

令和5年度第4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6年3月4日（月） オンライン開催		
委員（敬称略）	第二分科会長 高橋 裕 委 員 松原 健一 委 員 倉井 潔	学校法人専修大学 商学部 教授 安西法律事務所 弁護士 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10月1日～令和5年12月31日の間における調達案件		
抽出案件	8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	8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 下記のとおり	回 答 下記のとおり	

【審議案件1】

審議案件名：ハローワークシステムの更改に係る業務アプリケーション設計・開発等業務一式

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：職業安定局雇用保険課

契約相手方：富士通株式会社

予定価格：15,449,680,456円

契約金額：15,015,000,000円

落札(契約)率：97.2%

契約締結日：令和5年12月4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者の応札があり、富士通株式会社が契約の相手方となった。落札率は97.2%である。

意見・質問	回 答
令和5年1月の意見招請の時点で事業者の関心の程度が分かるかと思いますが、意見を述べてきた事業者や、仕様書案を見に来た事業者はどのぐらいいたのですか。	3者から質問がありました。その3者に対して入札時に声掛けをしました。入札説明会には複数者来ましたが、最終的に入札したのは1者でした。
前回調達は、今回の調達の落札者と同じ事業者ですよね。 ページ数の多い資料なので、新規参入する事業者は大変ではないかと思いました。今回、参入しやすくするために、前回と比べて、公告期間を何日長くされたのですか。	はい。 前回は50日です。今回は17日長くしました。
67日と決めた経緯を教えてください。	設計書や詳細設計書などを確認していただく期間を長めに設けたということです。今回、規模が非常に大きいので、閲覧期間を長く取りました。
予定価格を立てるときに徴取した参考見積は、落札者が作成したものですか。	今回、見積りを徴取したのは、落札者1者です。ほかの会社にも見積りの提出をお願いしたのですが、規模が大きいので、見積りは出せないという回答でした。
厚労省で事前に予定価格を作つておいて、事業者から徴取したものと突合したのではなくて、富士通株式会社が作成したものをたたき台として使用されたということですか。	富士通株式会社に参考見積を頂き、各作業工程の必要な工数について、私どものほうで十分確認して、当室で委託をしている支援事業者にも工数に問題はないか、妥当性について確認しました。別件における平均的な単価や外部資料による単価を参考にして、予定単価を算出しました。そこに各作業工程に必要な工数を掛けて、予定価格を決定したという流れです。

事業者から徴した参考見積額との差はどの程度あったのですか。	富士通株式会社が提出した見積りのほうが、結果的には低かったです。私どもが算定した人員単価のほうが、より市場価格を反映できるものと考えたことから、結果的に高くなってしまったのですが、適切だと考えております。
1者応札の分析に、応札者の準備期間が足りないとの記載があります。細かい図面のようなものは意見招請の時点では見られず、閲覧可能になるのは公示後で、そこに時間を要するという理解でよいのでしょうか。	今回の調達の内容が、既存のシステムの改修がメインになります。今あるシステムがどうなっているのかを、資料閲覧の期間において、既存のシステムの設計書などを閲覧の上でどこを改修するのか提案していただくという形になります。 応札しなかった事業者に聞きますと、新規の開発であれば参入しやすいということですが、別の会社が開発したものを見ると改修するということは、なかなか難しいという声がありました。
公示後でなければ閲覧できない資料もあると思いますが、例えば、参考見積を立てるとか、既存の事業者は、十分に事前情報に接することが可能です。どの程度まで事前の情報を平等に提供できるか工夫の余地があれば教えてください。	詳細設計書につきましては、システムの根幹の部分なので、資料閲覧する際に情報の取扱いについて、誓約書等を記載していただき閲覧していただいている。事前にどこまで情報を提供できるかというところは、今後検討させていただきたいと思います。
入札日から契約日までの日数が、かなり開いている理由をお聞かせください。	富士通株式会社が再委託を希望しておりましたので、契約締結日までに、富士通株式会社から再委託の申請を受理して、再委託承認をするためにどうしても必要な期間でした。
多くの事業者が関心は持ってくれたようですが、応札条件や仕様に関して、意見や要望はありましたか。	要件については、特段御意見はありませんでした。
本件のような大きな案件は分割して調達することはできないのでしょうか。	今回の開発対象のサブシステムですが、それぞれほかのサブシステムと連携を行っており、連携機能も改修の対象です。仮に分割調達とした場合は、同一事業者が受注する場合には発生しない、事業者間の連携に係る対応や、余計な経費が掛かってしまうことも考えられたため、分割できませんでした。
ハローワークシステムは、富士通株式会社が長く落札しているので、同社だけにノウハウが蓄積されがちかと思われます。例えば、ほかに応札できる事業者がないか調査した上で、随意契約で価格交渉するのと、今回のように総合評価で、一般競争入札を行うのを比較すると、どちらがよいのかは検討されたのですか。	他社が調達できる案件であれば、一般競争入札により調達するべきと考えておりますが、委員御指摘の点については、十分考察をしたいと思います。
今回は、一般競争入札で調達することが適切であると判断したということですね。	そのとおりです。
(分科会長の意見) 随意契約より一般競争入札にできたほうがよいと私も思います。それでは、この案件については終了とさせていただきます。	ありがとうございました。

