

令和5年度 入札監視委員会議事概要

北海道防衛局・帯広防衛支局

開催日及び場所	令和5年9月20日（水）北海道防衛局第1・第2会議室
委員	菊地 均（大学名誉教授） 神谷奈保子（大学客員教授） 大浦 崇志（公認会計士） 北守 一隆（大学名誉教授） 中野 雅文（弁護士）

防衛省発注機関が締結する契約（建設工事等を除く。）に関する審議

審議対象期間	令和5年1月1日～令和5年6月30日	
審議対象件数	97 件	
1. 入札状況について（入札参加資格の設定、指名及び落札者決定の経緯等について）		
抽出件数	8 件	（審議概要） 1 契約状況の説明 2 抽出事案の概要説明 3 抽出事案の審議
一般競争契約	6 件	
指名競争契約	0 件	
随意契約	2 件	
	意見・質問	回 答
○委員からの意見・質問 ○それに対する回答	【抽出案件】 ① 北海道防衛局（4）USB延長ケーブルほか8の購入 ・随意契約で一者応募とはどういう意味か。 ・予定価格はどの様に決めているのか。	・随意契約であっても、今回はオープンカウンター方式を採用したことから、相手方を特定せず、複数者に見積書を提出していただき、一番安価な者と契約する方式であるが、今回のように見積書の提出が一者しか参加しなかった状況が一者応募である。 ・3者から見積を徴取し、一番安価なものを予定価格としている。

・3者見積の依頼先の選定はどの様にしているのか。

・契約方式について、3者見積が出た段階で、160万円を超えていなければ随意契約になるという理解でよいか。

・最近は大抵 Bluetoothなど、無線で通信しており、あまりケーブルを使用しないと思うが。無線機能を付加すればよいのではないか。

・物品の調達で、積算の結果が160万円を超えたら、契約を分けて160万円以下にし、随意契約にするという様なことは考えられるか。

② 北海道防衛局（5）広報誌印刷等（単価契約）

・平成30年度は一般競争入札だったが、その後、随意契約に変わっていることについて、事情を教えてください。

・ずっと同じ業者との契約になっている。価格も結構、他の参加業者に比べると低めになっているが、事情や理由をご存知か。

③ 北海道防衛局（4）砲撃音等自動測定装置更新及び設置等業務

・令和元年度からずっと一者応札が続いている。参考見積は3者から出ているが、見積合わせはずっと一者のみであり、事情など教えてください。

・道内はこの者以外に業者はいないのか。

・協力可能な業者や過去の取引実績のある業者に連絡し、見積書の提出が可能な業者に引受けて頂いている。

・カタログやネットの価格も参考に積算し、160万円を超えなければ随意契約としている。

・最新の Wi-Fiなどがまだ整備されておらず、物理的に繋がなければならない事情がある。局OAは特殊な環境下であり、簡単に仕様を変えられないため、ケーブルを購入している。

・その様な操作はしていない。

・平成30年度は予定価格が少額随契の範囲を超えたため、一般競争入札となった。以降は少額随契の範囲に収まっており、随意契約となっている。

・過去に業者に聞き取りを行ったところ、受注量が多く、会社の規模が大きいため、安価に受注することが可能という回答を得た。

・北海道という地理的な要因もあり、北海道に所在する業者が有利になっているため一者になっていると推測される。

・当該業者以外にも騒音測定機等を取扱っている業者があるこ

○委員からの意見・質問
○それに対する回答

○委員からの意見・質問
○それに対する回答

○委員からの意見・質問
○それに対する回答

・落札率がかなり100%に近い状態、例年だいたい99%だが、積算価格は業者で計算できるのか。

・業務内容に装置の調整があり、専門的な内容になると思うが、細かい参加資格は規定していないのか。

・品質を確保するという点では、何か考えていることはあるか。

・一者応札を無くすのは、なかなか難しい状況だと思うが、何か改善の可能性はあるか。

・参考見積で3者とも、現在使用している機器と同じ会社の製品を提示して来ているが、これ以外の製品はないのか。他の製品で代替できる様なものはあるのか。

④ 北海道防衛局（5）OAネットワーク・システムの運用支援業務

・一者応札、非常に高落札率であることに加え気になったのは、令和3年度に他の業者が参加した際、この時だけ落札率がかなり下がっているが何か事情があったのか教えて頂きたい。

とは確認している。

・市場価格で積算しており、業者もそれに見合った価格で見積書を提出して来ていると理解している。

・参加資格は、全省庁統一参加資格（物品・役務）を有していることとしている。参加申請者は、仕様書を見た段階で、業務を行えるかどうかを判断することができると考えている。

