

令和3年度 第1回 近畿中部防衛局入札監視委員会審議概要

近畿中部防衛局

開催日及び場所	令和3年6月3日～7月29日 書類回議
委員	小原 正敏 (弁護士) 北岡 慎太郎 (公認会計士) 滝 明良 (元公正取引委員会職員) 奥 和義 (大学教授) 山本 貴士 (大学院教授)

I 地方防衛局等が発注する建設工事等に関する審議

審議対象期間	令和3年1月1日～令和3年3月31日
審議対象件数	近畿中部防衛局 45件 東海防衛支局 1件

1. 入札状況について（入札参加資格の設定、指名及び落札者決定の経緯等について）

抽出件数		3件	(審議概要)
建設工事	一般競争	0件	入札等の状況について
	一般競争（政府調達協定対象外）	2件	
	公募型指名競争	0件	
	企画競争	0件	
	随意契約	0件	
建設コンサルタント業務等		1件	
意見・質問		回答	
○委員からの意見・質問 ○それに対する回答等	<p>【抽出案件】 【近畿中部防衛局】 ○建設工事 一般競争（政府調達協定対象外） 【近畿中部防衛局尼崎宿舍屋上補修】</p> <p>応札した5者のうち最も高い入札金額でも予定価格の約7割となっているが、予定価格の積算が実勢価格に比べ高すぎる傾向にあるのではないかと。</p> <p>落札率が相当低いが工事実施に支障はないのか。</p> <p>低落札率となった原因の項目や費目は何であったか。</p>	<p>予定価格は「公共建築工事標準単価積算基準」をもとに積算している。また、単価については建設物価資料の掲載単価及び標準歩掛りによる複合単価を採用しており、適切な予定価格になっていると考えている。</p> <p>受注者の立会のもと、完成検査を行い、その結果、施工上の問題はなかったことを確認している。</p> <p>直接仮設費に開差が生じていたところである。</p>	

	意見・質問	回答
<p>○委員からの意見・質問</p> <p>○それに対する回答等</p>	<p>○建設工事 一般競争（政府調達協定対象外） [岐阜(2)飛行場灯火整備工事]</p> <p>1者応札となった理由は何か。特殊な技術を必要とする工事なのか。</p> <p>高落札率となっているが、予定価格はどのように設定されたのか。 また高落札率となったのは、どのような理由が考えられるのか。</p>	<p>本工事は、航空自衛隊岐阜基地の滑走路灯、滑走路末端灯及び局灯火用の電源ケーブル等の飛行場灯火整備を行うものであり、専門性が高い工事である。</p> <p>本工事の入札公告資料をダウンロードし不参加であった8者のうち、飛行場灯火工事の実績を有する3者にヒアリングしたところ、配置予定技術者が確保できず入札参加を見送ったとのことで、結果的に1者応札となったものと思料する。</p> <p>また、本工事の特殊な技術として、誘導路横断部の電源ケーブル敷設において、専門工事による推進工法を採用しているところである。</p> <p>本工事の積算は、「公共建築工事積算基準」及び「防衛施設設備積算要領」に基づき行っている。「公共建築工事積算基準」は官庁営繕関係省庁の統一基準として広く公表されており、「防衛施設設備積算要領」も当省のホームページで公表しているものである。</p> <p>また、入札が終わった工事の積算価格内訳明細書を当省の電子入札システムにおいて公開しているので、積算基準により算出する分については、入札参加者は当方と同様な積算が可能と考えられる。</p> <p>今回の工事は、推進工事が積算価格全体の約50%を占めているが、この積算は、愛知県内の3者の専門業者から見積を取り査定した上で行っているところである。</p> <p>契約者も応札に際し、当方が見積を取った3者のうち見積価格が最安値であった専門業者からの見積で推進工事の積算をしたとのことであり、推進工事費についても当局と同様の積算になったと考えられる。</p> <p>以上のことから高落札率になったものと思料する。</p>

