別販売価格を組めるというメリットがあるかもしれないですね。	そうですね。
他社はそれができない可能性がありますね。	はい。
先ほど冒頭に質問したことと関わりますが、その辺りのことに少し配慮が必要ではと思いました。	分かりました。

<p>では、私のほうから少し関連したところで質問させていただきたいのですが、予定価格をおつくりになるとき、先ほど設計される業者さんのほうに予定価格の算定を依頼しているとおっしゃっているのですが、そのとおりですか。</p>	<p>設計する段階で金額の積算をするというところで、工事関連に関しましては、予定価格は設計会社のほうで積算したものを基にして園のほうで定めるという形を取っています。</p>
<p>ただ、ジョンソンコントロールズからの参考見積りと予定価格の内訳を比較すると、ジョンソンコントロールズの製品ごとの単価の約70%程度を予定価格の金額にされているのです。その点はどうですか。</p>	<p>設計のほうで金額を積算する際に、メーカーから見積りを取って、それに一定の掛け率を掛けて積算すると聞いていましたので、今回の掛け率が70%程度だったのかと思っています。</p>
<p>ジョンソンコントロールズの積算の内訳の資料がありますが、それと予定価格調書の資料の内訳が全く同じフォームなのです。そうしますと、少し違った見方をさせていただくと、ジョンソンコントロールズの内訳書の7掛けで予定価格をつくるから資料を出してくれ、そういう依頼をされたのではないかという臆測を呼んでしまうのですが、その点はいかがですか。これは同じフォームでおつくりになっているようですが、その依頼をされたのではと、うがった見方をしてしまうのですが。</p>	<p>内訳書に関しましては、まず、設計会社のほうで予定価格の内訳書を作成する際に、これの金額を抜いたものを各業者に配布して、そこに金額を入れてもらうという形で積算内訳を出してもらっているのですが、そのところに関しましては、予定価格内訳書のフォーマットがあって、そこに業者のほうで金額を入れているという形になります。</p>
<p>そうなのですか。分かりました。そういったやり方をすると、どうしても落札者に対して予定価格の推定が働いてしまうので、あまりよくないのではと思っておりますが、そうではないのですね。</p>	<p>あと、工事費の内訳を出してもらうときに、仕様に対しての金額という部分が入ってきますので、仕様に合わせて各業者の内訳を入れてもらうという形で、内訳書のほうのフォーマットの単価の入っていないもの、数量などはこういうものがどのくらいや、何が必要という形で、設計したときの内訳に合致したものがきちんと提供されるのを見るためにそういう形を取っているのですが。</p>
<p>分かりました。 あと、参考見積り提出者のお一人であるB社はなぜ入札しなかったのですか。</p>	<p>そこは確認が取れていませんでした。</p>
<p>(分科会長の意見) 分かりました。 私のほうから以上でございます。では、今、委員のほうから様々コメントがあったと思いますが、先ほど参入障壁の点、特別販売価格とは何かという点もございましたので、その指摘事項につきましては、部局に持ち帰っていただいて十分御検討いただきたい、そういうふうに思います。 では、終わります。ありがとうございました。</p>	

【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監理業務
 資格種別 : 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 : 8,296,200円
 契約金額 : 2,002,000円
 落札(契約)率 : 24.1%
 契約締結日 : 令和4年12月8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、3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24.1%である。

意見・質問	回 答
<p>入札金額を拝見すると入札者が3者おり、最も高い金額で入札された方でも280万円です、落札率で見ると37.1%となると思うのです。そのことだけ見ると、予定価格が高過ぎたのではないかと見えてしまうのですが、落札率が低くなるこの案件特有の要因が考えられるのか、それとも予定価格を設定する際の技術者単価や算定方式というものが現状に即していないのか、どちらとお考えでしょうか。</p>	<p>私としましては、積算根拠はしっかりしたものを使用していると思います。単価にしても直接人件費単価について、国交省の設計業務委託等技術者単価を基準に設定しております。業務日数に関しても、技官が積算した数字ではありますが、95.81人日ということで積算しておりますので、問題ないとは思っております。ただ、業者のほうにおいて積算した額がこれで済みますというところで、人件費がこれで賄えますというところで入札してきておりますので、問題はないと思っております。</p>
<p>問題がないというところについて、例えば落札なさった業者さんだけが何か特別な事情があって、つまり、落札なさった業者さんだけに低い入札価格で入札できる特有の事情があるのであれば別なのですが、入札者3者いらっしゃって、最も高い金額で入札なさった業者さんでも37.1%、皆さんそろって低いものだから、たまたまの可能性もありますが、どういうことなのかと思ってお尋ねした次第です。予定価格の算定方式としてきちんとしていたということに確信が持てるのであれば、そうですかというふうに承るしかないのですが、この質問はこれで終わります。</p> <p>次なのですが、厚労省さんとしては予定価格として消費税を含んだ金額で830万円弱はかかるであろうと見ておられたのに対して、200万円ほどで落札なさった業者さんがいらっしゃると、第三者として心配になるのは仕事の質です。調達目的を達成できるだけのことをきちんとやってくれるのだろうか、言葉は悪いですが、安かろう、悪かろうで調達してしまっは意味がないですから、その辺りはどのように確認なさったのか、お尋ねしたいと思います。</p>	<p>過去の当園においての実績もありますし、近隣のそういった公共の施設の入札実績や施工実績を見ましても、特段悪評もございませんし、何よりうちのほうでの実績があるというところで信頼がありまして、安かろう、悪かろうではないということは確信を持って言えるところであります。</p>
<p>質問が重複しますが、積算をつくるときの工事の業務人日数95.81、先ほど技官の方がつくられたと言いましたが、これに相当するものは今回の落札で何日になっているのでしょうか。つまり、予定価格はほとんど、直接人件費も諸経費も結局この日数で決まるのですね。何日あるのかによって決まります。</p> <p>ですから、そこがどれほどで見積もってきているのかは確認されましたか。</p>	<p>そうですね。すみません。突っ込んで確認しておりません。</p>
<p>そこを確認しないで質が担保できるとは言えないと思います。やはり数字で確認していくということが非常に必要だと思います。これだけ安くなると先ほどの御質問にもありましたように質が落ちるのではないかと、そうすると、そこに何人日、割く予定なのかをきちんと把握しておくことが必要だと思うの</p>	<p>おっしゃるとおりです。</p>

