

令和6年度第3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12月2日(月) 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学 建築学部 教授
審議対象期間	原則として令和6年7月1日～令和6年9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 : 横浜検疫所輸入食品・検疫検査センター土壌汚染調査(表層調査)
 資格種別 : 測量・建設コンサルタント等業務 - 建築関係建設コンサルタント業務及び地質調査業務(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者応札であるため。
 発注部局名 : 横浜検疫所
 契約相手方 : 株式会社オオバ
 予定価格 : 42,350,660円
 契約金額 : 41,800,000円
 落札(契約)率 : 98.7%
 契約締結日 : 令和6年8月23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、株式会社オオバが契約の相手方となった。落札率は98.7%である。

意見・質問	回 答
<p>宿舎解体工事範囲を対象に、先行して行われた表層土壌調査があるように見受けられますが、この理解は正しいですか。</p>	<p>はい、宿舎解体に基づく評価調査を令和4年頃に先行して行っています。</p>
<p>そのときに、どこの業者が受注したかお分かりですか。</p>	<p>今回と同じ業者になります。</p>
<p>一者応札の要因分析の中で、横浜検疫所輸入食品・検疫検査センターという特殊事情を考慮すると不測の事態が予想されることから応札を控えたのではないかという要因分析をしていますが、特殊事情や不測の事態とは何か、もう少し具体的に教えてください。</p>	<p>今回の要因分析について、入札説明会に参加した2者のうち1者が辞退になり、辞退した業者から直接、聞き取りを行ったものになります。調査点が多いという点と、センターの業務が多岐にわたるという点の2点が特殊事情として挙げられ、実際に中を掘って見ないと分からないところが多いという話がありました。</p>
<p>業務が多岐にわたるから、どのような有害物質がどこにあるのかが分からない、調査点が多くて実施してみないと分からない部分が多いから、最終的にやめてしまったということですか。</p>	<p>はい、価格の予想が立てづらいということでした。</p>
<p>辞退した業者の懸念は、具体的な点があるからではなく、何があるか分からないから業務量を踏まえた価格の設定が自社の中で難しいということでしょうか。</p>	<p>そのとおりです。</p>
<p>仮に今後、同種の調達をする場合に、今回のような懸念が示されたことを踏まえて、複数応札に向けた工夫や見直しの余地は、何かあるでしょうか。</p>	<p>本調査が土壌汚染対策法で求められているもので、仕様上緩くするなどの余地のないものです。競争参加資格に関しても、厚生労働省の会計事務手引で価格的に「A」が原則</p>

	<p>となっているため、どのように広げればいいのかという点に苦慮しているところで、こちらとしても見当もつかないというのが正直なところです。</p>
<p>競争性を高めるための努力は絶えることなく続けて、何かないのかということを探し続けていただければと思います。</p>	<p>はい、承知しました。</p>
<p>予定価格調書について、参考見積りが1者となっていますが、参考見積もりを出したのは契約業者ですよね。今回のような流れでは妥当性が判断できないと思うのですが、ほかに、もう少し金額を抑えられるところなどがなかったのかをお聞きしたいです。</p>	<p>辞退した業者に声を掛けましたが、やはり市場価格としての参考見積りも価格を立てられないという回答でした。ほかの入札説明会に来なかった業者にも声を掛けましたが、やはり、規模が大きくてできないから、価格も出せないという回答だったため、結果として1者になってしまいました。</p>
<p>今回、問題になっているのは範囲が広いということですよ。国のほかの案件で規模の大きなものが参考になると思いますが、いかがでしょうか。</p>	<p>国でも、やはり有害なものを使っているところなどに限定され、宣伝もなかなかしづらいというのが現状だと思います。</p>
<p>調達委員会の審査結果への対応として「複数の応札となるように、応札できると考えられる者をリサーチして、守秘情報が公開可能となった後に幅広く声かけを行う。」という記載がありますが、効果はどのようにお考えですか。</p>	<p>受注実績のある業者などに電話を掛け、ひとまず仕様書を送ってくださいという業者が4者あり、こちらとしては広く声掛けをしたという意識を持っています。</p>
<p>しかし、特に入札には至らなかったということですね。</p>	<p>結果にはつながりませんでした。</p>
<p>先ほどの質問に関連しますが、「参考見積りを落札者からのみ」となっていますが、ほかの事業者から取れる可能性はあるのでしょうか。</p>	<p>結果として取れなかったのですが、可能性としてはあるかと思えます。</p>
<p>結果として、株式会社オオバが落札をしましたが、ほかの業者ができなくて、株式会社オオバだけができたと理由はどこにあるのでしょうか。</p>	<p>一般的になってしまいますが、リスクを許容できるだけの技術力などがあると考えられます。</p>
<p>今後も同様の案件がある場合は、株式会社オオバになる可能性が高いということでしょうか。</p>	<p>はい。</p>
<p>ほかの業者で、何か考えられるところはありますか。</p>	<p>今の状況では、考えられるところはありません。</p>
<p>(分科会長の意見) 今回いろいろなディスカッションをした内容で、参考になるところがありましたら部局に持ち帰っていただいて、十分御検討いただきたいと思えます。ありがとうございます。</p>	

【審議案件2】	
審議案件名	： 電子的デバイスを用いたQOL値測定業務一式
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	： 公益財団法人パブリックヘルスリサーチセンター
予定価格	： 441,892,000円
契約金額	： 437,052,000円
落札(契約)率	： 98.9%
契約締結日	： 令和6年7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、公益財団法人パブリックヘルスリサーチセンターが契約の相手方となった。落札率は98.9%である。

