

民間資金等活用事業推進委員会

第20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20回合同部会議事次第

日 時： 平成 14 年 3 月 15 日（金） 13:00～16:00

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
（三井物産株式会社、株式会社大林組、オリックス株式会社）
2. その他

出席者

【委員・専門委員】

西野部会長、奥野委員、高橋委員、前田委員

阿保専門委員、井崎専門委員、中村専門委員、三井専門委員、光多専門委員、
美原専門委員、宮本専門委員、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、嶋田企画官、木村参事官補佐、
菅野参事官補佐、藤原参事官補佐

【説明者】

（三井物産株式会社）

電機・プラント・設備外本部 PFI・環境事業室

角田次長

佐藤チーフリーダー

（株式会社大林組）

東京本社建築事業本部 P F I 推進部

小柳部長

磯崎担当部長

（オリックス株式会社）

不動産ファイナンス本部ストラクチャード・ファイナンス部

岡部部長

杉原課長代理

西野部会長 それでは、開会させていただきます。議事の都合上、会の進行は私が務めさせていただきます。山内部会長は欠席でございますが、本日の件についてはご了解をいただいております。

それでは、早速議題に入りたいと思います。きょうは今後の検討テーマ等の抽出のための第4回目のヒアリングとして、議事次第にお示ししてありますように三井物産、大林組、オリックスの担当者の方にお越しいただいております。効率的に議論を進めるために、説明については、三井物産、大林組、オリックスの順にそれぞれ20分から30分間程度続けてご説明をお願いした上で、その後一括して議論を行うこととしたいと思います。

なお、本日ご報告をいただく方々の所属等の紹介についてはお手元の議事次第に書いてございますので、それをもって紹介にかえさせていただきます。

それでは、最初に三井物産環境事業室の角田次長、佐藤チームリーダーから、調布市立調和小学校整備並びに維持管理・運営事業についてご報告をお願いしたいと思います。よろしく願いいたします。

三井物産 ただいまご紹介に預かりました三井物産の角田でございます。私どもは電機・プラントプロジェクト本部ということで、国内外で各種プラント、プロジェクト、それから事業に参画をしております。国内、海外でそういったものを展開しております。

今回、お手元に調布市立調和小学校整備並びに維持管理・運営事業の概要のご説明と、その事例を中心といたしまして、私どもとして、ほかにもPFIで受託を得ているもの等がございますので、そういったものを踏まえまして各種案件をベースに要望事項なり我々の考えていることについてご説明をさせていただこうと思います。

詳細につきましては、佐藤チームリーダーの方から、説明させていただきたいと思いません。

三井物産 佐藤でございます。よろしく願いいたします。お手元の弊社の資料に基づきましてご説明させていただきます。と思いません。

案件の概要等につきましては、既に調布市の方が本合同部会でご説明をされておると伺っております。詳しいことは省略させていただきますが、お手元の資料の最後から3枚目以降に案件の概要を添付してございますので、内容を確認してみたいと思います。

本件は調布市立調和小学校整備並びに維持管理及び運営事業ということで、15年間のBTO、サービス購入型の案件でございます。評価、選定に当たりましては、総合評価一般競争入札ということで行われました。

概要の次に事業スキームの絵を書いております。SPCの株主として登場しておりますのは三井物産、これは35%。ハリマビシステム、維持管理を行う会社、これが30%。鹿島建設、間組、林建設の建設JV、これが各々17.5%、10.5%、7%のシェアを持っております。

融資に関しましては富士銀行と、安田火災海上が協調融資でプロジェクトファイナンス

を組んでおります。あと、融資の実行時期が運営開始後ということでございますので、建設期間の運転資金として株主が小額ですがローンを打っております。

維持管理、O & Mはハリマビシステムが受けて、その下に温水プールの運営を行うセントラルスポーツがいる。

それから、三井物産のところに業務委託契約とございますが、これはS P Cの会計監査その他取締役の会の招集とか、そういったS P Cの管理をするという意味で三井物産が業務委託を受けているということです。

あと、調布市と富士銀行の間には融資に関するダイレクトアグリーメントがあるというような仕組みでございます。

次に、スケジュールですけれども、本件開校の予定が決まっているということで、実施方針が公表されてからかなり順調なというか、速いスピードで進みまして、下線を引いてございますのが後ほどの要望事項とも絡んでくるんですけれども、条件規定書の配付が1月25日、入札書類の受付が2月19日、特定事業契約が3月22日と、約2カ月間のうちにすべて契約締結まで運んだというようなプロジェクトです。

その後、これは括弧で書いてある融資関連の契約の調印というのは大分遅れまして、昨年12月21日。ただ、ここには書いてないんですけれども、金利を固定するスワップ契約というのは4月の半ば、17日だったと思いますが、こちらで一応議会承認取れた後に金利は固定しています。

プロジェクトの概要というのはこれぐらいにしておきまして、最初のページに戻らせていただきたいと思います。本件に関連し、要望事項というか、今後のP F Iを進めるに当たってこうあればいいのではないかと思うようなことが幾つかございます。大きな1番目は、P F Iの手法により適合的な入札のあり方を検討していただけないでしょうかと。まず、これはどういうことかと申しますと、先ほど申し上げました条件規定書の提示、1月25日から事業契約の締結まで2カ月間ですべてが終了しました。もちろん、その間に1回目、2回目の質疑応答その他ございまして、条件の確認というのはさせていただいておりますし、極力リスク分担が明確になるような形でやっていきましたが、やはり条件規定書の後、実際の事業実施契約書の案というのが出てまいりましたのが2月15日でございます。入札の直前ということもあり、リスク分析、リスクのコスト化というところが必ずしも十分でなかったようなところもございました。

そこで2)のところですが、やはり3カ月程度検討、質問期間を設定していただいて、そうしますと金融機関とも具体的な融資条件の交渉というのが平行してできるのではないだろうか。それが理由で金融融資契約が12月になったというわけでもないんですけれども、やはり融資契約がどうしても遅れがちになる。そうすると、後で述べますが、金利の固定のタイミングがなかなか難しくなるというようなことが出てまいりますので、じっくり時間をかけた交渉というのができればいいのかなと。

3番目ですけれども、事業者と公共間で契約の内容交渉を可能にする何らかの新たな手

法の導入が考えられないでしょうか。入札手順に十分な契約内容交渉期間を設定することで官民のリスク分担が最適化できるのではないのでしょうか。

次に書きましたのは、入札前、事業者選定後とありますが、事業者選定後の交渉というのは、かなり難しいものがあるとは思うんですけれども、いずれにしましても、公平性、透明性を担保しつつ、このような手順を導入していただけないでしょうか。

その前後合わせまして最低3カ月程度の交渉、調整期間を確保することで、これまた金融機関と融資契約の交渉も可能になります。

ここの、1、2、3というのは現行の法制度の枠組みの中で工夫して何とかなる内容ではないかと思っております。

2ページ目にまいりまして、4)で書いてございます。今回総合評価一般競争入札ということで、基本的には選定と同時に契約がなされる。事後の交渉等はありません、契約書の変更は基本的にはありませんというような制度で、本当にPFI事業の多種多様にわたる特性をかんがみるに、こういった形の選定方法が適するのかどうかということをおっしゃって申し上げたいということでございます。

実際問題、調布市は落札後契約の内容に関して一部調整には応じていただきましたけれども、これはあくまで交渉ではなくて、サブスタンス的な変更というのは一切ないような調整でございます。これによって先ほど申し述べましたような、前ページで法令変更リスクのところですね、こちらの乖離がSPCのリスクとして残りました。これもほとんど交渉の所与の条件ということで交渉には及んでおりません。こういったようなこともございますので、何とか交渉をするような手だて、新しい手法というのを、法制度もにらみながら導入できないでしょうかというのがこの2ページ目の内容になっております。

1つの方法は、最近増えております公募型プロポーザル方式の導入ということなんですけれども、これは私ども理解する限りでは、あくまで随意契約の1形態でございまして、地方の案件ではある程度認められても、これから増えてくるであろう国の案件ではなかなか認められがたい方法なのではないかなと感じております。

それに対しまして、これは例えばということで恐縮ですけれども、イギリスの方で採用されているような交渉方式というような考え方、この導入というようなことが考えられれば、この方式というのは私ども勉強した限りでは、かなり民間事業の入札手順にも似たようなところがございまして、かなりの交渉期間を設けられるのではないかなというふうに感じております。

参考として、ネゴシエイテッド・プロセスの典型例ということで書いてございます。まず、3社程度にショートリストする。そこから3社に対して交渉を招請する。価格要素を含む応札をして評価して2社程度に選定する。こちら、2社程度に選定したところで官民のリスクのコスト化を含め内容の十分な交渉をして中身を詰めていって、最終的なベストプライスを出して1社選定するというような方法だと聞いております。

これEU法を英国の自国の文化というか風習で運用しつつ採用しているということなんです。

ので、これをそのまま日本に適用できるかというのはちょっと難しいところもあるのかもしれませんが、この方法などは私どもがこれまで海外、国内のプロジェクトでやっているような方法にかなり近いのではないかなと思います。

ただ、いずれにしても公募型プロポーザル方式、これは随意契約ですので1社になってから交渉ということがあり得るのでしょうか、このイギリスの方式というのもポストテンダーのネゴは一切認めないというふうに聞いておりますので、やはり入札前の交渉でかなり詰めるところまで詰める。しかも、それは透明性と公平性を担保しながら詰めていくということが重要になってくるのではないかなというふうに思っております。

ここまで申し述べましたのが入札のあり方を検討できないでしょうかということでございます。

次のページですけれども、これはよく言われていることございまして、金利固定時期・方法のことということで、私ども本件ではプロジェクトファイナンスを活用しまして、富士銀行との間で融資交渉をいたしましたけれども、まず、入札時にライフサイクルコストを出すときにやはり金利を固定して提示しなければいけない。この金利のリスクが固定するまでは民間事業者のリスク、負担ということにどうしてもなりますので、このところがちょっと民間への過度なリスク移転なのかなという気がしております。

今回は富士銀行のご協力も得て融資契約締結前にスワップ契約を結んでおりますので、事実上2カ月程度のリスクで民間としてはどうか、私どもSPCとしてはリスクを回避できておりますが、このところは何か工夫の仕方があるのではないかと。

金利固定後、例えば融資クローズが不可になった場合、あるいはプロジェクトがキャンセルになった場合、どの程度のスワップブレイクコストが民間負担になるかということでございますけれども、ざっくり言いますと、20億円ぐらいの融資というふうに考えまして、例えば3%の金利で固定したということにいたしますと、最悪の場合、ブレイクした時点でこの金利が売れません、だれも買ってくれる人がいませんということになって、15年持ち続けなければいけない。この資金を何も運用できない、どこに運用しても金利は0%ですというふうに仮定した場合ですね、これで3%のロスが15年間出続ける、もともとのスケジュールで返済していくということになりますと、15年、3%の半分ですので、約4.5億円のロスというような形になります。

これは理論上の最悪値で、ここまでいくようなことはまずありませんし、数千万レベルとは思いますが、やはりこら辺のリスクというのを民間としてはなかなか負担しきれないというところがございます。

それと、最近事業が長期化してまいりまして、30年間のBTO案件、BOT案件というのが出てまいりまして、これもよく言われていることですが、やはり金利のスワップのマーケットというのが15年を超えるとかなり厳しい。スワップレートが途端に上がると言われております。その解決策として10年ごとの基準金利見直し、スプレッド保障という形がとられるケースが多くなっておりますので、こういった方法を取りながら官民のり

スクを最適化していただきたいというふうに思っております。

次のページにまいりまして、調布市の案件のことではございませんが、事業がやはり20年、30年というふうに長くなってまいりますと、長期間の事業期間中のキャッシュフローに影響を与えるような法令・制度面、社会構造やシステムなどのリスク要因というのがかなり変化すると思います。したがって、その間の柔軟な対応ができるような事業契約条件の設定・見直しというのを期待します。

実際、調和小学校でも、取り決めのない事項は誠実にディスカッションしますという文言が最後のところに入っておりますけれども、もう少し何か具体的な想定というか、条文を書くことができればいいのではないかなと思っております。

具体例は下に書いたようなことで、社会構造というのはドラスティックに変化していくのではないかなというふうに思っております。

あとは、2番目の柔軟性という意味ですけれども、建設期間から運営期間に移行するに従って、リスク要因とかりスクの重みというのは変化していきますので、これに従って例えば出資比率の内部での変更とか、あるいは出資者の交代というような柔軟性の確保を期待します。

これも調布市の例では、許可があればいいということになっておりまして、実際質疑応答の中では反社会的団体に対する株式の売買みたいなことを想定していると考えていますので、恐らくこれはご了解いただけるのだとは思いますが、こういったことを考えております。

実際例として書きましたのは、施設整備局面から運営・維持管理局面への移行における各スポンサー間の比重の調整。あるいは次に書きましたのは、運営・維持管理の安定局面における証券化の適用。証券化と書きましたけれども、こちらの方は民間が柔軟にSPCの株主になれるように、そういう民間に対する開かれたエクイティなりデットなりの仕組みというものをつくれれば、ますますPFI事業としての精神に合うのではないかなというふうに思う次第です。

最終ページですけれども、そのほか調和小の事例から想起される問題点。これは必ずしも問題点というわけではなくて、例えばこの補助金における問題点というふうに書かせていただきましたが、これは未交付リスクとか資金負担リスクということでございます。当然完工後に補助金申請を調布市がされるわけですが、予算削減で補助が下りないということもあり得るわけで、リスクはあります。ただ、調和小の場合は調布市の方で一時金支払いということで、補助金とは切り離して支払い条件を設定していただきましたので、必ずしも調布市のケースと直接結びつくわけではないのですが、未交付のリスクとか、あるいは資金負担リスクというのは完工するまでは少なくとも、あるいは完工してから半年は補助金が下りない可能性があるという意味で、民間の資金負担になるという部分が多少出てくるのかなというふうに感じております。

したがって、自治体に対する一括交付であるとか、自治体裁量による資金使用とい

ったようなことが可能にならないでしょうかというようなご提案でございます。

それと、最後ですが、15年の長期にわたる中で、コンティンジェンシ、予備費ですね、特に大規模修繕費、この税務引当処理のようなこと、プロジェクトコンティンジェンシをとっておくというようなことが税法上今はできませんので、このあたりを考えられないでしょうか。

税法上という意味では、今後BOT案件が増えてまいりますと、償却の問題もございます。特別償却をしないとファンデーションバリューがまだ残っているというようなケースも想定されますので、そういったことを検討されたらよろしいのではないかというふうに考えております。

簡単ではございますが、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。

それでは、引き続きまして、大林組PFI推進部の小柳部長、磯崎担当部長から、岡山市の当新田環境センター余熱利用施設整備・運営PFI事業の事例について、ご報告をお願いいたします。

