

V F M・リスク分担ワーキンググループ 第5回議事録

内閣府民間資金等活用事業推進室

第5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7月14日(月)16:30～18:00

場所：中央合同庁舎第8号階5階共用会議室D

1 開会

2 議事

- (1) 議論の進め方について(案)
- (2) 新たな事業類型に関する論点について
- (3) 今後の予定(案)
- (4) その他

3 閉会

○山田企画官 それでは、定刻になりましたので、ただいまから第5回「VFM・リスク分担ワーキンググループ」を開催いたします。

事務局の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。

本日は、お忙しい中をお集まりいただきましてありがとうございます。

本日は、13名の構成員全ての皆様方に御出席いただいていますほか、N専門委員にも御出席いただいております。それでは、以後の議事につきましては、根本座長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、第5回ワーキングを開催したいと思います。

では、1、2、3の議題の説明を一括して、事務局からお願いします。

○山田企画官 まず、資料1でございます。これは、毎度お示しさせていただいています議論の進め方についての資料でございます。

前回、第4回以降、新たな事業類型といたしまして、収益施設併設型あるいは運営権活用型の事業について御議論をさせていただいているところでございます。

本日は、そのうち運営権活用型につきまして御議論いただこうと思っております、それに関連する資料を準備させていただいたところでございます。

続きまして、資料2をお目通しいただきたく存じます。今回御議論していただく中心は、資料2の1ページで赤く色づけをした部分でございます。主に運営権活用型を視野に入れます、運営権対価に着目したときのVFMの考え方について、あるいはVFMの算定に当たっての留意事項について、こういったところを中心に御議論いただければと思っております。

1つ目の運営権対価に着目したVFMの考え方についてでございます。

コンセッションの事業の場合は、運営権対価（コンセッションフィー）そのものが事業の価値であると考えたとVFMの計算は特に必要ないのではないかと、そういった御意見も聞かれるところでございます。一方で、今後、コンセッションの事業がさまざま出てくる中で、運営権対価がゼロになるような案件、あるいは運営権対価がマイナスになるような案件も出てくるかもしれないということを考えると、そういった場合にはVFMの計算も一定の意義があるのではないかと、そういった発想で資料を準備してきたところでございます。後ほど御説明申し上げますが、運営権対価がプラスの場合、ゼロの場合、あるいはマイナスの場合に場合分けをしまして、VFMはどう考えればいいのかと、そういったことを御紹介できればと考えております。

2つ目の論点としてVFMを算定するときの留意事項ということで、2ページに2つ挙げさせていただきます。

1つは、需要変動リスクについてどのように考えるのか、あるいは今まで主に定性的な評価が中心であったサービスの価値の向上についてどのような内容が考えられるのか、こういったところを資料に基づいて御紹介していきたいと考えております。

続きまして、資料3をお目通し願いたいと存じます。運営権活用型事業におけるVFMの考え方についてということで、この資料を作成するに当たっては、根本座長から多大なる御

助言、アドバイスを頂戴いたしましたこととお礼申し上げます。グラフによる概念整理も根本座長から全面的に情報提供、資料提供をいただいて作成したものでございます。

まず、「1. 論点の整理」でございます。従来型と収益施設併設型についてグラフで整理しております。図1の左側半分ですけれども、これは従来型事業の場合のVFMがどの部分に相当するののかといったものを概念的に示しております。右側の収益施設併設型の棒グラフは、従来型のグラフに比べまして、附帯事業から得られる収入を足し合わせてVFMというふうに考えられるのではないかという頭の整理をしているところでございます。

「2. 運営権対価に着目したVFMの考え方」は、一言で言いますと、コンセッションでやったときと従来型でやったときの収入の差、支出の差がそれぞれありまして、その2つを足したものが運営権活用型事業におけるVFMになるのではないかと考えております。

なお、今後の論点の整理においては、運営権ガイドラインで整理しているコンセッションの定義を踏まえまして、既設の公共施設に対して運営権を設定するというケースを想定して論を進めてまいりたいと思っております。

2ページをお開きいただきたく存じます。

まず、図2でございます。従来の公共調達で支出に対して収入が低い場合、この部分は何らかの財政負担が必要になるという図でございます。

図3は、PFI方式、特にコンセッションを使った場合の支出と収入について考えております。支出を上回る収入が得られるとすればこの部分が運営権対価に相当するのではないかという当たり前と言えれば当たり前の図でございます。

これを踏まえまして、3ページに参りますと、先ほど、口頭で申し上げましたけれども、運営権対価を支配する要素といたしましては、収入の差額あるいは支出の差額が考えられます。運営権対価というのは、PFILCCを上回る収入の存在の有無によって大小が変わってくるかと考えております。今回の資料では、運営権対価がプラスの場合、ゼロの場合、マイナスの場合に場合分けしてVFMの考え方について整理を行っております。

ここで、海外におけるVFMの考え方についても若干引用させていただきますと、オーストラリアあるいは米国の例を引いておりますが、やはり同じように収入から費用を控除して計算していることが見られております。

4ページからは、場合分けのそれぞれの説明でございます。

まず、(1)の運営権対価がプラスの場合でございます。これは基本問題とも言えるものでございますが、PFIの場合は支出を上回る収入があり、従来方式では支出に対して収入が不足していたところが解消される。その2つを足し合わせたものがVFMであると整理しております。

(2)の運営権対価がゼロの場合でございます。図5でございますけれども、図4と比較するとPFIのコンセッションで実施した場合の支出と収入が全く同じ金額、ここは差がゼロになるということで、この場合のVFMは①の部分であると整理しております。

5ページに参ります。今度は若干複雑になってくるわけなのですが、運営権対価がマイ

ナスの場合のVFMはどう見たらいいだろうかということでございます。この場合は、運営権を活用した事業であっても支出が収入よりも多いわけなのですけれども、従来の方式でサービスを調達した場合よりも不足額自体が小さくなっている。そう考えますとこの場合のVFMは、不足額が小さくなった部分、①から②を引いたその差であるのではないかと整理しております。

6ページの図7は、今までお示ししたパターンを一覧できるように同じものをもう一度コピーして並べております。

7ページに参りますが、いずれの場合においてもVFMは、従来型と比べたときの支出の差、収入の差、それぞれを計算して両者を足し合わせたものであると言えると思っております。ただ、その次に、従来の公共調達と比べて公的負担がコンセッションの側で増えてしまうというようなパターンもあり得るかもしれません。その場合は、今までの議論でいきますとPFIでやるべきではないということになるかも知れませんが、実は今までの議論はサービスの価値の向上には着目しておりませんでしたので、定性的な側面からもチェックをすることも考えてよいのではないかと思います。

8ページの図8ですが、その場合のグラフを描いてみたらこうなるということを示しておるところでございます。

9ページは、VFM算定に当たっての留意事項といたしまして、先ほど申し上げました2つを紹介させていただいております。

まず、1点目ですが、需要変動リスクをどう考えるのかということでございます。これは、言わずもがなかも知れませんが、運営権対価を計算する場合には、PFIによる収入がどれくらいあるかをいかに予測するのが重要になってくると思います。