意見・質問	回答
仕様書を手交した業者が何者かいることと、落札者以外に参考見積りを提出してもらっている業者もいますよね。仕様書を手交した業者や参考見積りを出してくれた業者に、入札しなかった理由をヒアリング行いましたか。	行いました。
ヒアリングの結果を、簡単に教えてください。	はい。1者は、仕様書等を読んだ結果、少し畑が違うという回答をいただきました。もう1者は参考見積りをいただいた業者ですが、非常に大規模で特殊性も高く、実際に落札しても7月1日からの契約には、準備が間に合わないという回答をいただきました。
参考見積りを出したけれど応札に至らなかった業者については、準備期間がもう少しあれば参加できたかもしれないということですか。	そうです。
今後の対策として、公告期間を長めにするという案が出てくるのでしょうか。	はい。
今回、予定価格を設定するに当たって、参考見積りのうち低い方を参考にして予定価格が設定されています。予定価格の適切性あるいは合理性を確保するために、低い方を取った上で何か更に検証していることがあれば教えてください。	本来であれば、さらに何者からか見積りを取ればよかったですところですが、内容的にも2者以外で見積りを取ることが難しい状況で、2者の見積りの安いほうを参考にしており、それ以上の検証は行っておりません。
部局で検証しようにも経験値が少ないから検証が難しく、だからこそ参考見積りを取ったということでしょうか。	はい、そのとおりです。
公益財団法人パブリックヘルスリサーチセンターは特殊性が高い調査に対応できるということですが、特殊性というのは具体的に何を指しているのでしょうか。	今回は、がんの患者さんを対象にした調査で、800例程度のがんの患者さんを対象にした臨床調査研究という内容になっています。規模も大きいですし、臨床データを取れる業者ということで、余計に門戸が狭くなります。
被験者を集めることができるような、つてのようなものを持っているということでしょうか。	はい、調査の実績も多く持っています。
落札業者が持っている強みや手法を使う必要があり、きちんと理由が説明できるのであれば、無理をせずに随意契約でもよかったのではないかと思います。質問をしました。以前も、電子的デバイスを用いた無作為化比較試験でQOL測定業務を同じ業者と契約していると思いますが、どのような違いがある調査ですか。今回の案件の延長ではなく、別の調査でしょうか。	別の調査になります。対象になる病気や、調査期間などが違ってきます。
がん領域の無作為化比較試験において電子デバイスを用いた QOL 値の収集の経験を持っていることが条件になっていますので、その部分が特殊性になるのかと思いますが、合っていますか。	はい。

<p>再委託先の中に大学も入っていますが、その大学の研究室に依頼などもできないですか。</p>	<p>大規模な無作為化比較試験ということで、他施設の共同試験であり、特定の大学が行うのではなく、複数の大学、あるいは多くの大学等の研究機関が集まって、患者さんをリクルートして、そのデータを見るという調達業務になるため、単独で特定の大学が行うというのは、なかなか難しいと思っています。</p>
<p>能力的、技術的な意味でそのような事情があるのであれば、毎回同じように入札するのもナンセンスな気がします。やり方を見直してもいいのではないかと思います。 予定価格について、約4億円と非常に大きいです。見比べようと思いましたが、内訳が違いすぎて何が高くなっているのかが分からないので、予定価格、参考見積りの適正を見るのであれば、あらかじめカテゴリーを決めて見積りを出してもらうという方法もあるのでは。御検討ください。</p>	<p>はい、承知しました。</p>
<p>企画提案書の評価表の中に「基礎点」がありますが、評価表を見ると「必須項目」が30点満点となっています。4つ項目があり、40点分の必須項目があるように見えますが、どのように理解すればいいのでしょうか。</p>	<p>合計の基礎点については30点と記載されていますが、配点では40点分になっています。申し訳ございません、記載のミスになります。</p>
<p>点数の計算方法が記載されているページで落札者の平均点も計算されていますが、基礎点が入っていない数字なのはなぜですか。基礎点を入れないと合計点が合わなくなるのではないですか。</p>	<p>追って回答してもよろしいでしょうか。</p>
<p>お願いします。もう一点、基礎点40点分が、計算方法にどのように影響しているのかについても、後で御回答をお願いしますか。</p>	<p>分かりました。</p>
<p>調達委員会からの「幅広く声掛けを行ってください」というリクエストに対して、「承知しました」というコメントがありますが、効果はどのようにお考えですか。</p>	<p>当時、最大限に努力したつもりですが、現実的にはなかなか結果に結びつかなかったところ です。</p>
<p>先ほども話に出ましたが、この1者しかできないということであれば、随意契約にして、予定価格の検証を十分に行って、値引き等の交渉もしたほうが、調達の効率性は上がったのではないのでしょうか。</p>	<p>随意契約はこれまで避けたほうが良いという話もあったため、総合評価落札方式で調達を進めました。</p>
<p>やはり金額的に非常に大きい案件ですので、落札者からの参考見積りのままの価格で進めるとなると、余り価格の適正性を担保できないと思います。</p>	<p>アドバイスをいただいたとおり、価格面の検証や、価格交渉をするのであれば、随意契約のほうがやりやすいところもありますので、5年後になってしまいますが、次回の調達は随意契約の方向で検討していきたいと思います。</p>
<p>一般競争と随意契約のどちらがいいかと言えば、一般論では一般競争のほうが良いですが、今回のようなケースについては、随意契約のほうが調達の効率が上がると思いますので、分析して御検討いただきたいと思います。</p>	<p>分かりました。</p>
<p>(分科会長の意見) 先ほどの2点について、後で御回答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 3】

審議案件名 : 本館棟冷温水発生器及び系統ポンプ更新工事
 資格種別 : 管工事 (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者応札であるため。
 発注部局名 : 国立保健医療科学院
 契約相手方 : クリスタルエンジニアリング株式会社
 予定価格 : 137,900,000円
 契約金額 : 137,500,000円
 落札(契約)率 : 99.7%
 契約締結日 : 令和6年7月31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、クリスタルエンジニアリング株式会社が契約の相手方となった。落札率は99.7%である。

