

公共施設マネジメントに関する 調査特別委員会 視察報告

期日：平成30年1月22日（月）

視察先：宮崎市（宮崎市役所、MUKASA-HUB）



＜視察者＞

森腰	英信	（委員長）
治田	修司	（副委員長）
松葉	進一	
谷口	美春	

宮崎市における廃校施設の利活用と旧穆佐小学校売却の経緯等について

宮崎市における廃校施設の利活用について

現在、教育委員会において、移転・廃校に伴い管理する学校跡地等は3校。

番	学校名	区分	年月日	建物等	備考
1	鹿村野小	廃校	H20. 4. 1		・H22. 3 に一部を水道施設に移管
2	去川小	廃校	H21. 4. 1	校舎、体育館、プール	・H23. 8 からH28. 7までは民間事業者に貸付
3	穆佐小	移転	H23. 9. 1	プール	・H28. 6 に校舎と一部を売却 ・穆佐城に隣接

穆佐小学校移転の経緯

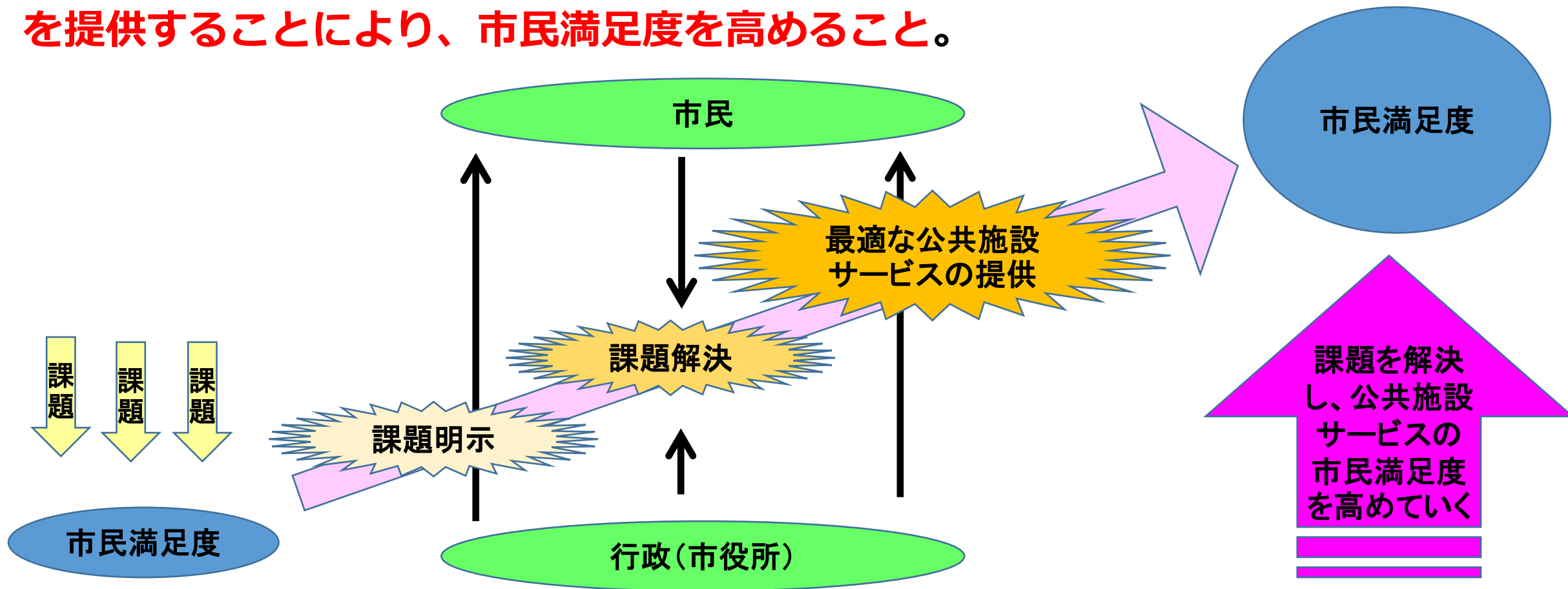
番	年月	内容
1	H17.9	台風14号に伴う大雨によって床上2mの浸水被害を受け、移転改築の要望があがる。
2	H18.1	宮崎市と高岡町が合併
	～	移転改築について検討
4	H20.9	設計にかかる補正予算を計上（移転改築の方針を決定） ※穆佐運動広場および穆佐体育館のある敷地に移転。移転後、旧穆佐小学校運動場および体育館の機能を社会体育施設に変更
5	H23.9	移転

