

民間資金等活用事業推進委員会総合部会
第2回PFI事業実施プロセスに関するWG

日時：平成20年5月2日（金）

13：00～15：15

場所：合同庁舎4号館 2階 共用第3特別会議室

山内座長 ただいまから「民間資金等活用事業推進委員会総合部会 第二回PFI事業実施プロセスに関するWG」を開催いたします。本日はお忙しい中をお集まりいただきまして、また連休中にお集まりいただきまして、ありがとうございました。

まず初めに、事務局から専門委員の選任についての御報告がありますので、それをお願いしたいと思います。よろしくお願いします。

事務局 それでは、専門委員の改選が一部ございましたので御紹介をさせていただきます。まず、専門委員で総合部会のメンバーでもございました、松本俊彦専門委員、三井清専門委員が3月末で辞任されまして、これに伴いまして、新たに株式会社みずほコーポレート銀行ストラクチャードファイナンス営業部長の今道建様、株式会社日本プロジェクトファイナンス代表取締役社長の岩崎正義様が4月1日付で専門委員に任命されました。また、総合部会に属することにつきましては、推進委員会の渡委員長より指名がございまして、またお二方とも御希望がございまして、本ワーキングへの参加を御希望されるということでございましたので、御報告を申し上げます。新しいワーキングのメンバーは名簿をお配りしてございますので御参照ください。

以上でございます。

山内座長 どうもありがとうございました。今日は岩崎専門委員が御出席でいらっしゃいますが、これからいろいろとお世話になりますが、どうぞよろしくお願いいたします。

今お話がありました今道専門委員ですけれども、本日は御欠席ということで御連絡をいただいております。

それでは、議事に入らせていただきますけれども、今日の議事は2つございまして、標準契約書モデル及びその解説(案)について、もう一つが要求水準書の作成指針についてということでございます。これは事務局から御説明いただいた後に議論ということにさせていただきます。どうぞよろしくお願いいたします。

事務局 それでは、最初に資料の確認をさせていただきたいと存じます。お手元の資料をごらんください。

まず本体の資料が、最初に議事次第、座席表、その後に資料1～7までございます。このうちの資料1～5が、標準契約書モデル関係のものでございます。

それぞれテーマごとに資料1から順に、サービス内容・サービス対価の変更、任意解除、紛争解決、法令変更、モニタリング・支払メカニズムとなっております。

資料6、7が、要求水準書作成指針関係のものでございまして、要旨と本体という形になってございます。

参考資料でございます。

参考資料1が、本ワーキンググループの委員名簿。

参考資料2が、2月5日に行われました第23回総合部会の議事録。

参考資料3が、3月25日に行われました。第一回ワーキンググループの議事録。

参考資料4-1、4-2は、前回のワーキングでも御紹介させていただきましたSoPC4、英国の標準契約のうちの今回の資料4、5に相当する部分の仮訳と原文となっております。

資料の本体は以上でございますが、そのほかに別に3点ほど資料を置かせていただいております。

1つ目は、前回のワーキングの際にF先生よりも御指摘がございましたけれども、前回のワーキングの議論の整理という形で1枚紙をまとめてございます。

2つ目は、前回のワーキングの後に、4月の初めに各委員の皆様にはワーキングの資料の確認をさせていただいておりますけれども、それに対して美原先生からコメントがございましたので、それをお配りさせていただいております。

3つ目は、今回御欠席でございます小幡先生の方からも意見の提出がございましたので、それも置かせていただいております。

資料は以上でございますけれども、過不足等ございませんでしょうか。もし何かございましたら、事務局の方までお申し付けください。

事務局 それでは、説明の方に入らせていただきたいと思います。今、敷衍的に御説明いたしますけれども、前回の議論の整理というのは、F先生の方から前回の議論をきちっとまとめたものを次の会合には出すべきであるというお話を踏まえて、座長と相談をしましてまとめたものでございます。こちらについてもいろいろと御意見があらうかと思っておりますので、そちらについては後ほどいただければ、事務局の方でまた御修正をさせていただきます。

とりあえず、今日は資料が大部にわたっておりますので、資料の中身の方に入らせていただきたいと思います。

私の方から、標準契約モデル及びその解説につきまして、まず簡単に御説明をさせていただきたいと存じます。今、事務局から御紹介をさせていただいたとおり、美原先生の方から4月15日付で御意見をいただきました。今回の資料でいきますと、前回出した資料が、資料1、資料2、資料3になります。資料番号が違いますが、資料3-1が資料1に該当するもの、資料4-1が資料2に該当するもの、資料5-1が資料3に該当するものということでございます。

今回、美原先生の御意見、それから事務局でもいろいろと検討いたしましたものも含めて、大幅に資料1~3までを改訂いたしました。資料4と5は、今回初めて御説明するものでございます。

したがいまして、資料1~3までにつきましては、どこを変えたかという点にウェートを置いて御説明をさせていただきまして、資料4、5を中心に説明をさせていただければと存じます。

それでは、まず資料1でございます。前回、状況変化に対応した要求水準と書いてあったんですが、要求水準の変更というのは非常に慎重に行うべきであるというC先生の御意見等々も踏まえまして、サービス内容というふうに表現を変えました。ちなみにこのサービス内容の具体的な定義につきましては、7ページをお開きいただきたいと思います。 「サービス内容（要求水準書、提案書及びその後の甲乙間の合意に基づき、乙が甲に対して履行する義務を負う業務の内容をいい、要求水準書、業務範囲の変更を含む。」 ということでございます。したがいまして、要求水準書のみならず、それに基づいて提案された提案書、それからその後の甲乙の合意、これらすべてを含むということでございます。

次に変更点でございますけれども、まず「I. 変更メカニズムに関する基本的な考え方」というのを今回新たに加えさせていただきました。これはC委員の御意見を踏まえたものでございます。

具体的な中身といたしましては、まずPFI、長期継続契約ということですが、長期継続契約であるPFIというものについて、どういう考え方を前提にすべきかということ冒頭に触れているということでございます。

そういったPFIの性格を踏まえて、変更のメカニズムについてどのように考えるかということ。それを(2)にまとめております。

その次に、契約条件変更の見直しの方法ということで整理をさせていただいているということでございます。

まず「1.長期継続契約に関する基本的な考え方」ということですが、当然PFIは10年、20年、30年の長期契約でございます。このような期間中を通じた権利義務関係、リスク分担でございますけれども、こういったものについて両当事者の合意を示しているものでございますので、基本的には安易に改訂することが想定されているものではないということでございます。ただ、当然、長期にわたるものでございますので、いろいろと契約時点では想定できないような変化が生じることもあり得るわけでありまして、変更メカニズムを設けること自体については合理性がある。ただし、この場合も官から民へのリスク移転を図る目的から逸脱しないようにすること。それから、契約の目的から大きく離れないようにすることについて留意する必要があるということでもまとめさせていただきました。

こういった点を踏まえた「(2)変更メカニズムの基本的な考え方」でございますが、こちらにつきましては5点にわたって整理させていただいております。

まずが、明確な要求水準の必要性でございます。これもC専門委員の方から前回御指摘いただいた点でございますが、やはり今回要求水準書作成指針もお示しするわけございまして、その中でもかなり詳細に触れておりますが、やはり要求水準を当初の段階で明確にきちっと詰めてお示しする必要があるということ、まず第一に挙げさせていただいております。契約締結時点で要求水準の内容があいまいであると、変更する場合も当然でございますけれども、何を基準に変更するかというところがあいまいになるということでございますので、まず何よりも当初の段階で要求水準を明確にする必要があるということでございます。

が、公平性・透明性ということでございます。当然変更メカニズムの規定を制定するに際しても、公平性・透明性を確保する必要があるわけでございます。

変更の前後で、これも当然のことでございますが、発注者・受注者双方ともに、有利とも不利にもならないように、両方にイコールになるようにすることが重要であるということで記載しております。

が、リスク管理との関係でございます。変更メカニズムというのは、これは当然のことだと思いますが、リスクを回避するということではございまして、あくまでリスク管理をするということでございます。したがって、受注者が一定のリスクを合理的に取れる場合につきましては、受注者にリスクを負わせるという選択肢を否定する必要は当然ないということでございます。

が、事業類型・サービス内容との関係でございます。当然、いわゆるハコモノPFIと運営にかなりウェイトのあるようなPFIというような事業類型、それからサービス内容に応じて変更メ

カニズムも変わってくるわけでございます。こういった点に留意する必要があるということでございます。

最後に が書面の必要性でございます。これも当然のことでございますけれども、変更内容は書面に残して、後日担当者が変更された場合でも継続的に契約管理がなされるようにすべきだということでございます。

次に「2. 契約条件変更の見直しの方法」でございます。これにつきましては、大きく5つほどに分けてございます。

まず が、価格の自動調整メカニズムの組み込みでございます。例えばこれは消費物価指数等々の一定の指標（インデックス）がございますけれども、こういったものをあらかじめ定めて、これに基づいて対価を定期的に調整する方法ということでございます。当然時間の経過に伴いまして、指標と市場の実態がずれることがあるわけでございます。したがって、こういった場合につきましては、下の 一定期間経過後の価格の見直しと組み合わせて、実際の価格の自動調整ということに対応していく必要があるということでございます。

が、一定の時点での見直し、調整でございます。初期段階で現実と当初定めた規定といったものに、大きな乖離が生じる。これは全く否定されるわけではないわけでございます。こういったことが予想されるケースもあるということでございます。

したがって、こういった場合につきましては、一定の時点でサービス内容を見直していく必要があるということでございます。当然、1つのこういった例として考えられますのは先例が少ない分野、我が国のPFIは、これからという分野も多いものでございますので、そういったものがこれに該当するかと存じますが、そういったようなもの。

それから、入札から実際のサービスが提供されるまでに、長期の時間を要し、契約締結時点でできる限り明確に要求水準を規定したとしても、サービス提供時点で調整が必要になるような案件が、そういった具体例に当たるであろうということでございます。

が、変更、調整手続を開始する事由を規定する方法でございます。これは、今日1つの事項として御相談するわけでございますが、法令変更というものが1つあり得るわけでございます。それから、不可抗力事由。こういった一定の事由、一定のカテゴリーが生じた場合につきまして、調整手続を開始するというふうに規定するというのがあるということでございます。

が、一定期間経過後の価格の見直しでございます。例えば本日、後ほど御説明をいたしますけれども、非常に人件費の割合が高いような、例えばケータリングであるとか、清掃であるとか、そういったサービス、これをSoPC4、英国ではソフトサービスと総称しておりますが、こういったソフトサービス等々につきましては、先ほども申し上げましたとおり、例えば4、5年程度はインデックスである程度対価を調整することが可能であるわけですが、それ以上を越しますと乖離がかなり出てくるのではないかと考えられるわけでございます。

こういったものにつきましては、別意の方法、例えば後ほど申し上げますようなベンチマーキングであるとか、マーケットテスト等の方法でアジャストメントしていくことが必要ではないかということでございます。

が、契約の部分解除、サービス変更等でございます。これは、当然長期契約でございますので、時間の経過に伴いサービス自体が不要になったり、サービス提供の在り方を根本的に修正する必要が出てくる。そういったサービスについて一部解除や変更規定で対処するというところでございます。

こういったものがどれくらいあるか。できるだけ当初の段階でこういったものは排除する形で PFI 契約を締結していくというのが、1つの考え方ではないかと存じます。

「3. 変更に伴う価格変更の方法・サービス対価調整規定における調整額決定方法」でございます。先ほど申し上げましたとおり、ベンチマーキングであるとかマーケットテスト等がございますけれども、そのほかに例えば少額の変更等については、価格算定のための算定式をあらかじめ両当事者間で合意しておくといったような方法があるかと存じます。これについては、後ほど詳細に記載されておりますので、ここでは省略をさせていただいております。

次に「 . サービス内容の変更に関する規定」でございます。こちらにつきましては、この全体、総論を入れまして、それと平仄を合わせる形で幾つか文言上の整理をさせていただいているところでございます。したがって、3 ページは文は変えておりません。

4 ページ「3. 具体的な規定の内容」のところでございます。こちらにつきましては、まず通常変更につきましては、基本的にはこういったサービス内容の変更というのは、発注者の方から変更の要求をするというのが、どうも一般であるということでございます。したがって、発注者による変更要求通知が出て、それを踏まえて受注者の方で、どれくらいかかるかという見積りを提出するというプロセスを踏んでいくわけでございますが、例えば違法な事由に基づいて発注者が変更要求するといったような、一定の型式につきまして、拒否事由ということでもとめて、それについては受注者が拒否できるという規定を盛り込んでいるような契約事例もございます。

