

# 令和5年度第1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6月23日(金) 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	遠山 康 遠山康法律事務所 弁護士
	委員	小菅 瑠香 学校法人芝浦工業大学建築学部 准教授
審議対象期間	原則として令和5年1月1日～令和5年3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 : 「ニューギニア戦没者の碑」補修調査・設計業務  
 資格種別 : 測量・設計コンサルタント等(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、落札率が低いため。  
 発注部局名 : 大臣官房会計課  
 契約相手方 : 株式会社アレックス  
 予定価格 : 5,711,200円  
 契約金額 : 3,300,000円  
 落札(契約)率 : 57.8%  
 契約締結日 : 令和5年1月20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者入札があり、株式会社アレックスが契約の相手方となった。落札率は57.8%である。

意見・質問	回 答
<p>戦没者慰霊碑の補修調査・設計業務とは、業務内容としては特殊なものと分類されるべきものですか。</p> <p>落札率は低いですが、予定価格の設定が難しいものであると、予定価格と業者さん目線の価格との間に乖離があり、その結果、落札率が低く納まっているとすると、業務の特殊性ゆえに予定価格の設定が難しいという事情があるのでしょうか。</p>	<p>予定価格の観点から回答します。特殊とまでは申し上げられないですが、一般的な設計という建築士事務所に委託する内容としては、現地の調査、法令調査、現状調査等を含んでいる観点から、一般的な積算基準等で概に計算できないという点では、特殊性があるという回答です。</p>
<p>理解いたしました。</p> <p>本件は低入札価格調査が必要とされる案件ではないですが、こちらが想定していた予定価格よりも低い金額での落札ですと、期待するだけの業務の質が確保できるのか、業務の質に問題がないことは検討されているのですか。</p>	<p>応札価格が低かったということに関して、業務の質が低かったということは考えておりません。仕様書に示す調査並びに設計図書作成、積算に関しては、仕様書のとおり納品されております。</p> <p>その他低入札の要因としては、今回の予定価格には旅費として、現地の滞在費や移動費、通訳の費用等を見込んでおりますが、落札者が現地で通訳を付けずに打合せを行っている点、同時落札の慰霊碑の調査業務を一旦日本に帰って来ずに直接2か所を移動していた点で経費の削減を見込んでいたのではないかと考えられます。</p> <p>最終的に、業務の成果品、あるいは業務の履行に関して質の低さは認められなかったと考えております。</p>
<p>低入札価格調査の対象になっていない案件で、落札率が低い場合には、業務の質の確保という観点からの検討は行わないのが一般的なのか、あるいは、本件については、特に業務の質の確保の点についての検討は、ことさらなさらなまま契約締結に</p>	<p>今回の案件は、低入札価格基準に達していないので、事前に質の担保の確認はしておりません。</p>

<p>至ったのか。結果論ではなくて、契約締結するに当たって検証はなされたのか否かというのが質問の趣旨でした。</p>	
<p>先の質問のお答えについて、低価格の理由の1つに、両方落札できることを見込んでいたのではないかとありましたが、同時落札の調査業務案件が取れなかった場合には、破綻するわけで、その辺りはどういうふうに説明されるのですか。</p>	<p>先ほどの回答は先方にヒアリングをしたわけではありません。そういう工夫をされたからではないでしょうかという趣旨でした。</p>
<p>設計業務委託料算定書に入っている工事費はどこから出てきたもので、なぜ入れたのでしょうか。</p>	<p>工事費を表示しているのは参考です。工事の規模に対して過大過ぎないかというセルフチェックを行うためのものです。基準として何パーセントが妥当という明確な基準はありませんので、あくまで参考として表示しているものです。 この費用については、あらかじめ部局で想定した工事費で、最終的な積算結果には影響を及ぼさない数字です。</p>
<p>この記念碑を建設した業者は、今回の落札者とは別ですか。</p>	<p>建設した業者ではありません。</p>
<p>もう一者の応札者も、建設した業者ではないのですか。</p>	<p>建設した業者ではありません。</p>
<p>前は13年前に補修調査が行われているということですが、その事業者はどなただったのですか。</p>	<p>前回の事業者は、把握していません。</p>
<p>低入札調査の対象ではないが、非常に予定価格よりも低く、60%弱の落札率で入札されたということで、クオリティの問題が生じないかというところで、特に生じないとジャッジされたようですが、公告日、入札日、契約日の3つの日にちを確認しますと、入札日と契約日は同日に行われています。ということは、特に低入札理由、あるいは入札価格の内訳書とか、そういった履行に問題がないかという調査については、この資料から読み取れば一切しなかったとなるのですが、これはアレックス社が13年前に補修工事をもしされているのであれば、それだけの信頼性があったので、すぐジャッジができたということになると思うのですが、今回はそれだけ信用されたという理由は、何かほかにあるのですか。</p>	<p>この業者が請負い可能かどうかは、入札において、競争参加資格を事前に提出してもらっておりますので、こちらで確認しているということかと思えます。</p>
<p>そうすると、低入札調査でいうところの、低入札理由は何だったのですか。</p>	<p>今回、低入札調査の基準額には達していませんので、低入札の理由を確認はしておらず、落札された時点で基準の調査も発生しないので、業者としては請負いが可能になったということです。</p>
<p>しかし、低入札だった、想定された予定価格より大幅に下回る入札価格ですと、クオリティの問題で必ず疑念が生じるわけで、その疑念をどうやって払拭したのですか。</p>	<p>その疑念と言いますか、事前に競争参加資格で提出していただいて、入札参加資格としては有しておりますので、その調査基準額に達していないので、落札した時点でその業者との契約が決まるという手続になります。</p>
<p>仮に低入札価格調査の対象になっても、やはり、落札率が非常に低い場合については、幾ら基準を満たしている事業者さんであっても、人の確保であったり、そういったものが困難になる可能性もあるわけです。赤字が生じたら会社としては非常に困るわけで、本来ならば、5名でやろうとしていたものが、今回の落札は3名でやってしまうかという話に必ずなってしまうので、履行体制も含めて、少なくとも同日契約するのではなくて、何らかのヒアリングを行って、履行が可能かどうかの調査をすべきではないかと思いますが、いかがですか。</p>	<p>請負業者のほうで、仕様の内容について認識の齟齬がもしあれば、契約締結にはならないかと思えます。 その辺りは部局のほうでも、業務を遂行する上で仕様書のとおり達成できるということで、業者と認識合わせができていれば、そこは契約締結になるのではないかと考えております。</p>
<p>ただ、この仕様書を見ると、設計図が資料の中に1枚しか入っていないでしょう。それで、公告を出して一般競争入札に入られる内容の仕様書だとお考えですか。</p>	<p>仕様書の内容について回答します。今回、設計を含む仕様書ということで、設計をこれから委託する、図面を作成する業務を委託するという内容ですので、一般的に図面は、参考としては位置や配置図、そういったものは付きますが、今回、図面の枚数が1枚であるということで、業務の内容が把握できないということはないと考えています。</p>

分かりました。	
<p>(分科会長の意見)</p> <p>低入札価格調査対象ではないが、非常に低い落札価格のときに、一旦ある程度の調査をして、履行状態を確認した上で、契約に至るべきかと考えております。その辺りを十分に検討お願いしたいと思います。</p>	

