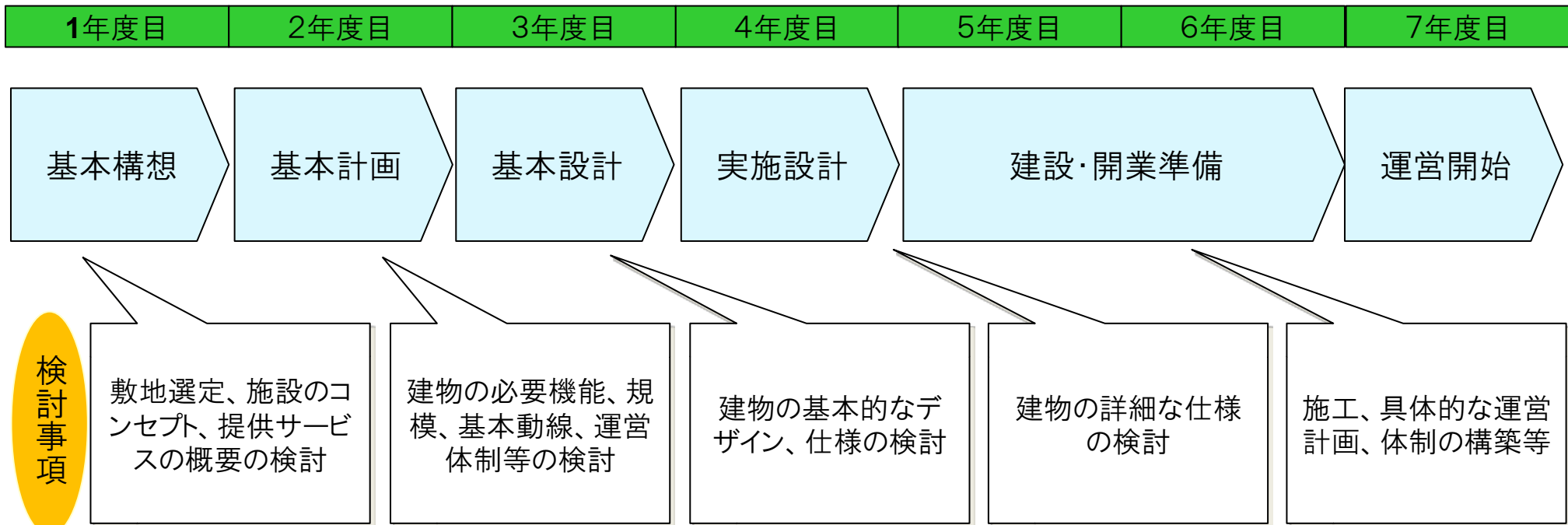


PPP／PFI事業の実施プロセス

2018年1月29日
株式会社日本総合研究所
リサーチ・コンサルティング部門
マネージャー 山崎新太

1. 一般的な公共施設整備の実施プロセス

- 公共施設の整備を伴う事業の場合、企画・構想～運営開始まで最短でも5～6カ年を要するのが一般的。
- 行政では前年までの成果をもって予算計上の根拠とするため、基本構想～実施設計までは単年度につき1プロセスしか進まないこともある。