前回、それを一般的な形で御説明したわけでございますが、C 専門委員の方から、余りそういった形で決めつけていくのは、いろんな意味で危険なのではないかという御指摘をいただきましたので、後ほどのところでございますが、そういった拒否事由を具体的に契約に規定していく場合には、十分に留意する点があるということを確認に今回お示ししているところでございます。

簡易変更のところでございます。これは、先ほどのところで、一定の規模以下の変更、例えば英国の場合ですと、サービス内容の変更、要求水準の変更以外のものも当然含むということでございますが、そういったことで見ていきますと少額の変更が9割以上を占めている。極めて小さいものの変更が9割以上を占めているということでございます。そういったものについて、具体的に迅速に対応できるような何らかの仕組みが必要であるということで、この簡易変更というものを今回入れておるわけでございますが、先ほどのところで整理をしておりますとおり、これについては例えば1つのやり方として価格算定のための算定式をあらかじめ合意する方法があるということで、明確に記述をさせていただきました。そういった英国で考えられている幾つかの例として、変更内容及びその価格を記載した一覧表、これを SoPC4 ではカタログ方式と呼んでおりますが、そういったものがあるということ。

それから、工事や作業等に実際に要する費用、これはもう実際に本当にかかった費用を開示して、これに利益を上乗せする形で価格を積算する方法、いわゆるオープンブック方式というものがござ

いますけれども、こういったものも場合によっては活用することが SoPC4 には出てございます。

こういったこと、今、申し上げたような価格算定のための算定式をあらかじめ合意する方法の 1 つの例としてお示しするという形で、表現ぶりを変えさせていただきました。勿論、我が国には我が国に合ったやり方があるということで、そういったものを今後いろいろと検討していく必要があるということでまとめてございます。

5 ページ「(4) 対価の支払」でございます。まず、資本的支出等相当分とそれ以外、いわゆるオペレーション部分に分けてございますが、資本的支出等相当分については、基本的には前は発注者が一括して支払うべきだというふうに整理しておりました。ここにつきましても、民間事業者が資金調達をさせて、変更後に発注者が定期的に支払うやり方もある、そういうことも明記すべきだという御意見が C 専門委員の方から出ましたので、そこについて追記をさせていただいております。

「(6) 拒否事由」でございます。これは 1 つの考え方といたしまして、拒否事由に該当する場合というのを 1 つカテゴリーとして示しまして、これ以外については民間事業者はこれに応じなければならないという形で契約の構成をつくるのが考えられるということを示しております。

しかしながら、こういった方法が合理的かどうかということにつきましては、当然案件ごとによって異なるわけでございますので、こういった規定を入れるかにつきましては、将来において発注者が変更を要求せざるを得なくなる状況が生じる可能性と、かかる規定が存在することによって民間事業者が負うこととなるリスク等を考慮して決定すべきであるということを示記いたしました。

それから、拒否事由を検討する際には、経済的合理性のない変更を受注者に強いることのないようにする必要がありというふうにしております。

拒否事由に該当する場合、発注者に契約を一部解除する権利を与えているような契約例もございます。ただ、こういった場合につきましては、慎重に対応していく必要があるということで、これは前回から入っておるものでございますが、入れてございます。

6 ページの注釈の 6 番ですが、変更に必要な予算が確保できない場合には、事実上契約に規定された変更手続を無視し、予算本位で処理するようなことは厳に慎むべきである。あいまいなサービス内容の変更は、後日紛争を生じさせるリスクが高いことを認識する必要がある。これも C 専門委員の方から御意見がありましたので、修正をさせていただきました。

「4. 留意点」の(1)で、当然こういった形でサービス内容の変更が生じると、発注者の方は対価を支払うということで予算との絡みが出てくるわけでございます。予算がないと契約上の規定があっても実行ができないということになりますので、こうした事態を防ぐため、発注者は債務負担行為の設定額には一定の余裕を持つ必要がある。これは特に実務からの御要望でもございました。

ここにつきまして、行政法の専門である小幡委員の方にその確認を取るようという御指示を C 専門委員の方からいただきましたので、それにつきましては今般小幡委員の方に御確認をいたしました。そちらについて、書面で小幡先生の方からいただいたので、読み上げさせていただきます。

「事務局から債務負担行為について照会を受けましたが、事務局の案で大筋問題ないと考えます。

一般的に契約に先立って債務負担行為を議会で議決してもらう必要があるんですが、PFIの本質を踏まえると、その確保を厳格に決めていることは、地方公共団体にとって困難な実務を強いることとなります。そもそも債務負担行為の規定は、議会との関係で存する定めですから、PFI契約の趣旨に合う形で、将来における価格の調整や小規模の変更等につなぐなど、一定の額を見て額を決定することは、議会へきちんと説明することで可能と考えられます。

この点は、必ずしも明確になっていないので、むしろPFI推進委員会でこのような趣旨を明示することによって、地方公共団体の実務を助ける必要はあると考えます。」

以上、御紹介をさせていただきました。

次に資料2でございます。資料2は任意解除に関するものでございます。こちらにつきましては、現行でも契約ガイドラインに任意解除の規定がございますが、選定事業者から請求される損害賠償額の範囲や額について慎重な考慮が必要となるということで、具体的な内容等については、方向性が示されているわけではございません。

こちらにつきましても、C専門委員の方から御意見をいただきまして、大幅に書き換えてございます。対処に関わる基本的な考え方のところを大幅に修正いたしました。

まず「(1)契約の安定化の必要性」、これはもともと入れていた規定でございます。当然PFIは、契約を結んでおるわけでございますから、契約のすべての当事者は契約をすべて履行する意図を持って契約締結を行い、契約関係に入るべきであるわけでございます。そういった意味で、契約当事者という方たちは、契約の安定化を図っていく必要性があるということでございます。これはSoPC4にも明確に書かれていることでございます。

「(2)任意解除規定の必要性」でございます。これは、契約のガイドラインにも書いてございますけれども、政策変更、住民ニーズの変化などにより発注者による解除が必要となることがあるということでございます。一方で、官民の対等なパートナーシップというのは、PFI本来の趣旨でございますから、民間双方の権利義務関係は明確に契約上に規定されることが必要であるわけでございます。そういうことを明確に触れたということでございます。

そこで出てくるということでございますけれども、損失補償、これは損害賠償ということではなくて、損失補償ということが適切だという御意見をK委員の方からいただいておりまして、損失補償に全面的に直しておりますが、損失補償の明確化ということで、こういった観点から損失補償の内容もできる限り明確化すべきであるということでございます。

次に、この補償の具体的な内容でございますが、当然任意解除というのは理由を限定しない解除権を発注者に与えるわけでございますので、簡単に行使されないように、あくまで抑制的に制度設計をするのが基本ではないかということでございます。したがって、安易に発注者が解除することができないよう、解除時に支払われる補償の額を発注者の債務不履行時の補償額と同額とすべきであるということでございます。これはSoPC4にも明確に定められております。

次に、この補償額算定のメカニズムでございますけれども、今、申し上げたような損失補償の範囲が不合理な結論にならないように、事業の性質等を十分考慮して、メカニズムを作成していく必要があるということでございます。

(6)ですが、解除を行いますと、当然それに伴う負担があるわけでございます。まずそういった両当事者の負担ということ十分に考えていくということとともに、その具体的な算定等々についても配慮していくということでございます。

「3.具体的な規定の内容」でございます。こちらにつきましても、枠組みは変えておりませんが、多少加筆をいたしました。

まず「(1)任意解除規定及び損失補償」でございますが、この場合、補償内容を明確にするため、補償の対象項目及び算定方法を明確に規定することが望ましいというのを、C専門委員の御意見を踏まえて追加いたしました。

次に、シニアレンダーへの期限前弁済に伴い支払う補償というところでございます。こちらについて、基本的な趣旨は変えてございません。損害についてはすべて支払う。一番損害として明示をすべきスワップ解約コストというものを明示しておりますが、この際、合理的な慣行であることを確認するためには、コストに見合う場合には融資契約や関連書契約のデューデリジェンスを行うことが望ましく、そのほかの場合であっても、少なくとも期限前、弁済補償の額に影響を与えるような条項の内容等を把握することが望ましいということ、C専門委員の御意見を踏まえて加えさせていただきました。

次に委託先への損失補償でございます。こちらにつきましても、マーケットプラクティスに照らして、不合理な合意がなされている場合を除き、すべて支払うという原則は変えてございません。この以下でございますけれども、発注者は関連諸契約の期限前の解除の際の支払額に影響を与えるような条項の内容等を把握することが望ましい。(2)と同じ趣旨かと存じますが、合理的な解除規定の内容は委託する業務の内容やリスクに応じて異なり、例えば代替性や初期投資の有無によって異なるというところを付け加えさせていただきました。

「(4)株主劣後貸付人、株主への支払」でございます。こちらにつきましては、全体的に整理をし直しました。具体的な方法としては、幾つかあるという整理にいたしました。どれがいいということについては明言を避けております。

「(1)財務モデルに基づき算定する方法」でございます。当事者間であらかじめ合意した財務モデルにおいて想定されている将来の収支等に基づいて算定する方法ということでございます。当然、将来の逸失利益をすべて補償するということではなくて、一定の範囲に限るのが一般的ということでございます。こういった財務モデル、我が国では具体的な提案時にスプレッドシートとEIRRといったようなものを提案者から求めることはやっておりますけれども、英国で行われているような詳細な財務モデルにつきましても、発注者・受注者間であらかじめ合意する慣行は、現在のところは存在していないということでございます。

しかしながら、こういった財務モデルを基本的に発注者・受注者間の間で1つの合意とする慣行、その形成をしていくということは、今後のことを考えていくと望ましいのではないかとということで、望ましいという方向性を明確に入れさせていただきました。ただ、当然独立採算マターの場合と、ある意味では非常に収入等が具体的に予見し得るようなサービス購入型では恐らく財務モデルについてもかなり変わってくるかと存じます。サービス購入型の中でも、特に比較的単純な事業につ

いては、入札時に提出した、先ほど申し上げましたようなスプレッドシート等々をベースに算定することも考えられるのではないかとということで追記をいたしております。

当初の財務モデルと現実が異なる場合、これは恐らく独立採算型等々の場合が典型例として該当してくると存じます。こういった場合は、将来におけるリスクをどのように考慮すべきかという判断が極めて難しいこととなります。こういったことに十分留意して、逸失利益について考えるべきだということに読みとどめております。

リスクの考慮ということでございます。当然、先行きの話でございますので、収益が得られる確実性、リスクを考慮する必要があるということでございます。ハイリスク・ハイリターンのものでつきましては、当然リスクに応じた調整、割引率を高く設定することが必要であることに留意する必要があるということでございます。

割引率についても、あらかじめ合意しておくことが望ましいということでございます。

以上、財務モデルに基づいて株主への将来の支払い等を算定する場合について整理したものを御説明いたしました。

2番目として、より簡易な方法ということになりますが、あらかじめ定めた算式による方法ということでございます。今、申し上げたような財務モデルなどに基づいて、あらかじめ具体的な金額や算定方法を合意していく方法があるということでございます。ちなみに英国の SoPC4 では、一定の時点で解除した場合の株主等への支払いを定額化してしまう方法を新たに提案しているところでございます。これは、英国の法律事務所ですら、実際にまだ適用事例がないので、果たして現実に機能するかどうかはよくわからないというお話ではございました。

我が国において採用された方法の例というのが、3つ目でございます。これは加古川市立総合体育館整備 PFI 事業ということでございますが、契約解除時期とそれぞれの時期に解除された場合の補償金額総額のみを定めた補償金額算定表を採用した例があるということでございます。こちらについては、前回御説明したとおりでございます。

以上が変更点ということでございます。

資料3にまいりまして、紛争解決でございます。こちらはまずガイドラインの記載でございますけれども「6 - 7 疑義に関する協議」というものを新たに付け加えさせていただきました。一番下のところを見ていただきますと、両当事者間での協議が整わず、紛争が生じる場合に備え、契約に関する紛争の処理方法を規定しなければならないという規定が書いてございます。

こちらにつきましての変更点でございますけれども、2ページをごらんください。C 専門委員の方から、前回、私どもがお示ししたものは、端的に申しますと、例えば紛争調整会議という文言に明確に表れているように、紛争があることを前提にしたようなものを読み取れる。

もう一つは、紛争を生じさせないように未然に関係当事者間でよくコミュニケーションをとるということにウェイトを置いて整理していくべきではないかという御意見をいただいたところでございます。全くそのとおりでございますので、私どもの書きぶりが足りなかったわけでございますので、そこら辺のところを今回かなり強調して整理をさせていただきました。

