

令和5年度第2回厚生労働省公共調達中央監視委員会 (第二分科会) 審議概要

開催日及び場所	令和5年10月13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	11件	(備考)
報告案件	0件	「報告案件」とは、各部局に設置された公共調達審査会で審議された案件について報告を受けたものである。
審議案件	11件	
意見の具申または勧告	なし	
委員からの意見・質問に対する回答等	意見・質問	回 答
	下記のとおり	下記のとおり

【審議案件1】

審議案件名 : 再生医療等評価部会等の運営等一式
 資格種別 : 役務の提供等(A又はBランク)
 選定理由 : 一般競争入札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 : 医政局
 契約相手方 : 三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社
 予定価格 : 41,635,154円
 契約金額 : 15,059,000円
 落札(契約)率 : 36.2%
 契約締結日 : 令和5年4月11日

(調達の概要)

一般競争入札(最低価格落札方式)を行ったところ、1者応札があり、三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社が契約の相手方となった。落札率は36.2%である。

意見・質問	回 答
同種の調査を3回以上という応札の条件について、それ自体は悪くないと思います。要件を満たす事業者は、どれぐらいいることを前提で設定されたのでしょうか。	AMEDの研究や再生医療等分野は、比較的いろいろな企業が調査されており、網羅的に何者という数字を把握しているわけではないのですが、過去に受注したほかの事業者も含めて、十数者近くはあると認識しています。
次回以降に改善ということですが、どういう方向で改善を図るのか。回数を1回減らして2回にすればいいのか、そうではない別のやり方があるのか、何かイメージがあれば教えてください。	回数を減らすことも検討しています。そのほか、今年度の調達の内容では、再生医療等に限定をしているのですが、再生医療等に限らず、例えば医学系の調査ということなど要件を広げることも検討しています。 なぜ再生医療等の情報を入れているかと言いますと、受託した事業者が、部会での専門的な議論のやり取りを理解できないと、議事録の質が低くなり、何のために委託しているのか分からない状況になることも考えられます。最低限の質を担保するために、再生医療等調査の実績があれば議論についていけるだろうという推定をして、条件に入れているわけです。 しかし、その観点からすると、必ずしも再生医療という分野に限らず、例えばほかの医学研究の実績があれば、応用が利く部分もあるかもしれませんので、それも踏まえて検討していきたいと考えております。
審査調書の対応策において、声かけをするということが書いてありますが、声かけは行ったのですか。	声かけは行いました。過去の受託事業者や、関連する事業者、ほかの事業でやり取りのある事業者などに、声

	<p>かけをメールで行いました。公告が出たときに、厚労省のホームページで公告したので確認お願いしますというようなメールを差し上げるなどを行いました。</p>
<p>参加しなかった理由を、声かけした方たち皆さんに聞いたのではなく、入札説明会に参加した事業者のうちの1者のみに確認したということでしょうか。</p>	<p>なぜ参加しなかったのかについては、おっしゃるとおり、入札説明会に参加した事業者のみに聴取しました。正式にヒアリングしたというところではないのですが、今回は他の業務との兼ね合いというところもあったのではないかとは思いますが。引き続き、幅広く、今まで受託していないような所についても、先ほどの仕様書の見直しのところで、医学系の研究も対象に含めれば、その裾野が広がると思いますので、そういう所にもお声かけをしていこうと検討しています。</p>
<p>声かけしたのだけれど、参加しなかった人たちは、なぜ参加しなかったのかを確認されたほうがよいと思いました。</p> <p>それから、金額についてです。低入札価格調査の結果について、工数と単価を乗じた数字が、事業者との見積りで3倍ほどの差があったと書いてありますが、中身を見ると、工数と単価にどちらも大幅な違いがあり、結果差異が縮まって3倍に落ち着いたということです。業者側の見積書だと、主任の時間が251時間、副主任まで含めて285時間ですね。1日8時間と見ると35.625ですが、予定価格の積算内訳になると、80+30だから110人日で、3.09倍ですね。このような具合で大分違うというのが1つです。</p> <p>それから、日給ですが、これは主任クラスで2万5,781円、業者の見積りだと時給1万9,000円だから日給だと15万2,000円になってしまう。前提となっているものが、そもそも全然違ってしまっていて、これで将来金額が適正に計算できるのかという絶対にはできないと思うのですが、どのようにお考えでしょうか。</p>	<p>予定価格積算内訳の見積りを算出するに当たり、1日当たりの単価をどう推計したかと言いますと、2022年の労働者の平均月額収入の統計データがあり、それを営業日で割ったものを算出しました。これが1日当たりの給料の金額になっているのですが、全産業の平均を予定価格では使っていたので、主に受託されたのがコンサルさんということなので、比較的労働者の単価が高いというような差異があったというところは、正に御指摘のとおりかと思っています。次年度以降の予定価格の見積りの1日当たりの積算の単価として、これが適切かというところは、正に御指摘のとおりかと思っています。頂いた指摘を踏まえて、次年度以降、より適切な計算ができるように努めてまいりたいと思っております。</p>
<p>工数についても大分違いがあると思いますが、いかがですか。</p>	<p>おっしゃるとおり、工数についても、厳密に計算はしていないのですが、非常に大きな差があると認識しています。結果的に1日当たりの単価が増えたらその工数が減っていくので、金額自体は余り変わらないのかもしれませんが、1日当たりの単価と工数を合わせて見直していきたいと考えています。</p>
<p>事業者が作成した経費明細書と、低入札価格調査の事業者が作成した積算内訳で、この中身の金額が異なっているが、合計金額が同じです。これはどのような意味があるのですか。</p>	<p>主に人件費の変動が大きいと思うので、そこについて事業者を確認いたしました。低入札価格調査の事業者が作成した積算内訳のほうは4月の前に取ったものでして、事業者が作成した経費明細書は、契約するタイミングか、それぐらいだったと思うのですが、4月以降のものとなっています。4月に人事異動があったということで差が生じたというような説明を受けています。</p>
<p>事業者が作成した経費明細書は、落札してしまったとか、そういう事情で結果ありきの明細を後から作ったと思っていのでしょうか。</p>	<p>事業者が、そういう認識だったかどうか、私には分かりかねるところはあるのですが、3月の段階で出てきたものでは、当時はこういう人数でこういう時間でやるという想定だったものが、4月以降は人数の変更等があり、結果的に同一の金額になったものと認識しております。</p>
<p>結論ありきのところに持っていくために、工数や人件費などを調整することがあるのであれば、今後こちら側が予算を立てるときに、どの資料を参考にしていいのかというのを選ぶ必要がありそうだなと思ったので、申し上げました。以上です。</p>	<p>はい。</p>
<p>予定価格の積算の根拠について、人件費の単価を、全産業から取られたというのは、なかなかチャレンジな感じがします。</p>	<p>3者のそれぞれの内訳ですが、1者はこの受託事業者で、残りの2者のうち1者は、同じような審議会関係の</p>

<p>今回、説明書を手交したが応札しなかった事業者の方々は、落札した業者と似た業種なのですか。</p>	<p>業務受託を請け負っているような会社でした。もう1者は、通信関係の会社です。</p>
<p>比較的に人件費が安いとは思えない感じがします。今回の結果から、全産業の平均から取ってくるというより、ある程度想定する業種から単価を徴したほうがよいのではないのでしょうか。</p>	<p>比較的人件費が高い分野の方々が入札に参加する可能性が高いという御指摘を踏まえて、次年度以降、適切に積算できるように努めてまいります。</p>
<p>ほかの案件、あるいはほかの部局の案件では、この業界ではこの価格表というように、使い分けているようです。情報を共有して、効率化したらよろしいかと思えます。</p>	<p>御助言いただき、誠にありがとうございます。</p>
<p>低入札価格調査の結果、問題なく履行されるように組まれたということなのですが、今まだ履行中だと思うのですが、今のところはどうでしょう、うまくいっているのでしょうか。</p>	<p>今のところ、特に事故もなく円滑に適切に実施されております。</p>
<p>なるべく応札してくれる業者を増やすべきなのだけれども、それがうまくいっていないという指摘があったかと思えます。 この部局だけで決められなくて、全省で決めなくてはいけないのかもしれませんが、仮にC等級まで資格種別を広げるとして、プライバシーマークや、その他いろいろな情報関連の資格を持った事業者であればCでもよいなどの形にすることは検討されていないのでしょうか。</p>	<p>全体の方針になると分かりかねるところです。</p>
	<p>○事務局から回答 各部局で検討できる話ではありませんので、全体を取りまとめている会計課で、頂きました御意見を踏まえて、今後検討してまいりたいと思えます。</p>
<p>(分科会長の意見) 応札者が増えてくれば、例えば経験豊富な事業者は工数を減らすなど、ある種の値引きができるようになり、結果的に質が良いものが、価格も良いところで落札されるというようなこともできると思えます。是非とも応札者を増やす方向でよろしく願います。</p>	<p>ありがとうございました。</p>

