

## 山鹿市包括管理委託事業導入に係るサウンディング型市場調査結果の公表

### 1 調査の趣旨

本調査は、民間事業者との対話を通じて、本事業の市場性の有無や事業者公募における諸条件等を事業者の皆さまから広く意見を求め、今後の事業化の検討に活用させていただくために実施したものです。

この度、本調査の結果をとりまとめましたので、その概要を公表します。

なお、本調査の公表にあたっては、参加事業者の固有の知的財産を保護する観点から、事前に参加事業者の承諾を得た内容のみを公表します。

### 2 実施日

令和5年12月22日（金）、

令和6年1月9日（火）、10日（水）、11日（木）、12日（金）

### 3 参加事業者数

6事業者

### 4 調査結果概要

#### (1) 本市の包括管理業務委託への参加意欲について

- ・参加意欲あり
- ・参加意欲あり（JVの可能性あり）
- ・参加意欲あり（公募条件等の確認が必要）

#### (2) 包括管理業務委託導入のメリット・デメリットについて

##### 【メリット】

- ・自治体職員の業務負担の軽減
- ・地元企業の活用
- ・施設を一括して管理することにより、データの蓄積が可能
- ・窓口の一本化
- ・迅速な初動対応
- ・定期巡回点検による不具合の早期発見、緊急対応
- ・横断的な事業計画による人材や機材の効率的な配置や確保
- ・複数年契約による計画的な修繕計画
- ・公共施設の管理実績及び専門知識を有するスタッフによる維持管理
- ・施設の一括管理による業務品質や安全管理の均一化

- ・施設情報の一元管理・データ蓄積の支援
- ・一括発注による契約事務及びそれに伴う職員人件費を大幅に削減でき、コア業務への人員集中が可能となる。
- ・電子帳票システムの導入によるデジタル化の高い技術レベルと豊富な経験を有した専門技術者による巡回点検の実施

#### 【デメリット】

- ・市職員の施設管理に関する実務経験の不足
- ・急激な物価高騰への対応が困難
- ・マネジメントフィー発生に伴うコストアップ
- ・職員の施設管理意識の希薄化
- ・包括管理業務に対する地元企業からの誤解や反発

#### (3) 公募型プロポーザル方式による提案募集時において提示してほしい資料等

- ・過去3年分の修繕・委託業務実績（業務の件名、発注先、発注金額）
- ・業者情報（市内・市外事業者等）
- ・包括管理導入に向けて重視している点（価格、業務負担の軽減、施設の適正管理等）
- ・対象施設の基本情報（規模、築年数、図面等）
- ・設備の導入及び更新年月日
- ・修繕の履歴
- ・現行業務の仕様書
- ・保守点検や巡回の頻度
- ・審査基準、満点が何点か、審査員情報（人数や役職など※可能な範囲）
- ・価格評価方式（計算方法等）
- ・物価上昇の考え方

#### (4) 業務範囲・規模について

- ・自家用電気工作物、廃棄物の処理収集運搬の業務については、受託不可。ただし、3社契約により支払代行という形は可能。
- ・条件によっては、一部内製化の検討が可能。
- ・事業規模に関しては、特に問題はない。ただし、予算上限額や実施体制の確認は必要である。
- ・同規模の包括管理の実績はないが、人員配置などは慎重に検討を行う。
- ・庁舎などの規模が大きい施設が対象となっている方が効率が良くなると感じる。
- ・庁舎を対象施設とする検討を期待する。
- ・指定管理施設の維持管理の方法は事前に確認が必要と考える。

- ・全ての対象業務が受託可能（一部業務については、契約方式などの協議が必要）

#### （５）履行体制

- ・人員は８名体制を想定している。内訳は、責任者１名、事務担当者１名、保守巡回修繕２名×３班。（修繕等の件数により人数は前後する。）
- ・本社に統括責任者を配置し、山鹿市に営業所を置き、担当の配置を想定している。
- ・業務の内容や量により人員配置の検討が必要。
- ・履行確認及び大規模修繕は市で行う業務、包括管理全般、報告及び改善提案を事業者で行う業務という認識。
- ・現地に管理センターを設け、全て自社の職員を配置し、巡回点検や軽易な補修・内製化等に対応する。
- ・市営住宅業務については、手厚い体制が必要と考える。
- ・現地拠点（総括責任者、業務責任者、業務従事者、事務員）

#### （６）全体スケジュール

- ・令和６年１０月頃までにプロポーザルによる優先交渉権者の決定、それから約半年程度は、仕様書の協議等の準備期間が必要。
- ・公募から委託開始までの準備期間は長い方が望ましい。
- ・４月から７月の間に公募などが行われ、半年間の準備期間が必要。
- ・６月頃に公募などが行われ、半年間の準備期間が必要。
- ・７月から９月：プロポーザル（公募、プレゼン、業者選定）、１０月から３月：詳細協議、準備期間、４月：業務開始
- ・公募４月下旬、プレゼンテーション８月上旬、結果通知８月下旬
- ・公募７月上旬、プレゼンテーション８月下旬、結果通知９月中旬

#### （７）マネジメントフィーの考え方

- ・主に人件費、経費、利益で構成するという形

#### （８）市内事業者の受注機会の確保及び業者登録について

- ・市内事業者様への発注は前提として考えている。
- ・準備期間に、各業種の事業者様を集めて説明会を開催し、発注の機会を増やす取り組みを行っている。
- ・地域の方・地元業者と連携を重視し、地元雇用も検討する。
- ・発注先は、基本的には現状維持し、市の意向に合わせて発注先を選定する。
- ・既存業務として、市内発注している業務に関しては、市内事業者への発注を基本とする。

- ・市外業者が実施している業務についても市内事業者への切替実施を推進する。
- ・業者登録は必要であり、初年度は現行とおりの業者への発注を想定している。
- ・法人格のない団体の発注（事業者登録）は難しい。

(9) 契約期間

- ・5年間で望ましいと考える。
- ・3年から5年の範囲が望ましい。

(10) 概算事業費について

- ・非公表