

第7回警察庁入札等監視委員会議事概要

開催日及び場所	平成23年2月7日(月) 警察庁会議室	
委員	委員長	水谷 章(公認会計士・税理士)
	委員	竹谷 智行(弁護士)
	委員	松村 敏弘(東京大学社会科学研究所教授)
	委員	赤坂 裕彦(弁護士)
抽出案件	8件	平成22年度上半期契約から抽出 物品役務等(競争入札) 853件 " (随意契約) 646件 公共工事等(競争入札) 107件 " (随意契約) 2件
競争入札	6件	契約件名: 電池パック(S101)の購入
		契約件名: 交通事故鑑識官養成委託研修
		契約件名: クライアント・サーバシステム1式
		契約件名: 機動隊員用プロテクタ
		契約件名: 出勤服
		契約件名: 発炎筒
随意契約	2件	契約件名: 大分県警察学校・機動隊プロパンガス料金
		契約件名: 車両の海上輸送委託
委員からの意見・質問、それに対する回答等	別紙1のとおり	
前回開催時の審議案件におけるフォローアップ	別紙2のとおり	

意見・質問	回答
<p>〔案件1〕 大分県警察学校・機動隊プロパンガス料金</p> <p>プロパンガスが供給可能な業者は、契約業者以外にはなかったのか。</p> <p>ガス供給施設は具体的にどのようなものか。</p> <p>新たな業者が供給しようとする、新規に施設を設置しなければならないのか。</p> <p>事前の調査で、参考見積り、物価資料、前年度実績のうちどれが最も安価だったのか。</p> <p>契約予定業者からあらかじめ参考見積りを徴取して、これを予定価格の参考にするという事は、もう少し検証する余地があるのではないか。</p> <p>他の市場価格・実勢価格や前年度契約額に関する検証はしているのか。</p> <p>大分瓦斯(株)以外に見積りを徴取することができないというのは、要する</p>	<p>公募を行った結果、供給可能な業者は、大分瓦斯(株)のみであった。</p> <p>なお、警察学校・機動隊については、大分市中心部から20キロほど離れた山の中にあり、プロパンガス供給の対象施設になる。</p> <p>平成10年の庁舎建設時に、ガスの供給量については1時間当たり100m<sup>3</sup>程の供給が必要ということで、当時、大分瓦斯(株)が、近隣にガスの供給施設を建設している。</p> <p>今後、プロパンガスを扱っている業者が参加の意思を示せば競争性が生まれるのではないかと考えている。</p> <p>施設としては、大口の供給をするためストレージタンク方式を採用している。例えばマンションなどにはバルクという大きな施設(ガスタンクのようなもの)があるが、これよりも更に大きなものである。</p> <p>一般家庭用のプロパンガスのボンベでは、供給はできないものである。</p> <p>新たに施設を設置してもらうこととなる。</p> <p>参考見積額が最も安価であった。</p> <p>プロパンガスの単価は、輸入原価により毎月変動しており、業者側で前年度と比較して金額を算出していると考えている。そのため、大分瓦斯(株)以外に見積りを徴取することはできないと考えるが、こちらとしても物価資料や前年度契約等と比較検証している。</p> <p>供給できない業者から見積りを徴取しても契約を結ぶことはできないため、</p>

に応募業者からでなければ見積りが取れないということか。

供給施設は大分瓦斯(株)の所有なのか。

供給施設を固定的に作らないでタンクローリーで供給することはできないのか。

公募公告はどのような形で行うのか。  
単にガスの価格でやるのか、供給施設の建設を含めた価格で公募公告を行うのか。

問い合わせのあった業者に説明をして、その結果、応募がなかったということか。

単年度契約しかできないというのは業者の方の都合なのか。

## 〔案件2〕 車両の海上輸送委託

この件については、昨年の宮崎県における口蹄疫発生に伴い機動隊の緊急要請ということで、車両の海上輸送を1者随意契約で行ったものであり、急遽の出発ということで、往路は競争契約を行ういとまがなかったことは理解するが、復路についてはもう少し検討の余地はあったのではないかという気がする。

また、往路と復路で契約金額が違うのはどういうことか。定額運賃の中にそのような規程があって、金額の差が出ているということか。

他の船会社については、スケジュールが合わなかったということか。

陸路に行くよりも、船の方が効率的なのか。

供給可能な業者から見積りを取っている。

そのとおり。

警察学校・機動隊には、貯蔵タンクがないので、タンクローリーによる供給はできない。

公募については、警察学校・機動隊にプロパンガスの供給ができる業者があるかを確認するため、掲示板及びホームページで公募した。  
今年は2者から問い合わせがあった。

