

民間資金等活用事業推進委員会

第18回合同部会

議事録

内閣府  
民間資金等活用事業推進室

## 民間資金等活用事業推進委員会第18回合同部会議事次第

日 時： 平成 13 年 12 月 10 日（月） 13:00～16:05

場 所： 中央合同庁舎 4 号館共用第 2 特別会議室

1. 民間事業者からのヒアリング  
(伊藤忠商事株式会社・前田建設工業株式会社)
2. その他

### 出席者

#### 【委員・専門委員】

西野部会長、小幡委員、高橋委員、前田委員  
井崎専門委員、佐々木専門委員、中村専門委員、三井専門委員、光多専門委員、  
美原専門委員、森専門委員、山下専門委員

#### 【事務局】

竹内民間資金等活用事業推進室長、有木参事官、豊田企画官、木村参事官補佐、  
菅野参事官補佐、藤原参事官補佐

#### 【説明者】

(伊藤忠商事株式会社)

建設部 P F I 事業推進室

深城室長

赤松プロジェクトリーダー

(前田建設工業株式会社)

P F I 推進部

坂井部長

清末氏

西野部会長 時間になりましたので第18回の合同部会を開催させていただきます。議事の都合上、進行は私が務めさせていただきます。山内部会長はご欠席ですが、本日の件についてはご了承をいただいております。また、新たに任命された専門委員として、前回ご欠席でご紹介できませんでした明治学院大学の三井先生が本日出席されております。

三井専門委員 明治学院大学の三井です。どうぞよろしく申し上げます。

西野部会長 ありがとうございます。

それでは、早速議題に入りたいと思います。本日は今後の検討テーマ等の抽出のための第2回目のヒアリングとして、実際にPFI事業に携わってきておられます伊藤忠商事、それから前田建設工業の担当者の方にお越しいただいております。どうもありがとうございます。

説明につきましては伊藤忠商事、前田建設工業の順にそれぞれ30分程度続けて行っていただき、その後一括して議論を行うということにしたいと思います。時間は一応4時を予定しておりますので、順調にいけば1時間半以上議論の時間があるかと思っております。

それでは、最初に伊藤忠商事建設部PFI事業推進室の深城室長、赤松プロジェクトリーダーから、神奈川県近代美術館新館等特定事業についてご報告をお願いいたします。よろしくをお願いいたします。

伊藤忠商事 伊藤忠商事の深城と申します。それでは、神奈川県立近代美術館新館にかかわります特定事業のご説明に入ります。お手元の資料1に私どものレジュメがございます。これに沿ってご説明をいたします。

資料の説明に入ります前に、皆様はこの事業の内容、概要につきましてはご認識えられるかとは思いますが、事業のポイントのみおさらいでご報告申し上げます。

本件は30年間のBOTという形になっています。30年後の譲渡につきましては無償譲渡というのが1点です。

2点目に、類型でいいますとサービス購入型の事業になっております。その中で、この美術館に付帯しますレストラン、ショップ及び駐車場、この運営については民間事業者の独立採算ということにはなっておりますが、事業の大枠はサービス購入型の類型になります。

3点目といたしましては、総合評価の一般競争入札、これに基づいて民間事業者の選定がなされたと、以上3点であります。

それでは、本日はこの事業におきましての我々民間サイドから見た課題といったことについてレジュメに沿ってご報告いたします。

レジュメの2ページ目になります。説明の流れといたしましては、入札要項が公表されてから入札までの期間及び事業者選定から現在に至るまで、大きく2つのフェーズに分けてご説明申し上げます。

それでは最初に、入札までの過程ですけれども、これは提案するに当たって我々なりに苦勞をした、もしくは一部悩んだといった点についてのご報告であります。

1 番目に資金調達についてのことです。本件は、期間が 30 年という非常に長期に及ぶ事業であります。現下で考えますと、事業期間途上でのリファイナンス等々については、民間側としてとるリスクとしては大きいという認識を当社は持っております。事業期間の 30 年に見合った長期のプロジェクトファイナンスを引きたいというように考えておりましたが、現況の金融機関さんの考えでいきますと、やはり 20 年を超える期間のファイナンスについては非常にハードルが高いと考えられます。まだ私どものローン契約は最終段階で、まだ契約には至っておりませんが、20 年を超える長期でプロジェクトファイナンスの交渉が整っておりますけれども、やはり 20 年を超えるローンを引っ張ることについては多大な苦勞が要るなというのが実感であります。

2 点目に、政策投資銀行の低利融資に関する点であります。今回我々は政策投資銀行さんにもお願いして今最終の段階を迎えているという状況ではあるんですが、政策投資銀行さんはやはり公的なお立場ということで、事業者が決まってから具体的な交渉に入りましょうというスタンスをとらざるを得ないというように考えます。したがって、私どもが提案の段階で政策投資銀行さんと具体的な協議をしたわけではございません。ある意味でいいますと、かなりこういう条件で低利の融資を受けられるのではなかろうかといった状況下で提案をした次第であります。

ただし、やはり落札以降、政策投資銀行さんといろいろな協議を進めて今日に至っているわけですけれども、我々の予想を越えた厳しさがございました。そういった意味では、ここに記載してありますとおり、具体的な協議ができない状況の中で低利の融資を見込んだ提案を申し上げるというのは非常にリスクが大きいなというように考えております。

そういった中で、本件に限らず時折見受けられますのは、入札説明の過程で政策投資銀行さんの関心表明がこのプロジェクトにおいて提出がなされておりますという記述がやや見受けられますけれども、これは私どもにしてみると、その辺の表現をするにしてもその内容を正確に伝えていただきたいなど。定量評価の中で金利コストを極力軽減した形で、低く抑えた形で提案したいという形になりますと、どうしても低利のものを前提とした形にしてしまいがちなので、その辺については表現を気づかせていただきたいなというように考えます。

2 点目、大規模修理計画ですけれども、ご存じのとおり、神奈川県さんからいただくサービス対価、これについてはこの大規模修繕に関しましても平準化していただくこととなります。おのずと私どもの S P C としましては、大規模修繕がこれは平準化して発生する話ではございませんので、その資金を税後の修繕積立という形で対応しております。いわゆる利益認識をした上で積立金に対して課税された上で税後の資

金をSPC内で留保するという形をとっております。

こういった形で対応していくわけですが、もともとこの物価リスクにつきましては一定の指標を用いてそれに連動させる。したがって神奈川県のリスク分担ということにはなっておりますけれども、厳密に言いますと、毎年毎年の税後積立をしている一方、実際に修繕行為をなすのは何年後かになりますので、その時点において大きな物価上昇等があると、これは計算上積み立てたものでは賄い切れない事態も起こり得るということで、そういったリスクが民間サイドに内在した形で事業遂行をなすという形になっております。できればこうした急激な物価変動時については、その対応、負担について協議できる等の余地を残していただきたいというように考えます。

ページをめくっていただきまして3点目であります。独立採算運營業務ですが、冒頭申し上げましたとおり、この部分は民間の独立採算という形になっております。今回の新館の建設地が神奈川県の葉山町、非常に風光明媚なところではあるんですが、最寄りの逗子駅からバス便ということで非常に美術館への来館者というのは読みづらい場所にあります。なおかつ本件は企画展が中心ということで、その企画展の内容いかんによっても入館者が大きく上下するだろうと、しいては附帯するこういったレストラン、ショップの売り上げも影響を受けるというように考えております。

私どもといたしましては、民間のノウハウということで効率的な運営を極力図るべく何点かの提案をしておりますけれども、しかしその採算というものは美術館の利用者に大きく依るということでございます。これはそういう事業の中身ということを十分承知の上、私どもも提案しておりますので、この辺が増減あっても30年間やり切るという所存ではおりますが、例えば県の方で一定の収入保証をしていただいた上でその収入の増減に応じてインセンティブが働くような仕組みをとっていただくと、民間サイドとしてはさらに取り組みやすい形になろうかなというように思います。

4ページ目に契約保証金がございます。今回県から設定されました契約保証金につきましては、落札金額、いわゆる30年間にわたる全体の金額の100分の10に相当する金額を契約保証金として積んでくださいと、こういう話がありました。もしくは、保証金の納付免除にかえてSPCの代表企業及び株主企業の30年にわたる契約履行保証の差し入れといったものがございました。

これにつきましては、いわゆる30年間のトータル金額の10%というのは金額的にも非常に過大であるといったことですか、30年にわたる契約保証というのはやはり県からしてみると民間企業のモチベーションを維持させるということでは重要なものかもしれませんけれども、民間企業にとっては非常に負担感が大きいと、しいては参加意欲にも影響、弊害が出てくるのかなというように考えます。

一方、こうした中で美術館の事業においては建設工事期間中におけるいわゆる初期投資の100分の10を保証金額とした履行保証保険の付保も可という措置をとって

いただきまして、そういった意味では私どもとしては非常に参加しやすいといったことがございました。契約保証金につきましては、美術館におきましてはこの措置が講じられましたけれども、その前の衛生研究所の案件につきましてはこれがありませんでした。そういった意味では、県としても我々民間の声を大いに反映いただいたというようには考えておりますけれども、こうしたことは要検討ではなからうかというように思います。

次に、落札から現在においてまででございます。5ページ目になりますが、資金調達につきまして、1つ非常に私ども苦慮しました点で、基準金利の決定日の設定の問題がございます。これはどういうことかといいますと、この下にスケジュールを書いておりますけれども、私どもが選定いただいたのは本年4月上旬でございます。実際には4月下旬に基本協定を締結いたしまして、SPCの設立が5月上旬、その間事業権契約の内容を協議いたしまして、仮契約というのが5月の下旬にございました。この間約1カ月半ほどが契約内容の交渉協議という期間でございました。5月中旬ぐらいから無利子融資の活用についての検討を県と始めました。この期間が約2カ月あったわけですが、7月上旬に仮契約の後議会にかけていただきまして、議会承認を経て本契約ということで、この間無利子融資の検討もしたわけです。

本件につきましては、開業がなされ、30年間にわたってサービスの対価を受けるわけですが、この施設整備にかかわる対価についてのいわゆる金利条件につきましては、基準金利プラス民間の提案したスプレッドということになりますが、開業して初年度から10年目の基準金利が本契約締結日に決まるという立てつけになっておりました。したがって、この7月の本契約が締結された時点で2年後の金利が決まってしまうという状況でありました。

私どもとしましては、この2年間の金利変動リスクを金利スワップ等によって固定したいという考えを持っておったのですが、ご存じのとおり金利スワップを締結するためにはローン契約の合意がないとなかなかスワップの契約締結までこぎ着けられないということでもあります。いわゆるこの4月に落札をして、5、6、7と約3カ月の間で無利子融資の検討を行い、契約内容の諸条件、県との契約内容も含めて合意した条件、これをベースに銀行さんの方で融資の可否を決定し、スワップ契約にたどり着かないといけないと、こういうことになるわけですが、そういった意味では無利子融資の検討、契約内容の合意等々におきまして、落札から基準金利の決定までが非常に短いかなど感じました。基準金利の決定はもう少し期間の余裕を持って決定いただいてもよろしいのかなというように思います。例えば、ここで言う7月の本契約締結から6カ月後ですとか、もしくは完成引き渡し等という措置を講じていただいた方がよろしいのかと思います。

一部無利子融資、現行でいきますとふるさと融資ということで私どもは県の方とかなりの協議をさせていただきまして、次ページの6ページ目でそのふるさと融資

についてももう少し掘り下げたご説明をしたいと思います。

ふるさと融資につきましては、貸付期間は現行におきましては15年ということになります。私どもは冒頭申し上げましたが、長いローン期間の資金を前提として事業提案をしております。一方、提案後に無利子資金、ふるさと融資の活用についての協議を行ったわけですが、県からいただくこの部分のサービス対価の支払いについては、30年間基本的には平準化して払いますということですので、キャッシュフロー上は銀行への返済についても平準化して払いたいといった中で、提案の段階は非常に長い期間、30年に近い期間の提案を行っておりました。そのキャッシュフローをベースに、途中からふるさと融資が入ってきますと、市中金融の返済スケジュールが大幅に変わります。ふるさとが15年という中で組みますので、この図にあるように、冒頭の返済をふるさと融資に充てる部分が非常に多くなります。市中金融機関のプロファイへの返済を後年度に返済していくという形になりますと、提案時と銀行サイドのリスクのとりようが変わってくるということで、なかなか予定したとおりのキャッシュフローが組めないという形になります。

私どもは右にあるように一定規模を越えた場合には、ふるさと融資の返済とふるさと融資以外の元本に対するサービス対価、これを2つに分けていただいて、2段階のサービス対価の支払いにさせていただきたいといったことを県の方に要望しまして、その方向で協議に入りました。最終的には、県の方にメリットがないということでふるさと融資を活用しないということになりましたけれども、かなりこの辺で県の財政負担の軽減に寄与するかどうか、一方寄与した場合、我々のファイナンスが十分賄えるのかどうか、この2点の協議が非常に難航いたしました。

そういった中でふるさと財団の問題があったわけです。に書いてありますけれども、ふるさと財団の調査委員会、こちらが開催スケジュールが年3回程度ということに現行なっております。この調査委員会を経なければふるさと融資の活用の有無が最終的に決まってくれない。なおかつふるさと融資を使うとなった場合には、県との事業契約の変更の議会承認が県に必要なようになってくるといったことで、先ほど申しましたような非常にタイトなスケジュールの中で、なおかつ民間としましてはこういった民間ではコントロールできないスケジュール上の課題も内在しておったということでもあります。そういったことで、先ほどの基準金利の決定の問題とあわせて、何かしら柔軟な対応がとれるような措置が必要なのかなというように考えます。

7ページ目に入ります。私どもの場合は総合評価の一般競争入札ということで契約内容の変更についてはほとんどできませんでした。あいまいな表現を明確化する程度の内容でありました。その中で、2点ほど特に争点になった部分を申し上げます。

1点目は不可抗力による損害に関する規定でございます。不可抗力における場合は一部民間のリスク分担もありますが、これは基本的には県の方でご負担いただくというリスク分担になっております。そんな中で、事業契約においてですけれども、抜粋

しますと、事業契約において、本契約はその締結及び前項の議会による議決により適法、有効かつ拘束力ある県の債務を構成し、本契約の規定に従い各事業年度内の予算の範囲内で強制執行可能な県の債務が生じること、というような記載になっております。

