

財務省第9入札等監視委員会

平成24年度第1回定例会議議事概要

開催日及び場所	平成24年9月12日（水） 大阪国税不服審判所 会議室	
委員	委員 尾崎 雅俊（辰野・尾崎・藤井法律事務所 弁護士） 委員 相原 隆（関西学院大学法学部教授・同大学院法学研究科教授） 委員 中務 裕之（中務公認会計士・税理士事務所長 公認会計士）	
審議対象期間	平成24年4月1日（日）～平成24年6月30日（土）	
抽出案件	4件	（備考）
競争入札（公共工事）	一件	
随意契約（公共工事）	一件	
競争入札（物品役務等）	4件	<p>契約件名：国有財産に係る維持・管理及び一般競争入札の補助に関する業務委託 契約相手方：開発エンジニアリング株式会社 大阪事務所（グループ代表者） 契約金額：175,767,270円 契約締結日：平成24年4月9日 担当部局：近畿財務局</p> <p>契約件名：平成24年度大阪税関官用車用燃料油購入の単価契約 契約相手方：株式会社西日本宇佐美山陽支店 契約金額：15,729,862円 契約締結日：平成24年4月2日 担当部局：大阪税関</p> <p>契約件名：自家用電気工作物等保安、電気設備、空調設備の運転保守及び給排水設備等保守点検の業務委託 契約相手方：株式会社丹新ビルサービス 契約金額：10,269,000円 契約締結日：平成24年4月2日 担当部局：神戸税関</p> <p>契約件名：源泉所得税の税制改正関係封入等業務 契約相手方：株式会社ジップ 契約金額：4,587,781円 契約締結日：平成24年4月2日 担当部局：大阪国税局</p>
応札（応募）業者数1者関連	4件	
委員からの意見・質問、それに対する回答等	下記のとおり	
委員会による意見の具申又は勧告の内容	なし	

意見・質問	回答
<p> 契約件名：国有財産に係る維持・管理及び一般競争入札の補助に関する業務委託 契約相手方：開発エンジニアリング株式会社 大阪事務所（グループ代表者） 契約金額：175,767,270円 契約締結日：平成24年4月9日 担当部局：近畿財務局 </p> <p> 本業務については、広範にわたる業務内容のため、1業者で対応できない場合はグループでの参加も可能となっているが、グループ参加者を見つけれなければ入札には参加できないということになる。したがって、業務自体を分割して入札を行うことにより参入しやすくなると思うが、不都合などあるか。 </p> <p> 昨年度は一者応札であったため、今回（今年度）は、参加資格等級を広げるなどの工夫をしたものの、結果的に一者応札となっている。昨年度はB等級の者の一者応札、今回もこの者が応札したのか。 </p> <p> 昨年度のB等級の者が応札しなかった理由は何か。 </p> <p> B等級の者とC等級の者は、関連する会社なのか。 </p> <p> 言い換えれば同じグループが昨年度に引き続き応札したということであり、2年連続同じグループの一者応札となっている。何か理由があるのか。 </p> <p> 本業務は多方面にわたってはいるが、一つ一つの個別業務を行うにあたっての条件等は厳しいものではないという理解でよいか。 </p>	<p> 業務を全く分割できない訳ではないと思う。ただ、国有財産を売却するに当たっては入札案内書（物件調書）を作成しなければならないが、そのためには入札物件にかかる各種の現地調査が必要である。実際に調査した業者でなければ案内書の作成は困難であり、業務を分割した場合、効率性や経済性の問題が出てくるので、分割できないものもある。 </p> <p> 今回はC等級の者である。 </p> <p> 昨年度はB等級までをグループ代表者の入札参加資格要件としていたが、今回、D等級まで拡大をした。B等級の者が参加しなかった詳細な事情までは把握していないが、C等級の者が代表となりグループを組成できたのではないかと考えている。 </p> <p> 昨年度はグループを組んでおり、B等級の者が代表で、C等級の者はグループ構成会社の1者であった。 </p> <p> 今回、入札説明会に参加した者は他に2者あった。うち1者は関西支社が入札参加に熱心であったものの東京本社が震災復興業務に経営資源を振り向けるとの判断をしたため見送り、もう1者も熱心であったがグループ組成の調整がつかなかったと聞いている。 </p> <p> そのとおりである。 </p>