「2. 対処に関わる基本的な考え方」の(1)でございますけれども、当然相互の信頼が大切、

両当事者間の協議によって解決できることが望ましい。これは前回どおりでございますが、その後に、そのためには両当事者間の不断のコミュニケーションをとっておくことが必要である。こういった両当事者間のコミュニケーションの場を設定するために、関係者協議会の一部として勿論設定することも結構ですし、またそれとは別に設定していただいても結構ですが、紛争予防・解決にふさわしい構成員、実質的には両当事者ということになるかと存じますが、そういった方たちから成る「調整会議」、これも名称は「調整会議」でなくても何でも結構なのですが、そういったものを設置して、定期的にフェイストゥフェイスの会合を開催して、紛争の予防、そして信頼関係の構築に当たることが必要だということで、まず整理をさせていただきました。

それから、協議が整わない場合がございますので、そういった場合については中立的な専門家が関与して、紛争を迅速に解決する仕組みが必要であるとしております。これは前回どおりでございます。

「3. 具体的な規定の内容」でございますけれども、一応紛争調整会議というものを落として調整会議という名称にしております。これももしより適切な表現がございましたら、お教えいただければ直させていただきます。

今、申し上げましたとおり、これは両当事者間の良好なコミュニケーションを図るために定期的な会議を開催することが主な目的ということでございます。したがって、メンバーは両当事者により構成することとなるということでございます。

少し脱字がありますが「契約締結後何日以内に設置すべきかを明記する」の後に、コミュニケーションを図る際には以下の点に留意することが必要であるというのが抜けております。大変失礼を申し上げます。

そこで、具体的に a、b、c と加えてございます。

- a . 契約上で官民のコミュニケーションを図るために必要な会合のタイプ、程度について規定する。
- b . 官民の良好な関係を保つためには、コンタクトするポイントは複数あることが望ましい。
- c . その一方で、官民双方の責任体制が混乱せず、意思決定が明確になされるように両者のチャンネルが適切に設定されることが重要である。

こういうことを付け加えさせていただきました。

なおこれは、HM Treasury の方で、2007 年 3 月に出しております、Project Transition Guidance のところに書いてあるものと同旨でございます。

次に裁定人の人数でございますけれども、仲裁を行う場合については、国際的な慣行では 3 名と規定されていることが多いのではないかと御指摘を C 専門委員からいただきました。これについては、そのとおりですので、そこを付け加えさせていただきました。

裁定人の選定方法ですが、これは方法としてはあらかじめ両当事者で合意する場合と、紛争が生じた際に両当事者間の合意により裁定人を選定する方法があるということをニュートラルに書いておりましたが、後者の方が現実的ではないかという御意見をいただきましたので、の方が当面は現実的であると考えられるという表現を付け加えさせていただきました。

今回の立て組みでございますけれども、先ほど仲裁の場合は 3 名と申し上げましたが、仲裁の場

合は両当事者を基本的には拘束していくわけでございます。今回、このペーパーはなかなか裁定人の判断を拘束するというと、そもそも裁定人自身が決まらない可能性があるので、参考意見として取り扱う、裁定人の判断に拘束力がない、調停ということでまずスタートしたらどうかということで、考え方としてはこれを前提にしております。

そこで(8)が「調停」になっておるわけでございますが、調停には簡易裁判所で行われる法廷の調停と民間機関によって行われる場合があるわけでございますが、民間機関によって行われる調停については、ADR法による認証制度がありますので、こういったことを活用することも考えられるのではないかとございまして。これは前回から入っております。

留意点でございますけれども、先ほど来の御意見を踏まえて、紛争予防のための枠組みを新たにいたしました。

それから、裁定人の選任ということですが、中立的な第三者をどういうふうを選ぶかというのが最大の課題である。これは前回も入っておるところでございますが、多少加筆をいたしました。「必要になる」の後でございますが、裁定人が両当事者との間で信頼関係が築けることが重要であるため、選任に関する規定はあくまでも両当事者が平等である必要がある。したがって、一方の当事者のみが「中立的」な裁定人を選ぶ権利を有するという規定は適切でない。あくまで、両当事者が了解した方法で裁定人を選定することが重要である。したがって、一方の当事者のみが選定した裁定人があることは適切ではないということを明確に記載いたしました。

あとは特に変えてございません。

先ほど任意解除のところでも1点落とした点がございまして。前回、K委員の方から任意解除について無限定に任意解除を認めるケースと、ある程度限定をして認めるケースがあり得て、限定して認めるケースについては、債務不履行と同等の損失補償を認めなくてもいいのではないかと御意見がございました。ただ、こちらにつきましては、むしろC専門委員の方から債務不履行という形で全体を整理すべきだという御意見があり、そちらに合わせて再整理をいたしましたので、小幡委員の方から出た御意見につきましては、その他留意点の(2)ということで整理しております。

今の留意点の(1)も新たに付け加えました。事業類型との関係で、先ほど御説明したとおりでございますけれども、サービス購入型とそうじゃない場合とではいろいろと逸失利益の計算も違うということ(1)に新たに追加させていただいております。

以上が資料1～3の変更点についての説明でございました。

それでは、資料4、5につきまして、簡潔に御説明いたします。

資料4は、法令変更に関するものでございます。

「1.問題状況」でございますけれども、御案内のとおりPFIは非常に長期の契約ですので、法令変更があり得るということでございます。現在の契約条項でございますけれども、本事業に直接影響を与える法令の変更、具体的には本事業及び本事業類似のサービスを提供する事業に関する事項を直接的に規定することを目的とした法令で、事業者の費用に影響があるものということでございますが、こういったものについては発注者負担と規定されていることが多いということでございます。これに対置するものとして、一般的法令変更というものがあるわけでございます。

民間の収益事業につきましては、民間のリスクでやるものでございますので、独立採算型も含めて受益者負担とされているということでございます。

ただ、最近建築基準法の改正があったわけでございますけれども、1つの例といたしまして、入札公告の段階では、建築基準法の改正が予定されていなかったわけでありまして、具体的に落札があって、事業契約が締結された後に、改正に基づく基準が施工されて、例えば本来ならば鋼材が2本で足りたところを、鋼材がもう1本必要になった。大体1億円ぐらい増加費用が出たという実際の事例がございます。こういった場合につきまして、その増加費用をどちらが負担するかということで紛争が起こった例があると伺っております。

こういった場合につきまして、やはり明確に本事業に直接影響を与える状況を踏まえたと、明確に本事業に直接影響を与える法令の変更というものにつきまして、具体的な考え方等を整理していく必要があるのではないかとというのが課題でございます。

2ページ「2. 対処に関わる基本的な考え方」でございます。

まず、リスク分担の明確化というPFIの基本理念からは、当然基準をできるだけ明確化することが必要と考えられるわけでございます。

そこで、考え方でございますけれども、リスクを最もよく管理することができる者が当該リスクを分担するというのが基本的な考え方ということでございますので、そのようなケースを幾つか整理して、そういった場合にのみ民間事業者の負担とすべきとしたらどうかというのが、この考え方でございます。

として、サービス対価の物価スライド条項、その他指標に応じた調整条項、ベンチマーキングとかマーケットテストの規定も含まれますが、こういった指標ないしは価格調整に関する条項によって費用の増加を吸収できるような場合。例えば法人税率の変更があった場合は、すべての全国の企業に課税されることとなりますので、コスト増が結果的に物価指数に恐らく反映されることとなります。こういった場合につきましては、一般的な法令変更という扱いにして、民間事業者の負担とするべきであろうという考え方でございます。

は、後段の方で少し関連する考え方でございますが、受注者の合理的な範囲内の努力によって法令変更による影響を抑えることが可能である場合にまで発注者が負担する必要はないだろうということでございます。これはSoPC4にも示された考え方です。

次は、独立採算であるとか、民間収益事業についてのケースでございますけれども、利用料金の値上げ等によって法令変更によるコストの増加を一般利用客に転嫁できる場合、この場合も必要ないだろうということでございます。

これら3つの場合については、いわゆる一般的法令変更という取扱いにして、そうでないような場合については、本事業に直接影響を与える法令の変更として、発注者負担としたらどうかという御提案でございます。勿論、法令変更につきましては、手続をできるだけ早く開始する方が双方の負担が減ることとなりますので、そういったことをやるべきだということ(3)に触れております。

具体的な規定の内容でございますけれども、こちらは3ページの(2)をごらんいただきたいと

存じます。先ほど申し上げましたようなことを基本的な考え方として触れておりますけれども、法令変更による増加費用としては、いわゆる資本的支出に相当するものと、それから維持管理・運営費に相当するものと2つに分かれるわけでございます。

資本的支出に相当するもの、これはいわゆる大規模修繕等を含めて考えるべきではないかと考えておりますけれども、これは非常に個別性が高く、物価スライド等で吸収することは困難というふうに考えられますので、資本的支出に相当するものにつきましては、法令の種類にかかわらず発注者の負担としたらどうかということでございます。

運営・維持管理費に相当するものは、先ほど申し上げましたとおり物価スライド等で吸収できるかどうかで分けていったらどうかという考え方でございます。

(3)は、基本的には今の繰り返しでございます。(3)の上から数えて3つ目のポツですが、基準の明確化の必要性ということをおっしゃっております。今、申し上げたような1つの考え方をここでお示ししているわけでありますが、やはり契約ということでお考えますと、具体的にどの法令が一般的法令変更でないのかということをお明確に規定しておく必要があるかと思うわけでございます。したがって、将来問題になる可能性があると思われざる変更につきましては、どちらかに分類するか契約書に明記するということをお、ここで明確に示してございます。

(4)ですが、先ほども申し上げましたとおり、受注者の努力によって法令変更による影響を抑えることができる部分については、そういうふうにしていただいで、発注者は増加費用をできるだけ負担しないようにすることが必要ではないかということでございます。したがって、受注者が費用の増加を抑えるために合理的な範囲内での努力を要するよう、何らかの義務を負わせるということも一つの考え方としてあり得るだろうということでございます。

先ほども申し上げましたとおり、例えば利用料金として利用者に対してそういった増加分を転嫁できるような場合につきましては、原則として民間事業者の負担とすべきではないかというのが(5)でございます。

「4.留意点」でございます。

(1)は繰り返しでございます。

(2)ですけれども、先ほども申し上げましたとおり、基本的には民間事業者の努力によって増加費用が抑えられるものについては、できるだけ増加費用を抑えるようにすべきではないかというのが、基本的な考え方として1つございます。

もう一つの考え方としては、比較的少額な変更について、いちいち対価の変更の手続を取るとは煩雑であるので、そういったものについては、先ほどの1つの考え方と合わせて民間事業者の負担としたらどうかということでございます。

ということで、特に資本的支出相当分の費用負担については、今のような考え方を踏まえて、一定の額までについては、例えば民間負担。例えば一定の額から一定の額までについては、公共何%、民間何%、それ以上を越した場合については、全額公共負担というような考え方を契約に取り入れる等々して、できるだけ民間事業者が増加費用を抑えるようなインセンティブを与えるということを入れる必要もあるのではないかと触れております。

(3)ですけれども、先ほど申し上げましたとおり利用者に利用料金という形で転嫁できる場合は民間事業者の負担とすべきと考えられるわけでありますが、例えば指定管理者制度のように、利用料金が条例等で規定される形になっておりまして、発注者が同意しない限り料金の変更できないようなケースがございます。この場合については別に考えるべきであって、利用料金の変更に発注者が同意する旨を規定するか、もしくは発注者が増加費用を負担するという考え方をすべきではないかということでございます。

(4)は、1つの法令の中でも、規定によって違うケースがあり得るので、必要があれば規定ごとにリスク分担を記載すべきということでございます。

(5)は、これは余りないかもしれませんが、規制緩和によって逆に負担が減るケースもあり得るので、そういった場合についての対応方法を規定しておくことが必要ということでございます。

(6)ですが、法令変更とは言えなくて、法令の運用が変わったような場合についても、予測可能である限り何らかの対処方法を規定すべきであろうということでございます。

(7)は、先ほどと同じこととございますけれども、こういった法令変更に基づく増加費用に備えて、債務負担行為の設定額については、一定の余裕を持たせることが望ましいということで追記させていただいております。

条文例については、説明を省略させていただきます。

最後に資料5でございますけれども『『モニタリング・支払いメカニズム』に関する標準契約書モデル及びその解説(案)』ということでございます。こちらにつきましては、問題状況といたしまして、御案内のとおり運営段階に至った事業が半数を超えて、運営の比重が非常に高い事業が増加しておりますので、モニタリングと支払メカニズムを適切に構築していく必要性が増加しているということでございます。

