

# 令和6年度第4回厚生労働省公共調達中央監視委員会 (第二分科会) 審議概要

開催日及び場所	令和7年3月3日(月)	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10月1日～令和6年12月31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	回 答
	下記のとおり	下記のとおり

## 【審議案件1】

審議案件名 : ローコーディングツール等を軸とした保守性・拡張性・連携性の高い現場視点のEMIS代替サービス提供・運用等に係る業務一式

資格種別 : 役務の提供等(A、B又はCランク)

選定理由 : 一般競争入札を実施している案件中、1者応札であるため。

発注部局名 : 大臣官房会計課

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 : 222,221,230円

契約金額 : 220,484,000円

落札(契約)率 : 99.2%

契約締結日 : 令和6年8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、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99.2%である。

意見・質問	回 答
仕様書を手交した業者数が41者とのことですが、当初の公告のときの数字ですか。	41者というのは、再度公告後に仕様書をダウンロードした業者数です。当初の公告では、35者がダウンロードしました。
再度公告で等級を広げたものの、一者応札にとどまったというのでしょうか。	はい。当初の公告では等級を「Aランク」として入札を実施したのですが、応札者がおらず不調に終わりました。そのため、等級を「A、B又はCランク」に拡大して再度公告を行ったところ、一者の応札があったという状況です。
一者応札になった理由は何でしょうか。実際に業者に対してヒアリングはされたのでしょうか。	実際に業者に聞いたところ、大きく2点あると考えています。1点目は、再度公告期間が20日間にとどまったことです。2点目は、広域災害救急医療情報システム(EMIS)代替サービスに関する情報があまり世の中に出ていなかったことで、実際にどのようなものか把握しづらかったという業者もいました。
把握しづらかったという業者もいたようですが、仕様書の作り方の問題なのでしょうか。	その業者が災害医療に関する背景知識を持っていなかったことが関係すると思います。一方で、大々的にホームページに載せるなどしていなかったことも要因だと考えています。

<p>イメージがつかみづらかったのでしょうか。システムは従前からあるのですか。</p>	<p>システム自体は平成8年から運用しているものですが、今回作るものは抜本的に作り変えるものになることから、どちらかというとな新しいものを作るというイメージになります。</p>
<p>今回の落札業者は、再度公告で初めて登場した業者ですか。</p>	<p>はい。</p>
<p>なぜ、当初の公告では手を挙げなかったのでしょうか。</p>	<p>今回の落札業者は、等級が「A ランク」ではなく、「C ランク」であるため、当初の公告では入札に参加することができなかったという状況です。</p>
<p>当初の調達スケジュールでは令和6年4月25日を入札公告予定日としていたようですが、実際は大幅に遅れて令和6年6月7日に1度目の入札公告を出しています。何か事情があったのでしょうか。</p>	<p>当初は令和6年4月25日の入札公告を予定していましたが、令和6年1月1日に発生した能登半島地震の災害対応をしていた関係で、仕様書の準備などが遅れ、後ろ倒しになってしまいました。</p>
<p>予定価格の算出に関して、クラウド利用料の算出方法を教えてください。</p>	<p>参考見積りを2者から徴取し、クラウド利用料に該当する部分について、基本的に低いほうの価格を参考にし、予定価格を算出しました。</p>
<p>当初の公告と再度公告と2回公告を出していますが、予定価格の算出時期を教えてください。</p>	<p>当初の公告の際は、期限までに書類の提出がなかった段階で不調になることが分かったため、予定価格の設定には至りませんでした。再度公告をした後に、予定価格を設定しました。</p>
<p>公共調達委員会の審査調書の資料を見ると、類似案件が過去にあったということですが、その時に落札した業者は今回応札されなかったのでしょうか。</p>	<p>資料に記載された類似案件の受託者においては、情報システムの調達の公正性を確保するため、今回の調達案件について入札制限の対象となっています。</p>
<p>今後も長く使い続けるシステムになると思いますので、広域災害救急医療情報システム(EMIS)に関する情報を幅広く周知するなど、情報提供に努めていただければと思います。次回はできるだけ合理的な調達になるようお願いしたいと思います。</p>	<p>はい、承知しました。</p>
<p>(分科会長の意見) 本件は以上とします。ありがとうございました。</p>	