【審議案件 2】

審議案件名 : 食品等の規格基準の策定に関する資料等の電子媒体変換業務一式
 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 : 株式会社セブコム
 予定価格 : 10,754,700円
 契約金額 : 1,758,900円
 落札(契約)率 : 16.4%
 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、3者応札があり、株式会社セブコムが契約の相手方となった。落札率は16.4%である。

意見・質問	回 答
<p>低入札価格調査の結果について、経営状況に問題はないと考えるとあります。添付の資料で、経営状況を示すものが、決算報告書の貸借対照表1年度分のみと、納税証明が添付されています。これらの資料で、経営は何ら問題ないという判断をされたのですか、それとも添付もれでしょうか。</p>	<p>低入札価格調査の報告書ですが、その報告書を踏まえて、担当部局と会計課と最低入札価格業者との間で、質疑応答を行った資料があります。 主に、低い金額で入札した理由や内訳、契約の履行体制について質問をし、問題ないと判断しました。</p>
<p>履行体制についてはそうですが、経営状況に問題ないと思える根拠を教えてください。 なぜかと言うと、低入札調査は、実際に業務を行えるのかということも、もちろんそうですし、経営状況のよくない企業が、とにかく目先の仕事を得るために低い価格で入札された結果、倒産してできませんでしたなどという事案が発生するので、経営状況について確認しているのだと思いますが、いかがですか。</p>	<p>貸借対照表で大きな赤字や倒産のおそれがあるような情報が見受けられなかったところから、問題ないと判断しました。</p>
<p>貸借対照表1年度分のみで判断なさったというのは、例えば、過去に多くの利益が出ていたが、ここ10年ほど連続で大幅な赤字を出しているような企業でも、こういう貸借対照表が結果的にできたりするわけです。 もし調べてもらっちゃらないのであれば、調べませんでしたと教えていただければ結構です。</p>	<p>入札にかかる報告書の経営状況の資料が本来あるはずなのですが、そちらがこの資料には付いていないものです。</p>
<p>添付もれということですね。</p>	<p>そうですね。</p>
<p>かつて添付資料は3期分が多かったが、本件含めて、最近では1期分しか付いていないことが多いです。一般的に、経営状況を見るときに、複数年度ないと何とも言えないことが多いので、添付もれということだけで、調べているのでしたら結構です。 それから、低入札価格調査の結果です。この業者が予定価格と大幅に違ったなど、ほかの業者の入札の価格と比較してみても、20倍や30倍などの単位で差があります。低入札価格調査の結果の説明によると、高機能なスキャナーを使っているため短い時間で済むというような説明の記載です。ほかの入札している方々たちをインターネットで検索すると、非常に大きい企業であったり、専門の業者で、写真などを見ると立派なスキャナーを持っているようで、落札業者に見劣りするようなものではない気がします。そうすると、差はスキャナーの性能だけで生じたものではないと思いますが、いかがでしょうか。 前提となるスキャナーがこういうもので、本来このぐらいの時間でできる企業、20倍、30倍の時間が掛かる企業と、そうでない企業が紛れ込んでくるような調達なのか、はつき</p>	<p>今回の調達に当たり、仕様書でスキャナーの性能については特段問うていないものです。高性能なスキャナーを持った会社が応札することもできますし、比較的低機能なスキャナーを持った会社も入札することができるという状況で、調達は実施しました。</p>

りさせておいたほうがよいと思います。	
<p>予定価格を立てる側が、前提として、どういう機能を持っている業者が多いから、結果こうなるということを知っておかないと、今後、予定価格を立てるときに、同じ問題が出てきてしまうと思います。</p>	<p>御指摘ありがとうございます。その点を、十分に検討して今後は調達していきたいと思います。</p>
<p>もう1つ、実際は分からないですが、ほかの業者も少なくとも相当な機械を持っているように見えます。それでも20倍、30倍の入札額の違いがあったということは、何か前提を間違えてしまうような説明を、応札側が受け取ってしまった可能性はないとは言えないため、どうして高く出したのかという精査も、もしできるのであればしていただきたいなと思いました。以上です。</p>	<p>はい。ありがとうございます。</p>
<p>質問というか、意見になるのですが、資料の見積書を見ると、1ページ当たり45円と、電子化作業の金額が大きいです。スキャナー1枚とる度に45円という見積書です。うちの事務所のコピー機のソート機能で1分間で100枚ぐらい取ったら、1分間で4,500円ですよね。民間ですから、儲けを含んで当然ですが、予定価格を立てるための積算の考え方といえますか、今のような1枚45円、入札した人はこの3倍ほどの値段を付けていますので、1枚ガラス面でスキャナーやソーターで読み込むと、1枚当たり100円や150円などで付けているかもしれないですが、それでもいいという見積りなのか。あるいは、落札事業者のように、人件費、要するにほとんど工賃、人工など、時給や日給などでどのくらいできるかという発想をするほうが、なじむ調達かと思います。</p> <p>積算の考え方自体を決めないと、次回も繰り返しかと思います。予定価格を立てるための基本となる考え方を整理していただくといいのかなと思います。</p>	<p>承知しました。今後の調達にいかしていきたいと思います。</p>
<p>予定価格の立て方について、既に指摘がありましたが、やはり少々疑問があります。ばらつきが極端に大きく、いわゆる調達仕様が分かりづらいように思わざるを得ません。今回は複数者から見積りを取ったということですが、1者分しかこちらには届いていないので、ほかのものは何者取って、どういう使い方をしたのかを教えてくださいませんか。</p>	<p>見積りの提出依頼は、入札説明書を配布した複数者をお願いしたのですが、実際に見積書を提出した会社は、予定価格の参考見積りとしたA社と、もう1者、B社と、開札調書の2番手として出てくる会社です。その参考見積りは、3,500万円程度のものを徴取していました。</p>
<p>3,500万円程度の参考見積りと、もう1つ出ているA社の参考見積りは、どのようにして使ったのですか。各項目を比較して、平均を取った、安いほうを取ったなど、そういうようなやり方でしょうか。</p>	<p>見積書の提出に当たっては、入札説明書とその中に含まれる仕様書を十分に業者で確認いただいて、一部、項目のずれはあるのですが、概ね業務が履行できるものとして、我々で徴取したものです。</p> <p>参考見積書の使い方としては、2者分の見積書が取得できたので、そのうち最低の価格のA社のほうを採用し、予定価格として設定しました。</p>
<p>全項目ともA社のほうが、安かったということですか。それとも総額が安かったということでしょうか。</p>	<p>A社の項目数が7つほどありまして、一方でB社の見積書は3項目で、単純比較はできなかったのですが、総額でA社のほうが低い金額をお示しいただいたので、それを採用しました。</p>
<p>確かに、総額ベースで大きく違っているということなので、項目で見ても違うことは想像できますが、複数徴取した見積りは両方出して、それをどのように使ったかという説明として、予定価格、積算根拠の書類には付けていただくとうよいと思います。次回以降、皆さんが人事異動した後の調達者が、同じミスをするようになってしまふとよろしくないなので、どのように予定価格を立てたのかという記録を是非残して、受け継いでほしいと思います。</p>	<p>今後の予定価格の設定の際には、そのようにしたいと思います。</p>
<p>予定価格の積算に参考見積の単価を採用されたということ</p>	<p>見積りの妥当性について、具体的には、来庁いただい</p>

<p>でしょうが、その妥当性は検証されたのですか。</p>	<p>たり、電話で聴取するなど、しっかりと裏を取れていなかったのは事実です。今後、参考見積りを取得する際には、その辺りの裏取りをしっかりとさせていただいて、今回のような落札率にならないように善処したいと思えます。</p>
<p>見積書を取ったときに、適切であるかどうかを確認していただく必要があるのではないかと、問題意識です。単価や工数などが適切であることは、検証されたのでしょうか。</p>	<p>A社の見積書に関して、仕様と一個一個整合性が取れているというところまでの確認は、取れていませんでした。今後の調達に当たっては、その点、見積書を使った予定価格の設定をする際には注意したいと思います。</p>
<p>そうですね、お願いします。今回の案件は相当に低落札率で、厚労省の示した調達仕様は、A社のように解釈されるが、実態の業務は今回の落札者の理解が正しかったということになってしまいますよね。</p>	<p>はい、結果としてそのとおりだと思います。</p>
<p>仕様の書き方が、分かりづらいか、誤認させるものがあつたと言わざるを得ないのではないかと思います。</p>	<p>はい。</p>
<p>履行状況を見ながら、受け入れていい履行状況であったと、履行が終わった後で評価された場合は、今回の応札者の仕事の内容や、どのくらいの単価や工数で行ったのかということ聞き取りした上で、次の調達に活かす必要があると思えます。</p>	<p>承知しました。ありがとうございます。</p>
<p>低入札価格調査の結果について、コストダウン額1,000万円と同程度というものの1,000万円というのは、何の数なのでしょう。</p>	<p>こちらの1,000万円という金額については、業者からヒアリングをするに当たって発言があったものです。</p>
<p>何のコストダウンに対応するのですか。</p>	<p>実際にコストダウンの額を計算すると、790万円ほどになるのですが、それを丸めて1,000万円と表現しているところ です。</p>
<p>もう少し精度が高い丸め方のほうがよいのではないかと思います。感覚的に少し遠すぎるような気がします。</p>	<p>はい。</p>
<p>(分科会長の意見) 全体的な印象の話になってしまうのですが、それほど難しいところではなかったかなと思います。もう少し自分たちの部局が、何のためにお金を使ったのかということは、よく理解して、説明責任を果たせるようにしていただければ、国民も納得できると思えますので、今後そのようにお願いしたいと思います。</p>	<p>ありがとうございます。</p>

