

# 令和5年度第2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10月11日(水) 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4月1日～令和5年6月30日の間における調達案件 |   |
| 抽出案件              | 10件                               | (備考)  |
| 報告案件              | 0件                                | 「報告案件」とは、各部局に設置された公共調達審査会で審議された案件について報告を受けたものである。 |
| 審議案件              | 10件                               |   |
| 意見の具申または勧告        | なし                                |   |
| 委員からの意見・質問に対する回答等 | 意見・質問                             | 回 答   |
|                   | 下記のとおり                            | 下記のとおり  |

## 【審議案件1】

審議案件名 : 横浜第二港湾合同庁舎焼却炉解体撤去工事  
 資格種別 : 建設工事—解体 C、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 : 横浜検疫所  
 契約相手方 : 株式会社生島工業  
 予定価格 : 33,550,000円  
 契約金額 : 26,400,000円  
 落札(契約)率 : 78.7%  
 契約締結日 : 令和5年6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、株式会社生島工業が契約の相手方となった。落札率は78.7%である。

| 意見・質問  | 回 答   |
|--|---|
| 入札説明書の交付先については、以前に、別の工事の受注実績があった業者を選ぶのでしょうか。   | 私どもでこういった工事が初めての事業なので、受注実績があった業者ではありません。  |
| 入札説明書を交付した事業者に、応札資格がなかったということですね。  | はい。   |
| 普段、入札説明書を交付する際、応札資格があるかないかというのは、部局のほうでは、特に確認なさらないのでしょうか。   | 入札説明書の中で、資格審査に関わる書類を提出していただくことになっておりますので、入札説明書の交付を求めてきた企業に対して、あらかじめ資格があるかどうかの確認は取っております。                  |
| 工事を競争入札にする際の応札資格として、関東に営業所があることというのは、やはり必須の要件とせざるを得ないものなのでしょうか。営業所そのものがなくても、対応は不可能ではないかなと思うのですが、いかがでしょうか。  | アスベストやダイオキシンの除去という特殊な要件が入っており、関東圏の事業所であったほうが特殊な要件をいろいろと確認しやすいこともあり、このような形を取ったところです。                       |
|  | 補足します。メールや電話である程度はできますが、我々も経験がないものですから、対面でやらないと、納得した結論が出ませんので、近くの会社、関東圏内ということで絞らせていただきました。                |
| 理解いたしました。<br>予定価格設定の際に、参考見積を参考にしているわけですが、参考見積を提出した業者が、参考見積よりも低い金額で入札してくる事態を、第三者として外から見ると、予定価格の設定が、おかしくなってしまうのではないかと思います。つまり、入札価格で工事ができるのであれば、参考見積も、入札価 | 市場価格として、歩掛で示されているものがありましたら、参考にできるのですが、専門的な作業になりますので、やむを得ず専門的な知見を持った業者から見積書を取得し、実勢価格という判断の下、予定価格を設定した流れです。 |

|  |  |
|--|--|
| <p>格に近似する金額を出していただかないと、予定価格が高めに設定されてしまうのではないかという点に、疑念をもっています。</p>  |  |
|  | <p>補足しますと、こういう観点は会社の考え方によると思うのです。その会社が、どのように考えて見積りを出して、どのような考え方で入札参加して、その金額を決めたのか、というところだと思います。さらに、今回は我々がこの業界をよく分かっていなかったものですから、大体こんなものだろうという感覚が分からないため、ある意味、業者が出してきたものをそのまま出したということにはなります。</p>  |
| <p>承知しました。<br/>念のため、私の問題意識をもう一度申し上げさせていただきます。<br/>今回、参考見積に基づいて、予定価格を設定すること自体に問題があるとは、全く思っていないのです。部局で積算の基準があるのであれば、積算なさることも可能だけれども、取り組まれたことがない、あるいは参考にすべき積算基準がないということであれば、業者に参考見積を出していただかざるを得ないと思うのです。参考見積の時点では、高値で出して、入札では、とても低い金額で入札してくるとなると、では予定価格とは何だったのだろうと感じてしまうものですから、申し上げたのです。<br/>今の御説明によると、部局としては、参考見積を提出してくださった業者イコール落札者に、なぜ参考見積と入札金額とが乖離するのかということ、質すことが難しいということなのですか。</p> | <p>企業の戦略的な部分もあると思うので、我々がこうしろ、ああしろというようなことは、容易ではないと思っています。</p>  |
| <p>分かりました。私からは以上です。ありがとうございました。</p>  |  |
| <p>4者手交して3者に図面を配布したということは、かなり直前まで安心した状態だったのではないのでしょうか。蓋を開けるまで気付かないというのは、なかなか対策が打ちにくいとは思いますが、何か改善策は考えられますか。</p>   | <p>例えば、しっかり工事を見てくださいということは言えると思うのです。そもそも、ランクで入らない所も説明書を受け取りにきていますので、そういう所を見た上でしっかりと間違いはないですよねという一言を付けるぐらいはできると思うのですが、個々に確認の依頼があればそれはできるのですが、正確にその場でできるというのは、正直ほかの業界というか、我々が日頃お付き合いしている所ではあり得ないことで、今回は横浜検疫所の移転に伴ってこのような入札などもあったのです。今後、そのような細かな注意点は積み重ねて、こういうことなるべく起きないように策は練っていきたいとは思っています。</p> |
| <p>通常は、余り起こらないことだと、考えていらっしゃるということですか。</p>  | <p>はい。</p>   |
| <p>事前にメールにて確認されている形跡があるので、次回少し早く気付くことができるとよいと思います。</p>   | <p>ありがとうございます。</p>   |
| <p>公告期間ですが、公告より16日後で、特に規定上の問題はないのですが、事業者の解体工事の準備等から考えますと、1者応札を招いてしまう大きな要因になると思いますが、いかがでしょうか。</p>   | <p>今回の入札に関しては、最初に申し上げたとおり4者からの反応がありましたので、必ずしも公告期間が短いということではなかろうと思います。</p>  |
| <p>公告期間と応札者の数は、一定の比例関係にあると理解をしておられ、工事関係については、できるだけ早めの公告をしていただきたいと思います。特に規定に対する抵触はないのですが、お願いしたいと思います。<br/>落札率が78.7%ですが、低入札価格調査の対象にはならないのですか。</p>  | <p>低入札価格調査の範囲は6割と聞いておりますので、外れていると理解しております。</p>   |

|   |   |
|---|---|
| <p>基準価格の算定方法は、例えば直接に対して何パーセントというような合計金額になるのですが、そのような計算を詳しくやりますと、何か低入札価格調査の対象になるのではないかと考えておりますが、基準価格の算定書は特にお作りになっていらっしゃるのですか。後日、確認して頂きたいと思います。</p> | <p>はい。</p>  |
| <p>(分科会長の意見)<br/>今の低入札価格調査の件について、確認いただいて、後ほど回答いただければと思います。</p>  | <p>(分科会長の意見に対する後日回答)<br/>後日確認したところ、低入札価格調査対象であることが判明。価格の根拠を確認したこと、現状において問題なく履行されている旨を委員へ報告した。</p> |

|                 |   |
|-----------------|---|
| <b>【審議案件 2】</b> |   |
| 審議案件名           | 新型コロナウイルス検査業務及びコンサルティング業務一式に関する契約       |
| 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100%であるため。 |
| 発注部局名           | 成田空港検疫所                                 |
| 契約相手方           | 株式会社エスアールエル                             |
| 予定価格            | 494,564,576円                            |
| 契約金額            | 494,564,576円                            |
| 落札(契約)率         | 100.0%                                  |
| 契約締結日           | 令和5年4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、1者応札があり、株式会社エスアールエルが契約の相手方となった。落札率は100.0%である。

