|  |  |
| --- | --- |
| 意見・質問 | 回答 |
| **〔案件１〕****備品の修繕**　　　**（福井県警察本部）**　ＤＮＡ型鑑定用の機器は取扱業者が少なく、競争性の確保が困難な状況は理解している。　県内唯一の代理店との契約であるが、隣接県にも取扱可能な代理店があったのではないか。　同種の修繕が可能な代理店は、日本全国に多数あると思う。業者への事情聴取や、公募を実施して応募者の有無を確認する必要があるのではないか。　全国を取りまとめると効率的と思うので、警察庁においてこのような処理が可能か検討をお願いしたい。　機器が整備されたのはいつか。　僅か３年で修繕が必要となったのか。 他県でも修繕が頻繁に起こっているようであれば、機器本体に問題があることも考えられるので、次の調達前に確認しておく必要がある。**〔案件２〕** **交通規制情報管理システム機能改修****（警察庁）**　機能改修とのことであるが、今回の契約業者は元々の納入業者か。　今回の競争入札に富士通が参加していないのはなぜか。　予定価格は、どの様な基準で設定したのか。　予算額の積算は、どの様にしたのか。　参考見積を徴した業者はどこか。　富士通からは、見積を徴していないのか。　本システムの機能改修については、何年かおきに順次追加しているのか。　今回の改修作業は、１回目と比べるとどの程度か。　前回の契約業者はどこか。　入札参加者数は１者であるが、他の業者でも改修は可能なのか。それとも地図業者でなければ出来ないのか。　今回は、新規業者なのか。　１５者が仕様書の交付を受けており、それほど特殊な改修でないと思われるが、応札者が１者となった要因について、次の改修までに調査しておく必要がある。**〔案件３〕** **データ解析装置　　　　　（警察庁）**　特定のメーカーの解析装置でないと仕様は満たせないのか。　３者が仕様書を受領し、うち２者は仕様が合わないため辞退しているが、どのような理由があったのか。　ソフトウェアはどこが作成しているのか。　試薬の代理店と契約しているのか。　試薬とは切り離して調達しているが、実質このソフトウェアにより解析しているのか。　仕様が合わないから入札できないという状況は、仕様の問題というよりもソフトウェアの供給によって決まってしまうからなのではないか。　先例の応札者は、試薬の販売を行っている試薬メーカーの代理店なのか。だとすると代理店同士が入札したのか。**〔案件４〕** **フラグメントアナライザー（警察庁）**　６点の物品を同時に調達した理由は何か。別々の調達だから、それぞれ別の会社が入札するのか。　うち３点は不落随契になっているが、基本的に予定価格が厳しく設定されているからか。 フラグメントアナライザーやデータ解析装置は、使用する試薬が決まっているから、メーカーを指定せざるを得ないということか。　予定価格も業者の見積りも決まってしまうと言うことか。　予定価格は、実績が勘案されているのか。 予算額の算出は、過去の実績を使用しているのか。 このように汎用性のない物品については、業者から徴した見積金額による言いなりの状況も否定できないので、コストダウンの努力が必要である。　国内のＤＮＡ型鑑定試薬のユーザーは、警察以外にもあるのか。　アメリカの企業は世界が相手だが、大量購入者として価格交渉することは出来ないのか。　過去の最も安い金額などを予定価格に設定しているならば、円安の状況にある今は、実質的には値下げしているのと同じことか。　予定価格の設定を厳しくすると入札は不調に終わる。不落随契は手間がかかるが短期的な対抗手段は他にないので、選択肢としてやれることはこれだと思う。　例えば、外国警察の購入価格と比較したことはあるか。海外でも調達実績を公表しているだろうから情報を集めてみる価値はある。**〔案件５〕** **液体クロマトグラフタンデム質量分析装置　　　　　　　　　　　（警察庁）**　平成２０年度及び平成２３年度は、何れも理科研(株)が落札しているのか。　非常に高価な装置だが、数年で更新する必要があるのか。　それとも、全国に順次配備している装置か。　それら全部を同じ業者と契約しているのか。　仕様書を見ると、細かく要件が定められているが、これで複数の者が参加できるのか。　新規業者はどのようにして参入すればよいのか。　