しかしながら、課題で、我が国においては、これら運営段階の契約管理の実務的なノウハウの蓄積がまだまだ十分でないことから、これらの課題に対する対応の在り方を示す必要があるということでございます。

そこで、基本的な考え方として4点ほど挙げてございます。

まず第1点が「要求水準、モニタリング、支払メカニズムの一体的な検討」ということでございます。これは、推進委員会の報告書にも示されているとおりでございますし、また今日の要求水準策定指針の方で御説明いたしますので省略をさせていただきます。

「(2)実効的なモニタリングシステムの構築」ということでございます。基本的には入札段階でモニタリングの考え方をきちっと示すべきだということでございますので、入札段階でモニタリングの基本的な計画をまず示す。これに基づいて運営開始までに具体的なモニタリングの実実施計画、例えば運営の4か月前にモニタリングの実実施計画を作成するという形で、段階的に具体化、詳細化していったらどうかという御提案でございます。

運営の比重の高い事業、複数の機能から構成される事業等、ほかにもいろいろとあろうと思いますが、そういったものについては、運営を実際に開始した後に新たに判明するような事項もあると存じます。こういったものにつきましては、例えば運営開始後1年間程度、1年でなくてもいいわ

けであります。1年間程度かけてモニタリングの項目や手法について、運営の実情に合わせて適合させていくような仕組みを導入することが有効ではないかと考えるわけでございます。

こういった場合につきまして、受注者のセルフモニタリング、発注者の具体的な評価、これをそれぞれ対照させていろいろと御議論をさせていただいて、両者の認識を一致させて、結果としてモニタリングの基準を共同で具体化していくような場を設定することが有効ではないかという御提案でございます。こういったことは現実にやっているケースもございます。実際にやると、次第に両者の見解の違いというものが少なくなっているという結果が見られるというお話も伺ったことがございます。

もう一つ、運営の比重の高い事業や複数の機能から構成される事業等につきましては、SPCによるマネジメント能力の強化、それから当然発注者について、これに対応する能力も必要となってくるわけでございますので、発注者側の契約管理体制の充実を図ることが重要ということでございます。

「(2)建設モニタリング」でございますが、こちらにつきましては、安全性や環境への配慮等の観点から、総務省の政策評価においても、その重要性が指摘されているところでございます。モニタリングについて、何らか整理すべきだという御指摘をいただいております。

我が国で60%程度を占めておりますBTO方式において、完工検査において実際に瑕疵が発見される事例もあるということでございます。こういった一つの現実等も踏まえて考えていかざるを得ないということでございます。

そこで具体的な考え方でございますけれども、PFI、基本的には民間に委託してやる仕組みでございますから、まず第一にSPCによるセルフモニタリングによって対応する枠組みとする必要があるということでございます。ただ、発注者もさまざまな技術的なノウハウ、それからBTOにつきましては、最終的な管理責任も発注者に帰属してまいるわけでございますので、発注者の技術的なノウハウを反映させること等により、よりセルフモニタリングを効果的に行う観点から、公募段階で発注者の意図を示し、これに合わせてセルフモニタリングの方法を提案させて、それを実施することが考えられるということでございます。

更に重要な部分については、発注者自らがモニタリングすることも可能であるということでございます。ただ、この場合、専門的な知見を有する第三者を活用することも十分考慮すべきではないかと整理しております。

次に支払メカニズムでございます。こちらについては2つほど挙げております。まず、減額規定の設定方法でございますが、基本的には減額幅、是正期間等々を決めることについては、発注者にとっての重要度に応じて適切に決定すべきだということをお示ししております。

利用料に応じた適切な調整の必要性でございますが、例えば一定の施設について、入場者の数が想定よりも多くなってしまった。その場合のコストをサービス対価で賄えなくなってしまったケースがあると聞いております。基本的にはこういったことがないようにということでございますけれども、そのためには検討段階で発注者が十分なシミュレーションを行うことが必要であるとともに、場合によっては施設の収容能力と合わせて上限金額を設定し、これに応じた利用者の制限を認める

といったような方策を検討することも必要ではないかということでございます。

時間の関係もございますので、次の「3. 具体的な規定の内容」でございますけれども、こちらにつきましては、先ほど御説明したような中身を具体的な規定ぶりに落としした形で整理しております。したがって、実効的なモニタリングシステムの構築については説明を省略させていただきます。

「(2) 建設モニタリングの枠組み」でございますが、これは設計段階と施工段階に分けてございます。

設計段階でございますけれども、まず発注者は設計図書が要求水準書等に合致しているかどうかについて確認する義務がございますので、まずそこでチェックしようということでございます。この際、専門職員や外部専門家等の助言・支援を受けることも必要であるということ整理してございます。

施工段階でございますけれども、先ほども申し上げとおり、セルフモニタリングを1つの軸としていくということでございます。発注者が具体的な考え方を示すということを御提案しているわけでありますが、具体的には建設モニタリングの視点等をより明確に伝達するため、設計業務、工事監理業務、工事業務のモニタリングの手続きや、特に重点的に工事監理を行う必要がある工種・工程等の一定の仕様を要求水準書に示した上で、概要書を求めることが考えられるというふうに整理しております。

施工会社自体がモニタリングを行うのではなく、施工会社とは別のSPCが施工について、第三者がモニタリングを行うというふうにしたらどうかという御提案をしているということでございます。

5ページ、発注者のモニタリングは一定程度絞り込む必要があるということで、絞り込みの1つの考え方を示しているところでございます。

6ページ「(3) 適切な支払メカニズムの構築」でございます。こちらにつきましては、先ほどの御説明と重複しない限りで御説明いたします。

例えばアベイラビリティとパフォーマンスを分けて指標を規定している場合につきまして、両方が重複してかかってしまうようなケースがございますので、そういった場合に二重に減額されないように整理する必要があるというのが「各指標間の関係」でございます。

「施設整備費部分の扱い」につきましては、ユニタリーペイメントについて触れております。

「リカバリーポイント」でございますが、こちらにつきましては、いわゆるペナルティーポイントというものがございまして、例えばペナルティーポイントをゼロに持っていき限りでリカバリーポイントというものを付与したらどうかという1つの御提案を示してございます。

「2) 利用量に基づく調整」は、先ほど御説明したとおりです。

「4. 留意点」のところ「(1) SPCによるマネジメント」と「(2) 公共側の契約管理体制」について触れておりますが、これは先ほど申し上げたような観点から、SPCについて、例えば最近統括マネジメント業務というものを位置づけて、これでマネジメント能力というものを1つのカテゴリー、業務として位置づけ、それをモニタリングの対象にしているという試みがあるというこ

とについて御紹介をさせていただきます。

(2) は先ほど御説明したとおりです。

「(3) モニタリングのフォーム」でございますけれども、これは非常にモニタリングの情報量が多いので、こういったものについてある程度きちとした情報が入るような形でフォームを作成する必要があるのではないかとということでございます。

「(4) 虚偽報告を防止する仕組み」につきましては、定期検査、ヘルプデスク、顧客満足度調査、そういったものを複合的に組み合わせることでやるべきでありますし、また故意によってやっている場合については、厳しいペナルティーを課すべきではないかということについて触れてございます。

その後は英国の例でございますので、省略をさせていただきます。

大変申し訳ございませんが、資料1で一部説明が抜けてございましたので、簡単に補足をさせていただきます。

資料1の12ページをごらんください。建設費の物騰リスクへの対応ということでございます。こちらについて変更点でございますけれども、基本的には前回のものにも書いてございますけれども、基本的には物騰リスクについては民間が負担すべきであるということを明確に示すべきだということで、「2. 対処に関わる基本的な考え方」の(1)の「すなわち」以下を新たに付け加えさせていただきます。

(2)で応札時点において民間が管理できない。ないしは予測できないと判断したような急激な物価高騰が生じた場合については、いわゆる公共が負担することもあり得るということで整理をさせていただきました。

以上が変更点でございます。

15ページ、ソフトサービスのところでございますが、まず「1. 問題状況」の「背景： 3」とございますが、これは「2」の間違いでございます。大変申し訳ございませんでした。

こちらにつきましては、幾つかございますけれども、C 専門委員の方から出た御意見として整理した点は16ページでございます。契約期間の短縮とか一部解除権の付与というところを入れておりましたが、こちらについては慎重に考えるべきであるということで、これにふさわしいサービスということで限定列挙させていただきました。

以上でございます。大変長くなって申し訳ございませんでした。

事務局 引き続きまして、要求水準書作成指針の方につきまして御説明をさせていただきます。お手元の資料6、7をごらんください。資料7の方が「要求水準書作成指針骨子(案)」ということで、その要旨が資料6となっております。時間の関係もございますので、要旨に従いまして簡潔に御説明をさせていただきたいと思っております。また、本資料は、できれば事前にお送りをさせていただくところだったんですけれども、なかなか作業の都合で今回初めてごらんいただく形になりましたことをおわび申し上げます。

それでは、資料6をごらんいただき、適宜資料7の方もごらんいただきながら御説明させていただきます。

まず「要求水準書作成指針の位置づけ」ということで、昨年 11 月の報告書の中で、要求水準については大きく分けて 3 点ほど指摘がございました。

1 つは、要求水準書作成前の段階で発注者自身が何を求めているのか整理ができていないという話。

2 つ目が、民間事業者の方が発注者の意図がよく把握できていないという話。

3 つ目が、予定価格に見合わない過大な要求水準書を示しているという話。

主にその 3 点の御指摘がございました。

こうしたことを受けまして、まず要求水準書の位置づけとしまして、要求水準書は、官の意図を明確に民に伝達し、併せて民間の創意工夫を最大限に誘発するための P F I プロセスにおいて、最も重要な文書であるという位置づけをまずさせていただいた上で、要求水準書に求められるものということで、2 つほど掲げさせていただいております。

1 つは、発注者が何を求めているのか、民間の創意工夫を最大限発揮するよう誘導する形で示していくこと。

2 つ目は、このような創意工夫が発揮されたサービスの提供について、達成すべて基準を明確に示していくこと。

この 2 点であるということをもまず掲げた上で、その 2 点について、それぞれ留意すべきこととして簡潔にまとめております。

まず、発注者の意思の明確化及び創意工夫の発揮から留意すべきこととしましては、

(1) として、事業コンセプト書を添付する必要がある。

(2) として、民間との対話を通じて明確化していくべきである。

(3) として、インプット仕様を参考情報として添付することによって、アウトプット仕様をよりわかりやすく示すことができる場合もある。

(4) として、要求水準はアフォーダビリティ（後年度債務負担能力）に見合ったものである必要がある。

(5) として、要求水準に即した予定価格を設定する必要がある。

一方で、基準の明確化から留意すべきこととして、3 点挙げさせていただいております。

(1) として、要求水準書に数値的基準等、可能な限り客観的基準を盛り込むことが望ましい。

(2) として、要求水準はモニタリングの指標及び支払メカニズムと連動している必要がある。

(3) として、要求水準とモニタリングの指標、支払メカニズムは一体的に検討する必要がある。

こうしたポイントに従いまして「 . 要求水準書に関する諸課題と対応の方向性」ということで、一番最初にお話いたしました報告に掲げられました 3 つの課題プラスその他ということで 4 項目に分類して、諸課題の対応と方向性を掲げております。

まず「 1 . 発注者の意図の明確化」でございますが、その中で 2 つ方向性を掲げております。

1 つは、事業コンセプト書の活用でございます。事業コンセプト書の内容につきましては、昨年 11 月の報告でも触れていただいているところでございますが、P F I 事業化の検討に先駆けまして、発注者がその事業で何を実現したいのかという、言わば政策目的のようなものを事業コンセプトと

してまとめて民間事業者に示すことが必要である。そうしますと、民間事業者は提案書をつくる際に、発注者がどういった意図でこの要求水準書をつくっているのかという辺りの発注者の考えがよくわかるようになるということで重要であるということでございます。

2つ目が、PFIコンセプトの検討でございます。PFIコンセプトという概念は、今回初めて提示させていただくものでございますが、事業コンセプトを実現するために、ではこの事業をPFI事業として実施する場合に、民間事業者に対してどのような創意工夫を期待しているか、民間事業者に何を期待しているのか、言い換えればリスク移転のポイントはどこか、そういったことを要求水準書の一部として示すことによって、より明確に民間側に発注者の意図が伝わるようになるということがございます。ここにつきましては、資料7の9ページをごらんいただけますでしょうか。

