

## 第 1 7 回

# 民間資金等活用事業推進委員会総合部会

日時：平成19年8月24日（金）

16：30～18：45

場所：中央合同庁舎4号館 4階 共用第4特別会議室

山内部会長 皆さん、お忙しいところをお集まりいただきまして、ありがとうございます。ただいまから民間資金等活用事業推進委員会第 17 回総合部会を開催させていただきます。

本日の総合部会は、委員が 17 名、このうち土屋委員がまだ御到着ではないのですが、土屋委員を含めまして 14 名の委員に御出席をいただくことになっております。したがって、定足数の過半数を超えておりますので、この部会が適法に成立しておりますことをまず御報告申し上げます。

それでは、事務局から資料の確認をお願いしたいと思います。

事務局 それでは、資料の確認をさせていただきます。

お手元の資料をごらんいただきますと、まず、一番上に議事次第の 1 枚、座席表の 1 枚、資料 1 といたしまして仙台市の資料、資料 2 といたしまして野村證券の資料、資料 3 といたしまして山陰合同銀行の資料、その次に参考資料 1 として総合部会の名簿、参考資料 2 としまして第 16 回、前回の総合部会の議事録でございますが、こちらはまだ未定稿のものでございますので、別途照会をさせていただきたいと存じます。

以上でございますが、不足等ございましたら、事務局まで御連絡ください。どうぞよろしくお願いたします。

山内部会長 よろしゅうございますか。

それでは議事に入らせていただきます。

本日は、地方公共団体、金融機関からのヒアリングということになっておりまして、仙台市、野村證券、山陰合同銀行から、P F I 事業に関する課題・問題点等について御意見を伺うという形でございます。

前回もそうでしたが、時間が限られておりますので、効率的にやるために、説明につきましては、まず仙台市、野村證券、山陰合同銀行の順で 20 分間ずつ御説明いただきまして、その後一括して議論ということにさせていただこうと思います。

それでは、早速、仙台市より御説明願います。よろしくお願いたします。

#### 仙台市からのヒアリング

仙台市 仙台市の企画市民局総合政策部です。よろしくお願いたします。

早速お手元の資料で今日の全体像といいますか、2 ページをごらんいただきまして、最初の方で仙台市における P F I の取組状況、スポパーク松森という天井崩落事故のあった施設の教訓のお話、それから、その教訓をどう実務に反映したかというお話、そして仙台市の庁内のガイドラインであります活用指針を昨年 10 月に改訂いたしました。その改訂のポイント。そして、比較的個別的な推進上の事務的な部分もありますが、課題という形で進めさせていただきたいと思います。

1 ページめくっていただきまして、簡単に年表形式にしました。仙台市の P F I の取組状況でございます。

仙台市、1999年のPFI法成立の年からPFI手法について研究を始めてございます。総括担当セクションというのをつくりましたが、2002年4月に財政局に事業手法調整室という部屋を設置いたしました。翌年にガイドラインである活用指針をつくってございます。

2004年には総括担当セクションが企画局調整課というところに移りまして、今年からは組織変更もありまして、企画市民局の総合政策部政策企画課に総括担当を配置いたしております。本当に専門として配置しているのは1人、そこに、あと主幹とか課長、私がいるという形になります。

個別の事業といたしましては、05年7月に運営を開始しましたスポパーク松森、そして今年の12月に竣工予定の今建設中の新天文台、そして今年の4月に着工した新野村学校給食センターなどがございます。ですので、運営が始まっているのはまだ松森の施設1件のみでございます。運営がこれからの事業、多々ありますが、今後ともそちらの方の実務上の課題、まだ出てくる可能性はなきしもあらずなのかなと思っている次第です。

それぞれの施設の概要は、別冊という形で今日の資料の後ろの方に事例紹介ということでおつけいただいております。これは後ほどでも御高覧いただければと思います。

それでは、次のページにいただきまして、「スポパーク松森天井崩落事故の教訓」ということです。

この施設、清掃工場の余熱を利用した温水プールやお風呂、スポーツジム、テニスコート、フットサル場からなる施設でございます。BOT方式で、運営が15年、一昨年7月からオープンして、8月16日に震度5強の宮城県沖地震が発生しまして、屋内温水プールの吊り天井の約9割が落下いたしまして、全国的に報道されました。このような同じ過ちを起こさないためにも、この経験とその後の本市の取組みを、このような機会を与えられるたびに伝えていくことが本市の務めなのかなと認識している次第でございます。残念ながら35人が負傷した事故でございます。

事故の2日後に庁内で事故対策検討委員会を設置いたしまして、原因の究明をいたしました。技術面での原因は、耐震性への配慮不足ということで、耐震性低下を招く複数要素の存在。当時ですと、必要とされていた斜め振れ止めというものが設置されなかったり、幾つかのそういった要素が複数存在したという点、それから、建築物が平面図でいきますと、丸い形をした特殊な構造の施設でして、上下動の影響の存在も想定されるのではないかという分析がされております。

それから、施工体制面では、設計者と工事監理者、施工者間の意思疎通の欠如があって、チェック機能が機能しなかったのではないかという分析がされてございます。

そして、SPCの方では、この後、吊り天井を改めて設置しないで鉄骨の梁に錆止め塗装とか、セメント材に防水塗装をして屋根の内側全体に結露、錆止め効果のあるセラミック塗装などをする改修工事を実施いたしまして、3カ月半後の12月に全面再開をいたしております。

現在は、毎日 10 時に開館なんですけど、開館前から並んでいるお客さんがいまして、毎日、平均 1,000 人以上が利用する人気施設となっているところでございます。

5 ページをお願いいたします。「松森天井崩落事故の教訓」の続きでございますが、「P F I 方式による公共サービスの安全性確保に関する検討委員会」を設置いたしまして、安全性確保に関わる論点を中心に議論をしていただきました。

今日の委員でいらっしゃいます宮本委員に委員長をお願いいたしまして、美原委員にも委員になっていただいているところでございます。これは昨年 3 月に委員長から市長に調査検討報告書が出していただいているところでございます。

報告書の趣旨は資料のとおりですが、P F I 事業は公共サービスの一環ですので、市民に対する最終的な責任は市が担うものというのを改めて確認をしました。それから、施工の監理は、事業者自らの責任で実施し、重ねて市による確認が行われることで、重層的な安全システムが構築できるのが P F I のメリットのはずだったのですが、このスポパークではそれが適切に機能しなかったのではないかという分析がされております。

検討の視点として、「建物損壊を防ぐためのマネジメント」と「事故後の影響を最小限にするためのマネジメント」の 2 つの視点から、今後取りうる対応について検討を実施していただきました。

それから、P F I という事業手法だからこそ起きたというような一部報道をされたことがありますけど、これらは事故の要因とする考えが必ずしも適切ではないという分析がなされまして、安全性担保のメカニズムを構築していけば、この手法が問題ということではないという検討をしていただいたところでございます。

この委員会では、 から まで 7 つの提言をしていただきました。特にリスク認識とそのマネジメントが重要だとか、不可抗力事由の取り扱いの明確化が必要とか、官民リスクワークショップ実施の検討が必要であるというような提言をいただいたところでございます。

こういった提言を受けまして、その教訓を反映していく必要があるということで、7 ページにいただいまして、この松森の事業の次に P F I 事業として進めておりましたのが、天文台の建て替え事業ですが、さらにその次に学校給食センターで野村というところに建てるもの、こういった事業を行っております。

1 つは、本市の技術担当課の助言とか支援を、この手法を導入する事業では、庁内体制として位置づけて、実際に営繕課とか設備課といった建築とか設備を担当するセクションの技術系職員を体制に入れまして、導入可能性調査の段階から事業期間終了に至るまで、担当課の技術的事項に関する助言とか支援を担ってもらうことにしております。

天文台は、具体的に設計とか工事の時期でしたので、設計、建設段階から毎月 1 回以上は現場事務所にその技術系職員とか担当課、発注者側、さらに受注者の関係者、多いときは 30 ~ 40 人程度が作業部会という形で集まりまして、随時、設計や工事の進捗状況の報告などを事業者から受けながら、それぞれの立場からの疑問点を確認し合っております。

す。リスクワークショップと言ってよろしいかどうかあれですが、こういった作業部会を活用して、それぞれの発注者、受注者側の双方の意思疎通により、リスクを明確に認識しながら、安全確保のための対策の検討など、協議してきたところでございます。

天文台の具体的例がちょっとあります。敷地周辺に崖があって、崖に対する利用者の転落のリスクがあり得るので、どのように対応しようとか、研修室という広いところは、松森のように天井が落ちないような構造になっているかとか、そういった具体的な確認が現場ではなされております。

8ページをお願いしたいと思います。さらにその教訓の反映の例といたしましては、サービス購入対価の支払いの減額システムの導入というように載せてございます。松森は、施設整備費は、確定の割賦払いという契約をしてございましたので、天井落下とかがあったにもかかわらず、実際、運営できなかった運営費はお支払いしていませんが、施設整備費は契約上は3カ月に1回ずつお支払いするような契約になっていましたが、天文台の方は、施設整備の要求水準が満たされていない場合には、該当する部屋の重要度とか要求水準に達していない度合いなどを勘案して、さらに改善するまでにどの程度の時間を要したかによって、施設整備費相当額を減額の対象にしましょうといった契約になってございます。ちょっと複雑な式が下にございますが、そのあたりが松森と変えた部分でございます。

そして、さらに下に野村学校給食センターの方は、原因がどこにあるかという以上に、基本的には給食をつくっていただく施設ですので、いろいろな減額要素になった場合は、基本的には3カ月に一遍お支払いするルール、全額を分母という形にして、減額ポイントがどこまでいったという、ユニタリーペイメントというらしいですが、サービス購入対価全額×減額のルールに基づいて何%お支払いしませんよと、より事業者側にはリスク分担が厳しいお支払いの仕組みになってございます。

こういった減額システムだけということでもなくて、野村と書いてあるその上に があります。逆に天文台では入館者数の上限の基準を3カ年平均ぐらいで基準の入館者数を出しまして、増減に応じてサービス購入費の業績に連動した支払いしたシステムというのがついてございます。入館者数が多ければ多いほどプラスのサービス購入対価をお支払いしますよと、逆に入館者が減れば、購入対価は減らず場合もありますよといったルールも盛り込まれて、SPCの運営側のインセンティブも加えているところでございます。