【審議案件2】

審議案件名：令和5年度賃金のデジタル払いに関するニーズ調査事業
 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、落札率が低いため。
 発注部局名：労働基準局
 契約相手方：株式会社日本リサーチセンター
 予定価格：20,125,930円
 契約金額：4,917,000円
 落札(契約)率：24.4%
 契約締結日：令和5年10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、3者の応札があり、株式会社日本リサーチセンターが契約の相手方となった。落札率は24.4%であり、低入札価格調査を行った。

意見・質問	回答
見積書は、予定価格の決定にどのように利用しましたか。	予定価格の決定に当たっては、3者の見積を徴取して、その中間的な金額がある程度適切と考えまして、おおよそ中間的な金額になることを主軸に置いて、予定価格の算定に使用したものです。
具体的にどの数字をどのように利用したというような、予定価格の積算経過が分かる資料はないのでしょうか。	特段資料としてあるものではなく、3者を比較しつつ、どこの数字にするかを考えたものになります。
各者の見積りの内容は、各項目が一致しているわけではないですよね。	はい。3者を並べて、どの金額を取れば予定価格として中間的な金額に設定できるか考えました。正式な資料としては作成していませんが、ここについてはこの事業者の単価を使うとか、この人件費についてはこの単価を使う、というように検討しておりました。
予定価格を立てるときは、作りたいものに対し、必要な労働力や経費を考慮して算出し、それが世間と乖離していないかを比較するために見積りを徴しているという理解しているのですが、複数者から徴取したものの中間値を取れば、世間の相場になるのですか。	参考見積を頂くに当たって、どういう業務内容を想定しているのか事業者にイメージしていただく必要があるので、例えば有識者の関与もお願いしたいですか、設問数は何問等の詳細をお示ししています。十分に示せていたか、次年度以降また検討していく必要があるかと考えております。
予定価格と入札額が大きく乖離しているのは、事業者による内容の理解が違ったのではないのでしょうか。違っていると、見積りを並べて中間になるよう数値をとっても、どの金額が正しいのか分からなくなってしまうので、厚労省側で、ある程度算出した金額を用意しておかないと正しい予定価格が算定できないかと思います。	お示しすることは難しいです。
具体的な金額の算出過程について、どの数字を採用したというような、計算過程を示すことはできないということでしょうか。	参考見積をベースに予定価格を積算されていることは理解しました。大手3者から徴取し、平均を出したとなると、必然と高くなるかと思います。実際に入札した業者は安価だったが、参考見積の時点で、大手ではない事業者が入札する可能性があることについて気づき、予定価格を立てる段階で意識されていたのでしょうか。
この調査・分析にどのぐらいの質を期待しているかを、仕様書に記載できているかが重要です。単に統計処理することで傾向が読み取れるのであれば、専門的な学者による作業は不要かもしれないなど、どのように仕様書に記載するか、検討が必要	今後検討したいと思っています。比較的安価で引き受けてくださる事業者を想定して予定価格を決定したときに、仮に大手しか入ってこなければ、落札額が予定価格を超えてしまう危険性もあると思っています。一方で、今回の結果は大手のコンサルティング会社から3者の見積書を徴取して予定価格を決定したのが適切かというのを、振り返って見て、検討が足りなかつたと考えております。今後、調達を行うのであれば、検討しなければならないと考えております。
	はい。スケジュールが遅滞することなく業務を履行していただいて、問題なく成果物も整っております。

