

令和6年度第2回厚生労働省公共調達中央監視委員会 (第一分科会) 審議概要

開催日及び場所	令和6年10月16日（水） オンライン開催		
委員（敬称略）	第一分科会長	枝松 広朗	あおば公認会計士共同事務所 公認会計士
	委 員	遠山 康	遠山康法律事務所 弁護士
	委 員	小菅 瑠香	学校法人芝浦工業大 建築学部 教授
審議対象期間	原則として令和6年4月1日～令和6年6月30日の間における調達案件		
抽出案件	11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	11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：中央合同庁舎第5号館LED更新工事
 資格種別：建設工事－電気工事（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：有限会社成川電設商会
 予定価格：46,200,000円
 契約金額：35,836,900円
 落札（契約）率：77.6%
 契約締結日：令和6年3月25日

（調達の概要）

一般競争入札（最低価格落札方式）を実施したところ、1者の応札があり、有限会社成川電設商会が契約の相手方となつた。落札率は77.6%であり、低入札価格調査を行つた。

意見・質問	回 答
2度入札を行うも応札者なしで不調とのことですが、前回は、応札の可能性のある方に対する声掛け等は行っていたのでしょうか。	1回目の調達が令和5年5月31日から公告したものと、2回目の調達が令和5年9月29日から調達の公告を行ったものの2件を行つております。実際に声を掛けたかという確認は取れていないですが、1回目の調達は、1者が調達に参加する見込みで入札参加資格の提出もあったものの、一部材料の入手の見込みが立たずに調達を辞退したということで、不調になつております。2回目の調達も、今回落札していただいた有限会社成川電設商会のほかに、もう1者競争参加資格の確認を出させていただいていますが、入札締切日を間違えた等の理由により、2回目の調達も不調になつております。どちらの回も、全く参加者がいなかつたというわけではなく、入札に対して手を挙げようと検討してくれている業者は何者かいたのですが、どちらも調達に至らなかつたという経緯があります。
幅広い声掛け以外に競争性を高める工夫は何かあるのでしょうか。部局で、何か工夫を考えている点があつたら教えていただけますか。	今回の工事はLEDの更新という物を換えるものです。幅広く業者を募るという形で、今回該当ランクに関してもう1つ等級を拡大して調達をしております。声掛けをしているかどうかは分からないです。そういうものを含めて対応していくことが有効なところかと思っております。

<p>今回の低入札価格調査の中で、予定価格と落札業者が落札した金額の内訳の差額を一覧表の形で整理してくださっています。他の低入札価格調査にも通ずることで分からぬことがあるので教えていただきたいのですが、業者がこの価格で応札できましたという理由を述べられていてどのような理由があるとどれだけの減額ができるのかというのは、どういう視点で確認すればよろしいでしょうか。説明内容が抽象的で、金額というのは差額として具体的に出てきますが、その理由によって、なぜそれだけの金額が減額できるのかところが今のところ何も分からず、そうなのかとうなづくことしかできないため、何か視点や、目の付け所などがあれば教えていただけますか。</p>	<p>非常に難しい質問ではありますが、例えば調達する機器の値段などは、資料にも書いているとおり、年間の取引数量などで数多くのものを調達すれば恐らく安く手に入るといったところもあります。そうすると、会社の規模が大きければ大きいほど可能性もあるということが1つあります。ただ、会社が大きくなってきたと、今度は共通費、現場管理費、一般管理費などが逆に大きくなってくることが考えられます。そうなってくると、なかなかどの程度の減額が目安かというのは、非常に目安的なところが難しいというところです。</p>
<p>つまり、ケース・バイ・ケースで、そのスケールメリットによる減額という一般論はあるけれど、逆にスケールが大きいことによって共通にかかる部分が増えてくるなど、一般論はあっても、個々具体的にこういう事情であればこの程度という基準や目安があるわけではないというご説明と理解いたしました。分かりました。</p>	
<p>スケジュールについてお伺いします。内訳工程表の履行期間が7か月と長めにありますが、内訳で見ると準備期間が5か月ほどあります。残りの実際の工事は結構手早くやられている感じですが、この準備期間は、どういったことに充てられていたのかを教えてください。</p>	<p>準備期間ですが、実際に工事を契約しますと、まず施工業者に現地を確認していただく期間が必要になります。その期間と、現場を確認した後、今度は照明器具を発注する。発注した後、器具が納品されるまで機器を製作する期間に充てるなど、現場まで持つて来るための必要な期間がこの約7か月には含まれている状況になります。</p>
<p>機器の購入は、この業者を通してではないということですか。</p>	<p>この業者が選定しています。</p>
<p>分かりました。天井をめくったらアスベストが発生しているなどという可能性もありましたか。そうではなく、誰でもできる工事と考えていいのですか。</p>	<p>今回の工事は、もともとある照明器具の場所に、同じLEDに換わる器具をそのまま付けるという形になるため、基本的に天井は触りません。そんなに難しい工事ではありません。</p>
<p>もし他の応札者がいて落札したとしても、やはり発注する機器の選定に5か月かかるということですね。</p>	<p>はい。</p>
<p>2度不調になった予定価格と、今回の予定価格は同じ金額ですか。それとも違う金額ですか。</p>	<p>申し訳ありません。確認をしないと分かりません。</p>
<p>低入札価格調査の対象になる入札ですが、予定価格を作るとときに、他者から参考見積は取っているのでしょうか。</p>	<p>基本的には、参考見積りを取らないと工事の予定価格を作成するときに難しいため、取っていると思いますが、この点も担当者が不在でして、大変申し訳ないですが、確認してご連絡させていただきます。</p>
<p>予定価格調査の中にある予定価格の内訳書の中身について、参考見積の中から参考にして取ったものですか。LEDの単価は、どのような単価なのでしょうか。</p>	<p>恐らくという回答になってしまいますが、今回の単価については、複数者から見積りを取りまして、その金額の安いものに労務費を足して計上していると考えております。</p>
<p>77.6%の落札率ですが、これが可能になった理由は、どういったところが考えられるのですか。または、予定価格が高すぎたということはありませんか。</p>	<p>理由につきましては、資料に業者から回答いただいたものを添付しております。1番目に、資材調達先と長年の付き合いによる関係から比較的安価に資材の調達が可能であったということ。2番目として現場管理費については、自社社員にて施工及び労務管理を行うことで経費の削減が可能であったこと。3番目として共通仮設費については、手持ちの資機材を活用することで新規購入の経費を抑えられたため安価にできたこと。4番目として、強い受注意欲があり、一般管理費において最小限の経費を計上して企業努力をしているという話を頂いておりますので、予定価格については妥当であり、業者が</p>

