

令和3年度第4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4年3月11日（金） 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	寛 淳夫	学校法人工学院大学建築学部 教授
	委 員	遠山 康	遠山康法律事務所 弁護士
審議対象期間	原則として令和3年10月1日～令和3年12月31日の間における調達案件		
抽出案件	10件	（備考） 「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。	
報告案件	0件		
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（※審議案件9、10については、書面による質疑応答をまとめたもの）	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 : 国立療養所奄美和光園ふれあいホール改修整備工事
 資格種別 : 建設工事ー建築一式工事(「C」、「D」ランク)
 選定理由 : 一般競争入札(最低価格落札方式)を実施している案件中、1者応札であり、落札率が高いため
 発注部局名 : 国立療養所奄美和光園
 契約相手方 : 吉田建設株式会社
 予定価格 : 35,820,400円
 契約金額 : 35,750,000円
 落札(契約)率 : 99.8%
 契約締結日 : 令和3年11月17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、吉田建設株式会社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
1点目は、島内で工事可能な業者が、そもそも少ないのかという点です。2点目は、今回、島内の業者に声をかけたものの、町内での大きな工事がある等の特別な事情があったので1者応札になってしまったけれども、今回のように町内での大きな工事が無いような場合であれば、1者応札でなくなる可能性が高いと見込んでよろしいのかどうかという点です。まずこの2点を教えていただきたいのです。	やはり島内の業者でそういう応札ができる業者というのは、複数はありますけれども、たくさんあるという状況ではないです。しかし通常であれば今までも3者程度は、入札の参加をしてもらっているの、参加できる業者は複数あります。今回はやはり工事もこの時期増えているということで、そちらのほうでも人手を取られているし、隣の龍郷町でも、公共の工事で金額の結構大きいものが発注されたということはあるようです。ですので、そういうことがなければ、1者応札になることは少ないと思っています。
予定価格をどのようにして立てたのかを御説明いただけますか。	実施設計を業者に委託しており、実施設計の中で積算もしていただくようになっていますので、設計業者の積算を予定価格としております。
いただいた資料の中に、請負工事積算書というのがありますね。これがその設計事務所が作った積算書ですか。	そのとおりです。
その設計事務所自体、どちらの設計事務所ですか。	奄美市の設計事務所です。
奄美市在住の地元の設計事務所ですね。	はい、そうです。
確認ですが、この設計事務所とは守秘義務契約は結んでいらっしゃるのでしょうか。	契約書の中に入っております。

事務所が出した積算書を、そのまま予定価格にされているということですね。	そうですね。そういうことです。
その妥当性の検討はされていないのですか。	そうですね。担当自体が、私が技官ではないので、検算等はやりますが、その中の細かいところまでは。ただ、積算の資料として実施設計の成果物には根拠が示されていて、業者からの見積りや積算根拠になった資料などは添付してあるものは確認しております。
事業場の規模で建物の物件の図面のチェックをする、積算等の妥当性のチェックをするということは、組織の中でやることは多分難しいだろうというのはよく分かるのですが、何かそれを確認していくような手立てというのは、組織を越えて考えられませんか。	今のところはやってないです。
この資料の後ろのほうにありますように、昨年5月にA社と講堂の改修工事が行われています。これはこのホールの改修工事等のつながりはあるのですか。全くの別物ですか。	全く別です。今回、参加を辞退された所がA社です。
今回、参加を辞退した所がA社ということですね。なぜ辞退をしたのですか。	配置できる技術者がいないということで、人員不足です。
先ほど委員から御指摘のあった予定価格の根拠となった見積りについてです。内訳を見ますと、備考欄に県単価などが記載されています。この県単価と書いてある項目については、どなたがやっても同じとは言いませんけれども、一定の表か何かに基づいて算出するので、大きなずれはないものなのかと独り合点で読んでいたのです。そういう理解ではないのでしょうか。	そういうことでいいと思います。
ここの県単価というのは、一定の表などから拾ってくるので、どなたがやっても大きな違いはないですよという理解でよろしいですね。	はい。
勉強のために教えていただきたいのですが、鹿児島というのは離島が多いですね。県単価の中に離島単価というのはあるのですか。	離島の割増しのような、パーセントを示した資料などは見たことがありますね。
結果として3回目の落札で、落札率が非常に高いものとなってしまったということは、やはり複数者の入札がなかったことが、非常に重要な原因の1つになると思います。やはり1者応札にならないように、日頃から広く事業者を探して新規の事業者を開拓する、あるいはお声掛け、ホームページ等で広く周知することで、複数者の入札になるように努力をしていただきたいと思います。あと、改修工事はもう随分前から計画されていることだと思いますから、公告期間のほうも、もう少し長めに取られてはいかがですか。これは公告から入札まで、20日間ぐらい取っていますけれども、もう少し長く取れば、参加者も増えるのではないかという気がいたします。	今後検討はしていきますけれども、本件は公告期間を1週間延ばしたからといって、応札者が増えるといった状況ではなかったと考えています。建設新聞などにも公告を出しているので、興味がある事業者は結構声が掛かります。今回は他の工事の受注状況等により、応札者が少なかったのです。
今回は諸事情で他の工事もあったということで、こういう結果にならざるを得なかったということですね。	はい、そうです。
(分科会長の意見) 分かりました。ほかに特にありませんか。では終わりました。ありがとうございました。	

【審議案件２】	
審議案件名	： 宿舎棟空調設備増設工事（機械設備）
資格種別	： 建設工事一管工事（「C」又は「D」ランク）
選定理由	： 一般競争入札（最低価格落札方式）を実施している案件中、落札率が低いため
発注部局名	： 国立障害者リハビリテーションセンター
契約相手方	： 有限会社伸栄管工
予定価格	： 12,752,919円
契約金額	： 5,662,632円
落札(契約)率	： 44.4%
契約締結日	： 令和3年12月24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、3者応札があり、有限会社伸栄管工が契約の相手方となった。落札率は44.4%であり、低入札価格調査を行った。