です。	
それから、これは施工監理ですが、実施設計も落札した徳留設計事務所ですね。	はい。
そうすると、他人が設計した図面で施工監理するのと自分が設計した図面で施工監理するのでは、圧倒的に業務人日数は違うはずですね。	そうなりますね。
その辺りをカバーすることは何か考えられたのでしょうか。というよりも、それだけ最初からハンディキャップがついているのを単純に入札方式で金額だけで決めるという方法を選んでいます。ほかの方法は考えられなかったのですか。	設計のほうです。
設計ではなくて監理ですね。	失礼しました。監理ですね。過去の実績等もあつたりしますので、特段問題なしとして最低価格でやったというところではあります。
過去の実績がそもそも問題あつたかもしれません。私、建築に携わっているものですから、本音を言えば、設計した人間が施工するのが当たり前だと思っているのです。図面を描いた人間が最もよく知っていますから、きちんとそのとおりに造ってくれるかどうか確認するのは、何だったら随契でもいいのではないかと考えているのですが、そうではない第三者を、つまり公平に選ばなければいけないというルールがあるのであれば、そこをきちんと守っていただきたいと思います。つまり、そこに公平性が働いているかということなのです。	そうですね。
手続としては間違っていないと思います。おっしゃるとおり、きちっとした公共工事の単価を使っていると思います。だから、手続は間違っていないのですが、本当に公平なのだろうかということ、それによって競争が働いているのだろうかということが気になるところです。御検討ください。	分かりました。
今の質問に関連してですが、この案件の仕様書には監理業務仕様書は特にないという形で問題ないのでしょうか。すなわち、業務日数を見積もるときに、設計図を見れば問題なく見積もれるのか、それとも監理業務としての仕様書が必要なのかという点です。	考え方としては、おっしゃるとおり、設計図をもって監理できるところで積算をお願いしているところではあります。
では、特に監理業務の仕様書というものは必要ではなくて、設計図があれば問題ないということなのですね。	形としてはそういうふうになります。
分かりました。というのは、入札公告の中で監理業務詳細は仕様書によるという文言があるのですが、これは設計図という意味なのですね。	はい、設計図をもって仕様書とみなすというところですね。
先ほどの御質問で予定価格が高過ぎるのではないかとということがあつたと思いますが、この予定価格の算定書で直接人件費が確定すれば、その下の間接費のほうは全て確定してしまうというお話があつたと思うのです。業者さんのほうは、直接人件費はさておき、例えば諸経費が直接人件費の100%を計上するというふうにこの算定書の中でなっています。技術経費が直接人件費と諸経費をプラスした20%というふうに自動的に確定するというふうになっています。実際に落札者はこういう算定の仕方はしてきていないのですが、この辺は決まっているからということなのではないでしょうか。	悪い言い方ですが、やはりお決まりの計算方法ということになってしまいます。これをセオリーとして毎回積算根拠として使用していたというところです。
低入札になるケースが結構多くなかったですか。	多いですね。監理に関してはそうなります。積算というか、実際施工するとなると、あちこち兼任して回ることも多いので、監理に関しては、当たる業務日数、業務時間は当然低くなるわけですし、ほかの事務所やほかの案件とかも見て回るわけですので、その分、95.81人日というのも総工事日数に対して相当低い数字ではありますけれども、これをもってできるであろうということ

	で積算しているところですので、それで予定価格が高めになってしまうというのは否めないところではあります。
この辺の諸経費100%、技術経費20%とは確定されたものなのですね。	そうです。毎回これをもってやっております。
分かりました。少ししつこいですが、ぎりぎりのところで落札されるというケースもあるのですか。	監理のほうはあまり例としてはないと思われます。
ということは、やはりこのフォームが少し古くなっているのではないかと思いますか、いかがですか。	国交省などから出ているものもありますので、今後はそちらも参考に考えてみたいと思います。
少し工夫されたらいかがでしょうか。	おっしゃるとおりです。
では、私からの質問は終わります。	
1個だけ確認させてください。 今、話題になったこのフォームは設計と監理と同じフォームなのですか。監理専用のフォームですか。	監理専用になります。
監理専用でこうなっている。それは確かに相当ひどい。	改めたいと思います。
改められるのですか。	私のほうがまだ不勉強なところもありますので、様々調べてみて、やってみようかと思います。
(分科会長の意見) 分かりました。 では、委員のほうから様々御指摘があったと思いますが、その点につきまして、部局に持ち帰って御検討していただきたいと思ひます。特に予定価格調書の中で95人日が必要だと、95の中身は何ですかという質問に対して特に調べていないということだったので、その中身をきちんと把握していただきたいと思ひます。あと、低入札でしたので、クオリティーの問題があると思ひますので、その辺の確保をきちんと調査していただくということだと思ひます。 では、終わります。ありがとうございました。	分かりました。

【審議案件3】

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監理業務
資格種別 : 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 : 3,936,900円
契約金額 : 1,078,000円
落札(契約)率 : 27.4%
契約締結日 : 令和4年11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27.4%である。

意見・質問	回答
先ほどと同じ問題意識です。こちらの件でも最高価格で入札した方の入札価格の率もかなり低い金額になっていますので、そういう意味では同じ問題意識を持っております。	
ありがとうございます。寛先生、いかがでしょうか。	
私も先ほどと全く一緒です。ただ、先ほどの話を一つ受けてコメントすると、先ほど委員が御指摘になった諸経費、技術経費の辺りは事務所の規模によっても違うのです。100%ということは普通ないと思いますが、大きい事務所が請ける場合の経費と、恐らく徳留設計事務所の事務所はそんなに大きくはないのではないかと推測するのですが、そういう事務所が必要とする経費は全く違うので、例えばこの手の事業規模でやるといったらば、そのときの経費がどれほどかということを考えると、やはり現実的には今つくっているシステムとは大分違ってくるのではということの一つあります。 以上です。	おっしゃるとおりです。
経費とは事務所の規模等によって全く違ってくるのはおっしゃるとおりだと思いますが、私の理解が正しいかどうかの確認のために寛先生に御教示いただきたいのですが、公平性のために広く競争を促すという意味では、どんな規模のところでも応札できるように経費をあまり低くした予定価格を立てるのは逆に公平性の観点からおかしいということになると、今、伺いながら思っていたのですが、こういう理解は正しいですか。	
おっしゃるとおりだと思います。ただ、今回の事業規模で、しかも入札のときもB、Cクラスに絞っています。ですから、そうなると少し考える余地はある。もちろん絞り過ぎるのはおっしゃるよう問題があるので、要は、さじかげんということです。	
ありがとうございます。クリアになりました。	
(分科会長の意見) 委員からのコメントにつきましては、前の審議案件とほぼ同じということですので、その点を部局に持ち帰っていただいて、よく御検討いただきたいと思っております。 では、終わります。ありがとうございました。	ありがとうございました。

【審議案件4】

審議案件名 : 国際障害交流センター屋上防水等改修工事
 資格種別 : 建築一式 (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、低入札価格調査を実施しているため。
 発注部局名 : 大臣官房会計課
 契約相手方 : 株式会社哲建
 予定価格 : 244,530,000円
 契約金額 : 144,870,000円
 落札(契約)率 : 59.2%
 契約締結日 : 令和4年9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、2者応札があり、株式会社哲建が契約の相手方となった。落札率は59.2%であり、低入札価格調査を行った。

