

令和6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6年6月27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6年1月1日～令和6年3月31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 下記のとおり	回 答 下記のとおり

【審議案件1】

審議案件名：数理統計システムのサーバ等に係る運用管理業務 一式

資格種別：役務の提供等一 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、1者応札であるため。

発注部局名：年金局事業企画課

契約相手方：株式会社日立社会情報サービス

予定価格：112,585,594円

契約金額：104,940,000円

落札(契約)率：93.2%

契約締結日：令和5年10月16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、株式会社日立社会情報サービスが契約の相手方となった。落札率は93.2%である。

意見・質問	回 答
一者応札の要因分析ですが、役務の内容が自社の事業内容と異なり対応できないとは、どういう意味なのか、仕様書を手交した業者全てといふことなのか、その辺の状況を御説明いただけますでしょうか。	今回、役務の内容が自社の事業内容と異なり対応できないこととありますが、その他にも、作業期間内に要員が確保できないこと、ISO/IEC20000認証の国際規格の資格がないことが今回の要因となっております。
事業内容と異なりといふことは、タイミング的に本案件に対応できないという意味で、会社自体がこの領域をやっていないという意味ではないのですよね。	そのとおりです。
分析を踏まえて何か得られたことや振り返りなど今後に向けて何か得られたものがありますか。	ISOの20000認証を持っていない業者が数者ありましたので、こちらを外すことによってほかに業者が入ってこられるとは思いますが、外すかどうかについて、今後、次の調達に向けて検討していきたいと思っております。
ISOはそうなのかもしれないですが、人が確保できるかといふのは、巡り合わせが問題なのか、入札するまでの期間が短いからなど、その辺とは余り関係ないのでしょうか。	公告してから20者ほどに声掛けをしております。その結果、11者に仕様書を手交して、このような結果になっているところです。
参考見積を2者から取っていますが、その2者のうち、1者が応札者で、うち1者は仕様書を取りに来たが、入札に参加しなかったということですか。	見積りを出してきた1者について、今回、応札がなった原因としては、作業期間内に要員が確保できなかつたので、仕様書自体の内容には問題はなかったのですが、今回は辞退したと聞き取っております。
声掛けはどの程度行われたのでしょうか。	声掛けはインターネットからISOの20000の規格を持った関東近辺の業者22者に声掛けをしたところです。
声を掛けたけれども色よい返事は頂けなかつたとのことで	要員が確保できなかつた要因の取材をしていますが、

ですが、人員が確保できない状況について、次回以降はどのような対策を考えられているのでしょうか。	ある会社からはほかの業務と重なっていたとの話を聞いているところです。
声掛けを行った段階で、仕様書はもらうけれど、検討した結果、不可という回答が、おおむね皆さんから聞こえてくる事実があると思うのですが、声掛けはもうかなり差し迫った時期だったのでしょうか。	特に差し迫ってはいないのですが、公告をしているので、仕様書を取りに来てくださいというお話をさせて頂きました。その中で、来ていただいたのが4者です。ほかの業者は特にリアクションがなかったということになります。
仕様書を手交した業者は11者ということですよね。	はい。声掛けしたのが22者で、そのうちISO20000を持っている業者4者に来ていただいているということです。
声掛けして手交して11者は来たけれども、そのうち4者しかISOを持っていなかったということでしょうか。	公告の内容を見て、取りに来た事業者もいますので、声掛けした業者以外にも関心を持って取りに来ています。
予定価格の積算は適正な金額なのかという検討はされましたか。	運用管理業務は調達の実績もありますので、信頼できる業者から工数の実績資料を徴して、それと比較するという確認はしております。
省内で予定価格の積算が適正かという検討をしたわけではなく、実績資料や見積りによって判断をしたのですか。	そのとおりです。
単価や工数について綿密な計算を行って、さらに安くできるのではないかなどの検討は特にしているということですか。	単価については、この工程にはこのランクの人のような形での分析はできていないところです。
審査調書を見てみると、自社の事業内容と異なりというように言われたのは昨年の話という理解でよろしいですか。	今回だけではなく、前回も言われています。
今回も言われているのですか	はい。声掛けした業者だけではなく、公告を見て取りに来た業者も、中身を確認して対応できないと判断することもあり得ると思います。
今回の役務の内容が自社の事業内容と異なっていると言った事業者がいるということですか。	はい、そのとおりです。
2年連続で言われるということは、少し件名が分かりづらいことはないでしょうか。	今後検討させていただきます。
(分科会長の意見) できるだけ、何を実施するのか、もし可能ならどんな資格が必要かなど、案件名に入れるのは不自然かもしれません、余り深く読み込まなくても分かるようなところに記載するといいのかかもしれません。それでは本件については以上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：年金業務システム（フェーズ2）に係る設計・開発等
 (区分3：記録照会サブシステムに係る設計・開発業務 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、落札率が低いため。

発注部局名：年金局事業企画課

契約相手方：株式会社日立製作所

予定価格：同種の他の契約の予定価格を類推されるおそれがあるため公表しない

契約金額：4,544,760,000円

落札(契約)率：－

契約締結日：令和5年10月20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、株式会社日立製作所が契約の相手方となった。

意見・質問	回答
入札金額と予定価格の差が大きかったようですが、これは競争性が働いた結果とお考えでしょうか。	予定価格に関しては、業者から頂いた参考見積等を参考に作成しています。結果的に低入札価格調査が必要になりましたが、競争が働いた結果だと認識しています。
予定価格は、見積書と厚労省が独自の方法で積算した内容を、比較した結果ということでしょうか。	別案件の内容を参考にして単価や工数等を考慮しました。
入札の結果、低入札価格調査が必要なほどの差が生じたのは、適正な予定価格ではなかったのではないかとも思いますが、いかがでしょうか。	業者から提出された見積を参考にしつつ、我々としても精査しております。
1つ前の案件との比較になるのですが、1つ前の案件と本件で積算方法が異なりますが、ルールや基準があるのでしょうか。	明確な基準というのではないのですが、事業者から徴取した参考見積は、そのまま使用するのではなく、当省で内容を精査しています。 見積額をどのように活用して予定価格を算出するか、省内で話し合って決めています。
担当者は技術者ではないと思うのですが、このような判断をするとき、専門家とかこの領域に詳しい方の助言・知見を参考にすることはあるのでしょうか。	見積り等に関しては要求部署であるシステム室や、知見を持っている人に話を聞いて、事前に情報を得た上で判断する材料としています。
業者ではない人の意見を踏まえて精査しているということですね。	はい。
予定価格を作るときに、技術点も満点だという前提で見積りを出してもらうのでしょうか。それとも最低限の、失格にならない点数となる前提で出してもらうのでしょうか。	予定価格の算出に関しては、技術点は考慮していません。価格が市場価格として適正かという点を見るだけで、技術点に関しては、技術審査委員会のほうで判断していただいている。
技術点で満点を取れるほどの内容を予定して見積もると、辛うじて不合格にならない程度のものは、金額が違うのではないかと思ってお聞きしました。このような観点では検討されていないのでしょうか。	入札に参加するための最低条件になるので、どれだけ良い技術であるかをアピールして、技術点を取れるかという調達方法です。
金額を提示した上で、どのような技術を盛り込んでくれますか、という調達方法であればその説明が成り立つと思うのですが、予算を明らかにしないで、よい提案書を持ってくるよう依頼する場合、予定価格を最低限の機能を前提とした金額として設定していれば、良い技術提案であれば、予定価格を超過してしまいます。お考えを伺えますでしょうか。	仕様書に要件は全て記載をしていますので、その範囲で御提案を頂く形になります。また、価格に関しては事業者側の考えに基づいて、競争の結果として出していただいています。
今後は、技術点を考慮した予定価格を考えて積算していただければと思います。	分かりました。そのような点も考慮に入れて積算します。
予定価格の内訳について、内容が不明確であるから除外するところがありますが、不明なままで除外すれば、本当は重要だった可能性もあるうかと思われますが、見積を提出した者には確認しましたか。	確認しておりません。