**【審議案件2】**

審議案件名 : 「第二次世界大戦慰霊碑」補修調査及び設計業務  
資格種別 : 測量・設計コンサルタント等 (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、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 : 株式会社アレックス  
予定価格 : 5,086,400円  
契約金額 : 3,300,000円  
落札(契約)率 : 64.9%  
契約締結日 : 令和5年1月20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者入札があり、株式会社アレックスが契約の相手方となった。落札率は64.9%である。

意見・質問	回 答
一者応札となった要因分析に関して、仕様書を手交した事業者のうち、応札しなかった事業者から、応札しなかった理由についてのヒアリング等を行っているのでしょうか。	業務の特殊性ということで、余り入れる業者がなかったということ聞いております。
それはヒアリングの結果ということなのですか。	ヒアリング自体は、できていなかったのではないかと思います。
分かりました。次の私の質問ないし意見を申し上げる前に、私がどのような前提に立っているかということをお伝えしたいのですが、私はこの中央監視委員会の委員として審査させていただくに当たって、仮にこの調達方法はおかしかったのではないかと第三者から言われたときに、きちんと説明ができるような状況にしておかなければいけないという観点から見させていただいています。例えば今の御発言の中に、業務の特殊性という言葉がございましたけれども、先ほど審議させていただいた資料1と似通った案件だと思うのですが、そこでは積算に関しては特殊性があるものの、業務自体の特殊性はないということだったと思うのですよね。かつ、今回の資料に記載されている一者応札になった要因分析で、新型コロナウイルス感染リスクがある中での医療レベルという意味では、審議案件1の出向く先と今回の先に大きな差はないのかなと。かつ年度末という点でも差はないのかなと。 ところが、先ほどの審議案件1の案件では、複数の応札者はいらしたのに、こちらは一者応札になったとなると、一者応札の要因分析の説明として十分ではないと思うのですよね。なので、もしヒアリングをなさった結果、このような話が出たというのであれば、それは事実としてそういうことなのかなと思いましたが、もしヒアリングをなさらないで、何らかの推察をなさって、このように記載なさっているとすると、この推察結果だけでは、審議案件1と審議案件2を通覧した場合には成り立たなくなってしまう可能性がありますので、一者応札になった要因分析はもう少し慎重になさったほうがよろしいかなと思いましたが、質問をさせていただいた次第です。後半はある意味、一者応札になった要因分析をほかの案件とセットで見ると、それでは成り立たないなということがあり得ていますので、御留意いただければなというのが私の意見でございます。それから、引き続きもう一個よろしいですか。	
今回の件は一旦留保になってから時期を調整なさったということですので、調達時期の調整にいろいろ考慮しなければならぬ諸事情があったかとは思いますが、年度末というのは	水際対策が緩和されたのが9月7日で、その後に検討を開始したことから、これより早く手続を行うことが難しかったというのが実情です。

<p>一般に繁忙期であるというのは、誰もが御存じのことだと思っておりますけれども、繁忙期を避けて調達するという工夫は難しかったのでしょうか。予算執行の関係等、いろいろありますので難しいのかもしれませんが。</p>	
<p>遅くするという選択は、難しかったのでしょうか。</p>	<p>この予算は令和4年度しか付いていないので、令和4年度中に実施する必要があったものです。よってこの時期になったということです。</p>
<p>理解しました。</p>	
<p>過去の同様な海外の慰霊碑関連の事例を見ると、公告から入札までの期間が3か月程空いています。 本件、公告日が12月19日、入札が1月20日です。1か月で海外へ行って調査できるかを検討することは妥当なのでしょうか。</p>	<p>妥当性については、しっかり検証できていなかったと存じます。</p>
<p>少し短いような感じがするので、もともと一者応札になりやすい状態にあったということで、これから同じようなことがあれば、検討したほうがよいでしょう。</p>	<p>はい。</p>
<p>予定価格の見積りが、旅費以外は1番目のニューギニアと同じように作られているのですが、業務内容の違いなど、旅費以外で変わるものがなかったのでしょうか。</p>	<p>予定価格の内訳について、説明をいたします。今回、積算の方法としては、設計図の作成では、国交省の規定に従い、図面の枚数、あるいは難易度によって定められるという基準に則って積算しています。難易度、枚数ともに同等程度であろうことから、同じような積算をしております。 調査は、国交省の土木の調査基準を準用しており、そちらに関しても一般的な建築の調査とは異なるものですが、箇所当たり、あるいは対象の規模当たりで積算しています。こちら規模は同程度のもので、同じような算定をしております。</p>
<p>規模と難易度で同じように出してよいとの判断ですね。</p>	<p>はい。</p>
<p>劣化状況の調査の人員が4名、主任技師、技師(B)、技師(C)、それから技術員の4名という算定の内訳になっていますが、実際の現地に行くのは2名ということですが、この2名の差はどういう理解をすればよいのでしょうか</p>	<p>積算基準において、人工の算定がこのとおりに定められていますので、それに基づいて積算しています。 これをもって相手方に対して何名体制で当たれと、あるいは現地に行く人数や技術者の程度については仕様書で定めているとおりに、一概にそれを相手方に求めるものではないです。これは建築の積算基準等においても同様で、人工と実際に作業に当たる人数についての制約はありません。</p>
<p>見積比較表は、実際に現地に赴く人数は2名となっていますが、これは特にアレックスの資料ではないですね。</p>	<p>こちらは現地の業務費ではなく、現地の旅費、交通費及び現地での滞在費、通訳といった費用について積算したものです。 設計費の積算上の直接人件費ではなく、経費に当たるものとして積算したもので、仕様書に2名程度で向かうことと記載していますので、2名を前提として積算したものです。</p>
<p>予算算定の内訳の調査人員の4名と見積比較表の2名をどう理解すればよいのでしょうか。</p>	<p>積算の内訳としては、業務の内容、難易度に応じて必要な技術者の程度及び人工数で、経費を計算することが国交省の積算の基準となっており、これに対して技師の種類が4種類あるということで、4名の配置を求めているものではないです。 例えば実際に、主任技師が全てを務めるということも考えられ、それは技師、技術員といった者でも対応できるものに対して主任技師が担当するということもありえます。この内訳書は、4名を前提にしている調査ではないという考え方です。</p>
<p>このような業務については、必ずこの4名体制で積算をすることになっているのですか。</p>	<p>積算として非常に難しいところですので、建築であれば図面枚数によって定めるところですが、一般的な設計と</p>

	<p>調査を同時に積算しているところから、こちらに関しては土木の積算基準を使いなさいという基準はないところです。その中で最も準用できる内容として、この土木の積算基準を参照したものです。</p>
<p>というのは、落札率が約65%ということで、予定価格よりかなり低いわけですね。その原因分析として、実際に入札価格が300万だったのですが、果たしてこの300万で本業務が黒字で完了できるのか、赤字になってしまうのかということが非常に重要なポイントだと思います。仮に赤字でこれを引き受けたとなると、やはりクオリティの問題が出てきますし、十分黒字だということであれば、積算の問題が出てくるわけです。そうすると審査案件1のほうも、非常に低い落札価格で落札できた、更に審査案件2のほうも落札率が非常に低いところで入札をしてきたということになると、その積算が問題なのではないかという疑念が出てきてしまうところで、今の質問をさせていただいたのですが、それについてはいかがですか。</p>	<p>どの基準を準用するかということは難しいところですが、今回の業務の特徴としては、現地までの旅費が、ほかの設計・調査業務に比べて、やはり大きいというところがあります。</p> <p>そこに関しては基準ではなく、先ほど御指摘いただいた見積りを旅行会社から徴取し、比較しています。本件については、一番安い旅行会社でも150万円の見積りを提示してきたところでした、それに加えて現地の調査及び設計、図面の作成、並びに積算といった人件費、経費、技術等経費等を考えますと、やはり妥当な範囲に入っているものと考えています。</p>
<p>予定価格から非常に乖離した理由は何だとお考えですか。</p>	<p>そちらに関しましては、正式に相手方にヒアリングを行っておりませんので、推測となりますが、実際に積算のほうで削減が難しいだろうということで、見積りを取った旅費の部分で削減を図られたのではないかと考えております。</p>
<p>旅費はそんなに齟齬がないのではないかと思います、どうですか。</p>	<p>そういう点に関しましては、例えば通訳は自前で行われるとか、そういった企業努力ではないかと存じますけれども、作業の内容としては人工数、あるいは技術者の単価、経費に関しても一般的な業務に基づいて積算していますので、そちらによる企業努力はあったかもしれないのですけれども、一般的に見て明らかに不都合なほど高いということは考えておりません。</p>
<p>(分科会長の意見) 分かりました。ありがとうございました。それでは、いろいろな問題点を指摘させていただきましたけれども、部局に持ち帰っていただいて、十分御検討いただきたいと思います。</p>	

