|  |  |
| --- | --- |
| 意見・質問 | 回答 |
| **〔案件１〕**  **寝具リース**  　　　　　　**（会計課）**  　この契約は、毎年度締結しているのか。  　毎年度１者応札か。  　契約金額の200万円はかなり安価だと思うが、他の省庁等における同様の契約金額等について確認したことはあるか。  寝具リースであることから、特別な業者でなくとも応札可能と思われるが、価格が安すぎるため、なかなか他の業者が参入できないということか。  毎日、配達するのか。  　予定価格の設定は、前年度の実績価格を採用しているのか。  　前年度の落札業者も同じか。  **〔案件２〕**  **暗視サイト**  **（会計課）**  　予定価格の設定に当たり、契約業者であるイヨンインターナショナルからも見積書を徴取しているか。  　当時の見積額はいくらか。  　見積書を徴取した残りの３者は、最終的に入札に参加した５者の中の３者か。  　他の３者の見積額はいくらか。  　この暗視サイトは、基本的にカタログ商品か。  　そうすると、業者からの見積書は定価をベースに積算する仕組みか。  　納品された機材の性能は、仕様を満たしているか。  今回、安価で調達できたのはギリシャメーカーが参入してきた偶然のチャンスを拾い上げた結果ということか。  今後も競争入札の形式をとっていくことにより、このようなチャンスを拾い上げることが可能になるので、引き続き競争性の確保に努めていただきたい。  入札説明書には、暗視サイトのほか照準器が記載されているが、これは関連品か。  　入札を辞退した業者に辞退理由の調査をしていると思うが、その理由としては、仕様を満たしていないという回答があったくらいか。  　対応できないということか。  　次回同じものを調達するとき、この値段で予定価格を設定すると、調達できなくなる可能性もあるということか。  **〔案件３〕**  **エンジンカッターⅠ型**  **（会計課）**  　予定価格の決定方法は。  　見積書の最低額を予定価格としたということか。  　実際の落札額4,349万4,500円が、落札業者が提出した見積額か。  商議を経て、２度入札したとのことだが、資料を見る限りでは３者が応札して１回目で落札したことしかわからない。  予定価格は２度とも同じか。  　実質的には入札はするが、見積もり合わせで決めているようなものではないか。  　予定価格を決めるために見積もりを徴取するということは、発注者側で一定の業者を選定しているということで、一般競争入札のシステムからかなり遠ざかってはいないか。  　本調達の入札に参加している３者については、他の調達案件でも度々見かける業者であり、紙での入札をしているとなると、透明性をもう少し確保することを考えるべき。  　１度目の予定価格はいくらか。  　これは予算額を基にしたとのことであるが、予算額はどのように決定するのか。  　どちらも業者の見積価格を参考としていながら、結局、1,000万円程度高い金額で落札されてしまうとなると、どのようなメカニズムが働いているのか気になる。  　インターネットでの価格比較等、独自の判断も必要と思う。  **〔案件４〕**  **コッヘルセット、テントセット、簡易トイレセット及び担架セットⅢ型**  **（会計課）**  　本案件の４契約は、いずれも応札が２者で、かつ、落札率100％で櫻護謨が契約している。入札に参加しているのは、櫻護謨、廣瀬商会、帝商の３者のみで、先ほどのエンジンカッターも１番が帝商、３番が櫻護謨であり、全て100％落札であった。  　抽出案件を見ると、櫻護謨は10件落札しており、うち９件が100％落札、帝商は４件落札しており、うち３件が100％落札である。100％ではない案件も100％に近い数字である。これは、形は競争入札のとなっているが、実際は競争性が確保されているとは思えない。  　ごく一般的なものに、同じような業者しか参加していないということに問題があると思う。  １度目の入札は何者応札しているのか。  そうなると、ますます同じメンバーの中で入札が動いているという印象しか受けない。  外から見ると非常に不自然に見えることは間違いない。  新規参入については、非常に価格に響いてくるのはわかっている。こういった一般的な案件で決まった業者しか入ってこないというのは、やはり参入を促す努力が足りない。  **〔案件５〕**  **エクスキャストサービスプロバイダ利用料（その他、関連契約18件）**  **（関東管区警察局）**  　関連18案件はどうして随意契約になったのかを説明いただきたい。  　