

持続可能な地域社会プログラム連続セミナー#5

本セミナーは、持続可能な地域社会を創造していく上で必要な官民間のパートナーシップのあり方と公民連携の実践を学ぶことを目的に、国、自治体、民間企業から講師をお招きして、全5回にわたり開催してまいりました。最終回となる第5回目は PPP/PFI による事業を進める上での民間企業の実践とそこから見える課題について、竹中工務店から若菜様をお招きして「まちづくり・都市開発と PPP/PFI ～民間企業の取組と課題～」と題して講演を行なっていただきました。

2021.10.25

(株)竹中工務店 開発計画本部

PPP/PFI 推進室 若菜 忠央 様

まちづくり・都市開発と PPP/PFI ～民間企業の取組と課題～

冒頭に第1回、3回のお話にもあった PPP/PFI 事業に関する基礎的な理解をさらに深めることができるお話をいただきました。今回のお話しでは所有利用の関係そして提供サービスと資金の関係をもとにした「事業の類型」分けという視点が加えられました。具体的な分類として【類型Ⅰ】公共施設等運営権制度を活用した PFI 事業（コンセッション事業）、【類型Ⅱ】収益施設の併設・活用など事業収入等で費用を回収する PPP/PFI 事業（収益型事業）、【類型Ⅲ】公的不動産の有効活用を図る PPP 事業（公的不動産利活用事業）、【類型Ⅳ】としてその他の PPP/PFI 事業（①サービス購入型 PFI 事業、②包括的民間委託）についてお話しいただきました。

次に、株式会社竹中工務店で取り組まれた全国各地で多数の PPP/PFI 事業実績についてお話をいただきました。公共施設整備事業である PFI 事業では医療センター、学校施設、空港コンセッションなど実に多様な施設整備に取り組まれています。また PPP 事業においても共同住宅の建て替え、病院施設跡地利用、都市公園の整備、公有地における街区活用事業など多様な施設整備や土地の有効活用事業に取り組まれています。

代表企業として取り組まれた事業のうち、横浜市に関係するプロジェクトとして「横浜 MM20 街区 MICE 施設」について詳細にお話をいただきました。

設計・建設・維持管理・資金調達・収益事業運営と役割を分担したコンソーシアムを組んでプロジェクトに取り組んだ経験から、民間サイドとしてよかった点、苦労した点を整理していただきました。良かった点として「発注者との対話」の成果が挙げられていました。この辺りは第4回のお話にも通じるころだと思いました。例えば入札要項に要望条件を盛り込むといったことは仕様規定に基づく従来型の発注では実現しにくかったことだと思います。事業ごとの契約切り分けなども同様ですし工事に関わる物価上昇分を想定した物昇条項の規定などはまさに「リスクとリターンの設計」原則に基づいた対等な関係のもとでの契約が実現していたと見えます。一方で、将来のルール変更（お話の中では例えば提案時点で確約のない都市計画手続き）によるリスクなど、まだまだ「リスクとリターンの設計」原則において網羅しきれない（十分とは言えない）ことも現実にはまだまだ残っているということがよくわかりました。

別の事例として紹介された「大田区立伊豆高原学園 (PFI 事業)」や「名古屋市瑞穂公園陸上競技場 (PFI 事業)」で苦労された点の中でも、提案時に内容が明確でないことに対しても提案した内容の実施が求められるとか通常は2年とされる瑕疵担保期間が(建設会社による SPC への連帯保証付きで)10年とされること(大田区)、あるいは民間収益施設のスキーム構築の中で困難性が高い5年後のテナント出店確約を受けるべくリスクを取れる企業の探索に苦労した話(名古屋市)などは、「リスクとリターンの設計」原則においてリスクバランスが民間に偏っているとも言える現象であり、今後の PPP/PFI 事業の推進において官民間で解消していかなければならない点もまだまだ残っていることもわかりました。

次に民間事業者が PPP/PFI 事業に参入するメリットデメリットについてもお話をいただきました。

メリットとしては、①社会性の高いまちづくりや地域の価値向上等への貢献を通じて企業プレゼンスの向上、②建設市場全体が縮小傾向の中で「事業機会」の拡大につながる点、③建設(請負業務)による売上だけではなく長期契約の維持管理・運營業務売上があることで安定的な収入が確保できる点、④従来型の発注では期待できなかった創意工夫でより良い施設の整備や運営管理を実施することが自社の収益向上につながるという期待、といったことを挙げています。

一方でデメリットとしては、①議会議決事項とはいえ公共からの入札価格(事業費)が変わらない前提が一般的である点、②予算一定の中で事業開始後に公共から追加変更要望が出ることが多く、予算内のおさめる調整を主に民間事業者のノウハウ・創意工夫で行わなければならない、すなわち民間事業者にリスクが偏っていると感じること、③過大な違約金規定、④民間収益施設への過剰な期待といった点を挙げています。

最後にメリットデメリットを踏まえた民間事業者からの意見として、入札要項策定や事業者選定段階から「官民の対話」により民間側の意見もうまく取り込んで、適切な官民の役割・リスクリターンの分担によって、今以上に民間が取り組みやすく創意工夫を発揮しやすい適切な事業条件を設定してもらいたいというメッセージをいただきました。