

令和7年度第2回厚生労働省公共調達中央監視委員会 (第二分科会) 審議概要

開催日及び場所	令和7年10月14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7年4月1日～令和7年6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 : 臨床研究データベース令和7年度運用保守業務一式
 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 : ニューパルス株式会社
 予定価格 : 96,603,540円
 契約金額 : 35,167,000円
 落札(契約)率 : 36.4%
 契約締結日 : 令和7年4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、2者の応札があり、ニューパルス株式会社が契約の相手方となった。落札率は36.4%であり、低入札価格調査を行った。

意見・質問	回 答
公共調達委員会の審査調書の備考欄に「令和6年までは保健医療科学院において調達」と書かれていますが、補足説明をお願いします。	本システムは厚生労働省の組織の保健医療科学院という指定研究機関で所有・運用していた案件です。令和7年度から本省でシステムごと業務を移管するという形で、本省で調達することになったシステムです。
今回の予定価格の算出について、前回の資料を活用して予定価格の内訳を作られたのでしょうか。	前回の保健医療科学院で作成していた予定価格をベースにするような作成方法は取っていません。今回の予定価格は、仕様内容に対してどの程度の工数が必要かを担当課で積算して、その後、会計課で精査して算出しました。前回の調達の詳細情報を持っていれば、より適切な予定価格にする余地があったかもしれませんが、事実関係としてはただ今申し上げたとおりです。
A社の参考見積りが添付されていますが、A社は他の案件でも低入札価格調査の対象になりやすい企業のような気がします。なぜ、A社から参考見積りを取ったのですか。	A社については、令和6年度まで本システムの現行業者であったため、参考見積りの徴取先として有力な業者の1つでした。 ご指摘のとおり、A社はかなり価格を抑えて応札することもある会社だと認識しています。ただ、本件が最終的に低入札価格調査の対象となったのは、A社の応札額より、さらに低い金額で、ニューパルス株式会社という新規の業者から応札があったというのが本件の経緯です。

<p>極端な値下げによる低入札であったのか、予定価格は常識的な金額であったのか、どちらが実態に近いかということについて、その後検証されましたか。</p>	<p>予定価格が著しく高い設定ではなかったと認識しています。</p> <p>低入札価格調査で、ニューパルス株式会社に対して、なぜこれほど低い価格なのかという資料を提出してもらった上で、検証を行いました。</p> <p>工数と単価の両方で、予定価格の内訳よりも、ニューパルス株式会社の積算内訳のほうが低く抑えられていました。どちらかと言うと、工数よりも単価のほうが抑えられており、結果的に予定価格と落札価格に開きのある結果になりました。</p>
<p>低入札価格調査の資料で、「応札業者の職員が、運用・保守の類似業務の対応実績が多数あり、効率的に作業を進めることが可能である」旨が記載されていますが、その方々の技術レベルの詳細までは記載されておらず、全体的に低く抑えた人件費単価になっているようです。</p> <p>一方で、予定価格の算出では、ランク分けをした人件費単価を使っており、作業内容に応じて、例えばプロジェクトマネージャーの高い単価を長い期間の作業などに用いています。</p> <p>技術者のレベルが上がって単価も上がるけれど作業期間が短くなるということであれば分かりやすいのですが、応札業者の回答にあるように、単価も下がり、短い作業期間でもできるということであれば、予定価格が適切だったのかという話になると思います。</p> <p>業務の履行について、実際に、何も問題は起きていないのでしょうか。</p>	<p>ご指摘の点は、当方としても課題であると認識しています。業務の履行については、特に問題は生じていない状況です。</p> <p>ご指摘のとおり、単価が上がれば上がるほど工数は少なくて済み、単価が低ければ、より工数が増えるということが一般的な傾向としてあると思います。その上で、本件は、新規の業者が、より少ない工数で、より安い単価で応札してこられたということで、当方としても重く受け止めています。一方で、本件のシステムとして、前回業者のA社の応札価格と予定価格がほぼ近似して、予定価格の設定ができていたというところもあります。本件について、予定価格をどういう方法で算出するのが適切だったのかということは、悩ましい点だと思います。</p>
<p>人件費単価に関連して、企業規模によって賃金水準が異なるため、質の見極めが難しい部分もあると思います。</p> <p>企業規模に関して、A、B、Cの全てのランクの業者が参加できるようにして、Cランクの業者が頑張る良いものができれば、むしろ悪い話ではないと思います。逆に、Cランクの業者が入らないようなものと、予定価格を高く設定しないと落札に至らないと思います。また、Cランクの業者を前提に予定価格を設定してしまうと、逆にAやBランクの業者が事実上、入れなくなったりもしますので、難しい部分だと思います。</p> <p>本件は最低価格落札方式ですが、その辺が気になるようでしたら、そもそも最低価格落札方式がいいのかどうか、価格だけで決めるということを決めたのであれば、2者といえども、これも一つの競争の結果なのかなとも思います。</p> <p>それよりも気になるのは、予定価格です。今、予定価格がA社の応札価格とあまり違いがないという話がありましたが、予定価格の算出にA社の影響を受けずに積算して、たまたま近い数字だったら、そのとおりだと思います。しかしながら、実際は、参考見積りを取得しているのがA社ですので、そういう意味で、先ほどの分析は違うのかなと思います。おそらく前年の落札業者はA社で、落札金額もこれに近い数字だったのかなと思いますが、いかがですか。</p>	<p>ご指摘のとおりです。業務内容が大きく変わったというようなこともなく、既にできているシステムを今後は運用・保守をしていくこととなります。</p> <p>今、ご指摘をいただいた点で、予定価格の設定については、日々悩ましいと考えているところです。Aランクの規模の調達については、原則としてAランクの業者の平均単価を用いる方法で積算しています。一方で、より単価の低い業者が、同じ仕様を満たすことができるということであれば、より安く同じものが買えたということですから、それは結果的によかったのではないかとこの見方もできると、こちらとしても考えているところです。</p>
<p>ニューパルス株式会社の工数と、予定価格の積算に使った工数が、かけ離れている点がやはり気になります。単価が会社の規模や方法によって変わるというのは当然だと思いますので、工数の大きな乖離が、履行や最終的に納品される成果物で、きちんと品質が担保されているのかという点について、随時チェックしていただければと思います。</p>	<p>はい。特に、新規の業者でもあり、履行状況については、毎月担当課で確認している状況です。今後も、何か発生しないとは限りませんので、通常の場合よりも注意を払って、この案件の推移について見ていく必要があると認識しています。</p>
<p>(分科会長の意見) 本件は以上とします。ありがとうございました。</p>	

