

# 令和5年度第3回厚生労働省公共調達中央監視委員会 (第二分科会) 審議概要

開催日及び場所	令和5年12月5日(火) 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	9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	9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 : 令和5年度精神保健指定医資格審査システム改修業務一式  
 資格種別 : 役務の提供等 A、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 : 大臣官房会計課  
 契約相手方 : キヤノンマーケティングジャパン株式会社  
 予定価格 : 18,802,300円  
 契約金額 : 18,403,000円  
 落札(契約)率 : 97.9%  
 契約締結日 : 令和5年7月21日

## (調達の概要)

一般競争入札(最低価格落札方式)を行ったところ、1者応札があり、キヤノンマーケティングジャパン株式会社が契約の相手方となった。落札率は97.9%である。

意見・質問	回 答
<p>予定価格の算出について、単価掛ける人月方式となっています。概要説明の中で、運用保守業者が既に決まっていることが、1者応札に影響があったのではないかとありますが、予定価格を立てるときには、運用保守業者だと費用面で少し安くできるなど考慮されるのでしょうか。他の事業者だと、工数が増えて費用に影響するかなど、考慮されているのでしょうか。</p>	<p>予定価格を立てるのに、運用保守業者かどうかということは考慮していません。</p>
<p>では、工数には影響しないということですか。運用保守業者と、その他の事業者とでは、工数には影響しないということですか。もしくは、予定価格の立て方として本来の在り方ではないから、斟酌していないということですか。</p>	<p>仕様書の内容を基に、過去の調達を参考にしながら設定しました。見積り上では、工数や人件費などの内訳の記載がなく、一式となっております。次回からは、より正確な工数を算出できるように、見積りに内訳を記載していくように、業者に求めていきたいとは考えています。</p>
<p>分かりました。参考見積りを基に、人月を設定したという説明ですね。</p>	<p>参考見積りには、内訳が細かく記載されておりませんので、過去の調達や仕様書の業務内容を基に、工数は算出しております。</p>
<p>人数や稼働日数はどなたがどういう根拠で算出されたのですか。</p>	<p>こちらのほうで、仕様書の内容から開発規模を見込んで記載しております。</p>
<p>こちらのほうというのは、事務の方が作成されたのか、技術的な専門家の助言を得ているのですか。</p>	<p>事務として作成しました。</p>
<p>特に、専門家の助言は得ていないのですか。</p>	<p>はい。</p>
<p>落札率が100%に近いので、保守業者であることを前提に予定価格を立てたのか、あるいはそういうことは抜きにして、新</p>	<p>そうかと思います。</p>

規参入でも見合うような金額だとすると、保守運用を兼ねている人だと利幅が大きくなるのかと思って伺いました。先ほどのお話だと、予定価格の総額は参考見積りを参考にして、その振り分けは事務系の方がされたということですね。	
参考見積りは1者だけですか。	見積りは2者です。
2者から内訳のない総額だけの参考見積りを取ったということですか。	はい。
正当性、妥当性は検証できるのですか。	正当性、妥当性を客観的に説明できない部分がありますので、今後、業者に内訳を記載するよう求めたいと思っています。
予定価格を算出するときに、総額の参考見積りで、何の参考になるのですか。	御指摘のとおり、本来は、想定工数の参考にするために、内訳の入った見積りを徴取できればよかったです。今回、できていませんでした。今後はなるべく内訳を記載した見積りを取得するようにお願いをしたいと思います。
参考見積りと、省内で立てた積算内訳とが、近い数字が出たから、予定価格としたという考え方でよいのですか。	頂いた見積りが予算額を超えておまして、予算の範囲内で、今回は見積りを立てておりました。
予定価格を立てるときにも、何か利用はされたのですか。	今回は、見積りというよりは、仕様書の内容から想定した工数をもとに算出しました。余り見積りを活用して予定価格の作成はしていませんでした。
見積りはあくまで取ったけれども、余り利用しなかったという理解でよいですか。	はい。
業務に携わるのに、A社とパートナー契約をしている事業者に限られているという話ですが、入札説明会には、パートナー契約をしている事業者ばかりが集まってきたのですか。	入札説明会は、落札したキャノンマーケティングジャパン1者のみの参加でした。
パートナー企業に限ることは、仕様書に書いてありますか。	はい。
パートナー契約というのは何だろうと思って調べたところ、A社のサイト上に、「現在募集をしておりません」という表示がされたのです。今後、増える見込みは、その業者次第ということですね。このシステムを利用する限り、パートナー企業は限られてしまうということですね。	はい。
国の方針としても、このシステムに関して、この企業のものは使わざるを得ないような状況にあるということでしょうか。	もともとA社を使ったシステムで構築されているので、以前、運用保守の調達をしたときに、再販パートナー企業という、資格を保有していない事業者が落札し、業務を引き継ぐことができず、継続できないという事態が発生しました。そのため、今回の調達から、このような要件を追加したという次第です。
そうしますと、A社だけなのですか。	システムの業界に明るくないので、A社のことしか存じ上げておりません。
1回こういう企業でシステムを作られると、パートナー企業以外は請け負えないということになっていくでしょうから、少し気になりました。ありがとうございました。	はい。
参考見積りは、いつ取ったのですか。	参考見積りは、2022年4月に取ったもののみです。
分かりました。随分と前なのですね。見積を取ってすぐに調達する案件ではなく、参考のために早めに取ったということでしょうか。	はい。
2022年はもともと調達するつもりはなかったということでしょうか。報告日は2023年5月とありますが、見積書は有効期限があることが一般的で、余り日付の古いものは効力がないです。事実としてそうなら、別にいいのですが。	年度内に調達をする予定で2022年4月に取ったのですが、時期的に年度末と年度初を挟んだために、省内での連携がうまくいかずに、報告時期が後ろ倒しになってしまったという経緯があります。
もとは令和4年度に調達したかった案件ということでしょうか。	はい。
分かりました。	はい。

