

第8回警察庁会計業務検討会議 議事概要

〔案件1〕 ヘリコプターテレビ簡易受信装置1個 外1件

(香川県情報通信部、九州管区警察局)

- 【委員】 このような受信装置というのは今までなかったのか。
- 【回答】 そのとおり、今回が初めてである。既存の設備としては、持ち運びがある程度できるものについては整備されているが、簡易的に受信できる装置というのは今回が初めてである。例えば、車の屋根に装置を設置することで簡易的に受信が可能になるという、いわゆる機動性に優れた装置を調達したものである。
- 【委員】 今回は、新しい装置になるわけか。
- 【回答】 そのとおり。
- 【委員】 受信の原理自体は同じなのか。
- 【回答】 そのとおり。
- 【委員】 ヘリコプター側の送信装置というのは、どこのメーカーのものなのか。
- 【回答】 全国で様々なメーカーのものを採用している。
- 【委員】 受信側のメーカーと必ずしも一致はしていないということか。
- 【回答】 そのとおり。
- 【委員】 そうすると、仕様によっては、いろいろなメーカーが十分対応できるということで理解してよいか。機械自体は、通常の実験装置のように思われるが。
- 【回答】 今回調達したものは、車の屋根にアンテナを載せて、車内の受信装置までケーブルを這わせて車内で見るというものである。アンテナと受信装置自体は一般的なものであるが、それをケーブルでつなぐという構造のものがあまり一般的な製品として販売されていないものである。
- 【委員】 装置の電子回路等の問題ではなく、むしろ取りつける器具類の問題ということか。
- 【回答】 そのとおり。アンテナや受信装置本体は、どのようなメーカーでもあるが、それをケーブルでつなぐところが新しいものである。
- 【委員】 金額が高いという印象を受けるが、どのように考えるか。
- 【回答】 調べてはいないが、ユーザー自体が当庁のような機関に限られ、少ないと思われるのでこの金額になってしまうということは考えられる。
- 【委員】 香川も九州も製造メーカーとそこから買って納める業者との競争となっている。それならば、メーカーの方が安いに決まっているという話になる。これを改善する方法としては、他にメーカーを探せるような仕様にすべきと思うが、それは難しいのか。
- 【回答】 もう1者、入札説明書の受領に来たが、先ほど申し上げたアンテナとケーブルの部分が対応できないということで辞退しているということになっている。それがもし例えば、発注ロットが多ければ業者がその部分は対応すると思うが、今回、1件と発注数が少なかったため、業者側で対応できないという判断になったと思われる。
- 【委員】 それならば、落札したメーカーしか対応できないという話になる。
- 【回答】 現状では、そういうことになるかもしれないが、今後、汎用性のあるものが販売されたり、発注数が多くなれば、企業努力して他社も対応できるようになる可能性はあると思われる。

〔案件2〕 指向性スピーカー（警備課）

- 【委員】 予定価格の調査方法で、入札説明書交付業者に見積依頼し、最安価な業者の見積額を予定価格としたとの説明であったが、その業者は入札途中で辞退し、別の業者が落札している。

- 【回答】 推測ではあるが、最安価な見積を出した業者は、入札説明会を実施していないので他に入札者がいるかどうか分らなかった状況で、1回目の入札は様子を見て応札したのではないか。
- 【委員】 自分の出した見積額で当然業者としては入れるはずだが、入札比較表を見ると、そうではないのが不自然である。この業者に確認すべきではないか。
- 【委員】 このスピーカーは、かなり高価なものであるが、一般的に、市場価格を調べられるようなものではないのか。
- 【回答】 予定価格の積算に際し、昨年度からできるだけ市場調査に取り組んでいる。しかし、今回このスピーカーに関しては、あまり市場に出回っていないものであったことから、調査をしたが予定価格の参考にならなかった。
- 【委員】 普通に市場に出回っているものより高性能なものなのか。
- 【回答】 そのとおり。一般の方が買うようなものではない。
- 【委員】 指向性スピーカーは、今まで購入しているのか。
- 【回答】 指向性という形の同じような拡声器は購入しているが、これと全く同機種という形では過去に購入実績はない。
- 【委員】 今まで使っていたものとどの程度性能等が違っていて、コストがどのくらいかかるのかという検証をしてはどうか。
- 【回答】 性能、コスト等に関しては、検討委員会を設けて検証をしている。その結果、指向性スピーカーは、警備の際に非常に有効な資機材であろうとの結論であった。
- 【委員】 このスピーカーは、国産品なのか。
- 【回答】 外国製である。
- 【委員】 サミット警備用ということで、三重県に配備されているが、今後は、他県で使用することもあるのか。
- 【回答】 そのとおり。今後は、他県でも活用する方向で検討している。