リスク分担にありますとおり、不可抗力により損害が発生した場合は県にご負担いただくことになっているにもかかわらず、その支払いにつきましては、これはいたし方ない話かとも思いますけれども、各事業年度内の予算の範囲内という設定になっておりまして、この辺が金融機関サイドを含めて非常にポイントになりました。いわゆる予算の措置がとれなければ支払いの債務がないということなのかと、こういったことでございます。現行の制度上はやむを得ないことだとは思いますが、その辺が1つの争点になりました。

2点目におきましては、建設工事にかかわる完工確認書の交付の規定であります。これは契約上は完工確認書の発行により、本件工事費等の県の支払いが行われることになっておりますが、この完工確認書がこういった条件で交付されるのかについてが明示されていないということで、検査の方法ですとか、書面の交付までの期間等々について、こういった予見が整えば完工確認書が交付されるのか。現在もこちらにつきましては、関係協議会という県サイド及び我々事業者サイドで組織されます機関においてこの完工確認書の交付条件については協議することになっておりますけれども、この辺につきましては事前に自治体サイドの考え方を明示いただいた方が議論がスムーズに進むのかなというように考えています。

8ページ目であります。こちらは本件というよりも一般的な話になります。

伊藤忠商事 一般事項というところをご説明させていただきます。これは神奈川県近代美術館にかかわらずということでほかの案件を取り組むときにちょっと感じたことという意味合いで一般事項と書かせていただきました。

1つ目は、今回近代美術館はBOTという形式だったんですが、BOTの場合の火災保険の考え方について、こういう形にはならないでしょうかというお話でございます。今までのPFIのBOTの案件において、当然ながら建物が完成したときに公共側に建物の所有権は移転されるわけですが、そのとき火災が起こった場合、特に民間側の帰責事由によって火災が起こった場合にどういう手続になるんだろうかというお話でございます。

BOTの場合には、当然ながら所有権も民間側にありますので、火災保険は民間側で掛けると。自分たちが帰責事由によって火災を起こした場合においては、その保険によって賄っていくという考え方ではあるんですが、BOTの場合には所有権が民間側にはないものですから、火災保険は民間側では掛けられない。公共側の方で保険については共済保険等で加入されるということになるのかなと思いますが、過去の例において条件規定書等の中でPFI事業者起因して建物が滅失した等の場合には、元本の

支払いの方に影響を来すようなペナルティーを条件とされている場合がある。そのような場合において、PFI事業者、民間側はいろいろアイデアを絞ってどういう体制をとっていかとなったときには、自分たちの帰責事由によって損害を受けるということから、賠償責任保険という形で手当てをしていくというのが今の流れではあるんですが、実際にこの賠償責任保険を掛けるときに、火災保険等の場合、その保険の汎用性で金額の上限値なり、または建物の支払いに影響するような金額の保険を掛けようと思った場合に莫大なコストがかかるというような状況になっております。そこからこういうご提案なんですけれども、実際に公共側が保険会社の方に保険を掛ける場合において、例えば火災保険の場合には求償権を放棄するなり、または民間側の事由によってもそのペナルティー、違約金の損害賠償金の上限値を設定していただくと、これは民間としては提案しやすくなるということで、この1番目に書かせていただきました。

続いて、一般事項として2項目目、これは一般事項というか、美術館の場合でもそうなるのかもしれないんですが、出資金、劣後ローンなりの譲渡について、本件の美術館の場合には民間側の出資金、これはもちろんのこと、民間側のSPCの株主が拠出する劣後ローンについても第三者へ譲渡する場合には県の承認事項となっております。これは、県の承認事項というのは当然かなということではあるんですが、実態上その承認というのは業務不履行や、または銀行の方のステップインを想定したものに限られている。これは質疑応答の中でも、県が第三者への譲渡の承認ということについてはこういうものを想定していますということになってまして、事業者にとっては実質的にみずから譲渡をしていくということは不可というふうに認識しています。そのような状況の中でということなんです、今後PFI案件が増加して、民間側も資金需要がますます大きくなっていくということを考えたときに、将来的にいろいろな制限はあるでしょうが、出資金やこの劣後ローン等の譲渡要件について何らかの緩和が必要ではないだろうかというふうには考えました。例えば、一定期間経過後、全部第三者に渡すというのはいけないのかもしれませんが、ある一定の出資割合のポジションを残してそれ以外はいいとか、または同じ株主間での譲渡のやり取りであればいいのではないのでしょうかとか、そのような検討をいただけないかということで書かせていただきました。

蛇足ですけれども、今の点なんです、あくまでも美術館の検討の中で質疑の中で、どういった時点で承認が可能になりますかといった質問に対して、いわゆるここに記載してあります業務不履行時ですとか、銀行のステップインとか、事業自体が円滑に遂行しないという前提でしか承認できませんというくだりがあったものですから、こういうふうには書かせていただいていますけれども、もちろんその出資金、劣後ローンといったエクイティにつきましては、事業の遂行という観点から、提案の株主が当然この事業責任もっていくというような中で県の承認事項というのは当然なことだと

と思いますが、実質それができないようなスタイルになっていたということにおいて、そこまで必要かなということを出させていただいております。当然県、公共サイドの承認事項というのは承知の上ということでございます。

以上でございます。

西野部会長 ありがとうございます。

それでは、前田建設工業 P F I 推進部の坂井部長、それから清末さんから、千葉市消費生活センター・計量検査所複合施設の事例につきご報告をお願いします。

前田建設工業 ご紹介いただきました前田建設の坂井でございます。よろしくお願いいたします。

初めに、委員の先生方並びに政府ご関係者の方々、日ごろより我が国 P F I 推進にご尽力賜りましてまことにありがとうございます。一言御礼申し上げます。

それでは、本日は千葉市 P F I 事業の取り組みをご説明し、あわせてこれまでの経験から発注方式やリスク分担などに関して重要と思われる点を率直に述べさせていただきます。限られた時間ですので、資料に沿って若干慌ただししい説明になるかと思いますが、よろしくお願いいたします。

既にご存じの方もいらっしゃるかと思いますが、千葉市 P F I 事業の概要についてご説明申し上げたいと思います。お手元の資料の 1 ページでございます。

( 2 ) の表にございますとおり、この P F I 事業は公共施設の設計・建設、同じく公共施設の所有・維持管理と特定計量器の定期検査、この 3 つによって構成されております B O T 型の P F I でございます。加えて、余剰容積を活用した収益施設を併設することができることとされています。ただし、これは P F I 事業の範囲外と位置づけられておりま

す。事業期間は 30 年間で、終了時には公共施設を千葉市に有償譲渡いたします。また、収益施設は千葉市が買い取りの意思表示をした場合にのみ有償譲渡となりますが、それ以外の場合は原則として事業者側が引き続き所有して運営すると、こういうこととなります。

続きまして、資料 2 ページをごらんください。事業の実施体制はごらんとおりです。今年の 1 月に前田建設と日本管財の 2 社が事業会社である「ちばシティ消費生活 P F I サービス」これを設立いたしまして、3 月に千葉市と正式に事業権契約を締結いたしました。その後 4 月に、右にございますとおり、銀行団との融資契約を締結し、10 月 1 日より施設建設に着手しております。

下に示しました契約関係の模式図のとおり、点線で区切られました右上の部分がいわゆる通常の P F I 事業に該当する部分です。左下の収益施設につきましては、事業主体を前田建設としまして、共同事業方式によるリスク分離を図っております。この点につきましては後ほどご説明いたします。

それでは、次のページにまいりまして、本事業の特色についてでございます。3 ペ

ージをごらんください。ここでは本事業の特色を3点挙げてございます。

まず、1点目は千葉市におけるPFI事業の導入プロセスですが、特に強調したい点として、正式な実施方針の半年前に事業概要書を公表され、民間の意見をもとにスキームを練り直した合理的な実施方針を作成されたことであります。

次に、2点目は本事業の事業者選定の手続が公正かつ柔軟な方式で行われた点であります。ごらんのとおり、極めて公正な公募型プロポーザル方式によって事業予定者が選定されたわけですが、最大の特徴は選定後の契約交渉、これが明確に認められていた点にありまして、競争入札方式と比較してより柔軟かつ官民対等な交渉を行うことができました。

3点目は、本事業が我が国における初の官民合築型PFI事業という点でございます。公募においては提案評価のポイントとしまして、PFI事業と収益事業のリスク分離を重視するという旨が再三強調されておりまして、官民合築型PFIの先導事例としてこのような考え方を提示された意義は非常に高いものと考えております。

次の4ページには詳細な事業実施スケジュールを載せてございますので、後ほどご参照いただければと思います。

5ページにまいりまして、当グループの提案のポイントをご説明いたします。ここでは提案の特色として大きく3点挙げてございます。最大のポイントは(1)のとおり、すばらしいパートナー企業とともに、技術面はもとより企業信用力や地域性といったすべての視点において極めて安定した事業推進体制を構築できた点にあります。

(2)の施設計画につきましては、合築による建設コストの低減に加えて、用途変更に対応できる更新性と、コンクリート自体の耐久性に十分配慮し、地域の社会資本として末永くご利用いただけるように提案しております。

(3)の事業計画面ですが、ノンリコースのプロジェクトファイナンスを導入し、事業リスクの徹底した分散管理を行っております。また、収益施設についてはPFI事業からのリスク分離を図りつつ、全体としての一体性、整合性も保たれるように工夫しております。

これらの点の中身については種々ご説明申し上げたいんですが、本日は今般のPFI法の改正にも絡んでまいります、官民合築型PFI事業としての提案ポイント、ここに絞ってご説明をさせていただきたいと思っております。

次の6ページをごらんください。私どもの施設提案のポイントについて事業内容、それから施設の整備スキーム、あとテナントの賃貸スキームの3点からご説明させていただきます。

まず、事業内容については(1)のとおり、もうかることが大前提でございますけれども、PFI事業とのマッチングという観点からも十分に検討いたしました。官民いずれの施設もともに消費者をターゲットとするものでございますので、消費者にたくさん来場してほしいという点で、今後運営段階ではPFIらしいユニークな効果が

あらわれてくるものと期待しております。

2点目は施設の整備スキームです。ここでは収益事業のリスクをできる限りPFI事業から分離し、かつPFI事業と収益事業の一体性と整合性を確保すると、こういうことを方針といたしました。表に示しますとおり、収益事業の主なリスクは、資金調達リスク、元利返済リスク、施設の所有リスクがございますが、図に示しますとおり、SPCと前田建設との共同ビル事業方式を採用しまして資金調達、所有、運営といった経営リスクを完全に分離いたしました。

ただ、一方でPFI事業と収益事業の事業主体が異なるということになりますので、収益施設の管理運営がPFI事業に悪影響を及ぼすリスクが懸念されますが、この点につきましては、SPCのメインスポンサーである前田建設を収益施設の所有者とすることでPFI事業との一体性、整合性を確保できる提案としております。

次の7ページをごらんください。3点目はテナントへの借家スキームです。(3)に示すとおり、テナントとの契約をPFI事業終了日までの定期借家権として提案いたしました。千葉市にとってはPFI事業の終了時に収益施設も含めて、すべての借地、借家関係を一たん完全に終了させることが可能となります。これにより、30年後の社会情勢、市民ニーズに応じて土地、建物全体の利用を公共的な観点から見直すことができるわけで、保育所やケアハウスなどさまざまな用途に活用いただけるものと考えております。

以上の説明のとおり、収益事業はPFI事業の範囲外と位置づけられているものの、やはり全体としての一体性や整合性は極めて大切ではないかと思われまます。私どもはリスク分離は当然とした上で、事業内容、整備スキーム、借家スキームのすべてにおいてこの考え方を徹底し、評価をいただいたのではないかと考えております。

なお、共同ビル事業方式のほかに、収益施設のリスク分離の方法としまして、サブリース方式、一括借り上げが考えられますが、ご参考として私見を付してさせていただきますので、後ほどご参照いただければと思います。

それでは、次に事業予定者として選定された後に、千葉市と私どもの間でどのような契約交渉が行われたか、主なポイントについてご説明申し上げます。次の8ページをごらんください。

交渉のウエートを一番占めましたのが(1)と(2)にございます設計細部の協議と手続や日数の明確化です。理屈では、提案書に従って設計すればよいということになりますが、建設をなりわいとしていまず観点から、そのような考えだけではなかなかよい施設をつくることはできません。本事業では、実際にこの施設で業務を行われる方々と協議会を設けまして、より良い施設づくりのためにフェーストゥフェースで詳細な検討を行い、契約書に添付する図面の完成に至ったという経緯がございます。

(3)の地中障害の関係ですが、これも公募条件では概念的に行政の負担とされていたものですが、予算措置を含めてより詳細に規定をいたしました。

(4)に列記しましたのは、建物賃借人としての千葉市の義務ですが、これは民民の契約では当たり前のことですが、ほかのPFI入札の契約書案では余りお目にかかれなと思います。PFIにおける契約交渉の必要性、合理性がご理解いただけるのではないかと思います。

(5)は千葉市がもっぱら使用する物品等の修繕、更新にかかるものです。公募条件では原則として民間負担ということでしたが、当然に市の使用者責任というものがあるわけで、そこで実務上は双方が責任をなすりつけ合うような事態にならないよう、そういう視点ですべての備品について耐用年数を定め、官民のリスク分担を明確に規定いたしました。

次の(6)ですが、これはBOTにおいて問題になる点だと思えますが、事業終了後の施設譲渡時の修繕義務にかかる問題です。これもほかのPFI入札の契約書案では片務的な規定がちょっと目立つと思えます。千葉市PFI事業ではごらんとおり4点ございますが、民間側の多大なリスクを合理的な内容へと明確化し、取り決めをいたしました。

それでは、9ページをごらんください。(7)は官民双方が持っております契約の中途解除権に関するものです。本事業の債権債務は大きく分けて公共施設の賃貸業務、すなわち設計、建設、維持、管理業務にかかる債権債務と、特定計量器の検査業務にかかる債権債務に二分されます。条件規定書では、これらの一方の債務不履行でPFI契約の全部を解除し得るといふ、こういう内容になっておりましたが、これによりますと、例えば公共施設の賃貸にかかわる債務の不履行があった場合に、計量検査の方も契約終了だといふ可能性があるわけで、この解除権は行政と事業者の双方が有していたわけですが、これについて事業者側としましては解除権の濫用になってしまうと官民双方に不利益が生じる可能性があるんじゃないかということで交渉いたしまして、公募条件の解除条件はそのまま生かす。その上で、問題が生じていない債権債務については可能な限りPFI契約に沿って継続するという旨を明記いたしました。

