

# 令和5年度第3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12月4日(月) 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7月1日～令和5年9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 : 厚生労働省上石神井庁舎事務棟汎用空調機及び全熱交換器の更新工事  
 資格種別 : 建設工事—管工事 A又はB等級  
 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 : 職業安定局雇用保険課  
 契約相手方 : 日本ビルコン株式会社  
 予定価格 : 63,213,861円  
 契約金額 : 52,140,000円  
 落札(契約)率 : 82.5%  
 契約締結日 : 令和5年8月24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、日本ビルコン株式会社が契約の相手方となった。落札率は82.5%である。

意見・質問	回 答
今回の落札者は、前回の調達には入札していましたか。	入札していましたが、結果的に落札できませんでした。
低入札価格調査の当該入札金額により入札を行った理由の中にある、「長年取引のある協力業者(請負業者)より価格協力が得られること」というのは、下請業者に支払う業務報酬を低く抑えられるという意味でしょうか。	事業者から聞いている範囲ですが、組織の規模の大きさ、あるいは業務実績によって、比較的安く価格協力が得られるということがあり、下請事業者に対して支払う額を抑えているということではないです。
今回、入札を辞退した2者に、辞退された理由を確認しましたか。	はい。2者とも必要な人員の確保が間に合わなかったと聞いております。
予定価格調書に、直接工事費の見積単価は、2者の見積りの平均価格と書いてあるのですが、どの2者だったのでしょうか。	2者とは、今回入札があった日本ビルコンとA社で、この2者から参考見積を徴取しました。
参考見積を提出された2者とも入札されていますが、どちらもかなり予定価格を下回っていますが、理由は把握されているのでしょうか。	競争が働いたのではないかと考えております。
多少の競争は働くとは思いますが、以前にもあったようなので、契約金額が初めから予定価格と大きく離れることが分かっている見積りを出してもらおうというのは、少し気になりました。	あくまで私どもの考えですが、2者入札したうちの1者については、具体的には今回落札できなかったA社ですが、予定価格に対しては95.18%ですので、予定価格は、適正なものであったと考えます。委員御指摘の点も踏まえまして、今後、予定価格の算定の参考にさせていただきますと思います。
現場管理費をどのような方法で安くしているのかは、落札者に聞いているのでしょうか。	全体として幾ら下げると会社が決めて、落札価格を決定したということで、この部分だけで幾ら下げたといっ

	たものではないと、聞いております。
(分科会長の意見) この委員会で、いろいろ指摘があった事項については、部局に持ち帰って十分御検討いただきたいと思います。以上です。 ありがとうございました。	

<b>【審議案件2】</b>	
審議案件名	心身障害児総合医療療育センター中央監視システム等更新工事
資格種別	—
選定理由	一般競争入札を実施している案件中、1者応札であるため。
発注部局名	大臣官房会計課
契約相手方	株式会社イシイ設備工業
予定価格	199,870,000円
契約金額	199,320,000円
落札(契約)率	99.7%
契約締結日	令和5年7月5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、株式会社イシイ設備工業が契約の相手方となった。落札率は99.7%である。

意見・質問	回答
前回不調だったことを受けて、工期の見直し等を行うことにより調達の競争性の確保を図るに至ったわけですが、今回、応札しなかった事業者は、工期あるいは納期のことを指摘しております。この認識は正しいでしょうか。	はい、合っています。
部局のほうで工期見直しを図っても、なお工期が厳しいという意見を述べておられる事業者がいるということは、半導体不足などは、相変わらず尾を引いていることが主たる要因なのでしょうか。	半導体不足等も理由の1つと聞いております。基本的には、この工事の中で使う、設備の関係の特殊な部品が、工期までに間に合うか間に合わないか、ぎりぎりのところだったということで、それも含めて入札に参加しなかったと聞いています。
事業者のほうで準備することが難しい、特殊な部品という意味でしょうか。	具体的には自動制御の設備で、工期が実際掛かった。半導体の影響も多少はあったのですが、それ以上にもともと工期が掛かるということで、間に合わないという判断をされたのだと思います。
事業者がおっしゃる工期が厳しいというのは、特殊の部品あるいは使用する部材の調達が難しいからなのか、もしくは、部材の調達とは関係なく、一般的に工事が難しいから、より長い期間が必要なのか、どのような意味合いなのでしょうか。	機器だと思います。交換は病院間、施設側との調整だと思しますので、機器の納期が掛かってしまうとA社が判断されたのだと思います。
繰り返しになりますが、部材の調達自体が難しいということではなくて、今回たまたまそういうタイミングだったということなのでしょうか。 なぜこのようなことをお伺いしているかという、1者応札になった要因が、市場の動向などのタイミングによるものとなってくると、競争性を高めるための工夫をすとしても、具体的な策はなかなか難しいのかと思っている観点からの質問です。 つまり今後、何らかの工夫の余地があるのか、それとも工夫の余地がない案件なのかという質問です。	なかなか工夫の余地がない案件かと思っています。どうしても専門の業者への納期が掛かってしまうようで、工夫の余地というのは難しいものかと思っています。半導体不足の影響以上に、もともと納期が掛かるものというように認識しています。
頻繁に行われる工事ではないと思いますが、一般的に納期が掛かることが、今回認識できました。仮に今後同じような調達をする場合には、その工事の特性を踏まえて、工期を更に工夫することはできるのでしょうか。	基本的には設計時点で機器の納期は確認していますので、それに基づいて、間に合わないものはもちろん除外します。間に合うもので発注しております。無理な工期というよりは、あくまで設計側では納期を確認した上で発注しておりますので、A社と、その協力メーカーの間では間に合わないという判断をされたのだと思いますので、こちらとしてはこれ以上の改善は難しいと思っています。
理解いたしました。 もう1点ですが、当初入札額と不落随契による契約金額に開きがあるのですが、もともとの入札額よりも低い金額で契約し	工事内容の変更等は全くしていないのですが、実際に先ほど申し上げた自動設備工事の関係の価格について、入札をしたとき非常に大きい価格でした。不落随契の協

