

「八幡浜市民スポーツセンター」選定審査 会議概要

日 時 平成 23 年 11 月 1 日（火） 午後 2 時 23 分～午後 4 時 30 分

場 所 市役所八幡浜庁舎 3 階 庁議室

① 有限会社スポーツコミュニティ（以下「S・C」と表記）の面接審査

【説明】

S・C：昭和 63 年の市民スポーツセンターオープン以来、全国に先駆けて民間ベースの水泳教室と一般遊泳の同時運営を提案し、17 年間プール運営管理に全力を注ぎ、小中高等学校との連携を図りながら、水泳人口の拡大、健康運動指導、全国レベルの選手育成、コミュニケーションの場作りに努めてきた。指定管理者の申請にあたり、宇和島市吉田町ふれあい運動公園指定管理者の経験や帝京第五高校水泳教室、愛南町御荘 B & G 水泳教室などのプール運営管理の経験と実績を活かして、利用者が快適に施設を利用でき、また、効率的で効果的な管理運営を目指して、愛媛県のスポーツの中心的存在となるよう、市民の皆様の期待に応えたく、指定管理者の申請を行うこととした。

利用促進、収益性の向上に関する基本的な考え方としては、売上げを確保するための積極的経費を計上し、送迎サービスを導入することで、父兄の負担を減らすとともに、水泳教室一般使用料の収入増を図る考えである。収益向上には、付加価値を付けた収入単価の高い水泳教室の会員数を伸ばすことが第一と考えるが、過疎化、少子化、厳しい経営環境の中、教室会員の増加を図るのは困難な状況であり、送迎サービスによって、水泳教室の会員確保、一般利用者の確保を図る。また、指導力の向上は言うまでも無く、利用者がより良い環境で気持ちよく活動できるよう、スタッフ全員が管理運営に関する基本理念や留意事項の理解に努め、問題意識を共有できるよう、収支状況を公開し、意識改革を行う。さらに熟練された水泳指導者による指導研修や会員の立場に立ったサービスの拡大と、体験教室、フロアー教室などの利用者を増やし、収益向上を目指して、地道な努力をする。

前回、3 年前の指定管理者選定の際、事業費、役務費、委託料等の費用削減が不透明であるため辞退したが、今回は、当社と現管理者との収支計画書と平成 21 年度、22 年度の実績を比較分析した結果、サービス水準や安全管理、人員配置、労働条件を十分に留意した上、事業費、役務費、委託料の大幅な削減と、適正な人員配置による人件費の削減が可能であると判断するとともに、宇和島市吉田町ふれあい運動公園の指定管理者としての経験、ノウハウを活かし、応募することを決断した。現管理者の平成 21 年から 23 年度の収支計画書と実績を比較すると、収入は収支計画書を下回り、支出は上回る結果となっている。特に需用費、役務費などの経費削減分が全て人件費に回っている点は疑問に思われ、売上げが伸ばせない中で、人件費の増が売上げに寄与していない。

よって、当社は役員の立場の人員は配置せず、総括責任者と実際の労働現場職員を中心とした組織とし、適正で効率的な人員配置による人件費を計上した。また、需用費、役務費、委託料は、平成 21 年、22 年の実績を基に経費を計上した。経費削減は、職員がこまめな温度管理や見回りを行い、経費を削減しようとする意識改革が重要である。職員が一人丸となって取り組めるように収支状況を公開し、管理運営に関する基本理念や留意事項の

理解に努め、問題意識を共有できるような指導体制を確立する。さらに経費削減だけでなく、少子化、人口減、円高などの景気動向と厳しい経営環境の中、前述のように売上げを確保するための積極的経費、送迎サービスを導入し、多忙な父兄の負担を減らすとともに、収入増を図る考えである。質の高い指導や利用者サービスの向上と行政コストの削減を基本と考えた上で、植栽管理、電気保安管理、警備、エレベーター保守点検、プールボイラー管理などの業務については、引き続き現状の委託者を優先して検討する。フロアー教室委託料については、現状の利用者確保を考えて予算組みを行っているが、費用対効果を考え、水泳教室の会員増につなげていく。利用者への利便性を配慮しつつ、天候や利用状況を分析した上で、光熱水費の経費削減につなげる。