です。 結果的に履行については、問題なかったのでしょうか。	
調査・分析の質は、思っていたようなものだったのでしょうか。	計画していたところは実現していただいていると考えております。
変更契約しているのですが、当初契約の履行期日から遅れたということでしょうか。	もともと1月16日までの履行期間を設定していたものが、丸1か月遅れることになりました。低入札価格調査で慎重な調査に時間を要した結果、質を担保して業務をするには、1月16日という期限のままでは難しいところがあって、変更契約で1か月後ろ倒しにする必要がありました。
変更契約の経緯は、低入札価格調査で、厚労省側のニーズを確認した結果、それだと間に合わない可能性があると言われて延びたものという理解で正しいですか。	低入札価格調査のため、想定から比較して半月程度遅れたので、契約期間を延長しようという、事業の最初の段階で調整していたものです。
(分科会長の意見) 今回の応札結果を見ると、参考見積を出した事業者でも実際に入札した価格は参考見積よりかなり安価という会社もあります。次回、類似の事業においては、もう少し安くできるという前提で、省内での積算を行い、参考見積と比較する必要があると思います。 また、参考見積を徴するときに、厚労省側が大枠の種目を分けて提示したほうが比較しやすいかと思います。少しでも比較しやすくして、どのようにそれを積算に使用したのか、予定価格に使ったのかというメモは残しておくべきと思います。資料を残すことで、1年目は手間ですが、翌年以降には働き方改革につながると思いますので、是非よろしくお願ひします。	ありがとうございます。御指摘、御伝えいただいたことを踏まえて、類似事業の調達の際にはより適切な形になるよう努めたいと思います。

【審議案件3】

審議案件名：認定臨床研究審査委員会審査能力向上促進のための調査等事業一式
 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、落札率が低いため。
 発注部局名：医政局
 契約相手方：国立大学法人大阪大学
 予定価格：15,519,939円
 契約金額：2,612,500円
 落札(契約)率：16.8%
 契約締結日：令和5年11月22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者の応札があり、国立大学法人大阪大学が契約の相手方となつた。落札率は16.8%であり、低入札価格調査を行つた。

意見・質問	回答
低入札価格調査の結果、常勤の方で行うために、専任の方の 人件費を考えないで済むということが確認できたのですね。そ うすると、そもそも予定価格の立て方の前提として、一定期間 専任で行う事業者を前提とするのか、幾つかの事業を平行して 行う事業者を前提とするのかにより、額が変わると思います。 この事業は専任で行うことを前提に作ったと思うのですが、一 般的にどちらなのかをお調べになりましたか。	これまで、類似の事業を幾つか行っており、専任の方 で行う形をとっておりましたので、今年度の見積りにつ いても同様な形を取らせていただきました。
前回までは専任の方を前提とした見積りで予定価格を立て、 低入札価格調査の対象になったことはなかったのでしょうか。	なかったです。
国立大学が請け負って、皆さんが大学の仕事として行つてい るということに法的な問題はないのですよね。	はい。問題ないと考えております。大学にもかなり価 格が低かったのでヒアリングを行いましたが、問題ないと 聞いております。
参考見積書と予定価格の積算内訳が全くかみ合っていない のですが、参考見積はどのような使い方をされたのでしょうか。	参考見積は、仕様書の事業内容に沿った見積りとなつ ておりましたので、人件費の各工数を事業者にヒアリン グしながら、単価設定の積み上げ方式で予定価格を積算 しました。
参考見積の総額に収まるような形で積算し、内訳の金額は考 慮されていないということでしょうか。	参考見積を頂いた事業者にヒアリングを行い、実際に 主任研究員や研究員などはどのくらい必要かをヒアリ ングの中で調査して、それに基づいて予定価格を設定し ました。
常勤、専従のどちらをイメージして積算したのですか。	専従のイメージです。
低入札価格調査の決裁の行政文書が、添付されていないので すが、調査は完結したと考えてよいですか。	はい。
大学の普段の業務に加えて、受託事業を行うための報酬や残 業代というようなものは、追加コストとしてあってしかるべき と思います。このような観点から、今回の低入札価格調査の結果 は、厚労省としては、納得される金額なのでしょうか。	思っていたよりも金額が低かったというところが正 直なところです。何度か大学に確認を行い、問題ないと 言うことで受け入れたのですが、今後、同様の事業を行 っていく際には少し考えていきたいです。
大学は普通の企業と違うところはあるのですが、一方で職場 環境が抱えている課題について御指摘を受ける国立大もあります。国立大や、厚生労働省がブラック企業のようなことがあ つてはよくないので、意見交換したり、場合によっては指導したり、適切な支払いができるように管理していただければと思 います。	昨年よりも、かなり事業期間が短くなってしまったの と、事業内容が少し変わったので、今回は参加されなか ったと考えております。
前回の応札者も大学だったのですが、今回は手を挙げていな い理由をご存じでしょうか。	
特段、前回までの調達でトラブルがあったということではな いのですね。	トラブルはございませんでした。