本件においては結果的に、安価に落札されたため問題はなかったのでしょうか、もし除外した項目が必要な項目であれば問題が生じていた可能性もあります。不明確であれば明確にした上で、除外の要否を検討するよう対応してください。	分かりました。今後検討します。
再委託の承認書の提出から承認まで、非常に時間を要していますが、なぜでしょうか。	再委託の申請について、受付日等は管理していますが、非常に開発規模の大きな案件であり、多岐にわたって内容を精査の上、問題がないか審査をして承認したため、時間を要しております。
再委託の承認が遅れて、履行に悪影響はなかったでしょうか。	今のところありません。
(分科会長の意見) ありがとうございます。それでは本件については以上といたします。ありがとうございました。	

【審議案件3】

審議案件名：年金業務システム（フェーズ2）に係る設計・開発等
 (区分1：年金記録管理サブシステムに係る設計・開発業務 一式、
 区分2：保険料債権管理サブシステムに係る設計・開発業務 一式、
 区分4：データベース構築及びデータ移行業務 一式、
 区分5：基盤サブシステム（基盤ソフトウェア）に係る設計・開発業務 一式)

資格種別：一

選定理由：随意契約を実施している案件中、応募者が1者であり、再委託1/2以上であるため。

発注部局名：年金局事業企画課

契約相手方：株式会社NTTデータ

予定価格：83,901,177,360円

契約金額：83,901,177,360円

落札（契約）率：100.0%

契約締結日：令和5年9月29日

（調達の概要）

会計法第29条の3第4項及び国の物品等又は特定役務の調達手続の特例を定める政令第12条第1項第2号に基づく随意契約を行った。

意見・質問	回答
1者しか意向を示されなかつたということですが、複数対応してもらえるような努力なり工夫なり、動きはされたのでしょうか。	公募の前にRFY（情報提供依頼書）という形で広く事業者に情報提供を求めて、そこで14者ぐらい取りに来られました。各事業者の意見を反映させながら仕様書を作成しておりまして、参加の機会をなるべく与えるように工夫しています。
もともと区分1とか区分2と別案件だったものを1者しかいないのでまとめて処理している。パートツーパーツでいろいろな業者に聞きに行く中で、一部でもうちはできますというか、できそうな感じの業者は全然なかつたということですかね。	最後はいろいろお伺いしたのですが、やはり体力面や、規模も大きいというところもございまして、なかなか難しいという御意見ではありました。
価格交渉というのは、どのような感じで予定価格までたどり着いているのでしょうか。	公募の結果を通知した後、事業者と随意契約の交渉という形で、まず、事業者のほうに作業項目ごとに、1つずつ積算を出していただきまして、その積算について例えば会議の回数が必要以上に多くないか、あるいは開発の効率が一般的の水準に比べて妥当かどうかとかを1つずつ項目ごとに精査して妥当かどうかを判断しています。
出された見積りが妥当かどうかをチェックする際に、厚生労働省側も専門家、技術的なことの知見がある方の助力を得たりするのでしょうか。今回の場合は具体的にはどのような方の、どのくらいのコミットがあったということでしょうか。	当省のデジタル統括アドバイザーや部会関係の外部有識者にも見ていただいて妥当であると最終的に判断して、この金額で契約させていただいたということです。
外部の有識者は、コンサルティングや助言を得るための委託契約のようなものを別途結んで、外注しているというイメージですか。	いえ、年金事業管理部会にある情報セキュリティ・システム専門委員会の先生に見ていただいているところです。
今回は、事前に声掛けがあつて、その後公募という流れであります。これだけの金額の調達については、随分短い期間で判断していると思ったのですが、それは事前に周知して、いろいろな業者さんから意見を聞き取っているからこういう期間だったということでしょうか。	そのとおりです。
それより何か月も前からやっているということですか。	はい。かなり長い間RFY（情報提供依頼書）という形でやらせていただいて、十分議論を尽くした上でという形ではあります。
公示期間を変更していますが、この時点では手を挙げている業者は1者まで絞られていて、ただ、この業者が手続の都合上1週間延ばしてとか、書類を出し切れないからということがあつ	意図としましては、公募の書面に読み違えそうなところがあつたため、そこを訂正させていただいて、その確認期間を少し設けたところです。

たから、期間を延ばしたということですか。それともほかの会社が手を挙げるかもしれないから期間を延ばそうという趣旨ですか。	
このときに参加しますといった方ですが、この時点では条件付きでやつたら手を挙げますというようなことですか。	条件付きでお示しいただいたのですが、我々としては、あくまで示した仕様書に対して、お示しした公募の条件に対してどうかというところは審議させていただいたので、そこはまた別途協議させていただきたいという形で事業者に通知をしています。
条件付きや、皆さんのが手を挙げられなかつた理由というのは、お分かりでしょうか。事業規模が大きすぎると幾つかに切り分けられればほかの参加者も手を挙げられたとのことはないと、区分を切ることはできないということでしょうか。	それぞれの区分に対して聞いたのですが、やはり事業者側の事情で体力や要員というところで難しかったという話がありました。
区分すると、もう少し小さい企業が手を挙げられたかもしれない、区分がまとまつたから大きい仕事は体力のある企業しかできないから減つたなどではないとのことでしょうか。あるいは、切り分けると値段が高くなりやすいから切り分けるのはやめようとしたのでしょうか。	もともと区分1、2、4、5という形で別々に分かれていて、それを最後に契約のところでまとめました。
別々に調達を出して、最後に契約で、同じ人しか手を挙げないから、まとめて契約したということでしょうか。	そのとおりです。
契約が9月29日ですよね。これは、公募したとき、5月ぐらいだったと思いますから、随分時間がかかってしまっているのはどうしてでしょうか。	公募の結果を通知した後、事業者から作業項目ごとの見積りを出させて、1個1個我々も精査しながら有識者の方にも確認をしてもらって、その妥当性を確認するというフェーズで、時間をそれなりに使っているためです。
確認時間だったということでしょうか。	そのとおりです。
(分科会長の意見) それでしたら結構かと思います。それでは、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。	

【審議案件4】

審議案件名：労働保険適用徴収システムに係る機能改修（日本銀行歳入金OCRシステムの更改及び振替済通知書の伝送メディアの変更に伴う対応）業務一式
 資格種別：「役務の提供等」のうち営業品目が「情報処理」又は「ソフトウェア開発」でA又はB
 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：労働基準局労働保険徴収課
 契約相手方：富士通株式会社
 予定価格：115,924,600円
 契約金額：108,900,000円
 落札(契約)率：93.9%
 契約締結日：令和6年1月5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、富士通株式会社が契約の相手方となった。落札率は93.9%である。