このように、当社は自分が作成した事業計画書、収支計画書に基づき、実績との比較分析を行い、サービス水準や安全管理、人員配置、労働条件を留意した上で、人件費の経費削減はもちろん、売上げを拡大するための積極的経費を計上しながら、誠意を持って指定管理者を全うする考えである。利用者サービスの向上と行政コストの削減を図るには、八幡浜市民スポーツセンターの指定管理者だけでなく、1社独占状態の八幡浜市のスポーツクラブにおいても競争原理を導入することが重要であり、それがより質の高い指導やサービスにつながるとともに、市財政の面からも僅かながら貢献できると信じ、応募する。

【質疑応答】

委員：プランの中にある送迎サービスは人件費を見込んでのものか。

S・C：送迎サービスは、支援事業委託料として月15万の年間180万を組んでいるので、人件費とは別の扱いにしている。吉田町では教室と一般の方用に送迎サービスを行って、実績を上げている。会員数も倍以上になっている。

委員：御社の全体像について、定款を見ると本店が八幡浜市となっているが、登記簿謄本では本店が西予市になっている。また、前回の記録では、愛南町とあったがその点はどうか。

S・C：最初は、八幡浜市に本店を置いていた。スポーツセンターを出てから、愛南町で委託を始めて本店を移した後、西予市に家を建てて、現在は、西予市に本店を移している。ただし、事業所としては、今も八幡浜市の新港に事業所を置いて、法人市民税も納めている。

委員：現時点で営業しているところはどこか。

S・C：現時点では、大洲の帝京、吉田町のふれあい運動公園、愛南町のB&Gプール。

委員：送迎サービスの範囲はどこまでお考えか。伊方町や西予市も入るのか。

S・C：第1段階としては、市内として、日土、松柏の20～30分のエリア内を考えている。

委員：現状として、1社だけでスポーツ施設の運営がされているので、競争原理を働かせた方がよいとのことだが、競争した場合にどのようなメリットがあるか聞かせてほしい。

S・C：まず、人件費等の使い方などで、無駄なものを省くということができる。また、競争により、指導力など質的な向上も図れると思う。競争によって金額は下がっても、指導者の質は上げていかないといけないという意識付けができる。それが、サービスの向上につながり、市民の方が今以上に利用されると思う。

委員：市にとっては経費面で魅力的な提示だが、実際に利用される市民にとって競争原理をどの

ように働かせたいと考えているのか。

S・C：ただ人件費を削減している訳ではなく、会員数を 700 人と考えた場合に、過去の実績や現在の運営から、この人数で十分な対応ができると考えている。また、会員数が増えれば、人員も増やすつもりでいる。

委員：吉田町で送迎サービスを実施したら、倍以上になったとのことだが、指定管理を開始してから倍になったという理解でよいのか。

S・C：実際に 140 弱の会員数だったが、水泳教室のコースと曜日、人員も増やした上に、送迎サービスを開始して、現在は 320 人に上がってきている。送迎サービスだけではなく、教室の枠も増やして徐々に大きくしていった。

委員：いつから指定管理者になったのか。

S・C：約 2 年前、平成 21 年の 10 月から開始している。

委員：水泳の話が多いが、吉田町の運動公園はプールだけでなく、ほかの施設もあるのか。

S・C：体育館やジムなどスポーツセンターと同じだと理解していい。夏のガーデンプールや格技場もあるため、規模としては吉田町の方が大きいと思う。

委員：有資格者一覧で、スポーツ関係の有資格者が多いと思うが、施設管理の資格として、防火管理や危険物取扱いのほかに、電気やボイラーについてはどうか。

S・C：その辺は委託になると思う。今も四国電気保安協会に毎月点検いただいている。

委員：自主事業の中で、スポセン法人会員や施設内に企業宣伝看板の設置などの項目があるが、これらは、スポーツセンターの条例上で、特別な場合を除いて許可をすることが難しいと一般的に考えられる。これは吉田町でも実際にされているのか。

S・C：条例の中には、「教育委員会の許可を得れば」という記載があったため、「できれば」という形で提案した。松山市のアクアパレットでは、看板広告を実施している。

委員：今は 5 年前と比べて子どもの数が減っている。プールはもともと子どもに依存する部分が大きかったが、これからは高齢者になっていくと思うがどうか。

S・C：子どもが減るというのは現実だが、逆にスイミングでは子どもの参加率が高まってきている。過去には 22%という数字だったが、今は少子化現象と併せて、プールを習う人が増えているため、基本的に変わらないと思う。大人の方では、過去の利用者が高齢になって来られない一番の原因は交通手段だと思うので、今回の送迎サービスを提案している。また、高齢者に対しては、プログラムとかではなく、スポーツセンターに来ていただくということを第一に考えている。フロアー事業が重要といわれるが、まず高齢者にきていただくことが問題だと考えているので、5 年間で完全に確立させたい。