履行中の事業ではありますが、履行の状況はいかがでしょうか。	順調に進めていただいておりまして、3月中には成果物が提出される予定です。
(分科会長の意見) 本件は以上とさせていただきます。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】

審議案件名：介護施設等における感染症の感染対策及び業務継続計画（BCP）策定に係る調査研究及び当該調査研究を踏まえた研修業務一式
 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、落札率が低いため。
 発注部局名：老健局
 契約相手方：一般社団法人中部産業連盟
 予定価格：35,598,744円
 契約金額：12,475,561円
 落札(契約)率：35.0%
 契約締結日：令和5年10月30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、3者の応札があり、一般社団法人中部産業連盟が契約の相手方となつた。落札率は35.0%であり、低入札価格調査を行つた。

意見・質問	回答
前回調達と同様の案件かと思いますが、前回は低入札価格調査の対象となつたのでしょうか。今回と同じ予定価格ですと、前回の落札額も調査対象になっているかと思うのですが、いかがでしよう。	今年度契約を行つた、BCPの実地研修とBCP策定のための研修は、令和4年度は2つに分けており、令和5年度は1つの事業にまとめました。前回は低入札価格調査の対象になつておりません。
開札調書の順位が1位の事業者と契約しなかつた理由を教えてください。	低入札価格調査を行つたところ、もともと調査、研究等を行う職員が、医療の経験がある方のみ、かつ、人数も少なかつたという調査結果でした。医療のBCPの事業を行つたノウハウがあつたので、介護も対応できると思っていたという説明だったため、契約をしませんでした。
低入札価格調査では、個人防護具について研修を受ける側が負担するのか、受託者側が用意するものなののかの理解が違つていてることが、全ての要因と判明したということですか。	一般社団法人中部産業連盟は、御指摘のとおり、防護服の負担のところで若干の認識の齟齬はあったのですが、対応できると判断しました。
予定価格と入札額の乖離は、個人防護具の部分だけではないと思うのですが、いかがでしようか。	個人防護具の見解の相違もあつたのですが、実際の金額で最も差が生じていたのは人件費です。落札者が経費として見込んでいた金額と、我々が予定価格で積算した人件費の単価が乖離をしたというのが主な要因です。
単価でしようか、それとも工数でしようか。次回適切な予定価格を作るために、どのような検証をされていますか。	単価と工数、いずれも我々の予定価格よりも安かつた、少なかつたという状況です。
経営状況に問題は見受けられないと記載があるのですが、決算書などを何年分か調べたのでしょうか。	当年度分だけ確認しました。
予定価格の積算の根拠となつた単価と工数は何を参照したのでしょうか。	昨年度の事業実績に基づいて積算を行いました。
昨年度は、今回の請負業者と同じ業者ですよね。	はい。
これほど違いが出るのですか。	昨年度は、今年請け負つてゐる業者が行った事業と、別の業者が請け負つた実地研修の事業の2つの事業に分けて調達していました。 実地研修のほうが若干高めの業者であり、今回予定価格を超過した事業者が請け負つてゐました。昨年度の2事業で比較したときには、予定価格との間で齟齬が生じなかつたのですが、1つの事業に統合した結果、安い業者がまとめて調達することになつたのが要因と考えています。
安価な事業者がまとめて請け負えば、全体が安くなりますね。一般的に、より多くの業者が参入できるように分割する例が多いと思いますが、本件はどうして2つの事業を1つの調達にまとめたのでしょうか。	業務継続計画に係る調査業務と、研修業務という2つの事業が、BCPという根幹部分は同じなので、1者で行つていただいたほうが、より効率的に研修業務ができるものではないかと考えました。