意見・質問	回 答
<p>前提として、業務内容や契約内容については、特殊性があるものではないと理解してよろしいでしょうか。</p>	<p>ほかの工事に比べると、必要な工期などが長期にわたる分、監理技術者を他に回すことができず、敬遠されることが考えられます。受注生産のため、全般的に時間がかかる工事となります。契約から1か月ほどで部品の調達となり、仕様に基づいてそれから発注するなど、いくつかの段階があります。今回は冷温水発生器が納品され、そのあとに工事になります。これから工事をするところですが、どうしても冬場にかかってしまうということで、7月31日の契約後、今現在、約4か月を経過しておりますが、更に納品が延びるような状況です。現在の納品の状況は、発注が集中しており、納期の確約が8月の半ばに比べると少し延びたこともあり、メーカーで受注、納品の確約が非常に難しい状況になっております。そのような中でも年度内に終わるように、何とか落札者のほうで調整して仕様書の期間内で終わるように納品が考えられている状況です。</p>
<p>説明を確認させていただくと、1つは工期が長く、ほかに人員を回せなくなるという人工の裁量の関係ということ、もう1つは、部材が想定通りに調達できない場合、仕様書の期間内、つまり契約に定められた納期限内に工事の完了できるかというところに不安が残るという意味で特殊性があるということですか。</p>	<p>はい、ほかの工事に比べると、応札していただける度合いが少なく、敬遠されがちになります。</p>
<p>今回、一者応札になった要因分析を踏まえて、今後の対応として掲げるのは、準備期間を十分取るなどということですか。</p>	<p>はい、できる限り同じランクの同じ分野に、工事が重ならずに応札していただけるようにすれば手を挙げていただける確率も高くなってくると思っています。</p>
<p>もう一点、予定価格の設定に関する資料を拝見しました。部局でどうにかなる話ではないと思いますが、予算による縛りがあるものだから、予定価格を設定するときに、金額を低めにせざるを得なかったという事情はないのかという点を確認させてください。</p>	<p>本案件は、令和5年度の補正予算で承認いただいた法人の案件で、今年度に繰り越して対応しているところです。予算要求の見積りのときに、資材等が、値上がりすることも踏まえて、1割程度のバッファを取っておりました。しかし、昨年度から今年度にかけて、想定外の人件費や資材が1割以上の大幅値上がりになるという回答がありました。想定し得ない大幅な値上がりが生じた結果、参考見積りを取りましたが、予算額の上限值のみで繰り越していることから、契約ができないということで、やむなく予算額をベースに予定価格を作成したところです。</p>
<p>部局がどうにかするという話ではなく、現時点の様々な部材や市場価格を踏まえると、予定価格としては必ずしも適正ではなかったが、予算の縛りがあるがゆえに仕方がなかったと理解してよろしいですか。</p>	<p>はい。</p>

<p>同様に予定価格の話になりますが、設備、工事の市場価格はともに非常に上がっていると思います。予算に縛られるという側面はあると思いますが、適正値かというのは、少し疑問です。倍に予算を超えることはもちろんできないと思いますが、場合によっては、できない分は切り捨てるなどの判断も本当はあるべきではないかと思いました。落札率が非常に高くなった理由も含めて、説明をお願いします。</p>	<p>市場調査の一環として、御社が御対応いただける場合の金額を参考見積りとしていただけますかというお願いをしております。その結果、業者も実際に契約する額ではなく、入札のときに価格交渉のような、再度入札等で対応できるような金額を作成していただいたと考えております。今回は3度入札を行って、3度目でかろうじて予定価格の範囲内ということで落札したところですが、もし、不調に終わった場合には、1台しかない冷温水器本体は切ることにはできませんが、ポンプは10台あるため、例えばポンプの一部を今回の対象範囲から外して予算に合うような方法を考えておりました。</p>
<p>先ほどの質問に関連しますが、予定価格の適正性を見るためには、添付資料が不足しているようです。予定価格の内訳資料はありますか。</p>	<p>参考見積りは、国土交通省の公共建築工事共通費積算基準に基づいた額を算出しております。その中で最も安価なものを入れていきます。</p>
<p>今ご説明のあった資料は、参考見積りのことだと思います。予定価格の算出にあたり、今回は、結果的に参考見積りの数字を使わずに、繰越し予算の数字をベースにしたと思います。その予算の内訳資料はありますか。</p>	<p>すでに予算で承認されていることもあり、今回の資料には添付していません。</p>
<p>我々の検証過程の中に入っている事項ですから、今後は予算額を算出された内訳資料についても、添付していただきたいと思います。</p>	<p>承知しました。</p>
<p>(分科会長の意見) では、終わります。ありがとうございました。</p>	

【審議案件4】	
審議案件名	国立療養所松丘保養園中央センターナースコール更新整備工事
資格種別	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者応札であるため。
発注部局名	国立療養所松丘保養園
契約相手方	協和電気株式会社
予定価格	32,758,000円
契約金額	31,900,000円
落札(契約)率	97.4%
契約締結日	令和6年8月8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、協和電気株式会社が契約の相手方となった。落札率は97.4%である。

意見・質問	回答
技術者を配置するのになかなか対応できないというのは、今回応札しなかった者にヒアリングをした結果、そのような声があったということですか。それとも、事前にそのような話があったのですか。	入札開始の前に聞いております。
幅広く声掛けを行ったときに、規模が大きすぎて対応できない、人の手配がつかないと回答した業者がいたということですか。	はい。応募がなかったため、理由について連絡を取ったら、そのような回答を頂きました。
一者応札ということは、入札の資料は配布したものの、4者は参加しなかったということですか。	入札しないのですかという連絡をした際に、そのような回答があったということです。
資料によると、一者応札となった要因分析に、「ナースコールの更新工事のため、既存設備の影響を考慮する必要があり、難易度が高く技術力も必要となったことが、応札者が少なくなったことが理由」という記載があります。規模が大きい、人の手配がつかないということと、技術の問題は重なる部分も、違う部分もあると思いますが、いかがでしょうか。	はい、そうだと思います。
なぜ一者応札になったかという原因をきちんと分析することで、一者応札とならない対策を立てることが可能かどうか分かってくると思います。分析次第で、どうしても無理だとすれば、場合によっては一般競争入札ではなく随意契約にしたほうがいいのかという考え方もあり得ると言えます。部局として、原因はどこにあるのか、どのように捉えているのかをお伺いしています。	ナースコールについて、旧式のアナログと、建物を一昨年増設した際に設置した新型のナースコール、どちらもするという変則的な状況になっております。それを今回の工事を行って、全て新型のデジタル式に切り替えるという工事内容でした。小さな業者には対応が難しかったかもしれません。
アナログで統一されているもの、デジタルで統一されているものを更新するのではなく、アナログとデジタルが混在している設備をまとめて更新するということでしょうか。	はい、全てデジタルに更新するということです。
混在するものを更新するというのは、専門的には難しい工事となり、このような話になるということですか。	はい。通常のアナログからアナログ、デジタルからデジタルに更新するよりも、手間がかかります。
今回は一者応札になりましたが、今後は全てデジタルになっているので、今回よりは応札者は多くなるのが期待できると捉えてよろしいですか。	はい。
公告から入札までの期間が少し短く感じますが、何か急いでいた理由はあるのでしょうか。1か月弱はありますが、電気工事は人員が見つからないというご時世になっているので、このような短い期間だと人員を探せないのではないかと、期間的な問題を感じました。	ナースコールの納期に半年程かかるという話を業者から事前に聞いていたため、公告期間を短く設定した次第です。
これからしばらくは、このような設備系の業者は見つかりにくいと思いますので、もし他の案件があるとしたら少し早めに	工事の実績がある業者と、厚生労働本省で出しているBランクの業者の中から見つけました。