9ページにいていただきまして、これまでは個別事業の反映ということで御紹介しましたが、仙台市の活用指針の改訂を先年した際に、こういった幾つかの改訂のポイントということで、今日御紹介させていただきます。

先ほど、技術担当課を庁内の実施体制に入っていたいただいたというのが(1)の実施体制の強化というところでございます。この体制図の右肩の方に技術担当課(営繕・設備)と書いています。これが天文台から実施した建築職とか機械とか電気の職員に助言とか支援いただいているという中身でございます。

それから、(2)ですけれども、仙台市ではPFI導入検討候補事業の基準というのを

設けまして、施設整備費は 10 億円以上のもの、施設整備費に維持管理運営経費 15 年分を加えた総事業費が 30 億円以上、こういった場合には必ず可能性調査を実施するかどうか、まず検討していただきましょうという基準にしております。その結果、可能性調査に入る場合もありますし、事情によって入らない場合もありますが、入り口の数字の基準を 2 種類設けたというのもこの改訂で盛り込んだ点でございます。

それから、10 ページ目は、手法導入への基本姿勢の明確化ということで、基本的には P F I が最適と認められる場合は、今後とも積極的に導入しましょうとか、可能性調査というのが非常に重要だという点、民間事業者との意思疎通、公共サービスの品質管理とリスク監理を徹底しましょう、最後には、地元企業の参画を促進する努力もしましょうという、5 つの基本姿勢を明確な形で打ち出しております。

11 ページをお願いいたします。こちらの方は、チェックリストを用いた事業評価方式の導入ということで、右側の導入可能性調査の実施をするかどうかというのを承認する段階、それから、可能性調査の結果を評価する段階、そして、いよいよ特定事業として選定する段階に、それぞれ左側の表にありますチェック項目ごとにチェックをいたしまして、最終的にはすべてのチェック項目を充足した場合に、P F I 事業として進めましょうといった基準を設けてございます。

V F M の部分が右側の箱に小さく書いていますが、3 % 以上でかつ 1 億ぐらいの現在価値換算で、こういった V F M が出た場合には、基本的に P F I でやっていきたいと思いますという基準にしております。

次のページをお願いいたします。要求水準、サービス評価基準、サービス対価減額基準の 3 つの要素が連動するシステムの構築ということで、右側の表にわかりやすい具体例もあわせて、それぞれ連動するような仕組みを本当は早い段階で実施方針公表の時期とかにシステム構築をしていきたいという理想的な形を目指しておりますが、現実に事業担当課のスケジュールもあってなかなか難しいので、このとおり実現した例はまだないのですが、早い段階で減額システムとかモニタリングとセットの要求水準という形にしていきたいという部分が改訂の趣旨でございます。

ここまでが改訂のポイントでございます。ここから先は、13 ページ以降は、実際に実務をやっていく上での比較的実務的というか事務的という部分もあって、そういった内容の課題を並べております。

最初は、基本構想・基本計画の重要性ということで、一言で言いますと、事業を始めるときの始めが非常に肝心だということで、どんな施設でどんなサービスを提供したいのかという基本構想・基本計画を十分に検討しておく必要がありますよというのを痛感しているところでございます。性能発注というアウトプット仕様の発注をする場合に、どんな目的でどんな効果を期待するかというのを、これまで市の事業でなかなかやり切れていなかったというところかと思いますが、本来、従来手法でもしっかり検討されるべきなのだと思いますが、不慣れな部分もありまして、なかなか正確に伝わりにくいところで四苦八

苦する場面が見られますが、ここの基本的なところをしっかりと押さえれば、後半の作業は比較的スムーズに進みますよといった認識をしているところでございます。

それから、発注者と受注者の意思疎通が大事だ、あるいは一定の関与が必要だということで、天文台とかやっておりますが、民間の創意工夫を發揮していただきながらも、品質確保、特に安全性の場面で公共側の関与も必要だということで、場合によっては創意工夫を阻害してしまうような仕様発注的な要求に技術職員が特に陥りがちな部分もありますので、どのあたりが適当な関与のレベルかというのは、実は現場では毎回四苦八苦しなからさじ加減をはかっているという実態はございます。

それでは 14 ページをお願いいたします。先ほどの基本計画、基本構想がいかに大事かというのを図で示したものでして、初期段階では、公共側に、P F I は民間の創意工夫を活用するので、公共側があれこれ言うのは、民間の自由な発想とかノウハウを阻害するという部分がありまして、総花的な要求水準書をつくって、公共側は実はどのあたりを求めているか、民間側に伝わりにくくて、後でトラブルが起きかねないとか、落札者決定基準も、どのようなパートナーにしたいのか、なかなか民間側に伝わりにくくて、うまく選べない場合があり得るという段階的な作業もありましたが、そうならないように、基本構想、基本計画をしっかりとかためましょうという趣旨です。

それから、下の方で、要求水準書の表現の仕方とかモニタリングとか減額システムという構築が難しいというようにどうしても担当者は思いがちですが、それも基本の計画がしっかりしていれば、このシステムも構築できるという意識の改革が必要なんだというのを庁内担当者には呼びかけているところでございます。

先ほどもお話ししましたが、と言いながら、民とのお付き合いの仕方といいますが、どの程度が適切なのかというのは個別具体的な事象ごとに探りながらやっているというのが本音のところでございます。

15 ページ以降は、さらに事務的といいますが、これは課題と申しますか、むしろやっていて、補助金は課題に近いのかな、後半、感じている点ぐらいの部分が出てまいります。15 ページの国庫補助金に関しての従来手法との取扱いの整合性ということで、従来、国庫補助ないし交付金の対象であっても、必ずしも 100% P F I ではまだ認められていないのかな。さらに、B O T と B T O でも、B O T で認められる例はなかなか難しいのかなという、まだ必ずしも同じようにはなっていないのかなという認識を持っておりまして、仙台の具体の事例で、 にちょっとありますが、交付金の対象にはなりますが、地方公共団体が交付申請するのは、事業の終了後に、B O T の案件なものですから、所有権を取得する年度に交付申請をしていただくという回答をいただきまして、もちろんいただく予定ではおりますが、なかなかその時期まで交付金が正式にしっかり制度が残ってくれているんですよという、財政計画上、なかなか計画を立てにくい事案がございまして、補助率そのものが非常に高いものというほどでもないのですが、若干不安がある対応の事業が 1 つあります。

それから、税の方で、大分関係省庁で御努力いただきまして、税制面、2分の1の負担までに変わってきている認識がございますが、できれば非課税になるような、全額に拡大できるようなお話になるとありがたいのかなという、指定都市の場合は、コストとして追加が出てくるのは不動産取得税なのかなと思いますが、いろいろな事情があるのかと思いますが、こういった課題といいますか、よりコスト負担がなしになるとありがたいなという部分もございます。

それから、16 ページ以降が、課題というよりは実務上、どうしても現場の担当をしていますと感じてしまう事情ということで、議会対応と書いてございますが、P F I の場合は債務負担行為の設定から始まって、公の施設ですと指定管理者の指定ということで、議決の必要な項目が比較的多い部分がどうしてもありますので、複数回で同じ事業に関する議会の議案を出すという機会がございます。

特に債務負担行為の場合は、募集をする入札公告の際に債務負担行為の予算の裏付けがないと進めませんので、これで議決をいただきますが、どうしても提案期間とか選定委員会とか落札とか、最後 S P C とか、そういった契約に至るまでの期間が半年とか9カ月とか長くなっていますので、今の行政実例でいきますと、どうも債務負担行為が設定された年度の間には契約ができないと、繰越みたいな制度はないと我々は認識しているんですが、もう一度当初予算内で同じ内容の債務負担行為を設定して、もう一回議会にお諮りして、次の年にやっと契約するといった事例がありまして、自治体の場合、3月、6月、9月、12月に4回ほど定例会がございますが、このたびに機会あるごとに提案をしますが、できれば当初予算のときに提案を、債務負担できれば、次の1年の間に何とかなる場合が多いと思いますが、6月とか9月に提案すると、次の年度にいつてしまうという事案がございます、なかなか難しいなという経験をしたという、これは事例紹介ということでございます。

それから、契約案件、公の施設、設置条例、こういったものも当然議決が必要ということで、それぞれ同じタイミングでやってもよろしいという部分の通知も承知いたしておりますので、今回、天文台ですと、設置条例の改正と指定管理者の指定の議決とか、そういった部分も一緒に行うことになっていますので、それは事務的に何とかすれば、同じ事業を別な議会にお諮りするというのは避けられるようになっているのかなという認識はございます。

それから、最後の部分は、都市計画法あるいは建築確認とかそういった部分を S P C にやっていただくときに、たまたま公共側が市街化調整区域を先行取得していた場合には、附帯事業を必ず民間でやる場合に許容されるかどうかという問題があったり、住居地域内で給食センターをやっていただくときは工場系施設ということで、住民との公聴会に参加したり、建築審査会の同意を得るとか、従来公共で負担していたリスクを民間側にやっていただくという、進む途中で気がつくというような事案が過去にありましたので、事前に許可権者とかに確認をするような認識が必要だという経験もしたという事例でございます。

大変申しわけございません。時間を超過してしまいましたが、以上、仙台市からの説明を終わらせていただきます。

山内部会長 どうもありがとうございました。それでは、続きまして、野村證券より御説明お願いいたします。よろしくをお願いいたします。

#### 野村證券からのヒアリング

野村證券 野村證券でございます。

お手元の資料を簡単にまとめておりますので、ページをめくりながら進めさせていただきたいと思います。

私どもは野村證券ということでございますので、証券会社という業態、証券業をやっておりますもので、通常のPFIのファイナンスの主たるプレイヤーであられる銀行の方とは少し違うアプローチをこれまでPFIについてしてきております。PFIについての関わりという意味では、それなりに長い期間やっております、PFI法が制定される、されないというそこら辺の段階から、どういった形で日本にPFIあるいはプロジェクトファイナンスというコンセプトを根づかせることができるかなというようなつもりでやってきております。

1ページ目を見ていただきますと、証券会社ということもございまして、流動化・証券化を前提とした資金調達と。こういった言葉に集約してまいりますと、証券なら証券なんだねと、流動性があるんだね、ないんだねと、カタカナにしますと、ああ債券ですかというように、常々、それこそPFI法の議論が始まったところから言われたりするのですが、けれども、わざわざ「流動化」という単語を入れておりますのは、特に債券という形式にこだわるものではございませんし、ローンという形で流動化というようなアプローチもあるかなと思っております、いろいろなファイナンスの手法といいますか、新しめのものをどのようにPFIの事業に使うことができるかなといったようなことを一つテーマとして取り組んできております。

