

第14回会計業務検討会議（第1部：契約案件の審議）概要

〔案件1〕 駐車場整備工事 一式（関東管区警察学校）

- 【委員】 工事内容としては簡単であるため、競争性が働くと思った。どのようにして予定価格を積算したのか。
- 【回答】 関東地方整備局の積算と参考見積を比較し、関東地方整備局の積算を採用した。また、詳細な工事内容及び図面については、特記仕様書に添付している。
- 【委員】 参考見積りは何者から徴取したのか。
- 【回答】 2者から徴取した。うち1者は入札を辞退している。
- 【委員】 参考見積りを提出したのに、なぜ入札しなかったのか。
- 【回答】 辞退理由としては、現場代理人が配置できないために辞退することだった。
- 【委員】 オリパラ関連施設整備事業等による人手不足はわかるが、このような事態は今後あり得るのではないか。対応策はあるのか。
- 【回答】 仕様書を取りに来たのは3社だった。このほか3者に電話をかけ参加を募ったが、いずれも人手不足であった。当方としても、多くの業者に入札していただくため、声かけを実施している。

〔案件2〕 高度警察情報通信基盤システム用データ端末サービス（関東管区警察局）

- 【委員】 本体システムを落札したA社が通信の事業者としてB社を選定しているが、システム選定時に回線経費等、将来の経費も考慮して選んだのか。
- 【回答】 本体システムは総合評価落札方式で契約しており、回線経費等は加点項目とした。
- 【委員】 本体システム調達時は、A社以外に応札はあったのか。
- 【回答】 2者応札があり、A社がB社を選定し、C社がD社を選定している。
- 【委員】 公告でB社以外の事業者が参入できるか確認しており、非常に丁寧にやっていると思うが、実際にB社以外が入る可能性はあったのか。
- 【回答】 本案件に限らず、競争が激しい分野の調達では、公募の条件にA社から特許や権利、技術を譲渡するという証明書を提出する条件となっている。A社とB社間の取引はあると思うが、仮にD社がA社と折衝して将来を見越しよりよい提案をする可能性もある。よって契約の内容に応じて、少しでも可能性があれば、公募を実施している。
- 【委員】 複数年契約ということで、使用料について見直しができるかとされているが、どのようにするのか。
- 【回答】 仕様書では2年毎としており、市場価格を調査して比較検討する。
- 【委員】 通常のビジネスであれば、見積書が出れば自社で検討し、価格交渉をする。本案件

の場合は、言い値でやっている感じを受ける。発注者として独自で努力する必要があるのではないか。

【回答】 前述のとおり、本契約は総合評価落札方式であり、性能以外にも金額を加点の一つとしているため、そこで競争性が働いていると考える。

また、市場価格調査については、一般ユーザー向けのサービスと今回の見積書を比較したところ、台数の規模等を考慮しても安価であったことから、価格については、妥当と判断した。

システム調達の際は、総合評価で提案されているので、そこで縛りがかかっており、価格が低減された状態で見積書が提出される仕組みになっている。

〔案件3〕 IPR形基地局制御装置A(IPR-BSA-Ia/24)(2)外150点(情報通信企画課・通信施設課・会計課)

【委員】 型番が異なるが、類似の契約件名があり、同じ業者と契約しているものがあつた。契約はまとめられないのか。

【回答】 平成27年度の最初の調達時は全体のシステム構築を併せて行う必要があつたため一括調達している。その後、大企業以外にも無線機の個体を扱う業者があることがわかり、6契約に分けて調達している。

【委員】 更新時の予定価格は適正か。初期の入札額と比較する必要がある。

【回答】 平成27年度と今回では、調達規模が違うので、一概には比較できないが、単価で比較することは可能である。

【委員】 最初に契約した業者が更新時にも契約しているとなると、その更新時の契約額は適正なのか。やはり最初の入札額と比較する必要があるのではないか。

【回答】 予定価格を設定する際には、市場価格を調査して比較検討している。

【委員】 一般的に言えるか分からないが、更新時の方が安くなるのではないか。

【回答】 調達規模、物価の変動等があるので、一概に安くなるとは言えない。

【委員】 納入実績のある業者以外は入札を辞退してしまったとのことであるが、要するに最初に実績を作った業者が続く傾向がある。これをロックイン効果と呼んでいる。最初の時点でロックインされ、その業者の独占になってしまうおそれがある。実績がなくても参入できるようにするための工夫は考えているか。

