

民間資金等活用事業推進委員会
総合部会検討会
議事録

日時：平成20年10月24日（金）

13：00～15：00

場所：合同庁舎第4号館 4階 共用第4特別会議室

山内部会長 それでは、ただいまから、民間資金等活用事業推進委員会第 25 回総合部会を開催いたしたいと思います。

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。

出席状況ですけれども、20 名のうちの 10 名の委員に御出席をいただいております。定足数が過半数ということで、これを超えることができませんでした。したがって、今日は正規の総合部会ではなく、懇談会という形で議事を進めざるを得ないということになります。よろしく願いいたします。

資料と議事録の公表等につきましては、通例どおりの扱いにしたいということですのでよろしゅうございますか。

ありがとうございます。

それと、もう一つ、私、まことに恐縮でございますけれども、本日 14 時になりましたら、所用によりまして退席しなければなりませんので、その後の議事進行は前田部会長代理にお願いしたいと思います。よろしく願いいたします。

それでは、議事に入りたいと思います。

前回といたしますか、推進委員会が 7 月 15 日に行われました。その推進委員会の方で、「PFI 事業契約に際しての基本的考え方とその解説（案）」、それから、「PFI 事業契約との関連における業務要求水準の基本的考え方（案）」、これについて意見交換を行いまして、その後、パブリックコメントを行いました。これら意見交換会とパブリックコメントでいただいた御意見をもとに、総合部会で再度確認をするということになりました。

これを受けまして、7 月から 9 月にかけて、東京、大阪、仙台、名古屋、福岡、全国 5 カ所で意見交換会を行いまして、また、同時並行的にパブリックコメントを実施していただきました。これらの意見につきましては、机の上に資料として、大部になっておりますけれども、その用意をしていただきました。ごらんいただければと思います。

それで、本日なんですけれども、これから皆さんに御審議いただきたいのは、そういった状況を受けて、今後、この議論をどのように進めるかということですね。これについては御議論いただきまして、その後に意見交換会で出された意見、あるいはパブリックコメントでいただいた意見、こういったものを踏まえながら、「PFI 事業契約に際しての基本的考え方とその解説（案）」及び「PFI 事業契約との関連における業務要求水準書の基本的考え方（案）」についての御審議を願いたいと思っています。

それでは、まず、資料の確認等を事務局からお願いしたいと思います。よろしく願いいたします。

事務局 それでは、資料の確認をさせていただきたいと思います。

資料の方、上から、議事次第、座席表と、次からが資料 1 から 6 ままでが正規の

資料でございますけれども、資料1が「PFI推進委員会総合部会における今後の審議の進め方について(案)」という、こちら1枚紙でございます。

資料2の方が、パブリックコメント、意見交換会等の意見を踏まえた主要な論点、そして、資料3から5までは、7月15日におまとめいただいた資料そのままでございますけれども、資料3といたしまして、「PFI事業契約に際しての基本的考え方とその解説(案)の主要な論点」、資料4といたしまして、「PFI事業契約に際しての基本的考え方とその解説(案)」、資料5といたしまして、「PFI事業契約との関連における業務要求水準書の基本的考え方(案)」、資料6としまして、「総務省『PFI事業に関する政策評価書』回答について」という資料がございます。

続きまして、参考資料が8点ほどございますけれども、参考資料1が委員名簿でございます。参考資料2が、以前作った資料と同一のものでございますけれども、「PFI推進委員会報告に示された課題への対応(案)」、参考資料3が「公開意見募集の結果について」というパブリックコメントの結果についての資料でございます。資料4が「意見交換会におけるご提言・ご意見について」。参考資料5が「PFI事業契約に際しての基本的考え方とその解説(案)」概要という、こちらも以前取りまとめた資料でございます。参考資料6が「PFI事業契約との関連における業務要求水準書の基本的考え方(案)」概要という、こちらも以前まとめた資料でございます。そして、参考資料7でございますけれども、「VFM公表値の訂正について」ということで、1枚資料を入れさせていただいております。参考資料8が前回総合部会の議事録、こちらは未定稿のものでございますけれども、付けております。

以上でございます。

もし資料に過不足等ございましたら、事務局の方までお申し付けください。

事務局 私から2点おわびを申し上げます。

まず、第1点は、議事録の件でございます。私ども事務局での議事録に関する作業が大変滞っております、委員の皆様にも相当以前のものを含め、一時に大量の議事録の御確認をお願いすることとなっております。まことに恐縮しております。

2点目、参考資料をごらんいただければと思います。参考資料の7でございます。参考資料7「VFM公表値の訂正について」という資料がございます。これはVFMの割合の話でございますが、この件、実は、例えば直近では2月5日の第23回の総合部会の場に、「PFI事業の現況等について」ということで示された中に入っているものでございます。

VFMの割合を示す場合には、公共自ら実施した場合と、PFI事業で実施した場合とを比較した公的財政負担の縮減度ですので、分母は当然公共自らが実施

すると仮定した額、すなわちP S Cでなければならないところがございますけれども、したがって、「正」の方の2.6兆円のP F I - L C Cに0.6兆円のバリュウ・フォー・マネーの実額を足した額で分母にしなければならないところを、P F I事業を実施した場合の公共負担額、すなわちP F I - L C Cの2.6兆円で割っていたということで、結果としてV F M公表値の割合が過大になっていたということでございます。正しくは、約2割、19%の方が正しいわけでございます。

2点、以上、まことに申しわけないことでして、今後とも適切な事務局運営に努めてまいりますので、どうぞよろしくお願いを申し上げます。

山内部会長 ということでありまして、V F Mの方は、非常に簡単なことだったんですけれども、見逃していたということで、これはウェブページ等でも訂正するということですね。

事務局 はい。

山内部会長 ということですので、御了承願いたいと思います。

それでは、1つ目の議題に入りたいと思います。先ほど申し上げましたように、1つ目の議題としては、今後、我々の案をどのように議論を進めていくかということでございます。これについては事務局で案を作成していただきましたので、まずは御説明いただいて、それで審議したいと思います。よろしく願いいたします。

事務局 それでは、資料1に従って御説明をさせていただきたいと思います。

資料1「P F I推進委員会総合部会における今後の審議の進め方について（案）」という資料でございます。

6月26日の総合部会、7月15日の委員会で一応のまとめが行われ、パブリックコメント等にかげられたわけですが、ただ、その一応のまとめの前提といたしましては、まず第1に、部会、委員会でも議論の途中であり、さまざまな意見があること。また、第2に、今後とも透明性のあるディスカッションを行い、中身をブラッシュアップすることということであったかと思えます。その点を踏まえれば、総合部会の場で十分な御議論をさらにいただく必要があるということで、資料の1つ目の黒丸にありますように、10月から12月まで、月1回めで計3回総合部会を開催してはいかかということでございます。

最初の2回につきましては、「事業契約の基本的考え方」、「業務要求水準の基本的考え方」の各論点について議論を行う。3回目の部会で取りまとめ、その後、推進委員会にて決定するということですが、資料の3、4、5を併せてご覧いただければと思います。実は、資料3が「契約の基本的考え方」で、資料5が「業務要求水準の基本的考え方」でございます。資料4は、契約の条文が多く入っているものになっておりますが、実は資料4は、資料3がまとまるのが前提になっております。資料3と資料4とを並行して御意見を伺いますと、恐らく作

業に手戻り等も生ずる可能性もありますので、まず、資料3と資料5について御意見を賜り、取りまとめを行うということが適切ではないかという考えでございます。

この2つ目の黒丸のポツに続きますように、論点に関する議論が尽くされない場合、その他必要となる場合には、さらに総合部会を開催する。「事業契約の基本的考え方」、「業務要求水準の基本的考え方」の修正の要否に関する議論は、取りまとめ時に一括して行うということで、本日の資料3から5までにつきましては、7月15日の段階から全く手が入ってはおりません。ただ、しかしながら、今まで部会でも御指摘のあったところですが、資料の中には、中身が重複があるものとか、あるいは位置付けの不明確な事例なども含まれていることから、ある程度の見直しは必要かと考えておりますが、主要な論点につきまして、委員の先生方の御意見を賜った上でというように考えておりますので、そういうことでよろしくお願いできればと思います。

それから、次の黒丸でございます。「論点」とございます。これは、想定される主要な論点、当然これにとどまるというわけではありませんが、それを挙げさせていただいております。まず、「事業契約の基本的考え方」におきましては、柔軟なサービス内容・サービス価格の変更、任意解除、紛争解決、法令変更、モニタリング・支払いメカニズムと挙げさせていただきまして、それに加えて「業務要求水準書の基本的考え方」ということでございます。

6つの論点について、議論のための資料を資料2として用意させていただいたので、後で御説明させていただくわけですが、ここで資料6を御参照いただければと思います。

資料6で「『PFI事業に関する政策評価書』回答について」ということがありまして、ここでは、政策評価の結果、どうなっているかということでございますが、趣旨の2つ目のポツにありますように、総務省においては、政策評価を実施し、本年1月に内閣府に対して勧告はされて、半年後をめどに総務省に回答する必要があるということで、一番下の3番のところにありますように、9月30日にまず回答をさせていただきました。ただ、来年同時期においても再度進捗状況につき総務省に回答する必要があります。

回答の中身では、2番のところにありますように、バリュー・フォー・マネーのガイドラインのほか、契約に関する基本的考え方の取りまとめ、あるいは業務要求水準書に関する基本的考え方の取りまとめということも挙げておりますので、ぜひ総務省の勧告等の関係でも、ある程度の形で取りまとめたいただくとというのが事務局の希望でございます。

再び資料1に戻ります。資料1、スケジュール案としては、10月、11月で、論点1から6についての議論を賜り、そして12月に総合部会、さらに1月に推進委

員会ということで、順序としては、意見・論点の多い論点 1、及び併せて議論すべき論点 5、6 を先に取り上げることを想定としておりまして、また、1 回あたりの資料説明の時間を短くする観点から、順次項目ごとに御説明させていただければと考えております。

資料 1 の説明は以上でございます。よろしくお願いたします。

山内部会長 どうもありがとうございました。ということで、7 月の段階で、この先この案をどういうふうに進めていくかという御議論があって、まだまだ十分議論が尽くされていないという皆さんの御指摘があった。それから、手続的にも外部の方の御意見を伺うことと、パブリックコメントに付するというのもあって、その後でもう一度、ある意味では仕切り直しですか、そういう形で御議論しましょうということだったわけです。それで、事務局とも御相談したんですけども、7 月のときにいろいろワーキンググループという形でやってきて案を作ったわけだけれども、わかりにくいという御指摘もありましたし、案の内容については総合部会でやったらどうかということですね。それで、スケジュールにありますように、今日は 10 月の第 25 回ですけども、11 月、12 月、一応こういうような形をとっておいて、また、必要に応じて補足的に議論するというは御提案していたと思います。6 点細かい点がありますけれども、議論の順番も内容に応じてやったらどうかというお話です。これについて御意見いかがでございますでしょうか。