| 意見・質問   | 回 答  |
|---|--|
| 提供される業務の均質性、統一性、つまり複数の検疫所において、業務を提供してもらうわけですが、その提供内容の均質性ですとか、統一性という観点から、共同事業として一手に引き受けてくれる事業者でないと不合理であるということから、このような調達形態になっているわけでしょうか。  | 検疫所で行うコロナの検査については、通知等で決まっております。その検査機器も含めて、各検疫所で用意しているところです。それについて、同じように検査結果を出していただいているということで、一括で調達させていただいたところです。 |
| つまり、調達目的に照らして、検疫所毎に、ばらばらの所に委託するという選択はないということですよ。  | 統一して検査をしていただいたほうがいいということです。  |
| 今回、業務の履行場所について、入札公告を拝見しても、契約書を拝見しても、「その他発注者が必要と認める場所」というものが追加になる可能性があるわけですから、もともと複数の履行場所がある上に、更に追加されることもあり得ることになると、受託できる事業者はおのずと絞られてきてしまう傾向になりやすいということになるわけですよ。   | はい。  |
| 分かりました。そうすると、正に1者応札となりやすい素地がある、それは致し方ないと私は思います。<br>次に予定価格の点ですが、今回、複数の事業者ではなく、単一の事業者、それも今回落札なさったエスアールエル社から参考見積を取得なさったのはなぜでしょうか。  | 実際に見積りを出してくれるような事業者が、ほかには見当たらない状態でした。  |
| 理解いたしました。どうもありがとうございました。  |  |
| A委員の質問にも係るのですが、参考見積もりを出してくれる所が1者しか見付からないというのは、最初から1者応札と分かっている競争入札を行うような状態になっているということですか。  | 実際に声掛け等もしようと思ったのですが、声掛けに答えていただけそうな業者も見付からない状態だったので、声掛けもできていないような状況になっております。                                      |
| 限られたマーケットしかない状態ということですね。<br>そうすると、その理由を検証し、競争入札で出せるような業務内容になるよう考えないといけないですよ。<br>設置機器自体と、保守管理と接続経費と全部受託者で、それが1日当たりの検査予定が1件しかないような検疫所でも全部にその体制を敷かなくてはいけないというのは、結構な負担のような感じがして、それを一気に頼まないといけないということ自体が、もう競争入札に当てはまらないのではないのかという気がします。いかがでしょうか。 | 実際に様々な場所、23か所と仕様書には書いてあると思うのですが、そこに全てということになると、ほかの事業者では難しいかとは思いますが。  |
| 受託をしてくださる契約企業は、経営に支障なく業務が行える状態であるのですか。それとも連続して取れているから経営が回っているのですか。  | コロナが始まった当初からやっつけていただいている事業者ですので、システム自体は構築できている状態にはなっています。  |
| それも理由になって契約が取り続けられているのであれば、競争としては少々公平性にかけるような感じがするという意見です。以上です。   | はい。  |

|   |   |
|---|---|
| <p>今まで随意契約されていて、今回、一般競争入札に移行された、理由は何だったのですか。</p>  | <p>年度当初においては入札を行っていて、4年度の最初も一般競争入札を行っております。その際も1者応札でした。</p>                                     |
| <p>一般競争入札で出したのですか。前回は初めてということではないのですか。</p>  | <p>前回は初めてではないです。4年度の最初のときも同じです。</p>   |
| <p>分かりました。<br/>それから、予定額の算出資料があり、単価の所でエスアールエル社の右側に最低価格とあるのですが、この最低価格というのはどういう内容のものなのですか。</p>   | <p>通常、予定価格を立てる際に、複数者の見積りのうち最低価格を予定価格にさせていただいておりますので、そのような書き方をしています。</p>                         |
| <p>今まで、この対策の事業をおやりになって、この単価はどのような推移をしていますか。</p>   | <p>昨年の入札は落札率98.7%です。PCRとコロナの抗原検査の単価が、多少下がっております。</p>  |
| <p>ボリュームディスカウント、事業をする上でボリュームが多ければディスカウントをしてあげましようとなると思うのですが、各検疫所の数量によって、ある程度ボリュームディスカウントを求めることはお考えではいらっしゃらないのですか。成田で言うと、件数が非常に多いわけですね。</p>          | <p>水際の措置の内容によって、件数は大幅に上下していますので、そのところは何とも、対象の国が増えたり減ったりなどもありましたし、一概には言えません。成田で検査はしていましたけれど。</p> |
| <p>分かりました。ボリュームディスカウントは、余りなじまないということですね。</p>  | <p>はい。</p>  |
| <p>(分科会長の意見)<br/>ほかに何か御質問等がなければ、これで終わりにさせていただきたいと思っております。では、この委員会で指摘された事項については部局に持ち帰っていただいて、検討材料になるところは十分検討していただきたいと思います。それでは、終わります。ありがとうございました</p> |   |

|                 |                                  |
|-----------------|----------------------------------|
| <b>【審議案件 3】</b> |                                  |
| 審議案件名           | : 検疫手続確認センター業務一式                 |
| 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2分の1以上であるため。 |
| 発注部局名           | : 東京検疫所                          |
| 契約相手方           | : 日本エマージェンシーアシスタンス株式会社           |
| 予定価格            | : 8,228,000円                     |
| 契約金額            | : 8,228,000円                     |
| 落札(契約)率         | : 100.0%                         |
| 契約締結日           | : 令和5年4月1日                       |

(調達の概要)  
 会計法第29条の3第4項及び予算決算及び会計令第102条の4第3号の規定に基づく随意契約を行った。

| 意見・質問   | 回答   |
|---|--|
| 既に構築、運用されている仕組みの更新に該当するのでしょうか。  | 令和3年11月から開始して、実際にこのセンターの運用が始まったのは令和4年2月から3月に掛けてです。今年度の契約についても、その引き続きというものになります。  |
| 引き続きであるとする、今回の調達以前に構築、運用されている仕組みにおいても、再委託は2分の1以上なされていたのでしょうか。   | はい。当初から2分の1を超えていました。   |
| 分かりました。本件の仕組みの運用に対して支払われる費用、つまり事業者への支払いは、大きく分けるとシステム関連費と人件費とに大別できるようですが、再委託の内容を拝見しても具体的に何が再委託されているのかということがよくつかめなかったもので、概略を説明いただけますか。  | 再委託の中で最も大きいものは、人件費の部分です。入国予定者の方から登録された証明書を確認して問題がないか、この確認自体は目視で行っていますので、この確認の部分の人件費が最も大きなものとなります。あとの金額はそれほど大きくないのですが、例えばシステムのテスト用の経費も外注していますので、そちらは再委託になります。また、その他、翻訳事業やチャットボットの運用、そういった細々を一部再委託で行っています。 |
| 金額的な点に着目した場合、人件費の対象となる業務の再委託部分が大きいという理解でよろしいのですか。   | はい。  |
| 次に、この契約金額の合理性については、どのように検証なさっておられるのでしょうか。   | 基本的に、事前に頂いた見積りを確認して、妥当と判断しました。   |
| 見積を確認して、妥当と判断なさった根拠はどこにあるのでしょうか。  | 委託している日本エマージェンシーアシスタンス社ですが、入国の水際対策の関係で、これよりも前に入国後の健康フォローアップセンターという業務、別の部局が委託しているものがあります。そちらでもオペレーションの人件費等は発生してしまっていて、なかなかこの水際の前と入国後の後ということで、密接な関係があるところで、事前にやっていた費用等を勘案して決めました。                          |
| 理解しました。御説明ありがとうございました。私からは以上です。   |  |
| 資料に「対応可能な業者から見積書を」と書いてありますが、これは契約業者ですよね。  | はい。  |
| 「公共調達委員会の審査結果における条件への対応状況」で「価格交渉を行うということで、値下げするように交渉したが、これ以上の価格交渉に応じられない旨の回答があった」とありますが、これで終わっているのでしょうか。やはり妥当性が分からないので、これ以上安くはできないというのが本当に限界のラインなのか、少し高く見積もられてもこの状態だと気付けないのではないかとこのところがありまして、説明いただけたらと思います。 | 令和3年から実施している契約になりまして、その都度、公共調達の審査会等で価格交渉を行うことということで指摘を受けています。何度か価格交渉を行って、一旦、挙げていただいた金額とはなりますので、事前に交渉して下げた上ということになりますので、これ以上は難しかったということにはなりません。<br>ただ、金額自体は下げられなかったのですが、水際措置は御存じかもしれませんが、今年度の4月末から5月に     |