意見・質問	回答
<p>結局、グループ組成が難しいということになるのか。</p> <p>例えば草刈は造園業者がするが物件調書の作成は造園業者では難しいため、別の業者が行わざるを得ずグループ組成が必要となってくると思うが、分割発注の工夫はできないのか。</p> <p>グループ内での利益調整・利害関係等があってもなかなかグループ組成ができないため、他のグループが出てこないのではないかと考える。</p> <p>スケールメリットの観点もわかるが、分けたとしても安い応札となる可能性はあるので、2年連続同じグループという経緯を鑑みて次回は新しい試みをしてみてはどうかと考える。</p> <p>例えば物件調書の作成等は、外注せずに当局でできないか。</p>	<p>1者が辞退した理由はそのようである。</p> <p>個別発注について制度的には当然可能であるが、基本的にまとめた方がスケールメリットにより発注コストが低くなるのではないかと考えたことと、先ほど説明したとおり、同じ業者が行った方が効率的に業務を進めることができるものもあると考えたため、一括発注している。</p> <p>当局としても、一者応札が続いている状況は決して好ましいこととは考えておらず、競争性を高めサービス向上や契約価格の低減を図ることに加え、万一1者も応札がないというような状況になると業務自体が停滞してしまうので何とか解消したいと考えている。</p> <p>については、業務の分割や複数年契約等の可能性を今後検討していきたい。</p> <p>当局も定員削減により人員が不足しており、一度に100件近く入札に出すということもあるため業務チェックするだけでも大変な労力がかかっている。また、入札案内書を冊子化するような設備もないため、外注せざるを得ない。</p>

意見・質問	回 答
<p>契約件名：平成24年度大阪税関官用車用燃料油購入の単価契約</p> <p>契約相手方：株式会社西日本宇佐美山陽支店</p> <p>契約金額：15,729,862円</p> <p>契約締結日：平成24年4月2日</p> <p>担当部局：大阪税関</p> <p>契約単価は、年度を通じて同じなのか。 変更する場合はどのような形でなされるのか。 その協議はまさしく協議なのか、それともルールがあるのか。</p> <p>仕様書に、「カード給油方式により、全国各地の系列給油所で給油可能であること」という記載があるが、現実には大阪税関の管轄区域か。</p> <p>2府6県の広範囲であれば、大きな系列会社しか応札できないと思うが、例えば、府県毎に契約をすることには何か支障があるのか。支障がなければ、地場のところと契約できるので、もっと応札者は増えると思う。</p> <p>その場合、何十台かの車が移動することが前提となるが、現実にはどうか。各税関支署に配備された車が、所在する府県内で移動しているわけではないのか。</p> <p>年間で契約をしなければいけない理由があるか。仮にそこにリスクがあるのであれば、期間を短くすることにより、もっと入札に参加しやすくなるのではないかと考える。</p> <p>仕様書記載の取引条件「大阪税関及び当関管轄の各支署出張所から自動車で概ね30分以内の距離に、系列給油所を有している者であること」が制約になり、1者応札になったということであるが、それぞれの石油元売会社ではなく、各地にある販社と契約をしなければいけない理由は何かあるのか。元売のカード等を所持すればよいと考えるが、如何か。</p> <p>昨年 of 2者というのは、両者とも今回と同じく、販売会社というか、小売会社であったのか。</p>	<p>市場価格の変動によっては、お互い協議した上で変更する場合がある。</p> <p>昨年は1回、今年も1回変更契約を行っているが、具体的なルールによるものではなく、お互いの協議により行っている。</p> <p>そうである。</p> <p>大阪、京都、和歌山、滋賀、福井、石川、富山及び奈良の2府6県である。</p> <p>他府県をまたがって移動する官用車もあるので、それぞれの府県で別のカードを使用するよりも、1枚のカードをどこでも使用できるほうが管理の上でも実務的な方法であると考えられるので、そのような条件を設定している。</p> <p>官署周辺での移動のみに使用する車もあるが、密輸取締業務や犯則調査に関しては、場合によっては、府県に関係なく移動する必要があること、さらに業務連絡等で遠方に移動する場合があることから、他府県に移動する可能性のある車の割合は多くなると考えられる。</p> <p>石油元売会社が応札してもらえるのならばそういうことも可能ではないかと思う。</p> <p>ただ、今までの応札状況でいうと、石油販売会社が、24年度は1者であったが、それまでは昨年、一昨年は2者、3年前は3者の応札があったので、当方では販売会社との契約で差し支えなく、元売と直接契約を行う必要はなかったため元売との契約については検討していなかった。</p> <p>そうである。</p>

