平成２９年度第１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	平成２９年６月２２日（木）　厚生労働省専用第２１会議室		
委員（敬称略）	第一分科会長　松原　健一　安西法律事務所　弁護士		
	委　員　筧　淳夫　工学院大学建築学部　教授		
	委　員　倉井　潔　倉井潔税理士事務所　税理士		
審議対象期間	原則として平成２９年　１月１日～平成２９年３月３１日の間における調達案件		
抽出案件	１２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	１２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　：中国帰国者定着促進センター研修棟・宿泊棟解体工事　工事監理業務
資格種別　　：建設関係コンサルタント業務（B、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、最も落札率が低いため。
発注部局名　：大臣官房会計課
契約相手方　：株式会社東建築設計事務所
予定価格　　：4,215,240円
契約金額　　：1,004,400円
契約率　　：23％
契約締結日　：平成29年1月16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、株式会社東建築設計事務所が契約の相手方となった。落札率は23％である。

意見・質問	回　答
教えていただきたいのですが、1ページの調達概要の履行期間は平成29年1月17日から平成29日4月28日となっていますが、31ページの入札公告の履行期間は3月31日までとなっています。71ページに委託料算定書が付いていますが、ここには区分のイに56.63人・日になっていますが、この日数は3月31日を基準にしているのでしょうか、それとも4月28日の履行期間を基準にしているのでしょうか。	履行期間は3月31日までを基準にしております。調達を行った当初の段階では、3月31日までの工期として見込んで調達を行っていたところですので、71ページの予定価格についても当初は3月31日までの日数で見込んでいたところだったのですが、実際に工事を進めていたところ、想定外のアスベストとヒ素が出てきた関係で、工期について変更契約を行ったため、最終的には1ページにある4月28日までとなっております。
それから、予定価格と応札額の違いです。落札率が23％ということですが、この差はどの部分から生じたものとお考えでしょうか。	まず、予定価格の積算については、国交省の積算基準に基づいた標準的な積算となっています。したがって、金額の乖離の原因としては、応札いただいた業者の提示した額が、それよりも非常に低かったというのが大まかな結論になります。応札業者がなぜそのような低い価格を提示したのか、詳細については聴き取り等の細かい調査はやっていないので不明なのですが、最終的に監理業務ということで人工の人件費をどう積算するかということですので、推測ではありますが、業者の手持業務の状況、その他を考慮して、営業の考え方としてそういった金額を御提示いただいたと理解しています。
予定価格のところの続きの質問です。「国交省の基準」と御説明いただきましたが、71ページの業務人・日数が56.63	この計算式については、金額と、あと備考欄にある第3類と依頼度を入れると、自動的に出てきてしまうものです。

ということ自体も、基準から自動的に出てくるのですか。それとも、ここの人数を見込む際に何らかの裁量的判断、専門家としての判断を独自にしているということになるのですか。	
第3類に当たるかどうかの判定というのも、かなり機械的に判断できるのですか。依頼度0.86というのも、ある程度機械的に出るのか、それともそこに判断が入るのか。	第3類については、病院の建物であるということです。第1類が倉庫など、第2類が普通の事務所、第3類が病院のような建物ということです。依頼度については、当初の運用では軽微な工事については0.5、複雑な工事は0.86の2種類を採用しており、今回は0.86を採用したということです。
そうすると、依頼度としては、どちらかというと複雑なほうだから高くなるほうで見て、あとは第 3 類だから病院という、これも相対的には困難なほうに整理しているという形になるのですか。	そうです。
ちなみに、この帰国者定着センターという所の解体をその類型、依頼度に位置付けることについては、そういうものなのか、そこも決断があるのでしょうか。	申し訳ありませんが、当時の担当がどう判断したのかというのは斟酌しづらいところがありますが、結果から見ると、これだけ乖離したということになれば、そこまで複雑なものと見なくてもよかったのではないかと言われても、やむを得ないところかなとは思います。とにかく、選択肢がそれしかない、類が3種類、依頼度が2種類しかない中での選択でしたのでということです。歯切れが悪くて申し訳ありません。
もう一点です。総工事費の1億4,399万6,000円というのは、実際の契約金額ですか、それとも予定価格などの別の数字なのですか。	手元に資料がありませんので推測で恐縮ですが、一般的に監理と本体工事を並行して調達を進めますので、おそらく予定価ベースの金額ではないかと思います。
工事のほうはいい落札率というか、金額だったのか、こちらも高かったのでしょうか。連動して高くなっているのかもしれないとも思ったのですが、いかがでしょうか。	手元にある資料と記憶で、お答えできる範囲で回答させていただきます。工事については不調不落ということで通常の入札では決まりませんで、随意契約ということになっています。その際の契約金額については、もともとの予定価格からそれほど大きく乖離する状況ではなかったと記憶しています。
頂いている一覧表の随意契約の一番上に、「96.38%の落札率で不落随契」と表示があったのですが、そこは高くなかったということですかね。ありがとうございました。	
予定価格が420万円ということは、工事費に対して3%弱ぐらいですかね。監理だけで3%弱というのは、感覚的にはかなり高いと思うのですが、通常はこのようなものでしょうか。仕組みから計算してこの結果になってしまったので、致し方ないと言えばそうなのかもしれませんが。	御指摘のとおり、標準的な仕組みで出てきてしまうということがありますので、その仕組み自体が3%という数字を導き出してしまうというところはあるのですが、例えば監理業務というときに細かい分類がありませんので、建設する場合と、解体する場合ということで、制度上の分けがないということもあるようですので、そういう意味では建設する場合と解体する場合に、難易度が一緒かというと、確かにそこは若干高振れてしまう可能性はあるのかなとは思います。
建築するよりは解体のほうが業務内容としては、一般的には簡易な仕事になってくるのではないかと思います。ただ、客観的にこうだということはないので、これは一般論でしか言えないですね。	
今の予定価格の話にばかりなってしまって、そもそも1者応札ということで抽出されていることもあるのですが、落札率が低いところに結果的に着地していますが、場合によっては高くなってしまった可能性もなくはなかったということだと思います。追加で頂いている資料について、1者応札の関係について補足で説明いただくことはあるでしょうか。	基本的には特段の補足はないのですが、市況の全体の話として、担当者の印象としては、近年はオリンピックですとか復興関係の大規模工事もありまして、非常に不調不落、なかなか業者が応札してくれないという状況があるというのは感じています。

（分科会長の意見） 御説明を伺う限り、プロセスにおいて不適切な点はなかったと思います。ただ、結果的に1者応札ということでしたので、引き続き実質的な競争性が働くように今後も努力していただければと思います。ありがとうございました。	

【審議案件２】
審議案件名　：国立沖縄戦没者墓苑参拝所復元整備工事
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　：株式会社共和技研
予定価格　　：20,845,080円
契約金額　　：20,204,856円
落札率　　：96％
契約締結日　：平成28年12月16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
確認なのですが、もともとの入札が不落であって、不落随契の協議を行ってもなお、不調となったとあるのですが、もとの入札のときの金額がどのくらいで、乖離があったのかとか、一つ手前の入札のときのことについて、もし可能であれば開札状況というか、そこを説明いただけますか。そのときの予定価格と入札の金額を教えていただければ大体分かるかと思います。	一度目の開札の結果としまして、税抜きの予定価格が3,239万円です。2回目も同様の金額です。 一度目については、応札者がなく不調ということで一度目の開札は終わっております。
2回目は如何ですか。	2回目は同じ予定価格に対して、入札業者の入札金額が3,818万円となっていたところです。
そのときの応札者が共和技研さんなのですね。	そうです。
そうすると、2回目に札を入れたときの金額と、今回、契約した金額はだいぶ差があるわけですが、これはどういう部分で値段が下がったとお考えでしょうか。	随意契約理由書にも書いてありますとおり、経緯としましては、2回目の入札で不落になった後に不落随意契約の協議を行いました。何とか予定価格内の金額に収めて年度末までに工事を終了していただけないかということで協議を行ったのですが、まずは、金額が折り合わず契約に応じていただけませんでした。また、協議の間、仕様書に記載された業務のやり方とかそういったものもいろいろ相談はしていたのですが、妥結せずに時間が経過してしまいました。その様な状況で、今度は工期が間に合わなくなってしまったわけです。年度を超えて4月までかかってしまうという状況になってしまいましたので、平成28年度に行う工事と平成29年度に行う工事、予算を翌年度に繰越すことができない経費だったものですから、それぞれの年度で予算を措置して、それぞれの年度の施工部分を別の契約ということで整理したものです。従って、最初の3,239万円という予定価格は、全体の最後まで竣工するものの価格なわけですが、ご指摘の契約金額は、その年度によって分けた前半部分と言いますか、平成28年度の分に対応する金額がこの金額ということで、平成28年度と平成29年度の契約金額を足すともともとの価格よりも高くなっているところです。
そうすると、この工事について平成29年度に行う工事業者は共和技研さんが継続して行うのでしょうか。	はい、関連随契ということで、引き続き共和技研さんにお願いをしております。
今のことで、予定価格なのですが、もともと3,239万	すみません、新年度部分のところが、今、手元に資料を

