

民間資金等活用事業推進委員会

第5回合同部会

議事録

内閣総理大臣官房内政審議室
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5回合同部会議事次第

日 時： 平成 12 年 5 月 12 日（金） 13:00～17:25

場 所： 永田町合同庁舎 5 階第一会議室

1. ガイドラインについてのヒアリング

(1)三重県

平田 隆 氏 地域振興部副参事

河合 研 氏 地域振興部主査

(2)神奈川県

古谷幸治 氏 総務部財産管理課リース・PFI担当課長

(3)株式会社三井物産

中村 護 氏 開発建設部国際建設・PFI事業室室長

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、高橋委員、前田委員
有岡専門委員、植田専門委員、鵜崎専門委員、廣實専門委員、光多専門委員、
美原専門委員、矢野専門委員、山下専門委員

【関係機関出席者】

大石政策企画官（建設省）、座間公共住宅事業調整官（建設省）、杉浦課長補
佐（通商産業省）、満田企画官（自治省）、森専門官（運輸省）、小林技監（千
葉県）、古谷課長（神奈川県）、三上次長（千葉市）

【事務局】

白須民間資金等活用事業推進室長、阿部参事官、古谷企画官、清水企画官

西野部会長 ただいまから民間資金等活用事業推進委員会の第5回合同部会を開催いたします。

本日はPFI事業の実務上の参考指針としてのガイドラインの内容と留意点についてのPFI事業や、類似事業等に関わる具体的経験等に基づく第2回目のヒアリングを行いたいと思います。議事の進行上、私が進行役を務めます。議事に入ります前に、関係機関出席者について御紹介をいたします。

4月7日の第3回合同部会におきまして、ガイドラインについての検討を進めるに当たり、公共部門における実務上の経験者の意見、知識の吸収が必要であるということから、関係省庁や地方公共団体の方に参考人的立場で合同部会等に出席いただくことになっております。人選については私と山内部会長にお任せいただきましたので、資料4の名簿にお示しいたしました9名の方に出席をお願いし、本日から出席いただくことといたしました。なお、名簿の表題にあるとおり、これらの方々を「関係機関出席者」と称させていただきます。時間の都合で一人一人の御紹介は省略させていただきますが、よろしく願いをいたします。

それではヒアリングに移りたいと思いますが、前は1つのグループから2時間ということで2グループお聞きいたしました。今日は3グループということになっております。前回の我々の学習を生かしまして、要領よく必要な御質問をしていただきたいと思います。よろしく願いいたします。それぞれの方に1時間20分ずつの時間をとりまして、できれば5時までに終わりたいと思っております。

それでは、早速、最初の方を御紹介いたします。三重県地域振興部の平田隆副参事、河合研主査です。最初に約40分間お話をしていただき、その後質疑の時間を約40分間とりたいと思います。それではよろしく願いいたします。

三重県平田氏 三重県から参りました、ただいま御紹介いただきました平田と河合でございます。よろしく願いいたします。

三重県が取り組んでおります東紀州の交流拠点施設整備事業はPFI的手法で取り組んでおるわけですが、7月ぐらいに公募したいと考えておまして、今現在公募に向けてのいろいろな仕様書とか、実施方針とか、そういったものについて、これからいろいろと議論をしながら進めていきたいと考えておる状況でございます。

そもそも三重県でPFIに取り組んだ経緯とか、それから東紀州というところはどこかというところかといったような、そういう話から入っていきながら、いろいろと悩んだこととか、課題とかをお話をさせていただきたいな、そういう進め方でさせていただきたいなと、そんなふうを考えておりますので、一つ御了解をいただきたいと思います。

まず、東紀州交流拠点施設整備事業ということでございますので、まず東紀州というのはどこかというところかということをおまずイメージいただきたいと思います。資料に地図をつけさせていただきました。三重県というのは、東西が80キロぐらいで、南北が170～80キロございまして、ご覧になったとおり非常に縦に長い県でございます。その縦

に長い県の、紀伊半島の南の方に東紀州という地域がございます。ここは地図の中にも落としてございますが、2市5町1村の8つの市町村からなっております。ここは名古屋から大体200キロちょっとです。大阪からは300キロぐらいの距離で、JRで3時間から4時間ぐらいかかるようなところに位置してございます。過疎化、高齢化が非常に進んでおりまして、三重県の平均の高齢化率というのは17~8%なのでございますが、この地域は大体平均が約30%ぐらい。非常に過疎化が進んだ地域でございます。さらに、紀南の方に紀和町というのがございますが、ここにつきましては、今現在65歳以上の高齢者の方が占める割合が47~8%、2人に1人ぐらいが高齢者の方である。そのような地域でございます。また、過疎化が進んだということで、8つの市町村のうちの5つが過疎、あるいは準過疎に指定されておるようなところでございます。人口も平成50年には11~2万人いたわけですが、現在は9万人ぐらいになってきているというような感じです。

全国的に有名な観光スポットも特になくて、熊野の花火ぐらいで、観光スポットというものではなくて、観光客としましては釣り客とか海水浴客が中心で、こちらの方に見えた方も通過していくという通過型的でして、宿泊もこの辺の地域よりも、むしろ和歌山の勝浦の方に泊まれるというような状況でございます。また、中心産業である林業とか、漁業につきましても非常に不振で若者が流出していくというような状況になっております。

この地域の紀北・紀南地域、いわゆる東紀州地域の住民感情としまして、北側に名古屋圏の方に、当然のことと言えば当然なんです、人口が固まっている、産業は集積しておるといようなことで、県の投資もどうしても北側に偏っている、南が薄いということで、住民も不満を非常に持っている、そのような地域でございます。大体東紀州のイメージとしてはそんなところでございます。そこで、この地域の地域振興を図っていこう、この地域の活性化を図っていこうということで出てきたのが、本日お話しさせていただきまず交流拠点施設整備事業でございます。

ちょっと余談になりますが、今日は紀南のお話を中心なんです、紀北につきましても、このPFI的手法でもってやっていこうということで取り組むことにしたわけですが、紀北につきましては、PFIの話が出る前に、豪雨体験室とか、巨大ジオラマとか、そういったものでもって、この地域の活性化を図っていこうとしていたわけであり、紀北というのは、なぜ豪雨体験かといいますと非常に雨が深い。一つ一つの雨粒が大きいということで、この地域の特性だということでやろうとしていたわけですが、結局、住民が豪雨体験室というのではこの地域のイメージが悪いということで、これは住民に諮りましたところだめになりまして、今は深層水でもってこの地域の活性化を図っていこう、そして後ほど話をさせていただきますが、PFI的手法でもってやっていこうという話も当初ございました。なぜ切れたかということは後ほどまた申し上げます。

それから紀南につきましては、紀南交流拠点施設整備というのは、健康増進とか、スポーツ交流を中心とした施設とお手元の資料に書いてございますが、これはアクアウェルネスですね、水着浴とか、ゴルフ場とか、それから青少年宿泊研修施設とか、あるいは多目

的スポーツドーム、温泉施設、そういったものを整備していこうということでございます。紀南につきましては、大体 150ha ぐらいの広さの土地がございまして、これは金山パイロットでみかん園なんです、その土地にこういった施設を整備しよう、それを P F I 的手法でもってやっていこうということになったわけでございます。紀北についても P F I 的手法でもって深層水を中心とした事業の展開を図っていけないかということになったわけでございます。

なぜ P F I 的手法でもって整備していこうかということになったのかということをお願いしたいと思います。P F I の事業を推進しようとした背景には、1995 年、平成 7 年に三重県の行政改革というのが始まりまして、そういった行政改革という流れの中から、P F I に対する挑戦が始まったわけです。なぜ 1995 年かといいますと、1995 年に統一地方選がございまして、当方の知事に北川知事が誕生したわけでございますが、その北川知事が 3 つの改革を申し上げました。3 つの改革といいますのは、県職員の意識改革、行政の改革、三重県の改革という 3 つの改革を掲げたわけでございます。県職員の意識改革というのは、サービスの受け手である県民の立場に立ってどんな行政のサービスをすべきなのかということを実際に考えなさいよと。いわゆる県民の視点に立った、生活者の視点に立った行政ということです。住民の満足度というのを考えなさいよ、それを最優先していきなさいよと、それが県職員の意識改革です。それから民間の発想もどんどん取り入れて、要するに官の論理ではだめですよ、民間の発想をどんどん取り入れていくようにしなきゃだめですよというのが県職員の意識改革です。

それから行政の改革といいますのは、どういう成果が挙げられたかという結果を重視していきましょうと。今までは、どちらかということと事業をやっていくのに、予算が去年より 2 倍になったとか、3 倍になったとか、その事業をやっていくために人が 2 人増えた、3 人増えましたよということをおっしゃるわけですが、そうじゃなしに、生活者が行政に望むものはそんなことじゃないよと。本当に自分たちが望むものというのか、満足してもらえよう手法をいろいろ駆使して考えてやっていくのが、それが本当に住民が望むものである。予算とか、人が増えたとか減ったとか、そんな話じゃないよと。それが行政の改革です。

それから三重県の改革ということで、地方分権の取り組みというんですか、提案型、能動型の行政をやっていこうということです。今まではどちらかということ、国の方から示された案の考え方を踏襲して、そしてやっていくとか、それに似たものをやっていくとか、国から地方への流れというのがあったんですが、そうじゃなしに、これからはどんどん能動的に事業、政策形成能力を身につけて、自治体から国へも提案できるような能力を身につけていこう、そのようなことで 3 つの改革というのが提唱されたわけでございます。

そして同じ年の 7 月に、話が詳しくなって恐縮なんです、さわやか運動というのを三重県は始めました。さわやかというのは、サービスの「さ」と、わかりやすさの「わ」と、やる気の「や」と、改革の「か」、これらの頭文字をとりまして「さわやか運動」と言っ

ているわけですが、そのさわやか運動ということも生活者起点の行政の運営ということの基本目標としておるといってございませう。

それから翌年の平成8年には事務事業評価システムというのを導入しまして、プラン・ドゥ・シー、計画をして実行するということが今まで主体だったわけですが、シー、評価の部分をしっかりやっていく。それをできるだけ数値化して、そして住民の満足度を数値でもって表現できるような手法はないかということで、今もいろいろと研究をされているんですが、そういうような事務事業評価システムを導入していこうとなったわけございませう。

評価も事業の実施者そのものが評価をしていくだけでは、どうしても手前味噌になるというんですか、独り善がりになってしまいますので、それを全面的にどういうふうな事業について、どういう数値でもって、どういうふうに結果を出しましたよというのを、全部事業の目的から評価からすべてを住民にオープンにしています。オープンにしまして、そして独り善がりをなくす、住民からの御批判をいただいて事業そのものも見直していく。直すべきものは直し、無くしていくものは無くし、やるべきものはやっていくということで、住民と県との共同、コラボレーションで事業をやっていこう、そういうことになったわけございませう。

そして次に出てきたのが、平成8年の9月に例の予算の不適正執行、いわゆるカラ出張の問題です。カラ出張の問題がボーンと出てきまして、そして三重県全体を震撼させるような事件が起こったわけございませうが、これを機にということあれですけれども、官の論理を徹底的に排斥。それから徹底的に情報公開していこう。極端な話、公の場でメモを交わしたもたのまでも公文書扱いにして、そして公開をしていこうと。だから、徹底した情報公開をやっていこうというスタンスに立つ機会になったわけです。

それともう一つは、今まで住民の視点に立った流れというのは、ここでまたもう一つ再確認されたというか、住民の立場に立った行政を徹底していこうというような考え方が県職員一人一人にしっかりと根づいていった。問題は震撼させた非常な大きな問題だったんですが、そういう情報公開の徹底とか、県民の視点に立った行政というのが、県職員一人一人に根づいていったというのは、それはプラス面もあったのかなと、そんなふうにお考えしております。

今は、さわやか運動から、さらに市場の軸を加えて行政システム改革というのがスタートをしております。この行政システム改革というの、公共サービスにかかる費用が住民の税金によって賄われているんだから、行政の原点は生活者の起点に立ち返って住民の満足度を向上させるものですよという行政システムの改革がスタートしました。今もいろいろやっているわけです。こうした行政システム改革の流れの中から、PFIという手法でもって東紀州の交流拠点施設整備を図っていこうということございませう。ですから、ただ単にPFIを導入すると、行政も民間もそうですが、財政が苦しいからPFIでやっていこうというんじゃなくて、やはりこういった行政システム改革、行政改革といった流れ

の中からPFIというものの考え方が出てきた。そういうことでPFIのキーワードに、当然先生方は御存じだと思いますが、VFMという言葉がございますが、VFMがまさに私たちがシステム改革とか、行政改革の中で生活者の起点の行政とか、住民の満足度とか、そういったことをずっとやってきて頭にたたき込んできたこと。PFIのキーワードであるVFM、これがまさに我々が今まで取り組んできた思い、システムのキーワードなんだ、まさに行政全般のキーワードではないかと考えておるわけでございます。

ですから、この辺のことをしっかりと我々自身も頭に入れてPFIに取り組まないと、この辺の思いというのは、財政が逼迫しているとか、財政が非常に苦しいという中でPFIをやっていくとうまくいかないんじゃないか。流れをしっかりと頭にたたき込んだ上で、PFIに取り組まないとうまくいかないんじゃないか、そんなふうに考えております。

それから三重県で公募を2段階方式に分けて実施をしました。それはなぜ2段階方式に分けたかといいますと、まず紀南、紀北にPFIの事業手法が相応しいのかどうかということが判断できなかったということです。それと官民のリスク分担も入れるので、二次に向けての公募条件を一気に決めることはできなかった。どこまで官が負担すれば、こういう過疎とか高齢化とかが非常に進んでいる地域で事業そのものが成立するのか、可能なかということがわからなかったということです。

それから事業の成功に向けてあらゆる検討をした上で、住民にも全面的に情報公開をして、そして事業ができるものならできる、できないものならできない、そういうふうな検証もしたかった。そういった思いから2段階に分けたわけでございます。

そしてまず第一段階として、紀北と紀南とに分けて民活化可能調査を行いました。そして受託企業を募集したわけでございます。民活化可能調査は全額県が負担いたしました。全額負担しないと物が言えないということがありますので、全額負担をしました。紀北も紀南も1億2,000万円ぐらいで委託をしたわけでございます。

委託調査の条件として、二次公募のときに手を挙げていただきたいということを参画の条件といいますか、状況がどんどん変わってくることは当然あり得るんですけども、そういうふうな条件にしました。これについては随分悩みまして、なぜ悩んだかといいますと、二次募集をしたときに応募しなくてもいいですよ、だから、とにかく調査してくださいよといいますと、結局、調査そのものが形骸化してしまう、そういうふうになってしまう。二次公募に必ず応募してくださいよといいますと、余りにもリスクが大き過ぎるということで随分悩みました。しかし、事業ができるかできないかを判断する大きな材料に民活化の調査をやりたいということで悩んで、結局、限りなく参画してくださいというのに近いような形で調査をお願いしたわけでございます。紀北につきましては、御存じと思いますが、日本鋼管にお願いしまして、紀南についてはミズノをお願いをしたわけでございます。

選定委員会というものを開きまして決めていただいて、お願いをしたわけでございますが、ミズノあるいは日本鋼管に決めるに当たりましては、審査委員は行政が4人、民間が

3人、7名の方に委員になっていただいたんですが、どういう方に委員になっていただいているかというのは全部公開をしました。それともう一つ、どうしてミズノにしたのか、日本鋼管にしたのかという選定理由も全部公開をしました。そして企画提案があるプロポーザル型の審査をしましたので、それぞれの企業からいただいたプロポーザルについても、これは外に出したというのではなしに、他の企業のプロポーザルについて、もし関心がお有りでしたら見に来ていただいても結構ですよということで公開をしました。これも一種の公開です。そういった中でミズノなり、日本鋼管なりにしていったわけでございます。

それから事業化に向けて課題なんですけれども、まず紀北も紀南も第一の課題というのは、需要のリスクが問題でございました。それから二つ目はイニシャルコストというのはある程度行政が負担してもやむを得ないという面があるんですが、後年度における財政負担までは困る、できるだけ避けたいなという思いがございました。それで、何とかPFI的事業手法をとることによって、需要のリスクを民間に移転できないかと考えたわけでございます。それから後年度における財政負担を極力回避できるような事業スキームを民活化可能調査の中で期待をしたわけでございます。そして民活化可能調査は約1年かけて終わったわけでございますが、結局、紀北については、最初ちょっと申し上げましたが、民間事業者として需要のリスクは負えないというような調査結果になったわけでございます。なぜ負えないかといいますのは、深層水を取ってきて、日量3,000トン計画していたわけですが、そのうちの70%、2,100トンは公共が負担してくださいよと。なぜかという、需要がなかなか見つからないということです。売り先が見つからないので、売り先が見つからない分、行政が負担をしてください。それは2,100トンですよ。金額的に直しますと1億2,000万円ぐらい毎年公共が負担してくださいよと。だったら何とかSPCでもって運営をやっていきますよと、そんな話だったわけす。

それからもう一つは、深層水を取ってくるのに深さ400メートルぐらいのところから採ってくる予定をしていたんですが、パイプを引っ張って取ってくるわけですが、取水地点から配水地点まで管が予定よりも長く要った。それを捨てるのも硫黄とか、窒素とか、富栄養性が高いものですから、湾内に捨てるわけにはいきませんので、湾外まで持っていく。それが大体45億円ぐらいかかる。だから運営にも1億2,000万円ぐらいかかるし、イニシャルコストとしても45億円ぐらいその管だけでかかるというようなことで、これは事業として成立しないなということで、PFIで取り組むのは難しいということになったわけでございます。

