

財務省第13入札等監視委員会 令和7年度第2回定例会議審議概要

開催日及び場所	令和7年12月16日(火) 熊本地方合同庁舎B棟7階第1会議室	
委 員	塚本 晃大 (塚本晃大法律事務所 弁護士)	
	朝田 とも子 (熊本大学 法学部 准教授)	
	山西 佑季 (熊本県立大学 総合管理学部 准教授)	
審議対象期間	令和7年7月1日～令和7年9月30日	
抽出案件	4件	(備考)
競争入札(公共工事)	2件	契約件名 : 今津留住宅8号棟屋上防水改修工事(改2025) 契約相手方 : 株式会社大分大栄 法人番号 : 5320001011397 契約金額 : 4,939,000円(税込) 契約締結日 : 令和7年8月27日 担当部局 : 九州財務局
		契約件名 : 沖縄地区税関船員詰所及び車庫解体工事請負契約 契約相手方 : 株式会社丸内 法人番号 : 5360002017084 契約金額 : 9,130,000円(税込) 契約締結日 : 令和7年8月27日 担当部局 : 沖縄地区税関
随意契約(公共工事)	0件	—
競争入札(物品役務等)	2件	契約件名 : 宮崎県総合博物館内における展示会開催に係る運営業務委託 契約相手方 : 株式会社MRTアド 法人番号 : 3350001005472 契約金額 : 3,520,000円(税込) 契約締結日 : 令和7年9月5日 担当部局 : 熊本国税局
		契約件名 : 沖縄国税事務所業務センター室移転に係る電話機等の購入 契約相手方 : 株式会社沖縄エジソン 法人番号 : 6360001000239 契約金額 : 7,590,000円(税込) 契約締結日 : 令和7年9月1日 担当部局 : 沖縄国税事務所
随意契約(物品役務等)	0件	—
うち応札(応募)業者数 1者関連	3件	契約件名 : 宮崎県総合博物館内における展示会開催に係る運営業務委託 契約相手方 : 株式会社MRTアド 法人番号 : 3350001005472 契約金額 : 3,520,000円(税込) 契約締結日 : 令和7年9月5日 担当部局 : 熊本国税局
		契約件名 : 沖縄地区税関船員詰所及び車庫解体工事請負契約 契約相手方 : 株式会社丸内 法人番号 : 5360002017084 契約金額 : 9,130,000円(税込) 契約締結日 : 令和7年8月27日 担当部局 : 沖縄地区税関
		契約件名 : 沖縄国税事務所業務センター室移転に係る電話機等の購入 契約相手方 : 株式会社沖縄エジソン 法人番号 : 6360001000239 契約金額 : 7,590,000円(税込) 契約締結日 : 令和7年9月1日 担当部局 : 沖縄国税事務所
委員からの意見・質問、 それに対する回答等	以下のとおり	
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>【事案1】</p> <p>契約件名：今津留住宅8号棟屋上防水改修工事 (改2025)</p> <p>契約相手方：株式会社大分大栄</p> <p>法人番号：5320001011397</p> <p>契約金額：4,939,000円(税込)</p> <p>契約締結日：令和7年8月27日</p> <p>担当部局：九州財務局</p> <p>総合評価の具体的な内容と決定方法、その妥当性について説明願いたい。</p> <p>入札を辞退した者の辞退理由は何か。</p> <p>本工事は技術的な工夫の余地があまりなく、規模感としても大きくなりが総合評価落札方式とするメリットはあるのか。</p> <p>総合評価落札方式を始めたのはいつからか。</p> <p>評価基準及び得点配分の設定は、どこが行っているのか。また、アレンジをしたり複数の選択肢から選ぶといった作業はあるか。</p> <p>総合評価加算点算定表の委員会評価とはどういう意味か。</p> <p>委員会の構成員はどういう方で、どのように選定しているのか。</p> <p>総合評価落札方式を年3件実施している理由は何か。</p>	<p>総合評価落札方式における評価項目は、①企業の能力等②技術者の能力等③ワーク・ライフ・バランス等の推進に関する指標④質上げに関する指標の4項目で、各項目の評価点と応札額から評価値を算定し、予定価格を下回った応札者のうち評価値の最も高い者が落札者となる。</p> <p>本事案の落札者の評価点は予定価格を下回った3者の中で最も高く、かつ、最も安価な応札額となつていてから妥当なものと判断している。</p> <p>予定していた技術者が配置できなくなつたためと聞いている。</p> <p>財務省における総合評価落札方式は、試行段階であることから、習熟度を上げていくため、なるべく判断に恣意性が入らないようなものの中から年3件程度を総合評価落札方式としているところである。</p> <p>平成30年からである。</p> <p>評価基準及び得点配分の設定は、理財局の事務連絡に基づき行っており、当局独自で設定しているものはない。</p> <p>総合評価委員会を開催し、評価委員3名で評価したものである。</p> <p>評価委員は調達事案の関係部署から選定することとしており、本事案においては発注部署である宿舎担当の第三統括国有財産管理官、行政財産統括担当の管財統括第二課、契約担当の会計課から各1名を選定した。</p> <p>理財局からの事務連絡に基づき、前年度と同程度の実施を求められているものである。</p>
<p>【事案2】</p> <p>契約件名：宮崎県総合博物館内における展示会開催に係る運営業務委託</p> <p>契約相手方：株式会社MRTアド</p> <p>法人番号：3350001005472</p> <p>契約金額：3,520,000円(税込)</p> <p>契約締結日：令和7年9月5日</p> <p>担当部局：熊本国税局</p> <p>一者応札となっている要因は何か。</p> <p>価格に妥当性があるか。</p> <p>落札率が高い理由はなにか。</p> <p>タレントブッキング費の算出はどのように行ったか。</p> <p>業務内容の専門性は何か。</p> <p>契約業者が専門性のある業務を実施できるのはなぜか。</p> <p>トークショーの開催効果は何か。</p> <p>本業務で作成した動画は本業務のみで使用するのか。</p>	<p>本業務は酒類に関する展示会の設営及び運営であり、業務内容に専門性がある等の理由から一者応札となつている。</p> <p>見積金額、過去の契約実績及びインターネット情報による市場調査価格から算出した適正な予定価格を基に入札を行い、契約しているため価格は妥当であったと判断しているが、タレントブッキング費については、タレントによって金額の高低差が顕著であり、価格の算定は非常に難しいものがあると考えている。</p> <p>適正に予定価格を積算できていた結果であると判断しているが、3回目の入札で落札していることから、最近の物価高等が影響し、落札率が高くなつたと考えている。</p> <p>過去の契約実績を基に算定している。</p> <p>酒類に関する文章の英訳及びトークショーの台本作成に当たって、酒類に関する専門的な知識が必要になる。</p> <p>契約業者は、過去に酒造組合等が開催する酒類に関するイベントを行った実績があり、酒類に関するノウハウを有していたため、本業務を実施することができた。</p> <p>トークショー開催日は、知名度の高いタレントを招聘したこと、通常の約3倍の来場者があった。</p> <p>作成した動画は本業務のみで使用するが、作成した動画を含め、展示会の様子を動画編集し、当局HP等に掲載する予定となっている。</p>
<p>【事案3】</p> <p>契約件名：沖縄地区税関船員詰所及び車庫解体工事請負契約</p> <p>契約相手方：株式会社丸内</p> <p>法人番号：5360002017084</p> <p>契約金額：9,130,000円(税込)</p> <p>契約締結日：令和7年8月27日</p> <p>担当部局：沖縄地区税関</p> <p>一者応札である理由について。</p> <p>落札率が高い理由について。</p> <p>積算資料による予定価格と市場価格に乖離があったとのことだが、沖縄の建設業が活況である間は今後も同様の状況が見込まれるが、何らかの対策は考えているか。</p>	<p>現在、沖縄では多くの公共事業に加え、リゾートホテルの建設、分譲マンションの建設等の大規模工事が多く、建設需要の高まりにより慢性的な人手不足であると業者から聞き取っている。今回の解体工事は小規模な工事であるため利益に乏しいと判断された可能性がある。実際に複数の建設業者に入札への参加を呼び掛けたものの、実際に参加したのは今回の落札者の1者のみとなった。</p> <p>複数の業者に参考見積りを依頼するも、入札に参加する見込みがないとの理由で断られたため、積算資料により予定価格を算定することになった。しかし入札3回目で落札された結果を見る限り、予定価格と市場価格とに乖離があったものと思われ、結果的に落札率が高くなつたものと思われる。</p> <p>特に人件費においての乖離が大きいと思われるため、公表されている労務単価のみによらず、その他の資料も参考にする等、具体的な対策について今後検討していかたい。</p>