県によって、専用回線料の契約相手方が違っているのはなぜか。  　回線ごとに参入してくる業者が変わるため、複数の業者と契約していることになっているのか。  　警察地理情報システムについては、全ての携帯電話会社と契約をする必要があるのか。  　犯人の位置を特定するのではなく、捜査員の位置の情報ということか。  　捜査員がＮＴＴドコモの携帯を持っているということでよいか。  **〔案件６〕**  **国家公務員給与計算システム保守７式**  **（近畿管区警察局）**  　近畿管区内６府県にも導入されているとのことであるが、本システムは国家公務員のためのものか。  　近畿管区警察局のほか、中部管区や四国管区も契約しているようだが、これ以外の管区では別の業者が入っているのか。  　請負業者は複数あるということか。  　現在請け負っている業者は、従業員数人の個人経営の会社ということか。  　小さな会社だと何時対応できなくなる不安があるのではないか。  　来年度は別の業者に依頼するのか。  　平成２～３年頃に現行システムは導入したとのことだが、20年にもわたり使用していると、かなり陳腐化してくのではないか。  　システム自体、処理する内容は導入当初とそれほど変わっていないということか。  　来年度以降使用するソフトは、競争入札での調達か。  　本案件とは別に、警察庁人事・給与関係業務情報システム移設等という案件があったが、こちらとの関連性は。  **〔案件７〕**  **帯域保証型イーサネットサービス１－(1)（その他、関連契約４件）**  **（三重県情報通信部）**  　契約一覧表には落札率100％、入札者数４となっているが、別の資料（契約概要）には落札率47.9％となっているのはなぜか。  　先の案件は、契約一覧表は随意契約となっていた。  　こちらには契約一覧表のみ提供されるので、案件を抽出する場合、落札率と応札者数、そして金額以外に判断材料がない。  契約概要に入札参加業者を対象拠点別にグループ化するとあるが、これは入札の応募者と予想される業者を一定数特定して、指名競争入札のような形でグループ化するということか。  本案件は、落札率47.9％で、かなり予定価格より下がっている。予定価格は業者から見積もりを取ってのものか。  グループごとの業者数は。  契約一覧表に記載のある４者か。  本案件は、この業者以外にはできない業務か。  本案件を見ると、５件の契約がこの４者で割り振りされている気がするが、競争はあったのか。開札調書には、落札率61.8％、39.6％と書かれているが。  それぞれ予定価格は業者の見積もりから決められるのか。  そうすると業者も結構ふっかけて見積もりを出してくるということか。それで実際の入札になると30％台で落とせると思うが。  　当然、業者はまともに出しているのか。  　契約一覧表の記載の仕方は検討していただきたい。  **〔案件８〕**  **大阪府警察警察犬訓練センター(仮称)新築工事（その他、関連契約３件）**  **（大阪府警察本部）**  　建物工事で落札率が99.9％。しかも、１回目で決まったことが不思議だが、何か理由はあると考えているか。  　要するに業者がその辺りを踏まえて積算した結果がこうなったということか。それと、発注側で積算した結果がほとんど一致するということが不思議だ。  　入札公告に入札説明書を交付する期間が示されているが、６月２日から６日までの５日間だけであり、これは短すぎるのではないか。また、説明は行っているのか。  　法的には問題なくとも、これだけの金額の工事に関しては、周知を図る期間が短いと思う。  　この工事は、建築物、機械設備、電気設備、監理業務と４つ別々に発注しているのか。  　これらの工事は、一括ではなく分割して発注すべきなのか。  　入札･契約状況調書では、旭営繕建設㈱は辞退となっているが、契約一覧表では応札２者、説明会参加３者となっている。旭営繕建設㈱の辞退はどの時点でのものか。  　入札手続中の辞退ではないということか。  　そうすると、入札･契約状況調書に記載があるのはなぜか。  　入札の際、参加者の名簿等は作成するのか。  　札は入れないということでよいか。  **委員講評**  　競争を活性化させるためには入札の公告を充実させることが必要である。また、業者を限定してしまうことで競争が働かなくなるので、金額の多寡に関わらず工夫することが価格の低減化につながるはずである。  　