【審議案件3】

審議案件名 : 令和5年度診療報酬情報提供サービスに係る運用・保守業務一式
 資格種別 : 役務の提供等 (A、B、Cランク)
 選定理由 : 一般競争入札を実施している案件中、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 : 大臣官房会計課
 契約相手方 : 株式会社セック
 予定価格 : 19,784,600円
 契約金額 : 9,873,600円
 落札(契約)率 : 49.9%
 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、株式会社セックが契約の相手方となった。落札率は49.9%である。

意見・質問	回 答
<p>予定価格の出し方ですが、工数についての資料が付いていますが、工数は、どういう根拠で設定したのでしょうか。</p>	<p>今回の調達につきまして、2者から見積りを取っております。1者が単年度で1,978万4,600円、もう1者が2,983万2,000円といった金額でして、この見積りの金額を踏まえて、調達に使える金額等も勘案して、1,978万4,600円という予定価格を設定しました。</p>
<p>単価×工数という作りなので、工数をどのように設定したかという質問です。頭の金額は先に見積りで決まっており、単価で割って、工数を割り振ったのでしょうか。</p>	<p>工数は、幾つかの作業根拠があり、それぞれについて稼働日数等を算出しています。そこから、例えばプロジェクト管理で言えば1.75人月、システムの運用・保守業務については4.50人月、運用実施要領・保守計画及び運用・保守実施要領の作成については1.5人月、定常時対応については4.5人月といったように、それぞれの項目についての工数を算出して、今回の予定価格となったものです。</p>
<p>どの作業にどのぐらいの人数が必要、工数が要するというのは、専門家から情報を得たのか、参考見積りから得たのか、省外の何か別部署があり、そちらにお願いしたのかなど、実質的にどういう根拠で、設定されたのかということです。</p>	<p>見積りの金額を参考に出して、工数等について委託業者に何か見積りをお願いしているとか、別の業者に対して見積りをお願いしているとか、そういうことではなく、今回は2者でしたから、2者のほうから見積金額を出していただいて、そこから予定価格を算出したものであって、特にそれ以上のことはやっておりません。</p>
<p>工数はどこから出てきたのですか。</p>	<p>今までの工数を基に、大体この程度であるだろうという想定を基に出しました。運用・保守業務であって、基本的にやっていることは、毎年毎年変わらないです。昨年度、確かに第一次プラットフォームから第二次プラットフォームに移行したというようなことはありましたが、それ以外については、運用・保守業務としてやっていることは毎年変わらないので、工数としても、それほど大きな変動はないだろうというような想定の下に算出しました。</p>
<p>聞き方を変えます。参考見積りを取った先は2者とおっしゃいましたか。</p>	<p>はい。</p>
<p>セックも入っていますか。</p>	<p>入っています。</p>
<p>入っていますか。セックの参考見積りは、同じように、単価×それぞれの人ごとの工数が内訳で付いているような参考見積りだったということですか。</p>	<p>おっしゃるとおり、単価×工数で出ています。</p>
<p>2つある参考見積りのうち、総額で安いほうを採用して、内訳も含めてそのまま使ったという理解でよいのですか。</p>	<p>はい。</p>
<p>実際に入札してみると、同じセックが入札しており、資料に「工数は実はそんなに要りませんでした」というような説明に</p>	<p>おっしゃるとおりです。なぜこんなに違うのかを、セックに確認したところ、過去にも保守・点検業務を何回</p>

<p>なっているのですか。</p>	<p>かやっており、何としても取りたいと。だから、削るだけ削って、入札の金額を出したというような回答を得ております。</p>
<p>ありがとうございます。</p>	<p>はい。</p>
<p>調達仕様書の調達の背景には、前回調達の令和2～4年度の業務内容から第二期プラットフォーム移行後における運用方式としては、概ね変更ないとの記載があるが、前回契約が3年で2,970万でした。1年ですと1,000万かなと単純に推測したのですが、予定価格を1,900万とされているということは、やはり内容が違うということなのですか。</p>	<p>第一次プラットフォームから第二次プラットフォームに移行したという以外は、変わりはないです。金額が多いというのは、確かに不自然とは考えたのですが、このシステムについては、実は平成29年から令和2年3月までも複数年度の契約をしております、ここも今回と同じくセックでした。これは資料に載っていないかもしれませんが、そのときの契約金額、落札金額は調べられなかったのですが、平成29年から令和2年までの3年間の契約金額は、6,998万4,000円でした。単年ですと2,332万8,000円です。以前にそれぐらいの金額があったもので、熟練したので、かなり職員さんも何回もやっておられるので、ここまで低くできたのだという説明でしたが、一次から二次に移ったという経緯もありますし、何年か前には単年度で2,300万以上もあったので、多少の違和感はありましたが、そんなに変な金額ではないかなと捉えていました。</p>
<p>前回の調達のとおり、単純に割り算して年1,000万というのは、それが極端に常識的ではない低い金額で落札されていたから、これを参考としては、まずいということですね。適正な予定価格を立てようとする、今回の予定価格になって不思議はないということですね。</p> <p>それから、低入札調査の質疑応答の中に、現事業者からの引継ぎを受けるという記載があるのですが、現事業者と今回の落札者が同じです。また、算出内訳の中にも、引継ぎなどという項目があります。なぜこのような質問や、引継ぎという話が出たのでしょうか。</p>	<p>令和2年から令和4年9月30日までをセックが履行しており、令和4年10月から令和5年3月までは、別の会社がやっています。なぜそのようなことになったのかと言うと、先ほど申し上げた、第一次政府共通プラットフォームから第二次共通プラットフォームに移行したということがあります。令和2年度の時点で、令和4年度中に第二次プラットフォームに移行することは想定していたので、実は保守・点検業務以外にも第二次プラットフォームの移行業務ということで、もう一つの調達をやっています。そのときに、その移行業務を落札した業者が、併せて令和4年10月から令和5年3月までの保守・点検業務をセットで契約したというような経緯がありまして、このように事業所が異なってしまったという経緯がございます。</p>
<p>分かりました。ありがとうございます。</p> <p>最後に、1者応札になった要因ですが、前回調達の参加者に聞くと、応札検討のタイミングにおいて、事業に参加するための十分な体制確保が困難であったというお話ですが、これは3者全員ですか。</p>	<p>3者のうちの1者はセックさんでしたので、実際に聞き取りを行ったのは2者です。1者は、タイミングが合わなくて、多分ほかの調達が入っていたのではないかと思われるのですが、対応できないという回答です。もう1者は、担当者の手違いで、入札書が期限までに提出されなかったという経緯です。ちなみに、その入札するつもりだったのにできなかったという業者は、先ほどお話しした、第二次プラットフォームへの移行業務と、令和4年9月から令和5年3月まで保守・点検業務を行った業者です。</p>
<p>時期をずらすと、より応募がありそうですが、例えば、12月28日に公告すると、みんな休みに入っていて、次の出勤が1月6日や1月10日過ぎになることもあり、実質的な検討期間が非常に短くなってしまいう時期かと思えます。実質的な検討期間を増やす、時期をずらすと、より応募があるのかなと思えますが、いかがですか。</p>	<p>本来であれば2者であったのが1者になってしまったので、確かにこれはまずいという認識です。今年度は調達を早めて、今もう調達に向けて着手しており、PMO審査をしている最中です。来月中には調達に入って、入札も去年よりは1か月ほど前倒しで行えればと考えています。併せて、入札の説明会もやったほうがよいと考えています。</p>
<p>これまでの契約金額との比較からすると、やや不自然な予定価格とも思えます。確かに、かつて単年度で2,000万円を超えたこともあり、ITの場合、基本的に長く使うシステムで、先</p>	<p>少し補足します。先ほど令和2年から令和4年までで2,970万ということで、1年あたり約1,000万というお話でしたが、これについて、前回は令和2年度から4年</p>

