

令和4年度第4回厚生労働省公共調達中央監視委員会 (第二分科会) 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	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 : 国家検定・検査業務品質管理システムに係るハードウェア等賃貸借及び保守業務一式請負契約
 資格種別 : 役務の提供等(A、B又はC等級)
 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 : 国立感染症研究所
 契約相手方 : 日通リース&ファイナンス株式会社東京支店
 予定価格 : 24,515,700円
 契約金額 : 24,510,200円
 落札(契約)率 : 99.98%
 契約締結日 : 令和4年10月5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、日通リース&ファイナンス株式会社東京支店が契約の相手方となった。落札率は99.98%である。

意見・質問	回 答
参考見積りを基に予定価格を出したと思いますが、参考見積りはどこからいつごろ取って、どういう内容だったのか、資料としてついていないため、内容の説明をお願いします。	まず、資料に参考見積書がありまして、こちらはA社から提出されたものです。A社は、現在、国家検定システムの構築を行っている業者です。こちらに記載の総額2,451万6,000円を予定価格として採用しております。こちらの見積書につきましては、入札公告を掲示した後に予定価格を作成する段階で依頼して提出いただいたものとなっております。
内訳があるような、ないような、例えばハードウェア借料や保守料も一式のような形になっていますが、ここの内訳はもっているのですか。	これ以上の具体的な積算が記載されているところまではこちらでは入手しておりません。
妥当性の検証がなかなか難しいのではないかと思います。そこは特になくとも、自ら積算資料などで積算されているのもあるので、業者の参考見積りはこの程度で、あくまでも比較するだけに使った感じですか。	そのとおりです。
そうすると、今度、自ら積算したほうの話ですが、例えば1か月当たりの作業時間を25と想定したり、技術者の人数が2名でいいであったり、この辺の判断は、どなたがどういう知識等を基に判断されたのでしょうか。	人数につきましては、仕様書における作業内容を勘案しまして、人数や時間を積算いたしました。こちらは、私のほうで調達仕様書の内容を基に過去の似た調達の際の積算なども参考にしながら積算したものとなっております。
聞いている理由ですが、例えば審査調書にある予算を取ったときの金額、予算額と今回の積算の金額や、参考見積り、落札金額、全て近いところに寄っているのか、偶然というのか、必然なのかもしれませんが、みんなばらばらにやっているけ	今回、予定価格を立てるときの参考見積書は改めて取り直したものではありませんが、提出されたものは、おっしゃるとおり、予算取りをしたときの見積書と同じ内容となっております。

<p>れど、結果的に狭いところに収まっているのですかね。予算額を取るときの参考見積りと予定価格を立てるときの参考見積りは同じものだったりするのではと思ったのですが。</p>	
<p>前回調達ですが、前回、1者応札だったのですね。その要因の対策のところで、業者への声かけや公告などにより多くの業者が応札できるようにすると記載してありましたが、何者ほどに声かけをしたのでしょうか。公告は8月5日と大分早くになさったようですが、これも対策の一環でしょうか。</p>	<p>まず、公告、入札の時期につきましては、今回の調達につきましては、システム全体の改修、更改業務を今年度行っておりまして、そのテストも兼ねて、11月中にはハードウェア等をテストのために調達する必要がございましたので、今回、こちらは政府調達の案件となりますので、そこから逆算して官報公告の開始日を設定させていただいております。</p> <p>声かけのほうですが、こちらはどういったリース会社があるか、調べようか考えていたのですが、入札を出したときから様々なところからお問合せがございました。結局、リース会社さん7社ほどからお問合せを頂きまして、そちらに入札説明書をメール等で御提供して入札の検討をお願いしました。こちらから声かけをする前に、業者さんのほうから様々なお電話やお問合せを頂いたところで、結果的に7社に入札説明書を提供させていただいております。</p>
<p>公告を打つのに1か月前や、さらにぎりぎりのほうが多い中で、対策でこんなに早かったのかと思ったのですが、そういうわけでもないのですか。普通どおりやっていたらこうなるはずなのですかね。</p>	<p>入札公告を出すタイミングが早いという。</p>
<p>早い分にはいいと思います。対策として、前回調達の指摘事項、問題点から直す点であればいいことだと思います。</p> <p>もう一つだけ。1者応札になった要因分析があると思います。ここに説明が、パソコン等の多数のハードウェア等を納期までに全て納品できる確証がなかったためやめた業者がある。先ほどの調達の台数や内訳のところの予定価格積算内訳を見ても、これはわずかな量な気がします。家電量販店へ行ってもその場で買えるほどの量な気がするのですが、そんなこともないのですか。仕様書のところにあったと思いますが、特別難しいものではなくその辺に幾らでもあるパソコンのような気がしまして、それでも集めるのが困難な業者がいたのでしょうか。これは1者だけでしょうか。</p>	<p>入札説明会に参加していただいた業者さんにお断りのお電話を頂いた際にお尋ねしたのですが、実際に契約してから納品までの間が1か月と少ししかなかったという中で、パソコンだけでも40台近く、ほかにもプリンター等、かなり数量があるので、その時期はパソコン等の供給がかなり滞っていたということのようでして、納期に不安があるので、契約不履行になってしまうとあれなので、辞退しますという御回答でした。</p>
<p>結果論にはなりますが、公告を打つのを早くするよりも、契約してから納品までの期間を長く取ったほうがよかったですかねということ。私は以上です。</p>	
<p>私からは、これは前からシステムとして存在している以上、契約の更新がこの時期にあるということは、ある意味、確定しており、予期できることだったのではないかと思います、その理解は合っていますでしょうか。</p>	<p>おっしゃるとおりかと思います。</p>
<p>その意味からすると、どちらかという、むしろ8月までなぜ待っていたのでしょうかという気がしております、それこそ4月から調達開始でもよかったのではと、もちろん納品日は前の契約が切れた後ほどにしなければいけないでしょうが、むしろゆっくり始めているように見えるのですが、そんなことはないでしょうか。</p>	<p>官報に掲載する期間が今回50日という中で、その前に公共調達委員会、PMO審査等のもろもろの手続がありますので、それを踏まえてもう少し前倒して調達することができれば、もう少し応札者も増えたのではと考えておりまして、それにつきましては、今後の反省点としまして、次回、数か月早く調達手続を始めていきたいと考えております。</p>
<p>ぜひお願いしたいと思います。</p> <p>もう一点だけ。前回の落札者は別の会社でしたね。こちらは今回は応札してこなかったのでしょうか。</p>	<p>はい。今回はそちらの会社は応札されなかったです。</p>
<p>その理由も知りたいところですね。応札者が増えないというのと関係があるというか、ヒントになるかもしれないので、今、まだ何も聴取されていないのですか。前の応札業者から何で今回来なかったのかと。</p>	<p>今のところは、先ほど御説明した入札説明会に参加してくれたところからヒアリングしただけで、それ以外のところからまだ個別にお尋ねしていない状況です。</p>

<p>今すぐでなくても、前回落札した、落札といっても前回随契だったと思いますが、そこに何で今回は来なかったのかということを聞いておくのも、対策といいたいでしょうか、次回調達をうまくやるために必要ではないかと思ったので、御検討いただければと思います。</p>	<p>承知いたしました。</p>
<p>(分科会長の意見) ほかに何かありますでしょうか。よろしいでしょうか。 それでは、案件1はこれにて終了としたいと思います。どうもありがとうございました。</p>	<p>ありがとうございました。</p>

【審議案件 2】	
審議案件名	: 薬事工業生産動態統計システム第二期政府共通プラットフォーム移行等一式
資格種別	: 役務の提供等 (A、Bランク)
選定理由	: 一般競争入札を実施している案件中、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T S P
予定価格	: 83,933,850円
契約金額	: 27,225,000円
落札(契約)率	: 32.4%
契約締結日	: 令和4年10月3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T S Pが契約の相手方となった。落札率は32.4%であり、低入札価格調査を行った。

