

令和4年度第2回厚生労働省公共調達中央監視委員会 (第二分科会) 審議概要

開催日及び場所	令和4年10月21日（金） 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4年4月1日～令和4年6月30日の間における調達案件	
抽出案件	11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	11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 : 介護保険総合データベース、第三者提供システム、及び地域包括ケア「見える化」システムの改修及び運用・保守一式(令和4年～令和6年度)

資格種別 : 役務の提供等(「A」、「B」または「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、一者応札であるため。

発注部局名 : 老健局

契約相手方 : 東芝デジタルソリューションズ株式会社

予定価格 : 1,227,956,400円

契約金額 : 1,099,754,700円

落札(契約)率 : 89.6%

契約締結日 : 令和4年4月1日

(調達の概要)

一般競争入札(総合評価落札方式)を行ったところ、1者応札があり、東芝デジタルソリューションズ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
1者応札になった状況の説明ですが、入札を断念した事業者にヒアリングしたところ、人員の確保が難しかったというのが一者応札になった要因ですね。 前回調達のときも一者応札で、やはり人員を確保するのが難しかったということですが、前回調達と比較して人員調達に無理がないような改善を行った結果、それでもやはり人員調達が難しかったのでしょうか。	そうですね。恐らく前回も同じような指摘を受けていて、今回もという形になっており、当然、資格の部分に関しては検討した結果です。求めるSEの基準は、ほかのシステムと変わらないと思っています。ですが、どうしても介護の世界だと介護報酬改定等で3年ごとに大きな制度改正があり、そのような制度改正と大きく絡む部分のシステムでして、どうしても一定程度、介護保険の知識や、医療分野の知識等が必要になりますので、そこで求められる知識レベルのバランスと、どこまで緩和できるかを検討した結果、今回もこのような形になりました。
知識のある人の数が非常に制限されていて極めて少なく、人員が足りないのはかなり前から分かっていたと思います。早めに計画を練って早めに告知しておくという対応をした上でもやりようがないのでしょうか。	もちろん入札に関しては、複数者、入札説明書を取りに来ていただいたり、説明会にも参加いただいたりしていますので全く1者しかいない状況ではないと思っています。我々も他の事業等で、各種ベンダー等とお話ししていますが、やはり最終的に調達という段階になると1者になってしまう形です。全く無駄ではないと思っています。我々もなるべく複数者に入っていただくような調達をしていきたいと思っていますので、そういった裾野の拡大のようなことに関しては、引き続き検討している状況です。
技術提案書作成要領・評価基準の「技術評価に係る加点」と書いてある所で、評価基準の欄に「相対的に他者より優れ	少しこの部分に関しては、一旦確認して、追って御連絡でも大丈夫でしょうか。

ている」、「相対的に他者よりやや優れている」と書いていますが、1 者しか応札していないのなら相対的という話は出てこないと思うのですが、これはどういう判断になるのでしょうか。評価する意味は、何を相対的に、何と比べているのですか。	
評価基準の点数の計算方法なのですが、落札可能な最低点は何点ですか。	最低点は満たさなければならない必須項目を設けていて、その項目をクリアしていることが大前提になります。
この基礎点 100 点が最低点というわけではなく、ほかの所に最低クリアしなければいけない点数が付いているのですか。	そうですね。その点数を満たしていることが条件となります。
作業要員に求める資格等の要件の所のどこが最もネックになっている、引っ掛かっていると思うか教えていただけますか。	1 者応札の部分に関して、例えば、ここの資格により取れない等、細かくどこの要件が引っ掛かっているかをヒアリングしたわけではないのではっきりとは分からないのですが、我々としては先ほど言ったような、介護保険の知識の部分や、人自体の問題で入札が足りないのではないかと考えております。
これもまた推測ですが、仕様書を 4 者取りにこられていて大手も含んでいるのではと思っており、それがどうして満たせないのだろうと考えてしまいます。そこも含めもう少し具体的な検討をされないと、改善案を考えるのも難しいではと思います。	参加いただいた 4 者は、皆大手ベンダーだったのですが、その要因分析に関しては更に深めて、改善していけるようにしたいと思います。ありがとうございます。
さすがに 10 億円案件なので、大手しか手が挙がらない気がしています。 大手に限らず、IT ベンダーの様なところが持っている技術は当たり前で IT の技術を持っていると思います。ですので、資格要件のところで様々な IT 関連の資格を並べていたら、それは当然持っているものと考えて良いと思います。 一方で社会保険の知識などは、業者側が事前に勉強しておく物ではなく、クライアントである厚労省側が丁寧に説明する必要があると思います。前回調達の経緯もそうですが、その部分を事前に勉強しておくべきとして要求するから間口が狭まり、結果 1 者応札になり、前回と同じ業者になることが多くなるのだと思います。 ご多忙とは存じますが、クライアントとしての責任を果たす、事前に丁寧に説明をすることを前向きに検討していただきたいです。	分かりました。現在でも必ず我々から定例会議等を開いて、ベンダーの今の状況や、介護保険の専門的な部分に関するものに関しては、うちで御助言をかなりしているような状況で、それを引き続き実施していきながら更に間口を広げるような、こちらの事務の進め方も検討したいと思います。
なぜ 3 件まとめたの調達なのですか。「見える化」システムに関しては、随分毛色が違うシステムですよ。 例えば分割すると、正に最近はやりのデータサイエンスとか、AI の分野にくっついていきますから、生きのいいベンチャーの AI 企業などが「見える化」システムだけに応募することは可能だったのではないかと思います。データベース等との接続の API がきちんとできていれば、という気がします。なぜ 3 件まとめたのか教えていただけますか。	正に御指摘のとおりで、「見える化」システムは少し毛色が違うという御説明をしましたが、データベースのデータ等との連携とか、そこら辺とのつながりは、かなり深いものがあり、データベース、第三者提供、見える化というのは、一体的に同じ業者に取り組んでいただきたく、まとめて調達しています。
一般論で申しますと、データベースとの接続は、既に規格化されているものが多いですし、いわゆる API は、設計するときはそういうものなのです。だから、そこが、連携が難しいと言われてしまうと、もとの連携の設計がまずいことになるのではないかと思います。ですが今回の場合新しく作ってもらうわけですから良く作ればいいだけです。正直言って今の御説明だと納得がいきません。 例えばですが、今様々な企業が Web などを使い、ある会社が提供しているデータを使って別の会社がそれに更に付加価値情報を付けていくことをやっていますので、3 件まとめて	そうですね。「見える化」システムに関しては、介護保険事業計画との関係で、老人保健課以外にも関わりがある課で、各関係課室とも確認しながら検討させていただければと思います。