意見・質問	回 答
低価格の入札ができた理由を説明していただきたいです。	低入札価格の理由ですが、落札者は近隣及び小規模な事業者のため、共通費の積算を非常に安価に抑えることができたためと考えております。そのほかに、当施設での工事経験が多数あり、障害者施設での安全管理、円滑に進める手法等のノウハウがありました。 また、本工事に必要な機材、充電式振動ドリル、充電式インパクトドライバー、真空ポンプ等を所有しています。また、資材購入先及び電気工事等の下請会社と長年にわたり取引きがあり、価格協力を得ることができたことが原因と考えております。
管理費の占める割合はどれぐらいだったのですか。現場管理費が30万円と福利厚生費が10万円、合わせて40万円。	そうです。それで管理費が40万円ですね。
管理費の割合が大体8%ぐらい。	管理費の割合はそうですね。
ありがとうございました。	
低入札価格での入札が可能だった理由の中のまず1点、当該現場での施工経験があることは、確かに、初めての現場よりは工事がしやすいという意味で、何らかの支出を抑えることになるのかなとも思えるのですが、それが何か重要なインパクトのある要素なのかどうか私にはよく分からないということ。もう一つは、手持ちの機材でインパクトドライバー等、先ほど列挙していただいたものについても、工事業者は皆さんこのようなものを持っていて、こういった物品についてリースを受けてやっている業者はむしろいなくて、にもかかわらず、何でそれが低入札価格の理由として考えられるのかがよく分かりません。 要は、私が工事のことをよく知らないが故の疑問なのかもしれませんが、いずれにしても、今回のが驚異的に低いなど感じたものですから、先ほどの御説明で抽象的には理解できたのですが、実感として、なるほどね、だから低入札なのかというところまでに至っていないので、もう少し何か補足で教えていただければということです。	先ほど、機械等も挙げましたが、何より一番重要な要素としては、やはり規模が小さい会社ですので、そういった現場管理費や福利厚生費、管理費が他社に比べて著しく低かったことが主な原因だったと考えております。
小さい会社だといって、財務諸表を見ますと、欠損金が出ているということで税理士の先生からコメントをもらっています。これはどのような理由だったのですか。	こちらは決算報告書の貸借対照表等を見せていただき、利益剰余金等もマイナスでしたので、本当に大丈夫かというところを業者に確認したところ、それらの顧問税理士のお墨付、見解を聞いてきますということで、このような書類を付けていただいて、こちらとしても問題ないことを把握したための資料となります。

貸借対照表を見ますと、債務超過状態なのですが、これは特に問題ないのですか。	特に問題ないことの裏付けのために、このような資料を頂いたところです。それで工事のほうは問題なくほぼ完成して、今、試運転を行っているところです。
落札率を見ると、非常に、あまりにも低過ぎる落札率ですが、伸栄管工の内訳書の単価が、パッケージエアコンの本体の単価を見ますと、14 万 8,000 円になっています。予定価格調書がありますが、32 万 8,000 円ということで、この予定価格の 32 万 8,000 円が、実勢価格から離れ過ぎてはいないかなという疑問があるのですがいかがですか。	こちらについても、設計会社に確認したところ、普通であれば大体5掛けぐらいが妥当であると。また、設計事務所の経験則からいって、大体、4割から5割ぐらいの間であれば、規模にも応じて妥当なものと判断させていただいて、このような予定価格の金額設定となっております。
4 割から 5 割ぐらいの程度で 32 万 8,000 円だったということですか。	御認識のとおりです。
これは 16 台購入されますが、どのような部屋に設置するのですか。	当センターの利用者が生活している普通の居室、居住空間に設置しております。
そうすると、この部屋は大体何m ² ですか。	大体、36m ² ぐらいです。
36m ² 。そうすると、一般的な家庭用のエアコンの値段を考えたときに、1 台当たり 32 万 8,000 円の 36m ² のエアコンというのは余り考えられないような気がするのですがいかがですか。	36m ² になりますので、このタイプのエアコンが適していると考えております。
値段設定が少し、予定価格が高過ぎたということはないですか。	今の半導体不足等の情勢もありましたので、設計会社と相談した結果、その4割から5割の間が妥当であろうということで、このような金額になっております。
これは参考見積りを取らずに設計会社からだけということなのですね。	設計会社の積算を根拠としております。
ほかの業者からの参考見積りは取らなかったのですか。	今回の工事に関しては、特に、設計会社の積算がありましたので取っておりません。
参考見積りを取るときは少し複数者から取ったほうがよくないですか。	今後の検討課題とさせていただきたいと思います。
(分科会長の意見) 予定価格の市場調査についても、もう少し実施いただき、適正な予定価格設定をされたほうが良いかなと思います。やはり、落札率44%というのは非常に少なく、予定価格が少し高過ぎかなという気がいたしますので、その辺の予定価格設定時の市場調査等をもう少し念入りに実施いただいたほうがよろしいかと思います。	

【審議案件３】 審議案件名：中央監視設備更新工事 資格種別：建設工事－電気工事（「Ａ」又は「Ｂ」ランク） 選定理由：一般競争入札（総合評価落札方式）を実施している案件中、１者応札であるため 発注部局名：国立療養所沖縄愛楽園 契約相手方：株式会社九電工 予定価格：385,000,000円 契約金額：376,200,000円 落札（契約）率：97.7% 契約締結日：令和３年１２月１７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者応札があり、株式会社九電工が契約の相手方となった。落札率は97.7%である。	
意見・質問	回 答
入札公告の中で、入札手続の(7)「次に掲げる基準を満たす主任技術又は管理技術者を当該工事に専任で配置できること」という条件をつけていますけども、この規模の工事の場合では、先ほど御説明のあった管理技術者を専任で配置する業務が法令上あるのですね。	義務があると思って、参加資格に入れています。
恐らく、この金額であれば必要なのではないかなと思いますけれども、何か、これまでいろいろな契約で、国がやっている契約で、これを無条件で入れている契約があるものですか、本当にこの管理技術者が必要なかどうか。つまり、そのことが１者応札ということのハードルになっているわけですね。	はい。
それはきちんと確認すべきだと思いますね。	はい、分かりました。
今から申し上げることが抜本的な対応になるのかどうか分からないのですが、１者応札の要因であるとする、例えば、準備期間をできるだけ長く設けるという意味で、公告から入札ないし契約までの期間をもう少し長く取ってあげるとかいう工夫というのは、検討いただくことは可能なのでしょうか。	そうですね、できる限り今回の件もそうですけれども、できるだけ長く公告期間を置きたいと考えて、準備はしてまいりましたが、結果として１者応札という形になっていますので、もう少し検討は必要なかと思います。
１者応札にならないように、公告以外に事業者への周知方法で何か別のものを使ったということはあるですか。	院内の掲示は当然ですけれども、建設新聞に入札情報は掲載していただいています。当園のホームページのほうでも入札公告は上げております。
特に潜在的な事業者への声掛けとかはされたのですか。	そこまでは、声掛け自体は特に行っておりません。
行ってないですね。Ａ社のほうから参考見積書が来て、そのまま予定価格にされているということなんですか。	はい、そうですね。
特に価格的な検証等はされていないということですか。	見積もりの内容について確認はしていますが、細いところまでは、検証しておりません。
他の業者から参考見積もりを取るといったことはいかがですか。	そうですね。
今回１者だけで、それをそのまま予定価格とされているのであれば、実勢価格かどうかというところで、少し不安があるように思いますがいかがですか。	はい。今後はちょっと、その辺も検討します。
Ａ社の参考見積書で予定価格をつくって、落札率がほぼ100%に近い形で、総合評価の結果、落札をされているのですが、ここまで高いところまで入札価格でできた理由は、どういうところにありますか。	そこまでは分析ができていませんでした。

