

民間資金等活用事業推進委員会
事業部会
第1回議事録

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1回事業部会
議事次第

日 時：平成28年11月24日（木）15:29～17:29

場 所：中央合同庁舎8号館5階共用C会議室

1. 開 会

2. 議 事

- (1) 事業部会の進め方について
- (2) 民間提案について
- (3) バンドリング・広域化について
- (4) その他

3. 閉 会

○直原企画官 それでは、早速でございますが、定刻になりました。ただいまから「民間資金等活用事業推進委員会 第1回事業部会」を開催いたします。

事務局であります内閣府民家資金等活用事業推進室の企画官をしております直原と申します。本日はお忙しい中、先生の皆さんに御出席いただきまして、まことにありがとうございます。

本部会に所属する委員、専門委員につきましては、民間資金等活用事業推進委員会令第4条第1項の規定に基づき、事業部会構成員名簿のとおり、石原委員長から御指名いただいたところでございます。また、部会長につきましては、同条2項の規定に基づき、石原委員長から柳川委員が御指名を受けられております。

それでは、委員、専門委員の皆様のお紹介をさせていただきます。

柳川範之部会長でございます。

上村多恵子委員でございます。

宇野二郎専門委員でございます。

福島隆則専門委員でございます。

山口直也専門委員でございます。

本日は、事業部会構成員5名のうち、5名の委員、専門委員全員の皆様に御出席いただいております。定足数の過半数を達しておりますので、本部会が適法に成立しておりますことを御報告申し上げます。議事に入ります前に、審議官の木下から一言御挨拶させていただきます。

審議官、お願いいたします。

○木下審議官 内閣府の審議官の木下でございます。あわせてPFIの推進室長というものも拝命しております。本日は、あいにくのお天気の中、お足元の悪いところを御出席いただきまして、まことにありがとうございました。

厳しい財政状況の中で効率的に公共施設の整備を進めるということと、民間に事業機会を提供していくというためには、PPP/PFIといったものがとても重要だと考えております。現在、コンセッション事業を含め、さまざまな分野でいろいろなタイプのPPP/PFI事業が進んできておりますし、また、やっている最中の中でいろいろここが支障になっているなどというところがわかれば、これまでも一つ一つ改善してきているというつもりではありますけれども、そうは言っても、背中をもうひと押ししてあげたり、環境をもっと整えてあげたりといったこともまだまだ必要な部分もあろうかと思っております。そんなことで、本部会では残された課題であったり、これからますます重要となるであろうと考えられる点、3つあるみたいですが、民間提案の積極的な活用、バンドリング・広域化の推進、コンセッション市場の伸長に伴う人材のニーズの把握といったような多様な3つのテーマにつきまして、それぞれ皆様方、御専門の立場から忌憚のない御意見を頂戴したいと考えてございます。

本部会は、本日を含めて来年の2月までの3回という短い時間で議論を取りまとめると

いうように予定しておりますので、皆さん御多忙のことは十分承知しておりますけれども、どうぞよろしくお願ひ申し上げますと申し上げまして私の初めの御挨拶といたします。

どうもありがとうございました。

○直原企画官 それでは、以後の議事につきまして、柳川部会長に進めていただきたいと存じますので、よろしくお願ひいたします。

○柳川部会長 改めまして、部会長を拝命いたしました柳川でございます。

委員、専門委員の皆様には、専門的な観点から活発に御議論いただくとともに、本部会の円滑な運営に御協力くださいますよう、お願ひいたします。先ほど審議官のほうからお話がありましたけれども、比較的短期間ですけれども、ぜひよいものができるようにしたいと思っておりますので、よろしくお願ひいたします。

まず本日の議事に入る前に、部会長代理を指名させていただきたいと思っております。民間資金等活用事業推進委員会令第4条第4項を見ますと、部会長に事故があるときは部会に属する委員のうちから部会長があらかじめ指名する者がその職務を代理するというようにされておりますので、部会長代理は私のほうから指名させていただきたいと思っております。

本部会の部会長代理は、お隣に座ってらっしゃいます上村委員にお願ひしたいと思っておりますけれども、よろしいでしょうか。

(「異議なし」と声あり)

○柳川部会長 ありがとうございます。

それでは、上村委員にお引き受けいただいたということで、早速、本日の議事に入らせていただきます。

事務局から、まず資料1に基づき、事業部会の検討事項について御説明をお願ひいたします。

○直原企画官 それでは、資料1をお願ひいたします。

1枚めくりますと「事業部会の調査内容」ということで書いてございます。先ほど審議官の御挨拶にもありましたが、本部会としましては3つの内容を掲げております。

1つ目が「民間提案の積極的活用」ということでございまして、事例調査を通じまして現状を把握しました後に、民間提案の積極的活用に向けた施策を検討するといったものでございます。ここに例を掲げていますが、収益型、公有資産の有効活用につながる民間提案であったり、現状うまくいっていない原因、また、課題に対応した改善策などについてを議論していただければと思っております。

また「(2) バンドリング・広域化の推進」でございしますが、こちらはPPP/PFIの事業の成立性を高めるという目的から、バンドリング・広域化を地方公共団体レベルでより一層推進していただくというための今後の対応策を検討するというものでございまして、重点的に推進すべき分野や実現のネックとなる課題やその対応策、支援策、地域プラットフォームの活用や実施環境の整備などについて御議論いただければと思っております。

「(3) PPP/PFIの人材供給のあり方」ということです。これは、今後コンセションが

普及してまいりますと公共サービス分野の業務が民間に開放されていくわけですが、そのときに生じる人材のニーズを把握しまして適切な人材供給のあり方を検討するといったものでございます。

3 ページ目をごらんください。部会のスケジュールでございます。2 月までの間に本日を含めまして3 回行いますが、まず民間提案、それとバンドリング・広域化につきまして、本日御検討いただきまして2 回目、1 月12日に論点整理、さらに2 月8日、3 回目で取りまとめということを考えております。人材供給につきましては、本日は検討を行いませんが、2 回目に検討と論点整理を行いまして、また3 回目の2 月8日に取りまとめというスケジュールで現在のところ、考えているところでございます。

以上でございます。

○柳川部会長 ありがとうございます。

それでは、ただいまの御説明に関しまして、御質問、御意見等ございましたら、御自由にお願いたします。いかがでしょうか。特によろしいですか。

それでは、次に、事務局より民間提案を取り巻く状況についてということで御説明をお願いいたします。

○直原企画官 では、続きまして、資料2-1をごらんください。

こちらは民間提案を取り巻く状況ということでまとめさせていただいております。2 ページをごらんいただければと思いますが、ことしの5 月にPPP/PFI推進アクションプランが取りまとめられまして、その中にある民間提案の積極的活用に関する記述でございます。枠囲いのところ、民間事業者のイニシアチブを活用した案件形成を促進するため、民間事業者による提案を活用するというところでございます。その方策としてということで、以下に、書いてあるのですが、矢印の下の項目について行っていくということでございます。推進項目を申し上げますと、民間提案に係る負担の軽減、また、知的財産や営業秘密の保護などを配慮するということですか、応答義務、結果の通知、公表といった手続の透明性を確保するということ。また、窓口の明確化、地域プラットフォームを活用した民間提案を引き出す場というようなことを推進項目として掲げております。

それで下に背景とございますが、これは民間提案を活用することで事業の初期段階から民間事業者がかかわることによって、民間ノウハウを最大限に発揮した事業を推進するといったことを期待しているわけですが、なかなか現状において民間提案制度が十分に活用されているという状況にないという事情がありまして、より一層の活用推進が求められているという事情の中で、アクションプランにもこのような記述があるということでございます。

次の3 ページですが、民間提案とは何でしょうかというお話でございます。ここでは、施設整備を伴うPPP/PFI事業を対象としたものということでございます。自治体が行っている事務事業についての民間提案というものもあるのですが、そちらのほうはオミットした上で挙げてみると、ここの表にあるような3 つがあるというように認識しております。

サウンディング調査、民間発案、PFI法に基づく民間提案と3つ書いてございますけれども、まずサウンディングで言いますと、事業検討の初期段階で公有資産について、市場性や活用アイデアの把握、それと、より民間が参加しやすい事業の公募条件といったものを広く聞くために意見聴取を行うというものでございます。

②民間発案でございますが、こちらは公募や事業リストなどでまず対象事業を限定して、その限定した事業について民間事業者からアイデアレベルの提案を受け付けるといったものでございます。基本的にはこれは自治体のほうで事業検討を行う中での段取りだということでございます。

それと③でございますが、PFI法に基づく民間提案です。これは民間事業者が公共にかかわってPFI事業の詳細な案を提案するというものでございまして、この流れが書いてありますけれども、民間事業者がPFIの実施方針案を作成して提案するというものでございます。そのほか、提案・対話項目、事例、負担と書いてございますが、①のサウンディング調査ですと横浜市が随分やられておりまして、負担が小～中というぐらいの感じでしょうか。あと民間発案につきましては、福岡市、さいたま市で事例がありまして、負担につきましても小～中程度ということになっております。それとPFI法の民間提案なのですが、提案・対話項目の中にVFM評価、VFM計算をするというものがありまして、どうもこれが民間事業者からしますと大きな負担になっているのかなと、そういう違いがあるというのが横並びにしたときの比較ということになるのだと思っております。

もう少し詳しく見てみます。4ページ目でございますが、こちらは横浜市のやっているサウンディング調査です。事業の検討段階または事業者の公募段階で民間事業者から広く意見、提案を求めるといったことで、対話を通して市場性の有無や活用のアイデアを把握するといったものでございます。