【審議案件 2】	
審議案件名	令和7年度医療機関等情報支援システム（G-MIS）の機能拡充および運用保守等一式
資格種別	役務の提供等（Aランク）
選定理由	一般競争入札を実施している案件中、1者応札であり、落札率が高いため。
発注部局名	大臣官房会計課
契約相手方	アクセンチュア株式会社
予定価格	3,139,793,343円
契約金額	3,133,612,900円
落札(契約)率	99.8%
契約締結日	令和7年4月1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、アクセンチュア株式会社が契約の相手方となった。落札率は99.8%である。

意見・質問	回 答
<p>一者応札の要因分析で、コールセンター体制を確保するまでの時間が短いということで、公共調達委員会の審査調書にも、「できる限り開札日を早めるように」という指摘があります。</p> <p>3月28日に開札となると、もし別の業者が落札した場合、新しい業者がすぐ4月1日から業務を開始するのは難しいと思います。この場合、期間に余裕を持たせて、例えば引継ぎは5月や6月に延ばすということになるのでしょうか。</p>	<p>ご指摘のとおり、本件の開札日が年度末ぎりぎりである点は、重要な要改善事項であると認識しています。調達委員会からも、開札日が3月28日であるため現行業者以外は対応が困難ではないかと指摘を受けていました。調達委員会の終了後、開札日の前倒しを検討したものの、なかなか事務手続を短縮することができず、開札日が3月28日のままになってしまったという状況です。</p> <p>本件以外にも年度末ぎりぎりの開札になった案件があったことを受けて、その後、情報システムの運用保守については、2月中には落札決定できるように諸々調達手続を進めようという趣旨で、省内の全部局宛てに事務連絡が発出されています。</p> <p>以上を踏まえて、事実上現行業者しか入れないような開札日になることの根絶に向けて、取り組んでいきたいと考えています。</p>
<p>仮に、新しい業者が落札したものの、4月1日からのコールセンター体制の確保が難しい状況となった場合は、前回の業者にお願いするのでしょうか。</p>	<p>そのような場合はいくつかの方法があり得ると思いますが、新しい業者が落札した場合でも、あくまで4月1日から業務を履行していただきたいということで入札公告を行っているため、履行開始日をずらすことは基本的にはないと思います。</p> <p>その上で、例えば低入札価格調査の対象となり、2週間ほど調査に時間がかかり、その後で落札決定ということになったとき、空いてしまう2週間については、前回の業者に国側からお願いすることは選択肢としてあり得ると認識しています。</p>
<p>公共調達委員会の審査調書で、前回一者応札の要因分析で「本事業は毎年度調達を行っていることが要因として考えられる」とありますが、どういう趣旨か補足説明をお願いします。</p>	<p>言葉足らずで、失礼しました。本システムはコロナ禍を受けて作成したシステムで、現行はセールスフォース上で稼働しているものです。毎年度大きな改修を何本も行って、除々に機能拡張を進めているシステムであり、運用保守でカバーする範囲も徐々に拡大しているという趣旨です。</p>
<p>予定価格の算出について、項目が合致しない部分もありますが、参考見積りはどのように利用されたのでしょうか。</p>	<p>参考見積りの数字でそのまま引用しているのは、「クラウド利用料」の部分のみとなります。</p>
<p>参考見積りは、数字をそのまま引用する以外に、項目や工数を比較したりするなどの利用方法もあると思いますが、いかがでしょうか。</p>	<p>比較という意味合いでは、業者が本件の設計工程にどの程度の工数を見込んでいるのかなどを確認するプロセスは踏んでおります。</p>
<p>落札率がかなり高いのですが、応札する側が予測しやすいような情報が何かあるのでしょうか。あるいは、毎年度同じ価格で実施しているから、予測しやすいのでしょうか。</p>	<p>業者に直接確認しているわけではありませんが、公になっている予算書などで、業者が予算額の規模感を把握していた可能性はあります。</p>