|  |   |
|--|---|
|  | <p>掛けて新型コロナウイルスの感染症法上の位置付けも変更になり、水際措置も終了していますので、その適切なタイミングで事前にできるだけ早く、契約終了できる部分は終了して、余計な人件費等は掛からないようにしました。</p>  |
| <p>金額の妥当性に正当な説明が付けられないような、言われた金額になってしまっているような印象があるのです。人件費も、一般の人件費と比較して、その業種の人件費はどれぐらいになるのか、リサーチを掛けて、裏付けの資料があるといいのですが。</p>  | <p>はい。</p>  |
| <p>今回の案件の対象は、820万なのですが、そのほかの5億1,670万の案件もあるのですが、これを2つに分けた理由は何ですか。</p>   | <p>実は、契約自体は1つなのですが、この契約自体の変わらない部分と実際にオペレーション等、人が働いて、その実績によって支払われる部分があります。820万というのは固定の部分の金額で、この5億1,670万が実際に終わってから変動費分として清算して、支払われるものの金額です。</p>   |
| <p>資料の再委託について、820万のシステム関連費、それからその下の5億1,670万のほうが人件費ということで、5億1,670万については、ここの表記だけを見れば、全て人件費だという表記になっているのですが、そうなのですか。</p>  | <p>全てが人件費ではなく、一部システムの費用等も入っています。</p>  |
| <p>そうすると、これは全部人件費ということではないのですね。</p>  | <p>はい。</p>  |
| <p>参考見積書と予定価格については、前の委員からの質問どおり、同額で予定価格にされているのですが、中身が不明確だということだったのですが、この資料の見積書の一番上の人件費、月1,700万、これは一体どういうものなのですか。</p>   | <p>こちらは日本エマージェンシーアシスタンス社側のディレクション、厚労省との調整など、再委託先との調整をしている、メインに担当していただいている方になります。実際にここに1,700万と書いてあるのですが、これは実費分で、稼働当たりどれぐらいという単価が決まっています。1,700万というのはざっくりした概算金額となってしまって恐縮ですが、実際のところは単価的に時間当たりというところで決まっています。</p> |
| <p>これは管理者のお給料だという意味ですか。</p>  | <p>管理者というよりは、再委託ではない契約相手本体のもろもろの調整をしていただく方々の人件費ということになります。</p>  |
| <p>通常、こういった見積りをする場合、人月という尺度があると思いますが、どういう単価でどれぐらい労働したか、何時間労働をしたかということで、正確に見積りを出すということが慣例だと思いますが、いきなり1,700万掛ける2か月で3,400万という数字がここに出してしまうと、中身が全く分からないのですが、その辺はいかがですか。</p> | <p>おっしゃるとおりで、この見積りの段階では精緻なものがないということになります。ですが、実際の費用としては先ほど別の者から申し上げましたとおり、実際の稼働によって支払われたもので、この2か月合計で660万ほどとなっています。</p>  |
| <p>先ほどの質問で、合理的な説明がされていないので伺います。見積書も余りいいフォームではないですし、中身についてもよく分からない。一般的な見積書、人月という尺度で正確に分かるような見積書になっていないものを、問題ないと承認するのは、いかがかと思いますが、どうですか。</p>                             | <p>御指摘のとおりかと思います。この下のオペレーション等は、しっかりと個別の単価を算出して出ていることに対して、この部分は少々ざっくりといたしますか、とてもいろいろなものが、入ってしまっている状態ですので、今後こういったものについても、詳細にきちんと見積りを立てるべきだと思います。</p>  |
| <p>あともう1点ですが、資料に契約金額の約60%を占めるのがオペレーションセンター業務である、このうちの9割については全て外注しているという記載があるのですが、40%というのは何なのですか。</p>   | <p>この資料の見積りの中ですと、例えばこの中に入っていないのは、フライトAPI取得費用、その下のスマートOCR運用費用など、システムの一部利用料が入っています。また、こちらのシステム専属人員費用やシステムサポート補助要員費という形で、再委託ではなく、委託契約会社の中で行ってもらったものが入っています。</p>  |
| <p>資料から事実関係を把握する上では、分かりにくいです。次回以降について、もう少し分かりやすい資料で検証されてはいかがでしょうか。</p>   | <p>今後、分かりやすい資料を作成します。</p>   |

|  |   |
|--|---|
| <p>最後に、随意契約理由書ですが、随意契約をした結論としてはERFSというシステムを、日本エマージェンシーアシスタンス社しか持っていないからですか。</p>  | <p>はい。先ほどの繰り返しになってしまいますが、この前にあった、入国者健康確認センターというものがありまして、もともとはこの ERFS というシステムは、日本エマージェンシーアシスタンス社が業務を請け負うに当たって、社内で作成した管理システムになります。また、入国前の検疫手続をこのシステムで行うに当たって、そこと連結したほうが入国者の手続も一元化することができ、こちらの管理も一元化できるというメリットがありましたので、日本エマージェンシーアシスタンス社に委託した上で、このシステムを使うことになったということになります。</p> |
| <p>日本エマージェンシーアシスタンス社が、そのまま継続してこの事業をおやりになっていくという可能性が非常に高いということですね。</p>  | <p>この事業自体は、水際措置の終了に伴って、本年の5月で契約は終了しています。この ERFS というものも、今回のコロナの水際措置のために日本エマージェンシーアシスタンス社が社内のシステムとして組み込んだものになりますので、今後、何か新たな水際措置があったときのために、これを使うということが決まっているものではありません。</p>   |
| <p>(分科会長の意見)<br/>分かりました。では、これで終わりにさせていただきますが、この委員会で指摘された事項については、部局のほう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。では終わります。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>   |

|                |                                      |
|----------------|--------------------------------------|
| <b>【審議案件4】</b> |                                      |
| 審議案件名          | : 国立療養所大島青松園霊交会キリスト教会補修工事            |
| 資格種別           | : 建設工事-建築一式工事 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、低入札価格調査を実施しているため。 |
| 発注部局名          | : 国立療養所大島青松園                         |
| 契約相手方          | : 株式会社楠本コーポレーション                     |
| 予定価格           | : 52,006,900円                        |
| 契約金額           | : 31,900,000円                        |
| 落札(契約)率        | : 61.3%                              |
| 契約締結日          | : 令和5年6月15日                          |

