

令和5年度第1回厚生労働省公共調達中央監視委員会 (第二分科会) 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 : 医薬品等電子申請ソフト等の不具合対応等改修業務一式
 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者応札であり、低入札価格調査を実施しているため。
 発注部局名 : 医薬・生活衛生局
 契約相手方 : NSW株式会社
 予定価格 : 19,030,000円
 契約金額 : 10,230,000円
 落札(契約)率 : 53.8%
 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、NSW株式会社が契約の相手方となった。落札率は53.8%であり、低入札価格調査を行った。

意見・質問	回 答
一者応札となった原因の分析については直接聞き取ったのでしょうか。	入札説明会には参加されて、応札しなかった業者に直接確認をしました。 すでにそれぞれの企業でのスケジュールが組まれており、特にシステム改修は、御存じのとおり人が全てでして、その人員の確保ができなかったと伺っております。
こうだったら入札できたのに、というような意見はありましたか。	その辺までは我々も確認しませんでした。 今後の対応として、先生がおっしゃったように、どうすれば参加できたのかという視点で、また別途改めてヒアリング等もしてみたいと思います。
仕様書について、作業スケジュールに調達手続が終わった後、第3四半期の途中から調査設計となっていますが、納入成果物の基本設計書の納入期限が1月13日になっています。これは違うものなのですか。基本設計書とか、詳細設計書というのは、スケジュールの調査設計とは違うものですか。 同じだとすると、第4四半期に納入成果物の納入期限のほうは食い込んでいて、スケジュールに遅れがあったため、入札できなかった人たちは人員をそろえることができないなど、そういう事情が生じたのかと思ったのです。	その辺も、もしかすると考えられるのかとは思いますが、確認したところでは、確かに人が確保できないということを言われたので、その辺も考えられるかと思いません。
予定価格の積算内訳があります。この単価は、どういう役職の人が担当することになるのですか。	一般的にマネジメントする役職の人と、それぞれ手を動かす人の役職がいて、そういったところの中央値のような考え方でこういう見積りを作成しました。

<p>基礎になる資料があって、その平均を取って、中央値とおっしゃったような数字を使って計算をしたということですか。</p>	<p>はい。</p>
<p>この17.3人月という数字は、どなたが作ったものでしょうか。</p>	<p>当方の当時の担当者が作成しました。</p>
<p>厚労省側の方なのですね。</p>	<p>はい、私の前任に当たります。</p>
<p>それらの資料が付いていないのは、単に、付けるのを忘れてしまっただけなののでしょうか。 何か根拠があるのか、あるいは、どこかから見積りを取り寄せたりした結果こうなったのかというのが分からなかったのです。</p>	<p>それも作成担当者でないのであれなのですが、行政文書として残っていた書類はこちらです。これ以外の書類は、現在の私ども担当者の中では確認できるものがなかった、決裁等に付いているのがこの文書だったということです。</p>
<p>もう1つ、低入札価格調査の調査結果についてです。 相手方は過去に改修案件を数度やっている、だからできそうだということになるわけです。そもそも予定価格を立てるときには、過去にやったことがあるような会社が安いということは今回証明されているわけですが、その人たちを前提に予定価格を立てるのではなくて、初めてやるような人たちを前提に予定価格を立てたのですか。これで、大分価格が違ってしまおうのです。</p>	<p>そうですね、その辺は複数者から見積りを取ったと思いますので、確かに御指摘の点はあるのですが、それ以外の企業から見積りを取ったのではないかと思います。</p>
<p>今の内容とちょっと重なることではあるのですが、資料の審査調書の予算額の所に1,900万円ぐらいが入っています。これと予定価格が多分同じ出所だと思うのです。逆に、この予算取りしたときの見積りが正しければ別にそのまま使ってもいいと思うのですが、このときなりにどうやって作ったのかということ。もしかしたら前任者がどう処理されたかというのはお分かりにならないのかもしれませんが、予算要求というか、予算を取るときの見積りの程度と、発注をかけるときの予定価格を立てるための見積りというのでしょうか、積算の細かさというか精度、正確性というのは、同じレベルと考えているのか、それは発注のときにはもう少し精密にやらなければいけないということなのか。その辺というのは一般的にはどういう御認識なののでしょうか。</p>	<p>昨今のシステム関係の予算要求の際には、デジタル庁もできまして、相当細かく当方も詰められています。見積りも出すようになど、私は事務官なのですが、事務官ではなかなか理解し難いような、デジタル庁には専門の職員がいて、そういう観点からも相当詰められますので、御指摘のとおり同額という考え方はあると思いますが、予算要求に当たっては、ざっくりした内容で金額を取っているということではないのかなと思っています。</p>
<p>実際どのようにしたかは、先ほどの説明を伺っていると前任者でもあるし、特にそういう目でお調べいただいているということなので、ここでお話をしても、詮無い話なのかもしれませんが、いずれにしろ、何かあって予定価格の積算資料ができたと思いたいところです。逆に、それ以上確認ができないので、私としては以上としたいと思います。</p>	<p>はい。</p>
<p>ありがとうございます。今までの議論を聞いていると、やや違和感を感じるところがあります。担当者は国家公務員ですから、どんどん異動で変わっていくことは存じていますし、担当が変わったから分からないということで事が済むのであれば話は簡単ですが、それではまずいのではないかと思います。今までこの委員会もかなりやりましたけれども、やはりその引継ぎをきちんとやれることというの、こういう検査・審査をやることの1つの目的ではないかと思います。どんどん引き継がれていったときに、どうしてこのような積算をしたのかということが全く引き継がれないと、公共調達精度は上がらないのではないかと思います。別の人がやったことだからではなくて、きちんと引継ぎをやっていただけないかというのが、本当に心の底からのお願いなのですが、いかがでしょうか。</p>	<p>そういう趣旨で申し上げたつもりはなかったのですが、御指摘のとおりだと思います。前任がやったのだから私は関係ないという趣旨で申し上げたわけではないのですが、きちんと御指摘を踏まえて、改めて前任者に確認して引継ぎをするようにします。誠に申し訳ございませんでした。</p>
<p>予定価格を立てるときの、人月や単価の根拠にした資料を残すようにしていただきたいです。ほかの案件は、ほぼ全部それが揃っておりますので、そういうことを準備して保存しておけ</p>	<p>はい、承知しました。</p>

<p>ば、最低限の引継ぎになるかと思います。</p> <p>今回、予定価格との差が大きいのは、どの辺りに根拠があると分析されたのでしょうか。</p>	<p>その差は、結果的には一者応札になってしまったのですけれども、複数者あったということで、今回落札したNSWがぎりぎりのところで、先ほどのお話でもあるのですけれども、これまで我々のシステムを改修した、手を入れたことがありますので、ある程度システムの作りが分かっているということで、これぐらいの人の対応であればできるだろうと、企業としても応札したいために、ぎりぎりのところで落札したのではないかと考えております。</p>
<p>なるほど。私のほうで、本当に簡単に電卓をはじく程度のことだけやってみると、今回応札者側が出してきている1人月の単価が116万円です。厚労省側は100万円で、そこにそんなに大きい違いがないように思います。</p> <p>一方で、人日で計算されたものを人月に直すと8.7人月になるわけです。これが、一番大きな違いなのだと思うのです。</p>	<p>はい。</p>
<p>こういうところは、担当部署で確認できる場所ですので、何が見込み違いだったのか、予定価格を立てたときとの違いだったのかということを探しておくことが、次への引継ぎに非常に重要になるかと思います。</p> <p>今の御発言にあったとおり、やったことのある業者だから非常に簡単かというと、人月を絞ってできそうかどうかというのは絶対にそうだと思います。</p> <p>こういったシステム改修のものというのは、全く経験のない素人や、スタートアップが急に手を挙げてくることはほとんどない案件ですから、逆に、積算のときにもそういう経験がある、少なくとも別の案件でソフト改修はやったことがあるという所が来る前提で積算するべきではないかと思います。これは意見ということになりますけれども、是非御検討いただければと思います。</p>	<p>はい、承知いたしました。</p>
<p>今回、概要書のその他の所に書かれている原因分析をされたわけですが、今後はどのような対応をされる予定ですか。</p>	<p>先ほど申し上げたとおり、一者応札になったのですけれども、企業には、どうして札を入れなかったのかということは確認したのですが、どのようにすれば今回の入札に参加できたのかという観点では聞いておりませんでしたので、そういうところを聞いていくことで、複数者が参加できるような対応を考えたいと思います。</p>
<p>応札しなかった方々に理由を聞くことは、もちろん良いことだと思います。</p> <p>一方で、この時期、この納期でというのが、人を集められないということをおっしゃっていたと思います。そうだとすると、これは既に予算取りされたもの、つまり緊急の話ではないので、早い段階で起案して、納期を長めに取れるようにすることが、少なくとも厚労省側で可能な手立てではないかと思えます。この辺りはいかがでしょうか。</p>	<p>確かに期日という意味ではおっしゃるとおりです。</p> <p>ただ、今回の改修作業を行うに当たり、事前にやらなければいけない作業というのがあります。Windowsの環境の話などで先ほど申し上げましたとおり、今回、事前にInternet Explorerのサポートが昨年6月に切れるということで、それが切れてしまった後でも、今のままで使えるのかどうか。要するに、サポートが切れてしまうのでInternet Explorerを使うことができなくなってしまうので、それが使えなくてもシステム上問題がないのかを事前に調査をした上で、その調査の結果を踏まえて、改修するところがあれば、今回議論になっている改修の作業にも、工数として入れなければいけなかったのです。4月に契約をしてその作業を始めて、それが終わってからのこちらの作業という手順の順番があって、今回このタイミングになってしまったということです。</p>
<p>なるほど。御事情は分かります。普通一般的に、サポート切れになるものを使い続けるというのは、仮に動作したとしてもそれはよろしくないことですし、昨今新聞にも出ていました</p>	<p>分かりました、ありがとうございます。</p>