【事案4】

契約件名 : 沖縄国税事務所業務センター室移転に係る電話機等の購入
契約相手方 : 株式会社沖縄エジソン
法人番号 : 6360001000239
契約金額 : 7,590,000円(税込)
契約締結日 : 令和7年9月1日
担当部局 : 沖縄国税事務所

落札率が高く、一者応札となつた理由として考えられることは何か。

仕様書に「沖縄本島内に事業者があり」というのは必須の要件だったのか。

特定の業者しか見積書を徴取しなかつた理由について。

電話機本体の価格設定に関して、見積書依存になっているので、独自に調査して金額の妥当性の検討していただきたい。

移転先に設置されている電話機等のメーカーを取り扱う代理店は沖縄県内に1者のみであったことが結果的に一者応札となつた。また、特定の業者から徴取した見積書の金額を予定価格として採用し、見積書提出業者が落札したため、結果的に落札率が高くなつた。

業務センターは、対面での対応ではなく、電話対応業務になるため、電話機に不具合がないという前提で業務を行っており、障害が発生した場合は早急に対応可能な業者が必須と考えている。

他の業者にも声をかけたところ、移転先に設置されている電話機等のメーカーを取り扱う代理店は沖縄県内に1者のみであったため、結果的に特定の業者しか見積書を徴取できなかつた。

承知した。今後は調査して検討するようにしたい。