あくまでこれからは一般論でありますけれども、例えば維持管理業務のリスクと建設投資の回収リスクは相互に関連性の高い業務であると言えるため、債権債務の一体化もそこではわかるんですが、相互の関連性が極めて薄い業務まで債権債務を極度に一体化させることは避けるべきではないかと思われま。なぜなら、PFIにおける債権債務の過度の一体化をしますと、ファイナンスの組成に困難を来す。もう1点は、誠実に業務を行っている再委託先企業の立場をいたずらに不安定なものとしてしまうと、こういったことが考えられます。そういった業務はそもそもPFI事業に含めて一括発注すべきか否か慎重に検討すべきだろうと考えております。

それでは、最後に本事業やその他PFIの入札等の経験から、民間事業者としての要望を述べさせていただきたいと思えます。

10 ページでございます。まず、P F I 推進委員会におかれまして、今後の指針等にぜひ盛り込んでいただければと思う事項を4点挙げてございます。

1点目は、P F I における契約交渉の道を明らかにしていただきたいという点でございます。ご承知のとおり、P F I は20年とか30年といった長期間にわたる実にさまざまな役割分担を規定するものですので、こうした契約の例として身近なところで結婚がございますけれども、例えば女性が一方的に提示した条件、こちらがありまして、男性が書面で応募して答えを出そうというのはちょっとやはり円満な夫婦生活には難しいのではないかという点があるかと思えます。ところが、現在原則とされており入札方式では行政が一方的に提示した契約書案のとおり契約締結という方向になっておりまして、この点は改善していただきたいと思っております。したがって、今後、一般競争入札に加えて契約交渉が可能な公募型プロポーザルも選択できることを示していただき、契約交渉を導入する上での条件や留意点などを整理していただきたいと考えております。また、W T O の対象事業についても契約交渉が導入できるよう、必要であれば特例政令の改正などの措置を行っていただきたいと考えております。

なお、参考にお配りしてございます冊子で、千葉市がつい先日公表しました独自のP F I ガイドラインがございます。これは発注方式について総合評価一般競争入札か、または公募型プロポーザルのいずれかで行うと明記されております。さらに、公募型プロポーザルの場合は選定後の契約交渉を行うことが明確に規定されております。やはり実務を経験された官側から見ても、契約交渉プロセスは必要だと認識されているようでございます。

資料に戻っていただきまして2点目でございますけれども、実施方針の策定について、民間の意見を十分に取り入れた合理的なスキームやリスク分担となるようにご指導いただきたいという要望でございます。特に特定事業の選定でバリューフォーマネーの試算を済ましてしましますと、その前提を変えるようなスキームの変更は難しくなると思えます。その前の実施方針について、民間とよくキャッチボールをしながら練り上げていくことが大変重要ではないかと思われま。したがって、現行のガイドラインでは実施方針を段階的に改定していくこともさしつかえないとなっておりますが、今後はこの考え方をより積極的に推進していただきたいと思えますし、初版の実施方針から特定事業の選定までの具体的な期間の目安などもお示しいただくことも効果があると考えております。

11 ページ、3点目は民間への過度なリスク移転に対して警告を発していただきたいという要望でございます。ここに書いてございますとおり、合理性に欠けると思われるリスク分担が実際に多くの事例で見受けられるのが現状でございます。したがって、過度なリスク分担はバリューフォーマネーを損ね、結局は納税者につけが回されるという原則を具体的な例なども示して今後発注者に啓蒙していただきたいと思

ます。

4点目は、3点目とも関連いたしますが、運営段階の業務をPFIに含める場合、一括発注の妥当性について検討すべきではないかという要望でございます。現状では、そもそも一括発注の必要性が高くない業務までPFI事業に含めて、先ほど述べました債権債務の過度の一体化の問題や、要求仕様の不明確化につながっている事例がございます。また、PFI事業に含めるということは当該業務について、SPCの長期独占を認めるということでもありますので、公共調達の公平性の観点からも検討をする必要があろうかと思えます。

お手元の資料のA3版をちょっとごらんいただきたいのですが、これは一括発注の妥当性を慎重に検討すべきと思われる業務について3つの大分類に基づきまして、AからFまでの6タイプを示したものです。A、行政側が使用する備品の整備・所有業務、それからB、施設設計段階からのライフサイクルコストのつくり込みと関係が薄い業務、Cとして将来の業務内容の変化が極めて予測困難な業務、D、事業期間中における民間の柔軟かつ独創的な企画力に期待している業務、E、業務の途中でたびたび行政職員による指示命令、確認が行われるもの、F、行政が使用する備品の修繕・更新業務の6つですが、この分類の巧拙は別としまして、このような業務をPFIで一括発注する場合は右の欄に示してございますけれども、こういった事項について慎重に検討した方がいいのかなという考えでございます。

それでは、資料の本文に戻りまして最後に制度的な問題でございますが、これはご高承のとおり、税制、補助金、あと公物管理の3点でございます。

まず、税制と補助金ですが、私どもにとってはどれだけ課税されようと採算さえ合えば問題はありません。したがって、民間企業のためのPFI減税やPFI補助を直接的に要望するわけではございません。むしろこの問題は行政マターでありまして、特に地方自治体のPFIでは税制の壁と補助金の壁がバリューフォーマネーを阻害しておると、PFI推進の大きな壁となっているという点で早急な対策をお願い申し上げます。

最後に、改正PFI法の成立によりまして、行政財産の貸し付けが認められましたことはまことに意義深い画期的なことだと思いますが、今後は個別の公物管理規定との整合性についても整理していただいて、必要な制度改正を積極的に推進していただきたいと考えております。

いろいろご要望を申し上げましたが、委員の先生並びに政府の関係者におかれましては、我が国PFIの推進に引き続きご尽力賜りたくお願い申し上げます。

本日は貴重な機会をいただきまして、まことにありがとうございました。以上で終わらせていただきます。

西野部会長 どうもありがとうございました。先ほど申し上げましたが、今回は、一応4時まで時間を取っておりますので、延々と演説されても困るんですが、てきぱ

きと要領よくいろいろなことを聞いていただければと思います。

まずは伊藤忠さんの方ということで、両方関係してももちろん結構でございますが、どうぞ自由にご発言いただきたいと思います。

A 専門委員 事業の概要を大変コンパクトにまとめていただきまして非常にわかりやすく参考になります。この中で、今後の話というところでモニター及びディスクロージャーというお話が多分出てくると思うんですけども、その辺につきまして、質及び財務面のモニターという話が出てきて、その範囲、方法、それから負担感というものをどのように決められたのかということと、今回の取り決めに関してお考えになられた点、この辺をちょっとお話しいただければと思います。

伊藤忠商事 今おっしゃられたモニターやディスクロージャーというのは、業務のモニタリングという意味でしょうか。

A 専門委員 業務及び財務面という両方です。

伊藤忠商事 まず、業務面についてのモニタリングについてですが、これは今後各業務の細かい打合せを県と民間側でつくっている関係者協議会並びにその下部組織であるワーキンググループというのを設置してあるんですけども、そこで細かい打ち合せをやっていきます。その中で、モニタリング方法、モニタリング結果をどうするかということも今後打ち合わせをしていくという形になっておりまして、まだ現段階でそのモニタリング方法なりが決まっているというわけではありません。それがまず業務についてです。

2番目に財務面のモニタリング、ディスクロージャーについてですが、これは現状詳細どのような形でというのはないんですが、一応SPC、今回のPFI事業者、会社としての監査については年度ごとに大企業に準じた会計士による監査を受け、その監査報告を県の方に提出するということが、これは契約上きちっと決められておりまして、それだけが決まっているという現状でございます。

今、説明があったとおりなんですけど、私どもの事業がようやく着工にこぎつけてという段階でございます。したがって、今後関係者協議会及びワーキンググループにおいて今おっしゃられた点を詰めていくというのが今後のスケジュールになります。

B 専門委員 幾つかございますけれども、1つはレストラン、収益事業部分という、独立採算性の部分ですか、お話がございましたけれども、要望の事項ということは、要はなかなかコストメリットをとりにくいようなものが入ってきているということに対する課題認識だと思いますけれども、実際の事業性を算出なさるときというのは、この部分というのは基本的にはいわゆるプロフィットセンターとお考えだったのがコストセンターとしてお考えになったのかということ、差し支えない範囲で。

伊藤忠商事 基本的にはコストセンターという位置づけです。

B 専門委員 ということは、県がお支払いになるコストの中に事業が成り立とうが

成り立つまいが一応これが存続する形で入っている。

伊藤忠商事 そうですね。当然 P F I 事業分野の中においても、我々は一定の利潤が S P C として必要だと考えております。逆に、想定したものを下回るような営業成績になれば、P F I の S P C としてはその利潤、利益が小さくなっていく。ひいては、エクイティを拠出している我々にとってもメリットが小さくなるというような位置づけになります。

B 専門委員 県にとってみれば、これを加えることによって一定以上のコストは、コストとして負担しているという、いわゆる収益として期待をもともとされていないということなんですよ。

それから、もう一つは契約の問題について大きく 2 つほどの課題認識、不可抗力の規定と完工確認がございましたけれども。この 2 つをとってみても例えばファイナンスーにとってみれば大きな問題かなというふうに思います。

それから、前回神奈川県さんからこの美術館についてのご説明をいただいたときに、附属資料として関係者協議会の協議事項という資料をいただいております。それを見ますと 48 事項あるんですね。細かいものもいっぱいございますけれども、かなりのものがその協議会で決めましょうという形で契約に盛り込まれてないということだと思えますけれども、この辺は事業者ご本人としてもそうですし、特に金融機関等々から何か問題提起というか、ファイナンスをクローズにするに当たって、こんなに未決定事項があったのではというようなことはなかったんでしょうか。

伊藤忠商事 本件の場合是一般競争入札というような中で、事業権契約の案文が当初より出ていました。その中で関係者協議会において最終決定をされるというくだりも随分あったということで、そういった意味では大きな混乱はありませんでした。ただし、その関係者協議会の中でどうやって決議されていくのかという仕組み、これについては、我々もそうですけれども、金融機関もかなり気にしておりました。最終的には、関係者協議会メンバーの全員一致で決められるという形に落ちつきましてけれども、その辺の仕組みについては銀行は特に気にしておりました。

C 専門委員 それはおかしいんじゃないでしょうかね。あくまでも関係者協議会というのは、私も契約書を見させていただきましたが、契約者としての公共と事業者の 1 対 1 の関係でございますから、そのメンバーの全員合意じゃなくて、あくまでも S P C としての権利義務関係を定めることが基本ですが基本はあくまでも公的主体と S P C のみの関係でしょう。なぜメンバーの全員合意という形で関係者協議会を構成するのでしょうか。

伊藤忠商事 メンバーといいますのは、公共である神奈川県と S P C 及びその S P C を構成する企業のメンバーです。

C 専門委員 そうすると、スポンサーがその協議に参加して、決議事項に S P C の意思を化体するのにスポンサーの意見を反映されるわけですか。この場合 S P C では

なくスポンサーが義務を負うことになりませんか、大丈夫ですか。

伊藤忠商事 スポンサーとしていわゆる出資義務以上のものを負うのではないかと。

C 専門委員 関係ないのに、伊藤忠さんに、親会社だからといって変なこと言われませんかということです。

伊藤忠商事 このメンバー構成を決める過程の中でいろいろ議論もありまして、PFI事業者としてはPFI事業者であるSPCが意思決定者ということもいろいろ申し上げつつ、協議しながら最終的には、実際にこのコンソーシアムを提案者の段階で提案したメンバー、その方々の意見も組み入れて協議をしていかなければいけないということから、最終的にそういうメンバーになったと。県とSPC 1対1ではなくて、県側も美術館も協議会に入ってます。

B 専門委員 今おっしゃっているのは、いわゆる株主としての出資義務以上のものをそういう場に出ることによって間接的にでも負うのではなからうかと。

C 専門委員 あるいはこういう圧力を公共がかけてこないかということが心配なんです。できる限り伊藤忠さんが、出資者として、あくまでも出資者の権利義務関係の中において行動された方がよりフェアじゃないんでしょうか。

D 委員 その決め方によって、県が入るか入らないかによって入札の値段が変わるはずなんですよ。そういうことは議論されたんですか、あるいはお考えになったんですか。

つまり今まで聞いてますと、今回2回目なんですけど、官側がこう言えばそれはリスクとしてこうなるので、値段がこう変わりますというだけであって、結果的にPFI事業として成り立たないということが起こってくるはずなのですが、どうも聞いてますと、何とかPFI事業として成り立たせたいために妥協してるんじゃないか、これは悪い前例になるのではないかという意味で今聞いているんです。

協議会をどうつくるかはいいんですけども、こういう協議会をつくれば当然リスクが入りますから入札の値段が上がります。ということで官側からこうした方が安くなるんじゃないですかという提案をするのは非常にいいんですけど、それがうまくいかなければ入札の値段で反映するということなんです。今聞いてますと、どうも値段に反映していなくて議論だけしているような印象を受けるんですが、いかがですか。

伊藤忠商事 今おっしゃった、関係者協議会の要綱の設定等々の過程において、その中身に応じて価格に反映させているかということですよ。それはなかったです。

D 委員 C 専門委員がおっしゃることもそういうふうに解釈していいですね。要するに、推進主体としての立場から言いますと、悪い前例を持つとそれはだんだん民間の意欲が減退していきますので。官側が無理を言えば、当然それはリスクがこっちへ来ているわけですから入札値が上がると。どうしてもそれは県として引き下がれないことであればそれはやむを得ないですよ。発注者側がそういう態度で、そのときに

はリスク分だけコストが上がってくると。当然県の事業としてやれば自分ですべて決めるんでしょから、そういう問題かなという気がするんですが、どうも言ってる内容とリスクを介してのコストとがリンクしていない議論が多いような気がするんです。

B 専門委員 D 委員がおっしゃるとおりだと思いますのは、この県の出された資料を見ますと、費用の負担方法だとか支払い条件だとか、要するにお金に絡みそうなことがたくさんペンディングマターとして残っておりまして、本来協議会というのは非常に必要ですし、当然やっていかなきゃいけないことだと思うんですが、本来ここに書いてあるものというのは、大半は交渉の中で、契約の中に盛り込まれるべきことじゃないのかなということで、その辺に対するご不満があるのではないかと思って伺ったわけです。