〔案件3〕 薬物乱用防止広報用DVDの制作（薬物銃器対策課）

- 【委員】 総合評価の方法を確認するが、落札方式及び評価項目というところで、価格点の配分、技術点の配分を1対2にするとの記載であるが、これはどこかで決まっていることなのか。
- 【回答】 経済産業省の方から、総合評価落札方式をする場合に、1対2という配分でやるよという通知が出ていて、それに基づいて実施をしている。
- 【委員】 価格点の算定であるが、1マイナス予定価格分の入札価格。この価格点の決定も、同じように決まっているという理解でよろしいか。
- 【回答】 総合評価落札方式だと、通信関係は除算式という、マイナスしていくやり方であるが、こちらの関係は加算式ということで、この計算方法で配点をしていくことになっている。
- 【委員】 予定価格の決定方法であるが、提出された企画書を審査し、技術点が最も高いところの見積りを査定した金額を採用する。この予定価格の決定方法も決まっているのか。
- 【回答】 これについては、各省庁である程度裁量がある。一般競争入札なので、そこは各省庁に一般競争入札という中での予定価格の積算ということになっている。ただ、警察庁では、総合評価落札方式なので、どうしても技術点の方をまず見る。技術点で評価をした中で一番高いところの見積りを採用する方法を採用している。
- 【委員】 入札比較表を見ると第1回のうちの順位、入札金額のところの順位がある。順位の欄で、順位が付いてないところがある。これはいずれも予定価格をオーバーしてるところであるが、予定価格をオーバーしているところは、こういう形で順位評価からそもそも外れてしまうということか。
- 【回答】 そのとおり、一般競争入札であることから、やはり予定価格を超えた者については、

除外される。

【委員】 そういうやり方をしている、今回の競争入札については、価格があまりに違っているので、こういう結果になるのは分かるが、これが恐らく、予定価格に近いところで有力な入札業者が固まった場合、価格点でマイナスをしても、総合評価値が高いところというのがどうも出てくるのではないかという気がする。今回については、一番技術点が高かったところが予定価格オーバーでそもそも順位から外れてしまった。今のようやり方をしていると、少しでも予定価格より高ければ外れてしまうので、価格点でマイナスの評価をしても総合点が上だよというケースがどうも出てきそうな気がする。

そういう意味で、予定価格の決定というのが、ある程度裁量で処理できるのであれば、その点については配慮をして、予定価格を少しでもオーバーしてしまったら順位から外れるという扱い、それが直せないのであれば、予定価格の決定自体をもう少し柔軟に工夫するとか、そういう配慮をしないと、せっかく技術点を2対1で振り分けて総合点を出しているのに、総合点の本当に高いところが競争で残らないということになりかねないという不安があるので、予定価格の決定について、その点、配慮するようにしてはどうか。

【回答】 検討する。

【委員】 評価委員は何名いるのか。

【回答】 薬物銃器対策課長以下7名である。

【委員】 委員は基本的に内部の人間ということか。

【回答】 そのとおり。

【委員】 見せる側ではなくて、見る側の人間も委員に採用するという事は検討していないのか。

【回答】 現在の評価委員は、各都道府県警察において広報啓発活動を行った経験を有する者であり、当該DVDを活用し講義する側から見れば、評価する者として最適の人選と考えているが、今後は見る側の意見を反映できるような人選も検討したい。