ページをくっていただきまして、PFIの年表といいますが、我々の何となく認識しているPFI事業の発展というものを2ページのところでまとめておりますけれども、年表の一番左端のところは「PFI法」と書いてあるのですが、PFI法の制定は1999年ということになっておりますけれども、恐らく我が国でPFIの議論が始まったのが97年の夏ごろからだったかと記憶しております。振り返りますと10年も前の話でございまして、私も10歳若い時分からそこら辺のところに関わっておったという、かなり感慨深い状態になってしまうのですが、10年前、PFIというものを日本でやってみようというところから議論が始まっているかなと思っております、そもそもPFIというのは何でしたっけというところからスタートしていると思っております。PFI、プライベート・ファイナンス・イニシアティブというものを日本でやるにはどうしたらいいんだろうかというところから議論がスタートしてございまして、Fというのはファイナンスなんですと。

同時に、プロジェクトファイナンスというコンセプトでPFIというものを、インフラを整備していきましようということを考えるときに、プロジェクトファイナンスというファイナンスのやり方が10年前に我が国に形としてありましたかという、実はなかったと思います。昨今いろいろサブプライム云々かんぬんということで相当進化したファイナンスのプロダクツといったものがございますけれども、例えば、ああいったもののベースになっておりますストラクチャードファイナンス、ローンのところで言いますとノンリコースローンだとか、そういったところの技術というのも過去10年の話だと思えます。

そうしますと、PFIの発展というのも、我々ファイナンスサイドの人間でございますので、我が国のプロジェクトファイナンスの発展と足並みをそろえながら進めてきているという思いを持っております。

左の方の半分のところ、すべてが初めてのことでございましたので、参加者、公共サイド、国、地公体、PFIの事業者さん、あるいは金融機関、みんなが初めての試みを試行錯誤しながら何とか進めようという具合でやってきた時代だったなと思っております。

その中で、単語としてはBOTでありますとかBTOでありますとかDBOでありますとか、合築とか、BOOとか、プロジェクトファイナンスの教科書に書いてある単語から、極めて日本風な和製英語的なところまで、いろいろな試みがなされつつ、総じて言いますと、恐らくとても日本的な展開をしてきたのかなと思っております。

PFIそのものが日本的な展開をしていく中で、我々ファイナンスというのは、事業を金融面でサポートする立場と考えておりますので、日本的に展開していくものに対して、世界標準で言うところのプロジェクトファイナンスというコンセプトをどういうふうに日本的なPFIになじませていくのかという視点で我々は取り組んでおりました。

我々、PFIの関わりというのは、立場というのは、PFIの事業者に対してのフィナンシャルアドバイザーという立場で御支援させていただくことが多うございました。つまり、プロジェクトファイナンスというコンセプトでどのように資金調達をしたらいいかということのお手伝いをさせていただいたというような具合でございます。

いろいろな試行錯誤を経ながら、PFI法というものも何度か改訂がなされ、また今、次の改訂のタイミングに入ろうかという時期だと思えますけれども、いろいろな形ができ上がってきていると考えております。

表の真ん中の当たり、四角を田の字で切つてあるようなところですが、事業リスク、プロジェクトファイナンス、あるいはPFI事業という事業のリスクの負担者はだれですか。リスクというところが包括に当たるわけですがけれども、事業リスクの小さいものから大きいものまでありますでしょうし、あるいはPFI事業の規模というものも、大きい、小さい、インフラということですので、大小ということはどういう話では全くないと思うのですが、規模としては小さい、大きい、いろいろ幅があろうかと思っております。

その中でいろいろ日本的な展開をしていく中で、ある程度でき上がった何となくの枠組みというのは、四角の中を田の字で切つてあるようなところかなと思っております、わ

りとシンプルな構造のB T O方式というような、ハコモノのB O Tと称されるようなところがわりと多いのかなと認識しております。

一つ多いというのにも特徴がございまして、全国に分散しておりますねと。件数は多く、規模の中小のものがわりと多いのではないかとこの考え方をしております。

ファイナンスについて、我々はアドバイザーということで立つことが多々ございまして、何か一つのこういうやり方でなければいけないということは全く考えておりませんので、そういうような標準化の進んでいく方向性が見えて、こういう特徴が見えてくると、それに合わせてどういったファイナンスの仕方があるかというような考え方をしております。

後に事例を幾つか出してありますので、またその際に御説明させていただきます。

今後というところで年表といいますが、タイムラインを右の方に延ばしていきますと、P F Iというものも、大きめのものと中小の規模のものと二極化していくのじゃないかと考えておられて、それぞれへの対応というのが今後求められていくのかな。

恐らく、規模が大きいもの、目指すものというのは、P F I事業者も金融機関、我々もそうですけれども、わりと目が行くのですけれども、P F I全体の発展ということを考えますと、恐らく中小規模のところについてどのような手当てがなされるべきかというのが一つテーマになるかと考えております。

ファイナンスという観点から言いますと、規模というのはかなり生命線、致命的なところがありまして、なかなか一般論としては、中小のものというのは取扱いがしづらいというのが一つあるかと思っておりますけれども、ここは日本のP F Iのシンプルでわりと類型化が進んでいるという特徴を使う中で、何か方向性がありやなしやとは考えております。

次のページをめくっていただきますと、「P F Iファイナンスへの『流動化コンセプト』導入」ということで簡単にまとめておられて、こちらは次のページを見ていただきますと、九州大学のP F I、これは古い話でございます。2年ぐらい前の話なんですけど、P F Iの事業者に対してのローン、プロジェクトファイナンスベースのローンというものを、ローンのまま新たなレンダーに譲渡するという形で、つまり、流動化、動かしてみようということをやってみようという試みをしてあります。

これができる、当時、何がいいかなと思ってたかといいますが、P F IのわりとシンプルなB T Oということについては加熱ぎみのところがございます、流動化ができると何がうれしいかといいますが、参加者が簡単に参加できるということになるかと思っております。簡単に参加できるということになると、参加する人たちの数が多くなりますし、多くなれば、ファイナンスコストというものが調整される可能性もあるということを一つ目指して考えておりました。

4ページを見ていただきますと、絵の中で右端の金融機関、福岡銀行、明治安田生命、大分銀行、十八銀行、福岡ひびき信金、こういった金融機関の方々とどういった契約、あるいはストラクチャーをつくれれば、ローンの形で受けることができるかということ、我々、一緒につくったという認識でおります。

左の枠囲いの中でプレスリリースで出しておりますけれども、PFIのローンというものを動かせるものを共同で開発したという認識であります。当時は、こういったものがどんどん広がっていくといいなと思っておったんですけれども、なかなか思うことと現実とはギャップがありまして、その後、展開しているというわけではありませんけれども、一つプロジェクトファイナンスベースのローンについて、今の日本のPFIの枠組みの中で、どこをどうすると譲渡がしやすくなるかというところは、一つ勉強ができていますとかなと考えております。

九州大学の件について言いますと、昔の話といいますが、終わった話でありまして、こういった経験を踏まえまして、我々、今後どういうふうなPFI、流動化なり、証券化なりといったアプローチがあり得るかということをご5ページ目にまとめております。

すべてのPFIについて云々という話では全くないと思っております。いわゆるオペレーションにウエイトがある、運営重視型である、事業のリスクというものはかなりありますねと。事業をコントロールしていくに当たり、かなりノウハウが要するというもの、例えば、病院でありますとか刑務所でありますとか、そういったものについてではなくて、わりと日本風で一つ類型化されておりますハコモノのBTOというところについて、一つこれを純粋にPFIなのだと言い続けることができるかどうかはなかなか難しいところかと思うのですが、単純に施設整備のところについての繰り延べの要素があるところのファイナンスであれば、ある程度証券化といったことになじませていくことができるのではないかと考えております。

先ほどの規模の話というところは、常々金融機関、我々気になるところではあるのですが、さらに証券化云々という具合で投資家にとって見やすい形になるということであれば、そういった証券というもの、あるいは債権、PFIのデットといったものをまとめるということも作業としてやりやすくなるだろう。そういうような具合で中小規模のPFIについても何らかのアプローチができるのではないかと考えております。

ただ、御注意いただきたいのは、証券化、ボンドという話になりますと、間違いなく参加者が増えます。いろいろなストラクチャリングというように仕組みづくりのところでは手間がかかります。手間がかかるというのはコストに反映してしまうようなところがございますので、今のPFIの現状にそのまま引き当てることができるかという、必ずしもそうではないとは思いますが、ただ、そういった方向性を見ながら、目指しながら、何らかの努力というものはしていく価値はあるかなと思います。

一つ証券化のところでもう1点御注意いただきたい点というのがございまして、こういうファイナンスのやり方、手法というものは、金融機関がやりたいからやるという話ではありませんで、必要であればやるということかなと思います。つまり、事業者、あるいは投資家がこういったものを望んでいるという前提において、こういうアプローチがもう一歩、二歩、もっと進んでいくことになるかなと考えております。

次のセクション2ということで、6ページ以降にPFIローンの格付ということで1枚

ページをつけております。このセクションを1つ別立てにしてしておりますのは、証券化、流動化、あるいはいろいろなファイナンスの手法をPFIにどのようにプロジェクトファイナンスの枠組みの中で使うことができるのかということ、過去、我々がやっていることの一つの事例とっております。

格付、これも昨今の新聞で、サブプライム関係で、格付機関のクレディビリティとかいろいろ言われてはいるのですけれども、格付というものをPFIのローンについて取得した事例でございます。

これも、だれが必要としましたかという議論がございます。もちろん、我々、このケースで言いますと、7ページのところで大林組、プロジェクトスポンサーのファイナンシャルアドバイザーでございますので、スポンサーの御要望によりということなんですが、なぜ必要だったかといいますと、かなりPFIの初期のころの事業でございます、年限は最長の部分で32年でございます。32年のファイナンスについて、金融機関、当時、10年前ではないですけれども、結構厳しい時期に長い年限のものをとろうと、ファイナンスをつくらうとしたときに、第三者の評価があるなしで、ファイナンスのでき方が全然違うというところがございまして、こういったところをアレンジしております。