<p>公共調達委員会の審査調書に、「引継書」に関する記載があります。今回入札に参加しなかったものの、実際に引継書の閲覧に来た業者はいたのでしょうか。</p>	<p>引継書を閲覧資料として準備していましたが、実際に閲覧に来てくれたのは落札業者であるアクセンチュア株式会社の1者のみでした。結果的に、落札業者以外の目に触れることがなかったというのが現状です。</p>
<p>おそらく次回の調達においても、同様に引継書を用意するものの、来てくれないことには、見てもらえないということですね。</p>	<p>そのとおりです。必要な情報を閲覧資料として準備していても、できるだけ仕様書にオープンに記載をしていくことが肝要な点であると認識しています。</p> <p>システム案件では、機能要件の機能一覧に現行設計書を参照、設計書閲覧資料参照というような方法ですと、仕様書を見ただけではシステムの規模感を掴みにくいところもあります。設計書に書いてあるセキュリティ的に問題が生じるような部分を除いて、機能の一覧、画面の一覧、トランザクションをどうするかといったような点は基本的に仕様書に記載して見てもらい、機微な情報がある資料については閲覧に行こうと思っただけのように、間口を広げることが大事だと考えています。</p>
<p>仕様書に書いていないものを後で見に行くというのは、意外と時間も取られて大変だと感じていましたので、既に改善に向けて考えていただいております。その点については大変良いと思います。できる限り公開できる情報は事前に公開しておくことが大切だと思います。</p>	<p>はい。</p>
<p>総合評価の技術評価の採点結果に関し、一部の加点項目で審査委員によって大きなばらつきが見られます。審査委員の間で共通の理解が持てるように、事前に審査委員に対して評価基準などの説明はされたのでしょうか。</p>	<p>ある程度統一された判断基準が求められるところですが、本件について委員に共通認識を持っていただくような説明が少し不足していたところがあるようです。</p> <p>本件に限らず、総合評価落札方式における点数のぶれ幅が大きい案件が他にも見受けられるため、評価項目の設定としてあまり解釈の幅が出ないような項目自体の設定と、項目ごとの評価の趣旨ということで委員に説明をするなど、改善していきたいと思っています。</p>
<p>ただ今話のあった点は、非常に重要だと思います。評価項目の記載そのものに曖昧さを残さないようにすることも大切です。もちろん、多様な視点から評価していただく目的で多くの委員に評価していただいているため、評価がばらつくこと自体は悪いことではないですが、本件はばらつきが大きく見えたため、質問をした次第です。</p>	<p>はい。</p>
<p>(分科会長の意見) 本件は以上とします。ありがとうございました。</p>	

<p>【審議案件 3】</p> <p>審議案件名 : 予防接種等関連情報データベースの設計・開発業務一式</p> <p>資格種別 : 役務の提供等 (A、B又はCランク)</p> <p>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。</p> <p>発注部局名 : 大臣官房会計課</p> <p>契約相手方 : 株式会社NTTデータ</p> <p>予定価格 : 430,656,600円</p> <p>契約金額 : 212,300,000円</p> <p>落札(契約)率 : 49.3%</p> <p>契約締結日 : 令和7年4月1日</p>	
<p>(調達の概要)</p> <p>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NTTデータが契約の相手方となった。落札率は49.3%であり、低入札価格調査を行った。</p>	
意見・質問	回 答
<p>今回の資料に添付されている参考見積りは1者分だけですが、なぜB社の1者のみなのでしょうか。</p>	<p>クラウド利用料等の金額を設定するために用いたため、B社の参考見積りを添付しています。参考見積りとしては、他に株式会社NTTデータ、C社からも徴取しております。</p>
<p>参考見積りは、応札が見込まれる3者から徴取したということでしょうか。</p>	<p>はい。</p>
<p>低入札価格調査の資料で、株式会社NTTデータのクラウド利用料は、どの部分が該当するのか教えてください。</p>	<p>株式会社NTTデータのクラウド利用料は、「その他経費」の「AWS 利用料」というところが該当します。ただ、作業場所や必要な設備等に係る費用を共通経費に計上するなど、会社によって費用の計上方法に違いが見受けられる部分でもあります。</p>
<p>株式会社NTTデータの算出内訳に関し、値引き部分に相当する特別調整額について、「体制上の有識者を多数配置」、「過去の活動で蓄積している知見・資産を最大限活用」という記載があります。</p> <p>他の企業でも同じように様々な知見があるかと思いますが、予定価格の算出において、どのような会社を前提として予定価格を算出したのでしょうか。多くの知見がある会社か、知見がほぼないような会社かによって予定価格は大きく変わるとは思います。いかがでしょうか。</p>	<p>「入札参加条件を満たしている者」ということで線を引いています。例えば、ISMS 認証や ISO9001 を持っているなど、入札参加要件を満たしている企業の平均的な像を念頭に置いています。</p> <p>その上で、株式会社NTTデータについては、本システムの連携先となるシステムの仕様を熟知していることも、大きな値引きをすることができた理由の1つであると認識しています。</p> <p>一方で、予定価格の算出においては、特定の者だけを念頭にするのはではなく、競争性が働くようにすることが大切だと考えています。本件は総合評価落札方式ですので、価格点と技術点を合計して一番高い者が落札者となることが最も望ましいと思います。</p>
<p>今回、株式会社NTTデータの値引きがない金額であれば、低入札価格調査の対象にはなっていませんし、技術評価を見ると、株式会社NTTデータは1位の会社ではなく2位の会社になっています。技術評価で2位の提案をしてきた業者が、より安い価格で対応することができて、必須の要件を満たしていることがきちんと確認できているのなら、今回お得な買物になったという見方もできますので、いいのではないかと思います。</p>	<p>はい。</p>
<p>(分科会長の意見)</p> <p>本件は以上とします。ありがとうございました。</p>	

【審議案件 4】	
審議案件名	: 効率的・効果的な特定保健指導手法等の開発に向けた調査・実証事業等一式
資格種別	: 役務の提供等 (A又はBランク)
選定理由	: 一般競争入札を実施している案件中、新規案件の1者応札であり、落札率が高いため。
発注部局名	: 大臣官房会計課
契約相手方	: 株式会社野村総合研究所
予定価格	: 77,016,403円
契約金額	: 77,000,000円
落札(契約)率	: 99.98%
契約締結日	: 令和7年4月1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、株式会社野村総合研究所が契約の相手方となった。落札率は99.98%である。