大林組 大林組のPFI推進部の小柳でございます。よろしく申し上げます。磯崎も同席しております。

私どもはPFI推進部ということで、全店全てのPFI案件に対しての営業推進及び社内的に取り組む最終形について機関決定するときの審査会も合わせて対応しております。ほかの営業部門、支店等々と連動して、PFIについては一元的に我々の方で見るという組織でやっております。いろいろな案件をシリーズで対応を続けてきておりますので、今日は当新田の件でまとめさせていただいておりますが、話の中に幾つかほかの案件と混同するような話が出てくるかとも思います。ご了承いただきたいと思っております。

神奈川県立保健医療福祉大学の件につきましては、去年の今ごろ、磯崎の方からこの場で説明をさせていただいております。

加えて、本件当新田環境センターの余熱利用、現在一応契約交渉が終わりました岡山県のインキュベートセンター、一応その3件を実施中です。

入札方式については、それぞれ、公募プロポーザル型、それから本件の公募型2段階審査による提案方式、それから岡山県の方は総合評価一般入札となっております。皆さんいろいろご説明のような各点の問題がいろいろ残っておりまして、それなりに我々も対応してきておりますが、今日は岡山市環境センター余熱利用施設整備・運営PFI事業についてご説明させていただきます。お手元の資料に沿ってご説明させていただきます。岡山市の方からは本部会で聞き取りをされていないと思っておりますので、具体的な内容にも少し踏み込んでご説明させていただきます。

本件は、岡山市当新田環境センターから発生する余熱を利用しての市民へのスポーツ健康増進施設を提供するというところで、温水プール、フィットネスジム、スタジオ等のスポーツ施設を設計・運営・維持管理を行う、事業期間15年というプロジェクトでございます。

す。

ここにございますように、BOT方式で、15年のサービス購入型と独立採算型の併用というような形をとっておりますが、後工程といえますか、運営に重きを置いているPFIということではかなり画期的なものだったと思います。

サービス購入費ということで、市の方から基本料金をいただきますが、これについては施設が利用可能な状態であることを条件に支払われます。それから、利用者数に比例した料金ということで、プログラムからの利用者収入、これは公金扱いとなりますが、一旦、市に納付された後、相当額が事業者を支払われるということになっております。この部分については一部市場リスクを取り入れた形のパッケージであります。残額については市の方からサービス購入費をいただくということです。

その他独立プログラムということで、独立採算が入ってございましたが、施設の制約、それから立地等によりまして、私どもではプロショップと自動販売機程度の提案をしております。

選定方式も少し新しい形になっておりまして、一次審査で資格及び非価格要素によるすべての提案の審査が行われまして、3社に絞られました。その後、二次審査ということで最終的には主として市の実質的負担額、先ほど申しました基本料金の現在価値による価格審査ということで事業者が選ばれました。

2ページにまいります。事業スケジュールはここにございますように、大変ゆっくりでございました。一次審査に3カ月、それで7グループが3グループに絞られまして、その後、昨年の7月まで、私どもが優先交渉権者に決定されるまでもかなり余裕がございました。議会の議決を12月にいただきましたけれども、11月まで事業権の契約交渉ができたということでは、かなりゆっくりしております。現在設計中でございますが、市の敷地の整備等々の関係がございまして、実際の建設着工は今年の秋というようなペースで進んでおります。

次にいきまして、大林組の提案でございますが、下にございます4社で事業グループを結成いたしました。これは募集要項で全社出資を義務づけられており、大林組、東畑建築事務所、コナミスポーツ、それからゼクタ、これは全部出資を伴う株主ということで提案しております。大林組39%、東畑20%、コナミ19%、ゼクタ22%ということで、1,000万円の会社でございます。それ以外に劣後ローンということで、大林組が約1億強の劣後ローンを出しております。

それから、融資の方は、三和銀行、それと最終的には中国銀行との共同融資になると、そういう交渉が進んでおります。約9億円をプロジェクトファイナンスで融資いただく予定になっております。

各社の役割でございますが、設計、建設、修繕、これは東畑と大林。それから、施設運営はコナミスポーツ。先ほど申し上げております利用者収入に伴うマーケットリスク等につきましては、こちらの方にかなり負担していただくようなパッケージということにな

っております。あと、ここにございます事業会社のゼクタでございますが、コナミとは別のプロジェクトでいろいろ共同作業をされているというようなこともございまして、私ども大林組から引き継いだ後の運営・維持管理、それから長期的な事業そのものの管理ということで、ファシリティマネジメントといいますか、事業マネジメント会社として委託をしております。

上の方に書いてございますが、利用者収入は「公の施設」であるため一旦岡山県に入りますが、それと同額がSPCに入ります。それ以外に一定の利用者数を想定した残額、それからいろいろな資金調達コスト等を含めた部分については基本料金ということで支払っていただく。それが当初施設の設置時にもありますし、その後は年々の維持管理ということで支払いを受けるというパッケージでございます。

次のページにまいります。施設の規模です。鉄骨2階建ての3,306㎡ということで、一部図面が入っていますのでちょっとご覧いただけますでしょうか。空から鳥瞰した図面で、左下の方が西側になります。ここが入口でございます。この図の右上の方に実はJRの線路が通っておりまして、その反対側に既存の清掃工場があり、そこから余熱をいただくということになっております。右側の高い部分が吹き抜けのプール、左側の入口のもっと上の方になります。この辺に温浴施設、それから吹き抜けにならない部分の2階にロッカーとか、フィットネスとか、そういう施設があります。

市の実質負担額はサービス購入費基本料金の合計額ということで提案いたしました額が約19億円。現在価値換算で約13億円程度、割引率は4%です。市の発表では約45%のバリューフォーマネーがあったという発表になっております。これはマーケットの見方と申しますか、利用者数について民間サイドの見積りが、市側の当初の予算見積りの約3倍ぐらい多いというようなことが大きな理由で、こういうバリューフォーマネーが出ております。

提案のポイントですけれども、先ほどから申しておりますように、ハードからソフト重視ということで、私ども今まで経験がない部分も含めまして、オペレーターとのコラボレーションでしっかりした提案をしたということであります。細かくはここに幾つか書いてございますが、各年齢層にあった公共のプールとしてのニーズ、それは最低限やるということですが、それ以上に民間の創意工夫で利用者数を上げるということをやらせていただいております。特にフィットネスの独自プログラム及びスイミングスクール等を提案すること等で一定の会員数を常に維持して、月会費を納めていただくというようなことをベースに、先ほどの市の見積りに対して利用者数及び利用収入が上がるというような形を提案しております。

民間ノウハウの最大限利用ということでございますけれども、先ほどのプール運営のコナミの効率的な運営以外に、スチームタービン発電機で発電するというような提案をいたしまして、これでかなり電力のコストを下げました。

施設といたしましても、必要施設は入れますけれども、ぎりぎりの設計をした機能的か

つコンパクトな施設で、先ほど申しあげましたように、自由提案施設も最小限にしたというところでございます。

事業の安定性、適正なリスク分担、プロジェクトファイナンスの導入、それから先ほど申しました事業マネジメント企業によるSPCの効率的な運営管理というようなことで、運営面からの提案を十分各グループで協議いたしまして提案できたのが我々の勝因になったのではないかなというふうに考えております。

公募に関しまして、この過程でありましたことについて幾つか意見として申し上げさせていただきます。本件につきましては、2段階選抜方式で、一次審査、二次審査ということで、7グループ中3社が二次審査に進むということでしたが、実は今回の場合は一次審査の結果は二次審査には点数的には一切反映されないというパッケージでございました。また、二次審査につきましては、一次と余り大きく変更はできないということでございまして、価格のみの評価ということになっております。

一次審査で事業の安定性・健全性についての事業計画が既に出されておりました、一次、二次の変更が原則できないという制約がございましたので、これは我々としては、逆に一次だけで済んだのではないかなというような印象を持っております。

金利変動リスクの負担につきましては事業者ということで、15年でございまして、固定で提案させていただいております。

それで、私ども神奈川県立大学をやったときの事業期間30年というようなものではございませんので、これは銀行とのネゴで、それなりの固定化ができたとは思っております。この場合においても、先ほど三井物産さんからもありましたが、金利、融資契約締結までの金利変動リスクだとかスワップ固定ができないとか、幾つかリスクが残りますので、この辺についてはもう少し検討の余地があるのではないかなというようなことは考えております。

次にまいります。実は先ほどちょっと申し上げた2段階選抜方式の中でもいろいろ交渉のポイントとなったことがございました。いわゆるプロポーザル方式、公募方式でございますので、いろいろネゴの余地はあったんですが、やはりもう既に要項その他が市としての決裁を受けていて、それが一部議会に報告されているということでしたので、市との交渉の場での変更、実際のネゴに基づいての大幅な変更というのはやはりできないというところかなりの隘路でございました。これについてはやはり一定の限界を感じております。

ただし、我々も、神奈川県の場合でいろいろな要項とかそのときの処理というようなことを実務的に幾つか学んでおりました、これにつきましてはできたら契約の変更にしてほしい、だめであればそれを一応議事録として正式に添付できるようにしていただければ一番いい。また、そこまでなかなか公共の方でご同意いただけないようなことであれば、いわゆるその過程の正確な議事録をとることによって、15年間にわたる問題としていろいろと齟齬のないような手続を交渉の中でとらせていただいております。

問題は小さいのですが、2番目の不可抗力の定義という問題もございました。これにつ

いては特殊な、岡山気象台の観測地で判定して、一定のレベルまでは民間負担ということでしたが、やはりちょっと不可抗力については統一した定義付けを要望したいなとは思っております。ただ、これを余りいつまでもやっておりましても時間がかかりましたので、ある程度 of 了解をいたしました。それで、これも議事録の方に残しております。

それから、次は「公の施設」の制約ということでございまして、これについても要項上、民間の運営のノウハウによって、運営の規則が整ったものについて、なるべくそれを吸収する形で施設の利用規則を定めるということにはなっております。しかし、それを変更するとか最終決定が公共ということになるので、やはり不自由な点がございました。これについては、協議会で協議するというようなことを入れておりますが、最近の東京都の例では公の施設を外された例もございますし、フレキシビリティ、それから民間の創意工夫を活かすということを考える上では、やはりどうにかできないだろうかと思っております。

事業用地の瑕疵、これは飛ばします。

次に、契約解除のペナルティですが、これが実は4割という非常に高いものとなっております、元金の4割ということになっております。これについてはかなり激論を交わしました。しかし、やはり市側の許容範囲がほとんどなくて、これについては飲んだ契約になっております。これは、一次の要項の中には入っておりませんで、二次の要項の中、特に条件規定書の中の1項として急に出てまいりまして、これは何だろうということ、我々も提案の前からいろいろと考えました。それで、バックアップサービサーとか同等の責任をとっていただける方を手当するとか、いろいろなことを考えました。やはりこの辺から先になりますとプロジェクトファイナンスに特有な倒産隔離だとかという話になるのですが、コナミスポーツがおやりになっていてそれでだめだというのをバックアップできる方というのはちょっとなかなか難しいなというようなこともございます。今のところは大林組の方で一応一定のリスクをとる形で提案をさせていただいております。本来であれば、もともとのエクイティをあげるとかそういうことをすべきところでありまして、

これは、ちょっとご説明しますと、この運営がうまくいっている限りにおいては別に全然問題ない。それから、運営がまずくても、実はコナミさんがしっかりやられれば問題ないんですが、運営もどうしようもない、コナミさんも継続できないという事態が発生したときだけのリスクでございまして、その場合には我々が損を覚悟でやるということになると、そういった意味でのリスクが一部残っているということでございます。

利用者比例料金が年度の当初予算額を大幅に超えた場合について、これもいわゆる公の施設ということで一定の収入と支出の予算が年度予算に入りますので、こういうものも実はあるんだなということで、交渉の過程で気がつきまして、これについては補正予算で対応いただけるということで整理をされました。

それから、私どもにとり本件は3件目ですが、設計・建設・施設仕様適合検査と、このプロセスがなかなか日本の公共工事の中での性能発注というときには難しゅうございます。提案時には必ずしも基本設計とか詳細設計をすべて完了して図面を出しているわけではご

ざいませんが、一応提案いたしますと、それが一定の審査を経て、これが変化したものは条件の変化とみなすというようなことが出てくる可能性がございます。本当の性能発注にならないということで、ちょっと難しいプロセスがございました。提案図面から変るときには、基本設計中においても市の了解をとというようなことがすべて入っているんですけども、これを厳格にやられますと、その後の改善というようなことも事業者だけではできない。これについては細かいプロセスを合意して、この図面の変更まではいいとか、細かい技術的な打合せのバイブルをつくりまして対応しております。これは今までの3件すべてにおいて、性能発注を公共工事の中でやるということについては、少しまだいろいろな手続の問題が出てくるような感じがいたします。

もっと言いますと、これに補助金が入って、会計検査との関係で従来型と同じようドキュメントはすべて揃えなければならないということになりますと、民間の工事管理という民間契約の場合とは少しずれてきますので、その辺は今後更に慎重な対応が必要だろうと思います。

モニタリングのステップにつきましても、これは県立大学の案件でいろいろございまして、本件についてもかなり細かいステップを規定させていただいております。

それから、余熱供給の計画外停止ということがございまして、これが公共側の事情で発生いたしますと、要項では代替燃料でいただくことになっているんですけども、先ほどのスチームタービンのことがございましたので、この辺のところはいろいろ商用電力の売電費用について、エネルギーコストを勘案した上で協議できるというふうに変更させていただきました。

応募構成員全員によるSPCへの出資義務付けについてのお話が先ほどございましたが、私もこれはちょっと必要のないことなのかなとは思っておりました。しかし、要項がそういうことなので我々も本件につきましては構成員全員で、先ほど申し上げた比率で分担いたしました。私どもがやっております神奈川県立大学、それからリサーチパーク、これについては大林組の100%出資でやっておりますので、必ずしも必要な項目ではないのかなとは思っております。

それから、スポンサーの保証及び誓約事項ということで、ここに幾つか書いております。事業終了時の自由提案施設の撤去・現状復旧義務。それから運営開始遅延に伴う予定損害賠償の支払い。公金取扱違反に係る損害賠償及び遅延損害金の支払い。それから、事業終了時の施設の市への所有権移転義務。これらはSPCの出資会社であるスポンサーが連帯して保証しております。これについても、変更なしで応じましたけれども、本来は役割分担とかいろいろなことが考えられるので、この辺時間をかければもう少しネゴの余地があったのかなと思っております。

最後にちょっと時間をいただいて、少し補足させていただきたいと思います。私どもはこれまでいろいろなシリーズでやらせていただいております。契約権のネゴとか、いわゆる長期修繕の扱いだとか、リース方式の考え方だとか、償却の仕方とかいろいろなこと

