令和６年度中部運輸局入札監視委員会定例会議議事概要

開催日及び場所	令和６年８月２３日（金）　中部運輸局　１１階運輸大会議室	
委　　員	委　員　杉浦　裕晃　（愛知大学教授） 委　員　片岡　高志　（鳥羽商船高等専門学校教授） 委　員　佐藤　成俊　（弁護士）	
審議対象期間	令和５年度	
総抽出案件	**８件**	
一般競争方式	**５件**	
役務の提供	２件	・中部運輸局他１７箇所荷物運送契約
物件の借入	０件	・封印購入単価契約（愛知）
財産の購入	１件	・愛知運輸支局駐車場交通実態調査
工事	２件	・５－飛騨自動車検査登録事務所外壁修繕工事 ・５－愛知運輸支局トイレ洋式化工事
企画競争方式	**３件**	
役務の提供	３件	・観光地域動向調査事業「愛知県東三河地域におけるアウトドアツーリズム実態調査」 ・「FITの周遊拡大に向けた観光案内及び二次交通の情報提供のあり方実証事業」（令和５年度ポストコロナを見据えた受入環境整備促進事業） ・自動車の登録窓口における業務負荷軽減策の検討に関する調査業務
その他	特になし	
委員からの意見・質問、それに対する回答等	別紙のとおり	
委員会による意見の具申又は・勧告の内容	特になし	

質問・意見及び回答

質問・意見	回　　答
○　観光地域動向調査事業「愛知県東三河地域におけるアウトドアツーリズム実態調査」	
契約金額の正当性について、お伺いしますが、今回のような事業者等を対象としたアンケート調査、参加者を対象としたアンケート調査は、169 万ぐらいで十分対応ができるということでしょうか。	金額自体、この事業は 170 万弱で相当少ないですが、この事業を検討するにあたりましては、例年同種の事業を行っておりますので、昨年や一昨年の事業の内容も見計らって、この辺りであればというところで、アンケートとヒアリングについて、件数を検討させていただきました。
170 万ぐらいで十分調査は可能ということですね。今回、この契約については 1 社のみ応札されていますが、他のところからの応札がないのは何か理由はあるのでしょうか。	応札者は、1 社しかありませんでしたが、応札した事業者も、当該地域をマネジメントエリアする DMO が手を挙げていただいたというところでございます。運輸局といたしましては、こういった調査を行うにあたって、予算も少ないということもありますので、 実際手を挙げていただけるかどうか不安なところも感じながら、結果的に、過去に取引のあった事業者にもお声がけをしながら、ちょっとこの金額ではというところでなかなか手が上がらなくて、結果的に 1 社になったというところでございます。
個人的に、東三河によく車で行ったりしているのですが、アウトドアツーリズムとは具体的にどのようなものですか。	東三河の地域は、自然が豊かな地域でございますので、例えばトレッキングですとか、あとは散歩、ポタリングですとか、キャンプも含めてとかですね、そういった外で行う旅行ですね。コロナもあったものですから、運輸局といたしましても、そういったアウトドアで活動できるような旅行について、これからは推進していかなければいけないのではという問題意識もありまして、こういった事業を立てたというところでございます。
○　「FIT の周遊拡大に向けた観光案内及び二次交通の情報提供のあり方実証事業」 （令和５年度ポストコロナを見据えた受入環境整備促進事業）	
今回、こちらの案件を選ばしていただいた理由ですが、 契約金額がそれなりに大きいかなと思いまして、それでちょっと注目したのですけれども、最初にちょっとお伺いしてみたいのが、今回、様々な業務と言いますか、 中身は多岐にわたって、総額でこの契約金額となっているのですけれども、これっていうのは、なんかそれぞれの業務にこれぐらいのお金がかかったみたいな、なんかそういう細かい数字っていうのが出てくるものか、ちょっとその点教えていただきたいのですが、どうでしょうか。	先生方に、資料としてはお渡ししていないのですが、見積書をいただいておりまして、そのまま精算になるのですけれども、各モニター調査ならいくらですよ、プッシュ型情報発信がいくらですよという項目ごとに大まかには見積もりを分けていただいたものが、出されております。