意見・質問	回 答
<p>予定価格の算出方法について、参考見積りを使ったのか、違うのであれば単価と工数をどのように見積もったのか、ご説明をお願いします。</p>	<p>単価については、令和4~6年度に落札実績がある各会社の単価を並べて、基本的に平均値を取る方法で単価として設定しています。</p> <p>工数については、人がどの程度の日数動くかを担当課で積算し、仕様と対応させながら調達部局でも確認していきます。本業務については、この程度の人数や日数がかかると判断した想定工数を算出しました。</p> <p>単価と工数を掛け合わせたものが、本件の予定価格となっております。</p> <p>補足ですが、決裁資料として採用していないため今回の資料には添付していませんが、株式会社野村総合研究所から、今回の予定価格と異なる金額の参考見積りを徴取しております。</p>
<p>結果的に落札率は100%に近いですが、業者から提出のあった参考見積りをそのまま用いているわけではないことについて、理解しました。</p> <p>単価について、ばらつきがある中で、ご説明にあったように平均を取ることが妥当でしょうか。実態が相場よりも高すぎるのではないかと思います。可能であれば、中央値を取るなど、何らかの工夫の余地はないでしょうか。</p>	<p>今回用いた単価表は、令和7年度に契約をする案件に適用しているものです。以前は、調査研究で用いる単価は全てを平均しているものを使っていましたが、令和7年度においては、マネージャーやコンサルタントなど3つの業務レベルに応じて、細かく単価を出すようにするなど、多少ですが進歩しているところです。</p> <p>ご指摘のとおり、平均を取ることが妥当かという点については、単価のばらつきがまだ大きいこともあります。総合評価落札方式で調達した調査研究と、総合評価落札方式ではない調査研究で、単価を分けるという考え方もあり得ると思ひ、現在検証をしているところです。</p>
<p>一者応札になった要因分析はしていますか。</p>	<p>この部分の資料を添付しておらず、失礼しました。前回の落札者も株式会社野村総合研究所でしたが、このときの応札者数は2者でした。この案件を受けて、実際の実証、実行のフェーズに入るとい調達が、本件の立て付けになります。</p> <p>本件の開札日が年度末ぎりぎりの3月26日であり、株式会社野村総合研究所以外の応札が事実上厳しい状態になっていたのではと認識しています。まず、調達スケジュールを前倒しすることが肝要なポイントと考えています。</p>
<p>スケジュールに関して、公共調達委員会の審査で「公告期間は可能な限り長い期間をとること」という指摘があり、「承知した」と回答されていますが、実際は対応されなかったということですか。</p>	<p>公告期間は10開庁日から17開庁日に延ばしており、公共調達委員会からの指摘には対処しています。落札が決定されてから実際に業務が始まるまでの準備期間について、改善の余地があると認識しています。</p>

<p>公告期間を10開庁日から17開庁日まで延ばしたのは、開始日を前倒ししたのではなく、終期を後ろに延ばしたのですか。</p>	<p>はい、終期を後ろに倒しました。2月13日の公告開始日は変えずに、10開庁日から17開庁日に延ばしたところ、開札日が年度末ぎりぎりの3月26日になってしまったものです。</p>
<p>公告期間を可能な限り長くというのは、準備期間を長く取って検討できる期間を確保するために「前倒しするように」という意図だと思います。</p>	<p>本件は、2月13日に公告を開始するという事で公共調達委員会の審査を受けており、公告開始日を前倒しすることは事務手続上、間に合いませんでした。そのような中で、少しでも公告期間を長くするため、終期を後ろにして10開庁日を17日開庁日に延ばしたところですが、今後は公告開始日を1月中にするなど、改善しなければならない点だと認識しています。</p>
<p>総合評価落札方式の予定価格について、品質とレベルが違えば価格も変わる気がしますが、予定価格はどの辺りを目指して設定するのでしょうか。</p>	<p>案件による面は多少なりともありますが、基本的には、仕様書中の最低限のものと必須項目を満たした上で、かつ、技術点が高い者も落札者となることのできるような予定価格ということで設定することが多いという認識です。</p>
<p>最低価格落札方式は、要件を満たした上で安いことがいいわけですが、総合評価落札方式の場合は、今のご説明にもあったとおり、予算の範囲内であれば、より良い提案についてはその分もお支払いします、という趣旨の制度だと思いますが、いかがでしょうか</p>	<p>はい、そのとおりです。</p>
<p>予定価格の算出に用いる単価表について、会社の規模などで大きく差が出ますので、例えばAランクなど、会社の規模で単価表を使い分ける方法も考えられると思います。 また、技術が日進月歩で進んでいますので、複数年度のデータを用いる際に、昔の年度のデータよりも新しい年度のデータのほうをより重み付けするという方法も、アイデアとしては考えられると思いますが、いかがでしょうか。</p>	<p>どのような単価を設定するのかという点については、とても悩ましい部分です。今回ご提案いただきました点も含めて、幅広く検討させていただきたいと思います。</p>
<p>(分科会長の意見) 本件は以上とします。ありがとうございました。</p>	

