

令和5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5年8月25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4年度	
総抽出案件	7件	
一般競争方式	4件	
役務の提供 物件の借入 財産の購入	2件 0件 2件	・中部運輸局他17箇所荷物運送契約 ・愛知運輸支局他で使用する電気の購入契約 ・産業廃棄物（低濃度PCB廃棄物）収集運搬・処分委託業務 ・図書（海運六法等）の購入契約
企画競争方式	3件	
役務の提供	3件	・令和4年度訪日外国人旅行者受入環境整備緊急対策事業（実証事業）「高速道路に接続している「道の駅」の拠点・ハブ化実証事業」 ・宗教的配慮を含む訪日外国人旅行者受入環境の検証と仮想空間を活用した情報発信事業 ・令和4年度訪日外国人旅行者受入環境整備緊急対策事業（実証事業）「三重県志摩市におけるサステナブルな観光地としてのブランド化に向けた調査事業」
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
○高速道路に接続している「道の駅」の拠点・ハブ化実証事業	
<p>高速道路と道の駅の接続の取組というのは、国土交通省で行われている取組ですか。</p>	<p>国土交通省としましては、高速道路に接続している道の駅ということ事態が全国的にも珍しい案件で、中部運輸局管内に新東名高速道路、新城インター出口すぐ横に道の駅「もっくる新城」がございます。ここを東京と大阪を結ぶJRのハイウェイバスが走っており、東京と大阪の中間地点である新城市のインターチェンジの隣に、3年前の秋、高速バスの乗務員の交代拠点と停留所が設置されました。この高速バスの停留所で、東京と大阪のお客様に降りていただいて、外国人旅行者や国内の旅行者が非常に少ない地域でもある愛知県の東三河地区、山間部をどういった形でバスを乗り継いでお客様が周遊していただけるのか、可能性について、全国的にもまだやっていない事例でもある実証実験を昨年度、中部運輸局として初めて取組、調査いたしました。</p>
<p>訪日外国人旅行者というのはどこの国から、どこの空港を利用されている方を想定されていますか。</p>	<p>東京、大阪、名古屋から高速バスをご利用される訪日外国人旅行者を主なターゲットとしております。</p>
<p>道の駅でレンタサイクルやレンタカーの着地型ツアーなどの企画をされているかと思いますが、その実施状況を教えてください。</p>	<p>今回の実証実験にはレンタサイクルを導入し、モニターの外国人旅行者に1日限りで、道の駅で高速バスを降車していただき、バスの乗り継ぎの時間帯の間に、坂道もありますので、電動アシスト付きのレンタサイクルで、道の駅「もっくる新城」周辺の「どうする家康」で話題となっている設楽原の古戦場や古戦場跡地、周辺の観光地を実際にまわって体験していただく実証実験を行いました。モニターから非常にいい評判だったという報告を受けております。</p>
<p>今回の企画競争は、2社の応募だったと聞いておりますが、これが少ない原因は何かありますか。</p>	<p>実際、公示を行い、当方からも過去に取引のあった事業者にも声かけを行ったのですが、予算と内容の難しさもあり、結果的に2社になってしまったという認識ではあります。</p>
<p>予算が1500万円では少ないということですか。</p>	<p>予算が少ないというよりも、企画書にプランを積み上げすぎてしまったのかなというのが、反省点ではあります。</p>

