

令和6年度第2回厚生労働省公共調達中央監視委員会 (第二分科会) 審議概要

開催日及び場所	令和6年10月15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	8件	(備考)
報告案件	0件	「報告案件」とは、各部局に設置された公共調達審査会で審議された案件について報告を受けたものである。
審議案件	8件	
意見の具申または勧告	なし	
委員からの意見・質問に対する回答等	意見・質問 下記のとおり	回 答 下記のとおり

【審議案件1】

審議案件名 : 外国人患者受入れ医療機関対応支援事業（夜間・休日ワンストップ窓口及び希少言語に対応した遠隔通訳サービス）
 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者応札であるため。
 発注部局名 : 医政局
 契約相手方 : 日本エマージェンシーアシスタンス株式会社
 予定価格 : 72,651,425円
 契約金額 : 60,500,000円
 落札(契約)率 : 83.3%
 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）を行ったところ、1者の応札があり、日本エマージェンシーアシスタンス株式会社が契約の相手方となった。落札率は83.3%である。

意見・質問	回 答
前回の調達状況がありますが、今回と同じ落札者です。応札者も同じということで、今回も前回と同様です。今までにこの事業を何度行って、そのうち何度が一者応札でしたか。	はい。令和元年度から実施しており、当初は2者ほどの複数者が入っておりましたが、令和3年度からは1者になっております。令和6年度は、2者に入っていましたが、競争参加資格が認められなかったということで、最終的には1者となりました。
途中で手を挙げる者はいたのですね。前回、一者応札の要因に、入札期間を長くするとともに声掛けを積極的に行うとありますが、前回の一者応札の要因は、具体的にどう分析されたのでしょうか。	はい。入札公告の期間が短かったこともあります、業者の準備期間が短かったのではないかという分析の中で、入札の公告期間を長くすることで、事業者における準備期間を十分に取ろうと工夫しました。
今回の一者応札になった要因の分析で、公告期間の長さとはまた違った内容かと思います。これも公告の期間で解消するのでしょうか。業務内容に専門的知見が必要であり、事業期間内に担当できる人材を確保し体制を整えることが困難であるためというの、公告の長さには関係ないわけではないと思います。前回の分析と今回の分析が全く違うと、対応にこの先何年も掛かっていくのではないでしょうか。	はい。ご指摘いただいたとおり、入札説明会に参加していただきながらも、入札には実際参加しなかった事業者に意見聴取をさせていただきました。 その中では、人材確保が難しいこともありましたが、我々の分析としては、準備期間を少し長くすることで、事業者も社内で検討するなど状況が少し変わると考えたところです。今回、一者応札ということもありましたので、次回は事業者について、ほかの専門的な知識を有している所を探したいと考えております。
声掛けはどれほどの会社に行ったのでしょうか。	実際は、入札説明会に参加していただいた所を念頭に置いておりますので、現状、3～5者程度です。

過去に参加した方ということですか。	令和5年度は説明会の希望者が6者あり、そのうちの4者が参加しておりますので、そのような所にお声掛けをさせていただきました。
厚生労働省のホームページに掲載されているリンクの事務局は株式会社BRIDGE MULTILINGUAL SOLUTIONSという所が行っているようですが、再委託しているのでしょうか。	夜間・休日ワンストップ窓口として、日本エマージェンシーアシスタンス株式会社が事業を受託しております。そのうち希少言語の通訳について、今、言っていただいた事業者が再委託で業務を行っている状況です。
もう一度、お願ひします。この事業を落札した日本エマージェンシーアシスタンス株式会社との関係は何かあるのですか。	日本エマージェンシーアシスタンス株式会社が、再委託で希少言語に対応した電話通訳サービスを提供しております。
日本エマージェンシーアシスタンス株式会社が再委託して、株式会社BRIDGE MULTILINGUAL SOLUTIONSにお願いしているということですか。	そのとおりです。仕様書等においても、再委託ができると書いてあります。手続を踏んだ上で再委託をしているところです。
再委託の申請手続の書面はありますでしょうか。	申し訳ありません。今回の提出資料の中には添付していませんが、再委託の承認書は保存しております。
現在、落札額の何パーセント程度が再委託の費用か分かりますでしょうか。	再委託の金額は1,000万円少しで、委託金額が6,000万円程度ですので、6分の1程度となります。
分かりました。	
資料の予定価格の内訳で、通訳の部分について、「委託費（通訳）」という項目があります。発注する側としては、どのような内訳で、なぜこの金額になったのか、何か説明はありますか。	基本的には、事業者から参考見積り等を頂き、参考見積りを参考にしながら設定させていただいております。
この部分があまりにまとまっている印象を受けますが、更に詳細な内訳はあるのでしょうか。参考見積りがそのまま採用になっているのでしょうか。希少言語がこれだけあって時間単価が幾らで何時間ぐらい想定されるかなど、実質的な内訳はあるのでしょうか。	現状はない状況ですので、今後、工夫して作りたいと思います。
発注する側としても希少言語の部分は、当然、再委託される前提で仕様を組んで予定価格を作っていることになるのですか。	受託事業者が自社で全てできれば再委託する必要はないと思っておりますが、再委託しないとできない場合には、再委託も念頭に置いてというところかと思っております。
外国人の法制度あるいは慣習も含めた助言という実質的な部分と通訳というテクニカルな部分は一体的運用がいいという考え方の下、一体として発注することが意図的に選択されているようなので、いろいろ言えないですが、仮に、通訳の部分だけを発注しようとしたら、このようなまとめた予定価格や考え方ではとても済まないと思います。	ありがとうございます。今後、検討したいと思います。
人件費部分と委託費部分の振り分けで、どこまでが人件費部分で積み上げに入っていて、どこまでが委託費に入っているのかも含めて、適切性をきちんと説明できるようにしておいたほうがいいのではないかと思いました。	
今回、落札された日本エマージェンシーアシスタンス株式会社のWeb等を確認しました。危機管理を総合的に行っているような会社に見えます。このような業者でないと今回のような事業をおそらく請け負えないのだろうと思いますが、今回の案件の名称が、適切ではなかったということはないのでしょうか。	案件の名称が適切ではないというのは、具体的にどのような意味でしょうか。
遠隔通訳サービスを欲しているように見えると思います。国は通訳を雇いたいと言っていると思われてしまい、関心を持ってくれた方々は通訳業者、専門通訳のような方々で、よく読んでみたら、あるいは、説明を受けてみたら、「危機管理の仕事であり、とてもできない」となってしまうことはないかと思いますがいかがでしょうか。	案件の名称によってそのような誤解が生じるようであれば、今後、検討したいと思います。基本的に名称については、事業で実施したい内容を記載させていただいております。外国人患者の受け入れ医療機関の対応支援事業で、括弧書きの中で夜間・休日ワンストップ窓口、並列する形で希少言語に対応した遠隔通訳サービスという2つの内容を含ませていただいております。事業内容を正確に表現した意図です。事業名が誤解を生じるよう