意見・質問	回 答
<p>予定価格の設定は難しいと思うのですが、今回、落札者には、資材の大量購入によるコストカットと、協力会社を絞って、そこに対する年間発注量を増やすことで作業単価を下げている、こういうことなのですが、落札者ではないもう1者の応札者も入札金額は結構低いですね。予定価格の67%ほどになると思いますが、そうなってきますと、落札者だけが特別な事情によって低い金額で入札できているわけではなさそうだと、少なくとも資料からは見受けられます。そうなってくると、予定価格は、別件でも教えていただきましたが、一定の方式に従って積算なさっておられるのでしょうか、予定価格の設定と現実の乖離について現場のほうでは何か意識なさっている、あるいは予定価格は今後こういうふうに見直したほうがいいのかというお考えはあるのでしょうか。</p>	<p>会計課より御説明させていただきます。 今、御指摘の点につきまして、予定価格側において、今回、乖離の要件と申しますか、要素として考えられる点がございまして。今回は屋上防水の工事が乖離が生じている大部分となっております。そちらの点につきまして、今回、設計時におきまして見積りを徴取しております。見積りの価格を基に予定価格を設定しているのですが、積算を行った当時、昨年の5月頃ですが、今回の防水層の主原料がアスファルトになっておりますが、そちらの価格が上昇しているという経過が物価調査会などの刊行物の資料によって確認されておまして、そういった意味でも、当時協力いただいたメーカーさんからの見積額がやや慎重な設定になったのではないかと。また、それを反映させて予定価格を作成するに当たりまして、今後さらに上がるのではないかと、強含みである予測も立てられていたことから、あまり過度に見積額を査定して予定価格とするということは難しいのではないかと、かえって品質に影響を与えるおそれがあるのではないかと判断をいたしまして、見積額を採用して予定価格を立てたということがございまして、結果としては、今、御認識のとおり、請負者側の努力、工夫によって低価格に抑えられたということがございまして。その2点において乖離が生じたのではないかと考えているところでございまして。</p>
<p>業者さんが頑張っておアスファルトの金額をかつての金額と同じほどにしたということは確認が取れているのですか。つまり、どれほどの金額で、それは何年前の金額、1年前や2年前、つまり、今、皆さん御存じですが、ウクライナの問題で資材が急激に高騰しているということは分かっていますが、実際に入札したときの金額が1年前や2年前の金額と同等ほどまで落としていたからということなのですか。</p>	<p>先方にヒアリングで確認していませんが、提出された内訳書を見る限りは昨年と同程度の金額、いわゆる刊行物に載っている価格と同等程度まで下がっていたのではないかと認識しております。</p>
<p>それは確認されているんですね。</p>	<p>はい。</p>
<p>これは、入札日が9月5日で、入札日より24日後ほどに契約をされているのですが、24日間かかったのには何か理由があったのですか。</p>	<p>低入札調査となつてしまいましたので、業者さんに資料の提供を依頼したり、様々ヒアリングしたりした結果、24日を要してしまったということです。</p>
<p>それから、工事費内訳書に共通仮設費積み上げ分というふうにあるのですが、共通仮設費は、直接施工金額掛ける何%という比率で計算されていると思うのですが、そういった個別費はどんな扱いをされているのですか。</p>	<p>共通仮設費につきましては、一般的にどの工事でも適用されるもの、例えば現場事務所など、そういったものは率で計算することとなっております。一方で、積算基準におきまして、仮囲いあるいは鉄板敷きといった個別の施工状況によって変わるものは個々に積み上げなさいというように定められておりますので、それに基づいて別に積み上げをしている</p>

	というものでございます。
<p>共通仮設費は直接経費の何%程度を見積もられているのですか。共通仮設費は積み上げではないですね。</p>	<p>共通仮設費のうち、率によって計上するものにつきまして、共通費の積算基準がございまして、式は御説明が難しいのですが、直接工事費の金額及び工期、工種、施工条件等によってパーセンテージが決まってくるものになっております。一般的には3%程度という結果になることが多いものと認識しております。</p>
<p>分かりました。比率で計算された金額と、今回の先ほど申し上げた共通仮設費の積み上げ分はどういう関係になるのですか。</p>	<p>こちらに関しては、施工条件、現場の状況、広さといったものによって大きく異なりますので、相関性はなかなか出てこない。工事の規模が大きくても、例えば施工条件が難しく誘導員を大量に要するなど、仮設物を大量に要するといった条件のときは積み上げが比較して大きくなる場合もございますので、一概に関連性があるというものではございません。</p>
<p>でも、この資料の共通仮設費の積み上げ分は440万円、実際に共通費として共通仮設費を予定価格に計上されている金額は970万円あるのですが、この500万円程度の差とは何ですか。</p>	<p>970万円という数字は、440万円という共通費の積み上げ分に、率により計算した共通仮設費を足した数字となっております。</p>
<p>比率分と個別に積み上げた分を足したもの、そういうことですか。</p>	<p>そのとおりでございます。</p>
<p>それで特に問題ないのですか。比率を掛けたものと、個別費は別途算定して、それを足したもので特に問題ないのですか。</p>	<p>積算基準のとおりとなっております。問題ございません。</p>
<p>(分科会長の意見) 分かりました。私からの質問は以上でございます。 それでは、ただいま委員のほうから様々御指摘があったと思いますので、部局のほう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っております。では、終わります。ありがとうございました。</p>	

【審議案件5】

審議案件名 : 国立療養所多磨全生園一般寮増築工事設計業務
 資格種別 : 建築関係コンサルタント等業務 (Aランク)
 選定理由 : 一般競争入札 (総合評価落札方式) を実施している案件中、1者応札であり、落札率が高いため。
 発注部局名 : 国立療養所多磨全生園
 契約相手方 : 株式会社山田守建築事務所
 予定価格 : 30,071,800円
 契約金額 : 30,030,000円
 落札(契約)率 : 99.9%
 契約締結日 : 令和4年12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、1者応札があり、株式会社山田守建築事務所が契約の相手方となった。落札率は99.9%である。