<p>た場合に、適切に履行がなされるのかという点は、どのように確認されたのでしょうか。</p>	<p>議をする中で、事業者とメーカーで、話し合いを持って、大分下げていただいたということです。価格の調整をしたことによって不落随契できたというように我々は認識しており、工事については今のところ順調に履行されている認識です。</p>
<p>随契にして価格が下がったというのは、工事内容の変更はしていないけれども、入札時には自動制御の設備の工事価格が高かったという実勢の話ですか。それとも、入札のときにきちんと話し合われていなかったのでしょうか。</p>	<p>おそらく入札のときに札入れをした業者とメーカーとの話し合いの中で、ある程度のメーカーの一方的な部分はあったのかもしれませんが。そのメーカーと業者の中で、話し合いが全くなかったかということ、そうではないというようには認識しております。</p>
<p>自動制御設備の特殊な部品という話もありましたが、パッケージエアコンの方針や、特殊な部品の取り寄せが難しいというところなど、少し内容を切り分けて発注することはでき得たのでしょうか。</p>	<p>基本的には間に合う工期で発注はしておりますので、確かに特殊な部品ではあるのですが、納期を確保した上で発注しておりますので、切り分けずに一体で発注したつもりです。</p>
<p>理由としては、特殊な部品などがあるからということですか。</p>	<p>そうですね。その分、納期も十分確保をした工程を組んで、発注しております。</p>
<p>ちなみに、仕様書を手交した業者数が6者とのことですが、4者が確認書類を出されなかったところについては、どのような理由があるのですか。</p>	<p>4者のうち2者については、コンサル関係の会社とB社が入札説明書を取りに来たということで、そちらは聴き取り等は除外しております。ほかの2者については、応札しなかった理由として、もともと既に抱えている工事案件があり、人員等を鑑みた結果、入札には応じなかったと聞いております。</p>
<p>技術審査の担当者がCさんとDさんということでお名前が出ていらっしゃるのですが、この方はどういう方ですか。</p>	<p>委員のメンバー表が、設置要綱にございます。Cが施設管理の室長を、もう1人は大臣官房会計課の厚生管理室長補佐です。</p>
<p>審査会の構成メンバーが4名で、EさんとFさん、この方の評価表はあるのですか。</p>	<p>この方については、委員会の設置が工事管理を含んでおり、別途、工事管理の契約を行う予定にしておりましたので、工事管理の対応をしていただく2名としてお願いしていました。今回の工事に関する評価は、上の2名でやっております。</p>
<p>外部有識者は半数以上お願いをしているのですけれども、今回は満たしていなかったということでしょうか。</p>	<p>今回の評価は点数だけですので、基本的に評価が分かれるというものではないと認識しております。それを踏まえて、上記の2名をお願いをしたというところです。</p>
<p>設置要綱に委員会の構成という標題が出ていて、委員長がCさんとDさんで、外部有識者が2名だという表現をされているのですが、このうち評価をされるのは2名ということ、この認識はこの文章からは出てこないのですが、その辺はどうですか。</p>	<p>今回、総合評価の施工能力評価型という方式を採用しておりますので、この方式だと事業者からの提案というより、企業名、同種の工事の施工実績や技術者に関する事項などを第三者が評価し、外部委員の方に評価されなくても点数付けができる評価方式です。施工能力評価型は、外部の方を入れずに簡易にできるというのは、国交省でも同様な評価方式で進められており、今回、その方式を採用しております。</p>
<p>手続としては特に問題ないという理解でよろしいでしょうか。</p>	<p>はい。</p>
<p>(分科会長の意見) 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、もしヒントになるような事項がございましたら、十分御検討いただきたいというように思います。では、終わります。ありがとうございました。</p>	

**【審議案件 3】**

審議案件名 : 国立療養所東北新生園福祉会館外壁改修等整備工事  
 資格種別 : 建設工事—建築一式工事 (C、D等級)  
 選定理由 : 一般競争入札を実施している案件中、落札率が低いため。  
 発注部局名 : 国立療養所東北新生園  
 契約相手方 : 株式会社ウインテクノ  
 予定価格 : 25,575,000円  
 契約金額 : 16,903,700円  
 落札(契約)率 : 66.1%  
 契約締結日 : 令和5年9月1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、株式会社ウインテクノが契約の相手方となった。落札率は66.1%である。

意見・質問	回 答
意見に当たるのですが、応札した3者の入札価格が、いずれも低入価格調査の対象となる金額です。予定価格の設定は難しいと思うのですが、より適切な予定価格の設定に御尽力いただきたいと思えます。	予定価格の積算については、設計業者に委託して積算していただきました。各工事項目の積算単価を、直近の経済指標に当てはめて、当該指標より決定した見積書を数社より徴取し、予定価格として採用しております。
過去の記録でも、設計会社に委託したという回答があったと思うのですが、その方法自体は妥当だという認識でよろしいでしょうか。	はい。
過去の記録でも、近いときもあれば離れているときもあるので、良し悪しの傾向はおそらくないと思うのですが、ただ、今回に関して努力のおかげとは言いきれないと思ったので、意見させていただきました。 それから、質問ですが、今回の落札者は、元の施工を行った所と同じ業者なのでしょうか。普段から取引のある所だったのでしょうか。	初めての業者です。
私からも関連した質問です。設計事務所の見積りを参考にされて予定価格を決めているということですが、3者とも予定価格から乖離した入札額を提示しているということは、実勢価格とは異なるのではないのでしょうか。	今回、大分安くなった原因として考えているのは、落札業者は、サッシの部分に明るい業者で、1階の外構改修工事費が予定価格よりも大きく下がったことと、工事発注数が昨年と比較して、宮城県が減少しているので、参加した各業者の企業努力だと思います。
分かりました。積算の内訳書の開示はされていますか。	行っておりまして、工事費で一番大きく下がったのは、1階の外構改修工事です。これが大体400~500万、大きく下がっており、それ以外でいうと、現場経費と一般管理費が大きく下がっています。現場経費と一般経費の減少については、施工期間が短縮されたということで、人件費、レンタル料の減少、そういったものが原因ではないかと思われます。
細かく積算の内訳を開示されて分析した結果、特に問題はないう結論に至ったということですね。	はい。
(分科会長の意見) これで終わりにさせていただきますが、この委員会でいろいろ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、十分御検討していただきたいと思えます。ありがとうございました。	