	頑張っていただいたという言い方がいいのかどうか分かりませんが、このような形になったと思っております。
低入札価格調査の中で、経営内容に関する部分について「十分な純資産を有している」、「各種利益もプラスとなっている」という表現があります。財務諸表も添付されていますが、十分な純資産を有しているというのは、どのようにして判断をされたのでしょうか。純資産比率を計算すると約20%になりますが、十分な純資産だという判断をされたのは、どういう考え方からですか。	何度も同じことを申し上げて申し訳ないのですが、この経緯につきましても、私どものほうで詳しく確認ができておりませんので、確認してご連絡、ご回答差し上げるという形でもよろしいでしょうか。
分かりました。低入札価格調査の調査内容が正確かどうかとすることを検証させていただいております。「各種利益もプラスとなっている」と表現をされていますが、最も重要な指標で見ると、損益計算書において最終損益が約マイナス300万円となっており、「各種利益もプラスとなっている」という表現は当たらないのではないかという気がしますが、いかがですか。	ご指摘のとおりです。確かにそのように読み取れますので、その点も含めて、どういう考えをもってこの判断としたのかというのを、改めて回答差し上げたいと思います。
(分科会長の意見) ご回答できなかつたところについては、部局に持ち帰つていただいて、後でご回答をお願いしたいと思います。	承知しました。

【審議案件2】

審議案件名 : 東西擁壁解体・撤去等工事 一式
 資格種別 : 建設工事 - 土木一式 (C/D ランク)
 選定理由 : 一般競争入札を実施している案件中、1者応札であるため。
 発注部局名 : 国立医薬品食品衛生研究所
 契約相手方 : 株式会社信友建設
 予定価格 : 57,296,185円
 契約金額 : 57,178,000円
 落札(契約)率 : 99.8%
 契約締結日 : 令和6年4月23日

(調達の概要)

一般競争入札（最低価格落札方式）を実施したところ、1者の応札があり、株式会社信友建設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
応札しなかった複数の業者が言っていた、施工期間内の敷鉄板の確保が難しいという点ですが、資料を見ると、相当枚数の鉄板が必要になるということは、担当部局も想定していたと思います。部局としては、それだけの枚数の敷鉄板を施工期間内に確保しておくことが難しいことは想定外だったのでしょうか。	正直申し上げますと、ある程度想定はしておりました。事前の見積りでも、難しいという意見は業者からも頂いておりました。原因としては、この時期鉄の単価が非常に値上がりしており、大きく値上がりする前に様々な業者が確保に走っていた背景があったようです。その中で、我々も必要最低限の鉄板数にしようということで、設計業者と話して仕様を考えて、最低限の動線確保の部分だけになっています。ただ、敷地が広いので、該当部分だけでも相当数の鉄板が必要となり、結局その枚数を確保するのは今からだと難しいという話を伺った次第です。
今後競争性を高めるためにどのような工夫があり得るのかという観点からの質問です。敷鉄板の確保が難しいことをある程度は想定されていたということで、相応の準備期間を応札可能な方たちに与えないと、実際に応札してくれるのが難しいのではないか。準備期間を長く取るという意味で、例えば公告をもっと前倒しすることは、現実的に可能であり、かつ、あり得るのでしょうか。	工夫としてはもう少し公告期間を長くするなど、少し事業の開始時期を後から開始できるように事業開始の大分前から公告をあげるというようなことは、予算の成立のタイミングなど政治的な部分もあるのですが、先生がおっしゃられた配慮は、今後対応可能かと考えています。
そういった工夫を是非していただければと思います。	はい、ありがとうございます。
落札者業者は鉄板が用意できたということで一者応札になりましたが、その辺りはどのような事情があつて応札できたのですか。	落札業者に関しては、恐らく付き合いがあり、敷鉄板を貸し出している業者等にある程度つてがあるようで確保できる状態にあったというのは聞いてはいますが、それ以上細かい事情までは聞いていません。
政治的な部分というお話でしたが、公告期間が非常に短いので、事前にどのような議論があつたか、短すぎないかとの話はあつたのでしょうか。	東西擁壁解体・撤去等工事は令和6年度の予算で予算要求していたものです。予算成立後に公共調達委員会を受けていて、非常に日程がタイトだったというのが本件に関してはあります。また、予算要求の際に、5月から事業開始として財務省から予算を頂いているので、開始時期は変えられないという判断がこの時にありました。ただ、先ほど先生がおっしゃられたとおり、もう少し余裕を持って公告の調達などをすべきではないかという話もありましたし、最初から予算要求する際に、開始時期を6月又は、7月からとしておけば、公告期間を確保できたのではないかと考えております。今後はそういった対応を行っていくと考えております。
鉄板以外で一者応札になった理由は出なかったのですか。	難しいと言われた理由は、今回話した鉄板のみです。
最近職人や建設系の方を探そうと思うと大体見つからないとよく聞きますので、鉄板だけのせいでもないかも知れないと思ったので伺いました。	複合的な事情はあると思っています。

再発防止の策を練っていただければと思います。	はい、ありがとうございます。
ただいまの質問に関する追加の質問です。審査調書の「公告期間は可能な限り長い期間をとること」への対応欄に「工事の開始時期を遅らせることは避けたい」とのコメント内容が含まれています。このコメントと今の回答内容に少し矛盾があるのではと思いますが、コメントの趣旨はどういったものでしょうか。	このコメントは、当該事業の調達前に厚生労働省内で審査をかけた時点でのコメントです。
財務省に対して工事の開始時期を4月で予算要求しているので、これ以上公告期間を延ばすことはできないということですか。	令和6年度の分に関しては、そのとおりです。令和7年度以降も工事を引き続きやりますので、予算要求の際にには、準備段階、調達の期間は3か月ぐらいかかりますという説明を行おうと思います。
今回は、工事の開始時期を誤ったということになりますか。	政府側としては早期実施という要望には、可能な限り応えられたと思っております。ただ、調達する担当者側で考えた場合、もう少し余裕をもった日程であれば一者応札は避けられたのではないかというのであるので、誤っているとまでは言いにくいというのは、そういった状況だと思っています。
予定価格を作成されるときに参考見積書を取られていますが、A社とB社の中には落札者も入っているのでしょうか。	落札者も入っています。
最初から落札率が非常に高くなってしまったことは、原因の1つでもあるわけですね。	はい。
参考見積について価格の妥当性を検証する手段は、何かありますか。	全てではないですが、資材の単価は、経済調査会が3か月に1回発行している積算資料や、建築資料の単価表の本と見比べて関東近辺の価格と齟齬がないかを調べる手段があります。資材に関しては全て確認しております。妥当な金額でおさまっていたと思います。
参考見積書の価格の中身については検証されているということですね。	はい。
(分科会長の意見) 分かりました。ありがとうございました。	

【審議案件3】

審議案件名 : エチレングリコール・3-ヒドロキシプロピルメチルシロキサンを主な構成成分とする重合体 (CAS:117272-76-1) に関するラットを用いた反復経口投与試験 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 : 国立医薬品食品衛生研究所
 契約相手方 : 日精バイリス株式会社
 予定価格 : 18,865,000円
 契約金額 : 10,450,000円
 落札(契約)率 : 55.4%
 契約締結日 : 令和6年6月21日

(調達の概要)

一般競争入札（最低価格落札方式）を実施したところ、3者の応札があり、日精バイリス株式会社が契約の相手方となった。落札率は55.4%であり、低入札価格調査を行った。

