

第13回警察庁会計業務検討会議 議事概要

〔案件1〕 人材育成基盤装置保守 （警察大学校）

- 【委員】 平成29年度に本体装置を導入したとき、ソフトウェアについて議論になった。ソフトウェアについては、契約業者（A社）の特殊なものを使用すること自体が非常にクローズで競争を阻害しているのではないか。この点について、競争性を高めるためにソフトウェアの特殊性をどのように考えているか。
- 【回答】 当校では、サイバー犯罪捜査、サイバー攻撃対策の知識を習得するための研修用の資機材をサイバーエンジンと呼んでいるが、このサイバーエンジンを実現するためのソフトウェアは、特殊なものではあるが、複数のデータで既に開発されているものと承知している。当校としては、平成29年度の本体装置導入の際に必要な機能を仕様書に設け、複数の業者から提示を受けた上で、最終的にA社と契約しており、納入されたソフトウェアは仕様に対応するものである。
- 【委員】 そうすると、一般の教材として使用するのだから、ソフトウェア自体はそれほど特殊なものではないと感じる。
- 【回答】 本体装置に搭載されているソフトウェアは全て仮想環境上で演習を実現するものである。それを必要な規模で同時に実現させるための条件が満たされているという部分については、特殊性があると言える。
- 【委員】 特殊性という考え方の問題ではあるが、結局は本体装置を契約すれば、ソフトウェアは一者独占で契約をしていける構造ができてしまうのではないか。本体装置を導入する際は競争があったが、その後の保守については、一者で独占的になり、見積額についてもコントロールされ、他の業者が参入する余地がなくなるのではないか。
- 【回答】 現在使用しているソフトウェアは特殊なものであり、日本の代理店としては、A社しかなく、委員の言われるとおりである。しかし、本体装置の導入時に4者の応札があったものの、どこのソフトウェアを使っても、今回と同様になると考えている。本体装置導入時に一般競争入札をしていることから、そこで競争の原理が働いているため、今回の契約についても競争の原理が引き続き働いていると考えられる。
- 【委員】 このソフトウェアは輸入品か。
- 【回答】 イスラエルのものである。
- 【委員】 そうなると輸入原価というのが当然ある訳で、それ以下に代理店は下げられない。このソフトウェアの保守や更新はイスラエルの技術者が行うのか。
- 【回答】 この保守契約についてはA社に保守対応できる人員を確保すること等を求めており、保守を行うのはA社の社員である。A社については、このソフトウェアの外部向けトレーニング等を提供しており、同様のソフトウェアを使用している。よって、保守のノウハウはA社として有している。案件によっては、製造メーカーでなければ対応できない場合もある。
- 【委員】 月次約2,000万円近い支払いをするわけだが、それほどの保守作業は必要なのか。
- 【回答】 本装置を使用する上で、オペレーションにかかる問い合わせであったり、ハードウェアやソフトウェアの不具合による問い合わせが平成30年4月から平成31年3月まで135件発生している。オペレーションにかかる問い合わせについては、電話対応等で済む場合もあるが、多いのは、A社社員を警察大学校まで派遣していただき作業するものである。案件によるが、作業終了まで1日のものから1週間以上必要なものまであり、頻繁にご対応いただいている状況であるので、必要な対応であるという認識である。
- 【委員】 それは人件費ではないのか。問い合わせ件数が135件ぐらいで、年間約2億3,000万円支払うのはどうかと思う。