	であれば工夫したいと思います。
最後にくるものが印象に残る気がしました。科学的な指摘とはいえないかもしれません、少しご検討いただけたらよいと思います。既に質問、意見の中に出でたものと重複する部分もあるかもしれません、遠隔通訳を別にするのはかえって非効率なのでしょうか。	医療機関が困るのが、多言語の外国人の受入れが不慣れであると相談してくるところがあります。多言語対応で困っている医療機関の相談を聞くと通訳などの話になりますので、そのような相談と通訳を一体として提供したほうが効率的な事業ができるかと思って、この事業を組み立てています。
分かりました。積極的に分けたほうがいいという根拠はないですが、ワンストップ窓口を運営するノウハウのある企業と希少言語に対応した通訳がいる企業は、必ずしも一体ではない気がして、もし分割して調達できて、ワンストップ側の業者には、こちらの専門通訳業者を使いなさいと紹介すれば、さらに安く済む、あるいは、効率的になることはないだろうかという観点で質問した次第です。	ありがとうございます。先ほどもご指摘がありましたら、ワンストップ相談窓口の中で、再委託ができることがあります。再委託をすると事業者の中での負担も軽減されるところもあるかと思いますので、分割するかどうかはまた検討したいと思います。再委託という条項がありますので、絶対に1者でないとできないわけではないと思っております。声掛けをしながら、様々な工夫をして対応していきたいと思っております。
分かりました。今回のような事業では、個人情報の取扱いが必ず出てくると思います。プライバシーマークなど、そのような資格を持つ者という指定は特にありますか。	入札公告と仕様書の中ではそのような記載がされていないので、今後、仕様書等の工夫をしたいと思います。ありがとうございます。
そうですね。個人情報の取扱いについての記載はあったほうがいいと思います。日本人よりもプライバシー意識が更に強い方も多くいると思います。プライバシーマークを盛り込むと、今回、手を挙げた業者すら手を挙げられなくなる可能性もあると思います。そのような方向にいく場合、次の調達から盛り込むことを早めに周知していただきたいと思いました。	ありがとうございます。
仕様書の中の応答率基準について、「90%以上/月」の内容は、極端に言えば、30日のうち3日間、完全に応答しない日があってもよいということにもなりますよね。	はい。
基準としてどうなのでしょうか。私は不適切のように思えます。1日当たりといふのであればまだ分かる気もしますが、担当者がたまたまということはあると思います。	医療機関等からの相談が入ってくるかどうかになろうかと思っていますので、部局としては90%以上が妥当と考えておりますが、妥当でないのであれば、今後、また工夫したいと思います。
90%が高いか低いかではなく、月の単位で考えるべきかという意味です。月に90%以上だったら、30日中の3日間は完全にシャットダウンでも構わないということですよね。	ありがとうございます。次回の仕様書等において工夫したいと思います。
当然、問合せが毎日くるわけではないですが、今、電話して応答がなかったとしても、午後にもう一度電話したら回答してくれるという程度のことは望まれているのではないかと思います。そうであれば、月当たりといふ考え方ではなく、1日当たりなどの基準のほうが、同じ90%でもよいのではないかと思いますがいかがでしょうか。	
予定価格の積算の表の単位について、「シフト」は何を指しているのでしょうか。	1シフト8時間勤務を想定しており、1日の中で対応するシフトが幾つになるかを積み上げたものです。本事業は、夜間と休日に対応するものです。1日8時間の中で年間に何シフトあるかを積算しております。
シフトというと、飲食店のアルバイトでは、1シフト2時間や3時間であることもあります、少し不明確な書き方ですので、欄外に1シフトは8時間であることを明記するのが便利かと思います。担当者の引継ぎも兼ねてそのような記録は残すようにお願いします。	はい、承知いたしました。
シフトの横にある数字「0.5」は何を意味しているのでしょうか。	純粋に積み上げをすると予定価格の規模が多くなるため、参考見積りを取りながら適正な予算規模を定めるに当たり、0.5を調整率にして、その半分というところ

	で 0.5 を掛けて、全体の予定価格として総額を下げるところです。
分かりました。次の調達に役立つ知見だと思いますので、予定価格を基にした場合だと高すぎる、あるいは、予算超過だということで調整率をここに記したなど、引継ぎとして書いていただくとよいかと思います。	ありがとうございます。
(分科会長の意見) それでは、本件については以上です。ありがとうございました。	

【審議案件2】

審議案件名 : 届出・申請等帳票印刷に係る入力支援サービスの運用・保守業務一式（令和6年度）
 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 : 株式会社グランドユニット
 予定価格 : 97,199,344円
 契約金額 : 42,108,000円
 落札(契約)率 : 43.3%
 契約締結日 : 令和6年5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、2者の応札があり、株式会社グランドユニットが契約の相手方となった。落札率は43.3%であり、低入札価格調査を行った。

意見・質問	回答
低入札価格調査の資料に貸借対照表が1年分だけ添付されていますが、以前は3年分添付されていました。1年分に変更になつたのですか。ほかの案件でも1年分なのでしょうか。それぞれの判断になつたのでしょうか。	本事業に関して言えば、1年間、しっかりと事業を運営している実績があれば十分ということで、最低限の部分である、1年間を今回求めたということとなっております。
実績の話でどうか。この会社が不適切でないか、事業を継続できるかどうかをしっかりと判断する資料だと思います。	一般的に、システムの調達において1年間の貸借対照表を求めるということで、事業者の適切性を確認するのに十分と考えております。
低入札価格調査などを行う時は、事業継続できるかどうかのリスクを判断するのに、1年分だと粉飾も可能になります。2年分、3年分あれば粉飾などのリスクが小さくなると思いますが、そのような調査ではないのでしょうか。そのような認識ではないため、1年分あれば十分ということでしょうか。	ご指摘いただいたような粉飾などの部分についてまで考えが至らず、1年分を確認すれば十分というように考えていましたというのが現状です。
省としての方針も、粉飾などに対してではないということですか。	事務局から失礼いたします。特段、何年分ということを定めてはおりません。
分かりました。審査調書に、当初の計画では履行期間は、令和6年4月1日から翌年3月31日までですが、調達仕様書では契約期間が5月1日からとなっています。調達概要だと、5月20日からとなっており、最終的な期間はいつからいつででしょうか。	今年度の調達としましては、5月20日に契約が始まっています。簡単に経緯を申し上げますと、昨年度に帳票の関係で省令改正を行っております。帳票に係る入力項目を変えることになっており、システム関係も昨年度その改修を行っています。改修自体も、2月には改修のシステムが終わる予定でしたが、システムの反映が完全にできておらず、3月20日すぎまで修正が生じていた関係で令和6年4月分については、随意契約でシステムの保守運営を昨年度も実施していた株式会社グランドユニットにお願いしたという経緯です。5月1日からの契約を目指していましたが、入札をしたところ、低価格ということで、審査を行うのに一定の時間を要して、結果的に事業の開始が5月20日となってしまったというものです。
4月分は随意契約でやって保守ができました。5月に入って、更に随意契約で行ったということですか。	はい、そのとおりです。
分かりました。資料のスケジュール表を見ると、開始は5月29日となっています。また、資料の別ところには「ヘルプデスク業務は電話準備期間を考慮し、令和6年6月1日以降の開始とする」と書かれています。	5月1日の事業開始を見込んでいたため、当初は11か月分で予算を見ていました。ご指摘のとおり、契約した時点で10か月分に変更することは考えられたかもしれないとい今は思っております。ただ、その時点ではそのような考えに至っていなかったというのが現状です。
予定価格の積算内訳ではヘルプデスク業務が11か月間で計算されているようですが、実際の開始時期を踏まえると10か月間になる部分が出てくるかと思います。精算はできているのですか。	その後、ヘルプデスクの運用状況を事業者と確認していますが、先ほど申し上げた法令改正の施行が来年の1月1日を見込んでいて、現在、厚生労働省などにも関