**【審議案件3】**  
 審議案件名：鹿児島障害者職業能力開発校における中央監視装置更新工事  
 資格種別：－  
 選定理由：随意契約を実施している案件中、随意契約の妥当性について、確認する必要があるため。  
 発注部局名：労働基準局労災管理課  
 契約相手方：ジョンソンコントロールズ株式会社  
 予定価格：14,000,000円  
 契約金額：13,970,000円  
 落札(契約)率：99.8%  
 契約締結日：令和5年2月28日

(調達の概要)  
 会計法第29条の3第4項並びに予算決算及び会計令第102条の4第3号に基づく随意契約を行った。

意見・質問	回答
既存の中央監視システム全体を、当初調達した際の納入業者は、今回の契約相手ですか。	16年前なので、把握できていないのが正直なところですよ。
調達方法もお分かりにならない、把握できていないということになりますかね。	おっしゃるとおり、分かりません。
よく分かりました。まず、私からの意見というか、難しい話ではあるのですが、1つ皆さんに御検討、御対応あるいは御留意いただきたいという点を先に申し上げたいのですけれども。既存システムの更新となりますと、その既存システムに対する精進度ですとか、あるいはハードやソフトとの互換性の観点から、どうしても既存システムのメーカーさんというのが有利になると思うのですよね。もちろんメーカーが直接納入するのではなくて、代理店などを通じて納入することもあり得ますから、必ずしもメーカーさんが更新のときの契約相手方さんになりやすいということではないにしても、同一メーカー品でなければならないという縛りが事実上かかってしまうことが多くなると思うのですよ。そういう意味では非常に難しいことだとは思いますが、こういった設備というのは必ずいずれかの時期に更新なり、修理なりが必要となってくるものだと思いますので、将来の方針を見据えて、その際に特定メーカーさんに頼ることのない更新が可能なものを最初から導入いただけるように、という観点などの御検討もお願いできればというのが、まず私からのお願いでございます。引き続きよろしいでしょうか。	
随意契約を締結することについて合理的な理由があったとしても、契約価格の相当性の検証というのは別途必要だと思います。	
今回の契約金額が相当性の範囲内にあると、契約金額が妥当であるという検証は、どのように行いましたか。	はい、予定価格の範囲内であるから、正しいという判断をしました。
そうすると、予定価格が合理的だとお考えだから、その範囲内に納まっているので契約金額も合理的と、こういうことですね。	はい。
その予定価格を設定されるに当たって、見積りを参考にしつつ、市場価格を踏まえて設定なさっているということですね。	はい、そのとおりでございます。
市場価格を踏まえてというのは、具体的にその市場価格なるものはどのように把握なさるのか、あるいは何らかの基準があるのか、教えていただけますか。	参考見積りを、見積書を参考にして設定したというのが正直なところですよ。
なるほど。念のために申し上げますと、私が市場価格という言葉を出させていただいたのは、概算所要見込額積算資料の一番	そういう意味では、随意契約に至る前に、直近で2023年2月にそのときの市場価格も踏まえてという意味で、

<p>下にアスタリスクで、つまり参考見積りを丸飲みしたわけでは ありませんよという意味合いの記載があったものですから、参 考見積りをどのような基準に基づいて修正しているのかなと いうことをお尋ねしたかったのです。 今の回答によれば、参考見積りを基準にしているというふう に承ればよろしいのでしょうか。</p>	<p>もう一度見積りを取って、その見積りも参考にしており ます。</p>
<p>もう一度説明ください。</p>	<p>時期を変えて、見積りを取りました。 参考見積りを取ったという意図が、そういう市場価格 を踏まえてという意図でした。</p>
<p>分かりました。参考見積りを基準になさるとするのは、逆に 言うと、例えば建設工事ですとか、設計業務のように部局内、 あるいは厚生労働省さんが参照すべき何らかの積算基準等が あるわけではなく、本件業務については参考見積りを基準とせ ざるを得ないと、こういう理解になるわけでしょうか。</p>	<p>はい。</p>
<p>参考見積りは、何者を取ったのでしょうか。</p>	<p>1者です。</p>
<p>それは今回の契約相手ですか。</p>	<p>はい、そうです。</p>
<p>資料に添付されている見積書は随意契約のときの見積りだと 思いますが、予定価格調書の添付資料に参考見積りも入れるべ きだと思います。契約率が100%に近く、その参考見積りを出 した業者が契約しているので、少々もやもやします。ほかに見 積りを取れる所が1者もなかったのでしょうか。</p>	<p>はい。今回の調達に関しては実際のところ、今の参考 見積りしか取れておりません。 今の御指摘も踏まえて、次の調達からはできる限り多 くの業者から見積りを取るように、調達を進めてまいり たいと思います。</p>
<p>最初の一般競争入札のときの予定価格ですが、これは今回の 予定価格と同じですか、違いますか。</p>	<p>同じです。</p>
<p>概算所要見込額積算資料で、見積りをジョンソンコントロ ールズから取られて、もう1回見積り、積算資料として予定価格 をここでまた算定しているのですよね。それは必要ですか、同 じであれば。</p>	<p>今回の案件は不落随契ですので、1回目からの価格が 変えられないということでした。</p>
<p>また見積書を取る必要はあったのですか。ジョンソンコント ロールズから2月28日付けで見積書を取られていますが、もう 1回取る必要はあったのですか。</p>	<p>2月の見積書は、随契をするために取った見積書にな ります。</p>
<p>この金額で調達に応じてもらえますかというところの確認を 取ったと、そういうことですか。</p>	<p>はい。その範囲内に納まることを確認するために取り ました。</p>
<p>随契の場合は値引き交渉というお話になるのですが、この辺 はなされたのですか。</p>	<p>基本的に値引き交渉はしておらず、自然体で出して いただいた結果が、今の契約金額になっているという認識 です。</p>
<p>値引き交渉すべきではないかと思いますが、いかがですか。</p>	<p>おっしゃるとおり、値引き交渉もすべきだったかと思 いますので、今後の随意契約の場合には値引き交渉もし ていきたいと思っています。</p>
<p>これは部分的に設備更新ではなくて、全体的に機器類の新しい 部品の調達ができないという状況の中で、設備自体を全て更 新してしまうほうが得なのか。それから、今回と同じように部 品の交換でいったほうが得なのか、その辺の経済性計算という のはされたのでしょうか。 全体的に機器類の新しい部品の調達が難しい状況の中で、部 分的な設備更新ではなく、設備自体を全て更新するほうがよい のかを、経済性計算されたのでしょうか。</p>	<p>はい。本設備は鹿児島県の障害者校に設置しているもの ですから、鹿児島県の障害者校の担当者と相談をし、どう いった調達内容が最も合理的、かつ経済的なのかという 部分も含めて検討を行った結果、今回のような調達方法 を選択したという認識です。</p>
<p>そういった検討資料については存在しますか。</p>	<p>いいえ。</p>
<p>(分科会長の意見) 交渉で具体的な話をされたのであれば、その辺の検討資料に ついても文書化をし、何年か先に担当者が替わるときに、新しい 担当者が分かるような形で残していただければ非常によい と思います。</p>	<p>はい。</p>

