

令和元年度第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	令和元年10月9日(水) 厚生労働省共用第6会議室	
委員(敬称略)	第一分科会長	浅岡 輝彦 あさひ法律事務所 弁護士
	委員	笥 淳夫 工学院大学建築学部 教授
	委員	枝松 広朗 あおば公認会計士共同事務所 公認会計士
審議対象期間	原則として平成31年4月1日～令和元年6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 : 心身障害児総合医療療育センターエレベータ更新工事
 資格種別 : 機械器具設置(「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、最も契約金額が大きく、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 : フジテック株式会社
 予定価格 : 36,428,000円
 契約金額 : 33,048,000円
 落札(契約)率 : 91%
 契約締結日 : 平成31年3月6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者応札があり、フジテック株式会社が契約の相手方となった。落札率は91%である。

意見・質問	回 答
平成30年12月25日に第1回目の入札が行われたわけですが、そのときに不調であった理由としては、おそらく予定価格が高いからということだったと思いますけれども、そのときの予定価格は幾らですか。	すみません。資料を間違えて持ってきてしまいました。後ほど。
そうですか。大体で結構ですが、どれぐらいの予定価格だったのでしょうか。	予定価格の金額は同じです。
同じなのですか。	はい、同じです。
3,300万円ということですね。エレベータの更新ということは、エレベータの機械そのものを新しいものに替えるということなのですね。そうすると、前回も入札者はあまりいなかったということですか。	12月の時は、1者も入ってこなかったです。
1者もこなかったのですか。	はい。
入札が一切なかったということですか。	なかったと思います
資料を見ると、仕様書を手交した業者が3者いて、説明会はなしと、それから、一者応札になった要因分析としては、1者については競争参加資格がなかったということで辞退して入札に参加しなかったということですが、その理由はどうだったのですか。	説明書を受領したけれども競争参加資格を出さなかったことについては、大変申し訳ないのですが、2者来ているということで、当時、その理由については聴取していません。
資格がなかった以外に、仕様書をもらったにもかかわらず入札に参加しなかった業者は1者いたのですか。	はい。
その業者が、なぜ辞退したのかという原因分析はしてない	その1者についてはしておりません。

いと。	
前は入札者がいなくて今回は 1 者しかいなかったというのですが、何か問題点はないのでしょうか。	最初に公告したときは、私から何者か案内したのですが、その時の業者からは、「エレベータって、そもそも実績がない」、「大型のエレベータは取扱いがない」という話があり、エレベータを取り扱う業者が少なかったのかと思ったのです。
でも、海外を含めてエレベータのメーカーは山ほどありますよね。	あります。
なぜ、これほど入札参加者が少ないのでしょうか。	もともと設置してあるのがフジテック株式会社のエレベータということもあり、他の業者には馴染まなかったというところがあるのかと思います。
フジテック株式会社のエレベータを設置されているからということですね。	更新だったので。
フジテック以外の所は、なかなか難しいということになりますか。	難しいと考えたのですが、もう少し声掛けすれば良かったというところは反省点です。
私は分からないのですが、他の業者のエレベータは使えないということになるのですか。	枠が合えば、おそらく、他の業者でも十分入ってくる事が出来ると思ったのです。
そうすると、今回も含めて、今後ずっとフジテック株式会社のエレベータを使っていかざるを得ないという状況になってしまうということなのでしょうか。	それは、引き続き、他の業者にも入ってもらえるように、次回、更新するときには声掛け等をしていきたいと思います。
そうですね。	仕様書で何か問題があるのであれば、そこは十分業者から聞き取って改善していきたいと思います。
他のメーカーのエレベータも使えるのかどうかということも、きちんと検討した方が良いと思います。それから、参考見積は予定価格の設定のときにフジテック株式会社から取っているのですか。	予定価格の算出のときには、フジテック株式会社、A社、B社と 3 者の見積りを取っています。
フジテック以外の参考見積については、この資料にありますか。ないですね。そうすると、B社等からももらっているということは、もしかしたらB社のエレベータも入れられるという理解でよろしいのでしょうか。	見積書を提出しているということであると、基本的には仕事としてはできるということと理解しております。
できるのですね。	また、あとは金額的な話の差が出ているというのは現状としてあります。
ほかの参考見積は、お幾らだったのですか。	見積額ベースで、お話をさせていただくのですが。
税込みで。	少し計算をさせていただく形になってしまうのですが。税抜きでもよろしいでしょうか。申し訳ございません。税抜きで、フジテックは約 4,500 万円です。
フジテックは4,500万円ですか。	はい、見積りベースでは。A社は 5,500 万円です。B社は 7,600 万円です。
そうすると、フジテック株式会社が一番安い見積りを出すということなのですね。予定価格の積算書の中で、フジテック株式会社の見積価格は0.7を掛けたベースで予定価格の金額を構成させているのですけれども、0.7はどういう数字なのでしょう。	こちらは、各社に見積りの聴取を実施している状態の中で、あとどれぐらい実際としてできるものなのかというヒアリングを実施しており、その中で、フジテック株式会社から 0.7 という話があり、その数値を採用しています。
この参考見積をベースに予定価格を作っていますが、その他、例えば、過去の実績、他省庁の調達実績、市況などで予定価格の検証は何らかの形でしていますか。	特に検証等は行っておりません。
それでは、その辺りも含めて、この予定価格の合理性についてきちんと検証することも必要ではないかと思えます。それから、一者入札になってしまったということは競争性が非常に阻害されてしまったということですので、その辺りについて業界内で入札情報を広く周知するような手はずを整えていただきたいと思います。	
1 回目と 2 回目の入札で予定価格が一緒だという話だった	等級について、B、C だったものを A、B、C にしました。

のですが、ほかに何か条件を変えたことはありますか。	
対象を広げたということでしょうか。	はい。
今回、応札してくださったのは、広げた所から来たのでしょうか。	フジテック株式会社はAです。
そこはあまり関係なかったと、B、CにAを入れて広がり入ったと、なるほど。 もう1つは、先ほど回答にも少しありましたが、仕様書の中で応札できる所を縛ってしまうような仕様項目はなかったかということが気になります。可能性として、それは特になかったのでしょうか。	把握できておりません。
今回はエレベータの入替え工事、更新工事ですね。	はい。
そのエレベータの保守管理の契約はどうなっていますか。フジテック株式会社、今回新たに契約したということですか、それともこの契約は別にあるのですか。	おそらく、フジテック株式会社だと思われます。別にあります。今回は工事の契約ですので、保守は別に組んでいると思います。
それはセットで。	セットではありません。
ではない。保守契約は前からあるということでしょうか。	保守契約は、前からです。どういう契約になっているか分からないのですが、工事の契約は厚生労働省で、保守契約は心身障害児総合医療療育センターで行っているのです。
御存じだと思いますが、昔からエレベータは半値八掛け二割引の世界とよく言われます。つまり、物自体は安くても、その後の維持管理で企業、メーカーは利益を出そうとするわけです。	保守管理のところは、心身障害児総合医療療育センターが他にどこと契約しているか聞いてみます。
そこが、例えば、A社だとかB社が参加しようとしたときに、参入できないような条件になっている可能性はないかと思ったのです。	この仕様書上、保守も結ぶという。
ここには書いていないけれども。	書いていないです。
保守はそこがやるのだったら、うちは入れられませんという。	では、どのタイミングで保守契約を結んでいるかということについて確認してみます。
はい、以上です。	
(分科会長の意見) よろしいですか。御苦労さまでした。終わりました。	

【審議案件2】

審議案件名 : 硫黄島焼却炉設置工事
資格種別 : -
選定理由 : 随意契約を実施している案件中、最も契約金額が大きい
発注部局名 : 大臣官房会計課
契約相手方 : 鹿島建設株式会社
予定価格 : 10,854,000円
契約金額 : 10,233,000円
落札(契約)率 : 94.3%
契約締結日 : 平成31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項に基づく随意契約を行った。

意見・質問	回答
随意契約ということで、随意契約の理由書を見ると、鹿島建設株式会社が契約相手方として唯一かどうかということはこの随意契約理由書の中で証明しないといけないわけですが、この内容を見るに、少し追加説明を頂きたいと思うのです。まず1つの理由として、一般人の入島が制限されていることが第1点、それから、インフラ整備事業者として鹿島建設株式会社が唯一防衛省と契約をしていることの2点が	よろしくお願ひします。なかなか説明するのは確かに難しいところでして、実際に、我々は硫黄島で遺骨収集事業をしています。それで、この書類からの証明は難しいのですが、実際、業者は鹿島建設株式会社のみということで、彼らが自衛隊さんとのパイプ役にもなっていますし、あとそれ以外の業者は実際には在島していませんので、当方としては鹿島建設株式会社のみと考えております。