ちょうど左のところに「つ」の字を書いたような矢印がございますが、要は赤ポツにありますように、対話を個別に民間事業者と行政で行って、アイデアですとか提案をいただく、意見をいただくというのですが、その赤いポツの2つ前、事業実施公表という段階でまず対話をしますということ公表するということや、どの物件について対話をしますというようなこと。それと、その次の事前説明では、説明会を行ったり現地見学会を行ったりということで、それを経て対話を行う。対話を行った後に結果をホームページで公表しますが、このときには民間ノウハウの保護も気をつけながら結果公表するというルーチンで行っていくというものでありまして、メリットとしましては、黄色のところ右上に書いてありますが、民間事業者から率直な意見が聞け、その後、判断がしやすくなる。また、本公募の前から事業者は情報を入手することができまして、検討する準備期間が与えられて、よい本提案につなげることができるということが期待されるといったところがあります。

また、民間発案、これは福岡市の例を5ページのほうにまとめております。将来的にPPPによる事業実施の可能性があるとこの事業を福岡市ではPPPロングリストとしてまとめて

おります。平成25年度から毎年度公表しているということですが、そこに掲げられた事業について、PPPの事業化に向けたアイデアの提案募集を行っているというのがこの民間発案制度でありまして、主に流れとしては、左の下の流れをごらんいただければと思うのですが、まずロングリストに掲載された事業について、民間がこういう事業がリストに挙げられているのだということがわかった時点から、民間のほうで興味がありましたら手を挙げるわけなのですが、そのときに事前相談を行政と行って提案内容の完成度を高めていく。その後で提案してもらって、提案を受け付けた後に自治体のほうで検討を実施し、その結果、公表、通知するという段取りを踏んでおります。

また、福岡市はもう一つ民間発案の方法を持っているようでして、市が個別に事業を指定して民間発案の公募を行って事業化につなげているという事例があります。6ページになりますが、これは福岡市の中心部、中洲にあります水上公園の活用方策に関する民間発案といった事例で行ったものですが、矢羽の矢印で幾つか並んでいますが、26年9月から26年10月という上の段が民間発案のスキームでございます。募集要領を配布して受け付けて、その次、個別対話をして提案の採否を通知する。これで提案を受けた後で、下の段は本公募、事業の公募になりますけれども、段取りを踏んでいって、28年7月に運営を開始し、右の写真がありますが、このような施設が現在できているというような流れです。

この民間発案のメリットとしましては、黄色の枠にありますけれども、行政では思いつかない民間の経験、ノウハウが生かされたアイデアが広く集まったということでございます。飲食店を設置するとか、あと観光・都市戦略の情報発信をするとか、いろいろなことが出てきて行政では考えつかないようなお話までいただけたというのがよろしいのかなと思っております。

申しおくれましたが、横浜市のサウンディング調査、それと福岡市の民間発案、今のこの例ですけれども、参考資料の3と4にその募集資料がありますので、またそれも必要に応じてごらんいただければと思います。

続いて、7ページです。こちらはPFI法に基づく民間提案というところでございます、これは左下のところのピンクの枠囲いがあるところが民間の提案です。通常は行政によって実施方針案をつくるのですが、民間が実施方針案をつくるというものですけれども、先ほど一覧表でもありましたが、民間事業者が詳細なVFM計算を行う必要があるということで作業が膨大ということもあり、今のところは採用された事例が右下にあります岡山県鏡野町の地域情報通信施設の例と、あと現在実施中なのですが、千葉県睦沢町のむつざわスマートウェルネスタウン拠点事業。これは道の駅と町営住宅などでの拠点形成事業だと聞いております。この2例しか今のところはないというところです。

8ページですが、我が国における民間提案の変遷ということで簡単にまとめさせていただきました。真ん中の矢印に民間発案というのと民間提案というのがありますが、民間発案、平成11年のPFI法制定時から考え方としてあったのですが、なかなか活用がなかったというところがございます。公共の任意で民間事業者からの事業提案を受け付けるという

ものなのですが、公共が窓口を開いていないと民間はどうしても提案できないという事情があったようです。そういった経緯もあって、平成19年、平成22年と議論が繰り返されて制度の運用見直しが提言され、平成23年6月ですが、PFI法改正によりまして民間提案、今の法律で言うところの民間提案がついてまいりました。

ここでは、VFM評価ほか、専門的な内容が求められたり、また、公共は受け付けた提案の検討結果を通知する義務を負うというようなことがありました。こちらにつきましても、これまで平成26年9月に民間提案推進マニュアルを作成しましたり、また、地域プラットフォーム形成支援などの取り組みも進められておりまして、積極的な活用というところでの取り組みが進められているところではございます。

それと9ページでございますが、これまでの民間提案に係る議論、御指摘ということでございます。平成26年度、PFI推進委員会の中でモニタリング・事業促進WGというのがありまして、柳川部会長にこのときにもお世話になっております。あと、そのほか各種文献などでもいろいろ指摘がありましたので、大きく言って、それらでの重立った議論というものをまとめさせていただいております。

大きく言って4つございまして、まず1つが、民間の負担が大きいというようなことです。書類の要求レベルが過度だったり、あと特に評価の過程、方法の負担が大きい。これはVFM計算の話なのですが、そういうお話。また、要求レベルが高いと大手企業しか提案しないのではないかという御意見もありました。

続いて情報開示についてです。これはいろいろ書いていますけれども、民間の側からすると、行政がどういうところに興味を持っていたり、どういうものを出せば行政が受けてくれるのかというようなことがいま一つよくわからない、きっかけが欲しいというようなお話がございます。また、インセンティブですが、民間が提案して一生懸命汗をかいても何もその見返りというか、対価というか、そういったものがなければ民間は参加しないといったことですか、例えば提案した結果、随意契約で仕事になるというのだったら、それは強いインセンティブになるというような議論が繰り返されております。

それと、最後、企業ノウハウの保護についてですが、民間もさすがに提案して自分の企業のノウハウが持っていかれてはたまったものではない。提案機会を創出するには、その秘匿性が大事だということです。それと自社ノウハウが的確に保護される仕組みがあってこそ、初めて安心して提案できるのではないかとというような議論もございました。

そういったことを踏まえまして、10ページなのですけれども、本部会で民間提案について議論すべき点は、以下の4つに絞られると考えております。

まず1つ目ですが、提案に当たって民間事業者の負担を軽減するにはどうしたらいいかというような負担軽減のお話。

論点2ですが、実際、情報開示、公共側からどのように行えばいいのか。それと民間事業者にとって必要な情報というのはどういうものなのかということを議論する情報開示のお話。

論点3ですが、インセンティブ付与をどう考えればよいのかというお話。

それと論点4ですが、民間事業者の権利、ノウハウの保護をどのように行えばよいのかという企業ノウハウの保護のお話。この4点について部会でお話しできればと思っているところでございます。

とりあえずは以上でございます。

○柳川部会長 どうもありがとうございます。

それでは、ただいまの御説明に関しまして、御質問、御意見等、御自由にお出しいただければと思います。お願いいたします。人数が少ないので積極的に御発言いただければと思います。いかがですか。課題はこんなところなのでしょうけれどもね。どちらからか順番に当てていく感じになりますか。

では、山口さん。

○山口専門委員 ここでの民間提案というのは、基本的に要は発注する事業主体である自治体とか政府とか、基本的に公共の側がこういった事業をやるということがあって、それに対して提案を求めるという形なのですけれども、やはり地方の状況を見ると、そもそもPPP/PFIに積極的でない。そうした場合に、民間のほうで自治体の手がけているものについて、こういったものはPPP/PFIでやってみたらどうかということも多分提案として出てくると思うのですが、ここでの整理というのは、そこは入っていないのですが、そのあたりはどのようにここで考えたらいいのか教えていただきたいのです。

○直原企画官 今ある仕組み自体は、民間事業者が公共のどの事業に対して提案してもかまわないというような仕組みも確かにあるのですが、公共の側から聞きますと、それでは受け切れない。行政が想定していないようなものを民間からどんないい提案を受けたとしても、それはちゃんと受け切れないし、それとどうせ提案を受けるのであればちゃんと自治体としても検討したいというようなことがあるので、ある程度こういう事業について今、興味を持っていますということをお互いにとってよい状況なのではないかというように捉えられているのがいろいろな方々のお話を聞いた一般的な状況だったように把握しております。

もちろん、規模の小さい自治体については、そういうことを最初から企画することが難しいというのもあるでしょうから、そういったときは特に③、PFI法に基づく民間提案を活用した形でやっていただくというのが方策としては一番現実的なのかもしれないなと思っております。

○柳川部会長 そのほか、いかがでしょうか。

では、順番にお願いいたします。

○福島専門委員 三井住友トラスト基礎研究所の福島と申します。

民間の観点からお話しさせていただこうと思います。現状で課題になっているのは、ここに書かれている4つの論点ということで違和感はありません。

これらの課題の解決については、もちろん簡単ではないと思いますが、発注者側からし

ますと、公平性の原則をどこまで守れるか。一方の民間側としては、極端に言うと、自分のところで独占したい。先ほど随契というお話もありましたが、そういった発注者側と民間側の両極端な思いのどこに落としどころを見つけていくかという問題かと思えます。

少し、4つの論点で気づいたところをコメントさせていただきますと、民間事業者の負担軽減というのはもちろんそうだと思います。やはり過負担になるとなかなか提案にまで到達できないというのがあるかと思えます。ただ、この論点1と論点3というのはセットではないかと思っていて、もちろん将来、仕事になるかどうかよくわからないところに多くのコストはかけられないというのは当然な話なのですけれども、ただ、100%ではなくても何か仕事になる可能性が高いという判断ができれば、ある程度の負担はできるというのが、民間側の発想としてはあると思います。

