

第7章 民間意向把握

1. 民間意向把握の意義

本事業では、以下の目的と手段で民間意向把握をおこなった。

目的	手段
現施設の利用状況の把握	アンケート調査
PFI 事業への参画意向	アンケート調査及びヒアリング調査

2. 民間意向把握の結果

(1) アンケート調査の結果

1) 現施設の利用状況の把握

① 利用状況

- ・現在の利用頻度は「週に数日」、「月に数日」が多い
- ・利用する理由は「近い」が最も多く、次に「予約がとりやすい」が続く

② 体育館の課題

- ・施設の老朽化や施設設備の使いにくさ。大会開催条件を満たしていないなどが続く。

③ 利用意向

- ・「ぜひ利用したい」「前向きに利用したい」等の利用意向が高い。

④ 新体育館への要望

- ・低廉な料金、利用しやすい貸出区分・利用時間、冷暖房設備等

2) PFI 事業への参画意向に関するアンケート調査の結果

① 参画意向

- ・事業への関心を示す事業者が多い。

② 事業期間

- ・「15年」を希望する意見が多い

③ 運営条件

- ・独立採算制での必須事業の実施は難しいとの回答が多い。

④ 民間ノウハウ・創意工夫の活かせる分野

- ・運営計画を反映した効率的な建設計画
- ・人員配置の効率化、人件費削減等

⑤ 懸念するリスク

- ・物価変動リスク
- ・事業採算性リスク 等

⑥ 地元要件

・ 地元要件については、地元企業の数に限られコンソーシアム組成が難しくなる、コストが高止まりする等の理由から、「地元企業で対応できる範囲やコスト等を鑑み、事業者が参入できるような条件としてほしい」、または、「条件付けすべきでない」との意見が多い

⑦ 公募条件

- ・実績要件、要求水準を過度に求めない
- ・地元要件の定義の明確化、緩和
- ・民間事業者の過度なリスク負担の見直し
- ・スライド条項の適用
- ・施設情報の開示
- ・事業内容等の明確化

⑧ 自由提案について

- ・立地、人口等から市場規模が小さいことなどを理由に、「現時点では回答できない」及び「提案が難しい」が多かった。
- ・提案できる施設は物販・フィットネス、フットサル、クライミング・ボルダリング施設、ランニング・ウォーキングステーション、スポーツ関連施設、飲食・カフェ等
- ・提案の条件は整備費用の公共負担、地代の無償化の意見が聞かれた。

(2) ヒアリング調査の結果

1) 地元関係者へのヒアリング調査の結果

① 導入機能に対する意見（付帯事業含む）

導入機能については、メディカルタウンとしての特徴を踏まえ、町の健康増進施設として、フィットネススタジオや温水プール、大学と連携したリハビリや高齢化に向けた取り組みの実施や、利用者ニーズの高いランニング及びウォーキング（ウォーキングやジョギングコースは整備費がかからない）に関する意見が聞かれた。

また、体育館内の学童保育や福祉センターの併設、その他利便施設としてコンビニエンス・ストア設置や道の駅等の多様なアイデアが寄せられた。

② 事業への参画意向

事業への参画意向については、選定事業に関しては、建設会社、維持管理会社、スポーツ施設の運営会社は、事業者として、全国区の大企業とコンソーシアムを組成し、協力企業等の形での参画の可能性を示唆しているが、社会福祉法人、大学、鉄道会社は、連携・協力の意向を示すも、具体的な参画の形については言明しなかった。

また、付帯事業については、各社とも、体育館を利活用する（もしくは町で併設の施設を整備する）ことを前提としており、自社で施設整備をおこなう意向を示すものはなかった。

③ 対応可能な業務範囲（付帯事業の実施可能性）

各社の対応可能な業務範囲については、前掲の通り、付帯事業については、施設整備を前提としたものではなく、いずれも、開催可能性のあるイベントやプログラムなど、体育館を利活用した事業内容であった。

④ 事業の参画条件及び課題

PFI 事業への参画意向を示した事業者は、PFI 事業が長期契約であることから、景気変動や地域の社会環境の変化の可能性を踏まえ、事業期間が長期化することをリスクと捉えている。そのため、事業期間設定に配慮が必要であるとともに、物価変動や需要変動リスクについて、官民での分担方法について、検討しておく必要がある。

