

民間資金等活用事業推進委員会

第27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27回合同部会議事次第

日 時： 平成14年11月14日(木) 17:15～18:30

場 所： 中央合同庁舎4号館共用第2特別会議室

1. PFIにかかる資金調達についてのヒアリング
(日本政策投資銀行・みずほコーポレート銀行)
2. その他

出席者

【委員・専門委員】

西野部会長、山内部会長、奥野委員、小幡委員、前田委員、高橋委員
井崎専門委員、中村専門委員、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、大塚参事官補
佐、富井参事官補佐、丹野参事官補佐、濱田参事官補佐

【説明者】

(日本政策投資銀行)

プロジェクトファイナンス部 高橋部長

(みずほコーポレート銀行)

プロジェクトファイナンス部 広井部長

西野部会長 ただいまから、第 27 回の合同部会を開催いたします。本日は委員会に引き続きまして、私、西野が議事を進めさせていただきます。

それでは早速議題に入ります。本日は P F I に係る資金調達について、政府系銀行と民間銀行の両方からお話しを伺う予定にしております。日本政策投資銀行の高橋部長にお越しいただいております。さらにみずほコーポレート銀行の広井部長にもご説明の用意をさせていただきます。

効率的に議論を進めるために、説明については日本政策投資銀行、みずほコーポレート銀行の順に、それぞれ 20 分程度を目途に続けてご説明をいただき、その後、一括して議論を行うことにしたいと思います。よろしくお願いいたします。

それでは、早速ですが、最初に日本政策投資銀行プロジェクトファイナンス部の高橋部長から、「ファイナンス面から見た我が国 P F I の課題」ということで、ご説明をよろしくお願いいたします。

日本政策投資銀行 日本政策投資銀行の高橋でございます。こういった貴重な時間をいただきましてありがとうございました。以下、着席して説明させていただきます。

まず私どもの銀行は、今ご紹介ありましたように政府系の金融機関ということでございまして、P F I について、いわゆるプロジェクトファイナンスで資金を供給するということに加えて、P F I の普及促進的なサポート業務的なものもやらせていただいております。いわゆる川上の自治体の企画段階での各種のサポート、それから川中と我々は言っておりますけれども、入札予定企業に対するいろいろな対応、最後にスポンサー企業が決まりましたところで実際の融資を行うということで、各ステージそれぞれにいろいろな対応をさせていただいております。これまでに平成 12、13 両年度で 9 件の融資をやらせていただいております。これには P F I 法制定前のいわゆるモデルプロジェクトも含めた数字でございますけれども、そういった形でいくつかやらせていただいております。かつ実施方針が公表されたケースで 80 件を超えておるような状況の中で、これから地域的にも分野的にも相当多岐にわたっておりますので、今年、来年、この両年度をこういった形で P F I に対応できるのかというのが 1 つのポイントだと考えております。

以下、お手元の資料に沿って、実際の融資を行う経験の中で感じましたことを、何点かご報告をさせていただきます。

最初に 2 ページでございます。まず「あるべき P F I の構築」というような非常に大きなことを書いておりますけれども、我々実際に融資をやっておりまして感じますのは、

件数も増えてまいります中で、スキームの面で非常によくできたものといくつか問題が残るものが分かれてきつつあるのではないかと感じています。

我々は最終ステージで金融機関として事業に関わってくるわけでございますけれども、もともとの事業スキームの構築次第によってかなりファイナンスにも影響を与えるのではないかと最近感じております。

2つほど書かせていただいておりますが、1つは「安定的な公共ニーズが不可欠」ということを書いておりますけれども、もちろん金融機関によっては事業契約の相手方の公共の信用をバックにファイナンスができると思いがちな部分がございますけれども、20年、30年と長期にわたってまいりますと、その事業が地域の住民の方々から長期にわたり支持される、公共事業としてのそのものの筋の良さみたいなものについても、金融機関として気にならざるを得ない部分がありますので、公共事業としての筋の良さみたいなものについても自治体サイドできちんと考えていただくことが出発点ではないかと思っております。

加えて民間の事業者が事業・ビジネスとして参入するわけでございますので、民間事業者にとって工夫の余地の高い事業が意義があるのではないかと感じておりまして、具体的に言えば、民間に適切にリスクの移転を図って、事業を相当程度任せるといような事業がこれから出てくるということが望ましいのではないかと。例えば公共サービスの運営部分を相当程度民間に任せるといような事業、例えば高知の病院事業というのが今動いておりますけれども、施設の建設だけではなく運営にも力点を置いた事業を考えていただくことが大事なのかと感じております。

3ページになりますけれども、バリュー・フォー・マネーの最大化に軸足を置いた事業が公共にとっても民間事業者、我々金融機関にとっても非常にありがたい事業でございます。公共がPFI事業の場合にはキックオフをするわけでございますけれども、公共サイドの方が前向きかつ戦略的に明確な理念を打ち出していただいた事業は公共にとっても財政負担の軽減にもなりますし、民間事業者にとってもモチベーションが向上する。さらに我々金融機関にとっても非常に仕組みが作りやすい事業でございます。資料においてポンチ絵にさせていただきます。

4ページに移りますけれども、我々金融機関は一般的にプロジェクトファイナンスという、スポンサー企業のコーポレート信用とは一応切り離した事業そのもののキャッシュフローに信用を置いたファイナンスをやらせていただくわけでございますが、どういう意味があるのかというのを簡単にまとめさせていただきます。

P F I 事業の場合には公共が民間の事業者との間で事業契約を結んで、公共サービスの提供を受けて、代わりにサービス料の支払いをする。私ども金融機関は、金融機関として民間の事業者が作り出した S P C に対してファイナンスをする際に事業の実現性に対してかなり厳密なチェックをさせていただきます。一般にお伺いしますとかなり口うるさいというふうに言われるわけですが、うるさいと言われながらも、公共と民間事業者との交渉、さらにスキーム全体の構築について我々金融機関は事業の継続性、安定性を図る観点からコミットしていきます。自治体と我々金融機関の間で締結される直接協定・ダイレクトアグリーメントも事業の継続性、安定性を図る観点からでございます。

P F I にプロジェクトファイナンスを活用する意味合いにつきましても資料に簡単に書かせていただいております、一般に言われていることでございますので細かくは申し上げませんが、公共サイドにとっては最適ナリスクアロケーションを実現することによって事業の効率性が上がる。それから長期にわたって事業が安定する。さらに後で申し上げますが、金融機関のモニタリング機能みたいなものも活用できるのではないかと。