<p>大きな理由だと理解できるのですが、この理由で契約相手方が唯一鹿島建設株式会社であるということになるのかどうかというところについて、もう少し詳しい説明を頂きたいと思います。</p>	
<p>これは、鹿島建設株式会社が防衛省との契約をしていますが、他の業者は防衛省との契約は可能なのでしょうか。</p>	<p>不可能ではないと思うのですが、実際には、その施設、基地を維持するための、鹿島建設株式会社の職員とか工員とかをきちんとする施設ですね。泊まる施設とか食堂施設と重機とかを彼らが持っていますので、他の業者が新たに入るのはなかなか難しいのではないかと。新たに施設を建てて新たに設備を持ち込むとかを考えると可能かもしれないのですが、実際には他の業者が入り込むことは難しいのではないかと考えています。</p>
<p>コスト的にも非常に大きくなってしまいう可能性が高いということになるのですか。</p>	<p>そうですね。例えば焼却炉の設置についても、重機等が必要になる場合がありますので、それに対して重機をわざわざ他の業者さんが船を使って持って行くとか、そこまで工員の人を持ってきて作業をする、必要な材料をそろえるのを考えると、やはり鹿島建設株式会社にお問い合わせのほうが合理的だというのは当然だと思います。</p>
<p>なるほど、分かりました。そうすると、随意契約理由書を見ると、それほど説得力があるような内容になっていません。</p>	<p>すみません。</p>
<p>もう少し突っ込んだ文章にさせていただけると、この随意契約理由書の中から、唯一鹿島建設株式会社のみだということが理解できるだろうと思いますので、もう少し詳細な説明も頂ければ有り難いと思います。</p>	<p>以後、気を付けます。</p>
<p>それから、参考見積を鹿島建設株式会社から当然取ることになると思うのですが、非常にラフな見積書になっているのですが、これだけですか。</p>	<p>もう少し細かい。</p>
<p>明細があるのですか。</p>	<p>見積書の内訳書という話のもっと詳細なものがあるかという話ですか。</p>
<p>そうです。</p>	<p>そうですね、はい。</p>
<p>要するに、見積書を分析する資料として当然必要なだろうと思いますが。</p>	<p>そうですね。これについては、この事業は前年度、平成30年度と平成31年度という事業なのですが、実際は、平成30年度に全て事業として終わらせる予定だったのですが、当時、硫黄島という特殊な地域で、火山の隆起活動で工事が出来なかったという事情があり、平成30年度と平成31年度に分けて実際にはなっていました。一応、平成30年度のときに詳細な見積りを出してもらってまして、たぶん、それに基づいて平成31年度についてもそれを訂正した形になっているかと思います。ちょっと特殊な状況がありましたものですから。</p>
<p>以上ですか。</p>	<p>はい。</p>
<p>そうすると、参考の見積りをベースにそちら様の方で請負工事費の積算書を作成しているのかとは思いますが。</p>	<p>そうですね、はい。</p>
<p>詳細な見積書が別途あるということですね。</p>	<p>はい。</p>
<p>そうですか、分かりました。それと最後に、予定価格調書を作るときは、見積比較表という備考欄に付いていますが、これはどういうものですか。見積比較表というのは。</p>	<p>見積比較表ですね。すみません、ちょっとこれは私には分かりません。申し訳ないです。</p>
	<p>すみません、見積比較表は実際のところ、例えば2者、3者から取っているときは3者分だけ並べたような比較表を作成するのですが、この場合は、最終的には1者をそのまま見積りを採用して予定価格を算出していますので、様式としては、普段使用している様式は別にあるのですが、そ</p>

	の様式をこれは指しているだけでして、最終的には見積り1者で今回は、比較にならないよという言葉になってしまうのですが、様式として比較表というものを使ってまとめている形のもので。
これを見ると、特にこの金額について、見積比較表で一応、価格の検証は行っていると我々は理解するのですが、これは実質というか、本当は削除しなければいけなかったものですね。	はい。
特に、この金額についての検証はしていないという理解でよいのですか。	検証と言うか、見積書を提出してもらっているものに関しては、経費の計算とかも含めてですが、公共工事にもなりますので、公共工事積算基準に基づいて経費の計算をしていますので、直接的な工事費の部分については採用、経費に関しては、業者から出てきている見積金額をそのまま採用しているような形ではありませんので、そういう意味では、全てが丸々という状況ではありません。
分かりました。	
これは、平成30年度に新規焼却炉の製作及び焼却炉を島へ運び入れるための指定場所への運搬が終了している。	はい。
これ自体は、前年度、平成30年度中に鹿島建設株式会社がやったのですね。	そうです、鹿島建設株式会社がやりました。
私は法律の文面がよく読めないのかもしれないのですが、随意契約理由書の中で、予算決算及び会計令第102条の4の3で、契約の性質若しくは目的が競争を許さない場合又は緊急の必要性とありますが、今回は緊急ではないですね。	緊急ではないです。
契約の性質、目的が競争を許さないというのは、今回の場合はそれに当たるのかどうかと、ちょっと思いました。それよりは、4の例えばイとかロとか、既に鹿島建設株式会社が進めていて、何か他者がなくて金額的に、他者だったら金額が高いのだからとかというご説明だから、こちらの方が理由としては正当なのかと私は読んだのですが、そうではないのですか。そういう読み方はしないのですか。	普段、この業者しかいないとか、唯一この業者しかできないとかということになると、契約の性質若しくは目的が競争を許さない場合ということで、そこに当てはめることにしております。
そうなのですか。	はい、しております、今回も同じです。
ただ今回は、あまり理由書の所で強調していないけれど、既に事業は進んでいるわけですね。鹿島建設株式会社がやっていますよね。そちらの方が何か理由としては強い理由になりそうだったのですが。	
焼却炉本体の製作は焼却炉メーカーがやったのではないのですか。	基本は、焼却炉メーカーが作ったもので、鹿島建設株式会社に依頼して作って、鹿島建設株式会社から焼却炉メーカーに依頼して作ってもらう。
何で直にそれは支払わないのですか。	当時は、特にこれは2年にわたってしまったという事情がありますが、初めは、調達から一貫で全部、島への取付け、最後搬入、古い焼却炉を戻すまでというのを契約で当初盛り込んでいたという事情がありました。その一貫の契約として全てお願いはしていたのですが、途中から、島の状況とかで持ち運びまで出来なくなってしまい、途中で切れてしまったものですから、この中途半端な計画になってしまいました。
そうすると、当初の契約は、製作に始まって設置まで、試運転まで、引渡しまで。	はい。
それも随意契約でやっているのですか。	はい。一昨年、平成30年度随意契約でやっています。
それを契約変更して一部にとどめて。	はい。
それからまた新しく調達をかけるということですか。	そうですね。当初は、島への持込みができなくなってしまったという特殊な事情がありましたので、そこで契約を

	変更させていただいたという形になりました。
一部の契約を解約して。	はい。
そうなのですか。	はい。ちょっと追加、そういう。
<p>(分科会長の意見)</p> <p>そちらの手のほうが何かちょっとおかしいような気がしますよね。それと、事実上の参入障壁をこのようにオーソライズして随意契約でやるというのは、一体どうなのかと思います。先ほど言った、いろいろなコストがかかるだろうとか、また防衛庁のもしかしたら許可が必要であるとかそういうのは、おそらく事実上参入障壁で、だからおそらく他の業者は入ってこないだろうと思うのだけれど、しかし、それを目的が許さないとか、ここでしかやれないとか、そういう理由にして随意契約ですというのはいかがなものかという気がします。きっとやれなくはないのだと思うのです。ただコストが高いからきっと入ってこないだろうと、入ってこないだろうから随意契約でやろうというのは、それは先ほど先生もおっしゃったように、ちょっと理由が違うのではないかという感じがします。それだけですが。では終わりました。御苦労さまでした。</p>	
<p>【審議案件3】</p> <p>審議案件名 : 国立感染症研究所戸山庁舎ボイラー更新工事 資格種別 : 「管工事」の「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、最も落札率が高く、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 : 株式会社IHI汎用ボイラ 予定価格 : 22,485,600円 契約金額 : 22,464,000円 落札(契約)率 : 99.9% 契約締結日 : 令和元年5月15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者応札があり、株式会社IHI汎用ボイラが契約の相手方となった。落札率は99.9%である。</p>	
意見・質問	回 答
この工事は新しいボイラーに替えるのですか、それとも改修なのですか。	現在あります2tボイラー2台から1tボイラーを3台に新しく更新します。
2台を廃棄して3台。	3台を新しく設置する工事。
設置することなのですか。	はい。
表現についてです。調達概要の(2)の概要の所に、改修工事を行うと書いてありますが、これを見ると、古いボイラーの改修をするのではないかという受取り方を、もしかしたらされるのかと思いますので、更新工事でしたら更新工事と直した方がいいのではないかと思います。今回は5回目で落札したということなのですが、その理由としてはどんなことが考えられますか。予定価格を非常に低い価格で設定してしまったのか、それとも、むしろ適正なものだったのか。	予定価格自体は、この工事に関しては、本省の施設整備室に積算をさせていただいて、それに基づいて予定価格を立てているということで、適正に計算がされたものであると認識しております。
結果として一者応札となりましたが、ボイラー会社等はおそらく日本にはたくさんあると思うのですが、この辺は、入札者が1者に終わってしまった理由はどういうところにあるのでしょうか。	一者応札になった要因分析ということで、一応、我々としては今回の公告をホームページに掲載をする、あるいは、国立感染症研究所は3庁舎にまたがっております。新宿戸山、今回の施行場所、それから武蔵村山市に村山庁舎、それから東村山市にハンセン病研究センター庁舎、この3庁舎にまたがっておりますので、この3庁舎で公告の掲示をすることもしております。また、一応、2者に声掛けを行って、結果としては、この株式会社IHI汎用ボイラのみが参加をしてきた