	意見・質問	回答
<p>○委員からの意見・質問</p> <p>○それに対する回答等</p>	<p>○建設コンサルタント業務等一般競争（政府調達協定対象外） [小松(2補)ユーティリティ土木基本検討]</p> <p>1者応札となった理由は何か。特殊な技術を必要とする工事なのか。</p> <p>予定価格はどのように設定されたのか。</p> <p>プロポーザル方式で契約した場合、最良の1者の技術提案の妥当性を確認し、この者の見積りを基に積算をするということであれば、100%近い落札率になるのは必然ということか。</p>	<p>本業務は、小松基地敷地内の給水及び排水の管路の状況を調査し老朽度と将来の施設整備計画を踏まえた給水と排水のユーティリティ整備計画策定の資とするための基本検討業務である。</p> <p>本検討業務は高度な専門的技術力を必要とするため、入札参加者からの技術提案のうち、最も優れた技術提案の者と契約するプロポーザル方式としている。</p> <p>公告資料をダウンロードした14者のうち、当局の受注実績のある4者に聞き取りをしたところ、配置予定技術者が確保できなかったため参加を見送ったとのことであり、結果的に1者応札になったものと思料する。</p> <p>入札参加者から提出された技術提案のうち、最も優れた技術提案の者と契約するプロポーザル方式としており、ヒアリングを行い技術提案の妥当性を確認した上で、この者の見積りを基に積算している。</p> <p>委員ご指摘のとおりである。</p>

2. 談合疑義案件の処理状況について		
談合疑義案件	0件	(審議概要)
工 事	談合情報	0件
	点検結果疑義	0件
業 務	談合情報	0件
	点検結果疑義	0件
	意見・質問	回答
<p>○委員からの意見・質問</p> <p>○それに対する回答</p>	なし	なし

委員会による意見の 具申又は勧告の内容	なし	
3. 入札結果の事後的・統計的分析結果について		
審 議 概 要	順位傾向の分析、落札率・応札率の分析等を行った資料を委員に配布	
	意 見 ・ 質 問	回 答
○委員からの意見・質 問 ○それに対する回答等	なし	なし
委員会による意見の 具申又は勧告の内容	なし	
4. 再苦情処理（再説明請求回答）		
該当事案なし		

令和3年度 第1回 近畿中部防衛局入札監視委員会審議概要

近畿中部防衛局

開催日及び場所	令和3年6月3日～7月29日 書類回議
委員	小原 正敏 (弁護士) 北岡 慎太郎 (公認会計士) 滝 明良 (元公正取引委員会職員) 奥 和義 (大学教授) 山本 貴士 (大学院教授)

II 契約実施機関が締結する契約（地方防衛局等が発注する建設工事等を除く。）に関する審議

審議対象期間	令和3年1月1日～令和3年3月31日	
審議対象件数	防衛装備庁岐阜試験場 237件 近畿中部防衛局 112件 東海防衛支局 111件	
1. 入札状況について（入札参加資格の設定、指名及び落札者決定の経緯等について）		
抽出件数	11件	(審議概要) 入札等の状況について
一般競争	4件	
公募型指名競争	0件	
企画競争	0件	
随意契約	7件	
○委員からの意見・質問 ○それに対する回答等	意見・質問	回答
	<p>【抽出案件】 【防衛装備庁岐阜試験場】 ○一般競争 [XSH-60Lの性能確認試験に係るテレメータ計測専用電源の整備]</p> <p>1者応札になった理由は何か。特殊な技術を必要とする整備であったのか。</p> <p>「専門知識を必要とするが、特殊な技術を要する整備ではない。」とのことだが、落札者及び辞退したもう1者以外には、候補者はいなかったのか。</p> <p>今後、入札参加者を増やす施策はあるか。</p>	<p>事前に落札者の他に1者からの見積書の提出があり、複数の応札が期待されたが入札後に確認したところ、機材の準備が間に合わず納期までに完了できない見込みとなり応札を見送ったとのことで、結果的に1者応札となったところである。</p> <p>なお本件は、専門知識を必要とするが、特殊な技術を要する整備ではない。</p> <p>積極的に探せば対応可能な業者は見つかったかもしれないが、複数者から参考見積を取得できたのでそれ以上は声掛けをしていなかった。</p> <p>現在、政府電子調達システムへの案件登録を進めており、入札参加の窓口を広めるよう取り組んでいる。</p>