E 委員 千葉市がどうなっているかということ、最初に性能発注をやったときに、どうしても書面が出てきませんので、技術的なポイントについて専門家同士で協議をする必要がある。海外でBOTをなさった会社は皆さんご経験があるわけですよ。第三者を入れて専門的、技術的に詰めていく必要があると。その問題が国内のプラクティスのときに必ずしも十分に僕は理解されていないような気がしてならないんです。というのは公共の約款、あれを見るといっぱい打ち合わせ事項があるんですけれども、あの場合はもともと仕様協議で仕様について疑義があるときに民間事業者側が質問する、これはあるんですけれども、その手続からしたら全然違うんです。だから、変な意味の仕様変更も起きないように枠を決めながら議論をする場を設ける必要、専門家を入れて議論する必要はあったんですけれども、どうもそこところは必ずしも理解されていないというのは、私自身非常に危惧しておるところです。ですから、例で申しますと、例えば伊藤忠さんが出されました資料7ページの完工確認書、このところは純然たる技術の問題だと私は割り切っていたんです。でないところは予めできません。だから、そういうところが1点あると。

もう一つは業者さんは随分千葉市を持ち上げてスケジュールがゆっくりしてとおっしゃってくださったんですが、本心は違うと思うんです。優先交渉が決まった後で、あとどうしても予算の議決を通すまでの間時間が縛られていますので、その期間をもう少しゆっくりとらないと無理だろうなと。伊藤忠さんは6カ月でも構わないと書いておられますけれども、6カ月では実際ファイナンスクローズしないことはよく私は承知しておるんです。大体普通ですと、大きな案件ですと、最低1年ぐらいはかかるんだらうなということがあるので、どうも実際一番関係の深い商社さんだとか建設会社さんだとか、もう少し実態はこうなんだよということをおっしゃっていただいて、逆に言うと銀行から見た場合に、レンダーライアビリティというようなことを考えるとでき上がったものを見つつ評価するということになりますので、なかなか頭からというのはないはずなんです。ですから、どう考えても1年ぐらいはかかるなと。

ファイナンス側に立って融資契約をつくるのに、あれだけの資料見た場合に、2カ月ないし3カ月はやはりかかるんです。そこから考えると、どう考えたって契約を締結してから1年ぐらいはかかるだろうなというのが私の率直な実感なんです。違うかもわかりません。でも、事業者の方から遠慮げみに事業計画締結から半年というのじゃなくて、率直におっしゃっていただいた方がわかりやすいと思います。

伊藤忠商事 ここで記載させていただいた6カ月の妥当性については私どもちょっとわからないんですが、ただ今度三重県の桑名市さんの方で図書館の案件が出てきていると思うんですが、そちらの方は本契約締結から6カ月といったような設定になっておりまして、この辺につきましてはこの美術館等々の案件に比べたら随分配慮していただいたのかなといったこともありまして、この6カ月というのを記載したわけなんです。民間にとってみると、今、先生おっしゃったように、より長い方が十分な協議はできるということだと思います。

前田建設工業 千葉で全く同じ問題がありまして、時間的にゆとりがあったというのは我々が事業者と決まるまでの時間はかなりゆとり取っていただいたなというのが実感であります。あと、決まった後は、時間というのは24時間あるものですから、使い方というのが結構ありまして、ずばり言いまして10時間以上やる。持ち帰ってすぐ宿題をやるというような感じでやりまして、そういった意味では本当のことを言うと相当タイトでした。これも、我々は契約の詰めと資金調達の方の打ち合せをある意味で上手なやり方じゃないと思いますけれども、若干連動させてやっとゴールインになったというのが実態でございます。

F委員 私は前回ほとんど出ていないので、県の方の説明を十分把握していないので、あるいは重なってしまうかもしれませんが、独立採算のレストラン等について、美術館の利用者がどのくらい入るかということではほとんど採算は決まってくるのではないかというお話ございましたが、美術館部門については公の施設となっているんですか。美術館部門についてはサービス購入ということで委託ということですか。

伊藤忠商事 いわゆる施設整備とあわせて、スコープに入ってきたものは建物の維持管理及びいわゆる美術館の職員さんのサポートということで、入館者の受付業務ですとか監視業務、こういったものが我々のスコープに入ってきたものです。

F委員 そうすると、いわゆる監視とか受付とかは全部おやりになるということですよ。

伊藤忠商事 はい。

F委員 そうすると、契約については具体的に決められているわけですね、

伊藤忠商事 はい。

F委員 その管理のやり方というのは人員配置とかかなり細かく決められているわけですか。

伊藤忠商事 ポスト数で決められております。

F委員 それは独立採算部門の方とうまく動かすとかいうことはできないようになってきているのですか。

伊藤忠商事 スコープの方は監視、受付、これについては決められております。ですから、例えばレストランが忙しいから今いる受付の人間をこっちに持ってくるというのは難しいですね。

F委員 美術館は公の施設になっているんですか。

伊藤忠商事 はい。

F委員 そうすると、事実上の維持管理業務が委託されているという感じなんですね。

伊藤忠商事 はい。

F委員 事業推進協議会の方ではほとんど美術館の展示等々については何も言えないという状況だということですね。

伊藤忠商事 そうですね。

F委員 そこは県にお任せすると。そういう意味でのリスクはとれないということですね。つまりお客が余り入らなそうなものばかりやられても困るという意味ですね。

伊藤忠商事 はい。

F委員 サービス業務のところは金額としては固いわけですね。

伊藤忠商事 固いと判断しています。

F委員 そこは固定的な保証的なものとしてあるということですね。ただ自由がきかないと。その辺りは全く不服はないんですか。美術館の公の施設の部分について特にございませんか。

伊藤忠商事 そこにおいてはございません。

D委員 2ページ目で資金調達について20年を越えるファイナンスが選択肢が非常に狭まると、これはどういう意味ですか。つまり例えば契約の仕方で広げる方法はないんですか。

伊藤忠商事 これはいろいろな考え方あるかと思うんですが、例えばキャッシュフロー上に織り込むのは例えば30年、ただし契約は15年で1回切りますよといったような形の契約もあり得るかと思うんですけれども、例えば15年というふうに当初区切ったときに、15年のリファイナンス時のリスクというのはなかなか見切れないということで、我々は極力30年に近いファイナンスを組成したいというふうに考えています。

D委員 例えば、途中で金利を見直すと、そういう契約はだめなんですか。

伊藤忠商事 いわゆる決められたスプレッドの幅を変更するとかということでしょうか。

D委員 一定の金利では10年以上は非常に難しいと。ですからそれを基準金利が何かを決めながら金利の変更に応じて一定の方式で変えていくと、そういうことにす

ればできるとか。書かれてしまいますと全然選択肢がないというふうに聞こえるんですが、本当にないのか、そういう方法を提案しても受けつけてもらえないのか、そういう方法も存在しないのか、その辺がよくわからないので聞いたんです。

伊藤忠商事 金利の設定条件等々でできるできないということ以前に、むしろ例えば融資期間 30 年のローンを組んでくださいといっても、その期間の入口論でとどまってしまう金融機関が多いのかなという気がします。金利をこういうふうにしたらいんじゃないかとかいったところに入らずに、期間だけでそんな長期なものは検討できないよといったような議論になってしまう方が多いのではなかろうかというふうに考えます。

G 専門委員 今のファイナンスのところなんですけれども、まさにおっしゃられるように、ポイントは個別契約の中身の問題は別とすると、やはり 3 点ネックがあって、1 つはいわゆる 30 年という期間のファイナンス、それからもう一つは今おっしゃられた、30 年もしくは 30 年に近いものについて金利を固定化するという問題、それからもう一つは提案時点からローン契約を締結するまでの金利変動リスクをどう吸収するかと、大きく分けてこの 3 つだと思うんですけれども、特に最初の 2 つのところというのは、単にリスクをどうとるかという以前に、金融マーケット、もしくは金融機関の慣行という問題、日本の金融機関が今出している最長のローンが 15 年とか、あるいはそれプラスアルファぐらいの世界ですので、30 年ということになると融資期間として非常に長い、ある意味で日ごろやってないというところでのネック、があります。それからもう一つ金利の固定化のところというのは、大体金利のスワップのマーケットが 15 年ぐらいが最長ですので、これは多分おっしゃられるように、15 年なら 15 年経ったところで、いわゆる基準金利そのものをそのときのマーケットで見直すと、自治体の方が踏み切ってくれば、それはある意味ではその後の金利変動リストを自治体がとるということになりますので、その割り切りがあればできると思います。

伊藤忠商事 今のお話の金利の変動につきましては、本件においても基準金利につきましては 10 年ごとの見直しで、その変動リスクは自治体に負っていただいていますので、そういった意味では提案したスプレッドは 30 年間固定されますが、ここについては金融機関は飲み込めるのかなど。それで、今おっしゃられたように、むしろ期間の今までやったことがないといった論点の方が大きいんだと思います。

D 委員 そういたしますと、出資の方は問題ないんですか。金融機関がファイナンスができないところに出資する方は 30 年は問題ないんですか。

伊藤忠商事 我々はそれはいたし方ないというふうに考えてます。ただし、こちらにも入れましたように、例えば事業が始まって安定してきた状態になったら、恐らく我々が持ち続けるよりも、むしろそういった権利を取得しておきたいという、例えば機関投資家であるとかも出てくると思うんです。そういったときに、譲渡できる道を

残していただきたいということがございます。

D委員 もう一つこれは同じ問題でお聞きしたいんです。キャッシュフローをつくる時に元金の返済をできるだけ平準化するのがいいというのはちょっと置いて、債務負担行為は30年であっても15年で返してしまうとか、そういうふうなことをしますと、コスト的にはどういう影響を及ぼすんですか。

伊藤忠商事 恐らくその施設整備にかかわる資金についてのサービス対価を15年ということだと思えるんですけども、恐らく総額は当然金利負担が減りますので軽減されると思いますが、現在価値に割り戻したときには、むしろ高くなるのかなという気がします。

D委員 おっしゃられる趣旨はキャッシュですね。もし金融機関が20年を超えて対応できない、しかし株主としては出資できるとしますと、今の債務負担行為の30年を変える必要はないんですが、PFIを推進していく上で、ファイナンスが現在どうしても20年を超えて無理であれば、元金の返済は20年で考え、平準化するにしてもサービス料の支払い方も少し工夫して30年でやるという方がいいのか、これはもう20年に短くしちゃった方がいいのか、こういうことを少し考えたものですから。

伊藤忠商事 今のお話ですと、30年の支払いの場合には、いわゆる前段を金融機関さんに返済をして、スポンサーは最後に回収したらいいじゃないかと。

D委員 そうは言ってませんが、本来のPFIと少し違うんですが、平準化するにしても、最初の15年なり20年はサービス購入料を少し多めにしておとを少なめにするとか、そういういろいろな工夫があるかなという気がするんですけども。実際に試算をしてみないとどれが安いのか高いのかよくわからないんですが。

伊藤忠商事 単純にそれはいろいろな考え方があるかと思うんですが、1点ちょっと申し上げますと、これは民間が言う話かどうかは別にしまして、今官民の契約の中でどういう形で民間が最後までやり抜くんだという部分についてモチベーションを維持させているかということ、民間が拠出した資金と合わせてペナルティーという、事業が途中で破綻、事業放棄等々民間の責めによってなされた場合は施設整備費の残価の何割かをペナルティーとして発生させますよという契約形態になっているのが多く見られると思うんですけども、例えばPFI事業期間は30年、ただし施設整備部分については20年で払っていきましようといったような話になりますと、以降の10年に対して自治体サイドとしてどのようにモチベーションを担保していくかといった部分というもの出てくるのかなという気がします。

B専門委員 D委員のおっしゃった仕組みというのは現実には幾つかあると思います。多分前田建設さんの千葉は30年ですけども、30年間平準化して支払うという規定はなかったんじゃないかと思いますが、どうでしたですか。

前田建設工業 なかったです。

B専門委員 ということは、ローンは15年なら15年で返して、サービスはその

ままずっとという形ですね。

前田建設工業 はい。

D委員 私が言っているのも同じです。

E委員 私が経験している限りでは、あれは地方自治体のスタンスの問題で、千葉市の場合には30年の融資が取れるかどうか。ただ、無理なスプレッドを載せられるよりも、短い合理的な期間を探していただいた方がいいと。要はマーケットが厚いところを探すべきだと、そういうことだったんです。

もう一つの私の不安は実は30年の地方自治体のリスクをとれますかということを感じに外国の事業者から言われるんです。

それから、地方自治制度は一体どうなるんでしょうかと。交付税は続いていくというか、それと同じ問題なんですけれども。僕はしょっちゅう聞かされているんですけども、いかがでしょうか。

G専門委員 まさに今おっしゃられた点で、いわゆる法制度リスクがここのところで一番大きいんだと思うんです。ですから、地方自治体のバランスシートが公表されているわけじゃありませんけれども、通常言われていること、あるいはある意味で公表されているデータをそのまま民間企業に当てはめると、なかなか30年のリスクをとるとするのは、一部の自治体では可能であっても、PFIをやろうという自治体すべてについて30年のリスクをとるとするのは恐らく難しいと思います。

それを現在20年でも金融機関がとろうとしているのは、あるいはもっと長い期間を現にとっているケースもあるかと思いますが、そこは法制度が変わらない、あるいは変わってもそこまで大きなインパクトは何かしのげるのではないかというある意味での期待の部分なんです。この辺はちょっと金融機関のところも離れた、いわば制度上、もしくはまさに行政といいますか、政治の世界の話だと思ってます。

D委員 ちょっと気になりましたのは、これは民間に頑張ってもらって何とか推進をしようということですから、民間からはもっと民間の言うことがちゃんと通るようにということと、どんどん出て来るのが好ましいですし、こういう経験がありました、これはまずかったというのを率直に言っていただいて、一つは金銭で解決できる問題なんだろうが、金銭で解決しようとするとうるさくなくなると案件がつぶれるというのがちょっと躊躇されているのかなという気はしているんですけども、そういう感じを持ちました。