	連する照会が非常に増えてきているのが現状です。そういったものを踏まえて、当初見込んだよりもヘルプデスクの対応を手厚くする必要があるのではないかということで、現状において11か月分の予算で、ちょうど適切な程度の業務量になるのではないかと考えており、契約の変更等には至っていません。
分かりました。ありがとうございます。	すみません。おっしゃるとおり、そのような説明となります。
今の最後の話だと1か月分、あるいは端数があるかもしれませんしですが、始期が遅れたことによる分と、今後忙しくなり業務量が増えることがあろう分を相殺すれば、価値的にイーブンだからいいのではないか、というような説明に聞こえましたが、大まかに言うとそのような概要ですよね。	先方としっかりと相談した上で対応するものと認識しております。
低入札価格調査の理由で履行期間が短縮されることによって、従量制というか、期間が短くなる部分を詰める、減額しようとすると変更契約の形になると思います。相手と交渉するような形になるのか、もうこちらでそう決めて「比例的に減額します」と一方的に伝えれば済むのか、どちらでしょうか。	はい。本来であれば11か月間が10か月間に短縮になった時点で、変更契約の必要性をしっかりと確認した上で必要な手続を行い、別の理由で増えるのであれば、それはそれで別途検討を行って必要な手続を行うというのはご指摘のとおりかと思います。今、そこまでできていないうといふのが現状です。
仕組みの問題なので、当委員会の審議範囲とは少し違うかもしれませんし、価値的に将来見込まれるものとイーブンだから、「まあ、いいでしょう」というのは、役所的ではない感じがすると思います。	はい、そのとおりです。
将来的に契約を変更するかしないかの判断は当委員会の審議範囲ではないのかもしれませんし、検討していただければと思います。ありがとうございます。	
私も予定価格の11か月間、10か月間の問題が非常に気になってしまっています。通常であれば、やはり当初の期間でなくなってしまったとなれば、契約の時点で期間も変更し、払う金額もえて契約になると思います。一度、契約してしまってから変更契約という手順になったのであれば、少し管理が足りないのではないかと思うところがありますので、國民から預ったお金を使っているという意識を持たれて、厳しく管理していただきたいと思いました。	令和5年度にも低入札価格調査の対象ということですが、この事業は令和元年度から行っており、令和元年度から令和4年度までは、ほぼ我々が見込んだとおりの入札結果でした。
また、前回も低入札価格調査の対象になっていると思いますが、その認識で正しいでしょうか。	令和5年度分については、この業者で低入札価格調査を行った時に、管理部門を一般のIT企業と比べて大きく圧縮していることが調査の結果分かっており、特殊な事例があると考えました。令和6年度については、長く実績のあるようなものをベースとして単価を考えさせていただきました。
そうすると、仕様書が分かりづらいのではないかでしょうか。仕様書に書かれているものならこの金額ができる、というように二度続けて出ているわけですから、仕様書の分かりやすさが足りないのでないかと思います。この辺りは点検されましたか。	ご指摘のとおり低入札価格調査が2年続いている状況ですので、令和7年度以降も事業を継続したいと考えておりますが、そういう時に単価の見直し等については、しっかりやっていきたいと考えているところです。
建築などでは資材高騰などもありますが、このようなシステム系のものは新技術が出てくれれば、大体下がっていく方向です。余り高く盛り過ぎた見積りをしない、積算をしないほうがよいのではないかと思います。ご検討をお願いします。	ありがとうございます。

前年度の履行条件で特に問題がないという認識でよろしいですか。	約束したものは実際に全部やっていただいているという認識で間違ひありません。一方で、先ほど申し上げたとおり、システム改修部分について、2月までに全部対応していただきたいものがありましたが、そこで不具合を生じさせてしまったという事実はあります。
最低価格落札方式では、手続上余り評価できない部分があるかもしれません。総合評価落札方式に変えるか変えないかも含めて、幅広に検討してみる価値はあるかと思います。	ご指摘ありがとうございます。
(分科会長の意見) それでは、本件については以上にさせていただきます。ありがとうございました。	

【審議案件3】

審議案件名：令和6年度勤務間インターバル制度研修講師派遣事業
 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：労働基準局労災管理課
 契約相手方：ランゲート株式会社
 予定価格：53,295,742円
 契約金額：24,200,000円
 落札(契約)率：45.4%
 契約締結日：令和6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、ランゲート株式会社が契約の相手方となった。落札率は45.4%であり、低入札価格調査を行った。

意見・質問	回答
予定価格の積算の内訳ですが、交通費の金額はどこから持ってきた数字でしょうか。	ブロック単位を中心として、全国1か所から派遣をする単価という形で持ってきたものではなくて、各都道府県のブロックに事務所があることを想定して、事務所から派遣をする形で金額を積算したという形になっております。
何カ所のブロックに分かれているのでしょうか。	基本的に、7ブロックだと思います。
その中心地辺りからの旅費を見込んでいるということでしょうか。	はい、そのとおりです。
講師の謝金単価について、予定価格の積算に比べて、業者側のほうが低くなっています。オンラインの場合は、さらに低く設定されています。講師の謝金単価は、何を基準に決めているのでしょうか。	謝金単価の基準については、会議出席謝金支払基準という基準の中で、委員や臨時委員の日額の単価を用いております。金額が高いのではないかという問題意識かと思いますが、その点については、講師を派遣する研修で、研修の対象が産業医の先生、又は衛生管理者などの専門的知識を有している方を対象としており、研修対象の方からの質疑などに対応できる者でなければならないということを前提として、高度な専門的知識を有している必要があると判断したのが1点です。 もう1点が、社会保険労務士のネットワークに有する団体からも、市場の一般的な謝金の相場はどの程度かという助言も頂き、それも踏まえて金額を設定しております。
業者側の説明では、拘束時間などから金額を設定しているようですが、業者側で自由に決めてよいということでしょうか。積算の見積りと金額が全然違っても構わないのでしょうか。	金額については、企業ごとになると想定はしておりますが、時間については、説明時間は10分～15分と仕様書の中で定めて、その時間を使って説明をするようにと整理をしています。一方で、産業保健総合支援センター（産保センター）において開催している研修に、スポット的に10分、15分の時間帯だけ行って説明をしてくるというのは現実的ではなく、具体的な研修の説明内容も参加する産保センターによって微妙に違っている所がありますので、そういう説明の内容を踏まえて、当事業における説明の内容というものを、どのような雰囲気で研修が進んでいるのかを見て、言い方を工夫しながら対応してほしいと考えて冒頭から出席を求めております。
業者側が最初から参加していることが前提だと思いますが、オンラインと実際に現地に行く場合を比較して、移動時間や実質的な拘束時間によって謝金を変えていくという話だと思います。	厚労省側と業者側でオンライン、現地へ出席する際の金額の差が非常に大きいといった点をご懸念されている問題意識かと思います。確かに業者側から提案があつ

<p>ます。業者側は業者側の考え方で、厚労省側から何か意見するような話ではないということでしょうか。</p>	<p>た金額は、当初、当方で考えていた金額を大きく下回っていた状況ではありますが、論点としては、提案された金額で落札業者が用意する専門家が十分な知見と専門性を有しているかといった観点かと思います。基本的には、技術審査委員会において業者側が説明をされたときの資料の中で、勤務間インターバル制度に関する支援等の実績が3年間で350件とあるように、相当の説明をしてきているといったところがあつたため、そういった意味で問題がないと思っており、その点について指摘はしておりません。</p>
<p>落札したときの見積りは、何対何の割合でオンラインと実地を見積もっていますが、後になって、オンラインが増えていくと、業者が得する可能性がありますよね。オンラインを積極的に進めていけばいくほど得をしていくことになると思いますがいいのでしょうか。オンラインと、実地とでは、やはり研修の効果に差が出るから実地でやってくださいと、感染症が流行しているなどの事情でもない限り、オンラインはしないというルールはないのですか。</p>	<p>その点については、入札説明会のときに説明しております、原則、現地で説明をしてもらいたいと言っています。その上で、産保センターが行っている研修に参加させてもらうという立場から、産保センターがオンラインでやりたいという要望があった場合には、オンラインで対応をしてくださいという形で説明をしております。</p>
<p>業者の貸借対照表が添付されていますが、いい状態ではないように見えます。これについての説明が、過年度の一般管理費に先行して支出した分が入っているからという内容ですが、会計上は、そのようなことが発生しない方法を取るものです。費用だけ先行して後からまとめて収益が計上されるということではなく、均等になるようにきちんと行うというのが原則です。特例を使っているのかもしれないですが、原則からすると、説明として適切ではないように思います。前年は利益が出ていることから前々年以前に大きな赤字が出ているのではと推察されます。そうすると、低入札価格調査の説明は、しっかりと見て行ったのか気になりますが、提示してきたものをそのまま受け身で流さずに、きちんと指摘などしたのでしょうか。</p>	<p>ご指摘の点については、貸借対照表上、余りいい状態ではないという点について、技術審査委員会のときから委員の先生からご指摘を頂いたところでもあります。その点については、問題がないかということの確認はしっかりとしたいと先生方にもご説明しましたし、その上で、低入札価格調査としてまとめたつもりです。</p>
<p>先方の説明をそのまま納得なされたということですか。</p>	<p>はい、先方からの説明として頂いた所について適切ではないかというように判断させていただきました。</p>
<p>長くなりましたが、ありがとうございました。</p>	<p>ありがとうございます。</p>
<p>1回の研修の拘束時間は、最初から最後までいるという前提になっていますが、大体何分程度という想定ですか。始まってから最後まで、参加することが前提と言うことは応札業者に伝わっているのでしょうか。</p>	<p>はい、産保センターが行う研修の時間数による形になりますが、2時間程度が一般的なオーダーです。それぞれ行われる研修によって若干の時間の変化はありますが、主に2時間程度であると入札説明の折に説明しております。</p>
<p>説明会で、特に書面は用意していないくて、口頭説明のような形で行うのでしょうか。</p>	<p>はい。仕様書を固める段階では、まだ具体的な時間数が見えておりませんでしたので、仕様書に記載することができませんでした。</p>
<p>講師として専門的な内容を話している時間と、ただ他の方の説明を聞いて待っているだけの時間では、時間の重みが異なると思います。時間を切り売りしている仕事としては、違和感があるような気がします。拘束時間が半日なのか、1時間程度なのかも影響は大きいのではないかと思います。今年初めてなら仕方ないかもしれません、おおよそ分かるのであれば、内容を示したほうが分かりやすいのではないかと思います。</p>	<p>ありがとうございます。ご指摘のとおり、この事業は初めて行った事業でした。仕様書を考えていく段階において、産保センターを所管している部署と調整を行いながら検討を進めていきました。正に、何時間の研修を実施するのか、また、47の産保センターのうちのどの程度がオンライン開催をしているのか、又は希望しているのかに関しては、それぞれの産保センターで決めていくものであって、なかなか決まっていかないということが、準備をしている中で分かったと思っております。</p>
<p>似たような観点ですが、現地とオンラインの比率もどの程度見積もったらしいのか、公平な競争のためには何か物差しがあったほうがいいと思います。可能性によっては100%現地かもしれませんし、業者側にとってはリスクになりうる部分です。現地とオンラインの比率について、業者側の前提や準備と、実際の業務内容が大きく異なると混乱を招きかねません。入札手</p>	<p>そういう意味で、講師派遣事業という形でこの取組を続けていくのは難しいと考えたところで、冒頭に申し上げたとおり、講師派遣という形態ではない形で、来年度は行っていきたいと検討をしているところです。</p>