	意見・質問	回答
<p>○委員からの意見・質問</p> <p>○それに対する回答等</p>	<p>令和2年10月7日に1回目の入札不調となっているが、同日中に2回目の札入れを実施しなかった理由は何か。</p> <p>予定価格の算定に当たり、材料費・労務費・経費の全てが、落札者の見積を参考に決定されているが、他の算定方法はないのか。</p> <p>予定価格作成の際の調査価格とはどのようにして算出したものか。</p> <p>1回目の入札で不調となった原因あるいは費目は何か。</p> <p>再度入札の際、初度入札の最低入札価格が公表されての公告となるのか。</p> <p>○随意契約 [C-2準整地離着陸能力の実証(地上滑走(その2))のための技術支援]</p> <p>1者応募になった理由は何か。特殊な技術を必要とする技術支援だったのか。</p> <p>予定価格は、技術費(人件費)と当該費用に一定割合を乗じた直接経費との合計だと思うが、技術費(人件費=時間単価×作業時間)について時間単価を少しずつ安価に設定し直した結果、4回目の開札で高落札率(99.8%)になったとの理解でよいか。</p> <p>GCIP率とは、どのような比率か。</p> <p>予定価格は具体的にどのようにして作成されたのか。</p>	<p>令和2年10月7日の入札は郵便によるものであり、立会いがないため2回目の札入れは実施できなかったものである。</p> <p>本件の専門的知識を必要とする業務に関しては、市場価格を調査できない項目があり見積金額を参考にするしかなかったところである。</p> <p>本件の履行に必要な材料及び経費の内、インターネット上に公開されているものを確認し、その金額を調査価格とした。</p> <p>材料費において、会社側の見積価格よりも調査価格が下回る項目が7件あったため、不調となったと考える。</p> <p>再公告を行ったうえでの入札であるので、前回入札の最低入札価格を発注者側から公表することはない。</p> <p>C-2輸送機の機体設計等に関わる専門的な技術・知識を必要とする技術支援であり、応募者は当該1者のみであった。</p> <p>時間単価を安価にすることに加え、GCIP率を漸減させて予定価格に近づけた結果、高落札率になったものと思料する。</p> <p>原価に対する一般管理費及び販売費率(GC)、利子率(I)、利益率(P)を算定するための比率である。</p> <p>技術費は、1日の作業時間(8時間)に作業人数及び作業日数を乗じた値に、防衛装備庁が算定した落札者の技術部門の経費率を乗じて算出した。</p> <p>直接経費は、同社が定めた日当の金額に、作業人数及び作業日数を乗じて算出した。</p>

	意見・質問	回答
<p>○委員からの意見・質問</p> <p>○それに対する回答等</p>	<p>数回にわたる見積合わせの末に契約となっているが、どの項目が予定価格から乖離していて、どのように調整されたと考えるか。</p> <p>「商議で調整」とは、どのような内容・手法なのか。</p> <p>○随意契約 [器材借上(その1)]</p> <p>落札者は、見積価格よりも安価(約40%引き)で入札しているが、その理由をどのように推測するか。</p> <p>インターネット等で調査したところ、仕様内容(データ通信無制限)を満たす市場価格を見つけることができなかつたとのことが、直接、NTT docomo、au、SoftBank、及びその代理店等に問い合わせなかつたのか。</p> <p>他の通信業者に見積書を依頼しなかつた理由は何か。</p> <p>この案件は、XSH-60Lの性能確認試験案件の関連だと思うが、器材借上(その1)として、別個の案件として入札している理由は何か。XSH-60Lの性能確認試験案件に含ませることは出来なかつたのか。</p> <p>落札率が相当低い但不都合はないのか。</p>	<p>総原価は、技術費と直接経費を足した金額に、防衛装備庁が算定した同社の総利益率を乗じて算出した。</p> <p>総原価の百の位以下を切り捨てた金額(端数処理)の税込み金額を予定価格とした。</p> <p>技術費における会社側の経費率が予定価格と乖離していたが、商議で調整されたと考えている。</p> <p>会計法第29条の3第4項に基づき予定価格に達するまで順次、札入れを行ってもらい、その過程において、見積金額の内訳を聞き取り、予定価格と見積金額の差を確認し合う方法である。</p> <p>同者の企業努力による減額であったと考える。</p> <p>NTT docomo、au、SoftBankのHPにおいて調査確認したところ、仕様書では通信無制限を条件としているが、当該仕様書を満たすものが見つからなかつた。</p> <p>予定価格算定の際には2者以上から見積を取ることでとされているが、2者から見積書を取得できたためそれ以外の依頼は行わなかつたものである。</p> <p>XSH-60Lの性能確認試験案件は、他にも什器の借上や消耗品の購入、技術支援など、多数ある。それぞれの案件を一つにまとめてしまうと応札できる者がいなくなってしまう。なお、データ通信機器は専門に扱う業者が存在するので専門業者間で競争させた方が価格の下落が見込まれるところである。</p> <p>落札率が低いのは企業間の競争が働いた結果と考えている。仕様に合致したものが納入されているので不都合はない。</p>