穆佐小学校校舎売却の経緯

番	年月	内 容
1	H21. 9	旧小学校の校舎、プールが未利用地として調査の対象になる
2	H22.12	地元での利活用を優先するため、学校跡地等利活用検討委員会で協議検討することが決定
3	H23. 7	同委員会で地元での利活用について協議検討が開始
4	H24. 9	地元での利活用の意向がないため、市へ一任の要望書が提出される
5	H25.11	公有地調査委員会において、「売却または貸付」の方針決定
6	H27. 7	公募開始
7	H27. 8	一般競争入札実施。応札は(有)一平の1社のみ(落札額2,250万円)
8	H27. 9	仮契約締結
9	H27.10	文部科学省に財産処分承認申請
10	H28. 4	文部科学省から承認通知(本契約に移行)
11	H28. 6	売買代金入金のため所有権を移転

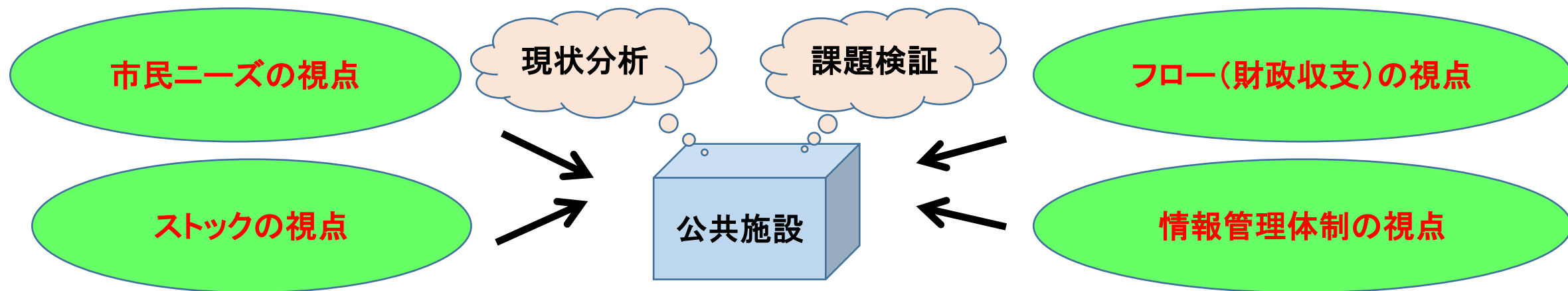
公共施設経営の目的

「公共施設の更新問題」を多方面から分析を行い、その解決のための実施方針を明らかにし、将来世代に多額の費用負担という重荷を負わせないために、市民の理解と協力を得ながら解決し、**将来にわたって最適な公共施設サービスを提供することにより、市民満足度を高めること。**



公共施設の現状と課題の整理

基本方針の「市民ニーズ」「フロー（財政収支）」「ストック（資産）」「情報管理体制」の4つの視点から現状と課題を分析



第4次宮崎市総合計画

将来の都市像：活力と緑あふれる太陽都市・・・みやざき・・・

まちづくりの基本的な方向(宮崎市都市計画マスタープラン)

「都市機能集約の効果が、新市一体となって発揮されるコンパクトシティ」

- 1 既存ストックの有効活用と新たな都市機能の郊外立地抑制
- 2 都市機能集約と都市軸の強化
- 3 「なんとしても人命を守る」まちづくり

■ 施設経営

公共施設の抱える課題を解決するための基本的な考え方として、「施設経営」を定義

公共施設を資産として捉え、人口動向や社会情勢を踏まえて将来の費用や市民ニーズを予測し、その予測を基に、非効率な部分を徹底的に排除することを基本として、**市民目線で、最適な公共施設サービスを提供して市民満足度の向上を図る。**