実証実験の中にプッシュ型情報発信というものもあるのですけれども、これは具体的にどのような形で発信するのか、 メールが送られてくるとか、どのような具体的なやり方なのか、少し教えていただけますでしょうか。	プッシュ型情報発信というのは、 スマートフォンにあるアプリをインストールしている方を対象に、指定したエリアに滞在されている外国人旅行者のスマートフォンに、プッシュ型で 1 連動型プッシュ広告アンケートを通知で発信、配信するものです。アプリから自動的に送られてくるというプッシュ型の報告になります。
ありがとうございます。では、その上で、さらにお伺いですけど、今、アプリとおっしゃいましたけど、今回のこの予算の中に、このアプリのその作成費用みたいなものも含まれているということでしょうか。	はい、先ほどの説明に不足しておりまして、申し訳ございません。これは、この事業でアプリを作ったものではなくて、 先ほど言葉を濁してしまったのですけれども、ナビタイムさんが既に作られているアプリです。 そちらの配信契約の方のみで行っております。
ありがとうございます。私からは特に細かい質問はないのですが、最後にちょっと簡単な印象ですけれども、 実は言うと、私、つい先日なのですけど、学生連れて伊東市とか熱海の方に旅行行ってきまして、たまたまちょっと同じ案件だなと見ていたのですけれども、確かに年々外国人旅行者は増えているようで、色々な案内の必要性っていうのが、実際現地に行ってみて、確かに結構地形の起伏が激しかったり、初めて訪れた人には確かにわかりづらいところがあるのかなと思いましたので、そういう風では意味のある試みかなと思って、今回の契約を見ておりました。私から以上です。	ありがとうございました。
○　自動車の登録窓口における業務負荷軽減策の検討に関する調査業務	
いただいた企画競争方式が全部で 9 件でしたか、中身がわからなくて、この業務名だけ見てこれを選んだわけですけども、この私が選択させていただいた業務名が業務負荷を軽減すると、行政側の視点に立った内容となっておりましたので、業務負荷を軽減して行政サービスの向上につなげるとか、独自の迅速化だとか、そういった点に繋がるものだろうとは思いましたけど、この業務だけ見てですね、ちょっと違和感がありました。それで、この案件を取り上げさせていただき、他のものにつきましてはちゃんと目的が分かるような形で、業務に記載されておりますので、少しちょっとそこを感じた次第でございます。1 点だけ伺わせてください。この資料の 3 番目ですか、 ちょうどページ数で、49 ページでありますが、企画競争参加者の評価得点が 89 点、 これで評価されたものだ	評価項目といたしましては、企画案とワークライフバランス等の推進の 2 つに分かれておりまして、それぞれ企画案の方が 95 点 で、ワークライフバランス等の推進の 5 点で合計 100 点満点となりまして、今回出された事業者様が 89 点になります。

