

2006年9月20日

関係各位

特定非営利活動法人
日本 PFI 協会

病院 PFI 事業契約に係る提案

日本 PFI 協会は、本年7月7日（金）に「病院 PFI セミナー」を開催しました。当日、講師の皆様から病院 PFI 事業に関し、留意点や課題等について多くのご発言があり、当協会からは「病院 PFI における契約形態」の一つとして「運営再入札型 PFI」方式を提案しました。

「運営再入札型 PFI」提案の背景としては、これまで国内で既に実施されている病院 PFI の経験を通じ、行政（病院）側、或いは民間事業者側よりかなり深刻な問題提起がなされているにも拘わらず、具体的な解決策が明示されていないためです。最も顕著な問題点は、環境の変化に速やかに対応できる契約の仕組みとなっていない、或いは民間事業者に過度のリスク負担を強いる契約となっていることです。

では何故このようなことになっているのでしょうか。英国では病院の運営はほとんど官側で行われていることにより、病院 PFI は一種の「箱物 PFI」となっています。一方日本の公的病院では PFI 方式導入以前に医療行為を除く大部分の運営関連業務をアウトソーシング（外部委託契約）しているため、PFI 方式の採用においても当然のごとくほとんどの運営部分を PFI の業務範囲に含めました。ここで問題が発生しました。それは、単年度契約であれば民間事業者のリスクは小さく対応可能であったものが、例えば30年契約（長期契約）となると契約期間中の著しい環境の変化等によって生じる制度・サービス等の変更、それらに関連する価格の変動等にもなう極めて大きなリスクを負担する構造となってしまったのです。解決策として、そして長期契約のメリットと適切なリスク分担のメリットを実現するために「運営再入札型 PFI」を提案した次第です。

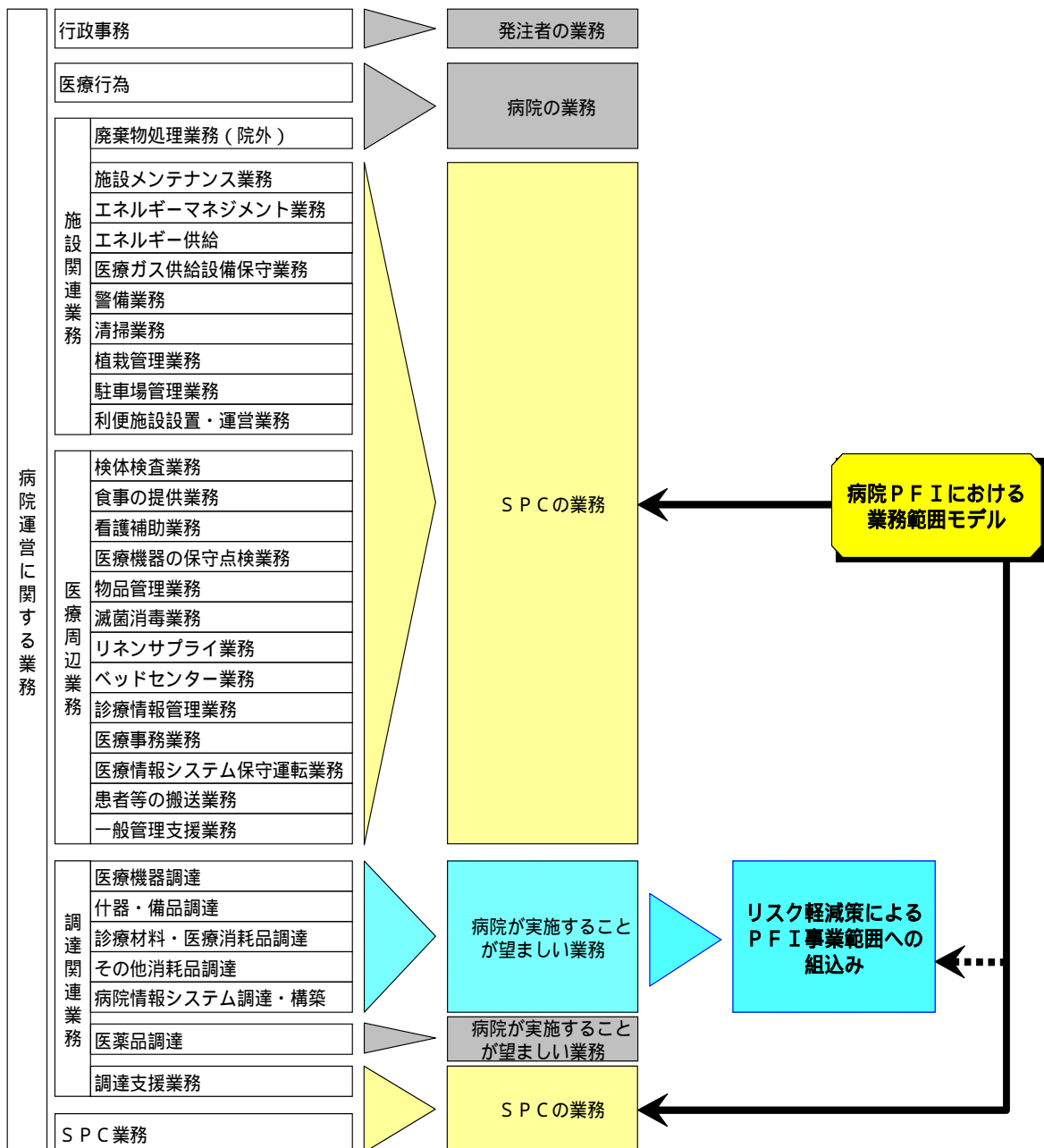
「運営再入札型 PFI」の特徴は発注者と SPC との間の PFI 事業契約は長期契約のままですが、SPC と協力企業（委託先）との契約は、適宜 PFI 事業契約の規定に基づき再入札することが可能となる仕組みです。これによって民間事業者は過度なリスク負担から解放され、発注者側も大きな利益を享受できるのです。例えば過度なリスク負担をカバーするために提案価格に加算されていた大きなリスク・プレミアムが調整可能（負担減）となり、また環境等の変化に伴うサービスの変更等が可能となります。