<b>【審議案件4】</b>	
審議案件名	労働委員会会館直流電源装置整流器及び蓄電池交換工事
資格種別	建設工事－電気工事 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、落札率が低いため。
発注部局名	中央労働委員会事務局
契約相手方	泉電池工業株式会社
予定価格	18,362,300円
契約金額	10,780,000円
落札(契約)率	58.7%
契約締結日	令和5年8月8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、泉電池工業株式会社が契約の相手方となった。落札率は58.7%である。

意見・質問	回答
1者応札の要因分析として、主任技術者の配置という点を挙げておりますが、応札しなかった事業者へのヒアリング結果なののでしょうか。	はい。応札しなかった3者に対して、理由を聴取しました。いずれの業者も、応札要件の1つである主任技術者の配置が、他の工事との兼ね合いで難しいということでした。
今回の競争参加資格要件の設定について、主任技術者の配置を外すわけにはいかないという前提ですよね。	はい。主任技術者の配置は、建設業法上必須となっておりますので、要件の緩和は難しいです。
1者応札を避けるための工夫は、既に対応しており、これからは積極的に、公告期間を長くするとか幅広い声掛けなど以外には、これといった対策はないという状況なののでしょうか。	おっしゃるとおり、幅広く声掛けを行っていくことしかないのかと考えております。
今回の落札業者は、類似案件の契約相手先かとお見受けしますが、類似案件を担当していると本件も担当しやすいというような事情はあるのでしょうか。	工事内容が類似していますので、結果的に、同じ業者かと考えております。
今回の落札業者は、参考見積と入札価格に開きがあります。参考見積は、何らかの有利な点を持っている、いないということを度外視して、一般的にはこれくらいかかるであろうという金額、入札価格は、自社の有利な条件でいくとこれくらいの金額でというような理解をしているのですが、この理解は正しいのでしょうか。	事業者からは、経済指標などを考慮して見積価格を算出したと伺っております。入札時に、参考見積との価格が乖離している理由をお伺いしたところ、他社が応札する可能性も考慮して、自社の落札の可能性を高めるために入札価格を低く設定したと伺っております。
参考見積の提出依頼先は、どのような基準で選定されているのでしょうか。と言いますのは、参考見積を提出しているどちらの事業者も、調べると、主要仕入先はいずれもA社だったり、自社内に工事部門を持っておられたり、共通する項目の多い2者なのかなと思ひ、何らかの選定基準があるのかどうかを教えてくださいたいです。	おっしゃるとおり、直流電源装置と蓄電池のメーカー、A社なのですが、そこを取り扱っている業者に見積りの作成をお願いしたという事情がございます。
続きになるのですが、直流電源装置と蓄電池の業者は、この条件でいくとA社から購入する以外の方法はほとんどないということになるのでしょうか。	直流電源装置、蓄電池の仕様がA社になっているので、A社のメーカーのものと、仕様ではなっております。
同等品もないということでしょうか。	仕様上ではA社のものが一番適合しているもので、A社のメーカーとしています。
業界の規模がよく分からないのですが、A社しかないとなると、今回の結果は見えていたというか、うがった見方をすれば、メーカーの言いなりの予定価格になっているように見えます。同じ条件でも同等の機器があるとか、あるいはA社の機器を同じように安く取り扱う業者がいるなど、競争が働くといいと思ったのですが、いかがでしょうか。	既製品がA社のものを使っているもので、予算規模などを踏まえて、A社製のものを設定させていただいたところです。
この機種を入れたいというのは分かるのですが、もう少し競争を透明にする方法があると良いと思います。	御指摘を踏まえて検討させていただきます。
今回の仕様書はA社の製品のみというお話で、先ほど1者	はい、そうです。メーカーを取り扱っている事業者を調べ

<p>応札にならないよう広く周知をし、リサーチ等も行ったのですが、それはA社の製品を扱っている事業者を探したという意味でしょうか。</p>	<p>て、幅広く仕様書を配りました。</p>
<p>幅広く周知を行っても、1者応札になってしまったということですね。</p>	<p>はい。</p>
<p>参考見積を2者からもらい、ほかには見積りを願う事業者はいなかったのでしょうか。</p>	<p>ほかの事業者にも声掛けしたのですが、最終的に見積りを出していただいたのは、この2者です。</p>
<p>今回は低入札価格ということになっておりますが、見積価格の適正性を検証することはお考えでしょうか。</p>	<p>見積書の提出についても、もう少し幅広く声掛けを行いたいと考えております。</p>
<p>(分科会長の意見)        今回のこの委員会の中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、参考になるところは十分御検討いただきたいと思います。</p>	

**【審議案件 5】**

審議案件名 : 国立療養所大島青松園スプリンクラー設置工事  
 資格種別 : 建設工事—管工事一式 A又はB等級  
 選定理由 : 一般競争入札を実施している案件中、落札率が低いため。  
 発注部局名 : 国立療養所大島青松園  
 契約相手方 : 高尾工業株式会社  
 予定価格 : 287,100,000円  
 契約金額 : 202,400,000円  
 落札(契約)率 : 70.5%  
 契約締結日 : 令和5年9月5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、高尾工業株式会社が契約の相手方となった。落札率は70.5%である。