意見・質問	回答
資料にある参考見積を拝見すると、スケジュール枠を埋めるために、原価割れで受託したということなのでしょうか。	はい、そのとおりです。
このような原価割れで受託される例は、把握している範囲で他にもあるのですか。	余りないですが、ないこともないです。
落札率が低い、特に原価割れで受託されていることから、調達目的がきちんと達成されるのかという点が気になりますが、報告書は令和7年3月7日に提出してもらうということでしょうか。	はい。
それまでの間、何か中間報告書などは特に提出は予定されていないのですか。	既に研究はスタートしておりまして、研究部の者との打合せ及び進捗管理をしつつ進めているところです。
分かりました。	現在、順調に進んでいる状況です。
正にそこをお聞きしたかったです。中間報告書のような形で中間の成果物がないと、きちんと履行されているのかはどのように確認するのかと思っていましたが、今ご説明いただいた点で理解できました。	
このような試験は一般的な価格相場のようなものはないのでしょうか。通常でも価格に対してこれほどのばらつきがあるものなのでしょうか。	各企業の出した金額がもととなるため、基準となるようなものは現時点ではありません。
金額で調査の質に差が出るということはないのですか。要求事項を守っていれば、質に差が出ることや、安からう、悪からうになるようなものではないと考えられるのでしょうか。	試験を実施する施設の規格を満たした事業所であることを参加資格の要件としていますので、要件をクリアしていれば、問題がないと考えられます。
予定価格の見積りがC社、D社、E社とあり、最も安い業者を取ることもあると思いますが、妥当性や分解してきたときに、比較はできるのでしょうか。最終金額だけを見るのですか。	最終金額の平均値を取って、予定価格を設定しています。部門ごとでも精査できなくはないかもしれません、各企業の見積書の内訳が全て統一されているわけではないため、一概に見比べができないこともあります。最終価格は、各社の見積金額の総額の平均を取って算出しているところです。
そのとおりで、見比べができないと思いました。専門の方が見たら分かるのかもしれないですが、業者から見積りを出していただくときに、4つの試験ごとに分けてもらうなど工夫すれば、もう少し中身が見えるのではないかという意見です。	
この試験事業は過去にもされたことがあるのでしょうか。	ラットに投与する化学物質を変える形で、これまでにも多数実施しております。
分かりました。先ほどの質問に関連しますが、予定価格の中身の検証方法は難しいということですが、過去の実績があるならば、他の事業者が行った過去の実績との比較検証などはした	過去の見積額と見比べはしております。ただ、ラットを用いた反復経口投与試験というくくりではありますが、対象物質が変わると使用する機械なども同じではありません。

のでしょうか。	くなるため、全てを応用できるというわけではないという現状です。
正確に検証する作業は難しいということですか。	そのとおりです。そのため、毎回見積書を提示していただいて、予定価格を算出しているところです。
落札率がおよそ55%ということですが、これはどうですか。過去の状況については特に問題はないというお話をしたので、積算基準の見直しは少し必要ではないかという気もいたします。今回は日精バイリス株式会社の特殊な事情があったこともありますが、事情を加味しても、余りにも低すぎる入札額だと思っております。予定価格が少し高すぎたということはありませんか。	日精バイリス株式会社の本来の積算見積額と比べても、落札率は低くなると思います。今後の対応は、少し見積りを取ってくれる量を増やすという選択肢があるとは思いますが、やはり参考見積のため、実際に入札する金額と少し乖離が出る現状もあります。他にも数を増やすと、見積りを取るのにお金がかかる業者もあり、その辺りの兼ね合いからも、今後こうしますというの言い切れないところです。
(分科会長の意見) 分かりました。今行ったディスカッションの内容につきましては、参考になることがあれば、部局に持ち帰っていただいて、何らかのヒントにしていただきたいと思います。ありがとうございました。	

【審議案件4】

審議案件名 : 補装具製作棟屋上改修工事
 資格種別 : 建設工事 - 建築一式工事又は防水 (C、D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 : 国立障害者リハビリテーションセンター
 契約相手方 : 有限会社加納塗装工業
 予定価格 : 38,131,607円
 契約金額 : 14,025,000円
 落札(契約)率 : 36.8%
 契約締結日 : 令和6年6月14日

(調達の概要)

一般競争入札（最低価格落札方式）を実施したところ、5者の応札があり、有限会社加納塗装工業が契約の相手方となった。落札率は36.8%であり、低入札価格調査を行った。

意見・質問	回答
今回の入札金額を見ると、最も高額な方でも予定価格に対しても53%ほどです。簡単なものではないということを理解しつつも、予定価格の設定が必ずしも適切ではなかったのではないかという問題意識があります。その上で、工数など部局ではわからない部分は見積書を参考にして、積算方式で予定価格を算出していますよね。	はい。
本件のような場合の予定価格算出のルールだと思いますが、ルールに即してもなお必ずしも適切ではない予定価格が設定されてしまったことになります。適切な予定価格の設定に向か、本件と同様の案件について何か工夫の余地はあるのでしょうか。	予定価格の算出に当たり、参考で見積書を微取していますが、参考となると、高めに出していくことがあります。見積書が適正かの見極めを、市場価格などの調査をさらにやって、本当に適切であるかを調べる余地はあったと考えています。
今回参考見積を微取して、金額そのものから直ちに予定価格を設定したわけではなくあくまでも工数の確認という理解で間違いないでしょうか。	そうです。
分かりました。参考見積が市場価格から乖離していないか、落札、応札を視野に入れて高めに出していくいかという点のチェックを可能な限り行っていただければと思います。	ありがとうございました。
丁寧に予定価格を算出した資料を出していただいているが、各社の見積もりの安くなっている部分を組み合わせて算出されているようです。人工が違うなどの差を全て確認した上で、この組合せで問題ないと確認しているのであればいいと思いますが、特定の組合せではじめて施工が可能になる場合もあるかと思います。パーツのみを取り上げて安いほうだけピックアップしていく方法でいいのかどうか、その辺りはどう考えられたのでしょうか。	見積りを取るときに必要な段階で、最初に高圧水洗を行い、不良部の補修をし、その後シート防水をするという、段階ごとに見積りを出していただくようにしているため、それぞれの項目の安いほうを組み合わせれば問題なく施工が可能になると考えております。
参考見積の中身について、労務費の工数で見積りを取られているということですが、実態を反映した見積りになるのかというところが少し疑問です。屋根の改修工事で資材は使わないのですか。	資材込みで見積りを頂いております。
単位の人工は、1日当たりの労務費という意味でしょうか。	そうです。
予定価格の資料の中にルーフィングシートがありますが、これは資材で、屋根に張り付けるシートですよね。	はい。
そういうものが個別に何平米で、この見積りを取るときに表記されないものが、本当に正確な参考見積書になり得るのかというところが少し疑問ですが、いかがでしょうか。	屋上の面積は伝えており、シートの必要な面積を施工するということで見積りを頂いていますので、大丈夫かと思います。
直接1平米当たり幾らと、資材として見積りに入れるのはいかがですか。そちらのほうが正確ではありませんか。	資材と工事費を別にしたほうが分かりやすいと思いますので、その辺りは検討したいと思います。