予定価格の決め方は非常に難しい。案件によっても違うし、再度入札が必要となると手間も時間も費用もかかる。この辺りが非常に難しいし、透明化も図らなくてはいけないというところで、どこで折り合っていくべきか、いつも考えさせられる。  　これからインフレが本格的に起こってくると、不落不調による随意契約がおそらく増えてくるだろう。一方、インフレだからといって安易に予定価格を上げるのも問題があると思うので、過渡期には  大変ご迷惑をおかけするが、不落不調による随意契約を恐れずに、予定価格を厳しく設定してほしい。  　３番、４番の案件は、特定業者のつながり、関係が問題になってきそうでいろいろと調べなくてはいけないような気がしている。実際に談合しているのかという話になると、談合を証明するのは非常に難しい。では、どうするのかというと、ある程度100％の契約が続いているなど、外形的な標準形式で入札から排除できるようなシステムも入札の透明化のためには必要になってくるのではないか。 | そのとおり。  　平成22年度までは２者の応札があったが、平成23年度からは１者のみの応札であった。なお、平成27年度分については２者の応札があった。  　他の省庁等について確認したことはないが、平成27年度分の入札において、２者間に100万円近い差が出ている。  そう思う。  また、配達箇所が複数の上、箇所ごとの所要数が少ないなど、コスト面での負担が大きいと思う。  毎日交換を要するものは、一週間分をまとめて配達してもらっている。  そのとおり。  そのとおり。  徴取している。  約２億8,000万円であった。  そのとおり。  ３億3,000万円、３億7,000万円、４億5,000万円であった。  そのとおり。  そのとおりと思われる。  先日、現場に赴き確認を行ってきたところであり、書面と現物の検査の結果は仕様を満たしていた。  結果的にそうなった。  引き続き取り組んでいく。  個々のもので、関連性はない。  そのとおり。  入札公告した時点では、暗視サイトという名称のみの公告であり、実際に仕様を確認した段階で、自社が扱っている製品の性能等が違っているということで辞退したと聞いている。  そのとおり。  その可能性はある。  各業者の見積書を参考に決定している。  最低額の見積書を基にしている。  本案件の調達に当たっては、２度入札を実施しており、１度目の入札は４回実施したが不落のため商議をしたもの。このときは商議の結果が予定価格を下回らなかったため契約に至らなかったもの。この際の商議見積額がこの価格である。  １度目の入札が不落となったことに伴い、再度公告して２度目の入札を実施したもので、２度目のデータしか残らないため、このような表記となったもの。  ２度目の予定価格は、商議見積書を基に作成したもの。  １度目の入札は見積書の額が予算額を超過していたため、予算額を基に予定価格を設定したもの。２度目の入札は、最終的な商議見積書を予定価格の基にしたものである。  官報等により公告することで、競争させる原理を働かせている。しかし、案件によっては扱う業者が少なく、競争力を働かせることも難しいものもあるので、今後は、広く業者に知らしめることで事が足りるのかを含め、入札手続について検討していく。  税込み3,990万4,999円である。  以前から指摘を受けているように、業者から見積書を徴取し、査定率を乗じて算出している。  予算額は、項目によっては要求時における見積金額に一定の率を乗じた額で落札されるとの見込みで計上しているが、警察庁独自で査定しすぎているものもある。  今後は、質は落とさないようにしつつ、可能な限り汎用品に近づける工夫をしていきたい。  本案件の４契約も先ほどのエンジンカッターと同様、１度目は不落となり、２度目は商議見積書を予定価格の基にしたものであり100％落札という結果である。  一般競争入札であっても、予定価格が1,300万円に満たないものは政府調達対象額に達していないため官報には掲載していない。したがって、当庁のホームページに掲載し、合同庁舎内に貼り出すことにより公告をしているので、業者が見ていないと思われる。  それぞれ１度目は、コッヘルセットが櫻護謨のみ、テントセットは櫻護謨と帝商の２者、簡易トイレセットは櫻護謨のみ、担架セットは櫻護謨と帝商の２者である。  現時点においては、警察庁のホームページに掲載しているとしか言いようがなく、これまで応札してきた業者に同業者にも声をかけてくれとは言えない。  ご指摘のとおり。今後、新規参入も含め具体的に検討していきたい。  