- 【回答】 本件保守契約の内容としては、保守にかかるもの以外に、ソフトウェアで使用する演習のためのシナリオ作成と導入にかかる費用も含まれている。
- 【委員】 参考見積には詳細が記載されていたのか。
- 【回答】 参考見積には、ソフトウェアの保守、ハードウェアの保守が記載されている。
- 【委員】 本装置は買取りであるから、輸入業者へ月々発生する料金はあるのか。
- 【回答】 A社とイスラエルの会社との契約がどうなっているのかは承知していない。イスラエルの会社からすると各国に一つ代理店を置き、そこに全て任せていると承知している。
- 【委員】 本体装置を最初に契約した業者が、保守についても引き続き契約することとなる。最初に本体装置を契約した業者が独占する状況ではなく、他の業者が参入できるような形の仕様にしていくことが今後の課題と考える。
仮に契約の全部が人件費だとすると、SE一人半ぐらいが1か月張り付いているというイメージがあるが、実際それぐらいのマンパワーが稼働しているのか。
- 【回答】 本契約には、警察学校に来ていただいて保守対応することと、2本以上の新たな訓練ソフトを開発し、導入することの大きくわけて2つの業務で稼働している。
- 【委員】 本体装置はどのぐらいの期間使用する見通しなのか。
- 【回答】 具体的にいつ更新するかは、使用状況や情勢を勘案して判断することになる。
- 【委員】 少なくとも5年ぐらいは使用すると思われるが、その間保守契約が続いていく中で、やはり教材であることから時代の流れ、環境の変化に応じて随時対応していかなければならないものである。そういったソフトの変更も契約に含まれているのか。
- 【回答】 含まれている。2本以上の新たな訓練ソフトの開発・導入というのは、そういった部分も対応となる。新しい内容を付け加えていくという考え方である。
- 【委員】 このような年間の保守契約については、内容をよく精査し、原価についてもシビアに検討する必要がある。新たなソフトウェアを作成することと、機械の保守は契約を分けられないのか。
- 【回答】 特殊なソフトウェアに対して、ハードウェアも併せて作成している。分けて契約した場合、ソフトウェアが動かなくなったとき責任の所在が分かりづらくなる。当校としては、動かないと教養できなくなることを考えると一体で契約した方がよいと考える。

〔案件2〕 ヘリコプター用通信機器整備等工事 （千葉県情報通信部）

- 【委員】 落札率が低いですが、これは1者入札か。
- 【回答】 そのとおり。
- 【委員】 2者が辞退したとのことだが、入札には参加していないのか。
- 【回答】 入札には参加していない。
- 【委員】 予定価格はどのように決定したのか。
- 【回答】 予定価格については、業者から参考見積書を徴取し、見積書の直接工事費に諸経費率を乗じて算出した額と業者の見積を比較したところ、業者の見積が安価であったため、そちらを予定価格とした。
- 【委員】 入札した業者が参考見積を提出したのか。
- 【回答】 そのとおり。
- 【委員】 落札率が81.2%ということは、参考見積の段階で金額を膨らませていると思われる。
- 【回答】 開札日の前日に入札書提出の期限を設定しているため、おそらく業者としても他社が参入する可能性もあるという前提で入札している。その取組の効果が落札率に現れているのではないか。
- 【委員】 ヘリコプター本体の納入業者と通信機器の納入業者は異なるのか。