意見・質問	回答
一者応札になった要因分析ですが、大規模なシステム運用業務のため、現受託者以外には人員等の確保は難しかったと考えられると書いてあって、これは聞き取りを行った結果でしょうか。	仕様書を取りに来た業者が12者いるのですが、そのうちの一部の業者に入札に参加できなかった理由について確認したところ、ここに記載させていただいたとおり、要員の確保が難しかったというところがあります。もう少し具体的に確認してみたところ、直接的には話はなかったのですが、現行業者と競合した場合に落札するのが厳しい部分があるというところで、応札しなかったという話がありました。
要因分析が気になるのですが、原因が何で、今後、対策をこういうふうに練ったら競争原理が働くようになるのだとうところにつながるような、分析がありますでしょうか。	入札説明会に参加し、入札に参加しなかった一部の業者に確認したところ、そういった話があったというところでです。
予定価格と積算内訳はどなたが作成したものですか。厚労省で作ったものでしょうか。	参考見積をお出しㄧだいた業者のほうから頂いた資料をもとに厚労省で作成しました。
資料が正しいかどうかという検証は、どうやって行ったのでしょうか。厚生労働省側で、何か資料を作って、これだけの等級の人がこれだけの時間を掛けられるという計算を行ったのでしょうか。	技術的な面で工程管理支援業者というものがおりまして、技術的な助言やアドバイスをしてくれるのですが、そちらにレビューしていただいて、レビュー内容を厚生労働省側で確認した上で、問題ないと判断したものであります。
工程管理支援業者との契約というのは、この案件に対して個別に契約しているのか、もう少し部局全体に1年間通して生じるであろう案件について助言を得るのか、対象をどこまで含んでいるのでしょうか。	労働保険の適用徴収システムに係る工程管理支援事業者という形になっておりまして、基本的にはシステムごとに結ばれているものという形になっております。
労働保険徴収の関係であれば、一般的に全ての案件について何らかの関わりをしてもらっているのですか。	そのとおりです。
落札するであろう業者とは利害関係が見受けられない会社にお願いしているということでしょうか。	そのとおりです。
本調達というのは改修作業なのでしょうか。それとも、運用作業なのでしょうか。	改修作業になります。
今回は見積りを徴したということはあるのですが、全ての要員単価が同じというのは若干粗いのではないかという気がします。これについては部局内で、何か議論というか確認したほうがいいとの意見はなかったのでしょうか。	当時、意見があったか把握はしていないのですが、ほかの案件の調達をする際、省内の別の部局からのレビューを受けたときに、そういった指摘があったので、今現在、調達している案件に関してはもうちょっと要員単価のPM・SE・プログラマーと分けて見積りを出すようにと、現在は少し改善をしているところです。
(分科会長の意見)	
既に着手済ということで、安心いたしました。それでは、本件については以上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5】

審議案件名：労働基準行政システムの法令改正等（複数事業労働者の労災保険給付等）に係る改修業務一式（令和5年度開始）
 資格種別：役務の提供等「A」
 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：5,373,260,200円
 契約金額：5,252,500,000円
 落札（契約）率：97.8%
 契約締結日：令和6年2月29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NTTデータが契約の相手方となった。落札率は97.8%である。

意見・質問	回答
仕様書を手交した業者が3者で、入札説明会に参加したのは1者ということなのですが、この時点でもう1者しか入札してこないだろうということはお分かりになっていたのではないかと思います。公告から入札までは3か月ぐらいあるわけですが、入札説明会というのはいつぐらいに開かれたのでしょうか。	入札説明会は、入札公告を行ってから2週間程度経過した頃に行っております。
入札までまだ2か月半ぐらいあるわけですよね。	はい。
1者しか来なさそうだというところから、声掛けを行うという話にはならなかつたのでしょうか。	入札説明会後に追加で声掛けというものは特段行っておりませんでした。入札説明会を行なう前に、10者ほどに対して入札公示を行なった旨をメールで通知をして、興味がある場合には入札説明書を付与いたしますという御連絡をしていたのですが、入札説明会を行なった後に声掛け等は行っておりませんでした。
説明会後は声掛けしてはいけないなどのルールはあるのでしょうか。	調達担当係としてそのようなルールはないと認識しておりますので、入札説明会後に追加で、入札説明会の参加状況を鑑みて声掛けするということは可能と考えております。
複数者に参加してもらえば価格競争の原理が働くのではないかと思うのです。1者になりそうだと分かった時点で声掛けをしていただきたいと思います。一者応札になった要因分析の所に、競争参加資格種別がAランクに限定されているのが今回一者応札になった要因だろうと分析しているのですが、これはどなたかに確認をした結果でしょうか。	前回応札者が2者で今回が1者となった理由は、前回応札した業者2者のうち1者がCランクであったので、当然参加資格がないということは確認できております。業者に対して聞いても、Cなので参加できなかつたのですということが返ってくることは自明でしたので、その業者に対する確認というものは行っておりません。 一方で、入札説明会に参加した事業者数は1者でありましたが、入札説明書、仕様書を希望した業者は3者で、残り2者にヒアリングは実施しております。ヒアリングの中で、入札説明会や応札に参加しなかつた理由として、業務を履行するための体制が整わなかつたという、その業者の中の体制に関するものと、受注実績の要件を満たさないため参加ができなかつたという意見がありました。受注実績の要件が、システム開発の実績において本調達における要件と同等以上の規模、すなわちシステムの規模として4メガステップ以上の全国で使われるシステムであるということと、そのシステムにおいて、アプリケーション改修の経験を有していることがあるかどうかという実績を入札の参加要件として求めており、この実績がなかつたため、今回、仕様書の交付は希望したもの、参加はしなかつたという意見がありました。