また参画資格要件として、地元要件設定への配慮や特定事業者に有利にならないような公平な参画要件の設定を要望する意見が聞かれた。

⑤ その他

その他としては、オリンピックや国体を意識するとともに、来街者が増えるよう大きな大会の開催が可能なようアリーナ、客席の規模について検討する必要があるなど施設に関する意見が聞かれた。

2) PFI 事業に関するヒアリング結果

① 事業参画意向（事業への関心）

事業への関心については、概ね関心があり、代表企業も含め検討しているとの回答が多かった。

② 事業スキームに関する意見

事業スキームに関しては、体育館を利用料金収入のみで完全な独立採算で事業を実施することは難しいが、任意事業（付帯事業）については、独立採算で実施可能としており、プールやトレーニングルーム、フィットネスなどを中心とした個人利用の度合いを高めることで利用料金収入の増加につながるとしている。収益性の高いプールであっても、収益施設として本計画地で整備することは難しい。なお、仮に収益施設を整備する場合には、体育館の運営とは全く切り離し、民間が独立採算で自由に実施するということでないかとやりにくいであろうとの意見が聞かれた。

③ 事業範囲について

事業範囲については、体育館の整備から維持管理及び運営は問題ないが、付帯事業については、民間が施設を整備し事業することは難しいため、少なくとも公共に施設を整備してもらいたいとの意見が多く聞かれた。地方であればあるほど、高齢化や車文化による影響から、地域の社会や需要がどのように変化していくのかが読み込みにくい。途中で事業を撤退する可能性もあるため、施設を保有するということには慎重な判断を要する。投資をせず、にぎわい創出等の機能はイベントの開催等によるソフト面での工夫で導入してもよいのではないかアイデアが提示された。

④ 民間の創意工夫に関する意見

民間の創意工夫については、施設整備においては、規模の縮小化、工事工程や配置等の工夫により効率性が発揮されるとの意見が聞かれた。なお、施設配置やゾーニング等が決まっていると、施設整備における創意工夫の余地が狭まるとの指摘があった。

また、運營業務に関しては、人員体制等の工夫で運営においても効率化が可能との回答を得た。民間事業者の創意工夫は費用縮減よりも、主に教室やスクールなどの提案により個人利用を推進することによる収入増加にあるとの意見が聞かれた。

⑤ 事業期間及び事業スケジュールに関する意見

事業期間については、大規模修繕が発生しないタイミングであること、長期的な需要の変動の見込みが難しい等の理由で、15年程度であることが望ましいとの意見が多かった。

仮に定期借地権方式で付帯施設を整備するような場合であれば、投資回収の観点から事業期間が長期の方が望ましいが、本事業の場合、収益性が不透明であることから途中撤退が可能な仕組みとした方がよいとの意見が聞かれた。

⑥ リスクに関する意見

施設整備に関しては、労務単価等の物価高騰のリスクが挙げられた。運営に関しては、地域の社会環境の変化に伴う需要変動リスクについて挙げられた。

⑦ その他（参画条件等）

参画条件については、地元企業の活用は、構成員及び協力企業等のいずれの形でも活用可能であり、協力するとの意見があった。「市内事業者の割合の指定」や「本社（又は支社）が地元にある事業者に限定する」など、厳密な条件設定を行うと参画が困難になる場合があるとの意見が聞かれた。

また、地元以外の企業が地元企業とネットワークを構築していくためには、地方銀行等の紹介が有効である、との意見が出されており、地元企業の活用には地方銀行の役割が大きい点について言及されていた。

第8章 その他支援を希望する事項

1. 余剰地の利活用や土地売却の手法について

(1) 収益施設の整備パターン

「第1章支援計画の立案」にも記載したように、収益施設の導入方法については、大まかに分けてパターンA（公共施設の一部を活用して整備）と、パターンB（公共施設とは別に施設を整備）の2つがある。収益事業のうち、選定事業（必須事業）として実施されるものについては公共施設内での実施が想定されるが、付帯事業（任意事業）として実施される場合には様々な手法が想定される。（図表13）。

(2) 余剰地活用及び土地売却における課題と対応策

付帯事業における収益事業の導入の成否については、計画地の立地環境が大きく影響を及ぼす。特に民間事業者が、土地や施設を所有して事業を実施するには、投資回収が可能なだけの事業性が見込めなくては成立しない。そのため、余剰地活用及び土地売却を伴う収益事業の導入に際しては、特に以下の点に留意する必要がある。