<p>ほど一次から二次へという話もありましたが、システム更新があるにしても、コストはだんだん下がっていくというのが普通であり、同じ業務の場合、上げることは少々考えづらいと思います。直近3年間の実績から、単年度1,000万円ほどだとすれば、2,000万円近い予定価格を積むことは、にわかに入金しにくいという気がします。</p>	<p>度、正確には2年半の契約になるため、単年1,000万というわけではなく、1,100万から1,200万程度です。おっしゃるとおり、少し高く、先ほど申し上げた前々回の調達が6,000万ということを踏まえて、少し高く単価を設定してしまい、予定価格が少し高くなってしまったということは、次回以降の反省にしたいと思います。</p>
<p>(分科会長の意見)</p> <p>やはり官庁のメンタリティーとして、皆さんは予算のこういったことをチェックすることが仕事ではなくて、このような情報システムを買い付けて、調達して、仕事を前に進めることが仕事だから、不落を避けたいことは分かります。だからこそ、少し予定価格は高めにしておいて、不落を避けたいというものは、あらゆる案件で誘惑としてあるのですが、それをやってしまうと、「何だ、実は厚労省って、意外と財布は大きかったのか」ということで、1者応札になってしまったあと、翌年は、逆に業者としては賭けに出て、高く入れてくるということもあり得ます。もちろん民間業者だから、それを禁ずることはできないし、むしろそれは賢い行動とすら思います。一方で、買手である厚生労働省に、「予算が取れているから」というふうに調達されると、国民としては、お金の遣い方がおかしいのではないかというようにも見えます。応札する側も、できるはずの工夫をしないことにつながります。かつて高かったから、少し不自然ではあるが、去年の額の倍額を付けるという予定価格の立て方は、よくないと思います。</p> <p>今後は、きちんと説明がつかない予定価格を立てるのではなく、実勢で立てるようにしていただきたいと思いますし、今回セックさんは、その点は真面目にやってくくださったと言えるかもしれません。去年の金額とほぼ同じで入れてくれているわけですね。ある意味、応札者側が真摯な態度を取った結果、「良かったですね」と言えるのですが、そうではなかった場合は、「高づかみさせられましたね」と言わざるを得なかったと思うのです。当事者感を持って、きちんと納得のいく説明ができる調達を、今後は是非お願いしたいと思います。</p>	<p>ありがとうございました。</p>

【審議案件4】	
審議案件名	: 情報セキュリティコンサルティング等一式
資格種別	: 役務の提供等 (A又はBランク)
選定理由	: 一般競争入札を実施している案件中、落札率が高く、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	: Musarubra Japan株式会社
予定価格	: 110,035,200円
契約金額	: 110,000,000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(総合評価落札方式)を行ったところ、1者応札があり、Musarubra Japan株式会社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
1者応札になった要因分析ですが、13者に仕様書を手交したうち、何者にお聞きになった結果でしょうか。	2、3者に聞いた結果です。
今回の1者応札になった要因と、前回、1者応札になった要因が、少し違っているようです。今、2、3者について聞いた結果、また違う回答が出てきてしまった。では、今後はどうのように対策をお考えでしょうか。	1者応札が複数年続いてしまった状況があるため、これを改善すべく、次年度からは分離調達を考えています。具体的には、インシデントの対処等支援とそのほかのコンサル業務に大きく分かりますので、そこを分離して、2本に調達を分けようと考えています。
事業を分けることができるものを分けることは、応募しやすくなるため、大変良いと思います。2、3者から聞き取りをした結果、事業を分けてくれたらよいと言ったのは、何者でしたか。要するに、一部の意見ですと、実際にはほかの意見もあって、ほかにも1者応札になってしまう要因が含まれているのであれば、今、たまたま聞いた所に出てきた内容を改善しても、次が複数者応札になるか疑問です。1者応札を回避する確率を上げるために、もう少し聞き取りを詳細になさってはいかがかと思うところです。 そして、予定価格の内訳は、どのように作ったものでしょうか。工程を省内で、コンサルを頼んで作って、あと単価を掛けたということなのですか。	工数に関しては、前回調達時の事業者から取り寄せた資料を基に作成しています。
単価の根拠を説明して下さい。	単価については、セキュリティ関係の事業は高度な専門家を有して業務を行うことが多いですので、こちらも現業者からセキュリティに詳しい人材の単価を聴取し、そちらを参考にしました。
前の年の見積りですね。その単価をそのまま流用されているのですか。	そうです、前回の単価を参考にしました。
前回と同じ業者が出した単価を使ったので、1者応札となると、結果100%にならざるを得ないということですね。	そういった理由も少しあるかと思うのですが、開札調書は、1回目の入札のときに予定価格内に収まる札がなくて、3回、再度入札をして、何とかうまく予定価格内に収まる額になったので、結果的に100%、99.9%ということになってしまいました。
3回入札し、少しずつ下げて、結果的にこうなったということですか。	そうです。
工数など、見直すべき点はないのでしょうか。見積りを取るときなどに、現行の業者と話し合い、ここは短くできるのではないかと、更に予定価格が下がるような、そういうことは話し合いをするのでしょうか。話し合った結果、こうなったということでしょうか。	見積りを取るときに話していないのですが、業者が限界まで削っての入札だったという話で、これ以上、下げるのはなかなか難しいところもあるのかと思っております。
分かりました。ありがとうございます。	

<p>入札説明会をしていないようですが、その理由か根拠があれば教えてください。</p>	<p>今回申込みがあったのが現行の事業者1者だけでして、そのときに事業者を確認したところ、説明会は不要だという返事があったので、今回は実施をしなかったという経緯があります。</p>
<p>仕様書を交付したのは13者あるわけですよね。それで、1者だったからというのは、どういう意味でしょうか。</p>	<p>入札公告を打つときに、本件について入札説明会を行うことで公告をしていて、参加を希望する事業者については、連絡をするように言ったところ、現行事業者から連絡があったところです。現行事業者なので、ある程度内容を知っているというところで、現行事業者としては、ほかの事業者がどのような質問をするのかというのが気になったそうです。内容自体はある程度知っている、例年やっている業務で、今年度もやっているのを知っているのだけれども、ほかの業者の質問等が聞きたいという趣旨で申し込んだということなので、うちしかいないのであれば入札説明会は聞きませんという回答があり、今回、説明会は実施しなかったということです。</p>
<p>今の御説明は分かりました。仕様書や入札公告で、入札説明会について、どういう形でアナウンスされているのですか。</p>	<p>入札公告上、説明会の日付等を設定して、スケジュール等を応募のあった業者と調整することになっていました。今回、最初は応募があったのですが、結果、取下げということになってしまったので、今回は説明会自体を開催していないということです。</p>
<p>落札率100%、正確には99.9%ですが、積算根拠は調査されているのでしょうか。</p>	<p>見積りを参考に精査した結果ということに尽きてしまうということです。</p>
<p>先ほど、以前に取った見積りをもとに予定価格を立てたとの回答でしたが、以前に取ったものと、今回も同じだろうということですか。</p>	<p>昨年度の実績を基に作成しました。</p>
<p>予定価格は、昨年度の実績をもとに立てられたということですね。</p>	<p>補足しますと、昨年度応札した事業者から、契約後に契約の内訳書で、先ほどお見せした資料を提出させておりましたので、この内訳書が実態にかなり即していると思っております。昨年度と、業務内容自体は大幅な変更はないので、同じような工数、同じような単価で見積り、あるいは予定価格の積算根拠としました。</p>
<p>なるほど。余り業務に変わりはないことが前提なわけですね。</p>	<p>そのとおりです。</p>
<p>分かりました。 あと、予定価格調書の積算内訳で非常に細かい文言の確認ですが、「工数がより多い技術者の単価を用いる」というのは、どういう意味で書かれたのでしょうか。</p>	<p>これは業者から聴取した内訳書を基にということなのですが、業者の内訳書が、高度な職員と通常の職員ということなので、単価が232万円の職員を中心に行う業務と480万円の上級の職員を中心に行う業務とに分かれておりました。それで、上級の職員を多く使う業務、作業項目については、上級の単価を使って、通常の職員を使う、投入が通常の職員が多い業務については、通常の職員の単価を使って積算したところです。</p>
<p>ある業務を見たときに、この業務は上級の人と普通の人とがミックスされているとは考えないで、その業務に関しては、メインは上級の人である、メインは普通の人だというように仮定して出しましたと、そういう意味ですか。</p>	<p>御認識のとおりでございます。</p>
<p>(分科会長の意見) 分かりました。今度は分割調達も挑戦してみたいということなので、一定成果が上がることを私も期待しています。是非、今後も複数応札になるように頑張っていただければと思います。</p>	

【審議案件 5】	
審議案件名	令和5年度 改正労働安全衛生規則等に係る周知媒体作成等事業
資格種別	役務の提供等（A、B又はCランク）
選定理由	一般競争入札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	労働基準局 労災管理課
契約相手方	港北メディアサービス株式会社
予定価格	9,751,978円
契約金額	3,184,952円
落札(契約)率	32.7%
契約締結日	令和5年4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、港北メディアサービス株式会社が契約の相手方となった。落札率は32.7%である。

