

和光市学校施設包括管理委託サウンディング調査結果

和光市では、「第2次和光市公共施設マネジメント実行計画（令和4年3月）」において、建物性能及び施設機能の維持と、維持管理に係る経費削減を両立させるため、複数の施設の点検、維持管理、保全レポートの作成を業務内容として包括管理委託の導入を検討することとしています。

当市が検討している事業内容について、民間事業者の意見を広く求め、今後の事業実施を円滑に進めることを目的として調査を実施しました。

なお、本調査においては公表内容以外にも様々なご意見をいただいておりますが、参加事業者の知的財産保護の観点から、参加事業者に承諾を得た内容のみを公表します。

1 実施期間

令和5年2月20日（月）～令和5年2月24日（金）

2 参加事業者数

8事業者

3 調査結果概要

（1）対象業務の範囲について

（業務委託について）

- ・市内事業者の受注機会の確保に関係するが、基本的には地元事業者に予算の明示してある価格で再委託し、事業者が対応という内容で概ねできないものはない。
- ・業務委託の内容について、市内業者で実施しているものは、そのまま市内業者に依頼する。
- ・新規の建築設備定期報告等については、設計事務所で問題なく対応可能。
- ・清掃業務が専門であるため、自社で対応。
- ・自家用電気工作物保安管理業務については、保守点検業務を実施している企業にお願いすることになるが、電気事業法の関係で、専門業者との直接の契約が必要となる。包括管理業務委託の範囲の中での、見積の提示や積算については、可能だが実際の契約は市と専門業者と直接の契約となる。点検費用については、支払い代行の覚書等を締結し、専門業者への支払いをするスキームとしたい。通常、高圧受電の施設の場合、電気主任技術者の常駐が求められるが、絶縁遠隔監視装置を設置することで、電気主任技術者の常駐をする必要がなくなるため、コスト削減を図ることができる。

（修繕について）

- ・修繕については公募の際に学校ごとの修繕履歴などの資料を見ないと検討できない。
- ・修繕についても対応可能。築年数が経過している建築物が多くあると思うが、どう安全性とコスト削減をどう両立させ判断していくのか。優先順位を検討しながら執行し、予

算が不足した場合は、補正が必要。

- ・緊急修繕の一時対応等により、行政の事務負担軽減を図るということも包括委託の効果の一つと考える。
- ・修繕については、建物の築年数が経過したものが多く、民間としては予算化するのが難しい。過去の修繕履歴のリストを明示して頂いたうえで、和光市から年間予算等含めた修繕の指針を提示して欲しい。
- ・他自治体では、業務委託の包括管理だけで、修繕は含まれておらず、その都度協議している。その都度見積もり提出で、現状特に問題はない。なお、緊急事案については、別途対応。

(なじまない業務)

- ・廃棄物収集運搬業務：対象外の方がよい。

法律上、契約を市と運搬業者と契約し、支払いの手続きを事業者で実施する必要がある。現状の契約が月額で価格が決まっている場合は、包括管理業務の契約締結時に契約書・覚書を締結できるので対応できないことはない。

廃棄物等の重さ(kg)での単価が決まっている場合は、契約書・覚書上は問題ないが、事業費をどのように扱うか協議が必要。

随時発生で廃棄物の種類等が異なる場合は、包括管理業務の契約締結時に廃棄物収集運搬に関する契約書を締結できず、発生の都度契約書締結が必要なため、事務負担軽減にはつながらず現実的ではない。

- ・業務員代行・鍵の開け閉め等をしている業務で、現在企業に外部委託している業務であれば、引き続き対応可能だが、事業者としては鍵の紛失等のリスクから、対象外の方がよい。なお、個人に委託し、謝礼等の意味合いで実施している業務の場合は、契約できないため、対象外の方がよい。

(2) 事業スキームについて

- ・単独で実施。
- ・今回の規模なら、一社で行うが、規模が大きくなるとJVを組む可能性がある。

(3) 事業履行体制の確保について

- ・現地に管理センターを設置し、業務を実施。配置人数は業務内容によって異なる。
- ・調整検討段階ではあるが、常駐する可能性がある。常駐できない場合は、緊急対応の際に、近隣事業所からの対応になって時間が係る。
- ・拠点(常駐)2~3名 事務所を借りて、駐車場やネット回線など準備する。学校の教室を利用してすれば、なお可。空き教室があれば、コスト面の削減ができる。
- ・事務所としては、市内に事務所があるため、学校施設に常駐する必要はない。
- ・緊密に連携するためにも、ミーティングを行うための場所を提供してもらえるとよい。
- ・管理の拠点として、ビル管理の部門が遠隔で業務管理を実施。
- ・部屋の広さとしては、教室の半分くらいで、電話とパソコン程度で設備員が2名、事務

員が1名程度の3人座れる程度の面積。

- ・他自治体の学校包括委託では、3校～4校のグループで1校に統括管理者を常駐し巡回している。12校のうちの一つにハブとなる統括管理者の部屋を用意し、常時2名待機している。他は本社のサポート体制で対応。
- ・緊急時の対応としては、24時間365日のコールセンターを設置。
- ・修繕の報告としては、最終的な金額、月次の報告などレポートを提出。年度末に向けては、今後どのような執行予定についても、併せて報告。