格付があれば流動化する、証券化するという短絡的な話ではございませんで、PFIの発展の中で必要に応じてこういったこともやっておりますということの御紹介です。

その他、流動化・証券化といったところに加えまして、最近の事例で言いますと、先年でしょうか、クローズしておりますわりと規模の大きいハコモノ、プレスに出ております衆議院の議員会館をやらせていただいております、その中でも新たな試みとしまして、メザンデットという劣後ローンというファシリティをファイナンスの中で取り入れてみたり、あるいは九大の方にも書いてありますけれども、合築のPFIの事例で種類株というものを活用してみたりということもやっております。

我々、繰り返しになりますが、PFIの進み具合に応じて、スポンサー、あるいは金融機関の御事情に合わせて、いろいろなファイナンスの試みをしてございまして、今後の流動化でありますとか証券化、あるいはPFIの資金調達が多様化といったことが展開するのであれば、それなりの準備はできているつもりではございます。

詳細については、関わり方がアドバイザーということもございまして、あまり詳細にプロジェクトの中身を申し上げることができずに大変申しわけないんですけれども、雑駁なお話でございますけれども、このようなところで報告を終わらせていただきたいと思います。

山内部会長 どうもありがとうございました。それでは、最後になりますけれども、山陰合同銀行より御説明をお願いいたします。

#### 山陰合同銀行からのヒアリング

山陰合同銀行 山陰合同銀行の地域振興部の小田でございます。

P F Iにおける地域の金融機関の役割ということで、弊行のような地方銀行が取り組んでおります地域を巻き込んだ地域展開型のP F Iというものを実際の事例をお話しさせていただきながら話を進めさせていただきたいと考えております。

1枚目をめくっていただいて、山陰合同銀行と言っても知らないお客様がほとんどでありまして、宣伝だけ最初にさせていただきます。

鳥取、島根の25市町村の指定金融機関を持っている地方銀行でございます。本店は松江にございまして、概要につきましては、ここに書いておりでございますので、御参照をお願いしたいと思っております。

それでは2ページに進めさせていただきたいと思っております。弊行のP F Iに対する取り組み姿勢ということで、1枚ものを出させていただいております。従来、P F Iの事業といいますと、銀行サイドから見まして、ファイナンスを重視した、いわゆる本業に徹した部分的な関与というのが大勢を占めておると。その中身は、貸出しの増強につながる、収益の手数料だというような考え方がかなりの部分を占めておるということでございますが、弊行のように、山陰を基盤といたします、そこに立地いたします地方銀行にとりましては、経済的インフラの非常に弱い地域でありますと、私どもの銀行というのは常にお客様と共生いたしまして、お客様のために何ができるだろうかということが生き残っていく大命題でございます。

そういたしますと、地域で展開していくP F I事業に積極的に関与していきたいということでございまして、ファイナンスはもちろんでございますけれども、社会資本の整備の促進につながるとか、公共サービスの向上、地域経済の、引いてはこれが活性化につながるという、P F Iの事業の始めの段階から終了まで、ぜひ地方銀行として金融機関の代表で全期間にわたって関与をさせていただきたいという趣旨で、ここに天秤を書いておりますけれども、より地域展開型を重要視した取り組みということで、今行っているところでございます。

それでは、3ページを見ていただきたいと思います。これは弊行のP F Iの事業における実績でございます。当地域は、先ほどから申しますように、P F Iの事業そのものもそんなに多いわけではございません。平成14年度の小さな村の給食センターの整備事業をスタートいたしまして、現在、後ほどしゃべらせていただきます島根あさひ社会復帰促進センターの事業まで、全部で7つの事業に関与させていただいております。

その中で、ここに赤字で書かせていただいておりますのは、すべて地域と密着したP F I事業でございまして、これがこの地域ではすべてでございまして、私ども金融機関にとりまして、これにすべていろいろな形で関与させていただいているというのが現状の私どもの実績でございます。

エージェント、リードアレンジャー、共同のアレンジャー、コ・アレンジャー等々、平成8年にP F Iの勉強をスタートいたしましてから約11年、今ここまでの実績が出てきたということでございます。

では、4ページ目に移らせていただきます。それでは、地域の展開型のPFIということですが、左の図にございますように、いわゆる発注者、受注者、支援者、これが一体となりまして、PFIの事業そのものを成功へ導いていきたいというのが大きな思いでございます。当然、地公体、地元企業のみならず、地元企業で足りない場合には、中央の資本も入っていただきながら、私ども地域の金融機関と、場合によりましてはメガさんのお力も借りまして、地域のアドバイザーを努めさせていただきたいということでございまして、その右に書いてございますのが、結論から申し上げますと、地域完結型のPFIに対応したいということでございます。

その手段としましては、地域による地域のためのPFI事業に深く関与させていただきたい。その中身は、先ほど少し申し上げましたけれども、社会資本整備を促進すること、地域間の格差を少しでも是正させていただきたい、地元企業の参画を促進させていただきたいというようなことから、地域のプレイヤー中心でPFIの事業が構築できないだろうか。事業の性質とか規模によりましては、地域のプレイヤーだけでもPFI事業というのは実施できるということを念頭に置きまして、地域展開型PFIということで取り組んでいるところでございます。

それでは、続きまして5ページ目でございますが、実際に弊行がどのようなコンテンツを提供させていただいているかということをお知らせしたいと思います。

まず、発注者となります地公体向けには、当然勉強会等をやらせていただきまして、啓発とか普及活動を前段のところでもさせていただいております。それから、PFIの導入相談の受付、先ほど仙台市の方からもお話がありましたけれども、導入可能性のプレ調査も弊行で実施させていただくということ。それから、VFMの簡易な部分で、果たして事業そのものが成り立っていくのかどうかという試算も弊行の方でさせていただいております。

地元の事業者へ向けましては、後ほど事例の中で申し上げさせていただきますけれども、勉強会をさせていただきませんと、地元の事業者の方は、PFIって何？ ということで、ほとんどの方は理解をしていただいております。ですから、我々、地域の金融機関にとりまして、まずやらせていただかなければいけないことは、地域の方々に勉強会を継続的に実施させていただいて、PFI事業というものをまず理解させていただくということが、大きな私ども地域金融機関の役目だと認識して、実際にやらせていただいております。

地域を巻き込んで、地域とともに生きていくというPFIの事業にさせていただきたいということで、地域振興のコンソーシアムの組成を支援いたしましたり、中央の資本との共同の支援、入札支援業務の提供ということをお地元の事業者向けにはコンテンツとして提供しておりますが、これも地公体、地元の事業者にとりましては、私どもにとりまして、これを当然のように求めていただきますものですから、これにお応えするというのが弊行の大きな役割と考えております。

中央資本に向けましては、全国どこの銀行もやっていらっしゃることは一緒ですが、後ほど述べさせていただきますけれども、地域と中央との共同のPFI事業というものが組

成ができないか、その支援ということは、地方銀行にとりまして大きな役割でございますので、このところは力を入れてやらせていただいているところでございます。

それでは、実際に今、工事に入っております事業の中から、弊行が取り組んできたことにつきまして、実体ベースでのお話をさせていただいたらと思っております。

実は、全国で2番目になりますPFIの方式を採用いたしました刑務所がございます。最近は矯正施設という言い方になっておりまして、今回は島根あさひ社会復帰促進センターということで、男性の方2,000名を最終的に収容するというかなり大きな施設でございます。

総事業費は約900億弱。融資の組成総額が260億弱ということでございまして、矯正施設の大きなコンセプトは、先ほどから申し上げておりますように、国の方から地域と共生する刑務所であってほしいというコンセプトのもとで取り組んでおります事業でございます。先ほど野村證券からお話がありましたように、運営を重視した象徴的な案件の中で、さらに地元とともに刑務所がどうして生きていくかというものを、大きな入札の段階での要件として国の方からお話をちょうだいしたものでございます。

実は、今工事が始まっております社会復帰促進センターは、島根県が整備いたしました進出企業向けの工業団地でございます。広島浜田道という高速道路のすぐそばにある工業団地でございますが、いくら宣伝いたしましても入っていただける企業がございませんで、1社だけ地元の企業が入っていただいたということで、まさにぺんぺん草が生えまくっているようなところでございまして、当時、合併前の旭町長が島根県と協議を重ねまして、変更をいただきまして、ここに矯正施設をぜひ誘致をさせていただきたいということで取り組んだのが最初の経緯でございます。

それでは、その次のページをお願いいたします。あさひのPFI事業におけます私どもの取組みにつきまして話させていただきます。

実は、現場の地元の事業者向けは、地域の支店の支店長、ファイナンスのいろいろな部分は本部マターということで地域振興部というようにはっきりと分けさせていただいて、いろいろな活動をさせてもらいました。たまさか私がここに来る前任が、刑務所ができます地域の浜田支店の支店長をしておりましたものですから、地域との共生というコンセプトの中で、どうしたら住民の皆様方にわかっていただけるのかということから、誘致決定直後の地元との関わりにつきましては、私どもの方が現場の方でいろいろなことをさせていただいております。これにつきまして若干述べさせていただきます。

先ほど申し上げましたように、PFIというのは何ぞやということから入っておりますものですから、PFI事業といってもちんぷんかんぷんでございます。たまさか弊行の方はメガさんに研修に行きましてPFIを勉強した行員が何人もおりましたものですから、まずは地元の自治体、地公体、会議所向けに勉強会からスタートしました。

あとは、刑務所が出てきて、地域の人がどのような形で迎え入れることができるのか。いわゆる嫌悪施設に近いものですから、そのあたりをまずわかっていただくということ

も大事だし、何はともあれ人口が 3,000 人しかいない小さな町にとりまして、2,000 人の収容者の方とそれに伴う 1,000 人の関係者の方、刑務所が来ていただけということで倍に人口がなるというようなことについて、地元で何かできることはないか。小が大と対等に闘えるものは何だろうかということで、若手の経営者の皆さん方に、こういう大きな案件が舞い降りてきて、これに指を啜えておって、仕事はいただけないけれどもしようがないということでもいいんでしょうかということから勉強会をスタートしております。こういう施設が地域と共生して本当に成功するものにするには、我々若い者が一緒になって地域をまとめて、提言書をまずつくりましょうということで、2カ月間、講師の方をお呼びして勉強させていただいて、提言書を出させていただいたという経緯がございます。