(調達の概要)  
 一般競争入札(最低価格落札方式)を行ったところ、4者応札があり、株式会社楠本コーポレーションが契約の相手方となった。落札率は61.3%である。

| 意見・質問  | 回答   |
|--|--|
| 応札者4者のうち、3者の入札金額が、いわゆる低入札価格調査の対象となる価格ですね。  | はい。  |
| かつ、第2順位の方の入札価格と、落札者つまり第1順位の方の入札価格との差額が80万円。  | はい。  |
| 予定価格の設定は難しいと思うのですが、そのような状況に照らすと、予定価格の設定の仕方は適切だったのですか。この予定価格は、同種工事に適用される基準に基づく積算ということなのでしょうか。   | そうです。  |
| 確かに、落札者は、同じ現場で別の工事を施工中ですから、経費的に削減できる部分が大きいです。ほかの応札者の入札価格が、金額の差はあっても、やはり低入札価格調査の対象となり得る価格であることを考えると、予定価格の設定の仕方に何か工夫の余地があるのかなという観点から、何かお考えがあるのかを伺いたいです。  | 私も考えてみたのですが、市場を反映しているのではないかと思います。というのは、今回の入札終了後に、高松市の公共工事に携わっている工事の会社の方に確認したところ、例年よりも受注が少ない状況があるようで、そこが重要だったのではないかと考えています。 |
| 今、説明いただいた受注が少ないというのは、各事業者が受注できる仕事が少ないから、仕事があれば何としてもそれを取りたいという動機付けが働くという意味ですか。  | はい。  |
| なるほど、分かりました。ありがとうございます。  |  |
| 低入札価格調査の結果の調書に「絶対に受注したいという思いが低入札価格に含まれていると感じました」と記載があります。聴取したときにそのように言われたということだと思うのですが、熱意を理由として認めるのは、おそらく、他から見て納得できないと思います。<br>もう少し具体的などころを見ていくと、現場員の給料は工事単位では精算せず、年間の売上目標により算出しているというのは、これは具体的にいうと、どのようなことになるのですか。                                    | こちらの文章は、自分でも余り分からなかったのですが、認識としては、給料で、従業員もいますので、工事をどうしても、今、受注が少ない中、どうしても契約したいという理由でしかないのでは、余り関係ないと思っていますところでは。              |
| 一応、確認はさせていただいたほうが良い気がします。これが労働してくださる現場の方への支払いを切り詰めて値下げしているということだと、本質的に余り良くないことになると思います。<br>もう1点。確かに、同工期で整備工事が同じ敷地内にあるのは、安くできる理由だと思いますが、スケジュールのバッティング等は確認されているのでしょうか。例えば、これは同じ所で同じものを大量に使いたいようなことが出てくると、逆に、スケジュールの遅延が発生するなど、メリットだけではないと思うのですが、いかがでしょうか。 | はい、材料について言えば全く違います。今回の工事は、文字通り補修工事なので材料が少し違っていきます。   |
| 足場や資材等、何か兼用できるものがあるということですか  | はい。一応、作業員は行ったり来たりしている状況ではあ   |

|  |                                   |
|--|-----------------------------------|
| か。   | ります。                              |
| 分かりました。一応、確認していただくのが良いかなと思います。   | はい。                               |
| 契約の履行状況、工事の進捗状況、品質状況はいかがですか。   | 工程表どおりに順調にっています。履行は大丈夫だと思<br>います。 |
| (分科会長の意見)<br>分かりました。今回の委員会の中でいろいろ質疑があった<br>と思いますが、部局に持ち帰っていただいて御参考になると<br>ころについては、いろいろ御検討いただいて今後の事業のプ<br>ラス材料にしていきたいと思います。それでは、これで<br>終わります。ありがとうございました。 | ありがとうございました。                      |

|                 |                               |
|-----------------|-------------------------------|
| <b>【審議案件 5】</b> |                               |
| 審議案件名           | : NMR棟900M室改修工事 一式            |
| 資格種別            | : 建設工事—管工事 A又は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           | : 国立医薬品食品衛生研究所                |
| 契約相手方           | : 日本電子株式会社                    |
| 予定価格            | : 57,829,343円                 |
| 契約金額            | : 57,750,000円                 |
| 落札(契約)率         | : 99.9%                       |
| 契約締結日           | : 令和5年4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、1者応札があり、日本電子株式会社が契約の相手方となった。落札率は99.9%である。

| 意見・質問  | 回 答   |
|--|---|
| 本件のような工事に対応できる事業者は、そもそも母数自体が少ないのでしょうか。   | 母数自体に関しては、件名にあるようにNMR棟900M室で、NMRという磁場を形成している部屋になっており、携帯や電子機器を持ち込んではいけない厳重な場所で、知らない業者が勝手に入って磁場を壊されてしまったりすると、数千万の損失になったりしてしまいますので、そういう意味で状況を知っている業者はかなり少ないと思います。  |
| そういうことを知っている業者か知らない業者かという点は別にして、工事できる業者が数少ないのかどうかという点になってくると、そこはいかがなのでしょう。そこまでは把握できないということになるのでしょうか。   | はい。そこまで細かく把握するのは難しいです。  |
| 分かりました。  | 実際に、説明書を取りに来た業者でも、仕様書を見て、やはりうちでは対応できないという事業者もありました。   |
| 入札を辞退した1者については、正に経験が余りないということに加えて、作業員の確保という、いわゆる人繰りと言われる点の困難さがあつたと記載されております。競争参加資格要件ですが、「次に掲げる基準を満たす主任技術者又は監理技術者を当該工事に専任で配置できること」という要件がありますよね。 | はい。   |
| 本件のような工事では、主任技術者又は監理技術者を専任で配置するという事は、やはり必須の要件とせざるを得ないのでしょうか。つまり、競争参加資格をできるだけ緩和してあげたほうが、競争に参加してくれる可能性が高まるという観点からのお尋ねです。                         | そのような観点もあると、承知しております。ただ、今回、入札説明書を渡して辞退した業者は、別に管工事施行管理技士等がいらっしゃらないというわけではなくて、いわゆる電子機器の安定稼働のために、そういった部屋を作るという工事は不得手、経験が乏しかったという理由です。入札説明書を取りに来たのは2者だったのですが、ここに関して、うちの業者は競争参加資格を満たしておりませんという回答がなかったため、特段この要件が入札参加の門を狭めているという認識は、特にありません。 |
| 本件については、入札の門戸を狭めたことには、なっていないということですね。  | はい、そういう理解です。  |
| 分かりました。<br>もう1つ、入札を辞退した業者は、予定価格を作成する際の参考見積を提出なさっている業者でしょうか。  | はい。   |
| 今から申し上げるのは、質問というより私の意見あるいは感想レベルかもしれませんが、この業者について事後的に判明したのかもしれませんが、こうした工事が必ずしも得手ではないという業者から参考見積を頂いても、適正な予定価格の設定という観点からする                        | 御意見はもっともだと思います。実は、不得手というのは事後に判明したもので、まず入札されるに当たって予定価格を算出する必要があります。その際は、今回、辞退してきた所は空調をメインにやっている業者だったのですが、まずは営業さんに見積りを作ってくださいと。恐らく  |