紀南につきましては、民間事業者は一定の需要のリスクは負えますよという調査結果が出たわけでございます。ですから、これはいけるかなということになったわけですが、ただし、その前提には公共の負担による共通工事の実施とか、用地の無償貸与とか、すべて民設民営でやるのは無理で、公設民営といったような組み合わせが必要でありますよと。民設民営でもってやっていくためにはある程度の政策的支援も必要ですと。具体的に申し上げますと、まず事業を立ち上げるのに、用地費を除きまして約160億円かかるというこ

とがわかったわけです。160億円に公共はどれだけ負担すればいいのかということになると、一応公共として100億円という線、民間が60億円ということが出てきたわけです。100億円というイニシャルコストベースに、運営についてはどうかということになりまして、運営については青少年宿泊研修施設に小中高校生の子どもたちを毎年1万人送り込んでください、それから子どもたちに実体験とか自然体験とかいろんな体験をさせる、そういう教育的なサービスを行うのに毎年6,000万円、政策的支援をしてくださいよと。それからもう一つ、アクアウェルネス、水着浴、そういったところに公共側から毎年6万3,000人の人を送り込んでくださいよと。ただし、その他スポーツ施設というのは除くんですけども、これだけリスクを負ってもらったら、あとは民間でリスクを負ってやっていきましょうと。そういうふうなことで一応事業が成立したわけでございます。

二次募集の実施に向けて検討に入ったわけですが、そこでも課題が出てきてまして、調査結果ではある程度需要リスクは引き受けるから可能だとしていますがけれども、キャッシュフローなんかを見てきますと、必ずしも事業採算性が良好とは言えないような状況が一部散見されたわけです。ある年度以降長期借入金の約定返済ができずに、その都度短期借入を繰り返しているとか、ちょっとIRRの値が非常に低いとかそういったような問題があったり、それから今申し上げたアクアウェルネスに何人とかそういった政策的需要は引き受けるとは言っているものの、政策需要を除いたあとは、その需要リスクを全部持ちますよと調査では言っているものの、それは官側にとっては望ましい姿なんですけれども、果たして、当然その分採算性が相当悪化するのではないかと。当然悪化するんでしょうね。その結果、事業そのものが破綻するのではないかとこの懸念があったわけでございます。そこで、今後二次募集を行っても、そのほかに応募者が現れない可能性があるのではないかと。そういった不安が非常に出てきてまして、そこで市場調査をやる、サウンディングをやるということになったわけでございます。

今年の1月に、商社とか、ゴルフ場の大手とか、建設会社、銀行とかいろんなところに声をかけさせていただきまして、1月末に現場説明会をやりました。これは県がやったのではなく、我々は常にコンサルタントにお願いをしておりますので、そのコンサルタントにやっていただいたわけですが、26社くらい参加していただいた。その中で参考意見を出していただいたのが8社ございました。8社に対しまして、そのコンサルタントの方から3月にいろんな意見のインタビューをさせていただいたわけでございます。市場調査のときに提示した事業構造といいますのは、ゴルフ場は独立採算でやってください。それからアクアとか、宿泊とか、温泉とか、飲食関係については、利用者の支援付きで、政策需要ですね、民間事業でやってくださいと。その他スポーツについては公設公営でやっていきます。ただし、運営については民間に業務委託をする予定にしていますと。共通工事は全部公共でやっていきますというようなことで提案をさせていただいたわけでございます。

その結果、意見としていただいたのが、あれもこれもとやったので投資額が非常に大き

くなっている。だから、その辺を抑えないと事業そのものが成立しないのではないですかという話とか、事業そのものがいろんなことをやっていますから、例えばアクアと温泉と一体にしてやったら投資コストは抑えられるのではないですかとか、あるいは当初飲食が何ヶ所かに分かれておりましたが、それを一体化して厨房を一つにすればもっと抑えられるのではないですかとか、そういったいろんな意見が出てきたわけでございます。市場結果を踏まえましてまとめたわけでございますが、意見は、今回の対象はいずれも事業性が低く、初期投資まで回収するのは非常に困難である。しかし、ゴルフ場の専門会社が大量コンセプトの合理化運営であれば、運営リスクをとってくれる可能性もありますよという話です。

それからもう一方、建設会社は一定程度の工事費と投資額とのバランスがあれば、その能力を生かして、工事費を削減して一定の投資リスクをとってくれる可能性があります。そういう市場調査をやりますということです。したがって、工事費を削減して全体に占める公共が負担し得る金額の割合、いわゆる公共が100億円とっているのが、工事費がずっと下がってきますとそのほかに金額を回せますので、ほかに回す金額の割合を増やして、民間が事業から投資回収をしなければならぬ割合を極力減らせる可能性があるのではないかと。それから民活化可能調査の見積りよりも、工事費を今申し上げたような手法でもってダウンできるのではないかと。さらに加えて、事業性の低い事業を取り止めるというんですか、そういったようなやり方をすれば、ひょっとしたら二次公募の時に手を挙げてくれるのではないかと。とにかく、何とか二次公募の時に手を挙げていただくような手法をいろいろ駆使しているわけでございます。結局今考えておりますのが、コストダウンによって工事費を当時160億円と言っておりましたのを、これは用地を除いておりますが、約120億円に絞り込みたい。それからゴルフ場を地元中心の合理化構想というんですか、県民ゴルフ場的なものにしていきたい。それから宿泊研修施設も民間に作ってもらおうとやっていったわけですが、これはDBOでもってやっていこう。それから需要についても見直しをしまして、できるだけ固い需要予測を提示していこう。そんなことで見直しまして、7月の中旬ぐらいに公募をしたいと思っています。ですから、6月末ぐらいに実施方針を公表しまして、特定事業の選定を7月初めぐらいにしまして、7月中旬ぐらいに公募に入って、手を挙げていただいたら今年度中に優先交渉権者との交渉に入りたいと、そんなふうに思っております。

それから次に事業推進上の課題というようなことでちょっと申し上げますと、青少年宿泊研修施設も温泉施設も、あるいはその他スポーツ施設についても、これは例えば一つだけ例を挙げますと、スポーツ施設、これは公設公営ということで考えているわけですが、県と市町村との間で、その他スポーツ施設をどちらがどれだけ負担をするかということで、今非常に難しい調整になっているんですが、いろいろと苦労しておりますのは、当初は公設でやりますよと言っているんですが、公設という中には県も市町村も入っておりまして、県は県で市町村がやるだろう、市町村は市町村で県がやるだろうというような

思いもあったわけです。だから、できるだけそれに触れずに後に送り込んできたわけですが、いざ公募にかかってはこれはきちんとしなければなりませんので、その他スポーツ施設について、市町村は当然県が持ってくれと、県は市町村が持ってくれと。市町村の中でも、自分たちの市町村でどれだけ持ち分を持たなければならないのかということいろいろ調整しているわけです。ですから、今になって思いますのは、官同士のリスクの持ち方、これが非常に難しい。また議会の関係がございまして、それぞれが正当な理由がないとということがございまして、この辺が非常に難しいなど。今、大変苦労しているような状況でございます。

それともう一つ税関係を申し上げますと、今固定資産税とか、それからゴルフ場利用税とか、都市計画税あるいは入湯税、これらについては条例で免除するというような考え方で市町村との間で話し合いができております。V F Mの関係で税収をどうするかということがあるわけですが、正直な話、税収をどうするかというぐらい、民間の方にここで成果を上げてもらえば非常に結構なことかなと、そんなような思いはしております。

まだ中間なんですけど、P F Iという考え方を導入したことによって、どういう効果が官側にも民間側にも市町村側にも現われたのかなということも、それぞれの各過程においていろいろとみんなで話し合ってみたわけですが、それぞれの過程と申しますのは、P F Iを導入しようとした段階とか、民活化可能調査の募集をした段階とか、それから委託契約が成立した段階とか、民活化可能調査をやり取りした段階とか、それから最終報告が出た去年の11月の段階とか、そういったそれぞれの段階毎にP F Iの導入ということによってどういう効果があったかということを検証してみたわけですが、詳細は先へ回して総括的に申し上げますと、まず、これまでタブー視され勝ちであったリスクを正面から捉えて、官民のリスク分担を議論する雰囲気は行政にも民間にも住民サイドにもそれぞれにできてきたのではないかと、そんなようなことが、まず第1点でございます。

それから事業化の判断のもとになる採算性について、従来は官側によく有り勝ちな甘い判断ではなく、事業参画意向のある事業者によるマーケットテスト、市場テストが行われるので厳しい判断が下されて、公的部分についてV F Mの観点からの議論が初めてクリアになったというようなことが第2点でございます。

それから通常は早くやってくれ、やってくれと言うわけですが、地元住民にとっても事業が5年、10年と成功していく、ずっと続いてうまくいくことが重要であるという認識がしっかりと持てるようになったということです。だから、検討の時間が長くなるんですよということについて理解が深まったというようなことです。それから事業者についても、今までは単に設計のみの受託であるとか、工事だけの受託であった場合の発想とは明らかに違う思考パターンになってきたんじゃないか。つまりライフサイクルコストでもって考えるというんですか、そういうライフサイクルコストでもって考えないような設計というのは消えていったのではないかと。P F Iを導入したときの効果は、そういったものではないかと我々は話をしているわけですが。

それから最後になります。PFIを推進するに当たってちょっと感じたことを二、三申し上げたいと思います。三重県の東紀州地域は先ほど申し上げたような地域でございますので、三重県の場合、この事業を成功させるために相当税金を投入するわけです。中には税金を投入したら儲けてはいけないよ、あまり儲けさせてはいかんというような言われ方もあるわけですが、しかし、民間は当然儲けが少ないとか、儲けがない、リスクだけではなくて、ハイリスク、ローリターンのところにはどんどん参入してくるということはないわけです。ですから、三重県の場合には地域振興という視点がございまして、地域振興という事業を成立させるためには、やはり幾ら税を投入したとはいえ、余り儲けさせなくてもいいよという考えではなしに、どんどん儲けていってもらった方がいいのではないか。儲けがないようなところには民間は絶対参入して来ない。だから大いに儲けてもらえばいいんじゃないか、そんなふうに考えております。そもそもPFI事業はリスクが官から民に移転する代わりに、民の利益を容認しようという考え方であると考えておりますので、大いに儲けてもらえばいいんじゃないか、そんなふうに思っております。

それからもう一つ、三重県の事業そのものが純粋な公共サービスと言えない、むしろジョイントベンチャー型というんですか、独立採算型にも近いというようなものでございます。民間主導の独立採算型の事業が途中で破綻する可能性が無きにしもあらずですので、もし破綻した場合に、それをどんなふうに扱うのか。これは感想というよりも、今困っているようなことですが、協定書の中にこのようなことをどの程度書き込んでいけばいいのか、今非常に困っておるわけです。それとBOTという手法ですので、トランスファーされるのは契約から20年後と今のところ考えています。20年経ったときにどういうふうにしたらいいのか。それを協定書にどう書き込んだらいいのか。破綻したときにどう書き込むのか、20年経ったときにどういうふうにその辺を書き込んだらいいのかというところで非常に悩んでいるところでございます。

それからもう一つは、これは悩みというのではなしに思いなんですけれども、民間事業者の選定をこれからしていくわけですが、選定に当たっては、どういう基準をもって民間の業者を選定していくかというのは、これはまた教えていただきたいんですが、できるだけというか、こういう基準でもって選定していきますよということをオープンにしていきたい。ということは、オープンにすることによって官側の思いが民間の方に伝わりますので、ですから、それの方がどういう思いで官が事業をやっているのかなというのは、はてな、はてなというんじゃないしに、やはり思いはすべて伝える必要がある。だから全面的に判定の基準はオープンにしていく必要があるのかなと、そんなふうに考えております。

それともう一つは、今回、実務上の指針となるようなガイドラインを作成されるというようなことで、こういうふうにしてお話しさせていただく機会を与えていただいたわけですが、先ほどから申し上げておりますように、自治体が行政改革及びシステム改革という中でPFIという思考が生まれてきた。そういう過程の中で、ただ単に財

政が逼迫していたというんじゃないしに、P F I的手法でもって整備をしていこうということですから、それぞれの自治体が自ら工夫して考えて、その自治体に合ったような整備手法を考えるのではないのかなというふうな思いをしております。それはできるのではないかと、そんなふうにご考えております。

それともう一つの心配は、率直に申し上げて、これからP F Iに基づいて、税制面とかいろんな支援が出てくる場合、あるいは起債とかいろんな支援策が、補助金とか出てきた場合に、我々自治体が非常に怖いのは、補助金をいただいたり、起債の許可云々という話のときに、ガイドラインが一つの基準になって、補助金はOK、何々はOK、だめというときの物差しになって、この尺度でもって切ったり切られたりが出てくるのではないかと、そういう心配があるわけです。その辺がそうじゃないよという話なら非常に有り難いんですけれども、その辺がちょっと我々が非常に恐れているというか、怖いというふうにご考えているような点でございます。

ですから、むしろ我々の思いとしましては、できるだけ公共的事業であっても、あるいは昔なら三セクでやっておったような観光施設とか研究施設とかを、P F I的手法でやるうというような具体的な事例を、詳しくそもそも論から、失敗した事例も結構ですし、成功した事例とか、そんなものをできるだけ多く詳しく資料として情報公開していただければと。それが公募に入ったときでも、どんな質疑応答があったか、そういうふうな資料をできるだけ情報提供していただければなど。そうしますと、我々自治体としては、よく似たところに行って話を聞いて、その事業の仕組みとかをいろいろ勉強する。あるいはP F Iのアドバイザー的な人、そういった人を充実していただくとか、これは個人的な希望ですけれども、そういったやり方も一ついいのではないかと考えております。

最後にもう1点だけお話しさせていただきますと、三重県は地域振興策ということで、そもそも何とか独立採算でもって、民間でもって事業ができないかということ平成5年に考えたわけでございます。しかし、実際条件が不利な地域ですから民間企業の進出は不可能になった。何とか地域振興策として、この地域にそういった施設を整備していきたいというふうにご思ったわけです。そのためには、過疎とかそういった地域をほかの地域と同じようなレベルに持っていく必要がある。だから、民活調査でいろんなことをしながら、用地は準備しましょうとか、造成は公共がやりましょうとか、造形も公共がやりましょうとか、政策的需要をやりましょうとか、事業構造を独立採算からそういったやり方で支援をやっていきましょうということに仕組みを変えていったわけです。そして市場調査をやったわけですが、それでもだめで、さらにもっと工事費を圧縮してやりなさいよとか、アクアウェルネスとか、温泉を一緒にしなさいよとか、宿泊はD B Oにしなさいよとかというふうな提案をいただいて、随分圧縮して行政支援を厚くして今回公募をしようとしているわけです。今回の公募というのも一つのマーケティングテストであるなど、そんなふうにご考えておるわけでございます。

こういうふうなやり方として民間事業が参画するかどうかということをご問うわけござ

いますが、もしこれがだめなら、一つの選択肢として、事業はやらない、進めないということですが、それだけ公共が税金を投資しても、この事業に手を挙げてこないということは、この事業は地域振興策としてはだめだということだと思っております。ですから、無駄な公共投資はなくす、無駄な公共投資なんだということで、これも一つのPFI的手法を取り入れた効果ではないのか、そんなふうに考えております。PFIというのはただ単に事業をどんどん進めていけばいいというようなものでは当然ございませんので、このPFIの手法を導入することによって、事業をやめるということもある。これも一つのPFIの効果ではないのかなと、そんなふうに考えております。

西野部会長 どうもありがとうございました。それでは、前回と同じく質疑応答に入りたいと思います。どうぞ御自由に御発言いただければと思います。

A委員 大変興味深い話をいただきました。三重県紀南地域はリゾート法の一番最初の対象になって、特に紀南の方は随分御努力をなさったというふうに私は理解しておりますけれども、そここのところでPFI的な手法で事業に取り組んでみようというふうに思われた。その辺の御苦労を考えましてちょっと質問がしにくいんですけども、3点ほど、今最後に副参事がおっしゃった点なんですけども、もう少し聞かせていただきたい。評価とリスクに関わることなんですけども、このPFI事業では、私どもの委員会では社会的な費用便益分析をやってみて、それは十分にやる意味があるというふうになった上でのPFI事業だという理解の仕方もあるんです。それで費用面で、あるいはサービス面でどのぐらい効果が出てくるか。そういうふうな理解の仕方があったわけですが、先ほど副参事のお話の中で、IRRが、内部収益率がかなり低いんだという話がございましたね。地域振興ということはわかるのですけれども、そこら辺の事業を進める意味というのをどういうふうに考えていらっしゃるのか。紀南を放っておくわけにはいかないから、とにかくやらなきゃいけないんだという意味もあるのかもしれませんが、そこら辺のところの内部収益率の問題を少しお話いただければと思います。

それから2番目に、PFIの事業としてやるというまでの間の官の調査の段階で、事業も当初事業費が120億円、これは大変大きい事業だと思いますが、こんな大きいのかちょっとびっくりしたんですけども、160億円から120億円に削られたとか、それから運営の仕方をいろいろ考えられたということがありまして、むしろPFIを事業として運営するよりも、その前の計画段階で議論をなさったというところに大変大きな意味があったのかなというふうにも感じているんですけども、その辺のところをどういうふうにお考えになるのか。

それから3番目に、120億円の投資の事業で事業を行うとして、PFIでおやりになることのコスト面での評価であるとか、その辺のところはどのぐらい出るというふうにお考えになれるのか、その辺のところをお聞かせいただければと思うんですけども。