よろしゅうございますか。

それでは、進め方については、こういうことで進めさせていただこうかと思えます。

それで、今後の日程なんですけれども、先ほど申しましたように、私、後ほど退席するというのもありまして、なるべく日程を先に決めておいた方がよろしいかなと思っています。今日も定足数が足りなくて懇談会という形になっておりまして、これから御審議を進めていくのに、総合部会をきちっと開催しないといけない。ところが、皆さん非常にお忙しくて、定足数を確保するのが大変だということもございますので、その辺は先にしたいと思えます。

先ほどありましたように、今後、とりあえず 11 月と 12 月に 1 回ずつ総合部会を開催したいと思っておりますけれども、まず、日程について、こちらから御提案をさせていただいて、先に決めたいと思えますけれども、よろしゅうございますか。

本日、御欠席の方も含めまして、事前に皆様のスケジュールを事務局に確認していただいております。それによりますと、11 月の総合部会は 18 日の 13 時というのが比較的集まりやすいということと、あるいは 13 時 - 15 時、あるいは 15 時 - 17 時でもいいんですけれども、この時間帯。もう一つが、11 月 21 日の金曜日

の 13 時から 15 時という間が比較的皆さん御都合がよくて、というよりも、これでないと定足数が満たないということになります。

順番に伺いますけれども、ここで皆さんにお諮りするということは、欠席の方の分も聞いてはいるんですけれども、出席の方の御意向を主に反映するということになるかと思えますけれども、11 月 18 日火曜日、13 時からということで御都合いかがですか。皆さんよろしいですか。

B 専門委員 私は、後半出れません。

山内部会長 ということは、15 時からもまずいということですね。

B 専門委員 13 時からだったら 14 時までですね。

山内部会長 わかりました。もう一つが 21 日の金曜日ですけれども、これはいかがですか。13 時から。こっちの方は大丈夫ですか。

それでは、11 月 21 日金曜日ということで。ありがとうございます。これで第 26 回目が決定したということになります。

それから、12 月ですけれども、12 月の方は幾つか候補があるといっても、そんなにバリエーションはないんですが、1 つは 12 月 12 日の金曜日、これはいかがでしょう。午前中 10 時から 12 時まで。あるいは午後ですと 13 時から 15 時まで、これについて皆さんいかがですか。

D 委員 午後なら。

山内部会長 わかりました。一応これをまず第 1 候補にさせていただきますが、実はこのときの参加いただける予定が 12 名なんですね。それで、15 名の日というのがありまして、それは 12 月 26 日なんですね。12 月 26 日というと、今年は 26 日が最終の金曜日ですので、例年は御用納めが 28 日ですが、今年は 26 日が御用納めなんですね。ただ、この日は 15 名の御出席をいただけるということですが、いかがでしょうかということですが。

一応、26 日の午前中にしますか。10 時からということで半ドンで。ありがとうございます。ということで、日程の方はそのように決定させていただきます。事務局の方から追って御連絡がいくと思います。よろしく願いいたします。

それでは、2 つ目の議事であります「PFI 事業契約に際しての基本的考え方とその解説（案）」、それから「PFI 事業契約との関連における業務要求水準の基本的考え方（案）」の審議に移りたいと思います。

先ほど、資料 1 の今後の進め方のところで合意をいただきましたけれども、資料 1 の（1）のところがありましたけれども、そこで、1 から 5 まで丸があって、（2）の業務要求水準のところにも丸があって、この 6 つをやるんだということですが、とりあえず（1）の「事業契約の基本的考え方」、の柔軟なサービス内容・サービス価格の変更から順に御議論をお願いしたいと思います。

それでは、資料 2 の「公開意見募集、意見交換会等の意見を踏まえた主要な論

点」について、順番に沿って説明をしていただきたいと思いますので、事務局からお願いいたします。よろしくお願いいたします。

事務局 それでは、事務局から資料2について御説明させていただきます。

先ほどのおわびに続いて、まことに恐縮ですが、資料2の表紙を見てくださいと、3番のところは、単に「要求水準」となっていますが、これは「業務要求水準」の誤りですので、御訂正いただければと思います。申しわけございません。

資料2の前提として、参考資料3と参考資料4をごらんいただければと存じます。公開意見募集の結果等についてでございます。

まず、参考資料3、1枚目をごらんいただきますと、公開意見募集については、7月25日から9月12日に意見募集を行い、22人242件の意見をいただいております。

中身を見てみますと、契約の関係では、サービス内容・サービス対価の変更が34件、物価スライドが31件、モニタリング・支払メカニズムが33件、さらにその他が54件となっております。一方、業務要求水準書の方が48件ということでございます。

それから、参考資料4の1枚目をごらんいただきますと、基本的考え方等についての意見交換会、全国5カ所、東京、福岡、仙台、名古屋、大阪で実施しました意見交換会ですが、ここで会場で出た意見は104件でございます。そのうち契約の関係では、物価スライドが17件、モニタリングが14件で、あと、業務要求水準が19件、さらに、PFI全般に触れたような意見が44件、そのような結果になっております。詳細はそれぞれ参考資料3と参考資料4に付けさせていただいておりますが、主なものは資料2に盛り込んでおりますので、資料2を御説明させていただきます。よろしくお願いいたします。

それでは、まず、資料2を1ページおめくりいただければと思います。まず、一番はじめは「物価変動に伴う施設整備に要する費用の高騰に対する対応」でございます。

まず、契約ガイドラインではどうなっているということになりますと、前後して恐縮ですが、28ページをごらんいただきますと、契約ガイドラインの関係部分の規定を挙げさせていただいております。

3番のところでは、「物価変動による改定」という項目がありまして、改定の基準とする物価指数、さらに、その採用に当たっての指数、さらに、期間などについての記述があるわけでございます。

もとに戻っていただきまして、2ページでございます。「契約の基本的考え方（案）主要な論点」におきましては、まず、（1）のところで2行目をごらんいただきますと、「通常の請負工事と異なり、性能発注であるPFIの場合は、民

間の創意工夫により物価変動による影響を緩和していくことが期待されている」と記述された上で、2行ほど飛んでいただきますと、「コスト管理は選定事業者のリスクとなることが原則であり、通常の範囲内での物価変動は選定事業者のリスクとなる。しかし、応札時点において選定事業者では管理できないと判断するような急激な物価高騰が生じた場合については、事業構造が脆弱になるおそれがある。そこで、ということで、特定材料の著しい物価変動（いわゆる単品スライド）リスク、及び急激なインフレまたはデフレによる物価変動（いわゆるスーパーインフレ）リスクについては、公共工事標準請負契約約款と同様の規定を入れることが考えられる」という記述でございます。

5ページをごらんいただければと存じます。5ページが「公共工事標準請負契約約款」でございます。

25条の第1項をごらんいただきますと、2行目のところで、「賃金水準又は物価水準の変動により請負代金額が不相当となったと認めるときは、相手方に対して請負代金額の変更を請求することができる」ということで、次の2項の最後2行をごらんいただきますと、「差額のうち変動前残工事代金額の1000分の15を超える額につき、請負代金額の変更に応じなければならない」という規定がありまして、これは要は1.5%を超える部分の変更に応ずるということで、これを「全体スライド」と称しております。

それから、5項をごらんいただきますと、「特別な要因により主要な工事材料の日本国内における価格に著しい変動を生じ、請負代金額が不相当となったときは、相手方に対して請負代金額の変更を請求することができる」ということで、これは工事材料に着目したものですので、5項を「単品スライド」と称しております。

それから、6項で、「予期することのできない特別の事情により、工期内に日本国内において急激なインフレーション又はデフレーションを生じ、請負代金額が著しく不相当となったとき」、これを通常は、国土交通省の言い方では「インフレスライド」と称しております。ただ、契約の基本的考え方、前の資料では「スーパーインフレ」と記載させていただいているわけですが、いずれにせよ、この6項の中身ということでございます。

また、もとに戻っていただきますと、2ページでございます。2ページで、スライドの方法についてどう考えるかということで、まず1つ目、全体スライドは必要ない、という意見がございます。

その論拠としては、1つ目の星にありますように、PFIである以上、仕様は民間の裁量に任されているのではないかと。また、2つ目の星にありますように、対象となる項目が膨大であるので、実際に計算するのが煩雑である。また、民間がリスクをとれないからといって公共がリスクをとれるということにはならない、

という論点がございます。

一方で、全体スライドを導入すべきであるという御意見がありまして、これは1つ目の星の3行目あたりをごらんいただきますと、落札後の提案内容の変更は、相応の理由がない限り認められない。また、1行飛ばしていただきますと、さらに、設計をやり直すことには費用がかかる。また、最後のところですが、事実上大幅な変更は無理である、というような論点が挙げられております。

また、次の2つ目の星では、単品スライドは全体スライドを補完するためのものである。そして、次では、入札から工事までの期間が長い、というような論点も挙げられております。

それから、この2つの全体スライドを導入すべき、導入すべきでない、という意見のほかに、3つ目に、そもそも「全体スライド」、「単品スライド」という枠組み自体PFIにはなじまないという御意見がございまして、1つ目の星にあるように、PFIの場合、資材の量が確定するのは実施設計終了段階である。次の2つ目の星ですが、指数に連動させる方法を採用した事業もある、というような論点でございます。

次に、4ページにまいります。対象期間をどう考えるかという点でございます。

入札、あるいは契約の時点では、鉄鋼等の使用量が定まっておらず、2行飛ばしまして、工事の開始時を基準にすべきである、という御意見がございまして。

それから、2つ目の矢印では、提案時までに応札金額を決める必要があるので、提案書提出時を基準とするのが合理的であるという御意見がございまして。

さらに、単品スライドの適用方法の問題がございまして。

単品スライドについて、「著しい」という基準では曖昧であるので、具体的数値を示すという御意見。あるいは、「生コン」、「非鉄金属製品」などの項目を追加するという御意見、さらには、3つ目の星にあるように、項目ごとの数量と単価について、提案時の添付を義務付けるべきである、という御意見などもございます。

では、次の点、7ページをごらんいただければと存じます。サービス内容の変更でございます。

契約ガイドラインは、先ほどのサービス対価の改定のところが主に関係してくるかと思存しますが、契約の基本的考え方におきましては、「サービス対価の変更額、サービスの一部解除の際のサービス対価の変更額及び補償額の算定を客観的に行うために必要な限りにおいて、財務モデル（事業計画）、下請先との契約条件、費用の明細等についてあらかじめ合意することが有効であることもある。現在、我が国ではこれらについて予め合意するという慣行は存在しないが、今後は財務モデルを合意する慣行を形成していくことも一つの選択肢となる」という記述があるわけで、ただ、こういうふうなものを示したものに対して、論点の例と

しては、まず（下請との契約条件を合意するという考え方について）管理者等は選定事業者と委託先との関係にまで介入すべきではなく、下請先との契約条件を管理者等が把握しなくてもサービス対価の内訳を合意すれば算定ができるのではないかと、という御意見がある一方で、下請先との契約条件を開示することを拒まれてしまうと、支払額の合理性を議会・納税者に対して説明することができないので、下請先との契約条件を合意する必要がある、という御意見がございます。