<b>【審議案件 4】</b>	
審議案件名	: 国立療養所東北新生園社会交流公園整備工事
資格種別	: -
選定理由	: 随意契約を実施している案件中、随意契約の妥当性について、確認する必要があるため。
発注部局名	: 国立療養所東北新生園
契約相手方	: 株式会社平野組
予定価格	: 327, 140, 000円
契約金額	: 324, 500, 000円
落札(契約)率	: 99. 1%
契約締結日	: 令和5年3月1日

(調達の概要)  
 予算決算及び会計令第99条の2に基づく随意契約を行った。

意見・質問	回答
不落となった要因は、分析していますか。	一者入札で不落となった要因として、そもそも昨年3月16日に発生した福島県沖の震度6強の地震被災が東北地方で大きくあり、その被災の復旧工事を土木や建設の各分野で業者の方々が請け負うということで、従事者不足と言われております。 今回、11者に電話勧奨をしたが、参加は1者となりました。11者に電話勧奨したほかに、もちろん当園のホームページ掲載と、日刊建設新聞にも掲載して公告しました。
予定価格を上回る入札を1者の方がなさっています。予定価格の設定は非常に難しいものだと思いますが、昨今の建築資材の値上がりや人工賃の値上がりなどが言われていますが、予定価格の設定に当たって昨今の値上がりはどのように反映されているのでしょうか。	設計と予定価格に対する積算価格の業務は、専門的な設計業者に委託しております。設計業者のほうで、物価指標や世間での人件費、一般的な態様も反映した上で、積算していただいております。 設計業者から言われるのは、やはり先生がおっしゃった木材費の高騰、1月当時は、新型コロナの影響やウクライナ情勢の関係で、物の値段が結構高くなっているということで、様々な建設業者から情報を仕入れているという話を聞いております。
入札をされたときの審査ですが、標準点100点、技術評価点30点とのことですが、この技術評価点30点が加算点評価表では合計しても28点にしかならないのですけれども、残りの2点はどこで判断されているのでしょうか。上から最大12点、最大1.7点、最大0.3点、最大2.0点、最大5点、最大7点、合計すると28になると思うのですけれども。	満点は30点満点で、評価表のワーク・ライフ・バランスの最大が5点となっていますが、7点の間違いです。
分かりました。審査に加えられたのは技術提案書のA4の1枚ということでしょうか。	技術提案書については、先ほどの評価表でいう12点の部分の資料になります。
提案は、このシート以外に口頭でプレゼンテーションなどは行ったのでしょうか。	行っていません。
分かりました。このA4の1枚だけで採点するのも少々難しいのではないかと思います。もう1つ、加算点の評価表が付いているのですけれども、審査されている方によって評価がかなり異なっているのが気になって、全部に1点を付けている方もいらっしゃる。評価の基準というか、一定の方向性を共有した上で審査を行ってもよいのでは。	今後は委員の方々に事前レクチャーをして、説明できるような対応を取りたいと思います。
一般競争入札で2回不落になって、不落随契の見積り徴取を1回行って、また不落になったということは、先ほどの委員の御質問とも関連するのですが、予定価格の積算のやり方に問題点があったのではないかと思います。	予定価格の積算については、予算の額があり、その範囲内で計画したいと思いましたが、毎月単位で建設業者のほうで、値段の先行きが読めないということを設計業者から聞いておまして、やはり当初計画した去年よりも大幅に値段が

	上がったので、このような結果になったと考えられます。
一者応札だったわけですが、公告期間が総合評価落札方式にしては短過ぎると思います、どうですか。公告の予定日が2月10日、提案書の提出が3月1日ということで、約3週間で総合評価落札方式で対応となっており、規定上は特に問題ないでしょうが、実際に受ける側を試みれば、非常に短い期間で全部、人繰りもして準備しなければいけないという状況は非常に辛いのではないかと思います、いかがでしょうか。	この件に関しては先生のおっしゃるとおりですが、やはり予算を今年度中に執行しなければいけないことを勘案しますと、逆算して日程的に、これくらいの日程でも厳しい状況にはなってしまいます。 3月の初めには最低でも契約しないと、今年度中に業者へ、予算上ですが、前金を支払うことができなくなってしまうので、このような日程となりました。
調達スケジュール、年度計画があると思いますが、このスケジュールで行くと当初から決まっていたのですか。	昨年から、年度内には設計と入札まで。
もう少し早くできたのではないかと思います、どうですか。	最大限早くてこの日程になります。
分かりました。	
(分科会長の意見) 以上で質問は終わりますけれども、今いろいろ御指摘、検討課題があったと思いますので、部局に持ち帰っていただいて十分に御検討いただきたいと思います。	

<b>【審議案件 5】</b>	
審議案件名	: リモートアクセス環境整備及び運用・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	: 国立医薬品食品衛生研究所
契約相手方	: エイチ・シー・ネットワークス株式会社
予定価格	: 8,470,000円
契約金額	: 8,250,000円
落札(契約)率	: 97.4%
契約締結日	: 令和5年1月25日

(調達の概要)  
 一般競争入札(最低価格落札方式)を行ったところ、1者応札があり、エイチ・シー・ネットワークス株式会社が契約の相手方となった。落札率は97.4%である。

意見・質問	回答
業務の内容の特殊性、あるいは契約条件の特殊性は特にないかと理解したのですが、その理解で正しいでしょうか。	その理解で結構です。問題ありません。
応札者が複数現れても、おかしくないかと思うのですが、何ゆえに一者応札となったかという要因は、分析なさっていますか。	契約者以外にも、2つの会社に入札説明書をお送りし、是非検討して入っていただきたいという旨を連絡したのですが、検討の結果、2者とも辞退したいという連絡を頂いています。 理由は、社内の体制が以前と変わって対応することが難しい、業務内容として期限までに見積りや書類の提出が間に合わないため、今回は辞退しますということでした。
社内体制が変わられたという理由は仕方がないとしても、準備が間に合わないということ踏まえると、例えば、準備期間をもう少し長く設けることは、今後の対応としてあり得るところでしょうか。	今後は運用・保守を続けていくことになると思いますが、そちらの入札に関しては時期を早めて入札を行い、ほかの業者が入札に参加できるような体制を取りたいと思っております。
公告から入札までの期間を長めに取れるようにすることでしょうか。	それもなるべく早くするのと、公告期間をある程度取るということで考えております。
参考として、資料に本調達案件に関連する調達案件の表が出ているのですが、これら3件の落札状況を簡単に教えていただけますか。	運用・保守業務は、昨年度末に決定して、結果は今回のこの審議案件と同じエイチ・シー・ネットワークスが落札しました。研究情報ネットワークシステムに関する専用通信回線提供業務と同システムの更改に係る構築、賃貸借及び運用保守業務一式は、昨年度の1年間のものですが、こちらもエイチ・シー・ネットワークス株式会社が落札しました。
そうすると、今回と同じということになりますか。	業者は一緒になります。
ネットワーク系の調達は同じ業者に片寄りやすい傾向があると思いますが、その状態から抜けられないような状態になっている要因はありますか。	今のお話ですと、例えば運用・保守業務の、今回の本調達の件ですが、それに関して、今動いている基幹システムが研究情報ネットワークシステムの更改に係る構築、賃貸借及び運用保守業務一式の入札に当たりますが、それに付随した入札ですので、どうしてもその業者が強いことになってしまうのかということは理解しております。 そして、運用・保守業務に関しましては、今年度の運用・保守を行うことになっていきますので、そうすると、やはり今行っている業者が有利になってしまうという理解はあります。
それが続くと、周りに声を掛けても結局、あそこには入れないという空気が出てしまうこともあると思いますので、少し他の業者が応札しやすい体制を作っていただきたいと思います。	はい。
取引の全体を概観しますと、参考見積り提出者から参考見	予定価格の作成時に、入札仕様書等を送った複数の業者