<p>が、政府調達の方もだんだん厳しく、アメリカ基準でいくというような流れになるようですから、今回の調達の前のステップというのが本当に必要だったのかというところは、今後は考えてみたほうがいいかもしれません。</p>	
<p>今の一者応札になった要因分析の所で、履行可能性審査資料の作成も必要であると書かれています。そちらについては特に言及はなかったかと思いますが、いつまでに、どのぐらいのボリューム感のものを出させるイメージなのでしょうか。仕様書に履行可能性審査に関する資料のことが出ていますが、何日間ぐらいの期間で、大体作業量としてはどのぐらいのもので、これは求めるのが普通なのでしょうか。</p>	<p>具体的に提出されたものが添付されています。プロジェクト管理計画書というものが1つ、また、セキュリティ計画書、この2つをお出しいただいて、省内のセキュリティ担当のセクションに、会社名を伏せた形で、入札前に履行可能性が担保されるかというところで確認していただく必要があるという省内ルールです。ボリューム感としてはこの2つのみです。</p>
<p>なるほど。ありがとうございます。入札説明会はいつ実施されたのですか。</p>	<p>入札説明会は10月4日に実施しました。</p>
<p>その後に希望する人は、いつまでにこれを提出というのは、どこに示されているのですか。過度な制約などになっているようであれば、その辺も含めて検討課題かと思います。</p>	<p>入札説明会のときに出すようにという説明は各社にしているのですが、いつまでにというのがすぐには出てきません。申し訳ございません。ただ、こちらをお出しいただくようにというのは、当課のみのルールではなくて、省全体のルールになっていますので、御指摘を踏まえて、担当部署と適切な調達になるように相談していければと思います。</p>
<p>(分科会長の意見) 私も、この理由というのは余り見ないなと思ったので、どうということかなと思ったのです。省内で必ずこれを付けさせるということであれば、ほかの調達では十分に書けているということなのかもしれません。そうだとすると、説明会をもっと早めにするなど、いろいろ考えるべきところはありそうですね。</p>	<p>はい。</p>

【審議案件 2】

審議案件名 : 不納欠損等の厚生年金保険徴収事務改善に伴うシステム開発にかかるソフトウェア提供サービス
 資格種別 : -
 選定理由 : 随意契約を実施している案件中、再委託1 / 2以上であるため。
 発注部局名 : 年金局
 契約相手方 : (株)エヌ・ティ・ティ・データ
 予定価格 : 52,342,840円
 契約金額 : 52,342,840円
 落札(契約)率 : 100.0%
 契約締結日 : 令和4年10月20日

(調達の概要)

会計法第29条の3第4項及び国の物品等又は特定役務の調達手続の特例を定める政令第13条第1項第1号に基づく 随意契約を行った。

意見・質問	回 答
積算内訳の単価は、どういう職能の方を、どのように組み合わせて算出されているか、という資料はありますか。	単価は、ベンダーと契約した単価になっていて、プロジェクトマネージャーや作業員など、いろいろなランク分けをした上での加重平均単価で、この金額としているものです。
その資料は、付いてますでしょうか。	ランク別のもは、ベンダーと協議して決めているものの、資料としては多分お付けしていないと思います。
随意契約なので、何かお手盛りでやっていないかという懸念があるのですが、いかがでしょうか。	まず、この単価も一応、例年のようにベンダーと厚生労働省年金局と日本年金機構と一緒に、この価格が妥当なものか、あるいは向こうから値上げしてほしいような話もありますが、稼働実績などを見た上で価格交渉をして決めている形にしております。 また、この単価と工数で契約金額が決まっておりますが、工数についても、開発の中身に対して適正な開発内容になっているかと、こちらの委員会とは別でシステム開発委員会を設けており、外部の先生にも入っていただいて、この開発が妥当なものか、工数は妥当か、スケジュールは妥当かというところも見させていただいておりますので、我々としては単価と工数も含めて妥当と判断して契約している状況です。
客観性もありますし、契約の都度更新、年度ごとに適切に判断し直して正に公表しているというのが実態だということと 思っています。	御認識のとおりです。
分かりました。 少し気になるのが、委託の件ですが、再委託や再々委託で、更に再々々委託までいっているのでしょうか。 一般的に、下請けに出すとマージンを抜かれるものかと思いますが、再委託をしないで業務を行えば、契約金額をより安価にできるのではないかと思います。いかがでしょうか。	マージンは確かに発生しているとは思いますが、我々としては請負元であるエヌ・ティ・ティ・データとの契約でしかないものです。幾らで割り振っているか、どういった業務を再委託、再々委託まで下ろしてどこの会社にとりかかるとは当然、把握はしておりますし、肝の部分は再委託をするなどというのは当然、契約として書いておりますので、単純な作業をどんどん下ろしている形になってはいます。ただ、それを幾らでやっているかというのは、こちらとしては、あずかり知らないというか、あくまでもデータとの、今回でいくと5,000万円強の契約になりますが、その範囲で正しくやってくれているという認識でしかありません。
発注するときに、エヌ・ティ・ティ・データで再々委託しているような部分は、分けて発注することができない種類のもので、このようになっているということですね。	そうですね。我々、厚労省としてはエヌ・ティ・ティ・データとのみ契約しているもので、後はデータを下ろして、当然それで承認申請書が出てきていて、年金局の会計室で決裁を取っているという形で、きちんとチェック

	体制は取れていると思っております。
承認申請から決裁が下りるまで時間が掛かった理由はあるのですか。	申請自体は出てきていたのですが、修正がかなり多かったものですから、事業者にも何度も書き直しをさせたところですが、余りにも多かったため、事業者には、会社の中でもチェック体制をもう少しきちんとして出してくださいと言っております、今現在としては、エヌ・ティ・ティ・データもきちんと内部体制を整えて作成しているものと思われま。
システム開発委員会の位置付けについての要綱や、予定価格については、どこまで実質的な審査を行っているのかというものを、見ることがないと思っております。 まず、形式面としてどこが作っていて、要綱的なものがあるのかということと、工数と予定価格の審査の度合で分かるところがあれば、説明をお願いしたいと思います。	開発委員会については、年金局の名の下で行っております。何か条文や規定されているものではないのですが、年金局と日本年金機構で行っております。 その中で、工数やWVSなどベンダーから出てきたもので、開発内容と照らし合わせて正しいか、プログラム本数、変更や新規、妥当なのかというところを、いろいろ資料として提示した上で諮っております。 すみません、予定価格は会計室から答えてもらってもいいですか。
	予定価格に関しては、そもそも契約金額自体を事前に、年金局の公共調達委員会を年金局会計室の主催として開催しており、そこで金額等の妥当性もきちんと審査をしております。それで問題ないということで、原課から頂いている資料などから、再度予定価格をこちらでも確認をし、問題ないということで決めております。
委員会での審議内容や判定について、議事録等の資料は別途あるということですか。	そうですね。きちんと議事録は残してはいるのですが、特に公開はしておりません。審議の結果はきちんと残しております。審査調書の一番下に審査結果がありますが、そちらで問題なしという結果が出ております。
これはシステム開発委員会の審議結果ではないのですか。	こちらは公共調達委員会の審査調書です。
	少し付け加えさせていただきます。 システム関係については、最初にシステム開発委員会の議を経たものが、公共調達委員会に上がってきます。最終的に公共調達委員会で審査を行って、問題ないと判断されたものが契約のタイミングに移っていくということになっております。
そうすると、このシステム関係については、審査調書上は予算額あるいは概算所要見込額というように金額が入っていますが、実質的には、システム開発委員会で先ほどの工数などを審議、確定した後の話なので、ほぼ予定価格と連動するような形、審査調書の予算額と所要見込額と、特に所要見込額はほぼ一致してくる構造になるのですか。	基本的に予算額というのは、あくまでも厚労省の年金特会の目の予算額を載せているケースもあります。だから、目によれば複数の予算を積んでいるところがあります。あくまでも見ていただくのは、概算所要見込額がどうなって決定額がどうなっていくか、その流れのほうがとても重要なのかなと我々は考えております。
なので、システム開発委員会に通ってきているものは、この所要見込額と予定価格が基本一致すると、そのように理解しているのですか。	ほぼ、そうだと思います。と言いますが、その後、契約を結ぶまでに、当然、随契交渉等が行われて、再度精査をした結果、もっと下がる可能性も無きにしも非ずです。そこは担当官のほうで頑張っているものと理解しております。
分かりました。ありがとうございます。	
(分科会長の意見) 今回、この案件に関しては、再委託が多いところが問題として、この委員会に上がってきています。 私の拝見するところでは、1者ごとにどのようなことを委託するのかをきちんと説明されていますし、先ほどエヌ・ティ・ティ・データから出された書類に抜け漏れが多すぎて問題だったとおっしゃられて、突き返してこのようなレベルにようやく	ありがとうございます。