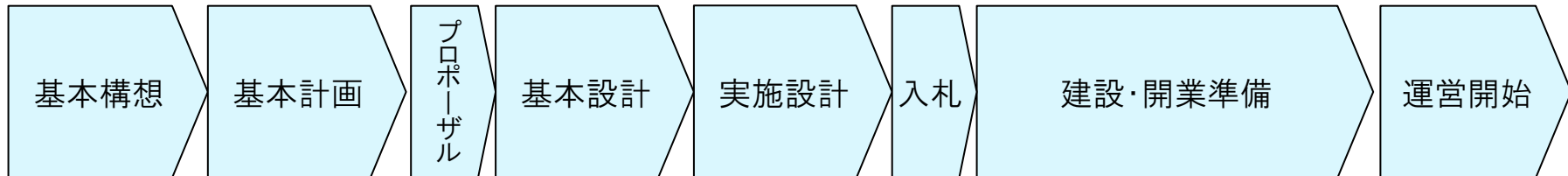
検討事項

2. PPP/PFI事業の実施プロセス

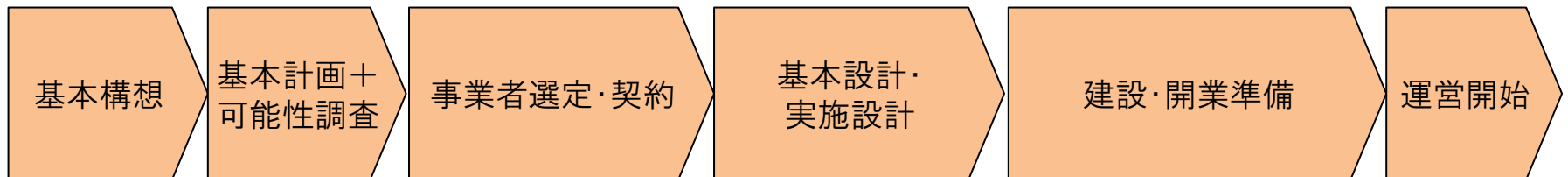
- PFI/PPP手法による事業実施の場合は、設計に入る前にPFI可能性調査(事業手法検討調査)を行い、事業手法を決定するプロセスが入る。
- 基本計画では運営面の検討も行う。



従来方式による施設整備

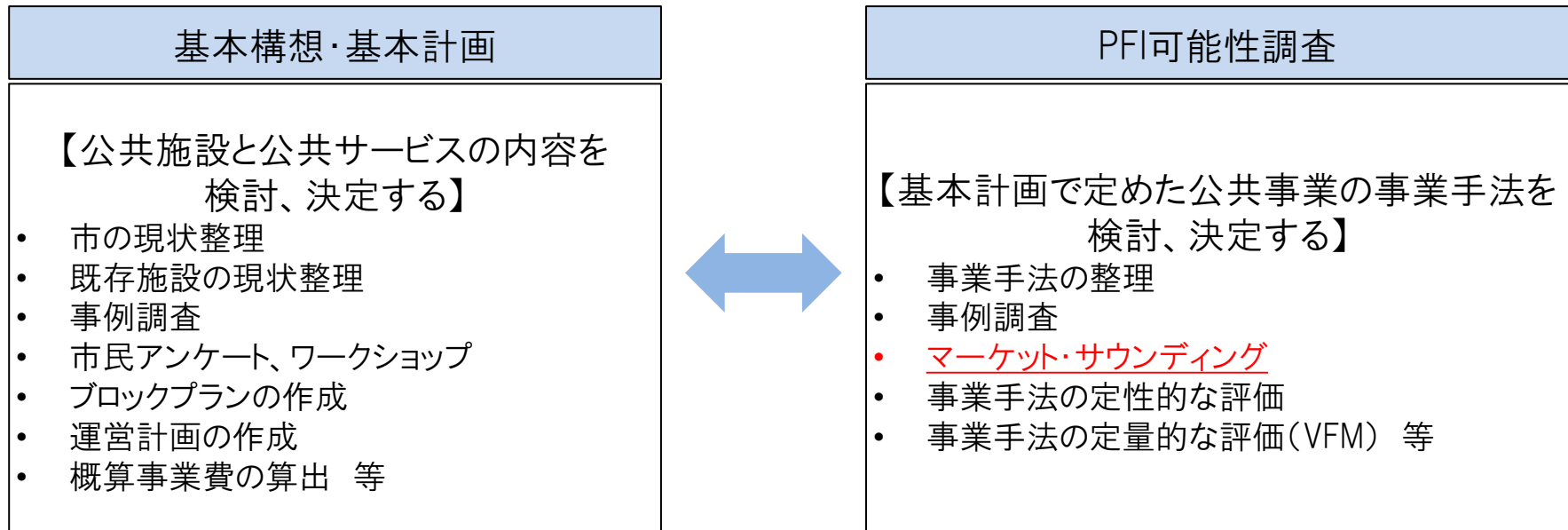


PFI/PPPによる施設整備



3. 基本構想・基本計画・PFI可能性調査

- 事業内容(施設内容と運営内容)と、事業手法(従来型orPPP/PFI)を検討・決定する段階。
- PFI可能性調査を経て、事業手法を決定する。
- PFIによる事業実施可能性を確かめるため、「マーケット・サウンディング(官民対話による市場調査)」を行う。