○宗教的配慮を含む訪日外国人旅行者受入環境の検証と仮想空間を活用した情報発信事業

<p>宗教的配慮という観点からの訪日外国人への情報発信の事業は、過去にも行われていたものなのか、初めて行われたのか、教えてください。</p>	<p>ムスリムやユダヤ人の受入環境整備に関する事業は、過去に当局で実施したことはあります。今回の事業は、受入環境に係る検証を行うとともに、情報発信を行うことが条件で、観光庁に採択された事業となります。</p>
<p>具体的な事業内容についてですが、今回のこの事業の中で、仮想空間という言葉がありますが、これは、いわゆるアバターと呼ばれる仮想的な人物を操るいわゆるメタバース的なものを構築されたものなのか、どんなものを構築されたのか。教えてくださいいただけますでしょうか。</p>	<p>メタバース上に、杉原千畝ルート、飛騨エリア、小浜エリアを作成し、各エリアの様々な観光資源を紹介するとともに、受入環境の状況を含めてコロナ後のリアルな誘客に結びつけていくことが効果的であるか検証をしたものです。設置のみではなく、イベント的なことも開催し、参加者にアンケートを行うなど、有効性等を検証したものととなります。</p>
<p>この事業は、デジタル空間の構築になるので、評価のしかたは色々あると思いますが、どれくらい操作しやすいか、どのくらい動かさせた、分かりやすかったなど質的な部分も問われるのではないかと思います。その点についての評価はされていますでしょうか。</p>	<p>技術的な面というよりは、あくまでも観光という観点から実施したため、操作性ではなく、各エリアの観光資源を見てもらうことで、興味を持っていただけるのか、イベントに入れるか、わかりやすいのか、などに重きを置いたものです。アンケートは取っていますが、技術的な面をフォーカスした検証はしてはしません。仮想空間を体験することで、実際に訪れてもらえる機運を高めていくことが出来たかが重要と思っております。</p>
<p>私はメタバースや仮想空間を利用したことがないので、よく分からないのですが、実際これは、仮想空間に入って見られたのでしょうか。</p>	<p>事業実施期間中に、職員の方で確認させていただきました。</p>
<p>今回、3社からの提案があつて、評価委員をされる方は、見られてということでしょうか。</p>	<p>評価委員は事業の企画提案の評価をするため、事業の担当職員、監督職員や検査職員は確認しています。</p>

○三重県志摩市におけるサステナブルな観光地としてのブランド化に向けた調査事業

<p>環境整備の緊急対策事業として、三重県志摩市における観光地としてのブランド化に向けた事業ということでございますが、三重県志摩市を取り上げた理由をお聞かせいただきたいと思ひます。なぜ、単独の自治体を取り上げたのか、お聞かせいただけますか。</p>	<p>どうして、志摩市を選んだのかということですが、コロナ禍を経て観光を取り巻く状況は大きく変化し、持続可能性への関心が高まってきて、外国人旅行者を中心に旅行先や移動手段等についてもよりサステナブルな選択をしたいと考える傾向が強まってきました。そこで、三重県志摩市は、SDGs 未来都市やゼロカーボンパークに選定されており、環境保全や観光産業の持続性に配慮した観光を目標に掲げCO2排出量の削減などに力を入れていることもあり、また、自然環境の保全をテーマとした観光コンテンツや漁業方法を含めた水産資源の管理により守られた高付加価値な食材など、サステナブルツーリズムに資する資源を多く有しているため、サステナブルな観光地としてのブランド化</p>
--	--

	<p>の土台ができていると考えて三重県志摩市を選びました。</p>
<p>いま、ご説明いただいた内容は他には該当する自治体はないという理解でよろしいですか。志摩市というのは、どうしても知名度が、全国的な知名度がそれほど高くない。単独の自治体としての知名度の向上は、志摩市が長年抱えている課題です。どうしても説明する時に、伊勢志摩とか鳥羽志摩とか、単独で使われるときがほとんどない。このブランド化というのは、志摩市が長年抱えている課題でして、それをなぜ、どういう発想で、これをいま取り上げたのか、そこをお聞きしたかったのです。ブランド化というのは、地元には伊勢がありますので、全国的に知名度抜群なところをございまして、リピーターも非常に多い。少し足を延ばせば鳥羽がある。そういう観光地なのですが、志摩市はそこからさらに南に離れて、なかなか単独で足を延ばしてくれる人が少ないということで、長年抱えている課題ということもございまして、なぜ、いま、中部運輸局の方でこういう事業を緊急対策事業として志摩市という自治体を取り上げたのか。そこをお聞きしたのです。もっと簡潔に、こういう理由でというのがありましたら、教えてください。</p>	<p>先程も説明の中で、SDG s 未来都市に選定されていて、自治体として先進的な取組をされているところ、管内の中でも進んだ取組をされているところを、評価をさせていただいております。SDG s パートナーというパートナーシップ協定を自治体の方で結び、志摩市の関連事業者や観光事業者がその中に入って、教育体制、具体的にパートナーシップが動き出しているわけなのですが、連携ができております。管内の中では、そういった自治体がないので、サステナブルな地として、掲げて行く上で志摩市が有力なのではないかと評価して、志摩市を選定させていただきました。</p>
<p>参加資格が東海・北陸地域となっておりますが、3社から企画提案があって、(株)クニエの企画が採用となっておりますが、(株)クニエは住所が東京都となっているようですが、参加資格と合わないのではないですか。</p>	<p>この(株)クニエというところが、東海・北陸地域の役務の提供の資格を持っているということですので、東京都の会社でも参加することはできます。</p>
<p>○中部運輸局他17箇所荷物運送契約</p>	
<p>こちらに関心をもった理由ですが、2024年問題というのが近年注目されておまして、自動車運送業の労働環境が厳しくなるといいますか、それによって、2024年に運転手の不足問題が懸念されていることが有名なお話ですけど、ただ一方で、この運輸業といいますか、運転手さんの労働環境があまり良くないんじゃないかという声も聞こえておまして、そのような観点から、私、労働を一応専門にしておりますので、以前から興味を持っていたのですが、今回の案件と関係があるかなと思ひまして、注目した次第でございます。特にこちらで気になったのは、落札率の数字を見ますと、58.30%ということで、落札率が低いのではないかと思ひまして、人件費を過剰に圧縮したのではないかとそのような懸念を抱いたんですけど、その辺りはいかかでしょうか。そういう質問です。いかがでしょうか。</p>	<p>まず、予定価格の算出方法ですが、資料にも書かせていただいておりますとおり、過去2年の契約事業者、佐川急便、日本郵便の設定運賃を基に算出しております。その中で、前年度契約しました事業者から実績を足してまいりまして、こちらを予定数量として、各社のホームページで公開されている価格を掛けまして、各社それぞれの価格を予定価格としております。先生がおっしゃるとおり、契約金額との差があると思ひますが、今回、一般のお客様ではなくて、我々、法人との契約ですので、企業努力として、入札金額を抑えておりますので、その分、落札率が低くなったと思ひます。</p>

