

財務省第12入札等監視委員会
令和4年度第4回定例会議議事概要

開催日及び場所	令和5年6月20日(火) 福岡合同庁舎 本館5階 共用第2会議室	
委 員	委 員 大橋 敏道(福岡大学 法学部教授)	
	委 員 柴田 祐二(柴田公認会計士事務所 公認会計士)	
	委 員 森 裕美子(森総合法律事務所 弁護士)	
審議対象期間	令和5年1月1日(日) ~ 令和5年3月31日(金)	
契約締結分の概要説明	審議対象期間に係る契約締結分及び契約実績状況調書の概要を説明	
抽出事案	4件	(備考)
競争入札(公共工事)	1件	契約件名 : 令和4年度佐賀第2合同庁舎ガス吸収冷暖房機修繕工事 契約相手方 : 株式会社菱熱 (法人番号 3290001017474) 契約金額 : 2,255,000円(税込) 契約締結日 : 令和5年1月5日 担当部局 : 福岡財務支局
随意契約(公共工事)	-件	—
競争入札(物品役務等)	3件	契約件名 : 電子申告ゲート案内業務及び旅客誘導案内業務ほか業務委託(単価契約) 契約相手方 : 株式会社JTBビジネストラנסフォーム (法人番号 9013301015946) 契約金額 : 8,437,000円(税込) 契約締結日 : 令和5年1月18日 担当部局 : 門司税関
		契約件名 : 長崎税関本関電話交換機等の購入及び設置一式 契約相手方 : OKIクロステック株式会社 (法人番号 6010701001991) 契約金額 : 5,440,600円(税込) 契約締結日 : 令和5年2月6日 担当部局 : 長崎税関
		契約件名 : 事務用イスの購入 契約相手方 : 株式会社福助屋 (法人番号 3290001016237) 契約金額 : 8,961,700円(税込) 契約締結日 : 令和5年2月21日 担当部局 : 福岡国税局
随意契約(物品役務等)	-件	—
うち応札(応募)業者数 1者関連	2件	契約件名 : 令和4年度佐賀第2合同庁舎ガス吸収冷暖房機修繕工事 契約相手方 : 株式会社菱熱 (法人番号 3290001017474) 契約金額 : 2,255,000円(税込) 契約締結日 : 令和5年1月5日 担当部局 : 福岡財務支局
		契約件名 : 電子申告ゲート案内業務及び旅客誘導案内業務ほか業務委託(単価契約) 契約相手方 : 株式会社JTBビジネストラנסフォーム (法人番号 9013301015946) 契約金額 : 8,437,000円(税込) 契約締結日 : 令和5年1月18日 担当部局 : 門司税関
委員からの意見・質問 それに対する回答等	次ページ以降のとおり	
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
【事案 1】 契約件名 : 令和4年度佐賀第2合同庁舎ガス 吸収冷暖房機修繕工事 契約相手方 : 株式会社菱熱 (法人番号 3290001017474) 契約金額 : 2,255,000円(税込) 契約締結日 : 令和5年1月5日 担当部局 : 福岡財務支局	
1者応札。また、当該冷暖房機の保守業務についても、(株)菱熱との契約が複数年続いており、競争性が働いているかについて確認したい。	
本件の工事内容は主に部品交換であるが、保守契約の業務範囲で対応できなかったのか。	保守契約の仕様書に、業務範囲は1万円程度の部品交換までと定めている。今回交換した部品は10～20万円と高額であり、保守契約の対象外となる。 なお、故障するか分からない高額部品を保守契約に含めると、契約金額が高くなるため、別途発注した方が費用は安くなると考える。
保守業務は部品交換を伴うものが多いと考えるが、大半は1万円程度の部品交換になるのか。	保守業務で交換している部品の金額がどの程度か把握していないが、1万円を超える場合は別途発注する。
契約相手方から参考見積書を徴しているが、見積金額は一般的な金額と言えるのか。また、契約相手方が入札金額を見積書の金額より下げた理由をどのように考えるか。	交換部品は一般に流通しておらず、冷暖房機製造元の大手企業Aが指定する特約店を通じて部品を調達せざるを得ない。契約相手方は当該特約店であり、また当局も値引き等を考慮しない価格での提出を依頼していることから、提示された金額は一般的な金額と考える。 また、入札金額を見積書の金額より下げた理由としては、契約相手方も開札までは1者応札であることは知らないため、落札したいという思いから金額を下げたのではないかと考える。
契約相手方以外の業者でも参考見積書を提出できるのか。また、契約相手方以外の業者でも交換作業は可能か。	他者でも見積書の提出は可能であるが、部品を特約店から調達する必要があるため、特約店の見積金額よりも高額になる可能性が高い。 また、他者でも交換作業は可能である。しかしながら、保守業者とは別の業者が部品交換を行い、作業後に交換部品に関わる不具合が生じた場合、交換作業業者と保守業者との間で、不具合の原因をめぐってトラブルが発生する可能性がある。保守業者以外の業者からは、このようなトラブルを避けるため入札に参加しないという声があった。
交換部品の資料として、大手企業Aとは別会社の製品カタログを添付しているが、この他社製品を使用しているのか。	他社製品を使用しているが、特約店を通さなければこの製品は調達できないと聞いている。
本件工事に当たり、部品を交換しなければならぬと判断したのは誰か。	本件に関し、保守業者から冷暖房機異常の報告を受け、業者とどのような打ち合わせ等を行ったかは把握していない。しかしながら、庁舎に勤務する職員の健康管理上、分任支出負担行為担当官が部品交換は必要と判断したと考える。