つまり、ある程度のインセンティブがつくのであれば、ある程度の負担はできるかもしれません。このある程度の度合いが難しいわけですけれども、例えばアメリカのバージニア州にはPPEAという仕組みがあります。現在、アンソリシテッドプロポーザルと言われるものの走りだと思いますが、民間の提案は有料になりますが、そのかわり、よい提案にはインセンティブがついてくるというものです。

民間提案については、海外でもいろいろな取組があって、それぞれ課題もあるのでしょうけれど、事例も積み重なってきているので、そういったものも参考にしたい方だと思います。今の日本の仕組みだと、まだ発注者側と民間側の目線が合っていないかなと思うところも多いので、もう少しそれを近づける努力、仕組みがあったほうがいいのかと思います。例えば、公平性の原則をどこまで崩していいのかかわからないという声が多いのであれば、ガイドライン的なもので、ある程度線引きをしてあげるというのも、行政側の役割としてはあるのかなと思います。

すみません、長くなってしまいました。

○柳川部会長 ありがとうございます。

では、上村先生。

○上村委員 上村でございます。

せっかくPFI法ができましたのに余り民間からの提案が活発でなかったり、またサービス購入型が結構多かったりというようなこともあって今回どういうようにすれば民間提案をもっとふやすのかということなのだと思います。最初に逆にお聞きしたいと思うのは、民間提案を含めてPFIというのをより加速的に積極的にやっていこうというように考えていくのか、それとも、今の枠組みの中で緩やかに、しかし、やれるところでふやすのかによって随分やり方が違うのだらうと思います。

積極的にやっていこうと思ったら、むしろこれは民間からの提案の問題ではなくてPFIのルールの問題です。PFI自体は財政規律をどこまで強め、そして、成長戦略を立てていくという財政規律と成長戦略、両方の側面がPFIにはあるわけでございますけれども、やはり財政規律というところがどこまで本気さかげんがあるのかによって、国の問題であったり、

地方公共団体の財政の問題であったり、国の財政の問題であったりというところにスポットを置いていくべきです。今までの地方自治あるいは国の財政の運営のやり方ではなくて、積極的に今度PFI/PPPテストなども行われているのがありますね。一度出口のところではPFIが使えるものなのか、何%かでも使えるものなのか、民間資金と財政、税金投入で行くところの割合ができるものなのかをテストする。

ある案件が、これはもう民間では到底無理で事業性に当てはまらなくて、もう全く国の財政でやらなければならないものなのかのテストをするというようなお話も出てきていますけれども、そこまで財政制約を強め、今までの地方の交付金や補助金のあり方や、そして、地方の債券、地方債のあり方を見直して、もう本当に強めていくというやり方であれば、これは先に民間提案の前に財政制約のほうをやれば、これはもう地方はやらざるを得なくなるわけですね。しかし、今はやってもいいし、やらなくてもいいし、やったら新しいようなこともやっているなというぐらいで首長さんが一遍こういうPFIもうちの市もやりましたよという宣伝的にやるような、こういうのも一部やっていますという、やってもいいし、やらなくてもいいという感じなのか、いや、もう絶対やらなければならないということなのかによっては随分変わっていくものだろうと私は思います。これが一番のところですよ。むしろ今、お聞きしたいところです。

お聞きしたいことの前に、せっかくマイクを持ちましたので申し上げますと、もし今の枠組みの中で緩やかにではあるけれども、ふやしていこうというときの考え方なのですが、それは先ほどVFMが面倒だからなかなか提案が出てきにくいというお話が、このVFM評価をするのが膨大な資料とあるのだということでした。財政制約のことをきっちりやろうと思うと、これはVFMをきっちりやらないことにはできないわけでございまして、ただ、そのやり方をもう少しざっくりというか、やってみないとわからないところもたくさんあるところが多いですから、ある程度こんな形でVFMが出るのではないかというような少し簡便な計算方式みたいなものを考えることはできると思うのです。それでもって少し負担を減らしていくというようなことはあると思います。

民間のインセンティブもさることながら、私はむしろ国の事業もそうですが、自治体にとってのインセンティブを考えるべきではないか。そこがやる気を出さない限り、民間がやるからより行政よりもさらによい楽しいサービスであるとか、ランドマーク性のある建物であるとかイベントだとか観光戦略にもなるというようなこともありますけれども、それはプラスアルファのところ、やはり自治体自体が本当にインセンティブ、あめとむちという言い方は嫌らしいですけれども、もしむちが振るえないのであれば、やはりそこにどうインセンティブを持たせてやれば、どういうインセンティブがあるからとなれば民間に対してもどんどん持って来てよと言わざるを得ないと思うのです。だから、民間にどんどんいい提案を持ってきて、それは先ほどの企業秘密だとかノウハウだけとられてよそがやるとかそのようなことを保護しなければならないとは思いますが、まず自治体のインセンティブをどう考えるのかということを考えていくべきではないかと思えます。

ほかにもいろいろありますけれども、まずは冒頭に申し上げましたように、今の中で延長線上で考えていくというようなことで考えていくということなのではないでしょうか。

○柳川部会長 では、その点、お答えできる範囲で。

○直原企画官 ありがとうございます。

参考資料1にPPP/PFI推進アクションプランを取りまとめておりまして、冒頭に言ったお話もあるのですけれども、確かにさまざまな政府が掲げている目標としてPPP/PFIをどんどん進めていくべきだという話が本流にあって、その本流のお話と今、私どもが議論しようとしている話に関連はしているのですけれども、今まで考えてこなかった分野もフォローしていきましょうという位置づけのお話をしておりますので、物足りないところがあるようにお見受けされるのはいたし方ないのかなと思っておりますが、全体的には今、政府はPPP/PFIを全力で進めていこうという姿勢のほか、コンセッションを進めていくとかといったお話も含めてさせていただいておりますので、その話はその話であって、さらにという位置づけなのだと思えばいいと思います。

○柳川部会長 どうぞ。

○宇野専門委員 この後、恐らく本格的なこの資料の説明があるのではないかと思いますので、この論点に関しての質問は薄い冊子についての質問にとどめたいと思います。

1点目が、ごく基礎的なことで大変恐縮でございますけれども、6ページ目、福岡市の事例でございますが、この場合に提案の採否の通知とあるわけですが、これは一体どういう意味なのかというのがわかりかねました。要するに、公募要項の中に提案が採用されたというような意味なのかどうなのかというのが具体的にわかりませんでしたので、お教えただけだと思えます。これが1点目です。

もう一つに、この福岡市、横浜市の事例などは民間の提案をお願いするということになりますけれども、この提案をする事業者に対して、事前の審査というのは特になのかというのが一応確認でございます。要するに、誰でも提案をしてよいのかということが確認です。

それから、最後の論点のところでございますけれども、先ほど、適切にインセンティブを付与することと負担軽減というのは対なのだと御意見がございましたが、私はむしろ適切なインセンティブ付与と企業ノウハウのレベルとの関係ではないかと思うのです。つまるところ、公平性、公開性、競争性という価値観と、民間企業の創意工夫を引き出さなければいけないという、もう一つの価値観が対立をする部分だと思いますので、そうなったときに当然企業のノウハウのレベルが非常に高いものであればインセンティブをより多く付与してもよいし、そうでないのだったらインセンティブというのも低くなるのではないかと思います。それと負担との関係とも連関するのかなと考えているわけですが、そこで問題なのが企業のノウハウというものを分類することが可能かということでございます。

例えば特許を持っているということであればはっきりとノウハウを持っているというこ

とがわかるわけですが、例えば非常に優秀な人材をそこに配置するとか、あるいはこういう企業グループで参加をするのだというような部分までノウハウだとなりますと、本当にノウハウを持っているのか、持っていないのか。ほかの企業と相対的に比べたときに、それをノウハウと呼んでよいのか、創意工夫と呼んでよいのかという問題になるのではないかなと思っております。そういうレベルのノウハウについては、実のところ公募時の提案の中に盛り込まれているわけです。提案の中では例えばどういう企業グループにするのかとか、どういう人材をそこに張りつけるのかが全て書いてあるわけなので、それを事前に提案頂いたことで高いインセンティブを付与するというのはバランスが悪いと思います。ここで言うところの企業ノウハウや創意工夫というものをある程度レベル分けできるとお考えなのかどうか、実態調査の中で何かありましたらお教えいただけたらと思います。

○柳川部会長 どうぞ。

○直原企画官 まず1つ目ですが、6ページの提案の採否というのはどういう意味ですかなのですが、これは6案提案があったとその上に書いてありますけれども、結果としては6案来ました、それでこういう飲食施設がいいでしょうとかランドマーク性のある建築物がいいでしょうと、それぞれの提案にあるアイデアを部分部分で採用しており、どのものを採用したとかという言い方をしなかった。これはもう一つ言いますと、インセンティブなしで出してもらっているものですから、そういう使われ方というか、特定の一案を採用しましたというのではなくて、A案のここ、B案のここ、C案のここといったとり方をしたというものであったと聞いております。

それと、横浜市などでの事前審査、福岡もそうですけれども、企業にとって事前審査するかという話ですが、これはその事業を行うことを想定している事業。実施主体となる意向を持つ民間事業者などを対象としており一般市民からの提案は原則受けない。そこで線引きをしているというのがどちらの例でも見られたところでした。

また、3つ目の御質問ですが、企業ノウハウのレベルの分類ということなのですが、委員の言われたようなお話になると、例えば構成員がどうだとか、どういう企業体で応募してくるかとなりますと、もう既にそれは民間提案というよりも本公募の段階で企業が勝負をかけてくる。また、その本公募の前にいろいろな情報を出すのは、やはり民間企業も控えるところがありますので、今のレベルでというような話になりますと、恐らく民間提案では扱わない。企業も出したくないでしょうし、自治体は多分公共は受けても構わないのですけれども、本公募のときにぶつけてきてもらったほうがより競争性がうまいこと働くのではないかなというようなお話を承っております。