特定の業者に実績として把握されている情報は、新規参入業者に開示されないのか。　新規参入業者も同じ条件か。　理科研以外の者は利用出来ないのか。　ＤＮＡ型鑑定用の試薬には特許があるが、特許のようなものはあるのか。　結局応札できるのは、ソフトウェアの代理店ということか。　平成２０年度、平成２３年度に調達実績があるが、価格は今回の落札率と同程度で推移しているのか。　価格については代理店の言い値ということか。　海外のメーカーか。　平成２０年度以前に分析装置はあったのか。また、以前はどのような方法で分析していたのか。　別の装置のメーカーはどこか。　１４億円する装置が金額に見合うものか分からないが、価格設定が非常に曖昧な感じがするので、価格を下げる方法を検証する必要があるのではないか。同じような装置を作っている日本企業に、仕様書を見直せる部分があるか教えてもらうと良い。**〔案件６〕** **神奈川県第二機動隊装備品保管倉庫新築工事監理業務委託****（神奈川県警察本部）**　実施設計しているか。　実施設計の契約方法は何か。　監理業務には競争性が無いとのことであるが、実施設計と監理業務が不可分なものであれば、設計と監理を一括して委託することで競争性を確保することは可能と思うがいかが。　工事を実施しないことが想定されていたのか。　そもそも、工事の必要性はどの程度あったのか。　予算の年度の制約からということか。　次の年度になってしまうから、との気持ちは分かるが、理由としては好ましくない。例えば、システム導入後の保守など、あらゆるところで同じ構図が出てきてしまう。　年度が違うから一括契約できないということにはならないのではないか。　別契約を問題にしているのではなく、競争性を介在させた契約の後、必然的に起こるものを随意契約していることが問題なのではないか。　最初の設計業務の入札が、後の監理を含めて契約しているということなら新しい取り組みとして評価できるが、違うのであれば総合評価の入札とするべきではないか。　神奈川県警察本部では、他の工事の監理業務についても、設計業者と随意契約しているのか。　警察庁はどうか。　このような契約方法は、むしろ多額の予算を要するということが、現在の随意契約を行う前提となっているのか。　設計と監理に一体性があると考えているのであれば、一括契約として入札に付し、履行された部分の対価のみを払うこととすれば良いのではないか。委託契約なのだから、履行していない部分の対価を払わないのは当然である。　そうだとすると、不可分性はないのではないか。別々の契約として競争性を確保するか、一括契約にして競争性を確保するかのどちらかだ。神奈川県警察本部の言う設計と監理は不可分だから随意契約しているという理屈付けは難しいと考える。**〔案件７〕** **高画質デジタル映像伝送システム(1)外５点　　　　　　　　　　（警察庁）**　契約業者のキャノンマーケティングジャパンの参考見積価格はいくらか。　１回目の入札は、参考見積価格より下げて応札しているのか。　参考見積の最安価の業者はどこか。　総合評価方式の入札であるが、仕様は参加した７者全てがクリアしているか。　競争入札比較表の総合評価値の欄にキャノンマーケティングジャパンの２回目の数字しか記入されていないがなぜか。　落札率がかなり高いが厳しく査定した上で予定価格を設定したということか。　商品そのものに特殊性はなく、市販されている物品の購入のように見受けられるが、応札した７者の入札金額に開きがある理由は何か。　本件の調達は更新によるものか。　特殊性を要する部分は、新たに開発しなければならないものか。　参加者のほとんどが２回目の入札を辞退しているが、どのような理由が考えられるか。　このような結果を見ると、予定価格を算定するために徴取する参考見積は当てにならないということか。**〔案件８〕** **衛星通信用IP端局設備（1形）用IP端局装置IP端局装置（本体部）外７点****（以下「８」という。）　　（警察庁）****【関連契約】****衛星通信用IP端局設備Ｇ（1形）（5）****（以下「８－１」という。）（警察庁）**　「８」と「８－１」の違いは何か。　何れも更新か。　予備機ということは、使用していないのか。　補正予算で購入したものか。　あえて予備機を購入したのか。　