	という形になっています。
予定価格を作るときに、参考見積はどちらかの会社から取っていますか。	はい、取っています。すみません、細かい積算の見積りはあるのですが、ちょっと今、手元にありませんので。失礼しました。
こちらの手元にもありますので。	そうですね。何者から取ったのかというのは今、申し上げることができません。
分かりました。でも取ったということですね。	取っています。
分かりました。予定価格の積算調書に機器比較表というものがありますが、この内容を教えていただいてよろしいですか。	機器比較表があるのですが、ちょっと今、手元になくて申し訳ない。
これは、他者のメーカーごとの。	メーカーごとの見積書になっています。
があるんですね。	あるのです。
それはどういう形で取ったのですか。	設計事務所でメーカーから徴取しているものです。
そうすると、比較表があって、金額と性能評価もしているということですね。	はい。
それをベースに検証、代価表及び別紙明細という所で積算表の価格についての検証をされているということですね。	はい。
既存と言うか古いほうのボイラーはどこのメーカーですか。	同じく株式会社 IHI 汎用ボイラです。
同じ株式会社 IHI 汎用ボイラですか。このボイラーだけを入れ替えるという工事ですね。	はい、そうです。
危惧するのは、仕様書の中で、他者のボイラーが入りにくいような仕様書になっていないかどうか、という確認はしていますか。ちょっと仕様書があまりにも細かくて読めないのですが。	はい。
そもそも、一番最初の図面、これは整備室と、それから設計事務所の共同の名前になっていますね。	はい。
これで一緒に図面を書いているのですね。	そうです、はい。
そこで仕様書を作っていると思うのですが、おそらくこれは設備専門の事務所で、そういう所のアドバイスを受けながら整備室が作られたのではないかと思います。ここでもうやはり、株式会社 IHI 汎用ボイラのシステムが入りやすい、ボイラーが入りやすい仕様書になっていないかがちょっと気になるところです。	少なくとも、この設計を請け負っている A 社も入札で決まった所です。株式会社 IHI 汎用ボイラとの関係は特にないということですので、そういった、株式会社 IHI 汎用ボイラしか入れないような形の設計をしていることはないと思っています。
今のは推測ですよ。もちろん私は、関係があるとか、何か裏でつながっているとかということを行っているのではなくて、既存の建物の既存のボイラーを入れ替えるといったときに、例えばコントロール盤との関係であるとか制御盤との関係であるとか、そういうようなことで、株式会社 IHI 汎用ボイラの製品でないとなかなか入りにくいという条件はなかったかということがやはり気になるのです。その辺りのことは確認されていますかということです。	それに関しては確認をしていません。
私はそれは確認しなければならないと思います。信頼するだけでは、この間も何か新聞に出ていましたが、談合があったという記事がありました。そういうことというのは事実上なされることがあるので。先ほどの話の中で、そのボイラーは自分の所でつくってないので、だから辞退理由だったという説明がありましたね、1 者の。1 者の辞退理由の中にそのボイラーをつくってないと。というのは、仕様の中で、おそらく何か制約があるのではないかと疑っておかしくないのだと思うのです。今後のこともあるので、これからもう一度検証していただいて、やはりちょっとおかしいのではないかという点がなかったかどうか、それから、今後それを	

<p>どうやって活かせるか検討してほしいと思います。それと、同じようなことにちょっと近いのですが、仕様の中で、過去の実績を要求していますね。入札公告の。</p>	
<p>そうですね。「平成 16 年度以降に元請として」うんぬんと、「工事施工実績を有すること」ということを入れているのですが、こういうものは何で入れるのでしょうか。一者応札しかないようなことがよくあるのに、なぜこういうものを要求するのでしょうか。</p>	<p>こちらの入札公告の雛型ですが、厚生労働省の施設整備室からいただいている入札公告の雛型を用いて作成しています。</p>
<p>特にそれを踏襲しただけだと、そういうことですね。</p>	<p>踏襲しているということです。</p>
<p>(分科会長の意見) そういうもろもろのことが実際に入札の事実上の障壁になっているとすると、やはり 1 者は当然なってくると思うので、その点はちょっと留意していただいて、今後の調達の時もそれを要請したいと思います。よろしいですか。では終わりました。御苦労さまでした。</p>	
<p>【審議案件 4】 審議案件名 : 医薬品及び医療機器の費用対効果評価における QOL 尺度の標準値測定のための調査業務 資格種別 : 役務の提供等 (「A」 、 「B」 又は 「C」 ランク) 選定理由 : 総合評価落札方式を実施している案件中、最も契約金額が大きく、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 : 112,723,920円 契約金額 : 112,320,000円 落札(契約)率 : 99.6% 契約締結日 : 令和元年 6 月 10 日</p>	
<p>(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 99.6% である。</p>	
<p style="text-align: center;">意見・質問</p>	<p style="text-align: center;">回 答</p>
<p>「一者応札になった要因分析」で、「専門的知識を有する者が未だ少ない」となっていますが、今回の調達概要書の中に、今回落札された株式会社インテージヘルスケアと、前回落札した A 社と今回の再委託先である B 社、この 3 者が見積書の中に載っていますが、このほかにどこか日本の中で同じような業務ができる会社はあるのでしょうか。</p>	<p>まず先に、A 社は今年の 4 月に合併して、株式会社インテージヘルスケアという会社になりましたので、ここは同一性があります。</p>
<p>同一なのですね。</p>	<p>国内でマーケティングリサーチが得意なのは株式会社インテージヘルスケアで、もともと A 社が国内のマーケティングリサーチが得意なところですが、B 社については、実は海外の連携大学などが多々ありまして、海外分野は得意だと。国内においては、web 調査は得意なのですが、実際の訪問調査となるとそこは得意分野ではないようです。今回、実はこの業務について株式会社インテージヘルスケアが取りましたが、再委託という、カナダへ行くといった場合も、その業務については援助を頂きたいということで、再委託の申請が出ています。相手方は B 社という形を取っています。</p>
<p>資料を見ると、C 国の D 大学に訪問というのが見積りの中に入っていますが、これは必ず訪問しないといけないものですか。</p>	<p>今回、HUI や QOL 測定ツールについて権利を持っている大学がありまして、ヨーロッパで作成したもの、あるいはカナダで作成したもの、日本で QOL 調査するに当たって、そういった指標が出来上がっているものについて適用しようと、それを日本語訳にした場合に C 国の承認を取らなくてはならないなどの手続がありますので、そこを日本はこういった形でやりたいというところの調整を取るために、</p>

	C国のD大学の了解を取るということを、この業務に入れていきます。
何らかの費用は払う必要があるのですか、この大学に。	あくまでも交渉だけですので、手数料だとかということではないです。
一者応札ということで、この案件が上がっていますが、他の業者が入る余地というのはあるのでしょうか。	<p>そもそも QOL を適正に調査できるかということ、経験値がないのです。あるいは費用対効果評価という分野について、実は今年度から本格導入という形で、例えばですが再分析を始めたのも科学院で調達業務を始めたのが平成 28 年度からでして、それも基本的にやっていただいたのは、大学が大半です。民間企業が入ってきたというのが、ほとんどなくて、29、30 年からこういったリサーチ会社に協力いただくような形にはなっていますが、いまだに専門大学もないということもあり、国内で人材輩出機関がないのです。</p> <p>そういうところもありまして、国立保健医療科学院で経済評価を勉強してもらおう機会ということで、従前から短期研修をやっていたのですが、たかだか 3、4 日の研修ではマスターできませんで、今年 3 年目なのですが、半年間かけて保健医療経済評価をマスターしてもらおうというコースは作っていましたが、ただ、それでもせいぜい年間 10 人ぐらいしか当校も請負ができないので、なかなか国内に充実した人材の育成、あるいはそういった者がいる民間企業がまだ存在していないという状況です。</p>
今回、B社は入札に参加しなかったのですが、それほどのような理由があるのですか。	おそらくですが、ここは web 調査が大好きで、web 調査は必ず入札に来るのですが、訪問調査となると、もともとマーケティングリサーチをやっている所であれば訪問調査は得意なのですが、実は株式会社インテージヘルスケアも web 調査でなく訪問調査になると子会社に再委託するというので、再委託手続をいただいています。そういった形で訪問調査が得意な会社、苦手な会社というのがあると思います。
そうすると、一者応札はやむを得なかったというような。	現状では、次の 5 番の審議案件もそうなのですが、人材育成がいまだできていない世界ですので、海外では例えばオーストラリア、イギリスなどであれば、費用対効果評価というのは国内でずっと使われていますし、実際それが政策で活用されていますから、就職先があるのでしょうかけれども、日本ではいまだそういった制度が、今年から本格運用をしようとはしていますが、それが中央社会保険医療協議会で話は出ていまして、実際に、今年から公的分析ということで、大学に委託して業務をやっていますが。今こういったものは、基盤を整えている最中なのですが、web なり訪問調査で日本人の QOL の値はどのようなという基礎を作っている段階ですので、この基礎が出来上がれば、世の中に浸透して、人も増えて応札できる会社も増えるのでしょうかけれども、なかなかそこまではいっていないというのが現状かと思います。
分かりました。今回は総合評価落札方式ですが、技術点については記載があります。価格点というものはあるのですか。	価格点もあります。こちらの開札調書、一番右下の備考欄の所ですが、技術点が 148、価格点については 100 掛けてから 1 を引いて「入札価÷予定価」という形で 0.36 点となっています。
随分、価格点の比率が。	今回、価格点は予定価格に近いとほぼ 0 点になってしまうのです。100%ですと、価格点は 0 点となります。
では仮に今回、総合評価落札方式で 2 者が入札になった場合でも、もちろんですが、この合計点を比較して点数が高い方の者とするということですね。	そうですね。今回、こういった役務ですので、もしかしたら低入札価格調査の対象の 6 割となった場合では 40 点ぐらい付きますので、そのぐらいになると技術点で 30 点の差