三重県平田氏 IRRが10%ぐらいでない、事業として成り立っていくのは非常に難しいというふうに聞いておりますので、それで調査の結果、IRRが2とか、3とか、4

とか、そんな程度ですので、この事業は本当に危ないんじゃないか。そういうふうに思って今申し上げたんです。後ほど河合の方から補足してもらいます。

それと160億円から120億円ということですが、民活化の調査で160億円ぐらいかかるという結果が出たわけです。公共はどれだけ持てるのかということをもまずはっきりさせる必要があるということで、三役等とも相談をしまして、公共が持てる金額が100億円だよ、100億円だったら県が持てるよ、負担はやむを得ないかなというふうな話になりまして、100億円というのはいきなりということになったわけです。民間コンサルタント等と相談をしていますと、「公共が持つ金額の5分の1ぐらい民が負担をしてもらえるようなスキーム、絵がかければ参画してもらえる可能性が高くなります。大体民間はそんな感覚です。こういう事業をやっていく場合は、100億円対20億円というような感覚です。だから100億円ありきなら、民間は20億円負担をするような仕組みを。」という話がございまして、その最後の質問は、河合の方から答えてもらいます。

三重県河合氏 ちょっと補足説明させていただきますと、最初の質問と2つ目の質問が両方関連してくるんですけども、実は160億円が120億円に減ったという最大の原因は、官側の負担する造成の金額が、いろいろ聞かせていただいたりしたら何10億円単位で減ったわけなんです。といいますのは、当初第一段階の民活化可能調査で、公共が持つ部分の金額が非常に過大に計算されていた、それが何10億円の差になってきています。まず、その160億円が120億円に減ったという部分は、いろんな部分の費用の算出等のところに関わり合いになってくるんですけども、民間が造成費を判断したときの金額が、県が持つよといって算定したときの金額ですが、非常に過大に算出されていた。県の外郭団体の三重県建設技術センターというところがあるんですけども、そこで県の単価でといいますか、県でその部分だけ試算させたら、公共の単価といったら通常高いんですけども、それでも一次でミズノに出していただいた造成の金額より20億円以上、逆に公共の試算の方が低かったんです。そういうことがありまして、この160億円と120億円という数字はそういうところから来ています。また、今100億円という数字の公共の負担が出てきていましたけれども、当初この施設全体の経営責任、もともとイニシャルコストはある程度応分の負担はしても、経営責任は、後年度負担ですね、経営の責任はともかく民間に取ってもらいたい。そういう発想で民活化可能調査の中で相手の業者さんと話を進めてきたんですけども、その中でこの部分は持ってもらわないとできないとか、この部分も持ってもらわないとできないとか、経営のリスクを負うのであれば、ここまで持ってもらわないとだめだということが出てきた数字が100億円だったわけなのです。決して「えい、やー」の100億円ではなくて、そういういろんなシミュレーションをやりながらの100億円だったわけなんです。ただし、先ほどちょっと前段で言いましたとおり、いろんなシミュレーションの数字にいたしましても、基本的には相手方が出してきた数字をこちらが見て判断していますので、例えば今IRRが低いと言われましたけれども、それでも、そのときは民間の方はやると言われたんです。この数値でも。そこら辺がこちらが非常に不安な部

分もありまして、もう一度ミズノとの調査を終えた後に、それ以外の民間の業者の方にサウンディングさせていただいて、その方たちの意見も参考にしながら、当然ベースは民活化可能調査のミズノとやったのがベースなんですけれども、もう一度そこら辺を整理して二次公募に向けて組み立て直している。それが今の段階なわけです。

160億円の事業規模を120億円に圧縮したという、いきなり40億円減ってと思いますけれども、そういう原因とかで減っています。

それと最後に言われました、これから特定事業の選定とかそういう中で、当然VFMの中で、PFIの方が安いんだ、VFMはいいんだという話をしていく中で、この評価の作業については、二通り、初期投資にかかる評価の部分と管理運営面に係る評価の部分としているんですけれども、ただ、管理運営面にかかるコスト面での評価をどうしようかというのはいろんな議論がありまして、今現在は全くデータがないものですから、県職員の平均給与ぐらいを今の民間の想定している人数のところに入れて評価する程度なのかと。ただ、それ以外のほかの民間のノウハウがあるから、これだけ運営について集客ができるとか、できないとか、その部分を数字で表わすには一体どうしたらいいんだろうか。民だからといって、公共の方も民と同じ努力したら、それだけできるじゃないかと言われても、それはまた困りますので、一応類似の施設も公共がやっている、例えばゴルフ場でも県民ゴルフ場とかいろいろありますけれども、県民ゴルフ場とかのいろいろなデータを集めて公共ならこれだけ、民のゴルフ場のデータを集めて民のゴルフ場ならこれだけ、それからちょっと類推しながら、今回のコスト面での維持管理運営面のところの数字を出したらどうかと今いろいろ悩んでいる最中です。

B委員 いろいろ率直なお話を伺って興味深かったんですが、まずお伺いしたいのは、この紀北と紀南のところ、地域振興という目的で、例えば深層水であるとか、ゴルフ場とアクアウェルネスとかそういう施設、そのアイデア自身は県の方で御自分でお立てになって、そして調査費用をもって依頼されたのかという点をお伺いしたいのと、それからこういう事業がPFIに適するかということについてどうお考えなのかという点です。お話を伺っていると、これをPFIでやれなかったらもうやらないというような選択が感じられるわけですが、通常のケースですと、これは公共がやりたいというか、やらなければいけない事業があって、それについてPFIでやるか、あるいは、公共が自分でやるかについての比較をするというのが普通のパターンであると思うのです。若干そういう意味では違うかなという感じを受けておりまして、PFIでやれないのならもうやらないという選択になりますと従来、例えば補助金等々を提示して、企業誘致をして民間企業に来ていただくというものとどこが違うのか。地域振興という目的があって、つまり事業としてやりたいとは考えられているのでしょうか、そこら辺のPFIとの関係をちょっとお伺いしたいんですが。

三重県河合氏 まず最初の1点のアイデアということですが、この事業の経緯は平成5年から東紀州活性化構想の中で提示されまして、その中で平成8年までは公設公営

で考えていたんです。ところが、平成8年に全部白紙になって、事業自体を見直さないということになって、そのときにやった手法が、ともかく地元の地域の住民とか、地元の市町村の要望を全部聞いたわけなんです。平成9年1月ですけれども、このときに新聞紙上で発表しまして、想定している実際の場所も言わせて、この場所でこういう提案が挙がっていて、県はこういう事業を進めていきますけれども、という発表をやったわけなんです。ですから、紀南についても人工スキー場とか、アイススケートとか諸々の地元の声を全部入れた、そういうのを全部オープンにして、今までの箱物というとおかしいんですけれども、上からこれをつくるというような感覚じゃなくて、ともかく地元の意見はこうだと提示して、あと地元とやり取りしながら、その機能からその後どういう物を作るのかということまで、地域活性化というのはもともと地域主体で取り組んでもらわないと全く意味がない話ですから、ともかく全部オープンにして、地元の意見のやり取りもしながら、今の施設になっていると。ですから深層水についても、紀北の方ですけれども、これもまた地元から要望が来まして、こういうものをしたいということで整理されている。ですから、アイデア自体は地元からということですよ。

後、二次公募して業者の応募がなかったらどうなるという話が出ましたけれども、基本的には地域振興策でこれは必ずやるというか、やりたいという思いはありますので、当然事業自体を完全に止めるわけではなくて、もう一度事業自体を見直すということになると思います。ですから、さっきのお話とダブるんですけども、闇雲にともかく事業をやるんだ、今までのケースでいえば、恐らく紀北にしても深層水の建物ができていたかもしれませんし、管ができていたかもしれませんし、極端な話ですけども。そうじゃないよと、ともかく一旦またそこで見直すんだ、税金を投入しますから、もう一度有効なきちんとしたものを考え直すんだということで、別にやらないというわけではない。全く止めるというわけではないです。

西野部会長 私が代表して一つお聞きしようかと思います。

聞いておまして、PFI的手法というのが非常に気になりまして。私の経験はほとんど外国での経験なんですけど、事業をするかどうかというのを決めまして、その後で民がやった方が安いのか、官がやった方が安いのかというのがVFMなんです。ですから、初めから民がやると、そういう話というのは余り想定していなかったんです。実は聞いていて驚いたんです。

それから、いろいろやっているうちに話が変わるというのも非常に違和感がありまして、日本語では事業化可能性調査、普通FS、フィージビリティ・スタディと呼んでいますが、ある提案があると、この場合には地域振興ですが、当然、社会政策上普通の事業として成り立たないものだというのがはっきりしているわけです。ですから、まずお金があまりないとすれば、私たちはよくプレ・フィージビリティ・スタディということで、非常に簡単なスタディをしまして、どのくらいお金がかかって、どのくらいの利益が出るか。そうするとこれだけの物を作るとすれば、官側はこれだけ出さないといけない。それでもやるか

どうかと決めるわけです。プレ・フィージビリティ・スタディの段階で、このレベルでやるとこれだけお金がかかりそうだと、このレベルでやるとこれだけお金がかかりそうだと、いろんなレベルを出しまして、それが出て、その次にどこか一つ可能性が出そうになると、そのうちの一つをピックアップしまして、もう少し事業可能性調査、フィージビリティ・スタディをやる。こう言うと失礼なんですけど、外国では、この辺の作業は公共部門の技術者の能力あるいはエコノミストの能力を超えていましてね、全部専門のコンサルタントがやります。そうしないととても信用できないものですから、やはりプレ・フィージビリティ・スタディのうちのどれをピックアップするかというのは、専門家がきちっとやらないとわからない。その人たちは非常に経験がないとだめですね。

その次にフィージビリティ・スタディが出ましてね、そうすると公共がやるとすれば、このぐらいかかるというコンパレーターが出てくるわけです。その段階から民に投げてみたら、ひょっとしたら安くできるかもしれないというので、やるというのが普通かなという気がしております。プレ・フィージビリティ・スタディの段階で止めて出すか、やはりフィージビリティ・スタディまでを公共がやるかというその辺の問題はあるかと思うんですが。その辺のプレ・フィージビリティ・スタディという概念が全く抜けて、それがひょっとすると、将来事業者になるところかもしれないところと交渉をしているというのは非常に不透明な感じがいたします。つまり、普通プレ・フィージビリティ・スタディというか、フィージビリティ・スタディに関係したところというのは、後ほど事業に参画する資格がないんです。そういう条件でコントラクトが出ます。ですから、多少私も混乱していたんですけども、多分皆さんも同じことを考えておられると思うんです。その辺はいかがですか。

三重県河合氏 まず、先ほど言いましたけれども、この事業自体が非常に歴史があるというのが1点あると思うんです。その関係で、段階を追って今の形でやっていけば一番よかったとは思いますが、ある一定のところまで進んでいた中で、このPFIというのを取り入れようとしたので、その分でそういうところが若干出てきたのと、それともう1点。今言っていましたコンサルタント、そこで事業に参画するようなところに調査をさせて非常に不透明なところが出てきているというのは、2段階公募をやる時には確かに御指摘もあつたりいろんな話もあつたんですけども、逆に言うと、それまでの県がいろんなところでやった事業なり、コンサルタントなりの経験上、これは一般的な話として聞いていただきたいんですけども、コンサルタントの数字というのは県の意向にあつたような数字しか出てこない。逆に言うと責任を持った数字が出てこない。ただ、そうなるというんな数字について、例えば今回の調査にして、その数字に責任を持ったところである程度やってもらわないといけないんじゃないかと。

それともう1点、議会との関係があつて、これだけの規模のものに、これだけの公費の負担をしますと。その承認を得るために、うちが今回二次公募しようとしていますが、その前の段階である程度当然議会の合意を得なきゃいけないので、そのためにも

ある程度のことをやる必要が、三重県としてあるという判断でやらせていただいた。それと、もしこれからそういうものがあれば有り難いなと思うのは、国の機関でもいいですし、どこの機関でもいいんですけども、公的な機関で官側のコンサルタントでこういう形のものを、需要のリスクとか、こういうものをしっかり見てくれる、そういうところがあれば、それは非常に有り難いんじゃないかと。

白須室長 これは三重県の前からの御主張だと思いますが、ガイドライン等々につきまして、できるだけ縛らないで、自分たち各自治体の自由度をできるだけ高い形でやれと、金をつけるときには縛りがかかわらず、つけるというのが御主張だというふうに理解いたしているのでございますけれども、今日のお話もそうだと思います。そこで、そういうときに官側でもいいから、その場合、官側のコンサルタントといいますと、それはオーセンティックなコンサルタントになりますので、そのとき官側のコンサルタントの言ったことが御意向に沿ってなかったときはどういうことになるんだろうか。また当然、官だと、そのコンサルタントの言ったことに合わなければ、当然補助金も融資も付かないのではないかという気がするのですが、その辺の整理はどういうお考えでございましょうか。

三重県河合氏 おっしゃるように、一番官側のコンサルタントに求めていますのが、需要のリスクとかそういうことの判断を求めて、それで官側のコンサルタントがそれは極端な話、だめだということになれば、当然その意見は重要視されて、事業としてもう一度見直しといいますか、そういうことに戻ってくるんじゃないか。ですから、国の補助金との関係というのはちょっとそこまで思っていないんですが、公的なコンサルタントに期待したいのは、何度も言いますけれども、今こちらがいろんな民間の業者とやったときに、相手方が出してきた数字とか諸々のものについて、この判断は本当に高度なものが確かに要るんじゃないかという気がしているので、それについてのアドバイスなり、そういうものがもらえたら有り難いなという思いで官側のコンサルタントという表現を使わせていただいたので、補助金のところまで申し上げたわけではないんですが。

D専門委員 最初の段階で、選定というのがございまして、審査員の構成が行政4人、民間3人というお話があったと思うんです。PFIの今後の我々の一つのテーマなんですけれども、このプロセスの中で審査というプロセスがありまして、そこで優先交渉者が決まるという非常に重要なプロセスがあるわけですが、そこにおける審査員の構成ということで、官側、すなわち地方自治体であれば、地方自治体から出てくる人数の数が、この場合ですと50%を超えているわけです。ある場合は50:50もあれば、ある場合には民間が多い場合もあるということも出てくるかと思うんです。私の質問は、今回7人で行政が4人にされたというのは、何かお考えがあってこういう構成になられたのか教えていただきたいんです。

三重県河合氏 これは官民の数を意識したという結果でもなくて、地元の紀北、紀南の県民局の局長なんですけれども、行政側の者と副知事、そして部長、この4名ということで、後民間のそれぞれの分野ごとの先生方をお願いするという中で、深層水、スポーツと

か、あるいは金融関係の詳しい方ということで、余り官民の数の意識というのはしてなくて、たまたまこういう数になったというだけなので。ただ今回、二次公募をする際に、審査員の構成を考えていまして、それについては民側の数を多くして、官側の数を少なくするという構成で、現在、選定委員会あるいは事前には企画検討委員会になって、落札の決定基準とか、判断基準のところから携わってもらおうと思っているんですけども、委員の数は、今整理していますのは民が5名で、官が4名という構成を考えています。

西野部会長 日本のPFIに私の経験が役に立つかわかりませんが、私自身は外国においてもPFIの案件は担当したことはありません。普通のデザインビルド、あるいは通常型のコンストラクトが多いんですが、例えば世界銀行などは、先ほど言いました官側のコンサルタント、そういう概念はありませんで、必ずコンサルタントに出します。コンサルタントの出すものを世銀などは必ずしも信用しておりません。信用していない場合には、コンサルタントの出してきたものを評価する有識者グループを部内に作ります。例えば、私は1,000億円ぐらいのジャムナーというバングラデシュのプロジェクトですが、そこでは世界銀行が世界中からパネル・オブ・エキスパートというので技術者とエコノミスト両方を集めまして、それにフィージビリティ・スタディの内容が信用できるかどうかということを審査させますし、そのパネルの一人としてどんどん質問してます。ここのおかしいんじゃないかとか、データはいいけれども、答えは間違っているんじゃないかとかそういうことをやった経験があります。

それから他の、例えば香港の新空港にも関係したんですが、そこでもアメリカ人とイギリス人と日本人と3人で数千億円のプロジェクトのコンサルタントの評価がいいかどうか、それで合っているかどうか、そういう役割をやりました。我々の意見をつけて、ここはおかしいとか、それを政府の方に取り次ぐ。査定という中には逆に我々はいれませんが、これは最終的な決定はすべて官がやっています。つまり、我々はあくまでもFSとかなんかに、ここはおかしいんじゃないかということを行います。そうすると官側がそれを伝えて言いますし、我々が直接やっているのを官側も聞いています。そういうことをしてできるだけFSの成果を上げるというふうにしておりますし、ただ、選定についても普通の案件であっても、一番安いのをとるということではありませんので、いろいろ問題点が技術的に出てくると技術としての意見を聞いて、これは問題があるから、ここは確かめないとだめですなんていうアドバイスをするわけです。最後の判断は官がするというので、今のよう一緒にやったという経験は私自身はありません。これは日本でやるときにどうするかというのはまた別の話になりますけれども。

まだ一杯質問があると思うんですが、他の案件で同じようなことが出てまいるといいますので、そちらでお聞きすることにして、三重県からのヒアリングはこの辺で終了させていただきたいと思います。平田副参事、河合主査にはお忙しいところ誠にありがとうございました。

(三重県説明者退室)

(休憩)

(神奈川県説明者入室)

西野部会長 それではヒアリングを再開いたします。

本日2組目の方を御紹介いたします。神奈川県総務部財産管理課の古谷幸治リース・PFI担当課長です。古谷課長には最初に約40分お話をさせていただき、その後質疑の時間を約40分とりたいと思います。それではよろしく願いいたします。