「病院 PFI セミナー」では概念図で説明いたしましたが、今回は入札中の病院 PFI 事業も含め病院 PFI の現状に基づき具体的提案を別紙の通り作成しました。本提案に対し皆様からのご意見・ご提案をお待ちしております。可能であれば公開（名前の公表は個別に確認）させていただきます。より良い契約の仕組みを作ることによって行政（病院）側、民間事業者側そして病院利用者が納得する病院サービスの実現を目指したいと思っております。

病院 PFI 事業契約に係る提案

病院 PFI 事業における維持管理・運営段階の業務内容をその実施主体ごとに下表の通り分類した。

業務の分類	検討項目
発注者の業務	
病院の業務	
SPC の業務	環境の変化への柔軟な対応と SPC への過度なリスク移転を回避する仕組みとして、「定期再入札」と「随時再入札」の実施を提案する。
病院で実施することが望ましい業務	業務のリスクを考慮して、基本的に SPC では対応すべき業務ではないと考えるが、SPC の業務範囲とする場合の改善策を提案する。



(1) - 定期再入札の提案

課題	提案
事業期間の長期にわたり受託金額を見込む場合、リスクを見込んだ割高な費用になるケースがある。 発注者の費用負担軽減のための仕組みが求められる。	事業期間にわたる長期固定契約とせず、一定期間経過後に再入札を実施して協力企業を選定する制度を提案する。 さらに再入札により生まれたコストダウン分を官民でシェアする仕組みを提案する。

< 定期再入札とは >

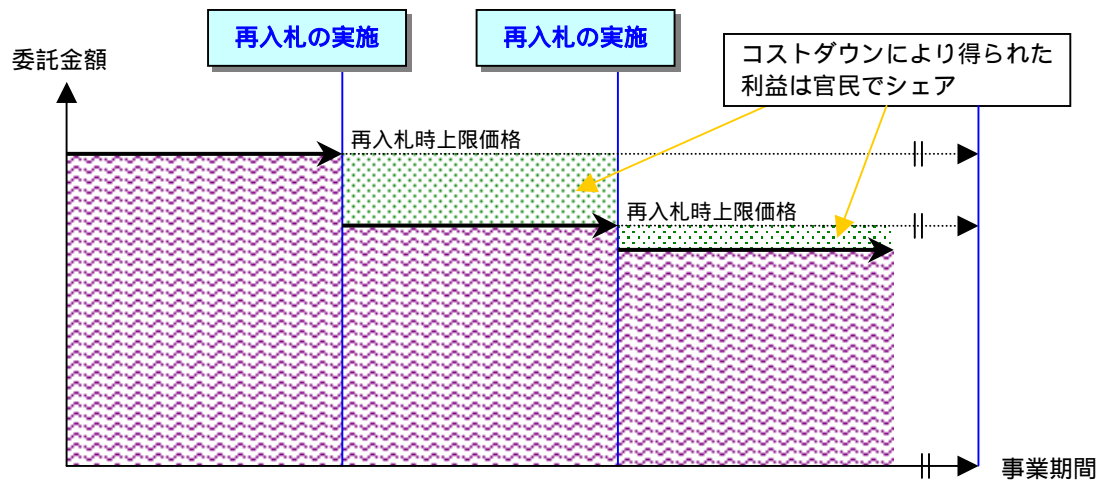
定期再入札とは一定期間経過後（5年程度を想定）に環境の変化の有無にかかわらず、SPCが協力企業選定の再入札を実施することによって、業務効率化やコストダウンを図る仕組みである。