次のページ、8ページをごらんいただきますと、次に一部解除でございます。

下から3行目ですが、一部解除によって業務量が減少したとしても、業務量の減少に応じて直ちに費用を削減できるとは限らないので、その場合の扱いも事前に検討することが必要ではないか、という御意見でございます。

それから、簡易変更でございます。

の四角の中にありますが、1行目の後ろのあたりで、「当事者の負担が少ない価格決定メカニズムを盛り込んだ現実的な手続が必要である」と記述した上で、「サービス内容の変更に伴う価格について予め（調整可能な）単価/量等の必要要素と算定式を合意していくことにより、できるだけ機械的に算定できるメカニズムを導入することが考えられる」ということで、論点の例としては、（a）といたしまして、「機械的に算定できるメカニズム」として、一種のオープンブックを用いる場合、どのような分野で利用可能か。オープンブックとは、括弧にありますように、入札時にできる限りの単価の開示を求め、この単価に応じて変更時の対価を計算する方法でございます。

（b）といたしましては、カタログ方式。事前に価格を決定できるものについては、変更内容及びその価格を記載した一覧表を作成する方式ですが、これを用いる場合、どのような分野で利用可能か。

さらに、（c）ですが、仮の数値を示した上で、落札者決定後に数値を決定し、過不足を精算する方法が考えられないかということでございます。

次に、9ページへまいります。サービス内容変更を請求することができる場合/拒否事由についてでございます。

「契約の基本的考え方」におきましては、四角にありますように、「管理者等によるサービス内容の変更要求に対しては、拒否事由に該当する場合を除き、選定事業者はこれに応じなければならないとすることが考えられる」という記述に対して、次の2つの意見についてどう考えるかということでございます。

まず、第1は、1つ目の矢印で、管理者等がその時々ニーズに合わせたサービスを提供できるようにするために、管理者等はいつでも理由を問わず選定事業者に対してサービス内容の変更を要求することができるものとすべきである、という御意見がございます。

一方で、2つ目の矢印ですが、選定事業者が受託しているのはあくまでも当初

の要求水準書に記載されている内容であるので、管理者等によるサービス内容の変更請求は、一定の理由がある場合に限定すべきである、という御意見がございます。

論点1については、説明は以上でございます。よろしくお願い申し上げます。

山内部会長 ありがとうございます。

それでは、今御説明いただきました論点1、状況変化に応じた柔軟なサービス内容・サービス対価の変更ということですが、これについて御質問あるいは御意見、御発言願いたいと思います。いかがでございましょう。かなりいただいたコメントも意見は割れていますよね。ですから、皆さんさらに御意見いただければと思います。いかがでございましょうか。

A 専門委員 Aでございます。まず、物価スライドについて申し上げさせていただきます。

パブリックコメント、説明会での意見、要望等の出方を見ていただくと、大体わかるんですが、民間からの要望がかなり多い項目の一つが、この物価スライドだと思います。そこで、いろいろな御意見が寄せられており、いろいろな考え方があって、割れているところもありますねということだったと思うんですが、私の方からは、主に民間事業者を代表してというお話をさせていただくことになるかと思っています。

まず、この資料2の2ページの一番下、全体スライドは必要ないと、あるいは、全体スライドを導入すべきであると、考え方としては大きく分かれております。私の方は、全体スライドというのは是非残していただきたいということを申し上げたいと思います。

それは幾つか根拠がありまして、まず、公共工事約款では、今御説明があったように、全体スライドというのが入っております。では、PFIにおいてそれを殊更になくす必然性があるのかということなんですが、それは多分ないのではないのかなと思います。

それから、単品スライドが今、PFIではなくて一般の公共工事に適用がされつつあります。ただ、これも工事請負代金全体の1%を単品の項目がオーバーしたときに、オーバーした分だけが反映されるということで、認められたとしても反映される割合が非常に小そうございます。

そういう意味では、単品スライドというのは、特に単体の資機材等の急激な値上がりを念頭に置いたもので、あくまでもかなり例外的な事象を想定しておりますので、一般に物価ということになると、労務も含めていろいろなものに波及して総体的に物価が上がるということが考えられますので、そういう意味では、全体スライドというのは是非残していただいて、ただし、予想ができない、あるいは急激なという意味では、公共工事と同じく、1000分の15という制約付きのもの

なのか、あるいは別の運用を考えていただくのか、それはあり得るのかなと思っております。

それで、2ページの下のところに、全体スライドが必要がないということの1つの理由として、「PFIである以上、仕様は民間の裁量に任されており」云々とありますが、これはかなり乱暴な意見ではないかなと思います。確かにPFIというのは性能発注で、民間の方が設計、施工等々パッケージで提案するということになっております。ただし、実際には、入札の条件で業務要求水準ということが明確になっておまして、これは必ずしもいわゆる性能発注だけではなくて、仕様発注等も入っております。

それから、実際に民間の方は、そういう枠組みの中で、少しでも入札の価格を縮減するために、むしろここで言われている同等品であるとか、同じ性能を保ちながらコストをいかに下げるかという検討を既に提案段階の中に入れてあります。ですから、そういう意味では、当選した後に物価が上がったからといって、何か手品のようにお金が下がる仕組みがあるわけではございません。

それから、では、発注者と当選者との間で仕様をかなり柔軟に取り扱って、単価なりお金を一方的に落とす方向で民間事業者が実際の設計をしていいかというところ、それもなかなか難しいところがございます。そういう意味では、ここに書いてあるような、民間に任されている、裁量だということところは、かなり極端な言われ方ではないのかなと思います。ですから、全体スライド云々の議論については、そういうことをまず申し上げたいと思います。

それから、もう一点、4ページでございますが、一番上の(b)の対象期間。これについて、工事の開始時を基準にすべきか、あるいは提案の提出時を基準にすべきかという論点がございまして、ここについては、提案の提出時、あるいは選定時ということでも構わないかと思いますが、いずれにしても、設計施工の提案が原則だと思いますが、民間から見て、提案をかためて、価格を提出して、入札制度ですから、それが発注者が選定された時点で、提案内容にリンクしたお金が決まる。民間から言えば、その時点でコミットするということになりますので、そこからは民間の方は、その内容とお金についてお約束する。自由に動かせるものではないという意味では、リスクというのはそこから生じると考えておりますので、原則は提案書の提出時だと考えております。

あと、それに関連する議論として、では、提案書の提出時に、内訳だとか単価の合意がなされていないではないかという技術的なお話があるかと思いますが、これはあくまでもどこから認めるかというのを決めた上で、今度は、それをどう評価するかとか、あるいはそれを説明する資料をどういうふうに確定するかという問題だろうと思いますので、それがあからといって、工事の開始時が妥当だということにはならないのかなと思っております。

とりあえず論点 のところは以上でございます。

山内部会長 ありがとうございます。

この点についていかがでしょうか。どうぞ。

B 専門委員 いろいろとお考えがあるようですが、私はやはり、PFIの基本に立ち返って議論すべきだと思いますね。少なくとも初期投資費用の全体に対して、全品スライドという話はPFIの前提としては必ずしも適切な考え方とも思えません。確かにそういう御要望はあるかもしれませんが、私は、完工後のサービス提供一般に関して、エスカレーション条項を適用するというのは反対ではございません。また、昨今の状況から、初期投資費用に関しては、あくまでもきわめて限定的な特殊な状況下においては、単品スライド、スーパーインフレ条項を考慮するというのも適切だと思います。ですけれども、初期投資費用の前提を全て変える何でもありの全品スライドをやれば、これではPFIが本来志向すべき前提が全くおかしくなってくる。それは、1つにはモラルハザードを助長する可能性があることと共に、競争とは、一定の共通の前提を固定してなされるわけですから、前提の重要部を契約後変更できうとしたならば、公正な競争の枠組みを大きく損なうこともあるわけです。やはりリスクと価格をコントロールして、努力しようとするインセンティブをデザインすることを前提とすべきで、これを民間事業者が担うことを前提としたスキームが基本であるべきです。何でもありという形ですべてが変更できるというのはおかしいはずなんです。やはり当初のガイドラインに記載してあるように、施設整備リスクは、本来、民が担うべきものであって、このリスクが、適切に市場においてプライシングされるべきなのです。

でも、残念ながら今回のパブリックオピニオンを見ていると、本来価格として反映されるべきリスクがプライシングの対象にされていない。仕事を取らんがために無理やり我慢してしまっている。あるいはこれを可能とさせないその他の事情もある模様です。だからこそインパクトが大きくなっていく。このために、提案時と契約時の差を後から補正すべきという変なことが主張されているわけです。これはモラルハザードにつながりますね。もし契約時に明らかにおかしければ、契約しなければいいわけです。なぜ、提案時、契約時、それと要請時と3つに分けて、契約時でコミットしながら、提案時にさかのぼり、コストを修正しようとするのか。ですけれども、提案時から契約時まで1年以上かかっており、確かに前提が変わってしまうケースもある。本来、かかる場合にはゲームのルール、すなわち、一定期間の見積り有効期限というのを決めて、これが超えた場合には一定のルールに基づきワнтаイム・アジャストメントするのは、おかしな考えではない。こういうルールが普通だと思いますね。それをやっていないのは、公共工事と間違えているからですよ。公共工事のように、提案したらすぐ契約できる

という前提で全てを処理している。現実はそうではない。ここにギャップが生じ、問題が起こっている。本当はちゃんとルールを決めた上で競争すべきで、契約後、提案時からの価格の修正をやる場合、提案時から契約時点までの間のリスクは完全にモラルハザードが生じ、意図的に競争に勝つ価格を提示し、後刻これをリカバリーできるという変なことになりかねないわけです。

最初の提案で、一定の条件を固定して競争しなければ、この国では意図的に値段を安くして、後でリカバリーしようというモラルハザードが起こりやすいわけです。やはり、投資コストの建中期間におけるスライド的変更は、慎重に考えるべきで、マーケットの規律を乱してはいけないし、かつあるべき原則論から逸脱して考えるべきでは到底ないと思いますね。

それとともに、対象の明確化、限定化とか、手順の明確化、プロセスの透明化を考慮する必要があり、当初のガイドラインに書いてあるような、かかる考え方をベースにしながら、あくまでも抑制的に認めるべきじゃないかと私は思います。

それと、もう一つ注意しなければいけないのは、確かに、もしPFIが単純ハコモノで施設整備だけを目的とするならば、今のAさんの考え方はたしかに正解となる側面があるのかもしれませんが。でも、この契約ガイドラインや推進委員会の考えの基本は、PFIのあるべき姿とは、単純施設整備ハコモノではなく、PFIというのは、性能発注に基づきサービスを買う、これが基本と主張されている。この点、原則を曲げるべきではないでしょう。また、公と民の間に事業契約があって、民と民の間にEPC契約がある。ですから、単品スライド、あるいは全品スライドをやるということは、EPC契約と事業契約がほとんど一体化して、公共が施設だけを買うという考え方に限りなく近い形になってくるわけです。そうではない案件も既にマーケットでは出ていますね。それは、SPCに管理能力、マネジメント能力をゆだねて、SPCがリスクをとりながらやるような案件です。この2つの契約をどういうふうに見るかというのは、そんなに単純な話ではないわけです。いろいろなケースもあります。