たまたまと言えばたまたまなのかもしれませんが、非常に高い落札率だというところで、もう少し何とかならなかったのかなという気はいたします。それから、総合評価落札方式で技術評価をされているのですが、その4名の委員の中に、外部委員として技術者の方が誰もいなくて、これは技術評価ができるのかという疑問があるのですがいかがですか。	確かにそうですね。
今後の課題として1つ、御検討お願いしたいと思います。技術評価の点数なんですけれども、非常に委員ごとに、ばらつきが非常にあると思うのですが、この辺はいかがですか。20点配点されている方もいれば、6点を配点される方もいて、ちょっとばらつきがあるのですが、その辺はいかがですか。自分で御説明されているのですか。	はい確かにそうですね。
その辺も今後の課題として検討してください。あと、総合評価の最終的な結論で、技術評価点数と価格評価点数を合算したものが必要なんですけれども、その資料はありますか。ちょっと見つけられなかったのですが。	この資料の中には入っていませんでした。
お手元に技術評価点プラス価格評価点を合算したものがあということですね。では、後で資料を御提出ください。	はい、提出いたします。
(分科会長の意見) それでは、その他は特にございませんでしょうか。それでは終わりました。	

【審議案件４】 審議案件名：旧労災リハビリテーション宮城作業所の旧体育館の基礎杭撤去工事 資格種別：－ 選定理由：随意契約を実施している案件中、随意契約の妥当性等について、確認する必要があるため 発注部局名：労働基準局労災管理課 契約相手方：株式会社浅沼組 予定価格：10,450,000円 契約金額：10,450,000円 落札(契約)率：100％ 契約締結日：令和３年１２月１５日	
(調達の概要) 会計法第２９条の３第４項、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
随意契約理由書の真ん中ぐらいに、一度掘り起こすタイミングで杭を撤去するほうが経済的というお話なのですが、この一度掘り起こすタイミングとは何のことなのか。	調査をするに当たって、今回、事前に調査をして、どれぐらいの本数や深さに何本ぐらいあるかということをやるのであればということで、仮定の話なのですが、一度掘り起こすという調査をするのであれば、結局掘り起こししなければいけないですよということだったので、切り分けて調査の調達、また撤去の調達というよりは一緒にやったほうがいいのかと考えたという意味になっております。
調査をして結果が出てから杭を抜くのではなくて、調査と杭抜きを一遍にやったほうが良いだろうということですね。	おっしゃるとおりです。
それで、その工事を浅沼組にお願いをした理由を、もう一度説明していただけますか。	こちら、もともとあった体育館の取壊し工事を浅沼組が対応したことがあって、その中で、一応、基礎杭の本数等も、概略ではないのですが、恐らくそういったものを把握しているというところだったので、あくまでそれは独法にも資料は残ってないですし、厚生労働省にも資料は残ってなかったので、ある程度、知見がある業者で対応していただいたほうが費用等も抑えられる。 あとは全て掘り起こし、全く知らない業者であれば掘り起こしをしなければならない。あとは一般競争入札の際にどれぐらいのものだと、仕様の中で本数や面積等を示さなければいけないということができなかったものですから、特定の業者の浅沼組にお願いをしたという経緯になっております。
質問を変えますが、この建物の竣工年はいつなのですか。	建物自体は、今、手元にないところです。申し訳ございません。
解体したのはいつなのですか。	解体したのが、確か平成25、26年だったと思うのですが。
そこから6、7年ぐらい杭だけが残っていたということですね。	おっしゃるとおりです。
それで、もう一度、確認しますが、いずれ調査をするために掘り起こしをしなければいけないのであれば、浅沼組も杭の本数は恐らく把握しているのではないかぐらいの情報で、どうして浅沼組を特定して随契ができるのでしょうか。ほかの会社でもできませんか。	一応、見積書は少なくとも出しているという事実はありましたので、その中で浅沼組は把握はしているというところでお話は進めさせていただいておりました。ただ、正式に残っているものは本数や深さなど、国や独法には資料が残ってなかったので、今更、浅沼組にその資料だけをもらうということも契約上できないものですから、浅沼組に今回お願いをしているという状況です。
データというか、解体したときの記録を浅沼組からもらえないということですか。	もうその工事自体が契約は終わっている話ですので、そのものを改めてというのは契約の範囲外というように考えておりました。

