

令和3年度第1回〔第七期目第3回〕
松島町入札監視委員会

令和3年7月30日（金）

午後1時30分～

（松島町役場3階大会議室）

令和3年度第1回〔第七期目第3回〕松島町入札監視委員会

出席委員（4名）

委員長 赤石雅英

委員 武田三弘 梶塚善弘

小川真儀

欠席委員（1名）

泉田成美

説明のため出席した者

建設課 建設班

教育課 学校給食センター

産業観光課 観光班

健康長寿課 高齢者支援班

各課(所)長・各班長・各担当者

事務局職員出席者

松島町長 櫻井公一

財務課 財政班 班長 松村武文

主査 越野博之

主査 齋藤寛

委員会次第

令和3年7月30日（金曜日）午後1時30分開会

1 開会の挨拶

松島町長 櫻井公一

2 契約案件の審議等

（1）審議案件抽出理由の報告

入札監視委員会委員長 赤石雅英

(2) 審議 工事請負契約 3 件 業務委託契約 3 件

3 閉会の挨拶

本日の会議に付した事件

委員会次第のとおり

2 契約案件の審議等

(1) 審議案件抽出理由の報告

○事務局 続きまして、契約案件の審議等に移ります。

審議案件抽出理由の報告を赤石委員長よりお願いいたします。

○委員長 今日の審議案件抽出ですけれども、ちょっと件数少な目で6件ということにさせていただきました。

案件抽出理由のところ、工事3件、業務委託3件なんですが、いずれも高落札率となった案件について内容を確認したいというところ、それから1者入札となった案件というところで、この辺はいつものところですかね。あと、随契についても、その理由とかでございます。いずれも、特に業務委託については、様々な業務委託をしている中で、これ内容どうなっているんだらうというところで、実効性があるのかなというところをピックアップいたしましたので、その辺を中心に議論していただければというふうに思っております。

抽出理由については以上です。

○事務局 委員長、ありがとうございました。

(2) 審議

○事務局 続いて、個別審議に入りますが、前回同様、新型コロナウイルスの感染拡大防止のため、審議時間が1時間を経過した場合は休憩を入れ、換気をさせていただきますので、よろしくをお願いいたします。

それでは、委員長、進行方よろしく申し上げます。

○委員長 それでは早速、案件についての説明を担当の方からしていただきたいと思えます。

○建設課 建設課です。よろしくをお願いいたします。

それでは、審議番号1番について説明いたします。

事業名が建31工第078号町道根廻・磯崎線避難道路舗装工事で、1者入札、高落札となった要因及び変更契約の理由、変更金額が高額な理由を確認したい案件となっております。

続きまして、2ページをお開き願います。

事業概要につきましては、避難道路整備として、施工延長483メートル、L型側溝210メートル、車道舗装が1,606平米、歩道舗装が787平米、区画線が1,040メートル、

道路照明灯 2 基、誘導灯 4 基を施工するものであります。

1 回目、令和 2 年 8 月 1 3 日の告示の入札参加条件としては、宮城県内に本店または請負契約について本店から委任された支店もしくは営業所を有している者であること、舗装工事総合評定値が 8 0 0 点以上の者であることとし、条件付一般競争入札で発注したところ、1 者の申込みがありました。入札前に辞退届が提出されたことにより応札者なしとなりました。

1 回目の入札参加条件で 1 者の入札参加者しかいなかったこともあり、2 回目、今回になりますけれども、今回の入札参加条件につきましては、宮城県内に本店または請負契約について本店から委任された支店もしくは営業所を有している者であること、舗装工事の総合評定値は 5 0 0 点以上の者であることとし、再度、条件付一般競争入札で発注したところ、1 者の申込みがあり、入札を実施しております。

続きまして、1 者入札、高落札となった要因について説明いたします。

入札参加条件は、宮城県内の舗装工事 5 0 0 点以上で募集しました。J R 近接工事であることから、工事監理者や電車見張り員の配置が想定されたため、有資格者を雇用している大手建設会社は利益が上がらない物件に関しては入札を敬遠する傾向があり、有資格者を雇用していない中小の建設会社は他の業者から確保しなければならないため、費用もかかる上、配置日程の調整に時間がかかるなどの観点から、入札に参加する業者が少なかったのではないかと考えられます。

また、高落札、9 7. 8 % になった要因につきましては、J R 近接工事であることから、共通仮設費や現場管理費などの諸経費軽減が見込めないと判断し、減額をせずに応札したのではないかと考えられます。

○建設課 続きまして、変更契約の理由、変更金額が高額になった理由を説明させていただきます。

変更契約の理由としましては、本工事は J R 跨線橋の工程による工事、実施期間が平成 2 9 年 9 月 4 日から令和元年 6 月 2 0 日の完了後に発注しました。J R が係る跨線橋を施工した際に、埋め戻しを行い、町のほうに引渡しを受けた形になります。ですが、本工事で計画路床面までのすきとり、1 メートルほどになるんですけれども、及び基面整正が必要となるために、土工事を変更で増額しております。

また、工事発注時において、工事区間におけるガードパイプが未計上であったため、転落防止柵を追加で変更しております。

さらに、安全管理費、交通誘導員についてですけれども、既に開通していました工事区間の

前後の町道におきまして、工事車両と地域住民の車両が安全にすれ違えるように交通誘導員を追加で設定して変更増額しております。

以上になります。

○委員長 ありがとうございます。

各委員の皆様、何か質問等ございますか。どうぞ、武田先生。

○委員 26ページのところなんですけれども、変更理由書のところで、土工と排水構造物工のところで、理由が過年度施工済み区間において盛土が残置されておりということとか、あるいは施工済みの歩道の形状に合わせて歩道のタイプを変更したいということは、何となくもう既に分かっていることじゃないのかなというような気がしていたんですけれども、あえてその工事の発注が終わってから変更願にしなければいけない理由というのは何かあったのでしょうか。

○建設課 こちらにつきましては、当初そのような歩道の形状について、こちらのほうで発注業務がちょっと入っていなかったということがございまして、すみません、当初の発注時に未計上になってしまったことが理由になります。

○委員 ここから変更となると、やっぱりかえっていろいろ言われてしまいますから、できれば前もって確認をちゃんとして、ちゃんと一括で発注するような形のほうがいいのかなとは思っていました。

○建設課 すみません、気を付けます。

○委員長 その点は、今回結果的には1者応札だから、他の入札者の利益を害していないかというところが該当しないかなと、変更契約があってもですね。仮にだから複数いれば、変更契約後であればうちはもっと安く取れたのにとか、そういうところがあるので、安易な変更契約というのは、ちゃんとした理由に基づかないと駄目ですというところです。

あと何かございますか。どうぞ。

○委員 確認なんですけれども、今の話と通じるんですけれども、最初の土工のほうの過年度施工において盛土が残置されており撤去の必要が生じたためというのは、これとは別に、そのときは撤去が本来必要なのにやらなかったということですか。

○建設課 JRの既設区間がありまして、既設の舗装区間がございまして、そこがやっぱり段差が発生しますので、JRが段差補修の場合、碎石をまいてくれたようなんですけれども、設計のうちで考えている路床からプラスして50センチメートルくらいの厚さで碎石が敷かれていたわけなんです。それを撤去する必要があったんですが、すみません、そこも橋梁が出

来上がって当初の発注工事をする高さ関係がまだ見えにくい段階で積算していたというのもあるんですけども、正確に高さを現場で測量して出していけばこういうことにはならなかったかと思うんですが、見落としておりました。

○委員 あと、その次の27ページのところで、交通誘導員の変更が、4人から50人ってすごい変わっているんですけども、それもちょっと、これはそもそも、もともとの誘導員のところから全然それがここまで違くと、理由としてはこのとおりであるんでしょうけれども、これは当初のときはそこまで…。

○建設課 そうですね。ただ、やはり現場は、これもこれまでと同じ形であるんですけども、ちゃんと把握していればよかったですけれども、結果的に結構やっぱり思った以上にすれ違いとかが多かったもので、これは誘導員をちゃんとつけておかないと事故とかが起きますので、その関係でどうしても増やさないといけない状態になりましたので、今回増やさせてもらいました。

○委員 予想より交通量が多かったんですか。

○建設課 そうですね。地元住民の方がここを通っていくのが結構多かったので。すみません、その辺は。

○委員 繰り返しになるので、分かりました。

○委員長 よろしいでしょうか。

あと、私のほうで、入札の経過の19ページ。第1回目が4,100万円、2回目が3,900万円、3回目が3,800万円ということで、それで3回目で落ちたということですね。これは同じ日に2回目、3回目とやったんですか。

○建設課 そうです。

○委員長 その結果を受けて、あれですかね、以心伝心のような形ですかね。

○委員 やっぱり損しないところで詰めていって受け付けてと、1者だからできるわざですよ。

○委員長 そうですよ、これはね。こういうときって、落ちなかったらば2回目やりますかというのを、こちらから業者のほうに投げるんでしょうかね。

○建設課 2回目までは入札されていたという形でありましてけれども、3回目については、これは所定の額内にあまり開きがなければ3回目をやりますかということで、業者さんのほうに協議をして、やりますということであれば随契となります。

○委員長 そういうことですね。その辺も、向こうも分かってらっしゃるんでしょうね。少しだ

などということで。分かりました。

あと何か。どうぞ。

○委員 すみません、確認なんですけれども、この場所って仙石線が下を通過して、上に美映の丘ですよ。

○建設課 橋梁部分です。

○委員 ですよ。橋のところはJRの工事なんですか。

○建設課 橋梁の桁を架けるまでは全部JRのほうでやります。

○委員 さっきのお話の繰り返しなんですけれども、JRの工事分と町でやる場合の取り合いというのは、地盤なんかも含めてのその辺のずれ違いとか、そういうもののせいで工事変更とか、地盤、さっきの話をお聞きすると、高さがこっちで考えていたのと違うみたいな形で増減が、変更があったような話に聞いたんですけれども、やっぱりどうしてもJRでやると、そこまで最初から詰めて協議というのはなかなかできないものなんですかね。

○建設課 最初の協定の中身を詰めていく形の中では、JRさんで橋台を造って桁を架ける、桁は町のほうで用意しますからというものになっていますけれども、最終的には桁架けが終わるまでという形なんですけれども、ここで普通に掘削工を行う、造った後にも見直しを行う等やっておりますけれども、美映の丘側のほうに盛土が残っていたんですね。あちらのほうは、橋台を造る前は仙石線に向かってのり面で下げてあった状態でJRさんに引渡しをしたんです。最後は、その協議ってその辺があまりなくなっていたというのもあるんですけれども、最後はそこまで盛っていただいて返してもらおうということをお願いしていたんですけれども、JRさんで橋台の架設とかやる時は、その高さの調整関係もあったもので、あそこからクレーンをかけて、クレーンを置いて設置したということもあって、地盤的にもその辺、調整しながらやったかと思うんですけれども、その辺で高さがその高さになってしまったということで、最終的にその土工関連の仕上がりとかの部分というのは話をあまりしていなくて、町で確定した後に高さを確認したら、ちょっと高い、路床面が舗装面ぐらいまで過ぎた高さぐらいに盛ってあったということで、今回それを増工させていただいたという形になります。