例えば、SPCが投資せずに協力事業者に投資をさせているケースもあります。この場合、調整のあり方は単純じゃなくなるでしょう。個別の案件ごとに状況が変わってくる。全体を見て、かかるバリエーションもあることを考えた上で判断することが適切ではないかと思えます。

私は、原則論として、現下の状況を見て単品スライドとかスーパーインフレへの対応に関しては全く反対していません。但し、これは、あくまでも例外的措置であって、市場の急激な変動に対しては、適切に修正すべき考えを、契約両当事者が合意することを前提に考えていくというのは正しいことではないかと思えます。ですけれども、それを大きくゆがめて、リスク分担とかバリュー・フォー・マネーの原則をゆがめて、何でもありだという主張は、適切な考え方ではないと

思います。もちろん細かいところでは、個別の案件ごとにいろいろな議論があると思います。パブリックコメントも様々な意見がでていて、これに対して、個別の論点について、ガイドラインではなしに意見を発表してもいいかもしれませんね。これは、例えば別に、ガイドラインを変えるということではない、これはこういう考え方なんですよというのをちょっと主張する、あるいは個人的にも主張して、ペーパーとして残しておいて公開すれば、皆さんこれを議論をしたんだなということがわかりますから、そういうステップもあってもいいのかもしれませんが。もちろんガイドラインを早くかためるというのは重要ですけども、それ以外に、さまざまなパブリックコメントに対して、できれば私は個人としても何らかの対応なり意見を発表する機会を与えていただければいいと思います。それは個人の資格としてもできるかもしれませんが、この委員会に個人の見解として意見を出すことも認めていただければ、おもしろい議論になるのではないかと思います。

以上です。

山内部会長 そのほかにいかがでしょう。どうぞ。

A 専門委員 それほど長く反論するつもりはありませんけれども、幾つか。まず、1つ。今、ここで議論しようとしている、あるいは、少なくとも私の方で申し上げさせていただいた前提としては、施設整備に関わって、コミットした後に急激な物価上昇があったケースということ想定しております。それで、施設整備とそれ以外、運営重視型というお話もちょっとあったんですが、維持管理とか運営といったランニングの部分については、従来からも実際の入札の条件等で一般的なものは、そこは物価スライドなり何らかの指数を調整して、長期の契約に対応していきましょと、多分そういうふうになっておるのが通例だと思います。ですから、今ここで問題になっているのは、施設整備のところございまして、議論の前提として、かなり多くの入札の条件が施設整備期間中の物価、ですから、工事費の上昇は民間事業者のリスクであるという事例が多いところから発していることだと思います。

そこで、そういう枠組みの中で考えると、先ほどB委員が言われたように、提案時で、契約する前にいろいろゴネてということであれば、それはそのとおりだろうと思います。それから、契約をしないという自由があるのであれば、それは契約時点で統一して構わないと思います。ですから、私の方は、明確に契約という形でコミットしたということであれば、契約時点からの想定を超えたといえますか、異常な物価の上昇について議論をさせていただきたいし、その中では、単品スライド、スーパーインフレだけではなくて、全体スライドが少なくとも検討されるべきではないかということをお願いいたします。

山内部会長 何か微妙なところ、途中までかなり意見が寄っていたかなと思っ

たけれども、微妙ですね。

B 専門委員 もし前提が施設整備だけということであるならば、前提は全く同じです。

山内部会長 それは同じ。だから、そこまではいいね。いかがですか、ほかに。

C 委員 私は、PFI 案件で公共側のアドバイザーや、審査委員を務めさせていただいておりますが、A さんがおっしゃっておられることは、よくわかります。というのは、もともとの予定価格が厳しくて、その範囲内に収まるようにと提案内容をギリギリまで詰めて検討されておりますので、その結果だされた提案金額というか入札金額には、削りしろがないというのが、どうも現状のようなのです。ご承知のことと存じますが、実際の入札手続きについて簡単に申し上げますと、落札者が決定して 2～3 カ月以内のところですかね、提案金額の内訳を出して頂くこともあります。大体、鋼材がどれぐらいで、セメントをどれぐらい使ったということを出していただくと、提案金額と内訳がわかって、提案時からそれぞれの品目の物価スライドを見ていくと、提案時の金額がその時点でおおむねどの程度の金額まで増加しているかの見当はつきます。A さんのご説明を伺っておりますと、まあ、そうだろうという気がいたします。ただ、一方で、B さんがおっしゃるように、PFI 事業はサービスの調達だという発想であれば、施設整備費に引きずられるのはどうなのかということも理解できます。

私が B さんに質問するのも変なのですが、こうしたインフレを原因としたサービス対価の調整という場合に、個々の資材等に分解して、それぞれについての価格変動の数字を用いるのではなくて、3 ページの下のところと言及されておりますが、指数を使うということはどうかということがあります。公共側のアドバイザーを務めていると、例えばゼネコンの方が資材がこれぐらい値上がりしましたとおっしゃっているその数字と、公共側が入札金額から拾って、実感として持っている金額とが違っているというケースが多いのです。こうしたことがありますと、提案金額に、後付けで不足額を押し込まれているのかなと思ってみたくなることもあり、疑心暗鬼になるということも事実なのです。

私は、全体として A さんがおっしゃっていることに一理あることは、良く承知しているつもりです。審査をやっている立場から申し上げますと、提案書をベースにして施設整備等の提案を審査し、その結果で落札者を決定しますので、その後の契約協議の中で、提案されているから仕様からレベルを落とすというのは認められないとして、提案書の内容でフィックスさせていますから、物価が今回のような上がり方をすると、提案をして下さった民間事業者の方からすると、当然、予算オーバーとなるはずですので、辛かろうなと思っておます。しかし、さはさりながら、ゼネコンの方がおっしゃっているほど、本当に物価が上がっているのかどうか、よく分らない、というのが、私の実感なのです。

Bさんの議論の中で、Bさん、全体スライドは反対だとおっしゃったですよ。何が一番大きなあれでしたっけ。

B 専門委員 例えば、要は、これは一定パーセント以上になったら投資費用を超過した分の全額を持ってくださいよという形になりますね。こういう考え方というのは、確かに請け負い工事である公共工事の場合には、あり得ると思います。公共工事というのは、仕様詳細をすべて官が決める請負ですから、当然だと思います。公共工事のコンセプトに反対しているわけではない。でも、その考え方とPFI、リスク移転をすべてのVFMの源泉とする考えや、リスクをどうやってマネージするのかが求められるPFI,あるいは施設のみならず、サービスも絡んでくるPFIは本質が異なる。そういった意味では、単純に公共工事の考え方を右から左に適用できるし、適用すべきという発想そのものが私は嫌なのです。個別のPFIに即した、C先生がおっしゃっておられるように、それに即して、何らかの形で工夫した方がいいねという考え方には、私は反対しませんよ。ですけども、既に先生がおっしゃったように、既に今でもモラルハザードの兆候があるわけです。ですから、抑制的に透明性を持ってやるような方法があれば、必ずしも私は反対しない。でも、全品スライドというあの公共工事の言葉は一切使うべきではないし、限りなく単純な公共工事と混同することは、PFIのためにはよくないと思います。

C 委員 ちょっと発言をしても構いませんでしょうか。

山内部会長 そろそろ司会から。

前田部会長代理 では、山内先生が御退席なさいましたので、これから司会を務めさせていただきます。

C 委員 先程申し上げましたように、実際の実務の案件では、民間事業者の方が提案書を提出された時点で仕様がフィックスされることになります。ですから、発想としては、性能発注といっても物価高騰の影響をどのように反映させるのかという点では仕様発注のときと同じように考えても構わないのではないかと。過去の提案した提出時点にさかのぼって、提案金額と建築費の内訳とを突合させてみて、それが、例えば実現不可能な妙なものではなく、バランスがとれたものであれば、それはそれでよしとする。その上で、値上がりは幾らなのかということを考えれば足りる。ただ、そのときに、提案内容を元にそれを個別具体的に計算することは実務上不可能なので、そこは何か客観的な指標を使わざるを得ない、というぐらいの発想なのです。

理念として、Bさんがおっしゃっていることは、よく分ります。せっかく性能発注に変えて、従来と同様施設整備費をベースに考えるというのではなくて、サービスの購入というふうに変えているのだから、もうちょっと別の発想をすべきだ、というご指摘は、まさにそのとおりだと思うのですが、どこかでこの物価上

昇のことを調整をしておかないと、現実には何が起こるかということ、応募者が出てこないということになる。それがすごく怖いのです。

以上です。

B 専門委員 だからこそ私は市場慣行として、リスクをプライシングすべきだと思うんです。プライシングというのは、例えば、契約まであと1年かかることが予め想定される場合には、1年のエスカレーションリスクを前提としてとる。これが公募の前提になり、リスクがプライシングされるわけでしょう。それがコストにプライシングされれば、ルールはフェアになるわけです。

山内部会長 今、ほとんど意見は一致したということがよくわかった。全体についてのスライドを入れるかという言葉を使うか使わないかということが1つ。それと、もう一つは、どういう状況でというのをかなり限定することと、モラルハザードをなくすような仕組みをつくりなさいということなので、私はそういう形でいくのはいいのではないかと思います。

C 委員 議論していると、そんなに違いのあることを話している訳ではないことが、よく分ります。AさんもBさんも私も、予定価格の設定に課題が残っていることを議論の前提としております。予定価額が低過ぎると、そもそも民間事業者がリスクプレミアムを考慮した金額を提案できない。予定価格の積算が、そもそも民間ベースで積算したときに出てこないような単価が設定されており、それをもとに予定価格を計算しているとすると、それが問題だということになります。そこで、もしその点について議論をするとすると、例えば予定価格に上限拘束力があるのかどうか、またそれを見直せるのかどうか、性能発注においては予定価格のベースになっている積算の根拠と単価を開示することができないのかどうかという議論をすることになります。

B 専門委員 そうですね。それとともに、もしこれが現実動く場合、すべてのケースでワントゥタイムで公共が現金で払うのか、そうではなくて他の可能性を示唆することを前提にすべきかとか、追加資金のファンディングライアビリティは誰がどうとるのか、その場合対価調整はどうするのかとか、付随的な課題をちゃんと仕分けておく必要があります。行政府にとって、じゃ、1回で全額キャッシュで払うことが前提と限定してしまうと、また予定価格の問題とか、予算の問題とか、微妙な問題に絡んできて、実際のメカニズムが機能しない可能性もゼロではないですよ。

C 委員 Bさん、今日のところはこの辺でこの議論についてはほこを納めて頂きたいのですが、宜しいでしょうか。私も共感を持っているのですが、Bさんが議論すると、このまま終わりませんから。

D 委員 よろしいですか。別に参入してこじらせようと思いませんが。

P F I の議論をしているわけですね。したがって、議論の土台が何かというこ

とを想定すると、ちょっと飛んでいるのではないか。私がPFIを考えたときに、要するに、PFI-LCCをどのように計算するかといった中に、例えば利益なんかも入っているわけですよ。民間事業者側の。すると、従来の単なる請負だとか、単品ごとの入札だとかというのと全く違う。組み合わせの中でどうだ。やはり原則がそこを貫かないと、議論そのものが収れんしないんだと思うんですね。ということだけ一言申し上げておきます。