4. マーケットサウンディングの流れ

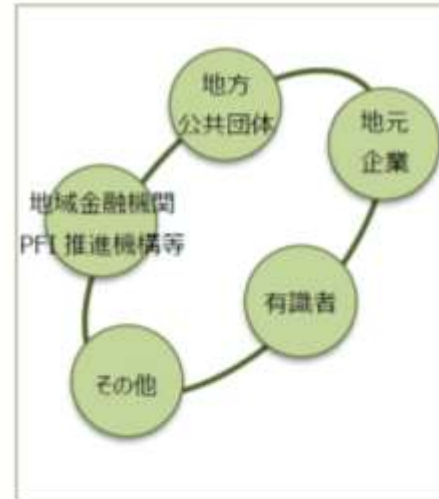
- 基本計画の内容を抜粋した「事業概要書」を配布・説明し、その内容や事業手法について民間事業者から意見を聴取する。
- PFI等の官民連携事業として実施した場合の事業参画への意向や、基本計画への意見をヒアリングすることで、基本計画へのフィードバックと、事業手法の検討に役立てる。
- 市がヒアリング先を公募するケースや、コンサルタント・市が個別にヒアリングを打診するケースがある。

【主なヒアリング事項】

- 対象事業への興味・関心
- 事業内容への意見、事業の魅力を高めるためのアイデア
- 事業参画を検討するうえでの重要な条件
- 事業参画する場合の立場
- 継続的な意見交換の可否 等

5. 地域プラットフォームの役割

- 基本計画の内容に関する情報提供、先行事例の紹介、初期段階のマーケットサウンディングの場としての役割が考えられる。



主な取組

- 事例研究を通じたノウハウ習得
- 異業種間のネットワーク形成
- 具体案件の官民対話
- 民間提案の試行 等

習志野市
(千葉県)



浜松市
(静岡県)



神戸市
(兵庫県)



岡山市
(岡山県)



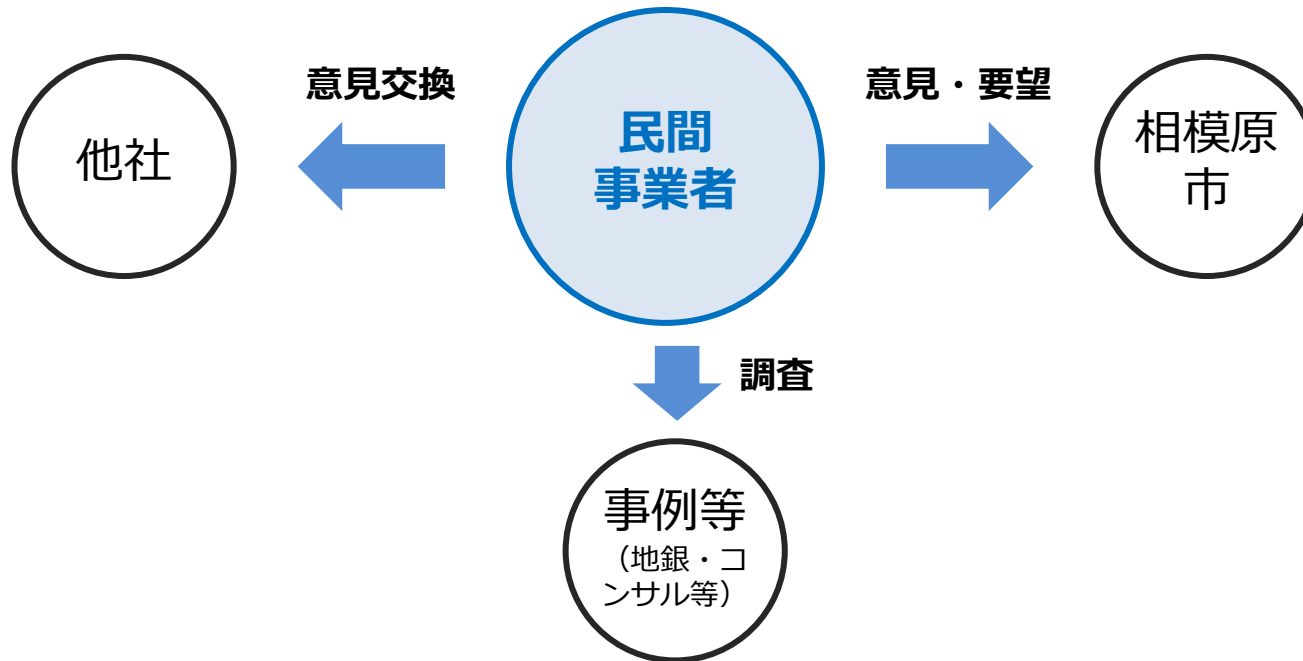
福岡市等
(福岡県)