以上です。

○柳川部会長 よろしいでしょうか。少人数で、私も今までの御質問、御意見を踏まえてまとめ的に少しだけ発言させていただくと、論点1、2、3の中で、1つは他の論点2に追加してということなのでしょうけれども、何人かの方から御意見があったように、やはり公共の側のほうの理解だとかやる気だとかというものがすごく大きなポイントになるだ

ろう。民間の提案がというところで民間が割とメインに出ているのですけれども、民間のものを受けるためには公共側のやる気や理解が必要だということが大きなイシューですよというのが何人かの方から御意見があったポイントではないかなと思います。

2番目は論点1、2、3の中で論点3の適切なインセンティブ付与のところはとても大事で、御意見があったように、論点1の負担のほうも3との見合いなので、3がすごくうまくできていれば、ある意味で1はもしかするとそんなに大きなウエートがない話になるかもしれないというところからすると、やはり論点3が大きなウエートを持つところだよというのがもう一つ、今の論点4ともかかわるのです。1とか4は実は3とのバランスで相対的に重要度が変わるというところからすると、やはり論点3が非常に大きなイシューだというように思いました。

なので、1つは負担の部分はどこまで本当に、軽減されたほうがいいことはいいのですけれども、どこまで本当に大きな論点なのかということと、ノウハウに関して言うと、御指摘のあったように、ここの部分は、本当は提供したアイデアとかがどこまで保護されるかというところで、企業側が持っている特許だとかそういう部分に関して言うと、その話では本当はないのじゃないでしょうか。だから、今、御意見があったところを私が正確に理解しているかどうか分からないのですけれども、例えば特許を持っていたりすると、その特許にかかった提案だとすれば、ある意味で大丈夫なアイデアだったりするわけなのです。その自分の特許がないとできないようなアイデアだったりすれば、むしろ大丈夫。秘匿保護とか大事ではなくてというようなことになるのだらうと思うのです。そういう意味で、すごく幅広くノウハウを考えていくと、出しても大丈夫なノウハウとか知財みたいなものと、出してしまうと相手に使われてしまってだめなものとかというのがあって、ここでの論点は、そういう持っている知財とかそういうものよりは提案のときに出したアイデアがライバルの会社に見えてしまうと心配ではないかといった上の話だと私自身は理解しています。

そう考えていくと、本当はライバルだけではなくて心配しているのは多少公共の側がそれをどこまで勝手に使ってしまうのかということのも恐らく裏側としてはあるのだらうなという気はいたします。そこを細かく論点としてどこまで挙げるかというところはあります。

まだまだ御意見あると思いますけれども、この話は、具体的な今の問題点をどう推進していくのかというのは資料2-2のほうでまとめていただいていますので、こちらに関して事務局から御説明をお願いできればと思います。

○直原企画官 では、資料2-2をごらんいただければと思います。

この論点4つをどうのように捉えるかなのですが、論点1と2につきまして一緒に考えていきたいと思っております。3ページをごらんください。横浜市サウンディング調査の事例でございますけれども、まず、こちらにつきましては、対話項目を事前に提示して、それでヒアリングシート、説明資料として民間のほうにつくっていただいて、対話を1時間程度行うということなのですが、この右下のほうに大きく書いていますのは、公共の側からこういうところを聞きますよというお話をあらかじめ掲げていて、ここが行政の興味

のところ、言ってみれば民間に答えてもらいたいポイントなのだということでございます。これは横浜市の一例ですけれども、交流スペースを設置したいなと思ったときに設置できるのかとか、どれぐらいの面積ならできるのかとか、管理運営方法をどうするのだとか、あと所有形態は共有なのか、占有なのかといったことをずらっと1時間の間に聞きますよというようなことで、市場性ですとか実現可能性について対話をする。余り負担のかからない範囲のお話なのかなということでもございました。

それと4ページのほうですけれども、これも横浜の事例ですが、これは情報提供のお話です。民間に対して、ここでは事業用地の情報ですとか地域課題、あと導入を予定する施設はどんなものかを考えていますかということを実施公表、対話のちょっと前の段階からもう既に公表して考えているきっかけを与えているというようなことでもございます。

5ページをごらんいただきますと、今の3ページ、4ページをまとめたものなのですが、結局、民間事業者の負担も軽いですし、調査の実施要領等におきまして民間事業者が提案に必要な情報開示もなされているのかなというようなことが見てとれました。

続いて、6ページですが、民間発案、これは福岡市の事例を見ています。ここでも提案書は概略3枚ぐらいにまとめていただいて、発案の対象となる公共施設や公有地、公有財産などどんなものかということですか、発案理由、また、大まかな事業スキームやスケジュール、官民の分担などの事業の概要、また、民間ノウハウや創意工夫、これをどう生かすのかといったこと。それと事業の有効性です。効果、影響ですとかリスクの分担についてといったことをまとめていただいているというようなことでした。

それと、7ページですけれども、ロングリスト。これはこういう事業を募集しています。しかも担当部署はどこです、事業概要はこうです。あと特に民間事業者にこういうことを期待しているのという市からのメッセージがあって、これを見れば民間事業者もどういうところで民間の提案が期待されているかというところがわかる。そういう情報提供をしているというものです。

8ページ、今の前2枚のお話をまとめているのですが、民間事業者からの提出資料は概略程度にとどめています。それで民間事業者の負担を軽減しています。また、ロングリストを公表するというので、民間事業者の提案のきっかけづくりを行っているというようなことがありました。

横浜のもの福岡のものを見て、私どもで見立てたのが今までの話なのですが、民間事業者に意見を聞きましたところでもございます。まず、民間事業者の負担ということについては、このサウンディング調査、民間発案のような負担の軽い提案であれば営業活動の延長と捉えて参加できる程度であるということでした。それと、PFI法民間提案では、全ての項目を回答しなければいけないのですが、このサウンディング調査ですとか民間発案は自社だけで答えられる分だけ答えればよくて、PFI法民間提案のように全部答えなければいけないときには他社を呼ばなければいけないというようなことにはならないところがやりやすいということがありました。

また下のほうですけれども、民間提案の積極的な参加のきっかけとなる情報ということですが、このリストを出していただくというのは提案のきっかけになるし、特に個別の事業での公募については、その事業化が実現性は高いと思われるから、より提案を積極的に参加できると捉えているということでした。

そこで、10ページになりますけれども、こういうことを見ていくと、まず1つ目ですが、横浜市、それと福岡市の手法はいずれも提案を行う民間事業者にとって負担が軽く、また、適切な情報開示もなされている手法なのではないかと考えています。また、これらの手法は民間事業者からも参加しやすいというような評価がありました。そういったこともありまして、負担軽減、情報開示については福岡市、横浜市の手法、考え方を参考することが望ましいと考えております。

続いて、論点3について、インセンティブのお話でございます。

12ページをごらんください。今、我が国でといいますか、大体重立ったインセンティブの付与事例が3つございまして、1つは我孫子市の事例ですが、実施することになった事業は原則3年間提案者に任せるという随意契約を前提とした民間提案を募集するというもの。それと2つ目ですが、さいたま市の事例ですけれども、提案が採用になった事業者は本公募、事業者選定時に評価点の加点を行う。ここではさいたま市は5%をつけていますが、加点を行うという方法。それと、報奨金を出しているという横浜市の事例もありました。これは提案してきた一番のところは事業を採用され仕事になるわけですが、次点、次々点となったものに対して幾ばくかの報奨金を交付しているという事例がありました。

それをまとめたのが13ページです。民間の視点、行政の視点ということでそれぞれどう見えるかということなのですが、随意契約について見ますと、やはり民間事業者は仕事になるという意味でインセンティブが最も高いということもあって、民間事業者のニーズに適しているのはあるのですが、行政の視点から言うと、そもそも随意契約というものは比較的規模の小さい事務事業を中心に対象としているもので、施設整備を伴うような大きな事業について同様に扱うのは事業者の選定の妥当性といった意味で、もう少し慎重な検討が必要なのではないかというようなことです。

それと、加点方式についてですが、これは採用されれば入札に有利となるためインセンティブになるのですけれども、行政の側からしますと、事業者公募で特定の者が有利になるということで競争性の確保がどうなのだろうか注意が必要だというお話があったり、あと加点割合、さいたま市では5%を導入していますが、5がいいのか、10がいいのかという考え方についての整理が必要なのではないかというようなことが視点としてあります。

また、報奨金についてですが、これは提案に関してのコストの一部が補填されるということ、また、報奨されるというそもそもの心理的なメリットが民間にはあると考えられますけれども、行政の側から見ますと、新たな予算制度の準備が必要だということと、それ以上に民間事業者のニーズを十分満たしているわけではないので、新たに制度をつくっても効果が明確ではないのではというような印象がありました。

14ページに参ります。民間事業者にとってどう捉えていますかということをもう少し聞いてみたわけなのですが、まず、インセンティブに対する意見として、下のボツ3つがありますが、提案を行った事業がみずからの随意契約をできるということは最も望むのですけれども、しかし、随意契約をするというのは現実的には難しいだろうということはおもって民間事業者も理解された上での話でした。それと加点方式、報奨金制度というものはないよりあったほうがいいけれども、インセンティブとしては不十分というようなお話もいただきました。

それと、インセンティブが明確でない場合であっても、もしさほど提案に負担がかからないのであれば、逆に行政側の意向を確認できる。要は早いうちから行政と接触できたりというのが下の横浜の例でも福岡の例でも書いてあるのですが、行政担当者と直接意見を言う機会が与えられるとか、あと福岡の場合ですと、文書ではわからない細かい部分や温度感が行政担当者と直接接することによってわかるといったようなことで、もうそれ自体がインセンティブだというように捉えられているということがありまして、一番上のところに書いていますけれども、民間提案を通じて民間事業者は行政と直接的な接点を持つということ自体が1つのインセンティブだと捉えている意見がございました。