- 【回答】 ヘリコプターの製造メーカーとは別のメーカーで無線機は製造している。
- 【委員】 通信機器の更新のサイクルは何年か。
- 【回答】 今の無線機は15年ほど使用している。
- 【委員】 機器類は汎用性があるものか。
- 【回答】 無線機自体は、警察庁が製造請負契約を締結し、千葉県情報通信部に納入している。
- 【委員】 参考見積の提出業者が1者であったが、辞退した業者からも事前に徴取できなかったのか。
- 【回答】 入札を辞退した1者からも参考見積を徴取しており、2者の見積を比較した上で予定価格を積算した。
- 【委員】 契約業者のみに参考見積を依頼していたと思っていたが、そうではないのか。
- 【回答】 参考見積を依頼したのは2者である。契約業者ではない業者からも参考見積を徴取したが、結局、契約業者の参考見積が最も安価であったため、予定価格として採用した。
- 【委員】 落札率が20%も下がるのは、参考見積を少し膨らませたのではないかと思う。
- 【回答】 検証のしようはないが、結果だけ見れば、もっと安価な予定価格を作成できたという結果になっている。
- 【委員】 入札書の締切りを開札日の前日に設定したことで、落札率の低減につながっている。
- 【回答】 警察庁の指導で、全国的に導入している。
- 【委員】 入札書の締切りが当日と前日ではどう違うのか。
- 【回答】 当日であれば、札入れ時に入札参加者がわかっているため、高い札を入れる可能性がある。前日であれば、競合相手がいるかわからない状態で札入れするので、高い札を入れる可能性を排除できる効果がある。
- 【委員】 本通信機器を取り扱っている業者は何社あるのか。
- 【回答】 本事業は複数年計画で実施しており、最初、四国管区警察局へ整備したときは、競争相手があり、かなり低価格だったが、平成29年度は調達単位を6つに分けて調達したところ、4案件が1者応札となり、2案件が2者応札であった。2者応札の案件は競争性が働いたが、調達の規模が大ききことと、数量が多かったことから限られたメーカーしか製造できないという状態となった。その後の調達でも最初に四国管区警察局分を落札した業者が有利な状況となっている。
- 【委員】 全国一斉に整備は考えていないのか。
- 【回答】 機器の調達については一括して中央調達で実施し、工事契約のみ地方機関で手続を実施している。

【案件3】 リアルタイム検知ネットワーク装置（2018型）導入役務等 （情報技術解析課・情報通信企画課・会計課）

- 【委員】 契約書に添付されている内訳書の内容について説明していただきたい。
- 【回答】 このシステムは全国59カ所にセンサーを置き、そこにインターネットに接続するために必要なネットワーク機器がある。センサーからいろんな情報が吸い上げられ、警察庁で集約するための設備がある。ここにも同様にインターネットで通信に使う必要なネットワーク構成機器と、それを集約するためのデータベースがある。そのデータベースを使って分析するサーバー等と併せて実際に分析官が操作するコンピューターがある。
- 【委員】 これは設置した各所ごとに設定する作業も入っているのか。
- 【回答】 そのとおり。基本的なコンピューター等の設定作業も工程に入っている。
- 【委員】 賃貸借とその設定費用を分けているのか。
- 【回答】 入札はまとめているが、契約は、賃貸借契約と導入役務の契約で分けている。

- 【委員】 内訳はどうなっているのか。
- 【回答】 賃貸借契約が19億5千万円で、導入役務が1億9千万円である。
- 【委員】 参考見積はB社から徴取したのか。
- 【回答】 そのとおり。
- 【委員】 他社から徴取したのか。
- 【回答】 興味を示した業者は24者あったが、結果的に入札参加者が1者であり、参考見積もB社から徴取し、これと実績価格、市場価格を比較した。
- 【委員】 市場価格があるということは、ある程度普及しているものなのか。
- 【回答】 本件調達は、特殊な調達ではなく、市場に出回っているものを組み合わせた装置である。
- 【委員】 参考見積書を徴取するのは、いつの時点か。
- 【回答】 仕様書を交付して、参加意思を示した業者から声かけをする。参考見積を出せる業者は応札可能な業者と認識している。本件調達は装置一式だが、細かな装置、機器をたくさん調達するため、それぞれのリース費等の内訳が記載されている。
- 【委員】 そうすると、市場価格との比較もかなりできる。
- 【回答】 機器によっては、過去に調達したものもあるので、当然調達価格も調べる。
- 【委員】 本件契約と無関係かもしれないが、これはトラフィックを監視するものである。通信の中身に触れるものか。
- 【回答】 第三者の通信は見えていない。設置した機器宛ての通信、例えば、コンピューターウイルスや悪意のあるソフトウェア等から送信された通信を観測している。我々が受けるのは全て異常な通信であり、分析すればコンピューターウイルスが送信する通信やD o S攻撃等がわかる。