<p>今回落札者の有限会社加納塗装工業から頂いている工事内訳書にはルーフィングシートが何平米と、内訳書の中にきちんと表記されています。</p>	<p>はい。</p>
<p>この工事内訳書の様式と、参考見積を取られた様式に大きく乖離があり、参考見積書は、工事実態を正確に反映できないのではないかという疑問があります。その辺りも資材ごとに、参考見積の中に入れたほうがより正確に工事実態を反映した見積金額になるのではないかと思います。</p>	<p>はい。</p>
<p>公共調達委員会の審査のときに「声掛けをするように」と、コメントが入ってきたということは、複数者に声掛けをする予定がないということだったのですか。</p>	<p>恐らく、公共調達委員会の審査に出したときの直近の類似工事で出した応札者数が2者だったことから、さらに多く参加できるようにということだと思います。</p>
<p>前の調達が2者だったため、もう少し入札者を増やしてくださいということでしょうか。</p>	<p>はい。</p>
<p>(分科会長の意見) 分かりました。これで質問を終わります。今回いろいろ審査内容につきまして部局に持ち帰っていただき、参考になるようなところがありましたらご検討いただきたいと思います。以上です。ありがとうございました。</p>	

【審議案件5】

審議案件名 : 医事業務及び診療報酬請求等事務一式
 資格種別 : 役務の提供等 (A・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者応札であるため。
 発注部局名 : 国立障害者リハビリテーションセンター
 契約相手方 : 株式会社ソラスト
 予定価格 : 42,766,138円
 契約金額 : 40,920,000円
 落札(契約)率 : 95.7%
 契約締結日 : 令和6年4月1日

(調達の概要)

一般競争入札（最低価格落札方式）を実施したところ、1者の応札があり、株式会社ソラストが契約の相手方となった。落札率は95.7%である。

意見・質問	回答
一者応札になった要因分析の中で、入札に参加しなかった業者への聞き取りの結果として、準備期間が足りなかつたとのことです。この業務は、業務に従事する人員の手配がつけば何とかなると思います。準備期間が足りないというのは、人員の手配、配置が間に合わないという意味かと思いますが、準備期間が足りないというのが具体的に何を指しているのかは確認していますか。	はい、準備不足という理由で、応札しなかった業者に確認したところ、準備期間が足りないことと併せて様々な理由を述べていていました。例えば人数、仕様書では7名と表記していますが、7名のうちに経験者の勤務年数が何年以上の人員を配置することという設定をしており、その人員をほかのところから補充する必要があるため、調整には時間がかかるという問題や現在、関東近辺でこの業務を委託できるように準備中というような形で、もう少し広い意味の準備不足と回答した業者が1者おりました。
準備期間が足りないとは、何かを準備したかったのに間に合わないというところまで確認しておかないと、次に同じような案件調達を行う際に、どのような工夫をすればいいか対応の取りようがないと思います。応札する可能性のある業者たちが応札しなかった理由を具体的に確認して、可能な範囲で解消するようにならないといけないのではないかと思いますので、準備期間が足りないというのが、どのような意味かということを確認いただきたいと思って質問しました。	ありがとうございます。
回答にあるように何が足りないのかというのは、人の配置が間に合わないことや、このような業務の受入体制そのものが、まだ整っていないという意味の準備期間不足ということは理解しましたので、部局できちんと具体的なところまで確認しているという点を確認することができて私の中では明確になりました。	仕様書の作成時点で、病院の管理をしている医事管理課と、業務の内容について緩和できないか度々確認をしていますが、どうしても難しいという回答で、人員の経験数や配置を少なくできないかというのは毎回調整をしています。
次に、先ほどの質問に対する回答もありますが、仕様書の中で業務従事者に関する事項として、様々な条件を付していますが、調達目的を達成するという観点から、要件の緩和は難しいと考えたほうがよいでしょうか。要件を緩和すれば人員の配置も容易になるかいう観点からの質問です。	その通りです。
既に調整した結果としてここまでが限界だったということですね。	非常に厳しいと思っています。公告日をさらに早く出すなど開札日を調節するということは、少し厳しいスケジュールになっていると思っています。
本件のような業務全般について、そもそも受入体制が整っていないという業者は別として、本件業務に従事する人員の手配という観点から見た場合、確かに準備期間を長く与えたほうが応札しやすくなると思います。	ただ、調達概要を拝見すると準備の期間としてはそれなりに設けられているようにも見受けられますが、今回のような公告日、入札日、契約日よりもさらに長い準備期間を設けることは現実的に可能なのでしょうか。

<p>競争性を高めるための工夫というのは、何か部局で、ほかにこのような方法があるのではないかという想定をしていることはありますか。</p>	<p>現時点ではひとまず行っていることとしては、広く業者を探してたくさん声を掛ける、興味を持っていただこうな、こちらから働きかけをするということが実際に行っているものになります。</p> <p>ただ、それでも現時点では一者応札になっているため、仕様書をもう少し分かりやすくするなどは、今後、更に検討していきたいと考えています。</p>
<p>分かりました。準備期間が必ずしも短かったとは思っていないので、現実として更に長い期間が難しいとなると、回答にあるように幅広い声掛けと丁寧な説明になると思います。実行し、業務を進める中で、ほかにも気付いた点があれば、競争性を高めるための工夫を積極的に行っていただきたいと思います。</p>	<p>ありがとうございます。</p>
<p>準備期間について、一般的に本案件のような業務を行うときに、発注から業務開始まではどの程度の期間を見るのかは事前にリサーチされていますか。</p>	<p>業者に対してということでしょうか。</p>
<p>そうです。市場調査のような、国だけではなく民間などが一般的に受注してからどの程度で業務開始になるのかということは調べているのでしょうか。</p>	<p>調べ切れておりません。申し訳ございません。</p>
<p>もう一点は、ほかのセンターで医療業務や診療報酬事務の一式の発注などがあるのであれば、公告期間や契約金額などを参考に聞いたことはありますか。</p>	<p>実際に、ほかのセンターに聞くなどということはしておりません。</p>
<p>近年は、物品搬送や給食、事務なども、医療福祉施設で独自で持てなくなり委託するということが増えています。</p>	<p>内部でも検討いたします。</p>
<p>このように丁寧に予定価格を積み上げても、恐らくほかにたくさん仕事があれば、メリットがなく、そもそも応札しないという話があるのでないかと思いました。民間や大学病院等を優先し、人員が取られてしまうのであれば、事前にリサーチをなどした上で募集するのがよかつたのではないかと思います。</p>	
<p>参考見積書を2者から頂いていますが、F社が入札に参加しなかった理由は、どのようなところにあるのでしょうか。</p>	<p>F社から聞き取った情報によると、人員確保の問題で不参加となったとのことです。</p>
<p>そのほかに入札の可能性のある事業者は、どのようなところが考えられますか。</p>	<p>具体的に会社名を申し上げる形ですか。</p>
<p>はい。</p>	<p>今回こちらから声を掛けた業者は、応札の株式会社ソラスト、先ほどのF社、それからG社、H社、I社、J社といったところです。</p>
<p>先ほどの一者応札の理由書にあるように、今回は入札については難しいという回答だったわけですね。</p>	<p>そのとおりです。</p>
<p>落札率が少し高いと思いますが、株式会社ソラストから参考見積を頂いて、おおよそ近い金額で入札してきてるので特に問題はないですが、予定価格をもう少し厳しくするなどは考えられますか。</p>	<p>現時点で、作成方法は過去から同様の方法で積算をしているため、恐らく内部も現状に合うように確認することは検討しています。</p>
<p>(分科会長の意見)</p> <p>分かりました。では終わります。これで審議のほうは終了させていただきます。審議内容については部局に持ち帰っていただいて、参考になるところは十分ご検討いただいて、これから事業に役立てていただきたいと思います。ありがとうございます。</p>	