【委員】 このような映像は、一般にも見られるような形、講習会に使われるが、例えば、今、ポリスチャンネルみたいに見ることができるのか。

【回答】 県警によっては、DVDの内容の一部分をケーブルテレビに載せて、動画として配信しているところもある。

〔案件4〕 通信記録等複写装置（警備企画課）

【委員】 この仕様は、かなり特殊なものなのか。他の業者が参入できないようなものなのか。

【回答】 今回の仕様については、いわばハードディスクの中に入っているデータを違うハードディスクに複製するというものである。同種の物品の調達については、その年度年度によって若干の仕様の変更があるが、過去にも調達実績があるものである。過去の調達においても、2者以上の応札は得られていたところである。今回もそれと同等の調達をしようと考えていたものであり、一つの会社のみを制限を厳しくかけるような仕様ではなかったと認識している。

今回の入札においては、仕様書を交付した業者が合計4者あったが、うち2者は納期の関係で辞退している。あと1者は、仕様の一部について対応できないということであった。その申出のあった仕様については、今後の調達において検討材料としたいと考えている。

【委員】 あとは納期の問題か。

【回答】 そのとおり。

【委員】 その2点を改善して、競争性のある入札としてもらいたい。

【回答】 そのように努めたいと思う。

【委員】 見積書は、どのような内訳で提出されたものなのか。

- 【回答】 内訳としては、本体部分とモジュール、ケーブル、アダプタ、カードリーダーそれぞれの単価を出してもらった。
- 【委員】 単に機器の購入する案件であれば、見積りだけで予定価格を決定するのは問題があると思われるが、実際に積算はできなかったのか。
- 【回答】 昨年度から、いろいろ業者の見積りをまず詳細にもらって、市場調査をするということで努めてはいるが、この案件については、なかなか特殊なもの、一般に流通していないということで市場調査ができなかった。よって、今回、見積りを採用した。
- 【委員】 先ほどの説明で、納期の関係で入札に参加しなかったという話があったが、もっと早く入札公告を出すことはできなかったのか。
- 【回答】 今回の案件は、公告期間は21日間、この建物の1階に貼り出し、警察庁ホームページにも掲載をしている。過去の業者のアンケートでは、公告期間が短いという回答があったので、警察庁では基本的には10日、それを5日間延ばして15日以上公告をしている。今回、3週間でも結果的には短かったというような回答が来ていたということは、今後、そこについては考慮して、もっと延伸するということを考えていきたい。

〔案件5〕 拠点監視システム（会計課）

- 【委員】 この案件は、落札率がかなり低かった。また、仕様書交付業者が15者もいて、実際に参加したのは3者しかいなかったということであるが、これらに関しての理由はどのようなものが考えられるか。
- 【回答】 まず、低入札となった理由であるが、元々本案件はカメラと映像記録装置、それからモニターが主な構成部品になっており、各々の仕様自由度がある。仕様を満たす製品を幅広く探し、より安い製品を組み合わせた業者が落札をしていると考えられる。この装置は26年度にも調達しているものであり、仕様は前年度と同じになっている。予定価格は、前年度実績に基づいて設定をしている。
- 落札額は実績と比較して低く入っていたので、落札業者に対して聞き取りを行った。聞き取りの結果としては、落札業者は前年度も入札に参加していて、前年度応札の時はカメラと望遠レンズの完成品を別々に購入してシステムを組んでいたとのこと。今回はメーカーから高性能の画像センサーが発売されたことを受けて、レンズ、センサー等の部品を調達し、望遠レンズ一体型のカメラを自社で製作することで大幅なコストダウンができたという説明であった。さらに液晶モニターも製品の選定を見直すことで大幅なコストダウンができたということであった。
- 【委員】 落札業者からも予定価格の積算の際に参考見積を出してもらったのか。
- 【回答】 そのとおり。
- 【委員】 実際にはその時の参考見積よりもはるかに低い金額で応札したということになるが。
- 【回答】 そのとおり。
- 【委員】 仕様は、前年度と同じであったが、落札率が下がった。今回は、企業努力で下がったのか、それとも去年が高すぎたのか。
- 【委員】 新しい機種ができて、それによって大幅にコストダウンが可能になったという話であったが、そのところは検証していただきたい。また、前年度の納入台数は今回と同じぐらいの台数なのか。
- 【回答】 前年度は95式で、今回が600式であったことから多少スケールメリットもあると思われる。

