

令和7年度第1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7年6月26日（木）		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7年1月1日～令和7年3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」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。	
報告案件	0件		
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		回 答
	下記のとおり		下記のとおり

【審議案件1】

審議案件名 : 全ゲノム解析等に係るデータセンターの提供業務一式
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、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 : 株式会社インターネットイニシアティブ
予定価格 : 29,678,000円
契約金額 : 968,000円
落札(契約)率 : 3.3%
契約締結日 : 令和7年2月6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者の応札があり、株式会社インターネットイニシアティブが契約の相手方となった。落札率は3.3%であり、低入札価格調査を行った。

意見・質問	回 答
落札率が3.3%というと消費税にすらいかないです。予定価格の立て方について、別紙の積算内訳が資料に添付されていますが、大きい金額がいくつか並んでいるだけで、更に細かい内訳は添付されていないのでしょうか。	申し訳ありません、添付しておりませんでした。実際の内訳の内容になりますが、初期費用がSE人件費とデータセンターの契約やラック導入費用、初期費用以外には毎月の回線費用を計上しています。
根拠になる数字は、ラック1本当たりの金額ということですが、その金額はどこからきたのでしょうか。	見積りを4者から取っており、1者は総額しかなかったのですが、残り3者は詳細な記載がありました。ラックは多くの電気を消費し、電気のサイズに応じて費用が決まります。3者の見積りから安かった所を選んで算出しております。
4者から見積りを取って、項目ごとに安いものを選んで、つなぎ合わせたのがこのラックということですか。	安かったり、中間を取ったりというところで決めています。
電気というお話がありましたが、全体として動いているものであれば、一部分ずつ切り取られてしまうと、業者側としては適切に動かなくなるということはないのですか。	どこも初期費用と電気代、ラックの考え方に大きな違いがなかったこと、セキュリティレベルが大体同じであったことから、項目ごとに選びました。
分かりました。低入札価格調査において、「本来データセンター及び回線のサービスは最低利用期間が1年のサービスであり、それを前提とした価格設定となるとのことであるが、本調達においては2～3月と、短期間の費用の設定が困難だった」と書いていますが、これは誰にとって大変だったのですか、厚労省が予定価格を立てるのが大変だったのですか、それとも業者ですか。	業者です。業者の資料を添付していますが、ヒアリングをしたときに、データセンターは長期契約、最低でも1年というところが基準となっており、今回契約できても来年必ず取れるものではないということもあり、価格の設定が難しかったと聴取結果から分かっております。

難しかったから、非常に安い価格で札を入れたということですか。	難しかったことありますが、今回の低入札につきましては、契約業者が積極的に厚労省の事業に参画したかったこと、データセンターですと、ある程度の物品をまとめて購入しているところがあり、全て自社サービスで賄えるという点で、初期費用がかかっておらず、回線の敷設作業とSEの人件費のみと大幅に安い価格で応札したと説明を受けております。
費用の設定が困難だったというのは、大変だったという感想を言っているにすぎず、金額が下振れしたということを行っているわけではないと思います。 また、「厚生労働省事業への新規参入を目指していることもあり、本案件は自社サービスの導入のみで対応可能であるため、戦略的な価格設定として回線のサービスの価格のみに設定」とありますが、今回は極めて安くやるというのは、新規参入でも新規参入でなくても、次も調達はあるのですから、極端に安くする必要はないと思います。なぜこのようなことを言うかということ、今後の応募について有利になるからですね。おそらく、先行すれば自分たちは経験が積まれる、あるいは調達額で入りやすくなり、独占でできるのではないかということを行っているようなものだと思いますが、いかがでしょうか。	申し訳ございません。そのとおりだと思います。
次回以降は割高にし、ほかの企業が新規参入するためには初期費用を積まなければいけなくなるが、自分たちはその部分は最初に赤字を出してしまったから、今後入りやすくなり、独占できるという考え方というのは、あまり望ましくないと思います。問題にはならなかったのですか。	1者応札であったこと、安く入れて来年高く取って回収しようということは、次年度の調達のときにおきましても、公共調達委員会 で前年度の価格ときちんと比較して、価格交渉を行って契約するように伺っています。来年度の契約額がいくらになるのかは、補足で書いておりますが、実際の運用費の算出し、価格交渉をして、契約を行っております。
価格交渉するということは、随意契約の形になるのですか。	政府調達案件ということで公告期間が2か月ということで、調達準備に 4、5 か月かかっていました。事業の立ち上げを令和 7 年度中としており、4 月頃から結合テストのための準備をしないと間に合わないため、令和 7 年度契約は公募の形で手を挙げていただいて、価格交渉をして、契約しております。
次の調達は公募を経て随契ということですが、公募に応募したのはこの業者 1 者だけですか。	はい。
本件調達の時点から次年度は公募にするが、おそらく 1 者しか入ってこないだろうというような認識が初めから書いてあったので、ある程度想定どおりだったと思います。そうであれば、例えば 7 年度調達と 6 年度の本調達を同時に行った方が円滑で安定性があつたのではないかと思います。そのような選択をせず、2 か月と短く、タイトなものにしたというのは、何か制度的な判断があつたのでしょうか。	一度検討はしてはしましたが、単年度事業でやっていたというところがあり、予算の繰り越し措置ができなかったこと、次の調達を一般競争入札で行い、契約締結まで現在の業者と随契することも検討しましたが、他室とも相談して、今回は一般競争入札で行い、次年度は公募という形で、最終的に公共調達委員会に了承いただいて進めました。
枠組み自体がすでに年度当初からほぼ決まっていたのか、事業の進行のスケジュール感や準備の関係で、段々選択の余地が狭くなっていったしまったのか、どちらですか。	後者です。データセンターの調達を開始せよと決まっていたのが8月頃で、その時点から調達仕様書の準備等を始めました。
4 者から参考見積を取るということは、ある程度事業の中身がどのようになるかということが、正式な公告の前に伝わっていて、その時点から各者で検討できていると思いますが、実際には公告の時点で、難しいという感触は伝わっていたりするのですか。	実際に見積りを取り始めたのが9月上旬になります。厚労省からの距離や、立地条件、地震に強いのか、電気が途絶えたときに供給できるとかいう点を含め、調査をして、見積りを依頼しました。当時はある程度の期間であれば大丈夫という話がありましたが、官報掲載等に時間を要しまして、実際は2か月という短い期間になってしまいました。
参考見積を出してくれる業者は、できることを前提で 4 者が一応出してくれたが、いざ入札を掛けてみたら 1 者だったと	はい。