そのデータを作っていただいて、契約をするための一般競争入札をするための仕様書を作ってもらえるということではできませんか。	浅沼組も正確に残っているということではなく、本数、深さなどはあくまで浅沼組も結局掘り起こしなどはしていないので、本数、基礎杭がこの辺りにあるだろうというところだけでした。
やはりどうしても浅沼組を特定した理由が説明力不足のように聞こえるのですが。	
これは図面が存在しないということなのですけども、保管期間はどのようになっているのですか。	保管期間を正確に把握しておらず申し訳ございません。一応その工事自体、もともとしたのは労働者健康福祉機構という独法だったので、その担当とやり取り、当時のものを欲しいということは確認したのですけれども、そこは正確には確認ができておりません。もう、ないという事実は把握している次第です。
一般的には中央官庁のそういった建物の図面の保管期間はどれぐらいなのですか。	ものによるかと思うのですけれども、10年や30年というものが多いと思います。今回については、基礎杭の下まで掘り起こしなどはしているものではないので、そもそもそういったものが存在していないというのは事実だと思います。
その図面がないがゆえに、一般競争入札にするための仕様書が作れなかったということになるのですか。	おっしゃるとおりですが、こちら独法も国も保管していなかったというよりは、そもそもその図面というのは最初から存在していないというところになります。解体工事については、上物だけを結局取り壊したのになりますので、基礎杭の深さや本数までを図面に起こして、解体工事のときに残すというようなことはしていなかったようです。
浅沼組から見積書が出ていて、それをそのまま予定価格というふうに、随意契約の場合どうしてもなってしまいますけれども、何らかの価格的な検証というのはされたのですか。予定価格をそのまま鵜呑みにして、少し言葉は悪いですが、何の検証もせずに予定価格にしてしまうということは少し違和感があるのですが、いかがでしょうか。	そもそも労災勘定で工事をあまりしていないというのが現状でして、なかなか類例などがなくて、ただ過去の実績などといったものの中で金額として極端に高いものなのかということは、一応見させていただいております。例えばこちらの共通経費などですと、仮設費で170万円ぐらい先方から来ておりますけれども、60日の工事ということで、一日当たり2万8,000円ぐらいになっておりまして、あとはその下の現場管理費などですと、一日当たり1万9,000円。この辺りだと、現場管理費などですと人件費かと思っておりますので、そういった感覚ではありますけれども、人数などを考えると1万9,000円、2万円弱というのは、それほど極端に高いものではないのかと。 先ほどの共通仮設費についても、結局プレハブを借りたり、あとはトイレを借りたりとなると、施設でレンタル費用の一日当たりを全部含めても3万円というのは極端に高いものではないのかと。あと、一般管理費についても大体76万円ということで、工事費の1割弱ということであれば、それほど極端に、ほかのもののこういう工事ではなくても、管理費というのは1割ぐらいというところはおかしくないのかと思っております。 あとは直接工事費などについても、重機の関係などになると、レンタル料が1台当たり一日20万円といったことになっていたりと考えてみると、ほかの発生材や除去の、先ほど草刈りなども、年間にこちらで別途、調達しても200万円ほど掛かっている中で、場所は違うのですけれども、120万円ということであれば、それほど極端に高いものではないのかと考えております。 あとは当然、一度、見積りを頂いてこのまま計上して契約をしたということではなく、価格交渉なども行っておりまして、最初のものから価格交渉の結果、大体ですけれども、130万円ぐらいは減するというのを成果として進めております。

例えば浅沼組以外の建設業者から見積りというのは、完全に無理な話なのですか。	お話などは当時、別の担当がしたようなのですが、結局どれぐらい何があるのか、杭がどれぐらいあるのか、深さがどれぐらいやらなければいけないのかというのが全く分からないと、何とも言えないところだったということでした。
できるだけ本当は、先ほどのお話にもあったように、競争性のある調達をしていただきたいと思いますけれども、やむなしというところなのですか。	はい、おっしゃるとおりです。一応ざっくりになってしまっ てはおりますけれども、ただ極端に浅沼組が高かったという認識はありません。
(分科会長の意見) 分かりました。では、これで終わりです。ありがとうございました。	

【審議案件 5】 審議案件名：国立療養所大島青松園解剖台設置工事 資格種別：建設工事－建築一式工事(「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、低入札価格調査を実施しているため 発注部局名：国立療養所大島青松園 契約相手方：株式会社タニモト 予定価格：18,194,000円 契約金額：16,346,000円 落札(契約)率：89.8% 契約締結日：令和3年11月29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者応札があり、株式会社タニモトが契約の相手方となった。落札率は89.8%であり、低入札価格調査を行った。	
意見・質問	回 答
低入札価格の調査結果調書ですけれども、ここに書かれている調査結果内容は確認されていますか。	確認しております。
つまり、確認ということは、例えば一番最初、自社保有の足場資材があり、リース費用が掛からずに作業を社員でできるので、外注費用を押さえることができることとありますが、これはこの会社がおっしゃっているわけで、例えば、もう1者入札が掛かっていますが、他社は足場を自前で持っていなかったのでしょうか。つまり、この会社が優位であった、低入札ができたことを明らかにするためには、他社と比較して条件を満たしていたから低入札ができたことになりませんか。ただ言っていることであれば、ほかの会社も同じ条件を持っていれば、これが低入札になった理由にはなりません。	
ここに書かれていることは、他社との比較でやはり間違いなくそうだということなのか、それともヒアリングの結果だけなののでしょうか。	他社には聞いておりません。
株式会社タニモトがおっしゃったことをそのまま書いている段階ですか。	こちらは、書面で提出していただいて、調査日にヒアリングを行って説明を受けました。
株式会社タニモトが嘘を言っているのではないかと申し上げているわけではなくて、言っていることは正しいのだと思うのです。それも、確認をされていらっしゃるわけですか。問題は、それが安くなる要因として本当なのかということ。その確認をしないと、低入札になった理由にはならないのではないかと私は思うのですけれども。例えば、今回は残念ながら高い金額を入れた会社が、自分たちで足場を持っていたらどうなりますか。組立ても自分の所でできる条件だったら、これが当該価格で入札した理由にはなくなる。低入札価格調査は、そこまでちゃんと明らかにしていただきたいと思うのです。言われたことをそのまま列記をすれば、それで説明ができることにはならないのではないかと。よろしいでしょうか。	分かりました。
予定価格調書の内訳書がありますけれども、単価が書いてありますが、単価の根拠はどのようなところにあるのですか。備考欄に特にどこから単価を持ってきたか等を書いていないのですが、これはどのような単価を付けられているのでしょうか。	工事費の積算なのですけれども、設計と工事費の積算を業者に業務委託をしており、国土交通省の公共建築工事積算基準に基づき、算出をするようにしております。
業者とは、何という会社ですか。	設計業者は、A社です。
設計事務所からは、見積り入手して、大体そのままということですね。特に価格的な検証をせずに。	基準に基づいた積算という形で、業務委託をしております。