委員：子どもの水泳教室に力を入れるということだが、プール自体が限られたスペースであるため、大人の方が自由に利用できるような配慮はあるのか。

S・C：私がやってきた時は、一般の方を中心として、その中の教室という考えだったので、きちんと区分させていただく。吉田町では、お客さんがいなくても、教室は 3 コースまでで、その他のコースは開放している。

委員：今のスポーツセンターは年中無休で、正月以外は全部開けているが、これに関してはどうか。

S・C：正直なところ、光熱費や人件費を含めて厳しいと思う。過去にあったように週 1 回の休

みであれば、業者によるメンテナンスも可能になる。公共の施設では、月曜日の休みが多い。

委員：1階のトレーニングルームについて、意見はないか。

S・C：できるのであれば、月や年に何回かトレーニングの体験教室を開催してアピールしたいし、専門指導をその場で提供できるようにしたい。また、吉田町や他の施設と比べると狭いので、今の機械数と面積ではお客さんは狭く感じていると思う。となりのホールを開放して、機械をいろんな場所に置くことも一つの方法だと思う。

委員：人件費をかなり削っている。賞与がゼロで出ているが、御社のほかの施設でもそういう体系なのか。

S・C：売上げを伸ばして利益が出れば、賞与に充てることができると考えている。吉田町も賞与は無いが、利益によって部分的なものを追加している。

委員：収支計画どおりであれば賞与は出さないということか。

S・C：計画上はそうである。

委員：緊急時の対応として、2階までの津波がきた時にどのような対応をとられるか。

S・C：南海地震では、高知県が10分で愛媛県が20～30分で津波が到着すると聞いている。以前に瀬戸内の地震でプールも揺れた時があったが、一番心配しているのはガラスであり、まず退室させてガラスのないところに集合させた。津波に関しては、避難が第一だと思うので、津波の高さによって、どこに避難するのかを訓練する必要がある。また、4階の小プールがひび割れた場合、水が全部下に落ちるので、スポセンが安全な場所とは言いきれない。プールの構造上の問題から水が抜けるということは以前から考えており、他の避難場所を想定している。

委員：給与に関して、資料にある統括責任者以外の社員であるaさん、bさん、cさんの年間支給額2,288,000円は、非常に低いという印象を受ける。今回が特別な額という訳ではなく、吉田町でも同程度の金額なのか。

S・C：八幡浜市の嘱託職員又は臨時職員の方の給与を基本に、吉田町での人件費を配慮した金額にしている。吉田町の申請をした時の方が少し低い。従業員にとっては、多ければ多い方が良いと思うが、無理に削ったという意識はない。指定管理料を上げるにこしたことはないが、競争であるため、できる範囲でやって、売上げが上がれば、還元を考えている。

委員：トップアスリートを育成した実績はあるか。

S・C：国体も日本選手権の出場もあるし、インターハイ3位の実績もある。

委員：水泳の売上げでプランを考えているが、水泳の伸びは見込めない。今後は団塊世代の方に利用してもらうには水泳以外に施設の有効活用を図るべきではないか。

S・C：プール以外のフロアー教室もあわせたプランをヘルスケア会員として企画しているが、収支計画の中では、水泳教室の会費収入に組み込んでいる。

委員：託児所の設置など固定客を増やすアイデアはないか。

S・C：宇和島市でも託児部屋などの提案をしたこともあるが、スポーツ施設であるため、託児部屋のなものは目的外になるとして却下されたことがある。

委員：エントランスホールの有効活用など、今と違う何か新しい提案はないか。人件費を削るよりもそういうことの方が重要だと思う。

S・C：自主事業として、健康促進事業の中で、リラクゼーション事業の新設を提案させていただいた。また、スポセンクラブを設立して、フットサル、バスケット、バレーなども含めて、水泳教室も一つの器にして、スポーツを浸透させて、国体に向かって行くことを考えて、自主事業を企画した。託児所は、条例や許可が必要であり、計画には入れてない。