意見・質問	回 答
入札説明会をすることに、一定額以上の場合にするなどのルールはあるのでしょうか。	○事務局 事務局から説明いたします。原則は実施するというように定めております。
原則実施するが、今回のほかの資料のことまで言及し申し訳ないのですが、ほぼしていないようです。原則が原則でなくなっているのか、それとも、審議案件に上がってくるようなものは、概ねしていないものが多いということになっているのですか。入札説明会を行えば、審議案件に引っ掛かってくるようなものは少ないということなのでしょうか。	○事務局 審議案件の抽出の過程におきましては、説明会の有無については、特に考慮はしておりません。
予定価格と入札金額の間に3倍ぐらい差があります。予定価格の積算内訳はどのように算出したのでしょうか。	予定価格の算出にしましては、編集・データ作成、デザインやイラストの作成・挿入に合わせて、400万を積んでいました。根拠としては、プロの方に頼むというところで、目分量で少し高めに設定をしたところです。特段の典拠はありません。
なぜ差額が生じたのでしょうか。	安全衛生部として、こういうものを委託事業で行ったことが比較的初めてで、過去の精算の結果などありませんでした。精算を見ると、先ほど申し上げた400万に該当するものが、大体45万程度だということで、今後、同様の事業を行う場合には、きちんとこのような精算結果を踏まえて対応してまいりたいと考えています。
なぜ400万にしたのですか。	そこに関しましては、必ず応札額が予定価格をオーバーしてはいけないということで高めに積んだところで、特段典拠はございませんでした。今後はこのようなことがないよう、今回の精算結果を踏まえて積算を行ってまいりたいと考えております。
作業量や単価などを考えた結果、こういうことになるのだろうと。だから、思ったより作業量が少なかった、あるいは、単価が低かったということで、今回は45万が正しかったという結論に至ったのではないかと思うのですが、どうでしょうか。	作業量などに関しましては、かなり多くの作業があると踏んで250万と積算したのですが、思ったほど作業がなかったように認識しているところです。
何か専門の部署や、今後どこかの業者に聞き取れば、精度は上がるということですか。	はい。
仮に400万のところを45万に手直しされたとしても、入札金額は289万5,000円であり、それでも大幅な開きがあるかと思えます。その他の部分でも、相当の違いが生じてしまっていることについてはどうでしょうか。	そのほかの大きな乖離があった所ですが、予定価格の印刷製本の所で、216万と積んでいましたが、実際は81万程度でした。ここに関しましては、庁費等で行うパンフレットの印刷の単価が、4ページ物だと9円程度、6ページ物だと14円程度でしたので、それをそのまま積算しました。この130万程度の乖離も大きな要因であったというように認識して

	います。
実績などから、9円、14円というのを決めたのですね。	はい。そこは実績等から積算をしましたが、たくさん印刷すると安くなることもあり、そのようになったと認識しています。
1者応札になった要因です。4～6月は繁忙期のため対応できない事業者が多かったということですが、何者くらいに聞き取った結果でしょうか。入札しなかった3者でしょうか。その方たち全員に聞いたら同じようなことをおっしゃっているということでしょうか。	はい。
繁忙期はほかの事案などで分かっていたことではないですか。今回、初めて気が付いたということでしょうか。	はい。当部では、このようなパンフレットの印刷を、年度始めにやることは少ないです。ただ、今回は大きい改正があり、7月1日～7月7日の「全国安全週間」に合わせるような形で、パンフレットを印刷しなければならないというスケジュールで、事業を組んでいたところでした。そのため、4月13日からの契約で、6月16日までに、必ず全国の労働局や労働基準監督署に配布し終わるというスケジュールが、年度始めに当たり、印刷業者さんが非常に忙しいということを知りました。そこは重く受け止めております。
分かりました。ありがとうございます。	
(分科会長の意見) 工数、単価の根拠の見直しが必要であろうと思いますので、次は実勢に合わせていただければと思います。特にデザインの絡みは、確かに不明瞭な部分があり、大まかにしか積算のしようがないと思います。しかし、パンフレットは、多数の部局で作っていますので、最近の動向を調査できると思います。 あと、ニュース等で御存じと思いますが、今、生成AIが非常に勢いを増しており、そういう仕事が自動化されてきています。かつて、例えば専門技能であった翻訳が、今、とても値下がりしているのです。今回のイラストをやることやデザインをやることも、やはりAIの領域になってきていますので、恐らくこの後に高くなるということはないはずで、むしろ価格破壊が起きると思います。価格の実勢へのアップデートは、怠らずお願いしたいと思います。	承知しました。貴重な御意見をありがとうございます。

【審議案件 6】	
審議案件名	雇用環境・均等行政情報システムの運用・保守業務（ヘルプデスク含む）一式（令和5年度開始）
資格種別	役務の提供等（A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	労働基準局 労災管理課
契約相手方	株式会社セック
予定価格	702,239,450円
契約金額	189,288,000円
落札(契約)率	27.0%
契約締結日	令和5年4月3日

(調達の概要)
 一般競争入札（総合評価落札方式）を行ったところ、2者応札があり、株式会社セックが契約の相手方となった。落札率は27.0%である。

意見・質問	回答
<p>前回1者応札となり、対策をした結果、今回は2者応札になったのですか。</p>	<p>いろいろな所に声かけをするなどの対応を行った結果、今回は2者という形になりました。</p>
<p>低入札価格調査の結果について、要員単価がそもそも低いとのことですね。予定価格の積算資料の場合、必ずしもこちらの見積りと落札者の見積りとが、各員のランクが違うのかもしれないのですが、予定価格の積算資料だと、上のほうから日額15万、9万6,000、8万1,000、6万5,000ですが、入札金額内訳書の単価を見ると、日額に直すと7万6,000、7万400、6万2,000、6万と随分違います。一般的に、金額が高い人は、能力が高いから単価が高い、したがって、良いものができるのではなかろうかという推測ができます。予定価格を立てたときの期待される完成度は、今回の落札者が作るであろうものの完成度とは大分乖離することが想像されるのですが、いかがでしょうか。結果はもうある程度出ているのでしょうか。</p>	<p>3年間の運用・保守ですので、今、半年がちょうどたったところですが、まだ最後まで終わったわけではないのですが、この半年を見て、必要でこちらからお願いしていることについて、問題なく履行していただいております。単価のところですが、こちらはその点は少し危惧しております。単価を調べたときに、すごく単価の安い、工数の安い方だけを使っているということであれば、大丈夫かなという不安があるところですが、テーブル全体が低いということで、その会社の中ではきちんと履行ができる方も当てていることが読み取れましたので、その点で妥当であると判断をしています。</p>
<p>予定価格では日給15万の方とそれに該当する落札者側の一番高い人で日額7万6,000円ぐらいと、倍ぐらいの開きがあります。今回の調達では、技術力が7万6,000円の方で十分満たせる種類の仕事であったとすると、予定価格を立てるときに、過大に積算したということでしょうか。より安く予定価格を立てることができたのかなという気もしますし、厚労省側は、問題ないのだけれど、より良いものを期待していたのかというところを確認したいです。</p>	<p>その点に関しては、やはり各社で工数の単価テーブルが違うところがあり、予算要求の時点でも、調達を行う時点でも、見積りは取っており、それをもとに積算した予定価格です。</p>
<p>求める内容の完成度が、本当はより高かったなどということではなくて、世間相場で作れば、同じものであっても、もっと高くなっていたはず。落札業者だけが、同じ能力があっても安い単価でできる。そういう理解をしているということではないのでしょうか。</p>	<p>そうですね、様々なノウハウがあるということと、先ほど申し上げたようなツール化するなどの工夫を行うことで、単価を下げることができているとお伺いしています。</p>
<p>前回調達の金額との比較ですが、前回調達では1億5,400万で、期間は令和4年2月から令和5年3月まで、14か月。今回調達が、36か月だとすると金額は単純に計算すると3億9,600万ぐらいになるかと思えます。予定価格は7億を超えています。予定価格と前回調達の金額との関係はどうでしょうか。前回調達から今回の調達予定価格を立てるのに、資料は流用しなかったのでしょうか。</p>	<p>前回のシステムから、今回のシステムは、新しいシステムになっており、かなり機能拡充を行っている部分があります。その点で少し運用・保守の価格が、上がっている部分があるかなと考えています。</p>
<p>調達のタイトルは同じでも、内容や作業は、全然違うということですね。</p>	<p>システム自体が令和4年に新しくなり、大きく刷新し、基盤も全く違う形になっています。</p>