特に予定価格が実勢価格を反映していないとは特に言えないことですか。少しおかしいなということではなく、適正な価格ということですか。	はい。
先ほど、低入札価格調査の所の理由をクリアーにしていたいて、ヒアリングをした結果について分析結果を自前で書いて、このような理由だから低入札でもOKだということを、結論付けるという形にしていただければよろしいかと思います。	分かりました。
言われたことを、そのまま書いただけでは説得的なものではないし、どのようにジャッジメントしたのかが分からないことになっているので、その辺の低入札価格調査の結果をどのように分析して結論に至ったのかということを、詳しく書くことも1つの重要な方法だと思いますので、その辺を御注意くださいますか。	
(分科会長の意見) これで終了です。	

【審議案件 6】 審議案件名：低酸素ワークステーション一式の購入契約 資格種別：物品の販売（「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、落札率が100%であるため 発注部局名：国立感染症研究所 契約相手方：岩井化学薬品株式会社 予定価格：6,884,900円 契約金額：6,884,900円 落札(契約)率：100% 契約締結日：令和3年12月27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、岩井化学薬品株式会社が契約の相手方となった。落札率は 100%である。	
意見・質問	回 答
今回、この案件を抽出したのは低酸素ワークステーション一式の購入契約というのは、その中の 1 つであり、あくまでも後半で御説明いただいた特定の 4 者との契約が集中しており、その 4 者の平均落札率も高い状況となっていることについてでした。もともとの様々な機関の契約内容を見ると、ここに疑問点として挙げた傾向が見受けられます。特に、4 者にその契約が集中している。これは決してこの 3 か月間の 10 月から 12 月の契約だけではなく、これまでもこの 4 者は名前が頻繁に挙がってくる会社だったと思います。 これは今後、変えることはできないのでしょうか。しかも落札率 100%がこれだけ 4 者に集中していることが、この落札率 100%も変えることができないのでしょうか。つまり、トータルでお伺いしたいです。 もう少し言いますと、実はほかの試験研究機関は、これほど集中していないのです。なぜ感染研で、このように4者に集中して落札率100%の件数がこんなに多いのですか。もちろん契約件数が多いですから、絶対値としての数値が大きくなるのは、これは仕方がないと思うのです。割合が高いのですね、落札率100%。これを何とか改善することができないかと、逆に私は問いかけたいのですが。これは、このまま継続、このままの傾向を感染研で、検査機関だからと言って落札率100%をこのまま続けることは、やはり問題があると思うのです。これを変えていく方法を、感染研で考えていただけないかなと思います。	一応 4 者に集中するところで、一番取引が多いところは事実です。一応、声掛けなども行っているところで、それはずっと継続的にやっているのですが、なかなか参入していただけないところがありますので、引き続きそれを改善していきたいと考えています。 具体的に、そのほかの方法は、私たちは転勤族でもありますし、別の部署で会計業務をやっていますので、そういうところに入出入りした業者にも声を掛けたり、近隣の施設で例えば、東京都であれば検疫所などに、こういう理化学系を扱っていますから、出入りしている業者がかぶることが多いのですが、かぶらない業者があれば、そういう所に積極的に声掛けを行っていきたいと考えております。
落札率100%というのは、どうでしょうか。	これは参考見積りとは言っておりますが、実際業者が見積価格提示をしていただくときに、感染研に出入りしている業者は、業者のコンプライアンスなのかもしれませんが、参考見積りイコール取引の実勢価格になっています。その中で、例えば 2 者が参考見積りを徴したとして、最低価格を予定価格とすることにしますと、どうしても 100%になってしまうところは事実としてありますので、ここはどう改善するか、今、具体的に考えているところです。これまでの入札の中で、確かに 100%が多いので違うやり方はないのではないかとということで、過去の取引、落札率や値引率を定価の分かる研究用機器であれば、定価に落札率を掛けて算出した予定価格は何件かあります。その回数を多くしていくことしか、今は考えられないかなというところはありますが、何せ受注生産や大型の研究機器ですと、インターネットで定価などは、なかなか掲載されていない

	部分があるので、どうしても業者からの見積価格を参考にすることが多くなってしまうのは事実としてあります。 ですので、やはり100%が多過ぎるところなので、なるべく定価や業者の参考見積りに頼らずに立てられる予定価格であれば、先ほど申しました値引率や落札率を掛けて、なるべく業者に頼らないような予定価格の立て方を増やしていこうかなと考えております。
もちろん、落札率100%が0になることは多分なくて、それは私も0にしてくださいというつもりはないので、なるべくこの割合を少なくしていただきたいです。そのための努力、不斷の努力を踏んでいただきたいと思います。大変申し訳ありませんが、これから継続的に感染研の落札率100%の割合を見させていただきます。	分かりました。
是非とも努力して、その成果を上げてください。お願いします。	今後、改善するように努力いたします。以上です。
追加的に質問いたします。どうしても、見積提出事業者と入札者が同じになっているケース、今回もそうですが、その場合については100%落札率になる可能性が極めて高いと思うのですが、こういった事情を避けるために、参考見積書を取る事業者を落札予定者ではないところからもらったらいかがですか。	落札予定になるかどうか、どの業者になるかは分かりませんが、複数者を集めた場合であって、最低価格を採用すると、結果的にこの業者が入札すれば、100%になってしまいます。
それを避けるために、すなわち参考見積価格が本当の実勢価格かは分からないですね。	オープン価格になっているような場合で、定価がないような場合だと、なかなかそこは調べるのが難しいです。
分からないですね。例えば複数者、3者以上から参考見積りを取って、参考見積りを取った事業者の入札は控えてもらうことはできないとは思いますが、今回入札しない業者から取れば、3者から取った参考見積価格について分析をすれば、実勢価格もそこから出てくると思いますが、どうですか。	そうですね。今後検討したいと思います。
100%の落札率がこれほど多いというのは、はっきり申し上げますと異常な状態ですね。	
この4者に集中していることになると、少し異常な状態が続いていることだと思いますので、どうしても参考見積価格が高止りになっているのではないかと。落札価格が高止まりになっているのではないかと。無駄に税金を使っているのではないかとということになるので、その辺は非常に、もう少し分析や検討をしていただき、予定価格の算定のプロセスを少し変えていただきたいと思いますと思っているのですがいかがですか。	どうしても今コロナ禍の中で、定員も倍増になり、予算もかなり付いている中、余り入札件数が多くて、参考見積りに頼り過ぎているところはあったと思います。それは事実ですので、委員がおっしゃったように、取引していない業者、新規参入を促す意味で開拓しつつ、その業者が見積りを提出してくれるところであれば、そういった手法も今後検討していきたいと考えます。
是非、検討していただきたいと思います。	
参考見積りを依頼する際の依頼先に関しての選定基準とかはありますか。	特に、何か基準を定めたりとかはしておりません。どうしてもこの4者は、なじみのあるところもありますので、4者には入札の依頼を配るとともに、新規の業者においても可能な限り声掛けして、参加をお願いするように係内で仕事をしているところです。

