

V F M・リスク分担ワーキンググループ 第2回議事録

内閣府民間資金等活用事業推進室

第2回VFM・リスク分担ワーキンググループ 議事次第

日時：平成26年3月14日(金)10:00～11:30

場所：中央合同庁舎第4号階4階443会議室

1 開会

2 議事

- (1) 議論の進め方について
- (2) 従来型事業（サービス購入型）について
- (3) 今後の予定（案）
- (4) その他

3 閉会

○山田企画官 おはようございます。

若干時刻よりも早いですが、皆様おそろいになりましたので、ただいまから第2回「VFM・リスク分担ワーキンググループ」を開催いたします。

内閣府民間資金等活用事業推進室の企画官をしております山田と申します。どうぞよろしく願いいたします。

本日はお忙しい中、お越しいただきましてどうもありがとうございます。

本日、13名の構成員の皆様のうち10名の皆様に御出席をいただいておりますほか、N専門委員にも御出席いただいております。重ねてお礼申し上げます。

それでは、以後の議事につきましては、根本座長により進めていただきたいと存じますので、よろしく願いいたします。

○根本座長 それでは、本日の議事に入らせていただきます。

まず、資料を事務局から一括して御説明をお願いします。

○山田企画官 それでは、まず資料1から御説明申し上げます。

資料1「議論の進め方について（案）」でございます。

第1回のワーキンググループで、非常に広範に御意見を賜りましたので、事務局といたしまして論点を整理させていただきました。その際に根本座長からも御提案いただきましたとおり、どの事業類型のことについての論点なのか。それはVFMに関するものなのか、リスク分担に関するものなのか、マトリックスに整理をして、常に何について議論しているのかというのを、立ち位置を見失わないようにすべきではないかという御提案をいただきましたので、こういった資料を整理してみたところでございます。

資料1の1ページをごらんいただきたいのですけれども、マトリックスで整理をいたしまして、まず縦軸といたしまして事業の類型、それから横軸にVFM、リスク分担と並べてみてございます。そのうち、まず今回は従来型（サービス購入型）と言われるような事業類型について御議論を賜りたいなと思っておりますのでございます。

そのテーマといたしましては、VFMに関するものについては、支払額の削減以外のVFMについてという論点。それから、VFMが果たすべき役割についてという論点。それから、リスク分担に関する論点といたしましては、リスクを明確に認識するためのリスクワークショップ等の手段についてという3つの論点を本日は御対象とさせていただきたく存じます。

今回の議論を踏まえまして、次回以降新たな事業類型であります、例えば収益施設の併設型であるとか、運営権制度を活用した事業、こちらについての論点ということで、今のところはVFMに関する論点、あるいはリスク分担に関する論点として、それぞれ1つずつ準備をさせていただいているところでございます。

もちろん本日の御議論の結果を適宜反映をいたしまして、次回以降の論点を取り扱っていく、そんなことを考えているところでございます。

資料1の2ページ以降につきましては、前回のワーキンググループ、あるいは前回の第

33回委員会で皆様方からいただきました御意見を論点ごとに書き出してみたというところでございます。

続いて、資料2にまいります。今回以降の資料でございますが、全て資料1に示しましたマトリックスを冒頭につけてございます。そして、論点として取り扱っている部分、皆様方の立ち位置を赤で示すということで、今後のすべての資料についてこういったスタイルで作成しているところでございます。

まず、今回の対象とさせていただきたいと思っております従来型のサービス購入型に関する論点について、改めて取りまとめてみたところでございます。

まず、3つ論点がございますが、1つ目「支払額削減以外のVFMについて」ということで、例えばリスク調整費についてであるとか、あるいは「民間提案によるサービス水準の向上について、それから、2ページにまいります。先行事例におけるVFMについてといったことについて御議論をいただければと考えております。

それから、2ページの中ほど「(2) VFMが果たすべき役割について」、これを考える上で、現在のVFMの活用状況が既往の事案ではどうなっているのかであるとか、あるいはプロセスのさまざまな段階でVFMの評価がされていますけれども、それぞれどんな目的を持ってそれらがなされているのかといったことについて御議論賜われればと思っております。

それから、2ページの下の方、(3)ですが「リスクを明確に認識するためのワークショップ等の手段について」ということで、これは、リスクワークショップは事例によっては導入されているものもございまして、そういったものが実態がどうなっているのかといったことを、いつ実施されているのか、あるいはどんな事業の場合に実施されているのか、あるいはプレーヤー、利害関係者としてどんな人がそのメンバーとして参加しているのか、そういったところを御議論いただければと考えております。

以降の資料は、それぞれの論点ごとに資料3のひとかたまり、資料4のひとかたまり、資料5のひとかたまりということで御準備させていただいているところでございます。

○事務局 それでは、資料3以降につきまして、説明させていただきます。

資料3、4、5とありますが、時間の関係もございまして枝番で3-1、4-1、5-1のあたりを中心に説明させていただきたいと思っております。

それでは、資料3-1でございます。「支払額削減以外のVFMについて」ということで御用意させていただいております。ここも論点は従来型類型におけますVFMに関するものという位置づけとなっております。

まず、1.として「現状の課題等の整理」ということで、ここにVFMに関するガイドラインの抜粋がございますが、1枚めくっていただきまして、2ページのほうに整理してございます。

1ポツ目ですね。PFI事業で実施するかの判断に用いるVFMは「支払」と「サービス価値」の2要素からなることが、先ほど抜粋したところですね、ガイドラインにも示されて

おります。このうち可視化された「支払額の削減」が重視されていることが実情であり、可視化されていない「サービスの価値の向上」につきましては、従属的な扱いとなっていることが多いのではないかと認識しております。

このため「支払額の削減」が確認できない場合や、十分な水準に達してない場合などにおきましては、PFI 事業で得られる VFM を逸しているのではないかと、そんな可能性があるのではないかと考えております。

PFI を推進するには、これら可視化されていない範囲の VFM の存在を一層周知していくということが考えられるというふうに提案をさせていただいております。

なお書きですが、英国会計監査院 (NAO) の資料によりますと、この表にありますようなところが「VFM 達成のための工夫例」ということで紹介されているのですが、これを見ても多くは「支払額の削減」のほうに関するものとなっております、「サービスの価値の向上」に関するものは少ないかなということで、何が言いたいかと言いますと、イギリスでも同様の傾向があるのかもしれないということでの紹介です。

続いて、3 ページのほうにまいりまして、次の「リスク調整について」ということで整理させていただいております。

PFI 事業で実施することによって得られる「リスクの移転効果」を定量化する際の考え方につきましてはガイドラインに示しているところではありますが、リスクの顕在化確立、顕在化時の財政負担額の設定は十分なデータ蓄積が行われていないことから、引き続き困難な状況にあるのではないかと認識でございます。

そこで、PFI 事業で実施する場合のリスクの移転効果につきまして、将来における財政支出のばらつき抑制の視点から補足説明していくということで、可視化されていない VFM の認識を深めることを期待するというを、今回提案させていただいております。

このばらつきということですが、地方公共団体におきましても一般的にリスク管理基本方針の策定等を通じて危機管理に当たっているところではないかと考えておりますが、これらの内容では、一般的にリスクの顕在化防止に関する対策が中心となっております、顕在化時の財政負担、こういったところには触れられていないということが現状ではないかなということで考えております。

しかしながら、実務的には地方公共団体も工事履行補償保険への加入を業者に求めたり、みずからも公共施設の共済保険に加入するなど、こういったリスク移転を実施しており、当該効果、ばらつき抑制の効果のニーズは存在すると考えられるというような認識であります。

ここでは、具体的には、前回のワーキングにおきまして F 委員から提供された次の考え方を、何らかの方法で周知していくということが考えられると思っております。

4 ページのほうに F 委員から御提供いただきましたグラフがございます。こういったばらつきの抑制でといった効果を示す図です。こういったことを周知していくということが考えられると思っております。