そのうち収入に大きくかわる需要についてですけれども、それについて第3回のワーキンググループでお示しした図面を改めて10ページにお示ししておるわけでございます。需要をどれだけ制御することができるのか、需要の制御可能性を横軸にとっております。縦軸は、需要変動の不可避性、需要変動が不可抗力で避けられるか否かといったことに着目して軸を立てております。そう考えたときに、4つの象限を相対的に切り分けております。

まず、需要の制御可能性が比較的高くて、なおかつ需要変動の不可避性が低いもの、これらについては運営権を活用するのに適しているのではないかと思います。具体的にどんなものが考えられるのかといいますと、PFI法に基づいて閣議決定した基本方針がありますが、その中に別表がございまして、幾つかの事業の種別が並んでおります。そこで、その例に当てはめますと、例えば駐車場、空港、公園といったような事業類型が当てはまるのではないかと一例としては考えられます。このグラフの赤枠で囲った部分でございます。

それから、図9で分担と書いておりまして、青い破線で囲っている部分につきましては、場合によりけりの事業でございます。例えば官民の間でプロフィットシェアリングの適用によってリスクあるいはベネフィットをどう分担するのかといったことを取り決めた上で、

コンセッションを活用するという考え方も考えてみたところでございます。

11ページに参りまして、事前VFMは、特定事業としてPFIでやるかどうかということ判断する段階でありますけれども、その場合には変動要因について十分に見きわめることが必要であるということです。例えば利用料金をどう考えるのか、利用者数をどう考えるのかといったところに留意すべきであると書いております。

下半分には、世界銀行のホームページで紹介されていた留意点を日本語にして紹介させていただいているところがございます。

12ページ、事後VFMは、事業者から具体の提案があったものに対してそれをどう評価するのかといった段階でございます。このときには具体の事業者から提案があったものを議論するわけでございますけれども、その提案の内容の予測が確かなものなのか、あるいは収入の予測が確かなものなのか、あるいはそのとおりのまうまういかなかったときにどのようにリスクをとっていくのかといったことを十分確認する必要があるかと思えますし、前回のワーキングでも御紹介いたしました楽観バイアスのような考え方で一定程度の係数を掛けて判断するというような実務的な方法も今後出てくるのかなと考えているところがございます。

13ページに参ります。もう一つの留意事項としまして、主に定性的と言われているサービスの価値の向上についてでございます。こちらも第3回ワーキング資料の再掲ということでございます。これは、総合評価制度で事業者を選ぶときの評価基準であるわけなのですが、そのときと同じような考え方が利用できるのではないかとということです。これについては収益施設併設型と全く同じように考えていいのではないかとということで一例をお示しする部分でございます。

資料3については以上でございます。

続きまして、資料4を御説明させていただきます。

今後のこのワーキングの予定でございます。今回まで5回にわたりまして御議論いただきまして、一通り、従来型事業から運営権活用型事業までVFMあるいはリスク分担の両面から御議論いただいたことになるわけでございます。これを踏まえまして、今までの5回の議論の経緯を一旦、中締めということで中間取りまとめをしていただければと考えております。平成26年7月からというところがございますが、今回、運営権活用型について御議論いただいたことを踏まえまして、次回以降、座長にもお諮りしつつ、中間取りまとめをしていきたいと考えているところがございます。

以上、資料1から4まで一括して説明させていただきました。

○根本座長 ありがとうございます。

資料4で示されているとおり、中間取りまとめに向けてということで、ちょっとおさらいになりますけれども、サービス購入型の議論をする中で、バリュー・フォー・マネーあるいはサービスの質に関する考え方は、むしろ収益施設併設型や運営権活用型を議論する中でおのずと方向が見えてくるのではないかとということでペンディングにしていたかと思

います。本日の資料の中で、その方向性がある程度は出てきていますので、このような考え方をもってサービス購入型も含めた全体の考え方としてまとめていく、それが中間取りまとめになるというようなイメージですね。

○山田企画官 仰るとおりです。全ての類型に共通して言えることはこうなのですよということもまとめの中で整理できればと考えております。

○根本座長 何々型についてだけ言うのではなくて、全てのタイプについて言って、共通していること、していないことを整理するというのが中間取りまとめですね。

○山田企画官 そんなふうに整理できればと考えております。

○根本座長 基本的には最終取りまとめに近いイメージで、一応このワーキングとしては中間取りまとめで最終というイメージで、その後のプロセスの中でいろんな問題点、細かな点が出てくればまた再度それを詰めていく。この会議自体は、あと何回か開催しますけれども、中間取りまとめで一段落ということですね。

○山田企画官 実は中間取りまとめの後に、今後新たな類型の事業が世の中にいろいろ出てくるのが予想されますので、中間取りまとめを世の中に存在する事業に照らしたときにどうであるのかといったことも見ながら、今後必要に応じて再度このワーキングで御議論を深めていただいたり、そんなふうに考えております。

○根本座長 それは事後的な検証の話ですね。逆に言うと、世の中のほうもこういうものが出てこないとやれないという事情があるので、早目に出しておくということですね。

○山田企画官 そういう位置づけでもございます。

○根本座長 わかりました。

それではR専門委員から、お願いします。

○R専門委員 事前VFMと事後VFMのところなのですが、まず先に12ページの事後VFMというところで、事後VFMというのは事業者選定段階におけるVFMのこととしてここでは使っているのですね。

○山田企画官 仰るとおりです。

○R専門委員 ちょっと不思議に思って、ウェブで事後のVFMと検索すると稼働後のVFMの話が一般的には使われているようなので、言葉遣いが一般的な用語とちょっとずれているのではないかという気がしました。あわせて、これが事業者選定段階のVFMということであれば、選定された後の稼働後のVFMの話は今回触れられないということなのでしょうか。

○山田企画官 事務局からお答え申し上げますと、ここで使っている事後VFMについては確かに一般的な定義と照らすとどうかという部分は残っていると思います。このあたりは、中間取りまとめの段階で誤解のないような表現にするように努めたいと考えているところでもあります。

それから、実際の稼働後のということになりますと、まだ我が国で新しい類型のプロジェクトが稼働していないという状況がございますので、今後のプロジェクトの展開を見ながら必要に応じて補足するというところになっていくのかなと考えているところでもあります。

○R専門委員 VFMの中でサービス価値の向上の定量化しづらいものをどう評価するかという議論が必ず出るかと思うのですが、稼働後のVFMの中で一番着目すべき評価軸というのは、もしかしたらその定性的な部分かなという気がします。そこに焦点を当てた話を一言入れておくと、定量的なVFM、恐らく稼働後のということは事前に言っていたこととどのぐらい違うのか、何が原因で違うのかというのに加えて、では定性的にはどうなのか、定量と定性の部分を分けやすい議論がしやすいのではないかという気がするものですから、そういう意味で触れられてもいいのかなと思います。

それともう一つ、事前VFMのところの事前の需要予測に関して、例えば以下のような事項に留意することが考えられると、世界銀行のホームページからというところでも出されていますが、地方公共団体側というか、管理者側がこういうことをやって、例えば最低基準価格を設定するための需要予測をするべきだというふうにこれは読み取るのですか。