意見・質問	回 答
<p>今回は入札手続の間、問い合わせ等は、契約相手方のみか。</p> <p>ガソリンスタンドを廃止した等の理由なのか。</p> <p>仮に、その予測、推測が正しいとすると、来年度以降、ずっとこの状態が続くという懸念はないか。</p> <p>複数者がグループを構成し応札させることは可能か。またこのような条件にすれば、入札者が増えるのではないか。</p> <p>遠方に赴くときは、現金払いでの精算を取り入れれば良いのではと考えるが、2府6県と広範囲の中、頻繁に多くの車が走行すると、現金清算が増え、事務が増加するのであれば、1枚のカードで決済できる方が良いとも考える。</p> <p>再度、そういう観点からも検討願いたい。</p> <p>単価の維持であるが、単価の改定は契約書の条項に該当するのか。</p> <p>価格の改定はどのように行ったのか。 どのような値決めになったのか。</p>	<p>入札説明には2者来たが、そのうちの1者が応札し、他の1者は、入札を辞退している。その理由として、官署から30分以内に給油所を有している者という条件をクリアできなかったということを知っている。</p> <p>詳しい事情はわからないが、昨今の事情により、官署から30分以内にあったスタンドが統廃合される、また、系列店の場所が変わることにより、条件を満たさなくなったところがあったのかもしれないと考える。</p> <p>その懸念を回避するために、業者から聞き取りを行うこと、その他公告期間を長くすること、開札から契約までの準備期間を長くすること等、入札や契約をしやすい状況をつくれるよう改善する検討は必要かと思う。</p> <p>検討していないので可能かどうかはわからない。</p> <p>契約書第14条に事情変更の条項があり、甲は必要がある場合には乙と協議して業務の内容変更し、また、業務を一時中止もしくは業務の一部を打ち切ることができる。第2項に、甲及び乙は本契約の締結後、経済情勢の変動、天災、事変、法令の制定または改廃その他著しい事情の変更により、本契約に定める条件が不適当となったと認められる場合には、協議して本契約を変更することができることになっており、第2項に基づいて行うことになる。</p> <p>値段が下がっている場合には、当方から相手方に協議を申し出、逆に値段が上がっている場合は、逆に相手方から協議の申出があり、そこから協議を行うこととなる。</p>

意見・質問	回答
<p>契約のときには、契約単価の積算についてかなり厳密になるが、その後は担当者の交渉力によるところがあり、何かいい案があればと考える。</p> <p>ほかの部局にも伺いたい。</p> <p>神戸税関もガソリン購入はあるか。</p> <p>これまでは大阪税関と同様に、都度、協議しているというのは同じか。</p> <p>契約単価の変更については、契約書第14条の事情変更の規定があることを根拠に、一旦決定した金額を協議によって変更し、対応しているということか。</p> <p>法律的な解釈としては、この契約書第14条の規定は、著しい事情の変更ということで、経済情勢の変動、天災地変、法令の制定又は改廃に匹敵するような著しい変更がなければ、この条文の適用はできないと考えられるので、多少の価格変動を理由にこの規定を使うのは本来ではない。</p> <p>ただ、本件では、この条項に基づいて価格の変更を強制するというのではなく、現状を鑑みて、協議し決めているということなので、上記解釈の問題ではないが、随意契約をおこなっていることになるのではないかとも思われる。</p> <p>いずれにせよ、価格変動に対する内部的な基準を持っていたほうが良いと考える。</p> <p>また、入札条件の中に、当初の設定金額より上下何%以上の変動があった場合には協議するというような規定を設けておけば、より明確性、透明性が保てるのではないかと考える。</p>	<p>価格変動の幅が決め手となるが、お互い協議して合意できなければならない。今回の場合、契約単価と市場価格との差が開いたことから変更契約を行った。</p> <p>〔神戸税関〕</p> <p>ある。神戸税関も同じように管轄区域が広いが一括して入札している。大阪税関と同様に官署から何分以内に給油所を有しているという条件では業者が入ってこられない地域もあるので、その地域については随意契約している。契約自体は、大阪税関とほとんど同じような契約である。</p> <p>また、契約金額の部分については、昨年度も勘案したが、今後の対策として、例えば石油情報センターに基づいて算出する方法で取り決めを最初におかないと、単価変更のタイミングが、そのときの個々の裁量に任されている部分となることから懸念はある。</p> <p>そのとおりである。</p> <p>そうである。</p>