それが浜田でできるこの施設につきまして、初めて地元が一つになりました地域振興のコンソーシアムという組織ができ上がった土台になったのでございまして、事業関係者との連携強化といたしまして、地域の情報が弊行に集積する仕組みということは、この運動の中である程度実現できたということが言えると思っております。

それから、誘致の決定後の選定でございますけれども、先ほど申し上げましたように、商工会議所を中心にいたしまして、地域振興のコンソーシアムの組成を支援させていただきました。実は第1号で山口県的美祢が今度オープンいたします。これは男女 500 人ずつ、計 1,000 人でございますが、その視察を重ねましたが、地元資本がほとんどこの事業に関与できないという実態がございまして、当然ながら運営重視でございますので、非常にコストがシビアでございます。地元で対応できないというものがほとんどございまして、そのあたりを少なくとも小が大に対して大きなことをある程度言えるためにコンソーシアムを立ち上げてみようということで立ち上げたということでございまして、コンソーシアムにつきましては、この刑務所に刑務作業として収容された方々の作業に地元で提供できるものは何かあるかということを取りまとめをさせていただきまして、提供させていただいたことがございます。

取引先の方に声をかけまして、約 1,000 人の作業の候補の応募を取りまとめまして、入札のグループ平等に情報提供させていただいたということでございます。引いては、先ほどから述べておりますが、地域で完結できる P F I 事業もでございます。要は、この地域にとりまして、金融というのは弊行だけではございません。弊行を含む第二地銀、信用金庫等も金融の地産地消をやってみようということでスタートしておるという認識を持っておりまして、地元金融機関の関心表明書も取りまとめをして提出させていただいたという経緯がございます。

次のページでございますが、最終的には、地域振興のコンソーシアムと中央資本との交渉の後方支援というのが銀行のとりあえずこの現場での役目でございますが、金融の地産地消へ向けたアレンジの実施ということで、結果的に島根県下の 5 金融機関で融資の参加を取り付けることができっております。別途「地域枠」という表現で、弊行を含めた 5 金融機関で約 100 億の融資を担当させていただくということになっておりまして、融資参加

額は総額の約4割を確保させていただいたということでございます。

それは8ページの下に書いてございますが、架け橋として注力した結果がどうかということにつきましては、手前みそですが、地域との共生は少しできたのではないのでしょうか。それから、取引先や地元の財界に対しましても、弊行のプレゼンスはうまくできましたか、まあまあできたのではないのでしょうか。それから、シローンの組成につきましても、コ・アレンジャーとして地位とか融資シェアも結果的に確保できましたということになっております。

9ページでございませけれども、では、コンソーシアムを組成いたしましたけれども、何の目的でしたかということをお簡単に申し上げますと、地元の産業界への経済波及効果を最大化できないだろうかということございまして、地元の中小的企業の皆様方を一緒に集まっていただけで、業務規模の拡大、交渉力の強化、情報の集積というようなところができ得ると考えておまして、引いては地域産業の活用や雇用の創生ができるという形で私どもの方は理解をさせていただいております。

それでは、最後になりますけれども、では、今後どういう課題がPFIの推進の中であるかということございませけれども、まず、絶対的にこの地域につきましては、案件数は少のうございませ。逆に言えば、Value For Money の出現の機会を逃しているとも言えます。地公体、地元事業者、いずれも保有件数が少ないということで、ノウハウの蓄積とか移転がなかなか機会をいただけないということもございませるので、弊行といたしましては引き続きまして地元案件の積極的関与をさせていただきたいということで、人材育成も引き続き行わせていただいております。

事業の方式につきましては、金融機関のモニタリングが働かないDBOの方式というのは潮流として本当にいいのかということが課題として逆に投げかけさせていただいてるところでございまして、私ども地方銀行がPFI事業に参画させていただくということで、強みということで3つほど書かせていただきました。

地域情報が集中できますということで、何はともあれ事業を検討する際に、地元も含めたコンソーシアムを組成するというので、マッチングが構築できるのではないのでしょうか。運営がどうしても長い年度にわたります。私ども地方銀行が入り込ませていただければモニタリングの実効性はありますよと。それから、有事発生時、地方銀行というのは地元もよく知っております。ノウハウも持っております。次の企業のリスクに対しての展開も早うございませよということをお申し上げておるところでございませ。

何よりも地域住民の一員として我々は生きております。公共サービスを実際に享受する立場でもございませ。「金融の地産地消」という言葉を申し上げましたように、この地域は金融機関も含め、一体でございませ。事業に対する熱意・意気込みというのは、機関投資家の方とは一線を画している部分があってもやむを得ないのかなという気もしておりますので、今後につきましては、新分野や先進的な手法も、我々弱小の地域の金融機関でも、主導していくことによって地方でのPFI事業は十分に実施可能でございませということ

を申し述べまして、私の話を終わらせていただきたいと思います。ありがとうございました。

#### 質疑応答

山内部会長 どうもありがとうございました。

それでは、今御説明いただきました3つの団体の御議論を踏まえまして、次に質疑応答に移りたいと思います。どなたさまでも結構でございますので、御質問あるいは御意見がありましたら御発言願いたいと思いますが、いかがでしょうか。

F 専門委員 野村証券と山陰合同銀行に1つずつ御質問したいと思います。野村証券にお聞きしたいのは、確かに御指摘のとおりなのでしょうけれども、制度的課題はどのようにお考えになっているのでしょうか。例えば今現在、地方自治体あるいは金融制度をめぐるさまざまな制度は、少なからず制度的制約があり、多様な金融の展開を可能にしない側面もあるわけです。確かに今の制度でもできないことはないかもしれない。でも、もう少しこれは政策ドリブンで制度を変えた方が将来の金融制度とか証券化にとってはいいのではないかと思うのですけれども、その辺のお考えをお聞きしたい。

山陰合同銀行に1点だけお聞きしたいのは、大変すばらしいコンセプト、フィロソフィーで御活躍されていることは非常に結構なことだと思いますけれども、1点だけ心配なことがありますのは、どう考えても地域社会においては銀行は強いですね。企業は小さい。そうすると、御指摘があるように、入札支援業務まで銀行が関与するというのは、コンフリクト・オブ・インタレストという意味ではどうなのでしょう。いわゆる銀行が事業者を支援して、なおかつ同じ事業者に対して金融行為までサポートするというのは本来銀行が為すべき厳格な審査や事業を精査・評価するという意味で甘くならず、できるのでしょうか。これは大丈夫でしょうか。その辺の内部的なコンフリクト・オブ・インタレストの問題をどのようにコントロールされているのでしょうか。

心配点は、大変すばらしい政策ではありますけれども、あまりにも政策ドリブンであって、地域社会のためには結構でしょうけれども、銀行として本当にバランスのとれた行動が永続的にできるのでしょうか。その辺をどのように考えているかをお聞きしたいと思います。

野村証券 ファイナンスをPFIについて、PFIについてというわけではないかもしれませんが、いろいろ新たなことをやろうとしていきますと、おっしゃるとおり制度的な制約というのは多々ございまして、まさにプロジェクトファイナンスでやってみようといったときに、みんながいろいろ思い悩んでたどり着いて、今のPFIの形になっているかなと思います。

制度そのもの、法律でありますとかそういった枠組みについて、この点をこう変えていただければというところは、私もあまり知識が豊富でないところもございまして、なかなか申し上げづらいところはあるのですけれども、先ほど証券化になじむかもしれないPF

Iということで1つ申し上げました単純なハコモノのPFIについて言いますと、PFIの大もとは事業契約になるかと思いますが、事業契約の定め方等、運営重視型の事業リスクを負うものについての差というのは今後出てきてもいいのかなということを個人的には思います。PFIというものもかれこれかなり長い間進んできております。枠組みという意味ではそこが大もとかなと思いますので、ファイナンスをやすくするためにどうこうしてくださいというのは、私は本末転倒かなと思うのですが、PFIがより発展していくために、このタイプのPFIであれば、こういうやり方もあり得ますねというアプローチはあろうかと思えます。

いろいろ日本のPFIに特徴的な枠組みがかなりあろうかと思えますので、いま一度見直すということではありませんが、投資家層を広げるためにはこういったやり方もあり得るのではないかというところはあろうかと思えます。

抽象的で大変恐縮ですが、事業契約についてPFIの種類、わりと簡単なものと複雑なものについて、パターンが幾つか分かれてきてもいいのかなといったところは感じます。

山陰合同銀行 先ほど御紹介いただきました件ですが、いわゆる地方の企業と私どもで優越的地位と言ったらおかしいかもしれませんが、我々が地方の業者様に対してそういった意見を押しつけるのではないかと御懸念もあろうかと思えますけれども、我々は、繰り返しで恐縮ですが、地域との共生ということを最大限に考えております。FA部分とファイナンス部分、そこまでやってしまうのはどうなのかという部分につきましては、我々の中では、地元企業の支援ということで整理はしておりますので、まず、FAでいかに地元の方の企業の方にプロジェクトファイナンスとPFIの手法事業の中で、いかに地元の方に案件を持っていくかということに当然注力しております。その結果、うまい具合に入札ができましたということになった暁には、当然次のファイナンスがついてくるわけではございますけれども、そこで改めて私どもが、例えばフィーのとんでもない水準を出したりということは当然ございませんし、その段におきましては、事業者も基本的に水準ということは通常のファイナンス等々を含めてそういった認識はございますので、そこで我々が暴力的な水準を投げかけるということは当然ございませんし、逆に通常のファイナンスに比べまして、リスクテイクは当然できているということも踏まえまして、金利水準及びフィーの水準も一般的なシンジケートローン等々に比べれば低い範囲に落ち着いているというのが実情でございます。

山内部会長 そのほかにいかがでございますか。では、まずAさんから。

A委員 山陰合同銀行にお伺いしたいんですが、7/12のところ、誘致決定後～事業者選定までの間に、3つポツを打たれて、非常に積極的になさっていると。先ほどの御説明で聞き漏らしたのだと思いますが、こういうことをいろいろなさって、直接的にだれとだれとの間を取り持つことで、どういうお立場でなされたのかということをお伺いしたいのです。

というのは、御行の場合、ことしの6月の株主総会で、地域金融機関をずっとやっておられた多胡さんが社外取締役になられたことは存じております。多胡氏はリレーションシップバンキングについて地域金融機関の積極的な関与が必要だという御主張をされておられたと思います。リレーションシップ・バンキングの観点から見ると、先刻ご説明になったようなことはすごく重要だと思うのですが、今、Fさんがおっしゃったように、どういうお立場で具体的にどういうことをなさったのかということをお聞かせいただきかったです。