まず、事業コンセプトと要求水準と民間提案の関係の例ということでございますが、まず事業コンセプトの方は、例えば病院の例でございますけれども、事業コンセプトとして当該地域における高度医療を充実させるため、がん治療に特化した病院を整備する。例えばこういう事業コンセプトを決めたといいますと、具体的な要求水準としては、食事の提供業務であれば患者の疾患及び病態に応じた食事の提供を行う。あるいは物品管理業務であれば、医療用材料に関する新しい医療技術等について調査するとともに、その導入を支援すること。こういったことが具体的な要求水準に書き込まれていく。これを受けて、民間提案がなされるというような関係になるかと思えます。

10ページ、今度はPFIコンセプトでございますが、例えばイメージとして考えられますのは、これも下の囲みのところに病院事業の例と書いておりますけれども、その中で一番下のところで、本事業において事業者に求めるものとして、事業者の統括マネジメント機能と県と事業者のパートナーシップの2点を強調するものである。

例えばこういったことが書いてあると、民間の事業者側としては、発注者がどこにポイントを置いてPFI事業を求めているのかということがよくわかるということがございます。

要旨の方に戻っていただきまして「2. 要求水準の具体化、明確化、精緻化」でございます。これにつきましては、大きく3つのカテゴリーに分類して考えさせていただきました。

1つ目が「2 - 1 要求水準の明確化」。

2つ目が「2 - 2 達成すべき基準（モニタリング指標）の明確化」。

3つ目が「2 - 3 要求水準、モニタリング、支払メカニズムの三位一体の検討」。

以上でございます。

「2 - 1 要求水準の明確化」につきましては、更に4つの方向性を示させていただいております。

1番目が、アウトプットに数値的な基準を盛り込む等客観的に整理する必要性ということでございます。これは、要求水準を作成するに当たりまして、できるだけ数値的な記事を盛り込むなどして、客観的に記載されることが望ましい。例えば維持管理・運営のような業務であると、定性的なものになりやすいところですが、ISOですとかHACCPですとか、そういったプロセスに関する基準を用いて客観性を確保するといったこと。あるいは顧客満足度調査ですとかクレームなど、もともと主観的な要素が強いものでも、データを継続的に収集していくことで数値化・客観化できるということが考えられますので、そういったこともうまく活用して、客観的な整理をして

いくことが必要であるということが1つ目でございます。

2つ目に、インプット仕様の適切な活用でございます。これはP F Iの場合、性能発注はアウトプットが原則でございますけれども、場合によってはインプット仕様をうまく活用していくことが有効である、あるいはインプット仕様を活用する必要がある場合がございます。この場合のカテゴリーを3つほどに分けてございます。

これは、資料7の14ページをごらんください。下の表にまとめてございますけれども、3つ掲げております。

1つ目が、インプット仕様を一部採用することにより、官の意図をより具体的に伝達することが可能となり、よりよいV F Mの達成に資する場合ということで、具体例として病院の清掃業務を掲げておりますけれども、アウトプット仕様に対しまして、これだけだとの程度のレベルのものまで求めているのがよくわからないということがございますので、例えばインプット仕様の例を合わせて、専用の清掃用具を使うとともにH E P Aフィルター付掃除機を使用。例えばこういう参考情報を入れておくと、民間事業者側はどの程度のレベルのものを要求しているのかということを実体的にイメージすることができるということがございます。

2つ目は、法令等によりインプット仕様が一意に定まる場合ということで、これは法令等の制限があって、ここはこうする必要があるということがあれば、当然そこはインプット仕様にならざるを得ない部分でございます。

3つ目は、発注者がインプット仕様を個別具体的に指定したい場合。基本的には、性能発注により民間の創意工夫でつくっていくものでございますけれども、部分によっては、例えば例示として挙げているのは、実験室は何平米として、通路側に何々を設置することというように、発注者の方で、この部分はこうしてほしいというところがあるかと思しますので、そういうところはインプット仕様にする必要があるということがございます。

要旨の方に戻っていただきますと、こういう形でインプット仕様を活用するケースがありますが、この場合、インプット仕様が実際に拘束条件であるのか、あるいは単なる参考なのかということをはっきりと明示して、参考条件であれば参考条件であって、当然変更が可能であるということとちゃんと明記する必要があるということがございます。あるいはインプット仕様を参考として示す場合、図面を活用することも考えられますということで、これは同じく資料7の17ページに例示を載せさせていただきました。これも病院の例でございますけれども、フロアの見取り図がございます。発注者としてはこういうものをイメージしているということでございますが、18ページに、その見取り図、参考プランを提示する主旨についてという解説が書いてございまして、これは発注者としては、こういうもので大体要求水準を満足したものであると考えているけれども、必ずしもこれにこだわる必要はなくて、適宜創意工夫を生かして変更してもいいですということをしっかりと書き込んでいる例ということでございます。

要旨の方にお戻りいただきまして、3点目が公共側のサービス利用者、ユーザー関与の在り方ということでございます。ここでユーザーと言っておりますのは、公共側の現場で施設を使う方、例えば学校の先生ですとか、あるいは病院のお医者さん・看護師さん、こういったものをイメージし

てございますけれども、実際に現場で施設を使われる方から、事業契約締結後に要求水準を超えるようなよう要求がなされる。あるいは逆に発注担当者が要求水準を決めて契約をしたんだけど、その後、ユーザーの方からここまでの仕様は必要ないということと言われてしまうようなケースもございます。こうしたことがございますので、要求水準書をつくる際には、作成の段階から、例えばユーザーの代表者を決めて意見を集約するとか、そういったプロセスが必要であろうということを書いてございます。

4つ目が、官民のコミュニケーションという観点でございます。これは、要求水準書作成の際には、当然発注者がつくるものでございますけれども、発注者だけではなくて、例えば段階に応じて導入可能性調査段階であればマーケットサウンディングのような形、あるいは実施方針公表段階や入札段階であれば、対話であったり、質問回答であったり、そういった形で民間側とコミュニケーションを取りながらつくっていくという作業が必要であるということを書いてございます。

「2 - 2 達成すべき基準（モニタリング指標）の明確化」でございます。ここで、また4つほど方向性を整理させていただきました。

1つ目が、要求水準に対応したモニタリング指標の設定ということで、アウトプット指標ごとにモニタリング指標、あるいは計測方法、計測頻度等を示す必要がある。こういうものを「モニタリング基本計画書」として入札段階で要求水準書と一緒に提示することが望ましいということでございます。

2つ目は、事業目的に合致したモニタリング指標と支払メカニズムの連動ということで、当然のことながら支払メカニズムはモニタリング指標と一体的な観点から構築される必要があるということでございます。

3つ目が、組織品質等を評価する指標の活用ということで、特に運営の比重の高い事業の場合ですと、運営段階のさまざまな業務をSPCがうまく束ねて統括的に管理していくといった、言わばSPCのマネジメント能力が問われるシーンがございます。

こういったものを要求水準書にしっかりと位置づけた上で、組織品質等を評価する指標を活用することが有効であると考えてございます。

4つ目が、モニタリングの実効性を確保するための調整ということで、これも特に運営の比重の高い事業ですと、運営開始から1年程度は試行期間としてモニタリングの枠組みが十分機能しているかを検証することが必要である。例えば官民で「モニタリング委員会」というものを設置して、適宜検証していく必要があるのではないかということを書いてございます。

「2 - 3 要求水準、モニタリング、支払メカニズムの三位一体の検討」ということで、導入可能性調査段階から、この要求水準、モニタリング、ペナルティー等々は一体的に検討し、各段階で徐々に具体化・詳細化していく必要があるということが書いてございます。

報告で示されました3つ目の論点が「予定価格と要求水準の不一致の解消」ということでございますが、ここにつきましては、方向性として2つほど提示をさせていただきます。

1つ目が、価格と連動した要求水準書の検討でございますが、予定価格を算定した時期、例えば実務的には特定選定時のPSCまたはPFI-LCCを、そのまま予定価格というふうに使って

る場合が多うございますけれども、この段階ではまだ要求水準の中身が実際にはしっかり固まっていないというようなことがございまして、その後要求水準書を精緻化して詰めていく段階で、だんだんと当初設定した予定価格と乖離していつてしまっていて、結果として予定価格に見合わない過剰な要求水準を示してしまっているというケースがございます。こうしたことから、要求水準を詳細化していく過程では、当然予定価格から乖離しないようにチェックしていく必要があるということでございます。

2つ目は、価格情報の提示のあり方ということで、これは昨年11月の報告に書いてあるとおりでございますけれども、例えば予定価格の開示ができない国の事業の場合でも、現行法令に反しない限りにおいて上限拘束性のない参考価格を提示する、あるいは予定価格の算定根拠を示すということを検討すべきでしょうということがございます。

報告に掲げられました3つの課題以外をその他の課題として、3つほど方向性を書かせていただいております。

1つ目は、事業者選定後の仕様と価格の確定ということでございます。これにつきましては、事業者の事業契約締結時ないしはその後、民間事業者の提案に基づいて作成された仕様と価格がなかなか確定せずに、後から発注者側から、あれもこれもというふうにいるいろいろな要求がなされるという民間側からの不満もございますので、やはりある程度どこかの一定のタイミングで提案に基づいて作成された仕様価格を双方の合意によって確定して、その後は例えば価格改定を伴うサービス内容の変更という扱いをする措置が必要であるということでございます。

2つ目は、優れた要求水準作成ノウハウの蓄積・継承ということで、これは実際にはなかなか要求水準作成ノウハウがないところもございまして、やはりこういった知識、ノウハウの集約と蓄積であるとか、例えば要求水準書の標準化の促進であるとか、発注者への支援体制の充実、こういったことが必要であるということでございます。

3つ目は、新規性の高い事業分野における考え方ということで、特に官民双方の経験が少ない事業分野ですと、なかなか当初つくったとおりのものがうまくワークするかどうかということもございまして、施設供用開始後一定期間内に要求水準・モニタリング基準についての調整を行っていくといったことが考えられます。

こうした方向性を受けまして「 .要求水準書の構成」ということでございます。1つの解決は、要求水準書の構成を標準化するということがございます。これには、メリットとして3つほど考えられます。

1つ目は、どのような情報がその要求水準書に盛り込まれるべきかということが、要求水準書をつくる発注者によくわかるということです。

2つ目は、標準化されれば、民間事業者が要求水準書を見たときに、何がどこに書いてあるのが大体すぐにぱっと見てわかるようになる。

3つ目は、他の案件の情報を容易に利用できるようにすること。

こういったことによってノウハウの共有が進んでいくというようなことがございます。

ここににつきまして、資料7の46ページをごらんいただけますでしょうか。これはまだ素案の段

階でございますけれども、要求水準書の構成として、例えばこういうものを示していく必要があるということで提示をさせていただきました。

主に総論の部分と各論の部分、これは施設整備業務ですとか、維持管理業務ですとか、運営業務で、こういったカテゴリーに分けて、総論部分であれば、要求水準書の位置づけ、あるいは事業の背景や目的、事業概要、先ほど御説明しましたPFIコンセプト、発注者の役割、適用法令、組織品質、その他、こういったものを標準的な要求水準書の構成であるということを示して、こういったことが標準化されていけば、先ほど申し上げたようなメリットによって、より適切なPFIが進んでいくのではないかと考えてございます。

最後に、本日はなかなか準備が整いませんでしたが、要旨の一番最後のところで、上記の課題を踏まえた上で、例えば要求水準書の作成プロセス、どういう手順でつくっていけばいいかということですか、あるいは適切な要求水準作成のために必要な体制、例えば人員ですとか、そういった体制についても示していくことができるといふふうに考えてございます。

以上でございます。

山内座長 ありがとうございます。それでは、今のを大きく分けると標準契約の部分と要求水準書作成指針の部分と2つあったんですが、もう時間もあれですのでまとめて議論したいと思いますが、何かお気づきの点、御意見がありましたら御発言願います。いかがでしょうか。

どうぞ。

A 専門委員 今日が最終回ですか。要するに、これだけのことをどれだけの時間で議論するのか。

山内座長 今日が最終回ではありません。

A 専門委員 今日が最終回ではないんですね。

実はたくさんあるんですが、時間の関係もあるので簡単に、個別の話と全体の話と2つに分けて御意見申し上げたいと思います。

1つはまず個別の話ですが、資料1で「変更メカニズムに関する基本的な考え方」があって、それから、見直しの方法という形で続いていくわけですがけれども、何のために変更するかという考え方を少しどこかに入れないと、例えば最終的にはバリュー・フォー・マネーをより上げるとか、変更というのは交通事故ではなくて、むしろ前向きな形でやるという面もあるわけです。ですから、何のために変更をやるのかという形を少し整理しておかれた方がいいと思います。それが第1点です。