意見・質問	回 答
<p>低入札価格の理由について、落札業者、下請業者いずれも受注案件が少ないから是非とも落札したかったという気持ちは理解します。理由として挙げられている人件費圧縮や経費圧縮は、どのような影響を及ぼしているのでしょうか。適切な契約の履行に問題はないのか、あるいは無理をして落札して、落札業者や下請業者の労働者にしわ寄せが行っていないか、という点が気になったのですが、その点はどのように検討なさったのでしょうか。</p>	<p>ヒアリングを行ったところ、会社の利益は考慮しなかったとのことでした。ただ、下請けのほうも今年度は受注が取れておらず困っているということで、会社の利益は考慮せず、何を考慮したかという点と、従業員の給料が確保されればよいという判断の下、受注したと聞いております。</p>
<p>契約の適切な履行に支障はないのかという点は、どのように検討なさったのでしょうか。</p>	<p>地元の企業で、60年以上、地元で工事などをしており、下請業者との仲も一心同体というか、協力体制ということもありまして、過去の実績等を見まして、お金が安いかもしれないですが、履行については特に問題ないと思っています。</p>
<p>総合評価の加算点について、落札していない業者のほうですが、明らかに点数が高いことについては、何がこれだけの差につながったのか、補足説明があればお願いしたいです。</p>	<p>細かい話をすると、島ですので天候に左右される部分はあるのですが、従業員が結構たくさん来ていて、体制はすごく整っています。こちらでも密に工程会議を開きまして、管理業者も契約していますけれども、特に目立って履行が不能になるようなことはないという状況です。</p>
<p>この加算点の違いについては何か、委員の間で議論などはあったのですか。</p>	<p>審査会には、外部委員がおられまして、明らかにおかしいのではないかとこの点であれば異議が出るようになっております。各委員の人たちの認識の違いではないかなとは思っています。</p>
<p>特に悪い点があったということではないということですね。</p>	<p>はい。</p>
<p>予定価格は積み上げのようですが、どなたが予定価格を作っているのでしょうか。</p>	<p>外部の委託業者です。</p>
<p>今回入札している所とは関係ないのですか。</p>	<p>全く関係ないです。</p>
<p>機器もいろいろ値上がりしていると思うのですが、設計事務所はその辺の実勢価格を踏まえてくださっているのでしょうか。</p>	<p>いつもそのようにしています。</p>
<p>そうすると、落札率が低いというのは、どのように考えられるのでしょうか。</p>	<p>大きくは違っていませんし、応募がなかったもので、こちらのほうから片っ端に、該当するA等級、参加基準の業者に入札しませんかと声掛けを行って、ようやく2者来たという感じでした。</p>
<p>契約が2億程度なのに、予定価格と2者の間でそれぞれ5,000万ぐらいの見積りの違いがあることは、どのようにお考えでしょうか。</p>	<p>もう1個の業者は岡山の業者です。電話して来てもらうようにしたのですが、やはり高いまま。分かっていたのですが、お願いしたところです。</p>
<p>予定価格と入札価格の差について、直接工事価格で約</p>	<p>確認したところ、人件費の部分で、外部に頼らずに、自</p>

<p>5,000万程度の開きがあります。中身を見させていただきましたところ、中継器盤改修の項目が110万円で予定価格が設定されています。一方、入札者の積算内訳書が3万400円で、かなりの開きがあります。これはどういう理解をすればよろしいですか。</p>	<p>社で待機している職員を当てることで安くなっていると思っています。</p>
<p>中継器盤改修工事が予定だと110万円の予算が組まれている、だけでも入札の積算内訳書を見ると、実際に入札者のほうは3万400円で積算されているわけです。これだけ開きのある積算をされるということは、お互いに認識の違いがあるのではないかと思います、いかがですか。</p>	<p>事業者には仕様書を渡しており、先方がどのような考えで入札したかは聞いていないのですが、特には質問などもなかったので、認識の違いはないかと思います。</p>
<p>設計事務所から徴取した参考見積りのまま利用するのではなく、過去の経験を踏まえて検証をしなければいけないと思うのですが、いかがですか。</p>	<p>ご指摘について、今後に活かそうと思います。</p>
<p>資料の履行期間に、「契約締結日から」という表現をされていて、具体的な日付が入っていないのですが、理由があるのでしょうか。</p>	<p>入札公告をそのまま使っただけです。</p>
<p>他の資料を見ると、履行期間は何年何月何日から何年何月何日までとされています。契約締結日からというような表現をされると、実際に入札される事業者が履行期間がわからないという話になるのかと思いますが、いかがですか。</p>	<p>そのとおりです。</p>
<p>分かりました。その辺を少し、スケジュールにつきましてもクリアにさせていただくということでお願いいたします。</p>	<p>はい、分かりました。</p>
<p>(分科会長の意見) 終わります。</p>	

**【審議案件 6】**

審議案件名 : 横浜検疫所庁舎移転に伴う什器・備品・書類等移転業務  
 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、落札率が低いため。  
 発注部局名 : 横浜検疫所  
 契約相手方 : 株式会社 M S t y l e  
 予定価格 : 30,215,273円  
 契約金額 : 14,210,350円  
 落札(契約)率 : 47.0%  
 契約締結日 : 令和5年8月1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 M S t y l eが契約の相手方となった。落札率は47.0%である。

意見・質問	回 答
<p>3者の入札価格を見ると、落札者とそれほど変わらない金額と認識しており、落札者だけが特段に低い金額で入札したわけではないと思っています。落札者以外も低い価格での入札であるとしたら、それが市場の価格なのかもしれないと思いました。落札業者は、関東地方から離れた兵庫県に本社があり、かつ従業員10名の会社で、関東地方での業務実績はおありのようなのですが、今回の業務に適切に対応できるのかという点については、どのように検討なさったのでしょうか。</p>	<p>低入札価格調査として、経営状況や、過去の契約実績、今回の契約に向けての予算の積算の内容などを聴取しました。実際にこの契約をもって事業が履行できるということが事業者から説明がありましたし、そのほかの資料を見ても大きく変わりはありませんでしたので、問題なく事業が履行できるという判断をし、契約しました。</p>
<p>予定価格の設定が難しいことは承知しているつもりなのですが、予定価格と契約金額の間に乖離があった原因としては、どのように分析されていますか。</p>	<p>このような大きな引越という事案が、我々の経験上なかったものですから、実際に引越しをするに当たって、どれだけ掛かるということを、あらかじめ関係業者に、仕様の内容や見積り等を細かく聴取し、それに基づいて、参考見積りとして見積りを徴取して、それを基に予定価格を立てております。</p> <p>今のよこはま新港合同庁舎というのは新しい庁舎で、観光地というのもあり納入する時間や、納入するエレベーターなどの規制が非常に厳しい所です。そういう所をどのように考えるのか、リスクを取るのか取らないのかによって、随分値段が変わると思っております。当初、夜間や土日の本当に限られたスポットの期間でしかできないのではないかなという話もあり、最初はそこの調整が合同庁舎側となかなかうまくできなかったものから、このように見積金額と実際の入札価格に少し乖離があるのかなと考えております。</p>
<p>落札業者について、作業員は関東で調達するのですか。実際どのような運営をされていたのか教えていただけますか。</p>	<p>事業者からは、関東圏で、神奈川で、アルバイトというような人員を雇って対応するという説明を受けており、実際にそのような作業員の配置をして事業は実施されております。</p>
<p>いわゆる引越し大手業者などもあると思いますが、そういう所は対象にはならないのですか。</p>	<p>対象になり得る内容での仕様にはしておりますが、結果として、札は入ってこなかったということです。</p>
<p>声掛けも特に行っているわけではないのでしょうか。</p>	<p>いわゆる大手の引越し業者にもいろいろ聞いたりしました。今回の入札で、大手の業者も入札していますが、落札されてはおりません。</p>
<p>予定価格ですが、2者に参考見積を取って安いほうを選んではいらっしゃるようなのですが、参考見積を取った業者は、どのように決められているのですか。</p>	<p>参考見積を取った業者については、過去に横浜検疫所と物品の調達などの実績がある所に、仕様が固まった時点で見積りをお願いしたという流れです。</p>
<p>両者の内訳書が大変フォーマットが似ているのですが、依</p>	<p>厳格にフォーマットを全て固めたわけではありません</p>