<p>予定価格ですが、事業者から去年に取った見積書だと、予算を超過していたのですね。</p>	
<p>予算超過した見積書では使えないということで、予算要求で取ってきた総額から予定価格を立てることにしたということですか。</p>	<p>そうです。</p>
<p>内訳のほうは、そういう意味では、その時点でははっきりしていなかったのですね。総額として、予算は確保できていたけれども、内訳というのは、予算要求時には大まかに見ていたような感じでしょうか。</p>	<p>内訳は、年度内に調達はする予定でしたので、そのときには出来ていたと思います。</p>
<p>それをそのまま採用したということでしょうか。</p>	<p>はい。</p>
<p>予定価格の単価工数を立てたときは、想定工数の資料を先に作って、組み立てたという感じですか。</p>	<p>そうですね。</p>
<p>想定工数の表は、厚労省の中で作ったのですか、外部の業者に頼んだのですか。</p>	<p>省内で作りました。</p>
<p>例えば前回調達など、ある程度根拠があるものでしょうか。</p>	<p>前回調達は参考程度で、今回の仕様書をメインに考えて、作りました。</p>
<p>予定価格の積算内訳に、「落札業者から徴した請負金額内訳明細書を元に作成した」とあるのですが、落札業者と書いてありますが、これは落札後にキヤノンから徴したという意味ですか。</p>	<p>こちらの記載は、この調達の案件についての業者から徴取したということではありません。資料に単価の内訳がありますが、こちらで過去の落札業者から調達したものの平均単価を算出して使用しております。</p>
<p>工数を省内で作った上で、過去の技術者一覧平均を使って、予定価格の積算内訳が出てくるということですか。</p>	<p>はい、そのとおりです。</p>
<p>応札参加資格について、1,000万円台クラスですから、A、B、CとCまで入れてしまうのが多いような気がしますが、Cを外した意図があるのですか。</p>	<p>特に意図はありませんでした。</p>
<p>手を挙げる所がおおのずと減ってしまうのではないかと思いますので、広げてもよいのではないのでしょうかというのがコメントです。</p>	<p>先ほどの件ですが、業務の内容として、個人情報扱う業務となっており、厚生労働省の取扱いとして、参加資格を厳格化するというので、基本的にはA、Bの業者を指定することになっているので、A、B等級で設定しました。</p>
<p>省内の規定が適切か、つまり今後、1者応札ばかりになる可能性が出てくるので、是非、省内での議論が進むといいなと期待しております。あと、公共調達委員会を通過した後、2か月遅く契約しているということは何か理由があるのでしょうか。</p>	<p>年度末ぎりぎりに公共調達委員会に諮っていただきまして、その2、3週間後に公告をという予定でしたが、年度末、年度初ということもありまして、省内での連携がうまくいかず、5月に、2か月ちょっと延びてしまったという経緯があります。</p>
<p>A社の再販パートナーについて、複数いるような気もします。ですので、A社自体に再販業者のリストをもらい、声掛けも可能ではないかと思っておりますので、是非、次は競争性の高い調達になるようにやっていただければと思います、コメントします。</p>	<p>A社のホームページで公開されているもので、11月末時点では、55社ありました。</p>
<p>(分科会長の意見) 55社もあると、手を挙げてもらえたらいいですね。意見のひとつとして、等級の設定について、例えばCランクまで入れるけど、代わりにプライバシーマークなど、個人情報保護のことをきちんとしている企業であれば手を挙げてよしとするといったようなことは検討が必要かもしれません。私からは以上です。それでは、本件については以上で終了といたします。どうも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 2】**

審議案件名 : 令和 5 年度予防接種後健康状況調査一式  
 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、落札率が低いため。  
 発注部局名 : 大臣官房会計課  
 契約相手方 : エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ株式会社  
 予定価格 : 19,355,937円  
 契約金額 : 9,956,958円  
 落札(契約)率 : 51.4%  
 契約締結日 : 令和 5 年 6 月 6 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、エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ株式会社が契約の相手方となった。落札率は 51.4%である。

意見・質問	回 答
<p>予定価格の積算の内訳は、どのような履行体制を基に作成されたのでしょうか。というのは、低入札価格調査に、会計課からの質問として、「担当する人員の稼働の空き状況から役務費用を抑えて積算しているとのことであるが」という発言より、会計課のほうで、当初考えていた稼働時間よりも短い時間で事業者側が入れてきているのではないかということを考えており、結果、落札側の意見も、ほかの業務と兼業しながら、業務遂行できるということだったと伺えます。そうすると、予定価格を作成するときの厚労省側の積算した稼働時間は、実際の事業者が行う稼働時間よりも長く設定していると思うのです。この差異はどのくらいあるのか、あるいはどういう前提で見積りを立てたのか教えていただけますでしょうか。</p>	<p>仕様書を踏まえて、実際に昨年度、令和 4 年度についても、エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズに実施をしていただいたところですが、大方の、去年の経緯から、どのくらいの金額、人が掛かるかということも踏まえて、令和 4 年度実績額から算出したところです。</p>
<p>実際には、予想より短い時間でできるような回答を得ていますよね。</p>	<p>実際にはそうです。入札するまでは、ここまで金額を落としてくるとは想定はしていませんでした。あくまで今年度の仕様書と、令和 4 年度の実績を踏まえた形で、どのくらい掛かるのかを算出するに当たって、見積書を参考に工数を考えました。</p>
<p>参考見積書を出してきた事業者と、今回落札した事業者は同じですよね。そうすると、この見積りは自分の所でやるのであれば今回の入札額でできるのだけど、世間一般だったらこのくらいの金額になるのではないかというような見積りの出し方だったということでしょうか。</p>	<p>回の参考価格を提出いただいたのは、今回の落札業者であるエヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズです。低入札の理由を伺ったところ、令和 4 年度で行っている既存の事業ということもあり、人件費や作業工程などある程度省略できるであろうと判断をして、特に人件費は、昨年度のノウハウがあるということで、金額を落とした形で入札をしたというように聞いております。</p>
<p>では、業務の経験がない事業者と、既に経験がある会社は、スタートラインが少し違うから、金額の差が出るということですか。前回調達の契約金額と、今回の予定価格と契約金額のそれぞれに大きな開きがあるようですが、見積りを取らずに予定価格を立てたほうがよいのではないのでしょうか。</p>	<p>事業内容が令和 4 年度と令和 5 年度で、変わっております。回答率を上げることが令和 4 年度に比べての事業の課題になっておりまして、リーフレットを作っていたとか、それに対する集計業務をお願いするため、令和 4 年度よりも予定価格を上げたという経緯があります。それに伴って、人件費も掛かるという形で予算要求もして、参考見積りを作っていたというところなんです。</p>
<p>前回調達と今回については、内容が違うということですね。</p>	<p>端的に言うと、令和 5 年度の事業内容は、令和 4 年度に比べて、よりいろいろなものをお願いしたという経緯があります。              先生の御指摘に、参考見積りが余り参考になっていないのではないかという話もありますが、大分開きがあるというのは、我々も感じたところです。低入札にもなったということもありまして、参考見積りが 1 者だったの</p>