【審議案件6】

審議案件名： 国立感染症研究所戸山庁舎プール等改修工事（変更契約）
 資格種別： 一
 選定理由： 隨意契約を実施している案件中、変更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： 国立感染症研究所
 契約相手方： 株式会社イズミ・コンストラクション
 予定価格： 465,806,000円
 契約金額： 462,550,000円
 落札（契約）率：99.3%
 契約締結日： 令和6年4月1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
当初契約に基づいて工事を進めてきたところ、アスベストが見つかったため除去作業が必要となりました。これによる工期延長と工事用ケーブルの不足という事態による工期延長があつたことで変更契約という流れですよね。	そのとおりです。
変更契約、工期延長が必要になったことで、改めて別の業者に依頼するというのは、余りなく、同じ業者に頼むことが一般的かと思います。引き続き同じ業者に頼んだほうが効率的、合理的に工事を進められるだろうという意味では、変更契約が随意契約になる点については合理性があるのかなと認識していますが、そうすると、当初契約である業者に頼むと、変更が生じた場合には同じ業者という流れが生まれることになります。当初契約において、なぜ応札者が1者しか現れなかつたのかという要因の分析はしていますか。	競争参加資格を有すると思われる業者に、10数者声掛けをしました。技術者の配置が困難であるとの回答もありました。ほかの案件を抱えているため、本案件に作業員その他、会社として力を注ぐことができないという理由がありました。国立感染症研究所の中で実験室を造る、さらに改修工事で、居ながら工事というところがあり、同様の工事経験があり、かつ手が空いているという所が株式会社イズミ・コンストラクションしかなかったと分析しております。
国立感染症研究所の中の実験室に関する工事という、ある意味、特殊性・専門性があるため、応札可能性のある人が限定的になってしまい、その方たちの手の空き具合という偶然によって左右される部分もある、こういうことですか。	そうです。
そうすると、競争性を高める上では、制約がある中で何か工夫の余地はあり得るでしょうか。	現状では、より多くの業者に声掛けを行うことが中心になると思います。通常の実験室ではなく、BSL2という、危険性があるウイルス、病原体を扱う実験室のため、施工実績を課す必要があることを、公共調達委員会の場でもご説明させていただいており、そこがネックになっているところで、条件について見直すことは難しいという状況です。
分かりました。競争性を高めるのが容易ではないという点が理解できました。変更契約における契約金額の定め方ですが、アスベストの除去作業に関する増額分の予定価格を設定され、更に工事用ケーブル不足の工期延長による増額分に関しても別途価格を出し、前提としてイズミ・コンストラクションさんと交渉して決めるという流れになるのですか。	そのとおりです。ただ、価格の妥当性は確認する必要があると思いまして、資料は最終的な見積書で、当初はさらに高い金額で見積りがなされていました。工事監理業者である他業者の目で見ていただき、それぞれの工事の項目について、市場価格から見てどうなのかというところで査定をして、結果として、最終的な見積書になっております。
第三者のチェックも入れた上で検証をしているということですね。	はい。
分かりました。工事用ケーブルの不足という点ですが、当初契約に基づく工事を進めて、進捗に応じて工事用ケーブルを調達しながら工事を進めていくという方法になっていたのでしょうか。	そのとおりです。設計図書はありますが、建物が建てられてから30数年たっている関係で、現場と竣工図が合わない部分が多々ありました。それらを確認しながら必要なケーブルの仕様、長さなどを決める必要があります。

事前にどの程度の分量が必要なのかということが分かっているのであれば、調達不足による工期の延長という責任は、業者にあるのではないかと思いましたが、実際に工事をしてみないと分からぬ部分もあるから、どうしても今回のような不足というの不可避的に生じてしまうという理解で正しいですか。	そのとおりです。
分かりました。	
予定価格の作り方について見積りが2ページ分だけ付いていますが、別に詳細があったと思っていいですか。	はい。この後、項目ごとの詳細なものがあります。積算数量に当たるような材料別の見積もりがあります。
分かりました。入札のときに応札した業者が少ないということですが、公告してから入札書提出までの期間が短いことも理由になるのではないかと思いました。この辺りはどうでしょうか。	設計業者からは、事前にこの工事の概算見積りと併せて工事のスケジュールも頂いておりました。工事スケジュールによりますと、工事内容から、かなりタイトなスケジュールになるということで、もちろん最低限の公告期間は設けなければいけないですが、より広く業者に参加していただけるように、公告期間を長くする余裕がなかったということです。
本当に最近は職人が確保できない状態で、おそらく期間が短いと無理なパターンも多いのではと推測されます。再発防止を検討してください。	はい。
当初の予定価格が約3億4,900万円で、結果的に約4億6,200万円の非常に大きい工事になりましたが、変更契約をするときに、追加工事契約として別契約という考え方はなかったのでしょうか。	別契約という考え方はありませんでした。
随意契約で変更契約だけでやっていくというルートしか考えられなかったのですか。	はい。1つは、工期的な問題があり、改めて一般競争入札に付して調達手続を行うと、1か月から2か月弱ほどのロスになるという点が、非常に大きいと判断しております。
今の工事業者にお任せすることの理由付けとして、競争に付すことがそぐわないというで、会計法第29条の3第4項を持ってきて、随意契約として契約することはもちろん可能だと思いますが、別契約という考え方もあるのかなと思います。いかがですか。	同一業者と別契約ですか。
そうです。変更契約ということは、新しい変更契約書を交わしたことですよね。	そうです。
現状の契約はそのまま置いておいて、新たに別の契約をする方法もあるのではないでしょうか。そのほうが、透明性が高い調達になるのかと思いますが、いかがですか。本当にその方法が正しいかは分からぬのですが、そのような検討はあったのかと思って質問させてもらいました。	同一業者と別契約を結ぶということは、考えとしてはありませんでした。工期延長は必須のため、当初の契約を変更契約せざるを得ないことになり、変更契約の中でアスベストの除去作業なども盛り込んだ形の変更契約が、事務的にも合理的ではないかということで判断いたしました。
工期の延長が大きかったということですね。追加工事ではなくて、同じ工事での工期の延長が必要だったということですか。	そうです。
アスベストの問題は途中から出てきたのでしょうか。	はい。
予想はされなかつたのですか。	アスベストが含有されていて処置されている、あるいは未処置というものは国交省のホームページで公表されていますが、戸山庁舎はホームページに掲載されていなかったということで、アスベストの含有は恐らくないだろうと思っていました。ただ、念のため確認調査をすることを工事着工時の条件として付けておりました。設計業者からもアドバイスがあり、そのような形の要件を付けて、結果として、含有が判明しました。
分かりました。実際に変更契約で進むとしたときに、随意契約理由書と変更契約理由書は、別々に明確にしたほうがよいの	随意契約する必要があることと変更契約をする必要があることというのは、確かに違うと思います。