到達したのかもしれないのですけれども、いずれにしても、この委員会に到達するまでにはきちんと精査されたようですので、これだけ大きい案件だと不自然なものではないと考えております。引き続き、良好な調達をお願いいたします。

【審議案件 3】	
審議案件名	: 年金業務システム（経過管理・電子決裁、個人番号管理、基盤サブシステム）の届書一元管理及び業務フローの見直し等（令和5年度分）に向けた設計・改修等業務 一式
資格種別	: -
選定理由	: 随意契約を実施している案件中、再委託1/2以上であるため。
発注部局名	: 年金局
契約相手方	: (株)エヌ・ティ・ティ・データ
予定価格	: 3,587,255,276円
契約金額	: 3,587,255,276円
落札(契約)率	: 100.0%
契約締結日	: 令和4年10月28日

(調達の概要)
 会計法第29条の3第4項及び国の物品等又は特定役務の調達手続の特例を定める政令第13条第1項第2号に基づく 随意契約を行った。

意見・質問	回答
<p>応募要領の応募資格に、情報システム調達の公平性を確保するため、公募に参加する人は、この事業の委託者等の緊密な利害関係を有する事業者でないことというようなことが書いてあるのですが、これはどういうものなのでしょう。なぜこの利害関係を有する事業者だと、公平性が維持できないのか、確保できないのかというのを、少し教えていただきたいです。</p>	
<p>要は結論から言うと、大きいシステムだと思うのですが、こういうシステムをやったことがない人を探すと、大きい企業しか受託できないような規模の調達だとすると、大分絞られていってしまうのかと、調達に参加できる人が少なくなっていくてしまうのかという懸念されるので、なぜこういう要件を入れてあるのか。そして、それが公平性を確保するために必要とすることですが、そうなのですか。というのは、システムは結構ありますけれど、その特定のシステムを開発した業者が次々にメンテナンスや改修を引き受ける、同じ業者が引き受けることが多いわけですね。だから、そういうことを考えると、どうしてこれは駄目なのだと思います。</p>	<p>応募要領に記載してあるこの公募に参加する制限、公募参加制限の記載については、厚労省の調達仕様書を作成するための手引があって、この手引でこのように記載することと指定しているものです。</p> <p>本案件なのですが、厚労省の場合、入札をかけるもの、調達仕様書を作る場合に、厚生労働省のマニュアルがあるのです。この厚生労働省のマニュアルは、デジタル庁が用意している標準ガイドラインに準拠されているマニュアルで、それに準拠して作っています。準拠して作っていった内容はPMO 審査というのを必ず経ることになっており、厚労省の場合のPMOは、情報政策参事官室で審査を頂いています。そのときに、この文言は必ず書くように指導されているものですので、一律に書いているものとなります。</p>
<p>ここに出ているPMOというのは、正に該当するものですね。だから、発注者側で支援するほうの受託している人は事業に入ってはいけませんよという、利益相反的な観点ですね。</p>	<p>はい、おっしゃるとおりです。</p>
<p>8月16日に受託者が最初に見積書を提出して、その後、最終的な見積り10月28日では金額の変更はなかったということですね。この間、何か金額の交渉などはなかったのでしょうか。</p>	<p>ございませんでした。</p>
<p>8月16日の見積書が提出されるまでの間に交渉したからということでしょうか。</p>	<p>はい。</p>
<p>見積書の具体的な内訳というのはどこかにありますか。見積の費用内訳に「各費用の詳細な内訳は、以下の資料を御確認ください。」と書いてあって、設計経費というのは詳細と書いてあります。ただ、これは集計した後の表、扉だと思います。これに付随する資料は多数あるのではないのかと思います。</p>	<p>そうですね、これに付随して、ダブルベース見積り等、詳細な見積書があります。</p>
<p>それを作る段で、やはり調達に関わる委員会があって、その中で検討された、そういう手順を経て金額交渉もされてここに出てきたということですか。</p>	<p>はい、そうです。</p>
<p>随意契約の件でこれは上がってきていたわけですが、それに</p>	<p>こちら先ほどお話ししたのとほぼ同じ理由になるの</p>

<p>については不自然さはないのではないか、一度、公募もしているので問題なしというように思いました。1点確認は、再委託の承認の決裁の所です。申請は10月28日に出ているのですが、日付を見ると12月2日の決裁起案になっているので、かなりゆっくりやっているように見えるのですが、これはどうしてでしょうか。</p>	<p>ですが、実際に審査に時間が多少掛かるのもあるのですが、事業者に出てきた書類に対して、確認をしており、そろった段階で初めて決裁を上げたので、そこまで多少時間が掛かってしまいました。</p>
<p>(分科会長の意見) 分かりました、納得いきました。</p>	<p>ありがとうございました。</p>

【審議案件 4】

審議案件名 : 医師等国家試験問題検索・編集システムの機器更新役務一式
 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者応札であり、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 : 株式会社テイルウィンドシステム
 予定価格 : 9,821,900円
 契約金額 : 2,706,000円
 落札(契約)率 : 27.6%
 契約締結日 : 令和5年2月16日

(調達の概要)

一般競争入札(最低価格落札方式)を行ったところ、1者応札があり、株式会社テイルウィンドシステムが契約の相手方となった。落札率は27.6%である。

意見・質問	回 答
予定価格調書ですが、予定価格の作り方、参考見積りのかなど、教えていただきたいです。	業者から参考見積りを頂き、参考見積りを基に、我々厚労省で工数等を積算して、予定価格を作成しました。
どこからの参考見積りとおっしゃいましたか。	今回、応札した事業者ではない業者の見積りを使ったということと、実際のこちらの単価については、厚労省でシステム関係の応札に実績がある業者の単価を基に、平均額になるのですが、その単価を参考に工数を掛け合わせて作成したものです。
今の御説明だと、人月のところはある業者をお願いをして、単価のところは自分たちで過去事例を参考に積算したと、御説明としてはそういうことでしょうか。	はい。
業者をお願いした参考見積りの人月というのは、プロジェクトマネージャー1人とか、システムエンジニア何人と、そこまで分けたもので参考見積りをもらっているということでしょうか。	すみません、少し御説明が誤っていました。単価のところは我々が過去の実績に基づいてやっていて、人月のところは、一部ですけれども仕様書等を参考に、こちらで決めています。ただ、なかなかシステムということで専門的な業務でもあるので、業者からも参考見積りを頂いて、その見積りも参考にしながら我々のほうで予定価格を作成したというのが正しい御説明です。
単価と人月があると思いますが、いずれも参考見積りでもらったが、それをアレンジというか、同じことでいいけれど、もう一度御説明いただいてもいいですか。	単価や人月は、実績や仕様書に基づいて、まず算定はしています。参考でその業者の参考見積りなども頂いて、改めてこの水準が適切だなというのを確認したということです。
御説明いただいている方、あるいは部署の方に、こういうシステム系の専門家的な方がいらっしゃるのか、適正性についての正当性の根拠というか、それはどこに求めればよろしいでしょうか。	予定価格の適正性の根拠ということですね。
ごめんなさい、マイクの調子が余りよろしくないのか、音の拾いが、私の所には今までの案件と比べて余りうまく聞こえなくて、それもあって、問い直しています。	単価は今までの実績に基づいて進めていて、工数は、我々が仕様書に基づいて算定している。ただ、価格の妥当性を検証するために、応札予定の業者にも参考見積りを改めて頂いて、正当性を確認しているところです。
参考見積りとこれが、ほぼ同じだと理解していいのですか。	はい、そのとおりです。
参考見積りはどちらの業者から取っているのですか。	実際に応札した業者ではなく、A社から見積りを頂いております。ただ、この業者さんは実際に入札には参加できなかったということです。
予定価格調書に記載されている「各工程における技術者単価については、落札業者から徴した請負金額内説明細書を基に作成した」というくだりですが、落札業者というのは誰ですか。落とされた人から取った見積りということですか。それとも、前にそういう業務を請け負ったことのある業者がいる	回答は後者になります。厚労省でシステム案件の調達をたくさん行っていますので、案件としてはほかの案件になるのですが、以前落札した各案件について、落札した事業者が一般的にプロジェクトマネージャーだったらこれくらいの単価を使っているというようなものを参考に頂きまして、それ