<p>前回はCランクの参加資格があったが、今回はAランクに限定されているというのは、個人情報を取り扱うという部分なのですか。</p>	<p>はい。個人情報を取り扱うシステム改修の内容となる場合は、調達のランクが今回の場合はAランクのみとなるという取扱いが厚生労働省内で統一されており、競争参加種別をAランクのみと絞っています。</p>
<p>以前は参加できた方もハードルが上がってしまったため、参加できなかつたということですか。</p>	<p>そのとおりです。</p>
<p>予定価格は参考見積を基に書いてあるのですが、これは株式会社NTTデータからですか。</p>	<p>参考見積は株式会社NTTデータから取得しております。予算要求の見積りとまた別で、意見招請を入札を行う前に行っており、意見招請で当時の仕様書の内容を公表しまして、その内容で募ったところ、株式会社NTTデータから見積りを頂きました。</p>
<p>意見招請が先行するということなのですが、その時点でも、関心・興味を示した所が1者だけだったということですね。</p>	<p>そうです。意見招請で返ってきたのは株式会社NTTデータのみでした。</p>
<p>意見招請を打診する対象というのは、どの範囲に声を掛けているのですか。</p>	<p>意見招請の対象としましては、同様に公示を掛けて行っており、希望がある方に仕様書をお渡しして、その内容に基づいて意見や質問、同時にその場合の見積りが幾らになるかを頂き、頂いた見積書を基にシステム改修の際に必要となる予定価格を設定しております。</p>
<p>前回の情報発信としては、公告や、先ほどの仕様書を取りに来る来ない以前に、意見招請のところで、もし関心があればアプローチしてくるのだろうと。逆にその時点でないということは、関心がないのだろうとある程度見えるような気もします。意見招請の時点で、積極的に前宣伝のようなことはしないものなのですか。</p>	<p>意見招請を掛けた際にも、入札公示を行ったときと同様に、公示しておりますので、仕様書を希望する方は申し付けいただければお渡しするというふうに声掛けを行っております。</p>
<p>声掛けをしているのですね。どこかに貼り出して、見た人だけが気付くのではなくて、特定分野の事業者にアプローチをしているということですか。</p>	<p>はい、そのとおりです。</p>
<p>ライバル会社となり得る大手事業者に声掛けや、ひょっとしたら受けられるかもしれないという所を検索して、そこにはアプローチするなどの努力はされるのですか。それはしないのですか。</p>	<p>入札公示を掛けたときや意見招請を開始した際の公示をしたタイミングで、もちろん公示をしたホームページの内容を見て、声掛けをしてなくても仕様書を希望する所もあるのですが、そのほかの大手の所など、こうした調達に入る可能性がありそうな所に絞ったというよりは、できるだけ幅広く、10者程度に対して、声掛けを行っております。今回においては一者応札となりました。</p>
<p>前回の入札の経緯を見ると、規模が全く異なり、前回の7倍ほどの規模に今回は膨れ上がっているのですが、どうしてなのでしょうか。</p>	<p>複数事業労働者の労災保険給付に関する法令改正は令和2年に行われたもので、今回、こちらの調達で対応を開始したのが令和6年3月ですので、少し時間の差があるかと思います。</p>
<p>前回までの複数事業労働者に関する対応では、労災保険給付の支払いに当たり、ある労働者が被災をした際に支払われる額は、その方が兼業や副業をしていた場合、その事業所で労災でけがをしてしまったときに休業補償として支払われる金額が、けがをした事業場で働いていた分の賃金に基づいた休業補償となっていました。兼業している方であれば、ほかの所でも賃金をもらって生活をしています。その場合、けがをしてしまったことにより一定期間の休業をしてしまうことになるので、その分の兼業先・副業先の賃金を含めて労災支給をすることに令和2年の法改正で施行となりました。</p>	<p>これに伴い、前回の調達案件においては、複数事業労働者、兼業している方に向けた支給決定通知書をシステムから出力できるようにしました。手書きで書いたり修正していたものをシステムでできるようにし、二重で登録して対応するということをやっておりましたが、それを解消いた</p>

	<p>しました。</p> <p>今回の改修においては、データベースコードなどを刷新し、現状の労災に関する制度は、ある労働者が1つの事業場に存在していることを前提に構成されており、労働者が複数の事業場に所属する可能性があるということを前提にデータベース構造の刷新などを行わないと、被災した労働者の事業場などの平均賃金の内訳などがシステム上で管理できない状態となっておりました。</p> <p>そうしたことから、前回の改修においては暫定的な対処として、支給決定通知書の出力等をシステムから完結するようになるなどの対応を行っていたのですが、労働基準行政システムの更改対応などを間に挟んで、その後に対処する内容として、現状はダミーで労働者の登録をして、その後で手で削除してといった形で、手入力で数事業場を兼業・副業している方の情報を登録していた状態でしたので、データベース構造を見直して、被災労働者を複数の事業場にひも付けることができるようになります。</p> <p>今後、兼業・副業している方が増えていくことを想定しますと、これからに備えてシステム改修を行っておく必要があるということで、今回の改修においては、データベース構造を、1人の労働者が1つの事業場にだけ結び付くというものではなく、複数の事業場に存在することもあり得るという形に改修することになりました。</p> <p>そのため、今回、予定価格等が大きくなり、大規模な改修となったものです。</p>
<p>委員ごとの評価の得点が書いてあるのですが、今回ばらついているように見えます。内訳を見てみると、特に特定の委員が高いという傾向も感じられるのですが、評価の基準を、事前に相談しておいたりはしているのでしょうか。</p>	<p>最終的な判断は外部委員、内部委員ともに提案書の内容や技術審査委員会のプレゼンの場の状態を見て判断いただくことになっております。</p> <p>その手前に、事務局として提案書の内容を評価して、その結果、この記載のこの部分に関しては一定程度の評価ができるものの、この部分は不明瞭な部分があるかもしれないといったこと、また、こういった点に関しては評価ができると考えているといった内容は事前に説明はしております。</p> <p>ただ、最終的な点数については各委員に委ねられておりますので、同じ提案内容でも委員の先生によっては評価が異なる人もあり得ると考えております。</p>
<p>再委託の申し出が出てから1か月以上かかっているのですが、これはなぜでしょうか。</p>	<p>再委託申請があった際に、内部の事情なのですが、担当係の職員が長期不在となっている中で複数の調達案件が重複してしまい、行政側の業務が繁忙状態となっていたことから、再委託内容の確認に時間をしてしまったことが2か月程度時間を要した要因となっております。再委託の承認までの期間に関しては、再委託申請が落札して契約後すぐに出てきており、あらかじめ業者からは、5月頃までに許可が下りていればその間はあくまで準備期間ですので、再委託がそれまで下りていなくても特段問題がないということは確認をしておりました。受託者の業務に支障が出ないように対応はしておりました。</p>
<p>(分科会長の意見)</p> <p>分かりました。それでは、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。</p>	

【審議案件6】

審議案件名：中学生を対象とした献血への理解を促すポスター 外1件の梱包発送
 資格種別：役務の提供等－B、C又はD
 選定理由：一般競争入札を実施している案件中、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：株式会社ケイ・エム・エス
 予定価格：8,036,006円
 契約金額：2,135,488円
 落札(契約)率：26.6%
 契約締結日：令和6年2月5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、5者の応札があり、株式会社ケイ・エム・エスが契約の相手方となった。落札率は26.6%である。

意見・質問	回答
業務の中身ですが、梱包して発送するということのようですが、イメージとして受託業者が自分で配達するのではなくて、別の業者に頼んで配送してもらう、その運賃はどちらが持つなど、これはどんな業務でしょうか。どこまで含んでいいイメージになるのでしょうか。	梱包発送の今回の契約に運送賃も含めて、請負をお願いしております。
運送賃や、自前で運ぶときのガソリン代や車の減価償却を含めて、外部の業者に頼むことが想定されているのですか。	そのとおりです。
落札された業者は、運賃等を含めた請負契約と理解していますか。	はい、理解していただいた上で応札していただいております。
採算のあるような金額だということによろしいですか。	はい、確認しております。
採算のある金額となると参考見積を出してきた所が非常に高いということになると思うのですが。	実は令和6年1月いっぱいをもって、ヤマト運輸のクロネコDM便というものが終了してしまったために、応札業者によっては、新たに郵便局と年間契約を結ぶ必要があったのですが、今回の応札には、その年間契約が間に合わなかったと思われます。年間契約を既に結んでいた業者は、配送物の重量単位ごとに年間最低発送数を設定しております。例えば50gまでだったら10万通以上、100gまでは20万通以上で幾らなど、既に単価として決まっています。その単価に基づいて、普通の郵便であれば1通140円すると思うのですが、それより安い金額で郵便局のほうで配達してもらえるような契約を結んでいるということを伺っております。
予定価格を立てるとときに営業努力だったり、規模が大きかったり、有利な運賃で発送できることを想定して予定価格を算出しているということでいいのでしょうか。	参考見積を出された業者は、クロネコヤマトDM便が終了してしまったために、通常の郵送料の金額で見積もっているので、このような金額になりました。今後は郵便局と年間契約を結んで、安い単価で見積もることができるかと思いますので、業者間によって開きが出るようなことはないものと思われます。
郵便局との年間契約による発送方法に気付いていたら、参考見積を利用して予定価格を立てることはしていなかったのではないでしょうか。	今回の案件が2月5日に公告されたもので、ヤマト運輸のクロネコDM便が廃止されたのが1月末だったので、余り期間がなかったので、郵送料に開きが出てしまったものと思われます。
同じような業務はかつてもあったのではないかと思いますが、そのときの資料というのはないのですか。	例年、中学生と大学生を対象にしたポスターの梱包発送を行っており、それまでは別々に発注をしていたのですが、配送先が重なったりすることもあり、令和5年度からまとめて調達をするようになったという経緯があります。大学生のポスターについては、基本的には競争入札をするほどでもない金額で収まっていたので、随意契約にしてい