定期再入札の対象とするのは、再入札の実施がPFI事業者のリスク軽減につながるとともにコストダウンを期待することができる業務である。病院PFI事業の業務の中で例を挙げると、看護補助、医療事務、診療情報管理、食事の提供、光熱費などが考えられる。これらは入札時点では業務内容が不明確な部分が多いために、大きなリスクプレミアムを見込まざるを得ない業務であると想定される。

< 定期再入札の考え方 >

- ・ 再入札の実行性を担保するために、再入札の実施を発注者とSPC間の事業契約に規定する。
- ・ 再入札によって当該業務を実施する企業の交代が必要となる場合に備え、再入札対象業務を受託する企業は“協力企業”と位置付けてSPCへ出資をしない。
- ・ 再入札を実施する際の上限価格は、当初の委託金額とする。再入札実施までに受託していた協力企業は、再入札に参加する義務を負う。
- ・ 入札に参加する企業は、事業期間終了までの業務実施を想定して参加する。
- ・ 再入札の審査基準はSPCの責任で作成し、サービスの質も併せて審査する。発注者側も審査委員のメンバーに入るなどして一定の関与をする。
- ・ 再入札の実施により得られたコストダウン分は、発注者とSPCでシェアする。

< 定期再入札によるコストダウンのイメージ >



再入札に参加する協力企業は、以下 2 つのリスクを低減できるために適性かつ安価な金額を提示することができる。

) 期間リスクの低減

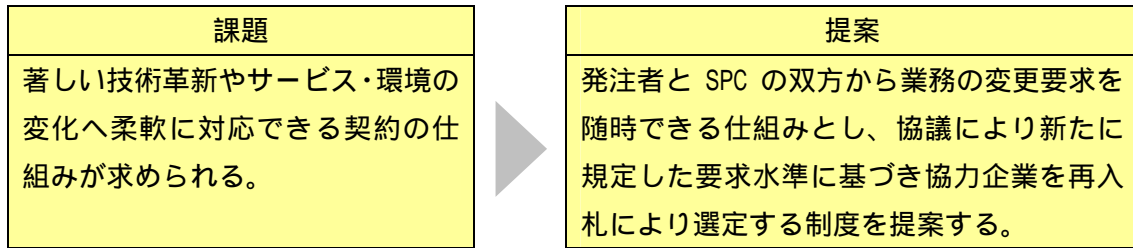
通常は PFI 事業期間と同じ期間の業務受託を想定して入札に参加するため、長期契約期間に相応するリスクプレミアムを上乘せするが、一定期間経過後に再度入札を行うため、再入札に参加する企業は期間のリスクプレミアムが軽減される。

例えば、事業期間が 15 年の事業では、事業開始当初の時点では 15 年間のリスクプレミアムを考慮するが、5 年後の再入札時には 10 年間、10 年後の再入札時には 5 年間のリスクプレミアムを考慮すればよく、コストの低減が期待できる。

) 業務リスクの低減

再入札を実施する時点では、それまでの業務の実施によって具体的に業務の量や必要な人員体制等を把握できているために、未確定部分に対するリスクプレミアムを排除することが期待できる。

(1) - 随時再入札の提案



< 随時再入札とは >

これまで実施されている PFI 事業でも、事業契約等において維持管理運営業務に関する要求水準の変更の規定が存在し、業務内容の変更やサービス対価の変更が可能となっている。

随時再入札とは、著しい技術革新やサービス・環境の変化が生じた際に、随時発注者・SPC 間で協議して事業契約・要求水準等を見直した上で SPC が協力企業選定の再入札を実施し、新たな業務内容に対応する仕組みである。

技術革新等の際には、まず既存の協力企業と業務の継続方法について協議を行い、その結果、既存の協力企業では対応できないと判断した場合について随時再入札が実施されるものとする。