ということですか。	を基に作成しています。
先ほどおっしゃった、入札には参加できなかった業者でしょうか。	そうですね、A社も、単価の算出の業者のうちの1つです。
では、複数取ったのですね。	はい。
その中から技術者単価を平均するなど、プロジェクトマネージャーは幾らぐらいだろうとか、そういう計算をして単価を決めたのですね。	はい。
『技術者単価一覧表』から、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いう、そうすると、見積りの技術者の単価なのか、技術者単価一覧表から引っ張った金額なのか、今度は分からなくなってしまうのではないのでしょうか。	技術者単価一覧表というのは、各応札実績がある業者から、見積りや契約金額内訳書等をもっておりますので、その単価を基に、我々のほうで平均して技術者単価一覧表という内部資料を作っております、その内部資料の単価に今回想定される工数を掛け合わせて作成しているということです。
なるほど。見積りは何者かから取り、そこから技術者単価一覧表というのを作成し、その一覧表を基に、この金額、積算内訳を作ったという流れですね。	そうです。
その技術者単価一覧表は、どこかに付いているのでしょうか。徴取した見積り、要は、適正に最長なものがあったのかなというのを確認するような資料は付いていないのですね。	こちらの資料には付いてないです。見積りというのは、過去の契約実績の単価をまとめている資料になります。これまでのシステム関係の落札実績等をまとめた一覧表というのが、こちらにあります。
ちなみに、今回は予定価格を立てるに当たって見積りは取っていないのですか。	今回も、工数と単価を掛け合わせて作ったものと、大きな齟齬がないかというか、なかなかそれだけでは難しいので、実際にこの業務に対しての参考見積りという形で、先ほど申し上げたA社から見積りを頂いております。
総額では大体似たようなものになったのですね。	そうです。我々で算出した単価と似たような額でしたので、大きな問題はないだろうと考えています。
それで、実際に応札者の札を開けてみたら、とても低い金額で入れてきたということですか。	そのとおりです。
なぜこのような低い額になったか、聞き取りましたか。	参考にした他者の見積りも高いなど、実際に応札した業者がまた違う業者なので、その差が、予定価格が高すぎたから安くなってしまったのかなと考えております。
業者の努力によって安くなっているだけではなく、そもそも予定価格が高すぎたのではないかと思うのですが、いかがでしょうか。	見積りで参考に頂いた業者が1者しかなかったところもあり、我々のほうで高く設定しすぎてしまったのかなというのもあります。
なるほど。これは、どの部分で幾ら違っているということはお調べしていますか。	そこまで調べてはいないです。
比較的、調べやすいのではないかなと思います。ただ何か違ってしまったのではなくて、要は次に適正な予定価格の積算をする必要があるかと思いますが、具体的な対策はどのようにお考えでしょうか。	一応、事前に業者がきちんとこの業務を履行可能かを審査して、履行可能性は確認しています。ただ、なぜこれだけ差が開いたかということまで、事実としてそこまで検証できていなかったかなというところはあります。
改善方法については、検討中ということですか。	はい。今後検討してまいりたいと思います。
契約した後であれば、内訳を出してくれと言っても、それほど問題はないわけです。実際、ほかの調達ではそうやって内訳を出してもらって、予定価格の積算精度を上げていっているわけです。ですから、今回のような27.6%という落札率になったら、これは明らかに精査しなければいけない案件だと思います。是非、本当に大急ぎで内訳を徴取して、予定価格とどこにギャップがあったのかを突き止めるべきだと思います。 極端な話、内訳を見たらほぼ一緒だったけれど、最後に出精値引きで700万円引かれていたというのだったら、それは予定価格に問題はなかったのだろうと想像がつきます。一方で、出精値引きで、はっきり言えば官の調達というところで	申し訳ございません。御指摘を踏まえて、今後はもう少し資料も付けて、精査して対応してまいりたいと考えております。

値引きしたら、民の調達でそれを埋め合わせることになりま
すから、民のお金を吸い上げるという話になるので、それは
それではよろしくないことだとは思いますが、それは厚労省
の責任ではないと言われれば、そのとおりだろうと思いま
す。いずれにしても、少し余計なお節介かもしれませんが、
予定価格の精査なしに今後も同じような案件が続くと、それ
は説明責任を果たせていないかと思えます。

先ほどの予定価格の積算根拠も、御説明がすっきりしない
です。ほかの案件では、この人月は何を参考にして出した、
こっちの単価は過去のこういうものを参考にしたと出てき
ます。そもそも、ほかの案件ですと、この委員会に掛かると
いうことは、必ずそこが引っ掛かる、聞かれるわけですから、
参考見積りを取ったものは全部提出して、内部の価格表や
JECC 価格表なども付いてきて、これとこれの平均を取った
など、平均よりは最小値のほうが良いと思うのですが、そう
いうものを取って数を使ったというようなものまで提出さ
れます。

それは、この委員会をしのぐためということではなくて、
後続の案件が同じ部署で発生すると思いますが、そのときの
調達担当者が、より精度の高い予定価格の積算をするため
です。是非ともそういう意識で、決してこの委員会のために資
料を作るのは面倒だとかそういうことではなく、今後の後
に続く調達をする調達官の方のために、資料をまとめていた
だけるといいなと思いました。これは、質問というよりも、
お願いという感じですが、御理解いただけますでしょうか。

是非、よろしくお願ひいたします。

あとは、年度の終わりが近づいてから調達した理由を聞き
たいです。予算請求の時点で実施が決まっていそうな案件に
見えるので、なぜ年度末の多忙期になってしまったのかとい
うところの事情をお聞かせいただければと思います。

本件に関して、手前どもの調達スケジュールの遅れ等によ
り、当初予定していた調達スケジュールより大分遅れての調
達手配をさせていただいたところです。そのため、年度末の
調達になってしまったというところです。

(分科会長の意見)

なるほど。ほかにもいろいろ忙しいのだろうとは想像でき
るのですが、なるべく早め早めに調達公告を出すなどして、
潜在的な応札者たちが準備できるようにしていただければ
と思います。

【審議案件 5】	
審議案件名	補助金交付・審査支援等業務一式
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、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	株式会社ベルテック
予定価格	9,869,413円
契約金額	2,206,422円
落札(契約)率	22.4%
契約締結日	令和5年1月31日

(調達の概要)
 一般競争入札（最低価格落札方式）を行ったところ、3者応札があり、株式会社ベルテックが契約の相手方となった。落札率は22.4%である。

意見・質問	回答
開札調書の入札の順位ですが、1位と2位は200万、300万と、3位が950万、入札書比較価格だと890万ということになっていますが、このように1位と2位が極端に低かったのはなぜでしょうか。	業者に直接確認を取っていません。
確認を取らないといけないと思いますが、いかがでしょうか。	一応、業務の履行可能性は、参加資格の書類において履行体制等を確認しており、そちらが問題ないと判断して開札を行っていますので、特段問題ないと判断しておりました。
そうすると、今後も予定価格と大きな乖離が起きる可能性があります。業務履行の可能性だけでなく、適正な価格を調べる必要があると思いますが、いかがでしょうか。	はい、今後検討してまいりたいと考えております。
予定価格調書で人工が示されていますが、どのような計算で算出したものでしょうか。仕様書に、業務の対象となる案件は、下の件数を見込むものとする、1,000事業者分とか3,500事業者分と書いてあり、これを割り込んで計算したのでしょうか。	この予定価格に関しては、人件費は、東京労働局が出している職業別賃金状況(一般常用)というのがありますが、一般事務員の求人賃金の上限と下限の平均値を、1か月20日で割り戻して日額にしたものが、一般事務員という単価です。人日に関しては、担当の健康局に想定工数表を作成いただいて、採用しました。
1日働いてこれだけというのであれば、単価は決して高いとは思わない。そうすると、実際には人日のほうが違っているのだと思います。そうでないと、この落札価格から計算した場合に、この人たちは一体幾らで働いているのだと。もし工数などが予定どおりであれば、最低賃金を割り込んでいるだろうなと思います。ということは、方向が違うか、あるいは、ほかの業務を並行してやっているのではないかと思います。指定場所とはいえ、その管理をしてくださいといっても、相手の事業者の執務室のどこかでやってということだと思います。そうすると、恐らく複数の事業を並行してやれるからこその価格で応札できるということではないでしょうか。	構わないといえますか、一回、業者に依頼している業務において、そこまで、これをやってくださいという依頼でお願いしているのですが、セキュリティの部分については、業者の判断で、こちらの規定どおりにやっていただけるものと判断して、依頼している次第です。
そうすると、今度は仕様書のセキュリティ対策の所で、この執務室に入るのは関係者のみにしてくれというようなことで、いろいろな人の目に触れてしまうようなものではないなど、あるいは、厚労省のシステムに入らなければいけないから、いろいろなことをいろいろな人がやってきて見ていっては困るということもあってのことだと思います。ただ、並行して何かやっては駄目とは書いてはいないのですが、その辺はどうでしょう。専門にやってくれなければ絶対まずいというものでもないのかもしれないですが、同じパソコンを使	