それから、よく金利についてはいつでも制度の話が出てくるんですけども、ほかの面での制度も契約に書けないんですかね。そこら辺どうなんですか。

F委員 私も特に外国の金融機関の方から日本の自治体はつぶれないのかとか、ままずっと存続するのか、そういう質問を受けます。少なくともこれまでのところは比較的安定していたというのは言えるわけですが、今後ずっと30年絶対に、それは県も合併するかもしれませんが、何が起こるか分かりませんが、ただそれは民間

企業に融資する場合だって何とか判断するわけですから、そこら辺は日本の地方自治制度をどういうふうに判断するかというのはある程度任せるしかないわけで、日本にずっとお住まいの方であれば比較的その感覚があると思うんですが、特に外国の方はわかりにくいのかなと思いつつながら、確たることは言えませんが、契約に書くというのは無理ですね。

E 委員 それは地方自治体が倒産したときに、債務が会社で言うところの倒産手続なんかで責任が限定されているわけですが、どうなんでしょうか。タイムリーペイメントができないとしても、フルペイメントが守れるんでしょうか、その1点が明確に表明できれば、これはどこの国の制度だって同じだと思えます。

F 委員 例えば今の財務下では再建団体になっても債務は払わなければいけないということになってます。ということしか今は言えないわけです。

H 専門委員 その関係で1つお伺いしたいんですが、この神奈川の案件は金利が無利子になるかならないかでサービス購入料が変更するという条項は入ってましたですか。

伊藤忠商事 無利子が活用できた場合には、そのメリットについて県に戻るようサービス購入料を再設定するという形なんです。

H 専門委員 先ほど無利子融資の努力をされたんですが、努力しても幾つかは県に行ってしまう。

伊藤忠商事 ほとんどが行ってしまうという前提でしたね。

H 専門委員 そうすると、無利子融資のご努力というのは余りアクセルがかからないんじゃないですか。

伊藤忠商事 おっしゃるとおりです。私どもも実際アクセルをふかすことができなかつたんですが、ただ非常に新しい試みの中でチャレンジしていきたいというのがございまして、最後の最後まで県の方と詰めていきましたけれども、おっしゃるように我々の方になかなかメリットがないということにおいては先生おっしゃるとおりだと思います。

H 専門委員 私もこの考え方についてはちょっと異論があったんですが、無利子融資をとれるかとれないかというのはむしろ民間企業の方の経営努力であって、それは民間サイドとして考えるべきじゃないかと思うんですが、なかなかその辺は確かに難しい面です。それからもう一つ先ほどの出資金、劣後ローンを途中で譲渡するという問題、これは理論としてわかりますが、これは県におっしゃっていますか。

伊藤忠商事 言ってないですね。

H 専門委員 そもそもなかなか今の実際の現場ではこういう話はそうすると「何考えてるんだ」という話になりますかね。

伊藤忠商事 これは考え方だと思えますが、例えば株式と劣後ローンというのは考え方が変わってくると思います。事業がこれからスタートするという時点において、

いわゆる金融サイドがどう見ているかというのと、実際に事業がスタートして一定のトラックレコードが出てくれば、事業としての全体のクレジットも変わってくるというような中でローンというのは見方が変わるだろう。ひいては第三者が取得する機会というのが増えてくるのではなからうかということと、いわゆる株式として、SPCを株主権という中で支配している、もともと立ち上げた当初の人間がいなくなってもいいのかどうかということとはちょっと違ってくると思うんです。いわゆる事業全体のクレジットが変わってきた、もしくはトラックレコードによって外部の人間が見ても見やすい状態になってきたという中においては劣後ローンの位置づけとして譲渡の余地があってもいいのかなということです。

H 専門委員 特に出資金について、途中で譲渡することも今の段階でお話しされるとすればなかなか話をする論理が難しいですね。

伊藤忠商事 そうですね。それはおっしゃるとおりだと思います。

H 専門委員 でも、これはこだわられますか。それほどの問題じゃないんじゃないですか。

伊藤忠商事 株式よりも劣後ローンの方が我々としては大きな話かと思います。

I 委員 ちょっと今出たのでついでに追加でお聞きしたいんですが、神奈川県の方の行政の側から制約をしているということと、一方ここで御社が書かれている資金負担云々ということで譲渡を認めてほしいと、これはそもそも2つの次元の違う議論がぶつかってますから、だから当然話にならないわけですね。ありていに言えば県側は事業についてのリスクを一体だれが負うんだと当然心配になるわけですね。

一方、伊藤忠さんの方でここには出資金の負担と、あるいは劣後ローンの資金負担ということですが、これは証券化の資本の中で当然資金そのものの負担とリスクの問題と2つに分かれている。当然それに対する収益、プレミアムが違ってくるわけですね。そこで、ひとつ本音のところをお伺いしたいんですが、単に資金負担を避けたいからここに書かれているのか、リスクも含めて外したいから書かれているのか、どちらでございますか。

伊藤忠商事 リスクというのはこの事業に内在するリスクということですか。

I 委員 そうということですね。要するに、つくった後でも事業については運営上はリスクがあるわけですね。そういうことも収益を渡すから、全部じゃないでしょうけれども、全部資金負担も含めて引き受けてほしいという譲渡先を欲しているのか、単純に資金部分でマーケットに直結したレートで調達できれば、そこだけ関わってくればいいというようなつもりでここにお書きになっているのか、どちらですかということですね。

伊藤忠商事 むしろ資金負担の方ですね。私どもの取り組みの内容にもよるんですけども、商社ですので、今回のような建設、維持管理というのは本業としてない。なぜ商社がこういう事業に取り組むかということ、いろいろな専門の建設会社であった

り、維持管理会社であったり、オペレーションの専門企業であったりと、こういった企業が参画して事業を遂行していくのが一番バリューフォーマネーの寄与に対しても実現できるのかなといったときに、それぞれ立場が異なりますので、こういった参加メンバーをコーディネートしていくことを我々としては業としてこの分野においてやっていきたいと、こういう位置づけをしております。

その中において我々としてもこれを30年間続けていく過程で、SPCから何かしらの対価をいただくことを想定しております。これはあくまでも我々のビジネスチャンスだと捉えていますので、それはリスクは当然伴ってくるというように考えます。我々としては資金負担を軽減させて、むしろこういう案件をたくさん手掛けていきたいといったときに、資金負担を軽減するための一つの策としての譲渡というものを位置づけていただきたいということでございます。

I委員 確認でございますが、極端な話で上場なり公開なりして経営の全部肩がわりまで含めて考えてるのじゃなくて、資金的な面だけで負担軽減を図りたいと。ということは事業責任は今後ともずっと負っていても構わないと、負っていききたいと、それがビジネスチャンスだということでしょうね。そういう意味ではビジネスチャンスは要するに裏腹ですからね。

伊藤忠商事 積極的にというか、この事業を全うしていく上では、手掛ける以上、そのリスクからは避けられないというふうに考えております。

I委員 ということは、技術的な問題で解決すれば資金負担を肩がわりしてほしいんだと、こういうふうに考えていらっしゃる。

E委員 デベロッパーと維持管理、運用する人と全然業態が違ってIRRが違ってくるはずなんです。そこの話を公共にさせていただきたいんです。そうでなければ分からないんですよ。

私の観点からするならば、株式を譲渡するかどうかというのは、実は金融機関、BOT方式でやれば金融機関がものすごく気になさる、株主構成の変化にともなって事業が脆弱かどうかというのは金融機関の方が一番気になさるので、公共としては一義的には気にする必要はないはずなんです。ところが、どれくらいお金の問題になるか、これは全然わからないんです。要はエクイティを塩漬けにすることによってコストが幾らであるのか、ここの議論は公共は全く分かりません。残念ながら公共側のコンサルタントもそういう金融の専門家がついているわけではございませんので、余りわからないんですよ。だから、そこのところ全く分かってないので、議論が絶対かみ合いません。ですから、そこのおっしゃってください。

F委員 先ほどちょっと質問したことで、余り問題を感じられていないとおっしゃられたんですが、3ページのところでせつかくこの新美術館というのを建てて、独立採算型の喫茶、レストラン、ミュージアムショップ等もやって魅力的な人を集めるというのを一体としてやっていくのかなと思っていたのですが、ここで書いてある人

員配置の効率化という、受付・監視等も含めてマルチジョブ化とかございますけれども、これは可能なわけでしょう。先ほど美術館部門についてはかなり固定的だとおっしゃったのはこのことと矛盾しませんか。

伊藤忠商事 コストとして1人の人間が受付もやってレストランのレジもやるというのはできないという意味で、レジをやっている人間と受付をやっている人間、例えば半年後にこのポストを交換して、そうするとレジはこちら側の民間がやっているレジだけの人間はレジだけじゃなくて美術館の受付という部分をやることによって、美術館のどこまでか分からないですけれども、美術館の知識も仕入れていかなければいけないと、そういう意味でのマルチジョブ化。そうすることによって、全く美術館のことも知らない人間がレジだけをやっているということではなくて、効率的に美術館運営に寄与するという意味でのマルチジョブ化という意味です。

伊藤忠商事 コスト的にもPFIの枠組みの中で業務遂行していかなきゃいけない受付、監視等々といわゆる独立採算部門であるレストランのウェイトレスなんかを兼務してローテーションすることによって、全体の固定的なコストは軽減できていると思っています。

伊藤忠商事 受付だけでコストと365日と考えると何人というのが決まってくるんですね。ですから、レジだけで考えると何人と決まるんですが、それは企画展の閑散期によって受付で雇った人がこちら側でやってもいいのではないかと、こちら側の人数は少なくともいいではないかというところはマルチジョブで動かしていくということを考えてます。

B 専門委員 イメージで人数の比率をざっと言っていたかとわかると思うんです。この間もちょっと私は指摘したんですけれども、レストランは物すごく小さいんですよ。ですから、レストランの人員が5人だったら向こうが何十人ということになるのか、大ざっぱに。

伊藤忠商事 大ざっぱにポストという意味で言いますと、新館の美術館の受付、監視の女性なり男性なりというのは11人ぐらいのイメージで、レストランの方はポストという意味でいいますと、レストランの客席数が、外のテラスの方も合わせて35席、そのぐらいのボリュームなんですね。そうすると、レジのところに1人いて、あとは後ろのバックヤードの部分とサービスという部分に、これは企画展が開かれる開かれなくて全然変わってくるんですけれども、適度な人数を配置すると、これぐらいのイメージです。

F 委員 ただ、公の施設になっているので、多少仕方がない部分があるんだろうと思いますけれども、例えば開店、閉店の時間とか、美術館の開閉時間も含めて、あるいはどういうふうにやっていくかということは、相互に本当に多少話し合う機会があって、うまく一体として、例えばレストランがいいから美術館も行ってみようという可能性だって本当はあるはずですよ。

伊藤忠商事 そうですね。そういった中で、私どもとして1点、県と確認させていただいたのは、例えば入館者の増減によって影響を受けますと。30年の話ですから県のそういった企画展等々の本来の展開の仕方によっては、本当にこれが非常に寂しい施設にもなりかねないといったことも想像されます。そういったときには、当然我々は今回提案書の中で何時から何時までのレストランの営業をしますよといったことはうたっておりますが、予測が大幅に変わるような事態になれば、その時点においては提案した運営の内容についても、例えば開館時間を短くするとかといったことについても協議させていただきますといったことを関係者協議会の中に折り込ませていただいています。

C 専門委員 1点だけご質問したいんですが、新館はBOTでございますね。30年後無償譲渡の場合はレジデュアルバリュー即ち未償却相当分がでてくるわけで、結局これはサービス対価即ちコストに反映されてしまうため、公共にとっては高い買い物になっているんじゃないでしょうか。実は多分それで苦勞されたんじゃないかなと思って本音をお聞きしたいということとともに、どうも公共というのは30年間無償譲渡であればいいと、これしか考えてなくて、先ほどの前田先生がおっしゃられた公共のスタンスの問題とか、平準化の問題、もう少し深く公共が考えればもっと民間事業者にとっても創意工夫とか提案ができるのに、その枠組みを最初に公共が決めているためだけに民間事業者にとってももう少しアトラクティブなプロポーザルができないという要請があるんじゃないでしょうか、現実にどうされたんでしょうか。

償却できない部分がありますと、そのコストはレジデュアルバリューとしてコストに上乗せしてますね。そうしますと、公共からみた場合、現在価値換算すれば、最後に未償却部分を有償で払った方が現在価値は安くなるし、バリューフォーマネーも出てくるし、その方がご負担少ないでしょう。全体金額も少なくなる。

伊藤忠商事 今回の枠組みがほぼ先ほど申し上げたとおり運営の部分のポジションが小さいというところで考えると、サービス購入型の面が大きいものですから、そういう問題があるということは思いつつも、それが先ほどから非常におしかりを受けているふうなんです。前提条件はみんな同じという部分で、確かに公共側にとって負担の増減がありますが、そこは公共側が考える部分という割り切りでこちらは数字をはじいています。

前田建設工業 無償、有償という議論については、千葉市さんの場合有償だったわけですけども、15年で払っていただけたというのは非常に今回いいと思うんですけども、有償というのは民間事業者の立場からするとやめていただきたいというのが本音でございます。

理由は、競争に勝つためにはその有償譲渡で最後にいただく部分を私どもが手金で出さないと勝てない。要するにそこを引っ張ってくると法人税を払いながらの元金返済になりますので勝てないということで、今回も千葉の案件では我々のグループは4

0%以上の自己資金を投入してございます。行政から見ると無償譲渡にするとバリュウフォームナーが異常に悪化しますので、お困りかとは思いますが、有償譲渡というのは民間からしてみると極めて参画しにくいスキームだというふうに考えております。

D委員 今回のことも含めまして、民間で取り合いをするという話と、PFIは本来公共の調達の一つの手法ですから、公共側から見れば一番安い調達というのが望ましい、少なくとも委員会としては推進するだけではなくて一番安く調達をするというのが役割でございますので、その辺はいろいろ本音の話を聞かせていただいております。

確認をしたいんですけども、3ページの一番下に、このような附帯施設運営は県が最低保証をした上で、収入に応じたインセンティブフィー形式の方がリスク分担に見合っているのではと、書いてございますが、これは応札者としてそうお考えになって、県と話をして県が調達するときどっちが安いからこうした方がいいと、そういう議論があったわけではないんですか。

伊藤忠商事 ございません。

D委員 お聞きした理由は、ぜひ今後そういう議論を通し、官の調達が安くなるというふうにしないと、PFIそのものは推進しないのかなというので確認をしたというわけです。