ということですか。	
おそらく手続きは適法で問題がないと思いますが、最低価格落札方式で落札率 3.3%の今回の案件が決着し、この後、随契に移ることになると以前問題になった1円入札と似たような印象を持てしまいます。省内で懸念や問題ではないかという声は上がらなかったでしょうか。	そのような声は上がりませんでした。私自身も、やはり1円入札に非常に近いというところはありませんでしたが、実際にヒアリングをしてみて、自社サービスで賄えるという理由で問題ないということで、省内決裁を頂いておりました。
今回の契約業者が参考見積を出したときに、安い金額だったのですか、それともやはり高かったのでしょうか。	高かったです。1 ラックの導入費を 110 万円初期で、あと月額 51 万円ほどの金額で出ておりました。
2 か月の契約ですか。	2か月の契約だとやはり3,000万円程度というところではあります。ラックの費用が6割ほどで1,700万円程度、残りが運用費という形で見積もりを頂いておりました。
次の随意契約のときにその初期費用が全て計上されるということでしょうか。	そのようなことが起きないように確認を取っておりまして、初期費用は落とし、運用費だけという形で頂いております。
次の随契に関しては複数年度の契約になるのでしょうか。	単年度予算でやっているため、令和7年度のみとなっております。
更にその翌年、翌々年となったとき、別の業者は参入可能なのでしょうか。	実際に引越し代や利便性などを含めた上で落札できるのであれば、参入は可能だと思いますが、ラック等の設置が入っていますので、実際は少し難しいのではないかと考えております。
2 か月だけの稼働ということで、この業者以外の業者に対してもですが、何か特別なディスカウントはありませんかなどの事前の調査はあったのでしょうか。	金額面ではなかったところです。期間が難しいこと、回線の引き回しが少し厳しいという話があり、2者は直前まで悩み、最終的に応札しなかったことを、後日、ヒアリングの際に聞いております。
今後のところで、予算が単年度のためというお話がありましたが、当時の担当としては制約でしょうが、逆に予算の取り方として、単年度でないとうにもならないのか、データセンターのような、長期にわたって1者固定が見込まれるものは、むしろ複数年度できちんと競争し、じっくり行うという選択の余地は厚生労働省側にはないのでしょうか。複数年度でやるか、単年度でやるか、予算の段階から整理しておくことはできないのでしょうか。	事業自体が、毎年、委託費で行っている事業になっていまして、そのうちの一部を切り出しているものになります。ご指摘のとおり、厚労省の中にシステムを組んで設置するというのであれば、複数年度の国庫債務負担行為を組むような予算立てが考えられますが、外出しの予算、委託費の中でやっているものになるため、国庫債務負担行為で組むということは難しいところがございます。
(分科会長の意見) 少し1者応札のようなストーリー展開になっていて、余り健全だとは言いきれないと思います。 今すぐ何か妙案があるというわけではないですが、デジタル時代になってきたので、おそらく同様の事案がこれから何件も発生するように思います。省内で対応策を検討した方がいいかもしれません。	

【審議案件 2】 審議案件名：麻薬取締部ネットワークシステム用利用端末の調達及び導入作業一式 資格種別：－ 選定理由：随意契約を実施している案件中、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：関東信越厚生局 契約相手方：富士テレコム株式会社 予定価格：17,459,530円 契約金額：17,459,530円 落札(契約)率：100.0% 契約締結日：令和7年1月20日	
(調達の概要) 会計法第29条の3第4項及び予算決算及び会計令第102条の4第3号に基づく随意契約を行った。	
意見・質問	回 答
随意契約理由書について、保守が切れた後も使い続けたいという利用方法ですか。機械の機能的には全く同じものを追加すると考えていいのでしょうか。足りなくなるものと調達するものが機能的に違ってはいけないと思いますが、その点はいかがでしょうか。	基本的には同じものです。
同じ作業ができるが、今までは保守が一定期間付いていたものを、保守を考えずに、保守契約が切れた後でも使えるようにするという目的で購入するという理解でしょうか。	はい。
現行業者の見積りが付いていますが、市場価格と比較してどうなのでしょう。	先ほど、同じものと申し上げましたが、全く同じではなく、同等品がなかったため、少し性能がいいものになっております。前のものを購入してから、おおむね1年半ほどたっていることもあり、値段的には余り変わらず、機能としてはアップしているというものになっています。市場から見たときに、おそらく、同等品のものを電気屋さんに行って購入するより、本体の価格としては、大変安く購入できていると思っております。
電気屋さんから本体だけ買ってきて、設定作業などを現行業者に頼むということはできないのですか。	もともと基準のシステムがあり、そのシステムと整合性をもって接続をする必要があります。我々が業者の目の届かないところで、同程度のパソコンを入れたときに、ネットワークに接続したら、うまく作動しない可能性もありますので、一連の導入までも含めた調達という形で依頼したものです。
現行業者に相談して、きちんとネットワークに接続して使えるものを、別の業者とコンサル契約を締結し、特定の機種を選定してもらい、かつ運用のところだけを現行業者に依頼するなど、本体だけは別から調達するというわけにはいかないのでしょうか。	全くできないわけではないと思います。ご指摘の方法もあろうかと思っておりますが、コスト的にコンサルと設定の部分を切り分けるのが安くなるかというのも、分からないところもあります。
今回、富士テレコム株式会社とのみ随意契約をしたということですが、3者契約のもう1社であるA社というのはリース会社であって、実際の運用・保守などができるのは、この富士テレコム株式会社1者ということでしょうか。	そのとおりです。実務的に保守などを行っているのは富士テレコム株式会社で、A社はリース会社として、連帯して責任を負うというレベルです。そのため、富士テレコム株式会社ができなくなったときに、A社が手配をして既存のものに対し何か行うことはありますが、新しい機械そのものに関しては、富士テレコム株式会社が一手にやっているところです。
随意契約というところに関して確認ですが、随意契約の理由書を見ると、今、運用している業者は、既にシステムの内情を分かっているから、他の業者に新しく頼むより安全だというような理由に読めますが、そのような理由があれば、守秘義務の契約やそれに類する契約をすることで、他の業者に頼むことも	はい。ご指摘のとおり、方法としては、おそらく幾つかあるのではないかと我々の中でも思っておりました。しかしながら、一方で、そのような契約を結びつつ、年度内の調達をということになった場合に、時間的な制約があり、パソコンの機械そのものを入れてもらわなければ

できるのではないかとと思いますが、検討はされたのでしょうか。	ばいけない、かつ接続設定がされたものを入れなければいけないという状況があり、最終的に今回のような契約を選択させていただいたという状況です。 もし、今後、追加で調達をするというような必要があった場合には、ご指摘のような方式が取れないかということを検討したいと思っております。
(分科会長の意見) 納品されたもののスペックを見る限り、特殊なものではないですし、使っているソフトウェアも、特別に負荷の掛かるものが入っていないので、35台ということで、随意契約ではなくても納品できる業者がほかにもいるのではないかと思います。次回以降、似たような案件がありましたら、より競争性が高まる調達の検討をお願いします。	