<p>って、ほかのいろいろなやっていると、変なミスが出やしないかなと不安になるのですが、ほかの請負業務なども並行しても構わないということでしょうか。</p>	
<p>恐らくこれは、ほかの調達案件などでもあるのですが、複数の業務を並行する業者か、この案件専門で人を集める業者かにより、非常に極端な値段の違いが出るものかと思ったのですが、どちらを前提に予定価格は立てているのですか。</p>	<p>予定価格作成時に、考慮したことはありませんでした。</p>
<p>今の予定価格調書の人日は、もともとやっている事業部門のほうで見積ったということですが、どういう手法で見積ったかというのは御存じですか。例えば、補助事業者の電話連絡に262.5人日という部分ですが、そこは国家公務員というか、その方が独自の経験に基づいて拾っているということでしょうか。最早分からないですかね。会計課としては、もうそこは今日の時点では分からないということになりましようか。</p>	<p>現時点では分かりません。</p>
<p>要するに、適正らしさというか、ほかの人がやった作業だから、それ以上はという、御説明いただいている方としてはそうなのかもしれないですが、全体として見たときに、これの出所の検証をしないといけない。先ほど委員がお話していたように、1日単価のほうは、最低賃金との兼ね合いでもそんなに極端に乖離が生じる場所ではないと思うので、乖離が生じるとすればこちらの部分。委員も、このためだけに雇っているのか、片手間でやっている業務量から来ているのかという、そう問題意識だと思うのですが、もし、やり方として業務量に着目するならば、1電話当たり何分掛かって、1件当たり何分掛かるから、1件当たり幾らだ、そして件数を積み上げるような積算になると思うのです。この人日でやっているということは、このために雇っているのを前提としてやらなければおかしいので、その辺が両立というか、矛盾しないで整合しているかどうかというところが気になるかと思えます。これ以上この場で詰めてもしょうがないというか、仕方ないのですが、やはりこういう場なので、前の案件もそうなのですが、基となる情報を出していただかないと検討しようがないかなという印象です。</p>	
<p>(分科会長の意見) 私も少し違和感を感じています。この委員会に出てくるということは、こちらの積算についての妥当性を必ず確認されるわけですので、少なくともその対応ということでも、人月あるいは単価の根拠も説明できるように、参考見積りを取った、あるいは、何かと比較して最低値を取ったというならば、そういう説明などが必要だと思います。この委員会に出るといことはと言いましたが、そこに留まらず、皆さんの後の後継者たちが、今後似たような調達をするときの参考として、精度を上げるためです。是非とも、後に続く方のためにきちんとした資料を残すようにしてください。 それから、なぜ極端に安かったのかを調べていないのは、少しまずいと思います。ほかの案件では、調達、契約が終わった後で内訳表を出してもらい、特に乖離が大きかった案件については予定価格の立て方を修正しています。このまま、よく知らんけど安かったわということでしたら、また次に調達するときに900万円台とかの調達にしてしまいますよね。それは変な話ですよ。本当は200万ぐらいでできると分かっているけれども、取りあえず誰か知らん人のお金だから900万ぐらい取っとけやと聞こえるのです。これは、国民</p>	<p>御指摘を踏まえて検討してまいりたいと考えております。</p>

としては非常に納得し難い行為だと思います。今回の説明は、私としては非常にお粗末だと思いますね。是非、今後はもう少し調達自体も準備してほしいし、説明を求められたときに、もう少し納得させてもらえるような説明を準備していただきたいなと思います。コメントとお願いみたいになってしまいましたけれども、御理解いただけますでしょうか。

【審議案件 6】

審議案件名 : 第 2 回令和 4 年度献血時の検査用検体の残余血液を用いた新型コロナウイルス感染症の抗体保有率実態調査業務一式
 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 : 大臣官房会計課
 契約相手方 : 株式会社 L S I メディエンス
 予定価格 : 34,134,281 円
 契約金額 : 11,546,480 円
 落札(契約)率 : 33.8%
 契約締結日 : 令和 5 年 2 月 22 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 L S I メディエンスが契約の相手方となった。落札率は 33.8% であり、低入札価格調査を行った。

意見・質問	回 答
<p>低入札価格調査をされたということですが、原因の分析と、今後の改善策、今後に何がいかせるでしょうか。</p>	<p>低入札になった理由は、入札にかかる報告書にも記載がありますが、参考見積りを使って予定価格を作成したところ、その参考見積りを取った時点では検体の回収箇所が定まっておらず、47 都道府県を想定していたのが、8 か所にとどまったというような、仕様がしっかり固まっていない状態での参考見積りだったので、業者としても一番掛かり得るであろう価格を出していた。ただ、実際にその仕様が固まったもので入札をするに当たっては、絞ったものでやったので安くなったということを知っています。それを踏まえて、できるだけ仕様が固まったもので、参考見積りが取ればと考えております。</p>
<p>予定価格調書の算出内訳の立て方の構造を見ると、単純に数量×単価になっており、この仕組みだと、今の話とどこでどうかみ合うのかというのはありますが、単価 2,150 円がより安くなるはずだったということですね。そうでないと、この予定価格調書の算出内訳の資料の兼ね合いで言うと、どこがずれるのでしょうか。</p>	<p>単価の 2,150 という数字がずれるということです。単価の 2,150 円という数字が、業者が高く見積もっていた参考見積りを基に算定した数字ですので、こちらが下がることになります。</p>
<p>何となく分かるのですが、実は全国均一ではない単価を何となく真ん中辺にして設定して、単純な掛け算にしているから、きつこうなっているのですよね。恐らくそこで輸送費や回収の手間賃など、いろいろ入っているからなのかもしれないですが、本当は内訳を作る時点で、単純に 13,000×2,150 ではなく、もっと多分細かく作れたということなのですか。</p>	<p>本契約は単価契約でやっている関係もあり、このような予定価格の立て方になっております。</p>
<p>なるほど。今の話だと、その辺はもう凸凹をならして、遠隔地の分だろうと不便なへき地からの回収だろうとならしてということだから、割り切っているということですか。そうすると、仕様が固まったのはいつ頃になるのですか。</p>	<p>公告するときには決まったのですが、急ぎの調達だったので、暦日数 10 日の公告をしておいた関係もあり、公告をし終わってから取り直すの間に合わなかったところです。</p>
<p>単価が予定価格では 2,150 円でしたというのと、入札書にくっ付いている単価ですが、皆さん違っているのですよね。一番安かった方で単価 800 円ですし、その次が 1,500 円、1,750 円で、一番高かった方は、数字が入っていませんが、割り算すると 6,000 円ですか。単純に入札してきた価格を数量で割ると、こういう金額になるのですよね。これは、この検体を移動させるという 47 都道府県での交通費など、総事業費を単純に数量で割ると 2,150 円になるということで、予定価格を恐らく立てたのでしょうか、それにしても 800 円と 2,150 円という大分違う、あるいは、一番高い 6,000 円の方の価格も大分違う、あるいは、1 位と一番低い方を比較す</p>	<p>ばらつきの話ですが、確かにキットの単価はばらつきはないと思いますが、業者により購入、用意の仕方は全く異なりますし、また、先ほど御説明したとおり、今回 8 か所のセンターで集められたものを取りに行くことで、取りに行くコストも下がっていますし、いろんな意味合いで業者が加味して出してくれたものだと思います。非常に高かった所については、大変なのではないかというところで、高く付けたのではないかと思います。LSI メディエンスは、できるだけ協力したいというところで頑張ったというように聞きました。業者たちが出している金額について細かい部分まで聞いていませんが、そういった背景があったので</p>