	acciaccare
中学生と大学生を対象にしたポスターの梱包発送の価格は、今回の見積りと比較して価格はどうなのでしょうか。	これまでの発送はクロネコDM便を利用できたので、今回は参考見積を出していた金額よりは大分差がある金額になるのですが、中学生のポスターの落札が100万円台だったので、参考見積の額になるようなことはありませんでした。
参考見積の数字が出てきて、何でそうなったのと聞いたら、クロネコDM便がなくなったという話を聞いて、これはもう参考見積の額でも仕方がないと思っていたところ、郵便で安く発送する方法が別にあることを後で皆さんにお気付きになつたとのことですか。	後ほど確認して分かりました。
開札調書を見ると、上から下まで随分ピンキリで、高いほうは分かったのですが、A社とB社は見積りを取っているので分かるのですが、では真ん中辺りの落札できなかつた企業というのは、どういう位置付けなのかなと思うのですね。	通常郵便の料金で換算した郵送代を踏まえると、4位5位の業者よりは人件費を抑えて応札したものと思われます。
来年の調達では幾らが適正なのだろうかと疑問に思うのですが、どうやって計算したらいいのでしょうか。今回の金額を基準にするのでしょうか。	今回はクロネコDM便が終了して間もない入札だったので、業者間の差が開いたものと思われます。来年は郵便局と年間契約を結んでいる業者さんであれば、応札に差が出るものと思われませんので、今年と同じようにやりたいと思いますが、何か違う方法があればご教授下さい。
こちらも知識がないといけないと思うのです。何をすると安く運べるのか、各業者によって状況が違うのであれば、最も安く実施する方法は、こういう方法があるのではないかですかという提案をし、あるいはそういう業者を選定して見積を依頼する。たまたま聞いた業者さんの状況に応じて予定価格が大幅に変わってしまうというのはいけないと思います。	はい。
例えば今回を1つの基準として、あるいはほかに何かよりいい方法があるのかというのを、時間はなかなかないと思いますが、積極的に自分から調べにいかないといけないと思いました。	
既に履行は終わっている案件ですが、特に問題は起きていないのでしょうか。	はい、配達先が不明で戻ってきたものは、血液対策課に業者から引き渡されたのですが、再度確認して、移転先に郵送しておりますので、特に梱包発送に関して不具合が生じておりません。
(分科会長の意見) 今回の落札者から内訳を聴取するなどして、積算根拠は問題ないようですね。ありがとうございました。では、以上で終了といたします。	

【審議案件7】

審議案件名：感染症法における書面による手続きに関する調査等一式
 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、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：富士テレコム株式会社
 予定価格：9,277,182円
 契約金額：2,027,300円
 落札(契約)率：21.9%
 契約締結日：令和5年12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、6者の応札があり、富士テレコム株式会社が契約の相手方となった。落札率は21.9%である。

意見・質問	回答
開札調書を見ると、応札者によっては価格の開きが数倍あるわけですが、業者によっては調達内容を誤解しているということはなかったでしょうか。	落札した富士テレコム株式会社は、事業内容の認識齟齬といったことはなく、成果物を納品いただいておりますので、そういった懸念はなかったものと考えております。
なぜそんなに金額が違った原因は調べていらっしゃいますか。	予定価格等々の参考になりますので、入札に参加したC社とD社、入札には参加しなかったE社の3者から見積書を聴取したのですが、軒並み高い値段の範囲の事業者から聴取したことが、落札額との乖離につながったものと考えております。
予定価格の積算において、最終的な単価はどのように算出したのでしょうか。	単価につきましては、調査研究業務で使っているものがあり、過去の契約の実績から平均を割り出して算出しているものになります。
過去の契約実績の平均を利用して今回の予定価格を立てたということですか。	はい。
同じA等級の人でも数倍の開きがありますので、平均が正しいのかということと、適切な工数の算出が必要だと思うのですが、今回の工数はどのように算出したのでしょうか。	先ほど申し上げた3者から、見積りに必要な情報を入手し、そこに想定工数も書いてありましたので、3者の平均値を取っていくような形で、今回の工数を算出しております。
予定価格について、単価は見積りを取った3者と、今回の平均額とどちらが高かったのですか。	単価について、それほど大きな開きがない状況です。
今回落札した業者の見積書とは工数が違う、単価が違う、どちらも違うのでしょうか。	工数にかなり差が出ておりまして、請負金額明細書と、入手していた見積書を比較しての結果になりますが、特に全体的に工数が多く積んでいたところではありますが、特に自治体への疑義照会等が業務内容に含まれており、我々が見積り微取した3事業者の積んでいた想定工数より落札した富士テレコム株式会社の工数はかなり低く、自治体からの疑義照会はあまり発生しないという想定で参入いただいたという結果が確認できております。 あと1点、大きく差が出たところが自治体との応答にどれだけ工数が掛かるかといったところで、調査を行った後に自治体ヒアリングをするのですが、そこで自治体ヒアリングにどれだけの工数が掛かるかといったところが、我々が微取した3者と、落札した富士テレコム株式会社にかなりの差が開いていたことが確認できております。
工数が大きく違っていても、今回は結果的には調達内容としては終了して、満足いくものが出来上がっているということですか。	はい。最終的に分析して報告書を作成していただいているのですが、特段問題はなく、活用させていただけるような内容になっております。
そうすると前提として、事業者や工数を短くできる要因など、検討しなくてはいけないかもしれませんですね。	そのとおりだと思います。

<p>全体の工数を見る中で、専門的な知識を有する研究員のような人がやらなければいけない部分と、単なる事務作業の部分が混在になったまま単価を出している印象を受けます。大半は事務作業ではなくて、専門的な知識を要する作業だという前提で考えておられるような感じもするのですが、実際は委託業務の全体を見たときにどうなのでしょうか。</p>	<p>我々の希望としては、やはり知見のある方にしっかりと取り組んでいただきたいという要望はもちろんあったとは考えております。</p>
<p>専門的な知識を要する領域は、全体の8割、9割必要なのでしょうか。</p>	<p>御指摘のとおりだと思いますので、もう少し工数ごとに切り分けて、特に専門的な知識を要する部分でないところに関しては、もう少し安い一般事務職の単価などを採用するということも、今後検討していきたいと思います。</p>
<p>(分科会長の意見)</p> <p>履行がきちんとできているという話でしたので、今回の結果を受けて、積算根拠をアップデートするというのが第一かなと思います。企業の規模の違う所も含めて、最低落札額の倍未満で納まっていますので、そう考えるとやはり大きく見すぎたかなという気がします。調達概要をより具体的にする必要があるのかなと思いました。</p> <p>つまり、厚生労働省としては最低限これが知りたいのですというところをより明確にすれば、それだけで済むのだったら工数は割り切れるというのでしょうか。何のために何を要求しますというところを分かりやすく工夫していただけたらいいのではないかと思いました。よろしくお願ひいたします。それでは、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。</p>	