ったろうと思いますが、一社入札ですので、この数値だけ見ても、こちらの方には分からないものですから、これ、例えばもし満点の場合、何点になるのか。これがどれだけの点数になるのか。	
純粋にもう 100 点満点の点数という風に考えてよろしいわけですね。	そうですね。委員は 3 名いまして、それぞれで得点をはじき出しまして、3 名で評価、1 番上と 1 番下は除外、真ん中の人の評価を得点として採用しております。
本件とは違うのですけど、他の案件で 100 点満点になってないものもあると思います。それはどういう評価なのでしょう。	その場合はですね、評価点の合計が合格最低ラインとして 60 点というのを目安にしまして、それに達しなかった場合、不成立と設定しておりました。
60 点が一応の採用の最低基準という理解でよろしいですか。	はい、おっしゃる通りです。
1 年か 2 年ぐらい前からだと思うのですけども、車検証の大きさというかですね、変わったと思いますが、それもこういった業務負荷軽減策の一環と言うことでしょうか。	車検証電子化に伴い、色んな受付から、車検証発行までの業務フローが多少変りましたので、それも含めてですね、コンサルさんに入ってもらって、より効率的な執務室内のレイアウトの見直しなどの提案をいただきました。
今後もまだいろんな軽減策があるのですか。	今回、コンサルに入ってもらって、いろんな業務改善策を提案していただきましたので、今年度以降で改善策を具現化していくというフェーズと思っています。
○　中部運輸局他１７箇所荷物運送契約	
昨年、続いて今年も、こちらの 荷物運送の契約について抽出させていただきました。抽出した理由なのですけれども、これも昨年と同様なのですけれども、落札率がやはりちょっと低すぎるのかなと思っていまして、なんか業者さんがかなり頑張りすぎちゃっているのかなと いうところをちょっと思いまして。というのも、皆さんもご存じの通り、物流、 2024 年問題というもの、問題を抱える中で、業者の方でなかなかこの安値受注による過当競争というものが引き続き行われているのじゃないかというちょっと疑問と言いますか、疑念がありまして、そういう観点からも、 昨年申し上げた通りですけれども、運賃単価への適切な値上げと言いますか、きちっとした入札をお願いしたいなと思っているところなのですけれども、昨年、続きましてこの落札率が低いのですけれども、この点に関して何かちょっとお考えがあると言いますか、 役所側としてどうお考えなのか、ちょっとお言葉いただければなと思いました。お願いします。	落札率が低い理由ということですが、まず予定価格の算出方法ですが、 令和 4 年度、令和 3 年度の過去 2 年、2 年度においての契約事業者のそれぞれの会社が当時公開してこの契約を構築しようとする際に公開していたホームページの単価です。単価と前年度契約実績数量を手数料として 掛け合わせて、そこが予定の単価であろうということで算出をしております。この算出の手法は昨年度と同様です。この中で、ホームページの公開単価は、どうしても個別の、個人向けの単価設定というところの性格が多い一方、個人向けの価格設定は各事業者毎であったり付き合いも 含めてであったりですね、かなり企業努力が個別の事業者にされているところと想定しておりまして、 この点がこの小口向けと法人向けでの乖離というところがどうしても生じている理由も大きなところかなと考えております。

説明ありがとうございます。 私としましては、去年意見したことが、人件費を適切に考慮することというものも仕様書に明記していただくということで、大変ありがたく思っております。私からは以上です。	補足をさせていただきますと、今回、資料にもあります、令和 5 年度の契約においてはですね、これが令和 4 年度末に公告を行っているものですから、入札監視委員会でのご指摘の前にですね、今回の件につきましては、もう既に済んでしまっていたというところもございますので、ここは、昨年度と同様、人件費の算出についての記載を追記することは間に合わないものであったんですけれども、本年度の事業において、昨年度契約をする際には、契約金額を見積もる際には、人件費の需要に考慮することという文言を具体的に記載することで強く求めていくという姿勢で対応しておりますことを申し添えます。
○　封印購入単価契約（愛知）	
自動車のナンバープレート、固定ボットですね、それにか被せるギャップということで、20 番の愛知県、選択させていただきました。21 番が静岡、22 番が、23 番が三重県と。入札広告は 1 つで、応札につきましては各県という説明が 説明を確認しております。20 番、第 1 件をピックアップさせていただきましたが、 20 番、21 番、22 番、23 番の全て落札率が同じ 83.6 パーセント、これは県単位で全く個別の落札かと思いますけど、全く同じ数字に揃っている。 令和 3 年度も、過去 3 年見たんですけど、令和 3 年は 91.2 パーセントで、4 件とも全て同じだと。この 4 件のうち愛知県と静岡は同じ業者です。結局、業者の方から見ると、6 つの業者が同じ落札で落ち着いているという状況でございます。ちょっとこの辺の説明がちょっと、この数値があまりにも一致しているので、私がちょっと理解不足かもしれませんけど、その辺をわかりやすく教えていただけますか。	入札金額は事業者において算出されるためどのように算出されるかについては把握していません。
先ほど、封印っていうのは特殊なものであると。今回、その愛知、静岡、岐阜、三重で東亜製作所と星野鋼機と小松自動車工業というところが 1 社ずつ落札されていて、過去もこの同じ業者が各県を一者応札で契約されているのでしょうか。	はい、そうです。過去についても同じ県ごとにその業者が落札しているという契約です。

