

Q1.調査への参加理由について

・近郊の実績があるので積極的にエリア拡大を目指している。 →コアなエリアを作っていきたい。広域化も狙っている。
・ウォーターPPPの取り組みを行っていきたい。
・PPP事業を広く手掛けているのでお手伝いできることがあれば参加したいと思った。
・近隣の県で指定管理業務等を請け負っており、ぜひ公募に参加したいと考えた。
・他の自治体での実績、経験をつくばみらい市の公共施設マネジメントに貢献出来ればと考えた。
・経験やノウハウを業務水準向上や公民連携によるサービス提供に寄与できると考えたから。

Q2.包括管理のメリット、デメリットについて

【メリット】
・的確な業者が手配できるようになる。→本来の業務に集中できる
・業務提案が出来る。
・修繕対応の見極めが可能。
・基本的にはメリットが大きい。自治体のやり方による。細かく精査する必要がある。 エリアの特性に即した設定をしないとデメリットが出る可能性はある。
・包括管理を入れることでコア業務に注力できる。
・契約を一本化出来るなどメリットは大きい。
・業務負荷の軽減に繋がる。
・業務や契約内容の均一化が図れる。
・地元業者の有効活用。
・公共施設マネジメントに関するアドバイスが可能。
・一括発注による契約事務の削減(それに伴う職員の本来業務への注力)
・定期的な巡回点検により施設の状態を把握可能
・(修繕を含める場合)対象施設全体を比較して優先度を検討可能
【デメリット】
・今までと違う業務フローになる。
・事業を軌道に乗せるまで時間がかかるのがデメリットである。
・民間への丸投げ意識が出る。
・包括管理事業者にまかせきりになってしまう。

Q3.包括管理の市場性の有無、阻害要素について

・広域連携を推進したいと考えている。
・阻害要素はないが市営住宅の入居者管理など特殊業務は厳しい。業務内容の整理が必要。
・市場性は関係ないが事業として取り組むかどうか会社として判断する。
・長期契約だと会社として参入が難しくなる可能性がある。
・出来れば5年契約の方が会社として利益を得やすく、事業化に結び付く可能性が高い。
・市営住宅居室内の消防点検など、手間のかかる業務が多いと阻害要因になり得る。
・指定管理施設は業務の住み分けが難しい。
・公募に参加するかは募集要領などを見て最終検討する。
・地元業者からの反発が阻害要因になる可能性がある。

Q4. 包括管理による職員の事務負担削減効果について

- ・電話等に対応する。システムなどの構築も出来るので事務負担の軽減効果はある。
- ・修繕の対応をどうするか。→行政の考え方によるが提案は可能。
- ・他市アンケートベースでは事務負担の効果があると出ている。→市民サービスの向上につながる。
- ・削減効果を具体的に出すことは難しい場合もある。
→民間事業者のノウハウを活かせることが1番のメリットだと考えている。
- ・問い合わせ窓口の一元化などで事務負担を減らすことが出来る。
- ・施設ごとに個別で契約をしている分の事務負担の軽減は可能。
- ・現場知識のある職員配置と情報共有のシステムを構築するのでスピード感のある対応が可能。
- ・事務負担削減効果はある。
- ・見積徴収・事業者との協議・契約締結、支払いによる事務負担削減。

Q5. 包括管理事業導入によるコスト削減効果について(事業費が増加する可能性も提示ください)

- ・必ずしもコスト削減になるとは限らない。
- ・地元業者からの反発がある場合もある。
- ・包括的に業務を行うことでコストが削減される可能性もあるが、委託料が発生するため、コストの削減効果は見込めない場合もある。人件費や物価高騰の考慮が必要。
- ・マネジメント費用は発生するが、仕様の統一化による価格の適正化は図れる。
- ・スピード感のある対応を行うことで業務時間の短縮にはつながる。
- ・人件費や物価の高騰など不確定要素も多い。
- ・マネジメント費用がかかってしまう。
- ・物価上昇などは協議の上、対応を考えたい。
- ・業者への委託契約が入札でなくなるので金額が上がる可能性もある。
- ・金額が上がる可能性もあるがコストの適正化と捉えることもできる。