<p>頼時にフォーマットを渡して埋めてもらうようお願いしているのですか。</p>	<p>が、内容的な部分は、ある程度、こういったことが必要になるという所は共有させていただきました。</p>
<p>入札してきた金額を見ると、1者は参考見積を出してくれた所ですね。</p>	<p>はい。</p>
<p>参考見積を提出して入札された事業者が、この中では一番高く見積もっているのも、もしかすると内訳書のフォーマットが固まっているのであれば、フォーマットに合わせて入れていくと、少し高めに付くようなこともあるのかと1つ推測してみたのですが、そのようなことはありそうですか。</p>	<p>我々のほうでも分析のしようがないところですが、可能性としてはあるのかもしれませんが。我々の目的としては、よこはま新港合同庁舎の様々な制約が掛かる中で、引っ越し作業を短期間に終了させる、行政サービスとして横浜検疫所が短期間のうちに改めて営業できる体制を図るということで事業計画をしており、そこについては問題なかったとは思いますが。</p>
<p>分かりました。ありがとうございます。</p>	<p>はい。</p>
<p>予定価格の作業員単価について、予定価格が6万3,000円で、実際に入札者の計画書の積算内訳を見ると2万2,500円ということで、約3分の1です。予定価格における作業員単価は、どのように設定されたのでしょうか。</p>	<p>予定価格の作業員単価は、引っ越し作業自体が、休日及び休日の夜間、それから平日も深夜帯という限られた時間帯という面を踏まえて、多少割高な単価になってしまったのかなというところはあるかと思えます。一方でM Styleが出してきた単価について聞き取りを行ったところ、作業員自体、M Styleの社内の運用としては安価な単価で行ってはいるけれども、この単価であっても深夜作業ということも踏まえて割高にはしているという説明がありました。この点については、この単価でできるということで契約締結しました。</p>
<p>既に履行期間が終了していると思いますが、非常に低い落札率で、赤字事業ではなかったかということについてのリサーチやフォローはされていますか。低入札の場合については、最終的に赤字かどうかをきちんとクリアしておくこととなっていると思いますが、いかがでしょうか。</p>	<p>低入札価格調査自体、我々のほうでも非常にケースが少ないもので、フォローアップ的な今回の契約業者へのヒアリング、聞き取りはまだ行っておりませんので、この後行いたいと思います。</p>
<p>人件費については予算が1,700万円で、これを落札者の入札金額では300万円にしている点が、少し心配なのですが、いかがでしょうか。</p>	<p>結局、安い単価でアルバイトのような人たちを集めて、質は落ちるかもしれないですが、できる限りそういう所まで手を突っ込んで人を用立てたと考えていますので、我々がそういうのを含めて進捗管理とか、今回とても慎重にやらせていただいて、遅れがないか、夜の作業でも複数名で確認しながら行ったところです。そういうところもしっかりと見た上でやったので、今回、引っ越しの動きが問題なくできたと思っています。フォローアップについては、やっていませんので、これについてはしっかりと確認させていただきたいと思っております。</p>
<p>(分科会長の意見) では、これで終了です。今回、議題にいろいろ上がったものについては、いろいろ分析及び評価をしていただいて、今後の調達にいかしていただきたいと思えます。では終わります。</p>	

**【審議案件 7】**

審議案件名 : 横浜検疫所輸入食品・検疫検査センターのよこはま新港合同庁舎の移転及び新規検査室立ち上げに伴う業務  
 資格種別 : 役務の提供等 A又はB等級  
 選定理由 : 一般競争入札を実施している案件中、1者応札であるため。  
 発注部局名 : 横浜検疫所  
 契約相手方 : 株式会社江田商会  
 予定価格 : 1,781,564,400円  
 契約金額 : 1,780,900,000円  
 落札(契約)率 : 99.96%  
 契約締結日 : 令和5年8月28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、株式会社江田商会が契約の相手方となった。落札率は99.96%である。