■ 目指すべき経営のすがた

「施設経営」に当たっては、市民の皆さんと行政が同じ目標を共有し、相互理解・協力の関係を構築することが欠かせないため、「目指すべき経営のすがた」を定義。

持続可能な、最適な公共施設サービスを提供し、市民満足度の向上を図る。

■ 経営方針

公共施設が抱える課題を解決し、「目指すべき経営のすがた」を実現するため、「**総量の最適化**」、「**質の向上**」を基本方針から継承し、財源が減少する中、投資する公共施設を厳選する経営が不可欠であるため、新たに「**投資の厳選**」を追加し、「経営方針」を定義

「目指すべき経営のすがた」を実現するための経営方針	① 総量の最適化	
	ハコモノ	インフラ
	ハコモノの現状を財務(ソフト:収益性、収支など)・品質(ハード:劣化状況、安全性など)・供給(ソフト:サービスの適切さ)のデータを基に比較・分析を行う。	計画的かつ効率的に、既設のインフラの維持保全と必要とされる新規のインフラの整備を両立しながら推進していく。
	上記を踏まえながら、市民目線(受益者視点・納税者視点)で最適な量の施設を保有する「総量の最適化」に取り組む。	
	② 質の向上	
	ハコモノ	インフラ
	施設の長寿命化や維持管理費の縮減、適正な使用料の設定、民間との連携により、市民目線(受益者視点・納税者視点)でコストパフォーマンス(費用対効果)を高める「質の向上」に取り組む。	
	③ 投資の厳選	
	ハコモノ	インフラ
	限られた経営資源の投資対象となる公共施設サービスを市民目線(受益者視点・納税者視点)で厳選し、経営資源を重点的に投資する「投資の厳選」に取り組む。	

■ 推進体制

平成23年度⇒事務担当 1 人（予算編成と兼務）

平成24年度⇒事務担当 2 人（予算編成と兼務）

平成25、26年度⇒専任の施設評価担当主幹、事務担当 2 人

平成27、28年度⇒公共施設経営室を財政課内に設置

（室長・主幹・事務・技術の4人）

平成29年度⇒旧管財課の財産部門と統合し、資産経営課を新設

（課長・公共施設経営係 4 人・財産活用係 6 人の11人体制）

総括

戦略推進会議 【市長・副市長・企画財政部長・総務部長】

市政に施設経営を反映、施設経営の内容を最終決定

実務

施設経営担当

【事務部門：資産経営課公共施設係】

施設経営の総括

施設評価・施設情報の管理

【技術部門：建築課など】

保全（長寿命化を含む）の企画・立案

連携

施設主管課

個々の施設経営の実行

（サービスの提供、建物の管理）

宮崎市のP P P / P F I 事業への取組み

◆ 宮崎市公設浄化槽整備推進事業

【PFI事業の概要】

市が設置する公設浄化槽について、民間業者が受付から設置工事までを行い、市が買取った後の浄化槽維持管理（保守点検）までを行うもの（BTO方式）

【PFI導入の効果】

- 工事申請から完成までの期間が確実に短縮される。
- 本体及び宅内排水設備の一体的工事が可能となり、総事業コストが低減される。
- 行政の事務量が縮小（検査や維持管理業務に特化）され、人件費が縮減される。
- 民間による営業成果により設置量が増加し、地元経済への波及効果が見込める。

宮崎市のP P P / P F I 事業への取組み

◆ 宮崎市公設浄化槽整備推進事業

【事業スケジュール】

- H26・27年度 住民意向調査、事業者意向調査、協議等による市場調査
- H28. 5 事業者選定に向けた募集要項及び業務要求水準の公表
- H28. 9 プロポーザル審査による事業者選定（3社参加）
- H28.10 契約締結に向けた基本協定の締結（契約交渉開始）
- H29. 3 事業契約締結（事業開始）