意見・質問	回 答
<p>入札を行った結果、予定価格を上回る入札しかなかった、まさに本件はそうだと思うのですが、その後の入札の流れはどうなってくるのですか。その場で直ちにもう一回やりませうという形になるのですか。</p>	<p>電子調達なので、1回目で落ちなければ、何分後に締切りを設定して2回目、3回目の札を入れる。今回の入札は3回を限度としていますので、結果的に3回目で落札したということです。</p>
<p>つまり、1回目で予定価格を上回ったから落札できませんとなった場合に、もう一度応札しようという気持ちのある人は、御自分でどれほど下げようかなどを考えて、もう一回入札してくるとい流れになるということでしょうか。</p>	<p>そういうことです。</p>
<p>それを繰り返すということなのですね。</p>	<p>はい。</p>
<p>分かりました。 それから先ほどのご説明で、仕様書を手交した業者は16者いらっしゃったということなのですが、この16者は皆さんの側で、ここだったらできそうかなという当たりをつけて手交する。つまり何をお尋ねしているかという、競争参加資格を満たしている人たちがこの人たちだということが分かった上で手交するわけではないということでしょうか。</p>	<p>まず、資料のダウンロードは誰でもできるので、電子調達システム上、極論をいうと匿名でも取れてしまうので、興味のある方が取っていく。16者といっても、実質的には情報屋というか、情報をほかの業者に提供している何とか新聞社とか、そういうところも何者か交っています。</p>
<p>言ってみれば、今のお話は、情報をディストリビュートしてくれる先も手交業者の中に入っているということですか。</p>	<p>そうです。ダウンロードしている業者の中うちの5者ほどはそういう業者です。結局、ダウンロードするかしなは自由なので、どなたでも取れる状態でこちらからやれとかやるなとかいうことはないです。</p>
<p>そういうことなのですね。ごめんなさい。私のほうが誤解しておりました。私からは今のところ以上です。</p>	
<p>まず、これはなぜ木造なのですか。</p>	<p>国のほうから新築の場合は原則木造にするようにということで指定がありまして、計画の段階で私からもRCのほうに適しているのではないかとということで何度かやり取りしたのですが、実質的には木造にするようにというお達しがありましたので、木造にしました。</p>
<p>最近、よく木を使えというので様々な圧力がかかって、木造でという話があるから、そういう条件だったわけですね。そういう条件の中でこの800平米以上木造の医療施設もしくは800平米以上の木造の公共施設という条件をつけたのですが、これはどこから持ってきたのですか。</p>	<p>これは、本省の厚生管理室の技官に御相談しまして、建築士免許を持っておられる方で実績もありますので、そちらに条件を確認して、最低限この条件をクリアする業者ということで助言いただきまして、それを採用しました。</p>
<p>それともう一つ、競争参加資格がAランクになっているのはなぜですか。</p>	<p>これも同様に、金額的にはAランクなのですが、下のB等級も入れようと思えば制度上できるのですが、やはりA等級の業者のほうに適しているということで、これもその助言のとおり採用しました。</p>
<p>今の条件で引っかかってくる設計事務所は何社あるとお考えですか。調べられましたか。</p>	<p>まず、そうそう大勢はいないだろうと思いましたが、最初は、本省に御相談した際に、東京都のみで十分ではないかというお話がありました。ですが、あまりにも参加業</p>

	<p>者が少ないだろうと思いましたが、こちらからの要望で周辺3県も入れまして、その上で50件ほどの業者に、公告を出した後にヒアリング・お声かけをしまして、3者ほどは参加の可能性がある業者がいましたが、結局折り合いがつかないなど、もろもろの事情で、最終的には1者しか手を挙げなかったということでした。</p>
<p>つまり、データベースで調べているわけではないんですね。</p>	<p>少なくともこの実績を持っている業者を全て調べるのは少し難しいので、可能性がある業者に電話する際は、ある程度ネットで拾える限りで実績がある業者は調べながら、比較的可能性がありそうなところを優先的に電話してきましたが、やはり木造の実績がある業者はそんなに多くはないということですよ。</p>
<p>御心配のように結局そうなのです。これだけ厳しい条件の中で、設計事務所の業績とはデータベースで検索することができますが、御存じですか。</p>	<p>それはやっていないです。</p>
<p>そういうデータベースを使うと、こういう条件をかけたときに何者ほどが対象になるのかはある程度目安がつくので、そういったものを活用されるということが今後必要ではないかと思えます。結局、山田守建築事務所のところも実績は刑務所の寮ですね。医療施設ではないですね。そういう意味で、かなり条件を厳しくし過ぎてしまったのではないかというのが私の感想です。条件をこれだけ厳しくするのであれば、それは御心配されていたとおりののですが、どれほど候補があるのかということ調べた上で公募したほうがいいのではないかと思います。</p> <p>以上です。</p>	
<p>では、私からも関連した質問をさせていただきます。先ほどの指摘事項の中に、契約実績を必要以上に高く設定されていないかということがありますが、800平米ではなくて600平米ではいけないのですか。あるいは500、400ではいけないのですか。</p>	<p>特段、何平米でないといけいないなどの決まりはないと思うのですが、先ほどのとおり、本省の方からこれが適しているのではないかという条件でしたので、そのまま使わせてもらいました。</p> <p>あと、実際に建てる延べ床面積が1,300となっていますので、あまり低いところの実績ですとこちらも心配ですし、その中で800という数字を選んだということもあるかと思えます。</p>
<p>なるほど、分かりました。私も何平米以上が最適なのかは少し判断しかねますが、今回は800平米以上ということで御判断されたということですね。分かりました。</p> <p>それから、今回、総合評価落札方式ですが、もちろんこれは技術評価点と価格評価点を足したもので評価されるということが入札公告の中にございます。最終的な結論を書いた開札調書が見当たらないのですが、いかがですか。例えば開札調書の中にありますが、入札金額が予定価格を下回るところまで3回書いてあり、さらに技術評価点37.583と書いていただけであって、技術評価点プラス価格評価点の合計値が書いていないのですが、最終判断できないのではないですか。</p>	<p>これは、電子調達システムに入力した結果、吐き出される結果なのですが、御指摘のとおり、価格点を含めた金額がそもそもベースの帳票に出てこないのです。その計算をするのは、加算点を入力して、結果の評価点が自動計算されて、この評価点が計算結果なのです。結果はこれで試算すると当然合っているのですが、逆に途中式的なものが標準帳票に出てこない。</p>
<p>分かりました。ただ、今回、1者入札だからこれで済むのかもしれませんが、これが2者、3者入札された場合には判断しかねると思えますので、今後につきましては、きちんと技術評価点を足したものを開札調書ということをお願いしたいと思います。</p>	
<p>くどいようですが、御担当の方もおっしゃったように、今、木造の設計をする人はそういないのです。Aランクの大きい事務所で木造なんてほとんどやったことがないのではない</p>	<p>感覚としては、大きい老健施設、保育園など、最近、一般的に木造でイメージしやすいのはそういうイメージだったので、そういった実績を持っているところを期待してい</p>

<p>か。山田守建築事務所だから歴史と伝統もあって木造をやっているかもしれないが、そういうふうに見えるのです。そういう意味で、やはりこのハードルが非常に高かったと思います。本当だったらBランク、Cランクほどのところでないと、木造の建物を相当こなしている実績を求めるのはなかなか難しかったのではないかと思います、いかがですか。</p>	<p>たのですが、御指摘のとおり、木造に絞って言えば、面積を落として、B、Cを入れたほうが、間口が広がったのは確かにそのとおりだと思います。</p>
<p>それらの施設をやっているのは、特に福祉施設なんていうのは圧倒的に小さい事務所なのです。大手の組織事務所はほとんどやらないです。実績がないわけではないが、非常に少ない。そういう意味で、恐らくこれからもそちらに様々なところから圧力がかかって木造で造るとい話になると思うのだが、十分気をつけたほうが良いと思います。</p>	<p>分かりました。</p>
<p>(分科会長の意見) では、契約実績、それから、B、Cランクまで入れるかどうかという点も踏まえて、この委員会で指摘された事項は様々御検討いただきたいと思います。 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 6】	
審議案件名	医薬品、医療機器及び再生医療等製品の費用対効果評価（QOL評価の精査が必要な品目）における公的分析に係る委託業務（単価契約）一式
資格種別	役務の提供（「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、1者応札であり、落札率が高いため。
発注部局名	国立保健医療科学院
契約相手方	学校法人立命館
予定価格	25,773,489円
契約金額	24,634,912円
落札(契約)率	95.6%
契約締結日	令和4年10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、学校法人立命館が契約の相手方となった。落札率は95.6%である。