	であれば金額で引っ繰り返される可能性もあったとは思いますが。
技術点の所の最後の項目に、「価格と同等に評価できる項目」というものがあるのですが、これはどのような内容でしょうか。	この調査の評点の作成の際のガイドラインという形で、官房会計課が作った中で、本省の指導を受けながら作成したもので、今、自分も詳しいところは説明できません。申し訳ありません。
後日でも結構ですのでお願いします。	
今、ここにお示しいただいている調査業務仕様書があるのですが、ご説明いただいたように非常にこの類の調査ができる会社が少ないということだったのですが、そのことはずっとこの間、長きにわたって問題になってきていたわけですよね。これまでの契約においても、度々こここの場に来ていただくようなことがあったわけです。もう少しこの調査の仕方というか、仕様の書き方、またはある種の全てを任せることは出来ないかもしれないけれども、研究所のスタッフが関わりながらサポートしながら、もっと対象となるような企業を広げるといようなことは考えられないのでしょうか。ずっと1社しかないという回答で、毎回やはりその1社なのかということになるのですよね。ちょっと分かりませんが、これはたぶん切れないのかなと思いますけども、アンケート調査と訪問調査のように2つに分かれているのだったら、2つに分けてみるなど、契約の仕方として、これはかなり一体的なものなので、私はちょっと見ただけで切るのは難しいかもしれませんが。つまり、そういうようなイメージで、もう少し参加者を増やすような努力というのは、ほかに出来ないのでしょうか。	そうですね、特定の企業に対してのこちらの支援という形は、なかなかしにくいだろうと思います。ただ、あるとしたらですが、ツールをこちらで示して、このフォーマットでこういった調査をやってほしいという言い方で、小刻みに切っていった場合には可能性はあるかと思います。ただ困るのは、例えばですが、全国調査をやろうとした場合、東北ブロック、関東ブロックと分けたときに、その調査員の質の担保をどのように取るのかということがあった場合には、やはり全国一律でやるべきではないかという議論が出る可能性もあります。
地域に分ける以外で、調べる項目で分けるというやり方もあるわけだから。	web 調査であれば、そういったことはできると思うのです。今、実際にネット調査会社はいっぱいありますし、年齢構成から何からいろいろな区分でオーダーに合ったテーマあるいは対象群に対して調査提供できますよといった所は、いっぱいありますので、そういった web の所は可能性があると思います。
いくつか難しい問題があることは分かるのですが、そういうことを考えていかないと、いつまでも同じことが繰り返されるのかなということが、懸念材料だと思いますね。	
こういう費用対効果評価というのは、いつ頃からやるようにしているのですか。	中央社会保険医療協議会で議論が始まったのが 2010 年頃でして、それを受けて、試行的導入が 2016 年から 3 年間にわたって行われました。正に今年の 4 月から、医薬品、医療機器については制度化されたという形で、医薬品、医療機器についての費用対効果がスタートしたところです。
そうすると、来年からずっと同じようなものの調査を継続するということになるのですね。それとも、この 3 年間の試行期間で一旦整理して、今後、調査の方法も含めて、対象も含めて、もう一度検討しようかということになるのですか。	3 年間の試行を踏まえて、評価の方法としては健康状態の改善についての指標を QOL を加味した QALY と言っていますが、質調整生存年というもので測定するという事で、この 4 月から制度がスタートしましたので、この評価のためにはどうしてもこの QOL を測定するということが必要になってきます。ただ、今回ここで御説明させていただいているのは、その QOL 評価を実際には患者さんに行うのですが、患者さんに調査した値が一般の方と比べてどれだけ下がるのかということを出すための、標準値と言われる一般の方がどれくらいかを出すものですので、同じ調査を何回もやる必要はないと思います。ただし今後、QOL 自体は患者さんの調査等は必要になってくると思います。
(分科会長の意見) そうすると、一旦ここで収束して標準値のようなものを出	

して、それを活用していこうということになっているのですね、今は。分かりました。よろしいですか。では、終わりました。	
---	--

【審議案件5】

審議案件名 : 医薬品及び医療機器等の費用対効果評価のための人材育成プログラム開発事業
 資格種別 : -
 選定理由 : 随意契約を実施している案件中、最も契約金額が大きい
 発注部局名 : 国立保健医療科学院
 契約相手方 : 慶應義塾大学
 予定価格 : 497,000,000円
 契約金額 : 495,763,200円
 落札(契約)率 : 99.8%
 契約締結日 : 令和元年6月4日

(調達の概要)

企画競争を行ったところ、2者応募となり企画書を評価した結果、審査基準を満たしたため、慶應義塾大学と会計法第29条の3第4項に基づく随意契約を行った。

意見・質問	回答
この案件については、昨年度において、A社が落札していると書いてありますが、それでよろしいのですよね。そうすると、実際に授業を行って生徒をそこにに入れて。	業務内容は違うのですが、あくまでも今回のものは、大学において修士課程なり何なりという形で、学位記をもらえるような内容に育て上げて下さいということの調達になります。 例えばですが、2020年度入学説明会という形で、先日慶應義塾で行いました。7名が説明会に来たという報告がありました。
それは大学院の中でということですか。	はい。今、慶應義塾のホームページの中に、HTAということで、費用対効果のホームページを学生募集という形で掲載しています。
これは、学部で言うとどういう学生になるのですか。	設定しているのは、大学院のほうで健康マネジメント研究科ということになるのですが、もともとのバックグラウンドとしては医療専門職や、それ以外でも公衆衛生のルール等に主に関心があってやるような大学院生を想定しているものです。
そうすると実際に、授業を行って生徒に学位を与えるということまで、今回はやるということですね。	学位を出すこと自体は大学の権限ということになりますが、大卒の学位の中で HTA のところを勉強したということで、修了証及び、それで一定の単位を取得すれば学位が出るというプログラムと認識しています。
昨年、A社が総合評価落札方式、2者の入札で落札しているのですが、今回、企画競争に変更していますね。	ここは完全に、大学の講義という形を取っていただきたいということを取りましたので、価格競争はなじまないのではないかと、結果的に中身がいいところは当然それなりに経費が掛かるだろうし、中身を提供しなくていいのであれば当然経費は低くなるだろうということで、当初、当方も一般の価格競争という提案で審査会に提出したところ、やはりこれは企画競争にすべきだという指摘を受けて、企画競争に変えています。
要するに、審査会が企画競争にしないと、そういう結論で。	そもそもこういった内容は、価格競争になじまないですよ。であれば、随意契約という形でやるべきではないかと御提案を頂いて、実際に官房会計課から頂いている会計の手続の中でも、企画競争というページであえてうたっているところに、当院の今回のものは正に合致するのではないのかなど。あくまでも公募や企画競争という随意契約の中で、今回のこれは絶対に企画で勝負させるべきです。
純粋な随意契約には、なぜしなかったのですか。	一般的に競争性のある随意契約という形を取るようになったのが、まだ10年ぐらいの話なのです。平成18年などに、