新規先への依頼についても、是非前向きに御検討いただければと思います。 これは主としてお願いですが、一者応札になった要因分析の記載ですが、1 者からは参加を見送りたい旨の連絡を受けたというだけですと、なんで参加を見送ったのかなという原因が十分分らないです。 多忙により業者判断でとありますが、ワークステーション一式の購入で、搬入や設置、調整という業務にある程度手間があるのは分かりますが、多忙だからそれができないほどの業務量を要するものなのか。すなわち搬入、設置、調整に人繰りが付きませんというものなのかは、今一つピンときません。今後は、この1 者応札になった要因分析の所を、もう少し我々にも、どういう理由なのかを分かるぐらい、ある程度明確に書いていただければと思います。もちろん入札者、あるいは入札予定者の方の企業機密の問題もありますので余り事細かに言えませんが、可能な範囲で具体的に書いていただけると非常に有り難いです。	分かりました。
(分科会長の意見) 作業はいろいろ大変だと思いますが、頑張ってください。	

【審議案件 7】 審議案件名 : 入退室管理設備更新 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、落札率が低い 注部局名 : 国立保健医療科学院 契約相手方 : ホーチキ株式会社 予定価格 : 34,031,800円 契約金額 : 23,100,000円 落札(契約)率 : 67.9% 契約締結日 : 令和3 年 11 月 19 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、ホーチキ株式会社が契約の相手方となった。落札率は 67.9%である。	
意見・質問	回 答
入札公告が11月2日で、入札日が19日と中17日間、ぎりぎり2週間ということですが、それに関しては説明の中で公共調達委員会審査時においても、随意契約による実施か競争入札による実施か、検討に時間を要したためとあるのですが、これによって入札の期間を短くしてしまったわけですか。	はい、そうです。最終的に3月末を目標として準備をしていたのですが、そここのところ随意契約から一般競争入札に切り替えるというやり取りがあったため、公告期間が少し短くなってしまいました。
これを随意契約でしようとしたのはどのような理由ですか。	もともと昨年、入退室管理のシステムを導入し、システムと非タッチ式の機械を全部入れたところなのですが、今年度の予算が付いたところは、マイナンバー対応のためのシステムの更新というところで、既存のシステムを使った形であることから随意契約を検討していました。
前の御説明のところで、2者現地調査を行ったが、既に現行の施行業者が前向きで、新しい業者は難色を示している。その次、現行業者に限定されないよう総入れ替え可能な仕様ということを書いてありますが、去年入れたシステムを入れ替えるということですか。	結果的に入札にした場合には、今の現行の業者以外にも当然参加されるかと思うので、システムと機器対応、もちろん現行のシステムを使うという前提ではあるのですが、それをもし使わないということであれば、全く入れ替えというようなものも想定して仕様を組み立てた次第です。
現行業者はシステムの変更、新規業者は機械の入れ替えプラス新システムを入れる。	はい。
そこで競争させたということですか。	そうです。
それはやはり現行業者優先ですよね。	
これを一般競争入札で行ったのですね。	はい、そうです。
これは、そもそもやはり現行業者優先の仕様書だと言われかねないのではないですか。	
つまり、特定の業者を優先するような仕様書だと言われかねないのではないのでしょうか。	ただ、新しい業者に対しても、現行の業者はもちろんシステムを使っても構わないということで、それを使った形の仕様にもなっているので、どちらでも対応できる形ですので、そこは公平性を保ったかと思います。
今の御説明はよく分からなかったのですが、確かに仕様書にも既存流用も可と書いてあるので、既存の設備を使ってマイナンバーカードに対応できるようにしてくれてもいいですよ。でも、既にホーチキ株式会社が設置した機械をそのまま流用して、他社がそれをいじるというのは事実上かなり困難が伴うので、一般競争にはなかなかならないのかなと思うのです。	