課題1：立地環境を踏まえた需要想定の一貫性

立地環境を踏まえ、導入を検討している収益事業が当該地域でどの程度の需要が見込めるのか、事業性について検証が必要である。地方においては、人口規模等から、都心の人口密集地とは異なり、大規模な収益事業の実施が困

難な場合がある。特に事業の実施を義務付けている必須事業の場合は、公共側の需要想定を根拠として事業化するため、慎重な判断が必要である。

対応策 1：民間事業者の負担軽減策の検討

土地や施設を取得して事業を実施する場合、用地取得費用や借地料等の他、固定資産税が課される。そのため、需要想定が困難な立地環境の下で事業の実施を検討する場合には特に、民間事業者が参画しやすいよう、初期投資等の負担軽減策を検討することが考えられる。例えば、BTO方式ならば地代の減免や土地の無償貸与の他、民間事業者が施設を整備し、公共に譲渡した上で運営を行うため、固定資産税も非課税となる。

課題 2：民間事業者のリスク負担

土地や施設の所有から余剰床の活用まで、事業手法によって、民間事業者が負担する事業リスクの大きさには軽重がある。民間事業者として、対応可能なリスクの範囲、参画可能な事業の条件について整理し、民間意向把握の結果を踏まえ、公募条件に反映させる必要がある。また、収益施設のリスクが公共施設に及ばないようにリスクの分離についても検討が必要である。特に土地や施設を所有して事業を実施する場合、民間事業者が負担するリスクが大きくなることから、留意が必要である。

対応策 2：選定事業と付帯事業（収益事業）のリスクの分離

リスクの分離方法としては、例えば、以下のような方策が考えられる。

①事業主体の分離

選定事業は SPC が実施し、付帯事業は、別の事業主体（SPC の代表企業や構成員）が事業を実施するなど、事業主体を分離する。

例) 募集要項等において事業主体の分離を義務付け等

②実施体制の強化

- ・ SPC の代表企業または構成員に対して、付帯事業（施設）にかかる履行保証を求める
- ・ 付帯事業を実施する事業主体に一定の信用力を求める
- ・ 保険への加入を求める。