	で、次回は複数者から取って、参考見積りが妥当かどうか検証しながら進めていきたいと思っています。
1日単価を算出する、このやり方は、過去を踏襲しているのでしょうか。	例年と同じようなやり方で、前年度の実績から平均を割り出して算出しております。
担当する方の専門性や職種などのレベルがいろいろあるかと思うのですが、それを抜きにして、全部を平均することが、アプローチとして正しいかが気になっています。今回のお仕事を担当する人が全員同じレベルの単価でいいのかというのがあります。事前準備、調査業務、集計、報告書作成、全部同じ単価で、それが1日10万円で、積算のやり方として、幾つかある中からこの方法を選択したのでしょうか。	例年と同じやり方で積算していましたので、御指摘を踏まえて、算出方法を再検討したいと思います。
前回は最低価格落札方式だったのを、競争性がやや下がる総合評価に転換したのはなぜなのでしょう。	<p>前回、最低価格方式からいわゆる総合評価方式のほうにお願いをした際に、公共調達委員会にもその旨理由を御説明いたしました。その際の大まかな御説明としては、まず予防接種に関するこの事業の内容について4点ございます。</p> <p>予防接種に関する調査の内容自体が、有効性・安全性、正しい知識を国民の皆様に普及するという内容で情報提供をする必要があるものであるということ。もう1つが、今回Web調査をオンラインアンケートを用いて、多くの方に調査回答やデータの集計などをしていただくと、これを的確にスケジュール化する、あるいは広くいろいろな医療機関の方にお願ひするスケジュール管理とか業務体制、あるいは、ただ単にランダムに回答をもらうのではなくて、集計をしていただいたり、そういった医療的な内容もあるということ、あるいはセキュリティの関係、アカウントの関係といった関係もありまして、単純落札ではその判断は難しいだろうというところで、総合評価に掛けさせていただいて、技術評価委員会を開催して、事業者を決めようという形でお願ひをして認められたというところです。</p>
ヒアリングの中には、公告から提案書の提出までが短いという指摘もあったようですが、総合評価だからこそ、提案書を丁寧に作らなければいけないと思います。今回ちょうどゴールデンウィークを挟んでいるので、短い期間で求めてしまったのではないかなと思うので、更に長く取れないかというのは、今後は御検討いただけるのでしょうか。	<p>今回、大きな課題としては2つあって、1つが1者応募であったという点と、もう1つが低入札価格であったという点です。1点、先ほどの先生のお話で、参考見積りが1者であったというところと、確からしさというところをもう少し精度を磨いていかないといけないなということは改善していきたいと思っています。</p> <p>あと、委員のお話の、競争者は、今回の関係で、入札から公告までが短い期間で、今回は総合評価を採用したにもかかわらず、最低価格と同じ公告期間でしたので、少し期限を延ばした形で検討したいと思っています。特に今回、ゴールデンウィークが挟まってしまったので、調整していきたいと思っています。</p> <p>あとは、冒頭お話のあった、なかなか声掛けをしなかったということも我々の反省点とは思っています。他部局や、広く言えば他省庁でも、似たような事業を行っている様々な業界、事業者の方もいます。幅広く声掛けをして、複数業者に参入していただけるよう、仕様書も含めて配慮していきたいと思っています。</p>
最低価格落札方式から総合評価に移行する理由は納得できるのですが、いわゆる機能要求は当然のことであって、むしろ非機能要求の優劣というので点数差が開いて、場合によっては、最低価格ではないけれどいい提案だというのが勝ち残るといっても望んでいるわけですから、そうだとすると、声掛け及	<p>先生方、1つ言い忘れたのですが、今回もう1つの反省点としては、入札説明会をしなかったということもあります。</p> <p>次回は入札説明会を、今後はオンラインも活用して行なうなど、広くお声掛けとともに、行っていきたいと思</p>

<p>び、その延長にもあるのでしょうか、入札説明会にも来てほしいというくらいでもって、非機能要求として厚生労働省は何を評価しているのか、どういうことを高く評価したいのかということについては、できるだけ伝わるようにしていただければいいかなと思いますので、是非御検討願います。</p>	<p>ます。そうすることで、事業者は見積書などを作りやすくなり、参入もしやすくなると思っています。</p>
<p>入札価格内訳書を見ていただきたいです。今の質疑と少し視点が変わりますが、この内訳を見ると、サービス利用料が大半を占めています。ただ、予定価格を立てるときは、やはり人工で、要するに人の作業を前提に予定価格を立てていましたが、入札価格内訳書では人件費ではないものが多くなっているの、どのようなアプローチで予定価格を立てるのがこの事案に即しているのかということも、もし来年調達するときには見ていただきたいと思います。</p> <p>昨年度の調達も、人件費でなくサービス利用料が多いので、例えば総合評価をするにしても、予定価格を立てるにしても、人の作業部分のウエイトが高い案件なのかどうなのかという視点を、来年は少し頭に入れて、確認していただけたらと思います。以上です。</p>	<p>サービス利用料は、やはり参考見積りを何者か取ることによっても、差違が分かってくるというところと、あとは、エヌ・ティ・ティさんみたいな大きな所だと、ライセンス料なども入ってきているのかなというところもあって、一方で広く医療機関なのでかなりセキュリティを高くしなければいけないとか、あるいは全国の方に聞かないといけないとか、いろいろと諸条件も出てきますので、その辺も含めて、サービス料が要ると思うのですが、どこまで妥当なのか、ライセンスのものが必要なのか、セキュリティをどこまで厚くする必要があるのかなど、令和4年度と令和5年度、2年間の事業実績も踏まえて、新しく仕様書や参考見積りを確認しながら進めていきたいと思っています。</p>
<p>(分科会長の意見)</p> <p>ほかには何かありますでしょうか。よろしいでしょうか。それでは、本件はこれにて終了といたします。どうも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3】

審議案件名：監督・安全衛生業務に係る各種決裁文書及び決裁の電子化に係るアプリケーション設計・開発及び運用・保守業務一式（令和5年度開始）  
資格種別：役務の提供等 A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：労働基準局労災管理課  
契約相手方：株式会社NTTデータ  
予定価格：817,996,740円  
契約金額：628,100,000円  
落札(契約)率：76.8%  
契約締結日：令和5年7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、株式会社NTTデータが契約の相手方となった。落札率は76.8%である。

意見・質問	回 答
1者応札の要因分析ですが、入札説明会に参加した事業者のうち、応札しなかった事業者だけにアンケートを行ったということでしょうか。	8者に送っております。結果的に、アンケートにお答えいただいたのが1者です。
その方が入札説明会に参加していたということですか。	はい。
事業者も回答している時間がないのかもしれませんが、もう少し幅広く意見が聞けるといいなと思います。入札説明会に参加したのが2者ということは、実際に応札してくる業者は2者以下になることが予想されるので、この時点で、声掛けしようという話にはならないのですか。説明会の後は声掛けしてはいけないというようなルールはあるのでしょうか。	説明会の後に声掛けしてはいけないというルールはなかったと記憶しております。
そうすると、入札説明会の状況を見てから、声掛けをしてもよいかと思います。 もう1つとても気になることが、公告から開札までの間に連休を挟んでということになると、資料も多さから見ても、日数として厳しいという気がしたので、もう少しアンケートを取っていただきたいなと思いました。それから、予定価格の作成が令和5年6月30日と、開札と同日ですね。	はい。
予定価格は当日まで出来なかったということでしょうか。	労災管理課のルールとして、予定価格調書の作成日は開札日に設定するものとしております。予定価格自体は開札日の6月30日以前に作成はしております。
そうなのですか。	○事務局 開札日に予定価格調書を作成するという労災管理課におけるルールを説明していただきましたが、その他の課や局においてはその限りではなく、開札日より前に予定価格調書を作成することが多いと認識しております。
個人情報扱うのでAランクに縛ったと思いますが、結果として、どうしても応札する者が減ってしまう。今後はA、B、Cと少し広げた上で、例えばプライバシーマークの取得をしているなど、別のやり方で個人情報を守っていきつつも、数多く応札をしてもらえるような方策が必要だと思いますが、いかがでしょうか。	Aランクについては、省のルールと理解しておりますが、我々も調達を行う上で、Aランクのみで複数の応札者をそろえるのは、ハードルが高いと認識しております。この辺りは省の取りまとめ部局とも相談しながら、よい方法がないか模索していきたいと考えております。
予定価格の積算ですが、工数と単価の根拠は、どのような資料でしょうか。	3者から徴取した見積りの中で、より詳細に記載されているYahoo!や、また、3者の内容を比較してこの見積りを使おうという、元になった業者の見積りがございます。それに基づいて、作業の工数や単価については一番高い所の単価を使って作成しています。元になったものは、業者の参考見積りの作業内容を勘案して積算しま