10 億プロジェクトにしたのは、参入障壁になったのではないかというのが私の所感です。今後は、似たような案件がありましたら、ばらせるものはばらして、可能な所は新しい企業も手を挙げられるよう御検討いただければと思います。	
次に、こちらは総合評価ですので点数を付けるのですが、技術点の最小加点は 10 点ですよね。そうすると、10 点に対応する金額は、価格点で考えると 83 万円ほどになると思います。そうすると、10 点差で 10 点高く付いたほうの企業に約 100 万円余計に払ってもいいと思えるかどうか採点基準の適正さかと思っています。それを検討した上で加点表を作られましたか。	そうですね。実際このシステムの調達に当たって、どういったところが求められるかをうちの中でしっかり検討した上で、評価書は作らせてもらっています。
技術点が幾らの価値を持つのかを、明確なイメージをしていただきたいです。もし 2 者以上いたときに、点数がほんの少し違ったことによって、価格で順番が逆転することだってあるのではないかと、あるはずだったのに起きなかったとなると、調達としてはうまくいかなかったことになると思うのです。ですので、次以降はこのような点数を付けるものは、その点数が幾ら分の価値を持つのかを、御検討いただきたいです。	ありがとうございます。承知いたしました。
次が予定価格の積算です。こちらは、積算根拠は何を使われましたか。つまり、単価を決めたのはどういうものかという質問が 1 つと、人月単価は何を参考にしたのかと、人月というのは何を参考にして立てたのかです。	予算編成過程で積算を作って、複数の大手ベンダーから見積書を取得して、そういったものから厚労省で見積書を比較した上で積算しているものです。
今回の資料にその見積書は付いていましたか。	積算過程の見積書ですか。付いていないです。
ほかの案件ですと大体付けてきていますので、是非、次からは用意するようにしてください。	失礼いたしました。
（分科会長の意見） ほかに何か御質問や御指摘はありますか。よろしいでしょうか。そうしましたら、本件については適法ではあるものの、いろいろと今後、応札者数が増えるように、委員から指摘のありましたことを積極的に御検討ください。どうもお疲れさまでした。	

【審議案件 2】 審議案件名：毎月勤労統計調査オンラインシステムの更改及び運用・保守に係る業務 資格種別：－ 選定理由：随意契約を実施している案件中、新規であり、随意契約の妥当性等について、確認する必要があるため。 発注部局名：職業安定局雇用保険課 契約相手方：富士通株式会社・株式会社フォース 予定価格：23,739,232円 契約金額：23,739,232円 落札(契約)率：100% 契約締結日：令和4年4月1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
今回の抽出理由ですが、新規の随意契約で、確かに新規といえは新規ですけど、実態は既存の契約の延長ですね。	はい、そうです。
随意契約の延長、実態リース契約以外の部分も、運用・保守、通常リースには大体保守も含まれるわけですが、そういったものを含んだ契約の延長ですね。	はい、そうなります。
内容そのものは、平成29年のものと実質は同じ。	同じです。
なるほど。分かりました。見積書の積算内訳に、今回のリースや延長する契約の内容が前回分と比較して並んでいるわけですね。上のほう、21年度のハードウェア・ソフトウェア、保守費用というのは、例えば21年4月、ずっと同じような金額が並びますけど15万1,991円で、22年4月になると、同じ項目で55万6,280円に上がりますよね。これは同じ契約の内容なのに、事実上延長しただけなのに値段が上がったというのは、どういうことでしょうか。	こちらの理由ですが、延長する際に現行のベンダーから見積りをいただき、なぜ3倍以上の値段になっているのかを確認しております。理由としましては、大きく分けて2点あります。ハードウェアの関係です。サーバーやパソコンですが、現行のベンダーのSupportDeskパックというものがあまして、このパックを行うことによって保守費用が一括にてお支払いできる商品ですが、機器を導入するときのみに適用が可能になります。こちらが、運用方針の満了に伴いまして、月額でSupportDeskを適用せざるを得ないという事情があり、新たに8か月分の保守費用が追加で発生しました。 もう1点が、ソフトウェアの年間更新、年間の保守費用です。これは、Oracleのデータベースを使っているのですが、どうしても年の金額でしか契約できないので、今回8か月ですが、費用としては12か月分の費用が必要として上がっております。
今の前半の年間のサービス以外に提供しようがないのだというのは少し疑問です。最初に導入したときだと、保守のパックだから安かったというのは、個別の契約でなければ何となくありそうな話だと思うのですが、この会社のサービスとして通常売っているサービスですね。	はい。
従前からサービスパックを適用したもので入札されていたのでしょうか。	そうなります。
特別仕様の見積りではなく、ほかの企業に売っているものと同じようなものを入れているということですね。わかりました。	ありがとうございます。
今回の富士通の見積額の積算は、詳細を確認されていて、価格交渉等は行われたのかを確認させてください。	富士通ですが、最初に見積りを頂きました。実は、この見積りより倍額以上の見積金額がありました。最もネックになったところが1か所ありまして、SE運用・保守費用というものがあります。こちら、今まで月額134万5,000円で、今回、延長契約も134万5,000円にしております。実は、ここが非常に高い金額で当初見積りを頂いていたのですが、当初の見積りはベンダーのほうに確認したところ、