神奈川県古谷氏 神奈川県の事例ということで御紹介をさせていただきます。他のところから比べると大分たくさん資料を用意させていただきました。私どもでやっております案件、幾つかございますので、それらについてこれまで公表してきたものを、御参考になればまた議論の糧になればということで御用意をさせていただきました。

まず、神奈川県はなぜこんな形でPFI手法をよそと比べて早く始めてきたのかということなんですけれども、御承知のように、神奈川県は大変厳しい財政状況にある中で県税収入も落ち込んでいる。そういうことから、今後はどうしていくのかということで財政健全化指針を出しまして、3つの10%目標を掲げております。1つは職員数を10%減らしていきましょう。それからもう1つは組織を10%減らしましょう。そして最後の10%は、県債の新規発行額を税収等県が自ら確保できる財源の10%の範囲に持っていきたい。そういうようなことで今進めてございます。

そういうことと同時に、前の事例でもお話しがございましたけれども、行政改革は避けて通れない。こういう状況でございますので、小さな政府というものをどうのように標榜していくのかということが、また一つの要素としてございます。そういう中でも少子高齢化社会を迎え、施設整備等のニーズというものもあるわけですから、そういったものに、それでは今どう対応していくのか。こういうような状況の中で私どもは、これからの施設整備について自治体のみで県民ニーズにすべて対応していく、すべての課題に対応していくということは難しい時代に入ってきているのではないのかという認識を持ってございます。

そこで、民間に委ねられるものは積極的に民間をお願いをしていこう、こういう一つのスタンスを取っていく。その解決手法ということでリース神奈川方式というものを打ち出しました。これが平成10年の時でございます。そしてPFI法が今年の7月に成立いたしましたので、それらを含めて神奈川としては民間資金の活用ということを積極的に進めていきたい、そんなふうには思っているところでございます。

PFIの先駆けとしてのリース方式、これは直接的には今回の課題ではないわけなんですけれども、民間資金の活用という意味では、こういうリース方式というものもPFIの先駆けとして神奈川は進めていた。それが今幾つかの案件に結びついてきている。こういうようなことになってございます。

それでは神奈川としてPFIの活用についてどのように考えているのかということです

けれども、一つは国の基本方針が出されましたので、そういったものを勘案しながら、全庁的な共通の理解というものを図っていきたいということで、P F I活用に当たっての県の考え方とか、手順を示すような指針的なものを今作りたいということで作業を進めてございます。そういうものも早晩まとめていきたいというふうに考えてございます。

手順的な話としましては、事業というのは当然民間からの提案というものがあるわけですが、事業部局が発案をしていくということが一般的だろうというふうに思っております。そうした中でP F Iの可能性というのをどういうふうに見つめていくのかということで、私どもの方はすべての事業についてP F Iの視点でものを見てくださいと申し上げております。

実際に事業をやるときに、この事業がP F Iを活用できるのかどうか、そういうことを見ていただきたい。ただ、それをどこかで切り分けてあげないといけないだろう。すべてのものにV F Mの検証をするということは理想かもしれませんが、現実の話として時間とお金を考えますと、果たしてすべてにそれだけのお金と時間をつぎ込むことが効率的だろうか。そういうことを考えまして、私どもはたまたま財産管理をする所属でございますので、県有地・県有施設利用調整会議、そういう財産に関する全庁的な機関がございます。そこに仕事を一つ加えまして、P F I事業を進めていくべきかどうかの判断もしていただこうと。これは知事おりませんけれども、3副知事と主要な部長、それから関係の部長が入ってくる会議ですので、トップの会議ということです。そこで、この事業がP F I事業として向くものかどうか、そういう一つのスクリーニングをしていこうというふうに考えております。これはいけそうだなというものについて、本格的にV F Mの検証なりの手続に入るといふような過程を経ていこうと思っております。

どういうふうな視点でそういう部局なり、この利用調整会議で見ていくのかということですが、「P F I事業にあたっての視点」というようなものを考えております。これは何も私どもがオリジナルで考えたということではなくて、いろいろな本や何かに書かれているようなものを幾つか集めまして、9つの視点を持って、それぞれの事業を部局で判断してほしいというふうをお願いをしております。この視点の中で全部ということではなくて、この視点に係るものがたくさんあればあるほど、それはP F Iに向けた事業だろう、こういうことでの判断をしようということでございます。

それから、私どもの方はリース・P F I、これについて後年度負担という問題はどうしてもついて回るだろうというふうに考えております。平準化その他のメリットがあるわけですが、後年度負担の問題というのは議会でも絶えず議論になることになってございまして、それらについて県としての歯止めといいますか、枠を一つ設けようというふうに考えております。限度額といたしましては、今後5年間で施設整備にかかる残高として概ね1,000~1,500億円程度というものを設定しております。この施設整備にかかる残高というのは、これは起債残高と同じような考え方、起債を起こせるのは施設整備費ですから、そういう意味で事業を行うための基準としては、そういうことによるしかろうかということ

で見てございます。当面、私ども庁舎 P F I という手法を取り入れて、今 P F I 事業を進めてございます。ただ、これはたまたまそういうものから入ったということでございまして、将来的にはソフト事業についても P F I の活用というものを図っていきたいというふうに思っております。

P F I をやっていくためのスケジュール、従来型とそれから P F I ではこのように違ってくるということですが、通常ですと、調査設計、基本設計、実施設計というようなことを、単年度予算主義をとっておりますので、どうしても 1 年単位でやっていくのが一般的ですけれども、そういったことを P F I では一体でできる。その代わり前段階が大分手間がかかるということを職員にも示しております。

次に、具体の実施事例ということでございます。県立保健医療福祉大学(仮称)、これが今一番早く進んでおります。それと今、手続に入っておりますのが新衛生研究所、そしてもう 1 つが近代美術館の新館をつくるという事業でございます。その他にも検討案件の公園の整備というものがございます。それを順に御説明をさせていただきたいと思っております。

大学ですけれども、目的は高齢化社会を迎えての保健・医療・福祉の総合的な大学をつくっていかうということ。神奈川県は短大を幾つか持っておりますけれども、それを集約して 4 年制大学にしていこうということ。場所は神奈川県の横須賀市につくる予定でございます。3 万 7,000 平米ほどの敷地に延べ床面積 4 万平米ほどの施設をつくる。その他にもグラウンド、その他の整備は当然入ってくるわけでございます。開学時期は平成 15 年 4 月 1 日を予定してございます。中身としましては、1 学部 4 学科、1 学年で 220 人、トータル的には先生を入れて最大 1,200 人規模の大学になろうかというふうに考えております。

それで業務の範囲、これを大学の中でどのように設定をしていくかということが一つ問題になりまして、と申しますのは、県立大学をつくるというときに、どこまで民間事業者にお願いができるんだろうかということでございます。大学運営そのものまで任せたらどうだろうか、こういうような話も実はございましたけれども、これは県が民間事業者に大学運営まで任せるとなると、果たして県立大学か、これでは何も神奈川県に大学の認可を下ろす必要もなからうといった議論にもなってくるわけでございます。県立大学という以上は、学校運営そのものは神奈川県が責任を持ってやりましょう。これが独立行政法人などの議論がまた出てくれば、それはそれで別の考え方を取り入れていくことにいたしましても、当面の運営というものは、これは県が責任を持って行っていく、こういう形でございます。そういう意味で庁舎 P F I だという言い方をさせていただいているわけでございます。

業務の範囲ですけれども、設計業務、建設業務、それと校舎等の 30 年間の割賦販売業務、そして当然 30 年間ですけれども、維持管理業務、これらを一括してお願いをしようということでございます。

事業期間としましては、設計・建設期間、これは平成 15 年 1 月までにつくり上げ、15

年1月には所有権の移転をしていただきます。開学が15年4月というふうになってございます。

次に、募集及び選定のスケジュールでございます。募集要項の配布、これは10月19日から始めまして、そして質問回答を2度行ってございます。12月には7つのグループから参加の表明をいただきました。資格確認をいたしまして、12月8日に私どもの方から提案要請書を出しました。その後1月になりまして、実施方針と特定事業の選定、公表をこの時期にしております。そして提案書の受付、これが2月8日から2月10日ということでございます。そして4月7日になりましたけれども、審査会において最優秀提案と佳作提案を選出いたしまして、現在優先交渉権者との間での詰めをしているというところでございます。5月中に契約の基本協定をいたしまして、6月の議会には議決というような形に持っていきたいというふうに考えております。

この事業のスキームでございますけれども、先ほどの割賦販売であるとか、所有権の移転を先にするというBTO方式をとらせていただいております。これはどういうことかといえますと、文部省の大学設置基準がございまして、大学を設置する者、この場合は県になりますけれども、それは大学施設については、所有をしていなければいけない。その所有がされていない限りにおいては、大学の認可は受けられないということでございます。私どもはPFIの手法でやれば、BOT方式にしても30年後には必ず所有権が移転される、その間きちんと県という公共機関が大学運営をするわけですからそこら辺は何とかなりませんか、こういうふうなお話もしましたけれども、これは公立大学であろうと私立の大学であろうと指導の基準に差はなく、開学までには所有権が必要である。そういうお話でございまして、これは私どもとすれば、今ある法律なり指導なりの中でどのようにPFI手法を活用していくかということになれば、これはBTO方式というものをとっていかうと、こういう選択になったわけでございます。

それから事業の形態としましてはサービス購入型ということでございます。後、アドバイジングの体制ということですが、このアドバイジングの体制がどうしてもPFI手法をとる事業には必要になってまいりますので、私どもとしましては、ファイナンシャルアドバイザーは日本経済研究所さん、そしてリーガル・アドバイザーにはアンダーソン・毛利法律事務所、そして技術アドバイザーに佐藤総合計画というところをお願いをしております。技術の方面はちょっと早目に契約しまして、独立に契約をしておりますけれども、ファイナンシャルとリーガルのアドバイザーについては日本経済研究所と契約を結んで、そこが法律事務所を連れてくる、こんなふうな形をとっております。

契約の形態ですけれども、まず基本協定を結びまして、その後、議会の議決を得て基本契約ということになります。ただ、割賦販売と維持管理業務、これについてはそれぞれ時期、内容等も違ってまいりますので、多少後ろの時期にならないと細部が決まってこないということがございまして、別々に附属契約を結ぶことにしております。ただ、これはあくまでも割賦と維持管理というものは一体でございますので、基本契約の中では一つと

いう形で契約を結ぶ。これは分離ができないものですよということをはっきりとうたっていきたいというふうに考えてございます。

それから事業のスキームのイメージですけれども、これは一般的に書かれているようなことございまして、県とSPCの間で契約を結ぶような形になります。ただ、募集のときには、そういう形で募集をしたわけではございませんで、SPCをつくろうと単独でやろうと、それはどちらでもよろしいですよ。こういうような形で募集をいたしましたけれども、7つのグループともすべてSPCを組む、こういうふうな形で御提案でございました。金融機関ともダイレクトアグリーメントを結ぶような形をとっていきたいと思っておりますし、それからもう一つ特徴的なのは、私どもの大学自体、事業がうまくいかなくなって補償なりをもらっても何もならないわけですから、何とか15年4月の開学に向けて事業をきちんとやってもらう。そういうことが大事ですから、このコンソーシアム全体に対しての履行保証をしていただく、こんなふうに今交渉をしているところでございます。

ただ、応募段階では、建設会社、設計会社、それから割賦販売事業者というようなグループでの応募をしていただいております。維持管理会社は応募者の中には入れてございませんでした。ですから、いろいろなケースがございまして、中には100%子会社の維持管理会社でやりますよということもありますし、地元の維持管理会社を使いましょうかということもありますし、御提案はいろいろでございます。今回は100%子会社で責任を持って維持管理を進めるというような体制で御提案をいただいております。

そして事業の実施の手順ということですが、実施方針は資料にありますような形で公表をしております。このときに出したリスク分担ということでございますけれども、リスク分担表というものを出示して、こういう時点でのリスク分担の考え方をこういう項目にして出してございます。これは実際の契約においては、それが契約条項の形になるわけです。

私どもこれをつくるときの一番の問題としては、どうやって事業の範囲を明確化するかというようなことと、それからしっかりした事業スキームを構築しなければいけない。こんなことがこの中から出てきている問題というふうに認識をしております。

それから特定事業の選定ということでございます。これも現物を見ていただいた方がよろしいかと思っております。

いろいろな条件があるわけです。それに対してVFMの評価というものをどういう形でやったか。当然ながら一つはコストの算出、これを定量的にどのくらいバリューが出るのかということの評価しようということですが、これはPSCと民間がやった事業で実施した場合のコストの比較をする。それからもう一つの比較としてはリスク調整ということで、これをできるだけ定量化して民間へ移転したリスクの評価はどのくらいあるのかというものを評価しよう。そして定性的な評価、それらを含めて総合的に評価しようということでございます。

そのときの条件といたしまして、建設費の上限、これを私ども180億円というふうにお

出しをいたしました。これは実際に事業を募集するときにも、全くフリーで出すのがいいかどうかというのは議論があったところでございますが、しかし、初めてとるPFI手法、それも仕様発注ではなくて性能発注というようなことで、どれだけ相手方にこちらの意図が伝えられるだろうかというようなことがございましたので、ここは建物の上限というものは一つ出そうということで、募集要綱のところでも出してございます。そういうことでの建設費の上限180億円、これをPSCを計算する上での基礎というふうに考えてございます。

それでは建設費、一般的にPFI手法を使えば、当然ながら建設費のコストは下がるんですよというふうにいるいろいろな本や資料には書いてございます。それでは事業費を算出するに当たってはどうかというのがあるのか。それぞれの事業者にサウンドをするということも一つかもしれないけれども、これから入札といいますが、そういうものに提案をしていこうという事業者が幾らでできますというようなことを言うわけではないわけです。そんなことを言ったら手の内を全部出してしまうわけですから、そういうことは現実的ではないわけです。私どもはそれではどういうふうにして民間でやった場合の事業費を出していくのかということで、これは性能発注方式であるとか、一括発注方式による効率化というようなことで、どのくらい見込めるだろうかということで議論をいたしました。これを実はとうとう最終的に何%というきちんとした数字が出し得なかったわけでございますが、それでは、公共サイドに非常に厳しく見た10%の下落率から、少しこのくらいなら期待してもいいだろうという20%の下落率と、こういう幅を持たせて下落率を設定いたしました。

次に、県がやった場合の県債の利率というものはどの程度で見ていったらいいんだろうかということですが、これは過去10年間の平均利率ということで数字を置かせていただいております。

それでは、割賦料の利率はどういうふうに見るんだということですが、基準金利に上乗せスプレッドということで出そうということにしました。そこで基準金利をどこに置くかということですが、LIBORの過去10年平均というようなものをとったらいだろう。これはコンサルタント等のアドバイスがございました。それに民間の収益というものを逆算をしていって、基準金利にどの程度の利率を上乗せすれば、この企業が回っていくか。プロジェクトのIRRは6%ですとか、そういう形での逆算をして数字をはじき出していくということをいたしました。

それから支援その他が受けられる場合ということも想定いたしまして、無利子融資が入る場合、それからまだ制度的にもはっきりしていない部分もございまして、入らないという場合と、両方の想定をしてございます。後は、直営の30年の維持管理費、これは類似の大学から経費を参考に算出をさせていただいております。維持管理料の下落率、これは10%程度をこの場合は見てございます。

問題になりましたのは修繕でございますが、ライフサイクルコストといいながら、それでは公共が従来修繕をどのようにやってきたかというのと、適正に管理をするための修繕と

というのはほとんどやってこなかったというのが実際だろうと思います。作れば作りっぱなし、壊れたら直しましょうかというのが今までの公共サイドの修繕の仕方でしたので、実際に私どもの手元に積み上げたものは残念ながらということで、これも一般的な不動産賃貸業の実態というようなことを参考に出させていただいております。この場合につきましても、修繕について下落率はある程度見込めるであろうというふうに考えております。

そういうようなことで実際出していきましたのが、コストとしましては、295億5,200万円というのが県が行う場合のコストとして出てまいりまして、それに併せてPFIで実施した場合のコストを出し、トータル的にリスク移転等を含めて4億9,000万円から38億4,500万円ほどのバリューが出るだろうというような試算をしまして、特定事業の選定という作業を行ったというようなことでございます。

時間もありませんから端折らせていただきますが、事業としましてはそういうような手順で進んでございまして、募集要項については今回の場合は性能発注ということでございますので、文書によっての表現ということをさせていただいているということになります。これについての質問回答、大体857問出てきております。これらにつきましては、仕様書、それから質問回答の内容等を資料の中にすべて入れてございます。

それから実際に募集するに当たって条件規定書というものを出してございます。これも実施方針等を出しましたときに、公にはしませんでしたが、7つのグループには条件規定書ということで、契約案の骨子のようなものを示してございます。選定はプロポーザル方式ということでさせていただきまして、優先交渉権者の選出を行ってきたということでございます。

それから今後予定している事業、一つは新衛生研究所、これは大きく違いますところは、研究員等の希望を設計の中に入れ込むということが必要になってくる。これはその後の近代美術館もそうなんですけれども、そういうことがございまして、設計は県が行ったということでございます。それから設計を行いましたけれども、その後の建設から維持管理までをお願いしよう、そういう中で民間の知恵をどうやって引き出すかというようなことがございますので、設計はいたしましたけれども、VE提案をしていただいて、民間の知恵を引き出して、コスト削減等につなげる努力をしたいというふうに考えております。手法はBOT方式、サービス購入型ということでございます。できるだけ通常の維持管理のほかにも研究支援業務なども民間事業者と一緒にやっていただければということで準備を進めてございまして、これも今実施方針を出してございます。方式としては総合評価一般競争入札方式でこれはやろうというふうに考えてございます。