○委員 あれってやっぱり幾ら事前に設計してやったにしても、ある程度現場をやりながら調整している部分も出てくるということなんですかね。

○建設課 確認とかもやっていければ、その時点で分かっていたら、ちょっとその辺が足りなかったんだなと思っています。

○委員 あともう1点、交通誘導員も増えているんですけれども、この工事に関係あるかどうか

か分かりませんが、かなりあそこのトラック、土を持ってきたトラックがすごく多かったですね。私、華園なんですけれども、あそこに埋立てする土砂を持ってきて、この工事に関係ないようなトラックの往来もかなりあった時期じゃないかと思うんですけれども、それとの関係はないんですか。

○建設課 それもありました。根廻・磯崎線の根廻側のほうの工事の土を華園のほうに持っていったというのがありまして、どうしても搬入が磯崎側から回りますので、夕陽が丘を通過して、華園を通過して入れたというのがありますので、その関係も交通量が多くて、危険だということもあります。

○委員長 その辺は、当初見積もることが難しかったということになりますよね。
あと、何かございますか。どうぞ。

○委員 さっきの土工のところの関係が、J Rとの話し合いは、そこはどのぐらい積むかという話はしていなかったという、結局ですね。

○建設課 J Rさんの協定では、路床の高さまではJ R側が施工する、路盤舗装は町でやることとなっております。ただ、現状で路床のところでは想定をしていますけれども、その当時は間違いなく路盤部分では転圧とかは適正な品質で施工しておりますので、その辺の心配はないように当時として覚えています。

○委員 今回、積み過ぎだったというか、残されちゃったという感じなんですね、J R側が。言い換えれば、こっちから見ると、J R側に余計に積まれて、余計にというか、そのところの責任じゃないですけども、そこって何かJ R側と話とかしたりとかしたんですか、終わった後に。

○建設課 そこはちょっとなかったです。

○建設課 あと、橋台近くはのり面になってずっと下がっているんで盛土するという話にはなっていたんですが、橋台から、美映側から交差点のほうに離れていけばいくほど路床の高さまでなって、実際J Rさんが盛った以前よりも、少し舗装面の高さまで土が入っていたというのがあるんです。

○委員 それはJ Rさんでやったのですか。

○建設課 J Rさんではなくて、前回工事、前々回工事とかで盛っているとかっていうやつもありますので、J Rだけではないです。

○委員 だけじゃないんですね。

○建設課 主にJ Rさんが、橋台はJ Rさんが盛っていったので。

- 委員 最終的に誰がこの、いや別にお金どうこうというのは、誰のせいでそうなったのかわかってちょっとよく分からなかったの、今のを聞いていると。結局いろんな要因があるのは分かるんだけど、そこは今後のこともあるので、そこって最終的に何で起こったのかという原因というのは分かるんですか。分かるというか、どうすればよかったのかというのがあるんですけれども。
- 建設課 最終的には、事前に発注するときにはしっかり調査をして、高さを確認しながら、数量計算、しっかりすればよかったのかなと。
- 委員 そこはただ、それに関わるのは、それは追加とは別のところの話なので、そもそもそういう状態になった原因、本来はそういうふうにならないのに、そもそもそれって何でなっちゃったんですかというところが、私ちょっと今聞いても、JRさんが勝手に積んだということだったので、そうでもないという話ですか。
- 建設課 JRさんの原因の一つ、もともとその高さぐらまで入っていた箇所もあったので、JRさんはその高さに合わせて路床盛土という感じで、合わせてくれたっていう。
- 委員 合わせてやったと。じゃあもともと工事のときの処理がちょっとおかしかったと。
- 建設課 最初の工程の処理がおかしかったというのは、もともとは最終的にはすき取りを考えながら工事を終わらせたというのは、前回工事、前々回ので終わらせると思うんですけれども、それがあまりにも高いところで終わっていたとなるので。
- 委員 結局、何でこうなったのかなというのがちょっと。今回は妥当なのかどうかは、そもそも変更とかのないような状態だったらよかったわけで、法的にだから誰が悪いかというところについて目が行っちゃうところで、今回誰の責任でこういうふうになっちゃったのかというところが、余計な費用がかかった分とかを考えると、そこがすごく気になったので、今回はそこって原因とか責任問題がどういうことかっていうのは、それは全然ないというか。
- 建設課 そうですね、それはなくて、今回…
- 委員 そこは何か、全然追及してくれという話ではなくて、そこって何か検討とか、そこはどうしてこうなって、本来であればこうすべきだったみたいなのは、それは内部では検討される可能性ってあるんですか。
- 建設課 それは検討したいと思っています。今回の入札監視委員会の前も打合せで内部で検討しているんですけれども、管理はしっかりしなくちゃいけないということでは話しています。
- 委員 そこはすごく気になったので。
- 委員長 たしか前回か前々回も何かJR踏切絡みの工事ってありましたよね。ちょっとお尋ね

したいんですけれども、当然町の予算づけもあるだろうし、JRのほうから来年度だとか今年度だとか、この辺の工事をやる予定ですよというような事前のお知らせみたいなものは来るものなんでしょうか。

○建設課 それは踏切の改良とかですよ。踏切の改良って、JRさんからやりたいと来ることはまずないですので、町のほうからこの踏切を広げたいとか、JRさん絡みのやつでやりたいとかというふうに、逆に町からお願いするような形です。

○委員長 お願いするという、そういうケースのほうが。じゃあそれに合わせてJRのほうもじゃあっていう感じでしょうかね。となると、要はJRさん、交通業界はこのコロナで壊滅的な決算状況になっているから、通常の設定補修だとか、そういったものは、安全性部分は節約なんかしないんでしょうけれども、ちょっと使い勝手が悪いとか、そういったものについては、かなりあれでしょうか、向こうも渋ってくるような雰囲気というんですか、そういったものはあるんでしょうか。

○建設課 基本、町からお願いして直してもらおうというやつですので、JRさんのほうがやりますというのはないですし、逆にJRさんとしては、こういった工事をやって利益を上げたいというのはあるようなんですけれども。

○委員長 JRさんが、ですよ。

○建設課 そういうところで渋られるということはなかったですけども、こっちでは東日本大震災復興交付金事業で何か所かやったところが、踏切とか、橋梁とかやったんですけども、逆にできないという、なかなかその期間内に収めることの工事が難しいと言われていることはありますけれども。

○委員長 今まで10年はかなり予算づけ、国のほうから出るんでしょうというような感じで、あれでしたよね。でも恩を売ってあるから、今後は少し返してくれというようなスタンスで工事をお願いするというような感じになるんでしょうかね。分かりました。

あと、何かございますか。よろしいですか。はい、ありがとうございます。分かりました。どうもありがとうございます。

では、2番目も建設課建設班ですね。

○建設課 では、引き続きよろしく申し上げます。

それでは、審議番号2番について説明いたします。

事業名が、建2工第037号町道白萩南線外避難道路整備附帯工事で、1者入札高落札となった要因及び変更契約の理由、変更割合が大きい理由を確認したい案件となっております。

続きまして、2ページをお開き願います。

事業概要につきましては、避難道路整備の附帯工事として、施工延長360メートル、土工掘削120立米、車道舗装工140平米、道路付属施設工及び撤去工一式を施工するものであります。

入札参加条件としては、宮城郡、塩竈市または多賀城市内に本店または請負契約について本店から委任された支店もしくは営業所を有している者であること、土木一式工事の総合評定値は400点以上の者であることとし、条件付一般競争入札で発注したところ、1者の申込みがあり、入札を実施しております。

続きまして、1者入札高落札となった要因について説明いたします。

入札参加条件は、宮城郡、塩竈市または多賀城市内の土木一式工事400点以上で募集しました。先ほど説明をした審議番号1番同様、JR近接工事であることから、工事監理者や列車見張り員の配置が想定されたため、有資格者を雇用している大手建設会社は利益が上がらない物件に関しては入札参加を敬遠する傾向があり、資格者を雇用していない中小建設会社は他の業者から確保しなければならないため、費用がかかる上、配置日程等の調整に時間がかかるなどの観点から、入札に参加する業者が少なかったのではないかと考えられます。

また、高落札98.3%となった要因につきましては、近年、業者の積算精度が上がってきておりまして、ほぼ予定価格に近い金額を算出することが可能で、今回、JR近接工事であることから、共通仮設費や現場管理費などの諸経費軽減が見込めないことを判断し、減額をせずに応札したのではないかと考えられます。

○建設課 続きまして、変更契約の理由、変更割合の大きい理由につきまして説明いたします。

主な理由として3つありまして、まず1つ目に、当初設計では、高城町駅前の既設トイレの解体は当初工事に含まれず、別途工事にて解体することを想定しており、令和3年度以降の解体でJRのほうとも事前協議が調っていましたが、詳細な協議を進めていく中で、既設トイレの解体も令和2年度中に行えないかと対応を求められたため、別途工事発注では年度内完了が見込めない上、隣接する避難道路整備工事が令和2年度内に完了させる必要があり、進捗の影響を考慮した結果、JR近接工事であり、かつ密接な内容である当該工事の増工にて対応することとしました。既設トイレはJR仙石線沿いに建っているため、仮設の仮囲いが必要であり、建物、トイレの構造もコンクリート造りとなっていることから、変更割合が大きくなってまいります。

2つ目に、避難道路拡幅に関わる地権者の移転補償について、地権者との協議の中で、撤去

は町で行い、再構築は地権者で行うこととなっていたため、再構築費用の補償契約を結ぶことで進めておりましたが、撤去を進めていく中で、地権者より、補償工事を結ばず、再構築も町のほうで対応してほしいと要求、要望を受けたため、再構築の工事も既設トイレ解体同様に別途発注すると避難道路の令和2年度完了が見込めないことから、当該工事の増工にて対応することとしました。

最後に3つ目ですが、当初設計では避難道路の計画高が高くなったことによる隣接する駐車場の雨水処理について考慮されておらず、施工を進めていく中で、道路側溝での排水ができないことが判明したため、地権者と協議した結果、既設の舗装を撤去し、路盤をかさ上げして舗装を復旧することとなったため、舗装面積が変更増となっております。

以上になります。

○委員長 ありがとうございます。

委員の皆様、何か質問ございますか。はい、お願いします。

○委員 私は3つ。最初の話なんですけれども、トイレ解体で別途工事について事前協議が調っていたということは、もともとは別の工事という話でしたか。

○建設課 令和3年度以降に実施する予定で話を進めていたんですけれども、JR側のほうから令和2年度中に一緒に完了することができないかということをお求められたものです。

○委員 それは事前協議のときには出ていなかったんですか。

○建設課 JRの部署のほうも、部署が結構ありまして、最初の窓口の部署のところでは、事前協議している上では問題なく、令和3年度以降でもいいよという話をされていたので、町としても令和3年度以降に解体する計画で進めていたんですけれども、急遽やっぱり今年度中にやれないかということで。

○委員 それは事前協議の意味がないというか、そんなの聞いちゃうと何のために事前協議していたんですかと言いたくなっちゃうんですけれども、そういうことってよくあるんですか。

○建設課 JRさんの近接工事とか、JR工事の関係で、やっぱりJRさんの主導になるところがありまして、町のほうではそれでやらせてほしいということで、いつもお願いする立場のほうなので、そういった変更はされることがあります。

○委員 立場は分かりますけれども、でもそれだと事前協議の意味が本当はないですよねとか言いようがないんですけれども、そういうことがないように事前協議をするわけですよ、基本的に私たちは。何かそれをオーケーとしちゃうと、事前協議、あまり本当にやる意味が、それだったらJRさんが都合のいいと言うのもおかしいですけれども、何か自分の都合のいい