〔案件6〕 照準器（会計課）

- 【委員】 この仕様書を見ると、メーカーも決まって、この物と指定したものになるのか。

- 【回答】 そのとおり。
- 【委員】 定価みたいなものがあるということか。
- 【回答】 物が輸入品になるので、輸入元の海外のメーカーからインボイスを取得している。それに物の値段等が載っているということになる。
- 【委員】 その値段は、実際の予定価格積算時も確認はしているということか。
- 【回答】 そのとおり。
- 【委員】 調達する製品は、このメーカーのものと決まっているのか。それともメーカーはいくつかあるのか。
- 【回答】 この製品については、25年度から3年間にわたって継続して調達しているものであり、今回が最後の調達となる。一番最初の25年度に入れた当時では、この物しか条件に見合ったものはなかった。
- 【委員】 これは、どこの国の製品か。
- 【回答】 スウェーデン製である。
- 【委員】 すると、入札しても、輸入品であるから、そこに商社が介在して、金額のダウンも、海外のメーカーがこれだと言うと、だいたいそれで決定してしまうということか。それとも、商社もある程度金額に影響してくるのか。
- 【回答】 書面上のことでしか分からないが、基本的には、海外メーカーが出したインボイスの金額はいじれない。あとは、輸入の関係の輸送費などや、会社の利益の部分は、今回の落札業者の方である程度調整はできるとは思うが、大本の値段は基本的には変わらないということになる。
- 【委員】 そうなると、予定価格の前提の参考見積もほぼ堅いところから出るとということか。
- 【回答】 輸入品の場合の多くは、実際に入札後改めて内訳を出してもらいますが、その時の内訳は基本的に参考見積時に出してもらったものと全く同じものが出てくる。そういう意味で言うと、堅い、変わらないものが出てくることになっていると思う。
- 【委員】 単価的には、前年度と同じ金額か。
- 【回答】 単価は、今回が若干安くなっている。前年度と比べて今回は調達数量が3倍くらい多い。また、為替の関係もあると思われる。

【案件7】 電波を活用した安全運転支援システム（DSSS）の高度化に向けた調査研究（交通規制課）

- 【委員】 この案件は、仕様書を受け取りに来た者が複数いるので、複数に応札する可能性はあったと考えればよいか。
- 【回答】 事業の内容としては、新交通管理システムのサブシステム等を今まで構築していたような業者であれば入札は十分可能だとこちらとしては認識しており、大手であれば複数業者が入札できる内容だと考えている。
- 【委員】 関心を示さなかったのはどうしてだろうか。
- 【回答】 そこは想像であるが、案件自体については、業者の方は、当然、このような入札が行われるということは認識をしていたと思われる。そこで業者がどういう判断をしたかがい知れないが、UTMS協会という枠の中で、これまでUTMSを構築しているメーカーの多くはUTMS協会にも属しているので、協会の枠の中で検討に参画するのと、個社で取るのと、そこは各企業の判断によるものと思われる。
- 【委員】 入札に参加する可能性のある業者というのは、この協会の会員でもあるということか。
- 【回答】 そのとおり。
- 【委員】 会員でもある業者が単独で応募する可能性はあったが、応募しなかったということか。
- 【回答】 そのとおり。

- 【委員】 26年度もUTMS協会がそのような研究をしており、今後2年間、5年計画でこれからも続いていくということか。
- 【回答】 そのとおり。
- 【委員】 UTMS協会の参考見積を査定した額を予定価格としたとあるが、入札比較表を見ると、1回目から3回目まで1割ぐらい下げている。予定価格の積算に際し、参考見積をどのように査定したのか。
- 【回答】 UTMS協会の参考見積は、人件費が大きく見積もられていたので、人件費については市場調査で積算資料を使い査定した。
- 【委員】 UTMS協会というのは、会員はどういう業者が入ってるのか。
- 【回答】 信号機や中央管制システムを請け負ってる業者、車メーカーやナビメーカーが参画をして、様々なITS、UTMSの普及に向けての活動を行っている。
- 【委員】 そうすると、この安全運転支援システムについては、それぞれの業者が研究して、業界で情報交換をしてるといった関係になるのか。
- 【回答】 そのとおり。
- 【委員】 心情的には、協会が研究しているのにそこの会員の一人が、私が一人でやりますというのは言いづらいような雰囲気はあるとは思っているのだが。
- 【回答】 そこに関しては何とも言えない。しかし、個社で取ることのメリットというのもそれはあると思うが、みんなで考えるということにメリットを感じるのか、個社でそれを、自分たちの自由に調整なく、自分たちの方の技術を使って研究を進めるのかということ、それぞれのメリットをどう考えるかということだと思う。決して、個社で参画できないということはなかろうかと思う。