前田部会長代理 ありがとうございます。どうでしょうか。こんな感じですと流して行って、宜しいでしょうか。当然のことながら結論は出ないのですが、あるところまで議論が収束しておればよろしいですか。

事務局 今日いただいた御意見を踏まえまして、それができるだけ反映させるような資料を作らせて、そこは工夫させていただければと思っております。

B 専門委員 もしくは、紙を出しましょうか。意見をまとめてもいいです。

事務局 せっかく出していただければ、次回はまた議論の場ですので。

B 専門委員 できるだけ戻らないように。

前田部会長代理 では、Bさんにボランティアで出していただいて、次回の議論のベースにさせていただきます。この議論を進めていくと、非常に広がりがあるものになる。そして、落ち着き先がこの資料の3になるのでしょうか、資料3を作ったうえで、資料4を作るということになると、なかなか大変な作業量になるとおもいます。推進委員会の取り纏めのなかで、あれこれと遣り方を決めていくことはできませんが、少なくとも検討をすべき問題点にどのような広がりがあるのか、またどのように考えるべきかということ、書ける範囲で取り纏めていくと、こういうことですね。

事務局 そこは工夫させていただこうと思います。A委員も何か、それとも、もうこの議論でよろしいですかね。

A 専門委員 よろしいと言われても、どういう結末になったのかよくわかりません。正直なところ。一言だけ申しわけないんですが、サービスを買うからというお話があったんですが、基本的に、じゃ、例えば、施設整備を除いたとしましょうか。何らか役務提供のようなことを考えたとしても、要は、PFIでこういう性能発注といいますか、求めるものについて、具体的にこういうサービスを提供しましたということをやりますね。ただし、最長では30年のものがあるわけです。そうすると、誰も30年後のサービス対価をコミットできるわけじゃないから、そういう意味では、それが物価とは言えませんが、時点修正をされるわけですね。修正日においても、その時点修正は何かといたら、当初もろんでいたものがこの価格で買えないというリスクです。特にPFIでは設計、建設が原則でそれについて長期にわたるということでは顕著に出る可能性が

あろうかと思います。その目論見が違った部分を全部民間が負担したくないと言っているわけではなくて、その中でも、要は想定せざるようなものについて調整したらどうですかと言っているつもりなんです。ですから、そういうメカニズムが全体スライドだとか、単品だとか、スーパーインフレだとか、何か既存の定義に当てはめてまずいのであれば、別の定義なり考え方を援用していただいても構わないと思います。ただ、この議論で単品はいいけれども、全体がだめだというと、単品という意味は、公共工事で今使っている概念を使うということですから、そうすると、やはりそれではなかなか今言ったことに答えていただけていないのではないかなというふうには思います。

事務局 B先生にいただいたものも見せていただきながら、そこらあたり工夫して、かつ公共工事というものに引きずられないようなものを作るように工夫してみたいと思います。どうもありがとうございます。

前田部会長代理 ありがとうございます。

クラリフィケーションだけしておきますと、施設整備と運営で、運営の方も30年とおっしゃいましたけれども、大体今は5年程度の期間毎に見直そうとしております。例えば5年間のコストを固定するわけですがけれども、運営の仕様の見直し等にあわせるということで、サービス対価の調整も図りやすいのではないかと考えております。ただ先程までの議論とも関係するのですが、サービスの調達といたしたときには、いろいろと工夫の余地がある可能性がある。建物については、最初に設計内容もその建設費も決まりますので、その調整を考える必要がありません。そこに施設整備と運営についての違いがあって、理念としてはBさんおっしゃるとおり、「サービスの調達」とおりなのですが、性格の違う要素があるのではないかという、その辺の議論が出てきているのだと思います。

では、次に、先ほど冒頭御説明ございました、柔軟なサービス内容及びサービス価格の変更の次のところとして、サービス提供というところで一番関連の深いモニタリング・支払メカニズムについて、事務局から御説明をいただくということでしたでしょうか。

事務局 もう論点1はよろしいですか。ほかには。サービス内容の変更とかの議論はありますが。よろしければ、御指示であれば、当然やりますので。

前田部会長代理 論点1ですね。どうでしょうか。もうちょっとやりましょうか。ほかの委員の先生方、いかがでございますか。

A 専門委員 B委員にちょっと質問させていただきたいんですが、想定の話として、じゃ、単品は適用の余地がありますねといったときに、4ページの対象期間、これはどういうふうにお考えですか。

B 専門委員 契約時点でしょうね。

A 専門委員 わかりました。

C委員 ロジカルではあります。ところで、事務局に質問を差し上げても構いませんでしょうか。

契約締結後、契約金額を増減させる仕組みについては、契約書に規定しているので、それに従えば出来るのですが、例えば、入札公告の中で、提案書提出時点以降の物価上昇分については調整をすると規定し、契約金額もこの規定に従って見直すということは、日本の入札制度のもとで許されているのでしたでしょうか。

事務局 今の点、調べて、次回御報告させていただきます。すみません。

A専門委員 私の方も、統一するのであれば、契約時点で構わないと思います。ただし、それ以上に何かメカニズムとして構築できるのであれば、それはそれで非常に有益な議論だと思います。

E委員 今、入札段階で価格が変わったりしたら、ほかとの競争性は保たれるんですかね。落選した会社との。

C委員 予め、全ての応募者に適用のあるルールを決めておくわけですよ。

B専門委員 そのことは皆さん全員に適用されますという前提になります。もしその人が受ければ、一定のルールに基づき、全く同じ手法でちゃんと調整してやるということです。ほかの人にも同じことですよということですから、競争上は全く関係ない。

C委員 そういうことです。

D委員 ただ、そのときに思うんですけれども、競争には全く問題ない。ずれがあったときの、物価なら物価のスライドの幅を、これは共通のはずですよ。A、B、C、Dいました。ところが、実際に見ますと、私は建設業者じゃありませんけれども、ヘッジの仕方や在庫の持ち方で影響はみんな違うわけですよ。そこのところをあらかじめわかっているならば、ルールでいいんですけれども、スライドのところ、私も入札段階で何%スライドしますよというのをあらかじめ決めていてなんて聞いたことはないんですけれども、普通、そういうこともないし、入札制度でもめたときに、予定価格を公表しちゃいけないし、そこのところがあらかじめわかっているというのは、非常に異様なんですよ。あり得ないんだろうと思うんですけれども、いかがですか。

C委員 通常の公共工事のように仕様発注で建築工事を発注する場合だと、提案書の提出、入札と契約時点の時間差がほとんどないでしょう。ですから、その間に起きる物価上昇の影響について考えてこなかったのでしょうか。Dさんがおっしゃった点ですが、業者によってヘッジの仕方等々が違ってくるので実務上の対応が大変だということがあるということは、逆に言うと、先ほども触れていましたが、指数か何かで増減を決めることになる、それ以外に適当な方法がないということだろうと思います。

D委員 逆に言うと、指数で決めたら、ここに掛けることができるわけです。

むしろ逆でして、リスクをとれるんだっただらば、お役人よりは建設会社の資材担当者の方がよっぽど見れるわけです。お値段を。そこまで見てお考えになるべきなんだろうというのがPFIの本来望むところなんじゃないですかということと言いたかった。

C委員 予定価格の設定が厳しすぎると、民間事業者としてはこうしたリスクを見込んだ金額で提案することが出来ず、ぎりぎりの金額で入札することになるので、今は無理ですよと申し上げたんです。

D委員 今までの通常の一個一個のものが決まった仕様発注だったら、確かにそこに利益をぶち込むこともできないし、難しいし、リスクを考えることもできない。しかし、全体をまとめましょうというのは、全体のマネジメントの中で、もちろん3年先とか5年先で何かおきちゃったら別ですよ、あるいは、ハイパーインフレが起きちゃったら別ですけども、少なくともその時点で考えたときに、資材の購入担当者は考えているわけでしょう。そういう能力も含めてマネジメント能力と言うべきだろうと思うんですね。この場合は。それが1つ。

もう一つは、利益とは何かと言ったときに、PFI-LCCの計算のときに、あるいはバリュー・フォー・マネーを計算するときに、根拠として利益が入っているんですよ。このぐらいの利益を見込んでいいですよ。利益は確定的じゃないんですか。じゃ、利益は何かといいますと、これは、当然にもらえる収益じゃないんですよ。我々から見ると、これは財務省の御担当の方の御意見も伺った方がいいんですけども、あくまでも将来については、収入もコストも、要するにボラントイル(volatile)なわけですね。そのマネジメントするごほうびとしてもらえるものであり、一方で、それはそれを賄うための金額なんです。ということは、一定程度のものまでは、あくまでもその人が責任を持ってやる。問題なのは、先ほど出ていましたように、想定を超えた大きなインフレがあった場合、これはだれしも共通だ。社会共通で、Aさん、Bさん関係なしに打撃を被ってしまう。これは別立てで考えましょうよ、そういうことなんだろうと思うんですね。

C委員 Dさんおっしゃったように、またAさんも先ほどからおっしゃっておられるように、予想を超えた、あるいは予想していなかったという場合に限定した議論ですので、そういうふうに考えてください。

D委員 そうなんだけれども、逆に言うと、モラルハザードなどのみんな上がったから、それに合わせればいいやということで自動的に増額されるということではないんだということだけ。

前田部会長代理 それはなしということですよ。

どうでしょうか。ゆっくり議論しようと思えば、もう少しこのところを議論する。もうちょっと進んでいいのであれば、サービス内容のところを議論する。どうでしょうか。もうAさん、よろしいですか。

では、サービス内容の変更について議論をしましょう。Bさんいかがですか。

B 専門委員 私、一般論として、今回のパブリックコメント、なかなかおもしろいと思いました。それは、実際に PFI に従事しているプレイヤーの方が専門的になってきたということとともに、非常に的確な御質問もあって、考えさせられるところが多かったですね。そういった意味では、いろいろと反論とか議論はできるんですけども、実はこのサービス変更の中でも非常に重要な概念で、私が唯一心配しているのは、ここにある今のドラフトの考え方、必ずしも反対はしていないわけです。ただし、それは、もしこの考えが、契約解除とか、一部契約解除を含む場合には、補償の考え方とバランスされていなければ、モラルハザードを引き起こしますよということです。ですから、ここだけ見ていてもわからないわけですよ。ここと契約解除、一部解除のときの補償はどうなっているかをバラで併せてバランスをとって考える必要があるわけです。諸外国の考え方はそれがバランスされている限りにおいて、当然のことながら、公的主体は一方的な一部解除とか契約解除権を保持しているという論理になっていますので、果たして我が国において本当にそれがバランスされているかというのは、若干心配な趣があります。