5 ページにまいります。ここでは3.として「民間提案によるサービス水準の向上（外部効果を含む）について」ということなのですが、支払額削減以外の効果につきましては、先ほどのリスク移転効果に限らずサービス水準向上効果もあるということですので、これらにつきましてさらに認識を深めることを期待してはどうかという提案でございます。

2つ目のポツを読み上げますが、このうちの1つは先行事例におけます事業者選定時点での客観的評価にて公表されております「サービスの価値の向上」を整理の上、情報提供するということが考えられます。

この5ページから6ページにかけて、ちょっと表で整理してございますが、こちらは学校給食センター分野におけます民間事業者の追加提案の例といったものが適用されていますよということで、この表の一番上のところを見てみますと、千葉県銚子市の事例ですが、表の右のほうに具体的な提案ということで、「狭い敷地条件を克服した車の動線計画や施設配置計画の工夫」とか、こういうような提案が行われていますよということの情報提供です。こういったことも有用ではないかということ整理してございます。

6ページにまいります。この表の下のごとくでございますが、このことに加えまして、特にインフラを対象とするPFI事業における追加提案におきましては、大きな外部効果も期待できるということから、これらの効果についても「サービスの価値の向上」として認識し、統括分析表や便益帰着構成表、これらを用いたケーススタディーとして整理の上、情報提供することも有効ではないかと考えております。

この統括分析表につきましても、前回F委員から御提供いただいた内容でございます。

7ページのほうで、上の表が従来型事業におけます統括分析表、下がPFI事業におけます統括分析表ということで、費用の額であるとか、便益の内容が異なってくるということです。それから、特にPFIにおきましては関係主体に「融資者」「ファイナンス」のところですね。ここが参加してくるというところで、こういったところが変わってくるということです。こんなことも紹介するのも有効ではないかということでございます。

9ページのほうをお願いいたします。「4.先行事例におけるVFMについて」ということでここで整理しておりますのは、事業者選定時点での客観的評価として公表されております「支払額の削減」は、選定された事業者の提案によるものであろうかと思えます。実際VFM何パーセント、幾らとって公表されるものです。しかし、総合評価方式におけます選定でありますことから、実際はより大きな削減を提案した応募者も存在した可能性があるというところにちょっと目をつけた上でこんな提案をしているのですけれども、これらの提案は「サービスの価値の向上」による効果が選定事業者よりも小さかったことから選定に至らなかったと考えられますが、少なくとも選定事業者の可視化されていないVFMは、これらの提案による削減効果を上回ったものであると解釈することができるのではないかということに目をつけました。

この9ページの下半分に書いております図ですが、上段と下段とありまして、選定事業者、こちらの上段の支払額の削減効果とサービス価値の向上効果が選定されなかった場合

を上回ったから選定されたということです。ただ、支払額の削減だけに注目しますと、選定されなかった応募者のほうがコスト削減効果が大きかった場合もあるだろうというところを図にしたものであります。そう考えますと、矢印を引いていますけれども、この差額の部分が、VFM とある意味、間接的な意味ですけれども定量化できている VFM というふうに解釈することもできるのではないかとということで提案してございます。

今のこの部分を、実際にこれまでの事例においてどのぐらいの VFM があるのかということで、10 ページは試算してみた結果でございます。「逆転事例」と呼んでいます、価格が必ずしも一番安い価格ではなかったのに選定された提案が、これまで 137 事業あります。これらの事例のうち「予定価格」「落札者の価格」「最低応札価格」、これらが明確になっているものが 98 事業ございます。これらにつきまして、今の考え方を当てはめて間接的に VFM を定量化したところ、この表の下の⑤のところに書いておりますが、553 億円に達しましたよということで、これまで公表されているよりも 32% 程度増大する。そんなことができるのではないかとというようなことでここは整理させていただいております。

以上が資料 3 でございまして、引き続き、資料 4 のほうの説明に移らせていただきます。

資料 4-1 をお開きいただきますでしょうか。「VFM が果たすべき役割について」ということで、こちらも類型としては従来型、VFM に関するものについてでございます。

1 ページ目の四角で囲んであるところも、VFM に関するガイドラインの抜粋の部分です。ここによりますと、VFM は単に計算すればよいというものではなく、事業の企画段階、それから、特定事業の選定段階、事業者選定の各段階におきまして事業のスキームについて検討を深めつつ、改善を図るべきものであるというような記載がなされてございます。

ページをめくっていただきまして、2 ページです。

過去の委員会であるとかワーキングにおきましては、段階別の VFM の評価の必要性には言及しているものの、その目的については整理されていないのではないかと認識であります。こういった点を踏まえまして、これまでの PFI 事業におけます VFM の活用状況を確認しつつ、VFM が果たすべき役割を明確化する観点から、段階別の VFM の評価の実施目的、それから、今後のあり方について整理をしたということでございます。

その下、2. のところでは「VFM の活用状況について」ということで整理をしています。大きくは 3 点ありそうだということで整理しております。

まず(1)のところでは、地方公共団体の政策決定における指標としてこの VFM を活用しているというところであります。

資料 4-2 のほうで少し触れておるのですが、例えば施設整備費 10 億円以上であるとか、ランニングコストを加えて 30 億円以上。こういったタイプであれば VFM は出そうだとか、そんなようなところで活用されているものであります。

3 ページに進んでいただきまして、2 つ目の活用状況といたしましては、事業者の選定結果を確認する指標としての VFM といったものがございます。

そして 3 点目、(3)のところですが、PFI 未実施団体、あるいはこれから PFI を実施

しようとする団体が検討するに当たっての指標としての活用ということでVFMを参考にしている。こういった分野ではこういったVFMが期待できそうなので、私たちの団体でもPFIを導入しようかどうかというような際に用いられているということがあろうかと思えますということをございます。

4ページのほうに進みまして、今の整理を踏まえまして、段階別のVFM評価の目的、あり方を整理しております。

まず「(1) 事業計画段階」。これは基本構想・基本計画の策定段階から導入可能性調査実施までといった期間においてなのですけれども、現状の状況といたしましては、公共の政策決定としてPFI方式を導入することにより、VFMの達成が見込めるかを判断するために行うということとなっております。

それに対して、今後こんなことがあるのではないかとということで整理しておりますのは、「○今後のあり方等」の中ほどですが、単なるコストの比較のみで事業手法を安易に決定することのないよう、定量化が困難な部分については定性的に評価した上で、総合的な見地からPFI導入可否判断をすべきではないかといったこと。それから、定量化が困難な部分については、先ほど少し申し上げました「リスク調整費」や「外部効果」等です。こういった定性的側面を重視するという考えられるということで整理しております。

それから、4ページの下のところ「(2) 特定事業の選定段階」。めくっていただきまして、こちら「○今後のあり方等」のところをごらんいただきたいのですが、特定事業の選定段階におきましては、引き続き事業スキームや官民リスク分担(案)が定まった時点で事業計画段階のVFMを見直し、適切に評価する。こういったことが考えられます。

また、特定事業選定時のVFMの評価過程等を具体的な数値とともに公表することを促進することによりまして、PFI方式導入を検討しているPFI未実施団体が、VFM評価の実例を参考とする場面においての活用も考えられるということがあろうかと思えます。

「(3) 事業者選定段階(公募開始から事業契約締結まで)」、こちら「○今後のあり方等」をごらんいただきたいと思えますけれども、事業者選定段階におきましては、公共サービスの水準の向上につきましても、適切に評価する観点からは「サービスの価値の向上」によりまして、間接的に定量化したVFM評価を試みるということも考えられます。先ほどの530億の部分です。

それから、公共の政策としてPFI導入を検討するに当たりVFMを用いた点に鑑みれば、事業者選定結果として当初の政策目標が達成されたのか、その政策評価としてのVFMの活用も期待できる。こんなことがあろうかと思えます。