意見・質問	回 答
まず、予定価格調書の積算の資料に「落札業者から徴した請負金額内訳明細書を元に作成した」とありますが、落札した業者というのは前回落札のA社から徴取したということでしょうか。	A社を含めて、厚労省に落札している業者が何十者もいたため、各業者の平均単価を用いて算出しております。
何者にも出してもらって、それを平均したということですね。	はい。
この業者から取り寄せたものですが、予定価格調書のほうのプロジェクトマネジャーなどの単価計算と、落札した業者の単価計算ですが、随分金額が違っている感じがするのですが、これはスキルが大分違うということでしょうか。	業者によって非常に高い単価を設定される業者もございまして、今回落札したTSPのように低い単価でやられる業者もいらっしゃるので、当省の平均の業者の単価よりかは安い単価で今回の会社はやっていただきました。
全体として予定価格調書を立てるときのスキルが高過ぎたなど、そういうことは特になかった。たまたま落札者のほうの単価が低かっただけという理解でよいでしょうか。	低入札価格調査のときでも、今回案件に応じた、アサインされるメンバーは、政府共通プラットフォームの移行の業務に何件もほかにも対応している高いスキルの人員が配置されているため、そこはスキル自体には問題がないのではとっております。
落札した業者の算出内訳の「人月」と書いてあるところですが、予定価格調書の積算のほうの人月と大分違う感じがですね。例えば要件定義・事前準備は、落札者のほうは0.75人月、予定価格のほうは7.5、10倍ほど違っています。ほかのところでも、単体テスト、結合テスト、総合テスト、ここ3つ足すと6.55人月というのが落札者ですが、落札者のほうは17.5、ここでも3倍ほど違っている等、随分違っています。これは、見積りとして少し多過ぎた、そういう認識でしょうか。それともこの業者が特別という考えでしょうか。	本案件、2者応札しておりまして、もう1者のほうはTSPよりもかなり大きな金額で、むしろ予定価格に近い金額で落札しているため、今回、応札業者は、ほかに当省以外の案件も含めて政府共通プラットフォームへの移行業務に慣れていらっしゃるもので、我々の想定していた人月よりもかなり短い人月で効率よく対応できるので、人月がかなり少なく見積もられてきたのではと想定しております。
このように慣れている業者がよそにいる前提で考えると、ほかの省庁や部局で似た案件があったかなどお調べになりましたでしょうか。	政府共通プラットフォーム移行業務は、当該案件以外にもたくさんあるのですが、実際そういった業者が、必ずしも全てが慣れた業者が入るかの判断がつかなかったため、ごく一般的な工数で今回予定価格は算出させていただきました。
では、特別ほかの部局に少し教えてとか、そういうことはなさらなかった。	はい。
予定価格のところですが、技術者単価一覧は今回の案件用に収集したのではなくて、もともと既存の資料のことを指しているのですか。	御認識のとおりで、この案件だけに特別使うというよりは、当省の一般会計で使っているような統一単価なものを使いました。
その中で、システムエンジニアの単価を全てに使う等という理由で「中心的役割を担う技術者の単価を使用することとする」とあります。これは妥当なようで妥当ではない気もしますが、もし作業によって単価が違うのだったら別に分けれ	一般的にプロジェクト全体を管理するような、いわゆるPM的な業務は単価が高い業者さんが多いため、全体管理的な、今回の予定価格だと1番のところはプロジェクトマネジャーの単価を使っておりまして、より簡易というか、定

<p>ばよいと思うのですが、この意味合いはどういうことであつて、こういう考え方をすることが妥当であることの実質的な理由はどういうことでしょうか。あまりばらつきはないのでしょうか。</p>	<p>型的な運用という業務になりますと、今回使っていないのですが、より安い単価を使うこともございます。また、予定価格によって、応札業者さんの事業規模も違いますので、非常に大きな案件、今回の案件のようなものと、高い単価の業者の平均値を使いまして、より少額な案件ですと、C等級ほどの単価の業者さんの平均値を使ったり、という、場合分けはしております。</p>
<p>この仕様の中身が分からないので、高橋先生が詳しいのかもしれないかもしれませんが、平均して押しなべてシステムエンジニアが真ん中辺というか、高いところもあれば低いところの作業もあるかもしれないが、真ん中ほどだという、そういう趣旨で採用されたのが分かったのですが、その妥当性は私は分からないので、すみません。説明ありがとうございます。</p>	
<p>私からは形式的なところですが、今回、競争参加資格種別がA、Bと、2つだけになっています。多くの案件ではA、B、Cと3つほど並べるのですが、今回あえて狭めたというのは何か意図があるのでしょうか。</p>	<p>金額が比較的大きいので、C等級の業者さんより大きい等級のA等級、B等級で今回はさせていただいたところと、</p>
	<p>(会計企画調整室の回答) 事務局からですが、こちらの案件は個人情報を取り扱う業務、統計調査を行う業務なので、厚労省としては、その業務に当たる場合は価格からしてA等級の場合はAまたはA、Bと限定するように規定しており、今回の金額からすると、A、Bに限定しているという形になります。</p>
<p>そういう内部ルールといいますか、ルールがあるのですね。納得いたしました。それに今回は従っていたのであれば全く問題はないと思います。 あとは、履行ですが、安い単価の人を使ったので時間がかかりますというのによくあると思いますが、今回、安いところが引き受けてくれて、しかも厚労省側の見立てよりも短い納期で実質やってのけるという、落札者の報告を見るとそういうことになるのではないかと思います。履行に問題は今のところないのでしょうか。</p>	<p>今、3月の下旬で二期PFへの移行も完了してしまっていて、実際にアプリケーションが動くかどうかのテストをしており、現状、問題ございませんので、履行状況としては特段問題ございません。</p>
<p>(分科会長の意見) 今回は、もう1者応札してくれており、そちらが比較的、予定価格の積算に近いので、そんなに予定価格が古くなっているといいたいでしょうか、積算根拠が古くなってしまっていて見立てが悪かったということではなさそうだと思いますので、特段大きな問題はなかったと感じております。 ほかに何かコメントや御質問ありますでしょうか。よろしいですか。それでは、本件はこれで終了としたいと思います。どうもありがとうございました。</p>	

【審議案件3】	
審議案件名	情報セキュリティ監査一式
資格種別	役務の提供等（Aランク）
選定理由	一般競争入札（総合評価落札方式）を実施している案件中、1者応札であるため。
発注部局名	大臣官房会計課
契約相手方	KPMGコンサルティング株式会社
予定価格	209,523,600円
契約金額	198,000,000円
落札(契約)率	94.5%
契約締結日	令和4年8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、1者応札があり、KPMG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94.5%である。

意見・質問	回答
1者応札になった要因分析について、もう少し詳細を教えてくださいなのですが、意見があった「納品成果物が契約の内容に適合しない場合の措置について、数量等の不適合は期間制限がないため、期間を設けてほしい、これはどういう意味でしょうか。	今の契約書のままですと、数量に不適合があった場合には無期限で成果物の再提出を求められるようになるのですが、それを5年ほどにしてほしいという意見があったところです。
それは、足りなかったからきちんと足りない分も納品しろとあって、それは5年以内に制限してねと、5年過ぎたら後から言われても納品しない、勘弁してね、そういうことでしょうか。	今は無期限で契約していたところを5年ほどに変えられないかという意見がありました。
それは受け入れられないということですね。	取りあえず4年度の対応としてはそういうふうにしております。
再々委託を可能にしてほしいというのは要望を反映しなかったということですが、これも事情があつてのことでしょうか。	情報セキュリティという観点から、あまり下のほうまで委託して悪かろうになってしまつては困るので、4年の段階では再々委託を禁止すると明記していたところです。
再委託まではありだが、その下は駄目ですと。なるほど、承知しました。 予定価格調書の積算の内訳ですが、いろいろ書いてあって、これはどこからか見積りを徴取したのではいのかと思ひますが、見積りをしてもらったのでしょうか。	見積りというよりは、過去2年度、同一の調達を行つておりましたので、実際に応札したときの内訳を基に単価を積算して金額を設定したというところでございます。
なるほど、予定価格も前回の契約金額と、結果、ほぼ同様のものが出来、今回の調達に至る。	はい。
1者応札になった要因分析のところ期間制限を設けないというところがあったと思ひますが、一般的に消滅時効というのがあって、特に定めなければ、一定期間過ぎれば責任を問えないなどもあり得るし、逆に極端に永久に、10年、20年も持っていたら情報も陳腐化するでしょうし、あまり現実的ではないと思ひます。ここら辺は何か統一的な考え方などがあつての御判断なのかどうか、期間制限を設けないという一般的なルールがあつての判断なのかどうかというところはいかがでしょうか。	一般的には、当然、業務終了後に当省側のほうで検査して、全て納品物が過不足なく納品されていることを確認しておりますので、基本的には問題ないと思ひますが、万が一、隠れた、後から我々のほうで不適合なものが見つまつたなど、すぐに分からなくて見つけられてしまつたものについて、後から不適合だつた部分を改修して100%のものにしてくれということは、ごくまれにございますので、そういう条文は書かせていただいております。
それは分かるのですが、5年も切れないというのがどこから来た判断なのかと思ひて、この業務に特別に何かがあるのか、一般的にそういう考え方をふだんされているのか、そこが気になったのです。業務の特性というか、本件に特別なことなんでしょうか。	契約書上は何年という縛りはないのですが、本件は情報セキュリティ監査というところなので、今おっしゃつた、かなり古い10年も前の監査のことを言われてもというところがあるので、業者さんからそういった、5年などある程度区切つてくれという依頼が来たのではと思料されます。
もう一点ですが、予定価格のところ。ここも最も業務時間数の多いシニアコンサルタントの単価を採用されており、それを全ての人月に当てはめています。シニアコンサル	今、バックデータがないので、すぐにはお答えできないです。