【審議案件8】

審議案件名：中央合同庁舎第5号館健康・生活衛生局レイアウト変更に伴う什器購入等一式

資格種別：「物品の販売」（A、B又はC等級）

選定理由：一般競争入札を実施している案件中、1者応札であるため。

発注部局名：大臣官房会計課

契約相手方：有限会社タケマエ

予定価格：43,231,980円

契約金額：42,798,800円

落札（契約）率：99.0%

契約締結日：令和6年2月20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、有限会社タケマエが契約の相手方となった。落札率は99.0%である。

意見・質問	回答
参考見積は1者からですか。	2者から取得しました。
予定価格を立てるに当たって、2者分をどう使いましたか。安い方を採用、平均を採用、高い方を採用など教えてください。	はい、安い方を採用しました。
参考見積の対象をなぜ2者にしたのか、あるいはなぜ当該2者にしたのかというのはあるのでしょうか。	<p>参考見積書の取得方法として、調達ポータルサイトに入札公告の情報を掲載しまして、それに関わる資料を業者がダウンロードしますと、我々調達担当部局が分かるようなシステムの仕様になっています。</p> <p>参考見積をお願いしたいという時点で、ダウンロードがあった者に対して全てお願いをしておりまして、その中から2者提出があったということです。</p>
ダウンロードした業者は、何者ぐらいあって、2者が応じてくれたのか、その時点で2者ぐらいしか関心がそもそもなかつたのか、関心を持つのは10者以上いるけれども、いざ具体化しようとすると2者ぐらいしか応じてくれないのか、どんな感じなのでしょうか。	<p>調達部局としてはよく入札説明書をダウンロードした者のページを見るのですが、実際この案件でダウンロードした会社のうち、対応していただけそうな会社は、この2者とあともう少しあるぐらいでした。</p> <p>そのほか中央省庁の調達情報を収集しているような業者が一部含まれておりましたので、そこは、おっしゃるとおり今回の案件については履行に関しては関心がない会社だったと思います。</p>
今回の案件の公告日は12月28日ですが、ダウンロードした者に見積書を依頼したのはいつ頃だったのでしょうか。	入札公告後に見積書を取得していまして、開札日から1、2週間前に依頼していますので、大体2月の上旬頃にかけて依頼しています。
履行期間が短いので、もしかすると公告日より手前に事実上情報収集を始めていれば、入りたい業者はもっと手前から発注が12月ぐらいにあるなど知り得るので、やる気があれば準備できると思うのですが、12月下旬に公告して、そこからダウンロードしていると、やはり時間が短いということになると思います。多品目で履行期間が短いのでもう少し手前で関心がある方には徐々に心づもりができるようにするといいかなと思うのですが、それも難しいものなのでしょうか。	すみません、入札公告前から必要な備品の関係については、一部調整はしておりました。
していましたというのは、業者に当たりを付けていたということですか。	そのとおりです。
事前に接触した業者のうちの見積書の提出があった2者がこうなっている感じですか。	まずは1者のはうに確認しております。
それが落札業者ではないということですか。	結果的に事前に調整させていただいた所が落札したという形になっております。
一者応札となった要因分析の所ですが、仕様書で示した数量を短期間で納品できる業者が少なかったことが要因として	入札説明書をダウンロードした業者に確認したところ、少し納入期限が厳しいという御意見がありましたので、こ

<p>考えられると書いていますが、考えられるというのは何か想像しているという意味なのか、いろいろな業者に、同じようなものを売っている業者に何で参加しなかったのか聞いたのでしょうか。</p>	<p>それが1つの要因というところで、記載させていただいております。</p>
<p>仕様書を手交した業者は6者いるようですが、先ほどの見積りを徴取して応札されなかった業者の意見でどうか。</p>	<p>はい、その見積りを提出した業者の意見になります。</p>
<p>その1者についてはそうとして、1者だけの意見なわけで、ほかの業者についても、なるべく参加して競争していただくのが、こちらとしては有難いかと思うのですが、その点は聞いていないのでしょうか。</p>	<p>ほかの業者も確認しております、1つは情報収集という形で仕様書をダウンロードしたというだけ、もう1つは、その会社の入札参加資格の社内規程のようなところで、応札に至らなかったという話を伺っております。</p>
<p>実際のところ、この時期にこれぐらいの期間でこれだけの量とかを用意することができる業者を調べるといわれても困ると思うのですが、ある程度知っておかないと、先ほど他の委員の先生がおっしゃったとおり、要は早く情報を得ていれば来られた業者もいるのではないかと思います。そうであれば、どのくらいの期間が必要なのか、事前に報告してもらつていればとか、あるいは打診してくれればとか、そういうこともあったのかなと思います。</p>	<p>はい。</p>
<p>それからもう1つは、これは一遍に全部引っ越ししてという作業になるだろうから、短い期間で設置までしなければいけないので、いろいろなものをばらばら持つてこられても困ることはあると思うのですが、品目がいろいろあるのだったら、幾つかに切り分けて、例えば机が一番多くてこれがネックになるのだったら、分けるのも1つの方法かもしれないですし、工夫の余地がありそうに思いました。</p>	
<p>健康・生活衛生局のレイアウト変更は、いつ頃決まったものですか。</p>	<p>令和6年4月1日から組織再編がございまして、レイアウト変更自体を行うのは令和5年中から決まってはいたのですが、詳細な部分が最終確定したのは、調整もあって少々時間を要しております、令和5年12月ぐらいに確定したところです。</p>
<p>(分科会長の意見)</p> <p>概数でもいいので早目に、こういう調達がある予定ですというようなアナウンスや、事前の声掛けをしておくといいのかかもしれませんね。そうすれば、準備しておこうという所もあったでしょうし、官の調達のやり方に比較的不慣れな所や、いろいろ準備が必要な所でも新しく参入して、可能であればもう少し安くなっていただければと思います。</p> <p>それでは、本件については以上で終わりしたいと思います。ありがとうございました。</p>	

【審議案件9】

審議案件名：公共交通機関等を活用した医師の働き方改革周知啓発事業
 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、落札率が低いため。
 発注部局名：医政局
 契約相手方：株式会社日本廣告社
 予定価格：60,427,400円
 契約金額：28,600,000円
 落札（契約）率：47.3%
 契約締結日：令和6年1月10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、株式会社日本廣告社が契約の相手方となつた。落札率は47.3%である。