で契約の中で大きな問題になっていることがだんだんきれいになりつつあるなというふうには実は感じております。いろいろと私どももプレーヤーとして参加する立場で意見も申し上げ、実務の中で改善していくということで思っております。しかし縦割りの日本の各担当部門の中で、税法等々含めまして、皆さんそうした方がいいとわかっていながら、なかなか現行法令下では改善が難しいというような項目が多々見受けられております。そういうものについては、先ほどの確認というようなことでいろいろやっておりますが、これも限界がございますので、やはり早期にそういったことの整理をしていただければよいのではないのかなと考えます。イギリスの例でも財務省が音頭をとられて、調達という部分で整理をされて、ほかのいろいろな規制としてかかってくるようなものについては、一時忘れるといたしますが、税制を定めていると聞いております。それから、オーストラリアの方では州法でやるときには契約の、例えば50ある契約そのものを包含した、それそのものを条例にさせていただけるとか、先進国の事例はもうちょっと進んでいるのかなと思います。

日本の場合は、明治以降、戦後の成長期の中で、やはりその辺の法務的なといいますか、本当の係争というのをきちっとやってこなかったのではというようなことがございまして、弁護士の先生にオピニオンをいただこうとしても、実はオピニオンが出せないというか、過去に判例がないというようなことが多々ございます。特に日本ではそういった観点での早期の整備といいますか、調整が重要になるのではないかなというふうに、プレーヤーとして感じております。

非常にあちらこちらに話が飛びまして申しわけございませんが、プレーヤーからの意見ということでご容赦いただきたいと思っております。ありがとうございました。

西野部会長 どうもありがとうございました。

それでは、続きまして、オリックスストラクチャード・ファイナンス部の岡部部長、杉原課長代理から、神奈川県立湘南海岸公園海洋総合文化ゾーン施設整備等事業の事例についてご報告をお願いします。

オリックス オリックス不動産ファイナンス本部、岡部でございます。オリックスとしてのPFIへの取り組みというのは、一応私ども不動産ファイナンス本部ということで、主としてファイナンスを見る部隊と、それからもう1つはオリックスリアルエステートという、これはオリックス100%出資のいわゆるデベロッパーがございまして、こちらの方が開発、企画並びにオペレーション、維持管理の方を担当させていただくという形で、一応役割分担をしながら、トータルとしていわゆる不動産に関わるファイナンスから実物までという体制で進めさせていただいております。

本件につきましては、先ほどご説明ございました、いわゆるBTOあるいはBOTといったPFIと大きく異なると申しますか、ある意味で日本で初めてのBOO。これは一部イニシャルの金額で1割程度BTOの部分を含んでおりますけれども、主体はBOOということでございます。私どもがやっている中で、特にこのBOOの案件が初めてというこ

ともあると思いますけれども、要はB T O、B O Tに比べて、特に本件のような集客に 100%依存する独立採算型の施設については、やはり民間の資金、プライベートファイナンスイニシアチブのファイナンスということのみならず、オペレーションといいますが、そのマネジメントによって独立採算性をどう維持していくかということについて、民間のまさにマネジメント能力をどう生かしていくかという裁量権が任されていないと基本的にはこういうものというのは成り立たないと思っております。

これは、過去死屍累々となっておる、いわゆる第3セクター型のテーマパークでマネジメントの責任があいまいになっている形での失敗を繰り返さないという意味におきましても、私どもとしてはこのB O Oの取り組みに関しては、いわゆるB T O、B O Tとは違った形での民間に対する裁量権の拡大ということが、こういう案件を進めていく上で必須だと思っております、その辺を中心に本件についてのご説明をさせていただきたいと思っております。説明の方は杉原の方からやらせていただきます。

オリックス それでは説明させていただきます。1ページ目をごらんください。募集要項の方から抜粋させていただきました、本事業の概要につきましてざっと説明させていただきます。

なぜ水族館がP F I事業なのかというところがあるかと思いますが、本P F I事業の目的といたしまして、かながわ新総合計画21にある湘南海岸地域の保全と整備及び都市公園等の整備のために県立湘南海岸公園東部地区において水族館と体験学習施設を建設し、また既存のマリンランドと海の動物園、現江ノ島水族館という100%民間の水族館、都市公園法上の設置許可に基づき現在設置運営している施設がございます。こちらの方を活用しまして、かつ現江ノ島水族館から施設、水族類、営業権を含めた譲渡を受けて、これら施設の一体的運営を行うものというのが本事業の目的でございます。ですから、あくまでも公園整備としての水族館だという考え方でございます。

それから、本P F I事業におけるポイントといたしましては、まず公募プロポーザル型だということ。それから、体験学習施設という施設が付帯施設としてございまして、こちらの方はサービス購入型のB T O方式でございます。それから、その他施設といたしまして独立採算型のB O Oの水族館の部分があるという形になっておりますので。収入といたしましては、いわゆるジョイントベンチャー型ということになりますが、このサービス購入型B T Oの部分は非常に小さい比率しかございませんので、実質的には独立採算型といっていような内容になっております。

それから、応募者の資格要件といたしまして、水族館の運営能力を持っていることという条件がございました。これが参加者を非常に制限してしまう理由の1つになっているかと思いますが、ただ、本体、子会社、関係会社、役職員または個人の参加でも可能ということで、もしやる気があれば水族館の職員をどちらかの会社で雇ってきて参加することも可能であったということで認識しております。

それから、支援金が水族館建設費の15%、あるいは最大5億円まで支給されるという

ことになっておりました。30年間のサービス対価の上限額は21億9,400万円。大規模修繕費、工事を伴う展示更新費につきましては、長期修繕計画に従い、その都度支払っていただけるということになっておりましたので、ここは非常にありがたいところございました。

それから、県有地、これは行政財産になっておまして、都市公園法上の許認可、10年毎更新の許可に基づき施設を設置する。それに伴って我々も地代を支払うということになっておりますので、通常の使用貸借契約とは違った内容になっております。

それから、事業期間に渡る契約保証金、SPCの株主による保証、建設期間中の建設履行保証保険、この3つから選択が可能ということで、我々は一番負担感として軽い建設期間中の建設履行保証保険を選択させていただきました。

それから、株主または建設企業による事業終了時の体験学習施設を除く施設撤去保証。これは通常の都市公園法上の義務でもあるのですが、これを義務づけられております。

また、基本的に水族館事業に関しましては、県の責によらないものはすべて事業者側がリスク分担するという形になっております。

また、先ほど申しましたとおり、参加者が非常に限定されることが想定されましたので、提案者間の相対評価だけではなく、絶対評価として60点以上の得点が義務づけられておりました。つまり、これ以上の得点がなければこの事業はないという位置づけでございました。

では、2ページ目をごらんください。私がお説明いたしますのはあくまでもオリックスがどういうふうを考えてこれをやることになったかということですが、本音ベースで言わせていただきますと、当初我々は非常にこの事業に対して懐疑的でございました。といいますのは、まずもうかるのか、もうからないのかという部分がよくわからない。それについて公的な部分の支援があるわけでは全くないというところがございます。このあたり、非常に参入に当たっての障壁になっておりました。

まず何をやったかと申しますと、マーケットリスクの把握と事業性の検証をいたしました。水族館の事業としての特性把握、特に初年度入場者数がどの程度になるのかということと、もう1つ大きな発見だったのは、入場者の減衰曲線というのがほぼ予測できるというのが水族館事業の特徴だなということが、他の水族館の事例を調べるにつれてわかってまいりました。ですから、初年度の入場者数がある程度読めれば、あとは先が読める、ある程度収入を読める事業であるというふうに納得することができました。また、江ノ島というブランドが持つ潜在的なポテンシャルがあるのではないかと考えております。

それから、総全長260メートルの長大な施設総合設計ということで、募集要項では水族館のみを新設しなさいという内容だったのですが、表紙の方の絵を見ていただきますと、非常に大きな建物になっておりますが、現在海の動物園というのとマリンランドという施設が既にございます。こちらが、左上の方にプールのようなものがありますけれども、ここに今海の動物園というのがございまして、中はずっと空き地になっておまして、公園

といたしますが、緑地帯のようなところでございますが、ここにマリランドという施設がございます。当初の募集要項ではこの2施設は生かして、中央の更地の部分に新しく水族館を建設しなさいという話になっておりました。これにつきまして、私どもは水族館の新設にとどまらず、海の動物園、マリランドをすべて一体化したりリニューアルを提案いたしました。ですから、事業費といたしましても相当大きなものになっております。

それから、江ノ島海岸リバイバルのためのシンボリックな施設となるような設計コンセプト、これを考えました。

それから次に、文化性と収益性とのバランスを図ることということで、博物館としての水族館から公園として市民に何が望まれているのかを追求する水族館コンセプトの刷新を行わなければいけないと認識しました。

それから、入館者に限らず利用できる大屋根で覆われたプラザ、飲食及び物販エリア、こちらの方を設置するというを提案の前提にいたしました。

それから、サービスの向上とそのためのマネジメント改革ということで、私どもオリックス流マネジメントスタイルと言わせていただいておりますが、この徹底とオペレーションとコストコントロール、それから独立採算型であることから可能となる参加事業者及び従業員へのインセンティブの設定、これをやっております。

次に、プロジェクトファイナンスによる資金調達ということで、本件につきましてはマーケットリスクが非常にあり、社内的にもそれを危ぶむ声が大きかったのですが、これを解決するために、マーケットリスクを外部にも転化することで、参加企業のリスク軽減を図るとともに、総投資額65億円という金額を実現しました。

それから、ファイナンシャルアドバイザーといたしましてプライスウォーターズクーパーズについていただきまして、レンダーからの事業性の検証を経まして、当初のキャッシュフローからより確実な事業キャッシュフロー計画に昇華させるという作業も行いました。

また、ほかの民営水族館によるバックアップということで、現運営会社である江ノ島水族館だけではなくて、鳥羽にあります鳥羽水族館、こちらの方も構成企業として入っていただくということで、アドバイスと人員派遣を受ける予定になっております。

以上が事業計画です。

次が事業スキームと諸契約になっております。こちらの方につきましては非常に広範囲にわたっておりますので、ご説明はざっとにさせていただきますが、ローンの方をプロジェクトファイナンスといたしまして、こちらに提示しております4行からいただいております。それから、それ以外に私どもオリックスから劣後ローンを出しております。それから、株式の出資といたしまして、株式出資企業というところで困っております、オリックス、オリックス・リアルエステート、江ノ島水族館、大成設備、大成サービス、鳥羽水族館、この都合6社が出資をしております。

そのほかにこの事業に関連する工事を請け負っていただく方等々で匿名組合出資という形で出資を出させていただきます。

運営につきましては、右上の方の契約になります。それから、設計及び建設につきましては右下の内容になっております。あと、契約書等の締結につきまして、ちょっと細かい字ですけれども、内容を触れさせていただいております。

次のページにまいりまして、県の契約に規定された義務の一覧というところでございますが。当初我々が優先交渉権者に選ばれまして交渉に入りましたときに、まず感じましたのが、非常に制約が多いという部分でございます。内容といたしましては、左からいきまして、融資者が直接協定で県の承諾が必要ということになっておりますのが、契約上の地位譲渡予約、水族館施設への抵当権の設定、事業債権についての担保契約、火災保険の担保契約、これらにつきまして、行使時には承諾が必要となっております。これについては通常のプロジェクトファイナンスとしてほぼ飲めるような内容かなと思っております。

それから、私どもが劣後ローンのレンダーといたしまして誓約書を出す義務がございましたし、追加融資の誓約書というのも出す義務がございました。

それから、江ノ島PFI株式会社というSPCですけれども、こちらでも基本契約といたしまして損害賠償義務、それから以下についての承諾が必要ということでございました。

それから、匿名組合出資者、こちらの方も出資の義務という形で誓約書を出す必要がございました。出資義務、第三者への譲渡時の承認・地位譲渡時の協議義務、他の出資者破綻時の買取義務等が誓約書で出されております。

それから、株主企業につきましては覚書という形で資金の拠出義務、調達協力義務、譲渡時の承諾、過半数を維持することといったようなことが義務づけられておりました。

全般に感じましたことといたしまして、SPCの資金調達リスク回避のために参加企業にコミットメントを求める姿勢が非常に強かったなというふうに感じております。これは参加企業の意欲減退を招くのではないかというふうに危惧いたしました。

それから、提案時の関係者以外が関与・参加することに非常にナーバスな感じを受けまして、基本的にはそういった事態についてはすべて承諾を要求されるというような感じがいたしました。これにつきまして、硬直化を招きやすい一面があるのではないかなというふうに感じております。それから、損害賠償の規定ですが、SPC側の損害賠償義務は明確に金額ベースで規定されておりました。ということは、損害賠償規定に当たった場合には我々はこの金額を払わなければいけないのですが、県側の責による事業中止の場合の賠償義務について規定はございませんというか、「賠償請求を妨げない」というような条項になっておりましたので、これにつきましては非常に一方的な感が強いという感じを受けました。

では、次のページをごらんください。県との交渉過程で問題となった点ということでございます。最初に申し上げさせていただきますと、今回の神奈川県への対応につきましては、契約交渉の当初の段階では非常にいろいろあったんですが、いろいろと我々民間サイドの考えを取り入れていただいたということで、非常に評価しておりますというか、ありがたかったです。

我々としてどういうところが問題になったかといいますと、まず独立採算部門における事業者の裁量の範囲がどこまで認められるのかというところがございました。特に事業契約におきまして水族館のリニューアルについての裁量権がどこまで確保できるかが実施上の問題となりました。これはつまり、水族館というこちら側の施設、ＢＯＯの施設についてのリニューアルにつきまして一々県の承諾が必要ということになっておりましたので、逆に県に承諾されない場合にはリニューアルができないというようなことになるという恐れがありました。このあたりが我々として、事業性を確保する上では非常に問題になるだろうということで、この辺につきましては神奈川県に全面的に妥協いただきまして、基本的には認めるという形で決着いたしました。

それから、県の承諾事項の範囲ということですが、ＢＯＯ方式でありながら、当初はＢＴＯ方式、ＢＯＴ方式と同レベルの制約・承諾事項が規定されておりました。特に先ほど申し上げましたリニューアル等の部分につきまして体験学習施設と同様の制約・承諾事項が規定されておりました。我々としてはＢＯＯである以上は民間側の裁量の範囲が大きくなければいけないというお話を当初からさせていただきました。

それから、本件につきましては、都市公園法が密接に絡んでおまして、ＰＦＩ契約で認められるからといって都市公園法上の条件もクリアしているということではないということが特徴的でした。例えば、公園法上の使用許可につきましては別契約で１０年ごとの更新ということになっておりましたので、ＰＦＩ契約が３０年あるからといって使用許可が更新されるとは限らない、ＰＦＩ契約を結んだから３０年間できるわけではないというリスクがあるというふうに考えております。