円で立てていて、2 つに割ったというのはいいのですが、割った 2 つの工事を足した予定価格の合計は幾らなのですか。契約金額でもいいのですが、今の御説明だと 29 年度分も済んでいるようなので、結局、幾らになったのですか。	持っておりませんので、大変申し訳ございませんが、事務局経由で回答することでもよろしいでしょうか。
予定価格も分からないですか。何も分からないですか。	はい、別件として整理されているものですから。ただ全体額としては、当初の税抜き3,239万円からは、単価等を見直しておりますので、高い金額になっております。概算なのですが、大体、合わせて4,000万円ちょっとという金額になっております。
もともとは随契という観点で抽出されてはいるのですが、契約条件面でも、結局、こちらがイニシアティブを取れていないというか、結果的に何かそのようにも見えます。予定価格自体の適正性、この金額では請負えないとの業者の意見に対する客観的な評価というのですか、やはりこちらの予定価格の立て方が間違っていましたということになるのか、価格面も緊急性の関係で少し譲歩したのか、そこはどういう説明になるのでしょうか。	すみません、前任から聞いたことだけでお答えいたしますので、ちょっと不足があるかもしれません。結局、私どもが最初に立てた予定価格というのは、建設物価等々、刊行物等の、公的機関の調査価格を基に積算するわけなのですが、今回の物件に関しましては、非常に規模が小さいということで、スケールデメリットが出るということと、もう 1 つ、復元工事ということで、元の意匠に戻せという話がありまして、これは、元の設計がＡ先生という方で、その息子さんの B 先生からかなり細かく指導が入りまして、色合わせ等々をやらなければならないと。そういったことに対して、通常のモルタル塗りみたいなもので積算していると、どうしてもやはりお金が合わないところがありましたので、そういった刊行物等の調査価格の採用はもう無理と判断しまして、見積りを使う形で最終的に予定価格を見直しております。元請業者の言い値にならないように、それについては、契約後、実際に下請に対して本当に幾らで出したのかということも追跡調査をしまして、確かにそれぐらい、元請の言うように、下請に対してはそれぐらいの支払いをしているということも追跡調査を行って確認はしております。
1回目、2回目で決まらなかったので、年度内に間に合わないというのが緊急の理由なのですか。つまり、緊急随契の理由をもう一度説明していただきたいのですが。	この施設は、沖縄にて戦没した方の御遺骨を収めている施設がありまして、そこに参拝をするための大きな東屋とお考えいただければよろしいかと思います。毎年、今年は正に明日なのですが、政府の慰霊祭を大規模に行っておりまして、それを行うに当たって必ず竣工させなければならないという事情がありました。慰霊祭の日程から逆算すると、新年度を待って新しい年度で予算を措置するとか、そういったことをやっていると慰霊祭の開催に間に合わなくなってしまいますので、直ちに施工業者を探して施工してもらわないとならないと。それが緊急随契の理由の主な要旨となっております。その慰霊祭と言いますか、追悼式に間に合わせるためには直ちに契約する必要があるということが緊急随契の理由です。
分からないのでお尋ねするのですが、予決令の条文ではどういう表現だったかあれですが、緊急を要するものとかそういう条文でしたか。随契できる場合の、資料がどこかにありますか。	競争に付していたのでは契約の機会を失う、とかそういう趣旨です。
「緊急の必要により競争に付することができない場合」というような表現なのですか。それは条文そのものではないのですか。「緊急の必要」とは、何を含めていいかという、何か国としての解釈というか、頂いている資料の例示だと、「災害の発生に伴うもの等」と書いてあって、それだとすごく分かりやすいのですが、確かに重要な国の事業だとは思います	はい、災害が明らかなことはおっしゃるとおりなのですが、その他のものがどこまで含まれるかというのについては、条文上は具体的な明示はございません。財務省の通達としては、ただ役人が手続をさぼっていて遅くなってしまったので急ぐ、そういったのは駄目だということで、役所として、他律的なものが原因で急がなければ

が、予決令自体は、そういうことまでは、一応、許容することになっているのですかね。念のための確認です。	いけなくなったと、そういうものが一般的なメルクマールとされております。 今回の場合については、結局、沖縄の本島ではないらしいのですが、どこかの大規模なショッピングモールを何か建設しているということで、業者さんとか資材がそちらに非常に多く取られていると聞いております。市況とか、そういったものが今回の入札手続の不調につながっているということがありますので、これについては、そういった状況が、間接的ではありますが要因となって調達がうまくいかないという事情なのかということで、他律的なものであろうということで緊急随契の適用が可能であると判断いたしました。
確認ですが、その建物は、昨年、災害か何かで壊れたのですか。	大分古い建物でして、耐震性の関係で問題があるという指摘を従前から受けていたと聞いております。
	それに関しては、私が担当しておりましたので御報告申し上げます。数年前に、修繕ということで一旦発注が行われたのですが、沖縄瓦を剥がしてみたら、屋根スラブがジャンカだらけだったということで、特に大梁にものすごい隙間が生じていて、これではもう構造的にもたないと。仮にそこに注入をしても、もう構造的に復旧は無理だろうということになりまして、その時点、もう4年ぐらい前の時点ですが、その時点で危険建物と判断して、内部に侵入できないように周りをフェンスで囲うという処置をしております。そういった状態だったものですから、4年前の時点では修繕で何とかなると、屋根の葺替えとか外装の塗り直しとかで何とかなると思っていたのが、一旦瓦を剥がしてみたらば、もう中がとてもではないけれど蟻の巣のような状態になっていまして、これは無理だということになりまして、一旦使用を中止して、それが去年、上物を解体して復旧するという経緯になったということです。
だとすると、昨年も慰霊祭で使っていないのですよね。つまり、今年の慰霊祭で使うことが緊急の理由というのは何かあるのですか。	昨年につきましては、そのように危険建物ということで、正に拝礼をする真正面の場所にあるので、そこをいつまでも危険建物ということで放置しておくわけにはいきませんので、取り急ぎ解体までは何とか行い、更地にして、更地と言っても、全部均している状態ではないのですが、そのような状態を、さすがに何年も、間に合わないからということで復元していない状態で追悼式を行うことについては、やはり政府側として看過できないところがありますので、工事中ですので今年は東屋はありませんと言うのが、ちょっと1年が精一杯だったということです。
すみません、ちょっと話が戻ってしまうのですが、工事を、前期と後期、平成28年、平成29年と分けた結果、トータルは恐らく4,000万円を超えてしまうのではないかと。そうすると、これはあくまで結果論なのですが、2回目の入札額は3,800万円台だった。あくまでも本当に結果論でしかないのですが、もし、うまい具合にそのときに契約していたほうが、結果的には安く済んだのかと。	先ほど申し上げた3,818万円というのは、税抜き価格ですので、説明不足で申し訳ありませんが、これに8%を足した額ということになりますので、大体4×8＝32でほぼ似たような金額になっております。
そうですか。ありがとうございます。	
よろしいですか。予決令等の法令解釈の点は、ちょっとここで判断するのは難しいと思うのですが、そこはもう、御説明を前提にということでよろしいですか。	一応、関連の条文でいきますと、予決令第102条の4第3号の部分、いわゆる特命随契と呼ばれる、名指しでここしかできないといってやるときの条文ですが、その条文が、「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

	の必要により競争に付することができない場合」という書き方をしていまして、この緊急の必要により競争に付することができないというのが何を指すのかというのは、予決令の条文上には明らかになっておりません。
（分科会長の意見） ちょっと一旦、整理をしてみます。もし御異存があれば御指摘を頂きたいのですが、予決令の緊急随契の要件の適合性については、御説明を伺う限りは1つの説明と思いますが、最終的な法の解釈をちょっと我々でやるのは荷が重いと思うので、そこについては、一応、御説明を伺ったとしておきたいと思います。あとは、その結果、当初の予定価格を超えるような契約になりましたが、その予定価格の算定上、御説明を伺っている範囲では、一応、理由がある変更と伺いましたので、結論としては、不適切な点はなかったのかと思います。ただ、御説明を頂ければ分かるのですが、流れだけ見ると、結局、当初立てた予定価格と、業者さんの入れた金額で、業者さんの最初の入札価格のほうに着地しています。このような事案のときには、金額の適正性について慎重な検討をしていただきたいと思っております。この事案では、先ほど金額の適正性についても一定程度検討されたということなので、事案としては特に指摘なしとしたいと思います。よろしいですか。ありがとうございました。	