【PFI事業者となる契約相手方】

会社名：P F I 浄化槽宮崎株式会社

構成：市内に本社を持つ地元企業がグループ形成した特別目的会社（SPC）

代表企業（出資者）：(株)宮崎環境開発センター

その他構成員（出資者）：(有)佐土原サニタリー、(株)産商、(株)宮崎衛生公社

その他協力企業：地元業者40社見込み

宮崎市のPPP / PFI事業への取組み

◆ 宮崎市市営住宅 新町・追手団地建替事業

【PFI事業の概要】

老朽化した6つの市営住宅の集約建替、余剰地活用を行うもの。

整備戸数：100戸程度（RC造・4～5階・3棟）

【PFI導入の効果】

住宅の整備、余剰地活用、入居者移転支援 ほか

【事業スケジュール】

H28年度	用地測量、地質調査
H29年度	導入可能性調査
H30年度	実施方針の公表、説明会の開催等
H31年度	民間事業者の公募、選定
H32～35年度	事業開始

現在、導入可能性
調査を実施中

MUKASA-HUB

(ムカサ-ハブ)

▷ベンチャーや起業家が集まる地域ビジネスのコミュニティ施設を検討している時に、廃校売却の話聞いた。また、行政からの貸付では原状復帰で返却せねばならず、思い切ったことができないので、売却という形は有り難かった。

(一平・社長 村岡氏)

▷思い出が残る学び舎をリノベーションし、新しい息吹を吹き込もうという試みが「MUKASA-HUB」である。

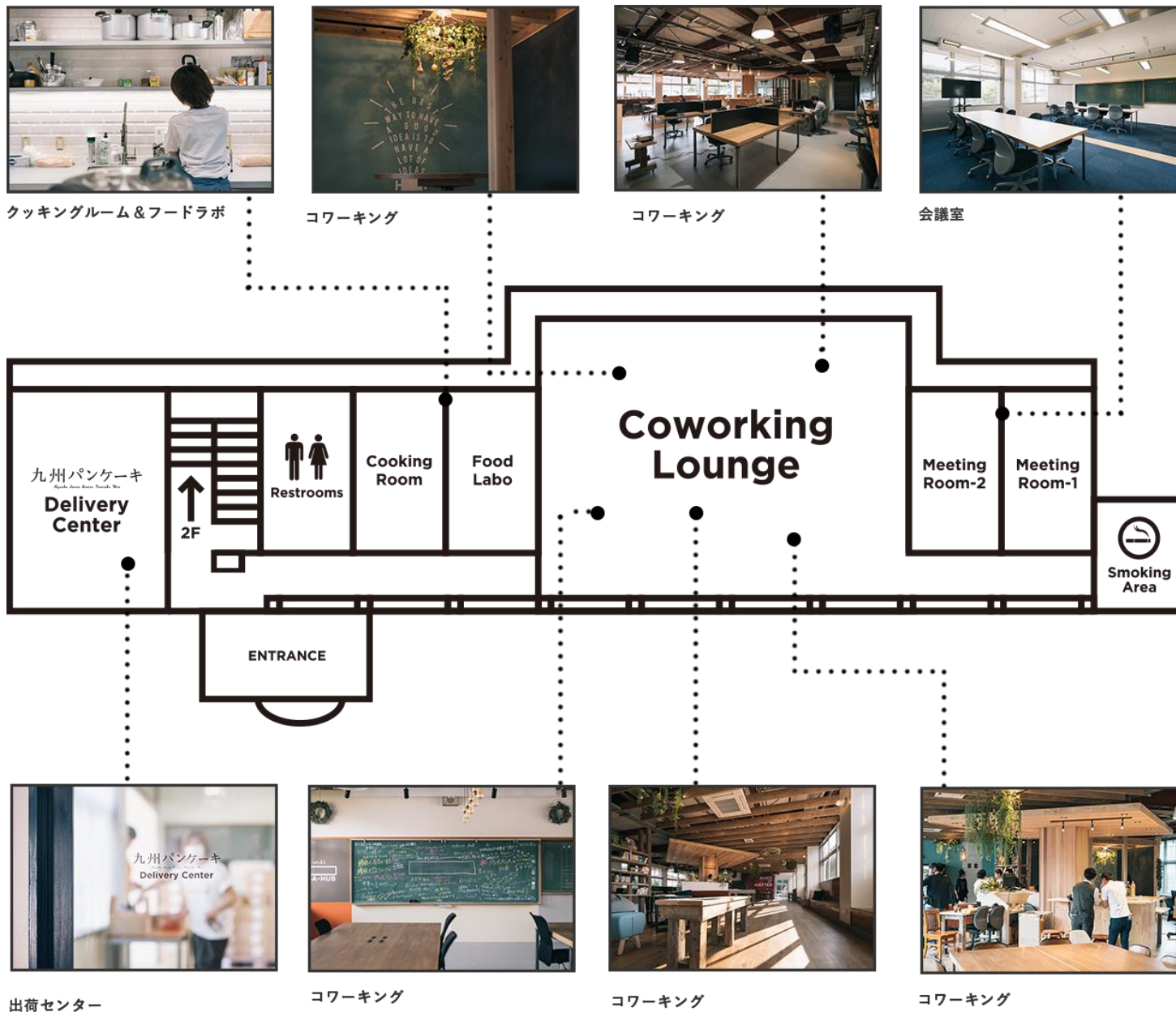
▷ベンチャー企業向けのオフィスで、最大100名が収容可能なコワーキングラウンジ、レンタル会議室、スカイプルーム、ネットワーキングラウンジ等、スモールビジネスを支援する様々な設備を備えた宮崎県最大のビジネス支援施設である。