それから、販売価格についての許可制ということで、これは条例上の話ですが、都市公園条例の取決めで水族館内の全販売物品の価格については届出許可制となっているということで、みやげもの、キーホルダー１つにつきましても価格を一々届け出なければならぬという制約がございます。これは現在の公園法、公園条例の中ですべてそういう形になっておまして、この事業には限らないのですが、この点非常に自由度が低いというふうに感じております。

それから、地代の変動リスクがございます。使用貸借で使用料を支払わずにやっているということではございませんで、都市公園条例上の公園の地代取決めに従って、地代が年ごとに変更されるというリスクがございます。この部分がよくわからないリスクとして残ったというところがございます。

それから、募集要項をご覧いただくと出ているのですが、サービスの対価の減額方法が非常にわかりにくい手順で設定されておりました。これにつきましては、結局、現場でのサービスが低下した場合にどうすれば改善されて、どうすれば戻るということを現場の人間に説明して動いてもらわなければいけません、このあたりの説明が非常にややこしくてきつらいというところがございます。

今回、県からのサービスの対価につきましては小額ですので、我々は余り問題にはしま

せんでしたが、これがBOTやBTOですと相当問題になるだろうなと感じました。

それから、契約上の地位の譲渡についての問題ですが、これは総務省の見解ということで神奈川県から意見をいただいておりますが、もし将来的にSPCが事業破綻いたしまして、レンダーがステップインライトを行使して代わるという場合に、地位譲渡が行われる。これについては随意契約であるというふうな見解が総務省から出されているということで、このために将来ステップインライトの行使によってSPC、事業者を変更する場合には改めて議会承認が必要であると言われております。もしこれが本当にそうなりますと、議会というのは年間4回しか開かれませんが迅速性に欠けることになり、こういった事態になったときに本当に対応できるのかなということが心配されます。

それから、損害賠償規定は先ほども申しましたが、民間側の債務不履行時には金額明示して全額払う義務がありますが、県の債務不履行時には「請求を妨げない」となっておりますので、幾ら払っていただけるかもわかりませんし、例えば得べき利益部分の損失といったようなことが本当に請求できるかどうかという部分についてはわからないという内容でございます。我々としては一方的な感じがしております。

以上が交渉過程で問題となった点でございますが、その他気付きましたこととしては、審査の対象項目といたしまして、提案段階での融資確約、停止条件付ローン契約の取得ということがありましたけれども、一般競争入札であればまだしも、プロポーザル方式で融資確約の取得というのはちょっと考えられないことかなと感じておりますので、これはなぜ入っていたのかなという疑問がございました。

以上が今回の案件で具体的に問題となっている点でございますが。我々オリックスがPFIに取り組む上で、一般的に感じております問題につきましてざっと挙げさせていただきました。他の方の報告と重複する部分もあるかと思いますが。

まず、不動産取得税の取り扱いでございます。譲渡を前提としたSPCの一時取得についても取得税が課税されるということで、これについてはバリューフォーマネーが非常ににくい部分があるのかなというふうに考えております。

それから、BOT方式の際のSPCの減価償却の税務上の扱い、この部分につきまして、結局、税の問題というのは個別にそこを統括していらっしゃる税務署に当たって、その人の判断を仰ぐしかないというのが現状でございます。このあたりが非常に我々としてやっかいなところで、PFIの場合にはこういう課税方式にするということをも早く全国レベルで統一化し、発表をしていただきたいと。提案の段階で、例えばファイナンスリースの方式にしているのか、それとも所有して単に賃貸にするのかといった扱いの違いによりまして、IRR等も全く変わってきますので、その辺りについて統一した見解が必要かなというふうに考えております。

それから、事業契約書の標準化ということでございますが、全国レベル、PFIの3方式においてそれぞれ標準化された契約書フォームの設定があれば契約の時間短縮とコスト削減につながるのではないかなというふうに感じております。

それから、初期審査過程の充実と全体での省力化ということですが、現在一次審査、二次審査という形が多くなっており、実態としましては一次審査が資格審査程度になっており、相変わらず二次審査で死屍累々の状況が続いているというところもございますので、このあたり、単なる資格審査ではない一次審査というのが必要なのかなというふうに思っております。

それから、審査基準についての審査委員会での意思統一ということなんですが、審査員の方がそれぞれ専門性をお持ちですので、専門家としては非常に含蓄のあることをおっしゃられているのですが、このPFIに関してどこまで求めるのかという部分については当然別の議論があるはずだと思っております。こういった部分につきまして、少なくとも当該PFI事業に公共サービスとして何を求めるのかという土台の部分審査員の間で同意されていることが必要かなというふうに感じております。

特に今回水族館につきましては、いろいろとその施設につきましてこうした方がいい、ああした方がいいということがあったんですが、我々はあくまでも採算性という観点からこの施設ということで提案させていただいているのですが、公共の施設であるかのようなご意見をいただきまして、ちょっと違うのかなという感じがいたしました。

それから、PSC及びバリューフォーマネー算定時の根拠となる数字の公表義務化でございますけれども、最近の方式といたしましてバリューフォーマネーの算定結果数字を公表するだけというのが慣習化しておりまして、例えば建物の建設費が幾ら、サービス費で幾らといったような個別の数字というのが公表されない形になっております。これにつきまして、民間側からの牽制が利かない状況になっていると申しますのは、例えば民間から見ても明らかに低すぎる工事単価、建設費、あるいは明らかに低すぎる運営サービス費というふうになっておりますと、当初から参加はしたくないなというところで牽制が利くのですけれども、そのあたりが曖昧な状況になっているというのが現状だと思われま。

次に、エクイティの流動化を容認すべきというところでございますが、オリックスとしましては、基本的にはSPCの議決権につきましてはコントロールしたいということで考えておりますので、今のままではすべてオンバランスということで、弊社も恐らく直に限界が来ると思います。こういったことを避けるために、PFIのためのSPCにつきましては経営と所有の分離は認められないのだろうかというところを検討いただきたいと思っております。

それから、長期資金の担い手といたしまして、現在日本で考えられますのは生保と一部のごく限られた外銀だけという状況でございます。超長期資金の担い手としましては、生保・年金ということがあるのですが、特に年金の参入というのが望まれるかと思っております。イギリスなどでは年金のファンドがPFIに入っていくというのは当然のことございまして、こういったような形が日本でもできないかなと。例えば、公務員年金の運用を対象としてPFIを認めることは大きな一歩になるのではないかなというふうに思われます。

それから、公共側コンサルの資格審査を厳しくすべきではないかということですが、最近これは公共の方から聞くんですが、価格だけの一般競争入札でやっているのに、能力の不足する公共側コンサルをどうしても雇わざるを得なくて困っているという話を聞きますので、このあたり、何かもうちょっとやりようがあるのではないかなというふうに感じております。

それから、公表から審査、契約までの事業スケジュールの遵守ということですが、実際に事業の発表から契約までのスケジュールが非常に長くなるケースが最近見られております。我々民間側はやむなく案件に人員を拘束されますが、こういった人を縛られるというところのコスト意識が公共側に欠けているのではないかなというふうに最近感じております。

それから最後に、公表から事業者決定まで短すぎる案件が散見されますということで、何を言いたいのかわかりいただけと思いますが、公平性、透明性の原則確保のために十分なディスクロージャー期間が必要だというふうに考えております。

最後に意見として申し上げさせていただければというレベルでございますが、何点かお話させていただきたいと思います。まず、PFIで行うことの意義について十分な検討をお願いしたいということがございます。例えば、公共工事単価や地域とのしがらみに縛られないことをメリットとしていないか。あるいは、単年度契約しか認められていない財政法上の制限から逃れられることだけをメリットとしていないか。また、財政的に厳しいために支払いを繰り延べたいことだけが理由になっていないか。3セクにはのらなかったのに、PFIでやってみるといった動機ではないか。あるいは、公共ではやらない、あるいはできないことの理由が十分に検証されているのかどうか、といったところでございます。

これが検証されていればいるほど良いPFIというふうに民間の方でも感じられるというのが事実でございます。

それから次に、コンセプトが明確になったら大胆に民間に任せさせていただきたいと思っております。特にBOO方式につきましては、公共側の事業コンセプトを逆に明確にさせていただいて、あとは民間に任せるというスタイルじゃないとなかなかうまくいきませんし、逆に細かいところに口は出されるのですが、公共側のコンセプトが明確でないと軸がぶれてこちらも対応がしづらくなるということがございますので、このあたりのコンセプトの明確化ということをしていただきたい。

そのために、市民に対して何を公共サービスとして提供するのか、あるいはしなければいけないのかということを考えていただきたい。次に、コンセプトの遵守を原則としまして、あとは民間の発意に任せる姿勢でお願いしたい。

我々が感じますのは、30年間の長期にわたって硬直化したサービスを求めるのがPFIではないだろうというふうに感じておりますが、実際に今の契約のスタイルで30年間硬直化したサービス以外のものが求められるのかなということを感じております。

最後に、こういったところをクリアするためにもパブリック・プライベート・パートナ

ーシップ、いわゆるPPPへの発展を視野に入れた取り組みというのが今後望まれるのかなということを感じております。

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。

それでは、議論に移りたいと思います。本日は前回と同様、4時まで時間をとってございます。時間の許す限りで多くの皆様からのご発言をお願いしたいと思います。

まず始めに、三井物産の報告について議論したいと思います。

A委員 どうもありがとうございました。三井物産、大林組、オリックスの話の中に全部出てきた証券化の問題。これは次のステップとしては大きな課題になってくると思います。ちょっと私もよくわからないので教えていただきたいのですが、先ほど課題として証券化した場合にその改定がどういう形になるのかというふうなことがちょっとございましたけれども、その他の課題とか、あるいはメリット、デメリットですね。それから、これは公共施設だということにかかわって、参画企業が事業にコミットすることの必要性が一般の事業よりも高くないかどうかですね。私も余り考えたことがないのですが、その辺のところを、もしさらにご検討なさっていることがありましたら、少し詳しくお教えいただきたいというふうに思うのですが。

三井物産 この証券化と申した場合に、いわゆる社債をいろいろな方を買っていただく、その場合に例えば私募で適格機関投資家の方を買っていただくような場合と、それからいわゆる一般投資家を買っていただくような場合と、証券化というと大体2つに大きく分かれると思うんですけども、なぜ証券化と言ったかというその根本ですが、やはりこのプロジェクトを我々考えていたときに、大体この公共性、そして我々は民間ですから収益性と、この2つのバランスを常に考えて、我々はやはり高い収益性があった方がいいのですが、やはりそこがこういう競争で事業を入札すると、あるレベルに落ちていく。ただし、この一番メリットを受けるのは、参加する我々事業主体者だけでなく、その公共性のメリットを受ける方ではないか。その意味で、機関投資家というよりは、我々将来的には多く一般の方々が、例えばエクイティで入るもよし、先ほど言ったデッドの中で社債を買うもよし、エクイティの場合には証券化ということではなくて、例えばIPO (Initial Public Offering) をもっと目指すとか。ただ、IPOとなりますとこれはなかなか難しい。収益性の面で本当にIPOができるのかという部分もございますけれども、そういうコアの部分で、プロジェクトの難しいところを立ち上げたら、その立ち上げた後は公共のやはり一番メリットを受ける方、この方々がある部分参画して、やはり興味をもっと持っていただいて、それからそこを買っているわけだから、今度はインセンティブもいろいろ出てくるわけですし、そこに関与するというのも出てくるのではないのかなと。

ただ、これを本当にスキームとして作ろうとすると、一番最初からプロジェクトのスキームに一般に譲渡するようなことを組み入れなければ、なかなかできない。それから、あと問題は本当にキャッシュフローが担保になっているのかといった場合、我々もちろんプ

プロジェクトファイナンスを組んでキャッシュフロー担保でやってまいりますけれども、証券化といった場合にはこれは社債になります。社債になりますから、もちろんその裏側にはいろいろな証券化の手法、アセットをバックにするとかいろいろな担保は裏側にある。もちろん最終的にはキャッシュフローが担保になると思うのですけれども、そこがやはりプロジェクトファイナンスで完結のプロジェクトと、証券化でやっていくような場合とでは大分アプローチが、根本が違うのではないかなという認識はあります。

ただ、最初に言いましたように、最終的に公共のためになるようなものであるべきであろうから、我々がここで申し上げさせていただいたのは、安定局面におけるということですが、やはりプロジェクトがどういうものになるかによって最初からある程度キャッシュフローが本当に想定できる、かなりその確度が高いというのなら別でしょうけれども、多少マーケットリスクがあるようなもの、それから陳腐化リスクがあるようなものについては、そういう安定局面となるころまではやはり事業主体者がやっていくべきではないかなという気はしております。

ただ、安定局面までいけば、今度は残りの年限、もちろん修繕であるかと改修というのはちゃんとしていかなければなりません、そういったことをしっかりやることによってプロジェクトライフというものを全うできるということになれば、そういった手法が使えるのではないかな。そのときに、最初に作っていたスキームと、そこでスイッチをすることが本当に物理的に可能なのか。それは非常にテクニカルでありますので、プロジェクトのネチャーに基づいて最初から考えていかなきゃいけないんじゃないかなという気はします。一般に開かれたPFIというようなことで、一般参画型のものを将来構築していきたいなというふうには思っております。

今回のこの調布市の案件はちょっと違うと思いますけれども、ただ、これとて例えばSPCの、例えば採算性ですね、その事業収益がこの15年で見た場合に、通常の証券を買うのとこのプロジェクトの証券を買うのとどっちがメリットあるかといったところで、金融収益を考えておられる投資家、これは逆に言うと機関投資家だと思いますが、そういったところが入ってこられるのではないかなと思います。ですから、そういう方々の参画というものも視野に入れられれば、これは非常に大きな展開ができるのではないかな。

それから、民間がやるに当たっても、エクイティにしるデットにしる、やはり資金の大きなところをなるべく持っていかないと、これからどんどんPFIは広がっていくと思いますので、そこに対する資金需要というものも考えた上でも必要じゃないかなということでこの辺を書かせていただきました。

オリックス 補足的に今の点についてよろしゅうございますか。

先ほどの点について、私どもご説明申し上げたように、例えば今回の水族館であれば、湘南という1つの大きなブランドに対してオリックス流のマネジメントを入れることで我々事業採算性が確保できるという見通しをもってこれに参加しているのですけれども、そのためには、要はエクイティの部分についてマジョリティをとって、オリックス流のマ