<b>【審議案件 2】</b>	
審議案件名	令和6年度医療機関等情報支援システム（G-MIS）の機能拡充および運用保守等一式（変更契約）
資格種別	—
選定理由	随意契約（変更契約）を実施している案件中、随意契約（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	大臣官房会計課
契約相手方	アクセンチュア株式会社
予定価格	2,686,299,000円
契約金額	2,686,299,000円
落札（契約）率	100.0%
契約締結日	令和6年11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
新たな業者が業務を引き継いだ場合に、十分な情報が盛り込まれた適切なマニュアルが整備されていなかったことから、次回以降のためにマニュアルをきちんと作ろうというのが、変更契約をした理由ですか。	はい、そのとおりです。
当初の仕様書で、引継事項について「次期システムの運用・保守事業者が円滑に業務を実施できるよう、以下の項目を明確にした引継書の案を作成し」という記載内容があります。この内容だけでは、次の業者が引き継ぐには不十分だったのでしょいか。	当初の仕様書にも引継事項に関する記載を入れてあり、一定程度の内容は確保していたと考えていました。しかしながら、令和6年度に受注業者が変わって、いざ引き継いだところ、新しく参入した業者にとっては、引継ぎの情報が不十分ということが判明し、今回の変更契約となりました。
次にどの業者が落札するか分からない中で、次に引き継ぐ業者が分かるようなマニュアルを作るというのは、前回契約の義務ではなかったのでしょうか。 他の案件でも言えることですが、今指摘した点が新しく手を挙げられない業者が多くいることの本当の原因だと思います。 新たに引き継ぐ業者が見て分かるマニュアルを作るのは、最低限の義務だと思いますが、そもそも契約金額の中に盛り込まれていなかったのでしょうか、それとも前の受注業者が適切に作らなかったのでしょうか。	前の受注業者については、当時の事業は適正に実施したということで、検査・検証等をしており、その点については問題ないと考えています。 一方で、業者によって、引継ぎに必要な着眼点が異なっていることに考えが及んでいなかったため、このような運びになりました。
仕様書に適切な引継書を作成するように書いてあったものの前の業者が作らなかったのか、それとも厚生労働省側の仕様書の書き方が不十分だったのか、追加の費用が発生していることから、整理する必要があると思います。また、たまたまこの1件なのか、広く全般的に言えることなのか、という点も気になります。	今回の事案については、今後、仕様書作成等の過程において、予算の獲得も含めて、同様の事案が二度と起きないように、きちんと改善してまいりたいと考えています。
今回は仕様書の書き方が十分でなかったという結論でいいのですか。	はい、そのような認識です。
予定価格の算出について、クラウド利用料の部分は、どのように積算しましたか。業者から参考見積りを取られたのですか。	3者ほどに参考見積りの依頼をして、実際に提出のあったのは1者という状況でした。その参考見積りを基にクラウド利用料を積算しました。
その1者の参考見積りだけで正当性は確認できているのでしょうか。	ライセンスをリセールしている業者でもあり、価格の適正性は確認できていると考えています。
ライセンスをリセールしている業者がどこかによって金額に差は出ないのでしょうか。	差が出るものではあります。今回のライセンスについては、リセールによる利益分の上乗せは相当少ないことを確認しています。

<p>クラウド利用料について、1者出てきて、それが正規代理店のようなところだと、それをそのまま使うみたいな感じにならざるを得ないのでしょうか。</p>	<p>もともとのクラウドサービスを提供している業者がいる状況では、現行以上の価格を出すのが難しいと考えています。</p>
<p>先ほどの話にもありましたが、マニュアルの不備というのは、どのような内容が足りなかったのでしょうか。</p>	<p>運用・保守であれば、アカウントの発行など基本的な作業が記載されていますが、記述の仕方が当時の業者が活用していたローカルの表現に少し寄っていました。誰もが確認できるような一般的な書きぶりになっていなかったことが1つの原因です。</p>
<p>事前にそのような指摘はなかったのですか。</p>	<p>マニュアルは年度末納品としており、公告期間中に資料を提供していましたが、完成品は用意できていませんでした。この点は我々の落ち度でもあったと考えています。</p>
<p>運用・保守というと、ただ操作するだけのようには想像されがちですが、実際は開発的なマニュアルや、技術仕様が必要になり、作成は大変だと思います。 納品の時期も含めて、厚生労働省が十分であることを検証できるように、今後はスケジュールや人員体制を適切に組むことが必要だと思いますので、検討してください。</p>	<p>4月1日を事業の起点としていましたが、予算の組み方等も含めて、もう少し柔軟な対応ができるように検討していきます。</p>
<p>翌年度の令和7年度の調達については、変更契約に記載されている内容も含めて、達成できる見込みでしょうか。</p>	<p>令和7年度の調達は公告期間中のため、まだ何とも言えませんが、今回整備した内容を含め、幅広に声かけをしており、成果が出ると良いと考えています。</p>
<p>マニュアル整備に加えて、現行業者がノウハウとしてつかんだことも文書化して、次の業者に引き継げるようにしておくことが必要だと思います。 同じ業者が落札する可能性もありますが、後任業者への引き継ぎを見据え、文書化を徹底させることが、次に引き継ぎやすくする上で重要だと思います。</p>	<p>ご指摘のとおり、今回の成果物、ドキュメントを含めて全て厚生労働省に帰属するものですので、しっかりと厳しく検査していきたいと思います。</p>
<p>(分科会長の意見) 本件は以上とします。ありがとうございました。</p>	