そのとおり。  
給湯設備のほか空調設備もガスを使用している関係で、大量供給ができる体制が必要な旨を説明した。

国の契約では、予算決算及び会計令の規定より、長期継続契約ができるものが決まっているが、本契約は該当しておらず、単年度契約としているもの。

契約金額は、船会社の運行料金に因るものであるが、復路は、乗用車の料金が1割引になっている。これは往路の日から2ヶ月以内であれば乗用車については1割引ということである。

また、復路の船会社について、他に契約可能な船会社がなかったのかの検討については、契約した船会社は毎日運行しているが、他の船会社は運行が不定期であり、復路の日程に合う船便がなかったものがある。

そのとおり。  
九州から東京に行く船がなかったということである。

やはり東京から九州までは千キロ以上あるので、陸路では運転する者の疲労がある。また、現地での2交替勤務

〔案件3〕  
電池パック（S101）の購入

本件の携帯用無線電話機本体が特殊な仕様で、電池パックも特殊な仕様のため、契約業者以外は入札参加がないという状況か。

ごく普通の電池ということか。

それなのになぜ1者応札となったか。

平成14年の段階では複数者参加していたのか。

契約業者はメーカーかそれとも代理店か。

電池パックの製造元は(株)ゼネラルリサーチオブエレクトロニクスという会社のようなのだが、このメーカーの電池パックを扱っている代理店は、他に  
あるのか。

1者で独占販売権を持っているということか。

特殊な仕様でなければ他メーカーに  
適応する電池パックはあるのか。

無線機本体の製造メーカーも(株)ゼネラルリサーチオブエレクトロニクスか。

電池の汎用性からいって、他メーカーでも当然同じような物があるのではないか。例えば無線機本体のメーカー自体が適応できる電池を作っているのではないか。

それは入札に当たって調査したのか。

無線機製造メーカー2者は、現在は、無線機本体も扱っていないのか。

などを考慮し、交通事故防止の観点からも船の方が効果的であるとする。

特殊な仕様とはなっていない。  
電圧、寸法等の条件を仕様書に示しているだけである。

電池メーカーであれば製造可能と考える。

平成14年頃から受注実績があり、近年は価格が下限状態になってきているため、他の業者は参加していない。

そのとおり。

代理店である。

(株)ゼネラルリサーチオブエレクトロニクスの代理店は、契約業者のみである。

そのとおり。

特殊な仕様ではないが、市販されているものはない。

製造メーカーは、パナソニックシステムソリューションズジャパン(株)と三菱電機(株)の2者である。

無線機本体を導入した当時は、先程述べた無線機製造メーカー2者も製造していたが、現在は、製造中止と聞いている。

調査している。

無線機本体の修理等は行っている。

入札業者以外にはこの電池を扱っている業者はいないという状況の中での公募になるのか。

前回の納入実績はいつか。

何個発注したのか。

見積額は昨年と比べてどうだったか。

売り手市場という形になる。予定価格を下げるとかそういう工夫はしていないか。

前年の契約業者しか入札に参加してこないから、前年と同額で契約したというのでは、実質的に随意契約と変わらないのではないか。

電池の市場動向とかそういうものがきちんと資料として出てこないか、そうですかとはなかなか言い難い。

無線機自体が市販品を使うのは難しいが、電池は互換性のあるものを使えないかということを経営の段階から検討していただければと思う。

#### 〔案件4〕 交通事故鑑識官養成委託研修

この契約は毎年定期的に行われるものか。

人数もほぼ同じか。

今までもこの財団法人と契約しているのか。

他に実施できる機関はないのか。

予定価格決定のための調査方法に、

そのとおり。

平成14年からは競争入札を実施しているが、近年、無線機製造メーカー2者が手を引いた状況であり、なかなか参加業者がない状況にある。

昨年度である。

昨年度は100個である。

昨年度と同じである。

実績額と参考見積りを比較して算定した。

今回の予定価格について、価格調査したところ、業者からはレアアースの関係で値段を上げてもらいたいくらいだという話があり、それから考慮して妥当な予定価格だと判断した。

この無線機は古いもので、新しいものに更新されるため、この電池の調達は今年度で終了となる。

どのようなことが可能か検討したい。

毎年契約している。

そのとおり。

そのとおり。

昨年までは公募のうえ随意契約を行っているが、今年是一般競争入札を行ったものである。

今回は他者から問い合わせがあったが、入札には参加してこなかった。

衝突実験に使う車の価格とレンタル

「物価資料」とあるが、これを参考としたのはどの部分か。

宿舍料も入っているのか。

研修を行う場所の近くに宿舍があるということか。

実際の積算根拠はもっと細かい資料があるのか。

それをチェックしているか。

前年度の契約額はいくらか。

今回の方が高くなったということか。

積算根拠となる資料を示してもらいたい。

入札公告した期間はどのくらいか。

このような契約は、以前から同じ相手と契約という形が続いているので、競争性を確保していかなければならないと思う。

前回の公募随意契約を、今回は一般競争入札にして、他者から問い合わせがあったということであれば、今回は問い合わせのあった業者から参考見積りをもらうとか、そういう形で競争性をできるだけ確保していくようにしてもらいたい。