意見・質問	回 答
令和5年10月23日までに、多くの作業を終えるということになると、対応できる業者はかなり限られるのではないかと想像するのですが、実際はどうなのでしょう。	致し方のないところだと思います。複数の業者に入ってほしいという思いはありましたが、そこまで多く手が挙がるような内容ではないだろうという想像はしておりました。結果、1者であったということです。
審査調書では、幅広く声掛けを行うことが条件とされているようですが、声掛けを行うことはできたのでしょうか。声を掛けられる対象となる業者はいらしたのでしょうか。	今回、検査施設の移転ということで、引っ越しの部分と検査機器類を調達するという部分が含まれておりました。特に検査機器を調達するという部分で、過去に契約をしている業者は複数ありますので、そういった業者に引っ越しがあるという話でお声掛けはしましたが、引っ越しまではできないという所がほとんどでした。
参考見積を提出した事業者が、応札されなかった理由も、引っ越しまで行っていないということだったのでしょうか。	参考見積りとして提出いただいた中には引っ越しの内容が含まれており、引っ越しも含めてできるという業者ではあるのですが、日程的にタイトな部分があり、実際の札入れまでは至らなかったということかと思えます。
機器の納入は対応できても、引っ越しはできないということであれば、業務を2つに分けて調達するという事も考えられるかと思うのですが、やはり短期間で業務を遂行していただくという制約上、ワンパッケージで購入も引っ越しも同時に対応できる業者でないと、調達の目的が達せられない、引っ越しがスムーズに運ばないということでしょうか。	はい。引っ越しは引っ越し、機器の購入は購入、設備の調達は設備の調達という形にしたいと、いろいろ議論があがったのですが、実際に作業としてどれくらいかかるかを検討したときに、なかなか短期間に納まるようなものではありませんでした。また、昨今あったような半導体の関係などで調達が遅れると、ほかの事業にも支障を来すようなことが十二分に考えられたので、1つのパッケージでやらざるを得ないだろうという結論に達しました。 よこはま新港合同庁舎は15官署が入っており、夜間は何時まで、土日だと何時までと作業時間が限られており、また入口が非常に狭い中で、引っ越しを効率よく行っていただく。しかも、この検査をいつまでやって、いつまで終わらなくてはいけないというのがありまして、計画していくと、やはり1つの業者に任せないと、うまくいかないと判断しました。
かなり期間的に厳しかったという話ですが、この10月23日という設定があるにせよ、一気にやらずに段階的に、少しずつ期間が延ばせるものは延ばしていくような方法はなかったのですか。	いち早く検疫機能が通常どおりに確保できることを目指しておりましたので、このようなタイトなスケジュールとなってしまったというのが現状です。 年間に行う検査の数は変えられず、何月何日から何月何日まで検査を止めるということが必要になってくるので、そうすると、期間を非常に短くする関係で、致し方ないかなと考えます。
次回の調達があるとして、スタートを少し早めるような対策しか取れないことになるのでしょうか。	公告の期間から、実際作業する期間は多分短いままだと思います。こういう案件があることを早めにお知らせする

	ことは可能ではありません。
<p>お話を聞いていると、1者応札は致し方ないのかなという感じがします。</p> <p>今回の落札業者である㈱江田商会は、以前から機器調達で出入りしている業者さんだと思うのですが、このような移転をする際に、業務の洗い出しのために意見を求めることも必要になると思うのですが、江田商会さんはそこから関与されていたのですか。</p>	<p>江田商会さんとしまでも、この引っ越し自体については、契約している機器もありますので、そういった面からは承知していると理解しております。あと、よこはま新港合同庁舎は受け手側の制約が、車の大きさなどかなり厳しいところがありましたので、結果的に1者、江田商会さんだけになったのかなと思います。</p>
<p>様々な条件があって、ここしかなかったというのは仕方ないようにも聞こえるし、実際、ここが契約をとるだろうと他の業者にも思わせてしまったのではないかと、少し気にはなるのですが、いかがでしょうか。</p>	<p>ワンパッケージで事業を進めないと難しい、というのが念頭にありましたので、逆に言えば、我々としては1者でもあってくれてよかったなという理解しております。</p>
<p>条件がかなり難しいということは、分かりました。私からは以上です。</p>	<p>はい。</p>
<p>先ほどの備品と什器の移転作業が約1,000万で、今回の移転費用が内訳書を見ますと約4億円になるのですが、この差はどう理解すればよいですか。確かに研究室、検査室をそのまま移転するという特殊な作業だと思いますが、4億円という金額について、妥当なのでしょうか。</p>	<p>これまで、業者と事前に仕様書を固めていくに当たって、積み上げて4億円という見積りにはなりましたが、それでも高いか安いと言われると、安いかもしれないという思いもあります。といいますのは、昨今、人件費が上がっていたり、半導体の関係で入手困難な機器があったりというところもあります。ほかにも、ガソリンの高騰、様々な部分の価格が上昇しているのもともと今回の予算を取る中で、致し方ないところではあるという理解でした。</p> <p>例えば、人件費を見ると、一般的な引っ越しであれば、非常に幅広い層がいる一方で、こういった引っ越しは、ある程度検査機器に精通している技術のある人が複数人必要となってくるため、どうしても単価が高くならざるを得ないと考えています。</p>
<p>落札率99.96%だったのですが、ここはもう少し下げする方法はないのでしょうか。</p>	<p>もともと予定価格は、仕様書を作る昨年度中から動き出している話であり、そういった面からすれば、この金額の中で、人件費の高騰などの様々な価格が上昇している部分がある中で、予算の中で収まって、こちらとしては逆に良かった、助かったという思いのほうが強いです。</p>
<p>(分科会長の意見) それでは、終わります。ありがとうございました。</p>	

**【審議案件 8】**  
 審議案件名 : 薬剤処方システム  
 資格種別 : 物品の販売 B, C又はD  
 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 : 国立駿河療養所  
 契約相手方 : 株式会社いわしや錦織医科器械  
 予定価格 : 6,276,600円  
 契約金額 : 4,950,000円  
 落札(契約)率 : 78.9%  
 契約締結日 : 令和5年7月25日

(調達の概要)  
 一般競争入札(最低価格落札方式)を行ったところ、1者応札があり、株式会社いわしや錦織医科器械が契約の相手方となった。落札率は78.9%である。