ではないでしょうか。随意契約と変更契約は性質が違うものだと考えていますが、どうですか。	
随意契約理由書の中に変更契約の中身が書いてありますが、随意契約の理由にはなっていないように思います。変更しなければならないため随意契約しますというのは、少しおかしい表現ではないでしょうか。	随意契約を締結する上で、1度締結した工事契約の設計変更に当たるのかというところを検討しました。国交省から設計変更ガイドラインが出ていて、その中で、本体工事と一体不可分であることや、一体不可分でなくとも30%を超えるような契約に対しては、別契約するという文言があります。
30%を超えているように見えますが。	当初はアスベストの除去ということで変更契約の審査に1度諮らせていただいております。その時点では30%は超えていない形となります。
変更契約の審査に關し、アスベストの除去の部分とケーブルの不足による工期延長の部分について、分ける必要があったということでしょうか。	はい。時期が異なっていることが理由です。アスベストの除去の部分について、1月25日に審査をしていただいているが、この時点での影響があるのかというのは、まだはつきりしておりませんでした。
変更契約書はあるのですか。	あります。
非常に簡単な変更契約書ですね。	はい。
前の原契約は生きているなど、変更契約には必ず書いてあるはずですが、そのような記載の文言はなく、非常に簡単な契約書になっているということですね。	そうです。
先ほど話のありました、もう一方のケーブルの不足による工期延長の部分ですが、予定価格の積算において、工期延長に伴う管理費が増えたという理解でよろしいですか。	そのとおりです。
分かりました。通常でいけば、もちろん直接工事費のほうが大きい金額になりますが、全く逆の数字が入っているということは、工期延長に伴って管理費が増えてしまうという理解をすればいいということでしょうか。	はい。
(分科会長の意見) 分かりました。今回の内容につきましては、部局に持ち帰つていただいて、いろいろご検討いただきたいと思います。ありがとうございました。	

【審議案件7】

審議案件名： 国立感染症研究所戸山庁舎実験室等改修工事（変更契約）
 資格種別： 一
 選定理由： 隨意契約を実施している案件中、変更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： 国立感染症研究所
 契約相手方： 株式会社イズミ・コンストラクション
 予定価格： 395,323,500円
 契約金額： 393,690,000円
 落札（契約）率：99.6%
 契約締結日： 令和6年4月1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
一者応札になりやすい素地、あるいは変更契約に至った理由など、1つ前の案件と基本的には事情は同じと理解してよろしいのですか。	はい。一者応札になった理由も、ケーブルの関係による工期延長があったということです。この実験室等改修工事においても軽度のアスベスト含有が判明しております。ただ、大幅な工期延長にはつながらない、いわゆるレベル3の簡易な措置で除去が可能なもので変更契約、工期延長の最も大きな理由はケーブルの供給不足ということになります。
低温庫の仕様変更というのは当初契約のときには想定していなかった、想定外の事情が生じたことによって突然必要になったものでしょうか。	はい、実際に使用する研究者からヒアリングを進める中で、機能面で、少し原設計では不足する部分があり、設計変更をする必要が生じております。そのため、工事業者としては当然見込みなかったということになりますし、発注者としても、発注時点では研究者も認識がなかったということになります。
工事を進めながら、現場で働く方たちからヒアリングを行つて微修正をかけていくというのが、工事の進め方として一般的なのでしょうか。何らかの改修工事を行うときは、現場の方からのヒアリング等も行って、行うべきことが確定してから詳細設計が行われ、工事着手という流れをイメージでいましたが、今の説明にあったように、工事が進んでいく中で、現場の方のヒアリングによって更に修正をかけていくというのは、決して例外的なことではないのでしょうか。	設計を検討するに当たっても、使用予定の研究者からヒアリングを何度もしてあります。その上で設計図書を完成させて発注をしたわけですが、その後、この低温室に限らず、増減が研究者の要望によって生じてくることがあります。改修工事の目的に沿って必要な機能が確保できない場合には、追加工事等でその部分の機能を確保する形で進めております。その辺りの事情を考慮しないで発注したわけではないのですが、やはり仕様の面で、工事が進む段階で追加の要望がある程度出てきて、その中でも反映せざるを得ないものも出てくるというのが実情です。
改修工事一般を考えた場合、ほかの改修工事でも、工事を進めている最中に、現場からの声に応じて、調達目的達成という観点から追加や、変更になることはほかでもあり得るし、現にあったということでしょうか。	そうです。
分かりました。先ほどの1つ前の審議案件と同じように、もともと受託、受注していただいている業者さんに引き続きお願いするのが効率的、合理的であろうということから、今回、同じ業者の株式会社イズミ・コンストラクションに発注し変更契約締結をした。そういう点では1つ前の審議案件と同じということですね。	はい、そのとおりです。
本案件の改修工事をやっているときの入札というのは、8月7日の公告ですから、前の案件（審議案件6）の随意契約はすでにしている状態ですよね。	はい。
工事用ケーブルなどの供給不足というのを見越して応札してこなかった業者というのはありますか。	ないと思います。

<p>本案件で入札をするときに、前の案件が随意契約になったことから、何かあっても随意契約にできると考えて、資材不足でも、応札に踏み切る可能性もあります。余り公平ではないのかなだと思いますが、いかがでしょうか。</p>	<p>公平性を担保する必要はあると思いますが、その辺りは推測の域を出ず、なかなか難しいところだと思います。確かに、同じ戸山庁舎内で、予算措置を理由として改修区画が細切れになってしまいましたが、先行工事を株式会社イズミ・コンストラクションが受注し、先行工事と搬入経路が重複して業者間のやり取りが出てくる中にあって、ほかの業者がそれでも取りにいくのか、あるいは、面倒な案件だと思われる可能性はあると思います。</p>
<p>入札の要綱のようなものに、資材の供給不足や価格高騰などになったときにどのような対応をするかという、文言が入っていないのですか。</p>	<p>入札説明書、入札公告には入っていません。ただ、契約書の案の中に、国交省からの指示で、予期せぬインフレの事情というのも、双方で協議をした上で、資材の供給難を理由とした増額の変更契約を結ぶことも許すような契約内容の案を示しております。</p>
<p>応札をする者にそのような情報が伝わっていると、少しは公平性が保たれるのではないかと思います</p>	<p>はい、ありがとうございました。</p>
<p>前の案件と同じように、今回プラスで、追加工事代が発生しているということですね。当初契約金額の2億9,700万円で計算すると、追加分が30%を超えていますが、追加変更分をそれぞれ分けて見ると、30%を下回るという状況ですね。</p>	<p>そのとおりです。</p>
<p>2つに分ける意味はあるのですか。</p>	<p>理由としては事情ごとに分けています。低温庫の仕様変更というのは、ある意味発注者側の事情で、ケーブルの供給不足は社会的な状況であるため、それぞれに分けて整理する必要があると考えました。</p>
<p>30%を下回らせるために1つの方法を取ったという見方ができないとも限らないですが、いかがですか。</p>	<p>そのような算段で分けたわけではありません。</p>
<p>分かりました。先ほどの案件でも、随意契約理由書が変更契約理由書と兼用されているということが少し気になります。変更契約理由書をきちんと書いて、その上で随意契約を結ぶという筋道の中で書類もそろえなくてはいけないように思います。</p>	<p>そのとおりだと思います。今更ですが、資料の業務内容に書かれている内容をきちんと随意契約に入れて、随意契約理由書として適切な文言に整理するということは必要だったと思います。</p>
<p>随意契約理由書は、理由として3行しか書いていませんが、情報として必要な情報が漏れています。実験室の大きなコストに関し、実験台の購入額についてこの変更契約の中で触れられないというのも、あまり適切ではないと思いますが、いかがですか。</p>	
<p>随意契約理由書は、会計法のどこに当たるかということがメインになります。</p> <p>変更契約については、変更契約理由書としてきちんとそろえるべきではないかと思いますが、いかがでしょうか。</p>	<p>はい、そのとおりだと思います。</p>
<p>(分科会長の意見)</p> <p>分かりました。では、終わります。長い時間ありがとうございました。</p>	