|   |   |
|---|---|
| と、意味はないのかなと思いました。   | 営業も会社の中で、技術的にはできるのだという判断だったと思うのです。それで金額を出していただいたと。ただ、実際に入札説明書の中身を見ると、おそらく社内でOKが出なかったのではないかなというところですか。ですので、今後もし同様の工事がうちで発生した場合、ここには参考見積は取れないという認識でおりますので、先生がおっしゃっていることは、ごもつともだと思います。   |
| 説明ありがとうございました。私からは以上です。   |   |
| とても専門的な機器ということは、分かりました。契約業者から購入した機器と今回の部屋の工事は、何か関連性はあるのでしょうか。   | このとき購入したのが、具体的に言うと電子顕微鏡です。その中でも、更にサイズの小さい試料を扱ったり、また、装置の中で環境を安定させなければいけないタイプの機器です。それに当たって、NMR棟のもともとの姿だと床がビニール製の少し柔らかいものでしたり、下にケーブルなどを落とすため中空になっていて、ただ置いただけだと振動とかが実際の測定に影響を及ぼすとか、単純に無響室、空気の振動も余り入れてはいけないという環境を作る必要がありましたので、その機器のためだけの部屋という扱いです。 |
| 落札された業者は、購入と関連しているということですか。   | 関連はしておりました。結果論としての話になっています。   |
| 結果としてとおっしゃいますが、今の話だと予定価格の見積りを取るのも、ほかに思い当たる業者がない状況ということですか。  | 恐らく先ほども少し話が出たのですが、NMRという特殊な磁場が発生している部屋の工事が行える業者が、世の中にどれぐらいいるか明らかになっていない状況はあるので、そこに関しては読みにくいところはあるのかなと思います。  |
| ここしかないわけではないということですか。   | ないとは思っています。   |
| この先、同じような事業が発生したとき、工夫をして複数者応札してもらえるように開拓する余地はありそうですか。   | 例えば、今回、工事を関東近辺で入れる業者を、絞らせてもらっているのですが、やってくれるかというのは分からないのですが、全国的に間口を広げると、入ってくる業者も増えるかもしれないというのはあります。  |
| ありがとうございます。<br>もう一点です。5回入札されているのですが、予定価格を下回るまで繰り返されたということだと思うのですが、この価格分を下げられる根拠は聞いていらっしゃるのですか。  | いいえ、そこは聞いていないです。営業努力としか言いようがないかなという判断です。  |
| 念のため、値下げできる部分の根拠は、聞いたほうがいいと思います。これは意見です。  | はい。   |
| 今回については、1者応札にならない方策としては、どのようなことをなさったのでしょうか。   | 間口を広げるという認識は、私どももちろんあります。通常、こういった閉所の工事というと、工事期間中に不測の事態、作業員の事故とか、何かしらの物損とか、そういった不具合やいろいろな事故が想定されますから、基本的には同一県内にある業者しか呼ばないということをやっているのですが、今回は、間口を広げるために、隣接している都道府県である東京都にも参加できるように工夫しています。  |
| 工夫というのは、具体的にどのような工夫ですか。   | 声掛けなどです。  |
| 電話等での声掛けなどですか。  | はい。   |
| (分科会長の意見)<br>分かりました。事前に行われている公共調達委員会でも、リサーチをして、複数の応札者になるようにしてくださいとなっていました。結果として今回は1者になってしまったということですので、次回以降、もう少し頑張ってくださいと思います。では、これで終わります。ありがとうございました。 | ありがとうございました。  |

|                 |                                      |
|-----------------|--------------------------------------|
| <b>【審議案件 6】</b> |                                      |
| 審議案件名           | ： 走査電子顕微鏡システムの賃貸借                    |
| 資格種別            | ： 役務の提供等 A、B又はC                      |
| 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           | ： 三菱HCキャピタル株式会社                      |
| 予定価格            | ： 81,510,000円                        |
| 契約金額            | ： 81,384,600円                        |
| 落札(契約)率         | ： 99.8%                              |
| 契約締結日           | ： 令和5年4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、1者応札があり、三菱HCキャピタル株式会社が契約の相手方となった。落札率は99.8%である。

| 意見・質問   | 回 答   |
|---|---|
| 契約期間とは別に、賃貸借期間を設けるという工夫は非常に合理的だと思いますし、お声掛けを広く行っていただくということも、とても合理的だと思います。  | ありがとうございます。   |
| にもかかわらず、1者応札になってしまったとなると、要因が半導体不足だけなのか、確認したいです。<br>辞退理由を御評価いただく上で、商品の取扱いがないという事業者は仕方がないとしても、社内事情と回答した事業者に対して、部局として対応できるような事情があるのか、ないのかが分かりません。<br>未回答であれば、回答いただけるよう催促していただくとか、社内事情というような抽象的な回答にとどまる所については、差し支えのない範囲で具体的な事情を教えていただけないかと聴くのも、1つの方法かと思います。 | ありがとうございます。社内事情と言われると、どこまで踏み込んでいいのかが難しいところもあるので、聞きやすそうなところから聞いていこうかと思います。   |
| 7者に手交したということで、その前の状況などを見ると、かなり改善されているかと思います。それはどういうところが功を奏したのかをお聞きしたいです。  | 基本的に入りをさせていただいている事業者を主に、7者に配っています。リース会社、その代理店等に幅広く配っています。   |
| 今までの調達では、出入業者さん全部に配っているわけではなかったということですか。  | 文具なり理化学なりで少し分けたりはするのですが、基本的に今回も、理化学系の賃貸借ですので、出入りの理化学系の業者さんには全て配るという感じです。  |
| 分かりました。とはいえ、結局1者になってしまった原因究明に努めていただけたらと思います。  | はい。分かりました。  |
| 関連した質問をさせていただきたいと思います。そのような中で、三菱HCキャピタル社が受注できるような環境にあったということは、どういうことが理由だとお考えですか。  | 応札してくれた理由を、余り突き詰めて伺ったことはいないのですが、入れてくれたので大変有り難いということで、契約にこぎ着けたという感じなのです。恐らく扱っている機器があり、社内の手続等によっても応札することが問題ないという判断が社内で行われたのだろうと思っております。 |
| 昨年もこの調達委員会の中で、三菱HCキャピタル社から同じようなスキームで、1億円ぐらいの機器を調達されている件があったのですが、そのときはA社から三菱HCキャピタル社のほうに変わったということで調達されていたのです。2件しか私は存じ上げませんが、三菱HCキャピタル社が受注できるような環境に、特殊な事情があるのかというように思うのですが、そのようなことは考えられないですか。   | そうですね。こちらは応札していただいたのが、もう大変有り難かったもので、喜んで契約したというのが実情なのです。もし次回からも続くようであれば、何か応札できる社内事情などがあるのかというのは、確認していきたいとは思っています。                      |
| 定価証明ということで、A社から定価証明を取っていらっしゃいますよね。  | はい。   |
| 実際に、三菱HCキャピタル社が見積書を出してきたのは、この定価証明よりかなり低い金額で出しているのです   | 参考見積として別の業者に取りました。定価を把握しておかないと、参考見積が妥当なのかなど、こちらでも分か   |

|  |   |
|--|---|
| <p>が、定価証明をお取りになった理由はあるのですか。</p>  | <p>らないので、妥当かどうかの判断の目安としても定価証明は取っております。</p>  |
| <p>定価証明を取るような調達でありますと、余り値引きはしないように記憶しているのですが、今回はかなりの値引きをされているのですが、こういうこともあるのですか。</p>   | <p>そうですね。値引きは何でしてくれたのだというのは余り聞きません。有り難いという感じで受け取っております。</p>   |
| <p>分かりました。<br/>先ほどの、このリース期間と契約期間が違うというところは、A委員は合理的だというお話だったのですが、ここが食い違っていると、何かいまちフィットしないところがあります。調達を推進するために、賃貸借期間を先延ばしにしたということなのですか。それとも、ほかに何か事情があるのですか。</p> | <p>入札日が2月の中旬だったので、もし落札して1か月半で準備できなかったときに、先方の債務不履行になってしまうことは困るので、確実に入れてもらえるのを想定して、賃貸借期間というのは別に設けています。</p>  |
| <p>三菱HCキャピタル社の要望もあったということですか。</p>  | <p>要望は特にございません。公告する段階で開札日を設定するので、余りにも短い期間だと、尻込みして入札しない会社があっても困るので、開札の後、余裕を持って準備できるよう、三菱HCキャピタル社ではない人が落札したとしても、余裕をもって準備ができる期間を見越して賃貸借期間を設けました。</p> |
| <p>そうすると、契約日を先延ばしするという選択肢はないのですか。</p>  | <p>契約は先に結んでおいたほうが、先方としても、担保になると言いますか、安心して準備ができます。</p>   |
| <p>調達しやすいということですね。</p>   | <p>はい。</p>  |
| <p>(分科会長の意見)<br/>分かりました。では、ほかに何か御質問がなければ、これで終わりにさせていただきます。</p>   | <p>ありがとうございました。</p>   |