<p>タントというのが高い低い押しなべてこれほどが平均的なものかもしれませんが、業務時間数の多い比率、シニアコンサルタントが占める割合はどのくらいだったのでしょうか。</p>	
<p>シニアコンサルタントは結構高いほうですか。真ん中の人をイメージしているのですか。</p>	<p>真ん中ほどをイメージしております。</p>
<p>今回、総合評価の採点表がついているのですが、この採点結果がかなりばらついているように思えます。もちろん多様な観点から見ていただくからばらつきがあること自体はいいのですが、最高点の評価者と最低点の評価者でかなり差があるので、調達の中身、そういうことや、あるいは何に力点を置いて評価すべきかを十分に理解していただいているのかがやや心配になったのですが、そういったことについて後から見てみると問題等はなかったのでしょうか。</p>	<p>各委員に対しましては、概要書なり点数表なり同じものを送付しておりまして、また説明会の際にはその資料を基に同じように説明を申し上げてきているので、事務局としてはそれぞれの先生に公平に評価いただきたく対応を取ってきたところでございます。</p>
<p>分かりました。特段その理解に関しては問題があったわけではないだろうということですね。</p>	<p>そうです。</p>
<p>最初のほうの話題にまた戻ってしまうのですが、再々委託というのは一体何をさせようと思っていたのかというのは聞いてみましたでしょうか。</p>	<p>すみません。そこまでは確認はしていません。</p>
<p>なるほど、今度は意見聴取ではなくて調査してみてもいいかもしれませんね。もしもやっても問題ないという業務内容であれば、別にそこは緩めてみるということでもいいようにも思えます。前回も同じ落札者ですね。</p>	<p>3年度、4年度、一緒の業者になっております。</p>
<p>そうですね。1者応札というのも問題ですが、決まってそこしか取れないのも問題だと思うので、意見招請が来たものについて、何を意図してそういうことを主張しているのかを調べて、対応可能であればするというのが次回以降は必要ではないかと思えます。これは毎年やっているセキュリティ監査ですね。</p>	<p>毎年しております。</p>
<p>そうだとすると、やはり入れ替わりがあってもいいはずのもので、そうやって競争原理も働いていけばいいと思いますので、同じところだと、厚労省のこれは大体お幾らもうかるものだ、そういう形で高止まりしてしまうと、それも問題だと思いますので、検討してみてください。</p>	<p>5年度の実施は大分緩和しながらやっております。</p>
<p>(分科会長の意見) 分かりました。 ほかに何かありますでしょうか。よろしいですか。 それでは、本件はこれで終了としたいと思います。どうもありがとうございました。</p>	

【審議案件 4】	
審議案件名	【変更契約③】新型コロナウイルス感染者等情報把握・管理支援システムの改修及び運用・保守一式
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	大臣官房会計課
契約相手方	株式会社 F I X E R
予定価格	5,686,548,704円
契約金額	5,686,548,704円
落札(契約)率	100%
契約締結日	令和4年8月29日

(調達の概要)
 会計法第29条の3第4項、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
審議案件5と同時に審議とする	

【審議案件 5】	
審議案件名	【変更契約④】新型コロナウイルス感染者等情報把握・管理支援システムの改修及び運用・保守一式
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	大臣官房会計課
契約相手方	株式会社 F I X E R
予定価格	5,774,988,704円
契約金額	5,774,988,704円
落札(契約)率	100%
契約締結日	令和4年10月26日

(調達の概要)
 会計法第29条の3第4項、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
今回、変更理由ですから、FIXERに請け負わせざるを得ないということで理解は合っていますね。	おっしゃるとおりです。
システムの改修的なものであるならば、よその業者にきちんとドキュメント等が整理されていれば流せるはずではないかという指摘はあると思いますが、今回の場合、何といても今走っている契約の変更なのだということところが特徴といたしましょうか、あるのかと思います。これも理解としては合っていますか。	おっしゃるとおりです。
その上で、参考見積りを取って予定価格にしているのだらうと思いますが、何しろ請け負わせる側が決まっていますので、これは予定価格として採用するに当たってどんな検証をされたのでしょうか。	見積りというのは、確かにおっしゃるとおり、もともとその当時契約している株式会社 FIXER 社に取ってもらって、それを契約していたものですが、御質問の趣旨というのはその見積りの検証といったところでしょうか。
はい、そういう意図です。	結論から言いますと、そこは業者のほうとしっかり、必要十分な条件といったところ、つまり急なコロナの対策変更に合わせてどういった対応が必要なのかといったところを満たしているとともに、過剰な機能がついていないかや、不要な部分がないかといったところをきちんとすり合わせを行いながら、見積金額や仕様といったところをすり合わせながらやってきました。
価格の交渉といった感じのことはしているのでしょうか。	そうですね。実際この改修ほどのくらいでできるか、どれほどの金額でできるかといったところと、さらにこの部分は削れないか、そういったところの調整を随時行いながら改修をやっているものでございます。
既に何しろつかんでしまっている契約ですし、それについて	適時適切にその都度必要などところでやっているということ

<p>て厚労省側の、言い方は悪いかもしれませんが、勝手な理由で変更してくれと言っているのですから、業者側としてはおいしく見積もることができると思いますが、かなり批判的に人月などはチェックする必要があるのではないか、そうでないと高づかみしてしまうのではないかと懸念があるのですが、それは厚労省側で確認はしたのでしょうか。</p>	<p>ころでございます。</p>
<p>今の参考見積りの金額の妥当性の検証ですが、具体的な中身はおそらく伺っても分からないと思いますが、仕組みとして専門家などの助力を得ているか、仕組み、体制についてどういう体制でチェックされているのでしょうか。</p>	<p>発注者側、必要に応じてPMOへの相談、そういったところの意見を伺いながらやっているといったものでございます。</p>
<p>少しだけおまけですが、この価格交渉というものの記録、詳細でなくても結構ですが、見積り1回目、2回目、3回目のような、そういう資料は残っているのですか。もしあれば、そもそも2回、3回と出たならばということでしょうか。</p>	<p>結論としては、今回議題に上げさせていただいている案件では見積書が何度か取り交わされてといったところはありません。正直なところ、コロナ感染者が急に増えていたところなので、時間的な余裕がなかったといったところもあり、ただ、見積りが確定するに当たって、業者のほうと時間がないながらも、不要な機能は無しなどで、最低限これといったところの調整を行いながらやっております。</p>
<p>そういった記録は、日報的な形で残っている場合もある、しない場合もあるというほどのことでしょうか。</p>	<p>どれほど行えるかといったところは、その都度、なかなか本来ないことだとは思いますが、結果的に追加の対応がという形に変更契約が多くなってしまったので、その都度様々な事情があるのですが、そういったことを行っていればそういった記録があるといったところでございます。</p>
<p>(分科会長の意見) ほかにはいかがでしょうか。 今回、最初の調達段階から、緊急で随契で始まっており、今回は変更ということで、どんどん変更が重なっていつているのですが、そういうときこそ、事後でも結構ですので、どんな交渉がなされたのか、何を根拠にこの数にしたのかということは記録として残していくことが必要かと思えます。というのは、こういう緊急状態のときだからこそ、何かにすがりたいところがあると思えますし、将来にわたって似たような、ないほうがいいのですが、やはり感染症等ですから、望んでいなくても起きてしまうときはあると思えますので、そのときの御担当の方が、前回はどうやって考えてうまくいった、あるいは高づかみさせられたと思うのであれば、工夫していつて是正もできると思えますので、事後的でも結構ですから、どのようなやり取りでこうなったのかという記録は残していただければと思います。御検討をお願いします。 ほかにないでしょうか。 それでは、本件はこれで終了としたいと思います。ありがとうございました。</p>	

【審議案件6】	
審議案件名	: フィブリノゲン製剤納入先医療機関調査結果解析集計業務
資格種別	: -
選定理由	: 随意契約を実施している案件中、随意契約の妥当性等について、確認する必要があるため。
発注部局名	: 大臣官房会計課
契約相手方	: 独立行政法人国立病院機構長崎医療センター
予定価格	: 4,895,000円
契約金額	: 4,895,000円
落札(契約)率	: 100%
契約締結日	: 令和4年11月1日