意見・質問	回答
予定価格調書の内訳は詳細を掲載したものはないのでしょうか。Web広告作成費の額が適正だという根拠は、何かお示しできますか。	実際に想定をしていたF社からの提供資料に基づき、Web広告作成費を算出しております。単価の設定につきましては適切なものであったのではないかと考えております。
他はどうでしょうか。	電車内広告経費については、広告関連会社複数から参考見積を頂き、掲載予定の公共交通機関ごとに掲載期間に応じた金額を算出しているところです。
落札価格との関係上、適切な予定価格だったのかという疑問が1つあります。立て方に問題はなかったのか。安い価格で落札してくれたからいいようなものを、割高で落札された可能性があるわけです。	我々も反省をすべきと考えております。仕様書上は、1か月間の広告の掲載期間と、実際に乗客が見る回数、具体的には月間50万人以上が1回以上の広告掲載物を見る形で掲載をすればいいという、50万人ということ、1か月という期間しか設定をしていなかった中で、予定価格はJR東日本と東京メトロという形で複数者の路線を想定していたのですが、結果的には低入札価格調書にも記載したように、我々としては少しでも多くの国民の方々に周知を目指していたというのがあったので、その掲載期間を見直した上で、半月ずつJR東日本と東京メトロという形で掲載期間を見直して、半月ずつ複数者の交通機関に掲載をしていただいたことになっております。
もう1つは、落札者の請負金額明細ですが、広告掲載費の関東エリアはJR東日本、関西エリアはJR西日本のみで、予定価格調書の内訳に記載がある東京メトロ、大阪メトロが入っていない金額となっています。低入札価格調査の結果の中にもあったと思いますが、路線をもっと絞って、JR西日本と東日本の2つの路線、2つの会社に対してやればいいのではないかという技術提案をしてきたのではないかでしょうか。	結論としまして、乗降者数の観点から見た月間50万人以上が1回以上の視聴回数を目指すというところの成果目標については達成されたものと考えてはいますが、実際に予定価格の立て方と、仕様書の内容が完全に連動していたかどうかという観点でいうと、少し仕様書の記載が甘かったという反省点はあると考えております。
何を目標に予定価格、どういう効果、より高い効果を狙つて50万人どころか、100万人に見てもらいたいのですということで作った予定価格と、50万人ぎりぎりでいいんすと言つて提案されたものでは、大きい価格の開きがあると思うので、その点は、ある程度目標を絞ったほうがいいのかなという気はしております。仕様書の活動スケジュールでは、動画の掲載調整作業は2月の初旬からスタートを切りますという予定ですか。	はい。
業者が作ったスケジュールでは2月26日にトレンインチャネルは掲載開始、これは仕様書の3月頭のショート動画の展開活動と同じことですか。	そのとおりです。
業者がスケジュールを少し早くされたのですか。	そのとおりです。
掲載すべき動画をいつ作ったのかという話なのですが、1月10日に動画制作業務の再委託の申請をしている。委託が承	今回は契約期間が短かったというのもあり、再委託の内容自体については事業計画書の段階で、どういった内容を

<p>認されたのが3月13日ですね。3月13日に承認されると、掲載に間に合わないというわけですよね。</p>	<p>再委託するか、予算規模も事業者からはお伺いをしていたので、実質的な再委託の内容の審査、内容については事前に確認させていただいたところです。そのため、申請手続の形式的な手続の部分が若干遅れてしましましたが、実際には再委託の内容自体は、事業開始の段階で問題がないという旨を確認させていたので、事業と再委託の動画の作成と並行して、手続も進めていたという状況にはなっておりまます。</p>
<p>承認だけが遅くなったので、実際は、もう先に進めていたというはあると思うのですが、それは例えば承認は実際にはされていて、でも、この書面が発効したのが3月13日だという書き方をしないと、問題ではないかと思います。あとで駄目と言われて、全部先にやってしましたというわけにはいかないと思います。</p> <p>トレインチャンネルやWEST ビジョンですが、受託者の努力や普段の力関係により、その先の値段は変わるのでですか。それとも、定価なのか、どう把握されているのですか。</p>	<p>はい。我々も契約期間が短い中で様々な業務を並行してやっていた部分もあって、手続が遅れてしまった部分は今後改善をしていかなくてはならない点だと考えております。また、内容の審査についても、いつやったかという記録を経緯も含めて残しておくべきと考えております。</p>
<p>提案としてはいい提案なのかもしれません、そこも含めて金額に反映させるか、あるいはそこはもう実費で、知的作業や事務作業のところには対価を払うけど、そこは実費精算みたいな形で実施する、何かいい方法はないかなと思っています。</p>	<p>掲載する公共交通機関によって金額の差自体はないようですので、あとは、どれくらいの期間掲載するのかについては事業者ごとに提案が異なるので、そこで金額の多寡は生じてはくるのですが、単価自体は基本的には変わらないです。最初に複数者から見積りを取りましたが、各者とも同じ金額でしたので、あとは掲載期間によって金額は変わってくるものと考えております。</p>
<p>開札調書で、価格点がマイナスになっている事業者がおります。もし仮に技術点がとても高くて、価格点がマイナスとなると、結果的に総合評価点が1位になってしまう可能性があるのですが、価格点が0未満になるときには、これでもう失格、マイナス点もあげないというふうにしていただくのが正しい扱いとなります。</p>	<p>50万人以上は最低限ぎりぎり達成できそうな期間と掲載路線で今回落札をされていたので、委員ご指摘のような価格設定の方法を考える必要があると思いますし、あるいは仕様書に記載をする目標の立て方自体ももう少し精査をして考えるべきだったと考えております。</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。ありがとうございました。</p>	<p>分かりました。今後、気をつけます。</p>

【審議案件10】

審議案件名：デジタル人材育成のための「実践の場」開拓モデル事業（エントリー～ミドルモデル）

資格種別：一

選定理由：企画競争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：アデコ株式会社、株式会社アソウ・アルファ、株式会社パソナ