結果として、複数者応札していますから、その対応は良かったということですね。 低入札価格調査の中で、ほかの案件の請負状況は調査中と記載があるので、調査の結果はどうだったのでしょうか。	契約前に調査を行ったところ、当該期間における他の請負状況はないとわかりました。
(分科会長の意見) <p>総合点が一番高かった事業者を落札業者としなかった理由(介護分野の対応困難)について、低入札価格調査とは別に資料を残しておく必要があると思います。今後はきちんと残してください。</p> <p>開札調書ですが、今回技術点が1位だった業者は、金額が高かったので価格点がマイナスと記載されていますが、金額が予定価格を超えた場合は、点数なしとなつてそもそも落札の対象となりませんので、マイナス点の記載はしないでください。</p> <p>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>	分かりました。ありがとうございました。

【審議案件5】

審議案件名：「毒物劇物営業者登録等システム」のガバメントクラウド移行に係る業務一式
 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、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：東芝デジタルエンジニアリング株式会社
 予定価格：55,743,050円
 契約金額：26,510,000円
 落札(契約)率：47.6%
 契約締結日：令和5年11月9日

(調達の概要)

一般競争入札（最低価格落札方式）を行ったところ、2者の応札があり、東芝デジタルエンジニアリング株式会社が契約の相手方となった。落札率は47.6%であり、低入札価格調査を行った。

意見・質問	回答
2者から徴取した参考見積は、予定価格の積算に、どのように利用したのでしょうか。	2者の参考見積書を基に、おおむね適切な市場価格を考えて、それを基に工数等を設定しました。
コンサルなど専門家の方たちとお話しになって、先に工数を決めていったとか、省内で決めたとかではなくて、先に見積りがあって、その工数を参考にしたということですね。低入札価格調査に記載がありますが、予定価格の積算上の想定工数と参考見積の工数に開きは少ないですが、応札者はなぜここまで低い工数になったのでしょうか。	参考見積を取るのが早かったのもありますし、デジタル庁との調整が確定する前でした。事業者側が見積りを出すときに少し多めに工数を積んでしまったという点と、応札した事業者が、政府共通プラットフォームからガバメントクラウドに移行する事業をかなり行っている点です。 政府共通プラットフォームからガバメントクラウドに移行する業務は当省も他省庁も含めて、多くのシステムで行っており、応札した事業者も、毒物劇物システムではない、ほかのシステムで似たような業務を行っていたため、そこで得たノウハウがあり効率的に業務が実施できるということで、少ない工数で入札してきました。
事業者の理解に齟齬があったということではなくて、ノウハウがある業者であることから大幅に安くなったという認識ですか。	はい。
事業者によって知見の有無で、金額が全然違ってくるわけですが、予定価格を立てるに当たっては、なにか条件というはあるのでしょうか。例えば、新規参入の全くノウハウのない人たちが行うことを前提として、予定価格を立てるなどのルールはあるのですか。	特定のルールはないのですが、一般的には、多くの事業者が見積もる金額を基に予定価格を算定しています。今回の見積りも、一般的に想定される市場価格、予定価格で策定しました。
参考見積は、予算要求の時点で徴取したものですか。	はい。
予算要求の後に、仕様がもう少し固まれば、少し前提が変わったのではないですか。	事業の前提は特に変わっておりませんが、デジタル庁から少しずつ情報が示されるという形だったため、主な点が決まったのは、今年度に入ってからです。その時点で事業者からは特に入札価格を圧縮できるかなどは、聞いていませんでした。
参考見積りを依頼するときは、応札しそうな事業者に依頼しているのですか。	ある程度、応札が見込まれる事業者に聞いています。今回はシステムを移行するので、現行システムについて理解があれば、それだけ有利になるので、過去に運用・保守の経験があった事業者を中心に見積り等のお願いをしました。
見積りを依頼した相手に、落札者は入っていなかったのですね。	はい。
想定外の事業者が入札して、結果的に安くなったということでしょうか。	はい、御認識のとおりです。