それから、民間事業者にとっても最適のリスクアロケーションはもちろんでございますけれども、オフバランスという民間事業者にとっても重要なメリットが期待できると考えております。

次に直接協定・ダイレクトアグリーメントの中で Step - in Right に関する規定が一般に設けられるわけですが、これまでいくつかの案件で、実際に自治体サイドから、Step - in Right に関する規定まで設ける必要が果たしてあるのかどうかという議論がされておりましたので、次の 5 ページで簡単にコメントさせていただきます。

Step - in Right、日本語に直しますと「介入権」ということになろうかと思いますが、この意味合いは、もし仮にスポンサー企業が例えば倒産をすとか何らかの事情があって事業の継続がそのままスムーズにいかず、さらに事業が治癒されない場合に、金融機関が Step - in Right を行使して、具体的には 2 つ目の矢印の下から 2 行目ですが、第三者に事業をそのまま引き継がせることによって事業、公共サービスの提供の継続を図るものでございまして、S P C が保有しております株式、事業契約上の地位といった事業遂行のためのもろもろの権利に対して金融機関が予め担保権を設定いたしまして、もし万が一、S P C が事業の遂行が難しかった場合には担保権の実行という形で事業遂行者を第三者に引き継がせまして、公共サービスの継続的な提供・安定を図るというものでございます。

私ども金融機関にとりましては、事業の継続はいわゆる貸付金の回収という点では非常

に重要なわけですが、公共側にとりましても、公共に代わって行うべき事業が途中で中断するというのは非常に問題だというふうに認識しておりますので、我々金融機関にとってのみならず公共側にとりましても事業の安定的な継続という点では非常に意味があるのではないかと考えております。ただ、なかなか早い段階で、Step - in Right という意味合い自体もこれまで余り国内の契約の中でも入っておりませんでしたので、ご理解いただけないケースもありましたのですが、自治体サイドの理解は徐々に進みつつあると思っております。

ただ、議論として残っておりますが、一番下の矢印でございまして、Step - in Right を行使する際に、いきなり実施をするわけではございまして、ダイレクトアグリーメントに基づきまして公共と協議を行うわけです。いわゆる入札によって事業契約を結んだSPCが第三者に代わる場合に、我々金融機関のサイドとしては事業の継続性を重視するわけでございますけれども、自治体にとりましては、手続、特に議会の承諾というプロセスを優先したいということで、公共側と融資金融機関団の考え方がまだ完全に折り合っていないというのが現状でございますので、これからいろいろな交渉、議論を重ねていく必要があると考えております。

次に、我々金融機関が一般に期待されていると言われております機能の中で、6ページのモニタリング機能でございます。公共サイドから金融機関に対して一般的にモニタリング機能が期待されているのは事実でございますが、本日申し上げたいのは金融機関が行うモニタリングの意味合いでございます。

具体的にはSPC、選定事業者の信用力は金融機関として債権保全管理上の立場で継続的にモニタリングをする。具体的には下にございますけれども、金融機関によるモニタリングの実際ということで、SPC、スポンサー両方につきまして、日常的な財務状態のフォロー、キャッシュフローにつきましても、通常は民間銀行、例えばみずほコーポレート銀行にエージェント銀行になっていただいてキャッシュフローの管理をする。財務状態だけではなくて日常的なキャッシュフローについて常時ウォッチをして、もし何らかの形で財務状態がおかしくなる、あるいはキャッシュフローが一時的に不足するというような場合に金融機関として当然に必要な措置を講ずるということで財務的な面でのモニタリング機能は当然果たしていくべきだと考えております。

他方、公共サービスそのもの、すなわち一定の期待されたサービスを継続的に提供する業務のモニタリングにつきましては、監視者である自治体が主体的に行う必要がございます。

して、例えばPFIについての先進県でございます神奈川県はこの辺の問題を相当ご認識をされておりますけれども、まだ必ずしも全体的に行き渡っているわけではございませんのでコメントさせていただきました。

次に金融機関としてこれから資金を供給するに当たっていくつか現状のプロセス等において気になる点がございますので、それを以下、7ページ以下でコメントさせていただきます。

当委員会にもいろいろな形でご意見が寄せられているのではないかと思いますけれども、適切な官民のリスク分担を行うためには、スキームがつくられる過程で公共と民間との十分な事前の対話を通じて、民間の適切な意見も反映される必要があるわけですが、残念ながらいくつかの案件においては、Q&Aというプロセスもとられておりますけれども、どうも実際に意見を聴いてみますと十分な対話が尽くされているというふうにも言えないケースもあるのではないかと思います。1つの具体的な解決策ということで、今、注目されておりますのが、神奈川県の寒川の浄水場PFIの案件では実施方針と同時に契約書案の公表をしまして、併せてこの契約書案を前提にスポンサーに名乗りをあげる民間事業者とできるだけ早い段階で、いわゆる募集要項を確定する前の段階で直接的な意見交換を行うという取り組みをされておるわけですが、官民の事前の十分な対話をどうやってスキームの中に織り込んでいくかというのは非常に重要だと思っております。

それから、民間事業者が決定してしまいますとなかなか本質的な部分の変更は難しいわけですが、事業契約の最後の詰めについても、ある種の修正の可能性も引き続き検討していくべきではないかと考えております。

それから、次にいわゆる手続の関連であと3点ほどコメントをさせていただきますと、1つは今のスケジュールの中にも関わってくるわけですが、実際にいくつかの事例を見てみますと、民間事業者が決まりましてから、その後、民間事業者と公共との間で事業契約を締結されると。さらに工事着工を目指してSPCと我々金融機関の間でファイナンスアレンジメントを進めるということでございますけれども、どうも事業者選定以降のスケジュールリングを見てみますとかなりスケジュールが押せ押せになると。

一方で、工事の完工の時期につきましては、自治体のトップの方のある種の政治的なスケジュール等もありまして、なかなか工事の完工時期はズラせないということがあって、後ろの方に結果的にスケジュールのずれ込みのしわが寄ってしまいます。結果的には事業

契約の締結、いわゆるローン契約関連の諸契約の部分は実は非常に膨大な事務手続でもございますし、詰めるべき点が多々ございますのですけれども、結果的にはスケジュールが相当短縮されて十分な検討がなされないままに判断をせざるを得ないという問題がありますので、スケジュールの確保について、主として自治体の意識の問題が大きいと思うのですけれども、今後も議論していきたいというふうに考えております。