続の仕組みの中でうまくできるかは分かりませんが、固定部分と変動部分を業者側が決めるのであれば、業者側が工夫できる部分もあると思いますが、今回のように発注者側・産保センター側次第という場合に、入札手續上の技術的な方法として、何がありますでしょうか。	
分かりました。ありがとうございます。	
調達概要書に書かれている分析、対応のとおりという感想です。どの程度の講師を用意すればよいか、日程が定まっていないといった、不明確なものが増えれば増えるほど、コストを盛る形になってしまい、落札できる可能性が下がってしまいます。落札できる可能性が低いものについて、総合評価の提案書を書くことは、非常に面倒で、引き合わず、結果として一括応札になってしまふところがあると思います。来年度は講師派遣ではない形にしたらしいかもしないと検討されているということなので、検討を進めて、場合によって、業務を切り分けるのであれば、より小さい企業も参入できるように分けていくという形も考えてみていただければと思いました。	ありがとうございました。
(分科会長の意見) 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す。	

【審議案件4】

審議案件名 : ハローワークの業務のオンライン化に伴う環境の整備（システム設計・導入及び運用保守等業務一式）
 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、1者応札であるため。
 発注部局名 : 職業安定局雇用保険課
 契約相手方 : 株式会社NTTデータ
 予定価格 : 3,443,554,180円
 契約金額 : 2,281,730,000円
 落札(契約)率 : 66.3%
 契約締結日 : 令和6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NTTデータが契約の相手方となった。落札率は66.3%である。

意見・質問	回答
予定価格を算出するに当たっての資料で、計算の根拠になつたものだと思いますが、計算の方法を教えてください。計算をしてみましたが、金額を無視している、3者しかないのを4で割っているなど、計算方式が混在しているような表のため、どのように算出したのか説明をお願いできますか。	見積りですが、当初、こういった条件で見積りをお願いしますと、同一にお願いをしているところ、各社で様式が様々異なっているため、項目の中に、どうしても1つの項目として金額を挙げられず出しているものがあり、それを全体で見たときに、1つの項目が大きくならないように4者分で見積りを取っているので4で平均をしているという形で算出しております。
分かりました。A社のように各社独自の項目が作られてしまっているため、集約すると、どの年度がどこの費用に入るのか分からなくなるから、何とか苦肉の策で振り分けた結果、このような表が出来上がって、4者分を足して4で割れば合計額だけは出できますということでしょうか。	各社によって、得意、不得意な分野もあって、見積りを出しにくい項目もあり、ご指摘のとおり、1つの項目だけを取ると、非常に金額差が開いており、どのように全体で出すのがいいかと検討した結果になります。
各社にこのような項目に分けて算出してほしいという依頼をしたわけではなく、先方が仕様書等を見て、推測し、正しいだろうと判断した項目で見積書を作った結果、様々な項目が出来上がってしまったということですか。	こちらから示した内容は同一ですが、事業者によっては、1つの項目に違う項目も含まれてしまった形で金額を提示してきているということになります。
予定価格を算出する表について、様々な項目に振り替えはしたが、各項目が合理的な金額かと言うと、先方が作った項目を無理に分けたものという評価にしかならず、総額で見る以外に手がないのだと受け取ますが、そのような理解でよろしいですか。	頂いた金額を参考にしながらも、その中でひとまずどの程度のものかというところは検討しております。6月に頂いた見積りではありますが、その前に1度、2月頃の時点で、更にどの程度掛かるかの見積りをあらかじめ頂いていて、金額の規模感は比較をしているということです。
見積りに関し、A社、B社、C社、株式会社NTTデータの4者で金額にばらつきがあります。これらを足して最終的に4で割って総額にした数字の意味合いを教えてください。	こちらも同じ指標、条件をお示しして、Web会議システム、予約システム、電子申請システムを提示した中で、各社調達ができるライセンスや、システムを基に金額を出していただいているものと考えています。工数についても、PMO審査の中で、この程度のシステムエンジニアの方の工数がこの程度かかるという書類は出して認定を受けているところであり、そういう認識でおります。
予定価格の合理性があまり見えません。予定価格は単純に平均をとればいいというものではなくて、ねらったものを作るには、このぐらいの費用が掛かるからということで作るのですよね。	ご認識のとおりです。初めて作るものに当たって、同じ条件を示した結果、今回のように様々な数字が上がってきてしまい、こちらもなぜなのかと検討してきたところです。ただ、金額に差異があったということは、最初の条件の示し方をもう少し精査して示す必要もあったかも思います。
今回のような巨大なシステムを構築する場合は、専門のコンサルティング会社などに頼んでいるのではないかと思います。専門的な方から見ても、金額は妥当だったのでしょうか。平均	予定価格の設定にまで支援の業者が直接関わってきているとは確認しておりませんが、技術審査委員会の資料や仕様書を作るに当たっては、支援の業者の力を借り