【審議案件8】

審議案件名 : 村山庁舎及びハンセン病研究センター実験用動物飼育管理業務請負契約
 資格種別 : 役務の提供等（A、B、C又はD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 : 国立感染症研究所
 契約相手方 : 一般社団法人予防衛生協会
 予定価格 : 57,728,000円
 契約金額 : 57,024,000円
 落札(契約)率 : 98.8%
 契約締結日 : 令和6年4月1日

(調達の概要)

一般競争入札（最低価格落札方式）を実施したところ、1者の応札があり、一般社団法人予防衛生協会が契約の相手方となった。落札率は98.8%である。

意見・質問	回答
競争参加資格の緩和や応札要件の緩和等の対策は既に講じているということですので、今回応札しなかった者の話を聞いて、開札から契約締結あるいは契約の履行、着手までの準備期間を長めに取れるように開札の前倒しという対応の検討も是非やっていただきたいと思います。 一者応札が続く状態になると、本来は一定程度の知見があるからこそ落札できた者が、実際の業務を進める中でさらに知見が溜まり、部局の信頼も高まっていくというのが一般的だと思います。そうすると、ほかの業者が参入しにくい環境というのが高まっていくのではないかでしょうか。	ご指摘のとおり、同じ業者との契約が続くと、業務に慣れてきて、現場サイドも非常にやりやすくなっています。反面、ほかの業者が参入しにくい環境というのが徐々に高まっているように感じております。具体的にどうすればほかの業者が参入しやすくなるような環境が作れるかというのは、まだ来年度の調達まで時間がありますので、引き続き時間をかけて検討していきたいと思います。ありがとうございます。
一者応札が続いている状況の中で、他の業者が参入しやすい環境を作るための工夫を、何らか検討いただきたいと思います。	
一者応札が続いたことで、資格要件なども少し緩和したという話がありました。今回、準備期間が確保できないという話がありましたが、資格要件の面ではクリアしたかは確認されたのでしょうか。	はい。資格要件はクリアしていたので、最初は前向きに応札を検討してくださっていたのですが、最終的には、やはりスタッフの確保が時間的に難しいところで辞退の連絡がありました。もう少し時間があれば、人員を確保できて応札できたのではないかということでした。
1つ解決したけれど、また別の問題が出てきてしまったということですね。	はい。
もう一点は、資格や時期の条件が難しそうだと思いました。書類の中で3月中旬の開札ではという文言がありますが、時期を前倒しというのが、いつの時期なら良いのか、仕事の繁忙期はあるのでしょうか。	特に繁忙期というのは聞いておりません。
年度末などでしょうか。	はい、ほかの業者がどのような形で、ほかの動物実験施設のある機関と契約しているのか分かりかねますが、4月1日にすぐに6名以上のスタッフを確保するとなると、やはり募集など、現在ほかのさまざまな業務に従事している会社との調整なども発生するかと思います。そのような意味でも1か月程度は余分に今よりも長い時間を確保しないと、特にこの業務については専門性の高い業務であり、それほど、人材もふんだんにいるのではないかため、急に人の確保をするというのは難しいという面からもやはり最低1か月程度は人員を融通、集める期間を確保していきたいと考えております。

<p>今の回答にもありました、おそらく業者からだけ情報を得ても、市場がどのようになっているかは、なかなか見えないところがあると思います。ほかで同等の飼育管理業務を委託している研究所などがあれば、公告期間や金額など、リサーチする方法もあると思いました。ご検討ください。</p>	<p>分かりました、検討してみます。ありがとうございました。</p>
<p>落札率が98.8%ということですが、非常に100%に近い落札率の理由はどういうところにありますか。</p>	<p>今回採用した予定価格が、落札した業者さんの参考見積書の金額で、入札に際して可能な限り更に値引きを入れた結果、この入札金額になったのですが、昨今、人件費が高騰しているというところで、これ以上の低い金額で入札をするのは難しかったため、恐らく高い落札率になったのではないかと推測しております。</p>
<p>(分科会長の意見) 分かりました。それではこれで終わります。ありがとうございました。</p>	

【審議案件 9-1】

審議案件名 : 医薬品、医療機器及び再生医療等製品の費用対効果評価のための人材育成事業
(大学院前期課程相当のもの) 一式

資格種別 : 役務の提供 (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者応札であるため。

発注部局名 : 国立保健医療科学院

契約相手方 : 学校法人慶應義塾

予定価格 : 365, 600, 000円

契約金額 : 364, 370, 303円

落札(契約)率 : 99. 7%

契約締結日 : 令和6年4月1日

(調達の概要)

一般競争入札（最低価格落札方式）を実施したところ、1者の応札があり、学校法人慶應義塾が契約の相手方となった。落札率は99.7%である。

【審議案件 9-2】

審議案件名 : 医薬品、医療機器及び再生医療等製品の費用対効果評価のための人材育成事業
(大学院後期課程相当のもの) 一式

資格種別 : 役務の提供 (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者応札であるため。

発注部局名 : 国立保健医療科学院

契約相手方 : 学校法人立命館

予定価格 : 365, 605, 000円

契約金額 : 363, 697, 620円

落札(契約)率 : 99. 5%

契約締結日 : 令和6年4月1日

(調達の概要)