要するに、抽象的には流用でもいいし総入れ替えでもいいですよと言いつつも、流用可となった時点で既存設備を設置したところが有利になるという事実は、動かないのではないかと思います。	そうですね。今回私どもは、最終的には一般競争入札という手法を選ばせていただきましたが、御指摘のとおり現行の機械を使えば、当然そちらはシステムの更新だけなので、新規に機械を入れ替えるところと差が出るというか、勝負が決まってしまう感は確かにありますね。
もともと昨年、入退室管理設備というものが設置されたのですかね。	はい。
今、入退室管理にどのような機能が必要なのかというのがよく分からないのですが。	
今、マイナンバーカードを認証に用いることの導入というのが必須ないし必要不可欠なのかどうかということと、必要不可欠ではないが将来的には必ず必要になることが見込まれていて、かつ将来的に必要なことを、今、行うことが合理的だから今回の調達に至ったのかという点を、もう少し御説明いただきたい。	昨年、システムを更新した際には、単純に20年以上がたっており、システムのWindows7がサポートを終了することで、今回更新したというところですが、その時点ではまだマイナンバーカードを併用して導入するという考えはなかったです。今年度になり、このシステムを構築するに当たり、その中で国の方針として、マイナンバーカードを職員の皆さんに随時導入しなさいというようなお話等をいろいろ受けたところから、その一環としてマイナンバーカードを使ってこのシステムのタッチ式のカードを流用すれば、普及にもつながるという考えであったところから、昨年の予算要求としてマイナンバーカードを使えるような形ということで持っていった次第です。
入退室管理そのものにマイナンバーカードを対応させることは必須ではなくて国の施策だからそうなったということですか。	それもそうなのですが、実は職員、研究者、私ども事務官も他省庁へ結構行く機会があり、その際に手続き上、今セキュリティが厳しくなっており、一旦登録をして向こうでもかなり時間を要してしまっているような現状で、これが今マイナンバーカードを対応すると、これは全省庁共通のもので他官庁にそのカードを持って行くだけで簡単に入退室ができる。そのような便宜上のものからも、今回導入を進めた次第です。
今回の調達案件について、非常にマイナンバーカードというものがクローズアップされていますが、本当の意味ではWindows7からWindows10に変えるということだったのですか。	当初の発案は、そもそもシステムがバージョンアップするというのと、建物もそうなのですが、機械自体も20年たって少し老朽化が進んでおり、システム自体も実はエラーが結構頻繁に発生したというところで、今回導入を切り替えることによって、その辺のトラブルを解消するというのがそもそもの発端でした。
予定価格調書で、参考見積りを2者から取って、その平均値を予定価格とされているということのようですが、この合理性が少し足りないのかなと思いますが、もう少し過去の実績や実勢価格調査を入れて、価格的な検証が必要なのではないかと思いますがいかがですか。	今回は1者参加している現行の業者さんと、全く違うシステムを扱っている業者の2者のみでの合計の平均を取った次第で、確かにそれぞれ差異が出ているので、必然的に私どもの予定価格が少し高くなってしまったという事実がありましたので、これを踏まえてもう少し独自でこのプログラムというのは検討して、より価格に近い形のものを出せるように工夫させていただければと思っています。
(分科会長の意見) 今回随意契約の可能性もあったということなので、仕様書の内容をもう少しクリアにされて、一般競争入札にいくか、それとも今回と同じような内容で随意契約にしてしまうか、その辺をもう少しきちんと検討していただきたいと思います。	

【審議案件 8】 審議案件名：特殊自動車（圧縮式塵芥架装車）交換購入一式 資格種別：物品の販売（「A」、「B」又は「C」ランク） 選定理由：一般競争入札（総合評価落札方式）を実施している案件中、1者応札であるため 発注部局名：国立療養所多磨全生園 契約相手方：南関東日野自動車株式会社 予定価格：8,744,819円 契約金額：7,832,000円 落札（契約）率：89.6% 契約締結日：令和3年10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者応札があり、南関東日野自動車株式会社が契約の相手方となった。落札率は89.6%である。	
意見・質問	回 答
Cランクに設定してDより小さい業者が入れなかったということですが、この決定をするときに、なぜCランクを決定することにしたのですか。	当初の想定では、ディーラーを想定しておりましたので、ディーラーのランクはAランクが多いので、それでABCを設定したところでした。
ディーラーが全く入ってこなかったのは何か理由がありそうですか。	今回ゴミを圧縮する部分が特別な装置になっていて、それを作る所が限られています。それで入ってこなかったと考えられると思います。
想定を間違ってしまったということですか。圧縮する機能が最初から付いていることは分かっているわけですね。	そうですね、それはおっしゃるとおりだと思います。
ディーラーに事前に確認しましたか。こういう特殊な車は売っていますかと。	確認はしました。
そうすると、売っていると言ったのですか。	はい、そうですね。仕様書を手交した業者数が2者とあるのですが、その2者については塵芥架装ができるということでした。
1者は南関東日野自動車で、これはディーラーですか、メーカー直ですか。	ディーラーです。
手交した2者ともディーラーだったのですか。	はい、おっしゃるとおりです。
その特殊な車を加工する会社ではなくて。	そうですね、加工する会社は別にあって、ディーラーがその加工する会社に頼むような形があります。
そのときに先ほどABCではなくて、Dまで上げたほうがよかったのではないかというのは、つまりどういう会社を上げようと思ったのですか。	町の自動車屋とかそういったところが入ってこれたのであれば、そういったところはDが多いので、そういう形もよかったのかなと思ってました。
つまり例えば整備工場などでも車は売っていますが、町の整備工場のような所も参加できるようにしたかったということですか。	そうですね、結果から言うとそういうことになります。
結果として1社になってしまったのは、これは仕方がないことなので、それを再発しないようにするための方法で、具体的によりもう少し、こういう所だったら売っているとか、ゴミを運ぶような車って、これ何となくイメージは町の中を走っているゴミ収集車みたいなイメージでしょうか。	そうです。
そういうものを一体どういう所で売っているのかとか、やはり情報収集して、より1者応札を防ぐ具体策をもう少し練ることを考えたほうがいいのではないかと思います。ただ単にABCランクからDランクに上げれば来るのではないかというような対策では、また同じことが繰り返される、ゴミ収集車以外の調達でも同じようなことが繰り返されるのではないかと思います。よろしく御検討ください。	はい、検討させていただきます。

確か自動車メーカーでは、こういう特殊車両はいろいろなものを架装できる裸の状態を作って、架装だけは架装の業者がいて、それをどなたかが販売する流れだと思うのです。調達するに当たって、どういう所から買うことができるのかという確認は、必須だと思うのです。	
これまでの実績等データがあると思いますので、どこから買えるかくらいは分かるのではないですか。	もっと事前に下調べをしてから今後はやるようにいたします。
そういったデータはありますか。どこの自動車会社のものを購入したかどうかというデータはあるのですか。	一覧になったようなものはないです。
では、その辺の資料も御準備いただいて、1者応札の理由に声掛けが足りなかったというコメントがあるので、今後につきましては、きちんといろいろな業者に声掛けをして、できるだけ1者応札にならないような形で調達をしていただきたいと思います。 性能等証明書がありますが、評価項目は燃費だけなのですか。	自動車の場合は簡易型の総合評価になっておりまして、評価項目技術点の評価項目が燃費だけになっております。
燃費だけ評価すればよろしいというような何らかの評価規定があるのですか、	大臣官房会計課からそういった資料を頂いて、それを基にやっております。
(分科会長の意見) ディーラーの調査をされて、1者応札にならないように皆さんに声掛け等をして、入札に参加していただけるような方策を取っていただきたいと思います。	