意見・質問	回 答
審議案件7と同時に審議とする。	

【審議案件 7】	
審議案件名	医薬品、医療機器及び再生医療等製品の費用対効果評価（モデル分析の精査が必要な品目）における公的分析に係る委託業務（単価契約）一式
資格種別	役務の提供（「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、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	学校法人慶應義塾
予定価格	24,988,689円
契約金額	24,988,689円
落札(契約)率	100%
契約締結日	令和4年10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、学校法人慶應義塾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
公募への移行も予定されているようですが、公募を行った結果、1者しか現れない場合には随契になっていくということですか。	そう考えています。
それから、一般競争入札を行う場合と、公募の場合で1者の場合には随契、いわゆる公募随契となっていく場合、調達先の選定手続に要する費用としてはどちらのほうが安上がりなのでしょうか。公募の場合と一般競争入札、お分かりになりますか。	国側ではなく相手方の費用負担ということですか。
国側です。	国側につきましては、費用という点では変わらないと思います。
例えば医薬品等の費用対効果評価においても、審議案件6のQOL評価の精査が必要な品目や、審議案件7のモデル分析の精査が必要な品目、このように品目ごとあるいはどんな視点から費用対効果を評価するのかということについて専門家としての取扱い分野が細分化されており、A品目はできるが、B品目はできない、Aの視点からの評価はできるが、Bの視点からの評価はできない、そういうことはあるのですか。	QOL評価と経済モデルの評価は、専門家というか、研究者の専門分野が異なっていることが多く、QOLはできるのだが、モデルはできないという研究者の方もいらっしゃるもので、より広く参入していただくという観点から、今年は2つに分けさせていただいた、そういう経緯でございます。
なるほど、そういうことがあるとすると、1者応札の要因分析に書いているように、確かに個人として研究なさっている方は様々な分野におられても、組織としてのサポートを受	

<p>けられるという条件がつくと限定されるのではないかというの、抽象的には理解できます。ただ、今の1者応札の要因分析の書き方だと、少なくとも審議案件6と審議案件7の案件を比べてだけでも2つの組織があるではないかということになってしまいます。もしかしたら今はしていないのかもしれませんが、ネットで調べたところ、かつてはA社にも業務委託を出しておられたので、そういうことまで踏まえて考えると、組織としてのサポートが得られるところは少なくなるということ自体がどうなのかと揺らいできます。プラス、QOL評価なのか、モデル分析なのかということでも細分化されており、細分化された分野ごとに物を考えないといけないということまで御説明いただかないと、何で1者応札になったのかということが十分理解できないと思います。</p> <p>私は、1者応札自体が悪い、随意契約が悪いというふうには思っていないで、それぞれの合理的な理由があればよろしいと思っています。そのためには、第三者に説明するときに、こういう合理的な理由があるのですという説明ができれば、それでいいと思っていますので、この要因分析の書き方についてもう少し分かりやすくといえますか、意を用いていただければ幸いです。</p>	
<p>これは、診療報酬改定の中で費用対効果の分析をするということになっており、そのためにつくった国立保健医療科学院の経済評価研究センターがあって、そこが引き受ける。だが、そこではやり切れないので、ほかにも回している、そういう図式ですね。</p>	<p>はい。</p>
<p>そのときに、つまり診療報酬改定を行うといったときの根拠になるデータづくりを国の機関である国立保健医療科学院がやったり、分析がなかなか難しいから大学に委託していたりするという図式でずっとやっているのを、このやり方で一般競争入札（最低価格落札方式）を選ぶやり方が本当にいいのかという根本的な疑問がこれに関してはあるのです。これはずっと前から出ていた話ですね。この委員会をやるたびに、国立保健医療科学院はこれをネタにされてかわいそうな気がするのです。安いところにとって大学の先生たちに仕事を振っているという図式自体がそもそも何かおかしい感じがするのです。それこそ御専門の先生がいるのだ、この人は第一人者なのだといって随契にするほうがすっきりする感じがするのですが、そういうことはできないのですか。</p>	<p>そちらにつきましては、次回の調達に向けて本省会計課の方々にも御相談させていただきながら、どういった調達がふさわしいのか、検討させていただきたいと思います。</p>
<p>現実問題として、そんなに競争が働く世界ではないと思うのです。どこでもかしこでもこの分析ができるという話にはまだなっていないということがあると思うので。何か形だけ一般競争入札をやって、そのたびに落札率が高いなどといってこの場に出てきていただくのは、もうそろそろ本質的な問題に切り込んで整理したほうがいいのかというのがこの件に関する私の意見です。</p>	
<p>分かりました。ありがとうございました。</p> <p>それでは、私からは少し予定価格の辺りを質問させていただきたいと思います。契約、予定価格も含めたところで質問させていただきたいのですが、単価契約となっているのですが、これは何か理由があるのですか。単価契約ではないといけないのですか。</p>	<p>中医協から分析をする品目というのが何が出てくるのか、何品目出てくるのかというのが調達時点では分からない状況でございます。それで、あらかじめ予定数量を立てた上で1品目当たりの単価ということで契約させていただいて、実際に中医協から指定品目が明らかになった段階で契約金額をお支払いする形を取っております。</p>
<p>審議案件6では31品目ということで予定されているのですが、これが30品目にも変わることもあるのですか。</p>	<p>30品目にも変わることもあれば、もう少し下回る可能性もあり、上回る可能性もあると思います。事務局側では</p>