2番目ですが、資料1の2ページのところで法令変更とありますが、この法令変更と発注者の任意解除というのは、その境目が非常にあいまいなんです。例えば今回の地方財政健全化法というのは、法令変更の中に入るのか、それで発注者がやむを得ず任意解除する形になったときに、その境目が非常にあいまいだということで、この辺は先ほどこれから議論していただきたいということをおっしゃったので、その辺の境目が非常にあいまいだというのが2番目です。

資料1の6ページ目ですが、今お話したことと同じですが「発注者の自己都合に近い事由による変更要求通知」とありますが、発注者の自己都合の解釈がまだはっきりしてないわけですね。その辺をどうするかというのが次です。

資料2の1ページの下から2ページにかけてのところで、解除時に支払われるべき補償の額を発注者の債務不履行時の補償額と同額とすべきであるということが、少し意味が不鮮明なのですが、これと関係するかどうかわかりませんが、小幡先生の脚注で、契約期間中の得べかりし利益までは入らないと考えているという辺の、得べかりし利益をどの辺まで考えるかという問題が非常に大きな問題でありますので、どこかでこの辺を触れる必要があると思います。

細かな話ですが、資料2の3ページのところに我が国の例で加古川の例が書いてあります。私、これがどんな例かよくわかりませんが、多分これはかなりシンプルで、なおかつ中途解除的なことがかなり予測されていたという面もあるかもしれません。ですから、この加古川というのを全面に出して、もしリードされるとすれば、どういうケースかという形を少し拡張される必要があると思います。

資料3ですが、これはいろいろ御苦労されたところだと思いますが、2ページのところで、お互いに設置するということですが、紛争ということになりますと、この協議が整わない場合が非常に多いわけですね。これはずっと書いてありますが、これが整わない場合にどうするか。そこが、後ほど5ページのところに来るわけですが、では一致しない場合はどうするか。例えば日本の場合には、商事仲裁協会などに選任を依頼することが考えられると書いてありますが、この辺のところをどの辺まで書くのか、この辺でいいのかどうか、これはかなり現実的な話だと思います。

6ページで「(6)アドバイザー」とありますが、またはこの分野に知見を有するという、この分野がどの分野なのかよくわかりませんが、要するに紛争解決に実績があるとか、そういう話なんでしょうね。細かな話は以上です。

全体の大きな話として3点だけ申し上げさせていただきたいんですが、1つはこういう形の変更への対応ということを議論しますが、変更に対応できるような元の契約書をつくらないと、そもそもこういう形にできないということですね。ですから、これから契約書をつくる場合には、こういうことを踏まえて元の契約書をつくるのが非常に重要だということをお願いしたい。

2番目ですが、このワーキンググループのゴールがどういう方向なのか。こういう形でいろいろ論点を挙げて詰めているのは、我々としては非常に生産的だと思っているんですけども、最終的にいろいろ議論を積み重ねたものを公表するのか、それとも何か一定のプロジェクトの前提を置いて、1つの標準契約書モデルのようなものを出していくのか。

例えば前回出しておられましたけれども、一応標準契約書の条項があって、それについての解説を書いていくという形がゴールなのか。こういう問題があって、いろいろ議論したところを公表していくのか。確かにこれは非常に時宜を得た議論だと思いますが、少し心配するのは、こういう形でいくとだんだんPFIというのが、ますます複雑になってきて、ますます世の中からPFIが避けられるのではないかと。むしろそちらの方に行ってしまうとまずいわけで、このゴールがどういう方向に行くのかがちょっと心配になってきました。

前回の委員会で申し上げたんですが、少しこだわりますが、やはりこの紛争解決の話というのは、応募段階、選定プロセスの段階の延長線上であるべきだと思うんです。今日いただいたワー

キンググループの進め方の中に、前回は問題提起させていただいたんですが、検討の中で全体のプロセスの流れや全体の関わりを確認しながら進めていくと書いてありますが、例えば応募とか選定プロセスの中で、発注者側と民間側とがお互いに議論を交わしていきながら、その中で1つの合意があって、それが1つの紛争解決へのプロセスになったり、またはモニタリングへの前提になったりしているわけですね。だから、その辺のプロセスをやらないと、この紛争解決につながっていかない。特に日本の場合には外部審査委員会というものがあって、例えば発注者の方々は、とにかくこれで決まると。そこから初めて関係者の委員会をつくるという話がありますけれども、やはりステークホルダーが民間事業者と議論しながら一つの合意があって、その延長線上で紛争への解決、よりよい形への変更、モニタリングという形があるということが必要だと思えます。

以上でございます。

山内座長 御意見を伺う形でいいですか。何かお答えがあればどうぞ。時間もあれですから、御意見を伺いますか。

事務局 できれば、おっしゃっている趣旨が私としてよくわからないところもありますので、一度お伺いしてよく御趣旨を伺いたいと思いますが、1つありますのは、今回のゴールについては、前回御説明したとおりでございます。これは推進委員会の報告に明確に書いてございますけれども、標準契約書モデル及びその解説という形でまとめたものを総合部会にかけて、そして推進委員会にかけて、御了解が取れば、それをパブリック・コメントにかけて、更に実務家の皆様からの御意見を伺ってファイナルなものにしていくということを前回御説明したと存じます。もし必要であれば、その際の資料をもう一度配らせていただきますけれども、私はそういう説明をしたと存じますし、またそれで大体皆様の御了解もいただいたのかと存じますので、もしあれでしたら、ほかの委員の先生方にもお伺いをしていただけたらいかかと存じます。

A 専門委員 私は、そこを確認したかったんです。こういう形で今ずっと議論が広がっていますが、広げていって、この解説書をお出しになる形がゴールなのか。私の理解も今、事務局がおっしゃったことと同じで、1つの標準契約書のモデルがゴールだと思っているので、今こうやって議論を広げているのは、そのためのプロセスですねということを確認したわけです。

事務局 そういうことでよろしいということですか。

A 専門委員 はい。

山内座長 どうぞ。

B 委員 今日はこの資料なので、この議論ということですが、前回、私が拝見した印象では、標準契約というものを提示するということですが、タイトルとして運営重視型のPFIというのが念頭にあって、それに即して標準契約を提示しようと、それは具体的には病院の契約だというのが資料として出てきたのかなと。それを出すということを前提に、エレメントといいますか、これはこれで解説を出すということなのか。

前回の具体的な病院の標準契約のようなものは、提示する方向でやるのか。それはとりあえず置いておいて、わかるところだけをまず議論してという進め方になって、ターゲットはすぐですね。そこに議論を詰めたものだけを提示するのか。今の話に標準契約を提示するところまでいくのか。

今日はどういう前提で設定されているのでしょうか。ちょっとそこがわかりませんでした。

事務局 事務局からお答えする必要はございますか。前回御説明した中で、最後に契約例を示すということを申し上げました。この契約例は、病院を1つのひな形としておりますという説明はたしかしたかと存じます。ただ、それと併せまして、最終的な今のアウトプットにつきましては、運営重視型ということについて視点を新たに加えるということを申し上げましたが、当然、運営重視型ということを考えてときに、それは病院だけではございません。

したがいまして、ほかの条文例というものも必要に応じて加えていくということを申し上げました。その点について申し上げたことは事実でございます。もし違っているということであれば、ほかの委員の方と議事録も今日付けてございますので。

山内座長 そのほかどうですか。どうぞ。

C 専門委員 少しずつまとまりつつあるのではないかと思いますけれども、私が全般論として考えているのは、どこまで丁寧に書くことが必要なのかということを実は悩んでいます。これは、やはりわかりやすいか否か、誤解を受けるのではないか、短く書けば書くほど、やはりどうしても難しい側面が出てくる。恐らく実務者にとって解説書というものは使えなければ全く意味がなくなってくるわけです。

そういった意味では、英国の SoPC4 は、物すごく詳細に書いてあるからすぐ頭に入る。実はこのガイドラインの解説書は、ちょっと見てわかりにくいところがまだあるわけです。そういった意味では、詳細を別途また、私は皆さんの時間を長く取りたくないの、書面で御提示申し上げたいと思います。

おかしいと思われるポイントを若干挙げるとすれば、例えば資料1の3ページ、課題の「競争的な価格の確保」で「英国では」と書いてありますけれども、参照されている英語のドキュメントを隅から隅まで読みましたけれども、こんなことは書いてありません。なぜこんなことが書いてあるのか。だれの意見でしょうか。もしこんなことが書いてあるんだったら、明示的に英語の文章の何ページ目の何行目に書いてあるか書いて頂きたい。NAOの報告書はもっと中立的です。これはそれを意識的に歪めて書いているという風に思えるわけです。

それと資料1で少し心配なのは、恐らく英国の SoPC4 で一番重要視しているのは、価格のバリデーションということなんです。そのコンセプトは、インパクトのあり方で、スモールスケール、ミディアムスケール、ラージスケールを明確に仕分けして、リスクの分類並びに案件の形態から入っているからわかりやすい。でもこれはそれを一緒くたにしているからわかりにくいわけです。

例えば先ほど90%が簡易なものであるというのがありましたけれども、実は競争要件が要求されるのはラージスケールのものだけなんです。英国のガイドラインに書いてありますけれども、壁のソケットを変えるコスト、工事費、こんなものはカタログでいいわけです。競争なんかしても意味がない。そういうものと、競争関係が前提となるものを明確に分けてやらないと、手順が混乱するし、かえってバリュー・フォー・マネーがおかしくなりますというのが英国の考え方です。

そのいいところ取りをしているために、すべてが詳細なプロシージャーになっているから、私はわかりにくいと判断しているわけです。簡易プロセスは手順、バリデーションプロセスも含めて、

もう少し整理すべきだと思います。

それと、価格のバリデーションプロセスが一番重要なわけですから、そこが明確に書いてない部分がある。こういったところは、もう少し考え方として整理された方がわかりやすくなるだろうと思います。

任意解除については、4ページ目の後半のその他の留意点は、ちょっと理解できません。多分リストをやったことのない人がお書きになったんでしょう。何から何まで詰めなければ、委託先の支払い云々が決まらなければ何もできないと書いてあるけれども、これはおかしいわけであって、契約解除を考えると、全体の戦略手順を考えながら、一番重要なところからやっていくわけです。当然のことながら、一定のプロセスがあるわけであって、こんなのは事実を御存じないのではないかという気がいたします。この辺のところは注意した方がいい。

紛争解決の資料3、大分よく直されていると思いますけれども、やはり屋上屋を重ねる考え方や枠組みをつくれれば何とかなるという考え方は、できれば避けたい。それとともに、中立性を保持していることと、利害相反の関係がフリクトがあるか否かというのは全く違います。これは、日本のドキュメントではどうしてもビジネス・コンフリクトというものを記載しないわけですが、明確に書いた方がいい。いかなる裁定人も、仲裁人も、そのときどきにビジネス・コンフリクトがあるかというのは、弁護士ですらチェックするはずなんです。そういう観点を、やはり日本でも入れるべきだと思います。

それと、わかりにくいのは、7ページ目の紛争解決方法は、恐らく全体のスキームを書いた方がいい。例えば4はリティゲーションですね。実は1、2、3、4という順繰りに行くパスもあれば、1から3に飛ぶケースもある。また、1から4に飛ぶケースもあるわけです。紛争の属性に応じて仕分けすることが国際私法上の実務原則ではないかと思います。これを書かずして順列どおり書いていくというのは、ちょっとわかりづらい。これもどういう案件が、どういう特性があるのかというのを正確に書いて、例えば中立的な第三者の専門家の判断が必要なのは明確に限られるわけです。専門的・技術的な事項、事実認定だけを要求するようなものは、確かにこれがいい。でも、これではいけないものもあるというのが常識ではないでしょうか。この辺のところも考えて整理した方がいい。

新たに出てきた資料4については、これは書面で修文を御報告した方がいいかもしれません。余りスマートではない。これは恐らく複数の人があまり調整無しに原案を書いておられるからでしょう。と思うのは、対処に関する基本的な考え方と後ろの考え方は、具体的な規定がちょっと異なっています。問題は、対処に関わる基本的な考え方のところであって、実は何が問題か。法令変更というのは実は範囲とかインパクトをあらかじめ特定できないんです。どんなケースでも、国際的にも必ず争点が問題になる。それをできる限り回避する手法としては、2つあるわけであって、1つは定義を詳細化していく。これがイギリスのやり方です。一定の定義があって、サブディビジョンを設けながら、リスクでもって詳細に分けていく。その中で本当に何が適切なのだろうかということに分けて切るような考え方でもあります。

もう一つは、ここに書いてあるような考え方です。確かに逆の発想ですべて公共が持っています

が、これはあまりスマートではない。よく見てください。例えば(2)の 、 、この考えは実はこれだけに適用されるわけではないでしょう。いわゆるリスクをミティゲーションする問題は全般に共通しているわけです。2に適用できるのは1だけなわけです。本当にこれが正しいかどうかというのは、いろいろご議論があるということでしょう。