(調達の概要)
 会計法第29条の3第4項、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
随意契約理由書ですが、この理由書によると、肝臓の専門医でC型肝炎の問題、医療機関調査の経緯を熟知していること、令和5年3月までに本業務を実施完了できることが随意契約に至った理由ということが書いてあると思います。会計法第29条の3の第4号、これに当たるということだと思いますが、第4号の中のどの部分に当たるのでしょうか。契約の性質、目的が競争を許さない場合、緊急など。	専門性が高く、競争を許さないということになります。
競争を許さない場合ですね。なるほど、ほかにはいらっしゃらない。この業務に携われる方がいない。	血液対策課でございますが、この時期にというか、この調査として特化してみたときに、この先生が厚生労働科学研究でC型肝炎の調査分析を行っておられる、その班員になっているということで、簡単に言いますと、集計業務でございますので、入札等をやればほかにもできる者は出てくるであろうと思いますが、10月いっぱいまで各医療機関でやっている集計等がございまして、限られた時間内で専門性を持ってできる者としたときに、従来からC型肝炎の調査をやっている先生であればできる、それ以外この期間でやるとしたらできないということで随契で考えさせていただいたというところでございます。
そうすると、資料が出そろうのが10月だからという縛りの中でできる先生はこの方をおいてほかになし、ということですね。	はい。
あと、見積書ですが、この金額のままで見積書のままだが予定価格になっていますが、そのままで妥当なのでしょうか。非常に変な話ですが、見積書の単価を見ると医師の単価は7,600円など、コンピューター関連のほかの調達を見ると軽く何万と取るのですね。医療関係がこの値段というのは、安い分にはいいのかもしれないですが、不当に安いのもいかなものかと思ひまして。	この見積りを先生方から頂くときに、当省、普通の医師の person fee、技師、事務のほう、事務は1,000円でございますので、東京都の単価としたらそれ以下になっているというところもございまして、若干考えるところはあったのですが、このままではないとは思いますが、先生方はこの単価ということで出してきてしまって、申し訳ございません。
そういうことであれば、安くてよかった気はします。ありがとうございます。	
同じページですが、再委託になっており、データ分析再委託を出していますね。もし再委託を想定しているなら見積書にデータ分析外注費のようなものが入って、その分、人件費が減るとかしないと、つじつまとしてうまく整合していない気がするのですが、見積書はあくまでも直接手を動かして外注しないでやろうといったときにきつと出されているのですね。	当初、委託先のトータルナレッジというところとやっているというのは分かっていたのですが、この見積りを取ったときというのは、トータルナレッジを研究班として見ていきますと、一つの研究班だと思って見積書を見ておりました。ただ、先生のほうも独法ということで、きちんとそこところは、中でやるもの、外でやるものを分けてやらないといけないという会計上の縛りもございまして、これは外部委託に当たる、再委託に当たるということで外に出したということですので、見積書とは内容が異

	なってきた。外注ということでそこは出さないと、見積書としては御指摘のとおりかと思うところでございます。
他社さんの部分、パートナーだとして実質的に人件費として見ていたとしても、医師と技師と事務の項目しかないので、あまり問い詰めてもしょうがないのですが、イメージとしては技師や事務の人件費の中に実質的に含まれている、そんな御説明だったということになるのですか。	そうなります。技師の中にトータルナレッジの技師の分が入ってくるというふうにカウントしておりました。
確かにかなり専門性の高い業務なのだろうというのは想像されるのですが、ほかで請け負うことができる人、例えば病院やそういったところがないかという、随契を結ぶ前に一旦調査するというやり方もあるかと思いますが、そういうことをなさる予定はないでしょうか。	これは、もし時間的に許すものであれば、公募をかけて、できる者を考えるということもできたのではないかと思います。要は、11月から始めて年度内に終わらせて、4月、5月のC肝の原告団がありまして、それまでに必ず終わらせようと思うと、というところで、そこまでいけなかった。調査するところまでいけなかったというところはまず事実としてあります。ただ、時間さえあれば確認するすべはあったのではないかと考えております。
なるほど、納得いく理由かと思えます。これは今回これっきりでおしまい、今後はない調達なのでしょうか。	今回限りで終わらせていくということで、今後はございません。
(分科会長の意見) 分かりました。ほかに何か御質問や御指摘ありますでしょうか。よろしいですか。 それでは、本件はこれにて終了とさせていただきます。どうもありがとうございました。	

【審議案件 7】

審議案件名 : 医療法人の事業報告書等の電子化に係るデータ入力等業務一式
 資格種別 : 役務の提供等 (A、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、低入札価格調査を実施しているため。
 発注部局名 : 医政局
 契約相手方 : 株式会社東計電算
 予定価格 : 617, 445, 963円
 契約金額 : 75, 288, 400円
 落札(契約)率 : 12. 2%
 契約締結日 : 令和 4 年 8 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、7 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 12. 2% であり、低入札価格調査を行った。

意見・質問	回 答
<p>予定価格調書の積算内訳ですが、随分と低入札になっているので、要するにこの積算と業者の見立てが大分ずれたということだと思います。ここに出てくる必要時間数や単価の出どころを説明いただきたいです。</p>	<p>まず単価ですが、こちらに関しては、民間の給与実態調査を人事院のほうでしておりますので、そちらのほうから取っております。あと、2, 100円という時間ベースで考えているものは、労働者派遣の統計調査を基にしております。残りの段ボールや記録媒体は、一般的にインターネットで出している数字のものを取っております。入力のほうの単価でございますが、こちらは一般的に 1 文字 1 円と考えられているそうですので、そちらを借用させていただいております。人数に関しては、8 月から事業開始ということで 8 か月間に値する人数、総括責任者に関しては 1 人、部門責任者に関しても 1 人、監督者については、都道府県約 140 か所に対応する形になりますので、地方厚生局のような単位で 8 ブロックに分けて対応することを想定しました。受付、発送、照会窓口に関しては、それをさらに細分化して、およそ医療法人 2, 000 件に対して 1 人ほどを充てる形で 25 人と想定しているものになります。電子化の件数 4 万 1, 000 件に関しては、4 万 1, 000 法人を見込んでいう形で、電子化で届け出るというものに関しては前もって ID を発行する必要がありますので、その ID 発行機関が 1 万 7, 000、合計医療法人が 5 万 7, 000 余でしたので、差額の 4 万 1, 000 件という形にしている次第でございます。 積算の内訳の説明に関しては以上です。</p>
<p>例えば 4 万 1, 000 件というところですが、これはまだ契約の途中ですね。実際にやってみて、現実、4 万 1, 000 件は当たらずとも遠からずなのか、今、振り返ってどんなふうに評価できる数字なのでしょう。</p>	<p>少し前に報告があったので 3 万 5, 000 件ほどだったので、数字的には多からず少なからずといった形だと思います。</p>
<p>先ほどの御説明だと、5, 850 円というのは文字数をイメージしているということでしたね。</p>	<p>はい。</p>
<p>逆に、これは低入札になっており、履行可能だということで、少し工夫していますが、第 1 順位の方は失格というか辞退になって、2 番目の方でも 6, 800 万円で、そこでも大分まだ開きがあるのですが、乖離の原因はどちらかというところと 4 万 1, 000 件ではなくて、受付、発送作業のほうの必要な時間数の見積りのところで大分差があるように思いますが、振り返ってみて、この 3 万 3, 600 人時間というところはどんな評価になりますでしょうか。</p>	<p>低入札価格になっていますので、契約者にヒアリングしておりまして、その際に聞いた話では、そもそもこの事業に関して継続していく事業ということが想定されるので、最初実績を積みたかったから金額としては大分抑えたという点はお聞きしました。あと、ちょうどほかの事業が終了したということがあって、既に必要となる人数と機器の体制は用意できたという点がありました。 あと、予定価格積算に関しては、今回、件数は大体一致したという感じがするのですが、事業報告書の文字内容というのが法人ごとに結構ばらつきがあったので、当省の想定をできないということがないように、予定価格としては</p>