そこを見まして15ページになるのですが、適切なインセンティブとはどのようなことなのかということなのですが、まず、そのインセンティブ付与の主な手法として随意契約、加点方式、報奨金がありますけれども、それぞれ導入に当たっては考慮すべき点がある。これは施設整備を伴うような大きな事業については、それぞれ考えたほうが良いところがあるのではないかとというようなことです。

それと、もう一つですが、民間事業者の負担が小さいサウンディング調査、また民間提案の事例を見ますと、行政の担当者と直接対話ができたり、早い段階から事業情報の提供を受けたりといったことで、その行政との接点が民間事業者にとっての1つのインセンティブとなっていることがわかりました。

そういうことがあるので、民間提案の実施に当たっては、民間提案や行政・民間双方の視点に見合った適切なインセンティブのあり方というものそれぞれを選びながら検討していくことが望ましいのではないかと考えているところでございます。

続けて企業ノウハウのお話でございまして、17ページをごらんいただければと思いますが、民間事業者のノウハウ流出ということについてさまざまな工夫が図られておりまして、横浜市の例でもそうですし、福岡の例でもそうですが、対話は個別で行う。いろいろな方々が交えているところだと、なかなか民間事業者さんは自分のノウハウが盗まれるのではないかとということでいろいろなことは語らないので、まず対話は個別に実施するということ。

それと、横浜市の例で言いますと、実施結果の公表につきまして、ホームページで公表するのですが、公表に当たっては事前に参加企業等にこういう内容で公表するという確認をとっているということや、企業名を公表しないということ。それと福岡市につきまして

も、公表に係ることとしましては、民間事業者の名称は出さないし、提案書は原則非公開、非公表で、あと次のお話ですと、知的財産の保護ということで提案に関する書類の著作権はそれぞれの提案事業者に帰属させるといったことで企業ノウハウの保護に対する工夫を行っています。

18ページ、これをまたヒアリングいたしました。行政担当者としてしましては、安心して民間事業者が提案できるように配慮することが欠かせないので必須なのだというようなお話がありまして、そのためにということで書類は原則非公開で、著作権は提案者に帰属すべき、あと、もし公表は透明性という観点で必要だとしても、具体性を抑えた表現にとどめるなど、公表前に参加者本人に内容確認を行うなど配慮が必要だというようなことを認識していて、さらに民間事業者としてしましては、著作権が民間にあり、結果公表時に内容確認を行ってくれるのであれば安心して提案に参加できるというようなお話もいただいております。

それと19ページ、さらに民間事業者から次のような意見もありました。まず1つ目、これは先ほど先生のほうからもお話がありましたが、自社のアイデアが本公募で他社に模倣されるというようなことがあってはならなくて、できれば提案内容をそのまま本公募の条件に使うのはやめてほしい、困るというようなお話があったり、そもそも自社の提案内容を他社に見られることは避けてほしいというようなことや、グループ組成の情報も見られたくない。これはグループ組成の中に運用、運営の話が出てくるのですが、どの業者が運営するのかというのが非常に事業の重要なポイントになるということもあるので、それは避けてほしいというようなことがありました。

20ページになりますが、適切な企業ノウハウ保護ということでございますけれども、横浜市、福岡市の事例といったようなもの、ノウハウの流出に配慮したさまざまな工夫がなされているので適切な手法なのではないかと考えております。また、これらの手法には、民間事業者からも安心して参加できるという評価がありましたが、ほかにも自社のアイデアを他社に模倣されることに強い抵抗があったり、その配慮が必要であるといったような意見もありました。こうしたことも踏まえまして、企業ノウハウの保護につきましては、横浜、福岡の事例も見ながら手法、考え方を参考とすることが望ましいのではないかと考えております。

続きまして、広く地方公共団体で実施する際のポイントということでございます。これはサウンディング調査、民間提案を実施している3自治体、さいたま、横浜、福岡に聞いたのですが、言われておりましたのは、庁内を総括する専門担当を設けてノウハウの蓄積、助言を与えるといったような専門担当を設置するといったようなことや、地元への配慮ということで民間提案はノウハウ勝負となる。大手企業に仕事を持っていかれるという印象が地域の中でつきまどってございまして、それで2つ目のポツになるのですが、施設整備を伴うようなハード事業での民間提案には関係者から根強い反対が起きます。そういったこともあるので、どういう事業をテーマにするかというようなことに対しても、地元関係者

への配慮が必要です。地域にとって従来の手法でできるようなことはテーマにしないほうがいい。逆に言うと、従来手法で解決できないようなことをテーマにしたほうがよいのだというようなことでした。

あと23ページのほうに移りますが、テーマ設定。これは先ほど部会長からもありましたが、公共側のやる気というお話です。これも当然のことだと、テーマ設定については、行政でテーマを絞るということ。絞らないと民間から提案が出てこないということであったり、提案があった以上は庁内できちんと検討したいと考えているので、受ける側もテーマは絞っておきたい、行政側もテーマは絞っておきたいというようなお話がありました。

また、最後ですけれども、民間への配慮ということで、負担の軽い提案となるように要求レベルは最小限に抑えるといったようなこと。それと、企業の参加が確保できるようにということで、具体的な事例としては、地方の自治体ならば東京に出向いて説明会をするとか、対話を実施するとか、そういったことも必要なのではないかとというようなことでもございました。

先ほどの先生方の御議論とずれてきている部分もあるかもしれませんが、一応御用意している資料としてはこういったことでもございます。よろしく申し上げます。

○柳川部会長 ありがとうございます。

先ほどの議論と重なる部分もあると思いますけれども、御意見、御自由にお出しただければと思いますが、いかがでしょうか。

どうぞ。

○上村委員 14ページの民間企業のほうが、民間提案を通じて民間事業者が行政と直接的な接点を持つこと自体が1つのインセンティブとなっているというのは「本音かな」という気がしました。ヒアリングがあったかもしれないですけれども、余りにも優等生な答え過ぎて、もしこれが本音であるとしたらもっともっと民間から提案が出てこないといけないのであって、だから、あえてそれこそ聞かればこういうように答えるのだらうなと思えて仕方がないところがあるのです。誰が聞いたかということにあると思うのですけれども、行政側から聞かれたのであれば、民間側はこういう優等生な答えをするのかなと私は思いました。

それは置きまして、今、出てきました福岡、横浜、さいたま市というのは、どちらかという組成しているもの自体はサービス購入型が多いのです。ですから、VFMは非常に小さいと思います。でも、非常に積極的であるということは評価できる場所であると思いますので、やはりこういうように積極的にPFIを進めていく自治体、民間資金やより民間提案を取り入れて市民にとっていい施設をつくりかえていったり進めていくという自治体を褒める制度といいましょうか、顕彰制度といいますか、それがニュースになったり評価されたりというようなことが進めていくのだらうなと思います。また、VFMの大きいところをやったということはまた部門を分けて進めていくべきなのだらうと思います。

ついでの重要な話に、今回の論点と脱線するかもしれないのですけれども、今、VFMをど

うのように地方自治体の財務諸表の中でバランスシートを書いていくかというところまで本当はやらなければいけないのだろうと思います。国の財政のバランスシートにおいてもVFMの中で、今、ノウハウが確立されていないというのが本当は問題で、どのようにバランスシート上、プラスになるから財政的に規律されるのだということがつながっていかないと本当に見えてこないと思うのです。そういうこと自体が市民とか国民に知れて、より財政の出動が少ない形で結果としていいサービスになるのだと。だから、この民間資金を活用してPFIでやっていくことはやはりいいことなのだというような考え方が広まっていくというのが理想の形だと思いますので、そういう本流の形にいかに行きたいですね。

一度にはできないと思うのですが、やはりVFMを先ほど言いましたようにじっくりやるやり方で、ここにあるようにサウンディングなどで余り膨大な資料と時間を使わなくてもいいということになるということは賛成ですけれども、それ自体をやめるということにはならないだろうと思います。やめては本末転倒してしまいますし、むしろそこはそこで逆に深めて、その手法を深めて行政内部でどのようにVFMを出し、それがどのように結果、地方のバランスシートを変え、債務を減らし負債を減らし、資産の枠が逆にふえ、そして、そのことが次の成長戦略をもたらす新しい投資につながっていくかというような、いい循環をつくっていくということが大事だと私は思っております。

もう一つ、報奨金という言い方がありましたけれども、報奨金という言い方でもいいのですが、普通の民間企業が民間企業にこういったアイデアを募集する場合にはサンプル代とかアイデアのフィーとかというような名前にしたりしているのです。報奨金というのは褒める、いいものを持ってきたときに褒めるという意味においては報奨金という名前もいいのかもしれませんが、テーマを行政のほうでも絞りながらいい民間の提案を持ってこさせるには、1つのフラッシュアイデアでもいいし、アイデア募集みたいなどころでもって少しフィーを出すというやり方もあるのではないかと思います。

それとあとの人材のところでも申し上げようと思っておりますけれども、やはりまずはこのテーマを絞るためには地方公共団体のほうでしっかりPFIが組成し、そして、総合的に進めていける人材があつてこそ初めてこのテーマを絞れるのだと思いますので、その人材にもかかってくるのだろうと思いますが、民間に丸投げした提案というのではなくて、テーマをある程度絞って募集するというのは非常に賛成でございます。