	した。
単価は高いものを採用したとおっしゃっていたのが、ほかの案件とは異っているのはどうしてなのでしょう。	まず、単価の低いものを予定価格にすると、単価が高い業者は、その時点でアウトになってしまうというように考えました。
要するに、最終的な調達金額をできるだけ抑えるという発想ではなく、調達が不落になっては困るし、取りあえず、少し緩めにしておこうという、そのような発想でしょうか。	そういった本音もありつつも、要は総合落札方式ですので、技術提案を幅広く受けた上で総合的に落札業者を決定したいという思惑からです。
なるほど、技術提案でよい所が、価格で足切りにならないようにという意図ですね。	おっしゃるとおりです。
技術点の集計結果を見ますと、委員によって随分と評価がバラついているようです。厚生労働省がこの業務で欲しているものと、委員の先生方との採点基準に関する認識合わせはできていたのでしょうか。	委員の先生方には、技術提案書を元に、事前に事務局の考え方等を説明しています。基本的な前置き等の前提条件については、どの先生方にも等しく説明をしているのです。一部の委員の先生方から厳しい評価があったことは、当然承知しています。調達の中身とともに、昨今のシステム開発においては、デジタル庁の指針にどれだけ準拠しているか等についても厳しく見られる先生、特にデジタル統括アドバイザーを入れることになっており、そういった方からは厳しく見られるようなところがございます。その先生方の評価によると、デジタル庁の基本的な考え方を理解していない提案書ではないかというような評価もあったので、点数が低いです。ご質問の回答としては、厚生労働省が欲している評価や業務は、等しく説明は差し上げています。
今回は8億円の案件なので、価格点1点というのは800万円分の価値ですね。	はい。
したがって、技術点で10点差が付いたら8,000万円の違いがあるわけです。そのような前提で採点基準というのは作られていますでしょうか。	はい。
委員の先生方も理解はされているのでしょうか。	はい。理解はされていると、こちらとしても事前に説明は差し上げているところです。
今回は1者なので余り関係ないのですが、もし2者以上いた場合を考えますと、10点差のときに、その差に8,000万円かけますかというのは非常にシビアになってきます。是非、採点基準作りと採点委員の先生方への周知はきちんとお願いしたいというお願い、コメントです。 最後に、再委託についてです。資料に決裁の文書があります。申請から承認まで2か月ぐらいつまかっているのですが、業務に支障を来したりはしないのでしょうか。	当該再委託については、昨今の政府調達の再委託の問題等もあった関係で、厳しく審査させていただくことは、契約業者に対して重々説明はしているところです。実際に必要な再委託の業務が始まる前から、かなり早めに出していただいたということですので、再委託業務の開始が切羽詰まっていたとか、そのせいで再委託に下せるはずの業務が下せなかったというのはなかったと聞いております。
一般論でいうと、やはり再委託申請、その他簡単な申請で余り時間を掛けられると、そのようなクライアントは付き合いづらいなどと思われがちなので、慎重対応が必要になっていることは理解したのですが、できるだけ早めに進めてほしいと思いました。今回は問題なかったということで結構かと思えます。	はい、承知しました。
(分科会長の意見) ほかに先生方から何か御意見や御質問はありますか。それでは、本件は以上で終了といたします。どうもありがとうございました。	ありがとうございました。

**【審議案件 4-1】**  
 審議案件名 : 労働基準行政システムのクラウドサービス及びセンタ機器等の導入及び保守業務一式 (令和5年度開始)  
 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NTTデータ  
 予定価格 : 26,620,405,130円  
 契約金額 : 26,345,000,000円  
 落札(契約)率 : 99.0%  
 契約締結日 : 令和5年7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、株式会社NTTデータが契約の相手方となった。落札率は99.0%である。

**審議案件 4-2 と同時に審議とする**

**【審議案件 4-2】**  
 審議案件名 : 労働基準行政システムの利用拠点におけるハードウェア等導入及び保守業務一式 (令和5年度開始)  
 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NTTデータ  
 予定価格 : 8,854,986,690円  
 契約金額 : 8,778,000,000円  
 落札(契約)率 : 99.1%  
 契約締結日 : 令和5年7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、株式会社NTTデータが契約の相手方となった。落札率は99.1%である。

意見・質問	回答
<p>総合評価落札方式ということで、4-1ですが、技術点が100点満点中38.79で、価格点は1.034点です。100点満点で38.79のものであれば、価格点をもっと取ってほしいと、何となく低品質で高価格というような印象を受けるのです。4-2も、技術点が100点満点中47.75で、価格点が0.869というのは、やはり品質がこの価格に見合っているのかという気がします。予定価格は、何点が取れるぐらいのものを予想して立てているのですか。質が高くなれば、値段が上がるのは分かるので、何点を予想してこういう価格を付けたのか教えていただきたいです。</p>	<p>点数が何点というところではございませんが、おっしゃるとおり、技術点の配分を高くしたことについては、労働基準行政システム自体の取扱いは大規模かつ重要なシステム、いわゆる国民の生活に直結する部分でもあり、一方で、司法関係の権限を有している監督官が触るシステムということで、機密性等も配慮しなければならないところを加味して、技術要件に対する得点の配分を高くしている状況です。</p>
<p>質が上がれば値段が上がるのだとすると、100点満点が取れる人の価格で予定価格を立てたのか、それとも、30点程度の技術レベルの人で問題ない代わりに価格を安くして作ったのでしょうか。何点を予定したかで予定価格が変わると思うのです。</p>	<p>予定価格としては、限りなく多くの技術を見させていただきたいというところがございます。一方で今、政府が求められているようなコスト削減という一面もありますので、技術を満たしているのであればある程度の価格、採点必須項目を除いた加点部分との比較考量ということになってくると認識しています。点数のバランスを考えて、1対1というような形で考えていると認識しています。</p>
<p>加点要素は0であっても最低限満たしているものであればというところ、最低ラインを前提として作った予定価格と考えてよいでしょうか。</p>	<p>確かに点数自体はそうですが、多数入ってきた場合には、そこの比較考量で決定していくということです。</p>
<p>4-1の前回調達の所です。いろいろな内容が書いてありますが、今回全て対処した上で調達を行っているのでしょうか。例えば規模が大きいというのは切り分けたということですね。あと、規模が大きいと時期的なことを書いてありますが、7月3</p>	<p>頂いた意見について真摯に受け止めて、本当にできるかということも踏まえて、こちらの業務のタイミング等も加味しながら対応したいです。</p>