	<p>予算の範囲内で可能性のある業務量を全て見込んだものとして想定しています。入札説明会でも、初めての事業なので、途中で想定していなかった問題が多々生じることが想定されるので、柔軟に対応できる体制を整えていただきたいということは申し伝えているところでございます。</p> <p>その上で、件数としては、対応が都道府県と事業者とのやり取りになりますので、都道府県のほうには厚生労働省から交通整理は結構させていただきましたので、そういった観点で今回事業としてはできたのではと認めているところでございます。</p>
<p>今の御説明で1時間単価を頑張りましたなどというところは分からなくもないのですが、入札額の積算だと必要な時間数は延べ1,000時間と3万3,600時間なので、同じものを評価しているものとしてはなかなか理解しがたい感じもします。他方で、履行可能だということで、低入札価格調査の結果、通過させていたりもする。</p> <p>何が言いたいかというと、結局、次に同種の調達があったときに、どういう観点、どういう考え方で予定価格を立てるかという、今後につながるものとして教訓といたしましょうか、何が残せるのかということです。やはり次回も、同種の案件のときに、念のため多く積む感じになるのでしょうか。</p>	<p>そちらに関しては、今回、国における本事業の実施は今年度限りのものであるのですが、来年度は法律の改正を予定してまして、独立行政法人を活用して実施することになっています。そちらのほうでは予算の部分で既に4分の1以下で、今回の実績を踏まえて予定価格を立てられる形で金額としては小さく抑えております。</p>
<p>当該価格で入札した理由及びその積算の妥当性というところですが、人件費について「首都圏に比べ人件費はおおよそ8割です」と書いてあります。比較すると、例えば部門責任者のところで58%ほど、監督者で50%、受付、発送業務で71%ほどということで、説明と数字が全然合わない感じがしますが、この説明でよろしいのですか。</p>	<p>事業者の福島県の事務所があるのですが、それとは別に川崎に事務所があって、法人間の事業所の単価を比べているのだと思います。予定価格で積算したのは民間給与実態調査ということで全国の平均値を使っておりますので、乖離は多少あると思っております。</p>
<p>そもそもこの企業が、積算内訳で使った資料よりも安くて、さらに2割引きで福島ではやっている、そういうことですね。なるほど、分かりました。</p> <p>段ボールのところですが、数量が、積算内訳と段ボールの数が違うのです。厚生労働省側では2,176箱、業者は1,200箱、往復させる回数がどうだなど書いてあります。ここら辺は決まっているのだから電卓を入れれば出るのではないかと思うのですが、こういうところで何で違いが出るのかと思います。</p>	<p>先ほどもお話しさせていただきましたが、業務量としては、予定価格は最大量ということで考えていましたので、2箱と考えていました。業者のほうは恐らく1箱に詰め込んでしまうということで考えていたと思いますので、そういう違いはあると思います。</p>
<p>宅急便の料金は140か所掛ける7ですね。これも3,944件というのと大分違ってはいないですか。</p>	<p>一つあったのが、都道府県に送る際の宅急便を予定価格でこちらで考えたのは、一回段ボールを買い取って、その段ボールを都道府県に業者から送るというイメージだったのですが、事業者としては、買い取ったところから既に発送を都道府県にする、そういう対応をすと言っていたので、そういった違いと、あとはどれほどまとめて送るかということだと思います。</p>
<p>140掛ける7という980、4倍ほど詰め込んで送ろうと業者は考えたのだろう、そういうことも可能ということですね。</p>	<p>あと、電子媒体を使うなど、やり方はいろいろあると思いますので、あくまで国は、国のほうで予定価格として積算したのは、2箱の7か月分を月ごとにやって136か所掛ける2往復、最初の136件という形で3,944件にしておりますので。</p>
<p>細々と聞いていて申し訳ないですが、要は開札調査を見ると、全員が低入札価格調査の対象になる価格で入れてきているというのが非常に気になります。絶対できる予定価格をつけました、だからこういうことが起きるといことは分からない話ではないのですが、ここで万一、本来3,900万円などで</p>	<p>予算積算の際には予算の範囲内ということで今回予定価格を積算している部分はあるのですが、一つあったのが、今回、委託事業になりますので、実際、金額としてこれだけの範囲を見込んだとしたとしても、最後、事業実績報告ということで余ったお金は返還していただくという形の事</p>

<p>できるのを6億円で入れてきてという人が、もしその人しかいなければ落ちるわけで、こういう競争になっているのだから通常はないでしょうが、合理性というのはいやほや安全マージンを取るにしても要るのではないのかという気はするのです。その辺はどうなのでしょう。安全マージン優先というのがどうしても取らざるを得ないスタイルなのでしょう。</p>	<p>業になったと思いますので、その点で無駄なお金を使うということにはならないと思っておりました。</p>
<p>現実に落札した方に支払う額はそうですが、たまたま何かの拍子に猛烈に高い金額で不当と言えほどの価格で売った人がいたとしたら、もったいないことをしたということに結果的になりますね。そんなことはなかなかないとは思いますが、そこら辺の話でして、そういうことも起きないように、かといって、できないような、予算を削り過ぎてはまずいということもあろうかと思えます。むちゃな注文かもしれないですが、その点を危惧しております。</p>	
<p>来年度以降は別の独立行政法人に移管して、予算も4分の1ほどまで減らすという御発言がさっきあったと思いますが、そういう感じで積算根拠もアップデートし、予算規模もアップデートするという事で理解は正しいでしょうか。</p>	<p>そのとおりでございます。</p>
<p>今回は、やり過ぎてしまった感はありますが、次回以降は適切な規模になっていくだろうということですね。</p>	<p>はい。</p>
<p>とはいえ、官の調達というのは調達金額を正しく出すことが究極目的ではなくて、事業を進めることが行政としてどうしても責任の重いところですから、つつい上振れして、つまり不落にならないようにするという心理的圧力が極めて強いのではないかと拝察しております。だからこそ逆に、先ほど御指摘があったように、現実的にこれは盛り過ぎだということがないようにしていくというのはむしろ意識的にやっついていかないと、つついインフレしていくのだろうということで、ぜひ今後も、これは厚労省の案件ではなくなるとのことでしたが、ほかにも似たものが多くあると思えますので、こういう盛り過ぎてしまった積算というのではないように注意していただければと思います。</p> <p>あと、今回、落札しそうになったものの辞退したという第1位だった業者についてですが、こちらは珍しいパターンのように思います。うがった見方をすれば、同じ時期に複数の全然違う案件に手を挙げており、最終的に取れたもののうち最も条件のいいものだけ引き受けて、ほかは辞退しちゃえという、あまりエシカルではない態度の企業だったら困ったものだと思うのですが、今回こうしたことが起きたことで、その事業者についてどういう業者なのか調査したり対策を練ったりということはしたのでしょうか。</p>	<p>対策といったことはしていませんが、この取扱い、普通だったら低入札価格調査を取る形になると思いますが、そういったことができない状態でしたので、この件に関しては、うちの会計課、法務省で相談した上でこの対応を取る形にしております。</p>
<p>ほかに厚労省は今回辞退した事業者に請け負わせている仕事はあるのでしょうか。</p>	<p>当課ではございません。</p>
<p>ないですか。どんな事業者か厚労省側は分からなかったということは事実ですね。</p>	<p>インターネット上で調べたりはさせていただきました。</p>
<p>特別、トラブルがネット上で騒がれているということもなさそうだという感じでしょうか。</p>	<p>はい、大丈夫のようでした。</p>
<p>(分科会長の意見) なるほど、分かりました。 低入札調査をするしないというのは、やればできるというのが事実なのではないかと思っております、確かに低入札調査の義務づけというのは予定価格が1,000万円を超えるものということだったかと思っておりますが、過去、自主的に調査しに行った件というのはありましたので、今回どうしてこういう</p>	

ことになったのかというのは今後の積算のための勉強ということで、別に行政の指導としてではなくて情報収集として調査されるというのもありではないかと思ったので、前向きに御検討いただければと思います。

ほかには御質問や御意見はありますか。よろしいでしょうか。それでは、本件はこれにて終了といたします。どうもありがとうございました。

【審議案件 8】

審議案件名 : ハローワーク就職支援セミナーの動画配信等業務一式
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。
発注部局名 : 職業安定局(雇用勘定)
契約相手方 : 株式会社ステージ
予定価格 : 87,589,700円
契約金額 : 2,475,000円
落札(契約)率 : 2.8%
契約締結日 : 令和4年10月11日

(調達の概要)