【審議案件 5】	
審議案件名	労働基準監督DX（e-労基（仮称））の推進に係る諸課題検討支援業務一式（令和7年度開始）
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	労働基準局労災管理課
契約相手方	アクセンチュア株式会社
予定価格	527,428,000円
契約金額	302,500,000円
落札（契約）率	57.4%
契約締結日	令和7年4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、2者の応札があり、アクセンチュア株式会社が契約の相手方となった。落札率は57.4%であり、低入札価格調査を行った。

意見・質問	回答
開札結果の資料について、今回の資料は、技術点や価格点の合計点などを表示した一覧表の形にはなっていないようですが、いかがですか。	申し訳ありません。担当する部署が複数にまたがっていることもあり、一覧表の形にした資料を今回添付していませんでした。 ただ、技術点や価格点の各点数を整理して、最終的にどの業者が落札したかという資料については、作っています。
予定価格の内訳に関して、「単価は業者見積りを元に算出」という趣旨の記載がありますが、業者から提出のあった見積りをそのまま使ったのでしょうか。	業者から提出のあった見積りは今回の資料に添付していませんが、実際に2者から見積りをいただき、価格が低いほうの見積りをベースに作成しています。 工数については少し足していますが、おおむね業者から提出のあった見積りをベースにしており、見積額から大幅に金額を上げて予定価格を算出したというわけではありません。
工数は、省内で検討されたのですか。	内部で精査して、業者から提出のあった見積りよりも、追加で上乘せをした部分があります。
単価については、2者の見積りのうち、基本的に安いほうを取ったのでしょうか。	はい。
実際の市場価格や、調達の実績から見て、予定価格は合理的な金額だったということでしょうか。	その辺りの判断もなかなか難しい部分がありましたので、この価格でいいのかPMOの関係部署にも諮った上で、精査して手続を進めたところです。
PMOの審査を経たということですが、単価をどうするか基準が明確化されていないような気がします。 PMOは何か判断基準を持っているのかもしれませんが、今回の予定価格が妥当であると判断した実質的な理由について、教えてください。	労働基準局の中でも、このような調査研究事業はシステム部門も含めて行っているところです。そういった中で、過去の経緯なども参考にしながら、突出して高い金額、低い金額になってないかを確認した上で進めています。
予定価格の算出においては、安すぎないか、高すぎないか、両方の視点で検討していただきたいと思います。 システムエンジニアやプログラマーなどの単価については、会計課でも算出方法を持っているようですので、厚生労働省の中で共有するなどしてもいいのではないかと思います。	ありがとうございます。どういう単価にするのかという点も含めて幅広に情報収集しながら、適正な価格に近づけるように、取り組んでいきたいと思っています。

<p>総合評価の技術評価の採点結果に関し、委員のうち一人だけ、高い点数の会社と低い点数の会社が逆転していますが、きちんと評価基準をご理解いただいていたという感触でしょうか。</p>	<p>評価が逆転している部分に関して、ある程度デジタル技術を積極的に使っていこうという中身になっており、委員の一人が、その辺りを評価したのではないかと思います。</p> <p>評価基準をしっかりとご理解いただくように、事前の説明等を行うように努めていますが、不十分な部分があれば、しっかりと取り組んでいきたいと思えます。</p>
<p>(分科会長の意見) 本件は以上とします。ありがとうございました。</p>	

【審議案件6】

審議案件名 : ハローワークの職業紹介関係業務におけるデジタル技術の概念実証に係る調査研究等業務
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、低入札価格調査を実施しているため。
発注部局名 : 職業安定局雇用保険課
契約相手方 : 富士通株式会社
予定価格 : 606,598,349円
契約金額 : 132,000,000円
落札(契約)率 : 21.8%
契約締結日 : 令和7年4月1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、富士通株式会社が契約の相手方となった。落札率は21.8%であり、低入札価格調査を行った。

意見・質問	回答
予定価格の算出に関し、積算内訳に記載されている工数などの基礎になった資料が添付されていないようです。	申し訳ありません。今回の資料に、工数などの基礎になった資料までは添付していませんでした。
ほかの調達では技術者単価一覧表が作られている案件もありますが、本件の単価はどのように見積もられましたか。	予算要求にあたっての単価は、厚生労働省で統計を取っている賃金構造基本統計調査のデータから取っています。予定価格の算出においても、基本的に同じ単価をベースにしています。最終的に単価として積み上がる額が必要額となるように、単価も設定した上で計算をしています。
予定価格の算出においては、過剰でもなく、過少でもないことが重要だと思いますが、単価の設定について、どのようにお考えでしょうか。	技術単価については、当時の最新である令和5年度の賃金構造基本統計調査のデータを活用しましたが、ほかの調達案件に比べて、抑えた金額の単価となっていたかもしれません。
結果的に低入札価格調査の対象となっています。予定価格が合理的な金額だったかどうかという点については、どのようにお考えでしょうか。	予定価格の積算に関しては、特に問題がなかったと思っています。今回の落札率が低くなった主な理由は、業者による値引き額が大きかったことだと考えています。出精値引きが相当大きく、この部分が大きく影響したと思われる。
今回の予定価格が本当に適切なものだったのかどうかを掘り下げるとは、今後のより良い調達につながるものだと思います。今回、なぜ落札業者が大幅な出精値引きをしたのか分かりますか。	業者から聞き取った内容としては、本調達が重要な案件として位置付けていることから、本入札価格にて応札したとのこと。「費用の算出においては、提案書に記載の内容を全て実施するにあたり必要な費用を算出して決定しておりますので、責任を持って本業務を履行させていただきます」という趣旨の文書での回答もいただいております。
落札業者の積算の内容が、必要な項目を全部織り込んであるかどうかということについては、どのように確認したのでしょうか。	低入札価格調査で調べております。経費の項目別で出している部分に関して、すり合わせを行いました。
必要な項目が漏れていないかという点について、業者からの回答だけに頼るのではなく、主体的に確認を進めることが重要だと思います。 予定価格の積算内訳にある「デジタル技術概念実証調査研究等会議」の内容については、落札業者の積算内訳書のどこに該当しますか。	「効果検証評価」という項目があり、その中で会議の費用を見込んでいます。
予定価格の算出において、工数はどのように見積もられたのでしょうか。	工数と全体額等については、積算を作る前に参考見積りを3者から取っており、その参考見積りを基に計算しています。単価などの役務の部分、クラウド利用料やライセンス使用料等の運用経費についても、参考見積りをベースにして積算しております。