を取ったら、偶然コンサルティング会社が出した数字と同じぐらいになったということでしょうか。	しております。
最後に、予定価格の算出に用いた見積り金額と応札額では差が出ています。なぜ大幅な差額が出たかについては聞いていますか。	申し訳ありません。なぜこのような差額が生まれたのかということについては、確認しておりません。
参考価格を上げて、実際に札を入れるときは、正しい金額でという話かどうかについては、分からぬということですね。	はい。
今の話を伺っていて、予定価格の所についても専門家を入れることは検討したほうがいいなと思いました。	ありがとうございます。
同様に、予定価格を算出する表について、疑問があります。「ライセンス料」の項目の下に、項目名が何も書かれていません行がありますが、これは何でしょうか。	Web会議システムのライセンス料と切り離せる、企業の予約機能、電子申請のシステムのライセンス料になります。
この項目名が書かれていらない行に、数字が計上されている業者と数字が計上されていない業者がありますが、どのような整理でしょうか。	この部分は、1つ上の「ライセンス料」の項目にまとめて計上しているか、2行に切り分けて計上しているかの違いになります。
「機器の運用・保守」の項目について、C社は数字が計上されていませんが、運用・保守はしない又は無料で実施するということでしょうか。	こちらについても、先ほどから申し上げているのと同様で、C社については、「ライセンス料」の項目にまとめて計上している形になります。
分かりました。一般的に、ライセンスと運用・保守とは、全く違う費目ですよね。	はい。
ライセンスは利用する人や、端末によって比例し、運用・保守は、そのほかにそれに関わる利用率などに掛かってきます。それらを合算するという感覚が少し考え方かなないです。先ほど4で全部割ったらうまくいくのではないかというお話をでしたが、先ほどの「ライセンス料」や「機器の運用・保守」の項目など、丁寧に精査・算出する必要があると思います。	分かりました。今後、予定価格を立てる上では、もう少し精査した上で確実なものが出来るような形で計算をしていきたいと思います。
今回は一人で作成した積算でしょうか。ほかの方が確認すべきではないのかという印象で、私としてはここ数年の中で驚いた案件の1つです。企業から出してきて明細も、3年間のことを1年間と書いてあるなど、本来、作成し直すように指摘するべきだと思います。	恐らく、やり取りはしていたものの、当初の見積りを出していただくのにも非常に時間が掛かったということですので、もう少し時間的な余裕を持って見積りを取る必要があったと考え、今後にいかしていきたいと思います。
分かりました。今回の振り返りが極めて必要な気がしますね。額の契約ですから、説明責任を考えたときに、今日の質問と回答の流れでは、国民は納得しづらいのではないかと思います。	はい、ありがとうございます。ご指摘を踏まえて、改善していきたいと思います。
一者応札になった要因分析について、何を要する時間が足りなくて、応札できなかったのかが書かれていません。省内、課内では把握しているのでしょうか。	入札は参加したいと、営業側は非常に熱心にやっていたところ、技術部隊のマンパワーの確保が間に合わなかった部分が大きいと聞いております。入札、開札後から履行期間、開始までと、サービスインまでの期間、両方だと思いますが、具体的にどこが足りないということは、確実には把握していないですが、やはり、技術部隊のスケジュール感との日程調整が合わなかつたと把握しております。
次の調達があるとのことですが、スケジュール的に何の時間が足りなかったということまで聞き取りをして、書いておかないと、次の調達でもやはりうまくいかなかつたとなりやすいのではないかと思います。	そちらについては確認したいと思います。
是非、そのように聞き取ってみてほしいです。	はい、承知いたしました。
精査の後に提示しますという金額がありましたが、最終的に精査された金額が出てきて、その金額を元に予定価格を作ったのでしょうか。	ブースパネル、ヘッドセット、プリンター、電源工事についての価格が精査中になっておりまして、後日、見積りは示されました。大勢に影響がなかつたこともあり、反映はしていないという状態になります。

分かりました。最後に、実際に入札した価格の内訳は徵取しているのですか。	入札後の内訳で、何の開発費用に幾ら掛かるというのを出していただいております。
今回の予定価格でどこの項目が過剰だったという比較はできたということですか。	はい。項目ごとに整理をすれば、今からでも比較はできると思います。
まだやっていないということですね。	はい、申し訳ありません。
巨額の調達で長期間のものですから、応札者側も費用の算出が難しいと思います。厚生労働省側も見積りは難しいところでですので、力を入れて比較して、何が予定価格の上振れをさせたのかという点は確認すべきだと思います。	はい、ありがとうございます。今後、対処したいと思います。
(分科会長の意見) これにて本件は終了としたいと思います。ありがとうございました。	

【審議案件5】

審議案件名：「職業情報提供サイト(日本版O-NET)」に係る写真動画制作・広報等業務一式（令和6年度）
 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：職業安定局雇用保険課
 契約相手方：株式会社讀賣連合広告社
 予定価格：36,548,050円
 契約金額：20,207,000円
 落札(契約)率：55.3%
 契約締結日：令和6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、株式会社讀賣連合広告社が契約の相手方となつた。落札率は55.3%であり、低入札価格調査を行つた。

意見・質問	回答
審査調書の「前回一者応札の要因及び対応方針」に、一者応札への対応として声掛けなどを行つていくということが書かれています。今回はどの程度の業者数に声を掛けたのでしょうか。	今回の調達に当たって、11者ほどにお声掛けをさせていただきましたが、うち入札参加説明会に参加いただいたのが3者となります。
今回も一者応札になった要因は、期日までに提案書を準備できる余裕がない、参加資格に満たないといった声があつたということですが、何者に聞いたのでしょうか。	2者ほどに聞きました。
一者応札が連発していますが、具体的な今後の対応策として公告期間を長くして声掛けを行う以外に方法はないということでしょうか。あるいは、切り分けて別々に発注してみたいのではないでしょうか。	今、ご指摘いただいたとおり、1者の状態が続いておりまして、私どもも声掛けなどはさせていただいておりますが、それでも改善されないこともあります。 ご指摘の中に、事業内容を分けるというものがありましたが、今年度の事業は従来通り広報業務と動画作成業務をあわせて行いますが、来年度以降については、事業を2つに分けて、広報と動画の作成で切り分けて行うという形で調達させていただきたいと考えております。 昨年度、受託いただいたD社より、お話している間に、D社は、どちらかというと動画作成に力を入れているらしく、やはり広報と一緒にするというのが少し難しいと伺っていましたので、今、ご指摘いただいた、事業を分けるということを検討させていただいているところです。
分かりました。参考見積の、D社とE社の2者が出してきた金額に非常に大きい開きがあると思いますが、E社を見ると、項目で違いが生じているというのが分かります。なぜ見積りにおいてこのように違いが出たのでしょうか。会社の意思決定、それぞれの企業の基準で行うからか、それとも意図がうまく伝わっていないからでしょうか。実際に予定価格を立てるときは、D社の金額に近いのではないかと思いますが、内容を比べてみると、D社の予定価格もまた全然違います。そうすると、何が適正な価格かというのが分からなくなりますが、なぜこのような違いが出るのでしょうか。	今のご指摘の中にありました、社内の規定、基準のようなもので一式、二式という形で足し上げていっているものと思っております。参考見積りについて、令和5年度予算要求時に取らせていただいた見積りですが、見積りの際には、どのような事業を行うのかという概要のようなものを付けておりまして、当初、厚生労働省側で別途、運用しているサイトの中に掲載する動画を10本撮つていただくななどを示しています。個々の業者でサイトを見たりして、どの程度の規模の動画かを見ていただいた上で、社内で検討しているものと思っております。資料の見積書以上に細かいものというのは、恐らく求めていないと思われます。
分かりました。ありがとうございます。	
今回の競争参加資格種別がA又はBランクということで、Cランクを省いていますが、何か意図があるのでしょうか。	過去の仕様書等を踏まえて、内容に沿つてA又はBランクとさせていただきました。個人情報を取り扱うため、今回はA又はBランクの設定になっております。

<p>個人情報を扱うのですね。写真動画制作・広報等というように言われたので、個人情報を扱わないのかと思いますが、それについて教えてください。</p>	<p>写真動画・広報のため、一見、個人情報を使わないイメージになると思いますが、動画というのが、別途運用しているサイト、ジョブタグというものがあり、日本国内の500以上の職業について、どのような仕事かを紹介するページがあります。そのサイトの中に実際に働いている方を対象に作る動画や、サイト内の動画の中に出でていただく中に一般の方もいるため、事前に肖像権の関係などで承諾書を交わさせていただいたりする関係も含めて、個人情報を取り扱う形となります。</p>
<p>分かりました。技術審査の資料内で、基礎点に0点が付いているのがありますね。基礎点の所で0点というのは、なかなか見ない数字ですが、提案内容や履行状況は大丈夫だったのでしょうか。</p>	<p>すみません、今すぐ出てきませんので、お調べして、改めてご回答させていただく形でもよろしいでしょうか。</p>
<p>はい、もちろんです。</p> <p>最後に、参考見積りについて先ほどもコメントがありました が、予定価格の項目と参考見積りの項目の対応や、最小値を採用したか平均値を採用したなどを、欄外でもいいので、予定価格調書に書いておいたらいいと思います。このような会議のためにというよりは、次回調達の役に立つと思いますので、是非そういう記録を残すようにお願いします。</p>	<p>ありがとうございます。</p> <p>今回、参考にさせていただいた見積りは、D社とE社ですが、頂いた結果に割り算などをするというよりは、項目ごとにどちらからか頂いているものを用いるというのを基本的な取り方にしております。ただご指摘のように、今後のこともありますし、見積価格をどのように設定したのかを記録に残すこと必要だと思いますので、予定価格の設定に当たっては、どのような考え方で設定したのかということを文書として残したいというように考えております。ご指摘ありがとうございます。</p>
<p>(分科会長の意見)</p> <p>これにて本件終了といたします。ありがとうございました。</p>	