日契約で、時期は全く同じです。この辺りは対処なさって、また同じ時期になったのか、切り分けもこれが限界だったのでしょうか。	
変に切ることによってミスが多くなったり、問題が生じたり、コストも余計に掛かったりということがあると思います。その辺りを踏まえて判断なさったとは思いますが、時期はどうでしょうか。前回、時期がちょっとという方もいたようですが。	時期的なことについては早めに連絡するなどして対応しました。あくまでも契約のタイミング等を考慮した時期に設定しました。
公告の時期などは、前広の情報発信はされているのでしょうか。	公示するというお話はさせていただいております。
事前に、興味を持っているとされる事業者を、ある程度つかんだ上で、事前に参考見積りであったりアプローチをかけて、ある程度はイメージを持ってされているということでしょうか。	おっしゃるとおりです。我々の規模と同等程度を扱っているような業者に対して、まずは幅広に声掛けを行っているという趣旨です。
今回、1者札札になった要因分析のアンケートですが、何者ぐらいにされたのですか。	19者にメールしました。回答を頂いたのは2者でした。
両方とも規模に言及しているという感じなのでしょうか。	2者あったうちの1者は規模に言及しています。もう1者は、そもそも情報収集のためにしたという回答を頂きました。
A社などのいわゆる大手は、何か反応はあったのですか。	回答を頂けませんでした。
単位が大きいという話ですが、やはりもう少し分けたい方がよいと思います。全体の案件が大きくなりすぎると、調達者は国ですので、人事ローテーションもありますし、初めから終わりまで監督するのは非常に難しいのが現実だと思います。巨大調達を全て知っているのは、実は請負業者側で、発注者ではなかったという状況にもなってしまいます。そういう意味でも、できるだけ小さく、可能なら履行期限を短めしておくほうがよいかと思いますが、いかがでしょうか。	御指摘のとおり、次回の調達に向けて、更に切り分けができるか検討したいと思います。一方で、先ほど委員の発言があったように、分割しすぎると管理面での問題が生じることもありますので、その辺りは慎重に見極めていきたいです。
例えば、拠点はや地域ごとに分けてみるなど、いろいろやり方があると思うので、是非御検討をお願いします。	検討します。
両方の案件について、採点基準のことです。例えば、センタでは1点の違いが2億円以上の違いになりますし、拠点のほうですと1点の違いが8,000万円分の価値になります。もし2者以上が来たときに、10点の採点差が付いてしまうと、とんでもない金額で覆さなければならないことを意味します。採点基準を作った側も、審査する委員の先生方も、それだけの金額を払ってでも欲しい機能だという認識のもとで採点されていると思うのですが、意識されていますか。	委員への事前説明で、厚労省、基準局としてのコンセプトを御説明しておりますので、それを踏まえて採点していただいている認識です。
点数と金額は、なかなかリンクしづらい、イメージしづらいところがあると思います。是非、基準を作る方だけではなく、審査をする委員の人たちにも、よく説明していただければと思います。	承知しました。
工数、単価は、参考見積りによるとのことですが、例えば引継ぎが毎年計上されるのは、正常なのでしょうか。	私どもの認識としては、業者が交替する前提で組み立てております。引継ぎのための資料というのは、引継ぎの期間等を踏まえて見積りを立てている状況です。
業者が入り替わるとは、同じ拠点で何かを導入するにしても毎年替わる可能性があるということですか。	全く替わるということではないのですが、それを立てていないと、既に前の業者を前提としてやっていることになる、そういう考え方ではないということです。
4-1の再委託の許可にとっても時間が掛かっていますが、問題になっていないのでしょうか。	今のところ、承認に時間を要したことで業務に影響が出ていないと聞いておりません。また、一部の早いタイミングで作業に入る者については、先行して承認を与えております。そういう意味では、問題ないという認識です。
(分科会長の意見)	ありがとうございました。

ほかに何か追加で御質問等がありますか。それでは、本件については以上で終了です。どうもありがとうございました。

**【審議案件 5】**

審議案件名 : 石綿含有の確認のための成形品等の買取り試験の実施  
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 : 労働基準局労災管理課  
契約相手方 : ユーロフィン日本総研株式会社  
予定価格 : 6,064,883円  
契約金額 : 847,000円  
落札(契約)率 : 14.0%  
契約締結日 : 令和5年8月4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、ユーロフィン日本総研株式会社が契約の相手方となった。落札率は14.0%である。

意見・質問	回 答
見積書ですが、発行した事業者名が黒塗りになっているのはなぜでしょうか。	この見積書については、今回落札した受託業者と異なる、過去の受託業者ということで、配慮いたしました。私たちとしては、適切に過去の受託事業者から積算見積りを徴取したということで、提出しました。
予定価格の積算の内訳について、「過年度の受託者から分析費用について聴き取り実態価格を設定している」というのは、見積書と関係あるのですか。	今回の落札率が低いという結果について、私たちが驚きを持って受け止めています。こうした委託事業の適切な積算を見積もるに当たっては、行政側だけの空想で考えるのではなくて、実際に過去に受託した事業者から、実際にこれくらいかかりますよということを見積らせていただいて、それを参考に予算、私たちの予定価格として積算に活用させていただいているというところ です。
こちらの見積りは、1個で作っていった見積りがこの価格だったから、重複する部分や数量などを掛け合わせると、今回の予定価格になるのだという理解でよいのでしょうか。	はい。結果的には、落札した業者が、私たちが見積もる予定価格よりも低く出してきたということです。分析費用の単価の最大価格に大きな差はないところで、例えば私たちの場合は、分析の方法にもよるのですが、最大で1件当たり12万円を見積もっているのに対して、受託者は最大で1件14万円の見積りをしている。何で価格が下がっているかということ、冒頭に申し上げました定性の分析と定量の分析の基本的な分析方法について、1万円ですとか2万円といった価格で、結果的に私たちが過去に受託者から見積もった分析費用と比べると低くなっているということと、もう1つがこれに加えて、報告書の作成や管理費用という人件費部分、またその廃棄の費用が少ないことも、こうした価格差につながっているものと考えています。
どちらが正しいという認識なのでしょうか。実勢価格で一致しているのはどちらということでしょうか。	どちらが正しいということではないと思うのですが、過去受託者も、今回受託している事業者も、過去に別の事業で石綿の関係で受託した実績、ノウハウと高い知見は一定程度持っている受託業者で、それぞれの中で企業努力や、一部電子顕微鏡という比較的高額なコストが掛かるとされる分析も含まれているのですが、それを自社で持っているか、外注して分析するかという状況や、分析体制と能力も含めて、業界最大手クラスの企業だと承知しています。結果的にこうしたことが価格を抑えることに影響している可能性があると考えています。 御質問の、どちらが正しいかについては、人件費をほとんど計上しないということであれば、その分が赤字になる可能性があるとも思われるのですが、他の事業でそ