それから、最後に9ページになりますけれども、1つは、当委員会でもいろいろとご議論されているようでございますけれども、基準金利の設定のタイミングをどこに持ってくるかということでございます。

サービス料を算定する場合に行政側の事情としては、サービス料を一刻も早く確定して議会の承認を得たい、特に債務負担行為等の問題もありますので一刻も早く決めたいということで、例えば入札提案をするときに出示された金利で決めてしまいたいという。あるいは事業契約を結んだ段階で決めてしまいたいと言われているものが比較的初期のケースにおいては多いようでございますけれども、一方、私ども金融機関の立場からいたしますと、融資決定というのは事業者が決まって、かつ事業契約が決まって全体のリスク分散の仕組みがどうなっておるかが決まらなないと最終的な金融判断ができないという部分がございますので、金利スワップ契約を組む際の前提条件となる融資決定までは相応の期間を要するというのが実態でございます。

そういう中で、個別事例において、いろいろな関係者のご努力によりまして、資料の例3とございますけれども、1つの工夫としては、実際に事業契約を結んだ後、6カ月間を置いて金利を決めると。ですから6カ月を融資契約に必要な所要の時間とご判断をされたと思うのですけれども、1つ例としてございます。

それから、最近では、例4と例5のように、基準金利を実際にSPCと金融機関との間の融資契約が結ばれた日ないしはそれに施設の供用開始予定日というようなところで、設定する、より合理的な方式も出てきておりますので、個別の工夫、検討の中で徐々に問題の解決の方向は出てきておりますけれども、他方で一刻も早く決めたいという行政サイドの事情が優先するケースもございますので、今後ともいろいろな議論が続くと思います。

最後に、実は現在11大学、14施設の国立大学のPFIの検討が始まっております、私どもの関係者もいわゆる審査員に入っていたりしまして、文部科学省との間でいろいろな議論を始めておりますけれども、一方で、国の方針として国立大学等の独立行政法人化というのが方針として決まっておりますが、具体的な中身、法案等についてはまだ少し時

間がかかるということでございます。

そういう中で、聞くところによりますと、財務省は独立行政法人化した後の大学のいわゆる債務負担行為について難しいというのがどうも財務省の見解のようでございます。一方、今、文部科学省の方はいろいろと頑張っていらっしゃるようなんですが、なかなか双方の議論では解決が難しいというような状況であるようでございます。

国立大学のPFI事業は15年度中に多分事業者が決まりまして、金融機関との間での具体的な交渉が始まる中で、金融機関として毎年の財政支出の予算措置だけで、将来にわたって、長期のファイナンスが、独立の法人たる独立行政法人に対してできるかどうかというのはなかなか金融機関としては難しい問題でございますので、ご紹介をさせていただきます。

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、引き続きまして、みずほコーポレート銀行プロジェクトファイナンス部長の広井部長から、「PFIに係る資金調達について」ということでご説明をお願いいたします。

みずほコーポレート銀行 広井でございます。では始めさせていただきます。

随分ご説明いただきまして結構気が楽になってご説明いたしますが、表題にある「PFIに係る資金調達」は金融機関から言いますと資金供給となります。今日ご説明する大前提がございまして、金融機関が資金供給を行うにあたり常にどういう見方をしているかといいますと、ここにお金を貸せるか、貸したら返してもらえるか、今日のご説明も全部この視点でございます。

お金を貸すにはいいストラクチャーが必要だ。特にプロジェクトファイナンスを利用するPFIにとっては、ストラクチャーが良くなければ金融機関はお金を貸せないということを検討していく中でいいストラクチャーができていくというところで金融機関が役に立つだろう。

もう一つは、お金を返してもらえるだろうか。先ほどご説明があったモニタリングにも通ずるのですけれども、きちんと契約書どおり行われていれば、事業は進みますよという約束事が予め契約に盛り込まれているはずで、先ほど過剰な期待をされても困るとおっしゃったのはまさにそのとおりで、モニタリングにおいては、契約に盛り込まれている約束事がきちんと行われているかどうかを見る。これが事業がうまくいくかどうかの1つの

チェックポイントになる、ここでもお役に立つだろうと。まとめますと、お金を貸せるか返してもらえるかという考え方の出発点がストラクチャーを良くしたりモニタリングをしたりするところのお手伝いにつながるこれが第一点でございます。

第1ページ、プロセス。官民交渉のあり方の次に結構強い言い方で「交渉なき公開質疑応答プロセス」と書いてございますが、本来、募集要項とか事業契約案は案であり、決定的なものではないはずなんです。後に交渉して、フレームワークをつくらうというのがQ & Aであって、民間事業者皆さんの意見も聴きます。しかし、質問はしても意見は聴いておきますよということに止まり落札者が選定された後、改善された案がなかなか出てこない。これはお金を貸す方からしても、元来、民間事業者の提案はそれぞればらばらの提案、いろいろ独自の提案をしているわけですから、事業契約書にそれぞれの工夫が反映されてしかるべきでありまして、そのところが反映されないようなところで事業が行われますと、お金を貸すときに不安かなというのが出てくるのです。

もちろんWTOの趣旨も存じ上げておりますから、ある一定時期以降、大きく変えろといったことを申し上げているわけでもなくて、早い段階でフレームワークを変えるところはぜひ公共にはご採用いただきたいのですが、決まってしまった後は、プラスアルファでいろいろ約束事をあらかじめ細かく決めておくことが肝要で、将来何かあったら相談しましょうというあいまいさはなるべく避けてほしい。そうしてもらえれば、金融機関はあらかじめどの程度リスクがあるのかという判断ができるのでお金を貸せる、あるいは有利な条件で貸せるということになるわけです。

金融機関のPFI事業への参画の余地をぜひお考えいただきたいのですが、PFIのプレーヤーとしては、まず公共と民間事業者、これは簡単に頭に入りますが、加えて、最近金融機関の存在もお考えいただくようになっておりますけれども、3番目でなくてこの三主要プレーヤーの中の1つとしてお考えいただきたいと思います。つまり、先ほど申し上げました、お金を貸す、回収するといった金融機関の努力が事業の継続性、安定性を維持する仕組みづくりに役にも立つし、モニタリングによる危機回避にもお役に立てるでしょう。