それから近代美術館も同じような形態でやってまいりまして、これは新衛生研究所と違う点は、レストランとかミュージアムショップというようなものの運営をお願いしようということでございます。そのほかにも海洋総合文化ゾーンというようなことで、江ノ島の近くに水族館を含めるような県立公園の再整備を考えてございます。

およそ今まで県がやってきた事業としてはそのような事業がございまして、そういった事業を進めてきた中での私どもの課題認識について述べさせていただきます。

一つは、VFMの算定に当たってということですが、私ども調査設計をある程度いたしました。設計から全部向こうをお願いをするわけですが、調査設計を行いまして、ある程度のものを私どもなりに把握をするという努力をしております。一定の絵姿なり、平面図なり、そういうものを県として作りまして、そうした中で必要な機能としては大体延べ床面積4万平米くらいであろうというものを出示しております。工事費については実施設計をするわけではありませんから、歩掛りを使うわけではございませんで、類似の施設から平米幾らかというようなことを参考にして、工事費としては大体180億円程度だろうと、こういうものを先に出しております。これが審査の時の基準にもなってくるというようなことしております。

それからライフサイクルコストを計算するときが一番困りましたのが、修繕費をどの程度見込むかということで、これについては、県としてはあまり先を見込んでの修繕費というものを今まで考えてやってきた経過はないわけですが、こちら辺は3年から10年でいけば建設費の大体0.5%ぐらいかかるのかなと、それから11年から15年なら1%、16年から30年については1.5%と、そのような設計の仕方をしながらPSCの計算をしていっております。

PFIの方式でやった場合どうした点が問題になったかといいますと、一つは出資比率をどの程度とするか。SPCをつくるわけですが、その会社が事業を行うに当たっての出資比率。通常よく20%とかいうわけですが、今回の事例などから言いますと、いわゆるSPC自体はほとんどペーパーカンパニーなわけです。そういう中で出資金がそれほど必要になるのかどうか。実際それぞれの委託会社に仕事自体はいつてしまうというようなこともございますし、そこであまり多くの出資金というものを想定しなくてもいいんじゃないのかということで、PFI事業の算定の中では県では5%という数字を設定させていただいております。

それからもう一つは、工事価格の下落率をどの程度みるかということで、先ほど説明させていただいたような数字を置かせていただきました。これが今までの経験値とかそういうものは全くないわけですから、こういうふうにしたわけですが、これらについては今後多くの事例が出てくれば、どの程度見込めるのかということになってくるのだろうというふうに思っております。

実際には、想定した以上に大きな下落率での応札もあり、PFIを実際に我々が積算するときにはどの程度のもので見ていいのかというのが今後とも議論になってくるのかなというふうに思っております。

それから民間に移転できるリスクの定量化、これが大変難しいわけがございまして、現実には今まで公共がやっていたものというのは、公共側にあるリスクというのが隠れているわけですが、それを実際に民間にお願いすることによって、これだけリスクが移転できま

すよというものを数値的に表すということは非常に難しゅうございます。実際には設計段階からいろいろな地元要望だとかなんかを入れていくことによって事業が膨らんでいくとかいろいろあるわけですが、そういうものは現実的には数値的には出てこないという部分がございます。現実のリスクの移転というものがどれだけできるのかということとは非常に困った問題でした。私どもが何とか積み上げでできるものということで、ここに挙げたようなことで2億3,280万円というリスクを出した。一般的にはよく10%とか15%とかリスクが移転されるんですよというような言い方をしますけれども、そこら辺が積み上げでは出てこないというところで、仮にガイドラインというような形のものを出していただければ、それはそれで積算の上では非常に楽になるのかなというふうには思っております。

それから後、実際のリスクをどういうふうに表示していくかということでは、今の段階では条件規定書いわゆるタームシートの中にいろいろ内容を書き込んでいるということです。

それから公表の問題ということですが、特定事業の選定の公表、これからいきますと、総合評価方式でやれば、実施方針と債務負担行為の設定の間というのが時期的にはいいのであろうということになります。内容的には私どもが発表した程度のものでいいんじゃないのかというふうに思っております。

それから方法ですが、方法につきましては、私どもは県公報という形ではなくて、記者発表とインターネットという手法でさせていただきます。といいますのは、県の中では公報に登載するものは法律だとか、政令だとか、規則などで公告をすとか、はっきり規定があるものだけとしておりまして、今回は法律上は公表となっていましたので公報登載はだめだと。こういう内部の事情でございます。記者発表等という形で公表させていただきます。

それから特定事業の選定の詳細ですが、これは民間事業者選定後とか、入札後であれば公表しても差し支えないのかなというふうに考えてございます。ただ、ものすごく詳細なものまで出す必要はないのかなと。ただ、皆さんの興味というのは、特定事業の選定段階のVFM評価というのは、民間事業者から提案があった後は余り興味を示さないものですから、あえてこっちから打って出て公表する必要もなく、情報公開程度でいいのかなというふうには思っております。

それから民間事業者の選定では、評価基準はこの募集要項の配付の段階での公表が望ましいというふうに思っております。これは一般競争入札の方の形になれば、当然そういうことにもなるかと思えます。

選定結果ですが、4年制大学につきましては、優先交渉権者と今はまだ交渉中ということでございますので、正式に民間事業者が確定していないわけですから、民間事業者が選定されるということになると、確定した段階で本来的には公表するというのが普通なのかなというふうに考えております。ただ、私どもは早くという民間事業者の要望等も

ございまして、審査委員会としての審査結果の公表というものはさせていただいてございます。これも資料に付けさせていただいてございますけれども、そういう形で、また後日、正式に事業者が決まってからの公表も予定してございます。

それから、協定等につきましては、瑕疵担保、実は民法の規定上限の10年にするとか、いろいろ工夫をしながらやっているということでございます。

それからもう一つ、その他の事項でございましてけれども、今総合評価方式で二つの事業を立ち上げようということでやってございます。一生懸命努力をしておりますけれども、なかなか難しい点が幾点かございます。一つは、入札方式ですと、請負工事やなにかですと一般的に契約書というのは入札公告をするときに条件の一つとして出します。PFIの場合は本当にそういうことができるのかということ、それはちょっと難しかりかなというふうに思っております、それをどういうふうにしていくかということがございます。それと、請負工事のような標準約款的なものをガイドラインで出すということはまず無理かなということもありまして、そこら辺が一つの課題なのかなと。

それからもう一つは、入札になりますと、プロポーザル方式のように優先交渉権者と2位、3位というような形での選考ができないんじゃないのかということがございまして、落札者が決定をしますとその人とだけということで、そことうまくいかなければ入札をもう一回やり直さなければいけないんじゃないのかというところが果たしてどうなのかというところが疑問点で出てきております。

それから債務負担行為の設定等今幾つかの課題がございまして、随契方式という範疇に入ってしまいますけれども、できれば公募型プロポーザルというようなものは一つの契約の手法としてPFIではよろしいのではないのかなということが意見としてはございます。それと、もし総合評価一般競争入札方式ということでやるということであれば、PFI事業に相応しい総合評価方式といえますか、手順といえますか、従来の請負入札を前例とするような形ではないプロポーザル方式のようなものを十分に取り入れるような総合評価方式の類型といえますか、そういうモデルというものを作っていただければ有り難いと思っておりますし、我々はそういうような形で進もうということで今考えてございます。

雑駁ですけれども、以上のような形で今取り組んでございます。後は、御質問にお答えする形で進めてまいりたいと思います。

西野部会長 時間を急がせまして大変恐縮でございます。古谷課長には関係機関出席者としても御出席いただいておりますため、後ほどいろいろ議論していただくことも可能かと思っておりますので、少し質疑の時間についてもカットさせていただきたいと考えております。

ただいま御説明いただきました資料のうち、「(1) PFI事業の推進について」につきましては、ガイドラインについての意見にかかわるものとして、ガイドラインの検討状況に照らし、適切な時点において公表することとし、当面非公開の取り扱いとしたいと思います。また資料2中の(3)の「県立保健医療福祉大学(仮称)のPFI事業に関する資料」のうち、「8 VFM評価にいて(詳細版)」、「9 条件規定書(案)の概要」、「10

条件規定書（案）、「11 条件規定書（案）への意見について」は、神奈川県においてもまだ公開していない資料とのことですので、当合同部会として非公開の取り扱いとしたいと思います。

それでは御自由に質疑をお願いいたします。

D 専門委員 質問させていただきます。P S C のコスト算出のための前提条件の「直営の場合の維持管理料」、考え方として「類似大学の経費を参考に算出」というふうになっているんですが、従来、設計建設ということでそれぞれ役割分担があったり、あるいは維持管理ではそれぞれ役割分担がある、あるいは地方債があれば、償還について担当している方がいるということで、人件費がいろんなファンクションで散らばっているわけですね。例えば財政的な意味で償還を担当している人の人件費とか、そういうことも全部含めて維持管理料としているのかという点が質問の一つ目です。

もう一つの質問は、今の御指摘のこの福祉大学の場合にはプロポーザル方式をおとりになられまして、したがって、プロセスの中に交渉というのが入ってきているわけですね。交渉というのは、恐らくデザインの一部変更とか、あるいはリスク移転というのがあった場合には価格の変更ということも、その交渉の結果として出てくるのかどうかということ。

それから、こちらの衛生研究所の方は、総合評価一般競争入札方式を採用しますというふうに言われまして、そのプロセスとしてやはり同じように仮契約というのがあるわけです。そのプロセスの中で総合評価一般競争入札方式の場合には、交渉というのを今念頭に置かれて、場合によっては価格の変更というのがあるのかなのか。基本的な考え方ということなんですけれども、これは大変重要な部分でないかと思うんですけれども、それが私の質問でございます。よろしく申し上げます。

神奈川県古谷氏 一つ目の人件費は、すべてそういう人件費も含んでおります。P F I の方にはアドバイザー経費だとか、そういうものも諸々すべて含んでおります。P S C の方には、県が直接やった場合の人件費というものもすべて入れ込んでございます。

それからプロポーザル方式での、交渉の結果の金額の変更ということですが、原則的に金額変更というものは想定をしておりません。現在の金額の中でどのようにしていくかということございまして、リスクについては、仮に条件規定書なりに書いてある部分をどのように表現をし、どのように明確にしていくかというようなことの問題というふうにとらえておまして、交渉で私どもが提案したリスクが動くということになりますと、これは他の提案者に対して問題になってきてしまう。それならうちとはと、こういう議論になりますから、そこは動かさないということでやってございます。

それから衛生研究所の場合、総合評価一般競争入札になるということで、ここで果たしてネゴシエーションということが起こり得るのかどうかということがこれまた問題でございまして、事後のネゴシエーションはないというのが一般的に考えられていることだろうというふうに思います。これがないとなると、前段階ならいいですよというふうなことが言われているわけですが、前段階でそれではどのようにして交渉をするのか。交渉

をしますと、競争入札ですと当然ながら全員同じ条件でやらなければいけないというよう
なことになってきますから、WTOの規定とかその他で、もう一回応募する皆さんに同一
条件で入札させる格好になります。そういうようなことになると提案自体も出づら
くなるということがありますので、この問題が非常に大きい問題なのかというふうに思っ
ています。特に優先交渉権者という選び方ができるのかどうか。我々がやっている間にブ
ロポーザル方式のようにできるように仕組みを作り上げていければいいなと思っていま
すけれども、そこら辺が現在議論をしている最中でして、果たしてPFIのための総合評
価一般競争入札方式みたいな形で優先交渉権者、2位、3位というような決め方が果たし
てできるのかどうか。入札というと落札者1本、後はそこが辞退すれば、入札やり直しで
すよというのが一般的なわけです。ですから、交渉等もそういう場ではほとんどなくなっ
てしまうのかなというふうに思いますし、従来方式ですと、契約書案を示すというのが一
般的な請負入札の形ですから、それが条件の一つだというふうになっていますので、それ
を本当に示せるのかどうか。それを示して、穴のあいたところに必要なことを埋め込んで
サインするだけという形になってしまうわけですけれども、それが本当にPFI事業とし
ていい形なのかどうか。そこら辺のところは私どもにとっての課題ということになってい
まして、実際作り上げていくときに自治省などとも相談させていただきながら何んらかの
形を作り上げていかなければいけないのかなというふうに思っています。

E 専門委員 D委員のに付随しましてお伺いしたいんですが、割引率ですけれども、こ
れは国債利率とインフレ見込みを足しておられますね、これはどう考えて。ちょっとその
辺についてお考えがあったらお伺いしたいんですが。

神奈川県古谷氏 インフレ率と合計し、トータル4%という意味です。

F 専門委員 2点ほどお伺いします。

一つは契約について基本協定、基本契約、そして割賦及び維持管理の本契約ということ
をやられるわけですが、それらの段階で基本協定を結んだけれども、何かの理由で、例え
ば議会で通らなかったとした場合のコンペンセーション、あるいは基本協定は結んだけれ
ども、何らかの理由で本契約までいかなかったというときのコンペンセーション等々につ
いてはどういうふうに評価されているかということ。

もう一つは、先ほど建設工事費の大幅なコストダウンということがありましたが、最終
的にVFMを計算されたケースで、トータルとしては2%ぐらい、いわゆるライフサイク
ルコストも全部入れて、現在価値に直した場合の2%ぐらいになっているということだ
から、建設工事費の非常に大きなコストダウンがいろんなところに吸収されて、最終的
にはそうなっていると思うんですが、例えば維持管理費については、いわゆる当初見積も
られたものよりもダウンなのか、建設コストが下がったけれども、その分若干維持管理費は
高いというふうなものを最終的な評価としてとられたのか、その辺をちょっとお伺いし
たいと思います。

神奈川県古谷氏 ここまでやってきて契約がならなかったらどうするかということだ

けれども、今のところ、そういうことでの想定を、それは相手方との交渉という意味ではなくて、議会に通らなかったとか県の都合でということでしょうけれども、これは基本協定を結ぶ中で、議会等を通らない場合双方に債権債務が発生しないという項目をその中で入れるということにしております。これは県側に非常に有利な形ですが、そういうことはなかろうということで見えております。

それから維持管理費については、これは評価の中では維持管理費も下がるであろうということ想定をしております。当然我々が想定したものと、民間の維持管理料というものも、当然設計段階からいろいろな工夫がされているということですから、維持管理についてもそういうものが波及するんだという考え方で10%我々の想定値より下げているということになります。

F 専門委員 そうしますと結果として一番札と申しますか、優先交渉権を得られたところは、当然建設工事費と維持管理も全部含めて、いわゆるPFIとしてのコストを出されているわけですね。

神奈川県古谷氏 そうですね。

F 専門委員 それと、いわゆる当初出されたVFMを計算されたときのPSCとの比較はどうなんでしょうか。

神奈川県古谷氏 これは二次的な比較が当然出てくるわけですが、これはそういう評価もすべてした結果、7つの事業者ともすべてVFMは出ました。大きな施設整備費の下落が出ていますので、そういう面から言うと問題はなかったわけです。審査の中では最終的に2段階という形で審査をしまして、最初に性能、機能で一次的な振りをして、その後コストを含めた総合評価という形を取りました。そういう意味で言うと、トータルのコストが一番低いところが優先交渉権者になったかということ、そういうことではなくて、トータル的に性能面とコスト面とを併せて検討したということになります。

F 専門委員 わかりました。

A 委員 今のF委員の話と関係するんですが、資料に、PSCとPFIその差額が書いてございますね。先ほど来古谷さんの方で御説明いただいております減額の額と、資料に出ておるPFIの額は、負担軽減額を加えますと若干こちらの方が小さ過ぎないかという気がさっきからしているんですが。

神奈川県古谷氏 これは実際のものではなくて、特定事業の選定をするときのVFMの評価ですから、その想定で出したものです。実際の金額というのはこういう金額ではございませんで、それは7つの事業者、当然それぞれ別な金額が出てきているわけです。提案時点では、実際の数字が入って出てくるわけですが、これは特定事業選定のためのVFMということですからあくまでも想定値ということになります。実際これから契約に当たって、相手方の優先交渉権者との交渉が成立しての公表段階では、相手方との間でのVFMの結果がどうであったかということも、これは公表していくということになります。

A 委員 わかりました。

G 専門委員 リスク分担についてちょっとお伺いしたいんですが、分担では、不可抗力とかなんかで県が主で事業者が従だという ということになっていまして、具体的にどんな格好になっているか。パッと見たので正しいかどうかわかりませんが、条件規定書には、不可抗力による損害というので損害の額、これが施設代金の 100 分の 1 以下を事業者、100 分の 1 以上を県が負担するというので、事業者の負担というのは額で押さえているというような格好になっていまして、リスク負担を考える上でリスクを適切に管理できるものがリスク負担をするんだというふうになっていまして、どうもそれだけで本当にいいのかなと思っていたんですが、こういう一種の負担能力あたりを考えてやらないと、闇雲に民間に全部きてしまう。実際はただそれが起きたときに負担できないということになると、結局管理せずにお鉢が回ってきちゃうということになりますから、こういうふうになんか一種の有限責任じゃないんですけれども、ある程度こういった不可抗力的なものとか、あるいは物価なんかもそうなのかもしれないんですが、どっちにも責任がないようなものについては、こういった民にある程度有限の責任を課して、それ以上は官が持つんだというような負担能力に応じた負担というあたりが非常にフィージブルではないかというふうに思いまして、ちょっとこの辺りの神奈川県のお考えをお聞かせ願えればというふうに思います。

神奈川県古谷氏 やはり事業としてどうやって成り立たせていくかということもありますので、余りこちらサイドに有利な形ばかりでリスクを移転させて、現実的に手が挙がらないと困るなど。私どもは最初の案件というようなこともありましたから、そういう面ではいろんな面で若干相手方有利にいつている部分もあるのかなと思いますけれども、そこら辺は事業としてうまく成り立たせるためにはどうしたらいいのかなというところがあると思います。

