

第7回警察庁会計業務検討会議 議事概要

〔案件1〕 平成27年度地理的情報等に基づく新たな交通事故分析手法等に関する調査 (交通企画

課)

- 【委員】 公告は、貼り出しのみ行ったのか。
- 【回答】 ホームページにも載せている。
- 【委員】 公告日数は約2週間であったが、日数が短いと思うが、いかがか。
- 【回答】 特段短いとは考えていない。
- 【委員】 入札説明会があって、提案書の提出まで2週間程度となっているが、2週間で提案書を提出できるものなのか。
- 【回答】 提案書といっても、調査研究を行うための実施体制やスケジュールを示す程度のものであるからそれほど時間のかかるものではないと考える。
- 【委員】 一社応札となった理由は？入札に参加しなかった業者へのアンケートの結果はどのような回答なのか。
- 【回答】 3社からは、社内の業務体制を構築することが困難、他は交通事故管理システムの構築実績がない、仕様書の内容が自社の業務内容でない、ということで辞退したとのこと。
- 【委員】 仕様書には、応札者の条件が記載されているが、この条件は厳しいものなのか。
- 【回答】 厳しいものではない。この条件でも応札可能な業者は複数あると考える。
- 【委員】 仕様書の別表で本実証実験で使用するソフトウェアとして契約した業者が開発したソフトウェアを使用することになっている。このような仕様が契約した業者の優位性につながるということにならないか。
- 【回答】 このソフトウェアを使用すれば、どの業者でもシステムを開発することは可能である。よって、契約した業者しか入れないというものではない。
- 【委員】 契約書には、成果物として知的財産権に関する記載があるが、このような契約の成果物として知的財産権が発生することはよくあるのか。
- 【回答】 このような実証実験を行いながら成果を得る調査研究は、当方としては例がないので不明である。
- 【回答】 調査研究の契約書は、このような形になっているが、知的財産権を主張されることはあまりない。
- 【委員】 予定価格は、業者見積をもとに設定したということであるが、説明会に出席した業者4社に見積依頼をしたということか。
- 【回答】 見積依頼は各社に行っているが、実際に見積を取れたのは契約した1社のみであった。
- 【委員】 そうすると、総合評価方式で契約しているが、実際には1社しか総合評価の対象とならなかったということか。
- 【回答】 そのとおり。
- 【委員】 結果として見れば、総合評価方式にした意味はあまりなかったということか。
- 【回答】 そういうことになる。
- 【委員】 総合評価点88.6点の計算はどのようにするのか。
- 【回答】 技術点は、100点満点でその2分の1が価格点となる。価格点は、1から落札率を引き、それに50点を掛けたものである。この計算方法は、経済産業省が研究開発や調査研究、広報の入札関係で使っている総合評価の方法である加算方式による機械的な計算である。
- 【委員】 26年度、27年度と2年度にわたる継続性の問題はどうか。年度ごとに入札を行っていることは問題ないのか。
- 【回答】 1年目は、有識者の意見を聞きながらどのような分析手法があり得るのか、あるいは

は文献調査やインターネットで海外の状況を調査したりと、まさに調査、検討をするのが1年目である。2年目は、実際に実証実験をして検証をしていくという、性質が全く違う形になる。1年目の調査研究を踏まえて2年目につながるのだから継続性はあるが、業務としては完全に分かれるので年度ごとに契約は行っている。

- 【委員】 では、別の業者が出てきても問題はないということか。
- 【回答】 そのとおり、問題ない。
- 【委員】 前回も同じ業者と契約したのか。
- 【回答】 そのとおり。
- 【委員】 総合評価の中に継続性とか前回の受注の点については、何か評価を受けているのか。
- 【回答】 総合評価項目の中に類似の業務経験ということがあるが、前回の調査研究の継続性ということは特段求めている。
- 【委員】 実質的には、継続性は必要ではないのか。
- 【回答】 こちらとしては、必ずしも前の業者でなければならないとは考えていない。2年目にどの業者が入っても成果をあげてもらえれば問題ないと考えている。