<p>公告を出すのがいいと思います。</p> <p>それから、仕様書を手交した5者の業者は、どのように見つけたのでしょうか。</p>	
<p>広く探されたのですね。ナースコールのメーカー側からも何社か紹介していただけることはなかったですか。</p>	<p>ありませんでした。</p>
<p>聞いてみたら、意外とつながりがなかった所が見つかるかもしれません。今回契約された旧式も新型も更新できるという業者は、以前のナースコールを設置された業者ですか。旧式を設置したのは相当前ということでしょうか。</p>	<p>はい。建物を建てたときで、16、17年前になります。</p>
<p>設計書を作成している設計事務所と、今回の落札業者が一緒に仕事をしているわけではないですね。</p>	<p>そのようなことはないです。</p>
<p>割りとよくあるのが、当初からの設計事務所と設備業者に強いつながりがあって、ほかの業者が参入しづらいというものです。以前からの状況を知っている業者のほうが有利な状況が続くと、余計に参入しにくい状態ができてしまうかもしれません。その辺りを念頭に入れていただければと思います。</p>	<p>分かりました。</p>
<p>落札率が非常に高いですが、要因分析はどのようにされていますか。</p>	<p>申し訳ありません。落札率については、分析していません。</p>
<p>設計事務所側から予定価格算出のための参考数値を出してもらっています。それに近い数字で応札があり、落札に至っています。その辺りの要因分析をしていただき、後で回答をいただいてもよろしいでしょうか。</p>	<p>分かりました。</p>
<p>(分科会長の意見)</p> <p>では、終わります。ありがとうございました。</p>	

【審議案件 5】

審議案件名 : 国立療養所邑久光明園 1 センター・2 センター屋上等防水整備工事
 資格種別 : 建設工事 - 建築一式工事 (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、低入札価格調査を実施しているため。
 発注部局名 : 国立療養所邑久光明園
 契約相手方 : 有限会社吉形工務店
 予定価格 : 226,600,000円
 契約金額 : 156,200,000円
 落札(契約)率 : 68.9%
 契約締結日 : 令和 6 年 8 月 8 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、有限会社吉形工務店が契約の相手方となった。落札率は 68.9%であり、低入札価格調査を行った。

意見・質問	回 答
<p>低入札価格調査において、落札業者からヒアリングした議事録が添付されています。議事録の内容だけでは、なぜ低い金額で入札できたのか、履行について問題がないのかなどの点について、十分に理解できませんでした。補足説明をお願いします。</p>	<p>要因について、落札者へのヒアリングの前に分析をしております。屋上の防水部分にゴムのシートのようなものを貼りますが、建築物価資料などを基に設計事務所で積算をしています。今回は 20 棟ほど屋上防水を貼りますが、これらの部材について、予定価格上の積算単価と業者の積算単価で大きな差が出ました。事前に落札業者から資料を取り寄せた上で、ヒアリングを行いました。価格差の主な要因は、今回の落札者は、下請業者を使わずに、部材も調達されるということで、業者の調達価格が大きく抑えられ、材料費も大幅に下がっている状況でした。管理費などの連動する部分も安くなっていますが、材料費以外の部分では、それほど大きな差はなかったと考えています。</p> <p>もう1つの要因は、今回6者も入札に参加してきたということで、比較的競争が働いたという印象を持っております。複数の業者が予定価格を下回る金額で応札しました。</p>
<p>6 者の応札金額に大きな開きがあります。下請業者を使わずに工事を行う業者もいれば、予定価格の積算で積み上げた方法に近い方法で工事を行う業者もいたということでしょうか。非常に幅が広いというのが逆に気になりました。</p>	<p>はい、確かに6者の応札金額に大きな開きがあります。振り返ってみると、予定価格はやや保守的な金額で設定したという感じはあります。予定価格は、今後の積算においても、十分に分析する必要がある部分だと考えております。</p>
<p>低入札価格調査の資料の中に、落札業者の「物価資料等はあてにならない」旨のコメントがありますが、どのようにお考えですか。</p>	<p>工事関係は、当園でも本案件に限らず行っております。基本的には物価資料をベースに予定価格を立てていますが、ほかの調達案件では、ここまで落札率が低くなることはありません。物価資料を使うこと自体は、実際に工事を行うのに当たっての実勢価格、平均値から大きく外れていないと考えています。</p> <p>今回は6者の業者が参加したことで、業者側の調達やコスト削減という部分で、更に工夫の余地が働いたと考えております。</p>
<p>物価資料を検証するなどということは可能ですか。</p>	<p>応札者が多く想定される工事や、屋上防水など比較的メジャーで多くの業者が行っている工事については、物価資料もベースにしつつ、御指摘のとおり、努力率のようなものを入れて算出して、もう少し正確に予定価格を算出する余地はあるのではないかと考えております。特に、応札者が多いかつ比較的メジャーな工事を含めて、予定価格の立て方を考えてみたいと思います。御指摘ありがとうございます。</p>