例) 参加資格要件として、付帯事業の事業主体となる企業に対する格付け機関からの一定以上の格付け取得の義務付け等

図表 11 付帯事業としての収益施設整備の事業手法

事業手法	収益施設の所有権		概要	イメージ図	民間事業者のリスク(※)	メリット	デメリット	
	土地	施設						
パターンA：公共施設の一部を活用して施設を整備								
賃貸方式	公共	公共	収益施設を公共施設内整備するなどして民間事業者が使用する。民間事業者は行政財産使用料もしくは賃借料を支払い事業を行う。		×	<ul style="list-style-type: none"> 公共施設と別に施設を整備することなく収益事業が可能となるため、公共民間双方にとってリスクは最小限に抑えることが出来る。 より簡便な方法として、施設を整備せずに余剰床を利用する方法(例：自動販売機)もある。 公共による施策が反映しやすい。 	<ul style="list-style-type: none"> 公共施設内に限定されるため、実施可能な事業の規模が限られている。 	
パターンB：公共施設とは別に収益施設を整備								
余剰地活用	土地売却方式	民間	民間事業者が余剰地を購入し、自ら施設を整備する。		◎	<ul style="list-style-type: none"> 公共で施設整備費を負担することなく事業を実施できる。 土地の売却益が公共の収入となる。 民間施設として、民間事業者は、他の手法に比べて、自由に事業を実施することが出来る。 	<ul style="list-style-type: none"> 公有地を売却するため、公共による将来的な土地活用の余剰地が失われる。 民間施設として事業を行うため、公共によって施策が反映しにくい。 民間事業者のリスク負担が大きいため、参画可能な事業者が限定的になる可能性がある。 民間事業者の経営判断により撤退のリスクがある。 	
	等価交換方式	民間 (借地の場合) 公共	民間事業者が余剰地を購入(もしくは公共から借地)するが、民間事業者が負担する土地購入費用(もしくは借地料)と、公共が整備する選定事業で整備する施設の整備費用を相殺させる(等価交換)。		◎	<ul style="list-style-type: none"> 公共で施設整備費を負担することなく事業を実施できる。また民間事業者による余剰地の土地購入料相当額(もしくは借地権料相当額)と公共施設(本事業では体育館)の施設整備費を相殺することで、公共側は、施設整備費を負担することが出来る。 土地売却の場合、民間事業者は、他の手法に比べて、自由に事業を実施することが出来る。 	<ul style="list-style-type: none"> 公有地を売却することで、公有地を手放すことになることから、公共による将来的な土地活用の余剰地が失われる。(借地の場合も、長期間、土地を利活用することが出来ない。) 民間施設として事業を行うため、公共によって施策が反映しにくい。 民間事業者のリスク負担が大きいため、参画可能な事業者が限定的になる可能性がある。 民間事業者の経営判断により撤退のリスクがある。 地方の場合、土地価格が安価で施設整備費と等価交換が難しい可能性がある。 	
	定期借地権方式	公共	民間	民間事業者が余剰地を借地し、自ら施設を整備する。		○	<ul style="list-style-type: none"> 公共で施設整備費を負担することなく事業を実施できる。 土地の賃借料が公共の収入となる。 民間所有部分の事業リスクを分離することが出来る。 民間施設として、民間事業者が、ある程度自由に事業が可能である。 	<ul style="list-style-type: none"> 長期間にわたり土地を貸し付けるため、事業期間中における、公共による土地活用の余剰地が失われる。 民間施設として事業を行うため、公共によって施策が反映しにくい。
余剰容積活用	区分所有方式	公共	公・民	施設を公民で整備し、収益事業のうち、選定事業を実施する部分を公共が、付帯事業を実施する部分を民間が各々区分所有する。		○	<ul style="list-style-type: none"> 付帯事業を実施する部分を民間事業者が買い取るため、公共側の財政負担が軽減される。 土地の賃借料が公共の収入となる。 民間事業者は、土地を購入することなく施設を保有することが出来るため、土地を購入して施設を保有する手法に比べ民間事業者のリスクが軽減される。 民間事業者は、ある程度の規模(余剰容積相当分)の事業を自由に実施することが可能である。 	<ul style="list-style-type: none"> 区分所有であることから、公共と民間で施設に係るリスク等の分担が必要となる。 民間施設として事業を行うため、公共によって施策が反映しにくい。 民間事業者の経営判断により、撤退のリスクがある。
	賃貸方式	公共	公共	公共施設と収益施設をPFI事業として公共が整備し、収益施設の一部を民間が賃貸する。		△	<ul style="list-style-type: none"> 余剰容積の一部もしくは全部を民間事業者が賃貸しての事業であることから、民間事業者にとっては、リスクが軽減される。 他の手法にくらべると、賃貸条件によって、公共の施策が反映しやすい。 民間事業者からの賃貸料が公共の収入となる。 	<ul style="list-style-type: none"> 余剰容積も含めた施設整備となることから、公共の財政負担が重くなる。

※◎は、他に比べて最もリスク負担が重い。○は、◎に比べると低いが、△に比べるとリスク負担が重い。

△は、◎、○に比べるとリスク負担が軽い。×は、他に比べて最もリスク負担が軽い。

■ 公共施設 ■ 収益施設

2. よりよい民間提案を引き出すための方策に重点を置いた募集方法

本事業において、よりよい民間提案を引き出すための方策及び募集方法については、以下のような論点及び対応策が想定される。

論点 1：余剰地、余剰床を活用した収益施設の導入を検討するにあたり、立地環境が厳しく需要の想定が難しい地域において、民間事業者の参画を推進するとともに、民間ノウハウを最大限活用した提案を引き出すためにどのような方策が考えられるか。

《対応策》

立地環境が厳しく、需要想定が困難な地域において、事業期間当初から施設を整備し、収益事業を実施することは、民間事業者にとってリスクがあり、事業参画の障壁となりうる。