<p>ありがとうございました。いま、企業努力という言葉が出てまいりましたが、たしかに企業努力、必要だと思うのですが、過度に運転手の労働環境が圧迫されるようなことがあってはいけないと思いますし、あまり落札率が低いからと言って喜べるものではないという風に考えましたので、発言させていただきました。</p>	<p>分かりました。</p>
<p>たとえば、あまりにも低い落札率の場合、調査するとか、調査基準価格というものがありますか。</p>	<p>調査基準価格は契約金額以上、設定することになっておりますが、今回の価格ですと義務はありませんので、そのような調査はしていません。</p>
<p>○愛知運輸支局他で使用する電気の購入契約</p>	
<p>こちらの案件を選んだ理由なのですが、ご存じのとおり、ウクライナ侵攻によって、ロシア産の原油やLNGに対する制裁等の影響もございまして、国際的にエネルギーの価格が高騰しているということがございます。そのような中で、エネルギー価格の高騰を受けて、特にいわゆる新電力と呼ばれる電力会社、業者が卸電力の価格が高騰することによって、新電力が倒産するとか、あるいは新規契約を停止してしまうようなことが、近年、ニュースになって注目されておまして、そういう点もあり、私自身興味をもったというわけでございます。それで、今回いただいた資料の中によりますと、落札率95.60%ということで、落札率が高いのかなと思ひまして、極めて厳しい競争環境の中で、入札されたのかなと思ひまして、非常に厳しい競争環境にありますので、そもそも価格の設定の是非と申しますか、それで本当に大丈夫だったのかとか、今後もこのような形で、電気の購入ができるのか、その辺りについて、お伺いしたいと思ひました。</p>	<p>まず、予定価格の算出方法につきましては、中部管内を統括している中部電力ミライズのホームページから現行メニューを参考にしまして、直近の使用実績を掛け合わせて、積算しております。今回たまたま丸紅新電力が応札してくれましたが、これも、2回入札をしておまして、1回目は不調になって、2回目でも声かけをした上で、落札したということで、引き続き、これらの会社が応札してくれるとは限りませんし、我々も努力していかなければと思っています。</p>
<p>1回目が落札されずに、2回目で落札ということで、50日以上公告期間を設けて、電力会社というのはたくさんあると思いますが、なぜ1社の応札者となったのか、原因は分かりますか。</p>	<p>1回目と2回目の入札方法を少し変えたこともあると思います。1回目はAランクとBランクのみ、2回目はAからDすべての事業者に対して資格を与えたということ、2点目に再生可能エネルギー必須の条件を撤廃したということがあります。1回目の入札では再生可能エネルギー60%で設定したのですが、2回目ではこの比率を撤廃したことで、募集をかけました。</p>
<p>丸紅新電力とR4.4.1～R5.3.31に契約されていますが、あとの報道で、4月22日に電力供給事業から撤退したということもあるようです。特に問題はなかったですか。</p>	<p>供給期間であるR5.3.31までは電力を供給してもらいましたので、特に問題はありませんでした。</p>
<p>今年の4月からは別の電力会社と契約されたということですか。</p>	<p>おっしゃるとおりです。</p>