「８」の契約は９９.８％、「８－１」の契約は９３％と、契約率に差があるのはなぜか。　「８－１」の契約率が「８」よりかなり低いのはなぜか。随意契約は予定価格に達するまで小刻みに交渉していくはずなので、普通は９３％にはならないと思うが企業努力によるものか。　１者応募であるか。　「８－１」の契約は１８億円なので、契約率が１％違うと金額にかなりの差が生じる。どうして９３％になったのか、今後の契約に役立つことはないか等の経緯を分析する必要があるのではないか。　他者の参入が１００％ないとは言えないということであるが、仕様はどの程度までオープンにできているのか。元の機械は日本電気株式会社製であるが、他者が参入することを前提としているのか。　競争に参入させるための障壁を除外していかなければならないのでは。　既存の設備と整合性を持たせなくてはならないので、製造業者から許可を得なければならないということか。　発注者としては、どこが限界でどこまでが開示されないと参入できないということを認識し、明確にした上で発注するべきであり、それが金額に反映してくるものと思うが、仕様の中で示しているのか。　競争性を持たせるために公募という制度を使用するということか。　製造業者が技術を独占している秘密の部分を開示しなければ、新規参入の障壁は解消されないのでは。**委員講評**　新規参入により競争を促進する余地は十分にある。警察庁としても仕様の問題を始め、業界の販売状況等の情報を把握し、積極的な競争を高めるための地道な努力が必要である。　外国の特許等に押さえられて競争性がないものについて、適正価格であることをどのように説明すればよいか、工夫して考えていきたいと思う。　少額の案件でも、いろいろな議論が交わされるので、大きな契約において改善を要するところまで広がる意見が出されることもあると思う。 | 　隣接県の代理店からは見積書を徴していない。この機器の修繕価格はどこの代理店でも同額と見込まれ、また、県外の業者ともなれば旅費が発生し、総額は高くなるものと判断される。　次回、同種の案件があった場合には、検討をする。　検討する。　平成２２年２月１８日に警察庁から中央調達により整備されたものである。　調査する。　当初の納入はハードウェアとソフトウェアに分かれており、いずれも富士通によるものであるが、ソフトウェアの一部、地図ライセンスについては、トヨタマップマスターである。　不明である。　見積金額が予算額を超過したため、予算額を予定価格とした。　参考見積の金額に０．７５を乗じたものである。　トヨタマップマスターと日本電気の２者から参考見積を徴し、安価な方を採用した。　徴していない。　今回で２回目である。　前回の改修は２，１００万円、今回の改修は４２０万円である。　富士通である。　納期や価格を無視すれば、おおよそのコンピューターメーカーなら可能であるが、新規業者には価格面で勝負にならないと思われる。　トヨタマップマスターは、以前からの取引業者である。　電話で確認の取れた日本電気から、価格が折り合わない旨の回答があった。入札辞退の３者からアンケートの回答があり、何れも「仕様書の内容が自社の業務に該当しない」との内容であった。１５者の中にはこのような業者が多かったと思われるが、次回の改修に向けて調査する。　特定のメーカーということではなく、性能を満たしていれば良い。　どの部分が仕様と合わなかったのかは調査していない。今後は、確認することとしたい。　警察のＤＮＡ型鑑定で使用している増幅試薬のメーカーが作成している。　そのとおりである。　メーカーのソフトウェアを使用しなければ解析は出来ない。　平成２３、２２年度に調達の先例がある。平成２３年度は４者に入札説明書を交付し、応札者は２者であった。平成２２年度においては８者に入札説明書を交付し、応札者は２者であった。今回は、その２者のうちの１者が応札したが、他者がなぜ応札が出来なかったのかは確認していない。　そのとおりである。　平成２４年度に９式整備した機器に係る一連の物品をまとめて公告した。　予定価格の設定が厳しいため落札者がいなかった。　機器は限定されるが、代理店は複数ある。　今回の予定価格は、予算額になっている。　業者の見積金額である　警察で行うＤＮＡ型鑑定は指定された試薬を使用しており、現在、増幅に関する試薬は１種類しかないことから限定的になっている。