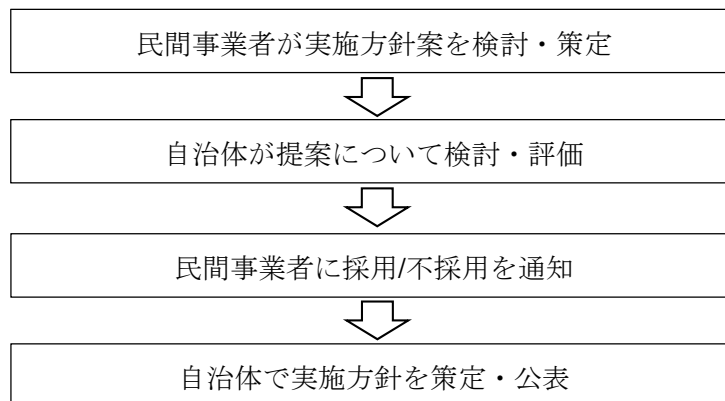
そのため、例えば、事業開始時は、施設整備費等を負担せず、余剰床等を活用した事業を実施し、事業開始後、集客性及び付帯事業への需要動向を踏まえ、事業規模の拡大を図るなど、段階的な事業の実施をおこなっていくことが想定される。

事業期間中に、民間提案により新しい付帯事業を発案することが可能な仕組みを構築することが考えられる。

《募集方法》

募集方法としては、事業期間中に、将来的に収益事業（収益施設の整備）について、追加提案を受け付ける可能性があることを募集要項、要求水準書等で示しておく必要がある。収益事業の提案については、民間提案制度を援用し、事業期間中に民間事業者からの提案により、事業を発案し、再公募をおこなうことが想定される。この場合、発案者にインセンティブがないと、民間事業者側としては発案へのインセンティブが働かず、積極的な提案につながらない可能性があることから、インセンティブ付与のあり方について検討が必要となる。

【民間提案プロセス】



論点 2：地域の特徴を活かした収益事業を実施する際、地元企業や機関、団体の参画は必要不可欠である。民間事業者が地域資源を有効活用し、そうした関係機関、団体と連携して事業に取り組むためには、どのような方策が考えられるか。

《対応策例》

民間事業者に対しては、公共で、予め地元企業や機関、団体との連携、協力に基づき、事業を実施することを条件づけるとともに、そうした連携、協力を前提として事業内容の提案を募集することが考えられる。

《募集方法》

募集方法としては、PFI 事業者に対しては、要求水準書において、連携、協力の相手方と役割分担について明示するとともに、リスク分担など事業契約書においても、第三者との権利義務についても記載し合意を得るものとする。

また、地元企業や機関、団体との間も、事業への協力及び選定された PFI 事業者との連携に関する協定等を締結しておくことが考えられる。

論点 3：民間のノウハウやアイデアは、公共では発想しえないサービスの提案や需要に応じた柔軟な施設運営を行うことが可能である。従って、これら民間ノウハウが発揮できるよう運営の自由度を持った応募を行うためにどのような方策が考えられるか。

《対応策例》

運営の自由度を高めるためには、施設の運用基準（開館日数や時間等）や料金設定について、条例では枠組みのみを設定し、具体的な内容については、民間事業者からの提案に委ねることが考えられる。

また、運用基準や料金設定は、需要の変動や実際の運営状況を踏まえた民間事業者の経営判断に基づき柔軟に変更できるよう工夫が必要である。したがって、事業開始当初に提案を求めるだけでなく、事業を実施していく中で新たな需要に柔軟に対応できるよう事業期間中に再提案が可能となるような仕組みとすることも考えられる。

《募集方法》

要求水準書は、運用基準及び料金設定、任意事業の提案可能な範囲を明示するとともに、事業期間における事業内容の変更の可能性を予め想定し、柔軟性のある内容とするように留意する。また、事業契約書も事業期間中の見直しや変更の可能性

を予め想定し、変更を前提とした契約として、協定書や覚書等により契約変更をおこなわずに手続き可能とする等がある。

論点 4：高齢化が進む地方の市町村においては、財政負担の縮減を図りつつも、多様な住民ニーズに対応する必要がある。幅広く民間からの提案を受け付けるとともに、収入増加に結びつくよう、民間事業者のアイデアを活用した提案を引き出すための方策を検討する必要がある。

《対応策例》

民間事業者が自発的に提案し、事業を実施するとともに、当該契約内においては、民間事業者が自ら実施することは難しいが、公共で取り組むことは可能と思われるような事業のアイデアを募集することで、多様な提案を受けることが可能となる。

《募集方法》

要求水準書において、ネーミングライツ、バナー広告、地元企業・団体の法人会員、市民による寄付など、先進事例及び民間企業が実施しているメニューについて例示し、対応可能なものについての具体的な実施方法について提案を委ねるとともに、提案がなされなかった場合、別途、契約で実施する余地を残した形で募集を行う。