<b>【審議案件3】</b>	
審議案件名	介護事業実態調査（介護事業経営概況調査）一式
資格種別	役務の提供等（調査・研究）（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	老健局
契約相手方	株式会社三菱総合研究所
予定価格	183,279,000円
契約金額	180,292,200円
落札(契約)率	98.4%
契約締結日	令和6年11月11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、株式会社三菱総合研究所が契約の相手方となった。落札率は98.4%である。

意見・質問	回答
一者応札になった要因分析に関してですが、仕様書をダウンロードした9者のうち、等級が「Aランク」は何者ほど分かかりますか。	独自に調べたところ、4者ほどだったと思います。
その「Aランク」の4者にヒアリングはされましたか。	ヒアリングをしたところ、契約期間が年度の途中からということもあるかもしれませんが、3者は社内の体制が整わないということでした。
本件は、毎年度同時期に同等規模で発注しているものでしょうか。	概況調査については、3年に1回行っているものです。ただ、定期的に行っているという点では、本気で調達に参加しようとするれば、社内の体制を整えることは可能だと思っています。
次回も3年後であることは、事実上知られているということでしょうか。	はい、そのとおりです。
前回は一者応札でしたが、連続で一者応札になった理由について、もう少し詳しく教えてください。	年度途中で社内体制を整えることが難しいという声もありましたので、そこがやはり一番の原因かと思っています。他の詳細な要因はまだ分析中です。
今後の対応として、考えられることはありますか。	今までも取り組んできていることではありますが、仕様書をさらに具体的に書くこと、過去に調達した業者などに早目に声かけをすることなどがあると思っています。
当初予定していた調達スケジュールが、後ろ倒しになったようですが、業者から見て業務のスケジュールが厳しいなどの声はありませんでしたか。	特に、業者からそのような声は届いていません。過去に何度も調査を行っておりますので、調査票自体は既にオープンになっていることを踏まえれば、スケジュールがある程度後ろ倒しになっても、調達に入るのが難しいということはないと思っています。
仕事量が変わらずに期間が短くなると、残業するしかなくなり、結果として無理な労働を押し付けてしまうことにならないか不安があります。現時点では、そのような話はないということでしょうか。	現在のところ、残業が大きく増えているなどといった声は届いていません。
予定価格調書の内訳について、もう少し詳細な内訳はありますか。	予算要求時の詳細な積算資料がありますが、今回の資料には添付していません。
予算要求はだいぶ前だと思いますが、インフレ等の影響で時間が経つにつれて、金額も変動すると思いますが、いかがでしょうか。	認められた予算の範囲内という制約があり、その制約を受けています。
予定価格はいつ立てましたか。	本件の場合、入札公告を出す少し前に予定価格を設定しました。