○山田企画官 この部分はどちらかというところと公共といいますか、管理者側の留意事項です。

○R専門委員 直感的に、まず引用されている世界銀行のホームページは、httpのこれをずっと読んでいくとファイナンスのところなので、多分プロジェクトファイナンスだとか、そういうときのレンダー側が注意すべき事項であり、投資家側が注意すべき事項で、金を調達する側が注意すべき事項という意味合いでは書いていないと思うのです。要は、金を調達する側、公共側がこういうことをやることにどういう意味合いがあるかというのがいま一つわからないです。

資金を出す、リスクをとる側が、レンダーがいれば、あるいは第三者の投資家がいれば間違いなくこういうことをそこが全部やるでしょうから、それがどういうストーリーに基づいてというか、どういう前提条件でつくられているか、その前提条件が地方公共団体、そういうところに見合っているのかいないのか、あるいは時代に合っているのか合っていないのか、そういう判断をするべきであって、予測そのものをするとか、予測にあるデータを調べるといっては屋上屋を重ねるといって、何の意味があるのかなと思います。

では、これと違う需要データを持ってきた民間側とVFMを比較するとき、どういう判断基準で、どちらがより正確なのか正確ではないのか、あるいは予測の蓋然性が高いのか高くないのか、これをやるのであれば、さらに民間と違う場合にどういうふうに判断していくのかというところがないと、これを出す意味がいま一つ理解できません。

○山田企画官 この部分については、もともと引用の意図としては、少なくとも民間事業者から提案を受ける前の段階、公共としてプロジェクトをするか否かを定める段階でございますので、PFIでやろうと思うとレンダーを初めとする市場が反応してくれないことには話にならないという思惑がありました。資金を調達する側として、プロジェクトを回していく側として、どのようなところに関心事があるのかといったことを公共側としても十分押さえた上でプロジェクトを創成しないとなかなか市場の琴線に触れるようなプロジェクトにならないという文脈で引用させていただいた次第でございます。

○R専門委員 特定事業の選定段階と事業者選定段階で混乱していたところがあって、今の

説明でよくわかりました。そういう話がそこに書いてあるとよくわかるのですが、事業予測でこういうことをやりなさいと書いてあると違う方向に行くような気がしてしょうがありません。

○山田企画官 御指摘を踏まえて誤解のないように取りまとめができればと考えております。ありがとうございます。

○根本座長 R専門委員、ほかにはないですか。

○R専門委員 VFMの算出のところで、時間の概念は入れていませんというか、現在価値化していませんと言っていたので、実際は多分入れられると思うのですがけれども、そのときの期待利回り、そこら辺の議論を今回なくするためにこうしていると考えてよろしいですか。

○山田企画官 仰るとおりでございます。時間軸を入れると話がややこしくなるのかなと思ひまして、あえて今回時間軸を外してまず議論しようと考えておる次第でございます。

○根本座長 F委員、どうぞ。

○F委員 ちょっと混乱したのですが、例えば資料3の一番上の絵ですけれども、収入併設型の場合は財政支出額の削減額に加えて収入を付加するという意味で書かれているのでしょうか。PFILCCと書かれているところが財政支出額のことを指しているのか、事業の運営費用を指しているのかがちょっと混乱しているように思われます。

○根本座長 もともとの図がこうなっていたかと思うのですがけれども、まずもって附帯事業の収入ではなくて収益ですね。その分PFILCCが下がっているはずだということです。附帯事業がなければPFILCCはこのラインになるけれども、附帯事業の収益があれば、完全競争の仮定があれば、その分、下げないととれないはずなので、右側のグレーの分だけ、100%かどうかわからないのですが、PFILCCが下がっているはずなので、バリュー・フォー・マネーが上がるはずという理屈です。

○F委員 そういう意味では、これは見にくいですね。その後のほうの運営権のところもPFILCCと出てきているのが事業者の費用として計上されているように見えるので、ここでのバリュー・フォー・マネーをどのように定義して議論されているのか、混乱してしまいます。財政支出額の削減というふうに明確に定義すれば一つの筋書きができると思うのですが、ここでは財政支出額の削減でないものが入ってきていますね。

バリュー・フォー・マネーをどう定義するかだと思うのです。財政支出額の削減という意味で捉えたら割と明確に書けるのだけれども、そこで社会的な便益だとか何か言ったら途端に抽象化されてわからなくなってしまう。これはどちらを指しているのかというのはちょっとわからないです。

○山田企画官 ここで定義をさせていただいているのは、財政支出額の差が1つです。もう1つは得られる収入がどれだけ増えたのか、その差です。その2つを計算して、その2つを足し合わせる。これをVFMと考えております。

○F委員 従来型でも料金を取っている運営権施設があって、現在の収支が幾らだとあるわ

けですね。だから財政支出額の絶対値がある。その運営権を移管した後にどれだけ公的負担を行うのがあれば当然財政支出が残っているわけだけれども、それを含めての前後における財政支出額の差という形で定義するのがすっきりすると思うのですが、料金というのは単に利用者からのトランスファーだけだから、経済学的にはそんな価値は生まないわけで、それをバリューとして見るのは意味があるのではなくて、単なる誰の財布に入るのかだけの問題ですね。

○山田企画官 公共がみずから運営していた場合と、実際にコンセッションに出したとき、事業者がその運営をしてきたときで収入が変わる場合もあると思うのです。単価は変わらなくても、例えば入り込み客数がふえたとか、そういった場合には収入が増えるわけです。

○F委員 それは民間事業者の収入であって、財政支出のほうとは関係ないですね。そこでプロフィットシェアがあったら別ですが。

○山田企画官 そのこの部分が誰に帰属するのかという議論はまず置いてあります。

○根本座長 図3の意味だと思うのですが、これは長期的な期間中の累積の収入と費用をPFI事業者を主語にして出す。その差額で投資を回収するわけですが、適正利潤はPFILCCの中に入っているとすると残りのそれ以上の利益というところが生じるので、それは運営権対価として当然に支払われるべきものだろうという考え方なのです。それは一旦PFI事業者に入るけれども、入ることを予見して最初からそれが運営権対価として管理者のほうにお金が行くという意味で管理者の財布のことを図3は言っています。

○F委員 PFILCCという表現だったら混乱しますね。

○根本座長 そういうふうに定義して書けばいいと思います。あくまでもPFILCCなのです。PFILCCなのだけれども、余った分は、ここは競争で限りなくゼロに近づくはずなので、その分は運営権対価として管理者のほうに行くのではないかということです。

○F委員 ここは財政支出とは関係ないですね。

○根本座長 いえ、運営権対価が支払われます。

○F委員 運営権対価は財政支出のプラス側になります。

○根本座長 仰るとおりです。

○山田企画官 この図でいくと網かけのない白い部分だけをPFILCCと表現してみたつもりです。

○C委員 ちょっとおかしいと思うのは、例えば4ページ目にいろんなケースが出てきますけれども、②は運営権対価として理解されているのだと思うのですが、②は要するに民間事業者が最大限幾らで買いますかという話なので、彼らの収入マイナス彼らのコストのはずです。素直に考えるとPFIレベニューは民間事業者の収入だし、ここでPFILCCと書いているのは民間事業者のコストでないと、そうしないと②は民間の利益であって、この利益分だけ最大限払っていいと思っているわけですから、うまくやれば②の分だけ運営権対価として回収できるという話になる。レベニューとLCCの中身がちょっと違うというのと、仮にプロフィットシェアリングか何かがあって追加的に公共部門の収入があるとすれば、