○柳川部会長 ありがとうございます。

時間がたっぷりあるかなと思ったら意外に押してきているので、少しまとめて御意見いただいて、最初に事務局にお答えいただいたほうがいいのかと思います。

どうぞ。

○福島専門委員 先ほどの資料は個人的には非常にきれいにまとまっていて、しっかり課題、論点が見えたかなという気がしています。論点1、2、3、4、それから福岡、横浜の事例があつて、それぞれうまくできているところ、あるいは足りないところというのが

明確になっているような気がします。恐らく目指すべき解というのは、4つの論点の最小公倍数のようなどころにあるのだらうと思っています。

特に横浜は、私もサウンディング調査に参加したことがあるので、課題も含め認識していますけれども、先ほど上村先生のほうからインセンティブ、これは本当かなというお話があったと思うのですけれども、逆に言うと、この程度のインセンティブしか感じられないので、A4、1枚ぐらいの資料が妥当だということになるわけです。民間からすると、もっとインセンティブをくれるのだったらもっとちゃんとした資料をつくれますよということにもなるかと思います。先ほども申しましたけれども、事例がそろってきているのであれば、このようなサウンディングの仕方がありますよとか、提案前のやり方がありますよというガイドライン的なものを出していかれたらどうかなと思っています。現状先行している横浜市や福岡市の仕組みも完全なものではないと思います。実際、サウンディング調査に参加していない企業が落札するというようなこともあるようですし、全てがうまく関係できているわけではないのだと思います。その辺り、もう少し全体を改善していくと、もっといい最適解が見つかるのだと思います。

最後に、全く違う観点からの話で恐縮ですが、民間提案の一番の目的が民間のノウハウを活用することにあるとすると、性能発注の仕組みをもっと取り入れたらどうかと思います。どうしても日本の自治体さんは仕様発注になれていて、がちがちに仕様を書き込んでしまう傾向にあります。

例えば体育館でPFIをやると、床は板張りなどで最初から定義されている募集要項が多いのですが、民間が体育館を運営する際、コンサートなどスポーツ以外の目的で使って収益を上げていこうと思ったら、床はコンクリートの打ちっ放しの方が都合いいわけです。催し物の内容次第で床を入れ替えていけばいいからで、これが世界ではスタンダードなのです。そういう運営ノウハウを持った民間事業者がもっと自由に提案できるように、例えばですけれども、性能発注みたいなものをもう少し増やしていけばいいのではないかと感じています。

○柳川部会長 ありがとうございます。

どうぞ。

○宇野専門委員 今回、資料の中で3つの事例が大きく取り上げられているわけですが、それが最後になって一緒くたになっています。これを区別して考える必要があるのかどうかなのか、ということをもう少し議論させていただければと感じております。といいますのは、要するに民間提案という言葉の中で何を得たいのか、がまだはっきりとしません。行政側であれ、国全体としてであれ、これによって何を得たいのかというのがまだ少しはっきりしていないという気がしています。

というのは、横浜市、福岡市の事例ですと、民間のよいところどりという発言が先ほどありましたけれども、どちらかというパッチワーク的にいろいろなアイデアをもらいたい、あるいは実現可能なのかを知りたい、ということだらうと思っています。例えば今指摘が

ありましたアリーナのつくり方という情報も、それを民間から事前に得られれば、それを発注書の中に盛り込んでいく、あるいは、発注書を見直すきっかけになるわけですね。民間提案に、こういうようなことを求めたいのか、それとも、例えば、民間からフルセットで提案が来て、そして、こんなことだってできるのだというような驚きとともに、新しい付加価値をつくってくれるような大きな提案が実現することを期待されているのか、どちらなのかなと思いました。

どちらかという、今の議論の中では前者のパッチワーク的にいろいろなものを得たい、ということだろうと思います。もしそうだとするならば、先ほどの人材の話にもつながるのかもしれないですけども、市側でどうやってそれを組成するのか、能力の問題にもなってきますし、性能発注の話にもつながる。こういうラインで話を進めていくのか、それともPFI法によるところのフルセットで提案をするということについてももう少し議論をするのか、そのあたり、方向性をお伺いできたらと思います。

○柳川部会長 山口さん、何かおありですか。

○山口専門委員 福岡市などはロングリストを提示してということなので、今の御意見にも関連するかなと思うのですが、民間提案で求めるといった場合に、その個別事業の中で、個別事業に対してこういった工夫、こういった発案ができるのではないかとということと、あとロングリストで提示されているものの中で、例えばA事業とB事業をうまく組み合わせれば、要は複合化してPFIで今やったほうがいいのではないかとという事業スキーム、もっと大きな事業スキームの中の提案というのもできるのかなという気がするので、民間の求める提案というのはどのレベルの提案を求めようということのところをもう少し整理したほうがいいのか。個別事業を前提として、その個別事業の枠組みの中で提案を求めるという視点と、複数の事業を組み合わせるとして1つの事業として束ねていく。後で出てくるバンドリングとかそういったものと絡む話だと思うのですが、そういったところを少し整理したほうがいいのかという気はします。

以上です。

○柳川部会長 あとまとめて少しだけ。ここの今日のお話は、かなり横浜のサウンディングとか福岡の民間発案のこのあたりの事例を踏まえてこういうものを少し広めていく方向でということの御提案だと思うのですが、この方向性は、これはこれでとてもいいことだと思うのです。ある意味でこういう事例がある程度いろいろなところへ広まっていくことで、この種の民間提案がある種うまく回っていく部分はあるのだろうと思います。

先ほどお話があったように、これはもっと大きな流れにしておこうとすると、やはり小さなインセンティブだったら小さな提案だということではしか回らないので、もう少し本当の意味で大きな先ほど上村委員からもありましたけれども、本当に政府の政策としてPFI/PPP、すごく大きな枠組みとして使っていきます。そこでこの検討をした結果、大きく回り出しましたという話からすると、なかなか大きく回っていく感じはしないのかな。そこを突っ込もうとすると、この今のインセンティブのところの民間側が自分のアイデアを

出したとしても、それを使ってもらえない、採用してもらえないのではアイデアを出せないですよねというところの問題をどうクリアするのかという大きな課題に当たるのだろうと思うのです。なので、ここはなかなか解がないので、やはり事業部会として何か部会を立ち上げた感じからすると、ここは二段構えぐらいでやっていかないと報告書の魅力はないかな。1個は割と現実的にできる今のサウンディングとか民間発案のところガイドラインという話がありましたが、少しここでいろいろな形として使ってもらいましょうという話。

もう一つは、もう少しチャレンジングな話なのだけれども、民間で大きく回していく、インセンティブが大きくつくような話の何かアイデアみたいなことを少し、アイデアの種ぐらいになるのかもしれませんが、少し出していくということはできれば報告書で少し書きたいなという話がありますね。

先ほどの性能発注みたいなことも1つなのかもしれませんが、VFMの簡略化だとか、ある程度の簡略なルール化みたいなのところもそうなのでしょうし、私、先ほどずっとお話を伺って思ったのは、これは例えば先ほどの資料2-1のほうの3にあるのが3つのパターンなのですが、どうしても公募の前なのです。当たり前なのですけれども、いろいろな情報を出した後、そこからまた公募がスタートだよねという形にならざるを得ない感じになっていて、これは恐らく民間の情報を出す側、アイデアを出す側からするとすごく気持ち悪い話で、いろいろやっているのだけれども、結局はそれを全部踏まえて公募でという話になると、また平等で競争しなければいけないのですかということになるので、それで先ほどの随意に話がならないかとか、ポイントがつかないかという話になっているのです。

公募の後というのはあり得ないのですかというのを漠然として思っていて、例えば公募で最初からある程度その段階で1次段階、事業選定なりをします。その後で、仮にそれよりもいい提案が民間から出せるのであればそちらをとりますというようなことができれば、ターゲットはそこで民間のアイデアとして出せば出せたりするのはないのかなというのをジャストアイデアなので、なかなか現状すぐできるのは容易ではないことはよくわかっていますけれども、ここはもう少しブレークスルーができれば、ぜひせっかくこれだけの委員の方々が集まってらっしゃるので、期間は短いのですけれども、何かアイデアが幾つかあるのであればそこを出していただいて、もちろん、うまく出てこなければいけない範囲でまとめるのですけれども、せっくなので二段構えのチャレンジングなほうを少しいろいろ出していただけると、うまく出てくると報告書としては取りまとめるほうとしてはありがたいかなという気がします。

済みません、まとめてお答えいただければと思います。

○直原企画官 全て答えられるかどうかかわからないのですが、まず、上村先生の優等生発言のお話なのですが、なかなか今、公共と民間が接触を自由にできないところがあって、それは苦勞されているというのが現場サイドの話としてあって、ひょっとすると京都とか関西地方はそういうところが柔軟にできているのかもしれないですけれども、今、民間事

業者さんも公共と余り接触できないし、公共も公共で民間と接触できないというのが悩みに思っているというのが1つの出発点だと思っただけだと思います。

それとガイドライン的という話がありました。そういうような方向で今後進んでいきたいと思うのですが、まずは今、民間提案を取り巻く状況がどんなことなのかというのが全然わからなかったものですから、今回、そういった意味でまとめさせていただいてまして、まだ山登りで言うと3合目とか4合目ぐらいのところなのかもしれないですけども、行く行くはそういった形でまとめられるようにしたいなというように思っております。

それと、民間が求める提案のレベルとか、あとパッチワーク的なお話なのか、それとも事業そのものを提案させるのかというようにお話をいただきましたけれども、これも両方考えられるのですが、事業そのものを考えさせる提案は余りうまくいっていません。というのは、その後でまた行政が持ち帰って住民と話をするのでですけども、端的に言うと、行政が主体性を持っていない話というのはすぐ住民に潰されてしまうというようなところがあるようでして、やはりある程度行政のほうでこれをしたい、こんなことをしたいということの明らかなビジョンを持っていて民間のノウハウをお借りするとか、進めるときにお話を聞くとか、そういうようなことでないと、そもそもが公共事業ですから、いろいろな方々の合意を得ながらやっていかなければいけないのでという意味も含めて難しいのではないかなというように思っております。