<p>予定価格を立てるときに、予算要求時の資料をもう一度検証したということでしょうか。</p>	<p>確かに物価の上昇などがありますが、予算の範囲内という制約も受けながら、予定価格を算出しました。</p>
<p>等級が「Aランク」のみになっていますが、理由があるのでしょうか。</p>	<p>本件は統計法に定められた一般統計の調査になり、1億4,000万円以上の調査については、等級を「Aランク」のみにするという省内ルールに基づいています。</p>
<p>規模が大きい案件とはいえ、AIの時代ということもあり、効率化が進めば、規模の小さい業者でもできるようになるのではないかと思います。将来的には、規模の小さい業者でも応札できるような制度改正につながっていけばと思います。</p>	<p>例えば、「Bランク」でも参加可能ということになれば、門戸が広がると思います。</p>
<p>小さい業者は従業員が少ないから、時間がかかるということもあると思います。そのような理由であれば、もう少し早めの時期に契約して、履行期間を長く取るという工夫は考えられますか。</p>	<p>そのようなことも考えられると思います。ただ、年度当初からの契約とすると、逆に予算が膨らんでしまうため、難しいかもしれません。例えば、2か月早めるということは可能かと思っています。</p>
<p>取れた予算を目一杯予定価格として盛るとするのは、それが予想できれば、応札者は安くする努力をしなくなってしまうと思います。面倒かもしれませんが、調達をかける段階でも、時間を取って改めてチェックしたほうがいいと思います。</p>	<p>はい。</p>
<p>一方で、価格が上がっている場合には、調達内容を少し簡素化するなど、内容面の調整も必要になると思います。 いずれにしても、予定価格の算出は、予算要求の段階と同じものを機械的に用いるのではなく、現状に合っているかをもう一度確認して、再検討していただければと思います。</p>	<p>はい、分かりました。</p>
<p>(分科会長の意見) 本件は以上とします。ありがとうございました。</p>	

<b>【審議案件4】</b>	
審議案件名	労働保険適用徴収システムの更改に係る設計・開発、本省サーバ賃貸借、本省サーバ構築、アプリケーション保守及びシステム整備調整業務等一式（令和8年度運用開始）
資格種別	役務の提供等（情報処理、ソフトウェア開発、賃貸借、建物管理等各種保守管理）（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	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	12,971,488,200円
契約金額	12,777,600,000円
落札(契約)率	98.5%
契約締結日	令和6年12月2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、富士通株式会社が契約の相手方となった。落札率は98.5%である。

意見・質問	回答
一者応札になった要因について、「大規模なシステムのため、現受託者以外には人員等の確保が難しかったと考えられる」とありますが、業者へのヒアリングはされたのでしょうか。	はい、業者へのヒアリング等は実施しました。規模が大きいため、多くの作業要員を確保する必要があり、時間や金額に見合った数値にできるか難しいという話がありました。また、本件は受注するに当たり、まずは内容をしっかり理解しなければならないという話もありました。そのような回答を含め、最大の要因は、規模が大きいところが挙げられるのではないかと考えています。
分析した問題点に対応するために、どのような工夫が必要か考えはあるのでしょうか。	入札しなかった業者から、自社でハードを扱っていないため、ハードの取扱いがある業者に比べて、利益が出にくいという意見をいただきました。他にも、新規の大きい案件に人員を割けないなどの回答もありました。これらを踏まえると、難しいところはありますが、ハードとシステムの設計・開発が一体になっている調達を、より受注しやすい単位で分けてスリム化することで、参入条件を少し下げられるのではないかと考えています。 ただ、非常に大規模なシステムが元になっていることから厳しい部分ではありますが、一部分だけでも分けられないかを検討する余地はゼロではなく、一定の検討はできるのではないかと考えています。
非常に大きい金額の案件にもかかわらず、予定価格の詳細な内訳が添付されていないようですが、どのように予定価格を算出されましたか。	添付の資料は、積算の概略を示したものになり、元になっている業者から出された見積りには、もう少し細かく書かれています。システムが大規模なこともあり、契約している工程管理の業者に、見積りの妥当性を単価や工数の面で確認していただきました。見積りをいただいたときと最終的な調達仕様書の完成した時期が異なるため差分が出てきますが、その分の工数は積み上げ、最終的に整理したものをお手元の資料にまとめて、予定価格として算出しました。
本件はずっと富士株式会社が落札し続けて、長く一者応札という認識で合っていますか。	おおむね合っています。今回の調達はフェーズ5ですが、フェーズ1のとき、別の業者が受注しており、フェーズ1の保守から富士通株式会社が受注し、現在に至るまで富士通株式会社となっています。
10年以上前に、A社も2度ほど応札してくれた記憶がありますが、フェーズ1のときでしょうか。	はい、そのとおりです。