	意見・質問	回答
<p>○委員からの意見・質問</p> <p>○それに対する回答等</p>	<p>予定価格調書の元になっている落札者の見積価格から、同社の落札価格が大きく下がっているが、どのような項目で価格が下がったのか。</p> <p>○随意契約 [器材借上(その6)]</p> <p>令和2年4月に同じ物品を調達した際の積算及び入札率を基に、今回6月実施の予定価格を算出しているが、その際の落札状況（応募者数、落札率）を教えてください。</p> <p>最初の見積り合せ時に6回目を辞退したため、日を変えて再見積り合せを行う際、当初の見積り合せの最終見積である5回目の金額（7,000,000円（税抜）=最低商議価格）を予定価格としている。これでは、落札率が100%になるのは必然であるが、貴試験場の規程上、認められているのか。</p> <p>そのような場合、再度、入札参加者を募集しないのか。</p> <p>4月に実施した同じ品物の調達での落札比率では業者の採算が合わなかったのは、どのようなところに原因があったのか。 条件の違いなどか。</p> <p>○一般競争 [碎石(その2)]</p> <p>予定価格算出のための見積書は落札者から取ったものか。</p> <p>入札状況調書が2枚あり、第2回目の札入れで「予決令第99条の2に基づき、商議へ移行」と記載のあるものと、第1回目で辞退との記載されたものがあるが、どのような経緯・流れなのか。</p> <p>商議で辞退となった場合、再度、入札参加者を募集しないのか。</p>	<p>通信料には端末代が含まれており、主に端末代について値引きをした旨、会社から回答を得ている。</p> <p>応募者数2、落札率51%である。</p> <p>入札・商議を行い不調となったときは予定価格を再算定するが、その際は不調になった理由を調査し、最低商議価格について検討する旨、防衛装備庁の規則で定められている。検討の結果、最低商議価格を2回目の予定価格として採用することは認められている。</p> <p>本件は、相手方を決めた上での随意契約なので、新たな参加者を募ることはない。</p> <p>本件のような器材借上契約は単発であると想定し、契約実績作りのため大幅に金額を低減し契約したが、同内容の契約が発生することは想定しておらず、2回目の契約については低減しない金額を提示したと考えられる。また、本契約は4月の契約より借上期間が長いことも原因と考えられる。</p> <p>落札者は見積書を提出していない。なお、落札者以外から見積を取ったが、当該企業は納期までに納入することが難しくなったとして応札はしていない。</p> <p>「予決令第99条の2に基づき、商議へ移行」と記載のあるものが当初入札時のもので、商議に移行してからの状況調書が1回目には辞退と記載のあるものである。入札を経て商議に移行したが、商議1回目で辞退されたところである。</p> <p>再公告し、再度、参加者を募集している。</p>