ように変えてくれといったら、はいそうですってなっちゃうと、じゃあこれまでの協議は何だったのという話です、本当に。担当の方が違うということなんですか。

○建設課 担当の部署が違うんです。

○委員 部署が違う…。

○建設課 総務部と設備部というところがあります。

○委員 でも、担当が違くと事前協議の内容が反故にされちゃうというのはちょっと。

○建設課 町もそう思っているんですが、なかなかそこはいけなかったという形になりますけれども。

○委員 まあ、そこは。

あとすみません、同じように、次が地権者の移転補償の件なんですけれども、これは補償契約を結んで同意を得ていたというのは、同意というのは内諾みたいなものですか。

○建設課 そうです。地権者さんのほうから、再構築するときは自分の考えで再構築したいという話をされまして、では解体工事だけ町のほうでさせていただきますという話だったんですけども、工事を進めていくと、自分が知っている業者にお願いするよりも、同じところの〇〇〇でやってほしいみたいな話をされまして。

○委員 これ、工事の前にそういうのは内諾といっても何か契約じゃないですが、何か書面で交わしたりとかはしないものなんですか。

○建設課 書面を書いたものまでは、記録簿としては残せるんですけれども、書面までは書いてなかったです。

○委員 じゃあ合意を得ても途中で変えてもいいということですか。それは一般的な話として、内諾というか契約して、工事の前か同時かは別として、普通は工事の前にこうこう契約がこうなるから工事はこうですという話に順番的にはなると思うんですけれども、今の話だと、工事は最初のうちは特に何もやっていない、じゃあこういう補償契約とかというのはいつするんですか。

○建設課 本来ですと、補償契約というのは、取壊しも含めまして、地権者と工事が入る前に契約をして、その工事が入る道路用地分を更地にしてもらって引渡しいただくという方法で。

○委員 一般的には工事の前に。

○建設課 場合によっては更地にして工事が入るとというのが一般的なんですけれども、地権者さんと協議する中で、そういった業者さんを探せないとか、あと取壊しだけは町でやったほうがいいんだということもよく言われることもあって、壊して造るまで、家とかはまた別なんです

けれども、壁とかですと壊して造るまで町でやりますからという話をさせてもらって契約させてもらうというのがあるんですけども、ここの場合でいきますと、道路測量とか、JRさんとかの用地買収とかがあって、そことJRさんの用地を買収した後に町のほうで用地を確定とかさせながら、町と交換する作業があったんです。なので、先行して工事を入れてもらって、その工事をやっている途中に契約を締結するということで打合せをしていたという形なので、まだ実際、契約を取り交わす前の話なんです。契約を取り交わした後に、いややっぱり造るまでやってくれということではなくて、内諾を得ていたというのが、こういったことで進めますのでということで打合せ記録までつくって、先行承諾をもらいながら壊し始めていったときに、造るのもやってくれないかなということと言われて、造るほうもということで契約をしたということなんです。

○委員長 まあ、何かちょっと私聞いていると、やっぱり地権者さんの意見が町としてはあれだから、だから別立て予算をしていたのもその関係でしょう、恐らく。地権者さんの意向を酌んでね。そちらのほうも恐らく指名業者とこっちやらせるから、であれば、じゃあうちら協力するからという、だからその辺が、その前提が壊れちゃったので、じゃあ一緒に今回これやってというような流れというふうに私は聞こえましたけれどもね。

○委員 流れとしてはね、はい。

○委員長 そんな感じなんでしょうね。

○建設課 それで、時間に余裕があればこういった形で最初に補償の契約をして更地にしてもらって工事となったんですけども、やはり令和2年度中に終わらせなければならないということが大前提でありますので、課としても終わらせるのを目標にやっていたものですから、その地権者さんに申し訳ないですけどもという形でこの施工をさせてもらったという形になります。

○委員 結局だから工事内容は、全然というか、変わっちゃいましたので、そうすると入札の関係での、工事の入札の内容等で前提が違うという話になっちゃいますのでと思ったところで、それで入札後に変えてというと、あまり入札の最初って何かどうなのかなというところがまず1つ。

あと、そもそも今回、契約しないで進めちゃっていて、やっぱり地権者が契約とかしませんとかってなっても、それはしょうがないというか、その場合はどうするんですか。

○建設課 その場合はもう、その部分を造れないで終わらせてしまうと。

○委員 そういう話なんですか。

- 建設課 それで、やっぱり地権者さんの意向というのが一番大事かなということになるんですけども。
- 委員 ただ、今回期限があるので、それはちょっと遅いですとなければ工事がやっぱり進めないという前提で進めていたという話ですね。
- 建設課 はい。まあ、時間があれば、それはやらないというよりも、令和3年3月までに終わらせなければならないというのがあったので。
- 委員 それはあまり入札と関係ない話で、そのリスク結構随分大きいなと思ったのでちょっとお聞きしたんですけれども。
- 委員長 そうなると、令和3年度のトイレ設置に関する予算額ってどのぐらいで見込んでいたんですかね。
- 建設課 解体ですか。
- 委員長 解体、ええ。
- 建設課 解体は、100万円ぐらいですかね。
- 建設課 110万円ぐらい。
- 委員長 今回は解体だけですか、設置もですか。
- 建設課 設置は別で。
- 委員長 別。そこの解体の予算の部分が何ぼか節約になったと、今回の変更工事で、令和3年ね。
- 委員 トータルで見ると、別にそんなにプラスマイナスがないっていうか、得しているところもあるという感じですか。
- 委員長 よろしいですか。あと何かございますか。どうぞ。
- 委員 工事途中で変更というのも、いろいろお話を聞きますと、例えば事前協議をもっとちゃんときちんとやるべきだと思うんです。地権者も地元の人ですし。結局、中身を100%完璧にやろうとするのはいいんですけども、最終的には限られた期間の中で限られた人が限られた人員の中で限られたコストの中で進めなければならないと思うので、だから100%完璧にというのは実際には難しいんだろうなと、現場の話としてはね。
- あとはそれをどこまで許せるかと、合理的な理由でもって変更がきちんと説明できるのかというところにかかってきていて、それであとは進めながら、ある程度変更の部分もやむを得ずやっていくというのが現実的な話だろうなと、次善の策というのはね。そういうふうにとちょっと感じました。

あと、舗装工事なんですけれども、この一覧表を見ますと結構あるんですけれども、先ほどからJR関係は、整備員の話とか、共通仮設費が軽減できないとかという話があったんですけれども、この一覧表を見ますと、舗装工事関連は総じて1者とか2者、せいぜい3者で、5者というのも1つあるんですけれども、附帯工事ですけれども、大体1者、2者で、それで高落札というのが多いんですけれども、舗装工事は割と簡単に業者が手を上げるような気もしていたんですけれども、やっぱり今、先ほども言ったような理由というか、人の配置とか、資格者の配置とか、あるいはそういう経費、共通仮設費とか、そういうのはほかの工事でも関連して理由としてあるんですかね。応札業者が少ないとか、高落札になる理由としては、ほかのJR絡みでなくてもそういう傾向ってあるんですかね。

○建設課 昨年度は、復興事業の全盛というか仕上げの年となったこともありましたが、業者さんの的には工事量が多かったのかなということがあります。昨年まで1者しか来なかったとか、そういう工事が、舗装の改良、土工もあるんですけれども、今年度に入ってあまりそういったやつがなくて、何者か来て復活してきているところもありますので、今後はまた5者とか10者とかというふうに応札者が増えるのが上がってくると考えています。

○委員（梶塚善弘） 今回この2件、両方とも〇〇〇さんというところで、あとほかにももう2件やっているんですよね。割と1者でかなりの高落札は〇〇〇さんが多いような気がするんですけれども、何かこの会社は特に力を入れてやっているのか分かりませんが、何かあるんですかね。

○建設課 ほかではあまり取っていないようです。

○委員長 世間的にはオリンピックの工事で首都圏に行っていた人たちが、みんな一応戻ってきたということで、今後、結構、地方工事のほうが入札が入ってくるんじゃないかというのがありますけれども。建材が高くなっているから、ウッドショックでね。予算がだから、もしも工事関連になってくると、公共事業だからその辺はしようがないんでしょうけれども。私の知り合いの人でハウジングの人が、今は建てないほうが良いよって。高くなるからって言われていますけれどもね。そこは公共工事ですから。

あと、何かございますか。どうぞ。

○委員 ちょっと細かいところで、逆に教えていただきたいんですけれども、6ページのところの本工事費内訳書のところで、どういう計算になっているのかよく分からなかったの。下から、合計の上の上の上の一般管理費等というところで、724万9,709円掛ける21.84%引く782円というような感じになっていて、そのとおりの計算がここでされているん

ですけれども、このマイナス782円というのが何なんだろうとちょっと気になってですね。それで、そこと併せて、その上の1個、2個、3個、4個上のところで、逆に共通仮設費率分ってありますよね。ここも計算をそのままやると83万963円となるんですけれども、端数は全部カットされているんですよね。この端数が、引いたり、端数がばっとカットされたりというところの、その考え方がちょっと私、分からなかったもので、どのような感じで、こういうのはカットして、こういうのは入れるというふうなのでやっているのかなというのが。

○建設課 基本は全て1,000円未満はカット、切捨てという形でやっているんですけれども、下から4つ目の一般管理費の782円マイナスされているのは、工事価格のほうが1,000円単位になるように調整するために、事前に782円を引きまして、一般管理費と1つ上の工事原価を足すと1,000円未満になるような形の計算式的な形での782円を減ずるという形になっております。

○委員 最終的に削るというんじゃなく、部分的にそういった計算をやっていくような形になっているんですね。

○建設課 はい。それで、こちらの計算方法は基準のとおり実施しているものとなります。

○委員 はい、なるほど。いろいろと大変なんですね。

○委員 値引きっていうわけにもいかないですからね。民間のように最後に値引きというわけに、うまくいかないからどこかで調整しなければならないわけですがけれども。

○委員長 あと何かございますか。では、よろしいですか。こちらの工事契約は、一応合理性と
いいですか、説明いただいたと思うので。

では、結構です。ありがとうございます。

○建設課 ありがとうございます。失礼します。

○委員長 では、もう1件やって休憩にしますかね。

○教育課 失礼します。

○委員長 よろしく願いいたします。

学校給食センターのほうですが、高落札となった理由と随意契約にした理由、あるいは変更契約もあるので、その変更契約の理由と、この3点についてご説明をお願いいたします。

○教育課 それでは、審議事案につきまして説明をいたします。

事業概要につきましては、事業名が給2工第050号松島町学校給食センター地震被害復旧
工事でございます。

事業場所が、宮城郡松島町高城字根崎38番地の1、松島町学校給食センター施設内でござ

います。事業期間が令和3年3月9日から令和3年3月30日でございます。

次に、事業概要について説明いたします。

1 ページ目をご覧ください。

本工事は、令和3年2月13日に福島県沖を震源としたマグニチュード7.3、最大震度6強の強い地震によりまして学校給食センターが被災いたしまして、その中の調理室と洗浄室の天井に剥離やひび割れができてしまいまして、それらを修繕するために復旧工事を実施したものであります。

6 ページ目に図面を添付しておりますが、こちらが中側の図面になっております。

1 ページに戻っていただきまして、今回、随意契約で執行しました理由といたしましては、施設の安全性と衛生管理の点もございまして、3月中に復旧工事を全て完了いたしまして、4月からは小中学校幼稚園と給食を提供しなくてはならないという期間が限られておりまして、緊急性を要していたことから、東日本大震災で被災したときと同じ復旧事業を請け負った当該施設に精通している〇〇〇1者を選定いたしまして随意契約といたしました。