委員：使用料でジムが時間制限無しの 200 円、プールは定期以外では 1 時間 200 円だが、これらの料金体系について、他の施設と比較して感想や意見があれば教えてほしい。

S・C：現在のプール 1 時間の拘束は省くべきだと思う。この施設は更衣室が狭いため、1 時間の中で出てきなさいというのは、少し窮屈だと考える。条例で変更が可能であれば、400 円で時間フリーが適正だと思う。また、公共施設でのジムは 200 円までだと思う。あくまでも、収入の基盤は定期会員の収入であり、送迎などで高齢者を確保していきたい。

【有限会社スポーツコミュニティ 退室】

② 清水商事株式会社（以下「清水商事」と表記）の面接審査

【説明】

清水商事：当社は平成 21 年 4 月から指定管理者として管理運営業務をさせていただいている。平成 20 年 11 月のプレゼンテーションの際には、少子高齢化と人口減少の中で、利用者の人数を増やすことは難しいという話が出る中でスタートした。確かに子どもと人口は減少しているが、子どもを取り巻く環境など変化している部分もあるので、人数は絶対に増やせるという自信と責任を持って取り組んできた結果、徐々にではあるが、水泳教室の人数は増えてきた。スポーツセンターの利用者自体も極端な増え方はしていないが、トレーニング者の数についても微増するなど、収益についても上向きの状態を示している現状である。

スポーツセンターは生活に直接関わる施設ではないため、利用しなくても影響はないが、お金を払って、わざわざ来ていただいている方たちにどう満足していただくかを常に考えている。当社は、来館された時よりも素敵な笑顔で帰っていただくということを目指して、営業、管理運営を進めてきた。これは全ての面で満足していただかないと達成できない目標だと思っている。プールの水がきれいである、掃除が行き届いている、安全に管理されている、スタッフが丁寧など、あらゆる部分で満足できて、来館された時よりもいい笑顔が生まれる。これを常に目指して仕事をしようとスタッフの研修も定期的に行っている。

その中で、プール教室においても一人のお子さんに関わるスタッフの人数は確実に増えてきており、子どもさんを大事にすることが、本当の意味で安全に守ってあげるということになる。プールに来てお母さんから離れても安心ですよという環境をつくることが重要だと思う。これらを含めて、利用者やご家族が、安心して子どもの成長を喜べるような環境作りをするために、現場のコーチから清掃担当の職員まで全員がその気持ちをもって取り組んでおり、これが我々の管理運営の方針である。いろんな問題が出てくることがあるが、その都度緊急のミーティングを開いて解決し、次に持ち越さないことを徹底している。

また、毎年利用者アンケートやプールに設置している目安箱から利用者の声を聞いて、できることは確実に改善し、できないことは何故できないかをきちんと説明する情報公開を行って、安心して使用いただける施設作りを進めている。また、プール、トレーニング、施設管理についての資格も身に付けながら、職員全員に救命講習を受けさせている。また、

3月11日の東日本大震災を受けて、津波被害についても大きく報道された。市民スポーツセンターは避難場所にも指定されているが、高波が来た時にどこに避難すればいいかを考えて、利用者の方がプールから高台の避難場所までどういう経路で避難するのか、実際に職員が歩いて時間を計りながら避難経路の確認をした。今のところ水の事故ゼロが続けているが、このように安全には常に配慮しており、事故の無い施設づくりを心がけている。

熱意と情熱だけはどこにも負けないつもりであり、職員もスポーツセンターが好きで、元氣な八幡浜を作りたいという気持ちで取り組んでいる。自主事業でもプールやトレーニングだけでなく、高齢者の健康運動として、「スポセン健康運動フェスタ」を年2回開催して、全国的にも有名な先生に来ていただいて骨盤矯正を含めたウォーキング教室を開催した。このような人脈作りにも努力しており、安価な料金で全国的にも有名な先生の指導を受けることができるようになり、次年度以降も続けていきたいと考えている。最初は50人の参加者だったが、今年は100人来てもらえるようになった。また、新日本プロレスさんにも、隔年で来てもらえるようお願いするなど、自主事業などいろんな面で、八幡浜に少しでも元氣が出るようなイベントができるように協力したいと考えている。清水商事は八幡浜市とともに、ずっと成長させていただいている企業なので、この指定管理者に関しては、利益よりも貢献ということが一番を考えてやっている。光熱費などの経費は平成19年と比べて40%の削減に成功したが、そのほとんどは、人件費など利用者のサービスに回すことで、スポーツセンターがもっと市民に親しみ易い施設になるようにつなげている。スポーツセンターの設置目的である市民のスポーツ、体育の振興を図るということを念頭において、公共性と公平なサービスに力を入れながら職員一同が精一杯取り組んでいる。プール、トレーニング、施設管理のどの部分をとっても、どの業者よりも高い専門性を持ち、利用者に対する愛情や愛着は誰にも負けないつもりでいる。次年度以降も我々にお任せいただいたら、本当に市民の方に愛される素晴らしいスポーツセンターにしていく自信を持っているので、よろしくお願いしたい。