最後、6ページのところでは「その他」として、事業者の選定段階ではなくて、PFI事業期間が終了した後に、実際どうだったのかということも評価するといったことも考えられるということで、ここに記載させていただいております。

以上で資料4の説明を終わらせていただきます。

もう一つ、資料5-1をごらんいただきたいと思えます。主なところをかいつままで御

説明させていただきたいと思います。

資料5-1。こちらは「リスクを明確に認識するためのリスクワークショップ等の手段について」ということで整理しております。

その下、1. のところの2ポツ目ですが、リスクマネジメントを実施する上での効果的な手段として「リスクワークショップ」がございます。過去の委員会、ワーキングにおきましても、英国の事例等を通じてVFMを高めるアプローチとしてのリスクワークショップが議論されておきまして、当時者がリスクを明確に認識した上で事業を実施することの重要性が述べられているところでございます。

2ページにまいりまして、そこで今回もリスクワークショップの導入検討に当たり、国内外の取り組み事例等について整理をしてみたところでございます。ここでは、「リスクワークショップの実施段階について」ということで整理しております。国内の事例ということで福岡市、あるいは仙台市のガイドラインであるとか、海外の事例を確認したところ、リスクワークショップ開催の段階といたしましては事業計画段階、事業者の選定段階の2段階が挙げられるということをご説明しております。

3ページです。下のほうの「以上より」というところなのですが、PFI事業におけますリスクワークショップでは、「事業計画段階」では主にリスクを特定・抽出し、リスク分担案を作成する。こういったことが主な目的として行われております。それから、「事業者選定段階」におきましては、民間事業者との対話を経て、認識の共有とリスク分担表の詳細化が目的となっているというように認識しております。

4ページにまいりまして、ここではこういった案件、こういったものがリスクワークショップの対象となっているのかといったところの整理でございます。

我が国の事例におきましては、事業計画段階でのところはなかなか表に出てきていないので、中々認識できていないのですが、事業者選定段階で開催された実例といたしましては、青森市におけるDBO事業でのものが公表されているところでございます。

その他、イギリスの事例、フランスの事例といったところを整理しましたところ、一番下のところの新規分野における事業、規模の大きい事業、若干複雑な事業です。こういったタイプのリスクの詳細な分析が必要と想定される事業におきまして、リスクワークショップの活用が考えられるということとなっております。

最後、5ページであります。実際にリスクワークショップをどう進めていくのかといったところもあるのですが、ここでは構成メンバーについて少し触れております。

「我が国における主な構成メンバー」ということで、こちらでは各地方公共団体のPFIガイドライン等によりますと、リスクの定量化に当たり専門的知見を有するアドバイザーの活用といったものが挙げられております。

また、海外における例を見ますと、イギリスでは技術、財務アドバイザー。特に経済アドバイザー等が主導して行うことが一般となっております。

また参考資料では触れているのですが、リスクワークショップの進行役「ファシ

リテーター」と呼ばれている役割。こういったことが重要だというような記載もございました。また、フランスの事例もございます。

こういったことによりまして、主にリスクの抽出・特定という一連の作業におきましては、専門的知見を有する外部のアドバイザーの活用が考えられるということで資料を整理させていただきました。

御説明は以上でございます。よろしく申し上げます。

○根本座長 ありがとうございます。

かなり詳細なお話でしたけれども、本日の論点は従来型（サービス購入型）に関するところということでありますので、運営権とか収益施設併設に関しては今回の議論ではありませんので、そこはちょっと御注意いただきながら御発言をお願いしたいと思います。

それでは、F委員から資料の御提出をいただいておりますので、御説明をお願いいたします。

○F委員 きょうの話題の中にリスクワークショップがありましたので、土木学会の中でもリスクワークショップのことをいろいろ検討しております。

報告書も別には出しているのですが、先ほどの御説明にもありましたけれども、そのワークショップ、誰が司会といいますかファシリテーションするのかということで、それがかなり重要な役割があるということです。土木学会のほうで道路プロジェクトを対象に、これは基本的には英国のハイウェイズエージェンシーの大規模プロジェクトということでの位置づけなのですが、ファシリテーターのプロがいましたので、そのプロに実はマニュアルを書いてもらったということがございます。

英文のほうはかなり綿密にディスカッションし、英国の土木学会で丸1日全部詰めて内容は整理いたしましたので、英文の正本は自信があるのですが、ちょっと時間がなかったもので日本語訳は自信がないのですけれども、一応参考に日本語訳もつけております。だから正本は英語で日本語訳もあるということです。

ですから、今後、先ほどの御説明にもありましたけれども、余り小さな事業でこんなことをやるのは手続費用だけでできるので、大変ですが、やったことがないような事業だとか、今までとは違うようなタイプだったりするときはやったほうがいいのではないのでしょうか。そのときのファシリテーションはどういうふうにするのかという意味では御参考にさせていただけるのではないかとということで、きょうは表紙だけですけれども御用意いただきました。

○根本座長 特に何かこの点がという、本日の議論に対してここは重要な点というのはありますか。

○F委員 本日の議論としては、リスクは明確に認識、英語では、アイデンティファイされない限りマネジメントされることはないということですね。だから、敵を知らなかったら負けてしまうということで、敵を知ることから始めましょうということです。それと、最近は何でも会議をメールだとかテレビだとかすぐやるのですが、実は一堂に会して意見

交換することは意外と効果があると思います。

と申しますのは、私も M25 のリスクワークショップに呼んでもらって 2 日間つき合ったことがありますので、その中で、どんなふうに何が見つかっていくのかというので、ちょっとした驚きがありました。あと、土木学会のほうでは 2 回、模擬的に国道事務所で、国交省の委託研究として我々受託してやったことがございます。それと、もう 1 件だけ、ちょっとこれは日の目は見なかったのですが、具体的なプロジェクトでやった経験もございます。だから 4 回ぐらい。2 回は本当のリスクワークショップで、あとの 2 回はちょっとシミュレーションですけども、その中でいろいろなことで参加者の方々からもやる意義等は認識していただけたと理解しております。

○根本座長 リスクというのは、別に PFI に限らず公共事業そのものにもあるわけですね。その仕分けといたしますか。

○OF 委員 ですから、英国などのハイウェイエージェンシーは、別にバリュー・フォー・マネーマニュアルだとかあるのですけれども、それには PFI だとか一切書いていないのです。規模の大きな事業に対してはそういうことをやるというのが原則なわけです。その中のバリュー・フォー・マネーの中の一番の肝は、リスクマネジメントです。そのためにはリスクを見つけなければいけないというところからストーリーは出ているという形になります。

ですから、ある程度大きな事業に対してはやはりこのぐらいのことはやりましょうねということだし、逆に小さな事業でこんなことをやるのは本当に手続費用だけの問題になってしまいますから、かえって逆効果という形になるかと思えます。

○根本座長 どういう制度的な位置づけというか、こういうところに書いてあって推奨されているとかといったことはありますか。

○OF 委員 ハイウェイエージェンシーでは、バリュー・フォー・マネーマニュアルは、事業規模、ちょっと忘れちゃったけれども、ある金額以上のものはこれにのっかってやらなければだめだという記述がございます。だから、金額ベースで事業規模がまず原則です。新しい案件だとか何かの場合はまた別にあるとは思いますが、基本は、規模がある程度なかったらこういうことはやらないと思えます。

逆に、英国で、前も内閣府の調査でこの関係で行ったことがあります。会う人は割とリスクワークショップということは自然に、当たり前のように受けとめられる。日本でリスクワークショップというのは、一部の人は御存じかも知れないけれども、ポピュラーではない。それで、実はこれを書いてもらった人も、専門はファシリテーターなのです。という形で、いろいろな形のワークショップをやっているということで、その中のリスクのワークショップというのもそれほど珍しくないです。一般的には公共事業の中でもかなり浸透していると私は理解しております。