それと、もう一点だけ思ったのは、実際の調整のメカニズムとしていろいろな方と御相談したんですが、例えば、コスト・プラス・フィー方式とかオープンブック方式、わが国のプレイヤーは、ほとんどの人が実務的にできるわけないと言っています。概念としてはわかるが、今、実際やっている仕事や慣行からして難しいとか、協力会社のプライシングポリシーに関わってくるとか複雑な問題もあるようで、そうなってきた場合、SPCとして開示しようにもできない情報もあるみたいです。この意味では、確かにこれは実務的にどういう方法があるかというのは、ちょっと工夫が必要かなという気がいたします。

それと、今回の御意見を聞いていて、もう少しメカニズムを詳細に説明した方がいいのかなという点もあります。例えば、提案、評価、合意というプロセスですが、コストメソッドロジーさえ決めれば、オートマチックにいくというのは理想です。でも、そうでもないのもありますよね。提案して、それが評価されて、合意に至るというのは、一部、契約解除行為を伴うと、非常に複雑になる。また、関係性が、先ほど申しました、公的主体とSPC、SPCから協力事業者という、これらの関係も含むものであると、さらに関係は複雑になりますね。こういったものを仕分けして説明した方が誤解が少なくなるのかなという気がしました。それは一部のパブリックコメントの中で、説明が足りないというところがありました。反省していますのは、それは私がコメントしたところだからです。やはり説明が足りず、理解されていないなという部分があると思いますので、その辺は最終的に修文の過程でいろいろと含ませた方がいいような点がまだいろいろ

るとありそうな、そんな気がいたしました。

前田部会長代理 ありがとうございます。ただ、Bさんがおっしゃっていることのなかで、後半部分、難しくてよくわかりませんでした。すみませんが、もう一遍説明していただけますか。

B 専門委員 これは、8 ページ目の論点の例ですね。このところで、自動的なメカニズムが適用されるケースというのは、やはり限られると思います。もちろんそういうコストメソッドロジーだけを決めて、自動的に調整できるものがあればそれはそれでいいわけです。でも、そうでないケースの場合には、例えば、公的主体がバリュー・フォー・マネーをあげるために提案することもあるれば、民間主体だっているいろいろな理由があるわけじゃないですか。そういうのも含めると、やはりそこに提案があるはずだ。その提案のロジックを評価して、議論があるはずだろう。それで最終的には合意をするというプロセスが根本にあって、それを簡素化するコストメソッドロジーというのをいろいろと定義するんでしょうねと。基本的にはそうなるはずなのであって、そういうふう全体を位置付けながら、個別のメソッドロジーを定義してやるとわかりやすいよねということとともに、すべてのケースがコストメソッドロジーとか、計算式に当てはまらないですよということを正確に頭に入れた方がわかりやすいだろうなと思ったわけです。

前田部会長代理 ありがとうございます。8 ページの(3)の の論点の部分ですね。

B 専門委員 はい。

C 委員 確かにBさんがおっしゃったことというのは、特に運営のときに当てはまると思います。本来仕様書に応じて価格が決まるものなのだけれども、こうしたサービスについては市場性が低いものなので、価格を横並びで比較が困難だ。そもそも仕様も大きく異なっているので、比較することは難しいというご指摘ですね。

B 専門委員 はい。

C 委員 市場として成熟しない、または市場が成立していないところで、オープンブック方式で、要はコストの変動に従って、簡易な方法で定期的にサービス対価を見直していくというのは難しいという話です。そこはそう分るように書かないと、他の方には少々分りにくいでしょうね。

B 専門委員 だれもやらなかったでしょう。皆さんで考えましょうねという意味。

C 委員 現状では、イギリスでやっているような形で、すぐにはできませんよ。海外でこうした方法を採用しているときは、もっと大きな業務の仕分けをしており、現在日本で行なっているような細かい業務委託では考えていませんね。そう

した違いがあるところで価格の調整を遣ろうとしているので、実に辛いということだと思うのです。

B 専門委員 メカニズムをわかりやすいように、物事の考え方、手順をわかりやすく解説すると、いろいろな人がいろいろなふうにものごとを考えて、応用できるようになり、おもしろいなということなんですよ。僕の言いたいのは。やはりロジックがあるわけじゃないですか。決まっていなくても、工夫すればできる、方法はこうですよとだれもが納得して説明責任ができるメカニズムを解説することにより、プラクティスが更に向上していくというのは非常にいいことだと思うんです。

C 委員 Bさんの御意見というのは、せっかく総合部会、推進委員会として提言を出していく場合に、マーケットがないということがこうした方式を導入する上での問題だということを用いるのではなくて、マーケットをどう作っていくかについて方法を示せばいいというお話ですね。

B 専門委員 そうです。そうすれば、恐らく皆さん考えるはずですよ。

C 委員 ここでマーケットを作るということに関連で申し上げますと、ご承知のように、推進委員会の今までのデータベースの中で、契約書を公表しておりますので、ある程度のところまでそうしたことに役立っております。契約書を公表していると申し上げましたが、事業契約だけではなくて、参考資料として、仕様を公表しているケースが結構あるのです。その参考資料を前例にしながら、類似案件で辿っていくと、いろいろと参考になります。私は病院のケースしか手掛けていないのですが、最初に病院PFIを手掛けたときは、そもそも参考となる仕様書がなかったのです。それが参考資料として公表されて、またその後の案件でも次々に公表されて蓄積していくと、何となく標準的なものが分るようになってくる。確かにそれぞれの案件の参考資料として公表されたものには、その病院の個性が色濃く残っているのですが、そういうもの蓄積されていくと、ある程度方向は見えてくるはずなのです。

仕様の標準化の問題と、その対価が公表されていないということとが結びついてくる。Bさんが以前理念としておっしゃっている、性能発注でありながら、その実現手段方法としての仕様にまで発注者が口を差し挟んでしまうのはいかなるものか、ということに結び付いていくのではないかと考えています。性能発注のよさであるところの、言葉を換えていえば、ニューパブリックマネジメントの考え方のところですよ。企画立案と執行との担当と分けて、執行担当に広範な権限を委譲することが、効率性や有効性を高めるということだったんじゃないかということですね。こうした考え方によれば、本来は、SPCに裁量権があって然るべきなのですが、公共がSPCに対する規制や監督を強化すれば強化するほど、SPCの業務の遣り方に自由度がなくなってしまい、民間の創意工夫を生かすと

いうPFIの意味がなくなってしまうという非常に辛い事態を迎えることになりませんが、我々は、こうしたところを議論しているはずなのです。私ばかり話してすみません。

A 専門委員 具体各論じゃなくて、ちょっと総論的なところに戻ってしまうんですけれども、今お話しされている改定がしやすいように、あるいは横並びの標準を持って、何らかルール化しよう、あるいはマーケットと連動してやりやすくしよう、それは大賛成です。

実際にやってみると、よくあるのは、例えば、当該案件の求められているニーズが変わるとか、あるいは運用上、当初想定していたものではうまくいかないから、変えてみよう。ところが、お役所にとっては相当負担になるんですね。何か前例なり標準とするものがないと、本音はやりたいんだけど、じゃ、それを自分で発意して、例えばお役所の中を通すとか、承認を求めるとかということが非常にネックになる可能性があるわけです。ですから、何か建設的に直した方がいいものについては、それを特に官の方がやりやすくしてあげる、そういう配慮というのが必要なのかなと思います。そうすると、こういった内閣府の中で、詳細には決められないとしても、こういったときにはどんどんやりなさいよと、こういうふうにやって枠組みとしては問題ないんだよというものを示すのが一つ使命なのかなと思います。

そういうふうにと考えると、変更とか改定というものも、幾つか類型に分けて整理した方がいいかなと思うんですが、今言ったようなニーズの変化だとか、そういうどちらかという現実に合わせて建設的なものについては、今言ったようなことでいいんじゃないかなと。

ただし、外的な要因で、例えば、想定していたんだけど、市町村合併があって、この保健施設取りやめようというふうになると、それはまた別な話。取りやめだとキャンセルになるので、例えば、内容が変わるような外的なものがある場合には、やむを得ざるという場合には、別のメカニズムでいいのかなと思います。ですから、その辺、総論として、建設的な変更については、大いに柔軟にやるべしというようなことでうまく方向性を打ち出せばいいのではないのかなと思います。

C 委員 Aさん、今、念頭に置いて話しておられたのは、どういう事業の場合のどういう業務に関してですか。

A 専門委員 この議論では、施設整備のところはメインじゃないと思いますので、主に役務提供的なことを言っています。入札のときに業務要求水準という話に戻るんですが、そこで、やはりお役所の方も具体明確にマニュアル化なんかできないし、マニュアル化したら提案の余地がなくなるから、ある程度の想定を置いた上で仕様発注をかけてくるわけですね。ですけれども、その想定するもの

ということ自身が、例えば現場の声はあまり反映されていなくて、発注セクションで作るとか、あるいはコンサルタントの方が大体こういうものでおしなべてよかろうということで作るケースも結構多い。当選して契約の時点ではもう少し詳細な業務マニュアル的なものは作るんですけども、それだってなかなか契約して、サービスを提供する期間の中で、いいものが必ずしもできるわけではない。実際には、モニタリングとも関わりがあるんですけども、やりながらそれを取り入れて修正するということが必要。そうすると、修正の程度によっては、業務を大幅に変えたり、それに伴って報酬も変わるようなものが出てくる可能性は高いんだらうなと思います。ですから、そういうようなことを想定して申し上げます。

C委員 ありがとうございます。ご指摘の点について、要求水準書が入札の条件であって、結局のところ、公共側で本当に欲しているものかどうかはよく分らないという前提で入札は始まりますよね。事業契約締結前の契約協議のなかで、ただ、本当のところは施設整備の設計や運営についての協議の過程で議論をして、そのときになって初めて本当のニーズがわかってくるので、そこで契約変更の問題が生じてしまう。対象業務がサービス水準の変更を伴う場合には要求水準書の変更になる可能性がある。場合によってはそれが金額の変更にもなりますと、こんなことですか。

A専門委員 大体そういうことだろうと思います。それで、全体的な見直しというのは、業務を始める前に集中してあらわれると思うんですが、他方、長期契約の場合には、それでよかろうと思って出発したけれども、例えば、いろいろな環境が変わるとか、あるいは当初のもくろみが変わるということで、個別業務の中身についても修正は十分あり得るかなと思います。

事務局 すみません。今、ちょうど業務要求水準のお話も出ましたので、もしよろしければ、モニタリングとか業務要求水準の話もとりあえず説明させていただいて、その上で議論を続けさせていただいてよろしいでしょうか。

前田部会長代理 わかりました。

事務局 では、お許しをいただきましたので、資料を御説明させていただきます。19 ページをごらんいただければと思います。モニタリングと業務要求水準について御説明をさせていただきます。

モニタリングでございますが、ガイドラインにおきましては、(1)のところにありますように、「モニタリングの最終責任は管理者等にあり、 の実績評価等は、管理者等が自ら行う必要がある。一方、 の措置等については、選定事業者が行う方が合理的な場合があり、その実施者を誰とするかは、個別事業の中で考える必要がある」ということで記述させていただいております。さらに、一般的なモニタリングの内容としては、 報告書等による履行内容の確認、事実の