第9章 年次計画

1. 年次計画の検討

(1) 事業者選定スケジュール

1) 実施方針等の作成

- ・実施方針の作成は2～3か月程度を要する。
- ・実施方針公表後、1か月半程度、質問回答及び意見聴取の期間をとる。

2) 特定事業の選定の検討

- ・結果の公表までの検討期間に2か月程度を要する。
- ・特定事業の選定で算定した事業費を基に、入札公告前までに、債務負担行為の設定にかかる議決が必要となる。

3) 入札公告等の作成

- ・入札公告に係る資料作成のため3～4か月程度を要する。

4) 審査

・審査は原則として、客観性を重視して2名以上の学識経験者の意見を聞いて行われる（地方自治法施行令第167条の10の2第4項、地方自治法施行規則第12条の4第1項）。有識者を入れた審査委員会を設置する場合は、委員会の開催を見込んだスケジュールの設定が必要である。

5) 契約の締結

・契約書（案）で示した条件についての契約交渉のために、2か月程度を要する。

(2) 事業スケジュールの短縮化

PFI手法による標準的な事業者選定手続き及び期間を踏まえた事業スケジュールに対して、内閣府により平成26年6月に「PFI事業実施プロセスに関するガイドライン」が改正されPFI事業実施手続きの簡易化が示されたことを受け、段階毎に以下のような点を工夫することで、事業者選定の期間を短縮することが可能であり、供用開始を1年程度早めることが可能である。

- ・基本計画の策定とアドバイザー業務の一括発注、導入可能性調査における実施方針（案）等の作成による、手続の期間短縮を図る。
- ・質問回答の省略
- ・審査委員会の効率的な開催
- ・ひな型、標準例の活用

第10章 PFIにおける収益施設導入に関する課題等整理

1. 本事業における事業化に向けた課題

本事業のPFI事業としての事業化に向けた課題について整理すると以下の通りである。

(1) 事業スケジュールへの対応

本施設は、2020年の東京オリンピックのキャンプ地や2022年の栃木国体の競技会場として活用されることが想定されている。本事業では、施設整備（設計、建設）に約3年を要することが想定されており、PFI事業者募集の手続きを踏まえると、2020年までに施設の開業が間に合わない可能性があるため、PFI手続きの簡素化を図るとともに、早期にPFI事業者募集の公募要件の整理をおこなうことが望ましい。

(2) 収益施設の導入範囲の検討

本事業では必須事業のみならず、任意事業（付帯事業）としても収益事業の導入が検討されたが、任意事業としては施設を整備せず、体育館の余剰床や空き時間を活用して実施する（ソフト面での工夫により導入する）ことが想定されている。そのため、団体利用や教室・スクールでの活用等と調整し、体育館利用の妨げにならないよう要求水準書等において事業の条件を明確に提示する必要がある。

(3) 総合型地域スポーツクラブとの連携の在り方

現在、本施設は総合型地域スポーツクラブ（ゆうがおスポーツクラブ）の活動拠点として活発に事業が行われている。ゆうがおスポーツクラブによる教室やスクールで体育館の利用枠がかなり埋まった状態にある。

教室やスクール等は、民間事業者のノウハウが生かせる分野である。そのため、新施設をPFI事業とした場合、ゆうがおスポーツクラブと競合関係になる可能性がある。ゆうがおスポーツクラブとの連携の在り方について検討し、要求水準書等で明示する必要がある。

(4) 適切な事業期間の設定

本事業では、付帯事業の展開において地元の事業者や関係団体の参画が想定される。地元事業者は民間意向把握の結果、高齢化が進む地域社会の環境変化が予測される中で長期間の事業にリスクを感じている。

事業期間の設定をあまり長期にすると需要変動等のリスクが高まる可能性があり、地元企業の参画の障壁となる可能性があるため、適切な事業期間を検討する必要がある。

(5) 地元企業へのPFI事業への理解推進とコンソーシアム組成支援

本事業は、町のPFI第一号案件であり、PFIに馴染みのない地元企業は、大手企業のコンソーシアムのメンバーとして、協力会社等の立場でなければ事業への参画が困難としている。