【審議案件 3】 審議案件名：再生医療等提供情報管理システム改修 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：大臣官房会計課 契約相手方：株式会社ケー・デー・シー 予定価格：8,905,050円 契約金額：2,420,000円 落札(契約)率：27.2% 契約締結日：令和7年2月5日	
(調達概要) 一般競争入札（最低価格落札方式）を行ったところ、1者の応札があり、株式会社ケー・デー・シーが契約の相手方となった。落札率は27.2%である。	
意見・質問	回 答
「再生医療等提供情報管理システム」というのは、一部改修という位置付けですか。	はい。既存のシステムがあり、そのうち法改正に伴って様式が一部変わる、項目が一部追加になる、既存システムに対する改修です。
今回落札した企業ですが、システムに何らかの形で関係している企業ですか。実際に直接引き受けたことや、再委託先になっているなどありますか。	今までこのシステムの構築や運用保守で入っていたことはございません。
20者が仕様書を受け取って、2者が説明会に参加し、短い期間であえてやるという勇気のあるのが1者だったということでしょうか。	契約業者は比較的小規模な会社で、システムの改修案件や運用保守、若しくはデータの入力業務といった案件に比較的安価な金額で入札している業者です。本件についてもこの金額で履行できる形で入れていただいたという案件だと認識しています。
今回のような業務を得意としている所なのですね。一者応札になった理由ですが、極めて短期間の改修になったということや、成果物の量が多かったという理由で辞退した業者が多かったということですが、時間的な問題と置き換えてよいのでしょうか。	基本的には、そのとおりだと思っております。履行期間としては2か月弱となっており、小規模なシステム改修であることは間違いありませんが、そうは言ってもシステムの改修ですので、設計からプログラミング、テストという一連の工程があるため、2か月で行うというのは、ベンダーからしてもある程度リスクが高いと見込む業者がいること自体は、一般的によくあり得ることだと認識しております。
期間が必要だったということですが、審査調書にあったとおり、PMO審査を9月頃に行ったと記載がありますが、実際に公告したのは1月8日と期間が開いてしまったのはなぜですか。	省内の手続で時間を要したためです。PMO審査におおよそ1か月から長いものと2か月ほど要するものもあります。PMO審査後に、公共調達委員会の審査を経て、要求部局から会計課に調達要求があるという一連のところで、時間を要してしまったというのが実情です。
9月20日に承認され、実際に公告を出せるまでに大変長い手続があるということですか。	再生医療等評価部会が9月20日かと思いますが、そこでまず改修の要件が定まり、それから仕様書を作成し、その後にPMOで審査、公共調達委員会で審議があるという形のプロセスがあります。省内では少し長い程度で、合理的な範囲を超えて、特に時間が掛かりすぎているといった状況ではないと認識しています。
私も、結果的に手続きに時間が掛かっているところがネックになっている印象です。仕組みをきちんと履践すると仕方ないところもあるかもしれませんが、PMO審査の時点ですでに少し遅く、時間が掛かっているようなニュアンスの記録も残っていますし、当初予定していた公告日より、さらに少し遅れて公告がされているので、そこでもまた遅れて、少しずつ積み重なっている気がします。この事案はそれほど難しい事案ではないさそうですし、本来のPMO審査は、類型的にはそうかもしれま	我々は支出負担行為担当官会計課長業務の実務を担っている立場の人間ですが、ご指摘いただいた点の問題意識は、我々も、今まさに強く思っております。何とかして、もう少し早めの調達に動き出しができる方法がないかという形で、正に検討している段階です。まだ何か決まったわけではないですが、一案として、PMO審査と公共調達委員会の審査を同時並行で行うことはできないか、PMO審査と、会計課に調達要求が届いてからの会

せんが、迅速審査や簡易なものは簡易に処理するというもう少し仕組みの精緻化や柔軟さなどで解消できる見込みはないのでしょうか。特に年度ごとの書式の改正関連は、ほかの領域で当委員会にも度々出てきて、労働関係の分野でもあるでしょうし、書式改正、項目の改正で行が増えたという程度でも毎回の様々しているように感じます。どこが検討するのか分かりませんが、PMO審査会の流れを少し簡素化、柔軟にできないかと思いました。今日の担当の方に申し上げるのは酷かもしれませんが、聞いている方もいると思うので述べさせていただきます。	計課の審査と PMO 審査は同時並行でできないか、若しくは部局の動き出しとして、9 月の時点でこの部会で要件が決まる程度見えているのであれば、それに合わせる形で、さらに前から仕様書の作成に着手し、要件が決まったら、あとは埋め込んで、すぐに省内の手続に走り出すように動くなど、各段階で改善できる部分は大きいと認識しておりますので、進めてまいりたいと思っております。
一者応札の要因分析のところでは何をどう改修するのか情報が乏しいという声があったということですが、調達仕様書がよく書けていない、分かりづらいと言われているようなもので、少し問題だと思うのですが、どこが分かりづらかったかは聞いたのでしょうか。	仕様書、要件定義書の機能要件の部分になるかと思いますが。本件はシステムの改修案件ですので、要件定義書の中の機能要件が一番大事で、実際に何をやるのかということを書く項目ですが、再生医療法等の改正に伴う対応という形で、項目名の変更、新規項目の追加という記載にとどまっており、具体的に名称が A から B に変わるのであれば、名称が分かる一覧を、項目が追加になるのであればどのようにするかという明確な情報を、しっかり書き加えておくのが望ましい、達すべき水準であろうと認識はしており、要改善事項であると会計課として認識しております。
それは想像ではなく、分かりづらいと言ってきた業者への徴収などで、分かったということですか。	具体的に、どこが分かりにくいという具体的な箇所という意味合いで、確認が取れているものではないのですが、この案件の仕様書という限定で読んだときに、どこがどう分かりにくいかというと、事実上ここしかないという認識をしております。
確かに、機能要件の所が一番の肝ですから、簡単な記載や、概要書等を参考とすることというのは、少し粗かったのかもしれないですね。 もう 1 点、多くの業者が興味を示しつつ、スケジュール的に無理と去っていったわけですが、スケジュール的に無理という割に、案件によっては低入札価格調査になってしまうほどの低落札率というのは、私としては少し不思議でして、スケジュール的に無理なら人間をたくさん投入することによって、より高くなると思います。なぜ高くならずに、低い落札率になったかという分析はされましたか。	幾つかの要因が複合的になっていると認識しております。まず、契約業者は、ほかの案件でも比較的安価な入札をされる傾向が非常に強い会社であることが 1 点だと思います。一方で、履行期間が短ければ追加で投入するというのが通常のベンダーの対応としてあり、多くのベンダーは、本件は少しリスクが高いと思いつつ、契約業者は、自社ならばいけるという判断が組み合わさった結果だと認識しております。
分かりました。落札者から積算を徴収して、比較しているのですか。	徴収して、比較をしております。予定価格との比較で申し上げますと、予定価格で人月として 10 人月程度を見込んでいたところですが、契約業者から徴収したものですと 6.375 人月という形でした。単価については、おおよそ予定価格と同様です。
今後、類似案件が出てきたときには、厚労省側の積算根拠を少しアップデートしておく必要がありそうですね。	はい。
(分科会長の意見) 案件が小さいことや困難さが低いこともあると思いますので、それらを含めてどんな単価を使うのかは、今後、精査していただければと思います。	