	前回は競争入札だったこともあり、かなりサービスの価格だったので、当初延長契約の見積りを頂いたときには 2 倍から 3 倍ほどの非常に高額な金額の見積りを頂いておりました。ただ、それは残り 8 か月の延長契約なので、そこは同じことを、SE の運用・保守でお願いするため、そこは認められないので、そちらはお断りした次第です。
更新が行われて、安くしていただいたのですね。	そうですね。同額しか認めないとのことでした。競争入札で非常に厳しい金額で、SE 費用ということで対応していただきました。今回 8 か月、厳しい金額で対応していただいております。
延長契約は非常に割高になりやすいので、なるべく延長しないほうがいいというのは事実ですが、今回は多発的理由で仕方がなかったのですね。	そういう形になります。
(分科会長の意見) それでは、本件は特段の問題はなかったということで終了したいと思います。	

【審議案件３】 審議案件名：令和５年度高年齢者雇用状況等報告書の様式変更に伴うシステム改修業務一式 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：職業安定局雇用保険課 契約相手方：富士通株式会社 予定価格：630,604,438円 契約金額：630,127,080円 落札(契約)率：99.9％ 契約締結日：令和４年５月９日	
(調達の概要) 会計法第２９条の３第４項及び国の物品等又は特定役務の調達手続の特例を定める政令第１２条の第１項第２号に基づく随意契約を行った。	
意見・質問	回 答
随意契約理由書に「標準規約の把握から行う必要があるため」とありますが、この情報というのは入札案件が始まる前から見られるものなのでしょうか。それとも落札してから初めて情報を得るのでしょうか。	総合評価の場合は通常、提案書などを作る際の資料として、ハローワークシステムの各種資料を閲覧資料として提示をしております。ですが、それ以前につきましては、基本的に公開はしておりません。やはりセキュリティに関する部分や、我々はマイナンバーも取り扱っているため、あまり情報はオープンにしておりません。なので、コアな部分については、落札後に秘密保持契約を結んだ上で設計書類を見せています。入札の際に事前に資料を見たい場合、秘密保持契約を結びそこで見せるのはやっていますが、調達前に見せるというのは基本的にやっておりません。
もともと既存業者しか情報に接することができないため、常にこの問題は付いて回る、という認識で良いのでしょうか。	そうですね、やはり総合評価ですと、内部の調達仕様書等の手続に１１か月ほどかかりますので、その期間を置きますとシステム改修にかけられる時間がなくなってしまいます。なので、どうしてもスケジュール的な面で随意契約にせざるを得ないというのが実情です。
法令改正に伴うものは、大体スケジュール感には常にこのような感じだから、この領域は仕方がないのですか。何とか工夫の余地は残っていませんか。	様式が固まるのが大体１２月などの年末辺りとなります。また、今回は急遽、様式を変えることになり更に時間が短かったのもありまして、様式を確定してから総合評価で入札をかけるとなると、やはり時間的に年度末までにシステム改修は間に合わないのもありました。なので、今回は随意契約をしました。
つまりこういう法令改正に伴って様式が変わるときでも、もう少し時間的余裕がある場合には、随意契約でない調達も経験があるというか、むしろそうしているのでしょうか。	そうですね、今まで随意契約で総合評価というのはあまりしていません。システム更改などでは時間的余裕がありますので行っています。しかし、令和３年度にも同じような改修を行っており、その際も期間が短かったという理由で随意契約をしました。今回についても、様式確定からそれを使う施行日までが短いというのがあり、今回はその時間的余裕がなかったというのも踏まえて随意契約をしました。
様式を改善したためにシステムも手直ししなければいけなくなったということでしょうか。	省令改正で様式が変わりましたので、変わった後の様式で報告の入力等ができるようにする改修です。
様式に合わせたということですか。	はい。
様式を変えると結構かかるものですか。最初に、それが非常に分かりやすかったり説明書がよかったりしたら変えないで済んだという話なののでしょうか。それは調達の適正等とは少し話が違うのですが。	そうですね、もともと令和３年度に、６５歳近辺の雇用対策の継続の企業努力というか、企業対策の状況を確認するために様式変更をしたのですが、実際使ってみて、その内容が分かりにくいというのもあり、今回、様式を更に変えるという話になりました。省令改正して、それを令和５年度から使う形になりましたので、それに対応するためのシステム改修を今、急いでやっている形になります。
分かりました。	これはこちらのミスでして、積算内訳の一番上に電子申請

予定価格を立てるための作業積算内訳ですが、この中に、審査機能群の SE と PG のそれぞれ総数を書いてあるのと、これに対応するのが恐らく、業者側が作成したものではないかと思うのですが、これは少し数字がどうなっているのか疑問です。審査機能群の SE は 1,716.625 が人日として、PG は 5,990.59 だったのです。相手方が作成した見積りの資料だと、審査機能群の SE を計算すると、532.13 人日で、PG は 305.5 なのです。予定価格の積算の内訳のほうの、雇用管理改善指導機能群について、またこの業者と比較すると大分違うのです。予定価格のほうは SE156.48 人日で PG は 661.467 人日です。だけれど、後に添付されている内訳のほうでは、SE が 4,479.125 人日で、PG は 3,228.09 となっていて、これは、どうして違っているのかと。私の見方が悪いのでしたら申し訳ないのですが。	サブシステムと書いてあるのですが、こちらは、中身は雇用対策サブシステムのものの内訳でして、少し表が逆になっています。積算の、これだと電子申請サブシステムが 5 億円かかることになってしまっているのですが、実際にかかっているのは、雇用対策サブシステムが 5 億円なので、富士通から頂いた見積りの内訳をこちらで逆にしています。
逆さになってしまっているのですね。	申し訳ございません。完全にこちらのミスです。
反対になっているとすると、では、合計すると合うのではと思ったのです、両方合わせると。審査機能群と雇用管理改善指導機能群を合算して SE の総数が 1,873.113 人日、PG が 6,552.057 というのが予定価格のほう。先方の見積りだと、SE は 5,011.255 人日で、PG が 3,533.59、大分違うのです。さらに、恐らく単価も違っているわけです。単価が違っているのだけれど、全てを掛け合わせると、差は 0.08%以内に収まるという、すばらしく不思議な現象が起きるのですが。結果ありきで、逆算してこうなったのではないかというような気がしてきてしましますがそのようなことはないのですよね。きちんと積み上げていったら、結果、たまたまこうなったと。	そうですね。うちのほうで使っている単価は、この見積りでは。見積りは単価を使っていませんので、当然、チェック平均と単価を使って積算をしています。
相手方の単価というのは、SE が日額 7 万 3,000 円、PG が 5 万 9,000 円と。こちらでは、それぞれ SE が 8 万 1,952 円と PG が 6 万 3,104 円ですよね。ですから、単価も違っているのですよね。総数も全然違っているのですが、掛け合わせると結果が同じになると、ほぼ。何となく不思議な気がしますが、分かりました。 もう 1 つ、SE の数なのですが、参考として記載している工程毎工数の表の真ん中辺り、SE 工数(人月)、26.61 となっていて、別の表だと、SE は 25.62 になっているのですが、これは見方が悪いのでしょうか。端数処理をしていくとこういう結果になるのですか。	すみません、ここまで確認できていないです、申し訳ないです。
端数処理ということは、これだけの数があるから微妙にずらしていくと 1 になってしまうことというのはあると思うのですが、分かりました、結構です。 私からは、十分に精通していることを期待している割に再委託が多いのは、やや疑問です。	再委託先につきましては、これまで、電子申請や雇用対策カードシステムの改修の実績がある所に依頼をしています。やはり、本システム改修は来年度実施するので、今回、近い年度であったのですが、基本的に毎年度実施するものではありませんので、システム改修規模は大きく、常に人員を確保するのがなかなか難しい状況です。なので、再委託先の企業を含めた人員計画を立てる必要があると考えています。本調達によるシステム改修を年度末までに加速的にリリースする必要がありますので、プロジェクト管理及び総合的な品質管理部分については委託者が責任を持って実施しまして、実行作業の遂行に当たっては、作業内容に精通して、かつ必要なスキルを確認した各社と作業場に対して行うことが効率的と考えております。その観点で、富士通株式会社と随意契約をしています。
(分科会長の意見) 分かりました。それでは、この案件については以上で終了としたいと思います。	