【審議案件３】

審議案件名　：国立療養所栗生楽泉園不自由者棟4号棟東西改修整備その他工事
資格種別　　：建設工事-建築一式工事(B、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、1者応札であり、契約金額が大きいため。
発注部局名　：国立療養所栗生楽泉園
契約相手方　：池原工業株式会社
予定価格　　：318,394,800円
契約金額　　：313,200,000円
契約率　　：98.36％
契約締結日　：平成 29 年 2 月 27 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、池原工業株式会社が契約の相手方となった。落札率は98.36％である。

意見・質問	回　　答
１者応札で落札率が非常に高いわけですけれども、予定価格の算出内訳計算書と、先方の落札業者が行う工事の内訳の比較は、各項目の金額で比較はしているのでしょうが、もしこの内訳の計算書とぴったり合っているとするならば、実にうまく計算ができていると、それはそれで素晴らしいことだと思うのですが、全然、実は項目ごとに金額は違ったけれども、結果的に同じ金額になったというようなことはないですか。	入札当日ですと、総額だけしか見ていないのですけれども。
その後、照らし合わせるとか、そういうことはしていらっしゃらないですか。	照らし合わせてはおりませんでした。
そうですか、はい、ありがとうございます。	
予定価格の算出自体はどのようにされたのですか。設計業者に頼んだとか、あるいは施設整備室にお願いしたとか。	施設整備室で積算していただいたものをそのまま予定価格としました。
審査会の審査調書の54ページの前回の調達状況の所に、28年3月契約の類似工事というか、記載されていますけれども、ここのＡ社は、今回は全然興味を示さなかったのですか。	はい、そうです。
この入札の時点では、ここの工事は一応竣工していたので	そのときは終わっていました。

すか。	
でも、応札しないという感じですか。	今回は辞退されました。
先ほどの御説明と、それから追加資料で頂いているものを拝見すると、一者入札になった要因としては、山の上で冬で寒くてしかも町から遠いので作業員の確保ができないと、だから入札が1者になったのではないかという分析でしょうか。	寒さもありますけれども、やはりちょっと不便なところがあるので、公告をしても余り参加者が集まらないというのが現状です。
これまでの同様の入札でも、応札者の数が少ないというようなことがあったのでしょうか。	はい、少ないですね。
何か工夫の余地があるのでしょうか、しょうがないでしょうかね。	
人件費の問題になるのでしょうね。	
国の基準で予定価格を積算しているとしたら、割に合わないといって入札からは身を引いてしまうということでしょうか。	
その可能性はあると思います。総じて今は仕事はありますからね。	
（分科会長の意見） 1者応札で落札率も高いという事案ということで審議しましたけれども、御説明を伺っている限りは、手続面において不適切な点はなかったと思います。ただ、難しいとは思いますけれども、競争性が維持というか、確保されるように引き続き努力していただけたらと思います。例えば1回契約した業者さんに、辞退された所があるのであれば、そういう所から説明というか、辞退された理由を伺って、もし次に参考にされるのであれば、1つの方法かなというようには思いますけれど。この事案としては特に指摘なしとしたいと思います。ありがとうございました。	ありがとうございました。

【審議案件４】

審議案件名　：スプリンクラー設置整備工事
資格種別　　：建設工事-管工事（A又はBランク）
選定理由　　：総合評価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　：国立療養所東北新生園
契約相手方　：株式会社アトマックス
予定価格　　：75,232,800円
契約金額　　：62,208,000円
落札率　　：82.68％
契約締結日　：平成 29 年 2 月 27 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、株式会社アトマックスが契約の相手方となった。落札率は 82.68％であり、低入札価格調査を行った。

意見・質問	
低入札価格調査をした案件ということで抽出いただいていますけれども、低入札の調査の基準は 90％ぐらいなのでしょうか。	今回は90％になりました。
今回の当該価格により入札した理由というのが332ページに書いてありますが、「当該工事により貴療養所の工事施工実績を継続したいためです」とあるのですが、これは継続することによって何かこの業者にメリットがあるのでしょうか。これは業者側が勝手にそう思っているだけで、今後、何か随契とかの時に、この業者を優先的に使おうとか、そういうことに関係してくるのでしょうか。あるいは、こういう技	株式会社アトマックスにつきましては、当園の機械設備については工事に以前から参加している業者ですので、今後も機械設備のメンテナンス等について、引き続き携わっていけるためではないかと推測しております。

術の審査の時に、何かいろいろな実績の中で、特に調達機関の業務を受注しているとより点数が高くなるとか、そういうことがあるのでしょうか。	
あくまで業者側の主観によるもので、実際に発注する際に、この実績、継続してずっと今までやっているからというのを考慮に入れるということは、国側としてはないという。	それはございません。
その点については、そういうことは明確に、先方に、あるいは広くそういうことはないということを、告知をわざわざするものでもない気はするのですが、告知をしてはいらっしゃらないですか。	はい、しておりません。
今回は継続したいという意向で下がったということですけれども、継続していることが何か有利に働くと向こうが主観的に思っていらっしゃることを、いや、そんなことないよと言ってしまうと、応札する価格が高くなってくるとか、そういう可能性は否めない気はするのです。そういうメリットはないと言ってあげたほうが親切な気もするし、そこまでする義務もない気もしますし、どうなのでしょうか、言ってあげたほうがいいですかね。	そういう考慮も必要かと思われますが、今回の入札につきましては3者応札しているわけですが、実は3者とも全部低入札価格になっているわけでございまして、決して今回落札した業者だけが異常に低く入れたわけではございません。
なるほど、はい、ありがとうございます。	
これはちなみに総合評価落札方式の、評価の結果というのは 226 ページを見ればいいということですか。入札価格を第 1 の項目として最終的な評価をした一覧表というのはないのでしょうか。	それは281ページに、入札参加者評価値シートがございます。
金額が一番安い所が評価も一番良くてという形ですか。	はい。
（分科会長の意見） 低入札案件ということで審議対象になりましたけれども、競争性が働いた結果というようにも見えますので、特段プロセスにおいても問題はないと考えますので、指摘なしというようにしたいと思います。ありがとうございました。	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社会交流会館改修整備（第Ⅱ期）工事
資格種別　　：建設工事-建築一式工事（B、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、1者応札であり、落札率が高いため。
発注部局名　：国立療養所大島青松園
契約相手方　：株式会社福島工務所
予定価格　　：102,793,000円
契約金額　　：102,600,000円
落札率　　：99.8％
契約締結日　：平成 29 年 3 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者応札があり、株式会社福島工務所が契約の相手方となった。落札率は 99.8％であった。

意見・質問	回　　答
入札のときの経緯を御説明いただけますか。	経緯とおっしゃいますと。
363 ページに入札書が第 1 回目、そしてその次に第 2 回、第 3 回とあるのですが。2 回目までの入札では、予定価格との差が大分あるのですが、3回目にストンと落ちているから、どういう経緯で入札をやったのか。	これは不落だったので、日付で2月23日と2回ありますが、その場でまた金額を記載して入札していただいたという経緯です。
9,500万円という数字が落札率の99.8％と、ぴたっと合うということですね。どういう手続をしたのかなと思ったのですが。	予定価格は教えているわけではありませんので、業者が入札書に記載してきた金額ということですが、ちょっとそれ以上の説明ができないのですが。