**【審議案件 7】**

審議案件名 : 園内LANの更改工事  
 資格種別 : 建設工事—電気通信 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 : 国立障害者リハビリテーションセンター 自立支援局秩父学園  
 契約相手方 : 彩ネット株式会社  
 予定価格 : 27,500,000円  
 契約金額 : 26,363,700円  
 落札(契約)率 : 95.9%  
 契約締結日 : 令和5年6月26日

(調達の概要)

一般競争入札(最低価格落札方式)を行ったところ、1者応札があり、彩ネット株式会社が契約の相手方となった。落札率は95.9%である。

| 意見・質問   | 回 答   |
|---|---|
| <p>競争参加資格種別を広げれば、確かに競争性は高まると思うのです。もともとこのランクの種別が分けられているのは、規模の大小に関わらず、競争できるようにとの発想かと思うのですが、Bランクを加えることで競争は高まるけれども、ある程度規模を有する所が勝ってしまう懸念はないのでしょうか。</p> | <p>厚生労働省の参加資格の通知上、幅広くするという趣旨で、直近上位まで指定ができます。確かに御指摘のとおり、Cと下位のDまでで応札していただければ一番いいのですが、今回は特になかなか入札に参加いただけなかったのが、建屋1つだけではなくて、本館の管理棟から、各建屋が9つあるのですが、9つの建屋に対して光ケーブルを4kmぐらい結ぶ工事で、大分大掛かりだったようです。声掛けしたところ、C区分の方に声掛けしたのですが、少し規模が大きすぎるといって、今回は参加していただけなかったのです。確かに下の区分で参加いただければいいのですが、今回は逆に入れなかったことで、本当は規模が大きいのでBまで入れれば参加してもらえたのかなと、その参加を広げる意味では入れるべきだったのかなという分析をしております。そこがなかなか難しく、中小等規模の小さい方に応札してもらえるといいのかなと思うのですが、そこはどうかのでしょうか、少し難しいと思います。</p> |
| <p>分かりました。私が問題意識として提起させていただいた点も踏まえていただいていることは確認させていただきました。今後ともその点に留意していただければと思います。どうもありがとうございました。以上です。</p>  | <p>ありがとうございました。</p>   |
| <p>5者に仕様書を渡していて、1者になったということですが、手一杯になるような近隣のほかの工事というのは、思い当たる所はありますか。</p>   | <p>お声掛けしたときに、他で手一杯ですと言われました。思い当たることは、こちらとしてはないです。</p>   |
| <p>今回、契約に至った彩ネット社は、もともと出入りがあった業者さんですか。</p>  | <p>はい。</p>  |
| <p>対外的に、5者配布して入札してきたのが1者だけで、それが出入りの業者というのは少し釈然としないというか、理由を透明にしておいた方がいいですね。例えば参考見積を3者出してくださっていますが、このうち他の2者が応札されなかった理由は確認されていますか。</p>               | <p>2者について、まずA社は、学園内に出入りをしている電気の関係の業者です。見積りには協力いただいたのですが、そもそも参加資格を持っていない所でした。正直、見積りだけ対応していただける業者を見つけるのもなかなか大変で、もう1者はA社に御紹介いただいたB社で、こちらも見積りには協力いただいたのですが、残念ながら参加資格がないということで、参加いただけていないです。</p>   |
| <p>あともう1点、入札の辞退届が出ていますが、こちらの辞退の理由は何だったのですか。</p>   | <p>こちらの辞退の理由につきまして、C社ですが、直接お聞きしたところ、やはり建屋間が離れている。1つの建物でのLANケーブルを引くとか、設定作業まではできるのですが、建屋間が少し広すぎて、最後までやり切れる自信がないために、辞退をしたと回答いただいています。</p>  |
| <p>分かりました。以上です。</p>   | <p>はい。</p>  |

|  |  |
|--|--|
| <p>彩ネット社の見積り2,750万円の詳細はありますか。</p>  | <p>添付しておりませんが、各者から見積額の内訳を頂いております。</p>  |
| <p>分かりました。この見積書の金額をそのまま予定価格にされていらっしゃるのですが、見積書の金額の妥当性の検討は、何らかの形でされたのか。なかなか難しいとは思いますが、どのような形で検証されたのでしょうか。</p>              | <p>頂いた見積書一つ一つというよりは、やはり複数者頂いたところで、どこもそんなに離れた金額ではなかったので、妥当かなという程度の判定にはなってしまう。</p> |
| <p>3者とも、ほとんど同じ金額を出してきていらっしゃるのですが、事業者さんが見積もると、この手の工事というのは大体同じような金額になるものですか。</p>   | <p>ほかの工事は分かりかねますが、大体似たような範囲、余り離れていると逆にどうなのかなというところだとは思いますが。</p>                  |
| <p>(分科会長の意見)<br/>この会議で討議された内容については、何かヒントがありましたら、いろいろヒントに基づいて御検討いただいて、これからの事業の参考にしていただければと思います。それでは終わります。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 8】**

審議案件名 : 電話交換機一式の更新工事一式  
 資格種別 : 建設工事-電気通信工事・電気工事 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 : 国立障害者リハビリテーションセンター  
 契約相手方 : 八重洲電気株式会社  
 予定価格 : 81,446,627円  
 契約金額 : 47,300,000円  
 落札(契約)率 : 58.1%  
 契約締結日 : 令和5年4月3日

**(調達の概要)**

一般競争入札(総合評価落札方式)を行ったところ、2者応札があり、八重洲電気株式会社が契約の相手方となった。落札率は58.1%である。

| 意見・質問  | 回 答  |
|--|--|
| <p>予定価格における直接工事費は、設計業務の請負業者からの見積書にある直接工事費を適用なさったとのことですが、設計業務についても、別途、調達なさっているということでしょうか。</p>                     | <p>はい。</p>   |
| <p>設計業務の請負業者からの見積書は、設計業務を調達する際の予定価格算出のために提出してもらったものですか。</p>  | <p>予算の要求などもありますので、おおよその予算の目安というもので、まず設計をしていただいて、予算要求をするということになります。</p>   |
| <p>設計業務の調達をなさった際は、どういう手法に基づいて調達なさっているのでしょうか。</p>   | <p>見積り合わせをして、随意契約で契約をしております。</p>   |
| <p>設計業務の調達の際の見積金額の合理性は、どのように検証なさったかを御存じですか。</p>  | <p>そこまで検証できておりません。</p>   |
| <p>設計業務に基づいて、実際に工事をしてもらうとなった時に、設計業務の見積書における工事費を、言わば流用する形で工事の予定価格を設定なさることが一般的なのですか。</p>                           | <p>基本的に、そうです。メーカーの見積書になるのですが、メーカーの見積書から掛け率を掛けて、具体的に言うと、今回、機器類が0.5という掛け率で、労務費が0.6という掛け率で出した直接工事費で予定価格を算出しております。</p>   |
| <p>分かりました。私からは以上です。</p>  |  |
| <p>当該価格で入札した理由に、メーカーの協力による機器仕入価格の低減、現場熟知という2点があります。しかしもう1者のA社も割と安価になってるので、予定価格と乖離した理由は他にもあるのかと思うのですが、いかがですか。</p> | <p>私どもで考えているのが、電話交換機の保守業務なのですが、今回の工事の落札をした八重洲電気が、電話交換機の保守業務を長年やっていたのですが、今年度の保守業務の入札のときに、今回の工事の入札に新しく参入してきたもう1者のA社という所に入札で負けてしまい、工事だけはどうしてもということで、本当にメーカーに交渉して仕入価格をすごく下げてくださいと聞いています。</p> |
| <p>しかし、それで八重洲電気が安くできるということでしたら、もう1者も安く入れてきたということは、そもそも予定価格がおかしくないかという感じがしてしまうのですが、いかがですか。</p>                    | <p>予定価格は先ほど申しましたとおり、メーカーの定価の機器類が0.5掛け、労務費が0.6掛けということで、一般的に考えてもそこまで高くない妥当な金額なのかなという事は考えております。</p>   |
| <p>これまで同じように予定価格を立てて、それほどの差はなかったのでしょうか。</p>  | <p>ここまで低入札になることは、余りないです。</p>   |
| <p>では算出方法にはそれなりの妥当性があると、経験から思われたのですね。</p>  | <p>はい。</p>   |
| <p>分かりました、ありがとうございます。以上です。</p>   |  |
| <p>総合評価落札方式を採用されていますが、最低価格落札方式ではない理由は何かあるのですか。</p>   | <p>予定価格が6,000万円以上のものは総合評価落札方式にしなさいということで指示がありましたので、変更しました。</p>   |
| <p>仕様書の中で、機器の品番や型番については、指定があるのですか。その設計業務の請負事業者から見積書が出ていますが、そのときに製品の型番や品番等も指定されたものにな</p>                          | <p>指定はしていません。参考ということで、参考機種の種類などは載せていますが、自由です。</p>  |