【審議案件４】 審議案件名：令和４年度男性の育児休業取得促進事業 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（総合評価落札方式）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：株式会社東京リーガルマインド 予定価格：121,147,901円 契約金額：40,769,109円 落札(契約)率：33.7% 契約締結日：令和４年４月１日	
（調達の概要） 一般競争入札（総合評価落札方式）を行ったところ、３者応札があり、株式会社東京リーガルマインドが契約の相手方となった。落札率は33.7%である。	
意見・質問	回 答
今の説明、低入札価格調査の結果で、金額が違ったのは、広報・広告費がということでしたが、具体的に、どれがいくらほど違っていたというような価格の資料はありますか。	低入札価格調査の、これ以外の個別の資料はつけてないです。
金額が個別でどれほど違っていたかが分からないと、例えば次回の調達をする際に、どのような業者を前提に予定価格を立てるのが分かりづらくなると思います。 教室や会場を持っておらず、中で印刷も出来ない、保有していない会社を前提にすると、一定の設備は整っている会社を前提にするのでは予定価格は全然違うと思います。大概是設備の整っていない新規事業者が参入出来るように予定価格を立てると思うのですが、そうすると既に一定の設備が整っている企業がかなり儲かってしまう。前提が変わるとコストも変わると思います。 ですので、費目の違いや個別金額の違いを取り、仕様書を書く際にどの費目は入れるか入れないかを考えて欲しいと思います。 もう１つが、開札調書ですが、三者を見ると競争原理が働いて、皆さん安く入札してきたと思うのですが、最も高くても予定価格の72.64%ほどの価格です。競争が働いた結果であるにしても、その下が59.93%、その次は低入札になっていることもあるので、予定価格を、どういうことを前提に作るかで変わってくるのではないかと思います。なので、その辺も是非考えていただきたいです。あくまで新規の事業者を前提にすると、こうならざるを得ないのですか。	ありがとうございます。今御指摘いただいたセミナー等の会場に関しては、おっしゃるとおり、自前のもを持っているところは当然安くするのはあります。また、昨今、コロナ以降オンラインセミナーがかなりの割合を占めるようになり、全体として、会場代や講師の方の旅費などが、割と低く抑えられる傾向にあるというのはこちらでも認識しており、そこが今回忠実に予定価格に反映できなかったというのは御指摘のとおりで、それに関しては、一応来年度の予算要求について、要求額でオンライン分を見込み、既存の会場費や旅費に関しては削減した部分もございますので、少し改善対応はしているというところでございます。
今回技術点の評価を行っていますが、この技術点を価格点から割算しますと、１点当たり100万円以上に対応します。１つの加点の差がこれだけの金額差を作る。点数差が業者間に付いたときに、それでもこれだけの機能ならばプラスで何百万円払ってもいいという意味での点数差というように、相当しているとイメージされて採点表を作られましたか。	今、御指摘を受けまして、改めてそういう認識を持ちました。審査や選定の段階で、１点当たりの価格というのは認識がありませんでしたので、御指摘を踏まえて、そういう認識を持って価格と点数を今後検討していきたいと思えます。ありがとうございます。
（分科会長の意見） よろしくお願いします。私からの追加事項はそれだけです。ほかには何かありますでしょうか。特にありませんでしょうか。そういたしましたら、幾つかの指摘が出ましたけども、全体としては問題ないので、指摘に応じていただきますよう、よろしくお願いいたします。それでは本件は終了いたします。ありがとうございました。	

【審議案件5】

審議案件名：介護保険事業者・介護支援専門員及び業務管理体制データ管理システムの機能改善及び業務管理体制の整備に関する届出の電子申請システム化に係る構築一式

資格種別：役務の提供等（「A」、「B」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、低入札価格調査を実施しているため。

発注部局名：大臣官房会計課

契約相手方：株式会社セック

予定価格：93,532,725円

契約金額：40,700,000円

落札(契約)率：43.5%

契約締結日：令和4年4月25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、4者応札があり、株式会社セックが契約の相手方となった。落札率は43.5%であり、低入札価格調査を行った。