<p>予定価格の算出に関し、単価と工数の設定について、厚生労働省内の様々な部署で、それぞれ独自のノウハウで仕事をされているような気がしますので、省内で情報共有するのもいいのかもしれない。</p> <p>単価と工数をどのように設定するのが適切かという点について、悩みながら仕事をされているケースが多いと思いますが、いかがでしょうか。</p>	<p>そのとおり、悩みつつ仕事を進めています。</p>
<p>今回の3者の応札金額を見ても、予定価格が高めになっていないかという印象を受けます。精度を上げていくために、積算方法は細かくチェックされたほうがいいと思います。</p> <p>過去の調達や類似案件を参考にするなど、工夫しながら、業者の値引き額を予想している部局もあります。今後、データを取ったり、情報共有したりということなども、効果的かもしれません。</p>	<p>業者の値引きについては、総額からまとめて引かれるものでもあり、なかなか難しい部分もあると思います。</p>
<p>総合評価の技術評価の採点結果について、結構ばらつきがあります。評価軸や、評価の視点・観点などについて審査委員に十分説明はされたのでしょうか。</p>	<p>十分説明はしましたが、委員の一人が、実証実験というよりも今後何十年も使うのではないかということで、ほかの委員と異なる点数の付け方をされたという経緯があり、このような結果になっています。</p>
<p>(分科会長の意見) 本件は以上とします。ありがとうございました。</p>	

<p>【審議案件 7】 審議案件名 : 令和7年度教育訓練給付制度情報管理・検索システムの刷新に係る調査研究業務一式 資格種別 : 役務の提供等 (Aランク) 選定理由 : 一般競争入札を実施している案件中、低入札価格調査を実施しているため。 発注部局名 : 職業安定局雇用保険課 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 : 104,384,476円 契約金額 : 49,500,000円 落札(契約)率 : 47.4% 契約締結日 : 令和7年4月1日</p>	
<p>(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、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47.4%であり、低入札価格調査を行った。</p>	
意見・質問	回 答
<p>予定価格の積算内訳は、3者の参考見積りを平均しているのでしょうか。</p>	<p>予定価格については、3者から参考見積りを取り、平均を取るような方法で算出しています。</p>
<p>厚生労働省の中で、工数や単価など独自に見積もったということではないという理解でよろしいですか。</p>	<p>はい。本件はシステム開発に関するものであり、工数や単価など見通せない部分も多く、業者によって大きく変動する部分もあろうかと考え、信用のおける複数者から見積りを徴取して、平均を取ることで妥当性を確保して算出しています。</p>
<p>それぞれの業者で金額に大幅な開きがあることから、平均して妥当な金額が出るのかなという問題を感じました。平均は必ずしも実態を表わしているとは限りませんが、なぜ平均を採用したのか、もう少し詳しく教えてください。</p>	<p>ご指摘のとおり、平均を取ることが必ずしも妥当であるとは限らないと思います。一方で、専門的な部分、特に工数に関しては業者の裁量による部分もあることから、複数者から参考見積りを取ることににより、平準化できて適正な価格に近付くのではないかと考えて、このような算出にしているところです。</p> <p>見積りを徴取する上で、詳細な仕様書を先方に提示できれば、より精度が高いものになると思いますが、調達前に詳細な仕様書の全部を業者に提示することはできない仕組みのため、細部の提示ができず、若干ぶれが出てくるという課題はありと認識しています。</p>
<p>参考見積りを取るときに、詳細な仕様書を渡せないというのは、特定の業者を有利にしてはいけないという理由からでしょうか。</p>	<p>はい、そのとおりです。</p>
<p>低入札価格調査の資料に関し、落札業者の積算内訳を見ると、出精値引き前の金額だと予定価格を上回る額となっています。値引きによって大幅に下がったとすると、どの程度が本来あるべき金額だったのかが分からないと、今後の調達にも影響してくると思いますが、検証はされていますか。</p>	<p>低入札価格調査の際に落札業者から徴取した資料が、ご指摘のものになります。先方に踏み込んだ確認まではしていませんが、値引き前の金額が先方としてはあるべき入札金額だったのだろうと、当方としてはそのように受け止めています。</p>
<p>総合評価の技術評価の採点結果に関し、委員のうち一人だけが、ほぼ反対の採点結果となっています。なぜ、このような結果になったのかという調査・検討などはされたのでしょうか。</p>	<p>事前に、委員に対して採点方法や事業の説明をしております。点数の開きについては、委員それぞれの視点で評価を行っていると考えていますが、デジタル庁の委員においては、デジタル庁目線の会話が多く、そのほかの委員とは点数の付け方が違っていたという印象です。</p>
<p>採点の前に委員に必要な説明は行って、委員も採点基準を理解されていたと考えてよろしいですか。</p>	<p>はい。採点基準を理解した上で、採点いただいているものと承知しています。</p>
<p>多様な視点で評価していただく必要があって行っていることですから、いいのではないかなと思います。 予定価格の算出の話に戻りますが、参考見積りを取る際に項目の指定はされないのでしょうか。今回3者から参考見積りを</p>	<p>参考見積りを取る際には、同じ条件で同じ説明をしています。D社がご指摘の欄を埋めてこなかった理由については、見積りを受け取った際に確認していませんでした。今後は、確認するよう改めたいと思います。</p>