今後新しい基盤になったら、この第二期政府共通プラットフォームでしょうか、どうしても値段は高くなってしまいうことでしょうか。	基盤もそうなのですが、機能自体が刷新されました。今まで、総合労働相談コーナーでの相談内容などは入れられる状態になかったものが、入力できるようということで、かなり今回拡大しています。
予定価格を立てるときの根拠ですが、参考見積りあるいは前年実績を基に、前年の業者から出してもらったものを参考にされたのでしょうか。	複数業者から、見積りを取りました。
複数というのは、どういう所から取って、それをどう利用したのかというところを説明していただけませんか。	1者は前年度の事業者で、もう1者はほかの今までお付き合いがある会社などをお願いをして、出していただきました。
総額が安いほうを内訳含めて採用した、単価と工数それぞれ低いほうを採用した、平均を採用したなどは、いかがでしょうか。	基本的には、平均を採用しています。少し工数でこの部分まで入れると大変だということで、抜かした工数などはあるので、100%の平均ではないのですが、基本的には平均で採りました。
平均で採ることが妥当かどうか、見積りで提出されたものを絶対値として前提にやってよいかというのは、専門家の助言を得たり、専門家の目を通っているのか、単純に真ん中を採ったようなことに近いのでしょうか。	まず、PMO 審査という形で、システム関係の予算、調達に関しては、全てシステム関係を持っている部署が厚労省内にありますので、その審査を必ず通っているものです。その際に、見積りなども一緒に出して、審査を通っています。
PMO 審査は、予算のときなのですか、その後の調達の時点でかけるものなのですか。	どちらもあります。
今回も PMO 審査を通っているということですか。	はい、通っています。
ほかの類似調達で、今日もシステムの運用・保守だと別の案件であったのですが、参考見積りを基に単価を作る場合、採用する場合と、過去の統計のような、その平均値であったり、そういう資料の単価を持ってくる場合があるのですが、その辺、使い分けの基準はあるのですか。	今まで当課でやっているシステムについては、参考見積りを取る形で進めています。単価を使っているというのは、私の存じ上げている中では事例がありませんでした。他局でやっているというのは、こちらの委員会の議事録等を拝見はさせていただいているのですが、当課としてはないという形です。
意識的に基準があって選択しているわけではないようですが、そういうことでよいですか。	そうですね、はい。
予定価格の立て方で、複数の見積りを取ったとのことですが、今回、予定価格の金額自体はA社のほうと金額が似ていますよね。	はい。
見積りを取った2社は、A社の入札金額を挟むような高い金額と安い金額だったということですか。	ほぼ同じ額でした。ですので、若干の凸凹はあるのですが、そんなに大きく乖離しているものではないです。
普通の積算なら妥当な金額であると納得できたということですね。	そのように認識をしています。
分かりました。これは、次の調達というのはあるのでしょうか。	はい、7年度までですので、また8年度から運用・保守をやっていただく業者を調達します。
今回の事実を踏まえて、次回はどのように積算するのでしょうか。	参考見積りを取り進めているところですが、今回また第二期共通プラットフォームがなくなってしまうという関係から、新しいプラットフォームに移すという作業を行うもので、それと一緒に大きな更改があります。そのまま改修業者と同じ業者に運用・保守をやっていただいたほうが、どうしてもバグ等の発生ができるので、その辺りも面倒を見ていただけるということで、今回一体として調達を行っているところです。その参考見積りを頂いて進めています。
既に次の調達が、進行しているということですね。	はい。
分かりました。なるべく高止まりしないようにというのは意識していただきたいと思っています。	はい。
(分科会長の意見) 分かりました。では、私からは以上です。	

【審議案件 7】	
審議案件名 : 国の機関の職員に対する障害者の職場適応支援者養成事業(東京)	
資格種別 : -	
選定理由 : 不落随意契約を実施した案件中、予定価格に対する契約金額の割合が低いため。	
発注部局名 : 職業安定局	
契約相手方 : 特定非営利活動法人ジョブコーチ・ネットワーク	
予定価格 : 4,883,292円	
契約金額 : 4,000,700円	
落札(契約)率 : 81.9%	
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、不落となり、特定非営利活動法人ジョブコーチ・ネットワークと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
前回調達の東京開催分が66万、大阪が143万で、209万です。今回調達の予定価格488万3,000円は、なぜこのようになったのですか、仕様が違うのでしょうか。	令和4年度までの契約については、会場費と講師謝金に関しては実費精算となっており、この応札部分は、研修の会場費と講師謝金を除いた価格です。令和5年度からは、会場経費や講師謝金も全て含んだ形で入札方法を変更しました。
予定価格の積算の会場借料108万6,000円と諸謝金や、講師旅費などが、新たに加わったからこうなったのですね。	前は、講師の謝金及び旅費、会場に掛かる費用は、本契約とは別に払うものという形で契約していたので、今回は全てを含んだ契約です。
280万増に不思議はないということですね。	はい。
分かりました。 声かけもしたが、結局こうならざるを得なかったため、この事業の在り方を考えなければという結論に至ったということですね。声かけはなされたのですよね。	はい。
分かりました。ありがとうございます。	
予定価格と契約金額の違いについて、教えていただきたいです。一般的な話ですが、随意契約になるときは、ほとんど同じ金額になることが多いですが、今回は随分乖離しています。これはどうしてなのでしょう。	事業者との交渉の中で、特に会場経費の部分が課題であったことが分かりました。その理由は、事業者が、コロナ禍において、通常よりも広い会場を想定して、入札金額を設定したことが分かりまして、令和5年度以降はコロナも収束していて、令和4年度よりもかなり狭い会場を設定していただく方向になり、契約金額を大きく落とすことができました。
きちんと合理性があるということですね。分かりました。あとは、開札調書を見ると、1回目で辞めてしまっているように見えるのですが、その場で2回3回とやっていないのはなぜですか。	当日の入札者の再入札がなかったからです。
(分科会長の意見)	ありがとうございました。
分かりました。ほかには何か御質問はありますでしょうか。よろしいですか。それでは、本件は以上とさせていただきます。どうもありがとうございました。	

【審議案件 8】

審議案件名 : 研修用タブレット型PC500台に係る運用保守業務
 資格種別 : 役務の提供等 (AまたはBランク)
 選定理由 : 一般競争入札を実施している案件中、低入札価格調査を実施しているため。
 発注部局名 : 職業安定局 雇用保険課
 契約相手方 : 富士テレコム株式会社
 予定価格 : 119,961,600円
 契約金額 : 31,900,000円
 落札(契約)率 : 26.6%
 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、富士テレコム株式会社が契約の相手方となった。落札率が26.6%である。

意見・質問	回 答
<p>低入札価格調査の添付資料に、1期分のみ決算報告書が付いています。大きい会社のようなので、何期分も調べなくてもよいということだったかもしれないのですが、通常3期分が付いているものです。1期分だけだと状況というのはよく分からないと思います。これは何かルールがあるのですか。</p>	<p>何年以上というルールは、設けているとは承知していません。今回は、貸借対照表の過去1年分を取り寄せて、特段の問題が見受けられなかったもので、こちらの1年分をもってのみ確認資料としています。</p>
<p>ルールはないのですね。 それから、低入札価格調査の結果の資料の手持機械その他固定資産の状況で、添付書類のとおり、問題があると見受けられないと書いてありますが、添付書類はどれを示すのか教えてください。</p>	<p>資料に漏れがあり、抜けております。決裁のときは、事業者から機械の状況の資料を提出していただきました。別途追加で提出します。</p>
<p>承知しました。 それから、予定価格調書の積算内訳です。この調達での運用保守作業は、どのような作業がどれくらいの頻度で発生するという仮定をして、作業量を計算していったのではなかろうかと思えます。かつ、低入札価格調査の説明書の所には、専業ではなくて兼業でできるのだから、価格が随分安くなるのだという話がありましたが、専任の方を置いた場合を前提として予定価格を作ったと思うのですが、では作業量というのは専業を置かなくていけないほどの作業量だったということなのでしょうか。</p>	<p>そうですね、専任の人を置かなければならない作業量でした。専業でやるという認識で、予定価格は作ってありました。</p>
<p>ほかの調達でもよくあるのですが、兼業でできるものを専業の方を置く前提で予定価格を立てると、どうしても高くなってしまい、その辺は実態に合わせて見る必要があるのではないかと思います。 そうすると、参加できる事業者が少なくなってしまうのかもしれないですが、どういう業者を前提としているのか、兼業でできるものは、それを前提として予定価格を立てる形で作らないと、この類の低入札は逃れられない気がします。この辺は少し検討されてはいかがですか、という意見です。</p>	<p>ありがとうございます。承知しました。</p>
<p>今の関連ですが、予定価格を立てるときに、その根拠資料や、どのようにしてこの数字にしたのかという説明をお願いします。</p>	<p>はい。予定価格については、業者から見積りを取り、少しヒアリングを行い、おおむね問題ないものとして、見積もりを参考に予定価格を作成しました。</p>
<p>その事業者は、今回入札に参加した事業者ですか。</p>	<p>はい。</p>
<p>端的に言うと、1者だけですか、2者ともですか。</p>	<p>見積りを徴取した事業者は、1者です。</p>
<p>富士テレコムさん。</p>	<p>はい。</p>
<p>自分の所で見積もりを出して、落札されたのですか。</p>	<p>はい。</p>
<p>参考見積もりはどのような使い方をされましたか。</p>	<p>特に減額や増額はしてなくて、参考見積額を精査した</p>