<p>何も知らない事業者が応札してくるだろうという前提で積算するのは、予定価格が高くなり過ぎると思います。既にどこかの業者が請け負っている事業を奪おうという会社であれば、中小であっても大企業であっても、戦略的な価格を設定するのは当然だと思います。そうするとノウハウや企業努力などはあるという前提で金額を積算するべきなのではないのでしょうか。</p> <p>どうしても不落・不調になることを恐れるあまり、予定価格を高めに設定する傾向があるようですが、数年間同様の事業を継続して実施しているとこのぐらいの金額は払ってくれそうだと想像されてしまいます。仮に参考見積がリスクを過大に評価しているということであれば、その点も考慮して利用することが必要です。御検討ください。</p>	<p>分かりました。ありがとうございます。</p>
<p>この案件はまだ履行中ですが、履行状況に特に問題はないのでしょうか。</p>	<p>2週間に1度、進捗会議で確認をしております。今のところスケジュールに大きな遅延は発生しておらず、期限内に履行される見込みです。</p>
<p>(分科会長の意見) 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>	

【審議案件6】

審議案件名：令和5年度公的年金財政評価システム改修等一式
 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、落札率が低いため。
 発注部局名：大臣官房会計課
 契約相手方：株式会社グランドユニット
 予定価格：22,268,400円
 契約金額：9,209,750円
 落札(契約)率：41.4%
 契約締結日：令和5年10月30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者の応札があり、株式会社グランドユニットが契約の相手方となった。落札率は41.4%であり、低入札価格調査を行った。

意見・質問	回答
落札者から徴取した参考見積と、低入札価格調査で落札者が回答した工数が大きく異なるのは、どのような原因が考えられるのでしょうか。	見積書は、予算要求時に業者に見積り依頼したものです。考えられることとしては、事業者が落札をするために相当低くしたということです。工程の中で人員配置も併せて積算しているのですが、その中でデータ資料等はチームリーダーも設計開発に関わらせる想定していたのですが、それがない前提で見積っていたので、かなり低くなっています。
工数が変わるのは、行う内容が変わることに直結するかと思います。技術者のレベルが上がると工数が少なくなることはあると思いますが、総工数が半減するというのは、そもそも業務内容の理解が違っていたということはないでしょうか。	確かに見積りを徴したのが予算要求時ですが、実際の調達よりも1年以上前であったため、その時点では、業者に理解が不足していたかもしれませんと想定しています。
今回、見積りを徴した2者とも入札して、どちらも金額が極端に安くなっています。競争原理が働いた結果なのか、そもそも仕様の理解不足により見積りに誤差が生じたのか、原因をはつきりさせないと次回、同じことになると思うのですが、いかがですか。	確かに、競争が働いて引き下がった面もあるのですが、見積り時点では仕様が若干、確定していない点があつたので、高振れしたかもしれません。
落札者は、前回調達のときにも落札している事業者ですね。	はい。
金額的には、今回の価格の半分ぐらいの価格で落札していますが、前回は低入札価格調査を行わなくてよい額だったのですか。	いいえ。前回の調達においても低入札価格調査の対象となっていました。
予算要求時の見積書を、そのまま調達のときに利用するというのは、望ましくない方法だと思います。そもそも用途が違います。予算要求のときは、高めに予算を獲得しなければならないという省側の意向もあるでしょう。応札するときは、ほかの業者がいるので安くしなければと考えます。なので、予算要求時の見積書を参考見積として積算根拠にしたら上振れしてしまいます。仕様を確定した後に参考見積を取り直すべきと思いますが、いかが思われますか。	そのとおりだと思います。先ほどの説明の重複になりますが、今回、特殊な事情がありました。契約時の想定工数が非常に低かった、それはチームリーダーが設計開発工程に関わらないといけないと仕様書でも明記していたのですが、契約業者の認識としてはそれがなかったという事情がありました。このため、今回に限って言えば、応札したときの工数も不適正に低かったので、補足させていただきます。いずれにしても、より直近の適正な工数を確認する手段があれば、そのようにしたいと考えております。
前回も低入札価格調査を実施したのであれば、参考見積を批判的にみて積算することも良いかもしれませんですね。	参考にさせていただきます。
チームリーダーを使わない額で応札されたのですが、実際の履行のときには該当する立場の方が入って、履行しているのでしょうか。	低入札価格調査で、この事実が判明したので、チームリーダーが設計開発工程に携われない限り契約はできないと申し上げました。業者からは、チームリーダーも参画するという答えをもらい、契約を履行している状況です。