金融機関がお金をお貸しするという決定をする前にリスクの配分が決まってしまうとなかなか貸しづらいところがあります。

入札プロセスにおける金融機関の関与について、1つの例を出しますと、海外でのプロジェクトファイナンスでは必ずファイナンシャルアドバイザーを事業者は雇う。ファイナ

ンシャルアドバイザーは、例えば化学工場をつくる時に化学品の専門家であるわけでもない。なぜ雇うかという、海外で化学工場をつくる時、クロスボーダーの事業者がいっぱいいたり、お金を借りるときでもクロスボーダーでお金を集めなければいけない。あるいは、最近ですと日本の国際協力銀行であるとか、日本貿易保険機構は日本のインタレストがあるところへ保証したり保険をかけたり、自分でお金を出したりして、日本の国益のために民間業者の活動を助けているという機能があるわけですが、もし日本の業者が海外でプロジェクトを行う事業者である場合、日本の国際協力銀行、日本貿易保険機構あたりが出ていくわけですね。そうするとこうした政策機関の交渉の仕方あるいは政策金融の仕組みを一番知っているのは日本の銀行となる。そうすると日本の銀行をフィナンシャルアドバイザーで雇えば非常に円滑にお金も出てくるだろう。あるいは日本の銀行のこれまでの経験から、クロスボーダーにもなれているのでヨーロッパ、アメリカの銀行も引っ張ってきてお金を貸してくれるだろう。こういう役割を果たすのがフィナンシャルアドバイザーと言われております。単にお金を集めてくるということではなくて、こういうストラクチャーにすればお金が集めやすいですよというのを金融機関がアドバイスするわけです。

そうなりますと、PFIもまさに同じでして、いきなりストラクチャーができて、これでお金を貸してくださいと言われるよりも、こうやれば有利に円滑に大きくお金は借りられますよというアドバイスをなるべく早くから入れていただくと事業者も公共も安心して事業を遂行できるということでございます。

次に「リスク分担」というところであります。いくつかあるのですが、そのうちの3つ挙げてございます。「民間の事業に対するコミットメント」。金融機関としても、余り長い期間、事業が行われる場合には不安がございます。なぜかといいますと、当然のごとくどう経済環境、政治環境、事業環境が変わるかかわからない。金融機関の1つの指針としては、いかに事業者がその事業にコミットしているか、本気でやっているか。すぐ逃げないだろうなというようなところがあります。施設整備をしたら終わりというのは非常に不安でお金が出せない。

そうしますと、余り期間の長い事業というのは不安なわけです。仮に長くてもストラクチャーがしっかりしていて、事業の継続性が守られていればお金は貸せますけれども、長いということそのものもストラクチャーが余りしっかりしていないという1つの要因であることには間違いありません。最近無邪気に、20年だ、25年だというのがだんだんなくなってき

まして、15年あるいは10年というように少し短くなっております。ぜひ期間がストラクチャーの1要素だということをお考えいただきたい。

次に、「金利固定化のタイミング」へまいりますが、先ほどご説明されましたので、もう少し日常業務に即して話してみようかと思えます。公共側にとっては事業のコストを確定するために金利の固定化をしたい。そうすると金利の固定化を受ける方は、自分も金をどこかから調達してくる。調達コストと公共からいただける金利の差が収入ですね。これが逆ざやにならないようにお金を調達してくるときにも固定で調達してこないといけません。固定金利での調達は期間があまり長いと無理なのですけれども、15年ぐらいまでであれば変動金利で借りてもスワップを締結すれば、とりあえず10年、15年は固定で借りられるということです。

ただ、これが、先ほど申されたように入札前とか、SPCの機能や業務内容がまだ何も決まってないときに金利提示しろと言われて、えいやでやってしまいますと金利がそのまま活かされてしまうわけですね。最近金利はほとんど動きませんからいいようなものの、今後金利がぐんぐん上がっていったり下がったりということになりますと金利の変動リスクを負います。すなわち今後の事業の存続性を非常に危うくするわけですね。初めからいきなり逆ざやになってしまうかもしれないといった危険性がございます。あるいは、えいやで金利をするのは危ないから、先ほど申し上げましたように金利を固定化するためにスワップをかけて確定したと。こういったときに、落札できなかつたらどうするのか。落札できなかつたらスワップを取りやめないといけない。スワップを解約することも金利環境によっては大損を出すこともある。

そもそもPFIをやる前にお考えいただければ、地方公共団体が事業をやる時、地方債を出して何%という資金調達を例えば今月しますね。実際に資金が必要となるのが、6カ月後であろうが、3カ月後であろうが金利は今月確定してしまいます。今、私が申し上げたようなリスクは、公共が自分で負っていらっしまったわけです。しかし、PFI事業になると意図せざるリスクの転換というのがここで起こってしまう辺がしのびないところがあるなど。

最後に漠然とした言い方で申し訳ございませんが、PFIをやるストラクチャー、どれだけ公側が譲歩しているか、あるいはもう少し条件をきつくするか、あるいはマーケットリスクをとっているかというストラクチャーそのものによってSPCの信用が上がったり下がったりするわけです。お金を貸す金融機関側からすると、貸しやすいストラクチャー

か、貸しにくいストラクチャーかでコストも全然変わってしまう。ですからなるべく早く金融機関を入れて、どんなストラクチャーがお金を借りやすいかというアドバイスをさせていただければ、ストラクチャーも非常にいいものになる。ちょっと宣伝じみた話で申し訳ないのですが、先ほど申し上げた海外のプロジェクトファイナンスで、ファイナンシャルアドバイザーを雇うという趣旨がこういうところにあるわけです。

「マーケットリスク」へまいりますと、どなたが考えてもおわかりのとおり、付帯事業というのは、民間に対する恩恵だと思われても困るわけですね。いい場合もありますが、悪い場合もある。あくまでPFI事業の利便性の向上を目的にする程度ではないかと思えます。というのは、付帯事業が大き過ぎて、付帯事業が失敗したら本来のPFI事業にはね返るわけですし、マーケットリスクというものを大きくとらせれば、損失も大きくなる可能性があるわけですね。本来のマーケットリスクは、もうかれれば非常にもうかる。損するときは大損します。ただし、損した場合はさっと撤退できるわけですし、大体事業者自らが非常に得意な分野だからこそ、こういうリスクが取れるわけです。

ところがPFI事業における付帯事業というのは、必ずしもPFIを推進する事業者が初めから得意な事業でもないわけです。大きくリスクをとらせるのであれば、本来は事業者に立地条件も自由に選択させるべきですが、実際には立地条件などは初めから決められておりますし、料金を変えとか、あるいは事業内容を変えといったところも非常に制限されています。ですから付帯事業を余り大きなものにするということになると、事業者が身動きがとれなくなる恐れがあるので金融機関からするとちょっと不安でたまらない。だから、お金を貸すのはやめようか、貸すのでリスク見合いで金利は若干高めにしようかなということになる。