〔案件4〕 平成30年春の勲章伝達式及び拝謁等に係る業務（人事課・会計課）

- 【委員】 安く調達できることは良いことだが、1円入札となった経緯、問題はないのかという点について伺いたい。
- 【回答】 2者の応札があり、D社が218万9,568円、C社が1円であり、いずれも予定価格の範囲内だが、大幅に予定価格を下回ることから入札を中断した。その後、会計課において、今回の1円の是非、今後の業務のあり方等について検討を進めることとなった。C社の収支見込みを確認したところ、仕様書に基づく宿泊、着付けの手配等の各種紹介を行う中で、協賛金から利益を上げる見込みであることが判明し、問題ないものと判断した。その後、開札結果のとおり、C社と契約した。
- 【委員】 いろんな専門家の意見を聞かないとわからないが、疑念が完全に払拭できない。今後、同様の案件があったらどうなるのか。
- 【回答】 その後も同種式典を実施しており、そのときは試験的にアウトソーシングを導入し、業者を公募の上、応募業者に収支予定表等の書類を提出させて審査を行い、審査を通過した業者が委託先を選定した。実際には複数あり、くじ引きで決定した。
- 【委員】 同様の案件は生じないという考えか。
- 【回答】 その後は、公募をアウトソーシングで実施するという状況である。
- 【委員】 仕様書を見ると、物品の立看板等があるが、これは警察庁が提供しているのではないのか。
- 【回答】 業者が手配している。どのような発注をしているかは把握していない。
- 【委員】 把握できないと思うが、物品自体も全て現場に設置されるのか。
- 【回答】 そのとおり。
- 【委員】 C社は下請業者からマージンをもらう構図になるのではないか。

- 【回答】 そのとおり。
- 【委員】 予定価格はどのような基準で作成したのか。
- 【回答】 予定価格については、入札説明会に参加した2者から徴取した。内容は、大型バスの借り上げ、会場の借り上げ、仕様書にあるような立て看板の設置などの項目で、参考見積額と実績額、市場価格を比較し、それぞれの項目ごとに安価な価格のものを採用した。
- 【委員】 C社は参考見積を出してきたのか。
- 【回答】 2者で、C社とD社である。予定価格の積算は、D社の参考見積を採用している。
- 【委員】 参考見積については、C社はD社より高い金額で提出してきた。現実にはC社が1円で落札した。
- 【回答】 結果的に1円入札になっているが、仮にD社が落札したとしても同じように協賛金を受け入れる方法は変わらない。公費で支出する必要がないということであれば、アウトソーシングで外部発注して公費の支出を抑える方が妥当な選択だろうということで、現在は、国の契約手続として行わないこととした。
- 今後、事情がどうなるのか、協賛金の入り方によって、例えば、大型バス、会場の借り上げ等、ペイできない状況になるかもしれない。当庁も情報を取りながら契約の方法は変えていく必要があると考える。
- 【委員】 直接の契約にした方がいいのではないのか。
- 【回答】 現状では、大型バス、会場借り上げに費用がかからないので、今のやり方を続けていく。
- 【委員】 業者のマージンは上乘せになっているので、同じことではないのか。
- 拝謁者の方々の宿泊や着付けで支払う手数料が業者の儲けになっているのか。
- 【回答】 宿泊や着付けを切り離して、大型バス、会場借り上げ経費を支出することになると考えている。
- 【委員】 宮内庁で一括して契約しないのか。
- 【回答】 各省庁で契約することとされている。