<p>本案件は総合評価落札方式ですが、技術審査資料は落札業者の分のみ添付しているのでしょうか。</p>	<p>はい。今回は落札業者の分のみ添付しています。</p>
<p>ほかの入札者の分は全てあるという理解でよろしいのですか。</p>	<p>はい。</p>
<p>調達委員会の審査結果への対応として、「公告期間は令和6年4月12日から5月2日までの13日間（開庁日）とします」と回答していますが、この後に予定を変更されたのですか。</p>	<p>はい。公共調達委員会では、公告期間を予定で審査していただきましたが、その後、設計で少し時間がかかってしまいました。年度内に工事を終わらせることなどを考えて、令和6年6月7日からの公告期間に変更となりました。</p>
<p>「公告期間は可能な限り長い期間をとること」とのリクエストに対して、それほど長くない13日間としますという回答の理由を教えてください。工事期間の問題があるということですか。</p>	<p>はい。やはり年度内に必ず終わらせたいということや、屋上防水で天候が不順な日も多くて雨が降ると中断せざるを得ないことなどの事情もありました。</p>
<p>公告期間の設定については、実態を反映した適切なものとなるようお願いします。</p>	<p>はい。</p>
<p>(分科会長の意見) では、終わります。ありがとうございました。</p>	

【審議案件6】	
審議案件名	: 国立療養所菊池恵楓園 3病棟改修整備工事
資格種別	: 建設工事 - 建築一式工事 (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者応札であるため。
発注部局名	: 国立療養所菊池恵楓園
契約相手方	: 株式会社建吉組
予定価格	: 133,890,000円
契約金額	: 133,650,000円
落札(契約)率	: 99.8%
契約締結日	: 令和6年9月30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、株式会社建吉組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
資料に業者の名簿が付いていますが、競争参加資格という観点から見た場合には、名簿に記載されている業者は全て、応札可能な候補者になるという理解でよろしいでしょうか。	競争参加資格を満たしており候補者になるということで、念のため声掛けをしたリストとして添付しております。
名簿には多くの業者がいますが、全ての業者に声を掛けられたのですか。	はい。結果的に1者しか応札してもらえなかったということです。
調達概要書を見ると、「熊本県内は建設中の建物が多く、工事を請け負うために必要な技術者が配置できないためと思われる」との記載がありますが、たくさんの方に声掛けをする中で、調達概要書に記載しているようなヒアリングに対する回答があったということですか。	はい、おおよそそのとおりです。
今後、一者応札を避けるために、何か見直しや工夫を行うとすれば、どのようなことが考えられるでしょうか。熊本県内の工事がたくさんあること自体は、こちら側ではコントロールができないですから、そういった状態が落ち着くのを待つしかないということでしょうか。	はい、そのとおりです。偶然、技術者が空けば、応札してくれる可能性はタイミングによってはあると思います。ただ、あまり工期を自由に設定できないので、なかなか難しいとも思います。
開札日に契約を締結して、翌日から履行開始という設定になっていますが、このような設定の仕方が、本件のような工事の場合は一般的なのでしょうか。応札業者は落札できるか分からない状況の中で、落札者になりましたといたら、直ちに契約して、翌日から契約の履行を開始しなければいけないというのは、少し慌ただしいと思います。そのような点で手控える業者が出てくる可能性について、どのようにお考えでしょうか。	業者は応札してくる限り、ある程度は準備してきますので、落札から履行開始までの期間による手控えなどの問題はないと思います。
しかし、スケジュールに対応できないと応札しないので、その結果、一者応札になったのではないかという疑念があります。スケジュールを、もう少し工夫することによって応札しやすくなることはできないのでしょうか。	今回の業者に聞いたところ、納得してスムーズに契約手続きに進んだとのことでした。ただ、契約保証などの問題でずれる場合もあります。
契約と契約の履行開始の期間がほとんどない点はいかがでしょう。	今回の場合は、10月1日に着手となっていますが、承認上の問題で、すぐに現場に入るわけではありません。書類作成などの準備期間もあるため、契約書を手交したから、すぐに現場で工事を始めなさいという意味ではありません。
最終的な納期限までに間に合うような期間が設定されていれば、問題ないという理解でよろしいでしょうか。	はい。
予定価格の算出に関して、今回の建物の設計者はA社ですか。	はい。
これまでの建物の設計もA社ですか。	これまで、新築の工事であれば、全く別の設計事務所が行っていました。

<p>A 社が様々な業者に声掛けをして、予定価格のための見積りを集めているということですね。落札率が非常に高いのですが、株式会社建吉組は、共同で仕事をしたことはあるのでしょうか。</p>	<p>これまでと違い、A 社がまず図面を作ることとなります。建具などの個体の見積りを取って、これらの資料を基に、算出していくこととなります。</p>
<p>ほかの建物は、案件によって違う設計者とのことですが、過去のデータを見ると、社会交流会館や、自動車車庫等の整備などは、今回落札した株式会社建吉組が落札していますよね。 落札できるか分からない、参入しても意味がないというような、ほかの業者が応札しづらい雰囲気をつくってはいないかという点、また、予定価格が漏れていないのかという点について、教えてください。</p>	<p>予定価格については、あくまでも設計事務所は直接工事費までを積算し、経費については当省で積算をした上で予定価格を作成しています。設計事務所は予定価格を知らないため、価格が漏れていることはないと思います。 参入業者については、株式会社建吉組が過去にいくつかの別案件も受注しており、中には参入しづらいと感じている業者がいるかもしれません。ただ、そのような事情を想定して工事を発注しているわけではなく、偶然、今回のような結果になったと思います。 また、今回の工事は、新築ではなく改修工事であり、新築に比べると手間も掛かるため、業者側もほかの新築工事がたくさんあるのに、わざわざ技術者を減らしてまで、改修工事を取りに来る理由がないのではないかと感じます。</p>
<p>少し参入しにくい雰囲気があったのかもしれません。発注者側がどう思っているかに関係なく、周りからそのように見えてしまうということもあると思います。その辺りを次からは検討していただくようお願いします。</p>	<p>はい。</p>
<p>総合評価落札方式の評価委員について、今回は2名となっています。資料に添付されている総合評価審査委員会規程では、内部委員と外部委員、少なくとも外部委員が2名ないし3名の、最低4名で審査をするというように読めますが、今回はこの規定に抵触しているのではないのでしょうか。</p>	<p>総合評価審査委員会規程の第3条第4項に「施工能力評価型の場合は外部委員を置かないこととし」という例外規定があります。今回は施工能力評価型に該当しますので、内部委員のみとなります。</p>
<p>施工能力評価型というのは、どのようなものでしょうか。</p>	<p>資料を提出してもらって評価するもので、I型とII型があるのですが、今回はII型となります。</p>
<p>施工能力評価型のII型になり、規程には抵触しないという理解でよろしいでしょうか。</p>	<p>はい、そうなります。</p>
<p>(分科会長の意見) では、終わります。ありがとうございました。</p>	