意見・質問	回 答
【事案 2】 契約件名 : 電子申告ゲート案内業務及び旅客誘導案内業務ほか業務委託(単価契約) 契約相手方 : 株式会社JTBビジネス・トラスト フォーム (法人番号 9013301015946) 契約金額 : 8,437,000円(税込) 契約締結日 : 令和5年1月18日 担当部局 : 門司税関	
1者応札で高落札率であり、予定価格の算出が適正であったか、競争性が働いているのか検証する必要がある。	
1者応札となった理由・事情は何か。また、一般競争入札の実施に当たり関係業者への声掛けはどの程度行ったか。	業務委託期間が2か月(R5.2.1～R5.3.31)と短期間であったことが主な原因と考えている。一般競争入札実施に当たり、複数者に声掛けをしたものの結果として1者応札となった。
1者応札等の事態を解消する方策としては何が考えられるか。	令和5年度における同業務の委託契約に関しては、通年契約であることに加えて、一般競争入札実施において、本件入札時に声掛けした業者に対して声掛けを実施した結果、本来落札者以外の者の競争参加につき実現できた。したがって、現状では、同業務の委託契約については、1者応札という事態は回避できているものと考えている。
契約期間が2か月と短くなったのは、新型コロナウイルス感染症対策緩和の影響を踏まえた結果ということか。	そのとおりである。入国旅客の上限撤廃が令和4年10月から実施されたところ、その影響による入国旅客数の推移を鑑みて委託期間を設定したものである。
同様の業務は、令和3年度は新型コロナ禍の影響により契約していないとのことだが、令和2年度以前の受託者はどのような者か。また、その者への声掛けの状況はどうか。	本件落札者と別だが、同グループに所属する会社と聞いている。同社にも声掛けはしたが、本件は、落札者が担当することとなった旨聞いている。
令和2年度の本委員会定例会議において審議した、令和2年度の同業務委託契約は1者応札だったところ、その後、応札者を増やすために執った方法はあるか。	同業務委託契約の令和元年度一般競争の際に声掛けした業者に対して声掛けを実施した。

意見・質問	回 答
【事案 3】 契約件名 :長崎税関本関電話交換機等の購入及び設置一式 契約相手方 :OKIクロステック株式会社 (法人番号 6010701001991) 契約金額 :5,440,600円(税込) 契約締結日 :令和5年2月6日 担当部局 :長崎税関	
低落札率であるため、予定価格の算出が適正であったか、低落札率となった原因等を検証する必要がある。	
予定価格の積算が適正か。市場価格調査の際に2社から見積書を取得しているが、余りに両社の価格に開きがないか。 もっと複数社から取得すべきだったのではないか。	両社の価格に開きがないかという点については、A社は自社製の電話交換機を提案した。一方B社は、日立製を納品する見積りであったことから、機器の仕入額に大きな開きが出たことが原因と考えられる。 もっと複数社から取得すべきだったのではないかという点については、計4社に参考見積書の作成・提出をお願いしたが、2社からは対応不可との回答であったことからA社とB社の2社からの見積書提出となった。
落札業者の見積内容は、大幅な値引きの結果、機器費が非常に廉価であり、他方で、工事費が非常に高額だが、このような内容となった事情が何かあるのか。また、大幅な値引きをされている機器の性能、品質等に問題は無いのか。	機器費については、自社製品であることから大幅な値引きが可能であったと確認している。他方、工事費が非常に高額であることについての事情は特にないということを確認している。 大幅な値引きをされている機器の性能、品質等に問題は無いのかという点については、本事案の電話交換機等の更新から本日まで1度も不具合は発生していないという点と、落札業者のホームページを確認すると、電話交換機のページに今回提案・納品されたものと同じ機器がメインで紹介されており、同社が販売に力を入れている機器であることが確認できることから、性能、品質等に問題は無いと考える。
市場価格調査において2者の見積書を徴しているが、価格の差が大きい。1社については、取引上通常入る値引きが入っていない可能性はないか。	2者の価格差については上記のとおりである。 1社については取引上通常入る値引きが入っていない可能性はないかという点については、参考見積書に記載の金額については、値引き後の金額を記載したとのことであり、値引きが入っていないということはない。