【審議案件6】

審議案件名	新型コロナウイルスワクチンに係る厚生労働省コンタクトセンターの運営一式（令和6年度上半期分）
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	大臣官房会計課
契約相手方	トランス・コスモス株式会社
予定価格	314,974,431円
契約金額	91,395,128円
落札(契約)率	29.0%
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）を行ったところ、2者の応札があり、トランス・コスモス株式会社が契約の相手方となった。落札率は29.0%であり、低入札価格調査を行った。

意見・質問	回答
仕様について、資料に回線数は70回線以上、応答率は1営業日全体で95%という記載があります。回線数とオペレーターの人数、席数は一致して同じと考えていいのですか。回線数とオペレーターの数、席数は別概念ですか。	回線数と席数は別の概念です。
その差を簡単に説明していただけますか。	回線数というのは、新型コロナなどのワクチンを扱わせていただくところで、季節性や流行時期などを鑑みて、70回線をマックスで設けていただくということを予定しております。席数について応答率の95%に関しては、時期などを見ながら実際の人数を配置していただく数と考えております。応答率が95%という考え方は、正にその時期に合わせて国民の方から問合せをしていただくに当たって、しっかりと応答していただけるペーセントを表しているものです。以上のことから、席数と回線数は異なります。
回線数は、設備や、人を出せばそれだけ増やせるということですね。そうだとすると、予定価格の内訳のオペレーターが70人というのは席数のイメージですか。	該当箇所の配置の人数は、マックスで取った場合の人数だと考えております。回線数は70回線を最大で設けて、席数もマックスで見込んだ数で予定価格自体を立てさせていただいたという認識です。
前提となる考えは分かりました。最大で予定価格を作るのが適切なのか、時勢に応じて凸凹はあっても、実質的な応答率のような蓋然性のある数字を設定して予定価格を組むのがいいのか、どのようなご判断ですか。今回、初めての調達ではないと思います。過去例を踏まえたうえで最大でやったということは、どのような判断なのでしょうか。事業者としては、過去の入電実績から10名程度で対応可能だということを前提に、応札してきていますよね。業者にとってはリスクなのかもしれません、翻って70回線までにする必要があったのかどうかということです。	ご指摘のとおり、過去実績などを載せておりますので、そういったところを見ながら、実態の数に合わせて見積りをしたほうがよいのかというのは難しい判断かと思っております。先ほど申し上げたとおり、新型コロナの状況は感染症で、しかも季節性ではなく、もちろん流行状況やワクチンの新しい知見などがあれば、入電の状況も上がり、問合せなども多くなってしまうというところがあります。そういった波がいつあるかは、なかなか読めない状況であるため、マックスで積ませていただいたほうがいいのかというのは、判断があるかというように考えております。ただ、今回の状況は5類になった後の状況です。定期接種が10月1日から始まって、今年度の4月から特例臨時接種という状況の変化もありませんが、入電なども増えるのではないかというところも鑑みて、今回はマックスで積ませていただいたということはあります。
2者であっても競争性が働いたから、ある程度のところで落札しています。もし第2順位の一者応札だったら、大変な金額で応札されていましたことになりますよね。大きな金額の差が出てします。そこに賭けるというのは、疑問に思います。感染	正にそこは検討させていただきたいところです。今回の下半期からも、新型コロナだけでなく、ほかの感染症やほかのワクチンも含めて、新しい形でコールセンターを設けています。そういったところの状況も踏まえながら

<p>症なので、実績に応じてというのはなかなか難しいというのも、ごもっともな気もしますが、ある程度の結果に応じて、金額を変化させられるような調達方式は検討できないものですか。</p>	<p>ら、実績見合いで詰められるかどうかを検討できればと考えております。もちろん不可能ではないと思っております。実績などを取らせていただいておりますから、現業者などともコミュニケーションを取りながら、詰めさせていただければと考えております。</p>
<p>ありがとうございました。</p> <p>今の話に関係しますが、業者では繁忙期予想が20%とあります。この20%というのがよく分かりません。繁忙期は平均より20%多いという意味でしょうか。</p>	<p>項目の具体的な定義については確認できていませんが、全体のうちどの程度の割合が、時間ごとに稼働するかという予測を積算したものではないかと推測しております。</p>
<p>私の考えだと仕様書のとおりにしないといけないイメージがあります。業者は増減することがあるから繁忙期予想をして、必要な座席数は70も要らないというように判断して計算してきたものだと思います。すると、公平感という意味はどうなのでしょう。皆さん一律に、これは70回線と書いてあるけれども、実績などから予想して、何席だから70回線まで要らないということは、勝手に変えていいというのは一般的な常識でしょうか。業者側が見積もったものでいいと書いてなければ、70回線でやらなければいけないという気がします。公平性という意味で、いかがなものかと思います。</p>	<p>ご指摘のとおりだと思います。事業者によって解釈に搖らぎが生じる書きぶりであったことは否めないと考えております。実際に予定価格として見積りを出していただいた事業者からは、70席マックスで埋めた場合の見積りを出しています。しかしながら、仕様書では応答率95%以上を達成するというところを、主軸に置いています。そこを達成する上で、今回は最低価格落札方式の競争入札なので、コストを抑えつつという事業者の事業戦略というか、判断が入ったのではないかと考えております。</p>
<p>あくまでも厚労省が予想しているのはこのような数値だけれども、業者側での予測というのも問題ないですよという書き方のほうが、誤解が生じない気がします。</p>	<p>人数が変更になったところの周知というのはどういった意味でしょうか。</p>
<p>もう1つは、業務体制が業務従事者8人に対して、業務管理者1人以上を配置するというようになっているのが、積算の内訳では人数が変更になっています。人数の変更については広く皆さんに、変更箇所の周知はしたのでしょうか。</p>	
<p>仕様書では、業務実施体制が業務従事者8人に対し、業務管理者1人を配置するとなっています。積算内訳では、統括責任者1人に対して、スーパーバイザー9人で10人になっています。「参考見積書の人数を採用する」という記載があり、統括責任者1人、スーパーバイザー9人で、仕様書の人数から1人変わると理解してよろしいでしょうか。そうすると、仕様書と積算の内訳が違ってくるのであれば、前提が変わったということを、仕様書を手交した業者に説明する必要があるか思いいますが行ったのでしょうか。それとも、シフトの見方が間違っているのですか。</p>	<p>おおむね業務従事者8人に対して業務管理者1人以上を置くというところが、オペレーターという部分が、正に業務従事者に当たる部分です。さらに業務管理者を1人以上置くというのが、スーパーバイザーに当たる部分と考えております。オペレーター70人に対して、正に業務従事者70人なので、それを8で割ると8か9という数字になるかと思います。それに対してのスーパーバイザーで、そこに当たる業務管理者を1人以上置くというところなので、数自体は余り齟齬がないのではないかと考えております。仕様書上の文言と見積書上の文言が合っていないので、解釈が難しい部分になってしまいますが、更にその上で統括責任者を置いていただくところで、全体の管理者は1人置いています。ただ業務の責任者という観点では、スーパーバイザーに当たる部分が9人で、業務従事者に当たる部分が70人なので、数としては適切ではないか、見積書上の数と仕様書上は合っているとは思います。</p>
<p>分かりました。そうすると、落札者側の人件費の算出内訳と予定価格の積算内訳とで日数が違うのも、今の考え方によるということでしょうか。</p>	<p>ご指摘の部分に関しては必ず1日、全ての時間張り付いていただくということは想定していません。人月や人日で見ていますので、そういういた齟齬が見積書上と業者が算出したものが異なってくるところです。統括責任者や副責任者に逐一張り付いて見ていただくよりも、困難な事案が発生した場合や、応答として間違っている事案があれば、業務従事者であるオペレーターに速やかに対応していただくということを想定しております。ですから、必ず統括責任者や副責任者を配置していただくよりも、何かあったときに速やかに対応</p>