ネジメントがやはり貫徹できるということがベースになってくるわけですね。

逆に言えば、これだけ難しい案件、要は独立採算性、集客依存の案件に対してプロジェクトファイナンスが実施できたというのは、そういうところがあって初めて成立したというところがあるのですけれども。

ただ、これからオリックスが幾らでも今後出てくるものに対してマジョリティにとって、要は子会社として資産を膨らませていけるかということ、これはやはりすぐ限界が出てくると思うのですね。要するに、世の中いろいろなリスクを選好する投資家がいると思うのですね。例えば我々のようなところであれば、むしろ開発のところ、ハイリスクだけれどもハイリターンをねらっていくのだと、ただこれが例えばオープンして安定軌道にのってきたときには、むしろそういうミドルリスク、ミドルリターンを選好する投資家も必ずいらっしゃるわけですね。我々が、もし許されるのであれば、そういう新しい開発リスクの高いところでどんどん新しいものを作っていくと、安定してきたらこれを別の投資家、そういう選好をもってらっしゃるところに離していく。もちろん、だれにでもいいということではなくて、それなりの資格審査をした上で適切な投資家ということが認定できれば、それをそういうリスク選好度を持った投資家に開放していく。今、やはりそういうリスクをとれるところは少ないと思いますし、それによってまさにファイナンス、このマーケットに参入するベースを増やしていくといったこと、これは必ず必要になると思いますし、それがないと恐らくこのマーケットはすぐに崩壊してしまうと思っております。

B委員 スケジュールの点ですけれども、この調布市の案件は当初から非常にスケジュールがきついということで情報が出ていて、実は準備するサイドの方にも余裕がなかったのです。それで問題点のご指摘のとおりのが起こっているのですけれども。

質問のレベルとして2つあるのですが、1つは、総合評価一般競争入札で行こうと公募プロポーザル型で行こうと、要求水準のレベルを固定化して、金額とクオリティのところを提案してもらって、それを実現できるようなインプットの仕様の部分がサポートで入ってくると、きっとこんな形になるはずなのです。クオリティのプロポーザルをしてもらった、それが公共側で確実にどのようなものが出てきたとしてもそれで構いませんよということであれば、総合評価一般入札でいけると。ここのこの分野では、交渉の余地って余り考えられないように思えるのです。ところが、大林組もおっしゃったように、常にこの不安が残ってくるわけです。

ということはですね、どういうふうになれば民間事業者側で不満が残らないような交渉になるのでしょうか。全体としてスケジュールはもっと十分とらないとだめでしょうねと、これは出発点としていきましょうよと。選ばれた後でその手続が公募プロポーザル型であれ、総合評価一般競争入札であれ、そんな交渉はできませんよと、イギリスでもそんなに交渉しているわけじゃありませんよと。

そうすると、募集要項が出されて、それから応募資料を提出されるまでに、どういう段階でどういう交渉があるならば、どういう意見交換があるならば民間事業者としては、こ

ここで交渉という非常に短い言葉で書いておられるわけですがけれども、満足いくのでしょうかということですが。

三井物産 まず、この調和小学校の場合はですね、夏休み終わって学校がないとだめだということで、もうお尻が決まっていたもので、この期間というのは動かさないということでも余り我々も申しておりません。

ただ、我々、他の案件にもいろいろ関与しておりまして、その中でありましたのが、やはり事業リスクのアナリシス、これはもう多岐にわたると思いますけれども、これはやはり三井物産としての取り組み、一体そこに何の意義を見いだすのかということから、事業リスクというもののアナリシスを徹底的にやります。そのやる時間と、やった結果の、ここで言いますと事業実施契約書ですか、これへの織り込み、これをいわゆる選定後ということは難しゅうございますし、多分そこで公平性、透明性というのをどうやって担保するのかというアイデアはなかなかないのです。事業者選定の間際、例えばこの3ページ目に書いてあります、ネゴシエイティッド・プロシージャ、これは我々民間が海外なんかで事業をやる場合、こういうような形で我々が選ばれたりします。また、我々が、例えばある部分をどこかに頼んで選定をするという場合にも非常に似たようなやり方をするわけです。例えば、ショートリストをして、その2社をおきながら、この評価2社選定という最終的な1社を選ぶ前に、これはその方々が求める事業の部分でリスクの感度が違いますから、そういったところをやはり吸い上げて条件規定書というか、コンセンションアグリーメントの中に入れていくといったことが事前に行われてもいいのではないかな。

ただですね、これはちょっと裏腹がありまして、先ほどいいポイントだなと思ったのですが、我々民間ですから、今度これが余りに長期で固定されると、我々のコストがかさみます。ですから、そこはやはりリーズナブルにやらないといけないのかなというふうに思います。タイミングとしてはそういうことかなというふうに思っております。

B委員 3ページを拝見しているのですけれども、これで見たとときに、スケジュール的に言った場合にどうですかね。この交渉及び交渉結果を反映した入札と、こうなるわけですがけれども。

今日本の手続の中でですと、それが3社であれ何社であれ、個別に対応するということはなかなか難しいわけです。そうすると、今まさにおっしゃった応募者によってリスク選好が違つと。したがって、応募者によって求められる条件が必ずしも一致してはいないはずで、そこらあたりについて個別の交渉を求めないと、いわゆるこっちに非常に近い形で、ある種個別交渉も含むよということまで求めておられるのか。それとも、余りに不合理な、要はマーケットを知らないような条件を出してくるようなことだけは最低やめてくれというレベルなのか、どちらの方が重要でしょうね。

三井物産 これはPFIのプロジェクトによって多分千差万別だと思います。例えば、調和小学校の場合ですと、我々実は非常に短期間でやりましたけれども、そういうお話もさせていただけましたし、それから我々もリスク認識等、じゃあここまで行けるなという

のもわかりましたし、調整の中でそれは飲めるところはあります。

ただ、どうしても、このペーパーの中にありますように、ファイナンスの部分でやはりリスクが残ったのは事実です。ファイナンスをクローズするまでにやはり時間かかりましたので、その辺はもうちょっと最初にとっていればというところはなきにしもあらずです。

ただ、あとと言われましたのが、リスク感度ですが、これは最近よくやられているように、質疑応答をオープンにして非常に細かいところまで全部オープンでやる。あれは1つ有効だと思います。あれによって、事細かに技術的にもコマーシャルにも全部オープンになりますから、その中での回答で、結局は我々も公共の側で考えておられることが見えてきますので、こういったことを徹底すればいいのかなと思います。

ただ、その中でも、今度はそこで提案型がもうちょっとあるものであれば、本当に言えば言うほどほかの人にとられてしまうというのがありますので、この辺がですね、余り言いたくないなとか。そうしたら、先に選ばれちゃった方がいいかなとかですね。この辺が悩ましい。

そこでコンティンジェンシーを実際にどれぐらい、いわゆる我々で言うリスク見合いのどれぐらいとっておくべきかなとか、最初から丸裸になったら最後に選ばれても、最後の規定のところ期待していた交渉までいかないのじゃないかとか、その辺はありますですね。

ただ、やはりまずはそういうことをオープンにやるということが最低限必要ですし、それはやられていると思いますからいいのですが、それ以外のことを言って他の方にとられるというのは、今度はちょっと民間の発意のところですが、その辺は何か手がないのかなと。

そうすると、先ほど言いましたネゴシエイティッド・プロシージャの例えば2社選定した後、ベストプライスをとるといような中に、交渉及び交渉結果を反映したといようなところがあれば、これは結果的にはオープンにすればいい話ですから、その間だけ、ごく限られた期間でも、何かコンピートするとい中であつてもいいのじゃないかなという気はします。

大林組 ちょっと追加でよろしゅうございますか。同じ問題ですけども。私どももいろいろなネゴで経験しておるのですけれども、その中で2つ大きな問題があるのじゃないかなと思ひまして。1つは、やはり単年度予算、それから時間を食えば食うほど、公共がある程度譲らなきゃならないといような項目があるとい、日本の制度の中での問題だと思ひのですが。結構本質的な話であつて、これについてはこれを変更するともう1回仕切り直しをやらなきゃならないような項目が散見されるパッケージもあるわけなんです。ところが、それをそのまま押し切っちゃうようなケースが比較的多い。

私も実は、PFIではありませんが、アメリカの公共工事なんかでも大分入札をやったことがあるのですけれども、弁護士が、要するに要項として抱えきれないような問題があれば、簡単に半年ぐらい延ばして仕切り直してもう1回ゼロからやりましようといこと

がありました。こうした対応が比較的簡単にされていいことになっているのじゃないかなという気がします。日本のPFIは今試行錯誤状態だという中で、当然のことだろうとは思いますが、そういった時にやはり始まったプロジェクトは一定のところまで行ってしまおうというのが1つ問題であります。

それと2つ目は、三井物産さんがおっしゃったコンティンジェンシーの考え方だと思うのです。ある程度やってみないとはっきりしてこないリスクといいますが、そういうものが実はありまして、我々も社内審査を取るときにスケルトンで、ちょっと膨らませて取っておいて、その中で幾つかの微調整をしながら収めていくというようなことを実はやっております。ところが、公の要項というのは、先ほど私もちょっと申し上げたのですが、案外、皆さん議会説明とか特定事業の選定のときに補足説明として、大きないわゆる機構の中で説明を上げる段階で、実は交渉の場に戻られたときにフレキシビリティをほとんどお持ちでないというようなことがやはり散見しているのじゃないのかなと思います。

私ども民間もなんですが、官の方もコンティンジェンシーといいますが、振れといいますが、そこでよくあるべき一定のトレードオフといいますが、交渉に応じられるような少しの幅を持っておいていただくのがいいのじゃないのかなという気がするのですが、

B委員 横書きページ4ページの金利固定時期ですけれども、これは結局提案時点で基準金利プラスマージンで提案なさるということになるわけですかね。

三井物産 提案時点でもう既に固定した金利でライフサイクルコストを出して提案しております。

B委員 ですから、例えば基準金利プラスマージンで、この時点ではこれだと。

三井物産 そうです。

B委員 そうすると、先ほど大林組の方で、例えば期間を限定して云々ということがあったわけですが、理論上はある一定の枠の中というのはコンティンジェンシーで吸収してもらった方が便利かもわからないんです。

要は2通りあるわけですね。この範囲において、あるいはこの期間においてだったら基準金利プラスマージンで全部公共が受けますと。それを超えたら、さあ、どうしようというのか、ある一定の範囲内は民間でコンティンジェンシー積んでください、そこを超えた場合には再ネゴしましょうと、どちらが民間事業者としてやりやすいのでしょうか。

三井物産 まずこの調和小学校の場合でいいますと、これは15年間で、サブブレイクコストというリスクはありましたけれども、15年ですから我々どうにかできました。ただ、我々がそこで民間として考えるのは、やはりまず金利を組み立てる中のベースコストとスワップコストありますけれども、そこにコンティーンを乗せて、そこで余り贅肉をつけると勝てなくなりますから、まずその辺。とにかくまずスリム化したい、全体を全部スリム化したいというのがまずあります。それで、全体で何とかリスクを見ながら、じゃあどの程度のコンティーンを、これとこれは一遍に発生しないと、例えばこれだけ持っていればどうにかなるかということ全体に入れてやったりしていますけれども。

今のお話で、例えば長期間になったときに30年という、これを最初からアレンジするのは難しいと思います。そうすると、よく、もう今ではほかの事例でもありますが、15年で見直すと。それで見直したときの金利の差額については、公共の方で見ていただくというようなことは普通かなと思います。

ただですね、そこでちょっとまた先ほどの話に戻るのですが、長期間のやはりそういう資金需要をお持ちの方はおられるのです。特に機関投資家というのは持っておられる。そういった非常に長期の資金の需要を持っておられる方が入れられるようなやり方。ただ、その方はリスク、いろいろなトランシェを分ける、リスク見合いで全部違いますけれども、基本的にはリスクを嫌われるわけですから、そういうリスクに応じて組み立てて、それでそういう長期の資金需要をお持ちの方々が我々と一緒になってその部分を肩代わりしていくというようなやり方をしていくと、組めるのではないかなというふうな気はしております。

ただ、その際も金利の見直しというポイントというのは多少出てくるとは思いますし、その中で長期間全部を1つの完全にファイナンスでやってしまうのか、途中でリファイナンスをしてやはり金利条件を変えるのか、その部分を劣後の部分がどれだけ受け入れられるのかということだと思います。

ただ、そうなる程度のある程度のバッファがプロジェクトにないとだめで、そのバッファを今度は取っていると事業そのものを取れるのかと、この辺はもうジレンマになってきます。

C 専門委員 5ページの要望の1番目ですが、柔軟な事業計画の見直しに関する例のところ、例えば少子・高齢化による需要変化リスクといったようなものが指摘されているのですが、例えばこの案件ですと温水プールの運営事業に関する需要の問題といったようなことがあるかと思うのですが、その需要の変化が外的な要因に起因しているのか、それとも例えば運営上の工夫が少し足りないといったようなことによっているものなのかということ、客観的に識別するのがやや難しいのではないかなと思うわけですね。

もし万が一それを完全に公的な負担ということにしてしまうと、工夫をするというインセンティブをやや損なうような、そういう心配があるかと思うのですが、それに関連してどの程度の負担を公的に見てもらいたいというふうに考えるのかということ。

もう一つ、識別ができれば問題はないと思うのですが、外的な要因であるということ、うまく識別するような工夫というようなことを何かお考えがあたりであれば、教えていただければ幸いです。

三井物産 まず、この調和小学校の場合には、学校統合という問題もありましたし、それから期間が15年ということで、実はここに書いてある3番はその調和小学校を前提には考えておりません。その少子化、高齢化というのが需要変化にどれほどあるのかということとはございません。

それからあと、やはりサービス提供型ということで、その辺のところを公共の方で取ら

れておられますので、そこはないと思います。

今言われたこのポイントというのは、最近事業期間がどんどん長くなっていて、25年、30年といった案件に対しての長期的な部分ですね。ただ、今おっしゃられたように、外的要因の識別というのはマーケティングの手法によってしまいますし、ちょっと今ここで即答できるかと言われるとちょっと難しゅうございますけれども。

ただ、やはり統計的なところというのは地域の問題、それから業種の問題で各種統計がございますので、そういったものをリファレンスにしながら、そういったものの算定、マーケティングの想定している数字の算定の基準というものをある程度最初に作っておいて、その変動があればある程度プラスマイナスで見るとということがリファレンスとしてあるのではないかなと。

ただ、事業とした場合には、今度はサービスレベルもございますから、そのサービスレベルについて、今度この事業がそれ以上に劣っている場合にはサービスがどうかと、その辺の仕分けも出てきますので、実際に落ちたからすぐにこんなことを言えるというふうにはこちらも思っておりませんし、だからこそ民意の創意工夫でやるわけですが。