大島青松園から担当者が来ていないから。	悪天候でフェリーが運航していなくて、申し訳ありません。
ちなみに、福島工務所は何度か契約の相手方になったことがある所ですかね。	そうですね。第Ｉ期の工事の相手方ですので、その縁もあってということで、契約していただいたということだと思いますけれども。
ここは自前の船を持っている所なのですか。	いや、ちょっとそこまでは分からないです。
1回目の札を入れたときと、その後、実際、落札をしたときの内訳ですね。それは実際に落札したほうについては出ているようですが、1回目がどういう内容だったかなどというのは分からないですよね。	今この場ではすみません。申し訳ありません。
施設整備室が作った請負工事費の積算書と、最終的な請負契約書の内訳書と、構成はほぼ一緒なのですよね。海上運搬費は少し違っていますけれども。	大島青松園の担当者が今日、来ていないので、申し訳ありませんが、詳細は分かりかねます。
2回目と3回目の間に何らかの誘導的なものがあったように見えなくもないので、大丈夫ですかという視点なのですが、ここではちょっと詰めようがないから、どうしましょうか。追加で御報告いただくか、よしとするか。お願いするにしても、何を確認したらいいのか、ちょっと。もし何か具体的な課題でお願いするものがあれば、委員の方々、如何でしょうか。	
取っていないかもしれませんが、例えば１回目の入札のときには業者は見積りをしているわけなので、その内訳を取り寄せて比較をすると。どこがこれだけ落ちているのかということを確認することはできるかもしれませんね。2 回目の札はその場でやっているから、多分、見積りはないと思うのですが、1 回目の札に関しては見積りがあると思うのですよね。	その点は、この場でにわかにお答えできませんので、確認をさせていただければと思います。
（分科会長の意見） 可能な範囲で次回のときまでに御用意いただいて、何らかの形でここに御報告いただくと。1者応札で落札率の高いという事案ではありましたが、プロセスとしては不適切な点はなかったように、今のところそのように判断しております。ただ、入札の経緯について、若干、資料を補足していただいて、そこについてはそれでもう一度考えたいと思います。今日の時点では、特段指摘なしというようにしたいと思います。ありがとうございました。	

【審議案件６】
審議案件名　：複写機購入3式
資格種別　　：関東・甲信越地域の競争参加資格を有する「物品の販売」A、B又はC
選定理由　　：一般競争入札を実施している案件中、落札率が最も低いため。
注部局名　　：国立医薬品食品衛生研究所
契約相手方　：落札業者はリコージャパン株式会社。3式調達していて、
　　このうち2式(モノクロ)のほうをリコーが落札。(残り1式はＡ社が落札)
予定価格　　：5,447,507円
契約金額　　：756円
契約率　　：0.02%
契約締結日　：平成 29 年 2 月 22 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、総務部のモノクロには２者、図書館のカラーには３者応札があり、リコージャパン株式会社が契約の相手方となった。落札率は 0.02%であった。

意見・質問	回　　答
なかなか資料の読み方が難しいのですけれども、仕様書自体は3式というか、3台まとめて書いてあります。入札自体は	御指摘のとおりです。

一台一台バラバラで金額を決めてもらって応札されたということですか。	
特に仕様書には、一台一台分けた金額で入札せよというような趣旨では書いていないように思うのですけれども、それはここから読み取れるものなのか、口頭で説明するとかで補っているのですか。	入札説明書において、入札書のフォーマットを示しています。そこで１つの型ごとに入札書を提出するように求めております。
購入とありますけれども、これは物自体の金額、即ち物の対価の部分と、あとは保守料金というように、後ろの資料だと両方入っていますが、それぞれ別々に金額を決めて入札するということが、入札書の書式を見ると分かるという、そのような立て付けになっているのですか。	はい、御指摘のとおりです。例えば、資料の 29 ページが入札書ということで金額を書かせます。内訳として 30 ページで購入費用につき幾ら、保守費用につき幾らというようなことで提出を求めています。
また前提なのですけれども、落札者を決めるときの金額というのは、総合計金額だけで決めるのですか。	はい、そうです。
落札者決定に当たっては、合計額だけしか見ないと。内訳は見ないということですか。	数字が合っているか、そういうのはチェックしますが、基本的に内訳が偏っていたとしても、そこはチェックしておりません。
5ページから7ページなのですけれども、このコピー機のコピー機能を見ると、電源を入れて立ち上げてから、操作可能になる時間とか、ウォームアップタイムなどを見ると、360秒以下だとか、機種によって求める起動までの時間が3台とも違う。ここまで細かいと、特定の機種を当初から念頭に置いていたのかなという気がするのですが、そんなことはないのですか。	特定の機種と言いますか、念頭にある機種はありました。ただ、この仕様を決めるに当たって、複数者が応札できる仕様としております。これは御指摘のとおり、かなり数値が異なります。例えば5ページで、モノクロの90枚で考えると1、2分待てば機動するであろうと考えていたところ、事業者からの聴き取りの中で、そんな時間では機動しないということ。あとは各社によって機動の考え方と言いますか、定義が違うようです。その辺は苦心して作成した仕様の結果がこういう形です。
10ページ以下は予定価格調書①の次が③になっていますが、②はどうなっているのですか。	②は、Ａ社が落札したものですので、ちょっと混乱されてしまうかと思って、今回の審査対象ではないＡ社の資料は除いております。
混乱するというのは。	3式のうち、2式がリコーで、もう1式がＡ社です。今回議題に諮っていただいたのがリコー製のものです。これがリコー、Ａ社、リコーというと、ちょっと無用の混乱を生じかねないかと思いまして、あえて除いています。
見積りの予定価格算出調書の①と、例えば28ページ以下で入札書①は対応しているわけですね。	はい、そうです。
同じ会社が見積りをして入札もしているかと思うのですが、金額が見積りと非常に乖離しているわけです。そうすると、この見積りというのは。	基本ベースと言いますか、定価を念頭に置いたものがこの参考見積りと考えております。
参考と言っていいのか、やや悩むところですが、市場価格ということですか。	そうですね、普通に売るとこの値段というのがこの予定価格上の見積りと理解しております。一方で、そこにいかに落札するための努力をした結果が29ページ、30ページの金額に当たると考えております。
これは前にもあったかと思うのですけれども、要は本体価格を極端に安くして、その後の保守料で稼ごうと。1年目以降も継続して取らないと利益は出ないというパターンですよね。	はい、御指摘のとおりです。
2年目以降は、この落札した業者以外でも参加できる、入札に付すのですか。	はい、その予定です。
いまだに必ずと言っていいほど、同じ業者が落札されていくのでしょうか、そんなことはないのですか。	100％とは言い切れないと思っています。仮に他の事業者、想定しているのはいわゆる文具系の事業者です。最終的にリコー製品ということで、恐らく価格というのはある程度均一な価格になってしまうだろうと考えております。
入札に付した場合に、他の業者が札を入れてくることはないのですか。	例えば、リコーの製品の保守をＡ社が入れるということはないです。

Ａ社でなくても、コピー機の販売や保守を請負っている会社は世の中にはいっぱいあるわけですが、そういう会社が参加してくることはほとんどないのですか。	そこを想定しております。ただ、そこが参加したとしても、いわゆる保守の価格というのは、恐らくそれほど差が出ないのではないかと考えております。
差は出ないのですが、入札に参加されていることは事実なのですか。	はい、参加してもらえるよう、積極的に声掛けをします。ちょっと話はずれてしまうのですけれども、今回の入札の中で、メーカーではない代理店も入札に参加しております。そういう販売店、代理店が保守についても参加してくれるように、積極的に声掛けをしたいと考えております。
35ページと37ページの入札書の購入費と保守料金を比較すると、先ほど御質問があったように、購入費は極めて最初の年は安いのだけれども、保守費が高めになっている。この金額の差を見ると10万円ぐらいです。これはカラーコピーなので、7年から8年たつとこれは総合的に逆転しますよね。	はい。
それから白黒のコピーに至っては、4年ぐらいで価格が逆転しますね。	はい、そうです。
そういうことが起きてしまうわけですよね。	はい。
そもそも、なぜこれを購入にしたのですか。	従前から使用していたものが、平成20年度からリースしているものを再リースして使用しているという状況でした。一方で相当古い機種ですので、コピー機としては最低限のコピーを取るという機能以外は、例えばホチキス止めをする機能というのが非常におかしなことになっている。そういう意味で、非常に業務に無駄が生じている状況でした。これをリースで調達すると、一番早くて平成30年度のタイミングで予算措置されるかどうかというところです。一方で予算の執行状況については、光熱水費等、予算が浮いたということもあって、執行の優先順位と、予算の枠ができたということもあって、購入に至ったということです。
よく分からないのですが、リースではなくて購入にしたのは、予算枠の問題ですか。	予算もありますが、早めに新しいものを使いたいということです。
だから、おっしゃっているのは平成30年度にならないと予算がないということですよね。	はい、おっしゃるとおりです。
だから、予算枠の問題ですね。	そうです。先ほど申し上げましたように、コピー機として、コピーを取る以外の機能というのが非常におかしな機能になっています。
それは分かるのですが、つまりリースでやれば購入費も、保守料も均等で比較ができるのだけれども、購入してしまったがために、経年すると逆転現象が起きることが分かっているわけです。それで結局高いものを買ってしまったということになってしまうわけです。	いいえ、保守に関しては、仮に対象物がリースであったとしても、同様に1枚当たり幾らというような計算になります。
だから比較できるではないですか。	はい、こちらもトータル金額として比較しています。
でも4年後に落札とならなかった業者とトータルの支出は逆転しますよね。	今の御指摘は保守も含めて、国庫債務負担行為による複数年契約でというような御指摘というように理解しているのですけれども、国庫債務負担行為での契約というのが馴染まない。保守の料金については、単価に枚数を掛けて金額が確定するのですが、毎年変動が生ずる。そのような債務額が確定していない調達については、国庫債務負担行為は馴染まないのではないかと考えた次第です。
ちょっと私には分からないのですけれども、専門の方、誰か分かりますか。そうだとしたら、今まではなぜリースができたのですか。	毎年度、単年度でリースをしているところです。
それはそうですよね、単年度リースですよね。	はい。
それは、契約が単年度リースになると思います。	今回、再リースになっている部分、再リースなので５年スパンのリースではなくて、単年度ごとに予算がある