Q6. 巡回点検・修繕計画策定支援の内容について

企業の知的財産に関わる内容のため公表しません。

Q7. 包括管理業務のほか、付加価値として提案可能な業務について

企業の知的財産に関わる内容のため公表しません。

Q8. 市内業者等の受注機会の確保について

- ・基本は市内業者をベースに。
- ・他市では市内への発注量は増えているケースもある。
- ・シルバーも活用する。→最低賃金が毎年上がっているので金額の設定は要協議。
- ・事前説明の機会は必須。
- ・特に問題はない。
- ・業者の選択肢が少ないのはリスクヘッジが難しくなる可能性がある。
- ・基本的に市の意向に従う。
- ・有事の対応もあるので地元業者は大切に。
- ・対面で面会を行い事業内容を丁寧に説明したい。
- ・市内業者への発注を前提に事業を行う。
- ・市内業者への事前説明を実施する。
- ・市内業者との協議を採択後早め実施したい。

Q9. 業務の履行体制や実施までのスケジュールについて

- ・協議期間は最低限半年間は必要。
- ・4人前後+打ち合わせデスク。
→近い方がベストではある。内線等直通の手段があれば。
- ・施設によっては常駐職員が必要になる。
- ・点検のみなら、事前協議にそこまで時間はかからない
- ・修繕履歴は事前に整理しておいた方がよい。

・職員を市内に常駐させたい。庁舎で場所を間借りできればありがたい。
・基本的には地元での採用を目指す。
・準備期間には半年ほど必要になる。
・契約期間は5年が望ましい。
・10月頃に優先交渉者決定となるとよい。
・契約期間が合わないものは後から追加も可能。
・配置人数は5人体制くらい。業務場所25～30㎡程度。
・4月から業務開始をすることで徐々に業務を開始する方法もある。
・業務場所は別で借りるケースも多い。その場合はマネジメント費用に乗ってくる。
・庁舎や駐車場の使用料は設定した方がよい。
・契約期間は5年が望ましい。
・庁舎内に事務スペース(使用料も協議)、工具置き場、駐車場確保。
・一般的に、業務開始までに7ヶ月は必要。
・契約期間は5年を強く希望。

Q10. (提出があった場合) 見積の金額・内容について
公表しません。

Q11. 指定管理施設の対応について

・対象に含めるかは自治体による。
・業務の住みわけが出来れば問題ない。
・リスク分担→責任の所在をどうするかは事前に決めておく必要がある。
・工事区分を金額で分ける場合は判断が難しくなる可能性がある。
・指定管理業務から修繕はなくさない方がよい。→指定管理事業者がやりずらくなるリスクがある。
・金額を細かく設定してしまうと判断がむずかしくなってしまう。
・業務の住みわけを考える必要がある。
・施設管理の全てを委託するのが本来の指定管理者の姿。
・指定管理を含めたケースはあまりない。

Q12. プロポーザル方式による提案募集時に提示してほしい資料やその他の要望について

・施設数、業務数、修繕履歴、見学会もあるとよい。
・審査基準。
・共同事業体での参加を可能にして欲しい。
・JVやコンソーシアムを組む可能性もあるので”単独で参加”といった条件だと参加が難しい。
・民間ノウハウが生かせるような要領が好ましい。
・施設一覧表、仕様書、委託料、報告書(法定点検など)、図面、修繕履歴(3年分)

・修繕計画
・過去3年間の維持管理と修繕の実施金額と業者。(12条点検等)
・維持管理業務において、複数年に1回の業務の対象年度
・維持管理業務において、対象業務全ての金額及び事業者の情報(複数年契約があれば、いつから包括管理業務委託に含まれるのか)(PDFではなく、Excelデータ)
・対象施設の直近3か年の修繕実績(修繕内容、件数、金額、事業者等が分かる資料)
・現地の管理事務所として貸与頂くことのできるスペース(執務スペースの面積や駐車場の有無)、貸与備品、水光熱費等の取り扱い