今言ったような外的要因については何らかのベースとなるものを統計であるとかそういったところから取れるのではないかなという気はします。

C 専門委員 それは事前に契約の中にもうこの統計をリファレンスにするというようなことが盛り込めるのかどうかというと、やや気になるのですが、事後的にそういうことを考えると。

三井物産 例えば別件でも今ありますが、ある事業である原料を入れるといった場合に、この原料がマーケットリスクにさらされるといったような場合には、その原料についてある算式を入れる。最初からその算式を入れて、その部分のある程度振れた部分等については、これは見ていただくというようなことは可能で、今やっております。そういうようなことで進めているものもございますので、そういう部分を事前にある程度わかっている。ただ、問題は、それが本当に正しいかどうかというのはまた別の問題かと思っておりますけれども。

D 委員 三井物産に2点だけ。融資機関との間の契約、ここの部分が非常に長いわけですね、他に比べますと。先ほどちょっとご説明で、余り条件についてご説明が具体的にはなかったかなと思うのですが、これが延びた最大、あるいは幾つかの理由というのは何だったのでしょうか。これが1点。

2点目は、SPCは本社内に設立されているのですが、地元をどうするかというのも1つ議題でもありますので、ちょっとその関係で、いろいろなお話し合いの中で設立地でありますとか、あるいはSPCと間接的には関係ありませんが、地元業者を何とかとか、そういう話題というのは出たことがございませぬか。その2点。

三井物産 1点目のご質問ですけれども、融資契約までに9カ月ほどかかっております。この期間がかかりました理由というのは、かなり融資機関といろいろな面を交渉させてい

いただきました。というのは、劣後ローンというか、株主ローンは打っているんですけども、基本的に完全なノンリコースのファイナンスにしておりますので、そのノンリコースということを確認するための条件交渉の時間がかかりました。

例えばこのスキームの中に書いておりませんが、各株主から銀行に対して確認書というのを出してあります。これがもともと銀行から出てきた文言では、かなりそのノンリコース性を妨げるような文言だったのですけれども、これを極力というか、最終的にはノンリコースを妨げるものではないと、ただし各株主はこのSPCの事業の推進を妨げないとか撤退しないとか、そういったような確認書という形にしました。それが1つの例ですけれども、そういったようなことで結構時間を要しました。

三井物産 2点目ですが、SPCを我々の社の中に置いておりますのは別に意味がございませんで、ただSPCを地元にも置いてということ、これは別にそういうことで何か影響があるということもないと思ひまして、これは本当にSPCで資本金も小さくやっておりますので、我々の中に置いてあります。

ただ、我々がこれ取り組むに当たって、やはり現地の調布市の皆様に長期間供与するわけですから、やはり現地のサーベイというのはものすごくやりました。これは何を考えておられるのであろうとか、それからその回りがどういうふうになっているんだろうとか、こういったことについてはやはりそこでの公共サービスですから、そういったものに合わないといけないなということで、これは徹底的にやりました。

それで、例えば建設JVをするに当たっても、現地に詳しい方をJVで入れたりと、そういったものは配慮しないとやはりその辺の公共性の中で何か出てくる。問題が出ないようにそういう公共のためになるようなやり方をして行きたいということで、リクワイアメントであるとか、どういった特色を出すと受けるのかなとか、その辺はやはりかなりサーベイをして、そういう意味でコンソーシアムをつくりました。

E 専門委員 5ページ目の、先ほどもちょっとお話が出ていましたが、流動化という観点で少しお話をお聞きしたいのですけれども、まずプレーヤーとしてデットの部分の流動化とエクイティの部分の流動化というのが大きく違うのかと、意味合いがですね、という点。

それから、エクイティ、原則を言えば株主有限責任という原則が全うされれば、その比率を大きく変えるということは余り意味を持たないような気がするのですけれども、その辺でサービスプロバイダーとしての位置づけと、それからエクイティホルダーとしての位置づけ、両方お持ちですが、これが、このエクイティレシオが下がることでどういう自分たちの行動に影響があるのかというあたりをちょっとお聞きしたいのですけれども。

三井物産 まず、デットとエクイティですが、やはりエクイティで実際何が我々に入るかといいますと、配当と、それから最終的に言えば連結ですね。連結の収益があるかどうか。その連結収益を我々が統括した資本のコスト、これはいわゆる単純な出資の金利とかそういうことだけではなくて、やはり我々は我々の資金を使うわけですから、その資金

が要求する成長期待というのがあるわけですね。そういったものも含めた資本コストをカバーしてあり余るリターンがあるということがエクイティでは前提になっています。そういったことでまず持っております。

それが多分こういったプロジェクトのエクイティが一番劣後しますから、それを持っている方々がそれを持って事業のコアをやる、そのコアは絶対変えないと。ただ、そこでまず1番目のお話で、比率を変えるということがどうなのかということですが、例えば、この場合15年間の事業をやったときに、三井物産は15年間ずっと見ていきます。ただし、建設のJVの方もおられますし、それからO&Mの方もおられる。そうすると、やはり事業期間の間で当初の2年ばかりの建設期間と、それからあとの維持管理の期間ではやるファンクションが全く違うわけですね。それで、例えば建設JVの方が長期間その事業に参加する、それはエクイティとして払っているから収益期待であるというところは1つもちろんあると思いますけれども、それを株主間協定の中で一体何をパフォーマンスするのかといったところでのこの差はあるわけですね。ですらか、そういったものは自分の役割が終わってきた段階で、その主役と助演が変わるということはあってもいいのかなと。

ただ、その際にやはりインセンティブがあってもいいんじゃないかなと。O&Mをやって、それがメインになっているときに、やはりその方の、例えば頑張れば頑張るだけ配当が入る、一定になれば別ですが、しかしそれによって公共でプラスになればインセンティブになるような契約も、特に今回の場合でも温水プールがありまして、この部分の使用が増えたと我々メリットはございますので、そういったことを考えてやろうと思いますし、やはりそういうモチベーションにはなります。それがまず1つです。

それからあとデットとエクイティの差ですね。デット、エクイティ比率をかえるというのは、これはちょっと大変だと思います。これはやはり事業の根幹ですから。ただ、今回のこの調布の場合にはSPC1, 000万円で残りが全部プロジェクトファイナンスですので、その意味ではデット、エクイティレシオなんていうのはありませんが。例えば事業によっては7対3で、3がエクイティ、7がデットです、というようなものもございます。ですから、そういった場合に、この7対3を変えるかということ、これはちょっとややこしい問題が出てくると思います。

あと、最後の話で、デットの中ですが、例えばそこは流動化の中でデットをプロジェクトファイナンスでやっていますが、今回も、変えるというのはいろいろ難しいかもしれませんが、最初からそういうことを想定してやれば、ある時期においてそのデットの持ち合いを変えていくとか、それを例えば機関投資家さんに債券として販売していくことは可能だと思います。

ちょっと答えになっていない部分も一部あるかもしれませんが。

E 専門委員 ありがとうございます。1点だけちょっと確認をさせていただきたいのですが、各PFIの実行局面で、メインのプレーヤーが変わっていくと、最初設計、建設をされてそれから事業を運営されるということで、プレーヤーが変わって、そこで出資比率を

変えるということで、モチベーションというお話もあるのですが、例えば最初の建設で、仮に手抜きをしたら、後で維持管理コストがかかってくるようなことも当然起こるわけですね。そうすると、やはり一定の比率の責任を持っていただいて、ずっとその投資に対しての責任を持っていただくということがプレーヤーとしての責任を将来の維持管理コストもトータルで下げるような建設をきちっとやるということに影響しないのかなど。その辺が今のご説明との関連でどうなのかなというのをお聞きしたいのですが。

三井物産 私どもが今考えているのは、完全にゼロということは全く考えていません。やはりそれは出資比率の変更であって、抜けるということではなくて、ただ出資比率が変わる。例えば、4対3対3で持っているのを、ある部分から4は変わらないけれども、3と3の部分で1と2と幾つとか、こういう機関においての変更というのはあると思います。それで、やはりプロジェクトを最初からやろうと思ったときに、事業ですから自分が出したパフォーマンス、機能の部分というのは必ずどこかにあるわけですし、それを抜きにはできないと思います。ただ、そこでゼロにはならないまでも、主役が変わるということで、やはり1つの事業ですから参加する方はみんな一緒であっても、主役はやはり局面で変わるというイメージです。

F委員 5ページですね、1番目の問題ですが、法令面、制度面と書いてあるのですが、1番目の税法・法令等変更によるコスト増リスク、これは官側のリスクではないかというのはおっしゃるとおりだと思うのですが、2番目と3番目がちょっとよくわかりません。むしろ、その前に言葉として、私ずっと陳腐化リスクというのが前から気になっていまして、実は、2番目のITがどこまでというのは別として、陳腐化リスクと、その下の少子高齢化による需要変化リスク。これはサービス購入型が大部分ですね、プールとか何とか除けば。これはむしろ官側の問題じゃないかと思うのです。つまり、20年なら20年で契約をして、10年後にそういうものは全く世の中からいらなくなった、それを私は陳腐化リスクと呼んでいましてね。世の中は全くいらなくなったにもかかわらず、官側があと20年間お金を払い続けなきゃいけないと、こういうリスクであって、特に予測できない陳腐化リスクというのが非常に心配ですね。例えば今騒がれています、将来電話がデジタルに変るといふときにアナログの電話の交換機を全部作っちゃったなんていうとね、だれも使わないものにお金を払っていくという、そういうふうには理解したのですが、それでいいですか。

三井物産 陳腐化リスク、2番目に書いてあるのはまさにそういうことですね。

F委員 そういうことですね。要するに、こういうものと官側が、自分の公共事業でやっていけば、いつでもスクラップできるものにお金を払い続けなければいけない。少子高齢化も同じですね。学校に学生が来なくなると、児童がいなくなったにもかかわらず、サービス購入料を払い続けなければいけない、こういうリスクというふうに見えていいですね。

三井物産 はい。

F委員 そのこのところをちょっと確認したかったので、ここに書いてあるあたかもSPCの方のリスクかというふうに読めるものですから。

それから、もう1つは3ページですが、参考 に評価で2社選択というのが書いてありますね。これは、そういう一般の公共事業ではそういうことを実施している国があるということは聞いてはいるのですけれどもね。具体的にどういう国でこの2社選択というのがありますか。普通は1社が多いと思うのですけれども。

三井物産 その上に書いてあります英国で採用されております。

F委員 一般的には1社が多いと思いますがね。1社を第1優先交渉権者にして、そこがまとまらないときは2社目にいくと。

G専門委員 正確に言いますと、この2社選定というのはまだ優先交渉権者じゃないのです。英国では最後に残る1社が優先交渉権者で、これは絞り込みの過程です。あくまでも実務的な過程で競争条件を保持したまま複数者と交渉がなされるというふうにご理解いただいた方が正確じゃないかと思います。

F委員 ありがとうございます。私が聞いたのは、実は一般の公共入札で4社が入札しますと、4社同時に交渉に入るというふうに聞きまして、これは非常に相手にとって、一方的な交渉のような感触を持ったのですが。

H専門委員 ちょっと補完しますと、具体的にいくと先ほどの3社、まずショートリストで絞られて、それからいろいろあって、それからエバリュエーション・アンド・セクション・オブ・トゥー・ビダーズというのがあつたわけですね。それからずっとあって、それからエバリュエーション・アンド・セクション・オブ・プリファード・ビターというのがプロセスを経て、それから若干のネゴシエーションと、先ほど三井物産が書かれたように、ほとんど調整に近いようなネゴシエーションですけれども。それから、そこでフルビジネスケースという形になりますので。

西野部会長 今ここでいろいろなところの法の整合性の話が出ているのですが、PFIの根幹であります、国の事業で言えば会計法ですね、それに対して要望が出ていることはいいのですが、現行がこうなっているというのは、事務局から何か少し発言をしておいた方がいいのかなという気がして、その辺はいかがですか。

事務局 そうですね。実は前回のときにも部会長からお話が出たと思うのですね。実は最後に今後の進め方のお話をしようと思っていたのですけれども。会計法、あるいは地方自治法の問題に法令上なるわけですけれども、これの取り扱いについていろいろ実はこのヒアリングをし始めてから何回も何回も出ているということもございますので、一度、もちろんこの入札契約の方式だけでなく他の課題もございしますが、この課題も含めまして、一度今までの事例等から出てきた課題について整理をいたしまして、それである段階で例えば関係各省からお話を聞くとか、そんな機会も考えております。そのときにこの問題についてもまたご議論がなされる、あるいは質疑がなされるかなというふうに思いますけれども、少なくとも会計法、地方自治法の範囲の中で当然運用がなされているわけなので、

それについて個別の事例で見たときに、法令上どういう位置付けになるのかということとは個別事例で正確にきちっとご議論がなされた方がいいかなというふうには思います。

F委員 具体的には、公募型プロポーザルは先ほどおっしゃられたように、随意契約ですから、当然随意契約の条件を満たさないと現在は実施できないということ。それから、基本方針、ガイドラインに書いてありますように、随意契約の条件を満たさないようなときにも2段階評価ができるようになっておりますけれども、現行の会計法通り入札が終わって落札者が決まれば後は内容をクリアにすることはあっても、交渉というのは現行では読み取れないということ、ちょっとコメントだけをしておきます。私の言っていること、よろしいでしょうか。

事務局 先生今おっしゃっているとおりだと思います。基本的に今いろいろご説明のあった、例えばイギリスの形式だとか、あれはイギリスではこうなっているよというお話であって、少なくとも特に皆さん方からよく出ています公募プロポーザル方式ですね、これは会計法上、最終的には随契で行うということですので、会計法、あるいは地方自治法上の随意契約のある条件に適合しているかどうかというのは事業の内容等に応じた個別の判断がなされると思いますので、それが適切なかどうかということの個別のチェックが必要になるということでもあります。

それから、一般競争入札に関して言えば、最終的に落札後の交渉過程において入札条件の変更がなされるということがあった場合におきまして、それが果して一般競争入札という入札形態からすると、競争条件を満たしているかどうかということに必ず戻ってきます。その場合に、軽微な変更であればもちろん構わないけれども、それがもし競争入札のまさに競争条件を変えるようなこと、超えるようなことがあれば、これはまた最初に戻る話になるので、その辺はまさに軽微かどうかということの判断が個別に必要なようになってくるのだということでもございます。これはまさに現行法規の中での運用ということでもございますので、その辺は理解していただきたいと思います。

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。それでは、2番目の大林組グループからご説明いただいた分について、ご質問どうぞ。