出典：PPP/PFI地域プラットフォーム運用マニュアル

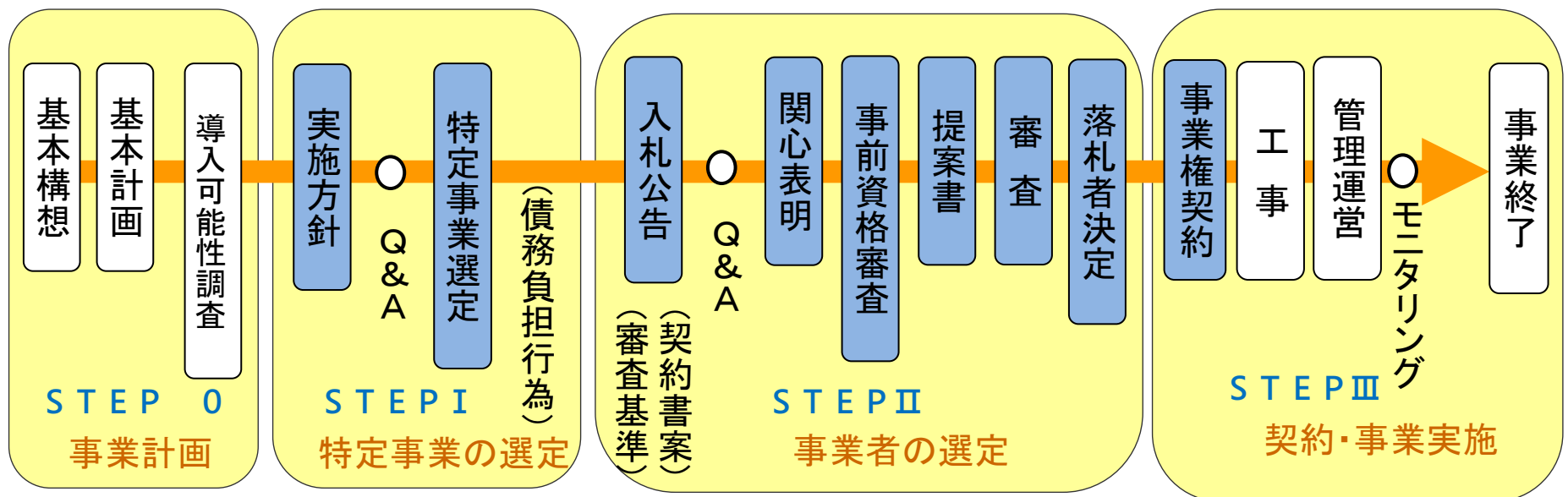
6. 民間事業者側の動き

- 公募前であり、オープンに官民対話が可能な時期。事業に関する意見・意向を市に伝え、基本計画等への反映を促す。
- 情報収集を行い、事業参画の可否を検討することが求められる。
- 積極的に事業参画を検討する場合は、コンソーシアムの組成準備に入る。