【審議案件 9】 審議案件名 : PCR検査装置の賃貸借及び保守 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、落札率が100%であるため 発注部局名 : 成田空港検疫所 契約相手方 : 株式会社エスアールエル 予定価格 : 13,200,000円 契約金額 : 13,200,000円 落札率 : 100% 契約締結日 : 令和3年10月29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、株式会社エスアールエルが契約の相手方となった。落札率は100%である。	
意見・質問	回 答
1 者応札にならないように公告以外に潜在的な事業者に対して広く周知する方法は取りましたか。	公告以外にも当所ホームページにも掲載及び電子調達システムで広く周知しております。
1 者応札になった理由として、開札日から納期限までの日数が短かったためとありますが、このスケジュールになった理由は何ですか。	新型コロナウイルス感染症に係る水際対策については、日々刻々と状況が変化しており、政府の対応についても同様となっております。本件賃貸借についても、変化した状況の中で最短の納品が求められておりました。その中で公共調達委員会にも諮らせていただ上で最短の納品を考え、このスケジュールとなっております。
予定価格算出資料の基本購入価格はどのような価格ですか。この価格の科学的な検証は行いましたか。	購入する場合での見積を業者から徴取しているため、客観的な価格と認識しております。
予定価格が落札価格となっている等、一般競争入札ではあるが、調達全体として、あまり競争性が働いているとは言えないものとなっています。 予定価格の設定方法に問題はなかったか、また落札率を下げる方法はなかったか、についてご説明をお願いいたします。	予定価格算出資料に記載しているとおり、賃貸借する場合の見積については見積徴収が1 者になってしまったため、物価資料を参照して金額を計算しており、結果的に賃貸借した場合の見積書がより安価であったことにより、その価格を予定価格として採用しております。
1 者応札の要因は「開札日から納品期限までの日数が短かったため」とのことですが、同種案件につき第3回委員会においてご教示いただいたところでは、「賃貸借期間の短さ」とのことでした。関西空港向けと成田空港向けとでは事情が異なるということでしょうか。仮に事情が異ならないとすると、賃貸借期間の短さ故に受託可能な事業者がおらず、複数の見積取得も困難ということだと、1 者応札・落札率100%という状況の改善は難しいと思われます。	申し訳ありませんが、関西空港向けの事情については、当所では分かりかねますが、当所の認識としては開札日から納品期限までの日数の短さが原因であると考えております。
他方、賃貸借期間の長期化については、新型コロナウイルスの感染拡大が早期に終息に向かった場合、賃貸借契約につき違約金なしの中途解約が可能でない限り、結果的に不要な調達を行ったことになりかねないので、簡単ではないと思います。そういう意味で悩ましい問題なのですが、何らかの具体的な対応をお考えでしょうか。	賃貸借期間の長期化については、政府全体で新型コロナウイルス感染症の水際対策を行っているところであり、一検疫所ではなく、厚生労働省から指示も大きく関与していると考えており、調達案件、賃貸借期間についても厚生労働省からの指示により、変化するものと考えております。
(分科会長の意見) 審議が終了しました。特に問題はありません。	

【審議案件１０】 審議案件名：検疫業務にかかる支援業務（2PTB）（第2回変更契約） 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：成田空港検疫所 契約相手方：日本航空株式会社 予定価格：852,018,750円 契約金額：852,018,750円 落札率：100% 契約締結日：令和３年12月28日	
（調達の概要） 会計法第２９条の３第４項、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
空港内検疫業務の継続的な質の確保という目的で、現行の事業者との随意契約を選択する方向性については特に問題はないと思います。しかし、その場合、調達に競争性がないためどうしても契約価格が高止まりしてしまうリスクがあります。この辺の問題はどのように解決していますか。	ご指摘のとおり、悩ましい問題と考えておりますが、現状としては契約を延長する際に価格の交渉をすることで価格の高止まりを抑えることになると考えております。
人件費単価5,300円、人数270名は、現在の検疫業務の状況に合致した適正な価格、要員であることの検証は行いましたか。	新型コロナウイルス感染症に係る水際対策については、日々刻々と対応が変化しているため、検疫についても、政府の方針に従って、急激な対応変更が求められております。万が一、対応の変更により、人員が不足し、検疫に漏れが生じないよう、当該人員は必要と考えております。 また、1 PTBについても同様の支援業務を行っている業者がおり、単価についても比較できておりますので適正であると考えております。
一般競争入札を行うことは可能だと考えますか。仮に一般競争入札を行うとした場合、入札参加者は他にどのような事業者が考えられますか。	空港内の制限エリアに立ち入れることが条件となっておりますので、空港内の事業者が考えられます。
本件において、当該業務を行えるのが契約相手以外ないことを具体的にご説明ください。	業者一人一人へのトレーニングには時間がかかり、日々入国者が継続している中で、慣れていない多数の業者担当者が瞬時にそれぞれ適切な行動を取ることは困難です。 その中で感染症対策を実施している状況であり、年度途中で新規業者が参入した際にその対応に誤りがあった場合、国内の感染拡大に繋がりがかねないと考えております。
想定（予定）人員数、単価は変更前契約から引き継いでいる（あるいはこれを踏まえている）ものと思われそうですが、変更前契約においては、これらはどのようにして設定されたのでしょうか。仮に契約相手方からのヒアリングを参考になさったとすれば、そのヒアリング内容の合理性はどのように検討なさったのでしょうか。	新型コロナウイルス感染症に係る水際対策については、日々刻々と対応が変化しているため、検疫についても、政府の方針に従って、急激な対応変更が求められております。万が一、対応の変更により、人員が不足し、検疫に漏れが生じないよう、当該人員は必要と考えております。
本件に限りませんが、同一業務については、業務に対する習熟性を重視すればするほど同一相手方への委託になりやすくなります。委託目的達成の上で必要がある、新規委託に比べ契約金額を引き下げられる可能性がある等の観点からは習熟性も重要ですが、他者への委託可能性の検討は調達の都度行っていただければと思います。	ご意見については最もだと考えております。年度途中での業者変更は難しいと考えておりますが、年度が変わる際には一般競争入札を実施したいと考えております。

(分科会長の意見)

審議が終了しました。特に問題はありません。但し、業務の習熟性を重視すればするほど同一相手先への委託になり易く、随意契約を選択する可能性が高まることが指摘されていますので、年度が変わる際にはぜひ他者への委託可能性を十分に検討して、一般競争入札の採用を試みて下さい。

2 1 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7965)