一般競争入札(最低価格落札方式)を行ったところ、3者応札があり、株式会社ステージが契約の相手方となった。落札率は2.8%であり、低入札価格調査を行った。

意見・質問	回 答
開札調書ですが、入札されてきている金額は最も高くても全て低入札価格調査の対象ですね。とすると、何でこんなにずれたのかと思うと、予定価格を立てるときの前提条件がそもそも違ったのではないのかと思うのですが、その辺はどうなのでしょう。	今回、金額がこれだけ安くなった原因としては、もちろん業者側においては今後何とか取ろうとして、かなり安めの金額で入ってきているというのがあると思うのですが、仕様書に「なお、最低1,500アカウント以上の同時ログインが可能な利用環境を提供すること」という要件を入れています。実際に就職支援セミナーの普通の座学の受講者が年間20万人ほどいらっしゃいまして、それに対して、半年ですと10万人、さらにその10万人の方が毎月、6か月間で割った数字に対してどのくらいオンラインに行くかというパーセンテージを掛けて出した数字が1,500同時アカウントという数字です。我々は、最低でも1,500人が同時にアクセスしてもできるスペックが必要だと判断してこの調達条件で出しているのですが、これは推測になるのですが、もしかしたら業者側からしたときに、そのスペックの値がそれほど必要ないと判断された部分もあったのではないかと、その結果として、今回、予定価格として最も大きいのがサーバーにかかる費用でございまして、その部分に約5,000万円の金額を計上しているのですが、業者のほうとしてはそれほどかからないという判断をされたのではないかと推測しております。
私もそこは気になるので、この会社はサーバーを持っているから安くなったと低入札価格調査の調査概要に書いてあった気がするのですが、自社サーバーを保有しているため、サーバーにかかるコストは発生しないと。でも、厚労省としては、今おっしゃったように、1,500アカウントが同時視聴できるようにということに非常に重きを置いていたのではないかと思います、この自社サーバーがあるという一言で、1,500アカウント、これでできなかつたら、その仕様を満たしていることに当然ならないと思うのです。その点についてはチェックしているのでしょうか。	具体的には、サーバーが何台というのがありまして、自社サーバーを18台保有しています。エビデンスとしては出していないのですが、この18台のサーバーを使って1,500同時アクセスに十分耐え得るという御回答を頂きましたので、実際に実施可能だと我々は判断したところでございます
確認済みですね。	はい。
ちなみに、こういう動画配信的なサービスというのは、ほかの省庁あるいは厚労省でも、例えばコロナ関連の情報を動画で説明などもやっていると思いますし、経産省にしろ何にしろ、様々な助成金の説明などをやっているじゃないですか。そういうのを参考になさったのですか。他の部局や他の省庁に聞いてみるなど。	今回は、動画配信をやっている事業というのは同じ公共でもたくさんありまして、これは動画配信するだけではなくて、実際に動画を全て視聴した後にテストを実施していただく。テストで合格点を取れば今度は修了証を発行できる。どちらかというところeラーニング的な部分に重きを置いていましたので、完全に類似となると、私ども、該当のものを見つけることはできなかったということになります。

<p>よそを探してはみたが、合致するものはなかったということですか。</p>	<p>完全に合致するものはなかったということですのでございます。</p>
<p>参考見積りを取って予定価格を立てているということではないのですか。</p>	<p>そのとおりでございます。</p>
<p>参考見積りを取った者がこちらになるのですか。</p>	<p>A社になります。</p>
<p>ここも応札しているのですが、同じ者の言い訳というか、これだけ差が生じたことについての分析はどうなるのでしょうか。</p>	<p>A社について実際にこれだけ安くなった原因というのは私どもは伺っていないので、これは完全に臆測になるのですが、この費用の中で最も大きいのがサーバー部分の費用になりますので、おそらくその部分で御提示いただいたものと実際に入札するに当たっての価格の算定というのは、正直、違っていたのではと思っています。</p>
<p>参考見積りは1者だけですか。</p>	<p>ほかにもB社からも取っております。</p>
<p>そこはどんな感じの数値だったのですか。</p>	<p>ここよりは安かったと記憶しているのですが、今、手元になくて、ただ、サーバーに関してはそれなりの費用がかかっていたと記憶しております。</p>
<p>少し不誠実というか、A社ですか、ここは少しひどいのではないかという感じではあるのですが、もしサーバーのところだけ今から積算、見積りするとしたら幾らまでが適正だったのだろうかという、前提条件が違うのかもしれないが、あまりにひど過ぎる感じがしますが、もし次回、同種の配信の、1,500アカウント同時ログインのサーバーを今、積算しようとしたら、どういう考え方でどうやってやるのが適切なのか、今後、何か教訓として残すとしたらどうなるのだろうかというところでお考えがあれば教えていただきたいのですが。</p>	<p>まさに御指摘のとおりでして、サーバーに関しては、正直、多く見積り過ぎたという部分があります。なので、令和5年度に向けて実際にやる価格としては、予算要求上の金額のほうを落とさせていただいて、今、国会で予算案として審議いただいているところでございます。さらに予算の金額を下げた上で動画作成の部分を盛り込んでおりますので、内容的には金額を下げた上でほかの業務を盛り込んだ上で要求しているという状況になっております。</p>
<p>全然難しい業務ではないと思うので、超有名大手だけから取るのではなくて、予算の段階で、もともとの事業自体のつかみが大きな事業だというふうに整理してしまったからなのかもしれませんが、もう少し小さい業者からも参考見積りを取ってみたいしたら大分違うのではないかと思ったりもしますので、ぜひ次にやるとき、精査していただければと思います。</p>	<p>分かりました。</p>
<p>先ほどA社のほかにB社からも見積りを徴取したとおっしゃったと思いますが、B社のほうが少し安かったとおっしゃいましたでしょうか。なぜ高いほうの見積りによって価格を立てたのでしょうか。</p>	<p>今回、見積りを作成するに当たって、実際にかなり内容を詰めてやり取りしていたのがA社のほうでございましたので、ある意味、私どもの背景などを最も理解して見積りを作成したのがA社のほうだったのではと思います。私ども今回初めての事業ということもありまして、A社のほうには不確定要素的な部分を見積りを取るに当たってお話をしていますので、結果として、それが見積りを取るに当たっては大きな金額につながってしまったのではと思っております。</p> <p>B社につきましては、もともとeラーニングの別のものでありまして、かなり実績もあると我々承知していたのですが、我々の提供しているものにニーズが完全に合致しているかというところの確認までは正直言うと切り切れていなかった部分がございますので、見積りの信憑性という観点でA社のほうを選択したということでございます。</p>
<p>全く納得がいかないということは全然ないのですが、おっしゃることは理解できるのですが、一方で、ほとんどの調達案件は、予定価格を立てるときに参考見積りを複数取ったら、普通、最低の金額を各項目から取ってくるし、場合によっては厚労省が独自に試算したものと見比べて低いほうを採用したりしていますので、高いほうを採用したというふうに結果的になっているのを見ると、やや違和感があるとコメントさ</p>	<p>ありがとうございます。</p>

せていただきます。

あと、今後はきっとアップデートした算定をされ、予算取りや予定価格の積算をされると思うのですが、その前に調達のタイトルを変えるということも重要なのではないかという気がしていました。というのは、今回は動画配信等業務一式ということで、お役所の言葉遣いで「等」が入れば何でもかんでも盛り込めてしまうのは知ってはいるのですが、そうすると、まさに動画配信の仕事を請け負うのだなと見えて、eラーニングの仕事ではないというふうに見えたのではないかという気がするのです。というのは、今回応札してきたところに教育系が全然入っていないので、やや違和感があるのです。今回の本当の仕事は、どちらかというテストを実施する、修了証を発行する、そっちではないかと思ひまして、特に動画コンテンツは実は厚労省は既に持っているということになっているので、その作成ですらないということになると、むしろeラーニング系のところが、自分たちは既にサーバーも何もかも持っているし、修了証書のようなものを出す機能も持っていますよというところが参入したら、実はさらに安かったということすらあり得るかなと思った次第です。

まとめますと、私のコメントとしては、これはタイトルがややよろしくないという気がしますので、今後は内容に合ったタイトルにしていきたい。御検討をお願いいたします。

(分科会長の意見)

ほかに何か御質問や御意見ありますでしょうか。よろしいでしょうか。

それでは、本件はこれで終了といたします。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 9】

審議案件名 : 令和4年度農林業職場定着支援事業（林業就業支援事業）
 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（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、再委託1／2以上であるため。
 発注部局名 : 職業安定局（雇用勘定）
 契約相手方 : 全国森林組合連合会
 予定価格 : 138,540,048円
 契約金額 : 110,000,000円
 落札（契約）率 : 79.4%
 契約締結日 : 令和4年11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、全国森林組合連合会が契約の相手方となった。落札率は79.4%である。