<p>積りをお取りになって、参考見積り提出者が入札をして、それから、予定価格については、特に参考見積りどおりに設定をして、参考見積り提出者が一者応札だったということからすると、一般競争入札という形式ではあるが、実質は、一般競争入札ではないのではという疑義があるのですが、いかがでしょうか。</p> <p>結果としてかもしれませんが、先ほど入札内容をお手紙で2者の業者に送られたことからすると、一者応札は避けようとしたことは非常によく分かるのですが、この取引全体を概観しますと、結果としてそうなってしまっているのです。予定価格についても、特に価格的な検証を行ったわけでもなく、予定価格どおりに、見積りどおりに予定価格を設定されているということからすると、余り競争性が働いていなかったという印象を持つのですが、いかがですか。</p>	<p>からも参考見積りを徴取しようとしたのですが、辞退されたため、参考見積りも取れず、結果、1者の参考見積りで予定価格を作るしかなかったという状態です。</p>
<p>価格の適正性についての分析はされたのでしょうか。</p>	<p>見積りの中身については、必要な業務等の検証はしましたが、単価の適正性は詳しく検証できていなかったかもしれません。</p>
<p>この見積り価格は市場価格に比して、実勢価格に比して非常に高いものだった可能性もあるということでしょうか。</p>	<p>非常に高いということはないとは思いますが、我々が分かる範囲内では、機器の価格ですので、ある程度ネットで調べることが可能だとは思いますが、定価と売価ではやはり違ってくる場合がありますので、そこまで全部把握できたかということではないとは思いますが、非常に高かったという認識はなかったです。</p>
<p>(分科会長の意見)</p> <p>一者応札にならないように手立てをされたということもありますし、それから、予定価格についても、その辺は特に手続として問題ないと思いますが、予定価格の検証については、参考見積りを複数者から取って実勢価格の把握をすることは普通やることではあると思いますが、それもこの取引の中ではできなかったということのようですので、全体としての手続としては特に問題ないのかなと思いますが、結果として、競争性が余り働かない結果となってしまったということのようですので、その辺を今後どうするかについては、部局に持ち帰っていろいろ検討いただきたいと思います。</p>	

**【審議案件6】**

審議案件名 : 2022年将来世代の老後資産形成の実態把握にかかる委託調査 調査対象者選定・調査実施業務  
 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 : 株式会社アダムコミュニケーション  
 予定価格 : 5,034,458円  
 契約金額 : 1,353,000円  
 落札(契約)率 : 26.9%  
 契約締結日 : 令和5年1月25日

**(調達の概要)**

一般競争入札(最低価格落札方式)を行ったところ、3者応札があり、株式会社アダムコミュニケーション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>参考見積りですが、A社が、かなり細かく出されています。他の業者も同じぐらい中身を精査して出してこられたのか、その辺りをお聞かせください。</p>	<p>はい。既に1回目の入札の際に、A社の見積りは頂いておりました。そのため、2回目の予定価格を作成する際に、このA社の項目を、あくまで金額ではなく項目を他の業者に参考にしてもらって見積りを作成しました。積算内訳としてできるだけ同じ項目になるように見積りを徴取しました。</p>
<p>中身は同程度に見られているということですか。</p>	<p>はい。</p>
<p>2回目の入札でA社が値を下げて出してくると考えたのですが、前回と同額で出てきたことについて、何か思い当たる理由はありますか。</p>	<p>少し説明が足りなくて申し訳ありません。A社につきましては、まず2回目の見積りは徴取しておりません。1回目で出された見積りを採用しています。ただ、A社は応札の際も同額での応札をしています。</p>
<p>分かりました。</p>	
<p>今の御質問に関連して2、3質問させていただきます。2回目の入札公告ですが、公告日から開札日まで規定されている10日間を経過していないのですが、問題ないのでしょうか。</p>	<p>再度公告ですから、5日間に短縮できるという規定の下に行っております。</p>
<p>分かりました。ありがとうございます。                      では5日間、中5日取ったということですね。5日取って開札日の設定をされたということですね。分かりました。                      それから、1回目の入札をして不落になった段階で、すぐ2回目の入札をするということはできないのでしょうか。1回目から、2回目の入札がかなり空いていますが、空けた理由はあるのですか。</p>	<p>やはり予定価格が高過ぎたという反省の下、もう一度見積りを徴取しました。その期間によって、期間が空いております。</p>
<p>予定価格は、最初はどれぐらいの金額だったのですか。</p>	<p>1回目が税抜き価格で483万2,994円です。</p>
<p>そうすると、30万ぐらい下げたベースでということになるのですか。</p>	<p>はい。</p>
<p>かなり落札率が低かったのですが、恐らく営業目的で赤字でこの事業をされているのでしょうか、赤字ですと、どうしても履行状況に不備が出てくる可能性があるという疑念が出てしまいますが、その辺はどのように解決されたのですか。</p>	<p>我々もその点は危惧しておりました。そのため、打合せを適宜行うようにしました。オンラインやメールなどで、進捗状況を報告いただいております。</p>
<p>結果として、特に問題なかったということですね。</p>	<p>はい。</p>
<p>入札日が1月25日で、契約日も1月25日、即日契約をされています。低入調査対象外ですから手続き上問題ないですが、本当に業務をできるのかという調査を少し時間を掛けて、やるべきだったのではないかと思うのですが、いかがですか。</p>	<p>その点もそのとおりは思います。                      実は1月25日、当日に業者と打合せを行いました。仕様書の内容について、提出された応札金額と齟齬がないか、この期間で実際に業務が行えるのかという、口頭確認は取り、できるという判断をしました。ただ、即日口頭での確認だったため、その点はもう少し時間を掛けて行う必要が</p>