意見・質問	回 答
【事案 4】 契約件名 : 事務用イスの購入 契約相手方 : 株式会社福助屋 (法人番号 3290001016237) 契約金額 : 8,961,700円(税込) 契約締結日 : 令和5年2月21日 担当部局 : 福岡国税局	
高落札率であり、また、類似案件で同一業者の落札が続いているため、予定価格の算出が適正か、競争性が働いているかを検証する必要がある。	
従前使用していた事務用椅子は、資料1「仕様書」の「規格・仕様(明細)」に載っているメーカー2社の物なのか。	従前使用していた事務用椅子については、種類や調達年度が異なるため、K(株)、(株)U、(株)O、(株)Iの商品である。
落札業者により納入された事務用椅子は、従前と同じメーカーの物なのか。	今回、落札業者から納入された事務用椅子は、従前と同じメーカーの商品ではなく、仕様書に記載していた参考物品と同じメーカーの商品である。
資料6「予定価格調書」で参考としているメーカー2社について、事務用椅子に関しては他にも多種多様なメーカーがあると思われるが、この2社に限定している理由は何か(この2社でないとしない何か特別な事情があるのか)。	役職に応じて6種類の椅子を調達しており、予定価格調書で参考としているメーカー2社は、仕様書に記載している参考物品のメーカーである。 事務用椅子A、B、Cで調達数量の92.5%を占めるため、予算面のほか、従前使用していた椅子の状況等を踏まえて仕様の検討を行い、当局が求める条件を満たすP(株)の商品を選定している。 また、事務用椅子D、E、Fは、特に劣化が激しい一部の椅子のみ更新対象としたことから、既存品の規格と同等となるK(株)の商品を選定した。 仕様書記載のメーカーは、あくまでも参考物品であるため、仕様を満たしてさえいれば、他メーカーの商品納入を妨げるものではない。
応札者が少ない(2社のみ)原因・事情はどのようなものが考えられるか。関係業者への声掛けはどの程度行ったのか。	開札が2月10日で、納入期限が3月末というタイトな日程に加え、会計年度末の繁忙期と重なったことが原因として考えられる。 また、事務用椅子は納品時に現地での組立加工等が必要となり、搬入・搬出作業もあることから、調達数量が多い今回の調達については、納品日の作業員確保が困難という事情もあった可能性がある。 関係業者への声掛けについては、窓口へ来局した業者に対して入札参加勧奨を行ったが、電話等による勧奨は行っていない。
調達日程がタイトであったところが、ほかの会社が入札を辞退された理由に関係するのかなと思うが、もう少し余裕のある時期にできなかったのかなと思ったのですが、この年度でやるかやらないかみたいな話と連動しているんですか。	本来であれば、発注見通し等に掲載して、計画的に調達を行いたいが、予算事情が非常に厳しいため、本来業務に必要な予算を確保することが最優先となる。 会計年度当初に職員用の備品購入予算を確保することは非常に困難であり、予算執行の優先順位として最後になってしまうため、調達時期が年度末頃になってしまっているというのが実情である。

発注見通しを出していない割には、発注個数が非常に多いが、もう少し調達しやすい個数で入札を行うことはできなかったのか。

調達数量が一番多い事務用椅子は、同じ役職の職員が使用するものであり、仮に半分に分けて調達したとしても、次の調達がいつできるかがわからない状況であったことから、確保できた予算内で個数を優先して調達を行ったというのが実情である。

【委員会の審議結果】	
(第1事案について) 保守業者以外の業者が、部品交換の競争入札に参入し難い状況であることは理解した。一方で、第3者の観点からすると、工事(部品交換)の必要性や予定価格の妥当性について疑問がある。専門業者でないと分からない部分もあるかもしれないが、発注者としても知識・ノウハウを蓄積し、工事の必要性及び予定価格の妥当性を検証できる体制の整備を要望する。	
(第2事案について) 契約期間がイレギュラーであったために1者応札となった事情は理解できたが、他税関の同業務委託の落札結果を見ると、同業務を受託できる業者は多数あるものと思料される。 令和5年度において1者応札は解消できているが、更に幅広く声掛けすることを望みたい。	
(第3事案について) 低落札率の原因については、参考見積書を取得した業者の数が少なかったことが主な原因と言える。すべての電話交換機メーカーの見積書を取得し予定価格算出の精度を上げるべきであったと考える。	
(第4事案について) 今回の案件のように納期がタイトで大規模な調達の場合、対応できる業者が限定されることが予想できたと思われる。同一業者の落札が続くことは、競争性の観点から望ましくないため、メーカー系列の大手業者を選んで声掛けするなど、より応札者の数を増やすよう対応されたい。	