それから、一般的な公共事業におけるものについても 1% という数字がある、それを根拠にしているということです。

G 専門委員 その額の 1% というのは何かお考えというのはあるんですか。

神奈川県総務部財産建築計画班守屋氏 1% は、今申し上げましたように、長い歴史の中で公共工事では、公共工事標準請負契約約款の中で一つの官民のリスク分担を考えておきまして、数字はそれをもってきているということでございます。

H 委員 簡単な質問なんですけれども、さっきの V F M のときに、リスクの移転部分を測るのは難しいということで、ある意味ではシミュレーションというか、前提を置いて 10% の建設費の下落率と、そんなような形で行われているわけですが、逆にいろいろな乱数等を使ってシミュレーションして確率を出すというやり方もあることはありますね。それをやられたのかどうかといいますか、試しにでもそのことをやられたかどうかというのが 1 点。

もう一つ、さっきの割引率なんですけれども、これは名目でよろしいんですか。

E 専門委員 国債利率というのは、インフレが入っていることになっているので、それ

で足しているというのはどういうことかなと思って。

神奈川県古谷氏 一つ目のリスク分担じゃなくて。

H委員 リスク分担じゃなくて、VFMを測るときに、発生確率なんかをシミュレーションして出して、それでウエートをつけてというやり方もありますけれども、それを実際やられたかという質問です。

神奈川県守屋氏 いろんな下落率としてのシミュレーションはしておりません。その他の5つの項目について定量化したリスク調整のものはありますけれども、それはデータ等から引っ張ってきて発生確率を計算したものでございます。

H委員 まとめておいて、それについて試算に入れ込んだということですか。

神奈川県古谷氏 先ほどの下落率というのは、建物を建設するためのそれぞれのリスクの発生確率を想定してそのまま計算したものです。

H委員 それ自体は想定せざるを得ないということですね。わかりました。

神奈川県古谷氏 現実にリスクをどういうふうに計算するのか。現実にリスク移転をしてお金に換算できるものというものはあるのか、そういうところが我々としては非常に難しかったです。目に見えない形では確かにあるはずなんです。公共事業をやっていて高く付いてしまう分、責任を負わされてしまう分とかいうのはあるんですけども、それを積み上げ方式で金額的に積み上げていくということが可能かということ、なかなか説明がしづらいということがありますので、そこら辺は何かモデル的にでも、こんなものが通常あるからトータル建設費の10%とか、維持管理費を想定すれば、そのトータル何%ぐらいはリスクがあるんだ。民間にやれば、それが移転できるというものがあれば、我々サイドとしては非常に助かるなというふうには思うんです。

H委員 逆に言うと、例えば箱物についてはこういう形だという類型化みたいなものがあって、そのリスクについては、こういうふう考えられるので、このぐらいだとかいう何かマニュアル的なものがあると非常にいいということですか。御経験からいって逆にそれは作れますか。

神奈川県古谷氏 今までの我々が従来持っているデータの中では出てこないですね。逆に諸外国の事例から言えば、こうだとかということから、それに倣おうかということ。資料などではイギリスではどのぐらい見えていますとか出ていますけれども、それは細かに積み上げて、やったものなのかどうか。そこら辺が、向こうに何か根拠があればぜひ知りたいと思っています。ただ、やってみて、我々が説明する立場になりますと、リスク移転で逆転をするからVFMが出るというのはなかなか言いづらいところです。目に見えないリスクがこれだけあるから、それで結果的に、本当は積み上げた部分がまだPFIの方が高いんだけど、リスク移転で逆転できますよという言い方は、何も根拠がないと私どもの方では非常に言いづらいということです。

今回は一応数字は10%から20%の下落率の中で、一番小さい数字で2億幾らかのVFMが見込める。これについても議員の先生方から意見がありました。PFI手法でやって

30年間これだけの事業で、たった2億円しか安くないのかという議論はありましたけれども、行政側にきつく見積もってもVFMが出るんだ。そうするとそのほかの要素、定性的な意味合いでの問題、そういうものを考えていけば、これからいつまでも官がすべてをやるのではなくて、民間にお願いをしていく必要があるんだという流れの中では、少しでもVFMが出ればいいのではないのかというように思っている。下落率やリスク移転について、ある程度の数字が決まってくると我々も助かるなという気はします。

I委員 私も最終的に提案が出てくれば、その時点で初めてVFMが確認できるということで、その前段のVFMテストに相当の労力をかけてエネルギーを費やすというのもあまり合理的じゃないなというのが意見ですが。

性能発注をされたということである御苦勞されたと思うんですが、いろんな言葉が記されている。施設の4万平米というのは、最終的にそれは規定された内容ですか。それも含めて提案されたかどうか。

神奈川県古谷氏 4万平米は、私どもが想定で積み上げました。一応これだけの施設には、こういうものが必要だろう。それをやるには4万平米ぐらいの延べ床面積が必要であろうという想定を出しまして、4万平米以下で提案してくださいという形で募集のときに提示をしてございます。あとは工夫ですから、こういう機能が必要だけれども、その機能を併せ持つような部屋を作るから、面積がこれだけ私の提案では減りましたというようなものがあれば、当然それは4万平米にこだわらなくていいわけで、小さくなればコストが下がるということであれば、そういう提案も当然受け入れると。

I委員 そういう提案が実際にあったという理解で。

神奈川県古谷氏 ほとんど上限で勝負してきました。4万平米ぎりぎり一杯に使って皆さん提案をされてきた。

それから最初に言われた御意見については、最初の想定値を出す形のVFMを一生懸命計算して、そこで労力を使うというのは我々も非常に切ないところがあります。実際にPSCを出しておくということは、審査だとか二次的なVFMの検証ということでは必要になってきますから、これはやらなければいけないんでしょうけれども、想定でPFI事業費を出すということについては、想定の方によっては大きくばらつくような危険性もあるわけでして、それをきちんとした理屈の上で説明していくというのは非常に辛いところがあります。その意味で多少ファジーな面を残して幅を持たせた中でやってきたということです。

J委員 審査を二ステップでされたということで、一般的に諸外国でも技術評価をした上でお金の部分をあげるというプロセスというのは普通だと思いますので、考え方としてはそういうことかというふうには思います。ただ、基本方針にもありますように、まず定量的な評価というのがまず第一。それから定量性が難しいものについては、できるだけ定量に置きかえた上というふうな考え方だと思うんですが、今回、審査講評に、評価の採点の表が出ておりますけれども、第一段階で性能、技術の評価をされた段階で上位3社に

絞られて、その次へ進まれているということで、そうしますと一番定量的な部分が明解に出る、いわばVFMが明解になるコストの部分が上位3社以外は比較の対象になっていないということになってしまいますね。PFIですから必ずしも一番安いものではないというような、これは当然なんです、そのところで必ずしも技術的に明らかにおかしいものについては当然除外するというプロセスはあってしかるべきだと思うんですが、ここで一つ早い段階で絞り込まれてしまって、一番定量的な部分が反映されていないのではないかと、これについてどのようにお考えになったのか。

それからもう一つ、上位3社の選定、その部分は仮に良しとして、上位3社はこれだけ点数がついておられて、これは定性的なものも、定量的に置き換えられたというプロセスを、きちんととられているというふうに思うんですが、その次に投票という手段で決まっております。ここで突然定性が出てきてしまって、3社の中の順番が逆転したような結果に、いろいろ理由があるかと思うんですが、多少その辺のプロセスについて、普通の常識的な考え方からすると不明確なところもあるような気がいたしますけれども、その辺についてはいかがでございますでしょうか。

神奈川県古谷氏 大学という性格からいって、お金だけではかえられない部分もたくさんあるということ、審査会などでもこのコスト面とどういうふうにリンクさせていくかということは非常に議論になったところです。やはりつくる側からは、いい大学をつくりたいということがまずあるわけです。

それともう一つは、PFI的の事業としてやる中で、VFMをどのように確保していくかということ。神奈川県の大学の問題として、ある程度の性能、機能というものを審査し、そこで上位のものを選んで、その中からVFM、コストの問題も併せて検討していこう。そういう議論が審査会の中で行われました。一定基準をクリアしていれば、後はコスト勝負というのも一つの考え方だろうと思います。そういうやり方をとれば、それも正しいやり方だろうと思いますし、実際、大学を運営するということはある程度重視をした中で、性能・機能で提案をセレクトするというのも一つの考え方かと我々は思っております。

性能・機能面については、ある程度細分化した項目について、点数化しております。私どもの方で調査設計をし、県の大学として求められるというのについて、仕様書、性能発注の中でこういうことをきちんとやってくださいという項目をそれぞれ文言で表示しております、それらを集めますと百何十項目あるわけです。その百何十項目について、行政サイドの人間がチェックをしながら、点数化をしてみたものが基本にございまして、一次審査はそれをある程度参考にしながら審査をしたということです。もう一つ、最終段階までクリアできなかった問題が事業者との間でありまして、それについての質問をした部分があります。コストと、そういうものの回答と、そして事業の実現性、そして性能・機能を総合評価して最終的な審査をしていただいた。それについても大いに議論をして、この点についてはどうだこうだという議論をした結果、全体のものを含めて最終的にもう一度投票しましょう。ですからもう一回100点を与えるような話になるわけですがけれども、そ

ういうやり方をとったということです。

これはいろいろなやり方があるんだろうと思いますので、どれが正しいのかということにはなっていないのかなと。ただ、我々がやったことは、こうやりましたよと、公表しているわけですし、御意見があれば、それは真摯に受け止めましょうということになるわけです。

西野部会長 まだ御質問があるかと思いますが、古谷課長には関係機関出席者としてここに出させていただきますので、今後またいろんな場があると思いますので、ここでヒアリングを終わりにしたいと思います。古谷課長には、お忙しいところ誠にありがとうございました。

(休 憩)

(三井物産株式会社説明者入室)

西野部会長 それでは、ヒアリングを再開いたします。本日3組目の方を御紹介いたします。三井物産株式会社開発建設部国際建設・PFI事業室の中村護室長です。中村室長には、最初に約40分ぐらいお話をさせていただいて、その後質疑の時間を同じく約40分ぐらい取りたいと思います。それではよろしく願いいたします。

三井物産中村氏 三井物産の中村でございます。本日、我々の拙い経験に基づきました発言をさせていただく場を御提供いただきまして大変ありがとうございます。

副題の方にも付けさせていただいておりますように、手前ども、英国のPFIの1号案件の一つでございましたDocklands Light Railwayの延伸事業に参画しております。その経験を踏まえまして、本日いろいろと発言させていただきます。

最初に英国のPFI事業の実例紹介ということで、まずDocklands Light Railway事業の概要、当該事業において特に重要視された事項、そして具体的に特に留意した事項、これらについて話をさせていただきます。その後で日本版ガイドライン作成の御参考になればということで、VFM、リスク分担、特定事業の選定、民間事業者選定に関する公表、そして協定書等についてお話をさせていただきます。

英国PFI実例紹介、ロンドンDocklands Light Railway延伸PFI事業、この事業は、ロンドンの北東部でドックランズという広大な地区がございまして、これは大航海時代の荷役等で使われていた地区です。今は再開発の対象となっております、ここでテムズ川の北側のみで運行しておりましたDocklands Light Railwayを南側との連結をして、地域全体の利便性を向上させるという目的でPFI事業が推進されました。それで、プラス2000年が英国はミレニアムということで諸々の行事が予定されておまして、それが大体昔グリニッジ天文台のありましたドックランズ地区を中心に行われます。その関連もございまして、1999年中にぜひ完成したいということで推進されました。

事業内容について。この事業は発注者Docklands Light Railwayと我々が参画しました事業会社SPCが契約を結んでやっております。その契約に基づく事業内容は、まずSPCによる事業資金の調達、それと、延伸区間施設の設計施工、それと事業期間終了まで

の当該施設の維持管理、そしてこの諸々の業務の対価を、維持管理業務の対価として初期投資資金及び事業収益をDLRから回収いたします。この回収いたしますのは、Availability FeeとUsage Feeという2つのFeeの項目で受領いたします。Availability Feeは、つくりました施設が常に正常な列車の運行ができる状態に保つことに対する対価として支払われます。したがって、実際の乗客数、それに基づく収入等の変動とは関係のない、ミニマムギャランティのような性格がございます。そしてUsage Fee方は、今回の延伸区間ができたことによりまして、Docklands Light Railwayの全体の収入が増加する部分に対する貢献度ということで計算されて支払われます。これは実際の運行収入の増収が余り期待したほどない場合にはいただけないリスクも伴っております。そして最後に、この事業期間が終了いたしましたところで、この施設全体を無償にてDocklands Light Railwayに移管すると、これが事業の内容です。

発注者 Docklands Light Railway、これは環境省傘下のドックランズ開発公社がございますが、ここが100%所有している株式会社でございます。

そして事業会社、今回手前どもの参画いたしました事業の出資者は4社でございます。John Mowlem、これは英国のゼネラルコンストラクターです。そしてHyder、これはウェールズ地区の水道公団でありましたが、それが民営化されたものです。今は水道のみならず、諸々のインフラ・ユーティリティ事業の総合インフラ・ユーティリティ会社として多角経営を目指しております。それと三井物産。London Electricity、これは大ロンドン地区の電力の配電の会社です。この会社もHyderと同様にインフラ・ユーティリティの総合企業を目指して多角経営を現在推進中です。この会社で12.5百万ポンド、約21億円を出資金として事業に拠出しております。

そして事業期間は24.5年、建設着工が1996年10月、完成が昨年99年11月です。そして事業終了は24.5年後の2021年5月となっております。実際の建設は、我々相当頑張りまして、2か月ほど当初の予定より先行して開業にこぎつけております。

それで、この建設に伴う総事業資金が、約455億円、そしてその調達が出資金、これは先ほど述べましたもので21.3億円。あと劣後融資、これは出資者の一部がファイナンスも提供したいということで7.7億円出しております。それに社債で280.5億円、それに交付金、これで94.9億円、それに予備費を50.8億円一応付けております。実際には、予備費については当初の計画どおりすべて建設できましたので、一切使用しておりません。そして交付金は、これはもともと交付金が付かないスキームになっておりましたが、2つの理由によって結果的に契約の交渉の過程で94.9億の交付金をいただいております。

このうちの80億円見当は国からの交付金です。これはちょうどその時期が英国の総選挙の直前でございます。どうも保守党は今回は危ないという状況でございます。その政策なんです。公共料金を向こう7年間一定のキャップを設けて上げませんという政策を急ぎょ打ち出しまして、我々はそれは困ると。我々は合理的に考えて妥当という予測を立てており、それによって事業性が損なわれますということを抗議いたしましたところ、

発注先と政府の方で御相談いただいて、じゃ、この80億円の交付金を出せば、今回の新しい法律による影響がちょうど見合うはずだということでした。

残りの14.9億円はこれは地元のグリニッジ区というところがございますが、ここが観光の名所になっておりまして、大航海時代のカティークの実寸模型が係留されておりまして、この脇にどうしても駅が一つほしいということで、これも当初の計画にございましたので、我々辞退申し上げたんですが、交付金を出すので何とかつくってほしいということで最終的にいただいて、駅も一駅多く建設することになった経緯がございます。

それで、社債を発行いたしておりますが、これは当然格付け各社から長期格付けをいただいております。これはDuff & Phelps Credit Rating、確か3番目か4番目になる格付会社だと思います。

ちなみに、このときの社債でやりました利回りは9.375%になっております。それで、当時の30年の国債が確か7.80%でした。したがって、それよりも1.575、約1.6%高いということで、これはプロジェクト・ファイナンスとしては妥当なレベルではなかろうかと思っております。ちょっと金利のレベルが高いという印象をお与えしているんじゃないかと思いますが、英国では普通の金利で、英国の戦後の金利水準というのは平均しますと長期物で10%ぐらいですので、ここでは金利の低い時期にやれて、割りと魅力のあるファイナンスになっているということとは言えると思います。

それでは、当該事業において特に重視された事項ということで説明させていただきます。

一つは、事業の独立性、安定性を担保するスキームの構築ということで、プロジェクト・ファイナンスとEquity / Debtの流動性。これは親会社のバランスシートに載るような形での事業の展開というのは基本的に英国の会社はやらないのが原則になっております。この事業をやる上で付けるファイナンスはプロジェクト・ファイナンスであるというのは契約当事者双方の最初からの合意事項であります。それが故に、その事業としての独立性と長期の安定性が担保されるという考えでございます。

そして、Equity/Debtの流動性。これも投資事業としてみるわけですから、投資リターンが高ければ高いほどいいというのが事業者参画会社の考えでございます。後、Debtの金利につきましても高ければ高いほど、より広範に引いてくる可能性が高まるというようなことございます。ただし、競争もございますので、そこは自ずとそれぞれ落ち付くべきところに落ち付くというようなことになると思います。

それで流動性に関して申し上げますと、これは24.5年の事業ですが、我々は建設期間中に株主が株を売却してはいけないという条件は付いておりますが、運営を開始しまして7年経った時点で、それ以降は協議の上、漸次売却していくことが可能になっております。これはパフォーマンスがうまくいって軌道に乗れば、何も同じ人が引き続きやらなくても、事業の安定性に影響が出ない限りにおいては構わないのではないかとこの前提で、そういうイグジットが確保されている格好になっております。

次にVFM。今回は優秀提案選考までの過程が3つのステップで行われております。最

初が事前資格審査、これは参画企業の大括りな能力、財務力、そういうことを見て、次の段階にいくグループを絞り込むという目的で行われております。英国のPFIは、4社以内を絞るということになっております。4社でなくても構わないようです。そして、それはあまり競争者が多いと熱意をもって必ず取るぞという意気込みでやる企業と、そうでない企業とがいろいろ出てくる面がございまして、この4社、3社辺りでやる競争というのが相当各社意気込みをもってやるというのにちょうどいい辺りになっているような気はいたします。