冒頭に申し上げましたように、何が善で、何が悪かというわけではなくて、今は金融機関がお金を貸しやすいか貸しにくいかという話であります。付帯施設が集客目的になるという論旨は少し論外かなと、金融機関の立場からは思う次第です。

次に行きます。今、PFIに参加する金融機関というのは、まだ数が限られておりますので、「今後の課題」というのは、金融機関としての課題という意味が非常に強うございます。なるべくいろいろな金融機関を集めて啓蒙しているというところですよ。

プロジェクトファイナンスを前提に今申し上げておりますが、相対する概念として、ご承知のとおりコーポレートファイナンスがあります。コーポレートファイナンスは一般的な貸出しの形態です。金融機関から見ますと、普通の貸出しであるコーポレートファイナ

ンスの一番重要な点というのは何かというと、ある企業があったら、その企業が非常にしっかりしていれば安心してお金が貸せるわけです。その企業が特別な事業を行うのであれば、その事業の規模が適切であり、その企業がしっかりしていれば貸せるだろうという感覚であります。あくまでプロジェクトファイナンスということに対比しての考え方なのですけれども、金融機関からしますと、コーポレートファイナンスの事業リスク分析というのは材料さえ揃えば集中的に行えます。企業本体がしっかりと活動していれば大丈夫だろうということになる。分析も結構しやすい。ところがプロジェクトファイナンスというのは、事業そのものを分析する必要がありますから、いきなりお金を貸してくださいと言われても金融機関は非常にうるたえる。ストラクチャーも複雑ですから分析にも時間がかかる。つまりなるべく早く検討に取りかかりたいなということです。

先ほど申し上げましたように、参加金融機関が余り数が多くないものですから、参加金融機関を広げようということもあるのですけれども、その前に、1行でPFIの融資を全部背負うと大きな金額でございますので、なるべくいろんな銀行を集めて分散して少しずつ集めてお金をまとめたい。つまり、1行が貸すお金を適正な金額とすることで、数多くの案件をやりたいという思いがあります。

例えばみずほコーポレート銀行がこの案件は融資できると思い、ほかの銀行と一緒にやりませんかと声をかけた場合、ほかの銀行が持っているいろんな方針を酌み取る必要がある。つまり早めに金融機関がこういうストラクチャーだけれども、あなたはお金を出せますか、と話を持っていかないとシンジケーションがなかなかうまくいかない。

ですから参加金融機関と十分な合意を形成するためには、なるべく早く金融機関はストラクチャーづくりに入っていく必要があるということです。

最後に「リスクマネーの導入」とはリスクマネーという言葉が適切かどうか迷うところなのですが、こういう意味でございます。事業者の立場としては、案件数は非常に多いし、入札してもうまくいくかわからないし、事業者は落札したらすぐに出資金の手当てをしなければいけない。入札予定の事業数が多い中で余り大きな資本投下を1つの事業に行うというのは得策ではありません。なるべく小さな金額で、日本では大体総資産の10%か15%ぐらいが多いようですけれども、それが適切かどうかは別にして、ある程度適切な分散投資をしたい。

一方、金融機関が残りの9割程度を資金供給するわけですが、事業者としては金融機関から借りますと金利の利払いがあり、キャッシュフローを圧迫することになるので、

なるべく出資金が多く入ってこないか、つまり事業者が出す資本金の一部をだれかが補完的に出してくれないかと考えます。こうした資金を出す人たちはまだ余り日本のマーケットはいないので、金融機関はこうした資金を出す人を今発掘しようと努力はしております。このときにこうした資金を出す人たちが出てきやすくなるためには、ストラクチャーそのものが投資しやすいストラクチャーであることが必要です。事業そのものが投資しやすいというのはもちろんなのですが、事業リスクに対してリターンが期待できるストラクチャーが必要です。こうしたストラクチャーがあれば、リスクマネーの、この名前適切かどうか分かりませんが、導入を図ることもできるかなと。

最後にまとめさせてもらいますと、少し露骨な表現をしすぎたかもしれませんが、金融機関の目からお金を貸せるか、返ってくるかの論点から見ますと、PFI事業の中のストラクチャーというものがいかに重要かというのはおわかりいただけたかなと思います。金融不在でストラクチャーができたから貸してくださいと言われても貸せないという事例もあり得べしということでございます。

ちょっと乱暴な言い方をしましたが、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ます。時間の許す限りの範囲でご発言をお願いしたいと思います。

A 専門委員 質問というより意見かもしれませんが、ファイナンスの重要性は、特に金額が大きいときが重要だと思うのですが、今、2つほど意見といたしますか、質問かもしれませんが、第1番目にみずほコーポレート銀行がおっしゃいましたファイナンシャルアドバイザーの話ですが、民間事業者からの意見にも、ファイナンシャルアドバイザーを採用していただきたいという要望が出ているわけですね。

イギリスの場合には、言ってみれば全体の中心アドバイザー、リードアドバイザーとして、大体ファイナンシャルアドバイザーがリードアドバイザーになっている辺で解決されている面があるわけですが、日本の場合に、場合によれば、リードアドバイザーをプロセスアドバイザーと言ったりしているわけですが、どういう意味がよくわかりませんが、プロセスのアドバイスをすることでしょうか。ファイナンシャルアドバイザーというのがどこかで欠如しているケースが結構あるわけですね。ですからプロセスアドバイザーという言葉は別としまして、全体を進めていくリードアドバイザーにファイナンシャルアドバイザーが何かの形で機能としてイギリスみたいにあればいいわけですが、逆にいくと、金融機関の方からも、アドバイザーを入れてくれという形を要求して、例えばアドバイザ

ーについても少し意見を出していただくような形かなんかが必要ではないかと思うんですね。

質問というよりも、何かいい方法がないのかという感想があればお伺いしたいのが第1点でございます。

2番目ですが、今日は金融機関の方からお伺いしたのですが、ファイナンスの話は、今日の話でよくわかりますが、場合によれば民間事業者の方からお伺いした方がいいかもしれないですね。民間事業者の方も随分金融機関に対して、なかなか言いにくいのですけれども、結構いろんな議論があるわけですね。実際の事業者選定の段階に、例えば関心表明というのはどの程度信頼できるのか。融資予約までいきませんので、期間とか金利条件、例えばプロポーズのときに Libor + と書いてありますが、例えば公共サイドからいきますと、この条件が実現できるのかどうかといったところを民間事業者に対して確認するのが非常に難しい面が非常に大きい。