入札の状況といたしましては、予定価格が139万7,000円に対しまして、落札額が136万9,500円、落札率といたしましては98%となりました。

もともとの工事設定金額が、それらの工事としては高いわけではありませんでしたので、割引率というものは低かったと思われまます。

また、工事期間中である3月20日に、今度は宮城県沖を震源とするマグニチュード6.9、最大震度5強の地震が発生しまして、今度は別の箇所の天井、壁に隙間やずれができてしまいまして、さらに壁面のねじが浮いたり外れたりした被害を受けてしまいましたので、それらを本工事に加えまして設計変更を行い、変更契約を締結いたしました。

これで説明を終わらせていただきます。

○委員長 随契とか変更理由について、いずれも地震関係で、もう致し方ないというお話だったかと思えます。

何かご質問ございますか。はい、お願いします。

○委員（梶塚善弘） この〇〇〇というのは前にも聞いたことがあるんですが、何か前も学校関係でどこか施設でやったのがあるんですけども、こういう学校とかでそういう軽微被害が起きたりなんざりするときは、ここに頼むようなことになるわけですか。急いでやらなくちゃならないので随契ということになれば。

○教育課 こちらは町内の商工会のほうに登録している企業さん、水道とか、工務店とか、総合

○委員 ちょっと気になったのは、別に悪いというわけではないんですが、東日本大震災のときに結構壊れたんですよね。それを補修したところと同じところということで、今回の地震でどういうところが壊れたのかというのがちょっと気になったんです。つまり、前に直したところがまた同じように壊れたのか、全く違うところが壊れたのかというところで、そうなるかと構造的に問題があるのか、あるいは補修があまりうまくいってなくて、ですからそうなるか、ないと思うんですけれども、結局それがちゃちゃっとやるような感じでというようなこともあるので、同じ会社に頼むというのも、ちょっと私は少し心配だと思う部分が半分あったというところ。

ただ、それは疑った目で見るとそうなるちゃいますけれども、いろいろと地震が違いますから、波形とかですね。ですから、多分新しいところが壊れたという感じだとは思うんですけれども、そういうちょっと考えも持っていたほうが、修理のときに前と同じところがやって、あそこは施工不良だったのが今回の地震であらわになったのも、場合によってはそれは施工会社のほうが問題があるというふうな認識はありますね。ちょっとそれは考え過ぎかなと思うところはちょっとあるんですけれども。

○教育課 前の3. 11の被害箇所と今回の被害箇所が一緒かどうか、その検証はしなかったんですけれども、実際あの天井はかなり高く、かなり揺れるので、仮に以前施工したとしても、今回の地震もなかなか揺れだったものですから、同じ箇所を施工してまた壊れるぐらいの揺れだったのかなというところがありましたので。また、工期的なものですね。3月終わってから、4月から給食を提供するまでの間の施工期間しかなかったというところがありましたので、精通している業者ということでお願いしたということになります。

○委員 ただ、今回の地震でまた起こったということは、また似たような地震になったときに当然ながらまた起こる可能性も高いので、その場合、もしかしたら構造上どうしても地震に弱い構造なのかもしれないということで、またほかの補修、補強も含めなければいけない場合もあるのかなというのはちょっと考えておいていただいたほうがいいのかと思って聞いておりました。

○委員長 でも地震の被害の多寡というのは、構造もあるんでしょうけれども、私は地盤だと思うんですね。ちなみに私、塩竈なんですけれども、うちのところは地山なんです。揺れたのは揺れたんですが、家の補修は全然、ちょっと下のところは15センチが、コンクリが少しびびっとひびが入っただけ。それ以外は全然、ほかのところなんかはね。だから地盤によって揺れの大きさとか被害の大きさが違うから、そういう意味では、給食センターは別に町なかに造

らなければいけないとか、そういうのはないんでしょうから、道路さえ入れば、なるだけ地盤のいいところに造っておけば、こういったものの被害が少ないということなのかなと思うんですけれどもね。どうしても田んぼ、畑をそのままその上にやっちゃうと、その地盤はあれですよね。できるだけ山の麓で切土して、盛土じゃなくて切ったところに造るというようなことをすれば、まず地盤は間違いないのかなと思うんですけれどもね。

○教育課 こちらは建築が平成7年から8年で、建築基準法上は満たしてはいますが、ただ建築基準法も震度5強が来た場合は低程度の被害はあるという基準にはなっていますので、今回、組合でも軽微な、壁紙が外れたとかというと、四隅とかやはり被害は、5強の揺れが来ましたので、あることはあるというような認識だと。それでも現在は高いんですが、それからフードの換気扇、下に下げた分と、ちょっと壁とかも、上から下ろしている部分があって、弱い部分は軀体的には特段被害はないところでしたので、地震が来た場合は多少揺れて耐えられることにはなるみたいなので、揺れたときのひずみで外れたりひびが入ったというような、一番軽度で済んだということではあります。

○委員長 逆に平成8年あたりに建てて、それでこうやって2回も補修工事を入れたというのは何だかなという感じもしますね。20年ぐらいの間で2回も補修工事をされたというのは。30年、40年たっているのであればあれですけれども。

○委員 町の設計というのは、この組合から出た見積りの項目ごとに、大体8掛けぐらいで町の設計になっているんですけれども、これは手順としては、見積書は、なかなか補修なのでいろいろの要因があるので、町で一から積み上げていく設計というのは無理だと思うので、業者から来たやつを大体8掛けして設計書にしたということでもいいんですかね、手順としては。

○教育課 工事の設計に合わせまして、工事の建築の積算としましては、公共建築工事、公共の積算基準としまして、仮設費、現場管理費等は500万円以下の基準としまして、その基準値の中で現場管理費、改修建築工事ということで、その比率は掛けまして、現場管理を十何点、二十何%という積算はしております。

○委員 それで、それぞれの修理の項目については、出てきたやつを参考にという。

○教育課 なかなか工事の積算では。

○委員 積み上げが難しい。

○教育課 あとは天井で実際に大分5メートルとか高いところなので、ある程度の。

○委員 業者に見てもらわないと分からないですよ。

○教育課 そうです、目安というところでは。

○委員 了解いたしました。

○委員長 こちらは随契ですからね。随契ですから、金額自体が設計金額の何%云々よりは、その妥当性が問われるということで、説明可能という説明で、同業他社に頼んだとしても、ほぼ同程度の金額であろうという推測が立てば、大きな問題はないのかなということだと思います。

あと、何かございますか。どうぞ。

○委員 ちなみに見積書には日付は入れなくても大丈夫なんですか。組合から出されたのが、日付がないまま出されていたので。

○委員長 本当だ。

○委員 まあ、いいんだなと思いますけれども、一応ちゃんと入れるように指導したほうがよいかと思います。

○委員長 そうですね。でも、3月9日から始まって20日に終わったら地震が起きたんですもんね。これもまたお気の毒としか言いようがないんだけど。

○教育課 足場が多少組んであったので、そこは。

○委員長 あと何かございますか。よろしいですか。

では、結構でございます。

○教育課 ありがとうございます。

○事務局 ここで休憩に入ります。

それでは、こちらの時計で45分からスタートいたします。

(休憩)

○事務局 それでは、引き続き業務委託、よろしく申し上げます。

○委員長 業務委託、最初の案件、第4番目について、松島町教育旅行ワークブック企画デザイン業務委託で、まずは高落札率になっているのと、それから1者入札になっているのと、事業内容自体がどういう事業内容なのかという3点について、ご説明をお願いいたします。

○産業観光課 それでは、よろしく申し上げます。

お手持ちの資料の1枚目のほうから説明をまいります。

まず、発注方法につきましては、条件付きの一般競争入札となっております。

事業内容につきましては、松島町教育旅行ワークブック企画デザインの業務委託です。成果品としては、こちらに今1冊持ってきているんですけども、このように冊子になるんですが、

これの企画までの業務です。印刷業務については、町内の事業者さんのほうに別発注で出しているものになりますので、この企画をデザインしている業務となっております、事業期間が10月28日から次の年の2月19日になっているのは、その後に印刷を発注するために2月中旬に成果のほうを上げてもらうという内容となっております。

今回、1者の入札参加の部分につきましては、資格要件の参加資格条件第4に入っていますけれども、私たちのこの町の参加資格の中で、物品・役務などの旅行業の届出を登録されている中で、宮城郡、塩竈市、多賀城市または仙台市に本店などがあるところとなっております。当初、私たちのほうの台帳上のデータでは9者受注できるだろうというリサがありましたので、それで発注した結果、申込みが1者になって、1者での入札となっております。

手続につきましては、10月1日に告示をして、10月22日に入札、契約につきましては同月の28日となっております。

金額については、設計金額が税込みの金額で249万7,000円です。落札額については、税金含みの金額で249万4,800円となっておりますので、一番下の欄、落札率99%。こちらについての所見としましては、やはり当初このような業務になってきますと、私どものほうとしては参考に見積りを取っていた業者がいます。そういうところ、今回入っていないんですけれども、営業努力なんかもあって、1者で参加して入札を行った結果、かなり予定価格に近い金額での落札だったと思われまます。

5番の契約の相手方につきましては、〇〇〇です。こちらの会社につきましては、経営でこの事業主となっておりますけれども、広く言えば県内のDMOの組織の母体となっている会社の一つでもありますので、やはり行政側の国の補助金の事業なども比較的多く受注している経験もあるために、町のほうの発注の手続に気づいて参加していると思われまます。

内容につきましては、以上で説明を終わります。

○委員長 ありがとうございます。

委員の皆様、何か質問等ございますか。どうぞ。

○委員 このような発注というのは、何年ごとにやられているんですか。

○産業観光課 今回初めてです。

○委員 初めての取組なんですね。

○産業観光課 ここに至る経緯としましては、まずはコロナの対策の事業で今回この事業を執り行っているんですけれども、まず今回、コロナの影響でマイクロツーリズムだったり、国内のお客さんをいかに誘客していくかというのが観光事業では課題になっています。私どもとして

は、その中でも教育旅行などの団体の旅行のお客さんが、うちの地域にとってはかなり必要だという考えで、今回たまたま子供たちの学習指導要領の変更もあって、SDGsの項目であったり、いかにこの地域で学ぶのかという課題が学校のほうではニーズとして持っているというのを私たちのほうで把握していましたので、それにプラスしてこういうふうな冊子を作ることで、本町に教育旅行に入ってもらいきっかけとして考えていましたので、初めての事業になります。

○委員長 ちなみにその冊子、差し支えなければ皆さん1冊ずつ、今、回し読みでもしていただけるとありがたいかなと思うんですが。

○委員 これは、対象はどなたに見ていただくのですか。旅行会社ですか。

○産業観光課 旅行代理店、それと学校関係者、教育旅行、そのために条件をつけています。やはりデータが欲しいので、どういう目的でどれだけの数で松島に入っていただくかというアンケートに協力いただけるところにお渡ししているほかに、データをうちの町のホームページでも出していますので、自由に見ることができます。