<p>仮にこれが問題になり、履行状況が非常に良くないとなった場合に、契約する前にきちんと必要な手続を取ったのかというところが問題になってしまいます。そのときに、低入理由がどうだったのか、入札価格の内訳書をきちんと入手しているのか、そういったことも議題に上がってしまう可能性があるため、あと付けになったとしても、その辺の手続はきちんとされておいたほうがよいのかと思います。</p> <p>ただ、120 数万円で入札価格の内訳書を出したら、かなりの赤字になってしまうのではという危惧はあります。赤字受注は、余り好ましくはないですが、営業のために今回はやるのだという事業者も中にはいらっしゃるのしょうから、それは駄目だということまでは言えないと思います。どのようなコスト構造で、これを受注できたのかということ、きちんと書類として持っておくべきなのではないかと思えます。</p>	<p>あるという反省はあります。次回にいかしたいと思えます。</p> <p>ありがとうございます。契約金額の内訳は徴取をしております。おっしゃるとおり、大分削ってきたという印象はあります。我々も、最低価格のラインは超えているということは確認しなければいけないので、その点は守っており、今回の低価格だということを確認した上で、次回につなげたいと思っております。</p>
<p>(分科会長の意見)</p> <p>いろいろな指摘事項については、部局に持ち帰って、十分御検討していただき、改善につなげていただきたいと思います。</p>	

**【審議案件7】**

審議案件名 : 各階機械室SFDダンパー交換業務契約  
 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 : 国立感染症研究所  
 契約相手方 : 株式会社日立プラントサービス  
 予定価格 : 5,822,108円  
 契約金額 : 5,471,400円  
 落札(契約)率 : 94.0%  
 契約締結日 : 令和5年1月27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、株式会社日立プラントサービス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
新規ダンパーは、A社製を指定していたという理解でよろしいでしょうか。	はい、仕様書にそのように記載をしております。
A社製と指定したのは、どのような理由からでしょうか。	戸山庁舎の設備担当の専門の者がおり、相談をして、協立エアテックのものがよいということで判断をしております。
A社製のダンパーを取り扱っている業者は、数多くあるのですか。	今回、入札された業者以外にも、複数あると聞いております。
A社製を指定したことが、競争の間口を狭めてしまったということはないと理解してよろしいですか。	はい、そのとおりです。
分かりました。一者応札の要因分析として、年度末であったために、人材確保が困難だったのではないかということですが、これは仕様書を手交した業者のうち、応札しなかった業者に聴き取りをしたわけではなく、推察として記載いただいているということでしょうか。	はい。そのとおりです。
なるほど。もし要因分析がそうであれば、競争性を高めるには、調達の時期をずらすということが1つの対応策として出てくるわけですが、調達の時期をずらすことは可能だったのですか。	結論から申し上げますと、難しかったと思います。ダンパー交換は、交換が必要だという認識は以前からあったのですが、庁舎維持の予算の関係もありまして、法定点検や、緊急な対応が必要なものを、優先的に予算執行していく必要がありますので、年度後半になって、予算の残額、全体の優先順位などを考慮しながら、今年度中にこちらの調達は行えると判断し、そこから仕様書の内容を詰めていった結果、この時期になってしまったということです。
一者応札だったということですが、入札公告の競争参加資格にある「当該業務を的確に実施できると認められる要員、設備、経験を有しており」という、その要員、設備、経験というのが、どんなものを指しているかというのは、資料の中にあるのでしょうか。	資料の中にはございません。
具体的にどこかに書かれているものを、渡されているのですか。それともこの表現のまま、どうとでも取れるようになっているのでしょうか。	過去に同様の業務を行った実績というのが、いついつこういった業務を行っていますということが分かるような資料を頂いているということで、特に様式などはなくて、業者の既存のもので提出いただいています。
自身で思う、その証明できると思われるものを出してもらっているということでしょうか。	ここも細かく決めてしまうと、こここの要件に合わないと、入札を断念してしまうというところもあるので、間口を狭めないように、ただ、業務がしっかり行われるようにというところを担保するために、このような記載とさせていただきます。
恒常的に応札が少ない場合は、経験などの要件を少し緩めるという方法もあるのかと思ったのですが、この文章では、	はい。全くこのような経験がない業者が、入札してくることは考えづらいですが、やはり経験不足ですとか、でき

<p>そもそもそのような制約はしていないということですね。</p>	<p>れば同様の研究所や実験施設での空調関係の業務を行っている業者がいいのですが、そこは競争参加資格の申請をしている業者の実態とといいますか、実績を個別に判断して、調達手続を進めていきたいと思っています。</p>
<p>分かりました。</p>	<p>はい。</p>
<p>結果として、一者応札になっているのですが、仕様書を手交した事業者が、この入札者以外に2者だったのですか。</p>	<p>いいえ、含めてです。</p>
<p>なぜ3者、4者、5者ではないのでしょうか。</p>	<p>声掛け自体は、5者程度したのですが、仕様書の配布までは至らなかったところです。</p>
<p>分かりました。落札率が94%と、非常に高いと判断できると思うのですが、高く入札されてしまった理由は、どのようにお考えでしょうか。</p> <p>取引全体から見ますと、参考見積書を出した所が応札をして、参考見積りとほぼ同じ金額で予定価格が設定されたというところで、ほぼこの予定価格の金額で入札されることが予想されていたということになってしまい、競争性があつたのかという疑問が生じてしまうのですが、その辺はいかがでしょうか。</p>	<p>参考見積りを徴取して、機器の費用や運搬費用は、参考見積りも参考に、共通費を国交省の標準の積算基準によって予定価格を定めています。</p> <p>機器費や運搬費などは、競争性が働けばもう少し下がる余地があつたのではないかとすることは否定できませんが、入札公告を掛けてから参考見積りを徴取しておりますが、応じていただける事業者がなかなかいないという実態がございます。落札できる見込みがなければ、参考見積り自体も作成しないような実態というか、現実があるのだと思います。</p> <p>引き続き、参考見積りを複数者から取る形で、予定価格の適正化に努めたいと思っています。</p>
<p>一般論ですが、公告期間が短いと、入札者も少ないという関係にあるのですが、公告期間が2週間取つてあるのですが、それが短かつたか。その辺はどう判断されていますか。</p>	<p>特段、短かつたとは判断しておりません。</p>
<p>少し長くすれば、入札者が増えたというふうには考えていらっしゃるということですか。</p>	<p>要因分析の中で最大要因は、やはり時期的な問題があると思うのですが、研究所の施設、BSL2・3を擁している研究所の空調関係の業務ということで、参加資格要件上は特に間口を狭めているものではないのですが、なかなか手を挙げにくいハードルの高さがあつたのかもしれません。</p>
<p>分かりました。余談ですが、SFDダンパーという名称ですが、これは一般的に使われている名称ですか。SFDのDは、ダンパーという意味ですね。</p>	<p>SFDダンパーという言い方が正しいのかどうかというのはちょっと、なかなかSFDだけでいいのではないかと、スモーク・ファイヤー・ダンパーという。</p>
<p>SFD交換業務でいいのかと思いました。余談でした、すみません。</p>	<p>意味が重複しているという部分はあるのですが、一方で、入札公告の件名を考えているときに、SFDとだけ書くよりも、ダンパーという名称を入れたほうが、より認識されやすいかということもあつたかと思います。</p>
<p>(分科会長の意見)</p> <p>分かりました。そのほか特に御質問がなければ、これで終了させていただきます。今回指摘された事項については、部局に持ち帰っていただき、検討できるところは検討していただいて、改善につなげていただきたいと思います。</p>	

<b>【審議案件 8】</b>	
審議案件名	: 各階機械室内空調機整備作業契約
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	: 国立感染症研究所
契約相手方	: 須賀工業株式会社東京支社
予定価格	: 9,192,671円
契約金額	: 8,800,000円
落札(契約)率	: 95.7%
契約締結日	: 令和5年2月10日