逆にいきますと、民間事業者も金融機関に対してどの程度確約していただけるかという話が非常に難しいわけです。恐らく実際の事業者を選定する段階では、かなりこの辺は実は、見切り発車している面があるわけです。何かいい方法がないのか。例えば日本では難しいと思いますが、イギリスみたいにファイナンスと事業者選定を切り離しちゃうとか、先ほどの話でも、みずほコーポレート銀行も場合によれば貸さないとおっしゃっていますから、なかなか難しいと思いますが、後の方は具体的にご質問というわけではないですが、特に民間事業者が、実際に公共がお願いするときに何かファイナンスのところとの関係をきちんとできないか。ちょっと質問らしくなくてすいませんが、ご感想でもお伺いできれば。

みずほコーポレート銀行 まさにそこは非常にクルーシャルなところでして、コーポレートファイナンスをお考えいただくとおわかりになると思うのです。例えば、建設がお金を貸してくださいといった場合、事業というのは何十億であっても、建設の財務規模全体から見ればほんの一部であれば、ほぼ融資できるのですね。なぜかということ建設がその信用力でお借りになるからです。

ところがPFIでは融資対象はSPCです。SPCは、まだ設立されてもおらず実態もないし、契約に基づいて何をやるかもわかってないし、事業の継続性がどういうふうを守られているかもわからない段階で、融資の確約はやっぱりできません。ただ、なるべく早くから金融機関が事業に関与していると、こういうストラクチャーならいけますよと

いうのを応募のときに盛り込めるわけですね。ですから、もう少し早く金融機関を事業性検討の場に入れて欲しいのです。

B委員 関連したことでよろしいですか。今、A委員のおっしゃるとおりだと思うのですね。私も少しは実務的なことをやらせていただいて、金融機関から見た目でストラクチャーをきちんとしていくということの必要性は十分感じているのですけれども、また、A委員がおっしゃったように、民間からもファイナンシャルアドバイザーの必要性は言われているのでそのとおりだと思うのですけれども、ただ、イギリスと違う点、今、A委員おっしゃいましたけれども、ある案件について、事業者の提案の後ろにファイナンスがついていて、それ自体競争しているという面が日本のPFIの場合、若干あるのだとすると、ある特定の会社と銀行がプレコミットメントをしていくことに対する反対といいますか、反発というのも若干あるように思うのですね。

そうすると、おっしゃったようなファイナンシャルアドバイザー、特定の金融機関が入って、案件が大きければ、さっきおっしゃったようにシンジケートかなんかでいくつかの金融機関が組んで1つの融資という形になるかもしれない。例えば小さい案件などだと、特定の銀行が貸すということになると逆に競争的な面が銀行の中にもあって、あるいは銀行だけではなくて前段の方であって、特定の会社がプレコミットメントすることに対する1つの反論みたいのがあるというふうに聞いています。

もしそうだとすると、私はおっしゃるように、早い段階でファイナンシャルアドバイザーの参画は必要だと思いますが、ファイナンシャルアドバイザーの参画をどうしたらいいのかという問題が1つ。

2つ目は、まさにA委員おっしゃったように、関心表明が出て、例えば審査基準というのは大体関心表明が出ているか出てないかというぐらいでした今荒くしか見てないのですね。その先に、例えば融資条件がついてきたとか、それ以上の情報を金融側から与えられたときに、審査状況の中でどこまで採用して信じていいのかの確信が持てないところがあります。要するに関心表明ある、なしでしか今判断できないのですが、私の関係している案件ではそういう審査機関が多いのですけれども、それだけでは非常に不十分だと思っ
ていまして、まさに今、A委員がおっしゃったようなことについて、うまい方法がないかなというのが2つ目の質問ですけれども、以上です。

みずほコーポレート銀行 私どもが金融常識だと思っていることがなかなかおわかりいただけないというもどかしさがあるのですけれども、事業を始める会社というのはまだ詳

細には何も決めていないのです。こういうことをやりたいというだけのことで、例えばB先生が何か事業をやりたい、お金を貸してくださいとおっしゃられても、その場ですぐにいいですよとは言えないのですね。まずはどんな事業ですかとお聞きします。こういう事業だ、ああいう事業だというようにB先生から回答いただけるのですね。ところが細かいところを確認して参りますと、いえ、違うんだと。そこのところはB先生がだれかに頼んでやるのだと。その誰かってわからないのですね。具体的に誰に何を頼むかもわからないのですね。例えばカバンを作るという事業であったとしたら、そのカバンが本当に売れるのでしょうかねという売れ筋分析はいくらやっても無駄ですね。誰かがある程度買ってくれますかとか、原料は誰かが入れますかとか、その辺を詳しくやっていると、原料は一定のコストで仕入れられる。だれかが8割買ってくれる。あとの2割はちょっとリスクかなというように事業が少しずつ分かってくるわけです。

そうしたら、これぐらいなら貸せますかねというのは言えますけれども、金融機関が関心表明を出す時点ではそこまでいかないのですね。ですから関心表明を出す時点で融資判断を行うことは無理なのです。

B委員 ということは、逆に金融機関としては関心表明ある、なしぐらいしか言えないということか。

みずほコーポレート銀行 金融機関が関心表明を出すときは、ある程度こういう精査をしますよという条件をつけます。もうちょっと時間があれば、もっと細かい融資条件もつくのですが、そこまでの条件を検討する資料もまだない時点では、関心表明ぐらいしかないじゃないですか。

B委員 実際の案件でそれ以上の資料が出てくるケースもあるのですが、余り信用できないと。

みずほコーポレート銀行 材料がある案件は出るんです。

B委員 応募した事業者によって濃淡があるわけですね。出てくることは単なる1枚の関心表明と。

みずほコーポレート銀行 あるいはもっと単純なものと、SPCをつくるとしてもある事業者がここを全部保証しますよと言ったら、さっと関心表明が出ますね。

日本政策投資銀行 ファイナンスのことも含めてPFIのプロセスを円滑化するために、私ども政策投資銀行としては、公共のサイドのご相談に対して、より望ましいPFI事業を構築する観点で適宜アドバイスしております。アドバイスはある意味で厳しい話もいい

話も悪い話も全部するということであって、公共のサイドに立った公共アドバイザーではなく、ある意味であくまでも中立的な立場でサポートさせて頂いております。

みずほコーポレート銀行 弊行はどうしているかといいますと、私どもプロジェクトファイナンス部は、実際にお金をお貸しする事業者に対してファイナンシャルアドバイザーの役割も果たし、お金も貸すのです。他方、地方公共団体に対してはみずほ総合研究所がありまして銀行業務とは区別してやっております。