<p>システムの規模が大きいという分析について、金額的に大きいと思いますが、厚生労働省の場合はさらに大きい案件があり、そのような案件もずっと一者応札というわけでありません。もう少し要因分析を進めて、複数者に参加してもらえるように努力していただければと思います。</p>	<p>労働局で使っているシステムは、ほかにもハローワークシステムと基準システムという2つの大きなシステムがあり、どちらも、ずっと一者応札となっています。労働規模のシステムだと変化が生まれず、複数応札を期待していますが、現実的にうまくいっていないというのが実情です。</p>
<p>再委託はどのような状況でしょうか。</p>	<p>再委託については、契約書に基づいて受託している富士通が再委託を希望する場合に申請がきますが、契約後に複数の業者に再委託したいという要望が上がっており、妥当性を精査した上で、再委託の許可をしているところです。</p>
<p>これだけ規模が大きいと、再委託は避けられないと思いますし、今回も2分の1未満、16%程度再委託になっていて、富士通株式会社ではない会社が参入している部分とも言えると思います。富士通株式会社はITゼネコンですから、ある種の工程管理、進行管理が中心になってくるだろうと考えられます。</p> <p>ただ、金額については製造的な意味での積み上げよりも、ずっとフレキシブルに考えられる余地があると感じます。予定価格について、前年踏襲ではなくて、きちんと根本から見直して、できるだけコスト削減に努めていただきたいと思います。</p>	<p>ただいまのご指摘を踏まえて、これからも他の調達等が続きますので、引き続き検討していきたいと思えます。</p>
<p>(分科会長の意見) 本件は以上とします。ありがとうございました。</p>	

**【審議案件 5】**

審議案件名 : 技能検定受検者情報収集・管理システムの刷新に係る業務一式  
資格種別 : 役務の提供等 (Aランク)  
選定理由 : 一般競争入札を実施している案件中、低入札価格調査を実施しているため。  
発注部局名 : 職業安定局雇用保険課  
契約相手方 : 株式会社ビッグツリーテクノロジー&コンサルティング  
予定価格 : 448,423,200円  
契約金額 : 211,640,000円  
落札(契約)率 : 47.2%  
契約締結日 : 令和6年11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、2者の応札があり、株式会社ビッグツリーテクノロジー&コンサルティングが契約の相手方となった。落札率は47.2%であり、低入札価格調査を行った。

意見・質問	回答
予定価格の積算内訳を見ると、技術者のランクについては、SEと、プログラマーの2種類のみの分類になっているようです。シニアディレクターなど、役職ごとに異なる単価の積算内訳をよく見かけますが、本件では、そのような分類をしていないようです。何か理由があるのでしょうか。	業務内容や前例を見て、SEとプログラマーとの2種類で算出しました。
参考見積りは依頼したのでしょうか。	機能別ということでご提示を頂いた参考見積りを踏まえ、前例等を見ながら算出しました。
低入札価格調査の資料では落札者の内訳書が添付されており、シニアマネージャ、マネージャ、シニアアソシエイト、アソシエイトなどに分類し、それぞれ単価が設定されています。このようなものをよく見かけるため、積算内訳と比べると大まかに予定価格を作ったように見えるのですが、いかがでしょうか。	公告前に予定価格を立てていますが、参考見積りの時点で、細かく情報を収集することができていなかったというところはあります。次回以降は低入札価格調査の資料に書かれているような方法で、情報収集をして精査していきたいと思います。
低入札になったのは、予定価格が高すぎたということが考えられます。適正額を把握しないまま、調達したのではないかとありますが、いかがでしょうか。	参考見積りの時点で、詳細に取り切れていなかったところが、原因になってくると考えています。
予定価格が高すぎた可能性があって、低入札した業者のほう、より現実に近い額だったということですか。開札調書を見ると、2者の応札があり、金額に大きく開きがありますが、どのような差だと認識していますか。	今回の落札業者においては、経営努力と受注したいという意欲が値引きという形で落札額にも表れ、今回の結果になったと考えています。
予定価格は一般的な市場価格としては適正なものだったという認識でしょうか。	若干の情報不足の部分はあったかもしれませんが、全体的には可能な限り精緻な見積りを取るよう心がけたつもりです。
参考見積りを取ったのは今回の応札した2者ですか。	応札した2者とは別の業者です。結果的に入札に参加しなかったということになります。
細かく積算すればするほど金額が高くなるというのは、現実的にあると思いますし、ある程度まとめて積算すればコストが吸収される面もあると思います。 参考見積りを使って予定価格を立てること自体は正当だと思いますが、見積りは一般に高めに出てくる傾向があり、見積りの提出後に入札がある前提では、低く出す理由もあまりないと思います。結果的に、参考見積りが予定価格の上限を決めてしまう面もあると感じています。 以上を踏まえ、参考見積りを取っただけで十分とするのではなく、本当に必要な内容か、単価が高すぎないかを、買い手側で十分に精査する必要があると思いますが、今回はそのような確認は行われているのでしょうか。	項目ごとに参考見積りに近い金額を立てており、今のところ明確な方針がある中で行っていると言うよりは、整理・検討の段階にある状況です。