その次の4ページは、これは落札金額の100分の10というのが非常に高いと、これですと応札側の金額が上がるので、ここはうまく解決されているので、結果的にはこれでよかったのかと思っておりますが、こういうものも本来そういう議論を通した上で結局これが一番いいところへ両方で落ちついていくとリスク分担がうまくお互いできるのかなと感じます。

その次は5ページですが、議会承認が6月末か7月の初めに行われているわけですね。ということは、県はこれは公共事業としてしないという可能性もあると、こういうふうにご考えていいんですか。

伊藤忠商事 手続の話だと思っておりますけれども、これは特定事業に選定されて、いろいろバリュウフォームナーの試算もされていますから、そういった意味では事業はやるということの大きな枠組みは決まっているんだと思います。ただ、最終的に金額を折り込むですとか、条文を固めるといった意味において、手続として議会承認が必要だといったことなのかなというふうに理解しておりました。

D委員 どうもありがとうございました。

F委員 自治体の方の意見をお聞きした方がいいかもしれませんが、議会の議決事項で自治法上決まっているものがございまして、何でも議会に求めていくというやり方がありますが、必要最小限で絶対やらなければいけないというところで議会に出すというのが通常の自治体の議会対策ではないかと思っております。

J 専門委員 普通、こういう公共工事をやる場合には調査費とか、それから基本設計とか実施設計とかずっとありますね。その間にまず予算があるわけです。予算の中で議会はずっと見てきてまして、それからあとは通常でいけば自治法の中で特別の契約形態、あるいは金額以上、例えば政令市は3億円以上ですけれども、工事とか売買とか、そういうものは契約議案として出すと。それで、今、先生がおっしゃいましたように、そういう意味では確認というところもあるんですけども、議会在反対すれば、否決されれば、長がまたもう一回それをかけるというものもありますけれども、ある意味で流れの中でやっている。PFIの場合、一定以上の金額のものは議会の議決が要りますよということでそれが通常の工事、売買の契約議案と同じような形でかけられるということだと思います。

F 委員 7ページのところで定期借家契約の話ございましたが、これは貸主が前田建設ですね。これは直接市との関係をお伺いしたいんですが、市は直接には出てこない。そうすると、これは前田建設さんが何をテナントに入れるかという判断だけのことでございますね。

前田建設工業 そういうことです。冒頭にご説明したように、民間事業施設の整備というのはPFI事業の範囲外に一応位置づけたんですね。ただし、事業の評価としては民間事業施設を組み込むことをある意味で想定されて有効利用と、あとここに書きませんでしたけれども、この事業全体でメリットが出るもの、雇用の創出とかいろいろとそういったものは期待されていました。

F 委員 テナントの性格等については何か。

前田建設工業 これは、できればネガティブリスト、これはちょっと余りよろしくないなというものでも何かお考えはありますかというような質問・回答をやった経緯があるんですけども、基本的には民間に任せるというご方針だったものですから、それぞれ提案される方がこれはどうだというふうに出されたんだと思います。

F 委員 そうすると、定期借家にするというのは特段市との関係ではなくて、貸主としての前田建設さんのご判断という意味と理解してよろしいですね。

前田建設工業 結果的にどういうことをねらったかといいますと、契約はあくまでちば社と千葉市との間で結んでいるわけですけれども、1棟の建物なわけですね。1棟の建物の1階部分に区分所有で前田建設が所有しているわけです。そこにテナント、入居者が入っちゃうわけですね。30年後に解約する場合、ちょっと書いてありますけれども、千葉市がちば社に対して一方的に買い取り請求できるんです。その履行をしようとしたときに、履行する気は十分あるんですけども、現行の法律でいきますと履行したくてもトラブルが発生する危険性があると、それを予防的に防いでおこうと、こういう配慮を下したということでございます。

F 委員 借家契約はそんなに強くないので、そこまでする必要があるかとちょっと思ったものですから。

前田建設工業 ちょっと補足しますと、改正PFI法との関係で、行政財産の上に合築を認めると、その中でPFI期間が残った後の借家人の地位、この正当事由をどういうふうに行政として判断されるのかというものがペンディングになっている課題というふうに認識されると思うんですけれども、我々としては、民間からの定期借家契約でやりますというような提案ではなくて、やりなさいというふうに条件として当然に示されるべきものだろうというふうに理解しております。

F委員 30年後きれいにするためにという意味ですね。

前田建設工業 そのとおりです。

F委員 市としての判断としてということですね。

前田建設工業 行政がこういう借家人との関係については条件を付けるべきでしょうね。

F委員 定期借家にせよ、そういう趣旨ですか。

I委員 当然そういうことになりますと、千葉市と建物の区分所有をしている前田建設との契約、これについて今は書いてありませんが、分かっているかもしれませんが、改めて確認の上お聞きしたいんですけれども。

前田建設工業 千葉市と前田建設は契約関係にはありません。PFI事業の契約としては千葉市さんと新しくつくったSPCとの間であくまで契約をしているという格好でございます。

お金の流れとしまして、地代があるんですけれども。地代は前田建設がちば社に支払って、それが千葉市に行くという流れになってます。この根拠は我々も大分これは交渉で議論をしたんですけれども、土地の利用権限、1筆の土地ですから、これをどうやって利用権限を付与するんだという議論がありまして、我々としては区分所有なので、できれば借地権の準共有、これが一番素直じゃないかということでお話したんですが、契約の考えでいくと、民間の事業者を借地権の準共有で入れるのはおかしいということで、一旦千葉市とちば社の間で借地権契約を結ぶ。それをさらに、市の承諾が要るわけなんですけれども、前田建設に転貸借するという契約スキームになっています。かなり複雑な契約形態です。

I委員 ということは、千葉市とSPCとの間は土地は要するに無償ですよ。

前田建設工業 はい、免除ということで無償です。

I委員 その上に有償の契約が乗っていると。

前田建設工業 その上というか、下みたいな感じです。

I委員 下というか、要するに構成要素ですな。そういうことってあるんですかね。

事務局 確認ですけれども、この資料では公共施設相当分の地代は免除で、収益部分は有償ですから賃貸借になってますよね。

I委員 ということは、使用貸借が一番ベースにあるわけでしょう。

前田建設工業 いえ、賃貸借がということで1筆借りるんです。あくまでも賃貸借

という位置づけです。

I委員 そうすると、使用貸借契約じゃなくて賃貸借契約が千葉市とS P Cの間に結ばれているということですね。使用貸借じゃないんですな。

前田建設工業 使用貸借ではございません。賃貸借です。

I委員 ところが、賃料の計算上、要するにS P Cが区分所有している部分に相当する部分は無償になると。

前田建設工業 免除するということですか。そういった意味では、区分所有というのは技術的にはいろいろな契約が増えてきて大変難しいですね。

I委員 その契約の形態でございますが、千葉市とS P Cとの間はいわゆる定期借地権みたいな格好になっているわけですね。そうすると、構成部分であるS P Cと前田建設の間も同じく、要するに期間については定期借地と。

前田建設工業 全く同じにしております。

I委員 賃料の違いだけですね。

前田建設工業 はい。

I委員 そうしますと、もう一つの質問は、定期借地権を設定するときに、その値段のつけようというのはケースによっていろいろだろうと思いますが、その権利に相当する経済的価値、これについてはどういうふうな議論があったのでございましょうか。要するに、使用貸借であれば別に権利金なんていうのは要らないということになるかもしれませんが。

前田建設工業 要するに、地代相当の考え方です。

I委員 地代の設定等の関係もあるので、一概には言えないんですけども。

前田建設工業 全体の土地賃借料は千葉市が実施される不動産鑑定に従ってまず㎡の単価を出します。それで、そこから公共施設部分の面積と民間施設部分の床面積を面積按分しまして、その民間の部分だけ徴収するということになっております。まず最初に地代相当の単価を出す。そして免除することに関しては経済的利益の授与ではないというふうに千葉市に契約書の中で宣言していただきました。これは経済的利益を受益しているものではないと、当初からそれが前提の提案で賃借料をご提案しているんだから関係ないのではないかとということで、千葉市、事業者とも契約書の中でそれを宣言するということですね。

I委員 それはS P Cとの間ですね。私の質問は前田建設部分についてどうですかということですか。

前田建設工業 前田建設に対しては全く千葉市が出された単価と同じ金額です。

I委員 賃料はおっしゃるとおりです。

前田建設工業 ですから、権利金なしの地代相当という考え方で出しております。

I委員 すべて賃料なしにしているんですね。

前田建設工業 保証金は1年分だけ入れております。1年分だけ保証金を入れて、

あとは地代相当の家賃という考え方でやっております。

西野部会長 この件については後ほど報告として今度通りました法律を説明していただく予定でしたが、ちょっと関係がありそうなので、報告をいただけますか。

事務局 それでは、資料3をご覧くださいまして、今の前田建設さんのご報告の中で今回の法律改正の話がございましたので、その部分についてご説明いたします。

資料3の第11条の2の第2項、そして第3項が合築の部分の行政財産の取り扱いについて定めた規定でございますけれども、まず第2項は国で、同じ条項が第5項にございまして、これは国、地方と書き分けたものでございます。第2項をベースに少し説明させていただきますけれども、国は選定事業者が一棟の建物の一部が当該選定事業に係る公共施設等である当該建物の全部又は一部を所有しようとする場合において、必要があると認めるときは、国有財産法第18条第1項の規定にかかわらず、行政財産である土地を、その用途又は目的を妨げない限度において貸し付けることができるということでございまして、当該建物の全部又は一部を所有しようとする場合においてと書き分けております。この全部といいますのが今まさにご説明を受けておりますBOTのケース、一部の場合というのは例えばBTOの上に民間収益施設が乗っていると、そういったケースが一部ということになるわけですが、こういった形で一棟の建物で合築をする場合に、管理者として必要があると認めるときには、国有財産法の18条1項、地方自治法の場合は238条の4の第1項でございますが、行政財産の処分等の制限ということで、貸し付けが原則禁止されている、この規定にかかわらず行政財産である土地を貸し付けることができるということになっております。

この「用途又は目的を妨げない限度において」というのは、あくまでもこれは民間収益施設に対する貸し付けでございますので、本来の目的である行政財産の用途、目的を妨げない限度という規定を入れているわけでございます。

次に、3項と6項が同じ趣旨の規定でございますけれども、前項の規定により、例えば合築のケースで行政財産である土地の貸し付けを受けたもの、これは選定事業者になるわけでございますけれども、この選定事業者が行政財産の貸し付けを受けるという前提として1項、2項にございますように、「選定事業の用に供するため」、あるいは「選定事業に係る公共施設等」という限定が付いております。したがって、当該選定事業の期間が終了いたしまして選定事業者でなくなった場合については、2項又は3項の規定のみではこの貸し付けを受ける権利といいますか、法的に貸し付けを受けることができなくなるということでございますが、事業終了後においても合理的な理由があれば引き続き選定事業者であった者に行政財産を貸し付けることもあり得るだろうということを想定いたしまして、「終了後においても引き続き所有しようとする場合においては」と書いてございますが、「必要があると認めるとき」、これは管理者として必要がある場合でございますけれども、この場合も行政財産である土

地を貸し付けることができるという規定を置いておるわけでございます。

以上、この2項、3項、自治体の場合は5項、6項でございますけれども、今回のPFI法の改正で盛り込まれた合築に関する規定でございます。参考までにご説明いたしました。

西野部会長 どうもありがとうございました。

B 専門委員 今回の合築の規定については明快な一つの前進だとは思いますが、現実問題に余剰面積を使って収益施設を併設をしたりとか、合築したりというアイデアの話というのは随分今までもあちこち出ておりました。その中でよく想定されていますのは、収益施設の収益によってPFI事業を少しでも補てんするとか、そういったことに期待されているケースが結構多いと思うんです。それについては民間のいろいろなところからいきますとかなり難しいケースが多いにもかかわらず、そういう話が多いということで、ちょっと今回のこの規定で合築等々がし易くなるのは大いに結構なんです、その辺の誤解について多少心配をしています。

そういう意味で確認なんです、千葉市の場合は今回の民間施設部分を付加することによる千葉市の直接的なメリットというのは地代だけと考えてよろしいのでしょうか。

前田建設工業 地代と固定資産税、それだけだと思います。

B 専門委員 ということは、固定資産税ないしは前田建設さんの事業からの法人税というのはあるかもしれませんが、そういった間接的なもの以外のメリットというのは期待されずに、あとは地域の活性化等々ということに手段を変えているというケースだということですね。

前田建設工業 そうです。

H 専門委員 前田建設さんの方ですが、10ページに競争入札はなじまない、本件の千葉市の場合には公募プロポーザルでやって非常にいろいろ交渉が行われてうまくいった、大きな成果があったというふうに書いてありますね。決して揚げ足を取るわけじゃないんですが、ちょっとその関係で教えていただきたいんですが。その前の9ページに事業者側の主張として、この2つをやっておられてどちらか一方が債務不履行になったときにすべての契約終了というのは合理的でない。この辺については実際の交渉の中でこれは解決されたのかということ、もう一つ11ページの民間への過度なリスク移転、ここに幾つか書いてありますが、これは千葉市のケースなのか、また千葉市のケースであればその公募プロポーザルの中の交渉でこれも解決されたのかということをお伺いしたいんですが。

前田建設工業 2点目をもう一度お願いできますか。

H 専門委員 この11ページの過度なリスク移転で、こういう合理性に欠ける公募条件が提示されることが少なくない。この上に2つ書いてありますね。これは千葉市の本件の中にあっただのか、またその今おっしゃった公募プロポーザルの交渉の中でこ

れは解決されたのか、その辺をお伺いしたいんですが。

前田建設工業 それでは、まず第1点目のご質問ですけれども、結論を申し上げますと、9ページの資料の一番下の行に書いてございますが、当初なかった契約書の条件で、ここに書いてありますとおり、PFI契約の定める債権債務のうち特に問題が生じていない部分については、可能な限りPFI契約に沿って継続することという旨の条項を加えていただくことになりました。そういった意味では、話し合いでうまく話がまとまったというふうに言えると思います。