意見・質問	回 答
差し替え資料の予定価格がこれだけ大幅に違ったのは、この工数の違いだということが説明されていますよね。	はい。
つまり、予定価格の立て方が多すぎたという考えでよいのでしょうか。これだけ違っていると、どちらかが正しいというのであれば、そちらに今後寄せていく必要があるかと思うのですが。	開札調書を見ると、株式会社セック以外にも3者入ってきており、その3者については少し予定価格より低いですが概ね予定価格に近く、予定価格自体は概ね適切なものと考えております。 一方で、低入札価格調査の結果ですが、行政へのヒアリングなどを行って、その予定価格は適切であったのですが、株式会社セックは官庁のシステムにいろいろ参入しており、詳しい技術者もいて様々な知見をもっているので、工数を結構落として業務できるという回答を頂いています。なので、そこが予定価格と契約金額の開きが出た要因と考えています。
予定価格調書の積算単価ですが、技術者単価一覧表の金額を使っているのですね。	はい。
ほかの調達案件についてはJECCの平均単価を使ったりしているものもあるようですが、技術者単価一覧表とJECCのとは違いますよね。何か使い分けをする理由はありますか。	こちらにおいては、今おっしゃるようにJECC単価を余り使っておらず、この表と単価を基本的には予定価格に使っております。
こういう案件についてはこちらの単価一覧表を使うなど何かルールがあるのですか。	特にそちらのおっしゃっている単価は余り使っていないので、ルールというか、全て同じものを基本的には使っているということです。
部局等で経験則上こちらを使っているということだと思っ ていいのでしょうか。	そうです。お配りしているような単価は、これまでの実績を踏まえて、その技術単価がこれほどだという平均を出して、それを使っています。平均なので、この単価を使えば基本的に妥当なのではないかと思います。
今のやり取りが前提なのですが、予定価格の工数はどのように導いたのでしょうか。	こちらは、3者に見積りを頂きまして、そこから算出したものとなっております。
今回応札した4者とその3者の重なり具合はどのような感じなのでしょうか。	3者は重なっております。
この落札した業者さんも入っているのですか。	セックは入っておりません。
入っていないのですね。	はい。
先ほど、ほかはそれほど乖離がないからおっしゃっていたけど、それは近くなりますよね。 ちなみに、今回の3者というのは開札調書だと。	A社とB社とC社の3者です。
また、このように4分の3で、たまたま参考見積りに入っていないところというのが、結果としては興味深いことです。逆に言うと、こういうときにどの者に参考見積りをして	はい。A社に関しては、今回改修をさせていただいております業務管理体制データ管理システムの運用・保守業者でありシステムのことを知っているため、最初に見積りい

もらうかというのは、今回に限って言うと、どのようなところからこの３者になっているか分かりますか。	ただいております。C社に関しては、本省の情参室に相談させていただきまして、大きくこういった似たような案件を受けているとのことでお勧めいただいたC社に見ていただきました。それと同じように、B社も御紹介いただきましたので、そちらのほうでシステムの御相談をさせていただきました。
分かりました。先ほど低入札の原因のところ、ノウハウが見たいと言っていましたが、むしろ新規組のほうが、ノウハウがあったというか、工数が節約できたみたいな結果になっている。広く応札していただくことのメリットと効用が出たのではと感想レベルですが思いました。以上です。	はい。
さっきの御説明の中で、今回使った予定価格の積算根拠の単価は技術者単価一覧表からだったのですが、これはよく別に使われる積算根拠と比べると、どちらが高いのですか。月間積算根拠ってありますよね。さっき委員がおっしゃっていたJECCの積算根拠は、非常に高いです。あれを使うと大手のものでないと常に高ブレしてしまう。今回は違うものを使っている、その選択自体はいいと思います。中小企業用の積算根拠というのも安い単価のほうであるのです。それと比べると、今回の単価表とどちらが高いのでしょうか。	我々は中小企業の単価というのを見ておらず、いつもその同じ単価表を使っている、今後はそういうのも参考にさせていただきたいと思います。
(分科会長の意見) そうですか、分かりました。そういうのをよくほかの部局で使っていたので、御参考いただければと思います。今回は、予定価格と比べると、どこも非常に低い入札額になっていますので、積算根拠の見直しというのは常に必要かと思えます。また、その単価表の見直しというのも必要かと思えます。私から追加の質問や指摘はございません。ほかにはありますでしょうか。よろしいでしょうか。そうしましたら、積算根拠について指摘がありましたので、それについて見直しを進めていってください。以上で、本件についてはおしまいとしたいと思います。ありがとうございました。	

【審議案件 6】 審議案件名：厚生労働省 LAN システムの運用・保守業務(延長) 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：東芝デジタルソリューションズ株式会社 予定価格：5,643,586,455円 契約金額：5,643,586,455円 落札(契約)率：100% 契約締結日：令和 4 年 4 月 1 日	
(調達の概要) 会計法第 29 条の 3 第 4 項及び国の物品等又は特定役務の調達手続の特例を定める政令第 12 条第 1 項第 1 号に基づく随意契約を行った。	
意見・質問	回 答
このシステムの更改は、そもそも事前に分かっていたことですね。それに対して、この 29 条の 3 第 4 項を適用する理由というのが少し分かりません。	もともとこの契約自体、平成 29 年度からシステム更改をしたシステムを使っていて、令和 4 年の 3 月に更改を終える予定でした。ただ、一方で、昨今の働き方改革であるとか、この案件自体がもともと市場化テストの対象になっており、調達を適切に分割するように指示を受けていたものになります。分割する中で、競争入札を適切に把握するためには、十分な更改期間をもってやるようにという指示があったものですから、更改期間を確保するためには、現状のシステムのほうが、更改の間、システム自体が何もないと業務が止まってしまうので、その間、今のシステムを 2 年間維持管理するとのことでやらせていただいているものになります。
準備期間はきちんとあったけれど、方針の変更が途中で入り準備期間が足りなくなったため、仕方ないという、そういう意味ですか。	そのとおりでございます。
見積りの内訳の中なのですが、設計経費、開発経費とか据付調整経費、テスト経費、様々なものに金額が入っていますが、これは延長契約でも要るものですか。	延長契約の中でも、一部、延長に必要な整備や改修等を行っていますので、それが経費として含まれています。
設計や据付など、そんなにいっぱい。随分と高額だと思うのですが。	次期システムの移行に向けて必要な改修等も行っておりますので、それも含まれております。
そのために移行経費なども出てくるのですね。	はい。
積算の妥当性についてなのですが、見積りを使っております。なので、見積りを発行した側のものを鵜呑みにするのは困るので、見積りの工数や単価の妥当性を確認したかを確認したいです。	御指摘のとおり見積りの精査はしており、提出された見積りの品目ごとの内訳の提示を依頼しています。これは延長なので、前年度の内容の確認や、リース機器が一部再リースになると当然下がるべきなので、そういったものの適正化、どれくらい下がっているのかを確認したり、次期システムの更改に関わる内容を作業項目レベルで全て提出を求め、全て必要かどうかという必要工数の削減に対応させていただいたりしております。そういったような打合せを 9 回程度実施しまして、削減を図らせていただきました。
(分科会長の意見) はい、承知しました。ありがとうございます。ほかに何か御質問はありますか。よろしいでしょうか。それでは、本件は以上とさせていただきますと思います。ありがとうございます。	