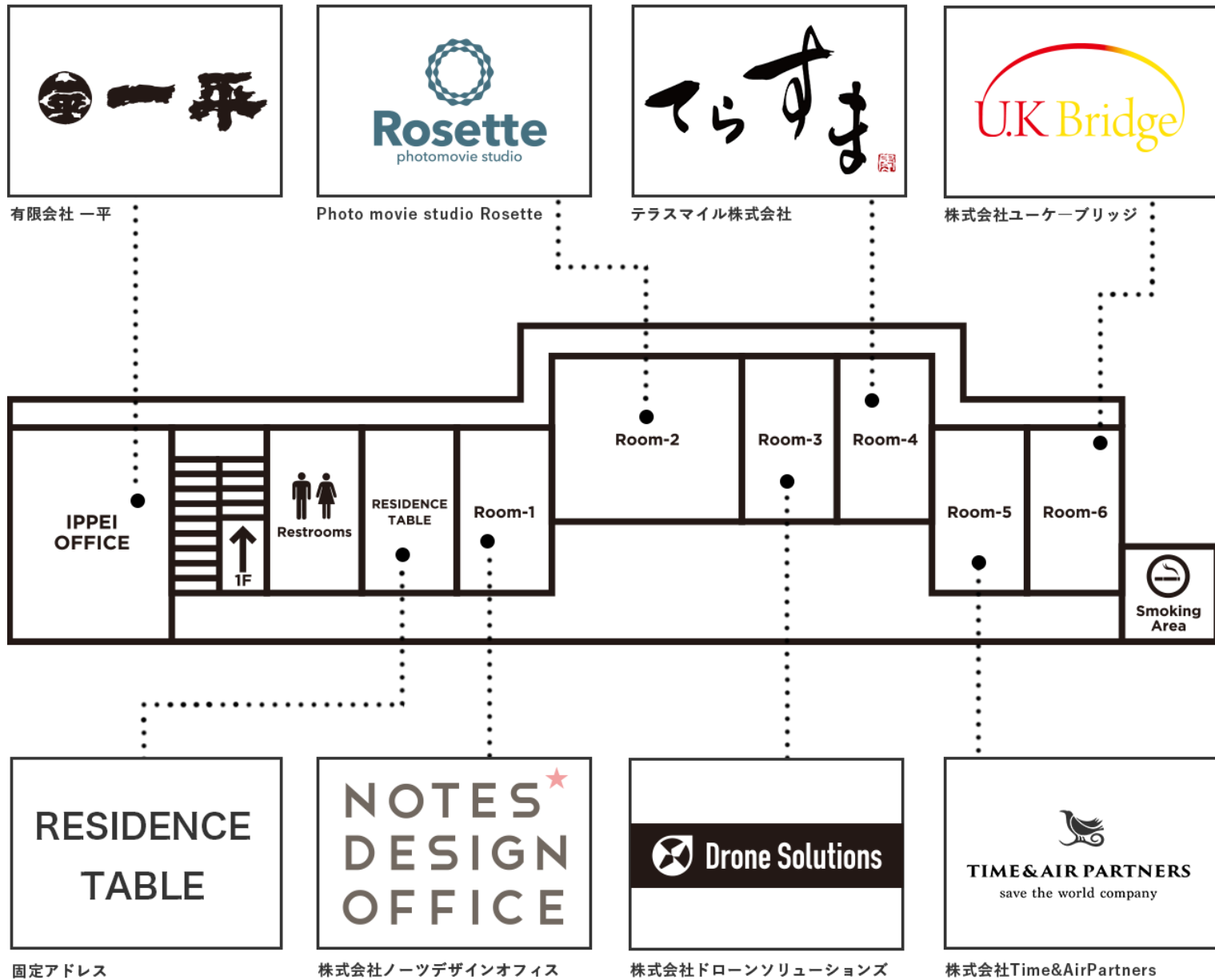
MUKASA-HUBの利用者

通常のコワーキングスペース(共同で仕事をする場所)では、在宅勤務を行う起業家、フリーランスなど、比較的孤立した環境で働くことになる人が対象になるが、

MUKASA-HUBでは、既存企業で働きながら出会いによる新たな事業アイデアや、コラボレーションの可能性を求めている人も想定した運営を行っている。







2階オフィス及び固定アドレスは、オープン前に全て入居・満室となっている。
集客実績として、3ヶ月で1,000名を超える。

豊富なイベントと強力な集客力

▷地域で話題となるコミュニティイベントを多数開催しており、毎回県内外より多数の参加者が集まって、新たな地域コミュニティの始まりを予感させる。

▷宮崎県は全国的にも特に起業アイデアにあふれる地域である。

1階の広々としたコワーキングスペース



海外の賛同者から寄贈されたランニングマシン



校舎の形そのままをMUKASA-HUBのロゴに



これからの展開

MUKASA-WORK/CAFE（コワーキングスペース）の開発

宮崎市中心市街地にも会員に向けた新たなコワーキングスペース