○根本座長 ありがとうございます。

それでは、順に御発言をいただきたいと思えます。

○N 専門委員 私が一番興味を持ったのは、イギリスの例です。資料の 3-1 の 2 ページ目に、VFM 達成のための工夫というので英国会計監査院の事例が紹介されていますけれども、まだ余り日本ではこういう視点はないのかなと思ひまして、特に日本の場合はやった後のチェックというのが余りないのです。実際うまくいっている事例、失敗した事例というのをやはりチェックして、こういう会計監査院のような機能を持つところが、こういう調査をして報告を出してくれたら今後のために役立つかなと思ひますので、これは研究してみる必要があるかなと思ひました。

○根本座長 わかりました。

では、赤羽先生。

○I 専門委員 どういう趣旨というかお聞きしたいのは、同じく資料 3-1 の 9 ページ目から 10 ページ目のところです。「先行事例における VFM について」、価格で逆転しているというか、2 準位の人が勝ちましたというのを 98 事例とっていただいて、要は予定価格より、この 32% というのは落札者というか、最終的に事業をとった人の予定価を 100 としたらさらに 32% 低い人がいるけれども、それを逆転したということですね。これはおもしろいとは思いますが、これと資料の 4-1 の 4 ページの「○今後のあり方等」で、単なるコスト比較のみで安易に決定することがなきようとか、定量化が困難な部分については、この「リスク調整費」や「外部効果」というのは資料の 3-1 のこれよりも前にあるのですけれども、32% ぐらいまでだったら逆転していいという地方公共団体に対するメッセージになってしまうのかなという気がします。ここで入れたのは何か実際にこうなっていますという以上のものでもあるのかなのか、これは御提案なのか、単なる事例分析なのかということなのですから、ちょっとその辺の趣旨をお聞きしたいです。

○山田企画官 これは事例の御紹介以上のものではございません。

実はこれを今回御提案した背景には、サービスの価値の向上というのが今まで定性的にしか表現できていなかった。その全てを定量化して表現できるかどうかはわからないけれども、その一部だけでも何らかの形で簡易に、簡便に定量化できないか。するとしたらどんな方法があるのだろうかということで、資料 3-1 の 10 ページの横棒グラフでお示しました。この概念を使ってみて、選定事業者のサービスの価値の向上全ては表現はできないのですけれども、その価格の差の分で一部は表現できるのではないか。これは公共団体に新たにこの部分を定量化して計算しろとなると、ますます敷居を上げてしまうことにもなるものですから、何か簡便に質の向上についても定量化する、可視化することができるのならどんな方法があるのだろうかということで、非常に荒削りではあるのですけれども、今回お目にかける次第でございます。

○I 専門委員 おもしろい数字だというふうに私も認識しているのですけれども、これはちょっと出し方というか、今後ちょっと結構国の事例、いろいろな運営が、割と重目のやつサービス購入型だとかこういう事例が多分結構起きてくると思ひまして。中ではいろいろな運営が、刑務所とかもそうだったと思ひますけれども、結構定性的なのが非常に重い

ものがありますので、済みません、私がちょっと気になったのは、3割ぐらいならいいというメッセージだと少し困ってしまうというところでした、もう少し定性的なものでしか測れないものもあるということをお併記する必要があると思います。

○山田企画官 ありがとうございます。

○根本座長 事務局に確認ですけれども、資料3-1の今の数字は、これまでのバリュー・フォー・マネーと可視化したバリュー・フォー・マネーを足すことができるのですか。

○山田企画官 貨幣価値であらわしておりますので御指摘のとおりです。

○根本座長 本来は、⑥のところは比率、今までのものプラス32%バリュー・フォー・マネーが出ていますよということですね。

○山田企画官 そうですね。今まで支払額の削減で計測されたものに対して、質の向上で可視化されたものが支払額の削減に対して3割ぐらいは可視化できたのだということですね。

○根本座長 言おうとしていることはわかるのですけれども、まず足せるのかということで、足せませんという話と、もう一つは、⑤に関しては事後的にしか把握できない数字ですね。

○山田企画官 仰るとおりです。

○根本座長 だから、導入可能性調査なり特定事業選定のときにはこの数字はないとすると、そこに関しては、この32%というのが他の事例では一般的に観察されるからその程度はあるのではないかとということで、事前のバリュー・フォー・マネーの測定を行うということにも使える可能性があります。

○山田企画官 実はそのあたりはもう少し精査が必要だと思っております、これは今は事業の規模であるとか事業の種類といったことをふり分けをせずに、全部一緒に合算をして単純にその平均を出しておるものですから、このあたり実際にそのパーセンテージを何らかの形でお示しするとすると、例えば事業規模であるとか事業の方式であるとか、事業の態様、姿に応じて何か分類してお示しするというようなことがないと、たちまちこの形でお示しするとかなりの副作用も懸念されるのかなというところで、先ほどまさに赤羽先生からも御指摘いただいたことにつながるのかなと認識しております。

○根本座長 どうぞ。

○N専門委員 これは価格要素と定性要素で7対3とか2対8とかいろいろな事例がありますね。それで、価格要素が大きいと逆転は無理なので、定性的な要素が大きいもののケースが逆転ができるということで、これも一緒に整理せず、全部一緒にやっているわけですね。

○山田企画官 仰るとおりです。ですので、非常に荒削りな状態でお示ししているものですから、実際にこれを使えるレベルまでに磨き上げるとすると、かなり工夫が必要なのかなと考えているところがございます。

○根本座長 後ほどこの議論もできればと思います。

それでは、J専門委員、お願いします。

○J 専門委員 事業者の立場からということ言えば、こういった分布での説明も一案かと思いますが、実際には案件毎に個別性が高いという実態があり、実案件への展開という観点ではどういった効果があるのか、逆に自治体担当者の理解が得られるのか、少し懸念を感じます。

今、事業者の立場から申し上げますと、いろいろなリスクはありますが、最大のリスクは資材・労務等の物価の上昇でございます。VFMを設定する段階での予算と事業着手した段階での価格には相当な開きが発生することが予想されます。最近では、事業者との契約段階でいわゆるスライド条項を取り入れている自治体も出始めたようですが、実勢を反映したレベルには至っていないように思います。実勢の物価上昇に対応する施策を講じて行かないと応募する事業者がいないといった事態に陥る可能性もあるということを指摘しておきたいと思います。

○根本座長 ではB委員、お願いいたします。

○B委員 バリュー・フォー・マネーというのはPFIにおいて肝と言われていたものですが、確かに地方公共団体、国ももちろんそうですけれども、公共側にとってみるとこれがきちんと出ないとPFIをまずPFI事業にしていけないというハードルがあり、最終的にも本当によかったのかという、そこではかられることとなります。ですので、基本的に公共の側からすると、後でいろいろ住民に対してPFIでやってよかったのかというところを説明する説明責任の観点から非常に重要なのですが、仰るように、どちらかというとな価格が今まで中心になってクローズアップされるので、本来の意味であるところのサービス価値の向上というところに光が当たりにくいということはあったと思うので、私はこういうふうにきちっと位置づけを、事業によるというのはもちろんですけれども、価格だけではない本来の価値向上というところを図るような形で使えるのだということを提示するというのはとても大事だと思うのです。

仙台市の例は非常にチェックリストみたいな形ですね。チェックポイント、4-3です。やはり地方公共団体はそんなにPFIになれていないので、どういうふうにやっていけばよいかということをきちんと提示してあげるほうが乗りやすいということがありますので、もちろん事業ごとにいろいろあるというのはわかるのですが、こういうものを積極的に出して行って、定性的な部分もあるということをここのPFIの委員会のほうで見せていくということとはとても大事かなと思っています。