アメリカの他の会社でも増幅試薬を作っており、日本警察におけるＤＮＡ型鑑定の適否について科学警察研究所で確認しており、適正と判断されれば試薬が２種類に増えて競争性は確保されるが、その時期は未定である。　補足であるが、公開プロセスの場で試薬の調達に関する議論があり、都道府県毎に調達しているものをまとめて調達すれば安くなるのではないかとの意見を踏まえ今年から実施している。しかし、為替の問題から入札が不落になるなど、効果は確認できていない。根本的には、試薬が１種類という問題があり、他の試薬が使用できるか検証する必要がある。これについては増幅して試薬の反応の仕方を見ないと、同じＤＮＡで異なる反応が出てはいけないので、科学警察研究所のほか犯罪鑑識官の方でも加勢しており、来年にはある程度の見通しが立つと考えている。　警察がほとんどであるが、大学の法医学教室などもある。　交渉しているものの単価は下がっておらず、現在は円安のところ、単価は据え置かれているが、独占状況にあるので、どれだけ交渉しても価格は変わらない。　円高の局面で単価を下げなかったので、円安の局面においても単価は上げていない。　確かに不落随契には手間や時間を要するが、国としては厳しい価格設定で折り合いを付けなければならないので努力したい。　明確にはない。　そのとおりである。　平成２０年度は４７都道府県警察と北海道４方面本部に５１式を納品し、平成２３年度については、必要性の高い県に１式のみ納品している。　平成２０年度の調達では、９者から問い合わせがあったが、応札したのは理科研(株)のみであり、平成２３年度についても９者ほど入札説明書を取りに来たが、理科研(株)とバイオシスの２者が応札し、どちらの年度も理科研(株)が落札した。　データ処理部のToxIDソフトウェアという毒物が何であるかを迅速にヒットさせる解析ソフトが平成２０年度に導入した装置の影響を受け、実質的に質量分析装置とデータ処理部のソフトウェアについては、メーカーは１者だけの対応になるが、代理店は複数が参加可能である。　特異的な装置を別のメーカーから入手するのは厳しいが、それ以外の装置は標準的であるため、別のメーカーのものを利用することは可能である。　これまでに応札した業者にも情報開示をしておらず、手探りの入札となっている。　同じである。　理科研、薬研社は代理店で、特異的な装置として利用できるのは、サーモサイエンティフィック社のみである。　ソフトウェアに著作権があると思う。　専属の代理店はなく、理科研、薬研社のどちらでも可能である。　平成２０年度は古い機械ということもあり、若干安価となっている。　特異的な装置はメーカーの設定価格が反映されてしまう。　アメリカである。　ガスクロマトグラフという別の装置を使用していたが、ここまで正確なものではなかった。一方、液体クロマトグラフは、ガスクロマトグラフに比べて非常に高感度で分析できるという利点があり、公判維持のためには２種類以上の手法で分析する必要があった。　　日本の島津、アメリカのパシェット、ヒューレッド・パッカードなどがある。　妥協可能な部分まで仕様を落とし、メーカー間で競争させることを検討する。　委託している。　入札である。　一括契約したとしても、実施設計後の工事入札が不調の場合は、監理業務ができないという状況が生じるので、これを回避するために分離している。　工事しないと言うことではないが、入札は１回目も２回目も不調（不落）となり、結果的に随意契約した経緯がある。東日本大震災以降、このクラス（小規模）の工事は敬遠されて不調となる場合が多い。　工事の必要性が無いと言うことではなく、入札が不調になるケースが非常に多いということである。工事実施が翌年度にずれ込む場合があり、設計と監理が同一年度内に完了しない場合が起こり得るということもある。　建設工事そのものは明許繰越できるようになっているが、工事そのものが始まらなければ監理業務は次の年度になってしまう。だからといって契約を分けるというのは別の問題だと思うが、そこまで見越した上でどうするのか、という議論は存在する。　　初年度にシステムを導入するような総合評価においては、保守についても価格評価する場合があるかもしれないが、現状では、システムの導入と保守は別契約になっている。　