|  |   |
|--|---|
| っているのですか、それとも、自由なのですか。   |   |
| 低入札価格調査の対象になった理由について、そのような機器の性能の評価に問題はないように結論付けるような何か調査はされているのですか。   | 機器の性能については、正直、余り調査はしておりません。現在のものの後継機種ということで、性能は問題なく満たしているだろうと考えております。 |
| 高い評価の性能のものではない、極端に言うと、安いものを設置すれば利益が出るわけです。安いものが設置されていないということの確認は、取れているのですか。  | 現在の機種の後継機種で、性能が同等のものだということで、確認は取っております。                               |
| 内容については、仕様書で述べられているのですか。   | はい。基本的な性能については記載しています。  |
| 今、「後継機種」という言い方をされましたが、ここまでは述べていらっしゃらない。  | はい、記載しておりません。   |
| 分かりました。いつも保守でやられている事業者さんなので、そんなことはしないとは思いますが、ただ、新規の案件になった場合、低入札価格調査の場合については、安い機器を調達して、どうしても利益を出さないといけないというようにインセンティブが働いてしまうので、その辺をきちんとクリアにしておかないといけないかなというように思います。 | はい。   |
| (分科会長の意見)<br>では、今回はこれで終了です。今回の議論の内容については部局に持ち帰っていただいて、御検討いただければと思います。  | 分かりました。   |

**【審議案件 9】**

審議案件名 : 複合機の賃貸借及び保守  
 資格種別 : 役務の提供等一賃貸借 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 : 九州厚生局  
 契約相手方 : 富士フイルムビジネスイノベーションジャパン株式会社  
 予定価格 : 77,266,200円  
 契約金額 : 22,841,280円  
 落札(契約)率 : 29.6%  
 契約締結日 : 令和5年4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、富士フイルムビジネスイノベーションジャパン株式会社が契約の相手方となった。落札率は29.6%である。

| 意見・質問   | 回 答  |
|---|--|
| <p>落札率が驚異的に低いと思うのですが、予定価格の設定が適正であったのか、何らかの要因分析、つまり、落札率が驚異的に低かった要因について、分析はされておられますか。分析しておられれば、その結論をお教えてください。</p> | <p>落札率については、今回は29.6%で、前回、平成30年4月から契約した分についての落札率は32.5%と、こちらも低いです。当然、前回と同様に予定価格の設定を行ったところ、結果として、かなり乖離が生じたわけですが。入札のときには非常に安い金額、参考見積は非常に高い金額ということで、今回も前回と同じような金額の見積りのベースが出てきたのです。最近になって、物価の高騰などもあり、ほかの国の官署においても値段の高騰が起こっていることを聞いておまして、この複合機の賃貸借及び保守は、官庁の優遇といえますか、お得意様値引きみたいなものがかかり行われるタイプではあるのですが、それが値上がりということを加味すると、実際に市場価格が前回のようにそこまで下がらないのではないかと考えました。ですので、あくまで業者から提出を受けた参考見積、こちらを通常の価格、いわゆる官庁優遇の割引がないものと想定して、通常どおりの設定をしたところ、やはり他官署では上がっていると聞いていたのですが、九州エリアではまだまだ低かったみたいで、実際にはかなり低い金額で入札が行われて、予定価格との乖離が生じてしまったものかと思われま。</p> |
| <p>分かりました。御説明内容は理解できました。</p>  |  |
| <p>予定価格の算出の基になったA社、B社は、応札した2者でしょうか。</p>   | <p>はい。</p>   |
| <p>前回と変わらないやり方で予定価格を出していますが、A社、B社が参考見積からこれだけの官庁優遇で割引してくることは、どれくらい予想出来ていたのでしょうか。</p>                             | <p>見積りを取得するに当たって、市場価格となったときに、昨年度も入札が低い金額でしたので、昨年度も富士フイルムビジネスイノベーションジャパン、当時は富士ゼロックスですね、富士ゼロックスとB社が入札に入っており、そこで同じような見積りを取ってしまったところはあります。B社とは平成25年から30年ぐらい、過去に契約した実績はあります。その中でどうしても、参考見積を取得しやすいところで取ってしまったことはあるかと思えます。そこに関しては今後、参考見積を取得するに当たって、もう少し幅広い市場調査を行うとともに、先ほど申し上げました、市場価格が各官署で上がっていることを踏まえ、業者にヒアリングを行うなどして、その格差を埋める形に尽力していきたいと考えております。</p>  |
| <p>参考見積が予定価格に使われることが分かっているわけなので、そこを業者の数字を鵜呑みにして入札を行うというのは、そもそも予定価格とは何なのかという気がします。もう少し考えていただければと思います。以上です。</p>   | <p>承知いたしました。ありがとうございます。</p>  |

|   |  |
|---|--|
| <p>リース期間が5年間あって、機器代プラス、実際にコピーをしたときの1カウント当たり幾らという単価が、決まったものがあると思うのです。企業側は、5年間でどれだけ回収できるかを考えていると思うのですが、そのとき、保守料金として、参考見積を見ると、富士フイルムビジネスイノベーションジャパンさんは1枚当たり1.98円と提示されているのですが、この金額は高いのか安いのかはある程度検証されていますか。カラーは9.9円となっています。</p> <p>実際の契約金額はこの金額ではないのですね。これよりかなり安い金額で保守料金も契約できているのですか。</p>                | <p>保守料金については、物価指数についての文献等は参照にしていると思います。1.98円、9.9円は、実際に入札のときは0.72円と4.80円という形で出てきていますので、参考見積が出た時点でこの金額が妥当かどうかに関しては、先ほども御指摘いただいたとおり、多少、参考見積を取得しやすい2者から、取得した見積価格を鵜呑みにしてしまったということは、御指摘されたとおりです。</p> |
| <p>分かりました。</p> <p>この事業というか、富士フイルムビジネスイノベーションジャパンさんにしても、B社にしても、機器代については無茶苦茶安く、値引きするのが業界で慣行になっているようで、5年間の保守料金で全体的に回収すればいいという考え方なのでしょうが、官庁さんに関しては、使う枚数が非常に多いということで、機器代については相当安くして納入する傾向があります。この案件の中で、問題点を抽出するのはなかなか難しく、富士フイルムビジネスイノベーションジャパンさんも最高の性能を出しますし、安くしてくれる分には、特に何の問題も出てこなくなってしまうのかとは思いますが。</p> | <p>はい。</p>   |
| <p>(分科会長の意見)</p> <p>委員から質問があった内容についてはいろいろ御検討いただいて、今後の参考にしていただきたいと思います。以上で終わります。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 : 高速液体クロマトグラフ四重極飛行時間型質量分析装置賃貸借  
 資格種別 : 役務の提供等一賃貸借 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、1者応札であり、落札率が低いため。  
 発注部局名 : 九州厚生局  
 契約相手方 : オリックス・レンテック株式会社  
 予定価格 : 53,307,936円  
 契約金額 : 30,757,320円  
 落札(契約)率 : 57.7%  
 契約締結日 : 令和5年4月3日