	意見・質問	回答
<p>○委員からの意見・質問</p> <p>○それに対する回答等</p>	<p>1 者応札になった理由は何か。この碎石は特殊なもので、ほかの業者が参入しにくいものなのか。</p> <p>1 回目の予定価格調書にある金額は、参考契約の金額から定めたところだが、今回の調達と参考契約の調達で、碎石の数量規模は同程度であったのか。あるいは、数量は同程度で、単に納期が短いことにより、輸送トラックの台数増加分で増額になったということか。</p> <p>今後、入札参加者を増やす施策は何か考えているか。</p> <p>○随意契約 [新多用途ヘリコプターの性能確認試験(飛行試験)のための技術支援(その8)]</p> <p>3 回の見積り合せにより、見積価格が漸減しているが、どの項目の価格が低くなったのか。</p> <p>試作機の納入と性能確認試験が切り離される理由は何か。一般的な感覚では、試作機を納入する際に、一定の性能確認のテストはすませて納入するように思う。「性能確認試験」とは、どのような性質のものなのか。</p> <p>当該契約を履行できる者は1 者ということか。</p> <p>予定価格は技術費(人件費)と、当該費用に一定割合を乗じた直接経費との合計だと思うが、技術費(人件費=時間単価×作業時間)について時間単価を少しずつ安価に設定し直した結果、3 回目の開札で高落札率(98.8%)になったとの理解でよいか。</p>	<p>本件の数量に対し、納入までの期間にあまり余裕がなかったことが原因と考えられる。 また、碎石は特殊なものではなく、一般的に販売されているものである。</p> <p>参考契約の数量は3,000m³程である。契約時期、納期等によっても単価は変動するため、単純な比較はできない。</p> <p>納期までに余裕を持った調達を行うようにしていく。</p> <p>直接経費(宿泊費及び交通費)である。</p> <p>試作機を製造する会社では、飛行するための必要最低限の評価テストしか行わず、機体を受領した防衛装備庁において、自衛隊が持つ装備や環境を使用して自ら基本性能を確認している。</p> <p>新多用途ヘリコプターは落札者と米国メーカーが共同で開発した民航機をベースに開発したものであり、飛行安全・品質保証を確保できる会社は当該1 者のみと考えられたが、応募してきたのも1 者のみであった。</p> <p>作業時間は仕様書に書いてあるので参加業者側も把握している。作業時間に乗じる経費率(1 工数あたりの金額)も参加業者側は概ね把握しているので、技術費に関して予定価格と応札価格に大きな開差は生じない。発注者側が査定するのは直接経費(宿泊費及び交通費)であり、この金額を参加者側が少しずつ下げ、その結果、高落札率になったと料する。</p>

	意見・質問	回答
<p>○委員からの意見・質問</p> <p>○それに対する回答等</p>	<p>○一般競争 [プレハブリース]</p> <p>「予算額を予定額とした」とのことだが、その理由は何か。</p> <p>予算額の算定根拠は何か。</p> <p>入札において、予算額を算定するには、市ヶ谷本庁管轄にて業者見積りを取り、さらに、貴試験場においても予定価格算定時に、業者より見積をとるとのことか。それとも、金額基準等があるのか。</p> <p>落札者の見積価格は、見積対比表より160,000,000円となっている。しかし、入札（落札）価格は予定価格（＝予算額）と同額の114,000,000円（税抜）（落札率100%）となっている。入札（落札）価格が見積価格より安価になることは通常だと思うが、入札（落札）価格が予定価格（＝予算額）と同額になることについて、貴試験場ではその理由をどのように推測されているか。</p> <p>市場価格等がなかったため、落札者の見積額を計算価格とした、とあるが、一般的な規模のプレハブやユニットハウスであれば、レンタル料や運搬・設置費用が調べられると思うが、今回のような大空間、かつ基礎や内装の工事を伴うものに対して参考となるものが無かったということではどうか。</p> <p>大規模な基礎工事（布基礎や土間コン）を伴う場合、リース契約とすると解体工事費が高くなってしまふことが予想されるが、建築工事で常設施設とするようなことはできないのか。</p>	<p>防衛装備庁の予定価格算定に関する規則上、予定価格は予算額を超えてはならないとあるので、計算価格が予算額を超えてしまった場合は、予定価格は予算額とするようになる。</p> <p>予算確保は市ヶ谷本庁管轄だが、本件については2者から見積を取り、安い方の価格を予算額として計上し確保した旨聞いている。</p> <p>予算確保の担当は案件によって異なる。岐阜試験場が行うものもある。技術試験に関するものは、計画を立ち上げる本庁がそのほとんどを担当する。また、岐阜試験場において予定価格を算定するときは、全ての案件で見積を業者から取り直すことになる。</p> <p>落札者は市ヶ谷本庁に見積を出した業者であり、当該見積を踏まえ応札した結果、金額が一致したものと推測する。</p> <p>そのとおりである。</p> <p>通常、性能確認試験は2年ほどで終了する。その後、継続してその施設を使用することはないので、常設施設より安価なプレハブを建設するようにしている。防衛装備庁の実績としては、試験毎に、試験を主に行う場所にプレハブを建てて試験を実施している。</p>