< 随時再入札の考え方 >

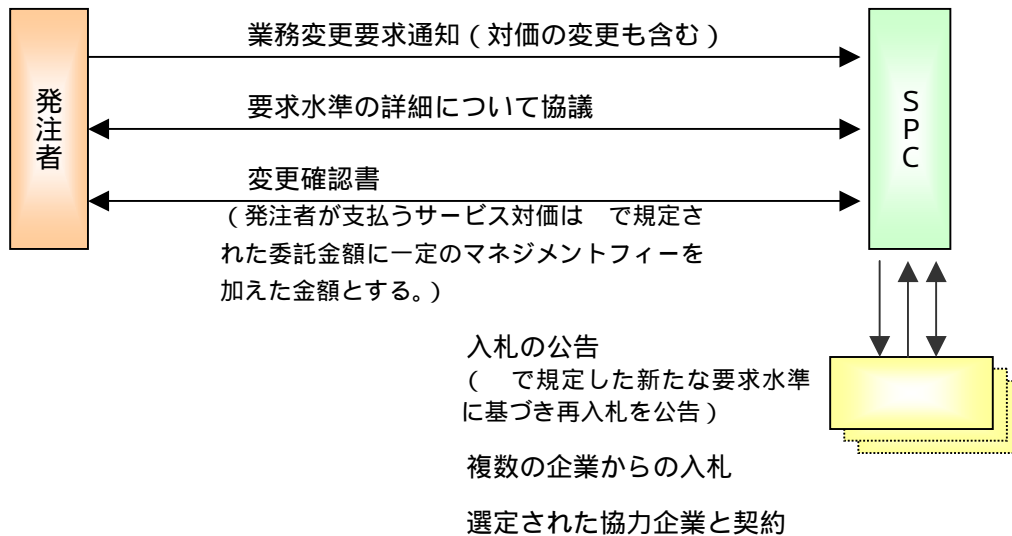
- ・ 再入札の実行性を担保するために、再入札の実施を発注者と SPC 間の事業契約に規定する。
- ・ 再入札によって当該業務を実施する企業の交代が必要となる場合に備え、再入札対象業務を受託する企業は“協力企業”と位置付けて SPC へ出資をしない。
- ・ 発注者と SPC の協議により規定した新たな要求水準に基づき、SPC は再入札の公告を行う。再入札の結果、SPC は新たな協力企業と当該協力企業への委託金額を決定する。
- ・ 発注者が SPC に支払うサービス対価は、再入札により決定した委託金額と SPC のマネジメントフィーの合計額とする。発注者は必要に応じて長期債務負担行為の変更を行う。
- ・ 入札に参加する業者は、事業期間終了までの業務実施を想定して参加する。
- ・ 再入札の審査基準は SPC の責任で作成し、サービスの質も併せて審査する。発注者側も審査委員のメンバーに入るなどして一定の関与をする。

< 随時再入札の手順のイメージ >

1. 発注者からの変更

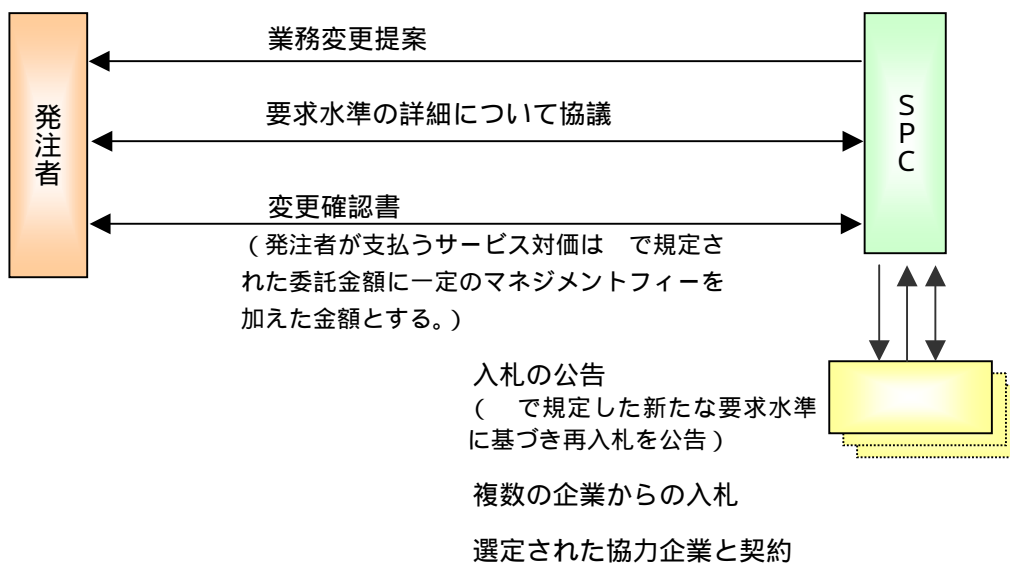
- 発注者は、以下の理由の場合、業務要求水準又は業務範囲の変更を求めることができる。SPC は、変更された要求水準等に基づき再入札を行い、改めて協力企業を選定する。