そして本入札で札を開けましたところで、我々のケースではまず技術面の評価を先にやっていただきました。その中で、我々ともう一つ競争相手のグループのどちらかということで技術的には審査していただいたようで、その2社でどちらが有望だ、どうのということが、ずっと評価されていた間にあちこちから伝わってきておりました。最終的には、その2社の中から我々の方が選ばれて、これについては、VFMの発揮がより高くなされていたというふうに最終的に優秀提案の通知をいただきました後にお聞きしております。それで、投資事業ではあるんですが、我々は競争要素も考えて、結構我慢したといいますが、そういうレベルで事業全体の計画をやっておりまして、それが発注者側から見ても妥当であったというようなお話を伺っております。

次に移らせていただきます。具体的に特に留意した事項ですが、これはもともとPFI事業の推進の骨格というのは現地の弁護士事務所等の専門知識、英知を注ぎ込んでやっておりまして、個別の事業の推進に際しても、双方プロフェッショナル、弁護士事務所、会計事務所、フィナンシャル・アドバイザー、後今回の場合は鉄道インフラの技術的なコンサルタント等を双方が雇ってやっておりまして、実際の契約交渉も彼らの高度なリスクの分散とか、経済性云々のアドバイスに基づいてやっております。したがって、そのコストが相当なものになります。やはり最終的にはあらゆるプロフェッショナルコストを入れると億単位でかかるようなことがございます。これは我々がやりましたときには、優秀提案になったところそのまま。優秀提案にならなかったところで最終入札に入ったところは確か20万ポンドですから、当時の為替で4,000万円を限度に社外費用の半分を見ましようということでやっていただいていた。ただ、実際に本気で取り組んだグループでは、それで収まるということは全くないと思います。これが英国流でやる場合の、どうしても諸々のコストが高くなる上での問題点でございます。

次に、事業の個別性、事業ごとの独自性、提案の独自性に起因する契約交渉の長期化についてですが、これも実際に我々の契約書というのは最初にひな型でDocklands Light Railwayの方からいただきましたものの最終的に倍近いボリュームになって契約締結に至っております。これは我々の独自性のある提案部分があると、それを反映させるための契約書の訂正がございまして、後交渉しているうちに、全く契約原稿のドラフトでは触れられていなかったような事由が出てまいりまして、それを全部落とし込んでいって、またその整合性を保つためにいろんな追加クローズが出たりしますから、どうしても契約交

渉が長引く傾向にございます。我々の事業期間が 24.5 年となっておりますが、入札の時は 25 年でございました。ところが、契約交渉が結局何だかんだで半年余計にかかりまして、その間事業を 2000 年のミレニアムに向けて必ず完成させたいという発注者側の強い意思は貫かれておりまして、ある程度の便宜を契約交渉の段階にもかかわらず図っていただいております。それがために契約しましたときに、半年分は実際には契約していたような部分もありますよねと。したがって、契約期間はその分短くさせていただきますという発注者側の意向がございまして、24.5 年にしました。

図っていただいた便宜というのは、実は 2000 年開業ですから、1999 年の末に工事完了運行開始なんです、そのためには、例えばボーリングマシンの発注とか、どうしても今やっておかないと工期は守れないということが出てまいりますので、その都度、じゃ発注してください、もし万一最終的にあなたと契約しない場合には、その部分の費用だけは責任をもってお支払いしますというような形で、そういう部分を受けてもらってありました。以上簡単でございましたが、大体そういう内容の事業でございます。

それでは、それも踏まえまして、僭越ではございますが、ガイドライン作成のご参考なればということで、次に移らせていただきます。

V F Mにつきまして、3 つの V F M に対する認識の徹底をと。V F M につきましては、各段階での V F M ということがあろうかと思えます。まず一番最初は、これを P F I でやる方がいいかどうかということ発注者側で試算していただく段階、この段階での V F M があろうかと思えます。

そして次に、それでは P F I で推進ということになりまして、実際入札まで至った場合の話でございますが、応募者間でより高く V F M を発揮しているグループ、あるいはそうでないグループがあろうかと思えます。そしてこの段階では技術的な最低の基準といえますか、それをクリアしたグループの中では、より高く V F M を発揮しているグループが優先順位をもって審査されるというのが透明性の観点からも一番正しいことではなかろうかと考えております。我々のドックランズのケースも事実そのような判断基準でやられたと理解しております。

次に、後交渉過程でいろんな契約の交渉事が出てまいりますけれども、その中でも、V F M の更なる向上というのは意識の中になければいけないと思えます。これは大きな V F M ではなくなってくるかもしれませんが、個別のことをやるときにも、それで V F M は高まるかどうなるかという観点というのは常に交渉している意識の片隅にはあるということでございます。したがって、日本版の P F I が進む場合にも、こういう考え方がバックボーンとして常にあれば、割りとすっきり透明性のあることになっていくのではなかろうかというふうに考えております。

次に、公平性、透明性の確保に配慮した選考方式の採用。先ほどの具体的事例のところでも話したことと同じことなのでございますが、通常の国際入札等もまず事前資格審査をやって、ある程度の基本的な要件を満たすところをそこで通過させる。その後で本入札をや

って、決して本入札で一番安いところにすぐ発注するということではなく、技術的な評価を行って、ある程度のレベルをクリアしているところの中で総合的に価格も優れているところに発注するということが行われておりまして、PFIの場合も基本的にはそういう方式で進められるのがいいのではないかと考えております。

それで、英国の場合は事前資格審査で4グループ以下に絞るわけなんですけど、これは先ほど言いましたような準備に相当のお金がかかりますので、本気できちんとした提案をお互いができるためには、競争相手が10社も20社もあるようなことではなかなかそういう気持ちにもなれないと思いますので、そういう観点での事前審査での絞り込みというのは重要ではないかと考えております。

次に、VFMの反映が困難な要素の扱い。VFMは結局数字に換算した上での評価でございますので、実際にはなかなか定量化できない要素がいろいろあるかと思っております。それについては、もう当初から発注者側のそういう要素に対する考え方というのを明確にしておいていただくのがより公平性、透明性のある入札になると考えます。

具体的にどういう事由かと申し上げますと、事業の独立性、安定性に対する評価基準。先ほど申し上げました英国の場合にはプロジェクト・ファイナンスが前提条件、所与の条件となっております。しかし、きちんとしたプロジェクト・ファイナンスをする上ではコストがかかりますので、プロジェクト・ファイナンスは当然コストの高いファイナンスになります。ただし、長期の事業の独立性、安定性のためには必要な要素の一つではございます。そうしますと、独立性、安定性の確保に重きを置くか、あるいは単純に安いファイナンスの条件であれば、独立性、安定性に多少問題があっても、そっちにいくかというのは、これは個々の判断という面もあるかと思っております。それは実際には事業の規模等によっていろいろと変わってくる面はあるかと思っております。この点については、事前に発注者側としては、こういう考えですということを言っておいていただくのは、より発注者の求めるものに向けて立派な提案をやるという上ではいいんじゃないかと考えています。

設計の意匠性に対する評価基準。これも独創性のあるものをやれば、おおむねコストが高くなる要素かと思っております。それで、経済性を重んじれば、自ずと大体似通ったものになる面があると思っております。これもそういう意匠性に関してどれぐらいの重きを置くのか置かないのか、こういうあたりは実際の提案を作る上での我々業者側の力の置きどころにもかかわってまいりますので、ここいらもあればいいんじゃないかと考えております。

次に、各事業者が自由提案する施設・サービスに対する評価基準。これはこういうものを作れという要求がない部分、面積の有効活用上、発注者として必要なものはこういうことにこの面積を使います。でも、残りまだ余裕があるので、これを何とか活用してください。中身は何をやるかはもう自由提案ですと。こういうPFIも今後いろいろ出てくるかと思うんですが、これについては、その独創性なり内容がばらつきがあるわけなんですけど、これが気に入った、とにかくこれがいいんだ、VFMは劣るけれども、これがいいんだというような考え方もあるかと思うんです。そこはそういう事項に対するウエート

の置き方というのは、私はそういう要請のウエートが高くあるべきではないと思うんですが、やはりどれぐらいのウエートを置いてやるかというのを事前に明確にしておいていただくのがいいかと思います。

高度な運營業務を伴わぬ維持管理業務に対する評価。今各自治体でいろいろPFIの候補として挙がっております中に結構箱物の事業が多いように思います。それで、これは実際その施設で行う本当の意味の運営を全部含めて民間でやる場合にはいいと思うんですが、運営はそのままやられまして、本当の清掃とか、維持管理業務のみを事業者側に任せるといった形がございますが、これについては実際にどこまで行き届いた質の高い管理をやるかというのに応じまして、当然コストはぴんからきりまでになろうかと思えます。ここいらあたりは、事前にどれぐらいのウエートが置かれるかというのを明確にしておいていただければ、変に重装備の提案をして、競争上は残念ながら、それがネックとなって後塵を拝したというようなことが起こりづらくなるのではないかと考えておいて、要は発注者側の意思を的確に理解して、それに向けての提案で内容、VFMを競うというのがより普遍的に行われるように、こういうことが必要ではないかと考えます。

リスク分担に係る原則の確立の必要性。英国でPFIをやりますと、そもそも双方にこういう契約の交渉事に百戦錬磨の弁護士がついておりまして、大抵の疑問を契約書の中に黙っていても落とし込んでくれまして、むしろ仕事のし過ぎがございまして、その暴走を止めるのも我々の仕事になるようなところがございまして、とはいえ、そういう方がいれば何とはなしに、契約当事者は彼らに任せているだけでも、ある程度物事が結論に向かって進んでいくんですが、残念ながら、日本にはまだそういう契約を丁丁発止でやって、すべてを書類に落とし込んでいくという文化がまだ根付いていないのではないかと思います。したがって、これを各契約の当事者ごとに交渉していると大変なことになると思うんです。したがって、そういう契約の場で大体毎回いろんな契約に共通して出てくるようなことに関しては、これはもうこういうことでいこうという共通の原則が徹底されれば、恐らく各契約ごとがスムーズにいくのではなからうかと思えます。

例えば、不可抗力なんかは、議論しているうちに、不可抗力に入れるべき事項、入れるべきでない事項と、何だか知りませんが、新しいことがどんどん出てきまして、それについてどちらが持つべきかと議論をやっていると、恐らく半年、これだけやっても終わらないんです。したがって、英国だと何とはなしに、よくわからないなりに終焉に向かっていくんですが、こういうのを日本で個別にやっていったら、とてもじゃないですけども、担当者は悲鳴をあげますので、この下に書いております不可抗力事由による中断、中止、あるいはそれらに基づく施設の損害、契約解除、事業破綻、後諸々の理由により、事業期間延長に関する取り決め、こういうあたりは、基本的にこういう原則にしましょうというのができるのがスムーズなPFIの普及のためにいいのではなからうかと考えております。

特定事業の選定、民間事業者の選定に関する公表について。特定事業の選定の公表に当

たっては、提案書作成に伴う民間事業者の人的、時間的及び金銭的な負担を考えると、国等の当該事業に対する意図、特に定量化困難な要素に対する考え、評価基準、配点等が予め開示されることが公平性、透明性の観点からも肝要、これは先ほど述べさせていただいたことです。したがって、事後の選定の経過、結果に対する説明もさることながら、事前に意図がよく伝わるように最初からやっていただければということをお願いしております。それと、結果につきましては、これはなるほどと、そういう経過でこういう結論になったのかというのが客観的に、当事者はなかなか客観的になれない面もございますが、敢えて客観的に見える範囲のことが開示されれば、これについてはそのレベルでよろしいかと考えております。

次に、協定等、契約について特に留意すべき事項としまして、これは先ほどの例でも申し上げましたように、各提案ごとに全く独創的な部分が入ったりしておりますから、契約書の交渉が大体複雑かつ長引く傾向がございます。それで、我々の場合にも、先ほど言いましたように、そういう交渉事を行っているだけで、半年間余計にかかってしまったということが起こっております。ただし、そういうところで短気を起こして、もうおまえはいいと。次の人と話すというような安易な結論に持っていわずに、お互いによく考えてみようよという姿勢も、これは英国人のそういう面での忍耐強さというのは本当に敬服するんですが、机を叩いて立ち上がるということは半年間交渉していてもほとんどない。全くないということはないんですが。したがって、いろんな知恵を出してくれるんです。我々、「今日サインしないとボーリングマシンの発注に間に合いませんよ。遅れますよ」というように言っても、いろいろ考えてくれて、こういうことで、取り敢えず、そのポイントは乗り切れるかというようなことを発注者側からも率先していろいろ考えてくれます。だから、決めた事業を何としてもPFIでやりたいという強い意思の表れでもございまして、これは恐らくPFIが日本で根付いていく上でも、各地でこれからいろんなことが起こると思うんです。これは我々は熱意、創意工夫、忍耐をもってやっていきたいと思っていますので、これは双方、そういうことでやらないとなかなかいいPFIが生まれてこないような気がいたします。

次に、これは今までも各方面でもおっしゃっていることだと思っておりますが、やはりPFI事業に合わせました税制措置、規制緩和等をやっていただきたいと思っております。これによりまして、よりPFI事業の対象とみなし得る分野がどんどん広がってくれば、我々もより力の発揮する分野が増えまして、全体にとっていいことではなからうかと思っております。

次に、本入札参加数の絞込み。これも既に実例のところでも述べさせていただいておりますが、真面目な提案をするとかなりのコスト、人員が費やされます。それを惜しむわけではないんですが、極力無駄を排除して、参加した人がみんな本気でやってくれるようなことをするためには、本当は有資格者とみなされる方、7グループ、8グループ、10グループいるかと思うんですが、そこは心を鬼にして、PFI事業は何も1件やって終わりなわけではないですから、その都度、よりみんなが本気で積極的に取り組める状態をずっと継

続的にもっていくという意味で必要なのではないかと思います。

卑近なことで申し上げますと、例えば10件PFIの入札参加して全部だめだった。このときに、11件目をぜひやらせてほしいというのは社内的にも大変なことだと思うんです。気の短い会社だったら、3件、4件でひょっとすると、もうやめておけと言われることがあるかもしれませんが、これは入札事ですから、理論的には何度やってもだめなものはだめなんです、やはり3グループ、4グループぐらいになれば、ちょっと頑張るといけるんじゃないかという気持ちを当事者も持てますし、会社の方も持ってくれるんじゃないかと思しますので、そういう面は大事なんじゃないかなと思うので、そういう面は大事なんじゃないかなと思っております。

それと、各事業に関する公告・公示の一元化。これは我々の労を惜しむわけではないんですが、全国これだけ広範に自治体もございまして、ひょっとすると、ものすごく我々が力を発揮できるいいPFI事業があるかもしれないんですが、いつどこで何が行われているかを100%把握するというのは困難なんです。すべてをいろんな段階をその都度ホームページ等でという必要はないと思いますが、せめて一番最初の段階ぐらいは、何とか我々東京にいても、どここの県でこういう動きがあるというのが割りと拾えるようになれば、より効率的にいろいろできるのではなからうかと、そういうふうを考えております。以上で終わります。

西野部会長 大変ありがとうございました。ただいま御説明いただきました資料につきましては、ガイドラインについての意見に関わるものとして、ガイドラインの検討状況に照らし合わせまして、適切な時点において公表することとし、当面は非公開の取り扱いをしたいと思っております。それでは、どうぞ御自由に質疑に入りたいと思っております。

白須室長 質疑ではなくて、事実の補足です。共通ホームページということでございますけれども、現状申しますと、総理府のPFI推進委員会ホームページにおきまして、これまでのすべての実施方針以降のPFI事業につきましては、公表されたものはホームページ化されております。現実、若干入力するのにちょっと時間がかかるので、恐らくホームページそのものごらんになるのと、委員の方々がごらんになるのは、委員の方が早いという意味ですが、1日ほど時差があろうかとは存じますが。

K委員 5点ほど。

事前審査ですが、最終的に4グループに絞り込まれるとしまして、事前審査の段階でどの程度の資料を出されたのか。事業そのものに関する採算とかそういうものは一切出さないで、単なる資格的なものだけだったのかが第1点です。

第2点は、VFMの計算というのは応募される方でも重要なファクターだと思いますが、聞いておりますところ、PSCの公表というのは、イギリスでは少なくとも公的にはなされていないということだとは思いますが、実際にVFMを念頭に置いてですね、応募されるわけですから、推定とかいうことはなされているのかなと思うんですが、今回のドックランドのケースでPSCをある程度推算をしたとかいうことがわかりだったのかどうかですね。

3番目は、Equityが12.5百万ポンドでございますか、でやられたわけでございますが、事業規模、あるいは後ほどのバランスの大きさと比較で、適正な大きさというのは必要だったと思いますね、一方で資本コストがございますので。実際に12百万ポンドで設定された主な理由でございますね、どういうことで決められたかと。

次に4番目でございますが、交付金が払われると。2つありますけれども、駅の方はフロントの建設コストだと思うんですね。最初の方は、運賃収入に関わる部分ですから、今年度どういう変化するかわからない部分もありますね。実際に交付金の支払いというのはアップフロントでなされたのか、時間経過をしながら払われていったのか、その点を教えていただきたいと思います。