割り切って考えればこれは追加的な収入になるし、逆にいろんな契約コストやモニタリングとか、何らかの追加的な費用があれば、これは別途公共が負うべき負担ということになってしまうので、単に②として出てこないと思います。

だから、最終的に事業体として見れば、公共と民間何らかの形で一つとするとしても、運営権対価を計算したいのであれば財布を分けないと民間事業者が幾ら払うかという話にならないということになります。

○山田企画官 この場合のPFIレベニューの中には確かに運営権対価という必要経費といえますか、そういったものも含めて後でもうけがどれだけ来るのかというものが含まれていますので、若干そのあたりは理解が難しいといえますか、そういった表現になっているかもわかりませんが、非常にシンプルにあらわしてみるとこういう考え方もできるのではないかということを示させていただいた次第です。

○L専門委員 単純にレベニューはコストという意味で書いてあるということですか。

○根本座長 コストというか、費用投資回収の費用ですね。100億投資して200億収入があったら、投資家は100億投資したら100億回収すればいいのですが、200億回収できるということは、最大100億対価を支払ってでも適正利潤を確保できる事業なので、差し引き100億というのが運営権対価になり得るという前提ですね。

○F委員 右側は業者の算定であるのだけれども、バリュー・フォー・マネーという言葉はどう考えるかですね。財政支出額のネットの金額だと考えたら、対価が来て、後、公的補助を出したら相殺されたのが運営権の場合の財政支出額であって、従来型でやっていて収入と支出があってその差額があって、それを引いてプラスかマイナスかで見るとというのがバリュー・フォー・マネーとしてはすっきりしているかなと私は思っていました。

○根本座長 每期例えば10億赤字、そういう事業が10年間で100億赤字だったら、運営権でやればこれが1回ゼロになるわけです。ゼロになった上でさらに対価が入ってくる。

○F委員 ゼロになるのかどうか、私はわからないところがあります。

○根本座長 そういうような仮定を置けば足し算できるのではないのでしょうか。

○I専門委員 運営権対価がマイナスの場合のバリュー・フォー・マネーというか、先ほど仰ったのは最初の需要予測というか、PFIレベニューの算定のときは、ある程度事業選定のときなので、ざっくりやるという話ですけれども、ただ金額でプラスかマイナスになるかは、そこでやらないとわからないわけですね。

○根本座長 そうですね。マイナスになる可能性を含めても①－②が正であるということ最低限確認します。

○I専門委員 先ほどの議論とも関係するのですけれども、これは事業者選定のときにどの程度の確度を持ってやるかなのですけれども、L専門委員、どれぐらいの精度でやるのでしょうか。

○L専門委員 私は、この概念とあわせてどうやってこれらの数字をここに出すかというのを考えていたのですけれども、議論を社内でもちようどしているところなのですが、最初

に1ページで付帯事業の収益というのがあって、これを考慮してVFMを算出します。本当にこのとおりなのですが、実は特定事業選定の数字というのはどうしても予定価と直接的に結構結びつけてしまうところがあります。付帯事業の収益は非常に実現性がわからないので、特定事業選定のときにはこれをすごく保守的に見て、先ほど事後VFMではなくてということがあったのですが、我々は契約時VFMとか言ったりしますけれども、契約時のときに初めて付帯事業の収益が見込みとして確定してVFMに入れるというようなことを実務では割とよくやっています。

ただ、それをやると、付帯事業収益を期待する、これからやっていくべきPFI事業の事前のVFM評価が全くできなくなってしまうので、では付帯事業収益の現実性をどのように評価しようかという話になって、現場では非常に悩んでいるのですが、今、可能性調査でそれを積極的に入れるような方向でやっています。それが実現できないと結局不落になってしまうので、大丈夫かと思いつつやっているとこの状況があります。

民間がやることによってレベニューがふえるというのも市場調査をやって当然出してくるのですが、平均をとればいいという話には多分ならないので、コストなら割と平均をとればいいという考え方があるのですが、期待収入に対してどのように市場調査の結果をまとめてレベニューはこれだけふえるというのをやるかというのは、正直我々もすごく社内で悩みながらやっているとこののが実情ではあります。コストはいいのですが、収入をどのように見込むかというところで事業の専門性等が必要になってくると思っています。

○A委員 付帯事業の収益なのですか。利益ではないのですか。

○根本座長 利益です。

○A委員 利益ということですね。

○根本座長 事前事後の話をするともた複雑になるので、とりあえず①引く②、まずこの辺のところをまず皆さんの御意見を伺って整理します。

○C委員 5ページにある運営権対価がマイナスになるケースというのがちょっと難しいなと思うのは、これVFMなのでそういうふうには割り切っているのかもしれないのですが、やることを前提にしていれば、同じ赤字でも直営でやるよりはPFI運営権でやったほうが赤字は少ないならやる価値があるという判断はあり得ると思うのです。

ただ、これは収益事業なのでやらないというオプションもあるので、空港などを考えたならやめようという議論ができるわけですね。今、何らかの事業があって、これはとにかくやらなければいけないのだということを前提にすれば、確かにマイナスでもという議論ですけれども、これは下手をすると運営権マイナスでもやればいいのかということになると、不採算事業でもやっていいよという話になってしまう。

ほかのとは違うのです。サービス購入型、生活道路や下水道や公共ホール、社会的な価値があるということを前提にすれば、利益、収入を得ることを前提にしていけないので、できるだけコストを下げようと、やることは前提にしてもコストを下げようという議論だと

と思いますが、これは収益事業なので、やらないというオプションも多分出てくると思います。

○F委員 収益事業でも基本的には外部性がある公共事業ですね。

○C委員 問題なのは、サービス性があるのですけれども、外部性の部分も料金収入で一部は確保しているはずなのです。

○F委員 利用者負担分と外部性がある部分のバリューキャプチャーの間接効果をどう回収するのかという話でいけば、間接効果の分は税負担というのが普通の教科書的な見方だと思います。

○C委員 受益の計算が大変かと思います。料金を回収しているので、一部は料金という形で受益が反映されているのです。外部性のところだけです。料金回収できないところだけがプラスの利益です。後で定性的にサービスの質とか何とかもカウントするという話があったのですけれども、もしサービスの質であれば高い料金収入で反映されているので、二重決済になってしまう。そうではなくて、何らかの料金収入に反映されない外部効果だということだったらそれは加えてもいいかもしれないのですけれども、そこは幾つかステップに分けて考えないとかえって議論が混乱するような気がしました。

○根本座長 今回ここは外部効果は入れていないですね。

○山田企画官 仰るとおりです。

○F委員 入っていないけれども、税負担があるということは、それを前提にしての負担だと思います。

○山田企画官 そうです。計算上入っておりません。

○根本座長 次のステップには上下水道などのように、もちろん入ってきます。下水道だったら一般会計からの補助を入れてでも今でもやっているし、これからもあるでしょう。

○C委員 固定費を回収するようなイメージですか。

○根本座長 固定費ではなくて、例えば雨水、不明水、いろいろあるのですけれども、そういうものは普通会計から繰り出しても構わないということになっていて、それもうまくやればかなり上手にやれるのです。実際に大阪とか浜松みたいなどはできるのですけれども、小さいところで上下水のコンセッションをやろうとすると多分マイナスになるだろうと思います。それはやらなくていいのかということとマイナスの幅がかなり小さくなることも予見はできるので、そういうのはしっかりやれるようにしておきたいというための立論ですね。