G専門委員 非常におもしろいスキームで、大林組はいつも新しいアイデアを御提示され結構なことと思いますが、ちょっと見ていてどういうことなのかとお聞きしたいのは、3ページ目に絵がございしますが、利用者数比例料金というのは、これはパススルーでしょうか。要は、一般会計の歳入に入って、また歳出としてでていきますが、このとき全額事業者は得ているのでしょうか。それとも市は一定部分を取っているのでしょうか。実はそれに関連して、SPCはどんなリスクをとっているのでしょうか。コナミがすべてを取っているのでしょうか、この場合SPCの機能とコナミスポーツの機能は何でしょう。恐らくしっかりとした事業性の良いスキームだというふうに推定いたしますが、コナミは儲かってもSPCはちゃんと儲かっているのでしょうかということが気になりますね。

それと関連するご質問は、もしご存じだったら聞きたいのは、なぜバリューフォーマネーが45%なのか。これは恐らく歳入と歳出と入りますから、歳出分を、これは現実的には利用者の数によって決まるわけですし、それを算入しているのではないのでしょうか。本当に岡山市がバリューフォーマネーと評価すべきは、サービス購入費で公共にとっての純負担であり厳密な意味での評価をしたのでしょうか。さもないと、バリューフォーマネーというのは提案によって全然違った数字になる。このバリューフォーマネーの考え方は正しいのでしょうか。もしわかりましたら教えてください。

大林組 1番目のご質問で、利用者収入というのは一定の条件を提案させていただいて、それは当然ガイドラインの中の提案ですけれども、それでいわゆるこの施設の運営規定ということをご公認でいただいた中で徴収する利用者収入ですけれども、これは一度我々が徴収して公の口座に送金いたします。それは100%全部返していただけるということです。

2つ目の、これは実は提案のときに業者サイドで一定の利用者数を想定して毎年度のトータルの利用収入を本来であればトータルのサービス購入費から利用者収入を引いたものをサービス購入と規定をいたしましたので、一定のレベルで利用者数を提案しております。これにつきましては、細かく申し上げることは無理かと思っておりますけれども、提案上の月何人という額についてはコナミの方にリスクをとっていただいております。ですから、それを下回っても一定の運営のレベルは維持するということです。ただし、上振れリスクにつきましては、SPCはその上のリスクもいろいろ調整等を取っておりますので、一定人数を超えた部分については、SPCは一定の利益シェアをさせていただく。上振れリスクについてはSPCは参加すると、そういう提案にしてあります。

それから、先ほどの発表資料もございますけれども、これがバリューフォーマネーかどうかというのは私もちょっと議論のあるところだと思います。ただし、これは公が公の施設を当初お考えのように運営されたとすると、額的には資料を見れば正確にわかるのですけれども、多分15年間で公が5億円ぐらいを算定されたのだと思います。我々の提案では15億円ぐらいの15年の収入が多分あったと思いますので、10億の差ですね。そうすると、先ほどの35に対して我々の15年の総提案が19。こういう数字の中から、45%ということがあったのです。

民間活力と民間の効率的な、対費用効果を生むような運営を導入したらどうなるということであれば、私はこれ全体をバリューフォーマネーだったというふうに考えてしかるべきだと思いますけれども。

G 専門委員 それも1つの考えですね。ただし議論する価値はありますね。

I 専門委員 この中で事業が遅延した場合はペナルティが当然課されているということだと思っておりますが、逆に、事業を早く開場できた場合のボーナスと申しますか、そういうことに関してはここでは取決めがなかったのでしょうかということと、逆に、そういうことに対して民間事業者の方はどういうふうにお考えなのかということをお教えいただきたい

いというのが1点と。

あと、ここで今日出てきましたのはかなり民間事業に近いような案件だと思うのですが、もっと従来のトラディショナルな公共事業というような枠の中ですと、どうしても民間の方が理解、掴みかねるリスクの類がかなりあるということだと思うのですが、先ほど事前の議論の中でそういうことがかなり明らかになってきたというようなこともおっしゃっていましたが、明らかになるだけでは、項目が分かるだけではそれをどういうふうにヘッジしたらいいのかわからないということになると思いますので、それに対して基礎的なデータだとかどういような形で過去に確率的に起こっているのかとか、そういうことはやはりかなり知りたい情報じゃないかと思うのです。そういうことに関してまだまだ余り十分に情報が伝わっているようにも思えないのですけれども、そういうリスクワークショップみたいなことに関して民間事業者の方がどういふうにお考えなのかということも教えていただければと思います。

大林組 事業の早期完了ということですが、これは先ほど申しましたように、いわゆる余熱をいただく施設で造成をしている、それから余熱の配管を何月何日ということで、これから実施になる公の事業が、一般の入札で地方の業者がされるものが入っていますので、それを出発点として設計を始めますので、まずそんなに余裕がないと思います。それから、運営上の規定でも、半年前からいわゆる会員の公募をしていいとか、それから運営の規定をきちっと作って条例化していただくこととか、官のチェックの中に、施設の完成ということだけでなくプール運営が一定の規模でちゃんと動くという確認とか、全部ございますので、そんなに早くはまずできないというのが1つです。

それから、それについてボーナスというのは、早く始めていいですかというのはありましたけれども、一応ここにマイルストーンとしてありますので、この中で特に大きくその議論をしませんでした。ただし、事業者とするとすべてスムーズに行って、ともかく詰められるところは詰めた方が当然コスト性も良いものですから、建設はともかくオペレーションもですね。そういう意味では余裕があれば、経済的な対応ができるだろうというふうには考えております。

それから、先ほどいろいろはっきりしてきたという中で、私どもは建設の方を主体にいろいろ申し上げるとしましても、実は瑕疵担保の10年とか、それから長期修繕の30年の計画とか、こういうことにつきましては、従来からも技術的にはある程度の検討はされてきました。けれども、民間レベルでもこれをきちっとすべて把握して社内で資料にしているということには、まだなかなか各社とも行っておりません。それで、例えばBELCAとかそういうところで長期修繕のモデルケースみたいなものは発表されていますけれども、これはまだ推定値ということで、例えば10年とか15年ぐらい遡っての会社としての検証もある程度できるのですけれども、じゃあ30年と言われたときに、推定の域を出ていないという、かなりリスク残りで、そういう指標はいろいろあります。

それから、瑕疵担保とかそういうものについても、実は会社でもなかなか出てこないよ

うな部分もありまして、保険が付かないというようなことでした。10年ぐらいのものを一生懸命調べまして、保険会社にデータを渡して、瑕疵担保保険を使わないのかというようなこともやっておるのですけれども、やはりどうも過去の経緯で予算執行権を持っている方が持っている指標なのかなというような気がいたします。我々も特に建設業の中では公の施設といった場合には、川上から余り参画してない、どうしても施工とかそっちの方になりますので、いろいろな川上からの計画をする場合に、必ずしも全ての情報があるわけではないというようなところでまだ物理的、技術的にもいろいろな不確定要素があるというのが現状だと思います。

H専門委員 これはなかなか全体的に見ますと、かなりリジッドな条件の中でおやりになったという感じがしますが、6ページの、公の施設として位置付けられることの制約の中で、料金の改定については協議会で協議できる規定を設けたと。これは実際に、上の方にありますが、施設利用については条例で定めるわけですから、これは協議できるとありますが、協議して合意して、また条例で落としていくわけですよ。

大林組 そうですね。

H専門委員 これはこういう規定を設けたという表現ですが、実際にこの辺の現実のときにはどんな形になるのでしょうか。

大林組 これは日本の今のシステムのパラダイムを変える話が入っていると思います。これについては誠心誠意やられるということであれば民間もそんなにコスト削減のためにいい加減なことをするわけじゃなくて、官の方も逆にですね、民間を尊重して民間の創意をといたときに、改善要求を現場でやるとかそういうことじゃなくて、やはり文章できちっとすることだと思います。私はこれは実は担保されているのではないのかなと、ベクトルがあっていればですね。ただし、「できる規定」であるということについては、いろいろ揉んだのですが、やはりこれを事前にとかそういうことには決してならないということで、先ほど言いました協議会の項目ということで、特に事前にこれについては前倒しで協議をさせていただきますと確認しております。

それから、例えばアンケートを利用者から取るという項目も要項の中にありまして、そういうのもいわゆる契約の一部を構成しているのですけれども、要するにこれは民間が官の方から官だけの意向でアンケートをとられるというのも実はちょっとまずい面もあり、そういうことも含めて、事前によく打合せ協議させていただいてということは項目を挙げて議事録の中に書き込ませていただいております。

この公の施設というのは確かに旧自治省の通達の中で、PFIの適用ということで幾つか入れていただいてやっと使えることになった部分で、いろいろ公金の取り扱いの規定だとか、ソフトの企画といったようなことでその他いろいろあるのですけれども、慎重に相互に注意しながら対応しようということです。その辺を全部詰めようと思えば、これだけの事業権契約の中で詰めきれない。やはり1つのプロジェクトでは、いつまでやっても実は言葉の論争であってとなりますと、ある程度は誠心誠意やれるという確認書をどこ

かに残して現時点では先に進まなきゃいけないというふうに私は覚悟してやっているのですけれども。

Ｊ専門委員 質問というよりも、答えがわかっていることを確認のために伺うようなこととなりますけれども、5ページ目に民間側の意見、2段階選抜ということで、意見というか実態が書いておられますけれども、2段階というのは大体今まで出てくる案件、大抵のものは2段階に近い格好でされていると思います。

その、もともと2段階という話はガイドラインのときも入れましたけれども、できるだけ応募者に負担をかけないというニュアンスが2段階だと思うのですが、今回の場合特徴的だったのではないかと思うのは、これ1段階目で設計を基本的に全部まとめて、2段階目でお金という形だというふうに認識できます。すなわち、本来ですと2段階目で最もお金がかかる部分がこの設計をまとめる部分だと思うのです。これが1段階目であって、2段階というのが、ちょっと非常に特殊だったような気がするのですが。一般論としてそういった仕組みはやはりこれからは余りありがたくないとか、ありがたい、とかいうご意見はございますか。

大林組 ちょっと先ほど申し上げた点を、追加させていただきたいのですけれども、このパッケージであれば、これは一発でやらせていただいて何ら問題なかったのだろうと思います。それで、一次段階では設計だけでなくて運営とかスクールの内容から全て出しまして、実は収支計算からファイナンスの計算まで一応全部済んでいます。それで、その段階で3社に絞られて、ただ横並びにきちとした評価をするという意味では効果があったのだと思います。例えば償却のやり方とか、それから今の一次審査のあなたのこのところについてはこういうふうにやってくれないと他と比べ難いとか、そういうのが5項目ぐらいありまして、それに合わせてもう1回収支をやり直しました。ただ、そのときに、先ほど出てきました40%が入ってききましたので大分頭が痛かったんですけれども、それで大きくは変えないということでやりましたので、正確な評価にはなったと思いますが、我々とすればそのぐらいは審査の方で調整して、1次審査で結論が出たんじゃないのかなと思います。私は今回の場合はこれは1回でも問題なかったのだろうというふうに申し上げておきます。

D委員 4点ばかり教えていただきたいのですが、まず、3ページ目で、スポンサー企業の出資でございますね、これは通常事業に対する責任、事業責任について公共側で意識があったのかなと思いますが、その大林組1社じゃなくて4社に出資を求めた理由、根拠というのは明示はありましたでしょうか。これが第1点ですね。

2点目は、5ページ目ですが、金利変動リスク、これは当然お困りのことでございますけれども、おっしゃっていましたが、恐らく社内的には変動リスクを無視して応募はできないのだろうと思います。そうすると、具体的にはスワップコストということ認識されていたと思いますが、表に出せないわけですから、これちょっと本音の話でですね、収入と支出の全体の中で一応これは念頭に置いて、有体に言えばどこかに含めて採算を考えら

れておられたのかと。

3点目はペナルティ、6ページ目でございますが、ペナルティについて書いておられます。ちょっとこれは確認でございますが、施設完工前は10割ということで、これは施設を建設するコストについての10割なのか、事業全体のコストの10割なのかということですね。施設完工は施設の残存簿価と書いてありますが、10割の方は何なのかということと。10割、4割と、公共側が言ってきたその根拠というのは公共側で説明があったのかどうか、あったとすれば何かということですね。

4番目は、ちょっとこれは先ほど出ましたので確認ですが、同じく6ページに収入ですね、変動部分、これが大幅にいい方に増えた場合の、これはインセンティブとして、これもコナミとのSPCで分け合うということですが、民間側でその部分は全部享受できるのかどうかという、以上4点です。

大林組 出資につきましては、これは第2の質疑でも我々なぜここまで必要ですかということで、設計事務所も構成員になっているその4社すべてが出資するということがあったので、いろいろ申しあげましたのですが、基本的には構成員になってこれをパートナーとして、コンソーシアムの一員として成功裏に、一部の業務負担をきちっとしてやるためには入っていてもいいだろということだったのだらうと思います。当然SPCの関係からすれば、リスク分担は出資で負担するのではなくて、事業権契約で全てやっておりますので、本来の役割分担というのは非常にはっきりしていると思うのです。そういうことで、当初の規定にあったので我々としてはちょっと変更できなかったということですね。

それから、2つ目のスワップコストですが、これにつきましては実は30年とか長期になりますと、こちら辺については我々も十二分に検討いたしまして、当然その時の資金の出し手が、先ほどから出ています外銀とか長期資金をお持ちの生保とかということになりますと、スワップについては自分の提示スプレッドの中で吸収いただけるものですから問題は余りないのです。短期の固定となりますと、先ほどから出ていますように、やはり余り面倒くさいことはしないで、それで銀行にお願いするというようなことになるのです。それで、やはりベースコストとスプレッド間で我々の方は出来上がりこうしようということを一定時点の将来を想定して提案いたします。

融資契約が終われば当然SPCは全てのコストを金利固定できるわけですが、ちょっと時間がないものですから、例えば半年とか、要するにベースのレートが動くことについて固定ができないのですね。金利は我々の方から提案する項目なので固定可能な時点までの変動リスクを想定して銀行から現時点で頂ける金利を1~2ベシス上げたところで提案しました。

SPCがきちっと全部できるまでやはりスワップの契約できませんので、例えばスポンサーが代わりにやるというフレキシビリティも実はなくて、パススルーもできないというところでちょっと問題が残っているかなと思います。

ペナルティにつきましては、先ほど申しましたようにこれはこうなると実はどうしよう

もないということなので、青天井のリスクじゃなくて、例えば年額幾らということで大林が収益ゼロでも運営すれば、このペナルティを負担する訳ではございません。ただ、金融機関にそれをそのままリミテッドリコースファイナンスの中で持ってくれと言っても無理なものですから。スポンサーサポートということで、スポンサー、金融機関に大林が一定の保証するといえますか……

D委員 すみません、施設の簿価残を母数と考えてよいのですか。

大林組 施設の簿価残です。元金が低減した一定時点で残ったものの、全額では買い取ってくれないので、6割で買い取る。ということは自動的に4割がペナルティが発生するということです。

