

# 鶴岡市立荘内病院医師公舎用地公募提案型売却 選定結果及び審査講評

## 鶴岡市立荘内病院医師公舎用地公募提案選定審査委員会

委員長 高谷 時彦（東北公益文科大学特任教授）

職務代理者 斎藤 留吉（山形県建築士会鶴岡・田川支部長）

委員 渡会 悟（鶴岡市建設部長）

委員 加賀山 誠（荘内病院事務部長）

委員 佐藤 真（鶴岡市建設部建築課長）

委員 今野 一夫（荘内病院事務部総務課長）

## I. 選定結果

最優秀提案者 No.265

次点提案者 No.264

## II. 経過

平成27年10月23日	募集要項の公表 荘内病院並びに鶴岡市のホームページに掲載
10月23日～29日	募集要項の配布 荘内病院及びホームページ上
10月23日～11月5日	質問書の受付 質問書の提出は無い。
11月30日～12月4日	応募申込の受付 4者より応募の申込みあり
12月15日	応募申込者に事前質疑の回答と追加資料を依頼。
12月22日	第一回審査委員会 委員の委嘱、委員長選出、委員長職務代理者の指名、 選定方法・選定基準等の確認、審査

### 【審査方法】

提出のあった4者の各提案書について議論を行い、定性審査項目の基準配点を審査委員が項目毎付与する。合計100点。

### 【審査経過】

4者の各提案書を審査項目・審査基準に則り議論し、その後、審査項目に沿って基準配点を各者に付与。

提案者 No.258 No.262 No.264 No.265

審査の結果、もっとも配点の多かった提案者No.265を最優秀提案者とすることを協議し決定。

次に配点の多かった提案者No.264を次点提案者とするについて協議を行い、次点提案者として決定。

（なお、提案者のNoは応募申込時にお渡しした受領書の番号である。）

### Ⅲ. 審査講評

はじめに

鶴岡市立荘内病院医師公舎用地公募提案型売却に係る提案審査にあたっては、公募提案型の趣旨を十分理解し、計画性、実効性に優れ、用地周辺地域に配慮する者を選定することが重要となる。

このことから、地域事業者に公募し、売却条件に沿った提案内容と経営状況を総合的に審査し、今回の公募提案型売却に最も適した者の選定を行うこととした。

最終的に提案書提出者は4者であったが、いずれも売却条件に即し、高い実効性を有する提案内容であった。

審査は、提出された提案書に記載された内容と売却条件が合致するかを確認し、今回の提案内容の捉え方、独創性、実効性について審査委員による議論を行いながら進めた。

提出された提案書には具体的な計画案が示された提案がある一方、段階を追って提案内容が変わるものもあるなど審査を進める上で議論の分かれたところでもあり、その提案内容を理解するために、あらかじめ事前質疑や追加資料の提出を求め、それも含めて審査を進めた。

特に今回の売却用地周辺は閑静な住宅街ということから、その住宅環境に配慮し、また、人口減少・高齢社会への対策、地域住宅産業への活性化に資するものなど、多様な条件に合わせた計画が必要とされるため、提案者にとっては難しい売却条件となっている。

しかしながら、各々、各条件を考察した独自の事業計画であることに加え、要求した条件である地域への配慮や住宅産業への活性化にも十分配慮していることが読み取れた。

審査では、審査項目と審査基準に沿って審査し、配点を付与した。

その結果、審査項目の導入機能において、人口減少・高齢化対策への対策、地域住宅産業への貢献、周辺環境への配慮、事業の確実性・継続性にもっとも配点の高いNo.265が最優秀提案者、次に配点の高かったNo.264が次点提案者となった。

選定された提案者においては、提案した内容を確実に実行し、今後も継続して、地域・鶴岡市のため、事業を遂行していただきたい。

以下、審査の対象となった各者の提案の特徴と委員会で交わされた議論の概要をまとめる。

#### 【最優秀提案者 No.265】

本提案は、高齢者世帯・子育て世帯・移住者世帯とあらゆる世帯に対応した住宅用地の分譲販売を行う計画となっており、事業実施においては、分譲後の建物建設に係る設計・施工は全て地元業者が行うことや、地場産材をある程度以上使用すること等を基本販売条件として地域振興を図る内容となっている。

特に、売却目的も住宅用地と明確に示し、その計画に沿わない場合は、販売を行わないとしている点等が、本売却条件に加え、本事業を十分に理解した内容で、周辺の住宅環境へも十分配慮した計画である点が高い評価を得た。

全体に、事業計画内容、周辺環境への配慮、事業の確実性・継続性の点が他の提案より優れていると判断された。

【次点提案者 No.264】

本提案は、売却条件にある人口減少・高齢社会への対策、地域産業への貢献に沿う内容で、販売方法も3段階で実行する等、不動産事業者としての販売戦略の高さが感じられた。一方、販売の最終段階まで、どの内容になるか解らないため、土地利用の方向が定まらず不透明だという指摘もあった。

全体としては、全ての段階が緻密に計画され、最優秀提案者に次ぐものであると判断された。

【No.258】

本提案は、売却条件に合わせた内容に加え、隣地との離れや、各戸への植樹等、住環境に特段の配慮した内容が評価された。

しかし、小区画に区分けしたことが、将来の対応に課題を残すのではという意見があった。

また、提案の具体性に欠けることから、提案の実現性に不安が残るとする意見があった。

【No.262】

本提案は、販売方法を2段階とし、小売店への駐車場、若年層世帯への販売、高齢者専用賃貸住宅の建設を計画されている。

今回の審査では、審査項目に示した導入機能と地域への配慮という点で、一時的な駐車場利用という計画は本売却条件に適さないものと判断された。

最後に、本公募提案型売却に参加された皆様に感謝申し上げますとともに、引き続き活躍されますことを祈念申し上げお礼の言葉とし、講評とする。

以上