【審議案件 7】 審議案件名：布製マスク（ポリエステル含有）の再生利用処理業務一式 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（最低価格落札方式）を実施している案件中、一者応札であり、再委託を行っているため。 注部局名：大臣官房会計課 契約相手方：有明興業株式会社 予定価格：8,195,000円 契約金額：8,195,000円 落札(契約)率：100% 契約締結日：令和4年4月18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、有明興業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
予定価格を設定するにあたって、複数の見積書を取り寄せたとありますが、2者のことでしょうか。	はい。その2者の見積りでございます。
応札、仕様書を手交した業者数2者というのも、この2者ですか。	こちらの金額の高いほうの会社というのは、確認はできていないのですが、すみません。直ちには分かりません。
今回は根本的に、なぜこの事業は短期で行わなければならなかったのでしょうか。	まず、このマスク自体が、いわゆるアベノマスクでして、世間から注目を浴びている中で、1か月の保管料が1,000万かかるというものでございまして、保管期間が延びれば延びるほど保管料がかかり、税金が出るという事情がございまして、早期に終わらせるために、この短期間での入札から実施という流れを組ませていただきました。
（分科会長の意見） それでは、本件については以上でおしまいとしたいと思います。	

【審議案件 8】 審議案件名：新型コロナウイルス感染症医療提供体制支援補助金等に係る電話相談・問合せ窓口（コールセンター）の運営一式 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（最低価格落札方式）を実施している案件中、低入札価格調査を実施しているため。 発注部局名：大臣官房会計課 契約相手方：ファインテクノロジー株式会社 予定価格：69,490,314円 契約金額：15,670,462円 落札（契約）率：22.6% 契約締結日：令和4年4月1日	
（調達の概要） 一般競争入札（最低価格落札方式）を行ったところ、14者応札があり、ファインテクノロジー株式会社が契約の相手方となった。落札率は22.6%であり、低入札価格調査を行った。	
意見・質問	回 答
予定価格の積算の内訳を見ると、オペレーターが8時間なり専属であることを前提に積算しているようですが。	はい。
これは何本ほどの架電があることを想定しているのでしょうか。1時間あたり何本、処理時間に何分掛かるなど、そういう前提があつてのことかと思ひます。	そもそも、今回の契約は当該助成金の窓口の問合せ件数が1日当たり万を超える日から数百件ということで波があるので、単価契約をしております。そういう面から、1件あたりの処理というよりは単価を使っています。
3つ4つの業務を兼務している業者、低入札調査の回答でそういう所があると思ひます。	はい。
実際、張り付きでなくてもできるのを前提にしていたのでしょうか。それとも張り付いていないと処理できないのを想定していたのでしょうか。	張り付きとは、電話の前に常にいるというイメージでしょうか。
この業務のみに専心するという。	基本、専属の方を想定して入札しております。
そうですね。実際のところ開札調書を見ると、上から下まで10倍ほどの開きがあります。仕様書に「想定する回線数は10回線であるが、実際に設置する回線数は・・・、それに対応できるオペレーターの人員を確保すること」と書いてあります。つまり10回線分の人員を確保するというふうに読めます。 ところが、落札した業者はそうではないと理解し、3つ4つの業務を並行してできるのを前提としたわけですね。そうすると、入札額に10倍以上の差が出てしまうと思ひます。その辺りを仕様書などに書くといいかと思ひます。結局、そのほうが圧倒的に安いのが分かったので並行してやってもいいとなったわけですね。それを前提とするかしないかで、非常に開きが出てしまうことも分かったのです。そういうことはできるのでしょうか。それとも、新規に立ち上げた人たちも含めて入札できるように、そういうことは書かないのでしょうか。	記載することは可能かと。
そのほうがよさそうな気がします。ほかの案件でも、そういうものが幾つかあったような気がします。	
開札調書で、下のほうに無効とありますが、この無効とは何ですか。	手持ちの資料がなく、この案件で無効がどういうことなのか今すぐには分かりません。一般的には、入札書の形式上の誤りや、必要な事項が書かれていない場合などに無効を出すことになるかと思ひます。
順位の上の者が辞退になったときに繰り上がってしまったのは困るので、予定価格を超える者には順位は不要ですね。これは直してください。	失礼しました。

(分科会長の意見) いずれにしても、積算根拠はアップデートが必要なのではないかと思いますのでお願いします。ほとんどが、それよりもずっと安いですね。 あと、今回、本当に時給を最低賃金以上払っているのかということで、払いますとだけ言われて終わりにしていますので、本当に払っているという証拠を調査すべきだと思います。これは回答のみではなく、後日でもいいので証拠の帳票を取るなどしたらいいかと思いますので御検討ください。 本案件については、これにて終了したいと思います。	
---	--