<p>【審議案件 7】 審議案件名 : 国立療養所大島青松園における電話交換機整備更新 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 : 国立療養所大島青松園 契約相手方 : 西日本電信電話株式会社 予定価格 : 31,907,000 円 契約金額 : 31,900,000 円 落札(契約)率 : 99.98% 契約締結日 : 令和 6 年 9 月 12 日</p>	
<p>(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、西日本電信電話株式会社が契約の相手方となった。落札率は 99.98% である。</p>	
意見・質問	回 答
<p>何者に声掛けをされたのでしょうか。</p>	<p>15 者ほどに声掛けをしました。本案件は非常に特殊で、西日本電信電話株式会社から別に案内のあった業者や、インターネットで検索して電話交換機を取り扱えるような業者に問合せをしました。入札には参加しないものの、添付資料にあるとおり、B 社が見積りの提出に応じてくれました。</p>
<p>B 社は見積書の提出には応じてくれたものの、応札には参加しないという趣旨の話があったのでしょうか。</p>	<p>はい。条件や履行期限を確認したところ、B 社では履行はできないとのことでした。本来であれば、見積りも提出できないのですが、直前になってもなかなか見積もりが徴取できない状況の中で、丁寧をお願いをして、B 社に出していただいたという次第です。</p>
<p>本件の業務が非常に特殊であるということですが、どのように特殊なのですか。規模が大きいことが特殊なのですか。</p>	<p>まず、電話交換機という業務自体が、できる会社が限られています。また、当園は離島にあるため、搬入、搬出、人の移動など非常に時間がかかります。離島での作業ということも含めて、特殊な要件となり、業者としては手を挙げにくいことが推察されます。</p>
<p>電話交換機整備という工事自体が特殊なものであり、さらに、離島のため搬入、搬出、人の手配も大変である状況などが重なり、非常に特殊な案件という理解でよろしいですか。</p>	<p>はい、そのとおりです。</p>
<p>仮に、将来更新が必要になった際にも、今回と同じような特殊性という問題は常にありますよね。</p>	<p>はい。</p>
<p>そうすると、競争性を高める工夫としては、応札可能と思われる業者にたくさん声を掛ける程度しかできないのでしょうか。</p>	<p>はい。今のところ、別の妙案を持ち合わせておらず、今回問合せをした中で、主に人員の配置や期間、締切りの問題で、業者側の応札が非常に厳しいと状況であることを感じました。</p>
<p>予定価格の算出について、2 者のうち、片方を見積りを参考にしたところまでは分かりましたが、「なお、業者の経営努力、納入意欲の高まりを考慮し、1%減じた金額とする」という処理について、どのような根拠があって、減額されたのですか。提出のあった見積りに既に「出精値引き」が入っているのに、なぜ更に予定価格の減額処理をしたのでしょうか。</p>	<p>本件は、昨年度に予算申請している段階において、業者から提出のあった見積りを参考にしています。予定価格の算出においても、同じ業者の見積りをもとに成り立っているというところで、1%を減じるという判断をしました。</p>

<p>やはり疑問が残ります。予定価格の算出内訳資料に、業者が安くしてくれることを期待して予定価格を算出したと書いてしまったら、適正価格というよりも、買ったたいているような印象を受けます。予算は変えられず、当初の価格ではできないということであれば、予算内に納めるために、工事の中身を少し減らすなどということが行われるべきではないでしょうか。実際に難しかったとはいえ、業者の努力の高まりを考慮してというのは、書面として適切ではない印象を受けますので、物価高騰のことも考えて、もう少し公的に説明ができるように書面を作っていた方がいいと思います。</p>	<p>はい、承知しました。</p>
<p>本案件は機器を購入する費用も含まれていますが、提携している業者など、機器を安く買えるルートがある企業とない企業というのはあるのですか。今回、企業努力により安くしてもらっている部分もあると思いますが、いかがでしょうか。</p>	<p>現在使っている古いシステムの PHS の故障など、普段の修理については、西日本電信電話株式会社が担当しています。</p>
<p>15者ほどに声掛けをしたとのことですが、どのような業者に声掛けをされたのですか。</p>	<p>西日本電信電話株式会社に対して、考えられる業者を聞きました。先方の関連会社もありましたし、そうではない業者もありました。そのほかに、電話交換機器の会社を調べて、中国・四国管内と大阪の会社に問い合わせをしました。</p>
<p>(分科会長の意見) 当審議会のディスカッションの内容については、部局に持ち帰っていただいて、検討すべき所はきちんと検討していただきたいと思います。ありがとうございました。</p>	