	<p>うした分を吸収しているかどうかということも含めて、そこは企業努力の面もあると思いますので、一概に御指摘いただきましたような右か左か、というところではないのかなと思っております。</p> <p>繰り返して恐縮ですが、過去受託者も、今年度受託者も、過去に別に石綿関係の事業を行った実績があり、それぞれの会社の姿勢があるのだらうと思っております。国民への健康被害の不安解消を目的として買取り試験を実施するので、石綿が入っているかどうか疑わしいような事案がもし出てきたような場合には、国の研究所がありますので、そうした専門家にも御意見を聞きながら、事業のクオリティを必ず確保するということは、私たちは心懸けているところです。</p>
<p>承知いたしました。我々の業界でも、同じ仕事なのに5倍も10倍も金額が変わることがありますので、この辺は一概に言えないというのは分かります。</p> <p>あと、見積りの検体の数です。検体が1とか、そういうことでも取ったものかと思うのですが、実際にはもっと数多くやるわけですね。</p>	<p>はい。</p>
<p>実態に合わせて取らなかった理由は何かあるのでしょうか。</p>	<p>検体の数については、流動的な面があります。これは上振れするという意味です。あらかじめ石綿が入っている確度が高いものばかりを指定できるわけではなくて、個別の事案で石綿が入っている可能性が高いと把握したような場合には、検体を増やすか、特にその定量の分析をX線でもやったりとか、偏光顕微鏡でもやったりとか、さらには電子顕微鏡、TEM という透過型の電子顕微鏡など高額なものもあったりするのですが、そういうものを組み合わせないと確度高く、特に0.1重量%というのは世界で見ても厳しい基準になっていまして、入っているかどうかの結果というのは、企業にとってもそうですし、国民の健康不安解消という観点からも重要な値ですので、分析の検体若しくは分析の数自体が増える可能性はあります。そういう意味で、検体の数が上振れになることを、厚労省の見積りでは高めに予定しています。</p>
<p>今回出ていた見積りで、検体1となっているところ、厚労省側の積算では20となっていますから、20倍してみると、今回参加した応札者のうちの高いほうぐらいの金額になるので、そのようなものかなと見ております。いずれにしても、予定価格の算出根拠は、アップデートする必要があるかなと感じます。例えば、1つの機械を使ってやりますよといったときに、1検体だけ入れる前提で作れば限界コストは上がりますが、その機械は同時に5個入るということであれば、コストは一気に低減しますよね。</p>	<p>はい。</p>
<p>1検体というような極端な例ではなくて、現実的にオーダーする大きさで、どのように計算するのが一般的であるかなどを聴き取りを行い、是非調査をしていただければと思いました。</p>	<p>ありがとうございます。検体の相場については、会社も企業努力の面があります。私たちも複数のヒアリングを行っておりますが、委員御指摘のマスによって単価も、効率も変わってくるため、一概に1件何万円ですと固定されておりません。先ほど説明がやや不足していたかもしれませんが、特に石綿が入っているということと同定した後の、定性後の定量試験で、より確度の高い透過電子顕微鏡を使うというような場合は、落札業者も1件14万円ということで、厚労省も12万円と見積もっており、その個別の件数によって、結果的に石綿が入っている蓋然性が高いけれども、ギリギリのところまで精査し</p>

	<p>ないといけないものが出てきたときを見据えて、厚労省の積算としては、特に高額な電子顕微鏡を使った分析を一通りできるようにしているというところですか。そうした個別の事案に確実に厚労省として対応できるようにするという観点を持ちつつも、委員御指摘の、こういった相場があるのかということも、引き続き追求していきます。</p>
<p>一旦落札者が決まってしまうたら、厚労省からは落札者に支払う金額は変わりませんよね。</p>	<p>はい。</p>
<p>ということは、たとえ全部に対してX線検査をすることになっても、厚労省が予定価格を積み増しておいたからといって、支払う金額は変わりませんよね。</p>	<p>はい。予算事業ということもございますので、個別に石綿が含有している疑いがあるような事案が出てきたときにどう対応するのかというのは、別途検討しなくてはいけないと思うのですが、今回対外的に公示する形の中で、お示しした条件で先方が出てきた金額、そこに固定されているという御指摘はそのとおりでございます。</p>
<p>この調達スキームでやる以上は、石綿が入ってくる可能性というのを勘案した上で、本来ここまでは検査しないですよという合理的な予定価格の積算が必要で、もし石綿が入っている蓋然性が高いという話になったときには、別の予算で追加の調査を発注するべきなのではないかと感じました。</p>	<p>御指摘ありがとうございます。どうしても石綿が入っている疑いのある個別事案というのは時々出てくる場合がございます。そうした場合には、少しでも早く確たる分析を出すということで対応するためには、年間を通じた委託事業を契約しておくことで、よりスピーディに対応しようというところがございますので、この事業を実施しているところでございます。</p> <p>委員御指摘の、別に契約するというやり方も実際ありますし、私たちも個別に別途契約して対応するということが過去にやってきましたことがあるのですが、時間がどうしても一定程度掛かってしし、そうしたものは、得てして複雑な分析が追加で必要になってしまうというようなこともございますので、その辺も含めて、年間の契約でこの事業でやっていけたらと考えているところでございます。</p>
<p>おっしゃりたいところは感覚的には分かるような気もするのですが、現にその金額では請け負ってないのだから、この後、例えば20の検体中20検体全部蓋然性が高いと出ってしまったら、この企業はもう破綻状態ですね。</p>	<p>委員の御指摘についてはそのとおりでございまして、20検体中20検体全て出てきたら、そのときは金額を上回る、契約を上回るので、例えば1つの方法としては、金額を上積みするような契約変更というような形が、御指摘のありました別の事業という形、別の調査という形で追給するやり方もあると思っております。その辺も含めて、事業をやりながらということも含めてですけれども、よく考えさせていただければと思います。</p>
<p>(分科会長の意見) やはり今の御発言のとおり、方法はあると思います。とりあえず予定価格は必要最上限に設定しておくというのは、合理的ではないと思われますし、合理性もやや考えてしまいます。是非そこは現実路線に行けるように頑張っていただければと思います。</p>	<p>ありがとうございました。</p>

<b>【審議案件6】</b>	
審議案件名	: 障害者雇用実態調査業務
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	: 職業安定局
契約相手方	: 株式会社エイジェック
予定価格	: 56,415,794円
契約金額	: 55,000,000円
落札(契約)率	: 97.5%
契約締結日	: 令和5年5月12日