	ので、国庫債務負担行為による複数年契約はしていないと。リースであれば、本来、国庫債務負担行為を組んでということになるのですが、コピー機の場合には使用枚数が確定していないため、金額に変動要素があるので、国庫債務負担行為には馴染まないだろうと。でも、どうしても国庫債務負担行為で調達しなくてはいけないと考えると、平成30年度予算要求で予算を確保しないと、リースとしての調達ができないということがあって、購入するしかないということで、予算の残もあったので購入したと。 　ただ、その逆転現象が生ずるという話がありますが、ちょっと乱暴な話になってしまうのですが、今回の落札価格では、この複写機は備品としてではなく、消耗品として扱うことになりますので、事務処理上は簡単に手放すことができるので、翌年度以降保守料を上げてくることに対する牽制になると考えています。また、同額でずっとそのまま推移したとしても、4年後には超えてしまうという現実がありますが、パフォーマンスチャージ料が上がらないように、本当に超えておかしくなってしまったときには、この契約を全部解除するという算段も考えていないことはないのです。確かに4年で超えてしまう部分がありますので、そこのところは今後の検討になっております。
国庫債務負担行為かどうかは余り関心はなくて、購入かリースか。過去もリースで、国庫債務負担行為とリースが必ずしもセットではなかったですよね、という確認だったと思うのです。単年度でもリースという選択はできたはずなのに、あえて購入にしたのはなぜなのですかという質問だったと思うのです。そこについては、早く機械を新しいのを入れたいということと、予算の枠の話ということでよかったですね。	単純に考えると、当然リースだとリース料率が上乗せになる。そうすると購入のほうが、物を使うという行為だけで見ると、当然購入のほうが安いという考えに至りました。
添付資料には、購入側の資料しかないのですけれども、保守のほうは1年契約で、将来別に拘束は受けませんということは、当然そういう前提になっているのですよね。	御指摘のとおりです。もしよろしければ、今この場で資料をお配りすることは可能です。よろしいですか。
せっかくだから頂きましょうか。何かしっくりこないのです。予定価格は定価ベースで積算されていて、この金額での落札となっています。	今回は200円で、100円入札みたいなことになっているのですが、各メーカーの余剰分、生産後の余剰分ということもあるのかと。このような金額で応札されるとは、こちらも想定しておりませんでした。そこはメーカーに理由を聞いても教えてくれないと思うのです。余剰分があって、置いておくのであれば、パフォーマンスチャージが少しでも取れればというようなことで、購入に係る金額を押さえて応札してきているということを考えられなくもない範囲なのかと、こちらとしては考えているところです。
参考見積りの時点の保守料金の内訳と、入札のときの保守料金の内訳で、入札のときのほうが保守料金だけで見ると高くなっていて、調整しているのだろうと思うのです。	ただ、これを購入だけの入札で、保守を翌年度にまた調達とするというように分けたときに、本当に100円入札でパフォーマンスチャージだけいっぱい取るという可能性もなくはないので、やるのであれば合わせてやるのが相手にも牽制をかけられるので、いいのではないかというところです。
去年だかいつかも、そういう話をこの場でしたことがあるような気がするのです。別々に調達すると高値に釣り上げられるかもしれない。こういうふうにやれば、少なくともこれが上限になるかなといったような話をしたことがあるような気もするのです。	平成29年度までという前提であれば、これが最善だったのであろうと考えられます。あとは今後の検討です。先ほど国庫債務負担行為での保守というのはどうも馴染まないのではないかと申し上げましたが、例えばその試算として、5年間保守をしたら幾らというような形で入札書に記載を

	させて、ただし、実際の入札及び契約は単年度ごととするというような形で、購入のときに5年間の保守の一定の金額を出させて、毎年度の入札及び契約の際に、その金額を踏まえた形になっているかというのをチェックしていく。こういう形を採れないかというのを今後検討したいと考えております。
それは、法令との関係で可能なのですか。それをやると随契という位置付けになるのでしょうか、どのようになるのでしょうか。	あくまでその５年間の試算、トータルの額で購入及び保守はやって、ただし、実際の契約に当たっては毎年度の入札をかける。保守も入札及び契約を毎年度行うことになります。
調達の契約方式としては、それは一般競争入札の枠内でできるのですか。最低価格落札で。	そこは難しいところではあります。それなので、ここも検討が必要と考えております。やるとすれば、そういう形しかないであろうと考えております。
一応、契約としては、2年目以降は保守料金としてはこれを上回る可能性もあるし、下回る可能性もあるのですよね。ただ、運用としては、上回るような場合には、コピー機の変更も含めて交渉できるのではないかということですかね。	はい。
500円だから捨ててしまうぞと言えば、またやり直すぞということもできるのだ、というような整理でということになっているのでしょうか。	はい。
それを業者に言ったときに、内々の話と違うではないかということにはならないと。	そういう約束は全くしておりません。平成29年度の保守料金が1つの目安だというように考えておりますので、基本的にこの値段と同価格でなければ説明が付かないであろうと。例えば経年劣化によって4年目、5年目は多少高くなるというのは理解できるのですけれども、予定価格を設定しますので、高くなれば不落となって、このコピー機は使わないという方法もあるのではないか。そのぐらいやってもいいのではないかと考えております。
4年目、5年目で逆転するかもしれないから、上げるどころか下げてもらわないと帳尻が合わなくなってしまいますね。	御指摘のとおりです。
要するに、上げるなんてとんでもないということですよね。	はい。いまだにこういう入札をやってくる事業者がいる、ということに正直驚いたのです。これを防ぐ手立てはなかなか思い浮かばないです。
そういう事後のことについて目配せ、御配慮を頂ければ、この処理としてはあり得るという形になるわけですね。	はい。
（分科会長の意見） 実際の流れについて若干分かりにくいところはありますけれども、伺う限りにおいては手続面等について不適切な点はなかったと思います。ただ、結果として割高にならないようにするために、契約後においても引き続きその点に留意して、この事案ではないかと思いますけれども、将来足かせにならないような条件できちんと契約していくことが大切なのだろうと思いますので、引き続き合理的な調達となるように御留意いただければと思います。	承知いたしました。ありがとうございます。

【審議案件７】
審議案件名　：支払い意思額測定に関する調査業務
資格種別　　：－
選定理由　　：随意契約を実施している案件中、随意契約の妥当性について確認する必要があるため。
発注部局名　：国立保健医療科学院
契約相手方　：株式会社アンテリオ
予定価格　　：　4,899,999円
契約金額　　：　4,899,999円