	どれくらいの品目が指定されるのかというのが、正直、読めないという状況でございます。
分かりました。単価契約ということは、単価は一定だということなのですが、品目ごとに業務量は変わらないのですか。	品目の分析方法は仕様書に記載してあるようになり標準化した形で実施するようにはしております、多少の波はあるとは思いますが、およそ一定であると認識しています。
分かりました。 審議案件6の予定価格調書ですが、備品費、間接経費15%になっておまして、ここに両方で500万円の予算が計上されているのですが、備品費とは例えば何ですか。	例えばパソコン、シュレッダー、そういったものを想定しております。
そうしますと、立命館大学で出している見積書の中身で、PC、プリンター、ソフトウェア、データベース利用料、事務用品費等が立命館のほうでは340万円計上されていますが、大体そういったものと符合するということですか。	はい。予定価格の内訳につきましては、科学院側で算出したものですが、大体こういったところがどこであっても必要かと思い、積み上げたものになっております。
今回、数年間で31品目調達される予定なのですが、1品目ごとに備品は必要なのですか。	PCやプリンター等は、品目に共通して用いることができるのですが、例えばデータベースの利用料など、今、レセプトのデータベース等を盛んに使って解析しているものですから、そういったものは都度利用料がかかってしまうというのが現状です。
といっても、先ほどおっしゃったPC、プリンター、ソフトウェア、そういったものは1回で済んでしまうものでもないのですか。品目ごとに必要なのですか。	例えばPCは品目ごとに必要かといえば共通して使える部分もあるのですが、品目の数が増えていきますと、その分、人を配置しないといけないということで、PCの頭数なども増えていくことになるのではというふうに認識しています
分かりました。今後につきましては、先ほどの質問の回答にもあったのですが、公募を行って、もし1者しか公募に参加された方がいらっしゃらないということであれば随契になる可能性もあるということなのですね。	そのように考えております。ただ、今回の先生方からの御指摘を踏まえまして、どういった形が調達方法でふさわしいか、次期調達を開始する前に本省会計課の方々とも御相談させていただいて決めていきたいと考えております。
そうですね。備品費で1品目ごとパソコンを替えなければいけない、この予算からいくと、そういう事実関係になるかと思いますが、それはいかがなものかと思えますし、それから、審議案件7は落札率が100%ですね。これはなぜですか。	予定価格の立て方につきましては、まず、仕様書を確定させて入札公告をした後に、確定した仕様書をもって参考見積書を頂いております。こちらの案件ではないものにつきましては、参考見積書を複数の業者から頂いた上で、あと、科学院のほうで積み上げた金額と比較しまして、最も低い価格のものを予定価格として決めております。 ただ、今回の事例につきましては、複数業者からの見積りが頂けなかったという点がありますので、1者からの見積りと科学院が積み上げた金額を比較して、低いほうの金額を予定価格にしております。その結果、立命館と慶應とで差が出てしまっており、落札率が100%なのは、科学院が算定したものよりも慶應のほう参考見積りが低かったため、そちらを予定価格にしたところ、入札書もそちらと同額の札が入ってしまったので100%になっているという状況でございます。
100%の札を入れられるということはほぼ奇跡的だと思うのですが、事実関係はどうなのですか。	結局、やり方としまして、参考見積りと科学院の積み上げ額を比較して低いほうを予定価格にしておりますので、慶應義塾大学のほうにつきましては、参考見積りがその時点で低かったため、予定価格にそれを採用してしまっただけです。実際の札がその金額と同じ、当然、向こうが参考見積りとしてこの金額でできますという価格で出しますので、そこで100%になってしまったという状況です。
慶應義塾の概算見積りを見ますと、予定価格に入っている、先ほど私が申し上げた備品費が特に計上されていないのです。備品費は審議案件7の予定価格の内訳でいえば200万円計上されて、パソコン代等の備品費が入っていますが、慶應さんの概算見積りにつきましては、特にそういった備品費	今回でまた実績のデータが取れますので、次回の調達に当たって参考にさせていただきたいと思っております。

には入っていないということで、この辺の作業の合理的なやり方ももちろんあるのだと思いますので、備品費の中に1品ごとにパソコン代を入れるべきかどうかという点も含めて、それから、慶應と予定価格の中身には差異があって、人日につきましてもかなりの開きがあるのです。予定価格のほうは600人日を超えているのに対し、慶應のほうは400人日ほどになっているということもあるので、この辺をもう少し精査していただきたいと思います。その辺はいかがですか。人日にかなり開きがありますね。

(分科会長の意見)
分かりました。
それから、先ほどの果たしてこれが一般競争入札に適しているのかということも含めて様々御検討いただきたいと思います。ほかに何かございますか。では、これで終わります。ありがとうございました。

ありがとうございました。

【審議案件 8】

審議案件名 : 2022年社会保障・人口問題基本調査 生活と支え合いに関する調査 調査票電磁保存及びデータ入力業務
 資格種別 : 役務の提供等(「A」、「B」又は「C」ランク)
 選定理由 : 一般競争入札を実施している案件中、落札率が低いため。
 発注部局名 : 国立社会保障・人口問題研究所
 契約相手方 : 株式会社東計電算
 予定価格 : 7,749,934円
 契約金額 : 3,245,000円
 落札(契約)率 : 41.9%
 契約締結日 : 令和4年11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、4者応札があり、株式会社東計電算が契約の相手方となった。落札率は41.9%である。

意見・質問	回 答
<p>今のお話で過去にも同種調査の委託を行ったことがあるとのことなのですが、その際の委託先はどちらだったのですか。</p>	<p>委託先としては今回の落札業者とは別業者で、具体名を出してよろしいのですか。</p>
<p>別業者ということが分かれば結構です。それはいつ頃だったのですか</p>	<p>昨年度です。</p>
<p>分かりました。 参考見積りを2者から取って、その平均値を出し、かつ過去の実勢価格と照らし合わせて不合理ではないということとで予定価格となさったということですね。</p>	<p>そのとおりでございます。</p>
<p>今回の応札した4者を見ると、1者は1000万円近い金額を入札価格としているのですが、見積価格を出したA社は少し高めだが、開札調書を拝見しますと、落札者以外のもう1者は落札者と同じほどの金額で入札しているかと思えます。確かにばらつきはありますし、そもそも論として予定価格の設定は難しいかとは思いますが、落札者と同等の近似した金額で入札している人がいることを踏まえると、資料だけ拝見すると予定価格の立て方が少し高過ぎたかなという気はしないでもないのですが、その辺りは、先ほどおっしゃったように予定価格は合理的であったのだろうかということですね。</p>	<p>はい、そのとおりでございます。今回落札した業者につきましては、初めて落札した業者です。これまで取引実績はございませんでした。なので、こちらとしては、見積りを取った業者は過去から取引実績があるところなので、この調査についてもよく御存じのところで内容も分かっておりますので、妥当な金額だろうと思っておりますが、予定価格よりも低かった2者は初めて応札した業者さんだったものですから、ありていに言えば、事業を取りにきている数字になっているのではと思っております。</p>
<p>今おっしゃるとおりだとすると、公共業務の納入業績をつくるという動機もあったということかもしれません。その点はそうかもしれないのですが、本件は、調達金額に照らして、低入札価格調査等、特に行われたい案件なのですが、今まで伺ったお話、つまり過去の実績にも照らして予定価格は適正なはずという前提に立つとすると、ここまで低い金額で落札した方が今度は業務をきちんと履行してもらえるのかという点に関する不安が出てくると思うのです。この点には何か調査等は、低入札価格調査という意味ではなくて、事実上のヒアリングでも何でも構わないのですが、行っておられるのでしょうか。</p>	<p>はい、行っております。具体的には、業者さんが決まった後にすぐにこの仕様書に基づいて、この見積額にそごはないか、ヒアリングいたしました。そこでスケジュール等、やることの内容について確認いたしました。その上で問題ないと判断しております。そして、実際に、これは調査票のデータですから、現地視察を行っております。そこでも調査票のセキュリティの問題はありませんでしたし、これは2月末までの納期になっておりましたので、問題なく納品されております。</p>
<p>分かりました。 私からは最後になるのですが、これは本件特有の問題ではないのですが、予定価格を設定する際に入手された参考見積りのうちの1者、具体的に名前を上げるとA社ですが、今回、応札も行っていきますね。</p>	<p>はい。</p>
<p>参考見積りの金額と応札金額に随分開きがあるということだけを見て私が感じるのは、これは参考見積りの意味がないのではないか。つまり、ありていに申し上げてしまうと、A社は予定価格を引き上げるために高めのボールを投げて</p>	<p>会計サイドとしては、これまでもA社は1者応札だけではなくて落札したこともありますので、そこは水物かなと思いますが、もう一方、参考の見積りを出してくる際、やはり少し高めに出してくるということは考慮しないといけ</p>