【審議案件４】	
審議案件名	カルテ情報から診療報酬の算定を可能とするためのAI活用に関する調査研究一式
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、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	日本電気株式会社
予定価格	113,670,700円
契約金額	27,500,000円
落札(契約)率	24.2%
契約締結日	令和７年１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。１者の応札があり、日本電気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
資料に業者が作ってきた見積りがありますが、内訳はないのでしょうか。	本件はAIを使うため、AIのライセンス代が幾ら掛かるかということを予定価格として盛り込む必要がありました。会計課としましては、応札があった業者に対して参考見積の提示等の依頼を応札後にしたところです。本件に関しては、結果的に契約業者のみに依頼をしていたという形ですが、会計課では契約業者からの参考見積の徴取ができませんでした。結果として、予定価格としてはライセンス代を適正に計上しなければならない中で、担当課で徴取をしていた参考見積に記載のあるライセンス費用を、予定価格を設定するに当たって使用できないかという形で検討した結果、このような形になっているということです。
ライセンス料が知りたかったという、その１点で徴取したもので、資料の環境構築・調査研究費などについてはもう見ていないということですか。	会計課としては、ライセンス代が幾ら程度かという点のみが関心事項でございました。
予定価格の積算内訳になりますが、何か参考見積みたいなものは取っていますか。	参考見積をそのまま予定価格の積算の材料とするという形は、先ほどの契約業者の参考見積のみとなっております。その他については、この案件では工数がどの程度掛かるかを会計課から担当課へ作成を依頼し、担当課から登録のあった工数を会計課で更に精査した上で、最終的な単価と工数を掛け合わせて予定価格を算出したところです。
工数などについては、参考見積というのはあまり利用していないということですか。	本件については、そのとおりです。
低入札価格調査の資料に「調査用AIライセンス費用」は不要であると判断と記載がありますが、ライセンス料は非常に大きい金額ですが、厚労省としてライセンス料などを不要とする企業というのが世の中にあることを知っていたのでしょうか。	認識をしております。他の案件でも、出精値引きに対応することや、自分たちのほうで既にライセンスを有しているのも、本件についてライセンス代を入札金額に含めていないといった業者は、間々あります。その上で本件は総合評価落札方式ですが、そのように価格競争するというベンダーさんは一定数いると認識をしています。
条件が違う業者が複数いることは承知の上で、金額が大きく違ってくるが、それは各企業の努力によるものであるから、それはそれで競争はして下さいということで、ライセンス料が必要になるような、ライセンスを持っていない企業も前提として予定価格を立てれば、当然、落札は大幅に違ってくることは致し方なしという認識ということでしょうか。	そのとおりです。予定価格は企業の自己負担を前提として設定しているので、ライセンス代を入札金額に含めないということは基本的にしていない状況です。どのような業者でもこの案件を履行するに当たって必要となる経費として適切な水準は幾らか、という形で考えて予定価格を設定しています。

大分戻りますが、調達概要書で、一者応札となった要因分析に、「応札に至らなかった入札参加業者(2社)からの回答では」と書いてありますが、実際に仕様書を交付している企業など57者中で、説明会に参加したのは8者、2社分の回答しか返されていないですが、他の企業は何か別のことを言っているのではないかと思います、アンケートや調査などはされたのでしょうか。	意見として徴取したのは2社となっています。入札説明書を受領した全者に対してアンケートを取る、ないしは説明会に参加した者に対してアンケートを取るという形は、本来、一者応札回避をしていくに当たって非常に重要な情報ですので、本件でできていなかったところは大変恐縮です。一者応札アンケートについては、今後しっかりと対応していきたいと考えております。
資料の一者応札の要因分析ですが、時間を取るとすると、公告から入札までの期間を長く取るのか、契約期間、履行期間を長く取るのか、どちらに時間を取るのがいいのでしょうか。 業者は、医療機関に協力が得られそうかを落札後に動くのか、または応札に当たって、感触などを探って、幾つかの医療機関などに声を掛けてみて、落札したら協力してくれますかなどということを手前でやるのか、どちらなのかによって同種案件の対策が変わってくると思いますが、どのように分析されていますか。	場合分けがあると認識しております。ベンダーによって様々な状況ではありますが、入札公告期間中に、事前に落札する前提で既に調整や、準備をし始めるというベンダーもいらっしゃる。一方で、きちんと落札決定してからでないと、そういったことができないというベンダーもいらっしゃる。なので、なかなか悩ましいところだとは認識しております。ただ一方で、本件については、履行期間が短かったということが最大の要因というように考えておりますので、本件については調達手続の前倒しというものをもっとしていくべきであったと考えております。
なかなか他社の協力というのは未知なので、どこも不安か、あるいは当てや経験がある、付き合いが広い、あるいは関連病院を持っているなど、そういう関係があるのではないかと思います。どちらが正しいか検討されていて、そのように進められるのでよいのかと思っています。	ありがとうございます。
そもそも厚労省側で、最低1件程度の病院に、協力してくださいというように事前に調整しておいて、どこも見付けられなければ、こちらから紹介できますというようなことを言えば、もう少し応札が増えるのではないかなどと思いましたが、そのような方法はできないのでしょうか。	ご指摘の点は、要検討事項だと考えておりまして、できる、できないか等々、詳細な部分は、今後、検討させていただきたいと思いますが、決してできないというお話では、ないのではないかと考えております。その上で、どこまで厚労省で準備をし、どこから業者にやってもらうのかという切り分けを含めて、今後、検討していきたいと考えております。
再度ライセンス費用の話になりますが、調査用のAIライセンスというのは特殊なAIなのですか。	特に特殊なAIという形ではないという認識をしております。一方で、昨今、多種多様なものAIが出てきておりますが、医療関係に特化したAIという形ではなく、広く言いますと、一般的なAIという形でございます。
分かりました。その場合、この調達ではどのAIを使っても構わないというニュアンスなのでしょうか。	はい。仕様に定めている要件、条件を満たすAIであれば、特段そこに対して制限をかけておりません。AIを使って診療報酬の算定が可能になるかということも含めての調査研究という形ですので、その他関連する要件さえ満たしていれば、どの製品かということ自体の条件というのは、特段設けていないという形です。
極端に言えば、無料のものをを使うという手も問題ないということでしょうか。	極端に言えば、そのとおりです。
分かりました。任せているからこそ、金額も含めての調達で適正だということでしょうか。	はい。
低入札価格調査の中で、7月時点と異なるという回答があります。世の中的に7月から価格が非常に下がっているというのは聞いたことがなく、特に先ほど特殊なAIではないというお話だったので、それで7月の時点とは状況が異なるという説明だけだと、少し疑問に感じますが、こちらについて省内で何か意見はありましたでしょうか。	こちらの7月時点というものですが、省内の情報収集のルールがございまして、調達前の段階で業者に参考見積を依頼するときは、調達の概要に絞ってお示しします。調達仕様書そのものは見せてはならないという形で、各種事業、情報収集というのは省内のルールにのっとってやっているところですが、概要に記載をしていたものと、実際に時点の進みということもあり、それから契約業者側の戦略的な意図ということもあったかと思えます。そちらに応じて契約業者の中での算定に変化があったという形だろうと認識をしております。

(分科会長の意見)

概要だけだとリスクが応札者側にあるということで、少し上振れするというのは納得がいく点ではありますが、そうすると参考見積の意味がないという話にもなってしまいます。難しいところだとは思いますが、概要の中で重要な部分については余りぼかさずに明かしていけるほうがいいのではないかと、今の話から思いました。