以前に評価していただいたシステムも一括契約ではなく、確か保守の方は随意契約であったと思う。本件の監理業務は最初の設計業者が内容を把握しているという理由から随意契約したものである。　監理業務は工事契約を締結してからでなければ発生しない。まず設計し、工事が着工になってから監理業務を委託するというのが通常の流れである。本件の場合は、工期が短かったため、手戻りがないように合理性を追求した結果、随意契約になったと思われる。　工事契約の締結後、内容を一番把握している設計業者と随意契約している。　全国を調べたことはないが、第三者監理という考え方から、入札している場合もあると思う。この方法は意図伝達の部分に価格の上昇を伴うので、予算要求の段階から執行を考えておく必要がある。　あくまでも、設計業者が最も内容を熟知しているからであり、適法な建築物を造るためには、設計業者が何らかの形で関わってくるのが主流である。　同一年度内での履行が困難になった場合、翌年度の予算が確保されるか否かの保証はなく、執行停止なども起こり得ることから、工事の着工に合わせて監理業務を契約するものと考えている。　どちらも入札できれば良いと思うが、監理業務を入札しようとする場合は、設計に係る資料を開示しなければならない。その際に意図伝達を必要とするため、価格の上昇に備え予算措置しておかなければならないので、研究して契約方法を見極めたい。　３億９，２３０万円である。　参考見積より下で入札しているが、予定価格には達しなかった。　キャノンマーケティングジャパンである。予定価格については、機器ごとの内訳を提出してもらっているので、各機器の価格と調査した市場価格とを比較して安価なものを採用しており、積算金額はキャノンマーケティングジャパンの参考見積の総額よりも低くなっている。　全てクリアしている。　総合評価の場合は、入札金額が予定価格を下回っていないと評価出来ないためである。　設定を厳しくした結果である。　カメラ等は汎用品を使うが、本部側の装置には映像専門の特殊機器があり、その部分で差が生じたものと思われる。　新規の調達である。　特殊な部分といっても、放送事業者等のプロが使用しているものであり、既存の機器の組み合わせで導入可能な範囲である。　各業者が得意とするメーカー、分野を勘案した１回目の入札金額に開きがあったことが要因と思われる。　参考見積以外の部分について、市場価格を調査して単価を照合するなど、予定価格の検証に最大限の努力をしている。　「８」は警察本部にある既設の機械に増設する構成品であり、「８－１」は警察本部の代替施設に設置する一式の機械である。　新規である。「８－１」については、既存で同じものがあるが、代替施設の予備機として新規に購入するものである。　通常は、使用していない。　　そのとおりである。　予備機という言い方は正確ではなく、災害等で警察本部が機能停止となった場合、警察学校等の代替施設で指揮を執らなくてはならないことから、代替施設での通信を可能とするために設置する機械を購入したものである。　「８」は、参考見積を査定した価格と前年度の実績価格とを比較して安価な金額を積み上げたが、予算額の方が低かったため予算額を予定価格としたもので、１回目は予定価格に届かず２回目に落札したものであることから、契約率が高い結果になったと思われる。　業者が、１回目から予定価格を下回る９３％の見積書を提出してきたものであり、業者側の積み上げが純粋に予定価格を７％下回っていたもので、企業努力と言える。　公募を実施した結果、他に申込者がなかったものである。　分析してみたい。　製造物品であるため、おそらく他のメーカーでは参入できないことが前提である。しかし、それでも参入するという業者が全くないとは言い切れないことから公募を実施したものである。　公募の要件として、製造メーカーから必要な知的財産、技術情報の提供が受けられる証明を取得すれば、競争に参加することは可能であるとしている。　そのとおりである。　装置の内部は、設計していく中で決まる部分が多く、業者に委ねる必要があるため、仕様で全てを示すことは難しい。　業者間でしっかり連携して新規参入するということであれば、受け入れて競争入札する仕組みとなっている。　最初の調達の際に広く意見招請し、なるべく汎用性のあるものを導入していくための努力が必要であると思う。 |