<p>取得していて、D社のみ書かれていない項目がありますが、その部分について確認はされたのでしょうか。</p>	
<p>D社はそこに入るべき金額を別の項目の中に含めているのかもしれませんが、そうではないかもしれません。今回は合計額で3者の平均を取るような形になっていますが、ほかの案件では、項目ごとに平均を取る、最低金額を採用するという場合があります。そのときに、ほかの項目に含めて空欄になっている部分があると、非常に使いづらいと思います。項目の指定をしてほしい、空欄の部分があったら記入を求めるようにしてはいかがでしょうか。</p>	<p>ご指摘ありがとうございます。今後の参考とさせていただきます。</p>
<p>(分科会長の意見) 今回は総合評価落札方式なので、予定価格の算出で平均値を取ることはそんなに悪くないと思います。最低価格落札方式の場合は、平均にすると少し上振れてしまう傾向がありますが、今回は総合評価落札方式なので、問題ないと思います。本件は以上とします。ありがとうございました。</p>	

【審議案件 8】	
審議案件名	全ゲノム解析等に係るシステム開発、移行、テスト及び運用に関する業務一式
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、落札率が高いため。
発注部局名	医政局
契約相手方	株式会社日立製作所
予定価格	3,999,600,000円
契約金額	3,993,000,000円
落札(契約)率	99.8%
契約締結日	令和7年4月23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、株式会社日立製作所が契約の相手方となった。落札率は99.8%である。

意見・質問	回 答
予定価格の積算内訳の表について、どのようにしてこの数字を算出されたのか、ご説明をお願いします。	仕様書の提示前に、業者から概算見積りを取得しています。本プロジェクトは、大きく5つの領域のサブシステムに分かれており、領域ごとに単価×工数で費用を見積もっています。それにネットワーク機器等のハードを足して、予定価格を算出しました。
見積りは、何者から取得しましたか。	2者をお願いしましたが、実際に提出のあったのは1者で、受注業者である株式会社日立製作所からの見積りとなっています。
単価と工数は、具体的にどのように見積もられたのですか。	単価については、昨年度の調達で5、6者ほどが参加している平均の単価を使用しました。 工数については、株式会社日立製作所の見積りを参考にしました。
金額的に、昨年度の事業規模は、今年度の事業規模と同程度で、変わらないのでしょうか。	はい、同程度です。予算要求をして認められた金額の範囲で実施しているところもあり、同程度となっています。
落札率が99.8%になったことについて、どのように分析されていますか。	概算見積りでいただいた金額だと、予定価格を大きく上回る状況でした。画面数をカウントするなどして、工数の妥当性も精査して、予定価格を算出しました。
一者応札の要因分析の資料で、元のシステム開発に参画した業者以外の新規参画はハードルが高い状況であった旨の記載がありますが、事実上、以前の調達に参加していた業者が実施せざるを得ないということでしょうか。	はい。メインで15プロジェクトほどが動いており、株式会社日立製作所、E社、F社などが参画しています。 仕様書を手交した業者数は16者で、入札説明会に参加した業者数は6者ですが、その6者のうち1者を除いて、令和6年度の業者でした。
競争という形をとったものの、実現可能である業者は限られるということですね。	はい、大規模なゲノムデータというところで、特殊なハードを扱うものとなります。ゲノムのデータは1人当たり300ギガ(G)ということや、ディスクのサイズも、テラ(T)の1,000倍のペタ(P)サイズのディスクを扱って解析するとなると、限られた業者になります。
事業ごとに毎年度調達するのではなく、国庫債務負担行為など複数年で調達する方法も考えられますか。	本件の予算は補正予算で確保しております。通常予算であれば、ご指摘のように、国庫債務負担行為を組んで2~3年という予算調達となりますが、本件の場合是最初の段階からできなかったところがあります。
総合評価の技術評価の採点結果について、一人の委員の評価点数がかなり低くなっていますが、要因の分析はされましたか。	PMOの方で、ほかの委員に比べると厳しめに見られていたところもありました。文章の書き方など、多くのフィードバックもいただきました。
十分に分析できていると思います。	ありがとうございます。
(分科会長の意見) 本件は以上とします。ありがとうございました。	