	意見・質問	回答
<p>○委員からの意見・質問</p> <p>○それに対する回答等</p>	<p>○随意競争 [器材借上(データ通信機器)]</p> <p>下見積業者のうち見積の高い価格を出していた業者が、価格を半分以上に落として落札している。ダンピングによる入札のようにも思えるが、今後、同様の事案(データ通信機器の借上)はあるのか。</p> <p>落札者は、下見積の際の価格に比べ半額以下で入札しているが、その理由をどのように推測されるか。</p> <p>この案件は、新多用途ヘリコプターの性能確認試験案件の関連だと思いが、器材借上(データ通信機器)として、別個の案件として入札している理由は何か。</p> <p>落札率が相当低い但不都合はないか。</p> <p>落札価格が、下見積時の価格から大幅に下がっているが、下見積の内訳は、ほとんどがデータ通信料になっている。このことから、実際の入札時には、この一日あたりのデータ通信料の金額が、かなり下がったということか。</p> <p>○随意競争 [試験計測用航空機(エンジン)補用品(その2)]</p> <p>本件を履行できるのは実質は1者しかいないのか。</p> <p>算定要領によると、予定価格は落札業者の定価の10%引き(査定率10%)となっている。そのため、1回目より5%、2%、2%、1%と減額して5回目にて合計10%の減額、すなわち、高落札率(100%)になったということか。</p>	<p>岐阜試験場では様々な試験を実施しているので、今後も同様の案件が調達要求される可能性は高い。</p> <p>同者の企業努力による減額と考える。</p> <p>新多用途ヘリコプターの性能確認試験案件は他にも什器の借上や消耗品の購入、技術支援など多数ある。それぞれの案件をまとめてしまうと応札できる者がいなくなってしまう。なお、データ通信機器は専門に扱う業者が存在するので専門業者間で競争させた方が価格の下落が見込まれるところである。</p> <p>落札率が低いのは企業間の競争が働いた結果と考えている。また、仕様に合致したものが納入されているので不都合はない。</p> <p>そのとおりである。1日あたりの単価に値引きが入ったと考える。</p> <p>試験計測用航空機のエンジンはH社製であり、H社製の製品を日本国内で取り扱える会社は当該1者のみと考えられたが、応募してきたのも1者のみであった。</p> <p>そのとおりである。</p>