	公共調達に適正化に関する関係省庁の連絡会議で見直ししようというところで動きまして、予決令にはあまり明示などはないのでしょうかけれども、企画競争という手続を踏んで、競争入札は価格か総合か、競争性のある随意契約として企画競争と公募、このカテゴリーの中で単なる随意契約ではなく、企画競争して内容がよければ、そこと価格交渉で随意契約できるという手続を取っています。
そうすると、この業務を行える大学というのは、慶應大学、あとはB大学。その他にもあるのですか。	実は今回、国立大学を北海道から九州、東京、京都、あるいはC大学、D大学などに、こういう企画をやっていますということを、当院からメールで、各セクションの先生や懇意にしている先生などにも投げました。ここで、「はい」と手を挙げてくれたのが、この2大学だけなのです。
2大学だけだったのですね。	説明会にもこの2大学だけで、さらに追加でやっているから、是非関心あれば連絡くださいということで、案内して、仕様書などの提案を出したのですが、話に乗ってくれる所がなかったのです。
なかったのですね。今回はこの予算額調書の予定価格の算定はどういう形でしたのですか。	通常、予定価格というものは漏洩してはならないということで、絶対極秘ですとっておくのですが、企画競争の場合には予算額を先に明示するのです。我々が提供できる資源の中でベストなものを提案してくれた所に、与えるべきだということから、国庫債務負担行為の予算を頂いていますので、やはり国としてこの資源は大学院のコースを作るために全額投入しようということで、結果的にこの予算を国庫債務負担行為として承認された額、全額を投入しています。
この予算額については、本当に適正な価格であるという何らかの検証はあるのですか。	実際に事業計画書も頂いて、中を見させていただいた際に、若干こちらも疑問があったのです。これはちょっと積算的におかしくないかというところで詰めていって、通していただいた計画で、初年度も2年目も3年目も全く同じ、リース金額も同じ、これは人が見たらおかしいでしょうと、初年度6月契約だから4、5月の2か月はないですよと、もう1回見直しにトライしていただいたら、結果的に初年度だけ若干少なく、2年目以降は基本的に同額という形になっています。
そうすると、これは参考見積を慶應大学及びB大学からもらっているということになりますか。	参加いただく際に、見積書をくださいとお願いして、もらっています。
例えば、企画競争ではなくて特命随意契約に仮にしますと、何らかの価格交渉ができたのかなとも思いますが、その辺はいかがですか。	実際に中を見て、初年度についてはちょっとセーブさせていただいたということもありますし、大学側もこの金額だったらこのメニューが提供できるということで、企画提案書を提出してもらっています。おかしいところはおかしいと言わせていただきますということで、契約に至っています。
調達概要書には書いていないのですが、スケジュール的なことを確認させていただきたいのです。公示を拝見すると今年の4月9日に募集要領を公布して、4月17日に説明会をやって、5月27日に企画提案書を大体1か月ちょっとで出していただいて、企画の提案会が5月31日というスケジュールですね。求めている業務は、授業スケジュールを見ると、6月に授業を開始して、養成プログラムの一次案の作成で、養成プログラム検証第1期というのは今年の10月からで、第2期が来年の4月からという形で進む、それが先ほどの話の大学院教育に相当するような形で実施するというのですね。これは相当短期ですよ。大学がこのスケジュールで動くとは、普通は思えないのですが、逆に言うと相当それが	ご指摘のとおり部分が相当あると思います。この人材育成に関しては、中央社会保険医療協議会の場でも喫緊の課題であるということで、すぐに取り組むようにというご指示を頂いているところです。プログラムの実施に当たっては、先生のご指摘のとおり、大学そのものが年度単位で一般的には動きますので、どんなに早くてもフローの部分は来年度以降という形にはなりません。ですので、第1期の検証は10月から既にスタートはしているのですが、第1期での検証については、既存の講師あるいは講義科目を中心なので、一部分の検証をやっているという形でのスタートです。演習科目を中心にしたものについては、来年度以降フルに動かせると。学位の取得に必要なものについては、

<p>参入障壁になっているかなというのが、多分、国立などはこれでは絶対に組織の中の議論は作れないですよ。だから、慶應大学やB大学ぐらいだったら、トップダウンで動くのかなという気はしないでもないけれども。これは諸般の事情で、このスケジュールになったのでしょという事は分かるのですが、もう少し何とかこのスケジュールを、つまり企画競争をやって、いわゆる随意契約の形で企画競争をやるということ自体は、この趣旨からして何となく説明できるだろうなというのは分かるのですが、やはり競争なわけですから、なるべく数多くの大学に参加していただけるようなことを考えないと、相当厳しいスケジュールですよ。これは、もう少し何とかならなかったのですか。</p>	<p>今年度受け始めても来年度に当たって取得すれば学位になるという形になっています。ただ、更に1年延ばすというのは、なかなか中央社会保険医療協議会の要請等を考えても難しい状況で、早急な取組をお願いしたという次第です。</p>
<p>もちろん中身については、そうやって段階的に進めていくということだと思うのですが、委託を受ける組織として、意思決定するためにこれだけの短期間で、大学が意思決定しなくてはいけないというところが、すごく大きいです。この企画競争の問題点ではないかなと思います。</p>	
<p>(分科会長の意見) 先生と全く同感なのですが、4月9日に公示をして、メールもおそらくそれ以降に流したのでしょうかけれども、提案書の提出期限も5月27日ですよ。これは無理ですよ。提案書まで作る前に、まず学内でそういう講座を持つことについての意思決定をしなくてはならない。よく慶應大学がやれたなと思うぐらいですね。ほとんど無理を承知でやったとしか思えない。そんな印象ですね。よろしいですか。では、終わりました。</p>	
<p>【審議案件6】 審議案件名 : 国立医薬品食品衛生研究所 総合庁舎管理業務 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、契約金額が大きく、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 : 新東産業株式会社 予定価格 : 178,085,628円 契約金額 : 171,720,000円 落札(契約)率 : 96.4% 契約締結日 : 平成31年4月1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者応札があり、新東産業株式会社が契約の相手方となった。落札率は96.4%である。</p>	
意見・質問	回 答
<p>新東産業株式会社ですが、昨年度もこの業者がこの業務をやったのですか。</p>	<p>はい、昨年度もです。</p>
<p>これは何年前からですか。</p>	<p>庁舎を移転する前からになっていますので、だいぶ長く、ちょっといつからというのははっきりとは、一度業者が替わって、その業者がやはり出来ないということで撤退してしまったという過去が一度あったと聞いております。</p>
<p>その業者ができなくなった理由はどういうことですか。</p>	<p>確か、用賀時代の旧庁舎だと設備が古くて、昔から使っているような設備の維持管理ということになりまして、相当古いものを直し直して使っていたものですから、やはり維持管理は結構大変だったというところもありました。ばらばらと26個ぐらい建物がありましたので、そういった意味で想像していたよりもたぶん維持管理が大変だったというところなのかなと思います。</p>

<p>昨年はいくらで受注しているのですか。</p>	<p>前回の契約金額ということで、1億5,767万7,840円ということです。</p>
<p>そうすると、1,400万円ぐらいは今回の調達では値段が上がっているということですね。</p>	<p>はい。</p>
<p>予定価格を算出されるときに、新東産業株式会社とA社から参考見積を取って、新東産業株式会社が税込み1億7,100万円を出されて、それを入札して、そのまま参考見積どおりにこの業者が落札しているのですが、この1億7,100万円が本当に適正な価格かどうかということの分析的な手続はしているのですか。どうしてもこういう状況ですと、入札価格が高止まりで推移してしまうことも考えられるのですが。</p>	<p>この金額が、この調達内容に対して適正価格かということころは、分析をしているかと言われてしまうと足りていないかなというところがあります。ただ、去年との金額との比較ということで高くなっているのではないかという話が、今ご指摘があったかと思いますが、そちらについては契約の中の仕様書の内容がやってもらう業務も去年と比べて増えておりまして、その部分で金額の増加がどうしても発生してしまうところがあります。単純に、去年と同じ業務で金額が1,000いくら増えてしまっていることではないということです。</p>
<p>A社の方が参考見積を出しているにもかかわらず、公開の入札には参加していないのですが、その理由はどういうところにあるのですか。</p>	<p>基本的には、資格の方で用意できないということで入れないということです。</p>
<p>この調達については総合的な維持管理ということで、1者に対して総合的にやってほしいというのですが、これは必要なことですか。例えば分割発注にしますと、設備管理、警備、清掃・植込地管理業務というように業務が分かれています。これを分ける方法というのはあるのですか、ないのですか。</p>	<p>過去の経緯というか、確認をしてみたところ、おそらく、用賀庁舎時代、移転前の旧庁舎時代は全部ばらばらで契約をしておりましたが、移転して新庁舎になったときに、ばらばらと契約するよりまとめたほうが安くなるだろうということで、まとめて全部一括して調達ということで、今回こういう形になっているという、私ども移転して2年ぐらいですが、そういった経緯で全部まとめてということになっております。昔の庁舎時代は全部ばらばらでやっていたということです。</p>
<p>それでも一括発注に変えたという、その方が。</p>	<p>そうです。過去の設備だけでも1者というところがやはりあつたりします。</p>
<p>そういうことですか。分かりました。先ほどの予定価格についての分析的な手続について、もう少しおやりになったほうがよろしいかなと思います。</p>	<p>検討させていただきます。</p>
<p>今、いろいろな産業で人がいないので、人材を確保することがすごく難しい。ただ今回、一者応札になった要因分析でその確保が難しいこともあるけれども、資格を持った人の手配が難しいということも挙げていますが、この資格は本当に必要ですか。</p>	<p>そこは我々も重々認識しておりまして、この入札説明会等には参加していないのですが、移転した庁舎の周りにもいろいろ航空会社とかそういう所の管理業務とかやっている業者、あと研究所などがあるのですが、そういう所の維持管理をやっている業者に来てもらってヒアリングをしたりしているところ。やはり、資格要件でネックになってきている部分としては、放射線取扱主任者ですが、我々の研究施設はRIを使った研究等もしておりまして、今までの経緯では、緊急時にこの資格を持っていますと、設備に何か不具合があったときに要因を確認するために中に入れて、そこで陣頭指揮も取れるという資格として必要だということで、今まで記載していたのです。真にここが必要かということは、我々所内でも十分検討しておりまして、来年度は改善する方向で検討しています。</p>
<p>おそらく問題点は出尽くしていると思います。やはり、全部を分離発注する必要はないとは思いますが、いくつかのものに切り分けできるのではないかなとは思っています。そのほうがきっといいだろうと。それをもう一度再検証してみたほうがいい。確かに、1者に任せて全部やってくれば便利は便利だから、発注者側はそういうほうがいいでしょうが、それではおそらく高くつくと思うのです。資格要件についても、そういう場合には別に専門業者をまた呼べば、例えばエレベーターならエレベーター業者を呼ぶわけですから、専門業者を呼べ</p>	<p>そうですね。周りの設備の維持管理をしている業者さんにヒアリングをしても、やはり、単年度で契約というのはなかなかリスクで入ることができないと。これが複数年確保されているのであれば、そこで見合った形で人材を確保しようがあるというような話も聞いたりしていますので、単年度だから全部まとめて検討ということころは、我々としても今後検討したいと思えます。</p>