【審議案件 9】	
審議案件名 : 大阪・関西万博における日本の先進的な医薬品等の情報発信事業に係る設営・運営等業務	
資格種別 : 役務の提供等 (A又はBランク)	
選定理由 : 一般競争入札を実施している案件中、1者応札であり、低入札価格調査を実施しているため。	
発注部局名 : 医政局	
契約相手方 : サクラインターナショナル株式会社	
予定価格 : 52,768,100円	
契約金額 : 15,816,999円	
落札(契約)率 : 30.0%	
契約締結日 : 令和7年4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、1者の応札があり、サクラインターナショナル株式会社が契約の相手方となった。落札率は30.0%であり、低入札価格調査を行った。	
意見・質問	回 答
履行期間は令和7年4月24日～12月26日ですが、そのうち万博の展示期間は6月21日～6月29日となっています。12月までという履行期間は、成果物の納入などの期間が含まれるとしても随分長いと思います。履行期間が長ければ、結果として余計に費用がかかることにならないですか。	基本的には万博の展示期間だけ実施していただければいいので、成果物の報告などを想定していました。想定外のことが起こったときのために少し長めに履行期間を設定していますが、基本的に、展示に係る運営などが終われば、終了するようになっています。
予定価格の算出において、展示期間が終了した後に撤去まで済めば、それ以降に何か余計な人件費がかかるという積算になっていないという理解で合っていますか。	はい。撤去する期間も、万博協会が指定した期限内に行うことが厳格に決まっており、入札参加者にも示しています。展示期間以降に費用がかかるということは想定されておらず、仕様書上もそのようになっています。
一者応札になった要因分析の資料について、要約すると、公告期間が短かったからと読めます。当初の予定では公告開始日が令和7年2月3日だったのが、実際の公告開始日は令和7年3月4日となり、1か月程後ろ倒しされたようです。なぜ、公告開始日が後ろにずれたのでしょうか。	公共調達委員会の審査を受ける段階では、公告できる最短の日付を記載していましたが、仕様書の内容と調達に問題がないか審査を受けた際に、委員会から多くの宿題が出ました。宿題に対応している時間や、実際に仕様書が完成して入札公告の決裁を経るまでの時間の関係で、当初予定していた公告開始日が後ろにずれてしまったという事情です。
予定価格と応札価格に大きな差がありますが、どの項目がなぜ違ったのかという、直接的に対応関係にあるものがうまく理解できませんでした。予定価格の積算内訳書に記載のある展示期間中の会場運営費は、落札業者の積算内訳で映像機器と、運営スタッフ人件費を合算したものと同一項目になると思われそうですが、金額に倍程の差があります。このような違いが出た理由と、予定価格の金額は妥当であったかという点について、検討はされましたか。	予算要求に当たり、どの程度の金額が必要なのか、イベント会社などから見積りをいただきました。その際の見積りと落札業者の積算内訳を比べると、人件費で差があり、予定価格が高めになっていました。その他では、前年度は別の業者に展示会場のデザインなどを企画していただきましたが、万博協会からの修正指示なども想定して、その調整にかかる費用も見積もっていたところ、意外と費用がかからなかったという部分もあります。
大阪・関西万博は1度だけですが、ほかにも類似のプロジェクトは今後もあると思います。予定価格の積算については、様々な点検をして、今後の調達に役立てていただければと思います。	はい。
(分科会長の意見)	
本件は以上とします。ありがとうございました。	

【審議案件10】

審議案件名 : バイオ医薬品の専門人材育成に係る実生産スケールでの研修等業務一式
 資格種別 : ー
 選定理由 : 随意契約を実施している案件中、公募かつ委託契約に占める再委託金額の割合が2分の1を超えており、随意契約の妥当性等について、確認する必要があるため。
 発注部局名 : 医政局
 契約相手方 : 一般社団法人バイオロジクス研究・トレーニングセンター
 予定価格 : 106,009,673円
 契約金額 : 55,488,510円
 落札(契約)率 : 52.3%
 契約締結日 : 令和7年4月9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
<p>予定価格と受託者の見積書を比べると、金額が倍程度の開きがあります。どの項目で、どのように違ったのでしょうか。</p>	<p>今回の予定価格の算出において、一般社団法人バイオロジクス研究・トレーニングセンター（BCRET）から事業全体としての参考見積りは取得していません。</p> <p>金額に大きく差が出たのは「研修に係る企画・運営」の項目で、実生産研修を実施するものになります。予定価格の算出においては、別案件で基礎研修を実施する事業があり、その業務の単価などを使って積算しました。これまでの事業は研修施設での実施でしたが、今回の実生産事業は、実際に製薬企業で本場の設備を使った研修になります。BCRET のほうではまだ把握していないところがありましたので、製薬企業が所属する日本製薬工業協会という業界団体に、大体1人を製薬企業に受け入れて育てるのにどの程度の費用がかかるかという質問をさせていただき、その研修費用を参考にして、研修費用を積み上げました。</p> <p>予定価格の算出においては、1年間丸々受け入れる想定で作っていましたが、実際には募集期間や事前の座学研修があるため、BCRETの見積書ではおおよそ8か月分想定だったことが、金額の大きな差につながったと認識しています。</p>
<p>受入期間の前提条件が違っていたということですね。</p>	<p>はい。</p>
<p>その後きちんと話し合っ、合理的な金額で双方のすり合わせができたという理解でよろしいでしょうか</p>	<p>はい、そのとおりです。</p>
<p>「再委託費に係る理由書」に関して、ここでの再委託の意味について教えてください。</p>	<p>実際の実生産研修を実施するのは製薬企業になります。その製薬企業において実際にかかる研修費用を再委託として計上しています。</p> <p>実際には半額を国から支出して、残り半分は研修生の所属機関からお支払いをすることとなります。</p>
<p>再委託の契約金額というのは、再委託の費用というよりも、再委託は2分の1になるという意味合いですか。</p>	<p>はい。</p>
<p>随意契約でここまで低い契約率はあまり見ないですが。</p>	<p>やはり、予定価格の算出で、実際製の製薬企業での受入期間を1年間丸々の12か月で想定するのか、募集期間や事前の座学研修を除いて8か月で想定するのか、この差で契約率が低くなってしまったと認識しています。</p>

当初から短い期間で想定していれば、予定価格も当然下がっていたということですね。	はい。次回はそのあたりも気を付けたいと思います。
(分科会長の意見) 本件は以上とします。ありがとうございました。	

12 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)