

第163回防衛調達審議会議事要旨

1 日時

令和2年2月19日（水）10時00分～12時10分

2 場所

防衛省庁舎A棟11階第1省議室

3 出席者

（委員）

河村会長、尾畑会長代理、西谷委員、林委員、藤川委員、星委員

（防衛省）

防衛装備庁 宮本長官官房審議官、水野谷調達管理部長、浅野調達事業部長、関監察
監査・評価官（事務局）

統幕首席後方補給官代理首席後方補給官付後方補給室長、陸幕装備計画部長代理装
備計画課補給管理班長、大力海幕装備計画部長、空幕装備計画部長代理装備計画部整
備補給課長

4 議題

- （1） 令和2年度防衛調達審議会開催計画
- （2） サンプルング調査審議のフォローアップ
- （3） 次回の日程等

5 議事概要

- （1） 令和2年度防衛調達審議会開催計画

令和2年度防衛調達審議会開催計画について、事務局から説明、了承された。

- （2） サンプルング調査審議のフォローアップ

【C-2輸送機】（第158回防衛装備庁）

フォローアップ事項

- ・ 計算に適用した各種率の妥当性について、質問の意図が正しく伝わっていなかったかもしれないが、各種率がどのように計算に結び付いているのか示されていないので、そもそも妥当性を判断できない。したがって、本件の計算の流れ及び計算の具体的な内容を示した上で、各種率の意味、適用した根拠及びその妥当性

について説明されたい。

- ・ 過去の契約において、ある年度を除き、初度費が毎年度計上されている現状を踏まえれば、初度費に計上されているものが規則に従ってきちんと振り分けられているかについての説明が欲しかった。したがって、その点を説明された上で本件の初度費に計上したものの具体的な内容及びその費用が適切なものになっているかについて説明されたい。

(資料に基づき説明)

委：加工工数の計算に適用している逓減率について、生産号機が増えるにつれ、一定の割合で逓減が図られていくとのことであるが、これまでの生産号機を踏まえた逓減率に対する実績がどのようになっているかについてのチェックは行っているか。

防：実績のチェックは継続的に行っている。

委：初度費に計上されている内容に装備品の枯渇対策が入っているが、これを初度費に計上する理由を説明されたい。

防：装備品に使われる部品が製造中止になった場合、それに代わる部品を使用するにあたって、設計図面の変更や初回試験に必要な費用が発生する。当該費用は、規則に定められている初度費の要件「調達物品等の生産に当たり特別に必要となるもの」に該当することから、初度費に計上しているものである。

【空力推進研究施設のうち中圧空気源装置他の点検整備・運転操作及び高圧ガス製造事業所運営役務】(第159回防衛装備庁)

フォローアップ事項

- ・ 本件各装置の点検整備等については本件契約相手方がまとめて行い、分解検査については装置ごとに装置の製造会社が個別に行っているということであるが、このような枠組みとした理由及びその適正性について説明されたい。また、本契約は、契約相手方の主要な売上となっているが、契約相手方の実施体制と売上の関係についても併せて説明されたい。

(資料に基づき説明)

委：本件契約相手方は各装置の製造会社3社が共同出資して設立された会社であるとのことであるが、本件契約相手方にとって、各装置の点検整備等を一括して行うことにより得られるメリットは何か。

防：各装置はそれぞれ独立した装置ではなく接続した装置であるため、装置ごと

にそれぞれの製造会社が個別に点検整備を行うより、各装置まとめて行う方が様々な面において効率的であると考えられる。したがって、契約相手方にとっては、作業を効率的に行うといった観点からメリットがあると推察する。

【試験装置等の撤去等作業】（第１５９回防衛装備庁）

フォローアップ事項

- ・ 本件や同種の契約に見られる応札状況はどのような要因に基づく結果なのか。セキュリティ関係を含めた特別な事情の有無を含めて、その要因を分析し、説明されたい。

（資料に基づき説明）

委：セキュリティ関係や指定業者の制限はないということであれば、建設業や産業廃棄物処分などに係る許可の問題が応札状況に影響を与えているのではないかと。今後は幅広く業態調査を行い入札参加の意向確認に努めていきたいとのことであるが、自治体によっては、産業廃棄物処分などに係る許可を受けている業者をホームページ上で公開しているところも多くあるため、そのようなところから許可を受けている業者や組合などに問い合わせるなどし、入札参加の意向を広く確認していくことが重要である。