【審議案件５】 審議案件名：大規模情報の取り扱い規約及びその他個人情報・情報セキュリティ等に係る規約作成に向けた調査業務一式 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：みずほリサーチ＆テクノロジー株式会社 予定価格：27,168,076円 契約金額：6,380,000円 落札(契約)率：23.5% 契約締結日：令和７年１月２９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、みずほリサーチ＆テクノロジー株式会社が契約の相手方となった。落札率は23.5%であり、低入札価格調査を行った。	
意見・質問	回 答
予定価格調書に添付されている人件費を算出にするための資料に、色々な調達件名が書かれていますが、この金額は落札決定後に業者から内訳をもらった金額なのでしょうか。それともそれぞれの調達案件の予定価格を算出する際に使われた金額なのでしょうか。	こちらは、各調達の落札決定後に事業者から契約金額の内訳を徴取したものを我々の方で取りまとめ、予定価格の単価の算出に使用しているものです。
実態に近いということですね。等級がＡからＣまで並んでいますが、これらの平均を取って、予定の工数を掛けるということですが、この予定の工数は誰が何をしたときにどの程度の工数が掛かるという前提で作られたものですか。	予定の工数については、先ほどの案件と同様に、一度担当課で作成した後に、会計課で精査したものとなります。単価については、令和6年度までは等級を全て並べた上で平均をとっておりましたが、令和7年度からは等級別、業務のランクごとに使用できる単価表を作成して使用している状況です。
工数は、実際に作業する人のランクによって金額が大きく変わるのではないかと思います。工数はどのようなランクの人が、どの程度必要なのかという前提で、単価の平均値と同じような平均的な能力がある人がやった場合にこうなるという前提でないといけなくなるとは思いますがいかがでしょうか。	この単価の使用方法ですと、ご指摘のとおり業者の平均的な能力、スキルを持った人が当たる場合、これだけの工数がかかるという形の考え方で積算をしている予定価格で、先ほども申し上げた業務の種別、ランクや、事業者の会社としての規模であるなど、さらに細分化できるところです。現時点で令和7年度の案件については改善をして実施をしているものです。
今回の予定価格は、予定価格を立てるために、平均的なものと、実際に等級が混在しているよく分からないランクの人がやった場合に幾らになるか、あくまで予定価格を立てるためだけの数字に事実上なってしまうという話です。開札調書を見ますと3者応札されていますが、3者とも低入札価格調査の対象になるような価格です。そうすると予定価格が高すぎたのではないかという気がしますが、先ほどの算出方法だから違ったのか、それともまた別の所で工数などの考え方が全く違ったのかという検討はされたのでしょうか。	予定価格は税抜きで2,400万円程度です。本件の予定価格を設定するに当たっての参考として用いなかったのですが、資料として添付していないのですが、開札の前に参考見積を徴取しており、開札調書に記載されているB社から参考見積として3,000万円、C社からは2,600万円という形で、それぞれ参考見積を徴取しておりました。その上で、調達の案件の規模感としては、この程度であろうという形で参考としていたものですが、予定価格としては、それほど過剰に積み過ぎていた不適切な予定価格であるという認識はしておりません。どちらかというところがあり、加えて新法人の設立の関係ですので、新規開拓が取りやすいというところもあるかと思いますが、競争の結果、このような形になったのではないかと解釈しております。
実は、今の説明の中に、令和7年度から仕組みを変えているというお話がありましたが、そのようなことはされないのですかという話をしようと思っていました。確かに、求められる技術者のランクも違うでしょうし、事務的な作業をされている方	

も研究員の単価で積んでいたりするので、その辺りの切り口、企業の規模、ランクや、専門性の度合いなど技術レベルの違いなど、そもそも職種がもう少し分散するのかなと思っていました。次の新しいものを見てみたいと思いました。ありがとうございました。	
履行期間、調達の時期についてですが、令和7年4月に設立されるJIHSに関してですから、決まっていることであればもっと早くに調達をかければ、より競争性が高く、応札する会社があったのではないかと思います。なぜ短納期になってしまったのでしょうか。	要改善事項と認識をしております。公共調達委員会に審査をかけたのは11月で、当時の事情として説明申しますと、7月に閣議決定があり、その後、どのような形で項目を設定するか等について、新しく設置される法人との調整に時間を要したところが事情としてはありますが、2か月間の履行期間というのは短いというところで、本来であれば、もっと早く調達するのが望ましいと考えております。
今回に関しては、3者が来てくれて、しかも低入札価格調査対象ということになっています。損をしたということはないと思いますが、今後はより競争性を高めるため早く調達を行うようお願いします。 私としては、予定価格調書に添付された人件費単価の平均を取るという計算について、少し違和感があります。完全に内容の異なる調査の調達で平均を取って利用するというのは、よくあることなのでしょうか。	ご指摘の点について我々も悩みながらやっているところがあり、いわゆる外資系のコンサル会社の単価と、国内の総研系の会社、調査会社のような所を並べて見たときに、どれだけ意味があるのかといったところは、非常に議論の余地があると考えています。その上で、調査研究ものとして入札して落札した業者から取り寄せた情報をマッピングしている状態ですが、調査研究として受注した業者の中での単価の、100者いたうち、この30者分の単価をこういう調達に使おう、残りの70者分のもをこういう調達に使おうという形の、どの業者の単価をどういう調達種別に使っていこうかという切り分けが、かなり難しいというところがあります。現状においては、7年度においても、そこまではできていないというところが実情です。
(分科会長の意見) 調査対象などで大きくカテゴライズはできるのではないかと思います。クラスター分析などをやってみれば、単価がこのぐらいのグループということは、よく見てみるとこのような調査対象ばかりではないかという形で、浮き彫りにできるのではないかと思います。それほど大変な調査研究ではなく、おそらく、少しデータハンドリングができる人であれば、手早くやってしまう程度だと思います。1度やってみてはいかがでしょうか。おおまかにすべての平均というより、よほど信頼性の高い単価になっていくように思います。	