例えば実例を申し上げます。医療の世界では、診療報酬改訂というのがあります。これは法令変更だという形で、すべてを公共のコストに転嫁したら、それは医療法の根本を損ねていくことになりかねない。今、現実には何をやっているのでしょうか。現実には、医療の在り方、経営の在り方、マネジメントの在り方、全体を改革しなさい。それが診療報酬改訂だということから、例えば診療報酬改訂によって検体の費用が下がるときは、病院と事業者がお互いに負担を分け合うことで交渉しているんです。交渉して、その削減分を分担しているようなベスト・プラクティスがあります。これが市場におけるベスト・プラクティスであって、それをすべて公共が負担しろということは、今のベスト・プラクティスを元に戻すことから、恐らく公的主体は一切この部分は民間に委託しなくなるでしょう。これではマーケットをゆがめてしまうコンセプトになるわけです。

実はそのように、いろんなリスクの在り方とか制度の在り方というのがあるわけです。ここに単純に書いてあるような方法ではないということになるのでしょうか。そのためには、定義を詳細に分けていく方法も、2では断定的に否定していますけれども並列的に書くべきです。これも書いてもいいでしょうけれども、2を入れる場合には、2、3は一般項目としながら、1で本当に正しいか否か。これで本当にマーケットにアクセスできるかということ进行测试すべきだと思います。

このように、法令変更の在り方というのは実は英国でも詳細に、かつ慎重に定義を仕分けしています。恐らくそういう考え方が日本でも必要だと思いますし、これでは恐らくわかりにくいだろうという時代になると思います。もう少し詳しく書いた方がわかりやすいだろうということもあるでしょう。

かなり複雑になりますので、書面において後刻見解を出したいと思いますが、もう少しわかりやすさ、誤解を招かないようにするにはどうしたらいいでしょうか、もう少し詳細に書いても、ある程度は許されるのではないかと考えています。

山内座長 それでは、書き方のところはまた後で。

事務局 詳細、わかりやすくというのは、おっしゃるとおりだと思います。1点、私が聞き違いでなければ、資料1の注釈の2の部分でしょうか。こちらが事実と違うというお話をされたんですが、そこを御説明してくれますか。まず場所をきちっと聞いてください。

事務局 御説明申し上げます。本日お配りしている資料にはございませんので、間もなくお配りいたしますが、パート2というところがございまして、Change to Operational PFI deals are often poor value for money、要は、運営段階の変更のVFMがプアーである、よくないというタイトルでパート2ということで、12ページから19ページまで、その点について説明がされてございます。

私の方も、かなり短い注にしてしまったので、それでもし誤解を招いていたらおわび申し上げたいと思うんですが、簡単に内容を御説明させていただきますと。

12ページ、まず大きな変更については、これは常にというわけではないんですが、競争がないた

めにVFMが危険になっている場合があるということが書かれております。

C 専門委員 説明はいいです。時間ももったいないですから、後で資料を配ればいいでしょう。ただ、私はそうは思わない。後で英語の議論をしましょう。

山内座長 このところだけで皆さんで判断というのは無理だと思うので、今のところは別途話す。エビデンスの問題だから、そういう解釈ということですね。

事務局 今の点、もう一点だけ付加させていただければ、例えば、私、3月に英国に出張してまいりましたが、そこでベンチマーキングのお話を、例えば法律事務所、HMトレジャリー、PUK等で、いろいろとお話をしたときに、ベンチマーキングを具体的に採用した際に、かなり発注者に不利な価格が提示されるケースが多いということは、確かに話として伺いました。またそれも。

C 専門委員 それは正式な書類として見たことがありません。口頭では私も聞いたことがあります。そういうものでしょう。

事務局 今のNAOの資料は、後でお配りしますので、それをごらんください。

それから、先ほど先生がおっしゃった英語の資料は、また取りに伺いたいのので、ひとつよろしく願いいたします。

山内座長 今のところは、非常に重要なところではあるけれども、ここで議論しても、ある意味で水掛け論になってしまうと思いますので、事務局とやっていただくと。

A 専門委員 ただ、例えば3ページにありますように、イギリスでは競争性が欠如して、こうだからという話で、イギリスはこうなっているというのは、本当にこうなっているのか。私もこうなっているとは理解していません。

山内座長 ですから、その辺の認識の違いを、エビデンスを持って来てもらって確認するしかないと思います。今ここでそれだけ議論しても、多分時間の無駄だというのはそのとおりだと思います。

そのほかにいかがでしょうか。どうぞ。

B 委員 個々具体的な事項を詰めるには、こういうふうに議論を詰めていかなければいけないと思います。ただ、今回、今までの流れで言いますと、標準契約というのが一つ議論されているわけです。外部の人にとって見れば、それから標準契約とうたっている解説なり何なりというのはここに来るわけですね。

そのこのところで、いろんな要素が入ってくるというのは皆さんも議論でわかっているわけです。いろんな事業の類型によって答えが必ず1つでもない。こういうこともいろいろあるわけです。

実は、前回、私が申し上げたことが必ずしも御理解いただけてなかったと思いますが、最初にこういう議論をするときに、まだわからないんだけど、全体像をぱっと俯瞰して、どこを議論するんだということがわかってないと、これは非常によくできた部分もあると思います。だけれども、ずっと読んでいくとよくわからなくなってくる場所があるんです。

例えばの話、私は具体的に、従来くどいように独立採算制という言葉は避けていただきたいと言っているんですけども、なぜかといいますと、この中で収入だけの類型で言っているケースと、施設そのものが、つまりPFI事業の対象として使われる部分とか、SPCが民間に貸してしまう

ような部分とか、いろんなケースがあるわけです。そこでほんとに独立採算という言葉が出てきますと、一体何を言っているのか非常に混同するんだらうと思っているんです。というのは、民間の常識として独立採算というのはこういうものだという理解と齟齬が生じることもある。

ですから、何を議論しようかというときに、全体を議論し尽くせないことはわかっているんですが、でも、ここで最初に幾つかの類型、つまり次元が違う、切り口が違うごとに。

例えばで申し上げますと、PFI事業といった場合に施設が大体くっついてくるわけです。ソフトだけの場合もありますけれどもね。その場合に、公用施設、公共施設、公益的施設と分けますと、法律的に影響してくる要素が変わってくると思います。

公用施設であれば、受益者が全くのお役人だけであるケースがあるわけです。そうすると、どういことが起きるか。例えば病院とか教育施設というのは、PFIの中では典型的に大きなものなんですけれども、例えばそこで事故が起こったときに、国賠法などの関係でどちらが負担するかとか、それが全く違うパターンになってくるわけです。

完全な運営まで含めたような類型、施設整備と運営とあると、両極端もあるし、中間的なものもある。そうすると、どちらがリスク負担をするか。何が変更されるのか。あるいは法令変更もそうですけれども、及ぶ範囲がどうか。全部変わってくるわけです。

ですから、全体像を俯瞰するようなものを示して、そのうちこの部分を言っているんですということがわからないと、こういう議論はなかなかわかりにくいのではないかとというのが正直なところなので、できれば、前回の委員会に出てきた報告というのが、図示して、ある意味でわかりやすい。それとは別の意味なんですけれども、チャート化して、この部分はやっているけれども、この部分はどうか、この文章の中にも後で議論するというようにありますけれども、そういうことも含めて全体を俯瞰して、この部分は今回議論した場所ということがわかるようなものを、最初にチャート化して、なかなか難しいと思いますけれども、文章でも示していただきたいと思います。

山内座長 前回の議論の中で、これがどういう議論でということを、全体を見てというのはおっしゃるように図も出したし、例えば契約のガイドラインの中の位置づけがどうだという話もさせていただいたので、多分そういうのが皆さんの頭の中に定着していると、おっしゃるようなことがあると思います。

それから、事業類型によってまた違いますねという議論も随分して、ですから、単に病院だけを頭に入れているのではなくて、全体を入れた中で、例えば例として病院を出しますと。だけれども、運営型とか施設型とかで違ってくるという話も前回もしたので、そういうことを前提で、個別の議論として今日ここに出てきているということですね。

B委員 そういうことですね。だから、実際に6月か7月の最終的なゴールに。

山内座長 そうですね。最終的にはおっしゃるとおりで、そういうものをつくらないといけないですね。

B委員 そこを最初に付けてほしいということです。それとの関係で、個別な議論も進めていきたい。だから、今は完全なものでなくてもいいですから、ある程度あれば、それを踏まえながら付けていく方が、勿論その間の議論の中で修正していけばいいと思います。

山内座長 わかりました。

そのほかにいかがでしょうか。

D 専門委員、それから E 専門委員、お願いします。

D 専門委員 個別の論点ということではなくて、今お話いろいろありまして、それから前回のワーキングでもいろいろあったと思うんですが、何をやるんだとか、あるいはどういうものをゴールとして認識するのかというところが、相変わらずいろんな御議論があるようで、それはそれで非常に結構なことだと思うんですけども、私ども民間の方の立場から、ちょっと言わせていただきますと、先ほど A 先生の方からお話がありましたけれども、余り P F I の、例えば細か過ぎる、あるいは何と表現したらいいかわからないんですが、実務で問題になっておることだけではなくて、理論の整合性だとか、あるいはイギリスだとかフランスの事例だとか、そういうような議論があるかと思うんですが、余り精緻なものを目指し過ぎると、先ほどのお話じゃないんですが、やはり P F I が逆に使いづらくなる、P F I 離れしてしまうんじゃないか。そこを非常に懸念しております。

私にとっては、今ここでやろうとしていることを、むしろわかりやすく受け取っております。どうということかといいますと、昨年の 11 月に報告書を取りまとめまして、その過程でここでの議論だけではなくて、発注者、民間の事業者、民間の団体、こういったところからかなり幅広く、今、現実に起こっている問題点を吸い上げていただいて、少なくとも課題の整理というのはそこでかなりやっていただいたのではないかと考えております。

ですから、そういう意味では前回の報告書というのは、お役所あるいはお役所が組織する委員会がつくられたものとしては、画期的に、現状にかなり問題点があるということを正面から取り上げていただいた。そういう意味では優れたものではないかと考えております。

今、やられていることは、そこで課題が抽出されたものに対して、何らか実務的な指針を与えてやろうと、あるいは参考となるものを与えてやろうと、多分そういう試みだろうと思います。

そうすると、民間だけではなくて発注者、実務に携わる人にとってそうだろうと思うんですが、そこで余にも 100 点満点の回答をつくらうと思って、かえって議論が詳細過ぎてついていけないというよりは、70 点でも 75 点でもいいんですけども、例えば議論の方向性、あるいは議論がある程度絞れて、それで参考になるというところでいいのではないかと考えています。

そういった意味で標準の契約書のモデルをつくる。これもモデルにすぎませんから、どの程度実際に活用されるか、これはわかりません。ただ、その議論の中で、こういった議論があるけれども、こういった方向性の方がより実務に即しているのではないかという話があれば、今度はそれを引き取って実際の発注者なり民間事業者が議論できる、議論の糧となるということがございますので、それは要求水準書の作成の指針についてもそうですし、あるいは今後 V F M についてもまたやられるのではないかと聞いていますけれども、まずは 70 点、80 点のできを目指したものをつくっていただいて、それが実際に実務の中でいろんな使われ方をしてフィードバックされていって、蓄積があって、よりよいものに育っていく、そんなことではないかと考えています。

ですから、そういう意味では時間的な制約もある中で、何らかそういった世に出せるようなものをつくるという方向に議論を集約していただければと考えています。民間サイドの方も、そういう

観点ではいろいろ今回の議論をまた持ち帰りまして、民間はこういうふうに考えるというのを是非フィードバックさせていただいて、より実務的なものになるようにやりたいと思っております。

以上でございます。

山内座長 E 専門委員、お願いします。

E 専門委員 今のD 専門委員のお考えに私も賛成でして、第1 回目のワーキンググループは欠席いたしましたけれども、やはり私が拝見したところだと、P F I の長期的な契約の中での起こり得る非常に重要な論点について、基本的考え方と留意点ということで整理していただいているんだということで、とてもわかりやすいのではないかと思います。