あと、柳川部会長からいただきました小さいほうの話はいいのだけれども、大きいほうはどうなのだと、とても私にとっても大きな課題だなと思っただけなのですが、いただきましたお話ですし、チャレンジさせていただければと思います。

雑駁ですが、以上でございます。

○柳川部会長 チャレンジするのは企画官というよりは、こちらの委員の側でアイデアをいろいろ出していただけると報告書にはいいかなと思います。

済みません、私の不手際で時間が大分押していますので、資料3-1と3-2は状況とその推進に向けてなのでまとめてお話しただいて、全体で議論していただくほうが効率的かと思っておりますので、3-1、3-2、続けて御説明いただけますでしょうか。

○直原企画官 では、資料3-1、まずごらんいただければと思います。

2ページ目は、アクションプランにどういう記述があるかということで、冒頭にもお話ししましたが、小さな事業ですとなかなかPFIとして成立しない。それをまとめたり、あと広域で複数市町村で事業をまとめるといったようなことをするとPPP/PFIの事業の成立性が高まるというお話を書いております。

バンドリング・広域化、皆さん、いろいろなイメージを持っているのですが、定義としまして3ページに書いてあるようなお話だと思っただけだと思います。

まず、複数施設に関する事業を一括化して事業するのがバンドリングです。そのバンドリングの中にも大きく分けて3種類あって、①にあるバンドリングというのは単一の自治

体が複数の事業を一括してやっているというもの。②の緑のものは集約化・複合化でして、これは複数の施設を1つにまとめて、1つの施設にして事業する。広域化というのは、A市、B市で分けていますけれども、自治体をまたがっている事業、これを複数自治体が管理してやるという、大きく分けるとこういう概念の中でバンドリング、広域化という言葉がありますということでございます。

4 ページ以降が事例なのですが、駆け足でまいります。

4 ページは、京都にある小中学校4校、5校を一気にまとめて耐震化をしました。ここは複数にまとめたということでPFI事業が導入できました。PFI事業が導入できたことによって、まず①、予算制約で1校ずつしかできなかったところに民間資金がまず使えますので最初に複数校一気に事業できたということ。それと民間のノウハウを使って、そもそも工事中は仮設校舎に移転したりしなければいけなかった、生徒さんが仮設校舎でやらなければいけなかったというところで、仮設校舎を必要としないような耐震の工法を民間ノウハウで採用できた。こういうようなことがよかったということです。

それと5 ページ目ですが、複合化の事例。これは愛知県大府市の図書館や文化ホールなど学習室などを合わせたものなのですが、複合化すると施設に拠点性、集客力が生まれます。それと、ここはホールと図書館が一緒になっているのですが、ホールに来た人は図書館にも行くし、図書館に来た人はホールのことも使ってみようとなるということで、利用者数が当初の目標よりも20%もふえたというようなことがあったり、あと、ほかにもホールと図書館で連携したイベント開催があったりということで、施設自体もグレードアップ、機能向上が進んでいるということが事例で見えてまいりました。

6 ページ、これは石川県七尾市の施設集約化・複合化の事例ではあるのですが、左の図でいきますと、体育館と武道館を合わせて新しい学校体育館を建てましたけれども、全体を合わせると延べ床面積を75%削減しましたということでしたり、あと右側の図ですと、複合化して、これはもともとあった市役所庁舎が市町村合併で空きスペースになった。そこに図書館、公民館、中学校などを入れましたというようなメリットが見てとれるものがございます。

それと7 ページは群馬県での上水道の統合。これも広域化ということでカテゴリーに入ると思っていますけれども、水道事業でやって、事業効果は下に書いていますが、事業費が20億円削減できたり、あと年間2億円の人件費・維持管理費の削減ができたりといったようなメリットが見てとれています。

あと8 ページ目、これは今、議論が進行中のお話ですが、北海道にある7つの空港を広域化して1つの事業として行うというような取り組みも今、検討として進められております。

9 ページですが、バンドリング・広域化の具体的なイメージをということでここでは書かせていただいています。PFI事業527、これまでに行われている事業の中でバンドリングというところとどういうものがあるだろうかということで、浄化槽整備や学校空調、耐震化と

いった事業が行われています。

それと、下の複合化ですけれども、44件PFIで行われていまして、複数回答になるのですが、公民館、図書館、社会福祉施設、教育施設、そういったものの組み合わせで行われていて、利便性の向上、にぎわいの創出などが期待できるということがありました。

10ページですが、集約化したもの。これは公営住宅が多かったのですが、老朽化した低層住宅を高層化する集約化が行われています。集約化で生じた余剰地が民間事業者のアイデアで利活用されているということもありました。

また、複数の自治体をまたぐ広域化のものとしましては、廃棄物処理施設、斎場、消防署などが活用されていて、どの自治体にも基礎インフラとして必要なのだけれども、単独の自治体で整備・運営するのは難しいような施設について導入事例が見られます。

PFI以外のバンドリング・広域化のイメージとしましては、例えば図書館の広域利用の近隣の自治体の図書館も利用できるようにというようにしていたり、あと一部事務組合・広域連合などで消防、廃棄物処理施設、火葬場・斎場などの運営を行っているというような事例もございます。

続きまして、3-2に参ります。

では、バンドリング・広域化をどうのように扱えばいいかということなのですが、論点として、まず地方公共団体にとってバンドリング・広域化に取り組むに当たっての実務上の有用な情報を提供したいと思っております。調査していきましたところ、バンドリング、複合・集約化、広域化、それぞれ事情が結構違うので、それぞれについてポイントをまとめていきたいと思っております。

まず、3ページですが、バンドリングする場合、これは単一自治体でやる場合ですけれども、その例でいきますと、ヒアリングで出た主な意見として見ますと、やはり一番最初のとおりでして、小さい事業を一括化するという事は、地元企業の受注の関係に大きな影響を与える。なので、地域の関係者から理解が得られづらい。導入はとてハードルが高いというお話がありました。

それと学校空調、耐震などでバンドリングを活用したという事例がありますが、これは民間からのお話だったのですけれども、3つ目のポツで、バンドリングされた事業を大手が受注しても、やはり地元企業に役割分担をしています。施工などは地元の企業にお願いしているというようなことがありました。

4つ目ですけれども、さすがに今は小さい事業の一括化は難しいのですが、今後、例えばこの自治体ですと500ある学校施設の更新を従来型の事業で行うマンパワーはもう市に残っていません。バンドリングして発注することが現実的になってくるでしょう。市営住宅も同じ事情でしょうというようなことでした。

5ページに、ちなみに、自治体が保有する施設としては、学校、公営住宅が多いということで、今後、これからの更新・改修にバンドリングが活用される可能性が高いのではないかとことです。

考察として、今のところは6ページ、バンドリングは余り地域の関係者から理解が得られにくいということで実施は余り進んでいませんが、今後、学校施設、公営住宅のように老朽化した施設の大量更新にバンドリングが活用できるのではないかと。そういったことも含めて、今後の環境づくり、バンドリングが受け入れられる環境づくりということで行政と地元企業の対話ですとか、あとPPP/PFI地域プラットフォームの推進などを考えていきたいと思っております。次のページは地域プラットフォームの事例ということでございます。

次、8ページ以降ですけれども、複合化・集約化についてです。

9ページの3つの施設についてヒアリング調査を実施しました。いろいろ汲むべきところがあるのですが、10ページのところにあるメリット・効果を言えば、中核施設としての拠点性、集客性が一番の魅力だと。それと2つ目にもありますが、施設の役割、内容の付加価値が出てくるということでして、例えば、施設内の共有空間、これはホールと図書館の間にたまり場ができるのですが、そこにギャラリーやコーヒーショップを入れたりという民間の発想がさらににぎわいを生むというお話もありました。

また、施設を共有して、相互に融通するということが効率的な運用ができたり、ランニングコストも低減できたり、さまざまなメリットが見られます。その割には、11ページなのですけれども、通常事業との違いとして見ても複合化するからといって課題がふえたり負担がふえたりすることはないということでした。さすがに庁内で複数部署を束ねる調整役を置かないと進まないというようなお話はありましたが、そんなに難しい負担がふえるというわけではないということでした。

また、進める上での注意点ということですが、自治体の方針固めが何よりも大事だということ。それと施設の利用圏域を考慮して、利用圏域が違ような施設を複合化するというのは余りよくないのではないかとのお話がありました。

また向いている分野としまして、地域の中核施設を動かすとき、市庁舎だったり図書館、ホール、公民館機能、スポーツ・文化施設、小学校など、こういうものが動くときに導入の狙い目だと。また、駅前の利便性の高い施設のほうが稼働率は高いので集客力をさらに生かせるということです。

12ページはさいたま市の浦和駅前にある施設の例なのですが、これは地下1階から7階までがパルコや映画館が入っています。その上の8階、9階、10階に図書館、コミュニティセンター、市民活動サポートセンターなどを置いているのですが、この8、9、10階の集客力もパルコの集客力、商業施設のメリットにもなるだろう。こういった集客力を民間収益施設と相乗効果を加えるということも今後の1つの狙い目なのではないかなと思っております。

ちょうどそういうことで13ページの考察としましては、今、申し上げたようなことなのですけれども、3ポツだけ御説明しますと、こういった集客力を活用してコンセッションや収益事業の併設・活用型など事業の掘り起こし、案件形成に向けた取り組みにもつながられるのではないかとと思っております。