○L専門委員 そういう意味では、10ページの図で、今まさしく出てきた下水道というのは左上のところに該当するような事業なのかなと思いました。運営権活用型に不適と書いていると何となくここは不適なのだという感じがしてしまうので、これがまさしく運営権対価がマイナスになる場合かもしれないけれども、やったらメリットがあるという領域のような気がしたのですけれども、違うのでしょうか。

○根本座長 そういう意味で図9が今さら必要かという話があって、図9で分類した後に

前の議論が出てきて、前のほうがシンプルになっているので、これは要らないかもしれないですね。

○山田企画官 確かに適切だということを示すならまだしも、不適だということをあえて言うとかえってミスリードになる可能性はあるかもしれないですね。再度、検討したいと思います。ありがとうございます。

○根本座長 I専門委員、どうぞ。

○I専門委員 先ほどの10ページの説明で、赤い点線のところに当てはまるものが空港も入っていたような気がしたのですけれども、空港のいろんな事業を見ていると制御可能性が高いというのが本当ですかという気が若干しまして、制御できるところもあるけれども、制御できないところも非常に大きいので、特にフラクチュエーションが大きいので、ここには空港がどこに入っているかは書いていないのですけれども、どうなのかというところ です。

あと、①-②とか、先ほどのところの議論は、今後バリュー・フォー・マネーを出すときのアドバイザーのことを考えるとすごく大変だと思ってしまう。仙台はこんなことはしていないですね。特定事業選定はしていないのではないですか。

○L専門委員 定性的に評価して契約後に出すという形です。

○I専門委員 多分皆さんそれをやろうとすると、今、空港の需要予測は、GDP、人口、いろいろ数値はあるみたいですが、これを30年、40年にわたって出すにはすごいコストがかかるのではないかとのおそれがあります。これを出すタイミングにもよるのですけれども、いろんな空港が出てくるタイミングで、別にガイドラインなので、それに従わなくてもいいのですけれども、実際的にどれぐらい大変なのかというのが余りよくわからないので、レベニューに幅があるものはやはり難しいのではないのでしょうか。

ただ、そうやってしまうと、やる根拠がないというふうになるので、先ほどみたいに財政支出が減るところでやるのですけれども、運営権対価がマイナスになるというもし事態があるとすると難しいです。

○根本座長 もともとサービス購入型のほうの事前のバリュー・フォー・マネーの計算は定性的でいいということになっていて、このタイプでも同じでいいではないかという考え方もあると思います。

ただし、そうすると不必要な事業までやってしまうことになるので、何らかの歯どめが必要という議論があって、そこはまだどっちつかずみたいな状態で資料になっているのですけれども、どちらかというとならぬ歯どめとは言わないまでも目安は持っておいたほうがいいかなという立場に立っています。

アドバイザーが計算しやすいかどうかは全然別の次元に置いておいて、本来そこまで必要なかどうかというと、定性的でもいいのではないかと、最低限の数字で、マイナスであったとしても財政負担が減るのだということがそれなりに根拠があればいいのか、あるいはもう少し精度の高い数字があるのか、この3つのうちのどれがいいのか

という話だと思います。一見この資料を見ると3を求めているように見えるのですが、そうではないので、どちらかというと2のような感じだと思います。2だということにしっかり誤解がないように書き直すとしても、1でもいいではないかという考え方が事前に関してはあるのかもしれない。

○山田企画官 事務局から若干補足申し上げますと、どんな事業が最適なのかというのはあくまでもこんなものがあるかもしれないということにして、必ずしも駐車場や空港や公園だからこれなのだということにはならないと思います。そういう意味で、口頭での御紹介ということにさせていただいております。

先ほどI専門委員からいただいた御意見ですけれども、この定義にのっとって精緻にVFMを計算するとなるとたちまちエネルギーも消費してしまうということになると思います。ここで申し上げなかったメッセージは、VFMの計算というのが運営権を活用する場合においても一定の意味のあるものなのだということを頭の体操的に御紹介を差し上げたものであります。これを計算しようと思うとデータが実際にとれるのかどうか実務的な問題に突き当たると思っておりますので、またそこは実務の世界では別の整理や取り扱い方が必要になってくるのかなと思っております。

○Q専門委員 実務の世界という話をいただいたので、金融機関の立場からすると、分解するところなるのだろうと思いますが、運営権対価がマイナスというのは、我々としては運営権対価がマイナスのものにお金を出すのかという話になってしまいます。当然のことながら、一部の事業で公共が一部補填することによってキャッシュフローが成り立つというパターンでございますので、それもそもそも考慮してもらって公共の財政負担が軽減するのだからVFMでという形で整理したいと思っております。

まさに実務ではなくて理論上でこうやって分けて書いて、そうすると運営権対価がいっぱい出る場合、ゼロの場合、仰るとおりゼロがぎりぎりだと思いますが、マイナスとなっているもので、それだったら誰もやらないという話になってしまう。それとは別途に公共からの補填があるのですよと、我々普通考えると補填とその両方を合わせて実はキャッシュフローを見てそれで投融资できるかどうかという発想をしますので、言葉的にちょっと強いなという感じが実はしています。ただ、頭の整理のためにこうやらないとうまくVFMの理論が成り立たないというのであれば私はこれでいいと思って拝見した次第でございます。

○根本座長 そうですね。金融機関的な発想からすると多分そうかなと思います。

○山田企画官 そうです。まさにQ専門委員の仰るとおりでして、グラフを使った場合分け上の整理でございます。実際に運営権対価がマイナスというのはどういう意味なのかというのは、公共側はどうしてもこの事業を民間に任せたいということで何かお土産つきで引き受けてもらう、実務としてはそういう場合でない想定できないと思っております。そのあたりは誤解を招かないような表現ぶりが必要なのかと感じた次第でございます。ありがとうございます。

○F委員 有料道路は、基本は合併施行的な話ですね。だから、料金で成り立つようなところはどこなのかを見定めて、ある程度はリスクもとってもらおうという形で切り分けて、そうでなくて税金で負担すべきところはこれだけだという形でサービスを購入するのか、一括で何か出すのかわかりませんが、それで分けるということですね。そのときに運営権対価はその上の部分だけだというふうには書かなかつたら、下手すれば補助金幾らかという入札になってしまうわけでしょう。

○山田企画官 仰るとおりです。

○F委員 先ほどの最初の議論だけれども、ここでのバリュー・フォー・マネーは何を指しているのか、やはりはっきりさせておいたほうがいいと思います。財政支出額の変化プラス売り上げの変化ですか。

○根本座長 利益ですね。

○F委員 利益の変化ということですか。

○根本座長 利益が管理者に収入として入るという意味での民側の利益です。

○F委員 それは結果的には本来、運営権に入っているのではないですか。

○根本座長 そのとおりです。

○F委員 運営権に入っているのだから基本的には管理者等で限定するのか、全公共で見ると、2つの見方がありますけれども、その中における財政支出額の差という形で考えたほうがすっきりすると私は思うのです。