【回答】 最初の契約業者がそれぞれのシステムのインターフェースを決めているが、その部分については、警察庁に報告されている。次の調達にはそれを公開して、新規業者でも参入できる体制は整えている。

【委員】 潜在的に、この規模で対応できる業者は日本に何社くらいあるのか。

【回答】 4～5者である。平成27年度の入札は、3者であつた。

〔案件4〕 発射模擬・被弾確認装置 外1点（会計課）

【委員】 一般の業者でも作れるのか。

【回答】 E社等で似たものは作られている。ただ、警察で配分している銃器には対応していない。警察の銃器に対応できるモデルを持っているのはF社である。

【委員】 契約業者のG社はこのような分野に強いのか。

【回答】 G社は商社であり、装備資機材等を主に取り扱っている。

【委員】 落札率が高い。2者入札であったが、競争が十分に働いていないのではないのか。

【回答】 落札率98.7%であるが、一部の部品は市場に出回っているものであることから、少し値引きがあったのではないかと思われる。

【委員】 他の業者で製造することは可能なのか。

【回答】 製造できる可能性はあると思うが、既存の銃器に対応できるようなメーカーがなかったのではないかと思う。

【委員】 消耗品のガスカートリッジは、毎年購入するものなのか。毎年購入する物であれば価格の差はあるのか。金額を比較する際は、消耗品は別で考えた方が良いのではないのか。

【回答】 個別に比較はしていない。

【委員】 海外の業者でF社以外の業者もあるのか。国内製品はあるのか。

【回答】 官報公告しているので、多くの国に公告されている。国内製品については、E社が対応可能と思われるが、価格や納期の関係で競争に勝てないのだと思う。

〔案件5〕 無線警ら車（会計課）

【委員】 なぜH社1者なのか。

【回答】 通称パトカーと呼ばれる車両であるが、パトカーは昼夜活動し、架装が多く、耐久性を維持するのが難しい車両である。平成26年度以降、パトカーを製造できるメーカーはH社しかなく、他社が新規参入するとなると、架装やそれに伴う人件費等のコストがかかるため難しいのではないのか。ただ、当庁としても、他社に参入していただきたいので、声掛けはしている。

【委員】 他社が新しく作るのは難しいと思う。そうなるとH社からいかに効率的な調達をするかということになるが、H社との交渉でより効率的にしていく余地があるのか。

【回答】 毎年同じ台数であれば交渉しやすいが、年度によって調達台数が異なるため交渉が難しいところである。しかし、モデルチェンジした際には仕様を検討したり、価格を抑えられないか等の交渉をしている。

【委員】 モデルチェンジの際、性能が上がることもあると思われるが、パトカーに必要なものもあるのではないのか。

【回答】 そのとおり。必要に応じて調整している。

【委員】 ベース車の製造ラインにパトカーの架装等を積み重ねると高くなるのか。

【回答】 高くなると思われる。最初からクラウンパトロールカーという車種で製造した方が断然安くなると思われる。民生品と比較するのは難しい。

〔案件6〕 ハードディスクコピー装置 外2点（情報技術犯罪対策課・会計課）

【委員】 入札参加業者が2者だが、金額の差が3,000円である。予定価格をどのように作成したのか。

【回答】 見積価格と市場価格を比較して作成した。金額の差は3,000円であるが、それぞれ別の商品であった。

【委員】 IT分野の価格については、分かりづらい部分があるが、予定価格をどのように積算したのか整理し、トレンドに沿った下落なのか、予定価格の積算方法に問題があったものなのか、入札額との乖離を見極める必要がある。

委員講評

【委員】 特にIT分野は高額な調達となるので調達改善に力を入れてほしい。

【委員】 IT・サイバー関係については、予算の制約がある中、日進月歩している技術にいかにして追いつくか考えていただきたい。

【委員】 個別の案件については、工夫している。しかし、予定価格の積算等では、もう少し視野を広げ、時系列や何と比較したら連動するものであるか等の視点を取り入れると新しい切り口が見えてくると思う。特に毎年同じ調達をしていると単に値引き交渉をしても業者は動かない。何か別の指標を作れたらと思うのでご検討いただきたい。