#### 〔案件5〕

#### クライアント・サーバシステム1式

仕様書を配付した業者が37者あったにもかかわらず1者応札となった原因をどう考えているのか。

品について、物価資料を参考に積算した。

宿舍料は別である。

近くで宿舍を準備してもらっている。

ある。

チェックしている。

6,615万円である。

金額は上がったが、研修内容が変わり、前年より時間数が増えているので、内容的には安くなったといえる。

了解した。

27日間取っている。

本件の調達に当たっては、事前に意見招請を実施しており、4者から意見をいただいた。機器の性能については、4者の提案も盛り込んでおり、仕様に偏りはないと考えている。

今回の1者応札の結果を受けて、入札後に各者に聞き取りを実施した。

その結果、仕様のうち機器の保守の部分で24時間の専用窓口を設置することができないという業者が22者あった。

前回の契約相手はどこか。また、参考見積りは契約業者以外の業者から提出があったのか。

日本電気(株)は前回の実績業者であり、参考見積りも1者のみ提出となっており、今回の入札には有利なのではないか。

24時間専用窓口の見直しの余地はあるのか。

#### 〔案件6〕 機動隊員用プロテクタ

今回の物件は定期的に購入しているか。また、前回の実績価格は公表しているのか。

参考見積りは、何者から徴取したのか。

今回の落札結果を参考に、予定価格をもっと下げられないのか。

今回の落札業者以外で、過去に落札した業者はいるのか。

製品を納入できる業者は多数いるのか。

#### 〔案件7〕 出勤服

入札に関し、1回目から落札する回まで同一の業者が最低価格を提示することは不自然ではないか。

また、入札会場に応札者が集合して入札しているとのことだが、そのこと自体が談合の温床となっているのでは

日本電気(株)であり、今回の落札者と同じである。結果的には参考見積りの提出は日本電気(株)のみであったが、他者も応札直前まで参加する意欲を見せており、最終的に断念したものである。

入札書の締切りは開札の前日であり、応札者が何者であるかを日本電気(株)は知り得ないことから、競争は働いていると考えている。また、1回で落札している。

地方分の端末に関して障害発生時の対応は、翌日対応可としている。ただし、本部に設置しているサーバ等の機器の障害発生時の対応は、24時間できないと難しいことから、今後検討していきたい。

平成21年度から毎年購入している。また、実績価格は落札結果を官報で公告している。

入札参加業者全ての6者から徴取している。

当庁の予定価格は、金額的には厳しいものと考えている。

本件は、平成21年度から調達を実施しているが、まだ年数が浅く、他者で落札した者はいない。

少なくとも今回応札した6者は納入できる。

1回目で落札できなければ、再度入札を実施することとなるが、応札者としては少しでも高い金額で落札したいという気持ちがあり、このような入札結果となることもある。

入札会場では、入札案件によって業

ないか。業者間で情報交換が行われな  
いような仕組みが必要なのではないか。

応札者と辞退者の金額の差が小さい  
が、それでも辞退するのか。

縫製・加工費の査定方法が他と異な  
っているのは何故か。

落札率が高いことについてどう考え  
ているのか。

### 〔案件 8〕 発炎筒

応札者は 2 者ともメーカーか。また、  
一般的な自動車用の発炎筒と異なるの  
か。

一般的な発炎筒のメーカーは何者あ  
るのか。

発炎筒の耐用年数は何年か。

市場規模はどのくらいか。

過去の落札状況はどうなっているの  
か。

警察庁の調達において、発炎筒以外  
でこの 2 者が入札に参加している実績  
はどのくらいか。2 者の独占市場とな  
っており、競争原理が働いていないの  
ではないか。発炎筒の他の販売先であ  
る道路管理者等と情報交換すべきで  
はないか。

者は頻繁に入れ替わるため、情報交換  
の時間はない。

1 着当たりの単価は、ぎりぎりであ  
ると聞いている。

工数と単価の両方を査定した結果で  
ある。

予定価格については、適正な価格を  
設定していると考えているが、どのよ  
うな改善ができるか検討したい。

2 者ともメーカーである。当方で調  
達する発炎筒は、一般的な発炎筒と比  
べ燃焼時間が長いものとなっている。

他に航空関係の発炎筒のメーカーは  
あるが、道路上で使用する発炎筒に限  
ればこの 2 者と承知している。

一般的なものは 4 年だが、当庁で購  
入するものは概ね 1 年で使い切ってい  
る。

実際に使用するのには、警察と高速道  
路の道路管理者と思われるが、道路管  
理者の部分については、不明である。

平成 17 年度は国際化工(株)、平成  
18 年度以降は日本カーリット(株)が  
落札している。

どのような対応が可能か検討したい。