14ページです。広域化の実施する場合のポイントということですが、これはヒアリングを行いました。3市町で廃棄物処理を行ったところ、それと学校給食センターを3市町でつくろうとしているところです。これはいずれも3つ自治体があるのですけれども、そのうち大きな自治体が幹事自治体となって事業を実施したというものでした。

広域化のメリットとしては、その残りの小さい自治体だけではできなかったであろう施設をつくれる。廃棄物処理施設も小さい自治体だけではできなかったというようなことです。それとスケールメリットがあったということがありました。

通常事業との違いですが、本来であれば、自治体間で異なる運用ルールがあって、その調整にかなり手間をとるらしいのですが、今回の場合は大きな幹事自治体の運用ルールにそろえたということで、大きな支障もなく事業が進められたということがありました。ただ、幹事自治体がほかの自治体の分まで地元調整をしなければいけなかったのも、それは必要以上に負担だったという御意見もありました。

ほかの行政担当者に聞いたのが16ページです。やはり自治体をまたいだ広域化というのは相当労力を要するということが挙げられました。また、広域化が適する事業分野というのは、国が広域化を進めてきた上下水道や廃棄物処理がありますけれども、そのほかにも斎場施設、学校給食センターといったものも有力なのではないかというようなお話でした。それと、この広域化するのであれば、地域プラットフォーム、特に広域的な地域プラットフォームの中で、隣町も同じものを必要としているようなところを掘り起こすということが大事であったり、あとこれは政令指定都市などでよくあると思うのですが、例えば県と市で同じ機能を持っている施設が重複している。県立図書館と市立図書館が同じ町の中にあるとか、そういったようなところについては、こういう広域化というものもあるのではないかということがありました。

また、これは広域化ならではの話ではないが、幹事自治体が都道府県や政令市の場合は、WT0の案件になることもあるというお話もありました。

17ページですが、これは滋賀県で今年度、地域プラットフォームを県の11市町村と県庁と滋賀大学、滋賀銀行が集まってやっているというプラットフォームがありますので、こういうのも今後の狙い目なのかなと思っております。

18ページ、考察に書いたのは以上ですが、先ほど申し上げたようなことを書いております。

以上です。

○柳川部会長 ありがとうございます。

それでは、今、まとめてお話しいただきました資料3-1、3-2に関して、御意見、御質問を御自由にお出しいただければと思います。いかがでしょうか。

どうぞ。

○山口専門委員 わからないので教えていただきたいのですけれども、12ページですが、さいたま市の複合化施設で、これは民間の収益施設と公共の施設の合築ですね。そうする

と、公共の方は機能を複合化するのはやりやすいと思うのですが、民間を入れる場合は例えばパルコとか入るといのは事業者が連れてくるということなのですか。それとも幾つかの提案者があって、ある事業者はパルコを連れてきて、ある事業者は別のを連れてきてとか、そういうような提案になっているのですか。どういう形になっているのかよくわからないので、そのスキームを教えてくださいたいのです。

○直原企画官 これは市街地再開発事業として進められたものであり8階、9階、10階を市が区分所有しているというイメージです。

○山口専門委員 そうなのですか。わかりました。

○柳川部会長 どうぞ。

○宇野専門委員 資料についてそれぞれ私自身は非常に納得できるものでございました。とは言いましても、幾つか意見を述べさせていただきたいと思います。特に複合化については、恐らく魅力的なものができるに違いないという見立てだと思うのですが、細部はさておき、大枠というのは恐らく似たようなものではないかという気もするのです。自治体が持っている施設というのは類似していると思います。そこで、複合化のパッケージ化といいますか、商品カタログのようなものをしっかりとつくっていくことが必要なのではないかと考えております。

それは実のところ、バンドリングのほうにもつながってくるのかなと思うのですが、バンドリングのほうはどちらかというと量的なものですので、これぐらいの規模、これぐらい合わせてくれるとこれぐらい安くなるのですよとか、これぐらい合わせてくれるとこういう企業は取り組めるのですよというカタログをつくとよいと思います。両方とも既に蓄積のあるものをしっかりとしたカタログにしていくということが必要なのかなと思いました。

もう一点が広域化に関してでございますが、プラットフォームを使いながら、例えばここで出ているように3市町で広域化をしてPFIをするというようなタイプもあろうかと思うのですが、それだとかなり幹事を務めているところにすごく負担もかかりますし、また、つき合いがきちんと密なところではこういう案件が出てくるでしょうが、そうした案件が出てこないようなところもあると思うのです。ということで、プラットフォームだけでなく、自治体による受け皿組織をつくっていくことを支援する方向性もあるのではないかと思います。特に過疎地域を見たときに、幾ら2～3個、小さいところで一緒にやっPFIをやってみなと言ってもなかなか難しいですから、例えば都道府県であったり政令市がかかわる受け皿組織をつくった上で、そこを介して官民連携をしていくようなスキームも考えてもいいのではないかと思います。これをプラットフォームという場でできるのだということであれば問題ないと思うのですが、現実には案件を組成をしていくような、あるいは契約をするというような実務の能力ということを考えていくと、受け皿組織の議論というのもあっていいのかなと思いました。

以上です。

○柳川部会長 どうぞ。

○上村委員 バンドリング化・広域化、賛成です。していかなければいけないと思います。ただ、きょうの資料の中にある、行政のほうで広域化は労力を要する、結構めんどくて調整役が要るとか、あるいは地元の民間の業者は余り使いにくいとか意見が出てきているのですが、これも冒頭でお話ししましたように、広域化せざるを得ないというようなものの業種というのか、ジャンルがあると思うのです。下水道とか上水道とか、そういう人口がかなり減ってきて、もう広域化しないことには、せざるを得ないというような種類のものの中には入っているわけなので、そういうことも含めてある程度広域化を行政主導で進めていくのだという多少の強制力が働きませんと、今の延長線上で行くとなかなか労力も要るし、めんどいし、やめておこうかというような、やってもやらなくてもいいということになってしまうとそういうほうの意見が勝ってしまいます。やはり全国の中である程度バンドリング化・広域化しないことには運営がもたないというものなどは少し強制力が働くようなことをあわせて考えていかなければいけないと思います。

質問としては、今、広域化とかこういったものを法的にネックになるような阻むものかというのはあるのでしょうか。そういうことができにくい法律というのか、そういうものがもし何かあるのであれば調べておく必要はあるのかなと思ったのです。

以上です。

○柳川部会長 ありがとうございます。

何かありますか。無理してお話しされることはないですが、先生から。

○福島専門委員 では、簡単に。民間の側からいきますと、このバンドリングとか集約化・広域化というのは至極当然の話でもあって、むしろ最近は自然と既にこういう方向になっていってるかなと思っています。つまり、単体のインフラ、PPPプロジェクトから、それらを包括したまちづくり的なプロジェクトに広がっていているということです。民間からすると、当然スケールメリットという利点がありますが、さまざまなプロジェクトを包括することで、稼げない公共事業を稼ぐ事業が補填するような考え方もできるかもしれません。ですので、バンドリング、集約化・広域化はどんどん推進していくべきだと思いますし、むしろ自然と進んでいくのではないかと考えています。

ただ、バンドリング、集約化・広域化されたプロジェクトは、民間からアンソリシテッドに提案することが難しいため、公共側がそういう意識と発想を持ってもらえるように推進していく啓蒙活動は必要かなと思います。そうすれば、民間側は全くアクセプタブルな話だと思います。

○柳川部会長 今、皆さんのお話にあったように、これはどちらかというと民間の側の課題というよりは公共の側の課題で、公共の側がどうやってこういう方向に前向きになれるかという強制というお話がありましたけれども、そこまで行かないにしても、ある程度、前向きにやらせる仕掛けというのがどこまで言えるかということなのですね。強制が一番強いですがけれども、もう少し例えば数値目標を決めるということもあるのでしょうかし、ある

いはもう少しモデストな話で言えば、こういう事例が積極的に公開されて内閣府の議論などで公開されて幅広くみんな共有されると、あそこもやっているのだったらうちもやらないといけないとか、あそこができるのだったらうちもできるとかというようなことは出てくるのだと思うので、そういう横並び意識を積極的に使うことを期待するというのももう少し易しい話なのかなと思いますけれども、そのあたり、どこまで言えるかというところかなと思います。

最後、まとめて何かコメントとかお答えがあれば。

○直原企画官 強制力ですとか受け皿を持ってとか、そういう考え方もあるのですが、まず、私、これを調べてみて考えたかったのは、自然にやってもできる分野はあるのではないかということを探したかったのです。それが水みちになってもう少し大きいうねりになってくる。まだ今、強制力だとか受け皿だとかという段階以前の問題なのかなというのが率直な感想ではあるのですが、当然、将来を見据えていくとそういったお話にもなってくるでしょうから、その辺は参考にさせていただければと思っておりますし、こういういい事例もあるのだということ横展開していければと思っております。特に、複合化するということのメリットがランニングコストだろうと思って最初かかっていたのですが、実際、現地に行ってみると集客力だったり施設の機能そのものの向上だったり、意外なところがメリットだというようなこともあるので、そこはぜひ売り込んでいきたいというのが今の私の思いとしてあります。

以上でございます。

○柳川部会長 よろしいですか。

それでは、最後に事務局のほうから連絡事項をお願いいたします。

○直原企画官 次回の事業部会ですが、1月12日木曜日、15～17時の開催の予定となっております。本日の御議論を踏まえまして、民間提案、バンドリング・広域化に関し、追加で調査した内容をお示しするとともに、テーマの3つ目の人材供給のあり方に関しましても御議論いただくことを予定しております。どうぞよろしくをお願いいたします。

○柳川部会長 それでは、本日はこれにて閉会ということにさせていただきます。どうもありがとうございました。