○根本座長 同じことですかね。

○F委員 でも、収益の差という形になれば、今の形でいったら二重カウントになるのでしょう。

○山田企画官 支出の差と収入の差を別々に計算して、後で2つを足し合わせるということですので、二重勘定にはならないと思っております。

○F委員 ここで言っているPFILCCが何を指しているかにまた戻りますが、PFILCCは本来、財政支出額の現在価値だと私は認識しているのですが、普通そういうふうに使われてきているから、ここで言うのは事業者の費用だというのだったらまた別に言葉をつくって書いたほうがいいと思います。

○根本座長 PFI事業者のLCCですね。PFI事業者側の損益計算書があって、それを累積した価値が運営権対価になって、その部分だけが官側の収入にプラスされるから、それがバリュー・フォー・マネーを押し上げるという理屈なので、そういうふうに切り分ければ二重にはもちろんならないし、足し算もできるという考え方ではないかと思います。であるがゆえにマイナスにもなり得るという話です。

○山田企画官 官側というか、発注者側の支出が期中どう累積するのかというのと収入が期中どう累積するのか、それを比較したらどうだろうかという理解でよろしいですね。

○根本座長 同じことだと思います。

○F委員 今仰ったのは財政支出額のネットでの現在価値でしょう。

- 山田企画官 財政支出額と財政収入額のネットを比べましょうということですね。
- F委員 引いているのだから差額を見て現在価値で見ましょうということですね。だから財政支出額の絶対値ですね。
- 山田企画官 仰るとおりです。
- L専門委員 PFI事業者がということですね。PFI事業者のコストとPFI事業者の収入の差額をとって運営権対価ですよと言っているから。
- F委員 それは運営権対価の源泉だということの説明ですね。
- L専門委員 このLCCという表現がちょっと誤解を招くというお話ですね。PFI事業者のコストというのか、投資も含めてだとちょっと適切ではないかもしれませんが、その総額ということでもいいのですね。
- 山田企画官 ここをLCCと書いていいものかどうかというのは事務方の議論になったのですけれども、なかなか対案が思い浮かばずにここをLCCと書いてみたという経緯があります。もしよろしければ、どういう表現があるのかということも皆様方から御提案いただけるとありがたいと思っている次第です。
- 根本座長 LCC自体は、PFI事業者のレベニューであり、PFI事業者のLCCでありでいいのではないですか。
- F委員 時間軸を考えたらLCCになるのだけれども、レベニューのほうも、コストではないけれども、ライフサイクルレベニューにしなければいけないでしょう。PFCもLCCと書いたら全部にLCCをつけなければだめになるでしょう。
- 山田企画官 そうするとPFILCCではなくてPFIコストと言えよよろしいのでしょうか。実はここはかなり内部でも議論が分かれて、結論が出ずに根本座長から頂戴した原案でとりあえず整理をしておるところでして、非常に悩ましいなと思っています。
- F委員 今ここで現在価値とか、そういうものは考えていないでしょう。
- 山田企画官 仰るとおりです。
- F委員 それは全部なしで時間軸なしで考えてもいいのではないですか。一気に収入は入るし、支出も発生する。それを現実的には現在価値にやらなければだめだというのは別のステップとしてありますが。
- 山田企画官 そうしますとここは例えばPFIコストとかPFIレベニュー、あるいはPSCコストとかPSCレベニュー、そういうふうに書いておいたほうが良いのでしょうか。
- 根本座長 それをつくるよりは日本語でPFI事業者の総費用、総収入、期間中の何とかと書いたほうがわかるのではないですか。
- C委員 余りこだわる気はないのですけれども、事業者の財布と公共の財布は分けて最初は考えたほうがよくて、先ほど気になったのは、運営権はプラスになるかもしれないけれども、後で公共の補填があれば民間からすればキャッシュはプラスになるので、運営権は民間のネットにプラスになります。だけれども、公共から見れば後払いになっているはずなので、全体で差し引きすればマイナスになっているというケースもあるかもしれない。

もし運営権対価の話をしたければ、最初は分けて考えて、後で最終的に事業体として合算すればこうですねという図を見せるのがいいと思います。

○山田企画官 C委員が仰った分けるというのは、何と何に分けるということでしょうか。

○C委員 公共のポケットと民間事業者のポケットで分けるということです。

○根本座長 収入引く収入とか支出引く支出というのではなくて、収入引く費用と収入引く費用を別々の財布として出しておいて、それを足している。結局同じことをやっているのだけれども、そうすると説明がわかりにくいので、完全に別の次元で足せるものを出して、最後に足す。

そのときに、もともと違う概念を使っているので、厳密な用語で厳密に議論すると曖昧になってくるのだけれども、ざっくりと論点を整理するという話なので、先ほど言ったようなわかりやすさを前面に出した表現をとればいいのではないかと思います。

なぜこれが必要かという、運営権対価が何もしなければマイナスになる可能性のある案件のほうが多いのではないかと考えていて、そうするとやめましょうという話に随所になってくると思います。とりあえず計算してみると民間側はマイナスになると言っているけれども、それは官が出しているマイナスよりは小さいはずだから、それもどンドンやりましょうねというメッセージなのです。

そういう意味では、わかりやすく運営権対価マイナスというふうに言っていますけれども、そういう目的がそこにあるということから、それをうまく実現させるためにどういうロジックで整理して皆さんに説明していけばわかりやすいかという話ですね。全くの理論の話をしているのではなくて、そういう目的を達成するために一番理解しやすい論理を今、整理しているということだと思います。

○N専門委員 仙台などは運営権対価はゼロ以下をつけてはいけなくなっている、民間としてはマイナスだったとしてもゼロしか書けないです。そういう場合、確かに財政支出が減るけれども、財政支出が減るために民間は事業をやるわけではないので、何かの補助金とかがない限り絶対やらないはずですから、推進しようと思ったら、対価がマイナスになるものは民間はゼロしか入札で書けないので、入札方法がまずかったということになって、下水道の場合などはそうでしょうけれども、何らかの補助金をつけて入札をしないと民間は入ってこないということになるわけです。実際はゼロ以下をつけられないというところを考慮していただかないと。

○根本座長 ゼロ以下をつけるというように考えている案件もあります。

○N専門委員 でも、つけるということは何か補助金が入る。

○根本座長 補助金をビッドの中に入れる。

○N専門委員 補助金は幾らでとやらせる。なるほど、それはありますね。補助金の少ない人のほうが勝つということですね。

○根本座長　そういうことです。当然、対価をプラスで払う人が一番有利ですが、みんながマイナスだったとしても一番マイナスの少ない人が有利になる。結局、何も起きないよりは補助金を提案で求めたほうがいいのではないかと。

○N 専門委員　そうしていただければ入札できますね。

○根本座長　そういうことも排除しないようにしておかないといけなくて、事務局が相当苦労して今まとめているので、その辺のバックグラウンドを御理解いただければと思います。

ほかの論点も結構あったのですが、今のは基本的な線はよろしいかと思うのですが、わかりにくさとか誤解の招きやすさとかあるので、そこを用語の使い方を含めてもう一度、次回わかりやすく提示したいと思います。そういう意味では、需要変動リスクとかサービスの価値の向上という論点がありますけれども、これについてはいかがでしょうか。