【質疑応答】

委員：人件費について、月額15～25万で住宅手当支給や交通費支給とある。御社の従業員の中で、有資格者に対しては、賃金に反映されるのか。

清水商事：はい。

委員：利用者のターゲットで、団塊世代を中心とするのか、水泳教室中心になるのか。

清水商事：水泳中心というよりは、八幡浜市の65歳以上が30%を越えているので、高齢の方をケアできる体制を作るべきだと思う。水泳教室については、少子化の中で、会員を200人300人増やすということではできないので、徐々に増やしていければと考えている。

委員：住民に信頼される施設にしていきたいということだが、実際の収益はかなり厳しいと思う。資格の中で、健康運動指導士という資格があるが、スポーツプログラマーや商業スポーツ施設指導者についても念頭に置かれているか。

清水商事：今までは、健康運動指導士が中心に動いていたが、今後5年間の内には、資格を取っていった活動の範囲を広げたいと考えている。

委員：利用者の声を取っているということだが、対応できたものと対応できなかったものについ

ては、どんなものがあったか。

清水商事：端的にいうと、子どもの水泳教室では、学校や仲間内での問題が引きずられてくることもある。当初は私物を隠されるような事例もあったが、その際に、きちんと情報公開し、コーチが現場に入って子どもたちに指導して、保護者の方にもお願いすることで、ほとんどそういう事例がなくなった。苦戦している事例としては、日差しが当たるため、夏場に女性の方が日焼け止めを塗ってプールに入ってくるケースがあり、平成 17 年のプール管理以降は一斉に規制し、注意している。人数は極端に減ったが、いたちごっこ的なところがあり、完全にはなくならないので、苦労している。

委員：指定管理者評価シートでの 2 年間の御社の評価を見ると、4 項目中 3 項目が A ランクで、1 項目が B ランクになっている。B ランクの項目は利用拡大や経費削減といった内容だが、これらについて、収益を上げるような具体的な方策はあるか。

清水商事：利用拡大としては自主事業を積極的にしているが、講師の報酬がかかるため、直接的な収益には結びついていない。参加費を値上げすれば収益は上がるが、それはしたくない。スポーツセンターに人が来てもらえれば良いと思っているし、普段の利用に結びついてくれればと考えている。健康運動フェスタについても、現在は年 2 回だが、3 回に増やしたいと考えている。また、高齢者を対象にした健康運動プログラムを作成して、高齢者の方がスポセンで何をしたらいいか分るようなシステムにしたいと考えている。

委員：正月以外に休日がない状況でやっているが、これについて考えを聞かせてほしい。

清水商事：営業すること自体は、利用者の方にとっては、利用し易いと思う。ただ、管理の面から考えると、月に 1 日でも休みがあれば、全部を止めてメンテナンスの日が持てる。それが現状ではできないので、正月 3 日間で業者に無理を言ってしてもらうしかない。新しい施設でないため、メンテナンスが必要なところが多く、メンテナンスが安全安心につながるが、利用者の方からは、いつでも開いていた方がいいという声もあるので、何とも言い難いところである。

委員：事務所横の部屋について、機械が置いてあるだけだが、その辺の活用について何か考えはあるか。

清水商事：元々はソファとテーブルが置いてあったが、指定管理者の年に撤去された。エントランスとして、スポーツの前後に利用者の方で話ができる場所にしたいという考えもあるが、その場合は仕切りを取る必要もある。今は、乗るだけで足腰を鍛えてくれるブルブル振動マシンという機械を置かしてもらって、無料で利用いただいている。また、大きな大会の時は、生徒さんたちの更衣室としても活用している。今後は、何か違う形でも使いたいと検討しているが、具体的には決まっていない。