【審議案件 6】 審議案件名：自治体・医療機関間における自治体検診情報の連携及び自治体検診データベース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 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：株式会社三菱総合研究所 予定価格：58,699,262円 契約金額：13,200,000円 落札(契約)率：22.5% 契約締結日：令和6年12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、3者の応札があり、株式会社三菱総合研究所が契約の相手方となった。落札率は22.5%であり、低入札価格調査を行った。	
意見・質問	回 答
平均を取ったというのは、先ほどの予定価格の設定についての例の表ですね。またこれも同じだと思いますので、その件については先ほどのお話で分かりました。低入札価格調査ですが、予定価格算出における工数が3,619時間、応札者は600時間と記載されています。経験者がいるから非常に効率的に進められるという説明ですが、経験者がいることによって、予定価格の工数の16から17%程度の省力化ができるとなっていますが、ここまで違うのであれば、調達の際に経験がある業者をある程度絞り込めば、今回のように1者や2者ではなく、応札者は増えるのではないかと思います。絞り込むと価格が5分の1ほどまで小さくできるということであれば、そのような調達も可能ではないかと思います。いかがでしょうか。	メリット、デメリット、それぞれあるかと考えております。メリットについては、先ほどおっしゃっていただいたとおりだと思います。一方、デメリットの部分もあると思っております。本件は、PMHという比較的新しく最近国で整備しているものですが、本件の受託者は、関連事業であることも家庭庁が発注しているものなどを受託していたため、能率的にできるというところでした。しかしながら、そういった知見がない者であったとしても、入札をし、若しくは総合評価の技術提案書を提出し、その上で、総合評価点が国にとってもっとも有利な者と契約をするという形で、結果的に低入基準額を下回る入札価格であっても、低入札価格調査の結果で履行に問題がないという形で判断されれば、それが最も有利な契約なのではないかと考えることもできると思っております。 我々としては、入札に参加する間口自体はできるだけ広くし、できるだけ多くの方が入った上で競争が活発に行われるほうがベターではないかと、現時点で考えております。
確かに参加者が多くて競争が激しければ、質がより高く価格はより安くという方向に働くかと思いますが、あまり間口を広げた結果、たまたま猛烈に高い価格が通ってしまうこともあります。合理的な価格というのは、予定価格で決定していることだと思います。そういう意味では、こういう作業は、こういう人がやれば、この程度の価格で済むのだというところが絞り込めないかと考えた次第です。 低入札価格調査の資料に「以前提出いただいた参考見積書において」と書いてあるので、業者から参考見積は取っていたと思いますが、予定価格調書の資料として参考見積などが添付されていないようですが、参考見積の金額と参考見積をどのように使われたのかを教えてください。	先ほどの2つ前の案件同様に、入札を掛ける前に、事前の情報収集として仕様書の概要を示して徴取しました。調達の規模感を知るために、参考見積を徴取しており、その時に提出されたものと比較しているところです。
金額で比較したということでしょうか。	低入札価格調査の資料で触れられている、「以前提出いただいた参考見積書」が指し示しているのは、調達概要を示して出していた参考見積との比較においてどの程度値引きになっているのかを低入札価格調査としている項目です。
先ほどの資料は今ご説明頂いたようなことだと思いますが、予定価格を立てる際に出していただいた参考見積は、どのよう	本件については、予定価格の決定は、特段、何かの根拠として使うという形の使い方はしていません。

に利用するのでしょうか。	
参考見積は徴取したけれども、利用はしなかったということですか。	参考見積は取ったほうがより良いと考えていますが、あくまで概要レベルのものを示した上で徴取した参考見積を、どの程度信頼性を置くかといった議論は一つあると思いますので、ここで触れられているもの自体は、今回の予定価格には使用していません。
参考見積をどのように利用するかという指針のようなものは何かあるのでしょうか。調達によっては低いほうを取ったということや、平均を取ったということが判然としませんが、こちらの安い単価を採用していったら、このような予定価格になったなど、いろいろな利用法があると思いますが、そのような指針は、調達案件ごとに担当者に任されているということでしょうか。	省内において参考見積をどのように扱うべきかという、徴取する方法についての規定はありますが、どのように使うかといったところまで厳密に定まっているものはないと認識しております。参考見積を徴取する段階は、大きく分けて2つあると思っており、まず、調達前の段階で、調達の概要を示して、徴取するというものです。もう1つが、予定価格を設定するに当たって、根拠として何かしら用いたいなどといったときに徴取するもの、大きく2つあると認識しております。それぞれそのように使わなければならない、ないしは使ってはいけないなどといったところまでは、省内としては定まっているものはないと思っており、案件ごとにそれぞれ対応していると認識しております。
今のようなお話ですと、何をもってその工数にしたのかというところは説明が要るように思いますが、いかがでしょうか。この案件だけではなく、実は前の案件も同じだと思いますが、結果的に工数が随分と違います。違うなりに本省ではどのようにされたのかを説明いただけますか。	工数について、事務的なフローとしては、一度、担当課で作成してから、会計課で最終的に精査する形です。基本的には、この仕様書のこの項目を履行するに当たって、どの程度の人数がどれほどの日数稼働するのが適切なのかというところを一つ一つ詰めていく作業で積算をしていくという形で、入札する各業者たちと一種同じような作業を我々は我々でやっていると思います。
専門分野があり、得手不得手や経験値の差がある中で、省内で詳しい人が集まって議論をしているのかということや、省内にこの件の専門部署があって、その人がやっているのかなど、業者と張り合えるだけの制度があるのか。ある、というご趣旨かと思いますが、そこでもう少し精緻化、ブラッシュアップしなくて大丈夫ですかという問題意識です。	情報システムにおけるPMOのような、予定価格を積算する専門集団のようなものはないですが、支出負担行為担当官の実務を行っているところが、どれだけノウハウを持った上で、この項目に対してどの程度の人数がどれだけ稼働するかといったところを、最終的には会計課で積算し、適切な予定価格を設定していくものだと認識しています。
どちらかという人多めに計上されることが多い印象があり、仕方ないと思いますが、例えば、本来は100だが、安全率を見込んで110にするなど、あえて下駄を履かせるのはありではないかと少し思います。立場は分かりますが、是非、その辺りの経験値や資料などの集積を積み上げていって、いいものができればと思っています。	課題も多いと思っておりますので、改善してまいります。
1つ前の調達と同様で、内容がかなり異なるものの平均を取って積算根拠にするというのは、少し考え直していただきたいというのが1つです。もう1つは、総合評価となっていますが、今回、3人の委員の方々の評価が結構分散していて、特徴が出ている感じで、お二方は似た傾向ですが、お一人は真逆のような、全く違う評価をされているようにも見えます。委員の方々は、何を評価する、何に高得点を与えるかというところについて、評価の仕方の認識合わせのようなことはできていたのでしょうか。	本件に限らずですが、一般的に省内で総合評価落札方式をするときには、各委員に事前に各案件の説明や、評価基準の考え方の説明というのは行っておりますが、こういう場合はこういう点数を付けようという形で、共通基準を委員間で作っていくというところまではしていないというのが現状です。
そこまでは必要ないと思います。実際、多様な評価をするために複数の委員にお願いしていますので、そこまでは必要はないかと思いますが、その前段である省側から、調達の内容と、それぞれはこのような意図で問うているところだと思います。と、説明はあったということでしょうか。	事前の説明自体はしている状況です。