きたのではないかとこの疑念が生じてしまうのですが、その辺りのことは現場のほうでは意識なさるのですか。	ないと思っております。
考慮するとはつまり、高めにしているかもしれないということ踏まえながら予定価格に反映する、こういう意味ですか。	はい、その上で、先ほど申し上げたとおり、過去の調査の実勢価格というものを検討いたします。
ほとんど遠山委員から聞いていただいたのですが、一点、落札された方が不安だということで様々なことを調べられたというのですが、データ入力に関しては、こういう入力の仕方をして、こういうチェックをしてというのが一つ一つ細かく仕様書で定められていますね。	そのとおりです。
そのプロセスをチェックはされましたか。	検査納品で出す前に日ごとに報告をもらっておりますので、その中でチェックしています。あとは、疑問点があればすぐに連絡して、そこをすぐ解消するよというのを定めておまして、実際に行っております。かつ、検査納品のときに、達成率、不備の割合を書かさせていただいておりますので、その範囲内で出されているデータの精度に問題ないということを確認しております。
もう一度確認ですが、最終成果物の確認ではなくて、私が申し上げているのは、プロセスにおける確認なのですが。	ペリファイの入力データ、2つとも全て出させておりますので、そこは仕様書どおり、1つの調査票について2回打って、そこで間違ったところを修正しているという報告は受けております。
分かりました。ありがとうございます	
関連する質問ですが、落札者が今回、295万円で落札されておりますが、その積算内訳を出していただいておりますが、これは予定価格の算定の中身からすると大分ラフなのですが、これできちんとクォリティーを確保できるというふうに判断されたのでしょうか。	お答えいたします。参考見積りの際もこれほどの内訳で出されております。ただ、実際に昨年度、同規模のデータ入力について行った際と変わりはないということで、ラフではございますが、大体同じ程度の中身にはなっているのかなと思っております。
これは判断するには少しいかがなものかなと、あまりにもラフ過ぎるものではないかと思っておりますので、次回以降は、予定価格算定と同じ形で、数量単価でやってもらってはいかがでしょうか。	はい。
それから、予定価格を算定するときに2者からの参考見積りの平均を取られているということなのですが、低いほうを取るのではなくて平均を取られた。どちらでも合理的な理由があれば結構なのですが、平均を取った合理的な理由は何かあるのですか。	1つは、この2者の金額にそう大きな差はないということが認められたので、その平均を取って、そこを市場価格にしたところなんです。あと、もう一つは、実際には安いほうの業者さんが札入れをしてこない可能性もありますので、低い金額にすることをちゅうちょしたところも実際はあります。
そういうことですね。分かりました。それから、予定価格は合理的に算定された先ほどおっしゃっていましたが、これだけ実勢価格、今回札入れされた平均値を取ると、あくまで平均値ですが、500万円程度になっておまして、実際の入札価格が300万円ということで、これに開きがあるか、大した開きはないのではないかと捉え方はあると思いますが、予定価格の算定について何らかの形で改善点を見いだせるところは見いだしていただきたいと思っております。いかがでしょうか。	分かりました。今、参考見積りを取って予定価の大もとにしていうのが1つ、あと過去の実績とそごがないというものが2つ、先ほど申し上げたとおりなのですが、これを基に予定価格を立てたところ、実際に差が生じているという現実がありますので、これのほかにもう一つ、例えば予算単価のほうなども実勢価格の参考として取り入れて検討したいと思っております。
(分科会長の意見) 分かりました。 では、今回、いろいろこの委員会の中でディスカッションしたと思いますが、もし参考になるところがあれば十分検討していただいて今後の在り方に反映させ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。	

【審議案件9-1】 審議案件名 : 孵卵器一式の購入契約 資格種別 : - 選定理由 : 随意契約を実施している案件中、随意契約の妥当性等について、確認する必要があるため。 発注部局名 : 国立感染症研究所 契約相手方 : アズサイエンス株式会社 予定価格 : 2,089,780円 契約金額 : 2,089,780円 落札(契約)率 : 100% 契約締結日 : 令和4年10月24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
9-1.9-2.9-3. はまとめて審議とする。	

【審議案件9-2】 審議案件名 : 超低温フリーザー等一式の購入契約 資格種別 : - 選定理由 : 随意契約を実施している案件中、随意契約の妥当性等について、確認する必要があるため。 発注部局名 : 国立感染症研究所 契約相手方 : アズサイエンス株式会社 予定価格 : 1,928,080円 契約金額 : 1,928,080円 落札(契約)率 : 100% 契約締結日 : 令和4年11月8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
9-1.9-2.9-3. はまとめて審議とする。	

【審議案件9-3】 審議案件名 : 卓上型自動分注ロボット装置一式の購入契約 資格種別 : - 選定理由 : 随意契約を実施している案件中、随意契約の妥当性等について、確認する必要があるため。 発注部局名 : 国立感染症研究所 契約相手方 : アズサイエンス株式会社 予定価格 : 2,508,000円 契約金額 : 2,508,000円 落札率 : 100% 契約締結日 : 令和4年12月23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
今の3つの案件なのですが、この案件を離れた一般論として私が考えていることを申し上げますと、調達対象である物品アイテムに特殊性があることや契約内容に特殊性がある場合に応札者が現れないということは、ある意味、当然ではないかと思うのです。この3つの案件に関する調達物品は特に特殊性があるとも思えず、契約内容にも特に特殊性があるとも思えないのです。それにもかかわらず、審議案件9-2の案件の1回目は不落ですが、3案件とも結果的にはみんな不調になっています。なぜそのようになったのかという要因を分析なさっていますか。	まず、審議案件9-1につきましては、取引のある理化学機器代理店のほうに、なぜ応札できなかったのか、後日お尋ねしたのですが、社内の基準で、入札した結果一定以上の利益率が達成しない場合は社内でその入札には参加する許可が出ない、稟議が下りないということで、実際、理化学機器代理店さんによって、どれほどの価格で仕入れて、それをどれぐらいで入札価格を決定するかとい業者さんの判断なのですが、その中で一定以上のもうけが出ないと、事務的な手間がかかる割にはもうけが少なくなってしまうということであれば参加は見送る、そういう会社としての判断があったと教えていただきました。 それ以外の、例えば審議案件9-3の案件につきまして