H専門委員 この上の方の事業者側の主張のところは一応解決されたと。

前田建設工業 100%ではないんですけれども、考え方としては当初の考えよりは改善されたと認識しております。

前田建設工業 2点目の過度なリスク移転ということなんですけれども、この事業がこうだというふうに事業者側から申し上げるのは非常に難しいんですが、千葉市の事例でいいますと、我々SPCが買って千葉市にお貸しして、千葉市がもっぱら使われると、我々はPFI事業のためにその設備を使わないというものをまでを修繕とか更新とか事業者側が責任持って見積もって入札してくださいという条件規定書になってございました。ただ、公募プロポーザルの場合の条件規定書というのは、ご承知のとおり大枠を示すもので、当然書き切れないことがあるということで詰めていくわけですから、当然そこにその備品に対する市の使用者責任というものが存在するわけです。それは当然後でそういったところの明確化は図られるんだろうということで私どもは応募して、先ほどちょっとご説明しましたけれども、この灰皿は何年間にしましょうとか、暗幕は何年間までは千葉市さんの負担にしましょうと。ですから、条件規定書は別に変えたわけではないんですけれども、過度なリスク移転に条件規定書で読みようによっては読めるものを交渉によって明確化して妥当なところに落ちつけたということはやりました。

今問題なのは、それが一般競争入札の契約書案という形でそういったあいまいというか、読みようによっては過度なリスク移転にとれるようなものが提示されていると、我々はそれを後で交渉できる保証が何もないということで、そこのところは非常に問題だろうというふうに思っております。

H専門委員 それから、先ほど神奈川県の場合であった事業期間全体にわたる契約保証金がありましたね。これは千葉市の場合はどうなんですか。

前田建設工業 千葉市の場合は履行保証保険で特例で対応していただきました。ちょっと伊藤忠さんのご説明と違う点は、そもそも履行保証保険の被保険者が千葉の場合はSPCだということです。今の神奈川のご説明は被保険者そのものを県にしなさいということだったんですけれども、被保険者をSPCにして、そこに千葉市さんが質権設定する形で解決しております。質権設定する対象は建設工事の履行保証保険の保険金受取請求権と維持管理業務の保険金受取請求権と計量器の定期検査。したがっ

て千葉市がお支払いになるお金のうち、大規模修繕にかかる部分については完全にそういった履行保証のようなものは考え方としてスポンと抜けてしまいます。ですけれども、それは今契約できないものですから、履行保証保険をつけようがないということです。将来その維持管理、大規模修繕の請負契約をしたときには、千葉市のオプションとしてそこに履行保証保険の付保を求めて質権をとることが可能なような契約内容になってございます。

H 専門委員 その履行保証保険をもうちょっと説明してほしいんですが。その履行保証保険というのは今おっしゃったように、施設の修繕とか維持管理については完全にカバーされますよね。

前田建設工業 修繕について、大規模修繕に関しては履行保証保険は今の段階ではカバーされておりません。経常的な清掃とか、植栽のお手入れだとか、そういったものについてはSPCから、日本管財というビルメンテナンスの業態のところからSPCが契約を結び、その契約内容に関する履行保証保険は金銭保証ですけれども、付けてございます。ですから、SPCがランニング中に千葉市からもらうお金というのはそれプラス当然その他のお金ももらうんですけれども、大規模修繕に関しては今は担保されていません。大規模修繕については、その工事を発注するときに千葉市より保険に入りなさいというオプションとそれに対して保険金に質権設定して千葉市に出さないといけないということが定められております。

K 専門委員 2ページの今回の事業の図式化されたものところで、銀行団と千葉市のところでのダイレクト・アグリーメントがなされたというふうに書かれているんですが、今回の資金調達に関しては前田建設さんは基本的には関与されなかったのかということをお伺いしたいということと、もし関与されたならばどういう点かと、それから関与されてないならばどういう点で関与したかったかとか、関与するというところに何ら希望は特になかったかとか、そのあたりをお伺いしたいんです。

前田建設工業 交渉は当然参加いたしてます。

K 専門委員 どのような形、ここでは主な関係ということで千葉市と銀行団とが結ばれているんですけれども、この場合は千葉市が主体となってその条件交渉などをされたという、その辺の中身をお伺いします。

前田建設工業 DAについては、銀行団と千葉市さんが一義的にお話しされることなんですけれども、DAを文書化する際のタームシート的なものは我々も入っています。事業権契約をクローズする前に全部終了させておかなければいけませんので、これは伊藤忠さんからもご説明あったとおりにかと思っておりますけれども、事業権契約が終了する前にDAに関するタームシートレベルの担当者間の合意というのは絶対に必要でございますので、それは事業権契約の交渉の場に銀行も入れて、例えば支払いの日数であるとか、あとステップインされる際の口座の指定とか、要するに行政側から支払われるサービス料の口座をどこの口座にするか、またその通知の手順、そうい

ったものについて事業権契約のときにタームシートレベルではすべて合意をしていただきました。若干残ったものもありましたけれども、これなら事業権契約が締結できるということで事業権契約を締結して、その後銀行団と千葉市の間でドラフティングをされたわけなんですけれども、そこについては特に我々に関わっておりません。

K 専門委員 それから、先ほどの神奈川県美術館のケースで、政策投資銀行の関与が最初からは無理だということだったかと思うんですが、今回の前田建設さんのケースで政策投資銀行の関与の仕方というのはかなり最初の段階からかかわっていただけたんでしょうか。

前田建設工業 これは確か審査委員のメンバーに政策投資銀行の方も入ってましたので、我々は決まった後からスタートと、そういうことでございます。

C 専門委員 私は前田建設さんのこのスキームは非常に斬新的なスキームとも考えますし結構なことの一つのモデルになるかもしれません。ただ、オーナーシップストラクチャーを明確に分けてますね。それを前田建設さんという与信主体が支えているということで他の主体だったらできないかもしれない。

ちょっと気になりましたのは、ご質問ですが、7ページ目、サブリース方式の方が好ましいとありますが、この場合案件の安定性や与信のあり方は優れてテナントの与信力、財政力に寄与してしまう。ということは、ビッドの評価のあり方からビッドの構造が違ってしまわないでしょうか。もしこういうものをとるのであればという形で、前田建設さんのこのスキームは非常に斬新で私は結構だと思うんです。一つの恐らく将来的なモデルになるでしょうが、果してサブリース方式は公共にとって、SPC以外の主体の与信度を評価しなきゃいけないという意味において、余計なリスク分担が出てきてしまう可能性がある。よって、私は今の前田建設さんのスキームの方がよっぽどいいんじゃないかと思うんですが、どうでしょうか。これが第1点。

もう1点は、実は公開されていないんですが、この契約書を何度も見ても私は分からないのは、支払規律の設定の仕方です。減額メカニズムというのが採用されていないながら、公開された契約資料には添付資料が一切付いてない。どういうレベルで前田建設さんはオーナーとしてどこまでのリスクを取られたのか。要は公共の定めた支払規律の対象が固定費部分、変動費部分、その他4つのセグメントに分かれますね。どのくらいのマキシマムリスクをお取りになったんでしょうか。

前田建設工業 7ページの方に共同ビル事業方式とサブリース方式というのを示してございます。先ほど事務局の方からご説明ありましたPFI法の改正を使うと、BOTの場合全部所有して、一部は公共施設、一部は民間施設ということですので、その民間施設部分のリスク移転をするためには、これはサブリース方式しか使えないわけですね。区分所有方式というのは今回のPFI法の改正で行政財産の上で少なくともやることはできないということになってございます。

ですから、サブリースもいいんじゃないかということいろいろ検討してみたくて

すけれども、サブリース方式の場合、まさにC専門委員のおっしゃるとおり、テナント次第というところがありますので、公募条件のときにどういった建設協力金を徴収して、どういった償還条件で返すんでしょかというところを逆に公募のときに明確にされた方が行政側としてはいいのではないかと。要するに、民間事業施設を合築で整備する資金に20億円かかると、それであれば20億円テナントから頭金で入れさせなさいというようなことを行政が端的におっしゃればいいわけですね。我々もその方がテナントへの交渉が面倒ではなくなっていいんですけども。それでテナントが来るかどうかは別ですけれども、テナントが来なければやはりこういう形でどこかがリスクを飲み込んで、その条件でサブリースして、さらにテナントに転貸するという形でしか行政を守り得ることができないわけですね。ですから、サブリースにしても区分所有にしてもどこかが腹をくくって行政の防波堤にならないとリスクは及んでくるといえる。千葉市の事例が悪いというわけじゃなくて、これだけ事例が蓄積されてきたわけですから、リスク分離のやり方を民間がこのくらいでいいのかなというふうに提案するのではなくて、行政の方で十分勉強されてやり方を統一して、その上で競争させるといったことをしていただきたいというふうの実務的な観点からは申し上げたいと思います。

2点目の期日の設定の仕方ですけれども、ちょっと細かい話になりますが、減額のプロセスについてはまず大きく2段階に分かれてございまして、1段階目は金融機関への元利返済キャッシュフローに食い込まないところで止まるようになっております。問題の発生から1カ月ぐらいの間に1回目の減額が決定してしまうんですけども、そのときには金融機関にお支払いをする元利返済キャッシュフローには食い込まないということになっております。

2回目以降やりますときには、金融機関も入れての協議の場も設定してございまして、その後2回目の減額が金融機関も入れて決まった場合には、元利返済キャッシュフローにも食い込むし、そのときには金融機関がステップインライトの手続に入っているというようなイメージができるように、ここは完全に金融機関と千葉市さんと我々の3者で徹底的に詰めて、金融機関さんも飲めると、ファイナンスが確実に付くというような条件で千葉市さんと契約させていただきました。

C専門委員 いわゆる減額ポイントの対象というのは明確に定義せしめて、それを一定の累積ポイントになったときに初めて取り返せるような形で実的規律が設定される。その対象は恐らく変動部分で固定費には影響しないと、こういう了解でよろしゅうございますか。

前田建設工業 固定費には残念ながら影響します。ただ、今申し上げましたように、1回目は変動費までで、2回目以降は固定費にも及ぶということになってございます。ポイントは蓄積タイプではなくて、日数に諸室別の重要度を掛け合わせて、それから業務影響度を掛け合わせて出すという算式でございまして。

G 専門委員 先ほど事業計画終了時点での有償、無償譲渡の時のお話で、4割ぐらいのものを言わば事業者として出されているというようなお話をちらっとされたと思うんですけども、その水準自身は通常のいわゆるPFI事業として非常に比率が高いんだと思うんですけども、これはある意味ではこの千葉市の事業、あるいはこれが前田建設さんだからできたという部分があるのか、裏返して言うと、もしそれが一般化するとなると、なかなかPFI事業というのは推進しにくいんだと思うんですけども、その辺はこの有償、無償以外にも何かいろいろなファクターがあるのでございますか。

前田建設工業 一番の問題は有償譲渡にございまして、有償譲渡ということはそこまでキャッシュがいただけないわけですから、その部分を金融機関からお金を借りてくることはできないわけですね。10の施設で4償却損が残ると、借りても最大6までしかお金を借りてくることができないということで、それだけではなくて、さらにその中から千葉市のバリューフォーマネーを少しでも良くしないと我々は当選できないわけですので、償却損だけの問題ではなくて、法人税その他のもろもろの値も試算で何回も走らせて、千葉市の法人税が一番少なくなって、我々も何とか役員会で怒られないで済むような利回りを模索したところ、4割は出さなきゃいけないと。今回は事業規模が小さかったからよしいですけども、まさに先生おっしゃるように、これは事業規模が大きいもので4割も出していると大変なことになるなというふうに思います。

L 専門委員 公共性と採算性のバランスをとるとというのがPFI事業の非常に難しいところだと思うんですけども、その意味で前田建設さんの件は採算性という課題をかなり克服したプロジェクトだと思います。一方で公共性というのがあるんですが、その公共性の側面というのもいろいろあると思います。事業そのものが公共だと言ってしまえばそれまでなんですけれども、納税者の意向というものが反映されているというのも公共性の一つの側面だと思うんですね。

それで、10ページの前田建設さんの資料に実施方針のブラッシュアップのところ、PFI法の最もよいところは納税者や民間事業者との対話のプロセスというふうに書いてあります。それで、民間事業者との対話というのは公募型プロポーザル方式とか、その後の交渉のプロセスでかなり達成されているとは思いますが、納税者の意向というのを事業に反映するような工夫というのはこの場合あったのでしょうか。

前田建設工業 まず、PFI法に定められています実施方針公表のときに千葉市の方で市民の方にも広く公開して意見調整をされたということが1点。

それから、事業の公募期間に入りますとそういうことはありませんが、我々が選定された後に、我々は一部に市民の方に外装のイメージなんかを選んでもらえるような提案をしたものですから、それを千葉市の施設をお借りして、外装のイメージとか

タイルとかをお示しして、そういったところで主に近隣の住民の方になりますけれども、ご意見を取り入れて設計させていただいているというところが1点。

それから、もう一つはこれは千葉市が行われたことなんですけれども、施設の愛称の募集とか、そういった形で、あと全ての公募手続においてもすぐにタイムリーに資料をインターネットで公表されるとか、相当ディスクロージャーとか、そういった面には配慮されていたのではないかなという感想がございます。

D委員 3ページの上の方から(2)の1の事業者の選定、ここで外部専門家のみによる独立した審査委員会というものが事業者を選定したというふうに読めるんですけども、これは公共は責任を逃げたという意味ですか。というのは、公開コンペというのは建設費の中の恐らく5%とかそのぐらいですし、非常にはそれは大きなインパクトを与える要因ですからいいんですけども、入札みたいなものの結果を総合評価するとき、最終責任は私は発注者にある、つまり公共にあると思うものですから、私はいろいろなときに外部専門家はそれぞれこれがいいとかこれが悪いとか、個人ベースで提案をして、それを受け取った発注者側の官側がそれを総合的に評価をして発注をするというのが公共事業として自然のような気がしていたものですから、こう書かれてしまうと非常に妙な気がしているんですけども。

前田建設工業 まずこの独立した委員会をつくっても、あくまでも千葉市長が決裁します。あくまでも発注者である千葉市が決めたという最終的な結論に至っているというふうに私もその部分は気にしたので聞いておりました。

ここに書かせていただいたのは、のみがいいというわけではなくて、例えばWTOとの関係を考えてときに、要するに発注者から独立した審査委員会で審査するタイプのものが規定されてございます。そういったところまで見据えてやられたのかなとちょっと深読みしてご紹介申し上げました。

D委員 小さな自治体になりますと、独立した推薦者がきちとした推薦を書いても、それを評価する能力があるかというのもまた別の問題で起こってくるかなという気はしているんですけども、形式的ではなしに、実質的には推薦をきちとしまして、判断をできるだけ材料を出して、そして決める方がいいのかなと思っているものですから。