<p>ると、もう話にならないということになります。なぜ大きな差額が出るのですか。</p> <p>私のイメージでは、検体のキットのようなものがあり、それ1つを幾ら、さらに検査機器にかけて結果が出るのに幾らということで決まってくるのではないかなと思い、大きなばらつきがないように思いますが、一般的に、ばらつきが出るものなのでしょうか。</p>	<p>はないかとは思いますが。</p>
<p>前回は随契だった理由は何でしょうか。</p>	<p>前回の調達するときには、抗体保有率の結果を出す期限が、政府の関係で決まっており、公告をかける日数がないため、緊急随契を取りました。今回の第2回の調達は、調達をかける時間がありましたので、通常どおりの調達としたところ です。</p>
<p>例えば入札書の様式ですが、単価の計算のすぐ下、この四角の下に※があって、単価については見積もった金額の110分の100に相当する金額を記載することと書いています。これは、恐らく予定価格調書の算出内訳のⅡ一般管理費を除外して、原価の部分で単価を計算して載せてという意図でしょうか。</p>	<p>いいえ、入札書の※の単価について110分の100に相当する金額というのは、税抜きで出してくれという意図です。</p>
<p>では、そもそも比較するに当たって単価が違うのですね。予定価格のほうは、単価が2,150円と書いてあるのは、これは販管費が入っていない額で、応札者のほうは、販管費も込みになっていて単価を計算するから1割ぐらい。</p>	<p>いや、予定価格のほうも2,150円の後に消費税を加えているので、こちらも税抜きになります。ですので、入札書も税抜きで、両方税抜きの単価になっております。</p>
<p>これは2,150円×13,121が2,821万150円で、これに販管費分を1割乗せて、更にそれに消費税を乗せるのですよね。</p>	<p>はい。</p>
<p>入札書の価格を13,121で割ると、例えばA社では単価1,500と出ます。入札書の価格の1,900万は販管費が上乗せされた額です。消費税は入っていないけど、販管費は上乗せされた額です。</p>	<p>そういうことになりますね。</p>
<p>では、先ほどの説明はちょっとおかしくないですか。消費税を抜くために110分の100ではなく、販管費を抜くという意味ではないですか。</p>	<p>いいえ、入札書の※の所の110分の110は、消費税を抜くためのものです。ですので、先ほどの予定価格調書のほうの説明が誤りで、この2,150という単価に実際には1.1の一般管理費は入っているということになります。</p>
<p>ごめんなさい、では、私が勘違いしているのかな。入札書の例えばA社であれば19,681,500というのは、消費税が入っている額なのですか。</p>	<p>入札書の所は、消費税が入っていない額です。すいません、2,150に1.1を掛けた一般管理費分のものが、正確な予定価格上の単価になります。</p>
<p>だから、予定価格調書の算出内訳の単価と書いてあるものと、入札してきている人たちの単価は、そもそも10%ずれていませんかということです。</p>	<p>おっしゃるとおりです。いろいろ諸経費みたいなのを積んでいたのですが、確かに。</p>
<p>比較をしると言っても、もうそこで10%ずれているのですよね。分かりました。</p>	
<p>途中で回収先が8か所変わったとありますが、そのこと自体の情報提供は入札説明会でされているか、あるいは個別に伝えているのか、要するに、公平に皆さんに伝わっているのでしょうか。</p>	<p>入札説明会で伝えており、入札者4者には伝わっていると聞いています。</p>
<p>仕様書の時点では、まだ各都道府県となっています。今の御説明だと、仕様書交付後にどこかで変えたということでしょうか。</p>	<p>そのとおりです。仕様書の中では8つのセンター、日赤のセンターですが、そこという話はなく、基本的に、47都道府県分の検体を回収することを、事業者には仕様書上お願いしています。入札説明会ときには、もう既に日赤と調整を終わっていましたので、8つのセンターに行けばいいということで、その旨をお伝えしていると思っています。</p>
<p>先ほど単価のところと言ったのは、要は、意図が事業者さんに伝わっていないのではないかということ。こちらが単価</p>	<p>ありがとうございます。</p>

<p>と言えばこういう意味だし、もし事業者に伝わっているのだったら、販管費を乗せる前の額で書いているはずなのに、販管費を乗せた後の額で書いてきている。この金額が大きく乖離した原因の1つとして、発注する側の意図が伝わっていない部分があるのではないかという意図です。</p>	
<p>予定価格算出の説明の中で、検体数×単価で出すものとおっしゃられたと思いますが、こういう仕事は、そういう出し方は可能かもしれないけれど、たくさんの検体が集まってきて、それを技術者の方が機械にセットしてテストを始めるということを考えると、どちらかと言うと、正に落札者が出してきた内訳書のとおりで、人日、人月で考えるべきで、検体数で考えるべきではないかと思います。今後、同様の調達があるようでしたら改める余地はあるのでしょうか。</p>	<p>同じような調査で今3回目を実施しているのですが、いわゆる手間賃も加味して、仕様書の中に明示して、調達をかけています。できるだけ改善していきたいと思っています。</p>
<p>(分科会長の意見) 少なくとも今回の予定価格の算出式は、単純で分かりやすいのですが、現実離れしているように見えます。検査のキットなので、若干普通の商品とは違うのは理解できますが、大量に調達しますから、ディスカウントもあり得るかと思えますし、先ほども言ったことですが、一個一個手間暇かけてという作業ではなくて、ロットで検査すると思われしますので、今後は計算根拠は精査していただきたいと思えます。</p>	<p>ありがとうございました。</p>

【審議案件 7】

審議案件名 : 令和5年度労働保険の年度更新申告書記入要領等の作成業務
 資格種別 : 物品製造のうち「その他の印刷」(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 : 労働基準局労働保険徴収課
 契約相手方 : 株式会社アイネット
 予定価格 : 110,136,824円
 契約金額 : 80,203,798円
 落札(契約)率 : 72.8%
 契約締結日 : 令和5年2月9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、株式会社アイネットが契約の相手方となった。落札率は72.8%である。

意見・質問	回 答
<p>予定価格調書に予定価格が書いてあり、2回目以降の再度入札では、2回目、3回目と予定価格を変えています。これが落ちなかったから徐々に調整率を掛けて額を上げていっているわけですが、2回目のほうでは、記入要領、賃金集計表については1.05を掛ける、下敷には1.15を掛ける。3回目は、それぞれ1.5、1.6倍を掛けているのですよね。2回目と3回目の間に非常に大きな乖離があるわけですが、なぜでしょうか。</p>	<p>2回目と3回目の開きが大きくなった理由ですが、まず、1回目と2回目の差額については、1回目の応札額にこれぐらいあれば足りるだろうという金額で、2回目を出していました。本来は1月の調達予定だったのですが、これが3回までになってしまって、履行期限は3月末までと、ここはどうしても動かせませんので、必ず3回目には落札していただく必要がありました。小幅な予定価格の上昇で、また更に落札がないとなると調達そのものできないということになってしまうので、次で必ず落札していただくために、予定価格を大幅に、余裕を持って上げているという理由になります。</p>
<p>確実を期してということかと思うのですが。ただ、1回目と2回目の入札の金額を見ると、時価がよく分からないとしても、およそこの辺が妥当な線ではないのか、この辺だったら落ちるのではないのというのを、いきなり大幅に上回ったので、なぜかなど。そこまでやらなくても落ちたのではないかと思います。1回目と2回目の入札額の分は余り参考になさらなかったのですか。</p>	<p>確かに、この3回目の価格については、課内でも相当検討したのですが、期限も後ろ倒しになっていったので、それを理由に、例えば8,000万、9,000万を設定して、また、履行期間が短くなっている分、どれぐらい上がるのかを予想することが難しかったということがあり、あくまで次で落札していただくために、余裕を持った金額を設定したという、そこに尽きます。結果論から言えば、ここまで上げなくてもよかったのかなというのは、当然、御指摘のとおりです。</p>
<p>不落のときは随契には該当しないのですか。</p>	<p>予定価格の範囲内で交渉するというのであればあるのですが、実際に交渉して、それに応じていただけなかったということがあります。</p>
<p>そうなのですね。さらに、入札の状況を見ると、1回目の入札の金額を見ると、第1回目の1のときは入札が落ちませんで、もう一回やるといって少し下げるじゃないですか。今度、第2回目の公告に対してやると、1回目の金額より上がってます。その中で、もう一回やはり落ちませんでしたという、また少し下がるのですよね。後半にいくと値段が上がっていくと先ほどおっしゃっていたのは、期限が迫ってくると値段が上がってしまうという傾向だから、こういうことになったのでしょうか。それとも、読み合いみたいなもので、後ろにいけば更に高値を付けていけるのではないかと、予定価格が変わっているだろうからというような読み合いがあって、こうなっているのでしょうか。その辺は、やはり期限が迫れば迫るほど値段は上がっていくという前提とってよいのでしょうか。</p>	<p>そうですね。実際に契約した業者とお話をさせていただいて、やはり期限が短いと、当然、人件費なども集中して投入しなければならなくなるので、後ろになればなるほど上がっていくとは聞いています。</p>
<p>予定価格ですが、比較的、予定価格が前回調達と似たものになっているかと思いますが、前回調達のときと比べて、紙</p>	<p>少し確認不足だったところは否めないです。</p>

<p>の値段などはお調べになりましたか。紙の物価が40%から、ものによっては50、60%と上がっているという話を聞くのです。予定価格を立てるときに、物価の上昇は反映されているのでしょうか。</p>	
<p>ですから、入札してきた人と少し齟齬が出てしまったのだと思います。ちなみに、前回調達では二者応札ということですが、今回、応札してきた所と二者とも同じですか。</p>	<p>前回の受託者は株式会社アイネットという会社でして、今回、応札してきている2者のうち1者が同じく株式会社アイネットです。落札したのも昨年度と同様にアイネットです。</p>
<p>今の御質問は、それを聞いているのではないような気がします。今回は2者が来ていたが、前回は2者だった、その2者は同じ業者なのかという御質問のように思いますが。</p>	<p>アイネット以外については、別会社が応札してきています。</p>
<p>では、いつも同じ人たちが参加してという話ではなくて、一応、競争にいろいろな人が参加しようとしているのではないかということが言えるということですね。ただ、仕様書を手交した業者数が3者ということで、できれば、より多くの業者に手交できればよいかと思います。</p>	
<p>(分科会長の意見) 予定価格はいい線をついていて、残念ながら数百万円ずれているということで不落になってしまったし、不落随契も断わられたということで、少し残念というか、もしかしたら本当は1回目の調達でうまくいったのだらうと、そういうすれすれの金額のところまで涙を飲んだ調達のように思いますので、特別、問題点はないのではないかと拝察します。</p>	