【審議案件 9】 審議案件名：「新型コロナウイルス感染症のワクチン広報プロジェクト」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（総合評価落札方式）を実施している案件中、再委託を行っているため。 発注部局名：大臣官房会計課 契約相手方：株式会社電通 P R コンサルティング 予定価格：127,479,742円 契約金額：97,636,046円 落札(契約)率：76.6% 契約締結日：令和4年4月1日	
（調達概要） 一般競争入札（総合評価落札方式）を行ったところ、3者応札があり、株式会社電通 P R コンサルティングが契約の相手方となった。落札率は76.6%である。	
意見・質問	回 答
見積書は予定価格を作るために供したものですよね。これは落札者が提供してくれたものだと思います。入札の際には、これより 20%ほど低い価格で札を入れてきています。最初の見積りを出すときには、ごく普通にやるとしたらこうですよ、実際の入札では、競争して何が何でも勝つという結果こういうことになったという理解をしているということでもいいでしょうか。	はい。そちらの認識で間違いないと思います。
審査調書に前回の調達状況があります。同じく広報プロジェクトで、別の会社が落としたものですが 6,998 万です。これは参考にならなかったのでしょうか。今回は倍ほどの金額で予定価格を立てていますよね。	前回のものは、令和3年8月から令和4年3月の8か月間ほどですが、今回、通年で1年間になっていますので、期間の長い短いによって金額が変わっています。業務内容は、それほど大差はないような中身になっています。
これは8か月で割って12か月を掛けると、1億498万などになります。今回の見積りの金額は、それより高くなっていますよね。実際、入札されると落札の価格よりは低いですが、前回の落札を1年分に変換した金額よりは安く済んでいる。	これより更に3、4か月ほど前に同じ業務をやっていますので、それと足し合わせると通年で約1億2,000万になりますので、金額的にはほぼ同様という予定にはなっています。ただ、御指摘いただいたように、競争ということで、何が何でも落札という意思が働いて、少し安い札になったと思っています。
今回、総合評価で点数1点あたりの金額を考えると、単純に予定価格で考えれば点数1点は100万円以上の価値、金額差に相当するわけです。そうなると、点数差がついたときに、それだけの追加金額を払ってでも欲しい機能であるかが採点基準の作り方で必要になってくるのですが、そのようなことを意識して採点基準を作られたのでしょうか。	その辺りは、ある程度考慮しております。なるべく、業務内容的にクリエイティブと言いますか、創造性などに重きを置いたような、メリハリをつけたような採点基準としています。
採点者にも、この1点は100万円以上の価値がある、それほどの差があつてこそほしいというふうな、点数をあげているのは説明されていますか。	1点当たり何円という話は特にしておりません。傾斜配分と言いますか、配点のメリハリと言いますか、その辺りを説明した上で、応募者の資料を御覧いただいた上で採点していただいたものと理解しております。
確かに、メリハリをつけてなどの辺りは、説明で、感覚的にというか定性的には分かると思います。いざ、こちらとあちらの業者のどちらがいいかと、こちらのほうがいだろうと。では、こちらは何点でこちらは何点だというふうに点差が付けられたときに、でも、この機能の差は、例えば10点の差があるときに、1,000万円を追加で払いたい機能かというように考えないと採点しようがないはずです。1,000万円を払うのであれば要らないと思う機能だったら、それは要らない機能だというように考えるべきだと思うのです。	
必須機能はマストで、絶対に搭載されていなければいけな	

いわけですから。加点項目の話です。そういうふうに普段の生活でもなさいませんか。高いものと安いものがあり、どちらにしようかというときに、高いほうはこれほどすごいのか、だったらこの金額差を払ってでも欲しいと思うのが普通ではないでしょうか。あるいは、これだけ払ってこの程度の追加だったら要らないと思ったりはしないでしょうか。私は変なことを言っているでしょうか。今すぐに何か言ってくださいというのは難しいかもしれないので、そういう見方もあると御検討いただければ幸いです。	
点数を付ける委員の方に対しても、1点の重みなど、どちらに振れるかといったときに、今みたいな発想も要と思います。 入札の仕組みの中でどれだけ入札する側に発信できるのか分からないのですが、総合評価をやるという抽象的なことなのか、今みたいに、重きを置いている、クリエイティブなところについて大に見ているなど、あるいは、インパクトというのでしょうか、どのくらいの比率でどうなのかみたいなメッセージが出せるのであれば、インセンティブというか頑張りにもつながるのかもしれないので、両面があるのかと。応札者に対して何かを発信するのは難しいかもしれませんが、両方の面から1点の重み、1点の位置付けについて何かを発信できないかと思いました。	
(分科会長の意見) あらゆることで、評価の仕方を決めることは最も難しい仕事の1つだと思います。ですので、パーフェクトはなかなか難しいのですが、今回、指摘があったようなことを踏まえ、より適切な採点基準が模索されるべきというのは御理解いただき、是非、そういう方向に進んでいただければと思います。御検討をよろしくお願いします。	

【審議案件１０－１】 審議案件名：入国者等健康フォローアップセンター業務（第5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：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：3,666,074,478円 契約金額：3,666,074,478円 落札(契約)率：100% 契約締結日：令和４年３月３１日	
【審議案件１０－２】 審議案件名：入国者等健康フォローアップセンター業務一式 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：日本エマージェンシーアシスタンス株式会社 予定価格：4,224,218,900円 契約金額：4,224,218,900円 落札(契約)率：100% 契約締結日：令和４年４月１日	
(調達の概要) 会計法第２９条の３第４項並びに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
この契約は変更契約ですが、令和３年１月２０日～３月３１日までというのが大元になっており、それが２月８日の１回目に契約が変更されて、9,823万円になって、それはそれで年度の終わりで終了して、新たに令和３年度に入って契約を行って、今回は５回目の変更ですか。	一度繰り越ししており、令和２年繰り越しをして、令和３年度で終了して、また令和４年度から始まっています。令和２年度から始まっております。
それが変更、変更になった結果、36億円になっていったのですね。感染拡大等、対処しなくてはならない事項が次々に明らかになり、知見が高まった結果、最終的にこのように成長したのですよね。 審議案件10-2の随意契約理由書に「EAJが開発した顧客管理システム及び居所確認アプリにより」とあります。これをこの業者が保有していて、ほかの人に任せると、また新たに開発で大変なお金と時間が掛かるから、この業者しかいないのだと思います。ですが、この業者は１回目の調達以降で、この業者の著作権等の下で開発したのでしょうか。厚労省で事業の費用を払っていて、その中で開発してほしいというわけではなく、通常は厚労省に著作権があると思うのですが、この辺はどうなのでしょう。	著作権自体は、この委託先であるEAJが持っています。改修の費用等は、こちらの業務で金額としては見ているものもあるのですが、システムの開発を委託をお願いしているわけではなく、健康フォローアップとして委託をお願いする中で、システムを使って効率的にフォローアップを実施しようというところで、EAJないしEAJが構築主体として保有をしているシステムを利用させていただいているという立場になっております。
あくまで利用料ですよね。 これは様々なことをお任せしているから、様々調べなくてはいけないことが大量にあるために、こういう事業に巨大化していったと思うのですが、これは切り分けて別々に発注したほうが、結果安くなるのではないかという考えはあったのでしょうか。それとも、これはしょうがないのだと。セットでEAJに丸々投げて、結果、必要な外注先をあちらで見つけていただいて、もちろんその話し合いは厚労省と綿密に行っていると思うのですが、そうやっていったほうが、合理性が高いと。機能的であって、良い面がいっぱいあるのだと	そうです。