「市場化テスト」の方でも定型的なもの、「市場化テスト」の場合は非常に短期なものですので、事業の類型のような形で、例えば施設管理のようなものについて、標準的な実施要綱のフォームをつくれないうということ、今、検討しております。それは、標準的なものができますと、非常に民間の事業者さんにもわかりやすいですし、つくる方もそれがフォームになるということで、非常に便利だということだと思うんですが、P F I の場合には、まだ日本にもそれほど実例が積み重なっておりませんので、基本的に考えておかなければいけない部分と、こういう少し複雑な案件になった場合に、こういうことが問題になってくるところと、その場合に英国でのプラクティス、実務が参考になる部分を切り分けていただいて、見やすくしていただくことが重要ではないかと思っております。

やはり 100 点満点というのは、詳細化し過ぎると、利用する方は利用しにくいと思っておりますので、まず基本的なコンポーネントと、その詳細な複雑化する論点の部分の部分を切り離していただいて、日本の実務が積み重なっていく中で、また日本特有の問題が出てきたりするとき、そこはアスクド・クエスチョンのような形のものができるれば、そういうふうに切り分けることの方がフィージビリティが高いのではないかと思いますので、私としてはこの方向性で検討していかれた方がよろしいのではないかと考えております。

山内座長 どうぞ。

F 専門委員 私も今、御発言がありました、D 専門委員、E 専門委員の意見に賛成でして、今日は配付されています小幡先生の書面での御意見の1 つ目にも、第1 点目に標準契約モデルについての御理解が書いてありますけれども、御発言がございましたお二人と小幡先生の御趣旨が軌を一にしているのではないかというふうに理解いたします。私もまたそのように解釈しております。

そういう意味では、これからまとめていく標準契約モデルをどう整理していくかということについては、多分2 つぐらいの方針を立てておく必要があるのではないかと思います。

1 つは、あくまでもこれはバージョンアップしていくものである。つまりバージョン 2008 年版ということで、そこで決して完成版を目指すわけではない。むしろそれをやってみて、更にまた得られた結果で、適宜改訂していくものである。バージョンを付けていくということが1 つです。

もう一つは、今の御意見も踏まえて、あるいは私もそう思うんですけれども、階層的に今までの資料を整理していく、つまり標準契約モデルの本文そのものは、ある意味では簡素でいいのかも知れませんが、その解説編の方で縷々検討した事柄が階層的に整理されている。つまり御用とお急ぎ

の方は、その骨子の簡素化された本文をごらんください。ただ、一つひとつつまずいた方は、それぞれには解説が付いているので、こうやって整理されたことを更に深くお読みいただきたい。そうしましたら、それは契約の本文ではございませんので、海外などの事例については、あるいは反するような、非常に微妙な事柄も入れていくことができますので、いずれにしても、そういった階層的な整理、あるいは今の御発言でいきますと、モジュール的に出し入れできるような形を念頭に御整理いただけたらいいんじゃないかと思います。

以上でございます。

山内座長 ありがとうございます。

そのほかに、何かございますか。

G委員、どうぞ。

G委員 今、皆さんがおっしゃった趣旨と同じだと思いますが、私は契約書の専門家ではありませんが、標準契約書の全体をつくるというのはなかなか壮大な話かと思います。今までの契約書の中で、こういう部分が未整備だといいますか、うまく出来ていないというのが、これまでに指摘があったところですね。ですから、そこに対しては、こういう形で不足の部分は直していく方向がありますという形で、部分部分、パッチじゃないですけども、出していく形で、パッチを埋めていくという形の位置づけがあるのかと思います。

当然、契約書自体が全体1つのものですから、1か所直せばほかのところも変わってくるということもあるのかもわかりませんが、それに留意しながら、この部分だけはこういう形でやっていくというのが、この委員会としての案として出せますという形のまとめ方が1つあるのかと思いました。全体をつくるというのは、かなり壮大な夢かということで、少し気になりました。

山内座長 H専門委員、どうぞ。

H専門委員 私、今回初めて参加させていただいたので、議論の経緯が余り見えないんですけども、標準契約書モデルというのはモデル自体が1つあって、今、議論しているのは解説版のようなものの一部という理解でよろしいでしょうか。

山内座長 あえて言えば、契約のガイドラインがあって、ガイドラインでいろいろ書いてあるんですけども、その中で今、抜けている部分とかいう議論が今もありましたし、それからいろいろやっていくうちで問題が起きたときに、こういうことをちゃんと標準化したものにした方がいいんじゃないかという意見があったものですから、それを加えているような形になっているわけです。

H専門委員 資料を読ませていただいた範囲では、英国の標準契約にかなり即した内容になっているので、内容的にはそんなに問題ないと思うんですけども、Cさんが御指摘されたように、実務でここが重要だという部分が各項目に必ずありますね。それは、読者にはなかなか読み切れない部分があるので、その辺りは、それは現時点で間違ってもいいですけども、ただ、運用においてはこれとこれが実務的に重要だということは、ある程度はっきり書いた方がいいと思います。どういう理由でこれが実務的に重要だという部分については、入れておいた方がいいと思います。

もう一つの後半の資料で、要求水準書の部分がありましたけれども、私は実務をやっていて一番感じるのは、日本のPFIにはサービスの性能発注の考え方がちゃんと入っていないのではないかと

思うんです。それはなぜかという、日本の要求水準書というのは、サービスの水準はこれだというのは規定しているんですけども、そのサービスが壊れたときにどういう条件で回復するかというところが余り書いてないんです。サービスの性能発注というのは、ただ、水準を規定するだけではなくて、その水準が何らかの理由で壊れたときに、どうやって回復してそこに戻すかというところまで示して、初めてサービスの性能発注になると思うんです。

そういう意味からすると、この解説書の中には書いてあるんですけども、その部分をちゃんと解説とかこういうものに書かないと、例えばトイレの施設が壊れた。そのときに、回復条件として1時間で直すというのと、6時間で直すというのとでは、大部条件が違うわけです。それによって民間側というのは駆け付け体制の構築とか、あるいは所内に要員を確保するとか、費用の負担の仕方の提案が変わってくるわけです。そこが民間事業者としては、重要なリスクのところになりますので、そこまで書き込まないとリスク判断がなかなかできない。これは非常に簡単な一例ですけども、要求水準の各項目には必ずこの問題が入ってきて、日本の要求水準にはそこが書いてないので、提案側としてもなかなかリスクがきれいに読めない。あるいはマーケットの慣行からして、これは常識的なレベルなのか、あるいはかなり費用をかけて対応しなければいけないのか、よくわからないということが、要求水準についてもあります。

ですから、そういうのはある程度実務的なポイントなんですけれども、そういうものは解説書にある程度契約書の部分についても、書かれるべきものだと思うんです。ですから、私も契約書は素人なので、運用についてどこがポイントかというのは、十分理解してないんですけども、それは必ずあると思うんです。事業者サイドについても、弁護士さんの側から見てもですね。

ですから、契約書についてもそういうところを書くということと、今日いただいた要求水準の資料などについても、ある程度押さえなければいけないポイントはきちり書くということが必要かと思えます。

山内座長 時間の方が3時までのお約束が過ぎてしまっていますが、ほかに何か御発言はございますか。

どうぞ。

I 専門委員 今回お示ししていただいている標準契約書モデルなんですけれども、特に契約の変更に関する点と任意解除に関する点なんですけれども、両方とも結構かと思えます。特に今、企業会計の方では四半期決算の導入、新年度からですね。あと工事契約に関して、工事進行基準が原則になっていたりしまして、いわゆる契約金額が幾らになるのかというのをタイムリーに把握していかなくてはなりませんので、いつでも価格の変更について、受注者側から申し出られるような機会を契約書の標準モデルには織り込んであるようなパターンであってほしい。特に官の側、発注者側の方には、長い目で問題を解決すればよいというふうにお思いかもしれないけれども、企業会計のタイムリー・ディスクロージャーの観点からは、かなり急いでいる。決まった金額とか、確かな見積りを監査の観点からも求められておりますので、特にこの辺のスタンスが以前とかなり変わってきているという動向を踏まえていただきたいと思っております。

以上です。

山内座長 ありがとうございます。

どうぞ。

J委員 私は契約の方のタスクフォースに参加していますので、今回の資料1～5までで取り上げている課題について、一言だけ申し上げさせて頂きます。今まで、PFIでは長期契約を締結して事業を行なうのでメリットがある、という話をしておりますが、長期契約の弱点ということについて触れてきませんでした。端的に言えば、事業環境が変化した場合、どのようにすればいいのか、ということです。やはり、そのときには、事業環境の変化に合わせて契約書を変更するということが必要で、ここでは、契約のガイドラインでは取り上げてこなかった問題について解説しております。

契約の変更という議論をしておりますと、正式にこの方向でということまで煮詰めた議論ではないのですが、やはりタスクフォースでは、PFI事業では、個別の業務に加えて、一定のコストを見込んだ上で、これら個別の業務をマネジメントをして事業を実施していくといおうことがあるのではないかと。そのマネジメントが失敗した結果として事業全体として上手く行っていないのであれば、そのマネージメントフィーが減額されても当然ではないのかというぐらいに割り切って見ていくこともひつようなのではないかと。このようにしないと、去年の11月の報告書の表題のサブタイトルですけれども、官民のパートナーシップ、真の意味でのパートナーシップ構築するのは難しいのではないかと感想を持つに至りました。

そういう意味で、この部分というのは結構重要なところで、他の委員の先生方が皆さんおっしゃっておられるように、どこまで詳細に書くのかということはありません。現状は、今まで長期契約の問題点について議論をしてこなかったところを、少し議論をした、というようなところです。

要求水準のところ、H委員がおっしゃった点と関連するのですが、案件によってはリカバリーしたとする条件を設定して、それを考慮したうえでペナルティーを決めておりますが、概して言えるのは、今回の資料でもまだ十分には書き込んでおられませんが、要は要求水準を満たさない事態が起こることが問題ではなくて、そうした事態を発注者において把握出来る仕組みがあり、現に把握しているということと、決められた時間内にそれが治癒されていることが重要だと考えております。実際の案件でも、PDCAということは提案書に記載されているのですが、実際それが機能していないというのが多くの案件での現状ではないかと感じております。

そういう意味では、H先生がおっしゃった、要求水準を満たしたサービスが提供されなかったときに、どういうプロセスでそれが回復されるのかというような、そういう手立てをつくっていくことが重要だと考えております。そこまでのことを期待できるほどの確りとした提案を求めることのできる要求水準にすべきだというのは、まさにそういうことだと思います。

以上です。

山内座長 どうぞ。

A専門委員 全体を割とうまく並列的に書いてありますが、やはり実際にこういう難しい問題が起こったときに、調停仲裁の場のつくり方と補償の在り方、この2つが一番現実的なので、私も考えてみますが、この2つをきちっと、パーフェクトではなくていいから、一応方向を出すという形

が必要ではないでしょうか。

E 専門委員 一言だけ、私も「市場化テスト」のところでいろいろ経験しているんですけども、官と民とのコミュニケーションを取るのが、官の方が非常に下手といいですか、余り上手じゃないところがありまして、やはりPFIの問題というのも発注者と受注者ということで、そのコミュニケーションを取っていかなければいけないということを強調する必要があるのではないかと感じております。

山内座長 ありがとうございます。かなりいろいろ御議論をいただきましたが、時間の方がかなり超過しておりますので、そろそろしめたいと思います。私が聞いている限りでは、基本的には大きく分けると書き方の問題とまとめ方の問題と内容の問題の3つぐらいに分けられて、特に内容については解釈も含んでいるということで、解釈については後でやっていただきたいと思います。

いずれにしても、今の方向でまとめていただくんですけども、御指摘を踏まえて、例えば書き方をどこまで細かくのかとか、さっきのモジュールのようにしてわかりやすくするとか、そういうことを気を付けていただきたい。

まとめ方も、全体の位置づけというお話がありましたので、前回もありましたけれども、それを明確に出して報告を出していただくということ。

内容については、御指摘を踏まえて具体的に少しリバイズしていただくということで、よろしくお願ひしたいと思います。

そのほかに何か、よろしいですか。なければ事務局の方から追加的な御連絡があればお願ひします。

事務局 ありがとうございます。次回の日程でございますけれども、前回のワーキングの際に、次は5月30日の1時からというふうに調整させていただいたかと思ひますけれども、委員の皆様都合とか、山内先生の方で別件があるという話もあるようでございますので、再調整をさせていただく可能性もございますので、またその際は御連絡を改めてさせていただきますので、どうぞよろしくお願ひいたします。

山内座長 そうということで、また次回については再調整もあり得るということでお願ひしたいと思ひます。

以上ですが、よろしゅうございますか。本日は、大変御熱心に御議論をいただきまして、ありがとうございました。これにて閉会とさせていただきます。

ありがとうございました。

事務局 まだ可能性もあるということでございますので、5月30日の1時は一応あけておいていただけるとありがたいと思ひます。