	上で、問題ないものと思い、予定価格を作成しました。
自分で、いざ入札になったら、ライバルがいるからかもしれないが、同じ所が出してきたらこの金額だったと、そういうことなのですか。	はい。
単価が120万ですけど、これは月額単価ですか。	はい。
作業の難易度や、どのレベルの人が対応するかというのは、何か想定されましたか。	PCの内容に関わるものですので、SEクラスで想定しました。単価については、積算資料という経済調査会が出版している本に単価が載っており、そちらと概ね同じの数字だったので、妥当な数字であると認識しています。
SEクラスの人が要するという御判断は、知見がある方の意見に基づく判断なのですか。	例えば工程管理業者などにアドバイスをもらって、そう判断したというものは特にはないです。
システムの運用保守のような調達は、ほかにもあると思うのですが、恐らく、本当にトラブル発生すれば、その瞬間はものすごく忙しくて、常駐1人でも対応できないかもしれないけれど、逆に言うと、委員に示唆いただいたように、ふだんはほぼ何もしない期間も結構あるのかなと、凸凹もありそんな気がします。実態として過去調達のことが書かれてないので分からないのですが、どの辺が実態に近いというイメージはあるのですか。その作業の繁忙は、いかがですか。	すみません、それは業務量の話でしょうか。
はい、業務量です。そういうことを累積で1年間やったら、実際にはどのくらい稼働するのか、どのくらいの作業量になるのかというような、何かイメージがあるのでしょうか。	年間の作業量を細かく見積るということはできていなかったです。こちらの案件は、前例がなく、新規の案件でした。 補足しますと、これは、もともと対面でやっていたオンライン研修を、コロナで非対面の流れもあり、オンラインで研修を行うということで、新たに行ったものです。研修の実施自体は、研修が何件あってというデータはあるのですが、それに伴って、オンラインのタブレットを配布して、それを労働局の職員に使いこなしてもらおうという新しい試みですので、なかなか積算が難しかったという側面はあったかと思います。
私からは、予定価格調書の積算内訳についてです。こちらの初回一括の300万円というのは、随分内容がざっくりしている感じがするのですが、計算根拠は何でしょうか。	こちらは、まず、運用保守のヘルプデスク拠点で使うためのPCの購入が15万8,000円です。運用保守拠点のPCを買っただけですぐ使えるわけではなくて、そこに、研修生に配布するPCと同じようにソフトウェアを入れたり、設定変更をしたりというのが必要です。そちらに掛かる費用が38万5,000円です。あと、ヘルプデスクで実際に対応するSEの方の教育費用で、教える人と教えられる人でそれぞれありまして、そちらの合計が224万7,000円です。あとは、諸経費として、物品の発送や借料ですとか、備品費といったもので21万円です。合計して300万という内訳です。
きちんと根拠はあるということですね。	はい。
資料には、そういう計算根拠を入れておくと、次にまた同じような調達があったときに、後任の方が非常に助かると思うので、是非記録に残していただければと思います。	はい、ありがとうございます。承知しました。
今回、再委託があるようですが、再委託先の保守とかヘルプデスクとなっているのですが、今回の主たる契約先の富士テレコムは、どのような業務を行うのでしょうか。	今回、A社に再委託をしています。そちらはヘルプデスクの一次受けをしているのですが、ヘルプデスクで対応できずに、エスカレーションされてきた問合せについての対応ですとか、予備機を保管していて、労働局から不具合などで交換してくださいというような依頼があったときの発送ですとか、返却された物のメーカーへの修理依頼といったことの指示管理ですとか、運用していく中で、実際に手順書を作る必要が生じた場合の対応。あと、地方課と運用保守の定例会議を毎月実施してまして、局からの問合せの対応状況ですとか、運用に当たっての課題や、運用して

	いく上での改善項目の提案といった、対面で行う報告会を行っていきまして、そちらの資料作成、会議の出席といった内容になります。また、これから年度後半に入って、1月の予定ですが、PCのマスターというPCを立ち上げたときの状態を、要望に応じて更新できるようにという役務がありまして、そのマスター更新作業の全般対応というのも行っていたりすることになっています。
管理業務を含めているのが富士テレコムであり、重要なコアの業務を、下請けに委託しているわけではないと考えてよいでしょうか。	はい、そうです。
一番重要な部分を、再委託しているのではないと分かるように、書類の記載をしていただけるとよいと思います。	はい、承知しました。
低入札価格調査の結果で、落札者が対象機器を熟知しているから安価ということが書いてありますが、調達仕様にも対象機器の詳細を記載すれば、より多くの応札者が見込めたのではないかと、あるいは、そうではないとすると、どのような事情があったのかを教えてくださいませんか。	調達仕様書の本体には、対象の機器についての情報は入ってなかったのですが、次回調達時には、盛り込むようにしたいと思っています。 今回の調達の中で、入札説明書をお渡しした事業者の中から、運用保守の対象となるPCの仕様について、あるものがあれば提供くださいという質問を頂いており、回答として、入札説明書をお配りした全ての事業者に機器仕様書を送付をして、対象機器のスペックについての情報は共有しておりました。
後から追い掛ける形で、情報は提供できたということですね。	はい。
分かりました。次は最初から提供すればよいというのはありそうですね。 ちなみに、そのタブレットというのは、いわゆるパソコン型のタブレットですか。つまり、Windowsとかなのですか、それとも、いわゆるiPadのようなものとか、アンドロイドのような、そちらのほうなのですか。	こちらは旧東芝のDynabookというノートパソコン型の端末なのですが、タブレットという言い方をしているとおり、画面とそのキーボードの切り離しができるようなものでして、iPadみたいに、タブレットとしても使うことができるタイプのものです。
分かりました。ありがとうございます。確かに、そういうものだと、どんな仕様か早く知りたいというのは応札者の当然な思いになりそうですね。	はい。
(分科会長の意見) 今までの委員からのいろいろな御指摘のとおりで、少々予算の立て方、積算根拠に関しては再検討が要ると思います。アップデートが必要ですので、是非していただきたいです。 2者とも低入札価格調査の対象になる金額で入札しています。参考見積りは額面のとおりと言いましょか、何の努力もしなければこの金額であると出していて、しかし、現実にはいろいろな努力でより安い金額で出せるかもしれないと思うので、皆さんの部署以外でも起きていることだと思いますから、実際のところ、これは何割ぐらいで入札されるものなのかなということを、調べてみるのもよろしいのではないかと思います。最後は意見です。	

【審議案件 9】

審議案件名 : 障害者のテレワーク雇用促進のための企業向けコンサルティング等実施事業

資格種別 : -

選定理由 : 不落随意契約を実施した案件中、予定価格に対する契約金額の割合が低いため。

発注部局名 : 職業安定局 雇用保険課

契約相手方 : 株式会社D&I

予定価格 : 73,535,716円

契約金額 : 49,925,356円

落札(契約)率 : 67.9%

契約締結日 : 令和5年4月3日

(調達の概要)

一般競争入札(総合評価落札方式)を行ったところ、不調となり、株式会社D&Iと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
<p>不落になった後に声かけをしたということですが、なぜこの会社に声をかけたのでしょうか。</p>	<p>障害者のテレワークの場合、専門的にコンサルティングを行っている会社が、なかなか限られております。今回、最終的に契約した株式会社D&Iは、前年度にも同様の形でコンサルティングを実施しておりましたので、障害者のテレワークの支援を専門的にを行っている会社として、もともと当課で認識していた所に声かけを行った次第です。</p>
<p>前回調達はA社という会社でしたが、A社にも声をかけていたのですか。</p>	<p>はい。そちらにも声かけをしております。</p>
<p>そちらはお断りされてしまったのですか。</p>	<p>はい。前回調達は、昨年度、A社と契約しているのですが、今年度は組織改編のような形で会社も完全に変わってしまい、組織の体制として今は受けられる状態ではないという話がありました。その中で、D&Iが興味を示しましたので、最終的にそちらと契約に至った次第です。</p>
<p>事前の声かけは、ほかにB社やC社にも声をかけていらっしゃるようですが、単純に順番に声をかけていったら、D&Iが応じてくれたということですか。</p>	<p>いいえ。もともとB社とC社は、昨年の夏、概算要求が出た時点で、ホームページ上には障害者のテレワークに関して事業を行うということが示され、その段階で興味を示し、事前に問合せがあった企業でしたから、改めて声かけを行ったという状況ではあります。しかし、実際に仕様書を見る中で、その2者に関しては、要件を満たして事業を実施するのが少し厳しそうだということで、そもそも入札に至らなかったという状況がありました。そういったところから言いますと、こちらとしても、やはりA社とD&Iが要件を満たすというように認識していたところです。</p>
<p>世間では、このような事業が実際にできる会社は、そんなに多くないというお話でしたが、どの程度認識されていますか。</p>	<p>この2者のほかに、応札の可能性がありそうな所としては、過去に類似の事業を実施した際に、もう1者、別の企業で実施している所がありましたが、かなり専門性が求められる分野で、当時の担当者が退職しているなどの事情に左右されている部分があります。こちらとしても、可能な限り把握して、その状況も確認してということはやっております。</p>
<p>もう1つは、予定価格は7,353万5,716円です。受託者の見積りは、5,000万円に近い金額で、前回契約も5,000万円に近い金額で、ほぼ似た金額でした。予定価格が高い理由をお聞かせいただけますか。</p>	<p>前年度はコンサルティングとガイダンスの2つの事業で行っていましたが、今年度はコンサルティング、ガイダンス、モデル構築という3つに増やしており、その関係での積算分です。おっしゃるとおり、前年度の契約金額は4,000万台ではあるのですが、今年度はその部分が増えるだろうと見込んで、予定価格は設定しました。</p>
<p>分かりました。ありがとうございます。</p>	
<p>なぜD&Iは一般競争では応札してこなかったが、随契に</p>	<p>実際に聴取しました。正直なところ、仕様書の記載が足</p>