【審議案件 8】

審議案件名 : 令和 4 年度後期技能検定試験に係る技能士章の作成業務
資格種別 : 「物品の製造」又は「物品の販売」(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 : 職業安定局雇用保険課
契約相手方 : トーコーコーポレーション株式会社
予定価格 : 7,484,469円
契約金額 : 4,238,407円
落札(契約)率 : 56.6%
契約締結日 : 令和 5 年 1 月 13 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、トーコーコーポレーション株式会社が契約の相手方となった。落札率は 56.6%である。

意見・質問	回 答
前回調達や調達の頻度などはどのような感じなのでしょう か。	毎年、前期と後期の 2 回に分けて調達しておりまして、 後期については前回も調達しております。実は、過去を平 成 29 年程度まで遡ったのですが、一者応札となったのは今 回が初めてで、毎年 2～4 者の応札がありました。今回は 一者応札となったのですが、その前の前期についても、令 和 4 年度は一者応札となっている状況です。
落札業者は、代わっているのですか、固定化していないで すか。	令和 4 年度の前期と後期は同じ業者です。令和 3 年度の 後期についても同じ業者です。手元にあるのが後期なの ですが、令和 2 年度は 3 者の応札があったのですが、結果と して令和 4 年度と同じ業者です。平成 30 年度の後期につ いては 4 者から応札があり、これは今回とは違う業者が落札 しています。
過去においては 2 者以上だったのですか。	そうです。令和 3 年度以前は 2 者以上の応札があり、違 う業者が落札したこともありますので、競争性は確保でき ていたと考えています。
事の性質上、本当にここにやりたいと思えば、事前にこの 頃に発注があるのだろうと思って準備もできるし、想定も できると思うので、あとはいかに競争性を維持できるかだと思 います。今年は 1 者応札ですが、仕様書を取りにきた業者が 3 者なので、この 1 者もまだ競争しなければいけないのだろ うと思って、少し頑張って入れてきたのかなと思います。本 当の意味でコンペ自体がいなくなってしまうと、予定価格に 近いところで落ちることになりかねないのだと思います。 逆に言うと、にもかかわらず、予定価格をこの辺に設定し ている根拠ですが、予定価格の立て方の方針、考え方はどこ から来るのでしょうか。	予定価格の立て方なのですが、単価としては、過去 4 回、 令和 4 年度前期、3 年度後期、前期と後期と 2 回あります ので、令和 2 年度の後期までの 4 回の平均に危険率 1.2 を 乗じています。危険率を乗じているのは、令和 3 年度で危 険率を乗じなかったところ、落札率が 112%となり不落と なっていますので、112%を超える 20%の危険率を乗じて、 安全を見込んで予定価格の単価を設定しています。ただし、 今回の数量が令和 4 年度の前期の数量をそのまま使用して おり、令和 4 年度後期、今回の仕様書の数量を使用します と、予定価格が 470 万円程度となりまして、落札率が 90% となります。少し予定価格が本来より過大になっているの ですが、結果として適正な予定価格内に契約額が収まって いるので、直ちに不適切な契約ではなかったという状況で す。予定価格の積算については、工数、仕様書との突合に ついて留意していきたいと思っています。
予定価格調書の算出根拠となる過去の実績というのは、実 際に落ちた価格を割って単価を計算しているのですか。それ とも、そうではなくて、過去の予定価格を立てたときの金額 が記載してあるのですか。	こちらは落札額です。入札金額内訳書を応札者から出し てもらっていますので、この落札者が出してきた内訳書の 過去 4 回分の単価を使用しています。
この危険率というのは、掛けたり掛けなかったりというこ とができるのですか。	危険率ですので原則として掛けないのですが、先ほどの 審議にありましたように、例えば印刷業務で印刷用紙の価 格が非常に上がっているなど、現に前回、危険率を掛なか ったところ単価が上がって出してきました、不落になって います。そういった状況であれば、危険率を掛けるという

	<p>こともあります。</p>
<p>危険率というのは、業務が危険だからではなく、落ちない危険があるからということですか。</p>	<p>そうです。落ちない危険です。過去の単価を使用したら落ちない危険がある場合に乗じています。</p>
<p>それが危険率というのですね。</p>	<p>はい。</p>
<p>作業するのが切削機械などを使うと危ないからではないのですね。</p>	<p>そうですね。呼び方は統一できてない可能性があるのですが、この調達では危険率ということで使用しています。もしかしたら、ほかの調達担当では別の用語を使っている可能性はありますが、今回は危険率という言葉を使いました。</p>
<p>(分科会長の意見) 私からは、納期が短納期であるところが少し気になっています。確かに公告期間は十分に取ってあるのですが、そもそも公告を早くして、履行期間を長くしたら、2者、3者入ってくれたのではないかと思ったのですが、それに関する所見はありますでしょうか。</p>	<p>履行期間なのですが、今回は暦日で56日の履行期間を取っています。過去、2者の応札があったときは57日、4者の応札があったときは58～59日と、今回の一者応札の原因として、納期が短くなったなど、そういった事情がないのです。なので、納期を直ちに延ばすというよりも、公告を少し早くして、公告で長い期間を取った上で十分な納期、これまでどおりの納期を設定して、複数の応札を目指したいと考えています。</p>

【審議案件 9】

審議案件名 : 厚生労働省上石神井庁舎電算棟セキュリティゲート更新業務一式
 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 : 職業安定局雇用保険課
 契約相手方 : KDDI株式会社
 予定価格 : 28,587,717円
 契約金額 : 26,999,500円
 落札(契約)率 : 94.4%
 契約締結日 : 令和5年1月12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、KDDI株式会社が契約の相手方となった。落札率は94.4%である。

意見・質問	回 答
<p>一者応札となった要因分析ですが、十分な期間を確保するという事は往々にして聞きます。実際、どういうものだと何日ぐらい確保しなければいけないのかという、何か基準などがあるのでしょうか。</p> <p>そうではなくて、個別案件で日数が変わってくるから、更にそれを検討するための計画というのは、あらかじめ決まっていなくて結局押せ押せになると思います。こういう調達をするときにはとか、いつから検討を始めるなどの、基準となるようなスケジュールはあるのでしょうか。</p> <p>あるいは、半導体不足というのは、なかなか思いつかないところはあると思いますが、車などは注文してから1年ぐらい来ないなどということもザラだという話は、往々にして言われており、いついつ調達をしないとまずそうだとすれば、早めのスタートを切らないとまずいなと思いますが、その辺の基準のようなものはありますか。</p>	<p>明確な基準があるわけではないです。例えば、見積りを取らせていただく業者に、この作業だと通常どれぐらいでできるものか、といった取材はさせていただくようにはしています。</p>
<p>予定価格調書の積算の内訳ですが、フラッパーゲート機器代、XPG-Sマスター筐体と書いてあります。これは、予定価格を立てるために、基準を満たしていた筐体を記載しており、ほかのものでも構わないわけですよね。</p>	<p>仕様を満たしていれば、必ずしもこの型番でなければいけないということではないです。見積りを参考徴取させていただいた業者が示してきたものがこちらでしたので、こちらを参考にしました。</p>
<p>これは参考なのですね。</p>	<p>そのとおりです。</p>
<p>見積もりを取ったのは1者だけでしょうか。</p>	<p>見積りを頂いたのは2者です。</p>
<p>ここに提出してあるのは安いほうということですか。</p>	<p>はい。</p>
<p>それを書き換えたのですか。普通、見積りだと、自分の業者名が右側の上のほうに書いてあるなどということがありますが、こちらにはなさそうなので、書き直したのですか。</p>	<p>書き換えたというよりも、2者の見積りを取り、中身を見て、平均を取ったものです。片方しか見積りがないものについては、こちらで検討して、要る、要らないを判断して、予定価格を作成しております。</p>
<p>なるほど。交ぜて、有利なほうを取る、合理性のあるほうを取ったということですね。</p>	<p>そのとおりです。そういう意味ではミックスした形になっております。</p>
<p>参考見積りも、このような会議では提出して出していたければと思います。参考見積りより徴取した2者のうちの1者が今回の落札者なのでしょうか。</p>	<p>結果的にそういうことです。</p>
<p>90%以上の落札をしたということは、ほぼ誠意のある見積りを出していたということなのでしょうね。</p>	<p>はい。そのような理解をしております。</p>
<p>分かりました。 納期については、年度内に変えることは、予算請求で決まっていたのですよね。</p>	<p>現実的には、年度内というものもありましたし、私どもとしては、その納期自体が必ずしも短いものとは思わなかったのですが、結果的には一者入札になりましたので、そこは反省点であったのかと理解しております。</p>

(分科会長の意見)

実を言うと、私も短納期だとは思っていません。ゲートですから、恐らく既存の製品を持っているでしょうし、部品さえあれば、持ってきて、設置して終わると思うのです。ただ、納期という言葉とはちょっと違うわけですが、早めに公告を出して、先に手を挙げさせておいて、納期は、庁舎に比較的時間があまる1月中にやってほしいなど、そういう話にすると、もう少し応札があったかなと思いました。