実際に、今のパーセントの話ありましたけれども、これは事業によるので、なかなか確かに難しいと思いますが、代表的な類型で使える数値を出していくということもあるのかなと思います。

それで、資料の3-2の1ページのところで、私も今まで幾つかPFIの審査をやっていて、価格差を逆転した事例はいろいろあるわけなのですが、ここの中で「価格差を逆転した要因としては次が想定される」と書いてあって、⑤ですね。「申請委員会において、内容点に差がつくような積極的な審査を心がけたケース」とあるのですが、これはまさにい

ろいろ。大体コンサルの方が多分いろいろわかっていて提案をされて、地方公共団体がそれを使います。例えば順位をつけて、点数を1位に何点、2位に何点というふうにすると差が非常につくわけです。それとかいろいろな工夫がもうあると思うのですけれども、こういうのというのは、コンサルの方は多分わかっていると思うのだけれども、まとまってこういうふうに行ったとかいうそういうもの、公表資料というものはあるのでしょうか。ここは微妙でして、いろいろ出さなかったりもするかと思います。全て、地方公共団体がそれぞれの案件でこういうふう点数づけをしますよというふうに出しているかというのはなかなかわからないのですが、そういうのは内閣府で集めているものとかありますか。

○山田企画官 実はそこは大変申しわけないのですけれども、PFIの制度としてもそういったところの報告をいただく制度になっていないものですから、なかなか私どもでもその把握をできていないというのが現実でございます。

○B委員 逆転するにはこの点が大きいので、それぞれいろいろな工夫がされていると思うのです。だから多少抽象的な感じでもこんなやり方があるとかそういうのを出していくというのが一つあるのかなとも思います。これも事例によるのですが、例としてそういうのを見ると使いやすいのかなと思います。

○根本座長 つまるところ落札者選定基準の事例紹介みたいな話ですか。だから、義務はないけれども公表されている分についてはすぐとれるので、何かそれがまとまった情報提供があると、初めてやる場所には多少の役に立つということですね。

○P専門委員 ちょっとうちの事例も過去の把握をできていないのですが、例えばPFIではないのですけれども、地方公共団体の公の施設の指定管理者制度の指定管理者を選定するときなどは、当然配点基準みたいなものというのは公表していたと思うのです。ですから、それはPFIも同じかなと思う。そうでないと、なかなか公平性かつ透明性の高い選定というのはできないと思います。

○根本座長 それでは、佐藤委員、どうぞ。

○C委員 今回こういうボックスで非常にきれいに整理していただいてわかりやすくなったと思うのですけれども、余り細かくするとよくないのですが、あえて言えば、やはり恐らく大規模なPFIと小規模なPFIがあって、その規模の大きいものについては多分きょうの議論にもかかわると思うのですけれども、リスク分担をどう精緻化していくとか、定性評価も含めてVFMをどう評価していくという、やはり精緻化というのが求められてくると思うのです。

それで、小さいほうはおそらく数も多いので類型化もしやすいし、どちらかというところ地方公共団体を取り組みやすいものなので、簡素化のほうがむしろ大事になってくると思います。ですので、規模によってやっていくべき議論というのは変わってくると思います。全てのPFIに対して同じような基準でVFMだろうが何だろうが評価するというのはやはりかなり厳しいと思います。そういう違いはあるのかなというのが感想です。

あともう一つ、資料3-1の9ページなのですけれども、先ほどの逆転の話です。例えばA社とB社がいて、A社が示した削減額が100億円で、B社が80億円である。にもかかわらずB社が発注できたのは、実はこの20億円分少なくとも何らかの価値が生まれていたに違いないというのはきわめて良心的な解釈であって、本当は非効率な部分で、ただ安かろうまずかろうではない、よかろう高かろうという、何らかのプラスアルファのサービスがあったおかげでB社になっている可能性もあるのではないのでしょうか。

何を言いたいかという、私が理解する限り多分VFMというのは2段階あって、つまり、公共が求める標準的な性能に対してどういう受注をするかということです。それがもし80億と100億があれば、多分その20億というのはある種同じ性能に対するコスト削減分なので、これは効率・非効率の議論だと思うのです。ただ、もちろん先ほどのB社の例でいけば、追加的なサービスをするということになれば性能自体がまた違うので、それに伴って追加的に実はコストがちょっとかかってしまうのだけれども、でも、よいサービスをするのですよという面もあります。だから、サービスの向上による費用の増分と、もともと標準的な性能、求めている性能に対して、実は余計にコストをかけている部分があることによる費用の増分というのはあるので、この差額というのは、2つがごちゃごちゃになっている気がします。本来、理想的に言えば性能を1つそろえた上での評価と、性能というかサービスの水準をばらかした上での評価というのはわけなければいけないのかなという気はします。あと、定性評価です。私も政策評価をやっておりますが、やはり評価の基準というのは、できるだけ定量、定量ときていると思います。もちろん定性的な評価の重要性は排除しませんけれども、余りこれを言うともたいつものとお作文になって、何か公共事業がいろいろと行われるということになってしまうので、やはり定量が原則だと思いますし、質の向上分も含めて、サービスの価値の向上分も含めて何らかの定量化というのは当然あってしかるべきだと思います。

それから、外部性に関して言うと、従来の公共事業にだって外部性はあるので、別にPFIをやったからふえた外部性なのか、もともとその事業にかかわる外部性なのかということの検討は必要かと思います。特にインフラは、誰がやろうが道路は道路だし、誰がやろうがコンサートホールはコンサートホールですから。だから、PFIによって追加的に発生する外部性という理解にしておかないと、ちょっと従来型の議論との混乱があるのかなという気はしました。

○根本座長 わかりました。

K専門委員、お願いします。

○K専門委員 先ほどからリスクの分析が非常に重要だということに関しては、日本だけではなくて、各国共通しているところだと思います。

リスクの発掘、防止策、それに対する転嫁に関して、かかってくるコスト、一種保険料もそうなるんですが、それを使ったことによって、わからないのは、VFMにどれだけ貢献しているのかということです。先ほどから定量化と言われてはいますが、PFIにおけるそ

ういった部分、独自のことは、基本的にはなくて、PFIでなくても公共事業であれば、一定範囲のリスクというのは、共通で出てくる部分があります。

リスクの分析といいましても、共通であるリスク、それ以外の建設中だとか、観光後だとか、そういった諸事情に関して、あと、風評被害だとか、地域的なものとか、いろいろ出てくると思いますので、そういった部分というのは、もう少し明確に考えていく。それがVFMの中で、どれだけ定量的にできたのかというのは、もう少し定性化していく。そうすれば、ゼネコンの方もそうでしょうし、投資する民間からもそこに入りやすい。それが強いて言えば、地方公共団体にもメリットとして出てくるのではないかと考えています。

○根本座長 L専門委員、お願いします。

○L専門委員 実務的なところからですが、VFMとリスク分担ということで、まずVFMのことなんですけれども、今回の資料は、価格を非常に重視してきて、その弊害が大きいということで、質の向上を重視していこうという方向は、まさしく仰るとおりだと思っていて、それを上げていこうということは、すごくいい方向だと思っております。

実際にそれをどのように地方公共団体に浸透させて、また、その考え方をどのようにガイドラインに反映させていくかということを考えてときに、先ほども可視化のところをどういうふうに出すのかという御質問もあったと思うんですけれども、例えば資料3-1を拝見すると、3ページにリスク調整費の話があります。データの蓄積が行われていないから引き続き困難、でも認識を深めることが大事、それはそのとおりなんですけれども、これが一体ガイドラインでどうなって、発注者は具体的に何をしたらいいんですかということの方向性がよくわからなかったんです。本来のガイドラインには、この情報は載らずに、参考資料として提供されるような感じになると思いました。