確認等々を挙げていただいているところでございます。

続きまして、めくっていただきまして、20 ページへまいります。一方で、契約の基本的考え方でどういう記述になっているかといいますと、まず、セルフモニタリングでして、2 行目あたりをごらんいただきますと、「実効的なモニタリングの仕組みを構築することが適切である」ということが記述された上で、セルフモニタリングに用いられる基準としては、「公募段階で管理者等の意図を示し、これに合わせてセルフモニタリングの方法を提案させ、それを実施することにより効果的なものとする」という記述がございます。

また、次の独立性のところでございますが、独立性の 2 行目の後ろの方を見ていただきますと、「施工会社から独立して施工を管理する責任者を確保し、施工会社から一定程度の独立性を確保した上でモニタリングを行うことも考えられる」という記述がございます。

また、管理者等によるモニタリング、のところでは、「管理者等が特に重要と考える点については、管理者等が自らモニタリングを行うべきである」という記述でございます。

21 ページでございますが、21 ページをごらんいただきますと、(4) で虚偽報告でして、虚偽報告への対応については飛ばしまして、2 行目の後ろの方で、虚偽報告は、「虚偽が発見された場合には、それ自体をペナルティの対象とすべきである」という記述でございます。

論点の例でございますが、まず(a)で、モニタリングを実施する者の独立性確保を要求する考え方といたしましては、独立性の確保は、実効的なモニタリングのために必要なものであり、多少コストがかかったとしてもこれを標準にすべきであるという意見がある一方で、独立性の確保を重視しない考え方としては、施工会社から一定程度の独立性を確保とあるが、「セルフ」モニタリングである以上、施工会社並びに工事監理者が独自に行うモニタリングを「選定事業者によるセルフモニタリング」として扱うことで充足すると考える、という考え方がございます。

次に、(b)のところへいただきますと、セルフモニタリングのコストも予定価格の設定の際に考慮することが必要であるが、という意見がございます。

それから、続きまして、22 ページをごらんいただきますと、(c)のところでございますが、「したがって」以下、3 行目以下ですけれども、管理者側のモニタリングとセルフモニタリングの区分を明確にした上で、管理者側のモニタリング計画を作成すべきではないか、という御意見もございました。

それから、22 ページ、ユニタリーペイメントでございます。まず、ユニタリーペイメントに関する契約ガイドラインの規定でございます。4 番のところでございますが、2 行目の真ん中以下から読ませていただきますと、「施設の設計・建

設工事業務と維持・管理、運營業務を一体とみて『サービス対価』を支払うこととし、サービス水準維持への強い経済的動機付けを図る意図をもって建設工事費に相当する『サービス対価』についても減額の対象とする考え方があるが、施設の建設工事の完工確認がなされて、当該施設の所有権が管理者等に移転した後は、施設の建設工事業務に相当する『サービス対価』は確定債権として減額の対象とせず、公共サービス水準の維持への経済的動機付けについては、もっぱら維持・管理、運營業務に相当する『サービス対価』により担保することが望ましい」というのが契約ガイドラインの記述でして、一番最後にあるように、「ただし、この場合、債務不履行により管理者等が受けた損害を負担する観点から損害賠償額と相殺することを規定することを妨げるものではない」というものでございます。

一方、これに対して「契約の基本的考え方」では、ユニタリーペイメントに関しまして、3行目の後ろの方からですけれども、「B T Oについては確定債権として減額の対象とはならないが、B O T方式については、サービス水準維持への強い動機付けを図るため、ユニタリーペイメントについて積極的に導入を図る必要がある」という記述がございます。

実は、この2つを見ていただきますと、実は、両者の記述と考え方について、必ずしもぴったりに一致しているわけではありません。恐らく御議論の結果を踏まえて、多少の調整が必要ということになってこようかと思えます。

23 ページのところをごらんいただきますと、論点の例ということですが、まず、施設整備相当分については減額すべきではない、という意見がありまして、それは、2つ目をごらんいただきますと、施設整備費相当分を確定債権と扱うことができなくなるため、ファイナンスの仕組みが異なってくる、という御意見、また、株主にとってリスクが高くなるため、その分高いリターンを要求するようになり、その結果V F Mが低下する、という御意見がございます。

また、施設整備費相当分についても減額すべきである、というところでは、1つ目の星で、特にB O Tの場合には所有権は管理者等に移転しておらず、従って建設工事業務に相当する「サービス対価」を確定債権として扱う理由はない、という御意見。

また、一番下ですが、多少追加でコストが高くなったとしても、選定事業者に厳しいペナルティを課す可能性を残すことによって、安全な施設を建設するインセンティブとすべきである、という御意見がございます。

続きまして、24 ページ、モニタリングの関係にまいります。

ガイドラインは後ろに付けているということで省略させていただきまして、「要求水準の基本的考え方」では、まず、(1)で、「アウトプットに数値的な基準を盛り込む等客観的に整理する必要がある」、というのを掲げた上で、この考え方のところでも、「可能な限り、民間事業者が達成すべきアウトプットの数

値的な基準を盛り込む等、客観的に整理する必要がある」という記述がございます。

これに対する論点としては、まず第1に、要求水準の精緻化ですけれども、1つ目の矢印では、民間の創意工夫がいかせるよう自由度が高い要求水準を作るべきであり、細分化を目指す必要はない、という御意見がある一方で、数値化できない場合にはそれを根拠に減額することは困難であり、要求水準としての機能を果たさないので、要求水準は原則として数値化すべきである、という御意見がございます。

また、25ページをごらんいただきますと、現在実施されている事業の業務要求水準では、「厳密な指定事項」と「あいまいな性能要件」が混在している。そして、「厳密な指定事項」は、民間の創意工夫の余地を狭くする一方、「あいまいな性能要件」については落札後の設計協議においてハイグレードな要求をされるケースが多く、選定事業者にとって過大な負担となっている、という御意見がございます。

また、主観的な評価の活用については、(ア)の真ん中から後ろですけれども、主観的な要素が多い場合には、顧客満足度調査やクレーム情報等に関するデータを1カ所に集約し、その履歴の分析を行うことにより、数値化や客観化の努力をすることが考えられる、というのが基本的考え方の記述でございますが、論点の例として2つありますのは、まず第1は、主観的な要素に基づいて減額する場合には、金額自体は少なくとも、減額に現実性を持たせることによって実効性を確保すべきである、という意見がある一方で、主観的な要素は、あくまでも全体の傾向をみるものにすぎず、減額の対象となるべきものではないのではないか、という御意見がございます。

それから、業務要求水準、モニタリング、支払メカニズムの連動でして、基本的考え方におきましては、1つ目のポツでは、下から2行目にありますように、支払メカニズムは、業務要求水準の達成状況を確認するためのモニタリング指標と一体的に構築される必要がある。管理者等は、原則としてこれらを入札公告時に一括して提示することが必要である、という記述がございます。

また、次のページへ行っていただきますと、アウトプット仕様ごとの重み付け等を明確にした支払メカニズムを構築する必要がある、という記述があるわけで、これに対する論点の例としては、現在の我が国の業務要求水準では、各項目のモニタリング方法、重要度、修復期間などは記載されていないのが通常である。しかし、こういう内容では、業務要求水準、モニタリング、支払メカニズムを適切に連動させることは困難である。そこで、各項目のモニタリング方法、修復期間、重要度、モニタリング時期・評価対象期間、基準値なども併せて記載し、業務要求水準に含めたらどうか、という御意見がございます。

また、最後、光熱水費の関係では、「基本的考え方」における記述では、(1)、1行目の後ろの方ですが、「(1)具体的な評価項目に省エネルギーが含まれず、かつ光熱水費もPFI-LCCに含まれていない事業と、(2)省エネルギーについて評価項目に含まれるが、光熱水費はPFI-LCCには含まれていない事業が大半を占めている」となっています。

こういう現状に対して、課題ということで、(ア)のところでは、下から3行目にありますように、「初期投資が少ないが省エネルギーという観点から劣っている提案に高い評価が」ついてしまう可能性がある」となっています。

また、(イ)のところでは、「省エネルギーが評価項目に含まれている場合でも、それによって節減できるコストに見合った点数が配分されていなければ、PFI-LCCで見れば劣る提案が採用されてしまう可能性がある」という記述がございます。

また、次のページ、27ページをごらんいただきますと、27ページの2行目のところで、「PFI-LCCを含めることによって、省エネルギーのインセンティブを組込む方向が最も有効と考えられる」という記述でございますが、論点の例として、まず、1つ目の論点では、将来のいろいろな技術レベル等々について考慮すると、選定事業者の負担とすることはリスクが大きいので、サービス対価に光熱費を含めるべきでない、という御意見がある一方で、次の矢印のところでは、少なくとも一定の分野ではサービス対価に含める方法が可能であり、3行目ですが、将来の光熱費の変動リスク、管理者等が想定より長時間使用した場合のリスクなどについては、各種調整規定により管理者等の負担とすることが前提であり、すべてのリスクを民間に押し付けているわけではない、という論点があるわけでございます。

駆け足で大変恐縮ですが、論点5、6について御説明させていただきました。どうぞよろしくお願い申し上げます。

前田部会長代理 どうもありがとうございました。

先ほどのところとも関連するのですが、20分である程度、議論をするかどうか、どうしましょう。次回にやればいいのですが、ある程度纏まった議論をしようとする、モニタリングのところに移って、そちらの議論をした方がいいのかもわかりません。御議論、いずれからでも結構でありますので、いかがでしょうか。どうぞ。

A 専門委員 19ページ、セルフモニタリングということで、これは私、特別意見を持っていないくて、むしろお聞きしたい点なんです、セルフモニタリングというのは非常におもしろい概念だと思うんですが、もともと官から性能発注して、民間にリスクも含めていろいろなものをゆだねて、民間の提案、発意を促すということだろうと思うんですね。ですから、そういう意味では、それをやらせた上

で、官が細部にわたってなかなか介入できない、あるいはモニタリングも行き届かない。まずは民間の方が自分でできちっと、今の言葉でなんて言うか忘れましてけれども、自らの監視の目も行き届かせてやりますよということだろうと思うんです。

ただ、ここでいろいろ議論を見ていると、今のセルフモニタリングでは生ぬるいとか、物足りないということで、だんだんそこが厚くなったり、さらに、セルフモニタリングを第三者にゆだねるべきだとかというふうになると、一体そもそも初めのセルフモニタリングという概念がどういう趣旨だったのかなというのがちょっとわからなくなってきていまして、私の方は、あまりその辺よくわかっていないので、特にPFIの導入期で、あるいはこれまでのいろいろなガイドラインでセルフモニタリングというところが今議論の積み重ねがあってここまできているんですけれども、当初の思想なり趣旨と比べて、今、例えば外部機関を使うだとかという議論が的を射ているのかどうかということをお聞かせ願えればと思います。