〔案件8〕 警察官採用募集に係るインターネット広告掲載業務（人事課）

- 【委員】 インターネット限定なのか。
- 【回答】 そのとおり。
- 【委員】 この種の契約では、落札率が極端に下がるということは確かにままあることだが、この案件の落札率についてはどのように考えるか。
- 【回答】 過去は、プロポーザル方式で実施していたが、今回から総合評価に変わったので、平成27年度は落札率がそのような結果になったと思われる。
- 【委員】 落札した業者は、企画書提出時の見積額よりも大幅に下げて入札したということか。
- 【回答】 そのとおり。
- 【委員】 見積と実際の入札の時とでは金額が全然違うが、中身は変わっていないのか。
- 【回答】 中身は変わっていない。
- 【委員】 中身は変わってなくて、同じものにこれだけ違う値段がついているという話になるのか。
- 【回答】 企業努力したと考える。
- 【委員】 この広告の効果測定のようなものは何かしているのか。
- 【回答】 効果測定することは困難であるが、1万3000回ぐらい、警察庁の採用のホームページに誘導している。その中に受験者がどれだけいたのか測定が困難であるが、一定の効果はあったと思われる。
- 【委員】 昨年も同じようなホームページで広告しているのか。
- 【回答】 そのとおり。
- 【委員】 昨年と比べての増減はどうか。
- 【回答】 27年度は劇的に増えているが、それは今回の業者がたまたまヤフーやグーグルに関連するサイトと契約していたもので、そこに広告を掲示できたということである。ヤフーやグーグル自体、閲覧数がものすごく多いので、前年に比べると、掲示数も上がり、閲覧数も上がった、というような実績になる。

- 【委員】 その事実は、応募した時には分かっていることなのか。
- 【回答】 そのとおり。提案書の中に、どういうサイトと提携をしているかという情報は載っている。
- 【委員】 それも加味して評価の点数になるのか。
- 【回答】 そのとおり。技術点の点数に加わっている。
- 【委員】 市場価格の調査は行っているのか。
- 【回答】 事前に何者からは意見を聞いた上で仕様書を作成しているので、偏った金額設定にはなっていなかったと考える。
- 【委員】 それはつまり、市場価格が予定価格に反映されてることになるが。
- 【回答】 そのとおり。
- 【委員】 逆に言えば、落差の説明ができないと考えるが。
- 【回答】 そこは企業努力だと思われる。
- 【委員】 市場の価格からいっても、この予定価格というのは、それほどおかしな価格ではなかったと考えるのか。
- 【回答】 そのとおり。
- 【委員】 1回取ったからといって、来年、またこれで有利に働くということは特にないわけか。
- 【回答】 そのとおり。しかし、事業自体は、27年度で終了し、次年度では行わない予定である。
- 【委員】 来年もし行くとすれば、また新たに競争入札に付すという形になるのか。
- 【回答】 そのとおり。

委員講評

- 【委員】 広告宣伝業界は、競争が働いていると考えられるが、専門的な分野の輸入品となるとその商品の価格は介在する商社の利幅が関係し、固定化してくるものと思われる。通信関係の契約に関しては、部品の内訳を検討することでより合理化が可能ではないかと思われる。
- 【委員】 改善できるところは、順次しているとの印象である。今後もこのまま進めていってほしい。
- 【委員】 予定価格の決定方法が問題となる。どこまで業者の見積りに頼るのか、今回、良い事例もあったので引き続き検討をしていただきたい。
- 【委員】 総合評価方式は、配点基準の決定作業が難しいと思うが、安いものを買ってうまくいかないでは意味がないので、ぜひ総合評価方式についてはもっと活用していただきたい。