C委員 ちょっと質問プラス若干コメントですが、まず日本政策投資銀行の資料の5ページで Step - in Right の話が出ました。ここでの位置づけについてお尋ねしたいのですが、Step - in Right の権利の源をどういうふうに考えているか。これはもともと公共がやるべき事業を民間にやってもらおうと。そうするとその事業の継続性の責任は公共側の管理者が負っているわけですね。それに対して金融機関としての立場で言えば、スムーズに事業が継続される方が良いのは確かでございますが、それでうまくいけば公共側もいいのですけれども、最終的に公共の立場からすると、必ずしも金融機関の立場とは同じではないと。

そうすると事業者の首をすげ替える権利といいますか、それはどこにあるのか。この辺がはっきりになってないのでございますが、公共側に立ってみて、公共にしたってスムーズに引き継がれた方がいいわけでございますが、その場合には入札だとか公平性の問題も確保しなければいけないと。そういう要件を満たした上で、金融機関にその条件内で、言ってみれば委任するようなもので Step - in Right というのは行使されるというふうにするのか、あくまで金融機関として独立した権利として主張して、金融機関がやりたいようにしたいということでお考えなのか、これが第1点の質問でございます。

2点目は9ページでございますが、国立大学PFIはまさに独立法人のところ、別に揚げ足をとる気はないのですが、先ほどのご説明の中にもある程度お答えがあるのでございますが、そこをはっきりするために、国立大学PFI事業と国の信用力との関係ということなのかどうか。むしろPFIということで考えれば、プロジェクトファイナンスだと。後ろに控えている国の信用力というのは、もちろん関係ないとは言いませんけれども、それがストレートに融資の担保になるわけではありませんから、そういう意味で言うと、そういうことよりも権利関係あるいは担保の設定でございますとか、あるいは大学独自の問題としまして、大学の敷地内に、例えば収益施設を建設できるのかどうかとか、そういう場合にどういう関係になるのか。むしろそういうところがそもそも明らかになるべきなの

かなと私は思うのですが、ここに書いてありますので、その辺の金融機関としての疑問なり要求としてあるのではないかという質問でございます。

3番目に、これはみずほコーポレート銀行がおっしゃったところと関係するのですが、みずほコーポレート銀行の資料の4ページになりますが、プロジェクトファイナンスのシンジケーション、こういうことでございますね。当然今後の問題としましては、金融機関としてのリスクの分散、あるいは資金負担という課題をクリアーするためにはこういうことになるのだらうと思います。

ただ、具体的な個々の要素なり問題点を考えていきますと、例えば担保権の問題で、むしろはっきりと要求されるべき点があるのではないかと。例えば1行ならいいのだけれども、数十行が同時に加わるかどうかという場合に、今の日本の民法上、担保権の設定、これは実は問題が起きるのかなと私なんか見ているのですが、具体的な課題、解決すべき問題が銀行の立場としておありなのではないかというのが3番目の質問。

4番目は実はそういうことも含めてでございますが、個別に取り組んでいる金融機関さんというのは大手の金融機関に限られているわけでございますけれども、先ほど来のご説明の中で、民間の要望、中でも金融機関の要望というのがなかなかみ上げられないで公共側で一方向的に仕組みをつくられてしまうと、こういう傾向は確かにあるのだらうと思うんですね。個別の銀行が具体的な要素といいますか、項目について要求をするという機会もなかなかないでしょうし、あるいはそれを言ったところでなかなか聞いてもらえないとか、あるいは商売に差し障りがあるとか、多分そういうことがあるのかと思うんですが、ならば、民間金融機関としては、例えば全銀協ベースで要望をまとめて、委員会に出したりとか、これはほかの業界などでも既に要望が出されていることがあるわけでございますが、金融機関としても共通の要望なり課題なりを指摘して、それをお願いをしましょうというような動きは考えられないのか、これが4番目の質問でございます。

以上です。

日本政策投資銀行 それでは最初の Step - in Right について、C 先生のご質問に完全にお答えできるかどうかちょっと自信ないのですけれども、お答えいたしますと、基本的に公共とのアグリーメントの中での個々の記載のやり方によって違って来るわけですが、基本的に我々が考えておりますのは、公共の意向に反して、我々が Step - in Right を行使して、公共と対立的な立場にたつということは基本的に余り考えておりませんで、資料にも書かせていただきましたけれども、

Step - in Right を行使して S P C を第三者に事業を引き継がせるということを発動するためには事前に公共とお話をして、公共との合意に基づいてやるということでございますので、手順の問題で議会の承認といった問題は実はあるのですけれども、一方的な行使というケースは基本的には考えていないということで、完全ではないと思いますけれども、一応そこはカバーできるのではないのかなと。

かつ事前にそういう手続を結ぶに当たっては大学とアグリーメントでございますので、事前に公共と金融機関のシンジケート団との間での合意に基づく手続を組み込みますので、今のご質問については、それなりにお答えできているのではないかというふうに思っております。

それから、国立大学の事業について、1つ私の説明にやや飛躍があったので、プロジェクトファイナンスということで組むのであれば、むしろある種のリスクも織り込んで構築すべきではないかという指摘はもっともだと思います。ただ、現実に今動きつつある国立大学の P F I 事業というのは、残念ながら、独立法人化した後の大学の収入の部分につきましては、専ら毎年の予算措置によって国から補てんされるというか、まさに収入そのものが国からのお金でございますので、もちろん独立行政法人として独自の収入源が出てきて、ボランティアであっても、一定の収入が期待できるような形になってくれば、おっしゃるようにストラクチャーをきちんと組んで、事業のキャッシュフローである程度カバーできるので国の債務負担行為等なくてもできるということは遠い将来にはあるのかもしれませんが、当面考えられております国立大学の P F I 事業においては、専ら国に依存しておるので、国の債務負担という部分が相当金融判断において大きな要因になってくるので、足元の特殊な事情といいますか、限定的なものに引っ張られておるということでございます。

D 専門委員 小さい事業なので参考にならないかもしれませんが、総務省の通信場の事業が独立行政法人として最初に取り組んでいますよね。あれはどうなっているのですか、今の関係については、非常に額が小さくて期間が短いので、金融は余り大したことないのかもわからないですけれども。

B 委員 最初から独立行政法人であれば関係ないのではないですか。今、国立大学は、国の機関、国そのものですよ。契約の途中で独立行政法人に変わるから、全然前提が違う。