○委員長 これ、ターゲットは小中ですか。

○産業観光課 中高生を主にターゲットにしています。

○委員長 中高生、いわゆる昔の修学旅行ですよ。

○産業観光課 はい。

○委員長 あれは、昔は旅行代理店だとか、あるいはバス会社とか、そういったものが、教育委員会が絡んでいるとは言いませんけれども、そういったものが中心になって学校の先生を接待してやっていたという、昭和の時代のそういう歴史があるわけですけども。

これは、配布はどちらにされているんですか。

○産業観光課 各問合せのあった学校のほうにもお渡ししていますし、旅行代理店など、うちのアンケートに協力していただけるという条件をきちんと守っている方々にはお配りしております。

○委員長 ちなみに、この予算は町の独自の予算ですか。

○産業観光課 独自の予算でなく、臨時交付金のコロナの予算です。

○委員長 ということですね。だから、GoToキャンペーンかな、それに関わるあれでしょうかね。

○産業観光課 そういうものの一つとして、やっぱり観光業の誘客につながる、日本国内で特に数の多い団体旅行が、教育旅行で私たちはもっていましたので、特に中学校、高校生、コロナ

の感染の関係で、関東圏は今まで京都、奈良に行っていたんですけども、それが緊急事態宣言などが出たために東北に切り替えている学校もあります。そういうところにこういうものをお配りして、機会があれば松島に入っていただきたいという誘客を今進めている状況です。

○委員長 2泊3日程度を想定するんですかね。

○産業観光課 大体2泊3日で想定して、松島に入っていて、やっぱり世界遺産の平泉は外せないの。

○委員長 そっちとあれなんですか。

○産業観光課 そっちが重なるんです。今の需要は重なるので、1日目の昼食は県内で昼食を取れるところで200人、300人なんて、松島ぐらいしか今ないので、松島で昼食を取っていただいて、自由時間を過ごして、次に岩手に入っていたり、三陸のほうの震災の津波の被害があったところに行ったりとかというのが今のニーズですね。

○委員長 なるほど。奥州市のほうと。確かにそのぐらいだとちょうどいい感じですかね。私は塩竈なものですから、あれだったら2市3町で、みんな歴史的に、多賀城もあるし、七ヶ浜も景色はいいし、ただ利府は何もないんだけど、外から来る人って区別していないから、本当にこの辺で2泊3日ぐらいでぐるっと回るような、そういった企画があればいいんじゃないかなんて思っているんですけどもね。だから塩竈市とか2市3町、皆で協力してこういったキャンペーンをやればいいのになんて常日頃思っているんでございます。なるほど、奥州市とですか。

○委員 ちょっと内容で確認したいんですけども、アドバイザー業務というのと、あとフィールドワーク活用状況報告というこの2点、具体的にどういうものですか。

○産業観光課 アドバイザーとしては、やはりこういう冊子を作るときに、きちんとした目的の設定が必要になります。私たちとしては、当然今世の中で目標とされているSDGsの内容をまず参考にしていきながら、いわゆる学校が、学校の生徒が、目的を持って事前学習をして、そして現地に入った後に帰って、さらに自分たちの地域で比較するというところまで設定する中で、旅行業関係、こういうところのアドバイザーになるところの方たちの意見を参考にしていきながら、あとは教育者の方たちの、これは子供たちに配る冊子なんですけれども、そのほかに先生方が教えるためのものもデータとしては持っております。

○委員 そうするとあれですか、これは具体的に言うと、学校の先生とか旅行代理店の人とかを個別に何人か複数を、この業務の中でお願いしていろいろ意見を聞いたんですか。

○産業観光課 意見を旅行業のほうとか、学校の教科書などを作っている会社などの意見をも

らっていて構成しているものになるんです。

○委員　そしてこれに反映させたと。あと、フィールドワークは。

○産業観光課　フィールドワークにつきましては、うちの町に松島高校の観光科がありますので、その協力をもらって、やはり交流事業などをこういうのを活用していきながら一緒に連携したいということもあって、松島高校と連携してフィールドワーク、具体的にこういうふうな形でやっていくという意見をもらっている内容になります。

○委員長　むしろその辺を前面に押し出したほうがいい感じがしますね。町おこしというかですね。やっぱり町の名前でこうやって企画するわけですよ。なるほど。

あと、何かご質問ございますか。

○委員　設計なんですけれども、これは一部を除いて、この業者からの見積り、内訳書の9掛けかな、ほとんど。そして、あと諸経費で増やしたり減らしたりして、結局金額的には100%同じになっているようなんですけれども、これは町の設計は、なかなかこういう設計というのは難しいですか、見積り取ったと思うんですけれども。

○産業観光課　それについては、やはり建設業のように歩掛かりがあっけきちんとした単価があるものであればそれで構成を組むのですが、こういう初めての事業になってくると、やはり業者からもらっている見積りを参考に、ある程度設計構成をかけていくようになります。そういう部分、やはり具体的にもうちちょっと工夫する部分、削減率であったりとか、ある程度件数が標準化されていくのであれば、8掛けにするかというのが出てくるんですけれども、今回は入札業者が1者だったことを考えると、やはりそれくらいが今の世の中で行政が発注したときの受注金額なのかなというふうに思っています。

○委員　結局、この会社の内訳を参考にして一応設計を組んだということですか。

○産業観光課　ここの〇〇〇じゃないところの会社から見積りを取っています。

○委員　えっ、それで各項目全部、〇〇〇、9掛けになったんですか。

○産業観光課　9掛けというのは、資料に入っています見積書のほうでは、最終的に全部構成されている金額の合計で入っていて、私なりに営業努力でこうなったという話をしましたけれども、〇〇〇さんから私たちは見積りを取っているんですね。最初、参加メンバーに入っていない〇〇〇さんから取って、そこで構成を組んで発注はしたんですけれども、実際に〇〇〇から金額が入ってきているのを確認して、かなり近いですし、実際アドバイザーを頼める〇〇〇が入っていたので、そこで〇〇〇が営業して、ある程度仕事として取っている部分があるかなという感じを受けていた部分もあります。

- 委員 そうすると、〇〇〇さんの出した見積りを。
- 産業観光課 ある程度は結局参考にはされているんだと思う部分もあるんですね。
- 委員 この会社がね。そういうことか、なるほど。
- 委員長 でしょうね。恐らく外注さんなんでしょう、〇〇〇さんの、〇〇〇さんがね。だからそこで、ただやったなというような。じゃないと、こういうふうにはならないですよ。
- 委員 そうですね。
- 委員 今回、この1者のみの業者だけが来て、その業者がある程度提案するような内容については、プレゼンテーションか何かがあって、いろいろやり取りをして、この会社に任せようという状況になったということですか。
- 産業観光課 これは入札なので、プロポーザルではないので、ある程度業者が決まって、詳細な部分の打合せはさっき言ったようにアドバイザーとかに入ってもらいながら、今の内容に作り込みというのはしていますけれども、事前に企画というのはこの会社からはもらっていません。
- 委員 もらってないんですね。逆に言えば、企画はこちら側ですか。
- 産業観光課 ある程度、〇〇〇さんと話をさせてもらった部分はあるので、そちらからは今までこういうふうな教育旅行の関係だとニーズがありますとか、こういう地方でこういうふうなものをつくった経験があるという話はいただいています。
- 委員 私がお聞きしたかったのは、結局、この企業がちゃんとやってくれる企業かどうかというのをどうやって判断されたのかなというのですね。
- 産業観光課 まず一つは、県内にもありますDMOの組織の母体となっている会社で、国の仕事も多く受注されている会社だということを考えると、この観光業と教育旅行を重ねたときに、県の教育旅行の事業も、たまたま令和2年度に持っていましたし、そういうもので判断しております。
- 委員 じゃあ実績があったところですね。
- 産業観光課 実績はある業者でした。
- 委員 あと、どうでもいいことなんですけど、5ページの業務委託のところ、何か1か所だけ赤字があるんですけども、何かこれは意味があるんですか。
- 委員長 打合せ費用ですか。
- 委員 これだけ町の単価。
- 委員 これだけ何か赤に見えるので。

- 産業観光課 特にそれは、多分フォント上の色がそうなので。
- 委員 ああそうですか。赤字覚悟でやるみたいなことではないんですか。
- 産業観光課 いや、そういうあれではないので。印刷でたまたまそうになっている部分があったんです。
- 委員長 でも、これだけが単価高くなっていますね。
- 産業観光課 これは旅費ですから、町の基準がありますから、それにすり合わせたということです。
- 委員長 ということですね、はい。あと何かございますか。
- この辺、どうなのでしょう。今、修学旅行って何月にやるのか私もよく分からないんですけども。
- 産業観光課 今は通年入っていますね。特に緊急事態宣言が、今後、8月2日から8月末まで京都がまん延防止期間に入りますけれども、そういうタイミングで入る必要があるところは予約が入りますし、県外が多くなるとすぐキャンセルする場合があるということで、通年入っています。
- 委員長 そうすると、宮城、岩手は本当に、47都道府県の地図を見ればかなり少ないから、実際今、営業をかけるとばらばらと来るんですかね。
- 産業観光課 北関東辺りが、今は東北に入りたいというふうに言われているので、そこと新潟の学校関係もちょうとうちのほうは誘客の事業を入れてはいますけれども、そういう京都に行っているようなところを、数年ですけれどもね、東北、宮城、岩手とかに入らないですかという話はしている最中です。
- 委員 前に、仙台空港から松島、平泉に行くバスがありましたよね。あれって今もやっているんですか。
- 産業観光課 今、運休しています。
- 委員 コロナでということですか。
- 産業観光課 飛行機が入ってこないの。
- 委員 ああそうか、そっちだね。
- 産業観光課 今若干、関西辺りのほうは週に何回か飛んでいる状態になるんですけども、以前のようにやっぱり飛行機が入ってこないの。
- 委員長 私は9月に福岡に行く予定があって航空機を取ったんですけども、みんな小さいやつですよ。大きいやつはないです。一応、便数はあるけれども、みんな機材は小さいやつで飛

ばしているようですね。実際どうなるか分からないですけども。

○委員 そうかそうか。

○委員長 はい。だから旅行業者はみんな苦勞していますね。

○委員 ちなみに、松島町の町民の方は、外から、あるいは感染が拡大しているところから来るような人に対して、嫌がったりとかはしないんですか。

○産業観光課 嫌がるよりは、かなりコロナワクチンを打つ前までは気にしていました。関東から来るお客さんに対して接客する、フロントの業務をする、食事を提供するという方たちからすると、やはりそこは抵抗があった部分はありますし、ただそれよりも自分たちのお店としてやっていかないと駄目だという気持ちもある中で、複雑な気持ちで1年間やっていたと思いますよ。

○委員 でも、今はワクチンを打って、大分それで対応がよくなった、対応というか。

○産業観光課 大分、以前よりも、だから教育旅行が入るように、子供たちが町をにぎわせることによって、やっぱり事業主の顔色が変わると言ったらあれですけども、やっぱりいいよねという話は出ていますね。

○委員長 何か非常に明るいニュースで、これで若い人がいっぱい来てくれて、町もにぎわいが出るといいなと思いますけれどもね。

では、よろしいですか。はい、分かりました。ありがとうございます。

では、次も観光課で、今度は松島観光プロモーションの業務委託。これについては、高落札率で、それこそこれは公募型プロポーザルで、それで事業内容の契約をちょっと確認したいという案件でございます。その観点からご説明をお願いします。