**(調達概要)**

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、オリックス・レンテック株式会社が契約の相手方となった。落札率は57.7%である。

| 意見・質問  | 回 答   |
|--|---|
| <p>公告から入札まで、入札から契約締結まで、契約締結から賃貸借まで、それぞれに時間的余裕は設ける工夫をなさっていると思います。更に、競争参加資格種別もA~Cまでとなさっているとすると、半導体不足が解消するまで、1者応札は避けられない状況なのではないでしょうか。それとも、何かこういう方策があり得るのではないかと、部局で検討なさっていることがあれば、教えていただきたいのですが、いかがでしょうか。</p> | <p>直接的な原因は、半導体不足という形では把握しているのですが、今回の案件がもともと令和5年度予算の調達ということで、本来なら令和5年4月から契約をしたかったという案件でした。ただ、6月時点で、中国のロックダウンの影響があり、そういった製造自体が滞ってしまったという話を聞いております。本来3か月程度でいける案件が6か月、また7か月程度かかってしまうといったような話がありましたので、4月には間に合わないため遅らそうとしたのです。今、ロックダウンは解消されて、多少納期は早くなっているとは思いますが、半導体不足については、依然として納期が遅れることは出てくるかと思うのですが、国ごとロックダウンというような状態はなくなってきたと把握しておりますので、多少は改善が見られるのではないかと考えてはおります。</p>  |
| <p>外的要因により1者応札になりやすさはあるにしても、部局のほうで、積極的な打開策までは、なかなか見当たらないというところでしょうか。</p>   | <p>供給不足はどうしようもないのですが、やはり幅広く事業者へ声を掛けて、スケジュールを共有していく。鑑定機器の調達案件ですと、実際に公共調達委員会にも掛ける必要が出てくるので、それらの手続をできるだけ早めに進めるとともに、様々な声掛け、公告期間を長めに取るなどを行い、より幅広く、応札してくれる事業者を探すことが現状として、取れる方法なのかなと考えております。</p>   |
| <p>ありがとうございます。理解できました。<br/>         予定価格を設定するに当たって、落札者が提出なさった参考見積りに依拠しています。落札率が低くなる要因を分析なさっておられれば、教えていただけますか。</p>  | <p>これも公共調達委員会に掛けた案件なのですが、その掛けた直後にライセンス料の値上がりみたいな形で、業者から大幅な金額の増加の連絡を受けました。予定価格は、その増加した金額での見積りを頂いて、予定価格を設定しております。ただ、結果としてはオリックス・レンテックのほうで、企業努力かと思っておりますが、実際にはかなり低めの金額を出してきたところです。<br/>         最初に見積りの値段が大幅に上がる、予定したものより大幅に上がると言われた時点で、より深くどういった理由で上がるのか、そして、それは入札までに解消がなされるのか、そのような事情を確認するということはできたのかもしれませんが、そこまではできていなかったために、落札率についての予定価格との乖離が生じてしまったものかと思っております。</p> |
| <p>ありがとうございます。理解できました。お忙しい中で確認作業というのは大変かもしれませんが、おっしゃっていただいたような確認もしていただいて、適切な予定価格の設定に御尽力いただければと思います。私からは以上で</p>   | <p>はい。</p>  |

|   |  |
|---|--|
| ございます。  |  |
| ライセンス料の増加などの連絡を受けて、というのは落札者のほうからですか。  | はい。落札したオリックス・レンテックから連絡を受けております。  |
| B社が応札しなかったというのも、半導体の調達に間に合わないことが理由だったのですか。  | 応札しなかった業者から、辞退の連絡があった際に理由を確認しているのですが、やはり納期に自信がないと言いますか、こちらとしては6か月空けていますので、4月に契約をすれば十分間に合うかなというところだったのですが、そこで自信を持っていけるのがオリックス・レンテックしかいなかったということになりますので、結果としては少し調達の期間が短かったことにはなるかと思えます。  |
| オリックス・レンテック社は、これまでもお付き合いがあった業者さんですか。  | いいえ、オリックス・レンテックは今年度、機器については初めてです。  |
| 今回、たまたま半導体の調達にも問題ないという話だったということですか。   | はい。  |
| 分かりました。以上です。  | はい。  |
| 2者から見積書を取られていますが、B社のリース御見積書の物件名や内訳ですが、オリックス・レンテック社の見積書に比べますとかなりラフな記載です。これは、この調達の全体の理解をされているのかなという、少々疑問が出てしまうのですが、いかがですか。  | 仕様書には、このような仕様を満たすものという形で書いてはおりますので、中身も把握はしていると思います。正直なところ、やはりオリックス・レンテックのほうが安価ということで、採用される見積書となったときに、B社について、具体的に詳しく書いてくださいという指摘までするべきだった。もう少し丁寧な見積書を書いていただくことは、比較としては望ましかったのかなと考えています。 |
| 基本的な疑問なのですが、リース会社は専門的な機器を購入して、今回リースを組んでいるわけですが、リース会社は、専門的な機器を購入するときのノウハウを持っているのですか。<br>要するに、九州厚生局さんのほうから「このような機器を購入してください」というように、オファーを出しているという理解なのですか。                        | 仕様書の要件を満たすものを賃貸借したいということで、その中で業者が適合するものを探して調達という形なので、こちらからこの機種が欲しいという形での明確なオファーはしていません。  |
| そうすると、リース会社側でこのような機器の一定レベルの知識を得ないといけないということになりますよね。機器1台だけではなく、周辺の機器まで全て調達しなければいけないわけですから、それなりのノウハウ、知識がないといけないと思うのですが、いかがですか。  | はい。  |
| 事業者が、機器のメーカーに発注するというのはよく分かるのですが、機器の発注ではなくて、リース会社と今回5年間のリース契約をするということなので、リース会社に発注を出さなければいけない。だけど、リース会社はメーカーではないので、そういった機器の知識は特にないと思うので、そういう場合はリース会社が、メーカーに問合せをして購入することになるのですか。 | リース会社が、そのような確認をして、メーカーに問い合わせるといった形にはなると思います。   |
| そうすると、話は戻りますが、このリース御見積書の内容について、少し穿った見方をすると、見積書としての体裁が整われてないのかなと思ってしまいます。要するに、全体の調達が、本当にこの見積書に含まれているかと疑問が出てしまうのですが、いかがですか。   | オリックス・レンテックに比べて、おっしゃる通り、「物件名」としか書かれておりませんので。   |
| 機械1台がこの値段ですよ、という言い方で、この中身の記載がないですよ。仕様書に基づいて、見積書を出す側が、きちんと調達内容を理解できているのかというところが少し疑問でした。きちんとリース会社に説明をされて、妥当な見積書を出していただくということをクリアにしたいと思っています。                                    | はい。  |

(分科会長の意見)

では、これで終わります。今回討議された内容については部局のほうに持ち帰っていただき、参考になるところについて、御検討いただき、今後の事業の足しにしていただければと思います。

14 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)