C委員 以前議論したことなのでよく覚えていないのですが、セルフモニタリングに関連して第三者の関与を求めるという話は、仙台のスポパークの事故が議論が一つの契機になったということでしたね。実は、その前から、公共工事で、設計会社が設計と施工監理なさっていたところ、PFIになって、ゼネコンが代表企業になられると、施工監理をやっている設計事務所のポジションが弱くなってしまおうということを仰っている方がおられました。こうしたことは、設計事務所だけではなくて、いわゆるコンサル、水コンであり、廃コンであり、みんな同じ状況にあるのでしょうか。Bさんがずっとおっしゃっておられるモラルハザードをどうやって防ぐのかということですが、これがPFIの仕組みの中では重要だという、こういう問題としてとらえる必要がある。チェックする組織がチェックされる組織の下に来るということで、仕組みとして本当に機能するのかどうか、疑問だ。そうすると、チェックされる組織の外に出しておく必要があるのではないかという議論は当然出てくるということだったと記憶しております。

仕様の確認については、それほど難しい議論をやったわけではないのですが、仕組みについては、設計施工のところこういう議論をやっているというのが私の記憶です。

B専門委員 ちょっとわかりにくいですよ。セルフモニタリングという言葉だけがワーストと広がっちゃって、くだんの部分は実質的には第三者モニタリングに近いものであって、コストを上げずに、今まで施工会社が設計監理会社をコントロールしていたのを、できる限り独立性を持たせた主体に担わせた方が、お互いに規律がうまくなるようにできるのではないかと、追加的な費用負担がない仕組みで、金融や第三者をうまく活用できるのではないだろうかということなんです。

ギリスでは、例えば銀行とか、オーナーが入ってきて、金銭的負担は当初のとおり施工会社が持つけれども、みんながコントロールしながら、変なことが起こらないような仕組みにしている。こういうのは確かに一つの考え方として、ものすごい透明性があっていい考え方だよねという議論ですよ。

ですから、ここは、どうもセルフモニタリングという言葉そのものが、イギリスから出てきた考え方で、できる限り金をかけずに、自分たちで自己規律をもって管理できるところは、自らの判断できちんとやることはやれという考え方なんです。ですけれども、それがどうも言葉だけが確かに拡大してしまってわかりにくくなっているということがあるし、特に論点のところはちょっと誤解されているのではないかなという気がいたしました。

E 委員 今、Bさんが言われたとおり、銀行側がもうちょっとコミットすべきじゃないかと私は思っています。この委員会の中でも、管理者と事業者の2つのプレイヤーが中心で、ファイナンスというか、そちらの方の第三の本来のプライベートファイナンスの主役があまり登場していないのが、イギリスの考え方と違うのではないかと思っています。ここでもそういう記述がほとんどないですよ。

B 専門委員 本当はあった。

D 委員 具体的にどういうことをだれがやるという議論が深まったわけではないと思うんですけれども、最終的な結果については管理者側が責任を持つ。当然のことだということであるわけですね。ただ、実際に施工しているのは事業者ですから、事業者だって自らチェックするでしょう。そこで上がってくるさまざまなデータなり、それはそのままいただいて、最終的なチェック者である一方の管理者等がチェックする。足りなければ自らもやるということは絶対に必要なのではないか。

一方、また、PFIでございますから、金融機関等がチェックをすると。月々のさまざまなレポートに基づいて、事業がうまくいっているのか、っていないのかというような観点では少なくとも見るでしょう。当然金融機関も見るとでしょう。こういうことなんですが、専門家がというのは、必ずしも当事者が、特に事業者以外の二者が専門的に技術的に能力を備えているとは限らない。そういう場合には外部の専門家が独立して見る必要があるでしょうというようなことでこういう言葉が入ってきたんだろうと思います。

前田部会長代理 どうぞ。

H 専門委員 私もよくわからないので確認させていただきたいんですけれども、建設の段階のセルフモニタリングというものと、サービス提供といいますか、運営のところのセルフモニタリングの性格がちょっと違うのかなと思ひまして、市場化テストなんかの場合では、管理者側のモニタリングコストというのは、リジ

ッドにやろうと思えばやろうと思うほど、ものすごく高くついてしまうので、それをなるべく事業者側の民間で言えば継続的な改善のようなものとか、クオリティコントロールのようなものとか、少しプラスの面を見て、民間事業者のインターナルコントロールといいますか、そういうものを高めていくのと、連携しながらやっていくという仕組みがコストを抑えるといいますか、コストを抑えて、かつ良いモニタリングが達成できるということではないかという議論をしているんですね。今のファイナンスをしている金融機関に参加してもらって、建設のときにモニタリングをするという仕組みはすごくいいと思ひまして、だから、建設に関するセルフモニタリングというのと、運営の中でのセルフモニタリング、今までも議論を既にされているのであれなんですけれども、少し性格付けといいますか、特徴付けをすることが必要なのかなと考えましたが、いかがでしょうか。

C委員 Bさん、私が誤解していたらごめんなさい。施設整備をやるときに、銀行が進行基準で融資の実行を認めていく。その際、銀行側のエンジニアのサティフィケートがないと実際にお金は出ません。だから、発注者側としても、銀行側のエンジニアリングのサティフィケートというか、銀行側のエンジニアの判断に依拠してはどうかという考え方が、ロジックとして容易に出てくるんですね。

B専門委員 はい。私もそう思います。

C委員 他方、日本のように、起債等で公共側が資金調達をしてしまうと、その部分の第三者の関与ということはありませんから、その点を補う何かが必要になるということですね。

B専門委員 何もコストを増やすのではなくて、同じ銀行の中で、そういうふうに銀行が設計会社を起用しながらコントロールして、ディスバースメントをコントロールするわけです。こういう仕組みでコストは上がっていないはずなんですよね。うまい仕組みができるのではないかと思うんですけれども。

C委員 そうした仕組みであれば、それに乗れるのですが、日本の場合にそうした便利な仕組みがないので辛いですね。本当に官と民だけの相対の関係だけだったときに、ゼネコンさんがSPCの代表企業の場合、その下請けに入っている設計会社や技術コンサルが施工監理をするというのは、悪口を言うつもりは毛頭ないのですが、仕組みの上ではいかにも脆弱ということにならないでしょうか。

公共工事のように分離発注していませんから、一方では施工を考慮した設計を求めることになると、その点ではゼネコンの設計部の方がはるかに能力が高いとされていますから、外部の設計事務所が適切な施工監理ができるかどうか、よくわからないのです。従来のような分離発注ではないということから設計会社とゼネコンさんの力関係が変わり、伝統的に施工監理をしていた設計事務所、あるいは技術系コンサルがセルフモニタリングを担当したとしても、本当のところはチェックが効かないのではないかと、という危惧があるのです。

今、H先生がおっしゃった運営のところですが、PFIにおいても性能発注でSPCに出しますので、SPCが最初に行なう業務は、設計図書であり、業務仕様書を作ることになります。彼らの専門的な知見を以て要求水準を満たした設計図書と業務仕様書を作りますので、もしそこで判断を間違えなければ、設計図書であり、仕様書に従った業務の遂行が行われておれば、理屈の上では、それは要求水準を満たしたサービスの提供を行なっていることになるはずなのです。設計図書であり、業務仕様書に沿った、あるいはそれに基づいて作成されたマニュアルに沿った業務が行われていることが重要なのです。

ところが、先生おっしゃったとおりで、どこかで何かのずれが出てくることは常にあり得るわけで、そのときに、実際にPDCAのサイクルが機能していれば、それはそれで問題にはならないという形で、整理することが出来ます。行政としては、契約管理の部分をこうしたSPCのセルフモニタリングに依拠することになります。モニタリングといった場合には、アウトプットとアウトカムとのずれが生じていなければいいわけです。違っていたとしても、アウトカムの方がアウトプットよりもいいというか、アウトカムがアウトプットの規定を満足させておればそれでいいと、そういう理屈のはずだったのです。

G 専門委員 銀行のモニタリングについての話が出てきたので、銀行サイドの話ということで申し上げますと、確かに銀行が入っているところとモニタリングするというPFIのシステムは、一つ機能しているのかなと思ってはいます。現実的にも施工者から提出して頂くいろいろな書面に基づいて資金を出していくということで、一定の歯止めがかかっているのかなと思っています。

ただ、銀行のモニタリングというのも、かなり専門的なところになって、銀行員が実際に建物の詳細を見るというのはなかなか難しいので、我々としては、いろいろな証明書等を信じた上で、物事を進めていくということをやっているというのが、現状の銀行のモニタリングだと思います。

Bさんがおっしゃるように、さらに加えて、銀行が専門家を雇ってやっていくということになりますと、実際にはかなり時間もかかるし、コストもかからざるを得ないし、現実的には、世の中一般でいろいろとPFIが建っているから、いろいろな事象があるんでしょうけれども、かなり施工者の方の信頼性は高いと思われまますので、それを信じてやっていくというのが、全体のバリュー・フォー・マネーの観点からいってもいいのかなという感じがします。だから、銀行のモニタリングというのも、そういった信頼性に依拠したところがあるのだということは御理解をいただきたいなと思っています。

前田部会長代理 ありがとうございます。

A 専門委員 今、C先生が言われたことで何点か補足させていただきたいんですが、まず、いわゆる設計会社が監理をやるときにも、実際に設計に携わった方

が監理をやるわけではないんです。事務所の中でも設計を担当したら、設計を担当した以外の人間が監理をします。極端な場合には、他社が設計した工事についても独立した設計会社が監理だけやる事例もございます。だから、そういう意味では、設計がどこが主体だとかということは関係なくて、監理という一つのプロフェッショナルとして、責任だとか品質を提供しているということです。

そうすると、それは、ゼネコンが代表だろうが、ほかのところも代表だろうが、原則は変わらないはずですよ。

ただ、工事管理の対価がどこから出ているの？ というと、グループの中ですから、そうすると、それがだめだということであれば、セルフモニタリングは限界があるねという議論になってしまいます。

それから、ゼネコンの場合も、実は品質管理だとか、そういう意味では、組織の中で、設計する部隊、施工する部隊、それを品質管理する部隊というのが、普通大手であれば、独立して分かれています。ですから、そういう意味では、本来そういうふうになっていますよ、それが、例えばISOどのぐらいの基準で厳格に守られていますよということ、セルフモニタリングの相当な部分は説明できるのではないかと思うんですけども、なかなか代表企業がA社だと、A社が全部やると書いてしまうと、そこがそれだけでいいのかという議論はあって、あるいは、提案書を書くときに、それだけでは不十分だねと言われぬかという懸念はあります。ただ、少なくとも設計監理というプロフェッショナルな仕事についてはそういうことでやられています。

前田部会長代理 ありがとうございます。

議論の尽きないところではありますが、予定のお時間となりましたので、申しわけございません。今日はこのあたりで終了させていただきます。議論が足りない部分につきましては、引き続き次回の総合部会で御議論いただければと存じます。

事務局 それでは、次回総合部会でございますけれども、先ほどお決めいただいたとおり、11月21日金曜日の13時からということで開催させていただこうと思いますので、よろしくお願いいいたします。追って委員の皆様には御連絡を差し上げますので、よろしくお願いいいたします。

前田部会長代理 それでは、時間になりましたので、本日は以上で閉会させていただきます。どうもありがとうございます。