最後でございますが、発注者側の責任というのがありますね。先ほどお話の点、事前にボーリング機械を発注すると向こうが責任を取るとかということだと思っておりますが、発注者側の責任を取るときの発注者サイドでの原則と申しますか、基本的な考え方、今までリスク、何となくどちらが選ぶかというようなことですけれども、本来的にも経済的にも原則があるはずなんですね。リスクとそれに伴う利益というのは裏腹になきゃいけないわけですが、そういう場合に発注者側にとってのですね、リスクを分担するときの原則というのはどういう考え方、まあ、向こうが言ったかどうかわかりませんが、推察でも結構でございます、教えていただきたいんです。

三井物産中村氏 一番最初の事前資格審査のときなんですが、これは基本的には、こういうグループでこういうフォーメーションを組んで参加しますと。それで、我々のメンバーがこれまで同様の類似分野でどういうことをやってきているかというような概略的な説明と、本件を取った場合にどういうふうにやっていきたいというようなことを一応述べます。ただし、それはごくごく薄い数ページ程度の話でございまして、それ以外は各会社の会社概要、財務内容、そういう書類がほとんどでございます。したがって、基本的にある程度類似、あるいは同分野での経験があるか。また、これだけの規模の事業をやっていくのに、人的、財務的な裏付け等があるかということとでざっくり見るとございまして、その段階での提案には、実はほとんど時間がかかりません。

次にVFM。これは実際には発注者側ではPSC等も見まして、ちゃんとやられたと伺っております。もちろん我々は一切聞かされておらずで、優秀提案になって、契約途中ぐらいで、いや、お宅がVFMが一番高かったというのは、それはかなり後の段階になって、ざっくりばらんな話のときにポロッと仰っていただいているようなことで、我々もいかほどのVFMが発揮されて、どうなっていったかという辺りは実は未だにあまり分かっていないところがございます。

ただ、英国の公共事業は、工期遅延とそれに伴うコスト高というので物すごく最初と最後が違っておりまして、これは結果的に平均すると、当初の契約は20%ぐらいコスト高になるとかなんとかいろんなことが言われておりますが、そういう要因がPFI事業化しますと、プロジェクト・ファイナンス上そういうことは許されませんので、ものすごく管理

が、工期とコストの管理がぴしっとできるということになりますので、そういう辺りの要素を入れるとかなりVFMは発揮されているであろうというふうに考えております。

Equityの規模。これは実際に箱物をつくって、サービスを提供する場合には、Equityの意味というものが資金繰りを賄う一部としては意味が薄くなっているようでして、最近やっているものではものすごく少ないエクイティポジションでやっているPFI、特に病院とか、学校なんかで多いと聞いております。これは5%もいっていないケースもあるんじゃないでしょうか。我々の事業は、これはAvailability Feeでミニマムギャランティのようなことはございますが、基本的にはより乗客が一杯乗ってくれて運賃収入が増えれば、我々の収入も増えるという、そういう需要予測のリスクを伴う事業でございまして、こういうものは3割ぐらいのEquityを入れるというのが一応常識的な考え方かと思えます。

我々が実際にそうはなっていないわけですが、実は交付金はもらっぱなしのお金でして、コストもかからない。むしろプロジェクト・ファイナンスを提供する方から見れば、Equityよりも当然望ましいお金なんです。したがって、これを強引ではあるんですが、エクイティポジションに準じて事業の評価をやる上では見てもらっています。そういう要因がございまして、ちょっと我々の出資金の率が低くなっているんですけども、そういう経緯です。

それと交付金の支払時期。これは建設期間中に幾つかのメルクマールがございまして、ここまでいったら幾ら払うということで、最終的には全額を建設完工までにもらっております。この条件は、完成に至らなかった場合は全額返せ、完成したら以後一切問題にしないという条件でやっておりました。

次に、発注者の原則。これは我々のPFI事業は実は1号案件の一つでして、我々の試行錯誤がその後のPFI事業に反映されているような面が多かろうと思えます。したがって、例えば不可抗力なんです、最初にもらった契約原稿では、これは全部事業者が持つようになっておりました。したがって、リスクの分配等の原則というのは、本来はあるべきなんです、こと交渉になりましたら、もう自分を有利にという発想でやるのがどうも交渉の原則のようございまして、それはおかしいでしょうということを、交渉をやりながら全部やっていても、実際には契約事ですので、契約時のVFM等絡めての、こっちを譲るけれども、こっちは譲らんというような要素があると思うんです。したがって、私は他のいろんな契約を見ているわけではないんですが、これはかなりばらばらではなかろうかと考えております。

L委員 事業期間、スケジュールについてですが、日本ですと、まだ基本方針が出たところで、どちらかというとバタバタしておって、スケジュールが全部タイトなんです。ドッグランドでは、工事完了の時期が1999年末で切られておったと思います。これでいつ頃募集の手続が始まって、いつ頃選定がなされて、それと同時に非常に興味深いのは、社債でお金を集めておられるわけですけども、これがどれぐらいのタイミングだったのか、イギリス人というのはPFIをやるときに、どの程度の時間の余裕を見ながらやっておる

のかということをお願いしたい。

三井物産中村氏 これは実際の事前資格審査の発表は、複雑な経過をたどっているんですが、一番最初は94年に行われております。ところが、EUのこういう大型工事をやるルールに適合していないところがございます、その時の参加者はほとんど英国企業のみでして、公表の仕方がちょっとおかしかったのではないかとということでもう一回95年にやり直しております。我々はおかしくはなからうかという頃から、我々の機能の発揮どころもあるということで参画してございまして、95年にやり直しをしたところから参画しております。

それで、これが結構結論がなかなか出ませんで、95年の暮れにやっと結論が出て、入札が翌年96年に行われております。それで、当初は96年の4月が契約目途だったんですが、実際には発注者側の評価と我々の交渉事が始まってからとてもとてもそれでは収まりませんで、96年の秋まで10月までかかったということになっております。

D 専門委員 2点質問させていただきます。

1点目は、事業において特に重視された事項の Equity / Debt の流動性ということで、エグジットがありますと。これは日本の今後の P F I においても、非常に重要なテーマなんです、一つの考え方で Equity というのはもともと、最初の段階で、例えば4グループ選ぶというところで、企業の健全性、財政力、経営力ということが測られるわけですね。そこで、それがあがるが故に、その次のステップへ入った。ところが、エグジットがありますと、エグジットの結果として当初いた、例えば建設会社が抜けました、どこが抜けましたというと、我々の日本での一般的な認識はそう言ってよろしいかと思うんですけども、それが逆に安定性を損なうのではないかと。すなわち、当初いた財務力、企業力、それが残る場合の方が安定性があるのではないかと。Debt の場合も同様です。大きな銀行が残っていた方がいい。そういう考え方もあると思うんです。ですから、その考え方がどういうふうに説明されるのかということ。

それからもう1点は、L 委員からお話があったことと関連するんですが、リスク分担に関して不可抗力事由による中断・中止、契約解除、事業破綻、事業期間延長ということの原則の確立が肝要ということを言われているんですけども、恐らくプロジェクト・ファイナンスの方で、特に社債の格付けAを取っているわけです。そちらの方から、ある意味での要請、原則が多分そこにあるんじゃないかと思うんです。その原則を踏まないと多分格付けAは取れなかったのではないかとこのふうな気がしているんですけども、その点はいかがでしょうか。

三井物産中村氏 Equity のエグジットの件に関しましては、やはり合理的な、この人がこの事業から撤退しても大丈夫だと、あるいはこの人の持ち株比率が減少して、それに伴って、この人の参画のプレゼンスが低くなっても支障なからうというスクリーニングをやるのが前提になっております。それと、運行を始めて7年と。これは7年うまくいって、そのための組織も確立しているわけですから、その場合においてはいいのではなからうか

というようなことで。もちろん、これは工事完了と同時に抜けるよというような話になると、それは認められるものではないと思います。ですので、実際に、我々7年経ちまして、こういうことだから抜けますよというときに、結構いろいろと議論する局面はあろうかと思えます。したがって、売らしてもらおうか、あるいは買い取ってもらおうかという条件が割と契約にあたりしますが、そういう単純に自動的に適用してやれる部分ではないと思っております。

D 専門委員 追加で、S P C の財務部長とか役員がおりますね。それは全くこの出資者とは独立した関係の人ですか、それとも出資者から派遣された方ですか。

三井物産中村氏 実際に建設期間中は、これは我々のグループのいろんな意味でのリーダーが John Mowlem という建設会社でございまして、また建設中は、建設を計画通りにやるというのが一番の重要事項でございまして、Mowlem 出身の社長を出しました。

ただし、完成して運行が始まりました時点で、今度は昔の旧国鉄時代で、こういう施設の管理を長年やられた方を我々でリクルートいたしまして社長になっていただいています。基本的にはどこの会社から出向するという形ではなく、それをやるに最も相応しい人をグループの外であれば、そこから連れてくる。グループの中に適任者がいれば、グループの中から来るということでやっております。これは人の流動性が高い国であるからできる面はあるのかなと思います。

原則についてなんですが、もちろん社債を発行する会社のこの条件でなければできないという部分はあるんですが、彼らはより投資家から見て安全であればあるほどいいわけですから、ここも相当交渉の部分でございまして、したがって、これができないんだっただめだよという部分はあるんですが、私がこれに最初から最後まで関わった経験からいいますと、かなり交渉事として結論はばらばらになる部分があるのかなという印象は未だに持っております。

例えば、建設が遅延したときには、リキデートダメージという遅延補償は必要だよと、あるいは遅延補償を払うにしても、あまりにも延びたときには、他のコントラクターを探してもらおうとか、そういう大きい条件が一杯ございまして、これはもちろん必須なわけですが、細かいところに行きますと、かなり交渉事かなという印象です。

D 専門委員 格付会社が登場してきた時点というのはどの時点で登場してきましたですか。

三井物産中村氏 これは契約条件がファイナルになって正式に社債を発行しようかという段階で取っております。

H 委員 総事業費が日本円で 455 億円というお話で、先ほど総延長を伺ったら
4.何キロなんだそうですね。

三井物産中村氏 4.2 キロです。

H 委員 そうすると、日本円でキロ 100 億円を超えているんですね。私も乗ったことがあるんですけども、あの規模からすると、キロ 100 億円を超えている鉄道というのはもの

すごい採算悪いと思うんです。もしも Usage チャージだけでやれば。そうすると Availability Fee の収入割合がかなり大きいのかなと思うんですけれども、その割合というのはどういう形なんですか。予測でもいいですし、実績でもいいんですが。

三井物産中村氏 実はこの Availability Fee と Usage Fee の関係でいいますと、Availability Fee ゼロ、Usage Fee 100 の提案が一番望ましいというのが今回の発注者側のスタンスです。それに対して一番事業者側が安全なのは、全事業期間に渡って必要な運営コストの利払い、元本返済とを全部 Availability Fee でもらうというのが一番いいわけですね。我々は途中の、開業後 8 年の間は Availability Fee をいただきます、これはかなり高いところに設定していただきたい、ただし、9 年目からはもう要りません、全額 Usage Fee で結構ですという提案をしまして、全期間に渡って Availability Fee を要求したグループよりは、その点において一步踏み込んでいたという評価をいただいていると思います。

非常にコストがかかっている収益性があるのかという点ですが、実は Docklands Light Railway というのは、この広大な地区の再開発のために必要不可欠な公共の足として政策的につくられておりまして、70 年の開業以来常に赤字です。その分を国がずっと補填してきております。今回は結局赤字の会社が一部を P F I でやっているんですが、その地区の活性化がかなり進んでいますので、赤字幅はずっと一貫して減少してきておりまして、恐らく 2000 年代の前半で黒字になるはずですが、赤字の改善のスピードが、今回の区間ができたことによって一段階はね上がる、あるいはいきなりプラスサイドに振れると、この部分がこの路線の貢献度だという算定をしてもらいまして、それに対する何%が我々のいただく Fee であるという前提でやっております。したがって、黒字が出たから黒字を分配しようではないんです。だから、赤字の事業でも、経済合理性を発揮できる部分があれば赤字が減るということも立派に P F I でやる名目が立っているということだと思います。

F 専門委員 入札段階の話で、第 1 段階から第 3 段階までということですが、第 2 段階のときにもうフルドキュメントを出して、審査する側が始めは技術だけを見て、4 つを 2 つにする。2 つに絞られたところでファイナンスも全部含めて議論されて、優先交渉者が決まるというふうな理解でいいんですね。

三井物産中村氏 パッケージとして分けて出しておりますが、技術を見た後で開けますというほど厳密なものでございませでした。したがって、見ている可能性は高いと思います。

F 専門委員 いずれにしても、その時に一気に出してしまうんですね。

三井物産中村氏 出します。

F 専門委員 ファイナンスもテクニカルも両方ですね。そうすると 4 社が億近いお金を使うということなので、場合によって、制度の問題があると思うんですけれども、もう少し詳しく、ある程度事業に対するファイナンスの仕組みとか、事業収支はこういうふうにかかるとか、技術的にこうだとか。しかし、すべてを 100 % やっていないけれども、

80%ぐらい。お金で言うと1億に対して3,000万ぐらいの事業計画レベルで4社を2社に絞る。そこから始めてフルに2社がやるというふうな形というのは有り得ますか、あるいは、もし中村さんの経験でそういう例もあったというなら教えていただきたい。

三井物産中村氏 いや、それはそうはなっておりませんね。やはり事前資格審査でマックス大体4社に絞りますでしょう。最近見ていますと、3社ぐらいでやっているものも多いです。これはその後で段階を付けるといっても、実際問題は限られたグループ間の競争ですから、それはちょっと難しい面があるような気がいたします。

C委員 VFMに関して、提案の選考過程で、本入札における技術・性能評価ということですが、こういう既存の線の延長のところでは何か技術というのは非常に不自然な気がします。というのは、新しい車両を入れるとか、そこが非常に軟弱地盤で工事が難しいとか、そういうところがあったんですか。そうじゃなければ、あまり技術的なものとかないような気がするんですが。

三井物産中村氏 システムに関しましては、Docklands Light Railwayは無人運転でございまして、これは延伸区間も全体の無人運行システムの一部になりますので、これは実はやる会社というのは最初から指定しておりました。したがって、最も重要な部分というのは競争の要因にはなっておりません。それで、これはテムズ川の下を通るトンネルがございまして、あの地区の地盤がものすごく悪いんですね。我々西松建設に入ってもらいまして、やはり日本の業者というのはトンネル工事というのは未だに外国に出て行かれません、ものすごい競争力、技術力を発揮しておられまして、グリニッジ側の一部に何百年も経っているような家が建っている地区がございまして、その下を通ると補強だ何だと結構面倒な問題が多いんです。場合によっては、ここは皆さん移転させてくださいというような提案もあると思うんです。そこは日本のコンストラクターでして、「いや、ここは移転の必要ないです。ちょっと補強してやればいいです。後、トンネルのアライメントもこんなに深い必要はありません。もっと浅くいけます」と。それで、各地下駅に下りる部分とか諸々のコストもかかってきまして、そういう意味で相当経験に基づいて提案されて、それがために経済性も高まっているし、裏付けもあるという部分があったと思うんです。そういう意味も含めての評価なんです。

C委員 その段階では、恐らくまだ詳細設計を当然やっていないと思うんですけれども、あるいはボーリングの結果もあまりない段階じゃないかと思うんですが、それは過去の経験に基づいて、この程度でいいということと、西松建設なら西松建設の過去の経験等、そういうものが評価された。

三井物産中村氏 実際には施主側でボーリングを相当やっております、それですべての資料はDocklands Light Railwayの図書室にございまして、勝手に見てくださいということで結構データ関係は充実していたようです。

I委員 事業者を選定するプロセスの中で4社残って、最終的にはファイナルの提案書を出されたということで、その段階では評価基準とか配点というのは提示されたという理

解でよろしいんですか。

三井物産中村氏 今回の我々がやったケースは、そういう具体的なウエートの置き方等
はございませんでした。あくまでも全体を見てやるという漠然としたものでございました。
ただし、最終的には我々のVFMが一番高かったということのみを結果的に聞いているだけ
です。

I委員 一般的な他のPFI事業も割りとなんな感じですか。

三井物産中村氏 実は私、これを契約したところで日本に帰ってきておまして、他の
を自ら取り組んでいないものですから、そこらの生の情報に疎うございまして、申し訳あ
りません。

西野部会長 特になければ、三井物産株式会社の中村室長からのヒアリングはここで終
わりにしたいと思います。中村室長にはお忙しいところ、誠にありがとうございました。

(三井物産株式会社説明者退室)

西野部会長 本日のヒアリングはこれで終了いたしますが、若干の報告事項等がござい
ます。まずは、次回のヒアリングですが、5月19日の午後1時から5時ということで開
催したいと思います。ヒアリングの対象は、1組目が横浜市、2組目が石川島播磨重工業
株式会社と電源開発株式会社の2社で、3組目が大林組の計3組を予定しております。詳
しい御案内は後日事務方から連絡させます。

その次に、ヒアリング対象者の公募についてです。応募の締切を4月27日としており
ましたが、全部で9件の応募がございました。私と山内部会長でガイドラインの内容及び
留意点についての意見であるかどうかという観点からヒアリング対象者の選定を行いまし
て、6名の方をお願いすることを考えております。当初、公募者からのヒアリングは5月
26日中に終わることを考えておりましたが、それぞれ貴重な御意見であり、ある程度時間
をとってヒアリングを行うことが必要だと思っておりますので、6月2日にもう1日ヒアリン
グの日を追加したいと思います。したがって、既に事務方から連絡しておりますとおり、
今後5月19日、26日、6月2日の3回ヒアリングを行いますので、よろしくお願いいた
します。

それから、本日も会議終了後、総理府PFI推進室白須室長に記者会見を行っていただ
きます。

以上を持ちまして、予定の行事をすべて終わりましたので、閉会とさせていただきます。
どうもありがとうございました。