【現示部ＡＳＳＹほか７件】（第１６０回陸上自衛隊）

フォローアップ事項

- ・ 過去においては契約相手方の仕入れ価格を踏まえて査定率を決定している契約もあり、適用する査定率の考え方に一貫性が見られない。査定率に関する考え方をどのように一貫させるかという点が課題として問われていると考えられるため、査定率を決定するにあたっての考え方特にその計算要領について説明されたい。
- ・ 過去の契約において工数の計上漏れ等が見られることを踏まえると、本件で契約している現示部ＡＳＳＹの契約単価が平成２９年度の契約単価と比べ上昇している点について、平成２９年度の契約において何か計上漏れがあったののではないかと疑念を抱かざるを得ない。したがって、当該現示部ＡＳＳＹの契約単価の上昇理由を説明されたい。また、その際、標的板の計上漏れが生じた要因についても併せて説明されたい（現示部ＡＳＳＹにも計上漏れがあった場合、現示部ＡＳＳＹの要因も含む）。

(資料に基づき説明)

委：計算に適用する査定率を決定するにあたっての考え方を理論的に説明することができるよう、きちんとした根拠に基づいて決定することが重要である。

委：現示部A S S Yの平成29年度の中部方面隊における契約と平成30年度の東部方面隊における契約価格に差が生じていることについて、現示部A S S Yの主要部品であるコネクタツキケーブル、LEDレンズ、ケースの契約相手方による仕入れ価格に差が生じていることが原因であるとのことであるが、当該仕入れ価格に差が生じた理由を説明されたい。

防：平成29年度の仕入れ価格は、平成27年度の防衛装備庁における契約時の仕入れ価格（仕入れ数量大）に基づくものであり、仕入れ数量が少ない平成30年度契約と比べて安価になっている。

委：コネクタツキケーブル、LEDレンズ、ケースの中で、ケースの価格差が非常に大きなものになっている。コネクタツキケーブル、LEDレンズと比べてケースの価格差が大きくなっている要因について分析し（材料価格の市況の変動結果を含む。）、その結果を次回のフォローアップ審議の際に説明されたい。

【ナットほか13件】（第160回陸上自衛隊）

フォローアップ事項

- ・平成29年度からそれまでの製造請負契約から売買契約に移行しているところ、移行するにあたり、期待される効果と価格を天秤にかけて検討されているかと思われるが、その検討したメリット、デメリットの内容と実際に得られた効果について具体的な数字を示しつつ、価格の上昇に意味があったと評価できる内容を説明されたい。

(資料に基づき説明)

委：今後、契約相手方が在庫品目を充実させていくことにより、官側が購入する調達品目と合致する品目の増加が見込まれるとのことであるが、在庫品目を充実させることは契約相手方にとって不良在庫となりかねない品目を増加させることになる。今後、官側から安定的な発注が見込めないのであれば、契約相手方が主体的に在庫品目を充実させることは難しいのではないかと。

防：契約相手方は、部隊における装備品等の状態を直接確認し、その結果に基づき在庫品目を決めており、充実させるかどうかの判断は契約相手方が行っている。

委：売買契約に移行したことによるメリットは契約手続等の期間の短縮、デメ

リットは価格の上昇とのことであるが、そもそも異なる尺度で計ったものを比較したとしても、その結論を論理的に表現することは難しい。したがって、メリット、デメリットを比較する際は、同じ尺度で計ったものを比較することが望ましい。

【艦艇の技術維持活動（艦船の部）】（第１６１回海上自衛隊）

フォローアップ事項

- ・ ライフサイクルの面でどの程度の効果があるかについて、データを集めた評価を行い、それを繰り返し行っていくとのことであるが、その効果をどのように測定し、これまでの本事業に係る契約がその効果にどの程度反映されているか、また、その効果をどのように評価しているかについて説明されたい。

（資料に基づき説明）

委：ライフサイクルコストを計算する際は、将来のリスク要素を含めて計算する必要があるが、そのような要素を含めて計算しているか。

防：現状において不確定な要素は計算に含めていない。

委：今後はリスク要素も含めて計算する必要がある。

【カードリーダー, 非接触型】（第１６１回海上自衛隊）

フォローアップ事項

- ・ 過去の契約においては物の購入とサポートライセンスを合わせて一つの契約としていたが、３０年度からはサポートライセンスを切り離して別契約にしたとのことであるが、サポートライセンスを別契約にしたことにより、費用面でどのような効果があったのかについて、具体的な金額を示した上で説明されたい。

（資料に基づき説明）

委：カードリーダー、ソフトウェア、サポートライセンスをそれぞれ別契約にしたことにより、カードリーダーについて価格低減効果が見られたとのことであるが、その要因は何か。

防：それまでは、カードリーダー、ソフトウェア、サポートライセンスを一つの契約にまとめており、それぞれ全てに対応できる会社が求められていたが、それぞれを別契約にしたことにより、カードリーダーの応札会社が増え、結果として、価格低減効果が見られることになった。

(3) 次回の日程等

次回は5月20日（水）の開催の予定。詳細については、事務局から後日連絡。