山陰合同銀行 私どものスタンス、刑務所の件につきましては、すべて地元の事業者と一緒にあって、この施設が来たときに、運営に私どもが少しでもお手伝いができて、地元の事業者の方々もこの施設とともに少しは外貨がいただけるだろうかというのが、単純に言えば一番のものでございます。といいますのも、非常に経済インフラの少ない地域、しかも土木建設に頼っている地域でございますし、この大きな網の中で手をこまねいているのは、地元事業者を支援する銀行にとりましてはいかがなものでしょうかというのがスタートの切り口でございまして、決して大手資本の側に立って進めたわけでもございません。県の方々もどうしたらいいだろうか、商工会議所の方々も、こういうものが出てきたときにどう対処したらいいかということで、地元の経済の活性化という観点からすれば、銀行に相談して、銀行の方で知恵をいただいて、その知恵を生かしてこの事業を成功に導きたいという強い要望もございましたので、そちらの方が取組みを現場の方でやらせていただいた大きな主眼でございます。

A委員 一等最初の「下請受注組織等々の制度支援」とございますね。これは、地域の事業者さんを、こういう事業者さんにはこういう能力があってということを取りまとめて、コンソーシアムを組成されて、それをどなたかに御紹介なさるとか、そういうことなのですか。

山陰合同銀行 地域振興のコンソーシアムといいますのは、事業を入札でどの企業が落とすかわかりませんが、決定したときに、いろいろな分野でいろいろな事業があります。私どもが提案して、一緒になって作り上げましたのは、各事業ごとに建設部会とか食料部会とか、そういう分野ごとに地元の方々が集まっていたかまして、その積み重ねで、それが地域のコンソーシアムだと。要は、できましたら、地元で地域の共生というコンセプトのもとで始まる刑務所でございますので、こういうコンソーシアムを作り上げましたので、御相談を一度はかけていただけませんかというのが趣旨でございまして、これをやりますから必ず私どもが取るというような気持ちは全然ないです。この地域ではそういうことすらないわけでございます。というような趣旨でございます。

A委員 ありがとうございます。実は、それを伺いたかったんです。というのは、ほかのPFI案件の場合でも、地域の活性化に対してどのようにするかというのは、地方自治体にとって非常に難しい問題で、どこの地方にまいるにしても、常にこれが問題になります。地元貢献というのが問題になるのですが、県・市の方である程度働きかけて、商工

会議所がある程度動かれて、ということはあっても、地元企業がPFI事業に参加するための仕組みを今御説明をちょうだいしたような形で、相当しっかりしたところまでつくられたケースというのは、私は伺ったことがなかったものですから、素晴らしいなと思って伺いましたのです。

2点目の刑務作業等々、このコンセプトがよくわからなかったのですが、これは具体的にはどういうことなのですか。

山陰合同銀行 このコンセプトは、刑務作業、要は、今は塀のない刑務所というコンセプトで、そうすると、収容されている方々はいろいろな作業をする必要があります。特に田舎でございますので、都会地の刑務所と違いまして、刑務所の中でやる作業というのは非常に少ないということもでございます。ですから、例えば刑務所の外でやる作業等は、いわゆる入札に参加される企業方々は情報はございません。ですから、入札表明をされる方々に対しては、こういうものがございますね、こういうものがございますね。例えば、森林組合さんが間伐材の伐採をしております。この作業に使っていただけませんか。その関心はございますとか、それから、桑茶の生産をしているところに労働者が少ないものですから、これに使っていただけませんか、そういうものを集約したものを入札を表明していらっしゃる方々に御提供したというところでございます。

A委員 どうもありがとうございました。その話を伺いますと、ほかの地方でも、こういうニーズは別に刑務所だけではなくて、ほかの事業でもたくさんあるのですけれども、どのようにすれば良いのか手をこまねいて、なかなかこういうところにまで手が差し伸べられておりません。その結果、地元貢献といっても上手くいかず、なかなか難しいことになっているところもあろうかと思っています。ですから、ぜひとも今までの積み上げられた御努力を、ほかの地銀さんにも地銀協なり何なりを使ってどうか宣伝をしていただいて、ほかの案件でも地域の金融機関さんが同じような形で御協力いただけるように御尽力いただければと思っております。

山内部会長 ありがとうございます。実はこの案件に私は関わったんですけれども、提案は地域共生についての内容が物すごく充実していたというか、ここまで本当にできるかというぐらいに上がってきたんですけれども、そういうところで御努力が実ったと思っています。

それでは、C委員、D委員という順番でお願いします。

C委員 仙台市にお尋ねしたいのですが、先ほど債務負担行為のお話がありました。私は前に国のPFI事業に携わっていたことのある職員の方に非公式に、債務負担行為でその年度内にこぎつけられなかったとき、ヒヤヒヤしませんかという質問を投げかけてみたのですが、どうもその職員の方は全くそういう問題意識がなくてがっかりしたのですが、先ほどお話がありましたように、債務負担行為は支出についての繰越明許費みたいな制度がないものですから、その年空振りに終わると、また翌年度の債務負担行為に計上しなければならぬという大変な不都合があるわけです。

お尋ねしたいのは、どういう事情の場合にそういうヒヤヒヤが生じるのか。例えば、用地取得とか、御経験もおありのようですから、それと、御存じの地方公共団体相互間でそういうので苦労した御経験などを伺ったことがおありかどうか、おわかりになられる範囲で結構ですが、教えていただければありがたいと思います。

仙台市 他の団体の情報を私は持ち合わせておりませんので、自分のところで何が問題というのは、実は作業が遅れた結果という話でないのです。9月議会に設定すると、スケジュール上どうしても9カ月かかるので、契約は5月とか6月にしかないと知っていても、早く進めたいので債務負担行為を9月の議会で設定します。ですので、最初の段階で既に3月の議会にもう一度かけなくてはならないという認識をしてやっている事例が実はありました。

これは、どの時期から運営を始めたいとか、工期がどのくらいとか、逆算していくと、直営からPFIになったりするものと、組織改正は4月にやりたいとか、そういったいろいろなスケジュールを組むと、どうしてももう一度やり直すのを知っていながらもセッティングせざるを得ないといった事例です。明許繰越とか事故繰越のように、何かの事態が生じて遅れてしまったというよりは、確信犯と言うと変なのですけれども、わかっているがやらざるを得ないという事情でございます。

D 専門委員 仙台市と山陰合同銀行に1つずつ御質問させていただきたいのですが、まず仙台市の方は、8ページに後発事業への反映ということで、施設完成後施設整備費整備費相当の割賦払いが始まった後においても、何か不手際が起こった場合に、施設整備費を減額しますという手続をとられたということが書いてございます。これは、趣旨というのも非常によくわかります。端的に言うと、損害賠償をこういった仕組みを導入すれば取りやすいということだろうと思うのですが、これに民間側が対応しようと思うと、SPCのノンリコースローンを保ちながらということになると、今度は出資企業が追加出資をお約束するとか、あるいは保証を提供するということになると思います。我々はこういう枠組みだからということであれば対応いたしますが、何が生じるかということ、中央の大手企業の方はそれで対応してしまうかもしれませんが、地元企業にとってはよりハードルが高くなるというのがあるのではないのかなど。

もう一つは、それだけ金融の方に負荷がかかりますので、金利が高くなる恐れがある。そうすると、それは今度は、仙台市が回り回って負担することになりはしないか。その辺、どのように整理してお考えなのかというのが質問でございます。

それから、山陰合銀に対してですが、ここにコンソーシアムに対する支援のいろいろな実例が書いてございますが、これはある案件の、例えば島根の案件でもいいのですが、提案の段階でのいろいろな支援ということでございますと、その時点で提案しようとしているグループが通常は複数いることになります。そうすると、この複数の提案事業者の皆さんに同じように協力するのか、それとも、複数の中の特定のグループにこういった御協力をされるのか。もし後者であるとする、地域の共生であるとかいう一つの目標値と、コ

ンペですから、応援しているところが勝ってもらわないと困るということから言うと、そういう観点でも支援する事業者を選ばなければならないということになりますので、その辺はどういうバランスでお考えなのかということでございます。

質問は以上でございます。

仙台市 こういった減額のシステムを導入しているのは、いずれもBOTの案件でございまして、所有権者であるSPCの施設を使って運営していただくということですので、その運営そのものがある事情が生じて、もちろん不可抗力の部分は入っていませんので、事業者側の事情、瑕疵というか欠陥が生じてサービスを提供していただかなかった場合には、施設整備費も含めて、ハードルは高いかもしれませんが、サービスの質を保持するためにも、こういった形で臨んでいただけますかということで、これは最初に導入したときは、入札の段階だったか、どの段階だったか、いろいろな質疑がきて、質疑に対しては、そういうことですという回答をして、それで応募をいただいていますので、金融機関の金利がむしろ高くなるというお話もトータルで含めまして、簡単に言いますと、また天井が落ちたりしないような質の確保をするということで、事業者側もそれで一定のプレッシャーは高いけれども応募していただくという可能性をこちらも確信を持って募集に入って、実際に応募していただいて、落札企業と契約したという経過でございます。何とかしてその質を保持したい、確保したいという気持ちがこの契約にあらわれたと御理解いただければと思います。

D 専門委員 わかりました。

山陰合同銀行 コンソーシアムそのものは、美祿の刑務所を視察に行きまして、その教訓からスタートしたというのが一つのスタートでございまして、非常に厳しい単価競争の中でお話がこれからも出るだろうし、何があるかという支援の中で、一業者だけではなかなか対応できないだろうということが、この地域の中全員がわかっております。ただ、コンソーシアムをつくったけれども、抜け駆けがあるのではないかという心配は当然ございますが、国の大きな案件につきましては、相当厳しいものが予想されるということで、入札を表明される企業の方々には平等で、コンソーシアムのそれぞれの部会の部会長を通していただきまして話をすることと、その都度お話があれば、理事会等を開いて、全員の了解をとって話を進めるということをさせていただきながら、一つのコンソーシアムとしての組織が形骸化しないような形でやらせていただいたというのが実態でございます。