意見・質問	回 答
<p>応札しなかった理由に、現行システムからのデータ移行に難色を示したという点があるのですが、特別な指定ですか、非常に特殊な技術が要求される業務はあるのでしょうか。</p>	<p>データ移行については、特殊なことは特にはなく、前システムからのデータ排出は可能ですが、新しいシステムに移行するのが手動になり、とても手間が掛かるという回答を受けています。</p>
<p>手動になるというのは、データ移行用のプログラムなどを組んで、自動的に移行するのではなくて、旧システムから一つ一つ手入力でデータを呼び出し、新しいシステムに移すという意味ですか。</p>	<p>はい。</p>
<p>応札しなかった業者が難色を示したというのは、とても手間が掛かって対応しきれないということだったのですか。</p>	<p>加えて、既にオーダーリングシステムの中に処方システムが組み込まれており、その全体のシステムの中に処方システムだけのデータを移すというのが、技術的にも少し難しかったようで、応札ができなかったと伺っています。        多くの病院にはオーダーリングシステムというのが入っておりまして、その中に処方システムが既に組み込まれているのですが、当所のシステムというのは、処方箋システム単独のものでして、業者は既存のオーダーリングシステムの一部の機能にデータを入れようとすると、非常に手間ということもあり、コストの面も考え、辞退をしたいというお話でした。</p>
<p>分かりました。        話の観点が変わりますが、前回納入業者は、価格証明できないという点はとりあえず置くとして、参考見積の提出を辞退しています。これはどのような理由からなのでしょうか。</p>	<p>理由は確認しないとはっきりしないのですが、出せませんとの回答でした。        このシステム自体が10年以上使われているシステムで、様々な改修を行っている関係もあり、証明書を出すというのが難しかったのかなという、こちらの考えです。</p>
<p>今のお話で、オーダーリングシステムの中に処方システムが組み込まれるのが一般的という話があったのですが、処方システムだけ入れている所というの、多くあるのですか。</p>	<p>実は、こちらは紙カルテで運用しているところですが、紙カルテをやっている所であれば、もしかしたらそういった処方システム単独で入れている可能性があるのですが、ソフト的にはもうかなり限られていると伺っております。</p>
<p>時代的には当然、どんどん電子になっていくと思うので、今、処方システムだけを入れると、この先またしばらくたつて困るのではないのでしょうか。例えばオーダーリングシステムを入れておいて処方システムの部分だけ使えるようにするとか、この先を見た計画ということではできなかったのでしょうか。</p>	<p>実は厚労省のほうには、予算としてそういったオーダーリングシステム導入の経費を、ここ数年付けてもらっていますが、やはり優先度の高いところから入れるということで、当療養所は予算がまだ付いていなかったという状況です。</p>
<p>なかなか予算的にも厳しい状況は分かる気がします。とはいえ、どこかの段階で時代に即して変えられると良いですね。        前回納入業者が参考価格を出してくれなかったというお話があったのですが、予定価格は、仕様書を配布する時点で</p>	<p>仕様書のほうが先です。</p>

<p>既に設定はされていたと思ってよいのでしょうか。仕様書を業者さんに先に手交されたのでしょうか。</p>	
<p>その後、予定価格を決めたということですね。手交した業者数が2者で、うち1者は現行の業者でお断りされているという状態が分かっているということは、実際には落札者が分かっているような状態になっていると思うので、予定価格の出し方としてはよろしくなかったという気がします。価格の根拠がなく、参考見積りを出してもらった業者が1者入札することが分かっている状態は、透明性に欠けるように思いますが、いかがですか。</p>	<p>確かに予定価格を立てるに当たり、資料がとても少なかったもので、こちらとしても危惧したところです。</p>
<p>オーダリングシステムの中に、処方システムが入ったシステムが、今は一般的だとおっしゃいましたが、仮にこれを調達すると、どれくらいの予算規模なのでしょうか。</p>	<p>2～3,000万とされております。</p>
<p>(分科会長の意見) 了解いたしました。では、これで終わります。ありがとうございました。</p>	

<b>【審議案件 9】</b>	
審議案件名	: サーモグラフィ 16 台購入 (付属品含む。)
資格種別	: 物品の販売 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 者応札であるため。
発注部局名	: 福岡検疫所
契約相手方	: 桜木理化学機械株式会社
予定価格	: 9,856,000円
契約金額	: 9,856,000円
落札(契約)率	: 100%
契約締結日	: 令和 5 年 9 月 25 日

(調達の概要)  
 一般競争入札 (最低価格落札方式) を行ったところ、1 者応札があり、桜木理化学機械株式会社が契約の相手方となった。落札率は 100% である。

意見・質問	回 答
今回調達する物品あるいは契約内容は、特殊性はないという認識でよろしいですか。	はい、特殊性はないです。
1 者応札になった最大の理由は、今回の落札者が前回入札した金額が非常に低くて、ほかの事業者は金額的に勝てないと思ったという分析ですね。	はい。
そもそも、このサーモグラフィを取り扱っている業者さんは少ないのですか。	検疫所でサーモグラフィを購入しているメーカーは、2 社と聞いております。特殊性がないと先ほどお伝えしましたが、入国者の発熱を検知する必要があるため、通常の居酒屋などに置いてあるようなサーモグラフィではなく、オートフォーカス機能が付いている、なおかつ入国者を瞬時に計測できるように、視野角が比較的広い範囲で発熱者を見付ける必要があるため、仕様は一般に普及しているものよりも特殊性があるのかなと思います。
できるだけ競争性を高めるという意味で、取扱い業者が多いのであれば、できるだけ幅広く声掛けをして応札者を増やすなどの工夫をしてほしいです。つまり、1 者応札になった要因が、価格面で昨年落札した事業者には勝てないということで、今回の応札を控えた業者がいらっしゃるとしたら、できるだけ母数を多くして前回と今回の落札者と競争できるような業者に登場してもらいたいと思いました。そういう意味では、もし、今回の調達目的にかなうサーモグラフィの取扱い業者が、実は余りいないという話だと、対策も変わってしまうかと思うのですが、幅広く声掛けができるような対象業者が存在する機種なのでしょうか。	全国の検疫所が 13 検疫所あり、使用しているサーモグラフィを確認したときに、今回の落札した業者の A 社という所と B 社という会社がサーモグラフィを作っていて、大体そこの 2 社の製品を取り扱っていて、それ以外の機種を導入している検疫所がないというところでした。なかなか幅広く声掛けというのが難しい状況でした。今般のコロナの流行があって、サーモグラフィを開発している業者は、もしかしたら出てきている可能性もあるので、今後の調達に関しては、事前に情報収集しながら幅広く声掛けを行っていただければと考えています。
ありがとうございます。やはり調達目的にかなうものであれば、メーカーを問わず同等品可というふうにすれば、取り扱っている業者さんも増えると思います。	ありがとうございます。
今回、落札した桜木理化学さんというのは、このメーカーのサーモグラフィを安く購入できる理由があったのでしょうか。	今回の A 社の製品は、国内での取扱い、販売代理店が桜木理化学のみで、桜木理化学が落札しました。安く調達できた理由としては、16 台という、かなり多くの台数をまとめて購入という形になったので、定価が 100 万円近くのを、1 台当たり 61 万円にできたということはヒアリングで聞きました。
B 社には、販売代理店のようなものがあるのでしょうか。そちらに声掛けはしたのですか。	はい。声掛けをしたところ、こちら代理店が 1 者しかなく、声掛けをしましたが、やはり昨年度の入札実績で、難しいから今回は辞退しますと連絡を受けました。
昨年度の実績がかなり響いていて、それが破れない限りは、同じものに関しては出てこないという状況になってしまうの	承知しました。