意見・質問	回 答
<p>今回は総合評価落札方式だが、総合評価落札方式には評価値方式と価格点方式があり、今回は評価値方式をお使いになったのですね。これは使い分ける理由というのは何かあるのでしょうか。</p>	<p>御質問の評価値方式というのは、あまりなじみがない言葉です。</p>
<p>私も詳しくないのですが、総合評価落札方式は、いわゆる価格点に何点配点していますよと、実際、予定価格よりどのくらい安いかで評価点が決まるという方式が価格点方式と言わらしいのです。評価値方式というのは1円当たり何点配分されているということですね。</p>	<p>我々は除算方式と呼んでおります。</p>
<p>これは使い分けている何かあるのでしょうか。今回はこっちでいこうとか。</p>	<p>除算方式を取った経緯につきましては、今回、財務大臣の個別協議を行いまして、財務省とのやり取りの中で除算方式でやるべきではないかという話がございます、除算方式を取ったという経緯がございます。</p>
<p>なるほど、私もこっちのほうが合理性が高い気が何となくするのです。前回調達のA社は撤退したのですね。</p>	<p>そうです。</p>
<p>今回は仕様書を手交した業者には含まれていないということですね。</p>	<p>そのとおりです。前の事業者は全く今回は関心を示していないところです。</p>
<p>1者応札になった要因分析ですが、山林での実習などの林業実務に係るノウハウを有していないところが多い。そうすると、逆にそういう能力を有している業者は世の中にどのくらいいると推測なさっているのでしょうか。</p>	<p>我々も、どこがそういう能力を持っているかというところを探し出すのに苦慮しているところがございます、例えば林野庁で調達している案件を参考にさせていただいて、ここはできるのではないかとということにお声がけをしてみたり、あと、林業関係では雇用管理のコンサルタントを行っている会社の情報を入手したものですから、そこに声をかけてみたということでやっています。</p>
<p>例えば地域別にするなど、実地とそれ以外と切り分けてということではできなかったものではないかと思うのですが。</p>	<p>地域別というところは常に我々も議論になっているところでございます、この事業は実は市場化テストの案件になっておりまして、その中で委員の方からも、地域別ということで、例えば雇用化率や、そういったところで先進的な地域は別に調達してみて、そこで新たな取組を見いだして、それを全国に広げてみるのはどうかと御意見を頂いているところですので、今後、そういう考え方も参考にして調達の仕方は考えていきたいと思っております。</p>
<p>ありがとうございます。</p>	
<p>ほかにはいかがでしょうか。 さっき評価基準のところは話題になったのですが、今回、除算方式にされたというのはもう少し理由を教えてください</p>	<p>先ほど申し上げましたとおり、これは包括協議の対象外ですので、個別協議をしていく中で、個別協議の調整先である財務省との調整の中で除算方式を採用したという形に</p>

ませんか。	なります。
今、主流なのはおそらく加算方式かと思います。これは肌感覚で調査して歩いたということではないのですが、その大きな理由の一つが、本件は少し違うのですが、特にIT調達でゼロ円入札、1円入札をやれば、無限大に点数がついて手堅く取りにいけてしまうし、全事業者がそれをやったら競争にならないという、割り算の分母というか、割る数を悪用した入札が横行したからですね。そういう意味で、あまり除算方式は最近使わないというふうに思っていたものですから、どうして久しぶりにこれを使ったのだろうと非常に興味深かったです。財務省からは何かこういうふうな理由でこっちにしたほうが良いと言ってきているのですか。	この事業とは別の事業で同様の個別協議を行っておりまして、その事業が除算方式でやっていたというところがあったので、この事業も加算ではなくて除算でやるべきではないかと言われたというのはございます。
なるほど、別の例に引っ張られたという大変な言い方かもしれないかもしれませんが、そういう部分もないわけではないという感じですね。 今回、1者しか来ていなくて、しかも1円入札のようなことをしていませんから、ある意味、結果はよかったということにはなるのでしょうか。しかし、あらゆる方式に欠点はあるのですが、調達の際にはそういったことを考えて、どういう制度にしようかというのを選んでいただければいいかなと思います。言われたからこうしたとか、ほかのがこうだったからというだけでは少し弱いかなと思いました。	承知しました。
あとは、説明会についてですが、結局、これは開いたのでしょうか。それとも開いていなかったのでしょうか。	開催はしたのですが、当該事業者のみ参加したという形になっております。
最終的に開いて、その1者が来てくれた。	開いていないです。
開いていないのですね。	はい。
そうですね。分かりました。結局、1者しか連絡が来なかったからなど、そういう理由ですか。	あと、調達期間も時間が限られている中で、あまり時間が取れなかったという部分が、正直、ございます。
なるほど、それは今後のスケジュールづくりに生かしていただければと思います。	はい。
4者、興味を示してくださったというお話だったと思いますが、この4者というのは林業関連の官公庁の事業受託実績があるのですか。	どうも林業関係ではなさそうなところで。
関係ないのですか。	はい、コンサルタント会社が興味を示されたというところはあるのですが、林業に特化したという会社ではなさそうなところですね。
なるほど、実際、今回の事業ではそういった専門性がないとやれそうにないというのですか。	林業という、実際、山に入って林業の専門的な知識を付与するところがございますので、やはり林業に関して知識がないと事業を実施するのはなかなか難しいのではというところが、正直、ございます。
質問の仕方が悪かったです。私の言いたかったのは、別に林業をなりわいとしている事業者でなくても、先生役に当たる人で林業者を雇うといいますか、委託などをすれば、普通のコンサルティング会社などでもできてしまうのではないかと、そういう意図の質問です。	その点でいいますと、先ほど申し上げた撤退した前事業者がまさにそれに当たるところでございまして、アドバイザーという形で教える方は林業にそれなりに知識のある方ではあったのですが、うまく全国でコーディネートしたり、広報したり、その辺の部分でかなり苦労したところがございまして、事業の実施状況としてはあまりうまくできなかったところがあったというのはございます。
例えばということですが、そういった先生役をやってくれそうな人を厚労省なりあるいは林野庁の分野のところを紹介はしてあげますということではできないのでしょうか。あるいは言っていないのでしょうか。	厚労省、林野庁は特にそういうところはございません。我々自身もそこまで精通しているところではございませんので、そこは委託の事業者にお願いする部分になるのではないかと思います。
実際、そういうのを委託する仕事は請負業者がやるべきだと私も思うのですが、調達の段階で、情報として我々はこう	はい、情報提供の在り方は、様々な情報を与えるべきだと思っていますので、そこをうまく整理して今後の事業に

<p>いうものを提供できますといったところをもう少し事前にオープンしておくなどすると、少し手が挙がりやすいかなというか、挙げるための工夫の一つにはなるかなと思った次第です。様々難しいところはあるのかもしれませんが、ほかにも様々な工夫はあると思いますから、ぜひ今後も続く事業であれば御検討いただければと思います。</p>	<p>つなげていきたいと思っています。</p>
<p>(分科会長の意見) ほかに委員から御質問や御意見ありますでしょうか。特にありませんでしょうか。 それでは、本件はこれにて終了としたいと思います。どうもありがとうございました。</p>	<p>ありがとうございました。</p>

【審議案件10】
 審議案件名 : 障害福祉サービス等経営実態調査
 資格種別 : 役務の提供等 (A又はBランク)
 選定理由 : 一般競争入札 (総合評価落札方式) を実施している案件中、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 : 障害保健福祉部
 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 : 110,357,830円
 契約金額 : 29,700,000円
 落札(契約)率 : 26.9%
 契約締結日 : 令和4年11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、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26.9%である。

意見・質問	回答
<p>今回落札した業者は前回落札した業者と同じで、価格もほぼ同じ額、近い金額で入れてきているのですね。</p>	<p>そうです。</p>
<p>前は低入札価格調査の対象になったのでしょうか。</p>	<p>前回なっているかどうか、私のほうでは確認しておりません。申し訳ございません。</p>
<p>今回、業者さんに見積りを取っていらっしゃいますか。予定価格を立てるに当たって見積りを徴取したりはしていらっしゃいますか。</p>	<p>見積りは基本的に徴取しておりません。予算で要求して認めていただいた額を予定価格としております。</p>
<p>前回、仮に低入札価格調査になっていなかったとしても、落札実績があって、その事業の実績があって、それを参考に今回予定価格を立てるときにお考えになったのではないかと、それも併せてどうなるのかというところを考えてつくったのではないかと思います。でも、やはりこの価格になるのですね。その辺はどうなのでしょう。何で前回落札価格より3倍もする金額で予定価格を立てたのか、そこは何ゆえなのでしょう。内容が非常に量が増えたとか、そういうことがあるのでしょうか。</p>	<p>特に際立って3倍にも4倍にもなっているということはありません。予定価格を我々でお示しするときに見積りを徴していない、基本的には予算で頂いた金額を基に予定価格を算出しており、そういう結果になっております。</p>
<p>予定価格を立てるのは、予算を立てるときに使った資料をそのまま流用しているから、今、来ていただいている方では説明はつかない、予算を立てる方が分かることであってということですか。</p>	<p>予算を立てる側も我々の係でやっているの、おっしゃっていることがよく分かりません。</p>
<p>いや、予算を立てるときに、前回調達のとき、契約金額が3,190万円だったわけじゃないですか。今回、予定価格を立てるに当たってはそれを見ながら。</p>	<p>前回、予算の価格より大分下回る執行だったと思うのですが、そこのところを考慮せずに予算要求してしまって似た結果になっているというのが今回の状況です。</p>
<p>そうすると、過大になっている可能性はあるが、前回、低入札価格調査をしたかどうかは別として、少なくとも今回の低入札価格調査の結果を見ると、要は、初めてやる新規事業者ができることを前提につくっているから。</p>	<p>価格が少し過大になっているということがございます。</p>
<p>その辺が非常に痛しかゆしのところがあると思うのですが、新規事業者の参入を促して価格競争をさせよう、複数者が競争に参加できるようにしてという考えはもちろんあると思いますが、一方で、専門の、やり慣れた業者が世の中にはいて、工事でもそうですね。橋を造りたいというと、橋梁専</p>	<p>基本的にこちらの調査が、先ほども申し上げたとおり、障害福祉サービスをやっている事業所や施設の決算、損益の分析をして、どの程度収益が上がっているかのようなものを全国的に調査するものでございますので、今おっしゃられたように、様々なシンクタンク書類などところがある</p>