<p>技術的に難しい面があるとは思いますが、予算があるからその金額に合わせる、あるいは高めに見積もられている可能性を意識しないまま進めると、予定価格はどうしても高くなってしまおうと思います。特に税金で賄っている以上、民間のような感覚ではなく、より厳しく精査すべきではないでしょうか。</p> <p>今回の予定価格は高めだったと思いますが、どの項目が特に乖離していたと分析していますか。</p>	<p>今回の応札額は、全体的なところで安価に出てきていると思います。次回以降の調達の際は、参考見積りをいただく段階から精査できればと思っています。</p>
<p>調達案件では「実績のある者」という言葉がよく使われますが、このような業務は実績がある業者が入札してくるものだと思います。</p> <p>実績がない業者が応札し手戻りが発生することを前提にすると、予定価格を高く積み増してしまう面もあるのではないのでしょうか。</p> <p>実際のビジネスでは、実績のある業者が「自分たちなら安くできる」と言ってお札してくるはずであり、実績がないことを前提とした予定価格の立て方は、適切ではないと思います。その点について、今後も検討していただければと思います。</p>	<p>はい、承知しました。</p>
<p>(分科会長の意見)</p> <p>本件は以上とします。ありがとうございました。</p>	

<p><b>【審議案件 6】</b>  審議案件名 : 検査データの情報収集・分析・共有体制の整備に向けた調査事業一式  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者応札であるため。  発注部局名 : 感染症対策部  契約相手方 : PwCコンサルティング合同会社  予定価格 : 72,908,176円  契約金額 : 49,489,000円  落札(契約)率 : 67.9%  契約締結日 : 令和6年11月6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、PwC コンサルティング合同会社が契約の相手方となった。落札率は67.9%である。</p>	
<b>意見・質問</b>	<b>回 答</b>
<p>当初の調達スケジュールに比べて、公示予定日が2か月ほど後ろ倒しになったようです。  一者応札になった要因分析で、業務の難易度が高いことが挙げられていますが、履行期間が7か月から5か月へ短くなってしまったため、参加できなくなった業者がさらに増えたのではないのでしょうか。</p>	<p>ご指摘のとおり、履行期間が短くなったことで、応札の難易度が上がり、今回一者入札になってしまったと考えています。</p>
<p>本件の履行状況について、業務の遅れなどの問題は生じていないのでしょうか。</p>	<p>本件は、主にヒアリングを行って、内容をまとめて要件整理等を行っていくのが大きな業務内容になります。スタートが遅れたものの、ヒアリング先の検査等措置協定機関の方々のスケジュールが、結果的にうまく調整できることになり、今のところ業務に遅れは生じていない状況です。</p>
<p>今回の落札率は67.9%ですが、どのように分析されていますか。</p>	<p>PwC コンサルティング合同会社に確認したところ、次の2つの要因が分かりました。  1つは仕様書が出来上がって入札説明会を行った後に、調整として高い人員を専任で割り当てなければいけないと考えていたポストが、併任でも可能ということが分かり、コストを下げることができたということです。  もう1つは、感染症サーベイランスの構成について、現在所管している業者にヒアリングできる場所があり、先々の案件として参入するための基礎になっていくため、企業努力としてその点を下げて応札をしたということです。</p>
<p>予定価格の算出において、参考見積りはどのように活用されましたか。</p>	<p>予定価格の算出は、見積りを徴取した3者の単価を平均として利用し、工数は内容を精査し、おおよその数字で調整をかけた結果となっています。</p>
<p>本件は、今後のための調査事業であり、来年度も同様の調達があるということはないのでしょうか。</p>	<p>調査そのものを、再度調達することはありませんが、連携したシステム周りを令和8年度に構築したいと考えているため、そのような点で次の事業に繋がる部分はあります。</p>
<p>後継事業はあるものの、同案件を毎年繰り返すようなものではないということですね。</p>	<p>そのとおりです。</p>
<p>予定価格の算出において、業者から徴取した参考見積りを鵜呑みにするのではなく、批判的に見て利用することにも努めていただければと思います。</p>	<p>はい、承知しました。</p>
<p>(分科会長の意見)  本件は以上とします。ありがとうございました。</p>	