<p>契約期間中に新電力会社が倒産した場合はどうするのか。</p>	<p>実際に令和3年度に契約しているホープエナジー、新電力ですが、倒産したことがありましたので、3月中旬までは供給してもらいましたが、残りの3月後半は電力の供給がストップしましたので、中部電力パワーグリッドから供給してもらいました。</p>
<p>その場合は、割高な費用を払ったということですが。</p>	<p>そのとおりです。</p>
<p>そういうことも含めて、落札率が低ければ良いわけではなくて、安定的に電気の供給ができるところがいいのではないかと、評価はどうしていますか。</p>	<p>今まさに、来年度に向けての準備をしているところですが、安定的に供給できることや環境配慮要件を満たすところなどを条件に考えているところです。</p>
<p>○産業廃棄物（低濃度PCB廃棄物）収集運搬・処分委託業務</p>	
<p>応札者は、6社、Aランクから2社、Bランクから1社、Cランクから3社ということですが、オオノ開発は何ランクでしたか。</p>	<p>オオノ開発はAランクです。</p>
<p>処分できる許可を持っているということですか。</p>	<p>おっしゃるとおりです。</p>
<p>落札率が低いですが、なぜ、こんなに低いのですか。</p>	<p>予定価格の算出方法から説明いたします。収集運搬・処分、2つございますので、2つのものから算出しています。まず、処分の方ですが、参考見積を取得できた2社から、低い方を設定、収集運搬の方は、処分場までの距離の運搬費、作業員の人件費、危険割増料金、特殊車両割り増しなどを計上しております。この処分料金と収集運搬料金を積算したものを予定価格としています。落札率が低くなった理由ですが、自社で最終処分施設を持っているかどうか大きいと思います。特に処分ですが、参考見積を取得できた2社は、どちらも自社で最終処分施設を持っていないので、他社に委託するしかありませんでしたので、高くなったのではと考えております。</p>
<p>○図書（海運六法等）の購入契約</p>	
<p>この案件は、昨年も抽出させていただきました。事前に質問を投げかけておまして、備考欄に説明がございますので、概ねなるほどなという感触をもっております。時間の関係で、結論だけ申し上げますが、昨年、過去10年分の状況を出していただいて、10年間1社入札、今年も1社です。11年前は分かりませんが、他局を含めて全国的に同じような傾向が続いているものと認識しております。落札率も85%前後を推移していると思</p>	<p>仕様書に関しましては、昨年度、出版社の名前を載せることが要因ではないかとおっしゃっていたと思いますが、仕様書から消すことを失念してしまいました。もし、今年度も入札することになった場合は、削除する予定ではあります。</p>

<p>います。あと新刊の図書ということを見ると、昨年も申し上げましたが、入札になじまないのではないかと指摘させていただきました。現状、10年も1社入札が続いている中で、なぜ、これが随意契約にできないのか、こういったハードルがあるのか、どこが難しいのか、これはこの出版社からしか出していないので、仕様書もそうなんです。仕様書の書き方から見ると他の会社が入ってこれないと私は認識しています。できないのですかね、随意契約に。こういったハードルがあるのですか。ちょっとそこを分かりやすく教えていただけたら、私はこれを取り上げることはないのですが。</p>	
<p>随意契約に移行できないハードルは何ですか。</p>	<p>随意契約として競争を排除することで、入札を行った場合と比べて高い金額になることが見込まれるということです。</p>
<p>おそらく、中部運輸局だけではない、他局も含めて全国的に同じような事情があって、なかなかできないのかなと理解しているのですが、全国的に他局も含めて、随意契約にできないのですかね。</p>	<p>今年度に関しては、結果的には1社応札になったのですが、実際は2社参加希望がありまして、ここも応札までに至らなかったというのもあるのですが、他局も含めて、声かけもしておりますし、努力していこうとしているところもあります。</p>
<p>意見として、議事録に残しておいてください。このうぐいす六法（海事法令シリーズ1～5）は高いですね。全部で15万くらいすると思います。しかもすごい数です。ペーパーレス化の今の時代です。ほとんどが国交省の関係法令です。通達、告示を含めて、国交省の法令検索システムから引くこともできますので、毎年購入する必要があるのかなと。隔年購入など、おそらく民間であれば、もっと削減できると思います。</p>	<p>分かりました。</p>
<p>応札者が2社ということで、1社辞退された理由は何ですか。</p>	<p>仕入れのため、納期の確認をしていたが、開札に間に合わないということで、辞退されました。</p>