(4) 市内事業者の受注機会の確保について

- ・市内の事業者とは連携して対応。
- ・基本的には、現場を熟知した市内業者を使う予定。
- ・市と連携をとりながら、今までの実績や自社のシステムを使用し、品質やコストを考慮し協議。
- ・市内業者を優先的に使いたい気持ちはあるが、指導の面で改善の余地がない市内業者の場合は、満足度が上がらないので、変更することもある。入札の結果だと金額ありきのため、清掃の質が悪い業者の代わりに内製化で解決した経験がある。質を意識して行う必要がある。
- ・市内事業者については、まずは地元優先で委託し、契約期間内で能力や価格の面等についてモニタリングを実施、業務品質の向上を目指していく。
- ・基本的には市内事業者に再委託。ただし、DXや業務の変更などを実施し、現在よりも金額が削減される可能性（例えば、今まで4人掛かっていたものが、3人ですむことによって削減できる）がある。
- ・各業者をサポートすることによって、市外でしか出来なかった業務が、市内で可能になることもある。
- ・修繕については、専門的な分野もあるが、営繕的な内容は市内の業者に依頼する。市内事業者の方が近いので早い対応ができる。
- ・市内事業者への理解が必要なため、優先交渉権者決定後、交渉権者が市と連携して説明会をし、反対する事業者もいるので段階を踏んで理解をしてもらうよう取り組む必要があり、対面対話を重視した。

(5) 実施事業スケジュールについて

- ・スケジュールについては特になし
- ・募集要項などの公表から締め切りまで最低3か月必要。また優先交渉事業者決定から、半年間の準備期間があれば問題ない。
- ・一般的に準備する場合、業務開始までに6、7ヶ月は必要。
- ・半年間で人の手配、業者との調整、既存業務の確認、契約書の整理、コスト面で提案できることは、この期間で調整、提案したい。
- ・公募の前のサウンディングについても、事業者を確認する意味で実施した方がよい。

- ・当初予算で債務負担行為を設定するほか、6月議会の議決を経て、7月に公募を開始している事例がある。
- ・優先交渉権者が決定後に債務負担行為設定のスケジュールは難しい。事業化が確定している訳ではないため、地元事業者との調整に対し、地元事業者が賛成しない場合は業務開始に間に合わない可能性がある。
- ・公募前の段階で予算の議決がないと社内的には踏み切れない。予算が否決された場合のリスク分担を検討して欲しい。

(6) 事業費の考え方について

- ・事業費としては、維持管理業務費、修繕費、マネジメント費の3つの要素からなる。
 - ①維持管理業務費…現行金額+社会的動向による賃金上昇
 - ②修繕費…現行金額と同額もしくは社会的動向による物価上昇を考慮
 - ③マネジメント経費…自治体ごとに求める内容が大きく異なり一概には言えないが、市内の全施設程度を対象にした場合で、業務全体に対する割合が20～25%程度のことが多い。※本事業の割合ではない。
- ・マネジメントフィーについては40%くらい。
- ・人を常駐したときのマネジメント費（常駐費+人件費+会社経費）として、予算に対し15～20%程度必要。
- ・マネジメント費としては、3割前後を予算化して欲しい。個別の入札の結果の発注額にプラスしたマネジメント費が必要。
- ・人件費の値上りや資材については、一年間でほぼ2倍値上がりしており、世の中の情勢が読めないため、今後いろんなものの価格上昇に伴い、具体的な金額はわからない。
- ・昨今の物価高騰・人件費上昇の傾向から、委託費の見直しの規定（協議ができること）を設けて欲しい。
- ・修繕等の3か年の実績報告が欲しい。
- ・公募の際に提示される、業務仕様書を確認し、要求水準や法令を満たす範囲で、コスト削減について提案することは可能。

(7) その他

① 契約期間

- ・5年間が一般的。
- ・初年度と次年度は準備の段階で赤字に近い。3年以降で採算が取れるイメージ。
- ・契約期間は他自治体でも3年から5年。
- ・次回、別の施設等の検討しているのであれば、3年。1年、2年では、ノウハウが蓄積できない。
- ・短くても3年、管理ノウハウを活かすためには5年が望ましい。

② 市場性

- ・マネジメント費が少ない場合や施設数が少ない場合、公共施設全体を対象としている自治体と比較すると、参加する事業者が少ない傾向。

③ 対象業務の追加方法

- ・契約途中で追加変更は可能。
- ・契約期間内で状況は変わるので、いつでも差し替えができる準備はしている。
- ・見積等の準備期間が必要。
- ・追加変更の対応は可能であるが、業務内容、追加業務分の金額などは協議事項とさせて欲しい。
- ・急増の場合は、人員の問題もあり、検討が必要。また、契約内であっても変更は可能で、他市では年度中に業務の変更があった場合には年度末に委託費の調整を行っている。
- ・対象施設を学校施設に限定したスモールスタートの後、対象施設・対象業務の拡大を検討して欲しい。

④ 独自の追加サービスの提案

- ・清掃業務が専門分野のため自社で可能。
- ・それぞれの学校仕様に合わせた対応が可能。
- ・自然災害発生時の対応
- ・点検の記録、修繕の報告
- ・システムを市が用意する、もしくは事業者が用意する。その場合は費用が掛かる。
- ・システムを導入するのであれば、「〇〇〇の機能を満たすもの」と若しくは「〇〇〇のシステムを入れる」と明確に表現するかのどちらかになる。
- ・建物総合管理の会社であるため、設備や建築に特化している。効率的な人材の配置が可能。

⑤ 参加意向

- ・予算の問題もあり、検討する。
- ・事業者が連携できるか、検討が必要。
- ・今の段階であれば、高い確率で参加は可能。
- ・事業規模等検討し参加の有無を判断する。
- ・参加意向あり。