<b>【審議案件7】</b>	
審議案件名	適切な診療・施術を受けるための機会の選択等に資する広報事業
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、低入札価格調査を実施しているため。
発注部局名	医政局
契約相手方	株式会社エーフォース
予定価格	120,312,500円
契約金額	10,450,000円
落札(契約)率	8.7%
契約締結日	令和6年9月3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、4者の応札があり、株式会社エーフォースが契約の相手方となった。落札率は8.7%であり、低入札価格調査を行った。

意見・質問	回答
予定価格の算出方法を教えてください。	2者から参考見積りを取得し、金額が低いほうの参考見積りをベースにして、予定価格を算出しました。
参考見積りを取得した2者は、今回応札のあった4者の中にいますか。	参考見積りを取得し、かつ、実際に応札のあった業者は1者となります。
予定価格と実際の落札額に極端に差が付いた理由として、企業努力など、様々な要因が考えられますが、予定価格が高すぎたのではないかと思います。又は、事業内容が正確に伝わっておらず、安くできると思って入札したものの、実際は非常に大変な内容であったということはないでしょうか。	ご指摘のとおり、仕様書の広報対象者の規模感等に、もう少し具体性を持たせることが必要だったと分析しているところです。
低入札価格調査において、業者側の理解度に問題はなかったということですか。	はい。低入札価格調査については、十分な期間をとって、業者からヒアリングを行いました。結果として、事業遂行に大きな支障があるとは見受けられなかったということです。
低入札価格調査の資料の中で、経営状況及び信用状況について特段の問題はないと記載されていますが、決算書を見ると、長期借入金が多いなどの問題があるようにも見受けられます。経営状況に問題がないと判断した理由を教えてください。	本仕様書内で事業遂行に問題がないかという観点を注視してヒアリングを重ねましたが、特段その事業遂行には大きな支障が出るほどの経営の状況ではないと判断した次第です。
事業完遂という意味で、経営状況に問題はないと判断されたということですか。	はい。事業遂行の主な経費である人件費も加味し、支障がないと判断しました。
仕様書で目標値を設定するという言葉が出てきますが、現実的には設定が難しい部分もあると思います。金額を積算する上で支障がない程度の共通認識は得られていたのでしょうか。入札説明会等で説明したのでしょうか。	はい。本事業は広報事業となっており、国民の行動変容を促すために必要となる目標値の設定等を求めているところです。低入札価格調査の際に、広報対象の規模感について、業者から説明をいただいて、変容を促せるような目標値になっていると認識をして、事業締結に至ったということです。
落札業者は目標値をどのように設定したのですか。	広報対象数について、目標値を設定していただきました。広報を見る対象として50万人規模のリーチ数という説明があり、承知したものです。
ご説明のあった目標値について、もう少し分かりやすく仕様書に記載したほうが良いのではないのでしょうか。	ご指摘のとおりだと認識しています。もう少し具体数を設けて、記載すべきだったと分析しています。
現時点で振り返って、入札説明会などで、うまく業者に伝わっていたと思いますか。	低い落札率を踏まえると、今思えば、入札説明会でもう少し詳しい説明が必要だったと認識しています。
落札業者から、内容が想定外であったというような話はないのですか。	低入札価格調査のときに十分な期間を設けて、すり合わせを行いましたので、その点については生じなかったと思っています。

<p>参考見積りを取得した2者について、仕様の内容を正しく理解した上で、参考見積りを出していただいたという理解でよろしいでしょうか。</p>	<p>はい。仕様書を読み込み、内容を正しく理解した上で、参考見積りを提出いただいたと理解しています。</p>
<p>開札調書の応札金額にばらつきがあり、落札業者との低入札価格調査のやりとりなども踏まえると、仕様書をもう少し明確にすべきであったという点に尽きると思います。 一方で、落札業者の財務状況が必ずしも良好ではないようにも見受けられ、厚生労働省側が求める水準を低く捉えたまま応札していた場合に、事業を問題なく遂行できるのかという点に不安が残りますが、現状はいかがでしょうか。</p>	<p>低入札価格調査において、どのようなことを想定しているかなどについて詳しく確認しました。事業遂行について、今のところ、大きな支障はきたしてないという状況です。</p>
<p>厚生労働省側でも、作業管理を慎重に行う必要があるそうですね。</p>	<p>ご指摘のとおり、作業管理についてはコミュニケーションを密に取っていきたいと思っています。</p>
<p>落札業者が設定した目標値については、達成できる見込みでしょうか。</p>	<p>はい。広報については、現在、展開を行っている最中です。逐一状況報告をいただいております、達成できる見込みとなっています。</p>
<p>技術評価の採点で、「否」が付いている業者がありますが、どのような理由で「否」が付いたのでしょうか。</p>	<p>本来広報すべき分野が1つ抜け落ちていたことによるもので、基礎点を満たさないということで「否」になったものです。</p>
<p>開札調書の記載方法について、予定価格の範囲内に収まらない場合は、どんなに良い提案でも落札者になることができないため、価格点をマイナスにするのではなく、落札できないことが分かるような記載にするべきだと思います。</p>	<p>承知しました。ご指摘ありがとうございます。</p>
<p>(分科会長の意見) 本件は以上とします。ありがとうございました。</p>	