落札率　　：　100％ 契約締結日　：　平成 29 年 1 月 10 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**
調査パネルの同質性に着目しているようですが、ここは学術的にというか、研究者の考えも大体このようになるのですか。うまく聞けないのですが、感覚的にこういうことなのか、この手の学術調査というのはこういうものだというか、調査パネルから、回答者の属性が調査結果の比較可能性に大きな問題が生じるという判断自体は、誰のどういう御判断なのでしょうか。	そのように判断したのは当院の担当者１名と私です。パネルからは無作為に抽出してくるのですが、パネル自体は日本国民全体から無作為に抽出しているわけではないので、どうしても対象者に偏りが生じてしまうものなのです。ですから、どのパネルを使うかによって得られる結果は変わってしまうというか、例えば内閣支持率の世論調査でも、各新聞社で支持率の値の絶対値は変わってくることが往々にして起こり得ますから、過去の研究との比較可能性を考えると、どうしても同一のパネルを使用せざるを得ないという判断で、このような調達をさせていただいたという次第です。
ちなみに、ここの業者さんが持っているパネルの背後にいる人というのは何年前ですか、前回やったのは 2010 年ぐらいですか。もっと前ですか。前回はいつですか。	前回は2010年と2013年です。
そこと、かなり重なりが高いことが前提の話ですよね。	そうです。
そこは、一応、確認はされているのですか。	ええ、そうですね。
何となく分かる気はするのですが、随契をやるにあたって、パネルの属性が異なるのだという資料は何かお作りになられましたか。	そこまでは作っていないところです。年齢とか性別など、そういう目に見えるような属性であれば層別に抽出するというか、年齢、性別、所得を均等に抽出してくればいいのですが、どうしても目に見えないいろいろな因子が影響してくるもので、なかなか難しいかなと考えたところです。
説明できないもので随契に持っていくのは、難しいのではないかと思います。	そのような考え方もあるかなと思っています。
そのパネルというのは、ある特定の調査協力者の集団なわけですか。	はい。
それは、例えばある特性がある。先ほどおっしゃった年齢とか性別、そういった特性によって抽出された集団ではなくて、何かこの業者が捉えている調査協力集団というのが、何らかの手法で、ある特性を持った集団として存在している、ないしは、データとして確保されている。	各社が、それぞれの手法で集めてきた集団ですので、各社の集団によってある種の癖のようなものがあると認識していて、違う業者のパネルを使うと性質が異なっているということから、今回、このような形にさせていただいたところです。
その各社が選んだパネルというのを、例えば別の業者に、今回、この研究をするに当たって、データを提供してくれということはできないのですか。	各社、そこを独占的、排他的に囲い込んでいる状態で、お金を払うからそのパネルを使わせてくれということは、やっていないと言っていました。
具体的に、ある種の特性がある集団というのは、研究をかえって歪にさせてしまうようなことはないのですか。	当然、ある種の癖のようなものを持った集団ですから、絶対値としては少しその癖に影響を受けるような値が出てきてしまうので、手法としてはセカンドベストの手法と考えています。ただ、過去の値と比べるためには、どうしてもそのパネルを使わざるを得ないというところで、今回、使わせていただいた次第です。
同じパネルとは言え、全く同一人物を追跡するのではなくて、その集団から無作為に抽出した人たちの前回調査と、また無作為に抽出した人たちですよね。	ええ。
結局、無作為になるのだったら、こだわる必要があるのだと思いますけれども、何となくもうちょっと一般的なものにというか、そもそも当初のデータをもうちょっと一般化して、更に今回、別の競争に付してもよかったのかなと。素人考えで申し訳ないのですが、そういう方法は取れないのです	今回の件に関しては、どうしても同一のパネルを使うことが、研究上、重要と判断したところなのですが、これの継続の研究として、パネルを使わずに、全国から住民基本台帳を使って無作為に抽出して測定するという研究を本省から委託されて実施しているところです。そ

ね。	ちらに関しては、今年度、契約を行っていますが、総合評価落札方式にて競争に付して入札を行っています。昨年度実施した調査につきましては、予算の都合等もございまして、比較的安価に実施でき、かつ、パネルの同一性を確保できる方法を取ったために随意契約としましたが、今年度は６月に契約してまだ準備段階ですが、現在、実施しているものにつきましては、住民基本台帳から無作為に抽出した対象者からアンケートを行うものですので、そちらは競争を行っています。
矛盾するようで申し訳ないですが、今回、より一般化したような住民基本台帳から取るものでは、研究の精度、質が下がることはないと考えていいですか。研究の質は一定水準を必ず保つ必要があるかと思います。そこに影響は及ぼさないですか。	むしろ、一般国民から厳密な形で無作為抽出していますので、代表性というのは今回の調査のほうが高いのではないかと。前回の調査に関しては、その代表性のようなものはどうしても犠牲になるのですけれども、安価で手頃だということで目的を十分達せられるということで、このパネルを使って実施させていただいたところです。
予定価格の適正性についての検討ですが、具体的に、どのようなことをされているのですか。	細かな積算まで妥当であったかどうかの検証は難しいところではありますが、価格交渉を行っても、これ以上下げることができなかったために業者の見積り金額で契約となっています。
工事みたいに手間を幾らというよりも、この業者が持っているパネルを幾らで買うかみたいな話になってしまって、あまり工数で何かを積算するとかは難しいということですかね。そういう何人何日かかるから、どうだというような内訳の作りではないのですね。それも分からないのですね。教えてくれないですものね。	しっかりした見積りではないのですが、同業他社から全く独立な形で見積りを取ったところ、この金額よりも高かったという経緯はあるところです。
契約手続のときに頑張るというより、どうしてもこのスタイルの発注が必要ですかということなのでしょうかね。ちなみに、パネル方式にするか住民基本台帳からにするか、あるいは属性も聞いて、次から年齢、性別、職業、学歴などいろいろと紐付ければ次も使えるかもしれないとか、そういう中身を考えるのは契約担当者なのですか。それとも、そうでない方が決めて、これでやってくれというのが契約担当者の所に来るだけだから、そこをコントロールしようとするともっと手前というか、それはどんなふうに決まっていくのでしょうか。	この事業に関しましては、事業全体は本省の保険局医療課が予算を持っていて、その事業の事務が保健医療科学院に委任されていると言いますか、業務は科学院で行うことになっています。科学院で行うに当たって、保険局医療課の考えのもと、研究部が実施していますので、契約担当部門で内容を決定するというよりは、医療課と研究部で内容を詰めて、それに基づいて調達手続を進めているというのが実情です。
（分科会長の意見） 契約そのものとしては、これで仕方がないということになるのでしょうか。ただ、そういう事業を実施するかどうか自体の判断は、この費用のことも含めてお考えいただかないと将来の足枷になりますよということになりますかね。ほかに何か御質問とかありますか。調達のプロセスとしては、相手のある話ですので仕方ないのかなと考えました。ただ、事案によって使い分けされているようですけれども、住民基本台帳等による、もう少し縛りのかからないものでは本当に調査として用を足さないのかとか、どういう調査を実施するかの時点で、将来の費用や契約に制約がかかることも含めて本当はお考えいただいて、それでもやる価値があると御判断いただくとか、そういう意識があるとつながっていくのかなと思います。可能かどうか分かりませんけれども、その辺、御留意いただいて、今後、進めていただければと思います。よろしいですか。ありがとうございました。	ありがとうございました。
【審議案件８】 審議案件名　：　国立感染症研究所戸山庁舎高圧蒸気滅菌装置更新	

資格種別　：　物品販売-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者であり、金額が大きく、落札率も高いため。
発注部局名　：　国立感染症研究所
契約相手方　：株式会社日立プラントサービス
予定価格　：　231,761,267円
契約金額　：　231,120,000円
落札率　：　99.7%
契約締結日　：　平成29年2月28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、株式会社日立プラントサービスが契約の相手方となった。落札率は99.7%であった。

意見・質問	回　答
結果的に一者応札になっていますけれども、その手前の時点では、もしかすると複数者が応札に来るかもしれないというのは現実的にその可能性をお感じになっていましたか。	追加資料で配布したのですが、仕様書については5者配布していて説明会には3者来ていたので、複数者参加していただけると思っていましたけれども、残念ながら1者となってしまいました。
確認ですが、同じ日に入札を11回繰り返しているとの理解でよいですかね。	はい。
どこかの時点で仕切り直して、再度入札を実施して、複数者応札に来るかもしれないからとお考えにはならないものなのでしょうか。どういう御判断というか、とにかく予定価格に収めるまで続けるとなると、自ずと100%に近いところでの落札になるのは必至な感じもするし、必ず至るように思いますけれども。	無理やり予定価格の中に収めるというわけではなかったのですが、落札した業者のほうが応札に応じてくれるということだったので、11回まで回数を重ねたということになります。もちろん、予定価格を絞っていたというのがあると思います。
今、予定価格を絞っていたとおっしゃったのは、どの辺を指してそういうことになるのですか。	高圧蒸気滅菌装置の本体価格にしても、高額なほうを予定価格にするのではなく、2者をとって平均価格としていたのと、あと、その他役務の関係から、うちのほうで従前から他で契約しているものがあり、その実績値を入れたりしていたので、通常の価格よりは抑えているのかなと思っています。
予定価格、8ページ、9ページだと思いますが、機器代だけで言うとＡ社のほうが安いわけです。今、平均を取ったとおっしゃったけれども、これで売るよという業者がいるのですから、安いほうでやってもおかしくないのかなと思ったりもしたのです。そこはどちらかというと施工の部分よりも機器代のウエイトが高いですね。	そうですね。
機器代のウエイトが高いし、安く機器を売ると言っている所があるのだから、むしろ甘い予定価格なのかなと事前に思っていたのです。	過去の入札の経緯として、他の契約ですが、平均値を取っているというのが他でもあったので、参考見積りの上位や下位を取るのではなく、真ん中を取ったほうが適正な価格であり絞った価格になるのかなと思ったのです。
見積もりをとっているＡ社が、直接、あるいはここの関連の施行業者では据付けできないのですか。	Ａ社という所は理化機器屋さんでメーカーではないので、全て取付けまでできるかどうか分からないです。もちろん、会社に下請会社等があるとは思うので、入札に参加してもらえれば取付けはできると思いますけれども。
これで売りますと言っている所があるのに、みすみす逃しているような。	Ａ社という所も入札の説明会には来ていただいていたのですが。
9 ページの予定価格調書の内訳ですが、特殊作業員、配管工、設備機械工の人数と日数というのは、どこから出てきたものでしょうか。	これは、13ページに工程表がありますが、3行目の機器解体、搬出入の所で、ここが1.5か月かかるところを平日の6日間という形で計算しています。
ここはＢ社がお作りになった。	そうです。
なるほど、ありがとうございます。	
Ａ社が入札に参加しなかったことについて、何か思い当	現時点で確認していないのですが、入札説明会を行う前