〔案件2〕 電気供給（函館方面分校）（その他、関連契約3件）（北海道警察本部）

- 【委員】 平成17年度から毎年度、単年度で契約をしているのか。
- 【回答】 単年度契約ではなく長期継続契約である。
- 【委員】 長期継続契約にしていることによって安くなっているのか。
- 【回答】 安くはなっていない。
- 【委員】 長期継続契約を結ぶ必要性はあるのか。
- 【回答】 電気事業者法が改正された平成17年4月当時は、供給可能業者が現在の契約業者のみしかなかった。その後、一般的な情勢の変更がなかったので継続して契約している。
- 【委員】 長期契約は、自動継続で続いていくものなのか。
- 【回答】 そのとおり。
- 【委員】 どちらかに異議があれば別に変えることもできるのか。
- 【回答】 長期継続契約は、会計法第29条の12に書いてあるが、基本的にできる、ということになっているので競争性を働かせれば、長期継続契約を変えることは構わない。
- 【委員】 長期継続契約と呼ばれているが、結果的に自動継続であるから長く同じ業者と契約しているということか。
- 【回答】 そのとおり。
- 【委員】 そうであるならば、長期継続契約にする合理性があるのか。
- 【回答】 その点に関しては、こちらとしても長期継続契約としていたことに何ら疑問をもっていなかったのが実情である。今回の審議にあたって、急ぎよ調べたところ、本年4月からの新電力導入に向けて中央省庁の出先機関や北海道庁が検討していることが判明したので、こちらも来年度に向けて検討していきたいと考えている。
- 【委員】 制度の大きな変更があったので、今後は競争性を確保していただきたい。

〔案件3〕 警視庁警察学校総合ビル管理委託（警視庁）

- 【委員】 入札経過調書を見ると3回の入札が行われているが、3回とも落札業者が1位となっている。このような結果で競争が働いていると言えるのか。
- 【回答】 想像の域を出ないが、落札者は、今年度も請け負っている実績業者なので、作業のノウハウ等を知っているのだから安い金額を入れられる可能性はあると考える。
- 【委員】 26年度の契約金額と今回の契約金額に違いはあるのか。
- 【回答】 今回は、若干上がっている。
- 【委員】 予定価格は上がっているのか。

- 【回答】 とのとおり。
- 【委員】 その理由は何か。
- 【回答】 点検内容、機械のオーバーホール、整備内容に違いがあるのでその分の金額増加が発生した。
- 【委員】 予定価格と26年度の実績価格は同じか。
- 【回答】 毎年、国の基準に基づいた積み上げを行って予定価格を立てているので、前年度の実績価格とは異なっている。
- 【委員】 この入札経過調書を見ると落札業者が3回の入札とも首位となって受注している。これで価格競争を今後どのように行っていくのか。
- 【回答】 今後は、公告期間をより長くして多数の業者がもっと参入できるように検討していきたい。
- 【委員】 入札は、紙入札の方法なのか。紙入札だと入札会場に業者が来ることになる。これを電子入札等の業者が会わない方法にすることは考えていないのか。
- 【回答】 昨年12月に本庁に電子入札のシステム端末が入ったところである。順次移行していきたいと思っている。業者側にも入札用のIDの取得等システムを構築してもらう必要がある。こちらとしてはできることから進めているところである。
- 【委員】 業者が顔を合わせると談合の温床になりかねないので、電子入札の導入は真剣に考えていく必要があると思う。
- 【回答】 政府全体の電子調達システムがあるので、そこに登録すると今までに参入していない業者でも当庁の入札案件を見ることが可能であるから、広く業者に募ることになると考える。

【案件4】 外国語ウェブサイトモニタリング及び外国語翻訳(国際テロリズム対策課)

- 【委員】 入札に参加しなかった業者に対するアンケートの中で、仕様書の内容が自社の業務内容でなかったと回答しているが、仕様書の内容のどの部分に対応できないということなのか。
- 【回答】 外国語を翻訳するソフト開発と業務自体を勘違いしていた業者がいたり、毎日サイトをモニタリングする仕様になっているが、毎日モニタリングできる人材を確保できない、というものであった。

【案件5】 IPR形通信制御装置A(IPR-CNTA-I)(36) 外98点(情報通信企画課)

- 【委員】 落札率が低い、その点はどのように考えているのか？
- 【回答】 予定価格が1000万円を超える物品の製造その他の請負契約について、当庁では、60%未満の落札率の場合は低入札調査をしている。本件は、落札率が14.2%であったことから調査を行った。その結果、履行ができるとのことであったので契約を締結している。
- 【委員】 今までの装置が10年以上経過し、老朽化したので更新するということであるが、今度のシステムも同じくらい長く使用するものなのか。
- 【回答】 そのとおり、10年以上は使用する予定である。
- 【委員】 今回の契約は、ほぼ四国管区のみとなっているが、今後は、他の管区でも契約していくのか。
- 【回答】 そのとおり。最終的には全国の更新を予定している。
- 【委員】 次の契約で他のメーカーが入っても問題にならないのか。
- 【回答】 問題ない。仕様書上、四国で調達したものと互換性が取れるもので今後も調達する予定としている。
- 【委員】 今後10年に渡って使用されるということであれば、保守業務に関しても同じ業者が入る可能性はある。