<p>ばいいので、このようないろいろな資格を1者で全部賄うというのは便利ですが、それは高くつくに決まっていますし、参入障壁に事実上なってしまうと思います。</p> <p>それを要求して、なおかつ入札公告を見ますと、4月1日から始まるのに入札公告が2月1日で、入札日が3月8日で、これだけの資格をそろえたものを4月からまた動かさなければいけないなんて、もしかすると1年で終わってしまうかもしれないと思ったら、そういう冒険を業者はしないですよ。それはやはり、切り分けは必要になってくるのではないかと思います。</p>	
<p>(分科会長の意見)</p> <p>そうですね。放射線取扱主任者を採用して1年で終わってしまったら、その後、その人はどうするのかということになってしまいますので。よろしいですか。分かりました。御苦労さまでした。</p>	
<p>【審議案件7】</p> <p>審議案件名 : オーダリングシステム保守業務委託 資格種別 : - 選定理由 : 随意契約を実施している案件中、随意契約の妥当性を確認する必要があるため 注部局名 : 国立療養所東北新生園 契約相手方 : 日本事務機株式会社東北支社 予定価格 : 4,287,600円 契約金額 : 4,276,800円 落札(契約)率 : 99.7% 契約締結日 : 平成31年4月1日</p>	
<p>(調達の概要)</p> <p>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項に基づく随意契約を行った。</p>	
<p style="text-align: center;">意見・質問</p>	<p style="text-align: center;">回 答</p>
<p>オーダーするのは医薬品ですか。何をオーダーするのですか。</p>	<p>医療機関でドクターあるいは看護師が診察室あるいは病棟から、当院では主に薬剤関係を薬局に院内でのオーダーリング発注が業務となります。院内でデータでのやり取りになります。</p>
<p>薬剤部のほうにオーダーを出すシステムということですね。随意契約理由書を見ると、著作権がこれにはあるので、日本事務機株式会社に発注せざるを得ないという内容ですが、著作権の内容がどんなものか御存じですか。</p>	<p>一般に医療機関の電子カルテのパッケージがあるのですが、当院の場合はそのうちのオーダーリングの部分を抽出して利用しています。そのオーダーリングの部分のプログラムがありまして、当院では薬剤あるいは注射の関係のオーダーリングがメインになっていますが、検査、レントゲン全てリハビリ等もオーダーリングで処理している所もあり、そういう所になると、結構トラブルがあるので、SEを配置して、更にまたそこと保守契約を結ぶ形になってはいるのですが、SEを置いた場合であっても、本体のオーダーリングシステムあるいは電子カルテシステムの部分の著作権、プログラムの部分についてはいじられない、あるいはいじった場合は向こうが保証しないという契約内容になっておりまして細かい部分は承知しないのですが、実際問題としてプログラムの部分を我々がいじることにはなかなか難しい。いじったところで、支障があった場合は対応していただけないということで、実際著作権を持っている業者でないに対応できないのが実態です。</p>
<p>そうしますと、これまで毎年同じように保守業務委託契約を日本事務機株式会社としなければいけないと思うのですが、今回も予定価格の調書がありますが、契約金額の推移はどのように推移してきたのですか。</p>	<p>契約金の推移は、大体、導入した時点の金額の20~25%が妥当というような資料があります。それはあくまでもレントゲンや検査も全部フルスペックで導入した場合ですので、うちの場合は薬剤メインということで、若干下がり、</p>

	10%ぐらいの値段ということになっています。導入時点から大体 10%、この金額で同じ金額で推移しています。
この見積りの方法ですが、導入費用の 10%や 20%とか、そういう価格で大まかに予定価格を設定しているようですが、実際にどれぐらいの工数がかかっているか把握していますか。	工数については特に把握はしていませんが、コンピューターの場合は当然 OS のバージョンアップ等がありまして、それに関係する改定費用も直接目に見える形では発生していないのですが、当然 OS のバージョンアップがあった場合は、その対応ということでプログラムの入替え等が行われております。その辺も含めて、確かに救急病院等で使用回数が多い所と、うちの方で工数とか、そういうトラブル発生回数を厳密に算定しているかと言いますと、それは取っていないのですが、ただ、目に見える費用だけではなくて、システムの維持費用というのは開発費あるいは OS の更新に対応したもの、あるいはセキュリティー対策で新たにプログラムを組み込んだものも含まれたものと考えて、一応、この金額で推移して契約しています。
しかし、本当に詳細に検討したときに、この金額が本当に正しいのかということが、この内訳書からだけでは分からないのですが、その辺は細かく分析する必要性はないですか。	資料の中身としては、見積書の中に工数の金額は出てきますが、その金額というのは業者があくまでも算定したもので、この中身、明細表はその都度徴取はしているのですが、ハードのメンテナンスもありまして、こちらのほうも毎年定額で上がってくるわけですが、一種の保険みたいなものですので、これが実際何回あるのか、回数が少ないからうちの分だけ削ってくれという話もできかねる部分がありまして、世間的に妥当な水準であれば契約せざるを得ないのが実際のところですね。特にうちの場合は、来てくれる業者自体が、ハンセン病療養所全体に言えることですが、非常に市街地から離れた場所にありまして、来てくれる業者を確保する場合は、ある程度高めでも確保するのが優先ということになってしまいます。特に、トラブル発生時は夜間 24 時間対応ということで、その対応費用も当然含めなければならないので、その都度牽制という意味で明細表を徴収して判断しています。
このシステムの A 社の代理店は日本事務機株式会社しかないのですか。	このシステムは、うちで入っている所に来てくれる業者は A 社、日本事務機株式会社しかないという状態です。宮城県に何軒かはあると思いますが、入れた時点で A 社の代理店契約がどういう内容になっているかは分からないのですが、何社か声は掛けたのですが、実際来てくれる業者は宮城県内ではここしかなかったということです。
来てくれるというのは、遠いから嫌だという話ですか。それとも、最初から国立療養所東北新生園は日本事務機株式会社に決まっているから私は手を出せませんという話ですか。	一応話はするのですが、日本事務機株式会社から購入したと言いますと、向こうでは参入してこないという状況です。
実態としては、買った所に縛られるという話ですか。	実態としてはそうなってしまいます。
価格については、この保守業務仕様書に書かれている内容で、当然価格が決まると思いますが、今お話にあったような 24 時間対応とか、その他の項目で、これは本当に必要な項目だけですか。	むしろこれは最低限の項目で、当面必要な部分は全て網羅していると思います。中身が必ずしも全部必要かということにはなるのですが、ただ、むしろ他の病院に比べれば少ない方で、最小限 24 時間対応していただいて、保守技術者の派遣あるいはハードウェアは調査していただくという内容ですので、むしろこれは必要最低限と考えています。
随意契約ですから、金額を極力抑えるという努力はたぶん必要になると思います。その辺は、園としてこれがもう必要最低限のスペックだということですね。	そうです。これも対応していただけないとなると、結構業務上支障が出ると考えています。
これは保険みたいなものですね。ですから、業務上必要ということで、価格の検討は何もされていないというのは、それはやはり価格の検討は何かでやらなければ、一般競争入札であれば入札で担保されますが、そういうものは担保され	その辺は青天井にならないように各種資料をインターネットで調べたり、参考にはならないので一応揭示はしませんが、他社で契約した事業体の動向等を把握するようにはしています。