一般競争入札（最低価格落札方式）を実施したところ、1者の応札があり、学校法人立命館が契約の相手方となった。落札率は99.5%である。

意見・質問	回答
大学側の受入準備期間という観点からすると、部局のご認識のとおり、早い段階での公告というのは有用だと思います。ただ、今回の調達を拝見すると、開札が3月29日で、契約締結履行開始が4月1日となっていて、本当に複数応札を目指すのであれば、直ちにではないですが、ほぼすぐに履行開始というのではなくか大変かと思いますので、開札から履行の着手までの期間についても配慮いただければと、意見としてお伝えします。	はい。
資格要件に、「大学であり、公衆衛生学に関連する教育体制を有し、修士号の学位授与が可能であること」という条件がありますが、結局、応札可能なのは大学であって、調達が必要な教育プログラムを有しているところにおのずからなるかと思いますが、現状ではそのようなところがなかなかないと、先ほどご説明いただきました。	宣伝活動等、必要になってくるとは思いますが、費用対効果の、講義を受講される方も、おのずと継続してやっていくものですから、専門家が増えてくるとは思います。そのような方々が増えてくることにより対応できる業者、大学、講義を行える業者、大学等も増えてくることも期待して、地道ながらやっていくことになると考えております。
そうすると、この受入可能性のあるところを増やしていくという努力が、受入可能な大学を増やすという観点から必要だと思います。	我が国にとってこのようなプログラムが必要だから、用意してくださといいう働きかけなども行っていく必要があるのではないかと、第三者としては思いますが、その点についてはどうなご認識でしょうか。

<p>分かりました。徐々に知見を有する専門家の方たちが育っていくとは思いますが、座して待つだけですと、なかなか一者応札状態が改善できないかと思いました。その点も心に留めておいていただければと思います。</p>	<p>分かりました。</p>
<p>書類の最後に少し書いてありましたが、このプログラムはオンラインで開催することも可能ですよね。</p>	<p>はい、オンラインで可能です。</p>
<p>授業スケジュールが、履行期間5年間というのは大分長いですが、分割することはできないのでしょうか。この後、後継が育ってくることを考えると、5年独占するのは長いような気がしました。</p>	<p>大学にも事前にご意見等を伺って、調達の準備をしましたのですが、单年度あるいは数年度などの短い期間では、大学も受入れが困難であるとのことでした。 博士課程であれば3年程度養成に時間が掛かるので、やはり3年程度は必要で、連續性、継続性のようなものを考えると、むしろ5年でも短いと言われているところもあり、その中で予算の関係上5年でお願いしているというところで、单年等々では大学も今よりも入ってこられなくなってしまうのではないかと考えています。</p>
<p>分かりました。また、見積りも見ていくと、契約者から多大に再委託されるパターンがありますよね。再委託されている大学側に打診するということはあり得ないですか。</p>	<p>今後、博士課程は複数大学で連携しながら実施してくださいという仕様書になっていますが、再委託している先が、きちんと独立してできるような規模になってくれば、再委託先が直接応札いただくということも十分にあらうと思っています。</p>
<p>ローテーションがいいとは思わないですが、少し増えてくることで解決するかと思いました。</p>	<p>ありがとうございます。</p>
<p>(分科会長の意見) ありがとうございました。それでは、これで終了させていただきたいと思います。今回の審議内容につきましては、部局に持ち帰っていただいて十分ご検討いただきたいと思います。ありがとうございました。</p>	

【審議案件10】

審議案件名：医薬品及び医療機器の費用対効果評価のための新規QOL尺度の開発業務 一式
 資格種別：役務の提供（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者応札であるため。
 発注部局名：国立保健医療科学院
 契約相手方：株式会社インテージヘルスケア
 予定価格：205,618,160円
 契約金額：203,500,000円
 落札（契約）率：99.0%
 契約締結日：令和6年4月16日

（調達の概要）

一般競争入札（最低価格落札方式）を実施したところ、1者の応札があり、株式会社インテージヘルスケア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
仕様書を手交した業者で、応札しなかった者に対して、理由は確認したのでしょうか。	確認いたしました。調査が非常に大規模であるということで、事務的なマンパワーが足りずに業務を行うことができなかつたと回答を頂いております。
調達概要書に書いている一者応札になった要因分析というのは、ヒアリングの結果に基づいたものと理解すればよろしいでしょうか。	はい。
分かりました。部局が既に認識している、公告の前倒し等で十分な準備期間を設けることによって、人員の手配をしていただくというのももちろん有用だと思いますが、逆にその程度しか対応のしようがないという認識でしょうか。	そうです。ほかに何かいい方法はないかと常々考えていますが、前倒しで準備期間を設けるしか思いつかない状況です。
分かりました。具体的な案を示すことができないままで恐縮ですが、準備期間以外の点についても引き続きご検討いただければと思います。	分かりました。
前の案件もあったためアカデミックな内容かと思いましたが、契約業者を大学にするというのもあり得たのでしょうか。それとも調査業務委託の会社しか対象にならないのでしょうか。	1か年調査、あるいは大規模な統計調査が必要になる業務であって、大学でも、サンプリング、回答者や被験者を回収するために恐らく専門業者に再委託することになるのではないかと考えております。 もちろん大学参加への入札を妨げているわけではないですが、丸投げに近い形になってしまったため、大学のほうでも少し二の足を踏まれているのではないかと推察しているところです。
今回参考見積書を出したK社が、入札に参加しなかった理由はどういうところにあるのでしょうか。	見積りは出していただいたのですが、実際実施するとなると、やはりマンパワーが足りず、実際には難しいという回答を頂いております。
今回の株式会社インテージヘルスケアとK社以外に、潜在的な入札可能者、考えられる所を2、3者挙げていただけますか。	L社やM社など、さまざまな市場調査などをやって被験者のサンプルを持っている会社もありますので、そういう会社にもお声掛けやご相談はしました。 しかし、やはり少し調査がアカデミックに寄っていて、彼らにとっては特殊な調査を要求しているところで、入ることが難しかったようで、見積書等々まではいかなかつたという状況になります。
分かりました。考えられるK社も、このような調査業務に対しては、これまで入札に参加されたことはあるのですか。	過去においては、もう少し簡素な調査であれば、札を入れていただいたことがあります。
大規模になると、株式会社インテージヘルスケアになってしまわざるを得ないという状況ですか。	今のところ、我々が知る限りはそうなってしまっているのですが、もう少し探索してみて、お声掛け等やっていきたいと思っております。
分かりました。落札率が高めなことについては、いかがでしよう。	2者から見積りをもらって、安いほうを予定価格としているのですが、見積りを出していただいた業者と落札

	した業者が同じだった関係で、少し近くなってしまったのではないかと考えております。
過去の実績との比較など見積額の科学的な検証方法はあるのでしょうか。	はい、2者から見積りを頂いているというところで、内容的に、行っている業者はなかなか他にいないため、2者の比較で予定価格を取らせてもらったというのが正直なところです。
分かりました。そうすると、もしかしたら次回も株式会社インテージヘルスケアになる可能性が非常に高いということになりますか。	はい、声掛けを積極的に行っていきたいとは思っています。できる業者も、我々が知らないだけで他にもあるかもしれませんので、もう少し積極的に考えていくたいと思います。
(分科会長の意見) 分かりました。今回の審議内容については、部局のほうに持ち帰っていただいて、十分ご検討いただきたいと思います。ありがとうございました。	

15 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)