	意見・質問	回答
<p>○委員からの意見・質問</p> <p>○それに対する回答等</p>	<p>算定要領によると、当初より最低商議価格を引き出すとあるが、このような方法は貴局の規程上、認められているのか。</p> <p>本件では予定価格作成に際して査定率を設定している。企業努力を引き出すために査定率を設定することには賛成であるが、一般的に設定されている例は少ないと思う。査定率設定については一定の考え方があるのか。</p> <p>近畿中部防衛局】 ○一般競争契約 [近畿中部防衛局OAネットワーク・システム移動端末の購入]</p> <p>3者が見積もりに応じていたのに、1者応札になった理由は何か。</p> <p>予定価格（積算価格）は一番安い見積を採用しており、その結果、高落札率（99.5%）となっているが、見積価格を採用せず、過去の落札比率や査定率等を使用するといった算定方法はないのか。</p> <p>具体的にどのような理由でどのようなものを購入するのか。</p> <p>設置費用及び初度費とはどのような費用なのか。</p> <p>○随意契約 [近畿中部防衛局(2)砲撃音データ処理ソフトウェアの自動識別機能追加業務]</p> <p>1者応札となった理由は何か。特殊な自動識別機能の追加業務なのか。</p>	<p>いままでの契約実績の査定率は5%であったが、それ以上で落札される可能性もあったことから、契約相手方の企業努力及び最低商議価格を引き出すために査定率を10%に設定した。査定率をどれほどにするかは規則では決まっていないので、算定者の裁量である。</p> <p>この会社の場合にはこの査定率を使用するというように設定しているわけではなく、前例実績を参考に設定している。</p> <p>応札しなかった2者に確認したところ人員が確保できないため、入札を見送ったとのことで、結果的に1者応札となったと考える。</p> <p>予定価格の算定については、既存システムに対応し、かつ保守が必要となることから市場価格方式での算定しかできなかった。また過去に同様の調達実績がないため、落札比率を掛けることもできず、見積を取った中で最低価格を採用した。</p> <p>国が施策としている働き方改革の一環としてテレワークの推進を図り、自宅及び出張先でも職場で使用しているパソコンと同様の環境で業務が可能なパソコンの保守を含んだ上で購入した。</p> <p>全体計画、設計等の提出書類のほか、端末等の設定等保守以外の役務や雑費のような費用である。</p> <p>本業務は、現在、防音対策課で運用中である契約者が開発した砲撃音自動測定システムの中に、同者が開発した対象音である砲撃音とそれ以外の音を区別することを目的とした識別機能プログラムを</p>

	意見・質問	回答
<p>○委員からの意見・質問</p> <p>○それに対する回答等</p>	<p>積算価格の検討で、備品購入費は見積価格の90%、設置調整費は貴局の算定価格を採用し、積算価格を最小化することができなかつたのか。</p> <p>高落札率となっているが、その理由をどのように推測するのか。</p>	<p>追加（アップグレード）する業務であり、具体的には、砲撃音、車のエンジン音等のデータを収集の上、解析し、本システムに組み込むことにより、識別機能の向上を図っている。</p> <p>本業務は、本システムのアップグレードであるため、同者以外の業者が開発した類似ソフトをインストールなどして対応できる業務ではないこと、本システムから音のデータを収集する際に、本システムへのアクセスが必要になってくるため、同者製以外の場合、本システムとの動作保証ができないこと、また、著作権上の関係から、本件業務を行うことができる者は同者以外には存在せず、契約の内容的に競争性を有していないことから、会計法第29条の3第4項に基づき1者と随意契約を締結したところである。</p> <p>本業務は識別機能プログラムの権利購入・インストール業務で一連の業務を同一業者が作業し、備品購入費と設置調整費が一体不可分であると判断したことから、積算価格は、局積算総額と見積総額に掛け率を乗じた額とを比較し安価な方を採用した。</p> <p>本業務は、稀少な業務であるため、類似する保守点検の入札経験を参考にされたと推測される。</p>

2. 談合疑義案件の処理状況について			
	談合疑義案件	0件	(審議概要)
工	談合情報	0件	なし
事	点検結果疑義	0件	
業	談合情報	0件	なし
務	点検結果疑義	0件	
	意見・質問	回答	
<p>○委員からの意見・質問</p> <p>○それに対する回答</p>	なし	なし	

<p>委員会による意見の 具申又は勧告の内容</p>	<p>なし</p>	
<p>3. 入札結果の事後的・統計的分析結果について</p>		
<p>審 議 概 要</p>	<p>順位傾向の分析、落札率・応札率の分析等を行った資料を委員に配布</p>	
<p>○委員からの意見・質問 ○それに対する回答等</p>	<p>意 見 ・ 質 問</p>	<p>回 答</p>
	<p>なし</p>	<p>なし</p>
<p>委員会による意見の 具申又は勧告の内容</p>	<p>なし</p>	
<p>4. 再苦情処理（再説明請求回答）</p>		
<p>該当事案なし</p>		