<p>ないので、やはり、随意契約ですから。そうしますと、他の方法で価格の検証をしなければいけないのではないですか。必要だということだけでしたら、1,000万円になってしまうかもしれないということになりませんか。</p>	
<p>それでもって検証はされているということですか。</p>	<p>はい。</p>
<p>この随意契約に著作権の改修と書いてありますが、ソフトウェアを改修しようと、あるいは改変しようとしたら、この保守業務では対応できないでしょう。これは保守業務に含まれるものも別途費用を要求されるでしょうから。</p>	<p>大規模なものになると、そうですね。</p>
<p>ですから、ここで言っている保守業務については著作権と関係ないと思うのです。故障したり、あるいは何か分からないことがあったら、コールセンターに電話して聞いたり、来てもらったりという業務でしょうから、随意契約で書かれているものは、著作権は関係ないと思います。本当に保険みたいなものだと思いますので、やはりこれは別にA社の方が好ましいと言え、もともとがA社の製品ですし、ソフトウェアもそうだから好ましいのかもしれませんが、一般競争入札ではないのですか。</p>	<p>原因を追求する場合に、プログラムの中身等を第三者が入って改造あるいは見ることができると言いますと、実際のところはブラックボックスになっておりますので、そもそもいじれない部分があります。やはりそこはベンダーの業者でないと、単なる一般のコールセンターなり、メールで受注して発注するというシステムであればいいのですが、中身がオーダーリングあるいはカルテに関連してくる部分がありますので、支障が出たので復旧に3日かかりましたというレベルでも困りますし、中身が保守性というか、個人情報の秘匿も大事な部分になっておりますので、逆に中身がそんなに簡単に見られるようなものでも困るということで、著作権がどこまで縛りがかかるのかと言われますと、その辺も私たちが素人でできる範囲で検証することになってしまいますが、おおむねシステム自体がパッケージでいじれないような状態がオーダーリングや電子カルテシステムというものはなっております。その良い部分を抽出してやれと言われても、なかなかそこは厳しい部分がありますので、その辺は業者のベンダーの言いなりにならないように牽制は取りつつも、その部分を本来のスケルトンのこと、あるいは秘匿性が損なわれないような形でやっていきたいと考えております。</p>
<p>(分科会長の意見) 個人情報はどうな業者でも同じことだから秘匿をするでしょうから、そこはあまり問題ではないと思います。別にA社の代理店はここに限らないと思いますし、他の業者がやれるのであれば、随契にこだわらないでやってみてもいいのではないかと思います。特別に費用が必要なものはどうせ特注になってしまいますし、感想ということでお話しておきます。よろしいですか。終わりました。</p>	
<p>【審議案件8】 審議案件名 : 汽船「まつかぜ」中間検査ドック工事 資格種別 : 役務の提供等(「B」、「C」又は「D」ランク) 選定理由 : 一般競争入札を実施している案件中、落札率が高く、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 : 株式会社新浜造船所 予定価格 : 8,490,074円 契約金額 : 8,424,000円 落札(契約)率 : 99.2% 契約締結日 : 平成31年4月25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者応札があり、株式会社新浜造船所が契約の相手方となった。落札率は99.2%である。</p>	
<p>意見・質問</p>	<p>回 答</p>
<p>この手続の順番なのですけれども、株式会社新浜造船所、</p>	<p>中間検査ということですか。</p>

A社から参考見積を取っていますけれども、これは我々の身近なところでいうと、車検のようなものなのでしょうか。	
はい。	そうですね、はい。
事前に船舶の検査をしてからでないと、この見積書は出せないという理解をしてもよろしいのでしょうか。何らかの検査をしないと、どこの部品が駄目なのかとかが分からないのかなと思います。	今回、中間検査を受検するに当たって、当園の船舶部門から、この項目を見ていただきたいということで、そちらの依頼があって、それを受けるために事前に点検、修理を行うということになっています。
そうすると、そのインフォメーションをこの業者2者に出して見積りをもらおうと、そういうことですか。実際に、船を見てはいないということですか。	はい。入札公告のとき、仕様書の作成までには見てはいないです。
この仕様書を渡した相手先というのは、新浜造船所とA社の2者ということになりますか。	はい、そうなります。
A社は今回の入札には参加しなかったということですが、その理由はここに書いてあるように、船台が使用できない状況にあったからという、そういうことですか。	はい、後で確認したところ、都合がつかないということで聞いています。
それで、今回、株式会社新浜造船所が一般競争入札で落札していますが、予定価格をお願いして、その見積書ももらって、それをそのまま予定価格としているようです。それを、一者応札ということで自分が作った見積りがそのまま落札価格というようになってしまっています。どうしても、契約予定者ですと価格操作の入る余地が出てくるということで、一者応札ではなくて、もう少し何者かの競争性のある入札にさせていただきかかったと思いますが、その辺は、実際上いかがなものなのでしょうか。	こちらとしては園内掲示、高松事務所の掲示、ホームページに掲載していますので、入札参加は多いほど良いと考えているところです。
例えば他の会社で言うと、どういう所がこれまで参加したことがあるのですか。	平成29年度は2者の応札で、平成28年度は、第一種中間検査は、甲板部、機関部と分けて入札を行っていて、そのときは、機関部ではB社と契約しているという実績がありました。
実際にこの業務が出来る会社は相当の数があるということですね、1者以外にも。	相当の数があるかどうかというまではちょっと、確認は。
数者はあるという。	はい。確認はしてはいません。
一般競争入札でこういった業界への入札があるという周知ですが、実際には何者かに声掛けはしましたか。	公告後、前回平成29年度は、今まで実績がある所には、株式会社新浜造船所、A社に声掛けはしたのですが、その他については声掛けまではしていません。
そうすると、どうしてもこの2者が落札する確率が非常に高くなってしまい、さらに、参考見積を出しているということは、価格操作、すなわち結構高い価格で落札する可能性が非常に高くなるということになると思いますが、その辺はいかがですか、そんなことはないですか。	入札参加は幅広く一般競争ということで行っていますので、そこは、参加希望があれば、はい。
どうしても一者応札となると、なかなか競争性がなく、入札の中で競争性が排除されてしまって、高止まりの価格に落札される可能性が非常に高いので、そういった業界内の周知をきちんとしていただいて、入札者が複数者になるように環境を整えていただきたいと思います。	
今のご指摘と似たような話になるのですが、この平水区域は瀬戸内の平水区域だから、かなり幅広いですよね。	そうですね、記載が。
兵庫県から愛媛県までの圏域なので。	はい。
だから、その間、造船所はたくさんあると思うのです。もちろん、この規模の船に対して出来るかどうかなのというのは、私は分かりませんが。もう一度確認ですけれども、それらに対して、こういうことをやっていますよというのを公示して、待ちの姿勢ではなくて、より積極的に問いかけるというのは、今のお話だと、これまでの既存の2者にしか声を掛	今回は実績がある所には少なくとも入札参加していただくということで、あと、他には声掛けはしてはいませんが、ホームページ等から見ていただいて、積極的な参加というのは、こちらでも希望しているところではあります。

けていなかったということなのでしょうか。	
競争性をやはり働かせるというようにために、より積極的なアプローチの仕方という、ただ単に公示した、ホームページに載せたというだけではなくて、待ちの姿勢ではなくて、積極的にアプローチしていくということが必要なのかなと、ちょっとお話を聞きながら思いました。	分かりました。
(分科会長の意見) それでは終わりました。御苦労さまでした。	
【審議案件9】 審議案件名 : 汽船「せいしょう」中間検査(特一中)ドック工事追加工事 資格種別 : - 選定理由 : 随意契約を実施している案件中、随意契約の妥当性を確認する必要があるため 発注部局名 : 国立療養所大島青松園 契約相手方 : 株式会社新浜造船所 予定価格 : 4,342,040円 契約金額 : 4,255,200円 落札(契約)率 : 98.0% 契約締結日 : 平成31年2月25日	
(調達の概要) 会計法第29条の3第4項に基づく随意契約を行った。	
意見・質問	回 答
追加工事ですけれども、前の案件につきましては、契約方法はどのような契約を行ったのですか。	一般競争契約でしています。
一般競争入札で株式会社新浜造船所。	はい。落札しました。
落札して、今回は追加工事ということですね。	はい。
この追加工事につきまして、当初の入札のときに予想はできなかったのでしょうか。	当初の予定として仕様書の中に織り込んだもの以外に、検査当日というか、あと、ドック入りした日に検査官のほうで、まず指摘事項というのが挙がりまして、その中でそれ以上のものが必要だという指摘を受けたので、急遽追加工事を、大きな追加工事が必要となったという形です。
最初にその見積りを作成したときの検査は、どのような体制で行われたのですか。	最初の本体契約の時点ですか。
はい。	まず、船舶のほうから、今回の特一中というのは、大まかに言うと、5年間の検査の中で、中間検査は毎年するのですけれども、その中で3年若しくは2年ごとに特一中という形で、主には機関なのですけれども、エンジンを陸上げ、外して、全部分解した形で検査を受けるということが法令で決まっております、その分を受検するということが、前もって数者に状況は見ていただいて、それに基づいて仕様書は船舶の機関長、船長が判断して作ったような状態にはなっています。
そこで見落としが出てきてしまったということですか。	実際に陸上げして検査官が見た時点で、これも追加でしたほうがいだろう、若しくは、検査として通すためには最低限これだけ必要だろうという指摘があった部分を追加しました。
こういう事態は結構あることなのですか。	ドックを受けるときには、結構あります。
そういう場合に、今回と同じように追加工事案件として随意契約レベルにしてしまうと、そういうことですか。	はい。
では、これは避けられないということですね。エンジンを取り外して陸上げしてみないと。	はい、分からないことが多くあるので。
会計法及び予算決算及び会計令に基づいて随意契約の理由書がまとめられているはずなのですが、この会計法の第29条の3第4項に基づいているということを示してあるの	調達概要書の金額の方が合っています