今の議論でいくと需要変動リスクも事前と事後によって随分違って、事後はバリュー・フォー・マネーの計算という意味では問題ないと思うのですが、事前において需要変動リスクは、さっきの議論でいくと最大のリスクを想定してもバリュー・フォー・マネーが出るということが証明できればいいぐらいの話かと、そうするとやはり最大を計算しなければいけなくなりますか。

○I 専門委員　大変だと思います。

○L 専門委員　多分やろうとしてやっていると思うのです。

○I 専門委員　最大をとると結構大変です。

○L 専門委員　そうですね。図7でパターン3があえて書いてあった趣旨はよく理解したところです。地方公共団体がこれから実際に財政部門と協議してやっていくには、必ず保守的な数字というのはどうしても求められるので、需要リスクについても楽観的な見通しは昨今結構厳しい面もあるので割と厳しいです。ただ、実際に需要変動リスクというのは民間がやったときにだけ発生するものではなくて、ほとんどの場合、公共がやっても民間がやっても同じように社会的な現象によって発生するはずだという理解なので、民間のほうだけそれを考慮するということではなくて、あくまでもベースケースとしてどういうものがあるかという中で、PFI にして耐えられるかどうかという形でやるという考え方をしていると私は理解しています。

先ほど世界銀行の話が11ページに書いてあって、全部、事細かく数字を出していくことは非常に大変なのですが、定量的な根拠を持って定性的にはこのあたりは必ず分析していて、この事業はこのぐらいでいけそうだというのは必ず皆さんやった上で、それをPFIにしたら事業者にとってさらにプラスにするアップサイドの余地がどれぐらいあるのかということになってくるというような感覚です。

需要変動リスクは、VFM の議論というよりはむしろリスク分担の議論ですね。VFM は、PSC と民間がやったらどうなるかというのがそんなに大きく違うものではないという整理をしたほうが素直ではないかと。

○根本座長 ここにあえて経済の文脈に入れるのであれば事前の需要予測というのは当然PSCベースでもしっかりやっているはずで、それをPFIにしたときにはさらにどこが違うのかという限界的な変化のところだけ見なさいということですね。

○L 専門委員 そのとおりです。

○根本座長 普通ないのだろうと思うから、結果的にはこれはやらなくても済むのではないか。

○L 専門委員 多分、民間が独自に提案してくる付帯収入的なものをどう評価するか。

○根本座長 恐らくあるのは、官がすごく甘目の予測をしていて、民間から見るととても無理ということの反映をどうするか。

○L 専門委員 そうですね。多分、空港も同じようなことが起きているかもしれませんが、当社がやっているものでも行政のやっているものをそのまま踏襲するわけにはいかないだろうということで、いろんな御意見を聞きながら厳しい目で見たらどこまで考えるべきなのかというのはやっています。

○根本座長 需要予測を全部やるのではなくて、公共が管理者として当然に行うべきものがある、それに対して民間が個別に見る。それによって事前のバリュー・フォー・マネーを考える、そういうことですか。

○山田企画官 先ほども少し申し上げましたけれども、民間はこういったところに関心事があるので、公共としてもそれに対するメッセージを一定程度示す必要があるのではないかとことまでしかせいぜい言えないのかなと、今の段階ではそこまでが精いっぱいかと思っております。

○L 専門委員 9ページのポツの2つ目で「PFI 事業における収入をどのように予測するかが重要」と書いてあるのですけれども、これは実際には公共側が勝手に想定するのではなくて、基本は市場調査をやることになりますね。

○山田企画官 仰るとおりです。

○L 専門委員 市場調査をやる前に、根本座長が仰られたとおり、まず行政としてどんな事業計画なのかという予測があって、それどおり推移したらこのぐらいの収入が得られるはずだというベースがあった上で企業にいろいろヒアリングをしていくので、それが違うところの理由とか、民間ならではの根拠とか裏づけ、そういったものを評価していった上で、PFI 事業者だったらこのぐらいの収入が見込めそうだというものを予測していくのが基本的なやり方になると思うので、収入予測が不可能ということはないのではないかと個人的には思います。

○山田企画官 公共から発出するメッセージだけでは民間がどうやっても予測しようがない、予測するのが難しい、そういうケースもあるのかもしれないですね。

○L 専門委員 そうですね。それは公共側の検討が不足しているということなのでしょうね。もう少しきちんと材料を出してということになります。

○根本座長 それはバリュー・フォー・マネーの仕事なのですか。

○S 専門委員 空港の需要予測としては今、幅をとっていますから、将来、需要予測の幅で下になったときをリスクというのか、それとも SARS があつたとか、戦争があつたとか、リスクというのはそういったことですか。両方ですか。

○山田企画官 恐らく需要の示された幅の中で考えると、下限値であつた場合にも採算に乗るといところで民間側はそろばん勘定をするのかなと思っています。パンデミック、テロ、そういったことに対しては不可抗力ということで、ただ、これもどこまで不可抗力で保険でカバーするとか、公共側が責任をとる、そういったところはきちっとメッセージを表明する必要があるのかなと、それがないと逆に民間事業者も予測が不可能という答えになってしまうのかなと思います。

○S 専門委員 空港だけしかわからないのですけれども、さっき口頭で言った駐車場、公園の場合と空港は随分違うと思うので、こんなにリスクの高い航空というのは、航空の世界で需要変動リスクというのをどうやって公共が出すのか、私は想像がつかないのですが、今までやってきた需要予測はほぼ当たっていないですからね。

○B 委員 10 ページの図 9 は描くとかえってまずいかなと思うのは、特に不可避性というところです。今まで事業をやっていて、コンセッションで運営権を民間にとってもらってやるという話で、ここで言いたいことは、必要不可欠で、やってもやらなくてもいい事業だけれども、民間がやってくれて、いっぱい対価を下さって、物すごく活性化して、もうけられるようなものだったらいいでしょう、これは平たく言ってしまうとそういう話ですか。そう読めてしまうので、そもそも事業としてやるべきかやらないべきかというあたりが不可避性のところで論じられると、公共として住民に説明したり国民に説明したりするときにそこは結構難しいのです。3 パターンで運営権対価に着目したのがいいかどうかわからないけれども、マイナスというののもちゃんと用意していて、その場合にも民間のコンセッションというのはそれだけの話ではないので、この軸で不可避性があるかないか、そこは説明していくときに結構きつくなりませんか。そもそもやらなくていいではないかと。

○山田企画官 今、B 委員からいただいた御意見は、必要性和効率性の問題をどう分けて議論するのかということに帰着するのかなと思っています。私どもこの資料をつくる前提として、必要性の議論を経たものに対して効率性を判断するときはどうすべきなのかというつもりでつくっていました。

○B 委員 そのほうがいいと思います。ここで不可避性が低いというのはそもそも必要ではないみたいになるから、図 9 の位置づけというのが何かわからない。事業があつても、これはやはり必要だからやりましょう、ではコンセッション方式でやりますか、それが適当でしょうかという議論ですね。

○山田企画官 仰るとおりです。

○B 委員 そこでまた、その事業の必要性がどの程度あるかというのをまぜると戻ってしまいませんか。

○山田企画官 実は、きょうこれは口頭で補足するような形になって申しわけないのですが、図9の縦軸は不可避性と書きましたけれども、厳密には需要変動の不可避性ということですか。