<p>【審議案件 8】 審議案件名 : 自家用電気工作物定期点検業務 資格種別 : 役務の提供等 (A、B又はCランク) 選定理由 : 一般競争入札を実施している案件中、1者応札であるため。 発注部局名 : 国立感染症研究所 契約相手方 : 門倉テクノ株式会社 予定価格 : 12,139,037円 契約金額 : 12,100,000円 落札(契約)率 : 99.7% 契約締結日 : 令和6年8月20日</p>	
<p>(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、門倉テクノ株式会社が契約の相手方となった。落札率は99.7%である。</p>	
意見・質問	回 答
<p>仮設電源が多いことが一者応札になった主な要因とのことですが、仮設電源の設置箇所が多いと、やはり作業を実施するに当たって人手がたくさん必要になるということですか。</p>	<p>はい。フリーザーなど、停電中にも動かさなければいけない機器が庁舎のいたるところにあります。仮設の発電機を設置して、そこからケーブル等を延ばしていきますので、数が多くなればなるほど単純に人手が必要になります。</p>
<p>前回不落随契をした業者が今回は一者応札となっている流れだけを見た感覚からすると、人員確保の困難性がある工事で、2度連続で同じ業者となると、この後も同様の流れが続いてしまうのではないかという印象を持ちます。仮設電源の設置箇所が多い中で競争性を高めることは、部局としては可能だと考えているのでしょうか。どのような対策をお考えでしょうか。</p>	<p>今回の場合だと、実際に12月17日に実施してほしいという仕様書になっていますが、その期間に実施するためには、もう少し公告日を早める、公告期間をもう少し延ばすなどして、人員確保の余裕を業者が取れるようにすることが必要だと思います。</p>
<p>考えられる対策について、前向きに取り組んでいただければと思います。</p>	<p>はい、承知しました。</p>
<p>予定価格の算出について、業者から提出のあった参考見積書も利用して算出したとのことですが、どのように予定価格を作られたのですか。</p>	<p>実際に参考見積書を参照したのは物品費の中の一部で、ほかの分は、積算資料から積み上げて計算しています。個々の単価は、積算資料を参考にしています。</p>
<p>本案件は毎年行われている案件ですか。</p>	<p>はい。</p>
<p>予定価格については、昨年とほぼ同レベルですか、それとも、上がっているのですか。</p>	<p>物価が上昇しているため、予定価格は、昨年よりも上がっています。おおよそ10%上がっています。</p>
<p>(分科会長の意見) 今回のディスカッションの内容について、参考になるところについては、部局に持ち帰っていただいて十分御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 9】

審議案件名 : 国立感染症研究所土地測量及び境界確定協議書作成等業務
 資格種別 : 測量・建設コンサルタント等業務 - 測量 (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、低入札価格調査を実施しているため。
 発注部局名 : 国立感染症研究所
 契約相手方 : 株式会社測技社
 予定価格 : 43,293,000円
 契約金額 : 17,600,000円
 落札(契約)率 : 40.7%
 契約締結日 : 令和6年7月8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、8者の応札があり、株式会社測技社が契約の相手方となった。落札率は40.7%であり、低入札価格調査を行った。

意見・質問	回 答
<p>本案件は、低入札価格調査を行っているということで審議案件として抽出しました。</p> <p>資料を見ると、落札者だけではなく、第2順位、第3順位の入札者の入札価格も、低入札価格調査基準額を下回っていることをはじめ、全体的に入札価格が低めだと感じます。</p> <p>部局としては、予定価格と実際の入札価格を見て、開きがあるという印象を持っていますか。</p>	<p>はい。特に、今回落札した株式会社測技社の入札価格については、正直なところ驚きでした。1度目の入札が不調になってしまったという経緯もあり、ここまで低い金額で応札があるとは想定していませんでした。</p>
<p>そうすると、2点気になることがあります。</p> <p>1点目は履行の確実性で、今回のように低い金額で落札した業者がきちんと履行してくれるのかという点です。</p> <p>2点目は、結果論になりますが、当初の予定価格の設定が、必ずしも適切ではなかったのではないかとこの点です。</p> <p>予定価格の設定が必ずしも適切ではなかった、予定価格の設定が高すぎたということであれば、低入札価格調査の対象となったとしても、適切な履行が見込めないような金額で入札したわけではないという話になってきます。そのような前提で、部局としては、予定価格の設定は適切だったと今はお考えでしょうか。</p>	<p>当初いただいた参考見積りは、今回の落札金額よりかなり高い金額となっています。加えて、今回の第2回目の参考見積りも高めの金額になっていたことから、予定価格とした金額程度はかかるのだろうと考えていました。そのため、開札では、これほど価格が抑えられるのかと驚きました。</p>
<p>今回のような事態を踏まえた上で、部局としては、適切な予定価格の設定に向けて、今後、どのような工夫をしていく予定かを教えてください。</p>	<p>参考見積りを更に2、3者ほど取れば、もう少し別の展開があったかと思っています。測定の調達はあまりないですが、もしあった場合は、更に多くの見積りを取るよう努力したいということが、現時点で思い付く工夫です。</p>
<p>これまでの調達実績があまりない業務についての予定価格の設定は難しいと思いますが、部局で思い付く限りの対策を講じて、可能な限り適切な予定価格を設定していただければと思います。</p>	<p>はい。</p>
<p>低入札価格調査の資料を見ると、低入札の理由について、並行して受注している業務が少ないため、人員を多く配置できることが挙げられています。ただ、業務量そのものが減っているわけではないので、日数削減のようなことが価格を抑えられる理由になると思います。機器レンタルや交通費など、経費の類いも関係あるかと思いますが、日数的にどの程度変わるかということ、予定価格を算出したときに確認されているのでしょうか。</p>	<p>予定価格の算出では、おおむね半年の作業期間を見込んでいました。入札公告を出した期間から、大幅に業務量や作業日を減らすなどというようなこともありませんので、専ら業者の努力によるものと捉えています。</p>
<p>努力によるものというのは、作業日数が短くなるということでしょうか。それとも、ただ努力で金額を抑えたということでしょうか。</p>	<p>偶然手の空いている方たちが多くいたため、その方たちを活用して、価格を押さえることにつながったのではないかと思います。</p>