D 専門委員 わかりました。

山内部会長 そのほかに御質問ございますか。どうぞ。

G 専門委員 仙台市にお伺いしたいのですが、課題というところで、法制上も含めた課題がございまして、イコールフットィングの問題とか、税制の問題とか、前々からあるものなのですが、17 ページぐらいから指定管理者の指定の話が出ています。確かに指定管理者の制度というのはPFIを必ずしも対象に考えてできているわけではないので、ダブル

で手続が必要になるという厄介さはあるというのはよく認識しておりますが、議決がいろいろ要ということでございますが、ある程度は工夫して、一回の議決というのは難しいとしても、多少この契約が成立したらなどの条件付けで工夫をする余地はあるのではないかという感じはしているのですが、そのあたりをお伺いしたいということと、17ページのところでございますが、これは附帯事業の話ですか。本体については、申請のときにだれの名前を書くかということですが、地方公共団体ではなく、SPCを書いてやりますか。附帯事業の場合はSPCにならざるを得ないと思いますが、本体について、そのあたりをお伺いしたいのですが。

仙台市 指定管理者とPFI契約ということで、指定管理者そのものの指定というのは、契約行為ではなくて、一定の行政処分といいますか、性質が違うものですから、契約書というのを指定管理の指定に兼ねることは難しいので、通常、協定書というものを結んだりいたします。そして、PFIの場合は契約をしてから設計、建設に入って、でき上がってから運営に入って、初めて運営の担当業者が出てきます。指定管理の通常の場合ですと、既に施設があって、運営が始まる直前の議会ということで、通常、PFIの契約と指定管理が実際に始まるまでに、1年ないし2年ぐらいのスパンがありますので、契約書と協定書をそれぞれ用意する事務方の、とにかく契約を先に進めたいという話があって、これは総務省で整理していただいて、契約と指定管理の指定を同じ議会でやって別に問題ないですよという通知もいただいております。おりますが、物を別々につくったりする単純な手続上の現場の苦勞があって、実はたまたま我々はPFI担当で指定管理を担当する総括担当というのが総務局に別なセクションがあるんですけども、たまたまうちの自治体の特殊事情かもしれませんが、それぞれに考え方が、すべて合致しているかどうかと微妙なやりとりがあって、従来の指定管理の協定書はこうつくっていましたが、片方PFIでこういう契約をしました。細かいところでちょっとずれといいますか、お話がしばらくはすけれども、そういった部分があったりする。

G専門委員 総務省の言っているような形はそう簡単にはできないと。

仙台市 片方は契約書の形をしています。しかも、運営部分が指定管理に浮き彫りにされるわけですので、事務的な部分で同時期になかなか難しかったりするというのがあります。

それから、逆にPFIみたいな手法が出てきたことによって指定管理者制度というのが始まるきっかけの一つとなったというのを聞いたことがございます。従来ですと、民間事業者に公の施設の運営を委託できる規定はありませんでしたので、この部屋をお使いくださいという使用許可に当たる行政処分が民間事業者にはできないというのを、PFIの手法が出てくると、どうしても民間事業者に使用許可を出させなくてはならないので、そのためにも指定管理者という制度ができたという背景もあるようですので、目指すところは一緒なんですけれども、微妙に手続上違うところがあるといった現場の難しさがあるというお話です。

それから、開発許可とか建築確認に関しては、基本的にこの事例もBOT案件なものですから、所有権者であるSPCの名前で開発許可申請をしていただいて、たまたま道路の歩道も一緒につくっていただくという事業があったものですから、開発と建築確認はSPCの名前で申請していただくという形でスタートしたものです。それを後方支援という形で事業担当課は臨むことにはしておりますが、直接市の方でというのは、今の制度だと難しいのかなと思っているところです。

以上です。

G専門委員 山陰の島根あさひ、私も感銘を受けて拝聴いたしましたので、地域共生型でできれば素晴らしいと思いますので、頑張ってくださいと思います。

B委員 推進委員のBでございます。今日は3つの機関の方から御説明をいただきまして、いずれも現実にPFI事業に関わられて、まさに地道な要素から積み上げてきて、当初私なんか期待していたさまざまな課題もありますし、方法論も触れていただいて、非常にありがたいなと感じています。

そこで、それぞれに質問させていただきたいのですが、野村証券でございます。既にアセットの流動化という意味で関わっておられますけれども、一番初めの段階で、どっちかという華やかな証券化というような期待の中でスタートした部分もあったのですが、現実を厳しく見れば、例えばアメリカで行われているような証券化とか、あるいはほかのグローバルなプロジェクトファイナンスの世界で行われているようなものというのは、残念ながら日本のPFIの中ではまだ出てきていないと見ざるを得ないのだと思うのですね。証券業界でのリーディングカンパニーである野村証券からごらんになられまして、さまざまな流動化だとか、技術的なストラクチャーが考えられるわけでございますけれども、その中で、私なんかはメガバンクなり地方銀行なりが果たしておられるような機能の部分が一般的な証券界、あるいは日本の金融機関がする業界に機能が欠落しているのではないかと感じられるのですね。例えば、保険だとか、あるいは保証機関というものが日本では成立しておりませんから、流動化に係るビジネスを主体としておられる証券会社としては、なかなか手が広げにくいというところがあるのではないかと。

そういう点で考えますと、野村証券のような証券会社からごらんになって、さらにPFIに関するファイナンス、証券化、範囲を拡大していくというような場合に、どういう機能があったらもっとやりやすいと思っていられるか、その辺のところをお伺いしたい。格付みたいなこともあるでしょうけれども、それが第1点です。

次に、山陰合同銀行については、普通、金融機関に期待される業務としまして、ファイナンサーとしての機能、またアレンジャー、エーгентとしての機能が期待されるわけでございますが、地域の金融機関のリーダーとして、それをさらに上回るといいですか、それを超えたさまざまな分野での努力をされている。努力は認めざるを得ないというところでございますが、先ほども御指摘がありましたけれども、当然コンフリクト・オブ・インタレストという問題があるのではないかとということが指摘される可能性もないわけで

はないですね。もう一つは、公共事業の入札ということから見れば、見ようによっては談合というところも危険性としてはないわけではない。もちろんお立場上、一生懸命なさっていて、そんなつもりはないというのは百も承知でございますが、そこで2点お伺いしたいのでございます。

1つは、アレンジャーとしての機能、あるいはエージェントとしての機能、それぞれで競合する機関が今は非常に少ないので、先頭を切って旗を振っていただいているという部分があるのだらうと思うのです。そういう中で、複数の同じような機能を持ったところが競合するような状態が最終的には望ましいだらうと思うのです。そうすると、山陰合同銀行以外に、隣接するところでの金融機関も参入してくるとか、そういうことがあったらいいなと。ということは、逆に考えると、山陰合同銀行が今なさっているような業務を他の地域でも積極的に担っていかうと考えられるのか、これが第1点でございます。

もう一つは、銀行ですから、機関投資家としまして運用という業務が非常に重要になってくるわけですね。運用というのは、国債に投資したいとか、あるいは米国債に投資したいということもあるわけでございますが、先ほど来野村証券のお話にも出てきましたけれども、デットを束ねて証券化をして、それをさまざまな金融機関に持ってもらうというビジネスを考えた場合に、直接PFI事業そのものに関わらなくても、ごく一般的な金融機関の運用事業としまして、他の地域、あるいは国の直接関わらなかったような事業のファイナンス、リファイナンスで投資をするということで、これは純粋に運用の損益だけであるような立場でございます。あまりソフト的なサービスはないわけでございます。そういう意味で、特に地方の銀行が、例えば運用難の時代もあるわけでございますから、そういう中で、運用の柱としてPFI事業のファイナンスの束ねたものでありますとか、あるいは証券化されたもの、そういうものに投資するというものについてどうお考えか。積極的に考えられるのかどうか、その点をお伺いしたいと思います。

野村証券 日本のPFIで証券化といったところについて考えたときに、どういった機能があったらよさそうかという御質問かと思えます。まさにおっしゃっておられますような保険。保険といいますのは、いわゆる損害保険といいますか、金融保証のことを言っておられるのかと思えます。PFIで言いますと欧州のケースが多いかと思えますけれども、モノラインインシュアラーと言われている人たちがおりまして、そのプロジェクトのリスクを全部正面で受けてくれると。したがって、モノラインインシュアラーの金融保証がついた投資商品については、投資家はプロジェクトの中身について直接どうこうということをお気にしないでいい。こういった機能が日本にあると、それはありがたい話なんですけれども、PFIのファイナンスについては、過去いろいろアプローチといいますか、議論はしておりまして、日本にもモノラインインシュアラー、欧米で御経験のある方々が数社出てきておられます。日本のPFIについてそういったことについて可能性ありやなしやという議論はかなり尽くしておりますけれども、参加者が1人増えますと、その人たちのファイナンスコストとか、我々、ストラクチャリングコストと呼びますけれども、参加者が

増えて仕組みをつくと、それにかかる手間、手間に対しての対価と、そこら辺がどうしてもネックになってしまう。それを考えますと、直接銀行と事業者の間でプロジェクトファイナンス、日本のPFIのファイナンスの定型化したようなものでおさめていった方がコスト的にいいです。これは事業者も入札の値段に直接関わりますので、そういう事情もこれありで、なかなかそういう機能はつくりづらい。

機能というところから見ますと、要は、先ほどの格付ということも我々過去やっておりますし、格付を取得したこともございますし、保険のところもそうですけれども、証券化、あるいは流動化、要するに投資商品ということに形を変えようと思えば、なかなか教科書的なといいますか、純粋なプロジェクトファイナンスのコンセプトからどんどん離れていく。つまり、投資家がどう思うか。投資家がプロジェクトのことを直接気にしなくてもいい。第三者である格付機関がお墨付きをくれた。あるいは保険、モノラインインシュアラー、保険保証がついている。金融保証会社がAAAならそれでいい。そういう第三者を見に行く。第三者のお墨付きをもって投資家が安心していく。プロジェクトそのもののリスクを果敢に判断する、あるいは最終的にステップインする、最後はどうするんだというところからはどんどん離れていく。どんどん離れていくというのは別に悪いことではなくて、ある程度慣れてくると、そういう人たちにもなじめるような形をつくっていくということが必要になるのかなと思います。

ただ、日本のPFIというのはなかなか競争が厳しいところがございますので、先ほどのコストのところをどうカバーしていったらいいのかなといったところが出てくる。一つ前の当社への御質問の中でございましたように、PFIというものはかなりこなれてきているものについては、事業契約、大もとのところで枠組みというものをそういう投資商品に仕組みやすいような形になじみやすいような枠組みのものも一つ類型化してつくる。それをPFIと呼ぶかどうかは別ですけれども、そういうようなアプローチもあるかなと思います。