(調達の概要)  
 一般競争入札(最低価格落札方式)を行ったところ、1者応札があり、須賀工業株式会社東京支社が契約の相手方となった。落札率は95.7%である。

意見・質問	回答
仕様書を手交した業者数は、2者とのことですが、審議案件7と同様に、声掛けをなさった先は、多数あるということですか。	同じく5者程度に声掛けを行っております。
この種の業務については、特殊性があるとも思えませんし、契約が特殊だとも思えないとなると、複数の応札者が現れてもおかしくないというふうに第三者が見た場合には判断すると思います。恐らく、先ほど伺ったように予算執行との関係で、この時期にならざるを得なかったと思うのですが、調達時期をずらせば応札者数が増える可能性がある案件については、調達時期の工夫にも御尽力いただければと思います。	貴重な御意見をありがとうございます。
開札調書について、1回目の入札と2回目の入札が、同日に続けて2回の開札をしているのですが、ここで50万下げられるという、この妥当性は確認されているのでしょうか。	入札手続の際に、金額の差額について、どの程度下がった場合に理由を聞くなど、下げ幅については、入札業者にヒアリングなどはしておりません。業者のほうで幾らまでなら入札できるという、ある程度幅を持って臨んでいると思うので、その幅を細かく刻んでいくのか、ある程度の範囲で落としていくのかということころは、特段コメントや質問などはしていません。
聞いて悪いことではないと思いますので、落札されてからでも、どういうことでその金額を当てたのかとかいうのは、確認してよいかと思います。 もう1つ。整備内容がかなり細かく指定をされているのですが、この仕様書に記載されているものが必要だということは、その調査は事前に行われていたというふうに考えてよいのでしょうか。例えば、落札者がその作業をしているときに見つけた不具合などは入ってこないという理解でよろしいですか。	庁舎内に設備担当の技術者がおり、日々点検などを行っております。その中で不具合を現調、確認した上で、仕様書を作っておりますので、落札された業者が来て、違うではないかということにならないよう、事前に調整した上で作っております。
審議案件7と非常に取引として酷似しているのですが、参考見積りを応札者から取って、予定価格については参考見積りどおりに設定して、参考見積り提出者が一者応札をしたという取引になっています。去年も同じ時期に須賀工業に対してBSL3実験安全キャビネット更新工事、全くこの取引と同じことをおやりになっているのですね。一者応札で、予定価格の設定は、応札者の参考見積りとほぼ同じぐらいの金額、これを余り続けてはよくないのではと思いますが、いかがですか。	競争性の確保という点で、この状況が続くと、対外的な説明が非常に厳しくなることは認識しています。
去年も同じように、指摘をしているのですが、何らかの方策は取られたのですか。	声掛け自体はしております。
5者やられたのですね。	こちらも先ほどの件と同じですが、参考見積りも須賀工

	<p>業以外から取るべく努力をしてきたところです。結果的には落札業者からの参考見積りしか取れなかったということで、おっしゃるとおり空調機の整備自体、特殊な技術が必要ではなく、ある程度の実績、経験があれば問題なく施工ができる、作業ができる内容だと思っています。</p> <p>一方で、こちらの改善ができるかどうかというのは、なかなか難しいのですが、仕様書の中に、当然のことになるかもしれませんが、機器の交換時に空調を停止するというので、空調を停止する時間帯が少なければ少ないほどいいので、あるいは空調を停止したまま復旧ができないとか、そうなってくると、RIとか、こちらもBSL2・3の実験室が稼動できないままになってしまうということで、影響の大きさを考えてなかなか入札までに至らないという、入札に至らない案件であれば参考見積りにも応じられないという状況が同様にあるかと思ひまして、こちらを改善するための方策については、引き続き検討をしていきたいと思っております。</p>
<p>先ほどこの取引については特殊性がないという説明がありました。ある意味、特殊性があるということではないですか。</p>	<p>特殊性はないです。</p>
<p>リスクがあるということですか。</p>	<p>何か不具合が起こったときのリスクは、高いと考えております。</p>
<p>それで、お声掛けを5者に行ったが、結果として応札者が1者になってしまったということですね。</p>	<p>はい。</p>
<p>(分科会長の意見) 指摘した、参考見積りから一者応札までの競争性が、全体として働いていないのではないかとこのところについては、何か改善点は思い付かないですか。</p>	<p>特定の1者に、毎回発注するような形は、やはり望ましくないと。入札に参加していただけるような業者を、もう少し広くリサーチをして、声掛けをしていく、内容について丁寧に説明して入札を促すという、地道な努力をしていくしかないのかと、現時点では考えています。</p>

**【審議案件 9】**

審議案件名 : 液体窒素回生式凍結保存容器一式の購入契約  
 資格種別 : 物品の販売 (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 者応札であるため。  
 発注部局名 : 国立感染症研究所  
 契約相手方 : 株式会社チヨダサイエンス  
 予定価格 : 17,160,000円  
 契約金額 : 16,500,000円  
 落札(契約)率 : 96.2%  
 契約締結日 : 令和 5 年 1 月 25 日

(調達の概要)

一般競争入札(最低価格落札方式)を行ったところ、1 者応札があり、株式会社チヨダサイエンスが契約の相手方となった。落札率は 96.2%である。

意見・質問	回 答
<p>質問というよりも、私からの意見、あるいはお願いなのですが、今、御報告、御説明いただきました今後の対応について、これまでに取引のない新たな業者のリサーチも含め、より幅広く声掛けを行い、応札者が増えるように御尽力いただくということに、是非取り組んでいただきたいと思えます。というのは、今回、A 社は見積書を提出したものの応札はなさらないと、チヨダサイエンスさんは、税別1,650万円の見積書を提出しながら、それよりも低い1,500万円で応札し、結果、落札するという事態になっているわけです。正に、A 社は、チヨダサイエンスさんが強い分野だから、見積りは提出するけれど応札は控える。チヨダサイエンスさんは、適正な価格だと思ふ金額で見積りは提出し、競争に勝つためにそれよりも低い金額で応札する。こういうことはあり得る話だとは思いますが、今回と同じように、見積書を提出した業者は応札なさらない、同じく見積書を提出した別の業者はそれよりも低い金額で応札する、という事態は初めてではないと思えます。これまでこういう事態はあったかと思うのですが、たまたま重なればたまたまではないと第三者から見れば判断されがちですので、やはり、今回のような事態というのは、少なくとも第三者から見た場合、自然な状態ではないので、これを払拭するためには、やはり母数を増やしていくのが一番効果的な方法かと思えますので、冒頭でお願いしたように、より幅広い声掛けに御尽力いただければと思う次第です。</p>	<p>承知いたしました。</p>
<p>応札しなかった事業者に理由を聞いたという話で、得意分野ではなかったという回答がありました。仕様書を手交した11者のうち、10者が得意分野でなかった、と答えたわけではないのですよね。この得意分野ではなかったと答えたのは A 社なのでしょうか。</p>	<p>今回、応札をしなかった 10 者の全者にヒアリングをしたわけではなく、3 者ほど確認をしたところ、そのうちの A 社を含む 2 者は、勝算が低いという判断をしたと回答がありました。残りの 1 者は、今回、仕様を満たせるような機器の取扱いがなかったので入札が難しいという回答がありました。</p>
<p>分かりました。        以前の資料で、これまで一者入札で落札率が100%というのが多かったと拝見しています。今回は100%ではなかった代わりに、安く出してきた所よりも更に安く落札がされたが、その業者は見積りではもっと高く出しているというおかしなことが起きています。第三者が見たら、100%にならないよう工夫されているような気配をおそらく感じてしまうのではないかと思います。        参考見積りで徴取したものを、そのまま予定価格に使用し</p>	<p>なかなか独自で見込みの予定価格を算出することは、専門的な医療、理化学機器ですと難しい面があり、どうしても、実勢価格を数者からの見積りを徴取して、それを基に判断することしか思い付かないのですが、ほかに方法があるかどうかは、引き続き検討したいと考えております。</p>