意見・質問	回 答
<p>契約件名：自家用電気工作物等保安、電気設備、空調設備の運転保守及び給排水設備等保守点検の業務委託</p> <p>契約相手方：株式会社丹新ビルサービス</p> <p>契約金額：10,269,000円</p> <p>契約締結日：平成24年4月2日</p> <p>担当部局：神戸税関</p> <p>本件にある複数の保守の名称は一般的なものに見えるが一者応札となっている。その理由などを説明願う。</p> <p>予定価格を出すときの参考見積もりを求める会社は、どのように選んでいるのか。</p> <p>具体的には、落札者の丹新ビルサービスともう1者か。</p> <p>どのような実績か。</p>	<p>本契約は、神戸税関の本関庁舎等における3つの保守点検業務を一括して委託する一般的なビル管理業務である。</p> <p>入札公告中に入札説明書の交付を希望してきた業者は3者あったが、うち2者は自社都合により辞退し、結果的に応札者は1者となった。</p> <p>辞退した2者の理由については、1者は当関の入札前に他の入札案件を落札し、常駐者の確保が困難となったためとのことであった。もう1者は、総合的なビル管理を請け負っている者で、税関の仕様のように小規模な内容では採算が合わないという理由で辞退している。</p> <p>また、予定価格を算出するために、参考見積を徴取した専門業者Aについては、参加申し込みもなかったため理由を聴取したところ、公表されている前年までの落札金額が太刀打ちできないほど低いことと、年々落札金額が下がっている傾向にある状況から、とても競争できないと判断し、見送ったとのことであった。</p> <p>今回、1者応札回避の取り組みとして、入札公告の期間を2日間ではあるが延長している。また、参加資格についても従前から全等級に拡大して行っている。それでも、結果的に1者応札となった原因は、先ほどのA社のコメントにもあったが、落札額が、競争が発生しないほど下がってしまっているためと考えている。</p> <p>過去に実績のあった会社である。</p> <p>A社である。</p> <p>丹新ビルサービスについては、前年に契約を締結した会社である。</p> <p>A社については、空調設備の保守点検の契約実績のある会社である。</p>

意見・質問	回答
<p>この案件は、毎年度契約を締結されていると思うが、昨年の応札は複数者か。</p> <p>その1者は先ほど説明のあった、資料を取りに来て辞退した者か。</p> <p>その会社が今年度参加しなかった理由は。</p> <p>説明の中で、この業務に割ける資格者がいないとか、あるいは規模が小さくて採算がとれないとか、あるいは毎年、契約金額がだんだん低くなってきて、やはり採算がとれないという理由であったが、電気工作物の保安、あるいは電気設備空調、運転と、給排水設備、これらを全部包括的に契約をする必要はあるのか。</p> <p>状況を聞いていると、来年度以降も多くの者が入札に応じると思えない。どのように対応するつもりか。</p> <p>契約金額が年々下がってきているという理由を何か把握しているのか。</p> <p>昨年も丹新ビルサービスとの契約ということであるが、最近の実績はどうか。</p> <p>複数年契約とすると、もう少し応札者は増える可能性はないか。</p> <p>作業員に必要な資格が何かあるのか。</p>	<p>昨年の応札者数は2者である。</p> <p>別の者であり、今年度は入札参加申し込みをしていない。</p> <p>その者については、確認していない。</p> <p>空調設備だけ別契約としていたが、すべて合わせたほうが、受注者としても一括して庁舎の管理ができるという効率化の点と、発注者側からも合わせることによって契約金額が少しでも安価になると見込んで一括の契約とした。</p> <p>今のところは入札公告の時期を早めるとか、公告期間を延長するとか、そういうところに対応していきたいと考えている。</p> <p>当関が算出した積算価格とA者の見積価格の間にはそんなに大きな差はなく、これが一般的な価格と認識しているが、落札者の見積価格はそれより相当安い。</p> <p>落札者に話を聞くと、企業努力によって人件費を抑えているとのことであり、当関の仕様でも何か設備を用意させるようなものではないため人件費によるところが大きいと考える。</p> <p>平成22年度から3年連続で丹新ビルサービスとなっている。</p> <p>複数年契約であれば、そういう可能性もあると思うが、当然、予算の裏付けが必要となる。</p> <p>必要な資格として「第三種電気主任技術者」があり、同資格を有する者の中から当関の保安業務担当者を選び、所管の中部近畿産業保安監督部長に届け出る必要がある。</p> <p>加えて、空調設備についても責任者の資格として、冷凍機械責任者、電気工事士を置くとはいっているが、この資格は、多くの方が持たれている資格であり、特別な条件とはなっていない。難しい条件は先に述べた第三種電気主任技術者を確</p>