<p><b>【審議案件 8】</b>  審議案件名 : 医療用防護具等の再生処理等の廃棄物処理業務 (西日本エリア) 一式  資格種別 : -  選定理由 : 随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 : 大栄環境株式会社  予定価格 : 108,547,665円  契約金額 : 71,912,827円  落札(契約)率 : 66.2%  契約締結日 : 令和6年10月23日</p>	
<p>(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。</p>	
意見・質問	回 答
<p>前回の調達ではエリアを分けず入札を行ったとのことですが、今回はエリアを東西に分けてそれぞれ調達を実施しています。エリアを分けた理由を教えてください。</p>	<p>廃棄物を処理場まで運搬するコストを削減するために、東日本と西日本にエリアを分けました。</p>
<p>結果的に、今回の西日本エリアの調達は、一者応札・不落の随意契約という状況になりました。西日本エリアでは、他にも入札できる企業があったものの、たまたま一者応札になったという理解でよいのでしょうか。</p>	<p>結果として一者応札になりましたが、他にも応札可能な企業はありました。一者応札にならないように広く周知するという観点で、業界団体にも公告の周知をしてきました。</p>
<p>2者から参考見積りを取っており、そのうち1者は応札しなかったわけですが、その理由は把握していますか。</p>	<p>他からの依頼が増加して、受入れが困難になったためと確認しております。</p>
<p>エリアを分けた場合、東日本側に区分されているものの、境界線近くに立地しており、西日本向けの対応も実質的に可能な業者もいるのではないかと思います。そうした業者も参加できない扱いになるのでしょうか。</p>	<p>都市部に廃棄物が集中している状況もあり、今回は関東エリア、関西エリアに処理場を持っているところをそれぞれターゲットにして仕様を定めました。</p>
<p>競争性の促進やコスト低減を目的としてエリア分割を行ったと理解していますが、次年度以降もこの方法を継続するのか、全国一本に戻すのかについて、現時点での考えを教えてください。</p>	<p>現時点では来年度以降も分けようと考えています。今回は結果的に一者応札になってしまったことを踏まえ、幅広く業者に入ってもらうため、声かけをより積極的に行おうと考えている次第です。</p>
<p>処分場の位置で整理するより、エリアを分けた上で、業者が得意なエリアに参加できるようにする方法は考えられますか。</p>	<p>エリアを分けた一番の理由としては運搬料の削減ですが、仕様書で多少幅を持たせた記載にしています。例えば、関東エリアに処理場を持っていることが前提ですが、関東だけではなく東北エリアにも処理場がある場合は、運搬費の関係で、東北エリアに運んだほうが経済的な場合は、東北エリアに設けた処理場に運ぶことも可能としています。</p>
<p>入札の中で、運搬費をトータルで判断するという事は可能ですか。</p>	<p>もともとは最低価格落札方式の一般競争入札で、単価での判断となります。</p>
<p>契約率を見ると、予定価格と比較してコストを抑えた契約になっているという認識で合っていますか。</p>	<p>はい。運搬費を含めて経済的な調達になっていると考えています。</p>
<p>エリアを分けて調達したことにより、コスト削減に加えて、CO2排出量の削減にもつながっていると思いますが、いかがでしょうか。</p>	<p>一番はコスト削減の観点ですが、CO2排出量という観点でも、車での運搬距離が少なくなれば、CO2排出量の削減にもつながると思います。</p>

最終処分場を持っていないと参加できないということで、次の調達の際には、条件を明確にして、処分場を持っている業者に積極的に声かけをしていただければと思います。	はい、承知しました。
(分科会長の意見) 本件は以上とします。ありがとうございました。	

18 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）