その次に5ページなんですけど、これは非常にいいと思いつつも、ここまで必要かなというのがこの(2)ですが、施設計画で更新性と耐久性に優れた、いわゆる100年建築の考え方と、PFIでやりますと30年間のライフサイクルコストがベストという考え方がある。しかし箱物が大きいような案件ですと、箱物によりまして、これは100年というのはむしろ仕様書の性能発注の中に100年間のライフサイクルコストがミニマムになるような箱物をつくりなさいと、評価もそれですと、ただし30年間持てば30年間の期間でというダブルクリテリアになるのかなと。片方は箱物の性能設計ですから比較的楽で、ここでVFMへの追求とまで書いてしま

う必要もないのかなと思ったり私の考えをさらにもっと進めなきゃいけないのかなと思ったりするんですが、いかがですか。

前田建設工業 おっしゃるとおりだと思います。ただ、提案する立場としましては、事業期間が終わった後想定されない、何になるか分からないわけですが、それに対して今の技術で対応できるものは基本的には盛り込んでおきたいと。具体的に言いますと、この場合は梁貫通を一切止めたんですね。だれにでも配管が壊れたらすぐに取りかえられるよと、そういったのも含めてそういう姿勢をちょっと示したかったということでございます。

D委員 それから、先ほどちょっと話題になりましたPFI事業が終わってからの話、これは今始まったばかりで余り議論されているのがないので、見たという意味では私は初めて見たんですが、千葉市とこれは議論されたんでしょうか。通常はPFIが終わった後、修繕が要るかどうかは別としまして、トランスファーされているものですから、リハビリテートアンドオペレートというのを再度公募で運営した方がいいのではないかと。もともとそうい運営をされているので、そのときにもちろん前の事業者が有利な条件にあるので、入札をした結果、採用されるのも自然だろうと思うんですが、むしろその方がいいかなと思っておりまして、PFI終了後リハビリテートアンドオペレートというのをやったらどうですかと、こういことをずっと講習会などで言ってきたものですから、こう書かれてしまうと、そういうのが多少引っ掛かるので、どうですか。特に問題が生じない部分については可能な限りPFI契約に沿って継続することをPFI契約に逆に明記するというのはそれは抵触しないんですか、まず事務方にお伺いしたいです。

E委員 これは先生、誤解があって、BOTといったときに、仮に民間事業者側の債務不履行があったときに、全部解除しか選択権がないのか、一部解除でいけるのかという問題があるんです。法律をそのまま理解すれば、一方当事者に資本投資を要請するような形の事業においては、資本回収の合理的な期待がありますから原則は一部解除しかあり得ないはずなんです。その問題と事業者がここで書いておられるように2つ分かれることの調整の難しさ、千葉市のこのケースですと、1棟のビルですから大きな影響は出ないなと。ところが非常に複合的な、だから今先生が言っておられる都市の再開発の大きなプロジェクトでプロモーターが複数に分かれる、これは事実上不可能なわけです。そうすると、その場合には牽斂性を持たせてバンと消してしまうと、その費用の分担の問題はまた別に考える必要があると、そういう論点なんです。だから、これはそういう意味では先生おっしゃった30年の問題とは別の問題です。

I委員 先ほどDAの問題がありまして、これは前田建設さんと伊藤忠さんにちょっと本音のところをお伺いしたいんですが、今ある検討は当然SPC、あるいは事業を行う立場、そうするとDAでステップインライトという、どちらかというとなんかの立場の鯉の立場ですから、言いたいこともありますし、おっしゃっている部分もありま

すが、直接言いにくいところもあるんだろうと思います。

私の質問はむしろそうじゃなくて逆の立場です。逆といいますと、ステップインライトが行使されて事業承継が決まった。そうすると、今当事者じゃなくて改めてその事業に乗り出して承継事業者になるということを想定したときに、何を一番希望される、どういうところが一番確保されないと嫌だと、その辺のお考え、逆の立場で見えますとよくお分かりになるとと思いますので、そういう考えがあったらお聞かせ願いたいんですが。

前田建設工業 それは今我々がやっている事業で我々がステップインライトされてさらにもう1回行くということではなくて、よくそこら辺にあるPFI事業に我々が新たに行くということですか。

I委員 そこでスワップされてもいいですけどもね。

前田建設工業 一遍我々がだめになったものにもう1回ですか。

I委員 他の事業者が破綻なり、あるいは業務上債務不履行の事態に陥ったときに、その事業を承継しようかと、承継したいと考えるときに何が条件として確保されなきゃいけないか。何を希望されるか。そういう意味です。

前田建設工業 少なくともプロジェクト資産のセキュリティと望むIRR、それが確保されていれば十分参画できると思います。

E委員 恐らく制度論とかも絡んでくるんですけども、先ほどの株式譲渡の問題で、地方自治体の方から非常に心配されるのは、せっかく非常に面倒な手続で選んでおきながら、要は株式譲渡によって実態を変えるんですかという議論は絶対出てくるんです。そこをどうしようかと。

ダイレクト・アグリーメントの問題でいうならば、これは明らかにエクイティテイカーからデッドホルダーに対するレジデュアルコントロールの移転の契約のはずなんです。その問題と銀行にモニタリングを委ねているというところが輻輳して入ってきますので、非常に分かりにくい規約になっているんですが、ここのところは分かるはずなんです。

それで、この問題なんですが、新たに事業者として銀行から呼ばれて事業承継をしますというときに、同じ法人格に乗る可能性はまずないんです。そこで倒産法を非常に楽に使おうと思えば、会社を1回破産させた方が債権の償却も簡単にできますから非常に楽なんです。ということは、新しい受け皿会社を設けて、そこに契約等々を意見していくと、それができるんでしょうかと。これはちょっと局面が違いますけれども、先ほどと同じような問題が残っているので、非常に難しいと思います。ですから、古い箱に入れと言われると、これはちょっと私が民間事業者側の法律顧問であればやめましょうと、筋が悪いですよと申し上げると思います。

I委員 まさに倒産のケースで、破産なりあるいは法的整理なりをやってもらった方が話が早いということは事実でございます。そういうときに、民民の契約関係でス

テップインライトを規定したときに、新たに入ってくると余計なリスクを負ってしまうのではないかと、そういう心配があるのではないかと、思って実は聞いておったんですが、DAでやりましょうというのが本当はできればいいんですけども、当事者としてみれば非常に難しい問題があるのではないかと、いうふうに見ているんですけども、その辺の具体的なところをもうちょっとご意見があればということです。

西野部会長 それでは最後に事務局からどうぞ。

事務局 それでは、最後に事務局から何点かご質問させていただきます。

1点目が今後の要望のところについて特にご質問したいんですけども、10ページの契約交渉の導入のところ、公募型プロポーザルの話を書いてありますが、一般競争と同等以上に公正な提案コンペという表現があるんですけども、これは何か今回の件で工夫された、あるいは同等以上であることが何か担保される措置のようなものがあつたのか、教えていただければというのがまず第1点目です。

それと、第2点目が次の11ページの一番最後、公物管理の管理権限の規定のお話がございます、例として地下駐車場の話が出ておりますけれども、公物管理の話は事前に伊藤忠さんと議論させていただいたときに、なかなかそこまでのリスクを民間が取るのは難しいというようなご意見をお持ちだったんですけども、この地下駐車場を例に出した、この背景、理由みたいなものを少しお聞かせいただければと思います。

あともう1点は今の話の流れにも関係するんですが、破綻時の措置についていろいろご検討されたと思うんですけども、特に合築の場合、民間収益部分の扱い、それが一番ポイントになるのではなからうかと。1つはステップインの場合と、もう一つはそれがかなわなかった場合、最終的には行政が引き取らざるを得ないという選択になると。その場合、民間収益施設の取り扱いが実務的には宙に浮いてしまう。その場合について何か工夫されたとか、あるいは検討されたことがあればお聞かせいただければと思います。

前田建設工業 1点目の10ページの公募型プロポーザル以上だったというような千葉市の実施方法への評価というのは、先ほどちょっと議論の対象になりましたけれども、決める段階は発注者なんです、少なくとも選ぶ段階においては審査委員会が発注者から独立していたというのは、これはいわゆる公開コンペの考え方、公募型プロポーザルというのは基本的には発注者が選ぶというのが原則でございます。それに対する公開コンペの考え方、そういったものは発注者から独立した審査機関が評価すると。選ぶのは当然発注者なわけなんですけれども、そういったところの考え方を狙われたのかなという意味において同等以上という表現を使わせていただきました。

それから、2点目の公物管理との問題でございますけれども、これはいわゆる公物管理権そのものを民間にというのは、確かに我々も例えば我々が道路管理者として全

般的な事業をやるとか、そういったことを考えているわけではございません。一部有料道路事業なんかの場合はそういったことも視野に入れたいといけないんでしょうけれども、ちょっと今はまだ時期尚早なのかなというイメージであります。

地下駐車場のイメージとしては、PFI法でせつかく行政財産が貸し付けできるということになっている。ただし、一方でその道路の地下を貸し付けることが今の道路法では当然これはできないということになっておりますので、そういったところについて今回の改正の趣旨に沿った形でまずは第一段階の見直しをいただければいかがでしょうかというご提案でございます。その先の話として、全般、包括的な公物管理の管理権限も民間に開放するというようなところも見ていただければというふうに思います。

それから、3点目、破綻時につきましては、我々は千葉市さんの方に民間事業施設の所有者、それから公共施設の所有者、それから千葉市さんを入れて3者契約でやりましょうという提案だったんですけれども、どうしてもやはり当初公募条件に書いてなかったものですから3者契約でやればものすごくスマートにそこが解決するんですけども、他の応募者の方から見られると、問題があるのではということで、SPCとの2者契約にさらに転貸借契約で規定するというところで。私どもの方からも、公共複合施設は千葉市の仮登記を他者が買わないように入れるんですけども、民間施設も入れましょうとか、こちらからどんどん提案させていただいて、少なくとも全くの第三者が民間事業施設を取ってしまうというようなことにはならないようには十分注意しましたけれども、若干一部漏れもございます。

西野部会長 きょうはそれそろそろ時間になったんですが、非常に率直な意見を聞かせていただきましたし、多分聞く方の方も聞きたいことは大体お聞きしたいことはお聞きいたしまして、大変有益であったと思います。この意味で事務局にもお礼を申し上げまして、ぜひ今後ともこのような形でいろいろな情報が入り、また意見交換ができればと思っております。

お忙しい中をこの暮れの最中に3時間お付き合いいただきまして、大変感謝をしております。ありがとうございました。

それでは、まだ少し事務的な報告がございます。よろしく申し上げます。

事務局 それでは、先ほど一部ご説明申し上げましたけれども、PFI法の改正につきまして若干ご報告もかねてご説明したいと思います。

PFI法につきましては、前回の合同部会で内容についてはおおむねご説明申し上げたんですけれども、先般の12月5日の参議院本会議において可決成立をいたしました。公布につきましては今週の12日に公布即施行という形で予定をされております。

以上、ご報告でございます。

それで、本日条文もお配りしてありますけれども、資料の4に新旧対照表がござ

います。ごくごく簡単に内容を少し条文に沿ってご説明させていただきたいと思えます。

まず、第2条から書いてございますけれども、これは前回ご説明いたしました、公共施設等の管理者等については今まで国の管理者については大臣という規定だったわけです。これに立法府、司法府、そして独立の機関である会計検査院を加える形、この「各省各庁の長」という用語は一般的に財政法、あるいは国有財産法でも使われている用語でございますけれども、これは衆議院議長、参議院議長、最高裁判所長官、会計検査院長及び大臣ということでPFI法上の管理者の範囲を広げたという改正が第1点でございます。

第4条につきましては、こういった形で国の管理者の対象が広がったことに合わせて、基本方針の協議先、送付先について、今までの「関係行政機関の長」をさらに対象を広げて、「各省各庁の長」という形になっております。

次の第11条の2が行政財産の貸し付けに係る部分でございますけれども、合築の部分については先ほどのご説明のとおりでございます。

1項、3項が一般的な行政財産の貸し付けの取り扱いについてでございます。これは従来でありますと普通財産への転用でありますとか、あるいは公法上の行政処分であります使用許可というような形で実施されていたものでございますけれども、これにつきましても、管理者として必要があると認めるときには、行政財産を選定事業者に貸し付けることができるということでございます。

次のページをめくっていただきまして、2項、3項は先ほど説明した合築でございます。4項が今ほど説明した行政財産の貸し付けについて、地方公共団体を書き分けて規定しているところでございます。5項、6項は先ほどご説明いたしました地方公共団体の合築の部分でございます。

第7項につきましては、民法の604条の規定、そして借地借家法の3条、4条の規定を適用しないということでございますけれども、これは年限を定めた規定でございます、PFIをよりやりやすくするという観点から、貸付の権利関係については借地借家法適用になるわけですが、年限については自由に設定できるような形にしたということでございます。

それで、最後の第8項でございますけれども、これは国有財産法と地方自治法、それぞれの準用規定でございます、例えば貸し付けの期間でございますとか、あるいは貸付契約の解除に関する規定、あるいは解除した場合の損失の補償に関する規定等々の規定、これは普通財産の貸し付けの場合に定められている規定でございます、それを準用したものです。行政財産の貸し付け、今回の改正の部分についても準用しようということでした規定でございます。

その他第12条、第16条についてはこうした改正に伴う規定の文言の整理ということでございます。

以上、法律の改正のご説明につきましては以上でございます。

西野部会長 どうもありがとうございました。何かこの法の改正についてご質問がございますでしょうか。

特にございませんか、よろしいですか。

それでは、これで終わりにしたいと思いますが、今後のスケジュールをちょっとお願いいたします。

事務局 次回につきましては再度ご連絡させていただきたいと思いますが、地方公共団体の方からのヒアリングを行うこととしたいというふうに考えてございます。前回、少し時間が足りなくて消化不良だった部分もあるかと思っておりますので、再度地方公共団体の方からのヒアリングということで、対象者につきましては部会長とご相談させていただいて後日報告させていただきたいと思っております。

日程につきましては、再度調整のご連絡を差し上げたいと思っておりますけれども、年明けの1月中下旬を目途に進めたいと思っております。よろしくお願いいたします。

西野部会長 それでは、以上できょうの議事を終了したいと思います。どうも長い間ありがとうございました。

以 上