御指摘のとおりだと思います。今後の調達につきましては、ご指摘も踏まえながら、調達作業をさせていただきたいと思います。ありがとうございます。

【審議案件10】

審議案件名 : 令和4年度医師の分布に関するデータの集計並びに専門医情報の統合と集計及び調査・分析等業務
 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 (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 : 医政局
 契約相手方 : みずほリサーチ&テクノロジーズ株式会社
 予定価格 : 9,058,376円
 契約金額 : 8,182,153円
 落札率 : 90.3%
 契約締結日 : 令和5年2月9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、みずほリサーチ&テクノロジーズ株式会社が契約の相手方となった。落札率は90.3%である。

意見・質問	回 答
<p>一者応札になった要因分析は、実施期間が短いことや、ワーク・ライフ・バランスの推進ということですが、仕様書の応札条件の中に、ワーク・ライフ・バランスの記述は見当たらないです。それが登場してくるのは、もっと別の所、評価項目及びその評価基準の書類の中、採点関係の中に出てきます。これは、どの時点で、入札を希望する業者に知らされるのでしょうか。最初から、この採点表でいくよということも報告されているのですか。</p>	<p>評価基準については、入札説明書に、ワーク・ライフ・バランスに係る内容を提供くださいますとあります。入札説明書自体は、今、添付の所にはないですが、具体的には入札説明書の必要な書類という所で、例えばA、B、Cというランクを用いているので、その資格を持っているかなど、そういうものと併せて、ワーク・ライフ・バランスの承認を受けているものに関しては、提出してごさいということに依頼しております。</p>
<p>ワークライフバランスの推進が、評価対象になるということも知らせていたということですね。</p>	<p>はい。入札説明書で、評価の基準として、持っている資格などに関しては、それが評価対象ということについても記載はあります。</p>
<p>仕様書の応札条件の話の続きですが、制限が大変厳しいと感じます。医療機関に関するデータの医療分析の実績など。例えば、大量のデータは扱ったことはあるが、医療関係は扱ったことがないという事業者は、締め出されてしまうような結果に結び付きはしないのかと思います。これは致し方のない内容なのでしょう。今回の調達については、医療関係のデータを扱ったことがない場合、入札に参加できないという判断なのでしょう。</p>	<p>データの集約だけに関して言えば、例えば数字の集計などにノウハウがある所に関しては、対象にはなるかということです。ただ、その先の、例えば2次医療圏ごとに医師がどれぐらいいるかを分析するところ当たって、医療データ、例えばレセプトのデータの扱いや、医療に係る知識というところがないと、その分布や、そういったものの分析が進まないのではないかとということで、こちらとしては考えております。ですので、条件のところには、医療のデータを扱ったことがあるという条件を入れさせていただいております。</p>
<p>この応札条件を満たしている企業は、数多くあるものなのでしょうか。</p>	<p>医療のコンサル関係で、この事業だけではなくて、いろいろな医療に係る委託費の関係を、医政局として調達をかけておりますが、かなり複数者が手を挙げている事業もありますので、我々としては、3か月でデータを集約しなければいけないということが、一番ネックではないのかなと考えているポイントです。</p>
<p>それがクリアできれば、この条件であっても手を挙げられる業者は複数者いたはずだという理解なのですね。</p>	<p>そのように考えております。</p>
<p>予定価格調書の積算内訳の件費の単価の所ですが、非常勤の方は月額11万8,000円でしょうか。何日ぐらい勤務する人など、前提条件があるかと思いますが、どのようにして算出されたのでしょうか。</p>	<p>11万8,966円の設定理由ということでよろしいですか。</p>
<p>はい。</p>	<p>過去の実績などで、大体これぐらい掛かるのではないかと見込んで算出しております。</p>
<p>仕事の工数などから計算していくと、ずっとかかりきりの人が3人とか、あとは非常勤、パートなど、そういうことでしょうか、それが月何時間ぐらいだから、こういうよ</p>	<p>そうです。おっしゃるとおり、そういった工数等から見ても、大体の1人当たりの単価を算出しております。</p>

うな計算になるということでしょうか。	
仕様書の電子データの仕様の所で、Microsoft 社 Windows7SP1以上で表示可能なものと、まだこのOSを使っているのですか。	データについては、今回の納品物、成果物は、全てエクセルデータで提出いただいております。
サポートが切れてしまっているものを書いてあり、セキュリティ上の懸念があるわけです。セキュリティの切れているOSに対応した、あるいはエクセルファイルに対応したものを作るといっていいのでしょうか。	このバージョンについては、サポートが切れているかどうかという観点まで見込んでの記載ぶりにはなっていないのが正直なところです。その部分については、最新の状況に合わせるような形で、今後修正させていただきたいと考えております。
セキュリティの問題が大変騒がれていますので、こういう所はお気を付けになったほうがよいと思います。	
前回は同種の調達があったのでしょうか。前回の調達の状況を教えていただけますでしょうか。	本事業については、令和3年度も行っております。今回データとして用いるのが、令和4年度は医籍情報、要は医師免許の登録状況と、医師届出票、医師・歯科医師・薬剤師という3種統計と言われる統計データの集約データと、専門医機構が持っている専門医の情報、こちらの3つを集約することになっております。この医師届出票は2年に1回公表されるものですので、令和3年度については、医籍の情報は毎年更新されていきますし、専門医のほうも毎年更新されていきますので、医籍の情報と専門医の情報を、その前に作ったデータに更新するようなイメージで、そういったものだけをやっております。ですので、前回の調達に当たっては、少額随契の範囲内で収まるということで、少額随契で調達をさせていただいております。
そのときの落札業者は、今回と同じ所でしょうか。	はい。
少しでも競争性を確保するために工夫されるに当たって、是非、やれることがあるならば御検討いただければと思います。担当の方が代わることもあるかと思いますが、是非、つながるようにしていただければと思います。関連で、予定価格の内訳というのは、誰がどのように作られたものですか。	内訳は、本事業を持っている担当課は別の所がありますが、そちらのほうで、過去の実績等を踏まえて算出しているということです。
初めて仕様書だけを見て、どのぐらいの作業量を見積もるのかは結構大変で、やはり既存の方が有利になるのは仕方がないかもしれませんが、先ほどやり取りで出ていた、特に非常勤、非常勤で8人×2か月と言っても、これは全然分からないです。フルタイムだけど単価が安いのか、非常勤だから週40時間ではなく、週10時間労働程度を想定しているのかなど、分からない中でやられているので、そうならざるを得ないのかもしれませんが、できるだけ仕様を明確化することによって、分かりやすいようにしていただければと思います。	ありがとうございます。仕様の書きぶりや予定額の設定についても、少し工夫をして、なるべく手を挙げる事業者には伝わるような形で改善をしたいと考えております。
単価と人月の根拠が示されていないことが、最も気になりました。この委員会のためということではないですが、しかし、この委員会の案件になる以上は、これが適正かというところが最初の入口になってきます。見積りを取ったならば、それがあったらいいですし、過去の調達の案件でこういうものがあったから、これを使ったでもいいですが、とにかく、どうしてこうなったというところは資料として付けてください。今、委員から御指摘があったとおりで、今後の続く調達でそれが生きてくるはずで、徐々に予定価格の立て方がうまくなっていくはずですから、今回はうまくいった、次回は失敗したということにならないためにも、資料はきちんと残すようにお願いします。あとは納期ですが、やや年度末に出して、早くやっても	データの統合については、専門医の情報は、専門医機構という別の機関が集約しています。前2つの医籍の情報と統計とデータというのは、厚労省で集計しているものですので、スピーディに集計ができるのですが、その外部機関に関しても、当該年度のデータが、本事業でなくて、当然、専門医のほかの事業に関しても、必要なデータであることは、機構も十分認識しております。機構のほうでも、なるべく早くこういったデータが集計できるように、取組は行っているところですので、我々としても、できる限りの工夫の方法や機構に対しての働きかけに関しては、引き続き行いつつ、なるべく調達期間、1か月でも2か月でも早く調達がかけられるように、機構とも調整をしたいと考えております。

<p>らうというふうに見えざるを得ないのですが、もう少し早めに公告を出すなど、一者応札を改善するための対応も必要ではないですか。</p>	
<p>(分科会長の意見) ありがとうございます。是非、取り組んでいただきたいと思えます。あと、先ほど委員から最初のほうに指摘があったと思えますが、医療の知見というかデータ処理の経験を求めなければ、もう少し応札者は増えるのではないかとするのは、少し気になりました。医療の知見の足りない所については、調達者である厚労省側が教えてなど、指導するというやり方もあると思えます。それをやり出したら忙しくなって調達した意味がないということもあるかもしれませんが、ただ、今、データサイエンスの時代になってきて、いろいろな事業者が、データを使って分析してあげるということをサービスとしてやり出しています。もしかすると、適切に情報提供をして指導すれば、医療のことを今までやっていなかった事業者でも、上手な集計や良い知見を出してくる可能性があると思えます。是非、そのようなやり方も前向きに御検討いただければと思えます。</p>	<p>ありがとうございます。本事業を持っている担当課室と連携をして、どのような工夫ができるか、検討したいと考えております。</p>

43 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)