D 専門委員 契約が変わったらどうなるかということですか。変わった後は同じ扱いになるのではないですか、独立行政法人化だから。

B委員 私も与信上は違うと思います。独法化の法体系がどうなるかが明確に見えていれば、例えば国立病院は法案が見えています。国立大学のケースは国立病院のケースと類似的になるという予想はできますけれども、今、明確に言って、独立行政法人化の国立大学の与信度をはかることはできません。

E 専門委員 先ほどお二方からお話を伺って、A先生の方から、民間事業者としても多少違う考え方もあるのかというコメントございましたけれども、今日ご提示いただいでご説明いただいているような基本的な問題に関しては、私どもは全くそのとおりだと思うところばかりであります。常に課題として認識しているところをきちんと説明していただいているというふうに感じております。

逆に言うと、貸せるか、返せるか云々という話もありましたし、あるいは金利のリスク等と現実の世界ではリスクを実は金融機関はおとりにならないわけですから、民間事業者がリスクをとって提案をしているというのが現状なわけですね。ですから挙げられている問題意識というのは、実は丸ごと民間事業者の問題意識だというふうにご理解いただいた方がいいと思うのです。

もちろん細かいところで、フィーが高いのはどうかという民間事業者と金融機関との対立点は当然ございますけれども、そういうことは置いておいて、今、C委員がおっしゃったように、私、お手伝いしている経団連も含めていろいろな提言というのは産業界としては出しておりますけれども、金融機関からは、実は時どきいろんな方々にももっと大きい声で言ってくださいということをお願いしたりすることが、結構言っていただいておりますけれども、やはりぜひ肝心なところについては声を大にして、委員会でご理解いただくというよりも、実際に事業をやっている方々にご理解いただかなければいけないことだと思っております。

特に、先ほどの関心表明の話がございましたけれども、我々当然提案時に関心表明を公共へ出すときは融資条件まできちんと詰めた上で、それでも100%融資を受けることができるということはある得ないという前提で出しています。にも関わらず文言に注意して、よく関心表明書ではなくて意向表明書にしてほしいとか、確度が高い表現にということ金融機関にお願いして、2回も3回もやりとりをしたりする無駄な努力をしたりするケースもありまして、そんなことより、今ここに出てきている問題がずっとあるのですけれども、今までそれほど顕在化してこなかったのは、1つは比較的単純で、額もまあせいぜい100億というのが今までの計画だと思うのです。

今後いろんな形で複雑な事業形態も増えてきていますし、文部科学省の合同庁舎は数百億という金額になってくるわけですから、非常にその辺に伴ってくるリスクも大きいわけで、もう一つは、金利の設定だけではなく基本的なところでご配慮いただきたいと思っているのは、事業によっては融資契約が事業契約の停止条件になるような形、つまり事業契約は結びますけれども、融資契約が事業契約から何日後に結ばなかった場合は発効できないというようなことも場合によっては必要、イギリス等ではそういう形をとっていると認識しておりますけれども、そこまでいかないと現実には安心してファイナンスがつけられないことだって起き得るかなというふうには実は考えております。

みずほコーポレート銀行 先ほどのC委員のご質問にお答えして、担保を平等に設定することは可能です。ただ、問題は、設定した10行がばらばらに行使したら困るじゃないかということです。担保権の行使について予め全行同意がないとできないとか、マジョリティーだったらできるとかいった事項を予め決めるわけです。決まらなかったらどうするかというと、案件は成立しない。だから、どこかの点で決まるように各行の意見調整を図る努力をするということでございます。

それから、全銀協もいずれやるつもりですが、ようやく金融というものがPFIにおいて重要かもしれないと皆さんが思いいただいたところだと思うので、もう少し個別にご理解を深めていただいた上で将来考えてみたいと思います。

もう一つ、Step-in Rightについて、私見を述べますと、PFIの場合は議会承認が必ず必要ですので、私ども銀行が勝手にできるかという点とまずできない。公共の意見は必要ですけれども、銀行は事業を継続させるために担保を実行したいわけで、物件を取るわけじゃない。Step-in Right を行使した方が公にとっても便利でしょうという思いでございます。

F委員 ご指摘のように、地方自治体側と民間事業者側ではファイナンスそもそもに対する理解度が全く違うのです。

つまり、PFI事業契約のどこの規定をどのように考えると、金融機関にとって融資できるようになるかということについて公共側は必ずしも十分な知見を有していないということです。E専門委員がおっしゃったように、単純な案件ですと融資を受けられるのかどうかの点についてほとんど差が出ないのでしょうけれども、そこから一步踏み込んだ、多少とも難しい案件になると、融資を受けることが極めて難しい、困難だというのが現状だと私は理解しています。

P F Iの場合必要とされる専門性の範囲が非常に広がります。そこで、例えば銀行をおやめになった方をアドバイザーの一部として、複数のコンサルタントが寄って合同でアドバイスをしておりますけれども、とにかく地方自治体が払ってくれるフィーが著しく低い。もうP F I案件について、公共側アドバイザーの仕事はやめたいと思うくらいフィーが安いわけです。地方自治体にとっては、施設整備に要するイニシャルの金額が高い、例えば3桁の億ぐらいの事業になりますと、V F Mが1%でもあれば、それでも相当な費用削減効果があるわけです。しかし、アドバイザーにはせいぜい3,000万とか4,000万ぐらいしか年間に払ってない。しかも、それを複数のアドバイザーが分けるわけです。本当にへとへとになるぐらいまでアドバイザーは働くわけですから、地方自治体側に優秀なアドバイザーが見つからないのです。

私の観点からすると、それが問題です。私も地方自治体側のアドバイザーをさせて頂いておりますが、この場をお借りして、普段思っておりますことを一言申し述べさせていただきます。

西野部会長 このあたりで、ヒアリングを終了したいと思います。

日本政策投資銀行、みずほコーポレート銀行のお二方、それぞれお忙しいところをご出席をいただきましてありがとうございました。

この後に、今後の部会のスケジュールについて、事務局から説明があります。よろしくお願いいたします。

事務局 現在、部会に設置したワーキンググループで、ガイドラインの検討を進めていただいているところでございますので、その検討状況を見つつ、両部会長とワーキンググループの両座長とご相談の上、次の部会の開催時期を調整し、皆様にご連絡申し上げますこととなります。

以上でございます。

西野部会長 それでは、これで議事を終了させていただきたいと思っております。どうもありがとうございました。

以 上