<p>ていますが、独自で考えるなどすれば、少し回避できるのではないかと思うのですが、その辺の解決法はないのでしょうか。</p>	
<p>最低価格が予定価格になっている状況は応札業者にも分かっていると思いますので、その辺の対策を立てない限りは変わらないのかと思います。</p>	<p>分かりました。</p>
<p>先ほどの質問の中で、参考見積りの話がありましたが、今までも、何回もチヨダサイエンスさん、A社、B社、それからC社、この4者について、落札率が極めて高いということで、ウオッチすることにはしているのですが、前回も、一者応札の理由に、「今後は、これまでに取引のない新たな業者のリサーチを含め、より幅広く声掛けを行い、応札者が増えるよう努めてまいります。」というコメントがあるのですが、これについては前回の委員会でも同じことをおっしゃっており、これは改善されているのでしょうか。</p>	<p>前回もその前も同じような御指摘を頂いており、インターネット等を活用しまして、これまで当研究所との取引のない代理店に電話を掛けたり、入札情報を送らせてもらったりを続けております。本年度で言いますと、これまで全く取引のなかった業者に2者ほど、新たに入札に参加いただくことができしており、引き続き、リサーチの範囲を広げていこうと考えております。</p>
<p>今回は、参考見積りをこの4者以外で、どうして取らなかったのですか。オファーは出されたのですか。</p>	<p>この時点では、まだ十分なリサーチができておりませんでしたので、これまで取引のある所に見積書を依頼しました。現在は、ほかの4者以外の所からも見積書を取得するように努めております。</p>
<p>(分科会長の意見)  将来の話はいくらでもできますが、やはり実績を作っていたかない限り、前おっしゃった将来のことは、どちらかというと余りいい内容のものでなくなるということになりますので、きちんと実績を上げていただきたいと思います。  参考見積りの入手先も、非常に固定化をしているので、その固定化を回避するように、新たな事業者をリサーチして、それでも2者を見つけられたとおっしゃったので、次回の調達では、この2者にもきちんと参考見積りのオファーを出されて、入札に参加していただけるような形に是非していただきたいと思います。</p>	<p>はい、承知しました。</p>

【審議案件10】

審議案件名 : 交流会館カーテン及びブラインド取付 1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、落札率が低いため。  
発注部局名 : 国立療養所長島愛生園  
契約相手方 : 株式会社トーカイ中国支店  
予定価格 : 3,234,000円  
契約金額 : 1,859,000円

落札率 : 57.5%  
契約締結日 : 令和5年1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、2者応札があり、株式会社トーカイ中国支店が契約の相手方となった。落札率は57.5%である。

意見・質問	回答
落札率がかなり低いのですが、今回この落札者である株式会社トーカイは見積書も提出されていますよね。	はい。
見積書とは、かなりかけ離れた金額を落札金額とされているのですが、この辺りの事情については何か確認されていますか。	特に確認はしていないのですが、落札した業者だけ安かったわけではなく、入札に来ていただいた2者とも参考見積りは取らせていただいているのですが、どちらも競合するような札を入れていただいたというところで、参考見積りを取ったときと実際入札するときの、調達するときの金額が違って、この札に影響したのかなとは園内では考えております。
応札した2者が、参考見積りと大きく異なる金額で入札をしているのですが、応札した金額で仕様に見合った調達ができるかどうかという点は、確認されたのでしょうか。	契約に当たり、低価格ということで履行に不安があるというわけではなく、もともと応札いただいた企業はお付き合いのある企業なものですから、ある程度園とも信頼関係があるので、園の大きな契約に対して明確な価格にして安く札を入れていただいて、お互いに競争していただいたのかというように考えております。
承知いたしました。あと一点、これは私からの意見なのですが、見積りの取得に関して、適正な価格としてはこの金額だけでも、競争に勝ちたいから低い金額で応札するということはあり得ない話ではないと思います。だから、見積りの金額と応札の金額が余りにもかけ離れていると、予定価格の設定が適正だったのかという疑義が生ずることになるので、どうしたらいいという具体的な案が今私の中にあるわけではないのですが、見積書を提出した業者が応札する場合に、程度問題ですが、見積り金額と応札金額とに余りにも差異がある場合には、こういうことが生じないように何らかの手立てを講じていただければと、そのように思います。	今後参考とさせていただきます、業務に活かしたいと思えます。今後このような大きい契約があれば、その辺りについて、ほかにどのような方法で市場調査をするかということも検討させていただきます。御意見ありがとうございます。
3者が参考見積りを出して、そのうちの2者が入札時にはかなり低い価格になっている。カーテン業界がそういうものか分かりませんが、適正見積りと実勢価格が乖離することが一般的か、似たような調達の事例などがあれば、見ておくのがいいかと思えます。その辺りはどうですか。	年度末の繁忙期ということもあり、ある程度の確認はしたというように聞いているのですが、なかなかこの辺りがカーテン業界の特別な状況なのか、現在思っているのは、やっぱり数量的に大きかったので、参考見積りで業者が出した通常の調達する価格よりも安く調達できたのかと思っております。
予定価格は、ある程度クオリティを保証しているものだと思うので、値下げされたとしても、落とされるものがカーテンのクオリティなのか、取付けの人件費なのか、どの辺りで発生しているのかというのは少し見ておいたほうがいいのではないかと思います。	はい。

<p>落札率57%で、仕様書の調達要件のクオリティは確保されるのでしょうか。</p>	<p>交流会館の工事を管理している設計事務所の方にサポートしていただきました。中にはインテリア協会の定める性能試験に合格していることや、我々では想像できないような案もいただき、素人から見ると、プロに聞いたのである程度クオリティは確保できたのかというように考えて公告させていただきました。</p>
<p>この要件で特に問題なく、一定のクオリティの確保は可能だという理解でよろしいのですね。</p>	<p>そう考えております。</p>
<p>実際はどうだったのですか。</p>	<p>4月から運営をしております、民間の方も泊まっています。評判は非常に良いので、ある程度園が希望しているクオリティは担保できたかと理解しております。</p>
<p>分かりました。かなり落札率が低かったということで、一定の低入札の理由あるいは入札価格の内訳書等を入手して、分析を行い、履行状況に問題がないことを判断された後に、契約に至るとするのが最もよいステップだと思いますが、今回の場合は、入札日と契約日が同日ということで、そういう検討はされなかったのでしょうか。</p>	<p>建物ができたあとに調達するというようなことと、納入期限が建物ができた後になってしまうので、どうしても履行期限が年度末までということで縛られるような状況でございましたので、会計法等々でもあるように1,000万円は超えていないのと、ある程度地元の業者で付き合いがあって信頼関係も得ているというところを加味して、同日に契約をしたというところです。</p>
<p>(分科会長の意見) 了解いたしました。では、特に重要な指摘事項はなかったと思いますが、いろいろなヒントがあれば部局に持ち帰っていただいて、十分御検討いただきたいと思います。</p>	<p>ありがとうございました。貴重な意見を今後の参考にさせていただきます。</p>

4 3 都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)