・業者には自社で確実に本業務が実施できるかを判断してもらうために仕様書の中身を丁寧に説明を行うなど、しっかり調整することを心がけている。

・広く周知するべく、ホームページへの掲載や商工会議所に関係業界への周知をお願いする努力をしているが、数年このような状況が続いている。今後も本省や同種の業務を行っている全国の地方防衛局と意見交換等を行うなど、検討していきたい。

・製品としては存在しているが、現在設置している騒音測定機のシステムとの互換性を考えると、他メーカーの製品にすると互換性を確保するための費用が追加で発生することが考えられ、どの業者も既存機器と同じメーカーの製品で見積を提出して来ていると考えられる。

・予定価格も契約価格もホームページ等で公表しており、予定価格を推察して限度いっぱいの金額で応札していると考えられる。令和3年度については、入札会場に入って他にも参加者がいることが分かったところで、

用意した複数の札から安い価格の札で応札したのではないかと推測される。

・令和3年度に参加した業者は何か入札を促したりしたのか。また、その後は特にしていないのか。

・一者応札が続いており、調査できる範囲で、毎年度、入札公告をした際には競争参加資格を持っている、システム保守が出来るような業者にお声掛けはしている。その中に令和3年度の参加業者もいた。営業活動はずっと続けてはいるが、その後や他の業者については、参加頂けていない状況である。

・予定価格を見るとだいたい同じぐらいの金額なので、業務内容は平成30年度以降は基本的に同じという考え方でよいか。

・はい。

・予定価格と契約額がだいたい900万円くらいだが、令和3年度だけは650万円くらいで落札しており、やろうと思えばこの金額で出来るということではないか。

・企業努力の範囲で可能であったと考える。

・業務内容を見ると、年4回の巡回などと書かれていて、ほぼ人件費で固められている様だが、令和3年度は回数が減るなどの状況があったのか。

・業務内容は変わっておらず、予定価格は900万円ぐらいで推移している。

・ずっと落札している業者でなければ出来ない業務内容というわけではないのか。

・技術者が配置できる様な業者であれば、業務は可能である。

・重ね重ねになるが、一者しか入札に参加しない理由があるか。

・営業活動で、業者にご参加頂けない理由等を確認したことがあり、IT関連企業においては技術者の確保が難しく、一般競争入札で次の年に落札出来なければ、技術者を確保しておく余裕がなかなかないので参加は難しい、という様なお声は頂いていた。

・やはり、既に一回、落札率が落ちているので、次の年もその額で出来ないというのは、おか

・はい。

しい。新しい業務が追加されているのであれば理解できるが、やることは決まっているのだからそのまま落ちた金額で継続出来るはず。前と同じ額で出来ない理由を説明してもらわないと。

入札に関してはこの様に99.9%というのはやはりおかしいと思う。限りなく100%に近い。第三者が見た時に、何だろうということを感じる。一般競争入札という前提の下で入札をするわけだから、何か解決できないかなと思う。色々と内部で努力をして頂きたい。

○委員からの意見・質問
○それに対する回答

**⑤ 北海道防衛局（5）局OA
機器用トナー等購入(単価契約)**

・入札は毎年4者くらいが参加しているが、ずっと同じ業者が落札している。しかも99%ぐらいの高落札率になっている。購入対象は特殊なものではないと思っており、それにも関わらず、何故同じ業者がずっと高落札率で落札しているのか疑問を持たざるを得ない。何か事情を把握していたり、意見とか見解あれば教えて頂きたい。

・予定価格は落札業者の見積がベースになっているのか。それとも他の会社の見積も踏まえて、物品毎に積算しているのか。

・落札者の札が何故、毎年一番安いのか理解できない。

・予定価格算出のため、入札参加者も含めた業者に見積を依頼しており、その見積の中で最低価格を採用している。同じ業者が落札するのはその業者の調達能力、物流能力及びトナーの製品自体の仕入価格によるものと考えている。また、あくまで推測ではあるが、スケールメリットを含めてもあまり値引きができない製品なのかと考えており、これらの要因により高落札率になったのではないかと推測している。

・4者から見積を徴取し、一番安価であった落札者の見積を参考に積算している。物品毎ではなく総価で積算している。

・以前、落札業者以外の参加業者に聞き取りをしたことがあり、その業者の話では、落札者は経営規模が大きいため、防衛局がトナーを必要とする時の少量配達に随時対応でき、その中で利益を上げられる数少ない業者であり、また、落札業者は仕入価格を落札者の企業努力で下げているのではないかとの回答