<p>門の業者だけが参入したほうが、家しか造ったことがない人よりも当然上手に安くできるとか、それと同じで、ある程度専門性の高い人たちという絞り込みも必要になってくると思うのです。常に数が多ければいいというのが目標ではないのです。その辺のさじかげんは難しいと思いますが、何か方針的なものはあるのでしょうか。</p>	<p>と思いますが、今回の調査は前回やったところが同じように落としてくれているというところで、予算上の見積りよりも少なくと言ったらおかしいのですが、知見があることによって少ない人数で効率的にできるという形になっているのだらうと思います。</p> <p>今後どうしていくかというのはなかなか難しいのですが、予定価格では予算額を含めて1億1,000万円になっています。これは5年度、6年度の2か年の国庫債務負担行為でやっており、1億1,000万円の内訳が4年度が3,600万円、5年度が7,300万円という内訳になっていますが、先ほどもおっしゃられたように、財務省のほうで5年度の予算は契約実績を見て過大であったということで、大幅に削減されているといった状況でございます。なので、やっているところしかできなくなってしまう予算になっているという形でございます。</p>
<p>今の話の関連ですが、結果的に乖離が生じたこと、結果自体が問題というよりも、予定価格を立てるとき、今回の事案だと予算のときの積算の根拠が納得できるというか、それなりのものかどうかということだと思っております。お気づきになっているかとは思いますが、最も乖離が生じているのは臨時雇員費用というのですか、研究員ではない方が事務处理的なことをするところの見立てが大分違っています。逆に言うと、ここにある令和5年度だと2,600人日という業務量がどこから出てきたのかというところの納得感というか、合理性の問題だと思っております。そこについて出どころがあるのであれば御説明いただきたいと思いますが、予算を立てるときも参考見積りを業者さんの力を全然借りずに皆さん方でされたのか、予算の段階ではどこか聞いているのか、一つ戻るとどんな感じなのでしょう。</p>	<p>予算の段階では特に厳密にどこかから見積りを取ってこれほどだということはしておりません。これは3年に1回の調査なので、前回の要求、予算セットを参考に、そのまま同額、前回と同じほどかかるという形で積算をつかって、それを財務省にお認めていただいたというふうになります。2,600人日がどのほどかと言われるのも、具体的に細かい、何にかかる費用が何人分だというのはここには持ち合わせていないのですが。</p>
<p>資料に書かれているとおり、仕様書が分かりづらいから人が来ないとかいうことではないことは納得できました。ただ、もしかすると、この審議案件10は、今日審議対象になった中で最も問題があるかもしれないという印象を持たざるを得ません。なぜかという、予算や予定価格を立てるとき、前回調達のことをきれいさっぱり忘れてしまっているというのは、少し普通ないですし、普通の生活を想像していただければ分かると思うのですが、これは前回たしか意外と安かったよねという感覚ほどは残っており、それで今回少し見直さなければいけないのではないかと、あるいはこんなに高い金額は積めないよねというふうなことを言うのが普通だと思います。さっきの御説明だと、前回のことはすっからかんに忘れてしまって、しかも機械的に前回のものと同じものを積みました、財務省が運よく認めてくれましたというふう聞こえるのですが、それは血税の使い方としてめちゃくちゃではないかと思っております。行政の立場を離れて自分の金が使われているのだというふうに国民目線で考えていただいたら、結構とんでもない話だと思われませんか。さっきの御説明ですと、私はそう思いました。</p>	<p>こんな場であれですが、前回、低くというか、簡単に言うと今回と同じ金額でできたといったところで、それを教訓としないで、今回も同じ金額だけ積むということをやってしまったのは我々の過ちですので、それは十分に我々としても反省すべき点だというふうに思っております。</p> <p>次回以降、実際こういうふうになったら、例えばこの金額、変な話、2,000万円などでできる場所を探すとすれば、要は、今回は幅広いところが応札できるようにということで少し裾野を広げて、新しいところも参入できるようにという趣旨で、お金もその形で積んであるのですが、前回そういうふうにならば、金額的には安い金額でやってくれるところを探す形にしたほうがよろしいのですかね。逆に質問のようで申し訳ないのですが。</p>
<p>私は、第一義にはそうだと思っております。というのは、もしも次回、例えばですが、今回が二千数百万でしたが、3,000万円ほどに低価格にしましたといったときに、新しい業者が来た。来たが、その業者よりも安い金額で今回1者で取っていたところがもう一回やってきましたといったら、これは明</p>	<p>十分反省しておりますというか、思いは承知いたしました。来年以降きちっとなるよう、本日御指摘いただいたことを課内、室内、共有して、次の予算要求や調達に生かしていければというふうに思っております。ありがとうございます。</p>

らかに安いのですから、そちらを取るべきではないでしょうか。そして、もしも仮に残念ながら今回までやってくれていた業者が来てくれなかった、でも金額はその範囲で収まった、これはすばらしい結果ですね。新しいところが来て、しかも仕事をやってもらえましたと。

最も困ったことになるのは、行政の立場としては不落になること、不調になることだというのは重々承知しています。しかしながら、ここでもしもどこか新しいところが来たときに不落にならないようにするためにと言っていたら、予算はどんどん膨れ上がっていきます。そこで不落になることによって、うちのこの見積りは高過ぎたのか、もしくは調達概要を理解し切っていないのか、ほかの事業者だったらさらに安くやっているということは、うちは経営が下手なのか、もしくはオペレーションが悪いのか、そう思って、もう一度、業者側だって仕切り直しするはずだと思うのです。厚労省が学校のようなことをやる必要はないと思うのですが、事業者を教育してあげるようなことというのは皆さんのお仕事ではないと思うのですが、血税を預かって必要な事業を遂行するというのを考えますと、余計に予算取りしてきて高めの予定価格をつけておくというのは、あっていい姿ではないと思うのです。

特に、厚労省の公共調達中央監視委員会が設立された経緯を考えていただければ、厚労省の井勘定の在り方が絶対駄目だということがかつてから指摘されてきていたのですね。それでほかの省庁にはないこういう委員会がつくられているわけですね。そういうことを考えますと、今日の御説明はどうしたのですかと、数年前に会計検査院や、様々なところから、あるいは行政改革推進本部から、厚労省は変わってきましたね、よかったですねと褒められたというふうには会計課長が喜々として我々に話してくれた年がありましたが、そこから後退しているのではないのか、そう聞こえるのです。

私は、別に皆さんに怒っているわけではないのです。そうではなくて、私の言っている意図を分かっていたいただきたいということで話しているのですが、厚労省というのは国の省庁の中でも巨大官庁で、予算規模も極めて大きいですから、ほんの少しの節約でも、あるいは合理化であったり効率化であっても、インパクトが大きいと思うのです。厚労省の皆さんが日夜お忙しいのは本当に分かっていますし、さっきから言っているとおり、不調・不落になるというのは行政の立場として非常につらいことも重々承知してはいるのですが、それでも予算の効率的な使い方を目指して、少しずつでも改善していただければ、そのインパクトはよその省庁より絶対大きいと思って厚生労働省には期待しているわけです。

ですから、このほうが簡単に進められるのだよ的な感じとか、かつてからこの部門はこうやってきたからとかということではなくて、ぜひ前向きに調達について改善していただきたい、ただただそれだけです。部門の中でこういう調達がありました、こういうトラブル、トラブルと言っているか分かりませんが、落札率が非常に低くなっており、しかも連続してやらかしてしまっている、その原因を一々調査するとかもしなかったらしい、これはまずいことだということできちんと記録して、皆さんは人事異動とかあるのは存じておりますので、後を受けた方々が困らないように、そして省全体としても調達が健全化するように努めていただきた

い。これは私からぜひぜひお願いしたいところです。私の思いは伝わったでしょうか。	
(分科会長の意見) よろしく申し上げます。 委員の先生方、ほかに御質問やコメントの追加はありますでしょうか。よろしいですか。それでは、本案件はこれにて終了とさせていただきます。どうもありがとうございました。	ありがとうございました。

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)