承知した。引き続き努力していく。何とか参入業者を増やして、競争力を確保していきたい。  専用回線料については、元々、原則一般競争入札をし、長期継続契約を結んでいるものであり、当初契約の次年度以降は随意契約として整理しているもの。  例えば、新潟であれば東北の業者も参入してくるため、業者も変わってくる。  そのとおり。  これは、捜査員が所持する携帯電話なので全社との契約は必要ない。  そのとおり。  そのとおり。  ６府県の情報通信部に設置されており、国家公務員対象のものである。  コミュニケーションデザイン以外の業者が入っていると聞いている。  平成25年度の保守契約締結に際し、現行システムの保守契約を継続する場合と別会社のシステムを新規導入する場合と経費を比較検討したが、このときの別会社というのが、他の管区に入っている業者であった。  そのとおり。従業員は数人と聞いている。  実際、平成26年度をもって廃業すると聞いている。  既に警察庁から給与計算システムソフトが中央調達で納入されており、来年度以降はこちらを使用する。  システム導入時はちがうＯＳを使用していたが、Windows導入時にバージョンアップしている。  そのとおり。給与事務としてやるべきことは基本的に変わっていない。しかし、法令改正等に対応したバージョンアップは毎年実施している。  警察庁での入札であることから、近畿管区警察局では関知していない。  手元に資料がないため詳細不明だが、政府全体で取り組んでいる国家公務員の給与システム関係と思われ、全く別物である。  契約一覧表については、先の案件でもあったとおり、長期継続契約として当初契約した後の次年度以降は、年度ごとに契約するため、平成26年度であれば契約締結日を平成26年４月１日として記載している。そのため、落札率についても、次年度以降は同じ契約金額となるため、予定価格と同額の100％と記載しているもの。  　本案件は先の案件と同様の契約であったが、誤って長期継続契約の当初契約部分を記載してしまった。  　入札前に、まず公募を行って、応募してきた業者にどの地域ならサービス可能かを提示してもらい、グループ化して入札を実施したもの。  　なるべく競争に参加できる業者を多くするために行ったもので、まずは対応可能なところを調査し、その対応可能なところと提示した業者を全部横並びにし、なるべく同じ条件で競争できるような形でグループ分けしたもの。  　グループに分け、業者から見積もりを徴取し、その最安価のものを採用した。  　本案件のグループは４者。  　そのとおり。  　入札前に公募を行っているので、手を挙げた業者である。  　かなり低い落札率であり、競争は働いていると思われる。  そのとおり。  　業者も入札に参加するからには落札しようとするので、入札額を抑えているのではないかと思われるが、見積もりを徴取する際には、内容をしっかり精査等するようお願いしている。  　そのとおり。  　承知した。  　東日本大震災の復興事業の本格化及び国の緊急経済対策などの影響により、建設工事需要が増加し、人手不足により労務単価が高騰したことによると思われる。  　入札に参加したもう１者については、１億500万円であったことから、高落札率ではあったが、予定価格に近い額が１回目に出てきたものと考えている。  　入札の日程については、公告の開始日が平成26年６月２日であって、設計図書の交付は公告後速やかに行うということで６月２日から６日までの５日間とし、その都度説明を行ったもの。その後、競争参加資格確認資料等を17日までに書面で提出させ、さらに10日後の27日に入札を実施したもの。  　今年度は４月に労務単価が変更になったことに伴い、積算を見直すなどの作業が必要となり、発注までの期間が長引いてしまったところであり、３月末までに完成させるにはこの日程が限度であった。なお、指摘のとおり期間が短かったということはあると思う。  　そのとおり。  　この規模の工事になると、通常、新築の場合は建築、機械設備、電気等に分けて発注するものであり、改修工事等の場合は、作業工程や作業エリアが重複するので、建築工事内に設備工事を取り込んで発注するが、今回のように敷地が広いときには分けて発注することもある。  　これは設計図書を確認した後に、管理技術者が配置できないとの理由で辞退となったもの。  　そのとおり。  　当日、応札に来て、その段階でもう一度辞退届を提出したため記載したもの。  　作成している。  　そのとおり。入札の前に辞退届が提出されたもの。 |