いう総合判断をなさったのですよね。	
きちんと記録も残っていらっしゃいますよね。話し合いとか、こういう方針で行くと決めた経緯などは。	当時そういう判断をして、このような形になっているものと認識しております。
これはまた再委託の関係で、審議案件 10-2 の資料だと、見積書が付いています。例えば警備業者だったら、7 億 9,000 万円と入っていますが、予定価格の算出にあたって、当然、出されている参考見積りの妥当性について精査することになると思います。特に、外注部分は適正かどうかを遡って確認しているのか。ここのブラックボックスというか、外注部分だから、出されたものをそのまま受けているのか、その業務の中身ではなくて、金額の適正性という点ではどのような確認をしているのでしょうか。	再委託申請書で、単価とか、そういったところは出しているから、そこの金額を確認した上で再委託をお願いしている形にはなっております。
再委託申請書で確認するはずのものなのか。これは予定価格の時点で見ている資料ではないですか。	そうです。見積りの時点でも、今年度であれば、昨年度の実績でその単価で算出していただいていたと思いますので、ある程度、きちんとこの金額が妥当かどうかは、実績も踏まえながら確認をしている形にはなります。
もし警備だけは単発で発注するとしたら、警備の規模感など、仕様で細かくなっていると思うし、オペレーション業務の 4 億円とか 3 億円とかが付いていますが、ここだけ切り分けて発注するのだったら、それはそれなりの仕様とかを書いていると思います。現状、追認みたいで、現状はこうだから、それはそのままなのか。初回を確認して、初回のときに適正だから、状況は変わってないから、そのまま是としたというのでもいいのですが、少なくとも初回は中身に戻って確認しているのですよね。	初めに契約する時点で、この業務の特性上、かなり急いでスタートしないといけない状況もあり、再委託先も全て相見積りとか、そういったところを取れているわけではないようですが、きちんと委託先も含めて、金額の妥当性は確認しております。ある程度きちんと確認をしていると認識をしています。
今の時点で即答は難しいと思うので、業務の適正性については、例えば再委託の申請、あるいは履行の過程を通じてコミットできると思うのですが、金額の適正性については手前の時点で見てもおかしいと、どうしようもないかと思って。再委託の場合、ブラックボックスにならないようにやっていただければと思います。	
積算見積りの中の下 4 分の 1 ほどの所、見回り業務(警備会社)で、7 億 9,000 万円が 2 つ並んでいますよね。33 ページに、これは再委託の承認の申請かと思うのですが、中ほどより少し上ほどに、総合警備保障、1,980 万円と書いてあります。これとは何か関係があるのでしょうか。どう見たらよいのかを教えてください。	見積書上の 7 億 9,000 万円と再委託の申請書の金額である。
見積りでは、総合警備に 7 億 9,000 万円払うつもりでしたが、総合警備には 1,980 万円にして、別の警備会社を利用することになったのでしょうか。	現状を踏まえると、見回り業務が必要になっている件数が減ってきていますので、今、実際に再委託をして契約をしている金額は、1,980 万円なのですが、今後、急にコロナの状況が拡大などをして、また、昨年度のマックスの状態になると対応が必要になることも可能性がありますので、そういったところを見据えて、見積書上は、今後発生し得る可能性がある部分も含めて金額の記載をしています。
積算見積書での委託の割合は、再委託の割合 45.2%より、当初の積算見積りのほうが大きかった可能性はありますか。	はい。
再委託の合計が 27 億円で、10%オーバーしていますからね。見積書は 27 億 9,709 万円で、再委託では 19 億 1,013 万円です。変わっている。そうすると、実際にそれほど利用しないですんだ場合には、契約金額からお金は返ってくるのではないのですか。	仕様書等で、今、契約書等で、多いものは精算することになっていますので、そのままお支払いするわけではないことは申し上げておきます。

審議案件 10-1 は、年度またぎの契約に見えるのですが、これはどうして年度をまたいでいるのでしょうか。	事業の継続性を確保するという観点から、繰越しを行って変更契約という形で実施をしているものです。
では、その旨を説明に載せていただければと思います。 また、どうして度々変更をしているのでしょうか。その辺りの変更の経緯の説明は特に資料にはなかったように思うのですが、こういうのはきちんと文書として残っているのでしょうか。	5 回ほど変更しているのですが、その都度理由があり、きちんと記録も残している状態になっています。コロナ後の入国者のフォローアップとのことで、水際対策の日々の変更に応じて、当初は、イギリスと南アフリカという変異株の流行国の方を対象にスタートして、小規模だったのですが、その後、流行国だけではなくて、変異株の発生国まで対象を広げましょうと。更には全ての入国者を対象に広げましょうと、どんどん拡大をしてきたり、あとは、フォローアップの方法としても、最初は、スカイプとかメールとか、健康状態の確認だけだったところを、位置情報の確認とかビデオ通話にと、対象者の拡大と、対象でも拡大が度重なって起こっている状態で、このように何度が変更契約という形を取っております。
次回からは、そういったことは説明資料に入れていただければと思います。もちろん、別の調達においてもです。	
(分科会長の意見) それでは、本案件については、これにて終了とします。	

17 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)