<p>働く方たちの実際の労働にかかる費用などが無理に抑えられていないかという点は、やはり見ておかないといけないと思います。日数が減っていることなどに明らかに出てくるかと思いましたが、人数が多く配置できるということだけで納得しているようにも見受けられますので、その辺りはもう少しきちんと調べていただくといいと思います。</p>	<p>はい。</p>
<p>予定価格の設定に関し、予算額を上限として用いているようですが、その予算を積算したときの根拠となる内訳資料はありますか。</p>	<p>申し訳ありません。予算額を裏付ける参考見積りについては、今回の資料には添付していません。</p>
<p>今後は、予定価格の内容を確認する必要がありますので、添付してください。</p>	<p>はい、承知しました。</p>
<p>調達委員会の審査で「複数の応札となるように、応札できると考えられる者をリサーチして、守秘情報が公開可能となった後に幅広く声かけを行ってください」というリクエストがありますが、今回8者の応札があったのは、幅広く声かけをされたからという理解でよろしいですか。</p>	<p>はい、そうです。1度目の入札のときには、40者ほどに声掛けをしました。今回の入札では、170者ほどに声掛けをしました。</p>
<p>随分努力されたということですね。</p>	<p>できる限りの努力をしました。</p>
<p>(分科会長の意見) では、終わります。ありがとうございました。</p>	

<p>【審議案件10】</p> <p>審議案件名：麻葉取締部ネットワークシステム用ネットワーク回線・機器の供給及び運用・保守一式 資格種別：役務の提供等（A、B又はCランク） 選定理由：一般競争入札を実施している案件中、1者応札であり、低入札価格調査を実施しているため。 発注部局名：関東信越厚生局 契約相手方：KDDI株式会社 予定価格：70,435,860円 契約金額：39,970,260円 落札(契約)率：56.7% 契約締結日：令和6年8月27日</p>	
<p>(調達の概要)</p> <p>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、KDDI株式会社が契約の相手方となった。落札率は56.7%であり、低入札価格調査を行った。</p>	
意見・質問	回 答
<p>現行の麻葉取締部ネットワークシステムの調達先は、今回の落札者であるKDDI株式会社ですね。</p>	<p>はい、そうです。</p>
<p>今回調達する業務には現行のシステムの通信環境の調査等も含まれることから、一般的なことから言えば、今回の調達においても、現行業者のKDDI株式会社が有利で、応じやすいということは言えますね。</p>	<p>はい。現行のネットワークを熟知していますので、やはり応じやすいと思います。</p>
<p>従前又は現行のシステムなどを熟知している業者が優利である中で、競争性を高めるに当たって、準備期間を長くすることで果たして何か変わるのかという疑問があります。</p> <p>一般論として、経験値は無視できないものがあり、次期システムを構築するに当たって、既に他者が構築した所を調査して、次期システムに乗り換えるところに参入するのは、非常にハードルが高いと思います。</p> <p>そのような中でできる工夫としては準備期間をできる限り長く取る程度しかないのでしょうか。部局としては、準備期間を設ける以外に何か方法があるのか教えてください。</p>	<p>御指摘のとおり、準備期間を伸ばすだけで解決することではないと思います。一方で前回の調達から5年たっており、当然経験ということもありますが、技術的なもので同等のものを達成できることもあり得ると思っています。我々が求めていることについて幅広く御理解をいただいて、KDDI株式会社が達成するために行っていることを別の技術で達成できるという業者があった場合に、その業者が入ってくれる可能性はあろうかと思っています。部局としてできることは、求めている調達内容を可能な限り幅広い方にお知らせして、御検討いただくということだと思っています。</p>
<p>幅広い声かけは、他の調達にも共通する王道としての方法になりますので、是非取り組んでいただきたいと思います。</p> <p>先ほど、予定価格と入札価格に乖離が生じた事情について、KDDI株式会社なりの事情を説明していただきましたが、予定価格を設定するために参考見積りを出すときは、業者はあくまでもこの業務に取り組む場合にはどうなるかという一般目線であり、入札のときには、何とかして落札しようという営業努力等による減額も含めた入札価格になるため、根本的な考え方が違います。金額が違ってくることは理解しているつもりですが、今回のような参考見積りを出されてしまうと、予定価格としてどこまで適切だったのか、適切ではなかったのかも分からなくなります。今回の入札価格は、現行システムに関する知見があることによる減額があるため、入札価格が一般的な市場価格かということ、決してそうではなく、予定価格設定のときの参考見積りについて、できるだけ正確なものを取引いただけるような工夫があるのであれば、努力していただきたいと思います。</p>	<p>はい、承知しました。</p>

<p>入札説明会に参加した業者数が2者ということは、もう1者参加していたということですね。予定価格の算出の参考見積りはKDDI株式会社の1者から徴取していますが、もう1者はどうされたのですか。</p>	<p>もう1者については、入札説明会に参加していただいたのですが、社内検討の結果、技術的な面も含めて対応が困難である旨の話がありました。特に、KDDI株式会社と異なり、自社で回線を持っていないことが大きく影響したようです。</p>
<p>一者応札になる理由は、最初からあったような気がします。ネットワーク系の調達については、途中から参入するのはなかなか難しいと思いますが、低入札価格調査の資料で現業者だから有利であると書いたら、この先は競争が働かなくなってしまうという側面もあると思います。少しでもKDDI株式会社の業務などが分かる人を部局の中において、次の業者に引き継いでいくなどしない限りは打開できないと思いますので、少しご検討いただけたらと思います。</p> <p>先ほど時間がなかったというお話がありましたが、入札の公告日を早くすることはできなかったのでしょうか。</p>	<p>御指摘の点はごもっともだと感じています。</p> <p>今回は余裕を持った公告日を設定しようと思います。今回の事情については、公告が令和6年6月からとなりましたが、令和5年12月に麻薬取締部のサーバーと端末一式を交換しました。これに伴い、当面、現行回線を利用していましたが、スケールアウトを図るかどうかを急遽検討する必要がありました。その検討を踏まえた上で、次期回線を調達する流れのため、検討に時間を要してしまいました。もう1点は、麻薬取締部において、捜査のために必要な機材等で高額の調達が時期的に重なり、スケジュール的に後ろ倒しになってしまいました。反省すべき点として、今回の調達の際にはもっと余裕を持ったスケジュールを設定しようと考えています。</p>
<p>(分科会長の意見)</p> <p>先ほどの話にありましたが、予定価格の設定に関して、参考見積りでは価格が高めになりやすい一方で、入札の際には価格が低めになりやすいなど、ゆがんだ形になってしまうのではないかと問題点がありましたので、その辺りを少しでも解決できる方向で、御検討いただければと思います。ありがとうございました。</p>	

31 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）