そのため、勉強会を開催するなど、地元企業へのPFI事業への理解を推進するとともに、PFIで実績を有する企業とのコンソーシアム組成の支援を行うことが望ましい。

2. PFI手法を活用するメリット・デメリット

(1) メリット

1) 財政負担の軽減と平準化による単年度負担額の軽減

PFI手法では財政負担の軽減化とともに平準化を図り、単年度負担額を軽減することが可能である。町の厳しい財政状況を踏まえるとこうした財政負担の軽減はPFI手法導入の大きなメリットである。

2) 民間ノウハウによる多様な付帯事業の提案

PFI手法では付帯事業の導入において、民間のアイデアやノウハウを取り入れ、これまで町では発想してこなかったようなユニークで町民ニーズに的確に対応した多様な付帯事業が提案されることが期待される。

3) 供用開始後の自治体職員の事務負担の軽減

PFI手法により各種業務を一括発注することで維持管理運営段階において、従来手法のように毎年発生する委託業務のための入札・契約手続き等の事務負担が減少する。加えて、業務範囲によっては施設運営内容に対する民間の企画提案により、自治体職員の事務負担の軽減に寄与することが期待される。

(2) デメリット

1) 手続きの負担

PFI手法で事業を実施する場合はPFI法に則った事業者選定手続きをとるため、自治体職員にとっては事務負担が重くなる。

また、PFI手法による事業の経験が少なく馴染みのない自治体にとっては、庁内のみならず議会や地元住民へのPFIに対する理解の醸成や、地元企業参画のための対応をおこなう必要があることから、様々な業務負荷がかかる可能性がある。

2) 物価高騰への対応

建築資材や人手が不足しており、建築物資や労務費の高騰が課題となっている。PFI手法の場合、事業者募集の手続きに時間を要することから、民間事業者から事業に関する提案を受けた時点と実際に工事を行う時点において、物価が大幅に変動している可能性がある。

物価スライドにより対応が必要であるが、具体的にどのような形で物価スライドを反映させていくのかについては今後の課題となるところである。

3) 長期契約による社会変動へのリスク対応

高齢化が進む地方の市町村では、今後の地域社会の構造変化にともない、需要変動のリスクが高まる可能性がある。PFI手法は長期契約であり、契約締結の当初に主要な条件を固定するため、業務内容の見直しや変更を随時行うことが難しく、変化への柔軟性という点で課題がある。

3. 本事業と同種の事業を実施するための留意点

本事業は収益施設の導入を伴うPFI事業である。本事業と同種の事業においては以下のような留意点がある。

(1) 的確な需要想定とリスク分担の検討

収益事業の導入を図る際、事業性の判断が最も重要である。特に、壬生町のように、人口減少や少子高齢化が進む地方都市においては、将来の社会環境の変化が見通しにくく、需要の想定が難しい場合がある。

こうした立地環境において必須事業として収益事業の実施を義務付ける場合には、公共側による的確な需要想定と民間意向を十分に踏まえた慎重な判断が必要となる。民間事業者が事業性を判断する任意事業とは異なり、必須事業では公共側の需要に基づき事業性を判断する。したがって、想定と現状にかい離が生じた場合のリスクは、民間事業者だけでなく公共側でも負担を検討することが望ましい。

(2) 幅広い民間提案の受け入れのための工夫

立地環境の厳しい地方都市であればあるほど、民間事業者によるアイデアを活用したユニークな収益事業によって、体育館の利便性向上による施設の付加価値の向上や地域のにぎわい創出等の効果が期待される。

そのため、土地売却から余剰床活用に至るまで多様な事業手法の可能性や、既存の概念に捉われずハード・ソフト面における幅広い創意工夫に満ちた民間提案を受け入れるための方策について検討することが望ましい。

例えば、壬生町の場合のように、整備費負担を軽減するため事業開始時に付帯施設を整備せずソフト面での工夫により余剰床を活用した事業を実施し、事業性を把握した上で追加提案の可能性の余地を残す方法がある。また、初期投資にかかる地代や賃料等の減免などの多様な方策が想定される。

公共側で想定しえなかったようなユニークな発想の事業の可能性を広げられたり、事業期間中において任意提案を受け入れられたりするように、事業契約書等を工夫することも有益である。さらに、付帯事業を通じた地域のにぎわい創出のために、PFI 事業に必ずしも馴染みのない地元の企業や関係団体などの事業主体も含め、幅広い主体が付帯事業に参画できるよう、参加要件や包括的連携協定による第三者の参画を推進するなど、幅広い民間提案受け入れのための工夫をすることが望ましい。