予定価格：611,021,225円

契約金額：611,021,225円

落札（契約）率：100.0%

契約締結日：令和6年3月1日契約締結日：

（調達の概要）

企画競争を行ったところ、3者の応募があり、アデコ株式会社、株式会社アソウ・アルファ、株式会社パソナが契約の相手方となった。契約率は100.0%である。

意見・質問	回答
令和5年度の調達改善計画では「企画競争が価格による交渉の要素が含まれない随意契約であることを踏まえ」、「適切かつやむを得ないといえるか慎重に検討の上、限定的に行うこと」と原則禁止とも書いてあるのですが、これに当たる種類のものではないですか。	最初に競争入札を検討していたのですが、今回の案件は、1つの区分で複数の落札者と契約する必要があります。これに関し、当省の会計課にも相談したのですが、競争入札を行った場合、1つの者としか契約ができないという法令上の制限があります。例外として、予算決算及び会計令臨時特例で、需要数が多いときの自衛隊の装備が挙げられていますが、それ以外は1つの入札公告の1つの区分で複数の者と契約できないという法令上の制限があります。今回は、やむを得ない事情として随意契約のうち、最も競争性がある企画競争方式で契約しています。
複数者と契約しなければいけないので仕方がないという点は分かりました。一方で、何でこれが禁止という話になっているかというと、要は、価格が決められる過程がいろいろと問題になりやすいと。やはり、同じこの改善計画では、経済性の確保を徹底すると書いてあるわけですが、これを徹底したという資料はありますでしょうか。	企画競争の提出書類として、企画書と併せて見積書の提出を求めています。企画書の中身を探点して受託者を決定しておりますが、その際に価格についても適正かどうか、当然、見積書もこれに付随して出てきて、それらを見た上で価格も精査し、その上で予定価格を決定しているところです。
資料に予定価格調書が付いておりますが、予定価格の積算にあたって見積りか何かを微取したのでしょうか。経済性を確保するために徹底的に交渉したのだということを示す資料という、例えば大もとの予定価格が適正のものだったのだと、それを示す根拠資料というのはありますでしょうか。	もちろん、1つ1つ価格の裏付けとなる見積書等を精査し、予算の範囲内で精査させていただいたところです。
各者が出してきたものの内訳ですよね。経費の内訳というのは項目名とかが違っていて、これに何か基準が1つあって、それと比較していくことができなかったものですから、そうすると、基準はないが個別に1つ1つ調べた結果、適正のものであるというようにやったということですか。基準になるものを別に作ってやったということでしょうか。	この事業経費の内訳の種類が、人件費、事業費、管理費、消費税等、ほかに、5の成果報酬関係費というものがあり、これは1つ1つの単価が仕様上決定しており、受託者が対象となる人数に応じて価格はある程度決まってくるところはあります。そのような意味では、こちらの示した単価をベースに成果報酬費については決定しております。金額的にそこが少し大きいので、対象の事業として実施する対象者数も各者同じですので、そのような意味では、ある程度金額は、逆にばらつきがあるということは、人件費が課題ではないかなど、そのような点も考えられると思います。そのような意味では、適切に精査させていただいたところです。
各者が別々に出してきて、別々の項目で書いてあるのですが、合計額が似たり寄ったりのところに皆さん集約されているようです。この3年度分の合計額を見ますと似た金額になると、そうすると、大体ここを基準にしてというのがあり、そこから経費を割り振っていったというような逆算式の作り方をしていたのかなという気もするのですが。	

<p>経費のうち大きいものは、これは動きようがないし、後は詰める作業をしていくと、最終的に同じような価格に集約されていくという理解ですか。</p>	<p>はい。</p>
<p>3者同時並行でされたということだと思うのですが、ただ、他の委員が分析していただいているように、金額が似たり寄つたりになっているものの、そもそもこれは同じことをお願いしている同一案件で、違っていていいのか。一番高い所、低い所でそろえる等、そのようなことは要らなかつたのか。たまたま見積りをバラバラに出てきて、どれも駄目ではないから、一応了解可能だから、結局出されたとおりに処理しましたみたいに見えるのですが、これは中身が少し違うのですか。全く同じだけれども少し金額はずれているのでしょうか。</p>	<p>事業としては同じです。ただ、事業全体で 1,200 人という対象者数を目標として、1 者ごとに 300 人、今回は 3 者で契約し、結果 900 人ですが、同じという御指摘はあります。こちらはモデル的に令和 5 年度から初めて実施している事業で、今後この事業を検証するに当たり、例えば、エリアごとで東京しかできなかつた事業者の場合、その東京だけのデータを基に検証するとなると、データが不足していました。受託者によっては 300 人を対象としている所が 100 人しかできませんでした。今後の検証が難しい、不確かなデータで検証することになってしまいます。そのため、そのような意味で、今後の検証をする上で、一定数の受託者にお願いすることが最も効率的ではないかと考えたところです。</p>
<p>その3者に委託することは分かりましたが、金額が違うことの理由が何かあるのかということです。例えば、東京をメインにやってもらおうとしている会社は物価が高いから高いとか、あるいは逆に、地方の会社は東京への移動費とか、出張とかの交通費が高いから逆に地方の会社のほうが高いとか、何か差があるのなら分かるのですが、同じものを頼んでいて値段は違うことの説明が、ロジックがよく分からぬのですが。</p>	<p>これは受託者によって、マンパワー的な人件費の部分、何人この事業に従事できるのか、そういった点で少し変わってくるかなとは思います。</p>
<p>発注者にとっては同じなのですが、受託者側の都合で値段が変わっていますという説明ですよね。</p>	<p>人件費についてはそうなります。</p>
<p>それが官の発注としてありなのか。一番点数が低い所が一番高かったりしているのです。それが、今の説明の流れからすると、出されたものは吟味して駄目ではないから、了解可能だからそうしましたという理由があり、差も出てこないのです。いいのかもしれません、制度上の善し悪しではなく、私の感覚だけの話なのか、制度の話なのか含めて分からなかつたので。</p>	<p>そもそも契約方式としては概算契約になっており、一応契約としては、この金額を上限にお支払いをして、実際に掛かった経費を精算してお支払いするという内容になっています。中身について、同じようなことをやっていたとき、実際に掛かった経費を払うというところでやっていますので、同じことをやって、相手の都合によって金額が変わってというところに、特に問題は生じていません。</p>
<p>その消耗経費とか、そういう経費も含めて実績に応じて払うのですか。それとも、やった人数だったら分かるのですが、エンタリーして来た対象の人数に応じて払うのが実績だと分かれますが、その事業費の人件費、旅費も実費精算なのでしょうか。</p>	<p>そうです。人件費、事業費も実費精算しています。</p>
<p>そうすると、事業者として、どこで利益を見出せるのですか。事業の発注の仕組み自体が今一つ理解できないのですが。</p>	<p>国の事業として受託して実施されたというところで、受託者としては社会的な利益はあると思っております。</p>
<p>これは、そういう調達なのですか。通信費も実費でしか請求できない。消耗品費も実費でしか請求できない。人件費も実費でしか請求できない。そういうことでしょうか。</p>	<p>そういう意味でいう利益になりますと、この事業は成果報酬関係費というものがあり、これは派遣のスキームの事業ですが、通常、派遣会社が派遣先から徴収する派遣料の一部を国が負担するので、そのような意味では、派遣先からすれば通常より少し安い価格で派遣を受け入れることができるという、派遣先にもメリットがあり、派遣元にも低価格で派遣ができる。そのような意味で受託者にも金銭的にもメリットはあると思います。</p>
<p>通常の調達とは大分違うと感じました。以上です。</p>	
<p>今回、これは企画競争の随意契約なので、仕様書に書いてある金額は、もうこれだけ払いますというようなことで伝わっているわけですね。応札者としては、これをいかに割り振って費目に当てていくかという形にならざるを得ないのでないかと思います。単価が会社によって違えば、工数で調整するというようなところも出てくると想像しますが、どうでしょうか。</p>	<p>成果報酬関係費が正に派遣会社が最も利益となる部分になるのですが、これは一般的な派遣業界では相当安いものとなっております。</p>

入札説明会について伺いたいのですが、何者ぐらい集まつたのでしょうか。	10者弱でした。
年の瀬も押し迫っているので、こんな時期にやって来てもらえたのだろうかと少し心配になったという、そのような意図で質問いたしました。今回、少し変わったやり方ではあるのかもしれないですね。その総合評価落札方式などにして、1者に請け負わせて、そこが再委託の形で3者にするという手もあるのかなという気もするのですが、今回はそのようなことは考えてはいなかつたのですか。若しくは、メリットがないのですか。	今後、事業を実施していく上で、その方法もあり得るのかとは思います。新規事業のため、国が受託者をグリップできたほうがより事業が回っていくのではないかと思い、企画競争で行いました。
(分科会長の意見) 次に似たような案件が出てきたときは、またいろいろ検討していただければと思います。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。	

3 6 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)