委員：人件費が大事で、他のところを節約しても人件費に回していくという話だったが、積算根拠にある人件費の対象は統括管理責任者以下になるという理解でいいか。

清水商事：対象は統括管理責任者までで、現場の人の給与に使うということになる。

委員：リー・ステーションの経営者とスポーツセンターの経営者が一緒である点について、別の業者が競い合うという原理原則はあるが、経営が同じであることのメリットデメリットをどう考えているか。

清水商事：そんなに大きなデメリットがあるとは考えていない。メリットについては、トップが

同じであり、基本的な経営方針が変わらない中で、上手くいった事例や失敗した事例が共有できるし、地域性の中で、利用者の方にお互いの施設を選んでいただける。地域ぐるみでのスポーツの発展を考えた場合には、地域の中で子どもを取り合うよりは、地域全体の底上げとして、同一業者の方がメリットは大きいと思う。こっちが減った増えたではなく、地域のスポーツ人口を増やしていく状況をつくることが重要だと思う。

委員：八幡浜の子どもたちが全国大会に出たりしているが、トップ教育の育成として、リー・ステーションとスポーツセンターで方針の違いや連携はあるか。

清水商事：基本的には、それぞれにコーチがいて、育成のシステムがあるが、合宿や練習は協力しているので、そういった協力は十分にしている。発生の違いや年数も違うので、独自の取り組みやシステムがある。スポーツセンターでは、準オリンピックの標準記録を切って、ナショナル合宿の参加資格を持っている子もいる。ここ数年でさらに強くなっている。

委員：骨盤矯正の教室については、どのようなものだったのか。

清水商事：エアロビクスの世界では、高齢者運動が頻繁に行われており、全国的にも有名な先生に交渉して、八幡浜市に来ていただいた。参加費も 1,000 円集めたが、それは先生の交通費と報酬になる。

委員：人件費の給与水準はリー・ステーションを比べてどうか。賞与は支給しているか。

清水商事：ほぼ同等である。賞与も支給している。

委員：人事異動はあるのか。

清水商事：基本的にはあまりないが、職員の適正によって動かすときもある。

委員：リー・ステーションには送迎があるが、スポーツセンターは必要ないと考えているのか。

清水商事：できればしたいが、リー・ステーションのバスを使用することは、法令的な問題でできない。市のバスの借用も考えたが、具体的な話にはなっていない。バスを走らせた方が、子ども達が来やすい状況になると思う。

委員：リー・ステーションとスポーツセンターの違いについて教えてほしい。

清水商事：基本的には、料金設定、リー・ステーションの施設の方が新しいこと、バスの送迎がある点が違う。

委員：利用者の立場で見ると、スポーツセンターは 1 回ごとの利用で、リー・ステーションは月額契約での利用が多いという違いがある。

清水商事：リー・ステーションでは月額で 9,450 円、1 回の利用も可能だが 2,000 円になる。

委員：平成 20 年 11 月に指定管理者の申請をされた時の人件費の考え方と平成 21 年と 22 年の人件費の実績で、1,200 万程度の差がある。これは、他の経費で削減ができたから人数を増やしたのか、人数は同じで給与面での待遇を上げたのかどちらになるか。

清水商事：これまでの実績で、指定管理者になれば、需用費の光熱費を 2~3 割は確実に削減できるという自信があったので、その分は当初から人件費に回そうと考えていたが、できなかった場合も想定してギリギリの人件費を見込んでいた。その結果、経費が削減できたので、少しずつ人件費に回していった。利用者の安全や快適な利用を考えれば、ギリギリの人数では困るために、スタッフを増やした結果、人件費が高くなったということである。今回は、この体制をきっちり守ってスタートしようということで、この人件費になっている。

委員：来られた方々の満足度をキープするためには、現状の人件費が必要であるとの考え方に立

ったということか。

清水商事：はい。ただし、需用費などでは、まだ削減できる部分があると思っているので、その辺は努力していきたい。今後も施設を確認しながら、使うべき部分と節減できる部分をはっきりさせていきたい。

【採点結果】

採点の結果、清水商事株式会社の点数は、

532 点／700 点満点

で第 1 位となり、清水商事株式会社を、八幡浜市民スポーツセンターの指定管理者候補者として市長に報告することについて、全会一致で決定した。

※ 有限会社スポーツコミュニティの採点結果は当事者に通知しており、公表はいたしません。