「MUKASA-WORK」および「CAFÉ」を展開。また、宮崎県内のアライアンス（協定/提携）先の自治体が運営する起業家創業支援施設と連携して、宮崎県内各地にも複数の提携コワーキングスペースを、順次展開していく予定。

3年間で宮崎県内をはじめとした九州各地にて、30ヶ所のコワーキング展開を目標にしている。

<各委員の所感>

▷オープンしてからも常にイベントなどを計画し、人や物の交流を図っている。果たして地域にどれだけ、このような人材や企業が存在するのか。これこそ官民一体とならなければ出来ないが、必要以上に行政側がタッチするのも悪影響になりかねない。

▷本市の廃校利用は、なかなか進まないのが実態であるが、地域住民の利活用が進まなければ、地域住民の意見集約を図り、思い切った施設売却か民間企業への賃貸を含めて、早急に判断する必要がある。

▷地元が利用する以上、経費もかかるし広がりも限定されることから、当初より売却の利点をその具体例を示しながら、地元説明の俎上にのせていくべきではないだろうか。今後、日向市もサウンディング型市場調査を実施するので、経緯も見守りたい。

▷インターネットで簡単につながるようになった現在において、これからのビジネスは個人一人で行うのではなく、誰かとのコラボレーション無しでは成り立っていかないのではないだろうか。また、世界で活躍している人材は意外に近くにいるのではないかと。