分かりました。外部の方と内部の方で随分方向性が違うようで、少し不思議に思いました。 もう1点、時々伺うことですが、今回、予定価格が5,900万円ほどですから、100点で割り算すると1点当たり59万円ですね。配分が40点満点の所だとワンランク評価が変われば10点変わるから、59万×10でほぼ600万円の価値があると評価したことになると思います。つまり、600万円余計に払ってでもこちらのほうが良いという形で評価しなければいけないのですが、このようなことを委員はきちんと認識しているのでしょうか。	おっしゃっていただいた金額に換算すると、幾ら分相当という点までは、本件は委員に説明自体はできていないところです。
別の案件でも言っていますが、委員の方に、予定価格は幾らで価格点は100点で、1点当たりが幾ら分の価値になりますということは、言ってもいいかもしれません。点数について言ったことで評価を歪めるとも思いますが、いかがでしょうか。	予定価格そのもの自体はお伝えできなくて、調達の規模感という形でお伝えすることになると思いますが、おっしゃるとおり総合評価という計算式でやっている以上、ご指摘の点はあると思いますので、そちらについては検討させていただきたいと思います。
ありがとうございます。必須項目も加点しているように見えますが、その認識は正しいでしょうか。	はい。
資料の技術評価方法という表に必須項目採点の基準があり、「満たしている」は40点、「満たしていない」は0点と書いてあります。必須項目と言いながら、満たしていなければ40点若しくは10点稼げないだけという話になってしまうようにも見えますが、いかがでしょうか。	必須項目については、満たしているか満たしていないかという2択のみで、必須項目についての点数も、合計の技術点の内数として存在している形ですので、本件ですと、それぞれ40点、10点という形で、必須項目を満たしているのもそれぞれ40点、10点を獲得しているという状況かと思います。
そのとおりだと思いますが、必須項目というのは、満たさなければ採用しないものですね。それによって加点するのは何か妙な気がします。必須項目は満たしていないため0点を付けられたが、他の所はいいから採用となったらかかしいのではないかと思います。いかがでしょうか。	本件の総合評価の必須と加点の考え方が省内で珍しいものかということ、決してそういうものではなく、省内では一般的な考え方でやっている認識です。
必須項目は満たして当然であるから、加点する対象ではないのではないかという意味です。これが駄目ならば即不採用になるのではないのでしょうか。それにもかかわらず、評価点という表の中で、しっかり40点配点していて、加えられています。本来満たしていなければそもそも排除されるべき提案なのだから、加点対象にするのはおかしいのではないかということです。 もう1つの観点は、必須項目が今回の場合は40点が1つと10点が1つあります。合わせて50点はそもそも上げてしまっていることになります。提案として採用できるものであれば50点分は最初から下駄を履かすかのように与えているということになります。そうすると、技術点は300点満点と言って置きながら、本当は250点満点でやっていることになると思います。この2点、私が少し疑問に感じる問題点ではないかと思います。先ほど一般的とのことでしたが、本当に一般的なのでしょう。 先ほどの1点当たりの価値の話や、必須項目による加点というのは、実は採点した結果を左右すると思います。特に今回は3者来てくれていますので、ここ数年コロナの影響もあってか、総合評価で一者応札というのが多かったため、実質的には問題は起きませんでした。今回の場合は、最初に指摘したとおり、点数が委員によって随分とばらつきがあります。正確に言うと、2人对1人で随分偏っています。最高点を与えた企業も違っているし、先ほどの10点の差が付けば600万円近い金額の差になるという話のとおり、600万円安くしなければほかは勝てなくなるという話にもなります。そして必須項目の扱いとい	分かりました。現状、総合評価の考え方自体が、いわゆる総合評価の包括協議という形で、個別協議をしているもの以外は全件、財務大臣との間で取り結んでいる総合評価の点数の考え方にのっとってやっています。今、包括協議を見ましたが、ご指摘いただいた必須点の点数付けをどうするかというところで、明確な規定がないように見受けられるというのが事実としてあります。その上で、ご指摘いただいた問題意識は承知しましたので、省内での取扱いも含めて、少し検討させていただこうと思います。

う話になると、もう少し慎重に設計する、あるいは委員の方に説明して評価していただくというのが必要なのではないかと思います。

(分科会長の意見)
先ほど申し上げたことは本案件の問題というよりは、総合評価落札方式を行う上での課題点だと思いますので、会計課で忘れないでおいてくださいとお願いしたいです。ありがとうございました。

【審議案件 7】 審議案件名：特別管理物質等に係る健康診断等の記録を一元的に管理する制度検討支援業務 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：イーピーエス株式会社 予定価格：7,765,223円 契約金額：4,400,000円 落札(契約)率：56.7% 契約締結日：令和7年1月7日	
(調達の概要) 一般競争入札を行ったところ、1者の応札があり、イーピーエス株式会社が契約の相手方となった。落札率は56.7%である。	
意見・質問	回 答
一者応札となった要因ですが、公告期間の問題でしょうか、それとも年度末だからでしょうか。	年度末に実施する事業だったため、その期間に実施体制を確保することが難しかったと聞いています。
期間が年度末で、慌ただしいため人数が用意できないと、そういうことでしょうか。	はい。応札、入札書を手入されていた事業者で、もともと持っていた事業が年度末になると立て込んでくるということもありますので、余力でこの事業を受けられるかを検討したところ、体制が確保できないということで応札を見送ったと聞いています。
同じ期間の長さで秋にやれば、履行期間が同じであっても、できたということでしょうか。	その可能性はあったと思います。
仕様書では履行期間が12月20日(予定)～3月28日となっていますが、契約書の履行期間は1月7日～3月28日です。ただでさえ年度末で逼迫している業者が多い中で、問題なく履行できたのでしょうか。	実際に履行できるかというところについては、受託事業者と状況をこまめに打合せしながら進めていたことから、履行の状況としては特に問題はありませんでした。
入札日が12月3日で、最終的に契約したのが1月7日とあります。中1か月経っておりますが、どのようなことでしょうか。	開札時に落札率が56.7%と低入札だったため、低入札の原因を受託事業者にヒアリングを行うなど、事務の手続で少し時間が掛かっていたところがあります。
低入札価格調査を実施したということですか。ヒアリングした旨というのは、資料に書いていましたが、別途低入札価格調査の質疑応答シートなどは添付されていません。作ってはいるということですか。	低入札価格調査については予定価格が1,000万円を超える事業について行うもののため、今回の案件は該当しておりません。しかしながら、落札率が低いということもあり、どうして低入札になったのかという原因について、受託事業者を確認を行っております。資料としては、特段作成はしておりません。
基準額に満たなくても低入札価格調査に準じたことを行ったということですね。基準を下回っていれば、もうやらないものかと思っていましたが、個別に調べたりはしているのですね。ほかの案件でも基準額未満であっても、余りに低いものは調べたほうが良いと独自にやったりはするのでしょうか。	はい。落札率が低いほかの案件でも、事業者へのヒアリングを行っております。
分かりました。予定価格等を立てるに際して、参考見積は徴収していますか。	はい。参考見積は取り寄せております。
積算内訳にはどのように書かれたのですか。	履行期間が限られている中で、当課の予算の中で実施可能な業務の範囲がどの程度かということを決めるために参考にしました。
業務の範囲というのは先に決まっているのではなくて、見積りを出してもらって決まるということですか。	はい。今回は検討会などの運営になりまして、委員への謝金の支払いや議事録の作成、会場の確保など、具体的にどこまでを業務の範囲にできるかというところを、参考見積を見ながら決めていたところです。