) 法令変更) 不可抗力) 病院の事業規模の変更) 技術革新等



2. SPC からの変更

- SPC は、以下の手続きにより随時業務要求水準又は業務範囲の変更を提案できる。SPC は、変更された要求水準等に基づき再入札を行い、改めて協力企業を選定する。



(2) 病院が実施することが望ましい業務における課題と改善提案

業務内容	現状の課題	業務範囲に含めるための改善提案
医療機器の調達	<ul style="list-style-type: none"> ・ 事業者選定時での調達品目・仕様の確定は困難。 ・ 事業者選定時から実際の調達までの間における技術革新等を要因とする価格・需要の変動が想定される。 ・ 先行案件では、入札時に調達費用の総額や値引き率を約束するケースが見られる。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 要求水準に基づき入札時点で提出する提案について調達能力を評価対象とし、調達価格は参考とする。実際の調達にあたっては、発注者と SPC が合意した調達リストに基づき調達する。 ・ 定期メンテナンス費用を含めた調達価格を決定する。 ・ SPC 出資企業への発注も可能とする。
什器・備品の調達	<ul style="list-style-type: none"> ・ 事業者選定時での調達品目・仕様の確定は困難。 ・ 事業者選定時から実際の調達までの間における技術革新等を要因とする価格・需要の変動が想定される。 ・ 先行案件では、入札時に調達費用の総額を約束するケースが見られる。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 要求水準に基づき入札時点で提出する提案について調達能力を評価対象とし、調達価格は参考とする。実際の調達にあたっては、発注者と SPC が合意した調達リストに基づき調達する。 ・ 定期メンテナンス費用を含めた調達価格を決定する。 ・ SPC 出資企業への発注も可能とする。
診療材料・医療消耗品の調達	<ul style="list-style-type: none"> ・ 事業者選定時での事業期間中の正確な需要予測は困難。 ・ 特定保険医療材料については、患者動向や診療側の都合による高価な材料の使用量増のリスクや、償還価格の変動リスク等を考慮する必要がある。 ・ 先行案件では、入札時に調達費用の総額や値引き率を約束するケースが見られる。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 要求水準に基づき入札時点で提出する提案について調達能力を評価対象とし、調達価格は参考とする。実際の調達にあたっては、発注者と SPC が合意した調達リストに基づき調達する。 ・ 開業後は、定期的に調達リストの見直しを実施する。 ・ SPC 出資企業への発注も可能とする。 ・ 特定保険医療材料の調達については、業務範囲外とすることが望ましい。
その他消耗品の調達	<ul style="list-style-type: none"> ・ 事業者選定時での事業期間中の正確な需要予測は困難。 ・ 先行案件では、入札時に調達費用の総額を約束するケースが見られる。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 要求水準に基づき入札時点で提出する提案について調達能力を評価対象とし、調達価格は参考とする。実際の調達にあたっては、発注者と SPC が合意した調達リストに基づき調達する。 ・ 開業後は、定期的に調達リストの見直しを実施する。 ・ SPC 出資企業への発注も可能とする。
病院情報システムの調達・構築	<ul style="list-style-type: none"> ・ 事業者選定時での調達するシステムの仕様確定は困難。 ・ 事業者選定時から実際の調達までの間における技術革新等を要因とする価格・需要の変動が想定される。 ・ 先行案件では、入札時に調達費用の総額や値引き率を約束するケースが見られる。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 要求水準に基づき入札時点で提出する提案について調達能力を評価対象とし、調達価格は参考とする。実際の調達にあたっては、発注者と SPC が合意した調達リストに基づき調達する。 ・ システム構築費用を含めた調達価格を決定する。 ・ SPC 出資企業への発注も可能とする。

尚、実際の調達価格が入札時に提示した参考価格を上回った場合には、発注者は長期債務負担行為の変更を行う。

< 病院が実施することが望ましい業務 >

業務内容	現状の課題	提案
医薬品の調達	<ul style="list-style-type: none">・ 事業者選定時での事業期間中の正確な需要予測は困難。・ 患者動向や診療側の都合による高価な医薬品の使用量増のリスクや、薬価の変動リスク等を考慮する必要がある。	<ul style="list-style-type: none">・ SPC の業務範囲外とすることが望ましい。

<ご意見・ご提案・問い合わせ先>

特定非営利活動法人 日本 P F I 協会

東京都千代田区三崎町 3-1-16 神田アメレックスビル 1F

TEL 03-5213-3894

FAX 03-5213-3896

E-mail info@pfikyokai.or.jp