<p>です。この予決令、予算決算及び会計令ですけれども、その102条の4の第4号、現に工事、製造中のものについては、追加工事をしているものについては、契約者以外の者に履行させることが不利だということを、少し明確にこの理由書の中で述べておいたほうがよろしいかなと思います。</p> <p>それから、契約書契約金額と調達概要書の金額がちょっと違うのです。これは、どちらが正しいのでしょうか。これはどちらが正しいのですか。</p>	
<p>契約金額が間違いだということですね。</p>	<p>打ち間違いをしております。</p>
<p>では、間違えたということですか。それは株式会社新浜造船所も知っていますか。</p>	<p>見落とししていた、見落としている状態ですね。</p>
<p>見落とししている、現在も。</p>	<p>この書類の提出の時点で気付きまして、お話しはしています。</p>
<p>(分科会長の意見) それでは終わりました。御苦労さまでした。</p>	
<p>【審議案件10】 審議案件名 : 調理師業務派遣 資格種別 : 役務の提供等 (「A」、「B」又は「C」ランク) 選定理由 : 一般競争入札を実施している案件中、落札率が100%の案件で最も契約金額が大きい 発注部局名 : 国立療養所星塚敬愛園 契約相手方 : 株式会社南日本ビジネスサービス 予定価格 : 34,727,616円 契約金額 : 34,727,616円 落札率 : 100% 契約締結日 : 平成31年4月1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者応札があり、株式会社南日本ビジネスサービスが契約の相手方となった。落札率は100%である。</p>	
<p>意見・質問</p>	<p>回 答</p>
<p>仕様書を見ると、調理師、その他の方も大丈夫だとなっているのです。例えば、調理師1名、それから別に資格のない料理のできる方6名、そういう選択の仕方でも大丈夫だということですか。</p>	<p>調達上は可能です。実際には、6名の調理師免許所有者と1名の有経験者で、今回派遣を受けております。</p>
<p>これは、全員、調理師の免許が必要な調達なのでしょうか。</p>	<p>当園で入所者が療養していますが、これは病院と同じで、特別にカロリー管理等をする治療に基づく給食等を提供している部分がありまして、一般の家庭用の調理では足りないと考えています。ですから、調理師の免許を持っている方、若しくはそういう業務を3年以上やっている方、ということで条件付けをしているところです。</p>
<p>今回については調理師免許のある方が6名来ていただいているということですね。</p>	<p>はい。</p>
<p>今の話であれば問題はないのですが、予定価格算出内訳書、その業務について調理師業務、8時間で7名と、全て調理師だという前提で予定価格が算出していますので、これについては特に問題ない。もし、他の方でも、例えば半分以上は一般の方でもOKだということであれば、この見積りは少しおかしいのかなと思いましたが、原則、ほぼ調理師が採用されているということであれば、特に問題はないと思います。</p> <p>それから、株式会社南日本ビジネスサービスが、今回は落札して、実際に参考見積もおそらくこの会社からもらったものをベースに作っていると思うのですが、その内容の検証はこれでしている、というように理解も出来るのです</p>	<p>予定価格の積算の関係につきましては算出調書がありまして、一般的な調理師を雇用した場合の計算、業者参考見積、この2段階で計算しているところです。業者参考見積を2者取っております。実は前年度も同じ体制での派遣業務を行っておりまして、このときの契約単価は税抜きで2,100円でした。これと最低賃金の上昇率、資料の下のほう、鹿児島県でマーカーを塗っている761円の右が737円、これがその前の年度の単価になるのですが、大体3%ちょっとの賃金の向上だったということで、その前の年度の契約単価2,100円の3%アップ分ということで、大体2,200円は妥当ではないかと判断しております。</p>

<p>けれども、参考見積ありきということからしますと、他の情報で検証過程はもう少し精緻にされているのかどうかという点についてはいかがでしょうか。</p>	
<p>前回は7月27日に契約締結で、このときも一者応札ですね。</p>	<p>はい。</p>
<p>一者応札の要因という所に「今回も政府調達契約該当のため官報掲載し、公告期間を50日間以上の長期間設けることとなる」と。公告期間は50日以上設けているのですか。</p>	<p>ええ、官報入札のほうで実施しております。</p>
<p>先ほど、公告の期間が短かったのではないかというような説明がありました。</p>	<p>公告ではなくて、落札、契約から業務開始までの期間ですね。</p>
<p>その間ですね。なるほど。</p>	<p>はい、3月。</p>
<p>「今後も当園は地方に位置しており周辺の地域性により、調理師派遣職員の人材不足が続く」というのは、前回と同じことが今回も起きたということですね。</p>	<p>はい。</p>
<p>これもいろいろな産業で人手不足が起きているので、特に医療施設における厨房の職員の確保は全国的に問題になっているのですけれども、一方で、例えばその資格要件の中に参加を難しくしている要因はないでしょうか。</p>	<p>資格要件、例えば等級に当たってはA～C等級、あとD等級はありますが、7人の調理師を確保するというのを考えた場合に、D等級までの拡大は今回考えませんでした。</p> <p>あと、ちょっと昨年度の話が出ましたのでこちらで申し上げますと、実は昨年度から派遣契約の入札を行っているのですが、当初、昨年1月の時点で官報入札を打ちましたときには、実は応札者がなかったものですから、3月の時点で4か月間だけの随意契約を行いまして、下のほうに書かれている7月付けで残りの8か月間の官報公告を新たに打ちまして、そこで契約締結しました。ここについては、初回の入札者なしから一者入札、準備ができた関係だと思えますが、応札者が出てきたということで、今年度も同じく1者のみでしたが、取りあえず応札者は確保出来ていると思っています。ただ、地域性を考えたときに、業者がこれとは別に確保出来るかというのは、ちょっと難しいかなとは考えていますのが1点です。</p> <p>それから、今後の話になりますが、実は派遣労働者の確保の難しさも含めまして、業務委託の方もまた別途考えております。これは、令和3年度からそういうふうになり替えていくということで準備を並行して進めているところです。その流れの中で、今回の派遣労働者に関しては主に朝食業務を派遣労働者だけで担っていただくということで、いわゆるその後の業務請負に切り替える場合に、業務の切り分けがしやすいような体制での勤務シフトを見込んだところで調達を進めているところですが、朝食の調理勤務時間に関しては、朝の4時から、かなり早い時間からの勤務になっていまして、ここは確かにネックとなり得るかな、と思います。ただし、そこは、請負に切り替える前提として、ここは業務が切り分けやすいということで判断していますので、ここは、日中の勤務にシフトするというところは今のところは考えていません。そういったところです。</p>
<p>業務請負について検討されているのであれば、是非ともご検討いただきたいと思います。ただ、実態として、今、業者は医療施設からどんどん撤退しています。その最大の理由は人が確保できないからです。業者においても同じなのです。ですから、業務委託が鹿屋の地域でできるかどうかとなると相当難しいと思います。それは意見として横に置いておいておきまして、つまり、前回と今回、やはり同じように人を確保することが難しいということがあったので、今回、前回と違って仕様書を変えた、つまり募集しや</p>	<p>いいえ、やっておりません。</p>

すくなるような仕様書の変更はしていますか。	
していませんね。	はい。
そうするとその中で、例えば、仕様書の中の資格条件であったり、それから今、御説明があった調理の時間であったり、そういった参加しやすい工夫というのでしょうか、そのようなことを変えない限りは、つまり仕様書を変えない限りは、人がいない、参加できないというのは、それはずっと変わらない話だと思うのです。だから、その辺りの工夫も是非ともしていただければと思います、そうやって競争性を高めていただければと思います。	承知しました。
ちなみに1つだけ、興味で聞きたいのですが。調理師業務を見ると、夕御飯は16時ぐらいですか。	大体、病院と同じような感じになっております。これから配食がまた別であるので、大体、入所者の元に届くのは17時ぐらいだと思います。
いや、夕食にかかる片付けが17時15分までなのですよ。	これは調理器具の話ですね。食器はまた別で、食器洗浄の業務委託をしておりますので。
別なのですか。	はい。
(分科会長の意見) 終わりました。御苦労さまでした。	

2 2 都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監査指導室

電話03-5253-1111 (内7965)