

○議長（森 弘秋君） 4番 杉田雅史君。

○4番（杉田雅史君） 4番杉田でございます。

私は、さきの村議選におきまして、村議会議員に再選をさせていただきました。今後も引き続き一生懸命働いてまいりますので、よろしく願いいたしたいと思っております。

それでは、質問に入らせていただきます。

私からは、通告いたしましたとおり、2点のご質問をさせていただきます。

1点目は、舟橋村が最近行っているプロポーザル方式による契約についてであります。最近の地方創生関連予算等において村当局が行っている大規模事業に関するプロポーザル方式による入札は、随意契約の温床になっているのではないかとということです。

随意契約自体が全く悪いとは思わないわけですが、一般競争入札等により業者選定をすることのほうが、予算の適正執行という面では、よいのではないのでしょうか。

また、当村のプロポーザルでは、選定される事業者に特定の方々を多く見ることから、そのような業者しか参加しにくいものとなっているのではないのでしょうか。

例えば村のホームページとかに掲載するなどして、少しでも日本全国の多くの事業者の方々にプロポーザルの機会の存在を知ってもらえるようにするなどして、多くの事業者に参加してもらえるものとすればよいのではないのでしょうか。

また、適切な方法で行っていることを検証するためにも、外部監査を実施している自治体もあると聞いておりますので、当村においても実施すればよいのではないのでしょうか。

昨年度、県の監査委員会が実施した行政監査においても、プロポーザル形式による随意契約についてをテーマに監査が行われており、その監査結果として、プロポーザル事業への参加事業者を増やす努力を行い、審査の方法についても公共性、客観性の確保に努めるなど、プロポーザル方式による随意契約を適切に実施するためにも、全庁的なガイドラインを設けることを検討されたいとのことでした。

当村においても、なれ合いの業者間での監査等では意味がないと思われることから、議会で選定したメンバーで外部の方々に監査を実施してもらおうべきと考えますが、いかがでしょうか。

次に、2点目としまして、大型プロジェクトの事業費の積算について伺いたいと思っております。

ここ数年の地方創生関連事業を見ますと、1,000万円とか2,500万円などざ

っくりした予算計上がなされており、その結果である契約額もほぼ100%に近い金額で契約している現状となっております。

当村には専門の技師の方がいらっしゃらない状況ではありますが、事業の予算の積算はどのようにして行っているのでしょうか。

業者の方々に委託されているのであれば、入札への参加業者とは全く関係のない業者を選定すべきと考えますが、いかがでしょうか。

今後、委員会等において予算計上の積算から契約までの一連がわかる資料の開示とご説明をお願いしたいと思いますので、よろしくお願いいたします。

当村におきましては、潤沢な予算規模を持つ自治体ではございませんので、本日お伺いしている2点につきましては、適正な予算執行をしていただくためにも最低限行っていただきたいものだと考えておりますので、予算の策定から執行まで常に緊張感を持って実施していただきたいとお願いして、私からの質問とさせていただきます。

ありがとうございました。

○議長（森 弘秋君） 生活環境課長 吉田昭博君。

○生活環境課長（吉田昭博君） 4番杉田議員のご質問にお答えいたします。

初めに、プロポーザル方式による契約についてであります。

ご存じのとおり、業務等の委託先を決める際には、競争入札、随意契約、プロポーザル等の手法が用いられております。一般的には、行政が実施内容を仕様書に示し、企業は当該仕様書どおりに業務を遂行するに当たり、その要する価格を提示いたしまして、最も見積金額の低かった者と契約をする競争入札方式が用いられることが多いですが、一方で、特に専門性を要する調査業務などの場合では、単に低価格だけで選定するのではなく、行政が求めている地域の課題や現状を要求水準の中に示し、これを受けた民間企業は、その独自の発想やノウハウをもとに、それらの課題を解決する仕様書を行政に提案いたしまして、行政が提案の中から課題解決に向けた企画・実行性能力のある者を選ぶプロポーザル方式を採用するケースが、近年、首都圏を中心として全国で急増しております。

本村で実施しております地方創生プロジェクトでは、子育て世代の転入促進、出生率の向上、そして地域課題を民間企業のビジネスで解決するCSVビジネスの創出を3つの目標に掲げております。特にCSVビジネスの創出については、その性質上、仕様書ありきの発注ではなく、性能発注によるプロポーザル方式が適切な契約方法であるとの