あと、5ページから、サービス水準の向上についてということもあるんですけれども、これは事業の種類によって全く違うので、5ページから6ページにまとめていただいているような表を、例えば内閣府でまとめていただいて、ホームページなどで公表されることがあると、その分野でPFIをやろうとしている地方公共団体の後押しにつながっていくと思うので、こういうものはぜひ整備していただくのではないかと考える一方で、こういうことは、ガイドラインには直接関係ないとも思います。

あと、可視化の点です。私も社内で担当している者と幾つか議論してみたんですけれども、これは選定基準との関係が非常に深く、どんな比率にするかとか、どんな考え方で定性評価をしたかによって、全く状況が変わってきてしまうので、やや取り扱いが難しいという印象を受けました。そういうところが率直なところです。そんなふうに思いました。VFMのガイドラインを、今の問題意識、つまり価格重視ではなくて、もっと質を見るべきだということについて、どのような考え方をガイドラインに反映させていくのかということの具体的な方向性がほしいという印象を持ちました。

そこで、考えてみたんですけれども、資料4-1で「VFMが果たすべき役割について」という資料をつくっていただいています、2ページ以降「2. VFMの活用状況について」と

ということで、政策決定としての指標、事業者選定結果を確認する等、幾つか書いてあって、4ページ以降、具体的に段階ごとに書いてあります。私もやっている中で、VFMイコールコスト削減効果という考え方が染みついている方が少なくなくて、それはそれで大事なんですけども、事業者が選定されて、契約金額が固まった後で、VFMは検証しなければいけないんです。

そのためには、公共がやっていたら、幾らかかったかというのは、どうやって出したらいいのかとか、言われます。そんなことは検討しても全く意味がないし、例えば物価が上昇して、民間企業への支払いが、スライド条項などを使ってふえたとしても、それは公共がやっても増えるんだから、前のもの比べても意味がないし、一体幾らになっていたのかということも、ほとんど意味がないので、そんなことをする必要はありません。むしろ契約をした時点で、価格的なVFMは固まっているので、定性的な効果が発揮されているかどうかをしっかりモニターして、住民の方に説明するべきだということを、よくお話し差し上げております。

そういうことを考えると、VFMは可能性調査の段階、手法を決定するときは、中身は余り固まっていないので、価格要素は非常に重要だと思います。だけれども、そこで手法を決定したら、あとはコスト削減効果を確保しつつも、いかに質を向上させていくかということが、特定事業選定の段階、そして、事業者選定の段階、さらには契約締結後のモニタリングの段階で非常に重要になってくるということです。

ガイドラインの中でも、VFMの計算方法に非常にフォーカスしているので、それぞれの段階において、まずはコストが大事だけれども、そのコストがある程度出てきた後は、質の向上にもっとフォーカスして、こういうことを検討していくべきだということです。例えばガイドラインを改定すると、大分雰囲気が変わってくるのではないかという気がしたので、今後、結構なスケジュールで、ガイドラインに手を入れていかれると思うんですけども、そういったことに御留意いただけるといいのではないかと思います。

それがVFMのほうです。

それから、リスク分担のほうに関しては、先ほどF委員からもお話がありましたが、リスクワークショップに関しては、初めてのもの、大規模なものにある程度限定して、こういったものをしていくという方向を出すというのは、非常に有効であると思います。

一方、先ほどJ専門委員からあったかと思うんですけども、今のリスク分担ガイドラインで、リスク分担の系統に当たってのリスク要素と留意事項があって、設計段階、建設段階等々で、それぞれどんなリスクがあって、こうこうこうでということがあるんですが、ここに書いてあることは、やや現状と乖離している部分があると思っています。従来型に関して、リスク分担ガイドラインを見直すというと、もう少し今の民間企業の問題意識なり、地方公共団体の懸念事項を追記していくということを考えていったほうが、よりVFMガイドラインの使い勝手がよくなり、また、いざというときに、地方公共団体なり、民間企業にとっての判断の指針を示していくものになると思います。

○根本座長 S専門委員、お願いいたします。

○S専門委員 皆様仰っているように、コストだけで物事を決めるのはよくないと思うんですが、ただ、サービス向上に関して、例えば資料3-2、さまざまな小中学校とか給食センターはこんなことを言って、評価を行ったという話が出ていますけれども、どちらかというと、私の感じでは、サービス向上というのは、受ける側の問題で、出すほうの問題だけ、供給する側だけの理論でなっているかと思います。ですから、サービス向上の到達目標みたいな、例えばここでいったら、飽きのこない質実剛健な事務庁舎と書いてあります。それは何を求めているのかよくわからないんですけども、要するに到達目標というか、アウトカムというか、例えばコンサートホールでいえば、どんな人でも動きやすいコンサートホールであるとか、たくさんの人が安価でコンサートに来られるような何かであるとか、3つ、4つ、到達目標をきちんとして、その到達目標に対して、それを構成している要素が、大項目、中項目、小項目という形になっていくと思います。

その中で一番大きいのは、効率的なお金の使い方というか、費用のことも入ってくると思うんですけども、これでいうと、こんなことをやっています、あんなことをやっていますという、事業者間が出しているほうが、こんなことができます、あんなことができますという、そうかという感じです。そうではなくて、応札する前に、到達目標をきちんとして、その到達目標を支える項目、その項目を支えるまた項目という形でやっていかないと、みんながいろんなことをいったら、それはどちらを判断するのか。

例えば事務庁舎の下に飽きのこない質実剛健な外観デザインというものがあって、もう一人の人は、シンプルな環境に優しいデザインと書いてあります。どちらのデザインがいいのかわからないんです。ですから、目的、到達目標をはっきりさせて、それにこういうことが沿っているかどうかという形で、組んでいったほうがわかるような気がします。この形でいくと、みんながばらばらいろんなことを言って、どうやって判断するんだろうという感じがしました。

文化施設ホール、あるいは斎場といったら、目標が違うでしょうから、何を目標にこれをつくるのかということ、まず最初に明確にすることで、それを支えるサービスは何なのかと、先にサービスを考える。そういう順番で考えていくほうが、使う側にとってはいいという感じがしました。

また、リスクは、先ほど仰った価格上昇というリスクが大きいと思うんですが、もう一つ、使う人がいなくなったというリスク、例えば大学で学生が来なくなったとか、あるいは学校がその辺になくなってしまって、給食センターが余り使われなくなったとか、営業が悪くなるということは、リスク分担が難しい、大きなリスクだと思います。

○根本座長 P専門委員、どうぞ。

○P専門委員 神このワーキンググループは初めての参加でございますけれども、きょう非常に膨大な資料を拝見させていただいて、自分の中でもまだ消化できていないんですが、今、ほかの委員の方からもお話があった、資料3-1の9ページ、10ページというのは、

非常に興味深く見えています。

たまたま資料3-2で当県の事例も紹介されていて、2ページに近代美術館があつて、3ページに寒川浄水場とあるのですけれども、内容点の配点というのは、価格のところの配点が15%とか、30%とか、そういう意味ですね。

○事務局 こちらは、価格以外の部分の内容点でございます。

○P専門委員 わかりました。そうすると、価格以外のところが15とか30なのに、実際、高い札を入れたところが、結果的に逆転してしまっているということですね。

このところの説明というのは、例えば地方公共団体で議会などに説明するときに非常に難しいところで、そういう意味では、サービスの可視の向上みたいなところを、10ページで数量化して示していただく、こういう努力は非常に重要だと思っています。これはあくまでも結果として出てきた数字なので、住民の方はバリュー・フォー・マネーというのは、そんなには気にされないかもしれませんが、議会などに説明するのは難しいという印象はありました。

もう一つは、リスクワークショップのところ、これはF委員にお聞きすることかもしれないんですけれども、構成メンバーに、例えば発注者側は入っているんですが、受注者側の事業者は入ってはいないのでしょうか。