○産業観光課 それでは、中身のほうを説明させていただきます。

こちらの発注方法につきましては、説明書に記載しているとおりの公募型のプロポーザルになっております。

事業名は、松島観光プロモーション業務委託となっております。事業期間につきましては令和2年11月18日から令和3年3月31日までとなっております。

2番の資格要件等につきましては、参加資格条件等の概要に記載しているとおりの、物品・役務の参加条件登録の中で、宮城県内に営業所があって、過去5年間で自治体の発注したプロモーションに係る業務を実績として1件以上あることということをお条件にしております。

こちらのほうにつきましては、私たちのほうで把握している事業者数については、印刷業務に係る事業者が35者ありました。映像関連29者ある中で、数者が多分地方自治体、ほかの

大崎市だったり仙台市、県の仕事を請け負っているだろうというのを把握しながらプロモーション事業について公募で実施しております。

手続の経過につきましては、告示を10月1日に実施しまして、プロポーザルを実施した後に契約しているのが11月18日となっております。

金額になります。設計金額が983万9,500円になるんですけども、今回プロポーザルのときには業務価格の上限経費をかけますので、その経費の上限が1,000万円の提示をしております。実際のプロポーザルが終わり、予定者が決定して、見積書の提出を受けた金額が、税を含んだ金額で979万円となっております。

契約の相手先につきましては、〇〇〇となっているんですけども、今回、JV、共同企業の関係で、〇〇〇さんと〇〇〇さんの共同企業で事業のほうを受注しております。

以上になります。

○委員長 随意契約になった理由というのは。

○産業観光課 プロポーザルで1者での予定者になりましたので、それでプロポーザルの場合は契約手続上、随意契約になりますので、こういうやり方になっています。

○委員長 分かりました。

委員の皆様、何か質問お願いします。

○委員 町の設計書の〇〇〇さんから来た内訳、見積書は全然違うんですけども、合計は同じで、町の設計はどういう形でこれを組んだのか。業者さんのやつを参考にして組んだのでしょうか。構成も何も皆全然違うような気がするんですけども、どういう点で町の設計書を作ったのでしょうか。

○産業観光課 結局そこが、こういう親善大使というようなくくりの中で今回事業を進めていますけれども、映像関係の事業になってきますと、やはり参加する方たちによってかなり値段が違うようでした。町のほうとしましては、今までの実績などである程度の費用というものを算出し、そこで入札ではなくプロポーザルにした理由が、やはり専門業者の知識だったり、その技術力というのをやはり活用していかないと、なかなかこういう親善大使のプロモーション事業というのは進まないだろうというのを考えてプロポーザルにしております。

内容的には、プロポーザルの特徴として、単に設計額の金額単価を重視することなく、業者の比較提案いただいたもので妥当性があったり期待性がある場合には、点数評価として入ってきますので、そういうもので最終的に出された構成が〇〇〇さんで出された金額になるので、町の設計と違う部分というのは、そういうところで違いはあったかなというふうに考えており

ます。

- 委員 要するに、事前に1,000万円以下なので、町の設計としては983万9,500円、設計を最初に何らかの明細を積み上げて作ったと。そしてプロポーザルをやったら、要するに設計の構成は全然業者のほうは、それは見ていないということですよ。
- 産業観光課 そうです。上限として1,000万円を出している部分だけで……
- 委員 上限として1,000万円の、その根拠として町の設計があるだけで、内容的には全くプロポーザルなので、提案してもらったということで、それは全然関係ないと言ったら変ですけども。
- 産業観光課 関係ないというより、その特定テーマだったりとか出していた中で、企画してもらった中身の構成で、幾らの構成の金額がというのが見積りに入ってきますので。
- 委員 要するに町で示した仕様の中身がクリアできていれば、その積み上げがどういう形であろうと、その審査によってオーケーにしたということですね。
- 産業観光課 そういう内容です。
- 委員 この水森かおり様のやつは、最初から想定してあるんですか。
- 産業観光課 うちのほうの親善大使になるんですけども、有名な方でいえばサンドウィッチマンさん、千葉雄大さん、多賀城も今は親善大使になっていますけれども、水森かおりさんと町の昔の国際交流員であるロジャーが4人、親善大使としているんです。今回提案があった事業者のほうからは、いろいろ〇〇〇さんも絡んでいたんで、そういう1年度の年度末には事業の成果を出していかなければ駄目だから、各レベルがどうだ、予定が取れるかどうかというのも確認をして、水森さんを企画の中で提案してきたという内容になります。
- 委員 町としては、最初から観光大使ということは。
- 産業観光課 親善大使3人の中の誰かという。
- 委員 誰かという想定はしていたのね。
- 産業観光課 はい。
- 委員 値段、違うんですよ。
- 委員 違うよね。
- 産業観光課 桁が違うというのは、違っている部分です。
- 委員 違いますよね。サンドウィッチマンとかを頼んだら大変なことになります。
- 産業観光課 値段が、参加だけで1,000万円かかるくらいの金額のようでした。
- 委員長 プロポーザルというと、今までのやつは何者かあって、それでその提案内容に点数を

つけて、その点数が高いところというふうにしたような印象があって、どうしても1者しかないから、プロポーザルの内容なんか全然無関係で、その内容をするかしないか、あるいはじゃあするんだったら何かプロポーザルじゃなくて随契じゃないのというような気もするんですけどもね。指名競争でやってらっしゃるから、形式的には指名競争ということになるんでしょうけれども、何かその辺の趣旨というんですか、公募型プロポーザルの趣旨があまり反映されているとは言い難いかなど。他者との競争といえますか、比較して一番質の高いものを選ぶというのが公募型プロポーザルの要諦かと思うので、その辺はあまり考えていらっしゃらないですか。

○産業観光課 正直、入札で実施すべきか、公募型のプロポーザルを実施すべきか悩んだ事業の一つでした。やはり入札をするには、仕様書の作成やきちんとした内容の構成が必要なので、もし親善大使を選ぶにしても一人の方を固定して、ある程度できるというところまで持っていった上で発注しないと、請負業者さんが参加しづらいかなというものを気にして、結局ある程度公募によって業者さんより企画してもらおうという内容にしたことがあって、たまたま今回は1者が上がってきていますがけれども、最悪なかったときに、コロナの臨時交付金の事業ができないというところまで追い込まれていた部分だったので、そこは気にしながら実施した部分になります。

○委員長 公募型プロポーザルはそれを議論すべき、質のことを議論すべきなだけでなく、まず最初に1,000万円以下ということで、それがありきで、何かちょっと表現、言いづらいところもあるんですけども。

○産業観光課 金額的に、どちらかというところの1,000万円の使い道で一番影響があるのは、親善大使、誰を使うかだと思っています。さっきみたいにサンドウィッチマンさん高いじゃないですかという話が出たように、見込みとしてサンドウィッチマンさんが同じようなものをやったら1,000万円を超えますという話を受けていた経緯もあったので、じゃあ東北に結構入ってきているので、ほかに入ってきているときに一緒にやるとか、そういう調整ができないかという部分だったり、千葉雄大さんのほうになると、今度はちょうどミュージカルを冬場にやっていたんですね。そのミュージカルの関係で予定の調整がというのがある中で、たまたま水森さんについては、震災復興からちょうど10年の区切りのある時期で、震災当時から松島に結構入っていただいている親善大使さんで、震災の前の年にちょうど松島紀行という歌を出しているんです。それと重ねて、たまたま今回今年の1月に大崎の鳴子峡という歌をリリースしていますので、私の思惑とすれば12月に紅白に出ていただいて、このプロモーション動画

も重ねて誘客につながればという思いがあって、金額的にさっき〇〇〇さんが高いんじゃないかという話があったんですけども、最近はCMも打っているんで、なかなか、会社の社長さんもかわったらしいです。そういう部分で、今回は営業実績ではないけれども、広く仕事をしていくために松島のほうの受注機会をプロポーザルでチャレンジしましたという話もあるので、中身的に見ると〇〇〇さんで持っている部分の割合ってあまり多くないような部分がありますから、決してそう私的には高いレベルではありませんでした。

○委員 結局、プロポーザル、公募型ですから、蓋を開けてみなければ何者が来るか分からないですよ。そうした中で、1者だけのやつをどういうふうに評価するか、金額的なものも含めて、内容も含めて、ほかに比較するものがないといのは非常につらいですよ。だから絶対的な評価でもって、よしとするか、駄目とするかというふうなことになるので、非常につらい部分というか、これがもう1者でも2者でも応募するところが複数あれば、スムーズによりいいところが選ばれたんでしょうけれども、1者だけというのがそもそもね、来なかったというのが何かつらいところですけども。

○産業観光課 当然そこは、私もこういう事業をやる前に、各関係するところ、テレビ局みたいなところにも参考に話は聞いてみたりもしているんです。やはりそういうところも、なかなか今、テレビのスポンサーで仕事を受注するというのは難しいので、行政の仕事とかあれば参加したいですという話は受けていたんですけども、結局参加しなかったんで、やっぱり費用的に、さっき言った出演者によってかなり値段は違うし、今回は参加できなかったという話を後日に聞いたりとかしている中で、町の委員の中では親善大使によってどういうふうなプロモーションをされるのかというのを、比較的若い世代の方たちにどういうふうにプロモーションをかけるのかだったり、季節的な部分、冬の撮影になるので、冬に撮影したものを映像にしたときにどれだけ効果があるのかというのは、各委員の方たちに質問としてあったので、その中でやはり妥当性があるかどうかは、プロポーザルの委員会のほうで決定した事項になりますので、ある程度評価はあったものだと思っております。

○委員 結局1者だけなので、妥当性は難しいとは思いますが、点数を見ると大体平均六、七点ぐらいだと思う、6割から7割ぐらいの点数なんですけども、合計が70点ぐらいです。ただ、コストの妥当性だけ5点中2点とすごく低くなっているんですけども、これはなぜこれだけ、ほかは全部10点中7点とかで、これだけ低いので。

○産業観光課 印象として、1,000万円でプロモーションを打つというのは、行政の委員さんからすると、高いという印象だったと思います。

- 委員 もう、そもそもの問題だと。
- 産業観光課 そもそもそうだと思います。
- 委員 要は70点だから平均が高いですけども、ほかは見ると大体確かにその程度で、これだけ妙に5点中2点となっていて、何かそこは委員の方が引っかかった点があるのかなと思っただけですが。
- 産業観光課 普通やっぱりコロナの事業からの財源がないと、こういう事業って打てないので、なかなかそういう部分では1,000万円という上限の金額に対して、費用対効果だったり、感覚というのは、そういう点数に反映されているかなというふうに考えています。
- 委員 そもそも費用対効果としてこういうことをやるのかというような。
- 産業観光課 そんなに機会がないので、やっぱり桁が違うんですね。
- 委員 それは委員さんが引っかかったというよりは、そもそもとしてという感じのですね。
- 産業観光課 通常、そういう動画の作成とかという事業は行政のほうではないので、それにかかる費用的なものがどれくらいかかるというのは、見込みとしてやっぱり立たないと思います。
- 委員長 今、ユーチューバーがばんばんいますし、それからドローンも、もうプロフェッショナル的な撮影ができる人がうじゃうじゃいますから、結構見てくれのいい動画だけであれば比較的安価に作成されてしまうのが現実かと思います。ただ、町としては変なもの作れないし、一応は入札をかけたけれども1者しか応募がなかったと。致し方ないところになるんでしょうかね。
- 委員 これも動画はあるんですか。
- 産業観光課 動画、上がっています。ユーチューブの松島チャンネルを見ていただければ、昨日現在で翌月までのデータで3,900回ぐらい視聴があるデータになっていますので。
- 委員長 3,900回じゃまだまだだね。1万件見ないと広告収入が入らないと言われていいますから。あれですけども。
- 委員 もう動画も全部できて、無事でき終わってよかったと思うんですけども、私はこの書類をただ見ただけでちょっと思ったのが、事業概要のところ、結局新型コロナウイルス感染症収束後の需要回復のためというようなことで書いてあったものですから、そこで今やっているPRというのは回復したら来てくださいねというようなものづくりなのかなと思ってしまったんです。実際は多分、コロナというのはなかなかなくなりませんし、これからもずっとウィズコロナになってくると思うと、コロナはあるけれどもその中でどのように人を呼ぶのかというほうのプロモーションづくりのほうが大事なのかなというのがちょっと思った部分が正直