〔案件5〕 DNA IQ System 外70点（犯罪鑑識官・会計課）

- 【委員】 応札が2者にもかかわらず、不落随契となっている。不落随契になった原因は何か。
- 【回答】 予定価格を厳しく積算しており、実績価格を採用しているところに原因があると考えている。
- 【委員】 落札率は99%だが、競争性は十分に確保されているということでよいのか。アメリカなど特許を持っている国から輸入して販売している代理店なのか。
- 【回答】 そのとおり。
- 【委員】 原価が大体決まっており、価格を下げようがないところもあるのか。何度かこのDNA試薬について、審議している。
- 【回答】 このような実績額を予定価格に採用する場合は、賭けみたいなどころがある。一方、業者いじめにならないように試薬以外でも、例えば複写機用紙等は、インターネット等で価格が高騰している情報が把握できるものもある。そういった場合は、実績額を採用せず、見積価格を参考にして予定価格を作成する場合がある。
- 【委員】 大量に仕入れることによってスケールメリットが働き、価格が下がるものとする。仕様書を取りに来たのが4者で、応札が2者ということは、取扱業者はそこまで多くはないのか。
- 【回答】 そこまで特殊なものではないので、理化学機器の代理店であれば、取扱は可能だと思われる。
- 【委員】 汎用性のあるものであれば、もう少し集まってもよいのではないのか。

【回答】 要因としては、調達品目数が約70種類あり、数が多いということが考えられる。

〔案件6〕 マルチローカスキット外1点（犯罪鑑識官・会計課）

【委員】 実績価格を予定価格とすると、業者側で大方の予想ができるのではないか。

【回答】 予想できる可能性はある。

【委員】 予定価格について、経済状況など様々な要因を加味して調整し、下げるなどの検討の余地はないか。

【回答】 試薬の市場価格の情報が把握できれば一番良いと思う。情報が把握できれば、見積もりや実績価格と比較して予定価格を積算することが可能である。情報が取れなければ、見積価格と実績価格を比較して予定価格を積算せざるを得ない面があるが、なるべく多くの情報を取って、積算を行いたいと考えている。

【委員】 この試薬はE社しか作れないのか。

【回答】 E社が特許を取得している。また、警察庁で試薬を指定しているため、他のものでは、代替がきかない。

【委員】 特許で独占しているのならば、仕方がないのか。

【回答】 別の取組ではあるが、元々は、各都道府県警でそれぞれ調達していたものを、現在は、警察庁で一括して調達しており、経済性は確保していると考えている。

【委員】 調達数量が増える場合、予定価格の算出に当たり、ボリュームディスカウント的な考え方を採用することはあるのか。

【回答】 スケールメリットが働くと思われる場合には、そのような考え方を採用する場合がある。その際は、参考見積もりを取るなどして、価格を決定している。

【委員】 完全に仕様が決まっている特殊なものは、調達をまとめるか、他の試薬と含めて調達するか、そのような範囲になってしまう。

【回答】 特殊な物品ではあるが、価格を抑えるための努力はしている。今後も継続して取り組んでいきたい。

委員講評

【委員】 現場サイド（要求原課）からの改善提案が出るような形でアプローチしていると聞いている。どういうくくりで入札をかけるかというので、単なるまとまりごとにしていくと、結局ばらばらになってしまいボリュームにならないということがある。原課の方で価格を下げたいという気持ちがあれば、何と何を合わせて入札をかければボリュームディスカウントが効くのではという発想が出てくると思う。現場サイドからのモチベーションからアプローチを続けていただきたい。

【委員】 毎回効率的な調達について、工夫していると実感している。今後もさらに工夫を重ねていただきたい。

また、警察の場合は、セキュリティーの問題が絡んでくるので、機器やサービスの調達については、安く調達しなくてはいけない一方、セキュリティーの確保がすごく重要となる。無線機器あるいはネットワーク機器については効率的な調達とセキュリティーとのバランスを確保していくことを引き続きお考えいただきたい。

【委員】 入札書の提出日を開札日の前日にしたことで1者応札でも競争が働く余地があるのではないかと感じた。

毎回のことではあるが、予定価格の積算方法について、警察庁としても独自の調査研究をしていく必要がある。警察庁では毎年、同様の物品を繰り返し調達していくことから、具体的に検討していくという工夫をすることはできると思う。