○F委員 いろんなタイプがあると思いますけれども、基本的には入札説明書をつくる前の段階でやりますから、発注者側とアドバイザーのグループでまずはやって、その後、応札を受けてからというのは、競争的対応の段階に入ってしまうと思います。だから、リスクワークショップという言い方なのかどうかわかりませんが、上位3者程度が決まった段階で、対話をしながら、中身をよりアイデンティファイしていくという形をとるんだと思います。ですから、今、ここで我々がつくったのは、あくまでも発注者側が事業を形成する段階でのリスクをアイデンティファイするということです。

M25の場合でしたら、ハイウェイエージェンシーがほとんどですけれども、ダートフォード橋のオペレーターだとか、リーガルアドバイザー、ファイナンシャルアドバイザー、その他のアドバイザー、テクニカルアドバイザー等はいずれエージェンシーのアドバイザー等が参加して行ったと記録にもありますが、私が出たときもそうになっていました。

○P専門委員 今のお話で、例えば私どもが実施方針をつくった段階で、事業者からヒアリングをしたり、質問を受けたりすることもあるわけです。そういう中で、どれだけリスクを負わなければいけないかという質問等も出ていますので、そういう意味では、リスクワークショップの中でも、事業者側、受注者側の御意見なり何なりをいただく場面があってもいいと思ったので、伺いました。

○F委員 本来、そういう形ではなくても、実際上は応札側もやっているのではないかと思います。

○根本座長 ほかに御意見があればどうぞ。

○F委員 まずこういう形で、対象を分けていただいたのは、非常にありがたいと思います。

資料3-1で、この前、御説明したようなことも取り上げていただきまして、ありがとうございます。6ページの下などにも書いてありますけれども、その後にある大規模なものは、それこそ外部効果は物によって大きさも変わってきますので、どうなのかとか、あるいは民間事業者がやった場合と公共がやった場合で経済費用が違ふとか、その分配が違ふというのは、かなり大きな事業でないと明確な差は出てきません。だから、6ページ、7ページ、9ページなどにあるのは、あくまでも大きな事業だし、どちらかといえば、料金を取る事業のほうが、より分配問題が大きくなっていくという意味では、重要になってくると思います。

補足の説明ですけれども、7ページの絵は、我々が使っているものですが、8ページに便益帰着構成表がありまして、それをベースにしております。ただし、ちょっと違うのは、我々の7ページは便益が帰着していない構成表という話と、それから、この裏にはリスク分析で、モンテカルロ・シミュレーションを行っています。その意味で、この数字はあくまでも期待値であり、それがどれぐらいの幅になるのかということも、機能として持っているというところが、違うということでもあります。補足の説明でございます。

それから、先ほどから議論になっていきます9ページの絵でございますが、私も事業者選定委員会で価格以外の要素を評点して、札は最後に開けるというのが、私がやる時のルールなんです。札を開けたときに、価格どおりになったときには、徒労感がないとは言えません。だから、基本的には総合評価ということをつくっているわけで、これは大学の入学試験で、英語と数学をどうやって足し合わせるのか、配点は幾らかという問題と同じ問題でして、絶対にこれでいいというものは、なかなかつくれないのです。

ただし、先ほどの評価基準などは、行政のほうが、こんなものを買いたいというメッセージとして出して、それに対して一生懸命提案してもらって、いいものに対して高い点数があたえられる。最後は先ほども幾つか議論がありましたけれども、総合評価の点数の出し方で決まってしまうわけです。だから、個々の要素は、A、B、Cなどでつけて、あとはエクセルで足し合わせた瞬間に合計点が出てくる。それは最初から決めている重みと個々の評価の素点で決まってくるので、逆にルールのもとにやるということで、アカウントブルなんです。だから、そこら辺は、枝番号の配点まではなかなか出せないかもわかりませんが、できるだけ出すことが、その意味でのアカウントビリティーです。

アカウントビリティーというのは、基本的にアカウントティングと一緒にですから、数字に出さなかったら、アカウントブルではないんです。アカウントティングとアカウントビリティーというのは、基本的には同じ語源ですから数字をもって説明をするという意味があるかと思えます。

そのためには、普通の公共事業の場合は、B by Cみたいな形で、あれがいいかどうかという議論はもちろんありますけれども、それは1つの手段として、B by Cが幾らだとか、ネットプレゼントバリューは幾らかという議論をするのと同じように、PFIの場合は、バリュー・フォー・マネーという指標で見ていく。これを1つの根拠として、そこでの重みが

違ったらどうなのかとか、素点が違ったらどうなのかということは、議論できるという意味で、意味があります。だから、その数字自体が絶対的な数字だとは考えられませんけれども、その基準で考えていくということを表に出すことで、事業の遂行に対する、本来の意味の説明責任が出てくるのではないかと思います。基本的には足し算にしているわけですから、本来は質的な要素も価格に換算されて評価されているはずですが、概念的にはそうなっているはずですが、なかなかそれを数字で表すことわけにはいかない。

もう一つは、余分なサービスまでは要らないというのが、普通は明確にされていると思いますから、何でもかんでもつけ足したら勝てるということではない。逆に言えば、それは加点にはならなくて、価格点だけが下がってくるという形になってしまう。普通はそういうふうに行われているのではないかと思います。

もう一つ、サービスが上がるということだけではなくて、提案していることの信頼性といえますか、確実性といえますか、そこら辺が見えてこないところがあるんです。だから、価格に結びつく提案がどこまで確実なのかというところを押さえるという意味で、サービスの向上分だけではなくて、確実性も総合評価の中では見ているのではないかと判断しております。

以上でございます。

○根本座長 ありがとうございます。

時間が少なくなってきましたけれども、どうぞ。

○N専門委員 資料3-2は、時代順に並んでいるんですね。

○事務局 そうです。

○N専門委員 傾向を見ていると、後ろのほうになってくると、内容点の配点が高いものが多くなってきているんですが、今の全体的な傾向としては、逆転しない事例も含めて、内容点が定性的なほうを重視するような方向へいっているのでしょうか。

実際、審査員などをやるときに、どうやって配点するのかということがあります。ケース・バイ・ケースで、案件ごとなんでしょうけれども、議論になるんです。どういう案件はどのぐらいの配点を皆さんやっているとか、そういう資料はあるんですか。

○山田企画官 私ども内閣府でも体系的に収集する仕組みになっていないものですから、正直なところ、把握できていない状況であります。

○N専門委員 こういう資料があると、審査員で何対何にしようかという議論をやるときに、すごく役立つと思いました。こういうものが公表されたらいいという気がいたします。

○根本座長 ほかに何か付加的な点はございますか。

かなり根源的な議論に入れてきたとは思いますが、質をどう評価するかということで、地域の効用関数というか、無差別曲線を測定している話で、本来、経済学者の仕事なんですけれども、経済学者はそれは計測できないと一刀両断するので、一向に理論的な整理が進まない中で、政策のほうが先に動いてきていて、現場は何とかやらなければいけないということだと思います。

1つ大きな論点は、これは事務局に作業をしてもらいたいのですけれども、バリュー・フォー・マネーにしても、リスクにしても、公共事業にも全く同じように言える話です。バリュー・フォー・マネーに関していうと、従来は価格競争入札が主だったのが、今、総合評価が物すごく増えてきているので、公共事業であっても、質と価格を比べています。なので、公共事業サイドでは、どういう問題の整理がなされているのかということ把握してほしいです。

社会資本整備審議会の中で、インフラの老朽化に絡めて、リスクが非常に大きいということなので、しっかり管理しなさいと書いているわけなので、そういうことを調べていると思います。それが1点です。

それから、定性的な質の向上をどう評価するかというのは、どなたかが仰っていましたが、段階別に考えたほうが良いということで、事前、事後、真ん中に入る選定基準をつくる、この3つの段階が必ずあるとすると、事前だと定性的なものというのは、言葉でしかないだろうと思うので、費用の削減効果が期待されるというのを計算するのであれば、そこが一番大きい。プラス定性的な効果が期待できる、そこは言葉でしか言えない。その言葉を補完するのが、先ほどから議論になっている、実績の目安のところ。似たような事例だと、このぐらいの定量効果が出ていますというのを、足し算するというよりは、例示で出して、大体このぐらいのことが起きる可能性があるのではないかとというぐらいでやると思います。