○B 委員 そうであれば結構です。ここで言う不可避性とは何ですかと質問しようと最初思っていました。

○山田企画官 大変失礼いたしました。この図を今後使う場合には注意いたします。

○S 専門委員 制御可能性というのは何をもちいて制御可能ということですか。

○山田企画官 これは需要の制御可能性という意味です。

○S 専門委員 需要が制御可能というのはどういうことなのですか。

○山田企画官 例えば価格弾力性を初めとする弾力性が大きいものということですかね。

○S 専門委員 例えば空港であれば制御可能性が低いような気がします。

○山田企画官 空港の搭乗者数でいきますと、必ずしも弾力性が高いかどうかというのは御議論があるところだと思いますけれども、附帯事業として空ビルの中にどんなテナントを入れると派生的需要が伸びるのか、そういったところであれば需要の制御可能性についても検討の余地があり得るのかなと思います。

○S 専門委員 多分、搭乗利用客が多ければ上がるし、少なければ下がるということで、かなり連動していますね。附帯ですとほかの店と違いますから。

○山田企画官 仰るとおりです。

○S 専門委員 それだけで1人の価格帯を上げるということもあるでしょうけれども、制御可能というのは何が可能なのか。

○山田企画官 そういう意味で、全ての空港にたちまち当てはまるということでもないのかなと思います。

○I 専門委員 制御可能性は、中長期的なもの、一定の範囲の中で、例えばランディングフィー（着陸料）をゼロにして、ばんとやるのはあるのですけれども、ただ、SARS が来てしまうとそれも中長期的にはだめになってしまう。

○S 専門委員 ばんとやっても、空港の場合はこの時間に倍入れようというわけにいかなくて限度がありますから、要するに平準化して入れるわけにいかないの、入りたい人の時間というのは決まっているので、入れても、ある程度需要の頭打ちがありますね。そんなに簡単でもない。

○J 専門委員 ちょっと確認ですが、きょうの議論のPFIのレベニューのところ、今たまたま空港が出ていましたが、空港は空港収入と非空港収入が当然あって、着陸料、駐機料、いわゆる空港収入のことを言っているのか。例えば駐車場、既存のビル事業、民間事業、附帯事業ですね。それを全部込みでレベニューということですか。

○山田企画官 済みません。実はそこまで精査した、詰めた例示はできていません。

○S 専門委員 あくまで考え方ということですね。

○山田企画官　そうです。例えばこんなものもあるのではないかぐらいなことで、誤解を招くようでしたら撤回したいと思っております。大変失礼いたしました。

○根本座長　図9は別にこだわらないですね。

○山田企画官　こだわっておりません。これも頭の整理としてこんな材料も使えるのではないかということでしたので。

○根本座長　効用があるとすると、プロフィットシェアリングを考えれば運営権活用の適用の幅が広がるということだと思うので、需要リスクがある程度幅が見える、予測可能で、かつ民間によるコントロールが可能なものが一般的には運営権活用に適していると想定されるけれども、これらを超えるような場合でもプロフィットシェアリングによって運営権は活用できるのではないかということが文章で書いてあればいいのではないかと思います。適用の範囲を自分から狭めているような話になるので。

○山田企画官　承知いたしました。

○根本座長　時間になってしまいましたが、サービスの価値の向上については、イギリスの総合評価の話もあって、運営権活用型だけではなくてサービス購入型にも言えるわけですが、今までもコストだけを見ていた。コストが同じであっても、場合によっては多少上がっても、バリューのほうが大幅に上がる場合も実際に出てきている。そういうものを評価しないのはおかしいというのがあるので、その解き方として、総合評価で費用と質を管理者は実際に比べているわけだから、管理者の効用において比べているわけだから、それと同じ基準で考えればできるのではないかという問題意識でここで頭出しがしてあります。イギリスの場合には定性的なものとして上がっていますけれども、定性的にそういうものをバリュー・フォー・マネーに入れるべきだということも言えるけれども、さらに総合評価の値を使うことによって定量的な把握もできるのではないかということですね。

○山田企画官　御指摘のとおりです。

○根本座長　ちょっと時間がないので、次回にその点は回しますけれども、これは結構大きくて、バリュー・フォー・マネーがでかくなるわけですね。今までは総合評価のウェイトづけというのは前例踏襲でやっていましたけれども、バリュー・フォー・マネーにあらわされるとなるとそこはいろいろ考えることも実際には出てくるかもしれないので、実務的な影響は結構大きいと思います。アドバイザーや地方公共団体の方で何かこれについて御意見はありますか。

○L 専門委員　総合評価のところの数字なり配分というのは、経験値を積み重ねていって今の実態があって、全く理論に裏打ちされていないので、それをVFMの中の定量評価に入れていこうとするとそれなりのロジカルな裏づけが必要になるかなという懸念はありますが、それを使っていくというのは一つのアイデアだろうと思っております。

実はこれは個人的な考えではあるのですが、運営権事業を行っていくことのVFMにあらわれない大きなメリットというのは民間の投資を誘発するというのかなという気がしていて、それをうまくあらわしていけないかという問題意識を持っております。

というのは、空港とか私はわからないのですが、上下水道というのは、更新しなければいけないとわかっていながら公共側はお金が出せない、だから水道料金収入などを担保として民間の資金を入れていこう、そういう発想かなと思っております。それが理解されると上下水道は民間資金を活用していこうという流れがもう少し理解されやすくなるのではないか、何かそういうところをうまく入れられないかなど、アイデアはないのですけれども、思っております。

○根本座長 誘発という感じではなくてですか。

○L 専門委員 誘発というか、公的資金から民間資金へというその流れの最も重要な部分ではないかと個人的には思っております。

○根本座長 通常のPSCだとほっておいてもPSCでやりますということだけれども、今の例だとほっておいたらやらないということですね。

○L 専門委員 そうです。

○根本座長 問題解決しないということですね。

○L 専門委員 そうですね。その効果がVFMでうまくあわせないというのが特にこの分野では歯がゆくて、何とかできないかなといつも思っております。

○F 委員 やらないとやるのでは需要創出効果が違います。

○根本座長 需要はもちろんそのとおりです。

○L 専門委員 そうですね。やらなければいけないのですけれども、結局のところ質が変わってくるというのは仰るとおりで、事故率とか、そういうものが当然下がってくるはずです。

○根本座長 総合評価は管理者にとっての効用関数というか、サービス曲線なので、リングとミカンとどっちが好きですかというのは論理も何もないので、それはそれで、そういうものをつくっている以上それが是としてスタートすればいいのではないかという考え方なのですね。それを応用すれば数値化は割と容易にできるはずだということなので、次回はその例をお示しして、そこまではちょっと無理かなということもあるだろうし、できるのだったらやったほうが良いということもあるだろうし、そういう議論をお願いしたいと思います。

次回のワーキングはいつでしたか。

○山田企画官 また事務的に日程調整をさせていただきたいと思っております。次回の進め方あるいは資料につきましては、座長と御相談をしつつ、取りまとめをしていきたいと思っております。

○根本座長 いつごろぐらいになりますか。

○山田企画官 今、事務的に確認をしたところ、少なくともお盆明けになってしまうかなと考えております。また改めて日程調整をさせていただきたいと思っておりますので、お盆明け以降でおつき合いのほどをよろしくお願いいたします。

○根本座長 では、以上で、どうもありがとうございました。