○委員からの意見・質問
○それに対する回答

・過去の推移からすると、今回は大分予定価格が高い。数量が増加しているのか、それとも物品が値上がりしているのか。

・落札者以外の参加者がずっと落札し続けている様な事務機器関係の契約はあるか。

・毎回1位と2位の金額に大差がないのが気になる。あと一声頑張れば落札出来るのに、2位の業者は落札する気がないので、という気がしなくもない。憶測でしかないのだが。

・回答と価格差があまり合っていないのでは。しかもそれが5年も続くと、もう納得出来ないのでは。

⑥ 北海道防衛局（5）千歳飛行場周辺地区撫育管理業務（経常管理）

・業務内容は、事業概要に徒歩巡視、清掃、除草等とあるが、基本的には人件費がメインとなるのか。

・ずっと同じ業者が落札している。見積書は結構多くの業者から提出されているが、今年は一者応札だった事情は何か。

・同じ業者がずっと落札しているが、過去を見ると一者応札ではない年もある。今は2年連続で一者応札となっており、今後入札参加業者が増える見通しが明るくないということか。

・予定価格は見積りで決めているのか。また、見積額は地元の業者の額が最安価となったのか。

があった。

・物品単価の上昇と数量の増加が要因である。

・今は発注案件自体があまりなく、単発で過去に落札している契約はあったが、継続して落札し続けている様な案件はない。

・確かに価格差が小さく、過去にも同じ様な状況が何回かあったので、2位の業者に聞き取りをした経緯があったが、先ほどの回答があったところである。

・業者設定のランクを変えてみたりなど、色々やり方を変えてみてはいるが、結果が変わっていない状況である。

・はい。

・見積提出に協力頂けた業者に、入札に参加しなかった理由の聞き取りを行ったところ、昨今の業界の人手不足で作業員の確保がなかなか難しいという回答があった。

・現状、人手がどこも足りないという聞いており、厳しいのではないかと考えている。

・はい。落札業者は地元の千歳市の業者であり、交通費などの面で安価に見積出来るのではな

○委員からの意見・質問
○それに対する回答

・そうなるこの落札業者以外は、そもそも入る余地がないのか。

・見積書を見ると、千歳市の業者もいる様だが、人手が足りないということか。

⑦令和5年度帯広地方合同庁舎警備業務

・低落札率の要因について説明願いたい。

・同一業者が応札している要因について説明願いたい。

⑧令和5年度矢白別演習場周辺地区経常管理業務

・初回入札で1者辞退により1者応札となったわけだが、この辞退の要因について説明願いたい。

・過去に受注・入札参加した会社に参加していないが、その要

いかと考えている。

・近隣の苫小牧市にも業者はおり、今回の落札業者以外が入札に参加する余地がないわけではない。

・はい。他の業務を請け負っていたりという事情もあるかと思うが、意欲的な業者がいない。

・予定価格の作成に関しては国土交通省の「建築保全業務積算基準」を用いて算定しており、価格については適正なものと考えている。その上で、低落札率については、落札業者の経営努力により、より安価に入札したものと考えている。

・ここ数年、同一業者が落札している状況だが、当該業者は継続受注により、業務内容を熟知しているということが一つ考えられる。また、過去には業者が毎年3・4社参加しているところだが、その中で、同一業者が落札していることに関しては、先ほど申し上げた、業者の経営努力による結果ではないかと考えている。

・2者の応募があったところだが、開札前において、1者が辞退したため、結果的に1者応札となった。その辞退した1者に辞退理由を聞き取りしたところ、配置予定であった管理責任者が体調不良により配置が困難になったため、急遽辞退したとの回答があった。

・業界的に人手不足もあり人員の確保が困難であったこと、そ

○委員からの意見・質問
○それに対する回答

因について説明願いたい。

のほかに価格面で入札価格が低価格となっていることから利益が見込めないのでは参加していないと思われる。過去5年の契約状況資料のとおり令和2年度に新規参入した会社が近年継続して落札している。その入札結果が公表されているため、そのような判断をしたと思われる。

2. 談合疑義案件の処理状況について				
談合疑義案件		0 件		(審議概要) 処理状況を報告
○委員からの意見・質問 ○それに対する回答等		意見・質問		回 答
		・なし		
委員会による意見の具申又は勧告の内容		・なし		
3. 再苦情処理（再説明請求回答）				
再苦情申立件数 (再説明請求件数)		総件数 0 件		(備考)
建 設 工 事	一般競争(政府調達協定対象外)	件		
	公募型指名競争	件		
	指名競争	件		
	随意契約	件		
建設コンサルタント業務等		件		
再苦情申立概要 (再説明請求概要)		申立日	件名	契約方式
○委員からの意見・質問 ○それに対する回答		意見・質問		回 答
		・なし		
委員会による意見の具申又は勧告の内容		・なし		