それから、基準をつくる、第2ステップ目のところは、実際に基準をつくっているんです。理論がついてこようが、きまいが、そこでは質の評価を一定にしていって、何対何というふうにつくり込んでいるわけです。だから、それができる、できないという以前に、実務のほうはやらざるを得ないから、それをつくっているということなので、ここはいろんな事例を紹介してあげることで、今でもやっていることだから、そんなに大した話にはならないと思います。

実際、コンサルタントなどがやるときは、似たような事例を集めてきて、この事例だと価格の効果が出過ぎたかもしれないという評価をした上で、同じ事例なんだけれども、価格のウェートを下げるとか、段階的接近法と称していますけれども、そういう形で少しずつ微調整しながら、落ち着いてきているんです。最近、質は大体60~70だと思いますので、その辺は今までの試行錯誤の結果、収斂してきているので、それはそれで日本における一般的なコンセンサスの形態として見てもいいのではないかと思います。

それから、最後のところでは、C委員が仰るように、政策評価としてきっちりやるということが求められるとすれば、費用の削減プラス実際に出された質、これも先ほど事務局がつくった目安のやり方がおおむね使えると思うので、そういう形で、バリュー・フォー・マネーを計測していくことは可能だと思います。

いろんな意見があるので、今、私が言ったような形で整理をしていただいて、次回以降、御議論いただくということだと思います。

それから、中ほどの議論で、基準が複雑というか、多過ぎるというか、目的が多過ぎるという御趣旨だと思ったんですけれども、市場化テストにおけるKPIという指標があって、できるだけ少ない指標でそのサービスを評価するという考え方があって、少ない指標にするがゆえに、何のために公表サービスが必要なのかということの議論がしっかりできるということと、マネジメントのコストが物すごく安くなるということが言えると思います。

PFIの場合は、そういう考え方がなくて、ありとあらゆること、ステークホルダーがほしいというものを全部入れているので、何をやっているのかよくわからないというのが、実際問題です。優先順位もつけずに挙がってくるものを、選定基準の中で無理やり優先順位をつけるんですけれども、2点、2点みたいな、細かなものをいっぱいつける。そうではなくて、基本的にこれをやるんだというところに、配点をすることによって、意図を明確にできるし、意図を決める議論を活性化することができるだろうと思います。ほかではやれているので、PFIでやれないはずはないと思うので、そういう考え方をどこかに入れていくべきだと思います。

それから、リスクワークショップに関していうと、今でも本来やっているはずだろうということがあって、当然やらなければならないことですが、不十分だろうとは思いつつも、リスクワークショップという名前をくっ付けることで、手続が1つふえるみたいな印象をいかに与えずに、実質的にリスクをマネジメントする仕組みを導入していくかというところが大事なので、恐らく今でもやっているであろうことを、もう少しやりなさいというよりは、こういうふうにやると、より効果的にやれますという、そういう仕方というか、そこを工夫したほうがいいと思います。

言葉だけを見ると、手続が1つふえるみたいな感じです。それをやるんだったら、公共事業でやったほうが良いと、必ず思うと思います。だけれども、本来それは公共事業でもやらなければいけないことなので、そういうところの整理がしっかりなされる必要があると思います。

次回以降、また議論していただきますが、どうしてもこの点は加えてほしいという御意見があれば、どうぞ。

○F委員 今、御指摘があったとおり、我々のレポートも、従来型の公共事業に対してもやっているということで、PFIのときもやりましょうということで出しております。

○根本座長 I専門委員、どうぞ。

○I専門委員 先ほど定性的なところを定量化ということで、誤解を与えるのはよくないと言ったんですけれども、公共にとっても、財務削減効果は高いほうがいいに決まっているので、それは非常に重要だと思っています。

ただ、この中で見ていますと、内容点が80%とか90%とあります。私がアドバイスしたのものもあるんですけれども、こんなものは、もともと企画競争でやれという話なので、余り極端なものは排除するなり、そもそも公募プロポでやったほうがよさそうなものを、無理やりこちら側に入れているものもありますので、極端な事例は除いて、一定の割合の範

困の中で、配置基準にもよるんでしょうけれども、何らかの見通しをつけるような指標が出せたらいいと思いました。

○根本座長 価格要素0というのはあるんですか。なぜないんですか。仰るとおりだと思います。価格を固定して、内容でやるというのは、PREなどでは結構やっているわけで、それであるがゆえに、民間は質にフォーカスしてやりやすいという評判があるわけで、それはPFIではできないんですか。

○L専門委員 基本方針に価格と質を総合的に評価してとあるので、ときどきそういうお話をいただくんですけども、基本方針にそう書いてあるので、価格を0にするのはちょっと難しいかと思います。

○根本座長 0で評価すればいいんでしょう。

○L専門委員 そうかもしれません。ただ、価格を限りなく小さくしたいということで、そういう場合は、さすがに5%もどうかと思うので、一応10%でやるんですけども、物によっては、価格が関係ないというものが明記できると、指標も変わってくるかもしれないという意識はあります。価格と質の総合評価をしてと基本方針にあるので、価格を0にするというのは、サービス購入型ではなかなかやりにくいです。地方公共団体にアドバイスをしているときには、ちょっと躊躇します。

○根本座長 要するに基本方針を変えればいいんですね。

○L専門委員 基本方針を変えるのは、すごく大きなメッセージになると思います。

○根本座長 C委員、どうぞ。

○C委員 PFIを何のためにやるかによって、そのウェイトは変わると思います。財政再建、コスト節減だというのであれば、価格が全てだし、そうではなくて、ある意味サービスの向上が主眼であれば、ウェイトはもちろん質のほうにいくべきなので、それは案件によって、何を目的にPFIをやるのかというところにかかわってくるかと思います。

○根本座長 価格要素を0にしても、予定価格からの切り下げを大きくしてやれば、十分に財政的な効果は得られます。

○C委員 そこに働くかどうかです。公共部門が決め打ちをしてあげないといけないのです。

○根本座長 L専門委員、どうぞ。

○L専門委員 きょうの議論は、リスク分担・VFMの話ではなくて、選定基準の議論が多かったのではないかと思っているんですけども、選定基準は私の理解ではガイドラインにはなくて、プロセスのところに簡単に書いてあるぐらいです。今の議論は、すごく重要なことなんです。選定基準に関して、もっとメッセージを出していくには、どのガイドラインで対応していくのか、もしくは正しいガイドラインを出すのか、その辺は、この場ではなくて、推進委員会の議論なのかもしれないんですが、検討いただくとよろしいのではないかと感じました。

○根本座長 東洋大学のほうで、RFPのガイドラインを私的に出しています。ノウハウ集みたいな感じだろうと思います。

時間を超過してしまいましたけれども、次回に向けてということで、サービス購入型だけでもこんなに議論があるということです。 それでは、次回のスケジュールも含めて、事務局からお話ください。

○山田企画官 今後の予定といたしましては、資料7に示しております。

「2. スケジュールの例」として、今後やるべきことを箇条書きさせていただいております。ここでは平成26年度内と書きましたが、推進委員会との関係等々も考えますと、夏というのが1つの目安になってくると考えているところでございます。

それから、次回でございますけれども、今、根本座長からも御意見をいただきましたとおり、ボリュームのある議論をするためのまとまった時間がとれるかどうかも含めまして、別途、調整させていただきたいと思っております。

それから、今、推進委員会の件についても触れましたが、次回の推進委員会は、4月21日に予定しております。事務局より改めて御連絡させていただきますので、よろしく願いいたします。

本日はどうもありがとうございました。