(調達の概要)  
 一般競争入札(最低価格落札方式)を行ったところ、1者応札があり、株式会社エイジェック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
予定価格を立てるに当たり、見積りを徴取されたのでしょうか。	前回の実施事業者から見積りを徴取しました。実際に予定価格を立てるに当たっては、ほかの部署で同種の調査ものの入札結果が出ていますので、大体8割ぐらい見積りから下げた金額を予定価格としました。
8割下げるといのは単価を下げるのですか、それとも掛かる人工ですか。	その内訳と申しますか、基本的には頭の金額を抑えているという、積算です。
主任研究員1人、5万6,000円×9日×12か月など、それぞれの項目を足して、最後、総額に0.8を掛けているのでしょうか。	単価は、ある程度実勢単価も踏まえつつ、それぞれの項目を抑制することによって、見積りの額から2割程度落としているということです。総額の積算の積上げがあって、そこに0.8を掛けているのではないです。
見積りの金額掛ける0.8ぐらいをめどに内訳を抑えていくという仕組みでしょうか。	そのとおりです。
積算内訳だと、9,400企業・事業所を前提に作成されていることが分かりますが、仕様書では、9,200事業所の後に「10%程度の範囲での変動」ということですから、上振れする可能性もあると思いますが、いかがでしょうか。	調査をすると、調査を拒否される事業所がおりまして、実際の仕様書は、この部分も含めて200の乖離が出ています。
応札者としては、調査対象企業が10%違うと結構作業量も変わってしまうのではないかなと思いました。金額も10%の範囲で動くとなると、どの辺をめどに入札したらいいのかが分からないのですが、この件数は、拒否をされたらすぐ別の所に行けばいいのだから、そんなに価格に差異が生じるようなものではないという理解でよいのでしょうか。	事業者とやり取りをしていますが、別に予備用のリストを用意してまして、そこから入れ込むだけなので、大変な手間の掛かる作業ではないです。
入札説明会の参加者はなかったことから、応札者数も極めて少なくなるのではないかという想像ができそうなのですが、急いで声掛けすることはなさらなかったのでしょうか。	もちろん行いました。前回の実施事業者も含めて今回8者に入札説明書は受け取っていただいたので、それぞれに何度も電話をしてというところです。
仕様書を手交した業者の方たちというのは、個別に声をかけた方たちということですか。	そうです。
(分科会長の意見) 単価と工数は何を基にしたのかという積算根拠を、内訳の欄に明示されるべきかと思っておりますので、次回以降は書いておいてください。 ほかに追加はありますでしょうか。それでは、本件はこれで終了といたします。どうもありがとうございました。	はい。ありがとうございました。

<b>【審議案件 7】</b>	
審議案件名	人生の最終段階における医療・ケア体制整備（医療・ケアチーム向け普及啓発）事業一式
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、落札率が高いため。
発注部局名	医政局
契約相手方	国立大学法人筑波大学
予定価格	40,011,000円
契約金額	40,000,000円
落札(契約)率	99.9%
契約締結日	令和5年5月12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、国立大学法人筑波大学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
開札調書ですが、第1回というのは、開札日時の3月28日を、第2回は再度入札の4月18日を、示しているのでしょうか。	はい。
1回目で落札しなかったとき、同日中に2回、3回と入札を繰り返すということはしないのですか。	当時はまだコロナ禍でしたので、入札は、対面形式で行っておらず、同日中に再度入札はできなかったということです。
前回調達の契約金額より、今回の予定価格のほうが低いようですが、業務内容が異なるからでしょうか。	業務内容が異なるわけではないです。例えば事業規模を少々縮小するなど調整をしました。基本的には、昨年度と行っている内容は同じです。
内容は同じだけれども、規模が違うということですね。	はい。規模は若干縮小して開催する形で、仕様書も作成しました。
予定価格の積算の内訳ですが、上のほうから、4級相当、医師、1名、174万などという記載がありますが、日当たり月給が幾らという計算ではなく、合計の金額が記載されていますが、俸給など積算根拠はあるのでしょうか。	国家公務員の医療職俸給表に基づいて、年間を通じて従事していただく方ということで、人件費の単価を設定しました。
年間を通じてとのことですが、業務によっては1日1時間とか、年間累計で何十時間ということもあるのでしょうか、内容によって変わってくると思うのですが、そういうことはなくて、1年間にこの人が従事して、専業であろうが短時間であろうが、金額は変わらないということですか。	こちらで設定している人件費の職員の方については、特に兼業とは認めず、年間を通じて事業期間に従事していただく方ということで設定をしました。
1年間この事業のみに関わる金額という、最低賃金を下回らないか心配になるのですが、いかがでしょうか。	もちろん、本業はなされているとは思いますが、この事業に対して1年間みっちり関わっていただくということで、具体的に何時間という記載はしておりません。基本的には、この方が年間を通して本事業に従事していただくために、このような形で記載しています。
ほかの調達では、どういうランクの職種の人が、何時間働くから、合計で何日ぐらい掛かるという積み上げをしていくのですが、これは医師だからなのですか。それとも別の理由があるのでしょうか。	医師だからという、職種で行ったわけではなく、どのくらい携わっていただくか具体的に示すことが難しく、年間このくらいだろうという大方の予想で、このような記載をしました。
ちなみにどなたが決めるのでしょうか。この金額を算出するのに、この人はこのくらいの時間関わると決めるわけですよね。	過去の事業などを見ながら、大体このくらいではないかというような形で立てています。
公共調達委員会の審査結果にも書いてあるとおり、応札できると考えられる者をリサーチして声掛けを行うこと、公告期間も少し長めに取ろう、公告後の技術提案書を出すまでの期間も少し長めに取ろうという意識はあったということはどうかがえるのですが、今回は功を奏しなかったということですよ。対応状況に「公告後すぐに声掛けを行えるよう」とあるのですが、やはり公告後でないと動けないということが前提になってい	必ずしも来年の予算が取れるとも限りませんので、なかなか難しいのではないかと考えています。