	することを目的としているため、必ず張り付いていただくというところまでは想定していません。
よく検討しておりませんが、張り付けてないとすると、職種別賃金状況(一般常用)が、時間単価を計算しているようですが、これは張付けではないのですか。	私たちの予定価格の積算自体は、先ほど回線数の際に申し上げたとおり、実際、入電率は感染症でばらつきはあるものの、マックスの対応として想定されるもので見積りしております。従事者数などは回線数と同じ張付けて置かせていただいておりまして、統括責任者やスーパーバイザーなどの責任者に当たる部分に関しては、マックスで見積りをしています。基本はマックスで発生する費用で見積りをしている関係上、見積書上は1日張付きのような形で見積りをしています。ただ実際の業務の動き上は、必ず張付きで対応していただくというよりも、何かあった際に速やかに動けることを想定しておりますので、必ずしも実際の動き上、張付きまでを求めているものではないです。
分かりました。実際のところ、履行期間は当年9月に終了していますよね。業者側はマックスではなくて、この程度用意すれば大丈夫だと見積もって、仕様書より少ない金額を用意したことですが、結果的に何か問題が生じることはなかったのでしょうか。	仕様書上でも毎日、事業者のほうから報告を求めるものになっております。入電率の観点から言いますと、このようなワクチンの話というのはセンシティブなため、事業者を非常に攻撃してくるような個人もいます。いたずら電話のようなものもあります。入電率の関係ですぐに電話を取りますが、即切りされることも多くあります。最初はそういうところもカウントしてしまい、応答率として答えられないという事業者のカウントがあって、応答率としては2日間程95%を切ってしまう日がありました。ただ、申し上げたとおり即切りなどもされてしまうため、私たちの観点でも問題ないとしています。 他は応答率95%以上を超えており、困った事案などがあれば仕様書上、私たちに報告を求めるようにしています。それでも答えられない事案は、「難しいので確認させていただきます。」ということで受け取っていたい後に、当省がどのように回答したらいいかを、事業者にバックして、必ず電話をして回答させていただくという形を取っております。また、その件数もすぐに厚生労働省に来るかというと、そういったわけでもなく、事業者側でしっかりと調べていただいた上で、本当に困った事案が上がってきています。事業の後半では1週間に1回程度あるかないかという状況でした。そういうところを鑑みますと、事業者側で適切に対応していただいたと判断しています。
ありがとうございます。	
競争参加資格種別が、役務の提供でAランクとなっています。随分絞っている気がしますが、何か理由があるのでしょうか。	コールセンターというのは、国民からの問合せの業務になりますので、個人情報を取り扱う業務ということで整理しています。
問い合わせをしてきた人は、名乗ったりしないといけないですか。	名乗る必要は特段ないですが、名乗ってきた場合に、報告に上がってくることもあります。
「予約センターなどではないので、個人情報は扱いかねるため名乗らないでください」と言えば、もう少し間口が広がるのではないかという気もします。業務に関しては役務の提供のランク付けが非常に高くて、間口を広げられれば小さい事業者が応札できたのではないかと思った次第です。	実務においてコールセンターで回答し切れなかつた内容については、厚生労働省に確認を取る流れになります。事業者に対して、このように回答してくださいというフィードバックを行った上で、事業者から入電者に対して折り返しの対応をすることがあります。そのときにお電話を頂いた方の電話番号、必要に応じて名前を伺うことがあるため、個人情報を取り扱う業務という位置付けとしております。

<p>納得しました。次に、今回は2者の応札となり良かったと思いますが、前回落札した業者が今回応札していません。何かトラブルや出入り禁止になったのですか。</p>	<p>今回の案件ではないですが、これまで落札していた事業所については、コールセンターで情報取扱いに関する不祥事があり、一時的に応札要件を満たせない状況になっていました。落札者にはなっていませんが、下半期のコールセンターに関しては、問題なく応札いただけている状況です。</p>
<p>分かりました。先ほど回線数の話がありましたが、やはり需要減少傾向ということを考えると70回線というのは、やや取り過ぎのように思います。規模を大きくしてしまう気がしますが、徐々に見直していく予定はあるのでしょうか。</p>	<p>正に見直しをさせていただいております。下半期の回線数は、大幅に減少させることで考えております。</p>
<p>分かりました。最終的には予定価格も絞っていくという方向でしょうか。</p>	<p>予定価格も検討させていただければと考えています。ただ、先ほど申し上げたとおり、下半期はコロナワクチンのコールセンターだけではなく、ほかの感染症や感染症に対するワクチンなども扱うという、非常に幅の広い業務になっております。そういうところで今年度の下半期の入電の実績などを改めて踏まえながら、来年度に実施する場合は検討させていただければと考えております。</p>
<p>下半期は別の病気に対しても、同じコールセンターでやっていくのですか。</p>	<p>また別の契約になりますが、そこは間口を広げてやらせていただいております。</p>
<p>分かりました。今回までの調達の傾向を見れば、厚労省の予算は意外と大きく、本当はこれほどの金額は必要ないが、高めに入札してくるという賭けに出る事業者が出てくる可能性があると思います。掛かる分は払うべきだと思いますが、unnecessaryに高く入札されるようなことを招くのは避けたほうがいいと思います。そのような意味では開札結果を見ていても、今回2位の所であったとしても、予定価格が非常に上振れしていますから、少し精査して現実的な規模にしていったほうがいいのではないかと思いました。</p>	<p>ありがとうございます。正に国民の税金が原資になっておりますので、そういったところは適切に対応するように検討させていただきます。</p>
<p>(分科会長の意見) 本件は以上とさせていただきます。ありがとうございました。</p>	

【審議案件7】

審議案件名 : 指定難病患者データベース及び小児慢性特定疾病児童等データベースに係る運用・保守等業務一式
 資格種別 : 一
 選定理由 : 隨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 : 大臣官房会計課
 契約相手方 : 株式会社日立製作所
 予定価格 : 1,912,310,400円
 契約金額 : 1,911,800,000円
 落札(契約)率 : 99.97%
 契約締結日 : 令和6年4月1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
審査調書の当初一者応札の要因の所で、案件の理解及び応札準備に十分な時間を確保できるよう、公告期間を長くということが書いてあります。今回は公告期間が1月15日から3月11日ですが、前回はどれほどの期間だったのでしょうか。今回どの程度長くなつたのか教えてください。	前回の公告期間が50日間、今回の公告期間が55日間ですので、5日間長くなりました。
ただ伸びればいいという話ではなく、一者応札だったのが2者以上、複数応札になるように日数を延ばそうと言つていて、この種の規模の調達で5日間延ばすと十分であろうという予想をしたということですよね。5日間延ばして十分であるという根拠を教えてください。	当初の50日間よりも、できる限り長く延ばしたほうがいいというところと、4月1日から契約をしなければいけないというところで、可能な限りということで55日間を設定させていただきました。
法律で55日よりも延ばせないなどの制約があるのでしょうか。	特に制約はありませんが、もう少し早く公告を開始することによって、より長く公告期間を取ることは可能かとは思います。事務の遅れ等も少しあり、実際に設定できたのが55日間ということになってしまいました。
これだけの規模で、5日間延ばされたからできる業者が増えるというには思えません。実際に効果のある受託というものが、どの程度の期間かということをあらかじめ見込んで、間に合うように何とか頑張らないといけません。限界がこれだけだったということはあるかと思いますが、効果のある施策をお考えいただきたいと思います。	臨床調査個人票という医師の方に記載していただく診断書の様式のようなものがあるのですが、新規に疾病が追加されるなど更新があった場合に、修正をシステム上でも行わなければならず、現業者もある程度分かっているというところと、そこがリスクというところで、少し我々の想定よりも過大に対応しなければいけないと考えてもらっていました。しかし、実際にご対応いただく量としては、やや少なくなっておりまして、仮に想定以上の対応が発生する場合には追加で契約を行うということ、契約変更等を行うということで金額を抑えていただいたというところです。
今回は契約が4月1日ということで、契約日が4月1日で契約期間は4月1日ですから、契約と同時に、すぐに保守を開始してほしいということかと思います。不落などの理由から先に延びてしまつたということは分かりますが、実際にシステムを構築した業者だからできる話であつて、そうでなければ間に合わない事態が生じたと思います。やはり期間をもう少しお考えになるべきかという気がします。	
それから、随意契約で見積りが出ていますが、結果的にこの金額で受けたとあります。その前に入札してきた金額では不落ということでオーバーしてしまい、何とか値引きをして予定価格の範囲内に入るようにしてもらったのだと思いますが、どのような交渉があったのでしょうか。	
考え方をすり合わせたら、金額を下げられたということですね。	はい、そのとおりです。
分かりました。ありがとうございます。	
(分科会長の意見)	
今回、随意契約になっていますが、理由は適切だと思います。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8】