現時点でもまだ履行中ですが、問題は起きていないでしょうか。	定期的に進捗会議をして進捗を管理しております。年度末に向けて、作業を進めているところです。
(分科会長の意見) 分かりました。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7】

審議案件名：地方厚生局業務処理システム構築等一式
 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、落札率が低いため。
 発注部局名：大臣官房会計課
 契約相手方：株式会社両備システムズ
 予定価格：164,015,500円
 契約金額：48,147,000円
 落札(契約)率：29.4%
 契約締結日：令和5年11月14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、6者の応札があり、株式会社両備システムズが契約の相手方となった。落札率は29.4%であり、低入札価格調査を行った。

意見・質問	回答
本来調達したいものの品質などが、事業者に適切に伝わっているのかという疑問があります。仕様の最低基準を満たしていればよいのか、予算枠いっぱいでも高品質のものを要しているのかという方針が決まっているのか、かつ、その方針が適切に事業者に伝わっているのかを教えてください。	仕様書については、最低限満たす内容を調達できればと考えております。ただ、技術評価を行っておりますので、事業者の技術力や提案力を評価するため、価格が高ければ技術点も高く出ます。御指摘のとおり、落札業者は、仕様のぎりぎりの内容で提案しましたが、合格点なので認めているところです。また、使うクラウドも提案した事業者ごとに違いました、今回はセールスフォースというものを使っておりますが、ほかの事業者はそれぞれ自分の得意なものを提案していただきました。私たちとしては、仕様を最低限満たしていれば、業務は履行可能と考えて、設定しております。
システムの基準はきちんと満たしていても、使い勝手の良し悪しなどがあり、一般に金額の高い所は使い勝手の良いものができるものです。ある程度仕様を細かく、明確にすることで、使い勝手の良し悪いや、品質をより高くするような工夫はできないのでしょうか。	御指摘のとおり、もう少し仕様書に細かく記載すべき点はあったかもしれません、今回は提案に任せて技術点と価格点で勝負をしていただく方針を取りましたので、たまたま技術点が一番低い点数となった者の入札額が一番低い価格だったので、価格が大きく影響したところです。価格と技術点の割合を、1対2とか1対3にする方法もあるのかもしれません、政府方針に従って、今回はそれほど難しいシステムではありませんので、1対1で行いました。ご意見は、今後の参考にさせていただきます。
安く抑えられたのはよかったですのではないかと思いましたが、今のところ履行状況はいかがでしょうか。	多少遅れているところはありますが、想定内の遅れで、また、事業者も人数をかけて履行を間に合わせるように行っておりますので、問題なく4月1日から稼働できるような状況です。
予算額と予定価格が違うのは、どのような理由でしょうか。何かの理由で規模を縮小して発注したのでしょうか。	御指摘のとおり、予算要求のときは、地方厚生局業務処理システムの再構築でした。かなり古くから動いていたシステムで、一部使われていない機能もあります。予算を取った後に、開発期間が短いことを考慮して、必要最小限のよく使う機能を精査して調達した結果、予定価格が予算額よりかなり低くなったという経緯です。
工数のアップデートなどで今後も適切な積算ができるように御対応ください。	はい、分かりました。
(分科会長の意見) 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。	ありがとうございました。