最初に何をやりたいということを省内で決めて、それは他で頼むと幾らになるのかということ調べるのが参考見積を取る目的だと思いますが、参考見積を見ながら業務の範囲を決めているということでしょうか。	業務自体は決まっているものの、それを委託事業の中で行うのか、それとも厚生労働省職員が業務として行うのかというところの、どこまでを委託事業で行うかを決めるために参考見積を取っていたところです。
会場確保するというのが要件になっているようですが、厚生労働省の会議室を使う場合には賃料などは掛からないということでしょうか。	はい。厚生労働省の会議室を使う場合は、会場代は掛かりません。
参考見積を徴取したが、予定価格の算定に使ったわけではないというお話しで、少し珍しい案件だと思いましたが、逆に単価や工数の根拠は何に求めたのでしょうか。	単価は厚生労働省の統一単価を基に作成をしています。また、受託事業者の人件費などは厚生労働省の単価を参考にしつつ、検討会を行うので、会議室の借料などは、想定している会議室の借料を基に作成をしています。
工数はどうされるのでしょうか。	工数は、当課で行っております委託事業の中で、検討会を行っている事業が複数あるため、そちらを参考に工数を見積もっています。
(分科会長の意見) 他の案件ですと、積算根拠を予定価格の内訳に書いていますので、次からは、そのような記録を載せていただければと思います。人事異動などもあって、後任の方が分からなくなる点も問題ですし、今回のように委員会になったときに確認しないといけないところですので、よろしくお願いします。	

【審議案件 8】 審議案件名： 「被保険者数お知らせはがき」の作成 資格種別： ー 選定理由： 随意契約を実施している案件中、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： TOPPANエッジ株式会社 予定価格： 11,352,797円 契約金額： 11,322,570円 落札(契約)率： 99.7% 契約締結日： 令和7年1月21日	
(調達の概要) 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
前回調達の契約日が1月19日とあり、今回は1月21日となっていて、ほとんど変わりないですが、前は応札者数が6となっていて、同じ期間にやっているはずなのに、なぜここまで違いが出るのでしょうか。	この業務は、例年スケジュールとしては、年末年始を挟み、昨年度は12月26日に公示をして、1月19日に開札をしていて、例年と同じようなスケジュールにしています。令和4年度も12月26日～1月20日ですので、余り変わりません。昨年度が入札してきたのが6者で、令和4年度は3者しかなかったもので、年によってばらつきがあって、昨年度は例外的に少し多かったのではないかとという印象があります。昨年は偶然少し多かったため、昨年度と同じ期間で行いましたが、おそらく入札に参加される業者のことを考えると、年末年始を挟んで少し短い期間というのは、なかなか酷なスケジュールだと思いますので、ここを改善できればと考えて、今回の要因分析として記載したところです。
3者、6者と続いて1者ということですが、6者は偶然多かったとして、前から公告期間、準備期間が短いことが問題になっていたのだとすると、それぞれの期間を長くするための努力というのは、何年間か継続されているのでしょうか。	歴代の担当者がどれほど努力したかというのは分からないのですが、業務の背景として、全国の雇用保険の適用事業所になっている事業所にはがきを送るという、業務のスケジュールとしては、例年11月30日締めで、11月の末時点の全国の適用事業所のリストを我々で取りまとめて、リストを基に省内の決裁を経て、事業所にはがきを送るという手順を踏むのですが、11月30日にデータが取りまとまっているのであれば、もう少し省内の手続を我々が早めて、もう少し早めに公告を出せるのではないかと、反省しているところです。次回から早めに行いたいと考えています。
前回応札したが今回は辞退した業者には、個別にヒアリングを試みるなどありましたでしょうか。なぜ今回入れなかったか、準備期間が短いのではないかと、記載頂いた理由は推測だと思いますので、時期をずらさなければいけない別の事情などがあるのかもしれませんが。その辺りの確認は取れましたでしょうか。	すべての会社に聞いているわけではないですが、今回結果として一者応札になり、入札参加を検討されていた事業者に聞いたところ、期限までに書類の提出がそろわなかったことで、今回辞退されたと聞いております。おそらく我々のほうでももう少し準備期間を取れば良かったと反省しております。
分かりました。もう1点、開札調書の所ですが、今回、入札が不落になりましたが、入札は第1回で終了して、2回目以降はやらなかったのでしょうか。	参加が紙業者になっていますので、2回目以降参加する場合に事前に札を2回分入れないと参加できない形になりまして、1枚しか入っていないため、この時点で終わりという形になりました。
随契理由書では予決令第99条の2という形になっていますが、「競争に付しても入札者がいないとき、又は再度の入札をしても落札者がいないとき」について随契できると書いてあり、入札を行ったので競争に付しても入札者がいないときというのには当たらないですね。そうであれば、もう1度入札し	先ほど説明したとおり、再度の入札というのは、再度入札という形になりますので、そもそも2回目を前提として、事前に業者が紙の場合は札を入れてこなくてはいけないところ、再度入札の準備をしていないので、今回の場合は1回の入札で再度入札がなかったという形にな

て、かつ、落札者がいないときには随契にしていということだと思ひます。公告を打ち直し、もう1度入札するということをやっていたら、期限が間に合ふなくなる問題があるとは思ひますが、手続的には再度の入札をしてということが書いてありますが、問題ないのでしょうか。	ります。
それは、同日にやる場合の話ですよね。	再度入札をしても落札がなかったというより、再度入札がそもそもできなかったため、納品期限等含めて判断し、今回は不落の随契の形の選択を取りました。
再度の入札をしてもということなので、再度の入札そのものがなかったわけですね。	はい。
なかったら、次に別の日を設定してやり直すという条文かと解釈していたのですが、そういう意味ではないのですか。	再度公告と再度入札で解釈が違ふと思ひています。再度入札は、こちらはしようとはしてはいますが、實際は、しようとしたところ、先方が参加をしなかったという形になりますので、この条文を用いて、不落随契という選択肢を取りました。
再度入札というのは、あらかじめ札を2枚、2回3回続くかもしれないから、札を最初に書いて入れておくということでしょうか。	はい。こちらとしては、再度入札をやりますという形で公告を出しております。今回は再度入札があるものの、業者が参加しなかった形になります。
条文の読み方に相違があるようで、入札者がいない、あるいは落札者がいないから、もう一回入札をして、それでも落ちなかったら随契をやっているといっていることと、不落になり落ちなかった、それで、再度入札もやると公告していたから、あらかじめ札を入れておいてくれればよいのに、それも入れてくれなかったから随契にしたというのは、違ふように思ひます。	
D社が辞退された理由は徴取したかお聞きしたいのですが、いかがでしょうか。	辞退の理由としては、参加資格の提出書類に、労働保険料の証明を提出するよう求めておりますが、その書類の準備ができなかったため辞退をされたと聞いております。
予定価格内に減額して請け負ってもらったという形だと思いますが、どのような点を変更したのでしょうか。	単価自体、細かく聞き取れないところです。全体として減額されたと聞いているところです。
時期の関係が出ていたと思ひますが、1枚単位まで確定しないと入札をかけられない、一定の変動を見越して、おおよそ11月末で確定を待たずに手前から概算のような形で動き出すことは制度的に難しいのでしょうか。	雇用保険の適用事業所の数を対象に配布していくので、制度的に年によって大きな変動はないと思われるため、ご示唆いただいたような方法でも不可能ではないと思ひます。そういった点を含めて、次回まで検討してみたいと思ひます。ありがとうございます。
(分科会長の意見) 他にいかがでしょうか。それでは本件は以上をしたいと思ひます。ありがとうございます。	

4 4 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）