<p>応じたのか、事情は分かりますか。</p>	<p>りていなかった部分や、こちらの事前説明が足りていなかったところを認識しております。特に今年度、新たに設けているモデル構築事業の中で、最終的に事例集を作成するということで、どれぐらいのボリューム感なのか、かなりしっかりした事例集を作らなくてはいけないのかという懸念や、仕様書の中に「契約締結後 1 か月以内に支援計画を作成して」という文言があり、それが実際にできる対象企業がすぐに見つかるかどうかというめどが、最初の時点では、D&I としてもなかなか判断しづらかったところです。ただ、少し期間を置いたところでめどが立ったと言いますか、実際にモデル構築の支援を実施できそうな企業のめどが立ったので、それであれば契約できるだろうという判断でした。</p>
<p>仕様書にやや不足があったということは、少し残念ですが、しかし一方で、原因がはっきりしたということは、ポジティブに捉えたらよいかと思います。この後、後続の調達があるようでしたら、是非、その経験はいかしていただければと思います。</p>	<p>ありがとうございます。</p>
<p>予定価格に関しては、今回の契約金額が実績というように考えるべきかという気がいたします。非常に高めに予定価格を積んでしまったけれども、案外、そんなに重いものが追加されたわけではなかったということで、この辺りは御注意いただければというのがお願いします。</p>	<p>承知しました。</p>
<p>(分科会長の意見) 私からは以上です。ほかに何か追加でありますか。よろしいですか。それでは、本件は以上といたします。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10-1】
 審議案件名：オンライン失業認定に係る申請・審査システム設計・導入及び運用・保守等支援業務一式
 資格種別：－
 選定理由：随意契約を実施している案件中、新規であり、随意契約の妥当性等について、確認する必要があるため。
 発注部局名：職業安定局 雇用保険課
 契約相手方：デロイトトーマツコンサルティング合同会社
 予定価格：61,687,076円
 契約金額：56,079,160円
 落札(契約)率：90.9%
 契約締結日：令和5年5月1日

【審議案件10-2】
 審議案件名：オンライン失業認定に係る申請・審査システム設計・導入及び運用・保守等業務一式
 資格種別：－
 選定理由：随意契約を実施している案件中、新規であり、随意契約の妥当性等について、確認する必要があるため。
 発注部局名：職業安定局 雇用保険課
 契約相手方：株式会社エヌ・ティ・ティ・データ
 予定価格：271,161,000円
 契約金額：246,510,000円
 落札(契約)率：90.9%
 契約締結日：令和5年5月1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
<p>まず、この契約が随意契約であることが、疑義がある点です。契約の性質又は目的が競争を許さないということなのですが、どの部分が、契約の性質や目的が競争を許さないという条件に適合しているのでしょうか。時間的制約というその1点でしょうか。</p>	<p>時間的制約と、システムの目的である失業給付、基本手当の確実な支給の両面です。作業期間が極めて限られている中で、確実に作業を行う唯一の相手方ということで契約の相手方になっています。</p>
<p>確実性が求められるからという点、短期間で確実性という、この2点ということですか。</p>	<p>はい、その2点です。</p>
<p>随契理由書には、令和4年6月7日と令和4年10月11日という「2プラス1大臣会合」などが記載してあり、ここから実際に方向が決まってきて、本調達案件の起案日が3月23日。5か月ぐらい要しているのかと思いますが、最善を尽くしてやったとしても、結果5か月ぐらいは掛かってしまうということですか。もし前倒しできたら、随契にしないで済んだのか、どちらでも随契にならざるを得なかったのかもしれないですが、そこを教えてくださいたいです。</p>	<p>今言われたような6月や10月のタイミングは、ハローワークへの出頭を求める取扱いのオンライン化、デジタル化といったものを考慮して、検討を早く進めろと言われていたものになります。その後、12月の規制改革会議において、早期に検討を始めろということで、具体的には4月から運用を開始して、一定の検証をした上で、令和5年6月をめどに、どのようにするのか結論を出せということが決定されたということになりますので、実質的にはより短時間で期間を定められたというような状態です。</p>
<p>突発的なもので、時間的制約はどうにもならなかったということですね。</p>	<p>はい。令和5年の年明けから業務運用をどうするかという検討に入り、仕様検討、また要件詳細化などを考えていたので、仕様書が出来上がるだけでも年度内に何とか、掛かってしまっているといったような状態です。</p>
<p>この規模だと、公共調達委員会の審査を受けるような気がしますが、関連資料は付いていないようです。委員会に諮る基準はあるのですか。</p>	<p>公共調達委員会は、500万円以上の随意契約については審査対象です。本件は、調達開始前、具体的には令和4年度中3月ごろに、公共調達委員会の委員長に事務局から事案の概要等を説明して、事後に委員会で報告するものとして了解を得ていますので、公共調達委員会の審査に諮らず、事後の報告という形で進めました。</p>
<p>そのような審査内容については、公共調達委員会から、何か書面が出ているのですか。</p>	<p>公共調達委員会では、調達の理由ですとか、必要性、相手の選定理由を報告しました。事後報告リストをもとに、調達の必要性、緊急性、相手方の選定理由、主に随意契約</p>

	理由書の内容と重複するところがありますが、そういうものを報告しました。特段の意見はありませんでした。
<p>分かりました。</p> <p>あと、予定価格と実際の契約額です。予定価格は、税込額で予定価格を設定されますよね。実際の契約額は、事業者が提出してきた金額です。入札比較額のほうと先方が提出してきた税込額が、なぜ一致するのですか。</p>	<p>予定価格の積算で税込額に税率を掛けてしまったというものが、率直に申し上げると事務手続の誤りです。本来設けるべき予定価格は、この予定価格を 1.1 で割ったものですので、単純に予定価格を少し高めに出してしまったというところでは。</p>
<p>分かりました。ありがとうございます。</p>	
<p>私は、随契理由に関しては引っ掛かるところがあります。国の事業はどれも国民にとって重要であり、円滑にスピーディーに進めなければいけない、国民の生活に影響があるというのは、ある意味、当然だと思います。これを随契理由として掲げて、何でも随契にできるとなると、それはおかしいのではないかと思うわけです。</p> <p>契約の性質又は目的が競争を許さないというのが、どういうものなのかというのを、会計法のいろいろな本などを見ると、どれも口をそろえて、この新聞を購読する、この地域でガスを調達する、電気を調達する、要するに独占ですね、地域独占、そのようなものを挙げているのです。だから、今回、契約の性質又は目的が競争を許さないというのを理由に挙げられたというのには、少し違和感があるように思います。</p> <p>強いて言うと、コロナ関連だと言うなら、本来は緊急随契が一番近いのかと思います。ただ、緊急随契も、本来のところは、災害時の緊急対応というのが念頭にあるので、コロナも3年目を超えて、緊急かと言われると、少し違うという気がします。随意契約の文書に関しては、私は違和感があることを、コメントとして出しておきたいと思います。</p> <p>あと、両方の随意契約書に関して、なぜこの者でなければいけないのか、デロイトトーマツコンサルティングでなければいけないのか、あるいはエヌ・ティ・ティ・データでなければいけないのかということについて、明確になっていないと思います。多数の随意契約で出てくるのは、例えば、ソフトウェアであれば著作権のことが書かれていたりします。今回、ここしかできないというよりは、ここには頼めそうという、そういうぐらいの条件に見えてしまって、随意契約の理由書としては弱いように思いました。</p> <p>この後、この調達が続いて、来年度以降もあるのかどうかというのは分かりませんが、もし似たようなことが続くようでしたら、今申しましたことを再確認して、可能な範囲で対応していただければと思います。私からは以上です。</p>	<p>ありがとうございます。今後の予定に対して少し回答します。この調達は、あくまで試行実施ということで取り組んで、今年度、実施しております。本格実施に向けては、来年度、計画を立てておまして、全国で展開していく中で、プロジェクト計画書を作成して、総合評価落札方式で計画して進めているところです。</p> <p>また、エヌ・ティ・ティ・データについては、選定理由としては、基幹のシステムであるハローワークシステムを、特に雇用保険のサブシステムを長らく担当していた業者であることもあり、雇用保険制度の制度面での知識の広さや、一連の業務フローについての知見も非常に長けているといったところで、安全性は確保できるのではないかという点があったことを1つ伝えさせていただきます。</p>
<p>(分科会長の意見)</p> <p>おっしゃるところは十分に理解できます。不落にしたいか、あるいは遂行してからトラブルを起こしたくないというのは、強い思いだと思います。一方で、調達の透明性ということを考えますと、先ほど申しましたような点は、やはり意見として付さざるを得ないかというところでは。</p> <p>総合評価で次の調達もあるということなのですが、もう既に走っている部分があるのかもしれませんが、どうしてもこういう案件は大きなプロジェクトになって、結局1者になってしまうこともないとは言い切れないので、できる</p>	<p>ありがとうございました。</p>

だけ精査して、分割できるものは分割するとか、いろいろとお知恵を出していただければと期待しております。これはお願いというか、コメントです。それでは、本件はこれにて以上とさせていただきます。どうもありがとうございました。

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）