<p>るかと思うのですが、新しい事業者が入ろうとしたときには、今年が難しくても来年もあるかもと少し頭の片隅に置いておいてくださいというようなことは、事実上言えないのだろうかと思っているのですが、その辺りは何か制約があるのでしょうか。</p>	
<p>公告しないまでも、公共調達委員会を通った辺りで、まもなく正式に公告が出るという発信をすることは、難しいのでしょうか。</p>	<p>我々のほうで何か制約を設けているわけではございません。御指摘いただいた観点を踏まえて、来年度はもう少し広めにお声掛けなどができればと思います。</p>
<p>1者応札に関する対応ですが、入札説明会に参加したが応札しなかったという業者が、時間が足りなかったと言っているのですね。さらにほかに4者は興味を持っていたと考えると、時間を延ばすだけで足りるのかなということが若干気になりました。応札をするのに障壁となるものが他にないのか、入札説明会に来なかった業者にも聞いてみる必要があるのではないかなと思いますが、いかがでしょうか。</p>	<p>おっしゃるとおりでして、エビデンスがあるわけではなく、思っているところなのですが、この人生の最終段階の医療・ケア自体が、まだ一般国民の方にもなかなか普及啓発がされていない状況で、民間事業者の方などには余りなじみがないのかもしれないかもしれません。それも踏まえて、お声掛けなどを今後も広く行っていければと思っています。特に、こちらは医療従事者等の研修の事業で、同じ人生の最終段階の医療・ケアの中で、一般国民向けの普及啓発事業というのを別事業としてやっております。そちらは民間のコンサル事業者、民間事業者に受託していただいているので、そうした所にも広く声掛けをしたいと考えております。</p>
<p>開札調書なのですが、第1回、要するに不落になったときに、この時点で価格点や技術点が入っているわけですが、ほかの案件に合わせて、予定価格を超えた場合には評価を書かないということにはいかがでしょうか。</p>	<p>今後、見直したいと思います。</p>
<p>(分科会長の意見) ほかに追加でありますでしょうか。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。</p>	<p>ありがとうございました。</p>

【審議案件 8】

審議案件名 : 外国人雇用実態調査事業  
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 : 職業安定局雇用保険課  
契約相手方 : 株式会社エイジェック  
予定価格 : 337,503,464円  
契約金額 : 333,300,000円  
落札(契約)率 : 98.8%  
契約締結日 : 令和5年7月18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、株式会社エイジェックが契約の相手方となった。落札率は98.8%である。

意見・質問	回 答
予定価格を立てるときに、見積りを徴取しましたか。	予定価格ですが、基本的にはほかの統計調査、省内でやっているものを参考に積み上げています。省内の同一の単価であるとか、賃金構造基本統計調査による人件費であるとかを拾って積み上げています。一部、オンラインの調査については、システムの構築が参考になるものがなかったので、見積りを徴取したり、ほかの調達の案件がどれくらい掛かっているかを参考にして設定しています。
令和5年度分の業者側の積算の内訳だと思いますが、日本語電話問い合わせ対応で919万円、多言語電話問い合わせ対応が1,800万と書いてある一方で、予定価格の積算の内訳では、日本語と多言語のコールセンター対応業務を合算しても、合わせて900何十万という金額です。このように内容が違って、落札率98.75%となっているのは偶然なのでしょうか。	乖離の要因の分析はできていないのですが、結果的にこちらが見積もっていた事業費や人件費、人件費は実は余り高く積んでいないのですが、事業者は割と人件費が掛かってきたりして、こちらの想定している予定価格と先方の積み上げている金額が、内訳でかなり乖離はあるのですが、総額で何とかぎりぎり収まっているという状況です。今回初めての調達でしたので、次回以降は今回の結果を踏まえて、予算要求なり、積算や予定価格の立て方は見直していく必要があるかなと考えています。
予定価格の合理性があつて、業者側も、内容はともかく総額ではいい数字を出してきたということなのだと思うのですが、分かりました。 それから、4月28日は応札者がなかったようですね。その後、落札業者はなぜ入札することになったのでしょうか。声掛けを行ったのですか。	落札業者は、1回目の入札のときも仕様書は手交しているのですが、そのときは応札しませんでした。その理由は、聞いておりません。1度不調になり、その後、声掛けを一生懸命やったところですが、恐らく、再度公告になったので、ほかに応札者がいないと考えて、この事業者が参入してきたのかと思います。あと、1回目の入札のときは、競争参加資格がAランクのみだったのですが、これは省内の規定で個人情報扱う統計調査は1つの該当する等級しかできないということだったので、まずA等級でやったのですが、事業者が余り参入できず、再度公告したときにB等級も含めて、結果的には落札業者だけが手を挙げたということです。
次回以降、今回同様の調達を行う場合は、内容を切り分けるというようなことはできるのでしょうか。印刷や回答システムを作るなど、結局、落札業者が外注で対応しているようですが、内容を切り分けて調達はできないのですか。	省内の統計調査は一式で調達しているものが多く、それになっているというところですが。業務内容の切り分けについては、印刷から最後まで、同じ事業者の指揮命令下で行っていただくほうが効率的にはいいと考えております。切り分けは、できなくはないのですが、事業の効率性と業務負担等も考えると、1者にまとめてお願いするほうが効率的であると、今のところは考えています。
では、そちらのほうが安くつくのではないかという判断ですね。	はい。スケールメリット的なものを考えました。

<p>審査調書を見ると、ほぼ予算額と同じような金額を予定価格にしているのですが、予定価格の算出の際は、改めて見直して、同じような金額になったということによろしいのでしょうか。</p>	<p>はい。夏頃、予算要求を行った時期と、調達準備を始めたのが10月頃で、状況にそれほど変化はなかったです。新規事業なので、調達に近い形で予算要求をしていたので、余り動きはなかったかと思っています。</p>
<p>予算額や内訳も含めて、公開されている情報でしたか。</p>	<p>金額自体は概算要求の資料で見るとは可能ですが、内訳の積算は公表されていません。</p>
<p>何年度幾らと、振り分けしたところは見られる感じですか。</p>	<p>年度の内訳は、各年度のそれぞれの金額までは分かりません。</p>
<p>そこは見られないのですね。</p>	<p>総額は分かるのですが、予算の額はですね。</p>
<p>業務分野が若干広すぎたかなと思います。最初に御発言があったように、研究会の業務等とロジスティックスを混在すると、少し手を挙げづらかったのではないかと思いました。既にその点はお気付きということですので、次の機会に活かしていただければと思います。</p> <p>それから、今回は再度公告となったのですが、条件変更などはされたのでしょうか。</p>	<p>等級がもともとA等級のみだったのですが、統計調査などリサーチ会社はB等級の会社が多くて、最初の入札ではそのB等級が参加できなかったということでしたので、再度公告の際にはBまで等級を広げました。</p> <p>あと、調達期間が少し短くなってしまったので、システムの構築についても政府で作っている統計調査を使ってやることも可能だと、条件を少し緩和したところではあります。</p>
<p>積算根拠の表に、単価と工数の根拠の記載がないのですが、一般的に同じページに書いておくものですし、今後の調達に役立つ、皆様の後任の方が助かると思いますので、是非、積算根拠となる情報も書いていただければと思います。</p>	<p>承知しました。今回の調達結果も踏まえまして、中身はしっかり見直そうと思っています。ありがとうございます。</p>
<p>(分科会長の意見)</p> <p>よろしく願います。ほかに追加で何かありますでしょうか。それでは、本件について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。審議は以上で終了しましたが、そのほかに何かありませんか。特にないですか。</p> <p>私から事務局にお願いなのですが、このところ度々資料の漏れが多いような気がします。例えば参考見積りを徴したと言っているけれども、入っていないなど、そういうようなことがないように、是非各部局にお願いをしていただければ幸いです。最後の件もそうでしたが、積算根拠を書き漏らされているというのがありますので、それもお願いします。</p>	<p>○事務局 承知しました。</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）