たるところはあるのですか。	に官報で意見招請を行っています。そのときも質問はあったので、仕様書等について何か疑義があるとは思っていなかったのですが、原因の特定は解明できなかったです。
ただ、予定価格を立てるところにもうかがわれるように、機器代はＡ社とＢ社を使っていますけれども、人件費の部分は特にそちらの見積りを使ってなさそうに見えます。もともとＡ社、Ｂ社というのは物を売るだけで、施工の人件費部分はそもそもできないから見積りもできない。そういう業者ではないのですか。	そうではないですね。
そうすると、人件費のほうの何人何日というのは、誰のどういう判断からの数字なのですか。	この実験室が培養セーフティレベル 3 の実験室なのです。その実験室にある壁に据置きの大型のオートクレーブなので、一旦、壁を取り除いてオートクレーブを設置するのですが、その前後に実験室全体を消毒する作業も必要なのです。その辺はＡ社やＢ社ができないので、人件費のほうにはホルムアルデヒド燻蒸という作業代、あと、実験室から細菌が外に漏れないように室内を陰圧にする作業が必要ですが、その調整等がＡ社やＢ社はできないので別で積んでいます。
そういう意味では、できないのですね。	そうですね。
物は売れるけれども、その付帯する工事というか、準備の工事みたいなのができないから。	物を付けるところまではできるのですが、その後、この実験室を元に戻すところが難しいというか、できない。
そこは分割して発注することは現実的ではないのですか。	分割する場合ですと工期が延びてしまうということもあって、実験室を止める期間が長くなってしまうのです。そうすると、この 1 台が付いている一部屋だけを止めるのではなく、その管理区域全てを止めることになってしまうので、契約を分けることは、あまりそぐわないのかなと思っています。
分かりました。	
元に戻ってしまうのですが、23 ページの開札調書です。この日に 1 日で 11 回行っていますけど、それは先方が、こちらの見積りというか予定価格に合わせる、付き合ってくれると先ほどおっしゃっていましたが、向こうが応じてくれるということだから入札を続けたと、そういうことなのですね。では、極論ですけど、20 回でも 30 回でもやった可能性がないとは言えないということでしょうか。もっと下げ幅を小さく向こうが刻んできたら。	そうですね。うちも、どこで止めるべきか分からないところもあったのですが。
何が何でも、この日決めたいというのはあったのですか。	何が何でもというわけではなかったのですけれども。
10回を超えるような、こういうことは頻発するのですか。	私は初めてです、この 10 回というのは。
珍しいと言えば珍しい。	ないと思っています。
そうですね。ありがとうございます。	
細かい話ですが、1回目の日付が27日になっています。入札、11枚並んでいる所の一番最後に書いてある。一番高い金額の入札書。	初回の入札書で、前日に提出されているためです。
持って来ているのですね。開札が28日ということ。	そういうことです。
もう1つ、確認ですが、13ページの工程表を見ると発注が8月下旬で、製造・組立に5か月半かかって、そこから先が搬入という話になりますね。	はい。
それで工事、要は国立感染症研究所側での工事になるわけですね。	はい。

入札は2月28日というのは、どういうことですか。	もともと予算が補正予算で要求していて、その要求したときの工程表だったので、この機械の製造から設置までどの位かかるかというものを頂いたのです。実際に予算が認められたのが 10 月、11 月になっているので、そこから入札の準備は始めているのです。
契約履行期間が2月28日から3月31日というのは、まだ工事をやっていないということですか。	今、まだ工事中で、予算を翌年度に繰越して変更契約をしています。
そうすると、旧年度は高々1か月ぐらいだから、今、物を造っている最中と。	今、やっている最中です。
工事には、まだ入っていないわけですね。	そうですね。
繰り返しの質問になりますが、通常はこの入札を繰り返すわけではなく、途中で諦めて、もう一度仕切り直すことは今まではされていなかったのですか。相手がOKと言ったら、ずっと入札を繰り返す。	ここまで回数を私もしたことがなかったので、いつ頃やめればいいのか分からなかったというのもあるのですが、今後は 3～5 回ぐらいでやめるのが適正なのかなと、考えています。
なるほど。もう1つ、先ほどの質問で分かったのですが、特殊な工事も含めて恐らくＢ社ではできないということがあって、Ａ社でもできないと。要は5者とか3者という中で、それらの工事ができる者が何者あったかというのは確認しているのですか。	そこ全ては確認していないですね。多くの所がオートクレーブの製造メーカーだったので。
なるほど。そうすると、それを分離発注できないということで1つにしたがために、必然的に一者応札になってしまった可能性があるということですか。	今回、落とした日立プラントサービスも、もちろんオートクレーブのメーカーではないので自分の所だけでは造れないですし、部屋の消毒とかもできないです。室圧を元に戻すという空調屋さんなので、そこしかできないのですが、今回、いろいろ契約をして話をしていくと、そこが上に立って、オートクレーブのメーカー、燻蒸屋さんを入れて契約という形になっていますので。
再委託するわけですね。	はい。入札に参加する他の所でも、同じようなことができるのかなと思っていますが、上に立つのがメーカーで、下に日立プラントサービス等、どこかが入ることができるのではないかと思っています。
日立プラントサービスが、どうせどこかで調達するならＡ社にオートクレーブだけ頼んで応札したら、差益で 1 台当たり何百万円、そこだけで浮きますよみたいな感じもしなくはないですが、予定価格の立て方というのは、こうやって平均を取るとかしなければいけないものなのでしょうか。	当方では、大体、平均を取っています。物品の購入だけを取っても平均で積算しています。
無理して入れてきているのだと、それに乗っかって不調になる可能性もあるのですが、それが無理したものでないか見極めは難しいのかもしれませんけれども、現実的にあり得るものだとすると、あえて乗せてあげるのもどうなのかなと思ったのです。その辺の吟味が難しいのでしょうかね。	そうですね。
（分科会長の意見） 具体的には、これまた仕方がない形になるのでしょうかね。特殊な施工と工事部分があるということなので、そこをまとめて発注することを前提とすれば、こういう結果になることもやむを得なかったのかなと見えます。ただし、分離して発注することによって場合によっては合理的な調達になる場合もあり得ますので、そのメリット、デメリットを考えていただいて、適切に事案ごとに対応いただければと思います。また、一般論になりますが、なるべく多くの方が入札に参加するように、工夫というか留意していただければと思います。この事案とし	

ては特に指摘なしとしたいと思います。ありがとうございました。	

【審議案件９－１】
審議案件名　：倒立型蛍光位相差顕微鏡の購入契約
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、落札率１００％のため
発注部局名　：国立感染症研究所
契約相手方　：株式会社チヨダサイエンス
予定価格　　：　8,316,000円
契約金額　　：　8,316,000円
落札率　　：　100％
契約締結日　：　平成 29 年 2 月 22 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、株式会社チヨダサイエンスが契約の相手方となった。落札率は 100％であった。

【審議案件９－２】
審議案件名　：自動分注装置の購入契約
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、落札率１００％のため
発注部局名　：国立感染症研究所
契約相手方　：株式会社池田理化
予定価格　　：　4,976,235円
契約金額　　：　4,976,235円
落札率　　：　100％
契約締結日　：　平成 29 年 3 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、株式会社池田理化が契約の相手方となった。落札率は 100％であった。