審議案件名：新型コロナワクチン接種記録登録支援及びワクチン接種記録システム（VRS）タブレット端末回収業務
 資格種別：一
 選定理由：随意契約を実施している案件中、新規かつ再委託1/2以上であり、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：大臣官房会計課
 契約相手方：エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ株式会社
 予定価格：584,675,190円
 契約金額：584,675,190円
 落札(契約)率：100.0%
 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
公表時の随意契約を行う理由について、「必要とする物品又はサービスの提供者が他に存在せず」ということを理由にしていますが、サービスの提供者はほかにいないのですか。いるけれど、上の説明で価格が合わないということ、ほかに頼むと費用が多く掛かることが、書いてありますが、データの消去、回収などの業務は他社でも請け負えるのではないかという気がします。そうすると不利な場合に該当するのであって、サービスの提供者がほかに存在しないわけではない気がしますが、落札業者しかいないのでしょうか。	ご指摘のとおり、技術的にできるかできないかというところで言うと、できないことはないとは思いますが、費用面やMDMの設定といった技術的な部分で、ほかの業者にやらせることは少し現実的ではないという趣旨で、ほかに存在しないということにさせていただきました。
世の中にその会社しかなかったということですか。	はい、これまでやってきている事業者であることが理由になりますので、ほかには存在しなかったということで整理をさせていただいたものになります。
もう一度、どの部分がほかにできないのでしょうか。結局のところ、この会社は再委託をするわけですよね。	はい。
再委託する会社が、回収の部分とデータ消去の部分を別々にしますというように事業を切り分けて発注することによって、別の業者が落とせた、参入できたのではないかという気がしますが、いかがでしょうか。	データ消去をほかの業者でもやらせることはおそらく物理的、技術的に可能だとは思います。エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ株式会社がタブレットを用意して、医療機関等に貸出しをして、回収してデータを消去するという作業をするわけですが、消去作業ができるのかは、貸し出した側としてきちんと確認をする必要があります。 例えば、厚生労働省で別の事業者を調達して消去作業を行いましたといって返却をさせたとしても、本来のタブレットを持っている事業者としては、きちんと消去ができているのか、正しい方法で削除ができているかといったことを確認する必要が出てくることがあります。 再委託については、再委託先との間では、これまでずっと端末の回収や、回収した端末のデータの削除といったこともやってきておりますし、エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ株式会社が自分たちの責任において業務を請け負った上で、その責任において再委託をしているということであれば、削除に関してのノウハウなども全て伝えた上で削除を委託することができます。再確認などが必要にならないという意味で、二重計上にならないと理由書に書かせていただきました。
二重計上になるかどうかにも疑問があり、価格のことであって技術的な問題ではない気がします。不存在ということだから、	ただ、やはりタブレット端末には、ワクチンの接種記録といったものが保管されていますので、国としてもそ

<p>存在しないのではなく、存在はするが価格が合わないということが理由になるのではないかと思います。</p> <p>経費が二重計上になるという話ですが、国側はリースしているということですね。国側としては、タブレットを回収して、エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ株式会社から借りているのであれば、そこに返せばそれで終了なわけであって、そこから先、返却先に返却するためにタブレットの内容をきちんと消去されているかを、エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ株式会社が確認しようがするまいが、経費が2倍になるわけではありません。だから、リース会社が、契約上に返却先に返すときには更にもう少し経費取りますというようなことは書いてないと思うので、二重になることはない気がします。</p>	<p>の端末を回収して、ほかの業者、元の所に返す際にはきちんとデータが削除されているということが、個人情報とまでは言い切れないかもしれません、個人情報にかなり近い機微的な情報が入っているため、そういう情報をきちんと削除するということが、このタブレット端末リース業務をやっている国としての責任もあります。仕様書の中にもそのデータを削除するということは明記をしており、削除まで含めた業務という形になっております。</p>
<p>回収して削除するという契約さえすれば、あとはエヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ株式会社に返せばいいだけの話だと思います。エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ株式会社が直接受注しないと二重に経費がかかるなどということはないかと思います。国としての責任は、回収した業者が消せば、終了ですよね。元の所に返すときに消えているかを確認するかしないかは、別の問題で、業者間の話ではないのでしょうか。</p>	<p>ご指摘はごもっともな部分もあると思います。ただ、やはり国としても削除した上で返すということが業務になっておりますので、それを受注者側が、きちんと削除できていると判断をするところもあると思います。きちんと削除できていなければ、エヌ・ティ・ティ・ティ・コミュニケーションズ株式会社としては削除を再度求めることが通常発生しますので、もとの別の削除会社に再度業務が発生するというようなことにもなるかとは思います。</p>
<p>もちろん、完全に消えてもらわないと困りますが、回収して消すという業者が責任を持って実施するべきことで、実際に消えてなかつたことについて、もし、そのようなことがあれば本当に困りますし、二重、三重に調べたくなるのは当たり前ですが、だからといって、コストを誰が負担するかという話は、また何か違っている気がします。</p>	<p>ご指摘ありがとうございました。</p>
<p>データ消去のところに着目されていましたが、民間の運送業者などで、リコールの回収だけをやっている事業者もいると思います。物理的に運ぶ部分と消去の部分と、さらに広く言えば、業務全体を分割することによって、随意契約を避けることができるのではないかでしょうか。少しだけ切り出すのではなく、大きく切り出せると思いますが、その辺りの検討はされていますか。</p>	<p>回収業務が大きいところで、切り出せないのかというご意見はあると思っております。約4万6,000台の端末の回収業務の体制を構築するには相当程度の体制の規模が必要になってまいります。</p> <p>そのような観点で、別途新たに新規事業者を公募した場合に、体制構築に多くの時間を要してしまうのではないでしょうか。今回、1ヶ月間で運用と並行して、タブレットの回収をすぐに開始し、6月頃までに端末回収を終える、その後は残ってしまった物を督促し続けて回収するというスケジュールで考えていたため、できるだけ早期にその回収業務を終えるとなると、従前、昨年度までの業務体制で一定の体制を構築している事業者に委託をすることが、費用と期間の面で望ましいのではないかといった検討をして、実施をしたところです。</p>
<p>先ほど、費用というお話をありがとうございましたが、費用は理由になりません。やってみないと分からぬからです。やってみて不落になつたら、そのときに考えればいいことであつて、それは余りこちら側で考えることではなく、民間にできないと決めつけること自体おかしいと思います。将来に向かって検討していただきたいと思います。</p>	<p>はい、申し訳ありません。</p>
<p>今回の随意契約には、少し説明が不足していて、本来は、最低価格の落札方式というのが適切だらうという意見を持っておりままでの、引き続きご検討をお願いします。</p>	
<p>(分科会長の意見) 本件は以上といたします。ありがとうございました。</p>	

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)