- 【回答】 そのとおり。
- 【委員】 落札率が低い理由を業者に問い合わせしているのか。
- 【回答】 実際に業者を呼び、履行確認をしている。その聴取では、現行の無線システム担当者を担当者に充てる、遊休設備を活用するなど最大限に費用の削減を行ったことでよりコストを抑えることができたとのこと。また、他の業者との激しい競合となるだろうと最大限の企業努力をしたとのことであった。
- 【委員】 予定価格決定の時に落札した業者の見積と予算額を比較して、低い方の予算額を採用して、結果14.2%の落札率である。そうすると最初の落札業者の見積に疑問がある。同じ業者が同じ仕事をすると評価した価格とは思えない。今回、予定価格と比較してこれだけ低い金額になったが、他の管区の契約に関して予定価格の見直しは考えているのか。
- 【回答】 予定価格に関しては、次回整備の時に同じように総合評価をするかわからないが、今後、算定手法等を外部の専門家に聞くような取組をしていきたいと考えており、その知見を採り入れて実施したいと考えている。市販されているシステムではないのでこちらもいろいろ勉強していきたいと考えている。
- 【委員】 見積には詳細な明細がない。入札参加業者の金額も非常に違うので、見積内容を精査してどこに問題があるのか調べることが必要だと思う。総合評価をしても金額がこれだけ低いと形骸化してしまうと思う。
- 【回答】 確かに価格の方が重きになってしまう状況である。
- 【委員】 落札業者は、このような事業に関して実績があるのか。
- 【回答】 そのとおり。実績はある。
- 【委員】 保守のところで競争性が働かなくなることが心配なので気をつけていただきたい。今回は、たまたま遊休設備の活用等で安くなったと考えられるので次回以降の契約を継続的に見ていただきたいと思う。

※以下3案件は、まとめて審議

【案件6】 盛夏通信用作業衣（長袖上衣）男子 外5点（情報通信企画課）

【案件7】 防災出動服 外2点（会計課）

【案件8】 出動服（会計課）

- 【委員】 3案件ともに落札率が100%に近い、また、入札参加者が同じである。このような状況を見ると、一見、競争が働いているように見えるが実際には競争が働いていないのではないかと考える。
- 【回答】 ご指摘のとおり業者がある程度固定していることを踏まえて、盛夏通信用作業衣に関しては、6社程度新規業者に声掛けをしている。
- 【委員】 前回の入札はどうであったのか。
- 【回答】 これら以外の別の業者もいるが、ほぼ同じ業者が参加している。
- 【委員】 実際の入札価格と応札価格が前年の実績に基づいた価格に張り付いてしまっていて適正な競争で価格が形成されているとは考えられない。この固定メンバーで、ほとんど100%に近い金額で落札が続いているという状況のように見える。
- 【回答】 予定価格の積算であるが、やはり実績を使わざるを得ないところはある。しかし、去年の実績であるから、新たな契約をする際は、繊維の価格高騰があったり、仕様の見直しがあれば、あらためて予定価格を積算する方法もあると思う。
- 【委員】 業者に競争をさせて価格を下げていくという機能が全然働いていないという印象である。この品目全体について言えるのではないかと危惧している。
- 【委員】 業者は、すべて縫製業者であるのか、メーカーか。
- 【回答】 実際に自社縫製しているところもあれば、ユニフォーム等をあっせんしているところもある。

- 【委員】 材料の生地は、特定のメーカーのものといった制約はあるのか。
- 【回答】 仕様書上は、生地の内容まで含めて仕様を示しているが、特定の会社の生地を指定しているものではない。しかし、国内を見てもその生地自体を作っている会社が限られているところはあるかもしれない。
- 【委員】 もっと入札参加者を広げるといふ工夫は何かしているのか。
- 【回答】 他のところで参加している業者に声掛けを行うことは今後積極的にやっていくことで動いてはいるところである。
- 【委員】 紙入札でいつも同じ業者が顔を合わせると、必ず談合が出てくる。これをなんとか防いでいくようなシステムを考えていかないと、これがずっと続いていくと思う。

委員講評

- 【委員】 入札の経過を常に注意深く見て、この内容を分析してどういう改善方法があるのかを考えていかないといけないと思う。入札の方法も併せて考えていくべきだと思う。
- 【委員】 これから人件費等が上昇して行って、前年実績だと1回で決まらず場合によっては何回も入札をするようになると思う。手間がかかるが頑張ってもらっていただければと思う。
- 【委員】 今回の案件については、形式上は競争性を整えていても、実際はそうではないのではないかと見られる案件が多かった。もう一つ、この契約で終わりではなくて、今後のことを見ていかなければいけない案件があった。それぞれの案件ごとに努力していただきたい。
- 【委員】 競争があるから価格が適正だと必ずしも言い切れない案件がいくつかあった。そういうものは、結局、市場調査をしてその価格が適正なものであるとこちらが言っていないといけないと思う。市場調査に力を入れていただき、適正な予定価格を設定するというのが入札の基本だと思うので、その点よろしくお願ひしたい。