なところですよ。

○産業観光課 その部分については、動画については水森さんが入って動画を作っているという話をしているんですけども、サンドウィッチマンさんのほうには、町の啓発ステッカーで写真が入っています。水色のステッカーで、水森さんとサンドウィッチマンさん2種類作っているんですけども、町の観光班の透明なクリアなボードのところにも貼っているんで、時間あるときに見ていただきながら、そのほかには千葉雄大さんの応援メッセージのサイン入りのエコバックも作っているんです、今回。そういうものをコロナ収束後にお客さんが入ってくるのに合わせて、誘客のノベルティなんかでつないでいけたらなというふうに思って、私たちがまさかコロナの影響がこれだけ長い期間あるという予想を考えていないので。

○委員 そうですね。何か1年ぐらいで終わるんじゃないかみたいな感じでしたよね、初めは。

○産業観光課 そう思って事業のほうを進めてきましたから。ただ、いろいろ親善大使さんのほうも気を遣っていただいて、町の事業についてはお金のかからない部分で、千葉雄大さん、サンドウィッチマンさんのほうにも協力いただいていますし、水森かおりさんについては現場に入っていますので費用的なものを負担していますけれども、やはり観光地に元気になってもらいたいというようなコメントもいただいて、広報などでもそれを紹介しているので、今後はそういうものを使いながら誘客につなげていきたいと思っています。

○委員 この動画もせっかく作ったので、あれですね、アクセスをもっともっと増やすPRとか、そういうのは。作って終わりというわけではいけませんからね。

○産業観光課 そこは、ユーチューブは再生回数が分かるものじゃないですか。すごく気になって私も見ているんですけども、行政で作っているこういうものの中では、今回私たちはSDGsに絡めた業務で発注した動画も作っているんですね。そっちだと大体700回ぐらいです。9か月前で700回ぐらいの再生に対して、今回の水森さんは約4,000回弱だったので、逆に出る方によっても違いますし、用途によっても違うし、3年前に県で壇蜜さんを入れてユーチューブで話題になったのがありますよね。あれは昨日の段階で9万1,000件です。それが最近の中ではマックスだと思っているんですね、自分自身は。

○委員長 今は、おかえりモネ。あれで気仙沼、栗原が結構話題になっていて、だから惜しかったね。あそこの中で、松島という言葉、出てこないね。種ガキは石巻ですよ。石巻でもって持っているっていう。

○産業観光課 登米市なんかでその辺の事業を観光庁で出している補助金の中で実施する計画が出ていましたね。

○委員長 いや、全国の人って、そんな地域じゃなくて宮城県で見えていますから、宮城県でっていうね。そこでカキというのもあるし、だからそれで松島町がそれをこのプロモーションの中に入れない手はないなど。だって作ったのは今年の3月でしょう。まだ朝ドラ出ていないから、そのところで少しスパイスを利かせたほうが、それこそ10万件いくんじゃないですかね。

○産業観光課 参考にさせていただきます。

○委員長 あと何かございますか。

ちょっと値段というところが、プロポーザルと言いつつ、プロポーザルの様相にはなっていないというところが、コメントとしてはあるかなど。ただ、結果的には1者しか応募してこないし、予算の範囲内で、それで実施したということであれば、じゃあ。本当はだからこういったのって、その後これで反省をして、何が悪かったとか、それでこれで一回終わりじゃないので、今度次回の際にはどうするかというもののたたき台というので活用できれば、町としてはいいのかなと個人的には思いますけれどもね。

よろしいですか。では、結構です。どうもありがとうございました。

○健康長寿課 よろしくお願ひします。

○委員長 業務委託3件目、松島町ひとりぐらし老人等緊急通報システム事業（携帯端末利用型）ということで、落札率が100%で高いですねというのと、それから1者入札になったので、その要因を確認したいと。あと、この事業の内容。特に、私初めてこれをピックアップしたのは、どんなことをやっているんだろうというので興味があってピックアップさせていただきましたので、その辺を中心に説明してください。

○健康長寿課 では、高3委第003号松島町ひとりぐらし老人等緊急通報システム事業（携帯端末利用型）業務委託につきまして説明いたします。

この事業につきましては、独り暮らしの高齢者等が体調の異変などの緊急時に自ら通報し、支援を求めるものです。松島町では、固定電話回線利用型と携帯端末利用型の2種類を導入しております。

今回の案件は携帯端末を利用した緊急通報システムで、利用者が携帯端末についているひもを引っ張り、通報すると、通報が契約元の事業者が届き、そこから支援者が駆けつけて、状況の確認及び必要時に救急車の要請などを行うことになっております。

携帯端末利用型は、近隣住民の協力員を入れる必要がないことと、自宅外への持ち運びが可能ということで、平成28年度から導入しております。年間で約16台の利用があります。こ

の事業につきましては、利用者に1年ごとに機種が変わるなどの不都合が生じないように、3年貸与期間とし、実施しています。

予定価格の算定根拠についてですが、事業者に参加見積を徴する際に変更点などを精査し、算定しております。

条件付一般競争入札としましたが、結果的に参加見積を徴した事業実績がある事業者1者の落札となりました。

○委員長 委員の皆様、何か質問等。

○委員 これは、押すだけでも来てもらえるというシステムなんですか。ただ押すだけなんですかね。

○健康長寿課 携帯端末にひもがついておりまして、そちらを引っ張ると警備会社のほうに信号が行きまして、そこから「どうしましたか」という音声で携帯端末に鳴るような仕組みです。反応がない場合などは、もう意識がないという判断で駆けつけ、あと救急車も併せて行ったりいたします。

○委員 ちなみに、この設計書の中で、令和3年、令和4年、令和5年と、台数が18台、22台、25台と増えているのは、その対象となる年の人が増えてくるという計算の下のあれなんですか。

○健康長寿課 希望者は、固定電話の回線の方もいるんですけども、駆けつける方は、固定電話ですと協力員という、親戚ですとか、近隣の協力していただける方を個人で見つけていただいて駆けつける方を決めているんですけども、携帯型ですと警備会社が直接駆けつけるタイプということでして、協力員が見つからないという方も結構多くなりましたので、割合としても携帯型のほうが多い状況でありましたので。

○委員 どうやってこの台数が決まったのかなというのを知りたかったです。

○健康長寿課 毎年なんですけれども、新規の利用者が大体2名から5名の間で携帯端末型の利用希望がありましたので。

○委員 利用希望の条件って何かあるんですか。

○健康長寿課 条件は、65歳以上で独り暮らし、あと高齢者世帯で、こちらでそこに該当するかというチェックリストを記入いたしまして、審査して、そこで該当となれば。

○委員 今回、お金が270万円とありますけれども、私よく分からなかったのが、一番最後のほうに、要請によるご利用者の様子確認ということで、1回1万円と書いてあったので、呼ばれたときにお金が加算されるのかなというようなイメージでいたんですけども、違

うんですか。

○健康長寿課 基本的には、緊急時での利用によってはお金がかからないんですけども。

○委員 これはまた違う契約のあれが入っているということなんですか。

○健康長寿課 個人的に利用されたときも。

○委員 そうか。じゃあ利用者がゼロでも270万円は全部お支払いするという感じになるということですね。

○健康長寿課 こちら1台当たりの単価契約になっておりまして、入札契約は3年間の総額で入札というふうにさせていただきましたが、毎月利用者の回数に応じて変わっていくというふうになっております。

○委員長 じゃあ支払金額は1年間の利用実績なり、そういったものでもって変動すると。増える場合もあるんでしょうかね。

○健康長寿課 それを見越しての台数設定です。

○委員長 ですね。だから3年間で、総合計で、その限度内に収まっていれば、人数の増減については、とりあえずは。3年経過後、令和5年度あたりで、もし足りないというのであれば、追加で何かやるということも検討するという感じでしょうかね。

○健康長寿課 そうですね。

○委員 すみません、もう一回確認ですけども、一番最後に利用要項みたいなものがあるんですけども、基本料金として月額3,200円というのは、これは機器の貸付と、あとひもを引っ張ると〇〇〇が駆けつけるのが1人月に1回と想定して3,200円ですと、これは町が〇〇〇に委託費として払うということですよ。

じゃあ、例えば1回駆けつけようが2回駆けつけようが、駆けつけなくても、とにかく基本料金として3,200円取ると。それとは別に、利用者から来てくれと言われたら1回1万円、これは別途、利用者が払うんですか、町が払うんですか。

○健康長寿課 利用者が払います。

○委員 これは利用者が払うと。

○健康長寿課 例えば、どんなときかといいますと、頼みたい方というのはベッドでお休みになっていたりとかするんですけども、夜中にベッドから転げ落ちてしまって自分で起き上がれない場合は、この事業者さんが駆けつけてくださいます。そしてベッドまで介護して乗せてくださったりというようなことで、緊急じゃないんだけど手助けしてほしいといったときにも対応してくださるんですね。個人契約をするときにそういう説明をして、もしオプションで

そういう事態があったときには駆けつけますというようなところでは。

○委員 ベッドから落ちたら、携帯のひもを引けばいいんじゃないですか。

○健康長寿課 そうです。

○委員 そうすると1万円取られるわけですか。

○健康長寿課 あと、ベッドから落ちて起き上がるというのは契約内にありますので、これは発生しないんですけれども、それ以外のこと。

○委員 1,000円で、ただで基本料金に含まれる内容と、1万円払わなくてはならない内容が、何かよく区別がつかないけれども。

○健康長寿課 契約書の中に。

○委員 具体的に、例えばどういう場合とどういう場合が違うのかなということを、今聞いて思ったんですけれどもね。どういう場合なんですか。

○健康長寿課 救急ではない、命に関わったり、緊急ではないときにご利用者さんが要請した場合というような中身になっているんですけれども。

○委員 なるほどね。

○委員 じゃあベッドの場合はお金を取られるわけですね。ベッドから落ちちゃった、戻してというので引いちゃったら、1万円ですとなっちゃうんですね。

○健康長寿課 あと、ちょっと不安なので来てほしいとか。

○委員 そこは難しいところですよ。これで1万円ですと。

○健康長寿課 何をもって緊急にするのか、確かに難しいと思うんですけれども、お一人、結構いらっしゃいまして、何回も押しちゃう人、来てほしいって。大抵は基本料金の中でやっていたくようには、町としても事業者さんと申合せをしているところなんですけれども、あんまり回数が多いのでちょっと考えてほしいというようなことでしたね。

あとは、例えば食事の片づけをしてほしいとか、緊急じゃないんですけれども家事の仕事を手伝ってほしいみたいな、そういうようなことを要望されたりとかするということは、本当は緊急じゃないんですけれども、場合によっては応じてくださいと。ただ、別料金ですと。