	<p>も、別の業者さんに参考見積書を出していただいたのですが、参加してもらえなかったのが、入札になぜ参加されなかったのか、お尋ねしました。こちらにつきましても、やはり同じことなのですが、一応参考機種を提示しているのですが、その機種についていえば、自社の納入できる価格からすると、札を入れても多分ほかのところのほうがさらに安く仕入れて落札されてしまうのではないかと、恐らく自分たちでは落札が難しいというふうに判断して見送らせていただいたという回答を頂いております。</p> <p>それから、これは少し外れてしまうかもしれないのですが、とある業者さんから頂いた情報ですと、入札に当たって様々な書類を準備しなければいけないという中で、その手間が結構かかってしまうというところで、ある程度勝算が見込めないと、手間ばかりかかって、落札できなければ1円ももうけにならないので、その辺でなかなか参加しづらい部分があるというお話も頂いております。</p>
<p>なるほど。御説明は以上でしょうか。</p>	<p>このような回答を頂いておりますが、こちらとしても、今、入札書や委任状や自己申告書等の書類は押印が省略できるということなのですが、その辺の認識がなかったようで、そういったことを周知していただければ、より入札に参加しやすくなるとお話がありました。今後、改めて取引のあるところには押印が省略できますということは改めて周知を図っていきたいと考えております。</p>
<p>ありがとうございます。今、最後におっしゃってくださった入札手続に応じる、つまり応札する手間はできるだけ省ける体制を整えていただくというのはぜひ御尽力いただければと思います。</p> <p>それから、応札者が現れなかったのは、要するに、確かに3つの案件とも金額が決して高くない。分析しておられるところでは、そういう意味では利益が薄くなりやすい中で応札に躊躇したというところなのでしょうか。</p>	<p>はい。</p>
<p>これは難しいなど思いながら見ていたのですが、もちろん予定価格が漏れているわけではないですね。</p>	<p>はい。</p>
<p>ということは、各社が入札しても合わないというふうにしたという事は、彼らが今まで入札していた金額よりも高い金額ではないと入札できないという状況にあるということなのではないでしょうか。その辺の話というのは出てきませんでしたか。</p>	<p>正直、理化学業界のことは私も詳しくは知らないのですが、その辺を聞いたところ、代理店さんがうちで10社ほど取引がございまして、理化学の代理店さんによって、比較的安く仕入れることができるメーカーさんと、取引が薄いメーカーさんですとほぼ定価に近い金額でしか仕入れることができないという、メーカーの得意、不得意というものがあるということらしいのです。その調達内容に合致するメーカー、得意なメーカーがないと会社として勝算がなかなか立たないということがあると聞いております。</p>
<p>感染研の調達においては、今までは得意なメーカーが取りにきていたでしょう。そういうところが入ってこなくなったというのは、得意なところも、今までの入荷価格よりも上がってきたので、他社と比較しても難しいと思い始めたという状況があります。つまり、この半年ほど、医療機器関係に関してですが、基板の入手が難しく、非常に調達が難しい状況なのです。今、調達が年度末のものもあれば5月末のものもありますね。これは調達できそうですか。</p>	<p>今おっしゃったように、こういう理化学機材につきましては、昨今、基板等、半導体不足によって納期が非常にかかっているというお話は頂いておりますので、研究部のほうとも相談しまして、なるべく年度末いっぱい、支障のない範囲で納期を長めに取っております。代理店さんのほうからは何とか年度内には全て納品できるという御回答を頂いております。</p>
<p>つまり、今までと少し違う状況になってきているので、そういう中で今までと同じ予定価格の立て方、調達先の手配というやり方では難しい状況になってきているかもしれませんね。あまりうがった見方をすると、こういう状況の</p>	

<p>とき、危険なのは、業者側が変に裏側でくっついたりすると困るわけで、ですから、この手の機材の調達方法に工夫が必要なのではとお話をお伺いしていたのです。今回の場合は致し方ない場面もあったのではと思いますが、この致し方ない、を今後繰り返すわけにはいかないの、何か工夫をぜひともしていただきたいと思います。 私からは以上です。</p>	
<p>今の御質問で何か工夫がございますか。</p>	<p>昨今、半導体不足等によりまして、理化学機材は非常に納期がかかっているという話は聞いておりますので、そこら辺は予定価格のほうに反映させる仕組みがあれば、そこは検討していきたいと考えております。</p>
<p>アズサイエンスさんは1回も入札されていないですね。</p>	<p>はい。</p>
<p>分かりました。そうすると、どうしても参考見積書の金額はきつく低めに設定されがちだと思うのですが、その辺はどうでしょうか。</p>	<p>そういうところがあるかもしれませんが、村山庁舎のほうでは昨年度、私が着任する前の時点から、参考見積書の徴取につきましては、特に入札自体の等級とは別に、参考見積書を出していただけたところからは等級を問わず頂いております。その中で最低価格を設定するというところを行ってまいりました。今おっしゃったように、その結果、少し低くなり過ぎてしまう、そういう面があるかもしれませんが、今後につきましては、基本的に参加できる等級のところから、取れる限りにおいては、その中からなるべく参考見積書を頂くように見直しをしていきたいと考えております。</p>
<p>参考見積書に全く科学的な検証を行わずにそのまま採用するのは若干いかがなものかと思いますが、いかがですか。例えば今のように入札が予定されない業者さんから参考見積りを取る場合は、どうしても予定価格が低めに設定されてしまうということですね。そうすると、過去の実績あるいは実勢価格調査を実際に行って予定価格をつくられたらいかがなのでしょう。</p>	<p>その辺は調査も含めて、今後、予定価格の在り方というのはもう一度検討していきたいと思います。</p>
<p>それから、審議案件9-1から3までの案件ですが、入札に手間がかかるので事業者が入札になかなか参加できないのではないかとのお話がありましたが、まとめて一括案件というふうにはできないのですか。</p>	<p>村山庁舎の中では、なるべく事前に、購入を予定している機器について研究部のほうから計画を頂いております。まとめられる場合はまとめて調達するように努めておりますが、場合によっては研究の都合でばらばらと来てしまって、別々に調達する形になってしまう場合があります。</p>
<p>10月、11月、12月と1か月ごとに発注されていますが、納期は今年の3月31日で変わらないということで、事業者側もスケールメリットが得られるということで一本にまとめられてもよかったのではと思いますが、まとめると何か不都合はございますか。</p>	<p>特に不都合はありませんので、まとめられるものに関しては今後なるべくまとめて調達するように心がけてい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。 ほかに何かございますか。では、今審議された内容につきましては事務局に持ち帰っていただいて御検討いただきたいと思っております。それでは終わります。ありがとうございました。</p>	

17 都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)