【審議案件９－３】
審議案件名　：薬品冷蔵ショーケース外５点購入契約
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、落札率１００％のため
発注部局名　：国立感染症研究所
契約相手方　：株式会社チヨダサイエンス
予定価格　　：　4,636,440円
契約金額　　：　4,636,440円
落札率　　：　100％
契約締結日　：　平成 29 年 2 月 15 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、株式会社チヨダサイエンスが契約の相手方となった。落札率は 100％であった。

意見・質問	回　　答
9-1なのですが、見積りを取ったのは、8ページ、チヨダサイエンスからだけでしょうか。	はい、そうです。仕様書を4者にお渡しはしているのですが、その中で参考見積書という形で御提示いただいたのが1者だけだったと。
ほかの会社にも依頼はしたのですか。	はい、しております。
ありがとうございます。	
9-1、9-2、9-3、3 件とも参考見積りの依頼は、複数者にしているのですか。	はい、複数の業者に、それぞれお願いしております。
いずれも返ってきたのは、この参考見積りが付いている所の１者だけ。	そうですね。
いずれも、その方が落札しているので、あれと思ったの	結果として、はい。

ですけれども。もともとやる気のある所だけが参考見積りも出して、入札もそこが取っていったと。	
そこはもともと、あえて入札に参加資格がない所に参考見積りをお願いして、本当に値段の検討用だけにお願いする所も、ものによってはあるかと思うのですが、その辺の使い分けというのは、今回４者というのは、いずれも競争参加資格と言うのですか、入札の資格のある所４者にお願いしていると。	はい、そうです。
	私どもの出入り業者が、D ランクを持っている業者がありませんので、A、B、C ランクの各社ごとに見積書の依頼をかけていまして、もし競争参加資格が B、C、D だった場合でも、同じように A、B、C の見積りを依頼しております。
そこは応じてくれないような無駄なことはしないという、そういう積極的なノーなのでしょうかね。	そこまでは確認はできてはいないのですけれども。年度末ということもありまして、ほかの調達等の多忙なことも要因の１つなのかなと。
事後でも構わないのですが、この予定価格、要するに参考見積りが適切というか、ストライクなのか、高めなのか、安めなのかと、これだと全く評価ができないですよね。この金額自体がどういう位置付けのものかというのは、何か評価できるのでしょうか。結果だけ見ると、1 者の参考見積りで予定価格を組んで、そこが 100％で落札しましたというように、振り返ると見えてしまうのですが、個別のプロセスはやむを得ないのかもしれませんが、要するに出された参考見積りの信頼度というのが、そこについての評価は整理しておいてもいいのかなと思うのですが、難しいのでしょうかね。	販売のメーカーからは定価証明ということで、各社ともに取っていまして、それを見た限りですと、その額と同額の業者、チヨダサイエンスに限ってはその額で、ほかの見積りの依頼を掛けた業者、別の案件についても、それよりも高い数字を出されていますので、そういう定価証明を大幅に超えない限りは、適正な予定価格だと考えております。
定価はあってないような。何かありましたら。	
１つ、9-1、9-2 に比べて 9-3 というのは、仕様を見ると特定のメーカーのものではなさそうな気がするのです。こちらのほうはもうちょっと競争が働く、複数者が入札に参加してきてもよさそうな気がするのですが、2 者になってしまったというのは、いつもこんなものなのですか。9-1 はＡ社の製品で、9-2 はＢ社の製品でと書いてありますが、9-3 については、もう少しいろいろな業者によって選択できるような気がするのです。もう少し入札者が多くてもよさそうな気がするのですが、それはいつもこんなものですか。	冷蔵庫に関しては１個、個体の場合は複数者入ることもあるのですが、今回、単体での購入でやると少額になってしまうので、他の品目をまとめて競争入札を掛けまして、そういった試みをしたところ、2 者しか参加してこなかった。もう少し参加者があってもよかったのかなとは思っているのですが、この時期、こういった機器の入札が立て込んでいて、うちだけではなく、ほかの病院なども回る関係で手一杯だという回答は何者か頂いておりましたので、この件に限らず参加されなかったのかなと思っております。
そうですか。ありがとうございます。	
今の話だと、もう１つ確認したくなるのですが、この調達をこの時期にやったのは、何か意味があるのですか。これから先のことを考えると、年度末は避けて、夏休み明けぐらいに調達をしようとか、そういう対策は考えられるのですか。	私も担当になって１年目だったので、年度末に調達が固まったことを余り良くないなと思いましたので、今年度から研究部に対し要望書、年間スケジュールを出してもらって、それで調達を考えようかなと。それであれば、年度末に集中せず、適正な執行ができるかなと。あと、同じような種類、メーカーであれば、まとめて調達したほうが予算も削減できるかなと思ったので、今年度からそのように実行していこうかと考えています。
（分科会長の意見） 事案の処理としては、やるべきことをプロセスは踏んでいると思いますので、その点で不適切な点はなかったように思います。ただ、参考見積りの入手が1者に限られるとか、あるいは応札者数が1者ないし2者で少ないことが、競争性とか予定価格の適正性を担保する観点から、若干もの足りないというか、懸念も感じるところですので、先ほど	ありがとうございます。

の発注時期の点と、あとは新規業者の開拓、声掛け等も含めて、努力していただければと思います。ありがとうございました。	

【審議案件１０】
審議案件名　：パソコンの購入契約
資格種別　　：物販の販売-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、比較的汎用性の高い物品購入で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　：井上事務機事務用品株式会社
予定価格　　：1,392,649円
契約金額　　：1,257,228円
落札率　　：　90.28％
契約締結日　：　平成 29 年 2 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、１者応札があり、井上事務機事務用品株式会社が契約の相手方となった。落札率は 90.28％であった。

意見・質問	回　　答
これも同じですかね。参考見積りを出してくれた業者自体が1者しかなかったと、同じパターンですかね。	はい、そのとおりです。
1 つ前の事案と似ているかもしれませんが、パソコンというより汎用性が高いものというか、参加しやすいもののように思いますが、質問等がありましたらどうぞ。	
追加の紙ですが、「1者入札になった要因分析、開札日から納入期限まで1か月強という期間であり、業者側として確実に納入することができない可能性があったため」、コンピューターに限っては1か月というのは長すぎるぐらいで、例えばBTOのようなものなどは極めて短期間で納品されてくるわけですが、短いとお考えですか。	研究者が使うパソコンはMACを指定していまして、MACは大体1か月半ぐらい掛かると聞いていまして、加えて、年度末というのでちょっと厳しいのかなと思いまして。普段の購入であっても、1か月は大体掛かっております。
その点なのですが、Windows のパソコン、MAC の製品というのは OS から違って、全然種類が違うものですよね。これは別々に発注することはできなかったのでしょうか。	別々に発注することもできたのですが、少額の随契に、私どもの研究所の取決めといいますか、100 万円以上を入札に付すというのがありまして、MAC と Windows を分けて随契を行った場合、20 万円と 30 万円ぐらいになる予定でしたが、予算を適正に使うのであれば、まとめて調達したほうが安価に調達できると考えていたところ、急遽、2、3 台壊れたというパソコンが増えたため一緒に調達することを検討し、予定価格を確認したところ 100 万円を超えるということだったので、競争入札に付した次第です。会計検査院から、以前、パソコンを個別発注で何台かやったので、極力まとめるようにと指導されていまして、そういう背景もあって、一応パソコンに関してはまとめるだけまとめて発注するようにと。
同じパソコンでもWindowsとMACも、大本は1者しかないわけですよね、MACについて言えば。それは分けてもよかったような気が何となくするのですが。	
（分科会長の意見） もう少し事前にお調べになって、自信を持って判断されればいいのかなと思います。先ほどと同じで動き出しが遅かったというのは、御自身も気付かれていると思うので、その辺も含めて事前に把握した上で、分けたほうがよかったのか、一緒がよかったのかと決めればいいのかなとは思います。参考見積りの日付も 2 月 22 日と随分間際になっているので、もう今更、舵切れませんから。	

この形の入札で１者しか見積り出さないと分かりながら、あえて入札に行くより、もしかすると随契のほうが値引きできたかもしれないですよね。 資料にもお書きいただいたように、納入時期というか、発注時期との関係で原因が考えられるところでもありますので、この案件に限りませんが、時期と、あとは発注のまとめるのか分けるのかも含めて、一番良いようなところを個別事案ごとに検討して進めていただければと思います。この事案としては特に不適切な点はないというように整理したいと思います。ありがとうございました。	

１４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監査指導室
電話０３－５２５３－１１１１（内７９６５）