認識から、民間企業の持っている柔軟な発想と手法を十分に生かしていただくことで、より効果的で新規性に富む事業が展開できると考えております。

さて、これまで本村の地方創生事業で実施してまいりましたプロポーザルは、2つに分類することができると思います。1つは、公園、賃貸住宅、こども園のフィールドで地域課題解決策を図る主体運営事業者の選定プロポーザルであり、もう一つは、その主体運営事業者選定準備に要する業務や主体運営事業者選定後の伴走役割等といった、それぞれの事業展開にかかる専門的な法律知識、現場対応のノウハウや諸手続等の方法を教示いただく、いわゆる事務局の補佐をするコンサルタント業務を委託する業者の選定プロポーザルでございます。

主体事業者の選定プロポーザルで選定された事業者のうち、公園事業者につきましては、ご存じのとおり、園むすびプロジェクトが目下展開中であります。舟橋小学生こども公園部長の取り組みや、公園のイベント参加者を運営スタッフに巻き込むことの仕組みや、これまでにない新たな公園運営の仕組みや手法が評価されまして、昨年の都市公園コンクール等で最高賞の国土交通大臣賞を受賞することができました。また、近年では、全国各地から講演や視察依頼を数多くお寄せいただくなど当該取り組みが県内外から注目をいただいております。舟橋村は日本一小さな自治体ではありますが、村が持っている大きな可能性を強く感じている次第であります。

また、コンサルタント業務では、事業者選定手続やその後の契約、事業の進め方等において専門的な知識をいただくことはもちろん、サウンディング調査、事例研究や勉強会の開催、そして各主体運営事業者や金融機関並びに富山大学、村で構成するエリアマネジメント協議会の立ち上げ、運営等を委託しております。

複数年にわたる勉強会やサウンディング調査の成果としては、ハウスメーカーのプロポーザルでは7社のエントリーがあり、よりよい提案をいただくことができたほか、平成29年1月には、県内造園3団体、富山大学、本村との間で、全国初となる覚書を締結いたしまして、これに基づきパークマネジメント事業を展開したことから、前述の園むすびプロジェクトの成果にもつながったと感じております。

さて、本村ではこれまで、コンサル業務プロポーザルの実施内容を告示やホームページに加えメディアを通じて周知すると同時に、直接県内の業者等へ働きかけをしてまいりましたが、議員からご指摘いただいたとおり、特にコンサルタント業務プロポーザルの参加業者数につきましては、1社もしくは2社のエントリーしかいただけないのも事

実であります。

これは、先ほどから申し上げておりますとおり、本業務の実施には村の現状を分析し、その課題を解決するため高い専門性や企画力等が必要なことから、結果としてエントリーする企業が少ないものとなったことでもあります。

次に、プロポーザルにおける審査につきましては、外部審査委員による審査を実施いたしており、公平に対応していると認識しております。

また、プロポーザルにおける募集から契約までの経緯につきましては、機会をいただければ議会でご説明をしたいと思っております。

次に、大型プロジェクトにおける事業費の積算についてであります。

さきにも述べましたが、本村地方創生プロジェクトは、行政が実施すべき内容を示す仕様書発注ではなく、行政課題を民間が解決するために仕様書を提案する性能発注方式を採用しておりますので、事業費の積算は業者見積もりによるものであります。

また、予算額につきましては、業者見積額に対し予算査定の段階で相当程度減額しており、選定された事業者には当該予算査定後の金額で事業を実施していただいておりますので端数がなく、契約額につきましても、プロポーザル方式の性質上、予算額に限りなく近い金額で契約をいたしております。

また、プロポーザルにエントリーしない業者から見積もりを徴集すべきとのご意見をいただきましたが、本村のプロポーザルは民間企業からの企画提案でありますので、見積書の提出前の段階で地域課題を把握し、そのために何を実施していくかなどの仕様書を作成していただく必要があり、業者にとっては相当の時間を要します。このため、エントリーする意思がない業者から見積もりを徴集することは業者に過度の負担を強いることになり、できないと考えております。

いずれにいたしましても、本村の地方創生プロジェクトは、前例のない、これまでどこも実施したことのない取り組みでありまして、議員の皆様をはじめ、住民の皆様にとりましてもわかりにくい点が多々あるかとは存じます。その都度できる限り丁寧な説明をしてまいる所存でありますので、ご理解をいただきますようお願いいたしまして、答弁いたします。