<p>かもしれないのですけれども、できるだけ開拓していただく しかないのかもしれないね。以上です。</p>	
<p>およそ定価の半額ぐらいでの販売価格にされているという ことなのですが、こういった機器の仕入れ原価は、通常、3 割程度になるのかなというイメージがあるのですが、ほかの 会社が辞退してしまうほどの低価格なのでしょうか。</p>	<p>もう1者のB社製品なのですが、こちらはもともとの定 価が200万近くの製品で、昨年度の入札実績だと1台当 たり150万か160万円ぐらいの入札額となっております。実 際のサーモグラフィの機器の原価は、業者に聞いたことが ないので、把握できてないですが、過去の調達実績をいろ いろ見てきたところ、定価の7割から8割ぐらいで落札す る傾向があります。あとは、調達の時期と、先ほど申しま した台数によっても大きく金額は変わってくるのですが、 定価の7、8割ぐらいでの入札ということは確認しておりま す。</p>
<p>(分科会長の意見) 分かりました。御説明どうもありがとうございました。で は、これで終わります。ありがとうございます。</p>	

【審議案件10】

審議案件名 : ガスクロマトグラフ質量分析計の購入一式  
 資格種別 : 物品の販売 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者応札であるため。  
 発注部局名 : 国立保健医療科学院  
 契約相手方 : 島津サイエンス東日本株式会社  
 予定価格 : 27,076,000円  
 契約金額 : 26,400,000円  
 落札(契約)率 : 97.5%  
 契約締結日 : 令和5年7月14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、島津サイエンス東日本株式会社が契約の相手方となった。落札率は97.5%である。

意見・質問	回 答
<p>この機種の取扱いがないとおっしゃった業者さんは、A社の製品を取り扱っていないという意味合いであれば、仕様書の記載を工夫することで応札される方もいたかと思いますが、業者さんは自分の所で扱っている製品はもっと低い価格帯のものだという意味合いのお答えだったのででしょうか。</p>	<p>こちらでは複数の業者に仕様書を配布する際は、この案件ができるかどうかというのは検討していません。仕様書を配布した事業者には、規模が小さいので対象の機器は取り扱っていないなど、仕様書を満たす機器としてA社以外にもB社ですとか、ほかの分析装置もありますので、それを扱っている業者にも聞いてはいるのですが、やはり製品的に価格競争すると負けると思われたのか、今回の入札を辞退したいと聞きました。応札していただくのが難しい状況だったということです。</p>
<p>部局のほうでも、ほかの製品があるというように認識なさっていたので、今後同種の調達をする場合は仕様書の記載を工夫いただくと、複数応札になるかと思えます。                      本件以外に及ぶ話になってしまいますが、仮に複数応札を期待していたのに1者応札になってしまった場合に、なぜ応札しなかったのかという理由の聴取は丁寧に行っていたほうが、今後の対応の参考になると思えます。</p>	<p>はい。</p>
<p>予定価格調書の参考見積をA社しか取っていないのは、何か理由があるのですか。</p>	<p>今回、入札説明書を配布した11者の業者さん全てに、市場価格を把握するために参考見積書の提出をお願いしたのですが、どこの業者もお断り、辞退という形で、参考見積書自体を提出いただけなかったという状況です。</p>
<p>予算額を設定するときは何を参考に決定されているのですか。</p>	<p>前年度のうちに要求をしますので、その際に複数の事業者から参考見積を頂きました。</p>
<p>分かりました。結果的にA社になったということだと思いますが、第三者的にこの情報を見ると、やはり予算があって、予算に近い価格で参考見積を作って入札してもらっているようにも見えてしまいます。そう見えないうちにも、できれば予定価格を決めるときには、いろいろなメーカーの数字を使うほうがよいと思います。</p>	<p>はい。</p>
<p>予定価格の設定のときに、複数の見積りを取って、どのように予定価格にされたのですか。</p>	<p>まず、令和5年度の予算要求をする際に、令和4年度中に科学院として購入したい機器について予算要求していくに当たって、少なくとも2者から見積りを頂いて要求をしました。予算が決まったあとに調達を開始し、調達中に細かい仕様書が固まりますので、公表ベースの仕様書を各業者に見ていただいて、参考見積書という形で複数の業者にお問い合わせをしまして、今回の調達であれば1者しか応じていただけなかったです。1者しかないので、そちらと、そもそもの予算価格との比較で低いほうを予定価格にしました。</p>
<p>やはりA社のほうから見積書が出ているということであ</p>	<p>はい、結果的にはそういうことだと思っています。会計</p>

<p>れば、そのままの価格で入札されて、落札率が100%近いものになってしまうということにならざるを得なかったということですね。</p>	<p>機関としては、なるべく競争していただくためにいろいろな所に声掛けはさせていただいているのですが、結果的に1者であったという状況です。</p>
<p>分かりました。予定価格を算定するときに、参考見積書の価格についての実勢価格の調査のような、検討する作業はされていらっしゃるのでしょうか。</p>	<p>本来であれば、同じものを調達する際に複数の業者から参考見積を頂くことによって、実勢価格というものを知ることができるように考えていますので、今回も同じように11者の業者に対して、それぞれの業者がこれを科学院に売る際に、科学院だけではなく、その業者が世間に売る際にどれぐらいの価格で売ることかという情報を参考に頂きたかったのですが、どこの業者さんにも御協力いただけなかったという状況です。</p>
<p>参考見積に協力されなかった、特別な理由はあるのでしょうか。</p>	<p>理由を幾つか聞いているのですが、無回答や、そもそも取り扱っていないですとか、マンパワーがないとか、本当かどうかは分からないですけれども、そういう理由でお断りをされてしまっています。</p>
<p>仕様書の中にA社製の製品を要求するような文言が仮になかったとしても、ほかの事業者の入札はなかったのかなという印象を受けますが、いかがですか。</p>	<p>予算要求の際に協力いただいている業者は何となく分かっていると思いますので、それ以外の業者さんを掘り起こすためには、参考機種として同等以上の機種があれば、きちんと明記をしておいたほうが掘り起こしにつながったのではないかと考えております。</p>
<p>(分科会長の意見) では、これで終わります。</p>	

29 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)