○　愛知運輸支局駐車場交通実態調査	
こちらの案件、選ばせていただきました理由ですけれども、 非常にちょっと目立つと言いますか、思ったのが、落札率がかなり低いなという点でございます。 私からお伺いしたいのは、その予定価格とその契約金額、かなり大きな差が生まれているんですけれども、その大きな差が埋まった理由をちょっと教えてほしいなと思いまして、質問いたします。お願いします。	まず、予定価格の作成方法につきましては、仕様を固めた段階で 2 社への見積もりの依頼をしまして、その中で最低の価格の見積もりを徴収した事業者の金額を予定価格といたしました。 この予定価格と落札率が結果的に大きく乖離した原因は2つあると考えております。1つ目は、参考見積もりをいただいた 2 社につきましては、交通量の測定、車が何台入ってきて出てきているか、駐車されているかという測定を、人間がですね、人がカウントする、人件費の計上をして行うという形で見積もりをされておりました。一方、応札された事業者につきましては、我々もあまり想定していなかったのですけども、カメラを使って、こうシステム的にですね、計測をするということで、人件費の計上がされない形 で見積もり 下げてこの金額になったというところがまず大きく費用圧縮できた要因と捉えております。2点目は、事業者と落札事業者と事業を進めていく中で確認できたところとしてですね、国の事業の応札の経験がなかったようでして、この実績、国の事業の実績を作りたいというところの考えがまず本件において強かったと事業者から聞いております。さらに、そのために利益率をかなり下げてですね、先ほどのカメラの件も大きな要因ですけれども、この社としても利益率を下げて努力して応札をしたという風に伺っておりまして、この 2 点が大きく乖離が生じた原因として捉えております。
そうすると、この応札業者のみがカメラで、それ以外のところは人であると。	確認できたところとしては参考見積もりを取った 2 社、この応札した事業者は見積書まで出てきますので中身を確認できるのですけれども、応札された事業者ですと内訳書が出ない事業者さんもありますので、この 2 番目に安かった事業者さんも落札率はかなり低いんですけれども、おそらくこの事業者もカメラで測定する形を取ったことで 参考見積もり取った2社と比べて低くなったという風に推測しているところですが、推測の域を出ないです。
○　５－飛騨自動車検査登録事務所外壁修繕工事	
この件につきましては、1 回目予定価格を下回らず不調ということでした。1 回目の入札金額っていうのは具体的にいくらだったのでしょうか。	（応札した２社の入札金額を回答）

ありがとうございます。1社については、もうギリギリをちょっと超えたというところですね。あと、2回目で 2社中1社が辞退したということなのですけど、この理由というのは。	その理由としましては、1回目の入札で、落札者がいなかったことを伝える際に、 入札価格の最低価格をお伝えしているのですが、それを聞いて、それ以下の入札金額が提示できないということで辞退をしたと聞いております。
そうすると、この予定価格がなんとなく低すぎるような気もするのですけども、現在、非常に工事金額っていうのは高騰化していますが、それを踏まえての予定価格だったのでしょうか。	そうですね、予定価格を積算する際ですね、参考見積もりを取得いたしまして、予定価格の積算を設計事務所に外注をしているのですが、参考見積もりの金額が企業努力などによって抑えられた金額だったのかもしれないです。
○　５－愛知運輸支局トイレ洋式化工事	
これについては、トイレの洋式化工事ということなのですけども、つい最近になって洋式化しているということは、もっと前から和式を洋式にしてほしいとか、そういう要望はあったのではないですか。	愛知運輸支局は、来庁者がすごく多くて、必然的に待ち時間も多く発生するものですから、トイレの使用もかなり多くなっているところです。洋式化の要望も受けているところではあったんですけども、予算については緊急修繕や改修を優先的にしておりますので、機能的には和式トイレでも問題なかったというところで、洋式化が遅れてしまったということです。
他のところで予算を使う必要があったために洋式化が遅れたということですね。そうすると、今回相当遅れて、結果的に今、工事金額が高騰しているものですから、結果的に高くなったとかそういうことはないですか。 もっと前にやっとけばもっと安くするだとか、そういうことはありませんか。	そうですね、もしかしたらそういったこともあったかもしれません。