○委員 ○○○さん、やってくれるんですか。家事をやってくださいみたいな感じで、1万円払ったら。

○健康長寿課 でも通常は、やり取りの中で、いやそれはちょっとということでお断りはさせております。

○委員 ちょっと気になるのが、結局これを渡す相手の方なんですね。ただ本当に独り暮らし

でちょっと体が少し弱くて、何かのときにすぐに助けが必要な方というのが明白だったらいいんですけども、あと少し痴呆が入ってきたりとかすると、平気で何度も呼んだりとかというのが結構増えてくると思うんですね。どういう方にそれをお渡しするのかというところの判断条件というの、だんだんいろいろ考えておかないと厄介なことになるのかなとちょっと思っております。

これ、ただでもらえるのであれば、皆さん65歳で独り暮らしだったら、私だったら欲しいなと思っちゃいますし。

○健康長寿課 実には、固定電話型のものは全国どこでも自治体としてはやっているところがほとんどなので、長年使っている方が多いです。10年、15年と。そうなってくるとやっぱり途中で認知症が進んできてしまって、仕組み自体もよく理解できなくなってしまっているという、そういうことにもなりますので、こちらの携帯電話型ですと、充電も必要ですし、ある程度利用したいといったときのご理解度というのは、大変その使っていただくための条件としては大事でして、認知症がある場合には、こちらからもやんわりとお断りといいますか、違う方法で福祉サービス、介護サービスなどをお勧めすることがございます。

○委員 認知症の検査とか結構簡単で、本当に質問を何回かして、最初に言った魚の名前を覚えていますかとか、あんな感じでいろいろ検査がありますから、そこら辺は初めからやっぱり明確に入れておいたほうが、貸出条件ですか、私は後からごたごたするよりは明確にしておいたほうがよいかと思えます。

○健康長寿課 そうですね、分かりました。

○委員長 基本的には〇〇〇さんのもともと持っている商品、それを貸し出すといいますか、町のほうで利用しているということですよ。見守り、コマーシャルなんかでやっているやつですよ。それでは、それで運用実績もあるということですかね。

○委員 この携帯型は何年度からやっているんですか。今回はまた更新なんでしょうけれども。

○健康長寿課 平成28年度からで今回は更新です。

○委員長 継続でやっていて、3年ごとというか、やっているんですね。

その辺はどうなのかね。町でやるのか、それとも社会福祉協議会でそういった見守りサービスをやるのか、その辺のすみ分けというのはどんなふうになっているんでしょうか。

○健康長寿課 この固定電話型を含めて、高齢者の見守りって高齢福祉事業として町が行っている自治体が多いんですが、社会福祉協議会さんでも違う形で見守りということをしていただいています。例えば、宅配飲食といまして、お食事を持って行って、それで見守りを確認して

いるとか、地域の中の組織の皆さん方が声をかけ合って見守りをしているとか、意外と見守りの方法っていろいろなことがあるんだなと思うんですけども、町が採用しているといいますか、実施しているのは、こういった緊急事態に対応することとプラス見守りを行うということ。ちなみに固定電話型のほうには、部屋の角にセンサーがついておりまして、そのセンサーに1日1回でも感知すればご無事だというような、そういった見守りの方法なんかもしていただいております。

○委員長 カメラは、携帯端末についているんですか。

○健康長寿課 これは固定電話型の回線を使っています。

○委員長 今、保育所なんかでベビーサポート、ベビサポとって、昼寝させているときに、こーやってうつ伏せになって大丈夫かというのを見ているんですよ。それで何か変な体勢になるとピーとセンサーが鳴ったりとか。そういったカメラがもうかなり発達しているんですよ。ただ、カメラでずっと見ていたら、それこそ個人情報がどんどんなるから難しいところですよ。本来は地域の町内会とか、民生委員さんとか、いろんな人が、あるいはデイサービスだとかそういったもので、常日頃、独り暮らしであれば何かしら関わっている人が常にその状況を見て、今こういう状況ですよと。そういったもので、本当は町でその状況を確認するシステムを持っているのが一番なんでしょうね。

あと、皆さん何かご質問ございますか。

ということは、今までの継続事業だから、値段的には今までと同じですか。令和2年度までと。

○健康長寿課 ほぼ同じです。

○委員 何か実際に今までで、頼んでおいてよかったとか、そういう事例とか、あるいは全然あまり効果がないとか、検証みたいところは何かされているんですか。

○健康長寿課 救急搬送は、ほぼ毎年数人はいらっしやいます。いらっしやらない年度もあるにはあるんですけども、やはり利用当時はそれほど体に何か重症な症状がなくても、でもこちらで許可した方で最近になってこの端末を利用されたという例も多くなってまいりますし。

○委員 その辺の情報をきちっとオープンにして、これの利便性といいますか、有効性をきちっとアピールしないと、人によっては無駄なお金だなんて言ってくるかもしれませんから。これだけの人が助かっているんですよみたいなことですよ。

あと、ほかの手段も、例えば郵便配達とか新聞配達の方に、ちょっとうまく声がけだけ、朝、おはようございますとか何かちょっと挨拶だけでもして、返事があったらオーケーみたいな、

そういうものに取り組んでいるところもあるようですから、何かいろいろな活用方法はあるのかなと思います。安く済ませる方法というかですね。

あと何か質問ございますか。よろしいですか。

では、分かりました。どうもありがとうございます。

確かに、どのくらいこれで効き目が、効果があったかというのは知りたいところですね。

○健康長寿課 失礼します。

○委員長 ありがとうございます。

○事務局 それではここで、個別の審議が全て終了いたしました。

それでは、各委員様より何かご意見ありましたら、再度お願いできればと思います。

○委員長 いかがでしょう、皆様。意見としては。

○委員 改めて言われるとちょっとあれですけども。

○委員 じゃあ、一つだけ。最初のほうの工事の請負が、契約の方法とか事前協議のところについては、もうちょっと何とかしたほうがいいのかなど。法律家としては、正直それでいいのっていう感覚は。いや、しようがないのは分かるんですけども。

○委員長 どこの工事ですか。

○委員 JRの。

○委員長 JRのね。

○委員 JRの事前協議が、結局やった意味が、契約書は。いや、分かるんですけどもね。

どうしても立場的なこととか、実際の工事の期間から考えれば、なかなか難しいのは、それは理論的にと実際は違うのは分かるんですけども、ただそれを何でもかんでもそれでオーケーですと言っちゃうと、意味が全くない話になってしまうので、そこは折り合いじゃないんですけども、もうちょっと何とかならないですかというか、何とかしてほしいというのが率直な意見ですかね、あそこのところ。

○委員 元JRマンから、私、昔JRだったんですけども、言わせていただくと、多分無理だと。かなり厳しいと思います。

○委員 そこはでも、そこは何でそうしなかったんだと絶対突っ込まれるところですから、客観的に見るとですね。

○委員 なかなか。理想はそうですけども、理想は。ただ。

○委員 多分、慣例じゃないですけども、そういうふうに戻っているのは分かるので、そこは言ってもそんなに簡単に変えようがないのは分かるんですけども、ただ何か問題が出たと

きに、そこは絶対突っ込まれるところで、裁判とかになったときに、そこは絶対言われる話。何でそういうふうにしなかったのって。それは裁判官が、慣例でそうなっているんですと言ったってそこは分かってくれないと思うので、そここのところは、取りあえず、じゃあそうしてくださいって言えばそういうふうになるリスクも当然考えて一応やってくださいとか言いようないんですけれども、立場上はですが。

○委員 であれば、そのやり取りをちゃんと議事録として残しておくというところですね。

○委員 それは一番大事だと。結局、録音とか書面でも何でもいいので、少なくともやり取りがあって、こういう経緯だったからこうなんですと説明ができないと、言った言わないになっちゃうだけなので、そんなの言ったことないですと言われちゃったらおしまいですから。それでいいって言われると、ちょっとリスク管理としては微妙かなと。

○委員 それは、何か常に変更、変更でやっていくと、だんだんどうせJRまた変わるんだから、ころころ変わるんだから後で変更すればいいんだみたいな話で、安直にこなされてしまうと困りますよね。やっぱり常に意識は、理想論かもしれないけれども、常にそういうのがないように、極力ないようにということで、それで記録をきちんと取っていて、極力なくすつもりで努力するということがやっぱり必要なんでしょうね。流されてしまうと、どうしてもね。後で変更できればいいよねみたいな話、思いがあると、まずいですよね。

○委員 普通の企業だったらまだいいんですけれども、結局入札とかの話になっているので、普通の契約で途中で変わるのは、工事現場でよくありますけれども、入札で最初の条件を、そこでやったとなっちゃうと、それ何のために入札したんだという、その意味がおかしくなってきたらと思うので、そこはなかなか難しいというのは正直分かるんですけれども。

○委員長 いや、例えばじゃあ入札の設計金額を間違ったときってどう対応するか分かりますか。実は積算が間違っていて、低入になった業者を2者切っちゃったの。それで要は3番目を受けたんだけど、ところが設計金額が間違っていたことが後から分かって、その切った2者が実は合格だったんです。そうしたら、発注元は謝りに行っただけ。本当は損害賠償を請求しなければいけないですよ。ところが、そこはあれでしょう。

○委員 立場的に。

○委員長 立場からできないわけさ。実はちょっとそういった事例も。私は経済的な補填をすべきだと主張したのね。だって切られて、こっちのミスでやっているんだから、次は随契でそこを契約してあげなきゃ駄目でしょうと言ったのね。それが経済的な平等というものですよ。どうやらそういう意識が抜けていないから、経済合理性ということから考えれば、ミスは誰でも

するんですよ。ただ、それをどうやってカバーしてあげるのかというのがね。松島町ではありますか、積算ミス。ただ、こっちは50%だから、低入ね。50だから、まあまあそれでというのはあまりないだろうけれども。低入を80にしていると、そういうのが起きるんですよ。

○委員 震災後、震災復興事業で全国からいろんな業者さんがこちらに来て、地元の業者さんだったら今言ったような話で終わるけれども、やっぱりシビアに考えると、その変更でのミスでも、やっぱり裁判沙汰とか結構ありますもんね。そこはよっぽどきちんと、隙をつくらないようにと言ったら変だけれども。

○委員長 弁護士先生の前で言うのもあれだけれども、法治国家と言えるのかってね。行政のいわゆる行政指導が法律よりも上位介入として存在していますから、行政指導が。困ったものですね。

○委員 ということでした。

○委員長 あとは、ピックアップした案件については、それぞれ内容、それから変更工事の理由も、取りあえず合理性というものが確認されたかなど。あと、1者応札になった理由についても、やっぱり今はちょっと特に建設とかそういったものについては、人手不足がまだこのときにはあって、ちょっと低調だということはあるかと思しますので。今後はオリンピックが終われば、その状況も変わってくるかと思うので、だからどうなんですかね。慢性的な人手不足でしょうかね。

○委員 人手不足ですね。

○委員長 ですよ。

○委員 今、大学でもやっぱり土木関係の求職がすごく多いんですね。人が欲しい、欲しいというので。

○委員長 そうですよ。ではよろしいでしょうか。

3 閉会の挨拶

○事務局 それでは、長時間お疲れさまでした。

以上をもちまして、入札監視委員会を終了させていただきます。

なお、送付させていただいた資料等につきましては、適切に処分をお願いできればと思います。

それでは、以上になります。ありがとうございました。