意見・質問	回答
	<p>保するというところである。</p> <p>冒頭部分で、他者との契約が先に決まったため、入札参加を辞めた者は、この主任技術者をそちらに派遣するため、当関との契約に手が回らず入札参加を辞退している。</p> <p>このことから、今後、入札時期を早める方法は有効な手段と考えている。</p>

意見・質問	回 答
<p>契約件名：源泉所得税の税制改正関係封入等業務</p> <p>契約相手方：株式会社ジップ</p> <p>契約金額：4,587,781円</p> <p>契約締結日：平成24年4月2日</p> <p>担当部局：大阪国税局</p> <p>神戸税関の案件も同じと想像するが、入札を毎年続けると、徐々に値段が下がり、かつ実際の落札価格は公表される。</p> <p>翌年に応札を求めても、前年度の契約業者が今年度も同額程度での応札を考えているのならば、辞退を考える業者が存在するのではないかと考える。</p> <p>そうであれば、現在の一括調達契約を分割調達又は複数年契約等調達方法を変更しない限り、また来年も同じ業者になると思うが、どう考えるか。</p> <p>業者は機械を効率的に回したいと考える。</p> <p>案として、4月の作業物引渡日から、履行期限までの期間を長く設定することで、機械の空いている期間に業務が可能となることが考えられるため、入札金額を下げてくるかもしれない。</p> <p>一概には言えないが、一生懸命入札を続けると、一番安い値段を示した業者が継続して落札する可能性がある。</p> <p>グループ分けによる分割調達の場合、同一業者が2グループとも落札したときは、2グループとも同一業者と契約するのか。</p> <p>過去グループ分けによる分割調達を行っていたときは、別々の業者が落札したのか。</p> <p>調達を分割して複数者の入札を誘導したが、その結果、全体のコストが上がるのであれば1者応札を解消しても意味がなく本末転倒となる。</p> <p>本案件のような1者応札案件は、入札制度を導入している目的を実現するという意味において、</p>	<p>本案件は、以前は2グループに分割していたが、3年ほど前に一括調達したところスケールメリットが出て割引率が上昇した。</p> <p>前年、入札金額と落札金額にかなりの開きがあった業者は本案件の参加を見合わせたと思われる、また、前年二番手の業者は、今回、機械の日程が合わなかったため入札参加を見合わせたと聞いている。</p> <p>業者への聴取によると、フィルムラッピングは紙封筒に比べてコストが少し安い。また、業界全体として現在はフィルム包装を使用することが多くなっているとのことであった。</p> <p>仕事としては以前に比べて拡大していくと思われ、逆に価格面についてはある程度競争性が働くものと考えている。</p> <p>今後、以前のようにグループ分けによる分割調達を行うこと、また、公告期間及び作業期間の延長について検討していく必要があると考えている。</p> <p>ただ、作業期間については行政としての発送期限があるため、ある程度の限界はある。</p> <p>そのとおりである。</p> <p>そのときは、別々の業者であった。</p> <p>今回の案件は1者となったが、業種的には拡大している分野なので、公告の期間をきちんと確保することによって1者応札は解消すると考えている。</p> <p>価格面については、どの案件も同じことがいえ</p>

意見・質問	回答
<p>前年より価格が下がっているという点で健全性が確保できていると言えることから健全な1者応札と見るしかない、あるいは見た方が良いのでは、と考える。</p> <p>価格が下がっている以上は、やはり、実現はしていないけれども競争が意識されて入札価格が決められていると思われる。</p> <p>逆に上がるときがきっと難しい問題に直面することになると思うが、1者応札を解消すべきなのか、あるいはコストを抑えるべきなのか、その判断はどうか。</p>	<p>るが、限界が来ると考える。</p> <p>ただ、その限界が来るときというのは、今回の案件で言えば、ビニールを使うので、もともとの石油製品の価格が上がるとき、それから、業務に携わる人件費の高騰が見込まれるときとなるので、それを反映すればおのずと予定価格も上がり、落札金額もどこかのタイミングで上がるものと考えられる。</p>