【審議案件8】

審議案件名：令和5年度地方公共団体等における必要な保健医療情報を安全に共有できる仕組みの構築に向けた調査研究等一式
 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、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：EYストラテジー・アンド・コンサルティング株式会社
 予定価格：54,915,939円
 契約金額：13,310,000円
 落札(契約)率：24.2%
 契約締結日：令和5年10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、3者の応札があり、EYストラテジー・アンド・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24.2%であり、低入札価格調査を行った。

意見・質問	回答
予定価格は、どのように算出したのでしょうか。	受託業者に情報の調査をしていただく部分と、その調査を踏まえ工程案を作成する業務があるのですが、過去の類似案件をもとに単価を算出しました。
明細を見ると、単価も人日も粗い平均に見えますが、正当性をどのように確認したのでしょうか。	参考見積の単価が予定価格の単価を大きく上回っているので、その分、想定工数を追加計上して作成しました。参考見積を提出した業者の応札額が予定価格の範囲内であり、低入札価格調査の基準額を下回っていないので、工数や積算に問題がないと判断をしました。
参考見積を前提にして、単価を先に決めて、割算をして人日の工数を算出したということですね。	はい。
予定価格と参考見積の工数の差がとても大きいのですが、担当する技術者のレベルの違いによって時間は短くも長くもなると思うのですが、そのようなことを加味した結果、予定価格は時間が短くなったのでしょうか。	そのとおりでして、当省で使用している単価のほうが、参考見積よりも低いものとなっていましたので、参考見積のほうは、もっと技術力のある人材であることを見込み、工数を多めに見積っております。
落札額の積算内訳ですが、工数が違い過ぎるので、業者側と厚労省側が、調達内容をうまく共有できていない気がするのですが、大きく違うのはなぜでしょうか。	単価が、当省の使用しているものよりもかなり高くなっていますので、能力の高い人材で実施していることが考えられます。あとは、低入札価格調査で、ほかの類似の案件と深い関連性がある案件ということで、経験を基に効率的に実施できるため、このような工数になっていると確認しております。
知見なども含めた価格なのかもしれないですね。そうすると、内容の理解に問題はなく、お互いに共有できているという認識でよいですね。	御認識のとおりです。
知見があって能力が高い人が短い時間で実施すると安くで、標準的な人を前提として長い時間を掛けて実施すると金額が高くなるとすると、今後の予定価格の立て方として、何パターンか作ってみて、最も合理的なものを使用する等しないと正しく算出できないと思うのですが、いかがですか。	今回に限って言いますと、応札業者の内訳では、出精値引もされておりますので、予定価格としては過大であったとは考えておりません。
極端な値引きがあってこの価格になっているということですか。	はい。出精値引きがなかった場合を考慮すれば、予定価格はそこまで過大であったとは考えておりません。
本来は工数と単価が決まって、総額が決まるものであって、先に総額があるから工数を後から作ると、正しい作業量が分からなくなります。	はい。
今回の応札金額から割算をしていったら非常に安い人日単価になるか、あるいは工数がショートしてしまうかどちらかだと思います。	そのとおりです。
今回特徴的なのは、落札者が大幅な出精値引きをしたこと	

<p>す。その値引きがない積算だと、他者と大して変わりません。厚労省の積算が適切だったかどうかは別の議論だとは思います。応札者3者とも似たような規模感で積算したようです。ただ、落札者は、他者と違い大きく割引いてきた。よいかどうかは別としてこれが実態と推察したのですが、この理解でよいですか。</p>	
<p>今回の出精値引きというのは、今まで私が見た中でもかなり大規模なもので驚いたのですが、履行状況はどうなのでしょうか。</p>	<p>事業については、順調にしっかりと進んでおります。</p>
<p>(分科会長の意見) 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>

24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7966)