機能という意味では、証券化、流動化、よく言われますけれども、我々がどうこうという話ではなくて、投資家が出て、投資家が投資できるようなものを提供できるかどうかということですので、PFIの流れの中では、金融機関に主に今のところPFIで期待されているモニタリングでありますとか、機能等、この議論を進めていくと、そういったところとは関係ない人たちをどうこのフィールドに持ち込んでくるか、そういったところに行きがちでございますので、そういう意味で、いろいろなPFIの今後の類型化というのは、ファイナンス、投資家を広げるためには幾つか出てくるのかなと感じます。

山陰合同銀行 アレンジャーとかエージェントとしてのファイナンス部門の収入ということは、収益の柱として投資銀行業務の中でとらえていこうという流れには間違いなくっております。

ただ、ウィンウィンの関係ということを私どもよく頭取から聞かされておりますけれども、やはり地域のお客様あつての銀行だということでございますので、結果的に今、たま

たま本件に関するPFI事業につきましては、制度の仕方として、地域による地域のためのPFI事業ですよという整理のもとから入っておりますので、競合があるとかないとかという前に、私どもの方に相談がある中で、どのように御支援をさせていただいたかというのが結果として出てきたということでございますので、今後、先ほども説明させていただきましたように、5件程度しか5年ぐらいでPFIの案件はないわけでございます、たまたま私ども先行していると言えば先行しているかもしれませんが、それは、こうして地域の金融の地産地消ということもあって、いろいろな勉強を周辺の金融機関の方々もやってきていらっしゃると思いますので、今後は一緒になってやる機会というのは当然出てくるだろうと思っております。

それから、運用の証券化とかそういうことにつきましては、現状では弊行は考えておりません。

それから、他の地域のお話も少し出ておりましたけれども、私どもは「お客様の夢をかなえる創造的なベストバンク」という経営理念を持っておりまして、「地域」というのが頭についてきておるわけでございます、他の地域のところまでどんどん出ていってパートインしたりというような、運用先が減ったから、そこも食ってやろうという気持ちは、現時点では多分持っていないと思います。この地域の中で運用先の減少をどう歯止めをかけるか、一つの手法がPFIでもございますし、それから、それ以外の方法、何があるかということは、今はまさに私ども生き残りをかけて、3兆円の預金と2兆円の融資しかないわけでございますから、その残りの1兆円は有価証券の国債で運用しているという事実もございます。これで本当に当行のポートフォリオが形成していけるかどうかという問題も含めまして、そのあたりは現状ではまだ結論は出しておりません。まだ地域に生かされて、残されて、やれることはあるという認識でやっておりますので、御了解をちょうだいしたいと思っております。

B委員 仙台市の部分で質問が漏れてしまったのですが、1つだけ。PFI法による制度と地方自治法による指定管理者制度、あるいは市場化テスト、似たような仕組みの中でギャップがありますね。その中を見ると、PFI法では契約、あるいは指定管理者では行政処分という違いはありますけれども、議会の承認という意味では、前後関係が逆になっていたりするわけですね。そういうところをどうやって抜いていくかということがスムーズなPFIの推進については必要なことなのだろうと思います。

ほかのことで言えば、なかなか難しいところは、PFI独自の法律として、PFI事業に関してだけ特別扱いをしてというようなことが、例えば行政財産の貸付にはあったということでございますが、例えば補助金でございますとか、債務負担行為についての承認ということで先ほど御指摘がありましたけれども、実際にPFIの事業を推進する上で、このところは、例えばみなしで、例えば指定管理者制度であれば、実際に業者を特定する前に事業を特定するわけですね。そういったところをやってほしいという項目が、先ほど御指摘のありました補助金と債務負担行為というほかにもあるのかどうか、そのところ

をお伺いしたいと思います。

仙台市 現時点で明らかに感じている部分を今日御説明したものですから、それ以外にもあるかという話になりますと、細かい事務手続きで何か不具合がある部分があるのかもしれませんが、大きなところでは、今日お話しした税とか補助金とか。普通の従来手法で請負契約をやって物ができて、公の施設ですと条例とか指定管理とかとありますので、たまたまそれが20年の運営がついているので債務負担がついているとかという、ものすごく作業が増えているというほどでは実はなくて、従来手法でもそれは、例えば2カ年の継続事業で建築すれば、やはり債務負担は必要になりますので、物すごく大変だという印象ではないのですけれども、若干これが債務負担を繰り返したりするものですから、話題になりやすいなというのが当局サイドと申しますか、時々そういう話題に。この間も天文台の議案があったよねという反応が、議会、市側でもあるという部分でのお話です。それ以外にも今後いろいろ出てくるのかもしれませんが、とりあえず今はそれなりの目立った点を今日御紹介させていただいた次第です。

山内部会長 E 専門委員。

E 専門委員 仙台市にお聞きしたいのですが、この委員会はPFI事業推進委員会なんですね。仙台市はいろいろなことをやっておられるのですけれども、その中でも数の上からいったら、一番多いグループですよ。ほかにあるかもわかりませんが、少なくとも特定事業で5件があって、あと、今2件検討中ということですね。似たような環境のところでは幾つかいろいろな形でPFI事業を起こそうとしてもうまく起こらなかったといいますか、うまく立ち上げられなかった自治体のことも知ってはいるのですけれども、これだけこういう形で積極的に御検討されている秘訣といいますか、そういうことが特に仙台市はこういうことをやっているから、各原局からも賛同を得られてPFI事業として成り立ってきているんだということがあれば、教えていただければ、事業推進委員会としてはありがたい情報と思います。

それから、それも含めて今後の展望ということですが、もう一つは、逆に、5つ特定事業になったと思いますが、2つうまくいっていないのがありますね。実は、内閣府のリストの中で事業名が一度は上がっていながら、なくなってしまったものが幾つかあると思います。うまくいくのも当然参考として非常に重要なのですが、何らかの事情でうまくいかなかった事業もある。それは決して悪いとかそういう話ではなく、そちらの方の情報も別の意味でかなり重要な情報と思います。

そのときに、担当の立場からされれば、そういうことはあまり残してほしくないということもあるとは思いますが、工夫をして有益な情報として残していくことはできないだろうかと思います。それについて御意見があれば、お答えいただければ非常にありがたいと思います。よろしく申し上げます。

仙台市 件数がそれなりというのは、仙台市は平成元年に指定都市になって、ほかの指定都市に追いつきたいという気持ちでいろいろな社会資本整備をやってきた時代がありま

す。それがだんだんと建替時期とか、あるいは宮城県沖地震が迫るといった関係で、何とか厳しい財政事情の中でも公共事業を進めたいという財政的な観点もあって、建替えざるを得ないのですが、コストもなかなか厳しいというときに、こういった手法に飛びついたみたいな本音がスタート地点で間違いなくあります。

私は今の仕事をする前は財政課長でしたので、ますます義務的経費と、税収が必ずしも、東京あたりは大分戻ってきていますが、仙台クラスの地方都市は東京みたいに戻ってきていない。右肩上がりにはなかなか戻ってくれないときでも市民サービスの提供は引き続き建替えをしなくてはならないというときに、こういった手法があるということで導入をしてきて、失敗事例もしながらも、簡単に言うと、財政課から必ず検討しろと言われれば、やらざるを得ないという内部事情が一番と言えば一番ですが、その中で定性的な部分でも一定の成果が、先ほど失敗はしましたが、今、毎日込んでいる施設のお話もしました。工夫をして努力をすれば、かなりいいサービスが提供できる魅力があるのかな。コスト削減から入ったのですが、この手法は上手に使いこなすことによって、天文台のような対応できる事業者も少ない施設整備でもそれなりのVFMが得られたり、そういった成果が上がってきていることが、次も考えましようみたいなエネルギーになっているのかなというのが私の感触です。

それから、担当者の方も関わった事業担当課にいたり、営繕課、設備課にいた担当と、関わらないほかの職員との知識の差は確実にあります。関わった1年生といいますか、初めて関わる初任者の事業担当課の職員の研修をコンサルタントを呼んでやったり、普及にできるよういろいろな取組みもしている場合もございます。

それから、うまくいっていないというのは、一番最初、実は東京事務所という平河町にある事務所の建替えをやろうとしたのですが、どこも応募者がいなくて断念をしたという事例がございます。これは、所有権を最終まで仙台市は取得しませんという方式だったと思いますが、たまたまその場所が最終的に15年後にSPCが取得してもなかなかビル賃貸業としては成立しないような認識で応募がなかったというお話だったと思います。私も余り詳しくは存じておりませんが、そういったのから出発しております。

もう一件のお話は……。

E 専門委員 宮城野は違うのですか。

仙台市 宮城野区文化センターの今の実態は、競争性がなかなか確保できないということで、一度この間入札を取りやめまして、何とか応募をしていただけるような入札の条件とか入札の手法を今検討中ですので、これも財源を確保する平準化メリットもある程度ねらいたいという大規模な建物ですので、何とか実現をしたいということで、もう一度チャンスをいただいて、落札者決定に向けて工夫を今している最中でございます。

以上です。

その他

山内部会長 ありがとうございます。時間の方が予定時間を過ぎてしまいまして、まだまだ御質問があるかと思うのですが、もしもあれでしたら、文書を出していただいて、事務局からお問い合わせするという事で対処させていただこうと思います。大変恐縮でございますが、そういうことで、意見交換はこの辺で終了させていただきます。

次回の総合部会の審議内容でございますけれども、3回目のヒアリングを行います。経済団体連合会と関係の中央省庁で行いたいと思います。特に中央省庁については、独立採算型の羽田の空港ターミナル事業等さまざまな事業を手がけている国土交通省、運営重視型の事業ということで、先ほども刑務所をごらんになりましたけれども、法務省の方から刑務所PFIについて何うということにさせていただきます。

そういう予定でよろしゅうございますか。ありがとうございます。

日程等については事務局から確認をお願いします。

事務局 それでは、次回でございますが、9月11日火曜日の15時からとなっておりますので、御出席の方よろしくお願ひいたします。

山内部会長 それでは、御出席方お願ひいたします。時間を過ぎて大変恐縮でございますが、本日は以上で閉会をさせていただきます。どうもありがとうございました。

- 以上 -