D委員 施設完工後ですね。

大林組 そうです。減額してまいります。

D委員 それも建設コストとか、あるいは事業、オペレーションコスト……

大林組 建設コストです。これについて当社は完工リスクはいつでもとりますので、特段のリスク負担を感じておりません。

収入の上振れについてのインセンティブシェアの話。これについては100%を一定の率で2社で、SPCと受託のコナミとの間でシェアするという形です。

C専門委員 今のペナルティのところに関連してちょっと補足した説明を願いたいのですが。かなり厳しい条件だということで、逆に厳しいが故に少し損失を出し続けながらもプロジェクトを続けるという方が返って負担が軽くなることもあると思うのですが、ということは、逆に心配なのは、社会的な使命、例えば社会、外的な環境が変化して終わってしまったプロジェクトもそのままずると継続されてしまう可能性も出てくるという心配があると思うのですね。

逆に言えば、収益が上がらないのだから打ち切りたいというふうに考えられた場合に、民間側からの提案で打ち切るとするのはそれを今度事業者の責めによるというケースに入ってしまうのか、またはその場合はもう少しこの事業者の責めというのはかなり何か瑕疵があるというかなり狭い意味のものであって、例えば社会的使命が終わったのでプロジェクトを中止したいというような場合には、また別のペナルティのフレームワークが用意されているのか。その辺に関してお聞かせください。

大林組 PFIプロジェクトの長期的継続的公共サービスニーズがあるかという問題だと思いますので、この処理というのは当然要項上も整理していただく必要があると個人的には思っているのです。

ただ、本件につきまして、その考察はほとんどございません。逆に言いますと、あの地域にコナミがやっているスポーツ施設が駅前にございまして、かなりまだ発展余地があると。これは官側もそう思っていますし、いわゆる我々のマーケットスタディ、コナミがされたマーケットスタディでも、きちっとした継続的なニーズがあるということを前提に考えておりました。それをもってやめなきゃいけない、事業主責任による破綻という所まで

行くとは全然思っておりません。

ただ、万が一そういう利用が全然なくてあれだけ回りに住宅地があっても1人も来ないというような、考えられないようなことが起きれば、これは、いつでも我々は申し出て別項での協議ということにはなるのだと思っております。

それと、40%というのはよくわからないのですが、別にもう既にあるものだから変わらないという議論から出発していましたので。ただ、1次、2次の間で出てきたということと、やはりバリューフォーマネーが45%ということで、そのメリットを何とか享受したいと思われたのかなというぐらいしか私ちょっと考えようがないのですけれども。そういうことで、非常に民間の勝手な理由で逃げられないようにという意味はあると思います。それであれば私どもは、従来から言っています10%とか、もしくはもっと進んで、もともとお貸ししている元金についてはモニタリングとか運営でペナルティを発生させないようにしてくださいとか、いろいろお願いする項目になっています。やはり40%というのはいくら何でも重いなと思っております。

F委員 6ページの不可抗力の定義というところがあるのですが、ここで数値の妥当性と事業場所と観測地点の差が問題と、これはどうして質問されなかったのですか。つまり、質問をされたけれども返事がなくて入札にいっちゃったと。

大林組 このとおりだということで、最後まで交渉の余地がなかったのです。

F委員 つまり、官側は、数値を出したわけですか。

大林組 そうです。

F委員 それに異論を申し入れたけれども、受け付けてもらえなかった。

大林組 はい。

F委員 そうだとしたら、それはそれでよろしいのじゃないでしょうか。つまり、リスクの問題ですね。官が高い発注をするか安い発注をするかというのは官側の判断であって、その結果自分たちができないから高くてもしょうがないとなると、高い買い物になるというのが1つです。あるいは、それでVFMが出なくなればPFIはなくなるということであってね。

大林組 私は大した問題じゃないと思っております、不可抗力というのはやはり官側だと思っている部分ですけれども。一定以上の地震という時に、これは技術論でもいろいろ問題ございまして、岡山の気象台と現地点とはかなり離れておりますとか、現地点については埋め立て地であってと、それから液状化とか我々も技術的に社内で一生懸命調べても、これがどうなのだという決定的なものが出ないような部分の不可抗力であるということがあったので、これはなかなか我々もということで大分やりましたのですが、これは無理でございました。

F委員 もう1つはですね、7ページの一番上ですが、当然性能発注をしているわけですから仕様に適合する審査というのは当然だと思うのですが、入札をしてから基本設計をやられたわけですね。

大林組 そうです。

F委員 それについては一応チェックはやったわけですね。

大林組 いや、そうではなく、事業権契約の最初のところで議論をしております、その後基本設計と詳細設計と工事監理と、それから変更という問題が全部出てくるのです。一応提案書が性能発注になっていまして、要項で当然規定されるのは結構でございますけれども、細かい300分の1の図面とか、一応提案の中で我々出しています。それにみんないろいろ話が付いていると、この場合だけじゃないのですけれども、審査のときに一定の何かが決まったのだというふうに固定されるので。廊下の広さを大きく変えるということはないと思いますけれども、いろいろやっていく中で積算も変わりますよね。そのコマ以下まで求積図が添付されてそこからの変更は、いわゆる設計の変更と言われるとつらい。我々としては設計を具体化する段階、実施設計をする段階で提案書と要項が変わらない範囲で変わることはあるのじゃないですかという議論です。

F委員 わかりましたどうもありがとうございました。

西野部会長 それでは、最後、オリックスへの質問をどうぞ。

A委員 このプロジェクトは江ノ島水族館を包含されるというふうにお聞きしまして、そのところをもう少し詳しくお伺いしたいのですけれども、今の公共施設、あるいは公共的な施設を改修するなり、あるいはその運営をPFIに移行しようかというときに一番大きな問題となりますのは、やはり雇用をどういうふうに継続していくかということが非常に一番大きな問題の1つになりますね。この場合はもともと民間施設でございますけれども、そこら辺の問題というのはどういうふうなことが出てきたのか、あるいはどういうふうに解決されたのかお教えいただけますでしょうか。

オリックス 基本的には、今回、現存する民間会社である江ノ島水族館が施設を持たれて運営されているわけです。それで、今回、PFI事業者が施設を持った上で、運営については実は営業譲渡をPFI事業者が受けまして、後は現存されている江ノ島水族館は運営を受託すると、PFI事業者であるSPCから運営を受託するという形で存続されるということでございます。

当然ながら、受託という業務と、それから施設を、丸ごと維持管理を含めた運営ということになりますと、当然その業務範囲が変わるので、その分については民間事業者としてしかるべき体制を、これは自助努力の中で整えられるというふうに理解しております。

D委員 PFIのスキームに関する質問ですが、1ページ目にポイントで、独立採算型BOO方式とあります。質問はですね、これは神奈川県のある地の上に建っているものだろうと思うのですが、それと契約を結んで賃料を払うということになっているのだと思うのです。そういうところでBOO方式と、当時は違うという話もありましたけれども、ちょっとBOO方式でそれでいいとすると、要するに依然土地は神奈川県の保有地、それは一体どうなっているのか。先ほど10年ごとに使用権があるという、そういうことでBOOというのはなじまない格好になっているのではないかと思うのですがね。土地まで

御社が取得できるのであれば完全に民間のリスクで民間のものになっちゃうのでしょうかけれども、そうならない場所でＢＯＯ方式というのは本当にあるのか。どうしてそういうやり方があり得るのか、つまり保証がなくなることだと思うのですね。そういう変なリスクが余計に出てきてしまうのではないかと。

また、独立採算、これちょっと別のコメントも含めてなんですが、補助金も出るということもあるし、そういう公園という特殊な土地を借りると、これは普通じゃ借りられないわけですね。そういうことを考えますとね、独立採算というのはおかしいのですが。私の記憶でいいますと、よく本に書いてありますサービス購入型と独立採算型とジョイントベンチャー型と、こういう３分類というのは、私の記憶では、委員会では一切出たことがない。これははっきりしているのですね。要するに、これを議論しますと全く異なる定義になっていますのでね。独立採算が何かと、そういう言葉の意味も含めてここでわかりにくいんだと思いますが、やはりそういうことではなくて、単純に料金徴収型だと、受益者負担型だと考えれば済む話だろうと思うのですね、その部分は。そのほかに経済的な支援があるということだろうと思います。これはちょっと私のコメントですが。

質問は最初の方で、こういうスキームの上でＢＯＯ型というのはちょっとなじまないのかなと、そういったときに期間が終わった時にオリックスとしてはどういうふうにお考えになったのかなと、そこが質問です。

オリックス この点につきましては当初から非常に問題になりまして、我々としても３０年間という期間が保証されない中でどうなるのかというところは県に問いいただきました。ただ、県としましては結局都市公園法という個別の法律があって、この定めは定めとして有効なので、県としてどうこうできるものではないということでは言われたのですね。

ただし、都市公園法上の許認可というものが更新されないリスクというのはどの程度あるのかということを検討しました結果、まずこちらが県の意図に沿ったことをやっていれば大丈夫だろうということが１つありました。

それから、県の都合で、例えばやめさせられるというリスクもあるのですが、それにつきましては過去の判例上も一応補償が出ているということがわかりましたので、例えばあそこをどうしても道路にしなければいけないとか、護岸の関係で全部固めてしまわなければいけないというようなリスクが出たとしても、そのときには補償をいただけるなど、ただしこれは都市公園法上の補償ということになりますけれども。そういった部分でリスクは回避できるのかなという判断でこの事業をやることにしております。

I 専門委員 今に関連してなんですが、これ３０年経過した後はどうなるのでしょうか。

オリックス ３０年経過しました後は、更地にして返還するか、あるいはそのまま水族館を継続するかについては、県との間で協議して固めるという内容になっております。

D 委員 ということは、厳密な意味でＢＯＯじゃないんですな。ＢＯＯというの一番典型的に考えればね、完全に民間の施設になっちゃって、民間の責任において経営、運営を

していくと、こういうことだと理解しているのですが、そういうことが前提になっているスキームではないですねということです。

オリックス 多分それでいいんだと。

G 専門委員 ちょっとこのスキームについてお聞きしたいのですが、匿名組合の出資のケースというのは初めてですが、株式出資企業と匿名出資企業、どういう構成でどういう理由でやったのでしょうか。また、その割合はどうなっているのでしょうか。その場合、マイノリティシェアホルダーの権利義務をどういうふうにプロテクトする構造をオリックスは考えられたのでしょうか。オリックスは全体を総合する企業であられて非常におもしろいスキームとは思いますが、ただ単なる上納金みたいな形で資本を薄めたわけじゃないでしょうねということをお聞きしたい。

オリックス これにつきましては、当初、匿名組合出資は想定しておりませんでした。なぜ匿名組合出資にしたかと申しますと、結局 S P C の段階で課税される課税額が、水族館の事業というのはどうしても右肩下がりといいますが、当初にどかっと収益が出てしまっていて、あとはどんどん先細りになっていくという事業なものですから、当初の段階で税金を収めてしまえば、あとのキャッシュフローが非常に難しくなるというところがプロジェクトファイナンスとして成り立たせるための非常に難しいポイントでした。申しわけないのですが、この匿名組合出資企業にこの課税負担についてシェアしていただいていると。このためにわざわざ匿名組合出資というスタイルにしているというのが実情でございます。

G 専門委員 パーセンテージはそうなりますが、オリックスのウェイト、オリックスがこれを支えているという考えは 100% わかりますが、出資企業と匿名出資企業のパーセンテージはどうなっているでしょう、どちらにウェイトを置いているのでしょうか。

オリックス 基本的にはこれは匿名組合事業という形にしますので、資本金については 1,000 万。株式出資企業は合計で 1,000 万円しか出しておりません。オリックスグループではそのうちの 4 割、ほかのグループでその他 6 割を出していただいております。それから、匿名組合出資につきましては、残りの金額ということでございまして、13 億 9,000 万でございます。これにつきましては、オリックスが 50% を切るレベルのところまで出してございまして、それ以外のところについては各構成企業に出していただいておりますが、守秘義務がございますので、ここまでで。

D 委員 1 つだけ確認で。出資とありますのは、エクイティという意味での匿名組合の出資。

オリックス そうです。

西野部会長 大体予定した時間になったのですが、よろしゅうございますでしょうか。

オリックス ちょっと 1 点だけ。私ども B O O ということを強調しまして、民間の裁量権を増やしてくれというのは基本的にはあるのですけれども、当然これは公共のパブリックな目的が当然あるという前提の中で、民間が要は集客依存で収益をあげていく。そのギ

チャランティといいますが、その見込みがない限りはやはり存続はあり得ないというところで、パブリックな性格と独立採算というのをできるだけどこで折り合いをつけるかという点でいろいろご議論をさせていただいたということでございます。本質的に公共事業としてやらなければいけないのは公共事業としてやるべきだというふうに考えておりますので、そこを民間に独立採算として任せるからには民間に裁量を任せる部分があってしかるべきかなという意図でございます。

西野部会長 それでは、時間になりましたので、ヒアリングをこの辺で終了したいと思います。報告者の方々にはご多忙のところご出席いただきましてありがとうございます。

それでは、報告事項がございますので、事務局から説明をお願いします。

事務局 では、簡単に。時間もまいりましたので。報告事項でございます。実はお手元にリーフレットをお配りしていますけれども、これは先の臨時国会でPFI法改正がなされたということございまして、その普及広報について内閣府として取り組んでいるということでございます。

特に地方公共団体の職員の方を中心にいたしまして、2月12日から全国10ヶ所で説明会をやってきました。概ね1,000人を超える方々に参加していただいたということございまして、非常に各会場とも関心が高いという雰囲気が伝わってきたということでございます。

それから、それと並行いたしまして、広く民間企業の方に対しましてもセミナーを実施しております。全国6会場でということでも現在もやっておりますけれども、そこでもかなり民間企業の方の関心の高さがひしひしと感じられているということでございます。

以上、ご報告でございます。

西野部会長 何かご質問ございますでしょうか。ないようであれば、今後のスケジュールについて事務局から。

事務局 今日までで一応昨年の秋からヒアリングを行いまして、論点もほぼ出尽くしたかなというふうに思っております。一応、ヒアリングという意味では本日をもってひとまず終えることにしたらどうかというふうに考えております。

今後、次に課題の抽出に向けまして委員会としては次のステップということになりますけれども、その進め方につきましては、また部会長とご相談させていただいて、また後日改めてご報告させていただくということでもよろしいでしょうか。そうさせていただきたいと思えます。

それで、次回開催の日程については、4月の中旬ごろということでもどうかということでも考えておりますが、日程につきましては、また調整の上ご連絡させていただきたいと思えます。以上でございます。

西野部会長 これで本日の合同部会を終了させていただきます。どうもありがとうございました。

以上