7. PFI事業の公募プロセス

- PFI可能性調査により、PFI等の官民連携事業で実施することが意思決定された場合、公募準備段階(特定事業の選定プロセス)に入る。
- 事業条件を詳細化し、募集要項等を作成する段階。
- 公告前に、「実施方針(案)」「要求水準書(案)」が公表され、質疑回答がなされる。



8. 入札公告時の公表文書

- 以下の文書を作成する。
- 事業条件の詳細化とは、即ち以下の文書の内容を決定すること。
- 以下文書を作成する段階でも、継続的にマーケット・サウンディングを行う。

入札説明書(入札にかかる手続き)

契約書(案)(PFI事業契約案)

落札者決定基準(落札者選定の評価基準)

要求水準書(施設設計、維持管理、運営等)

様式集(提案書作成のための様式)

その他(基本計画、施設運営方針、造成関連資料等)

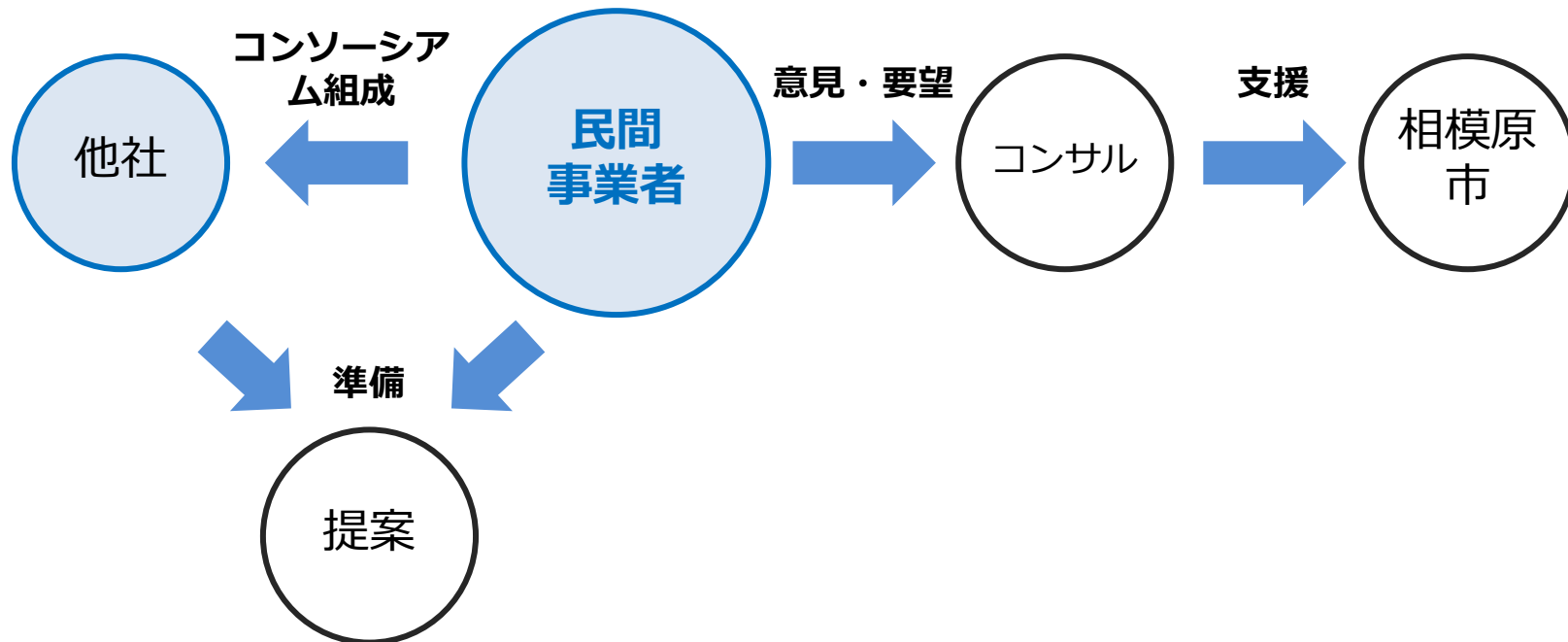
9. 民間事業者との主な対話事項

- 意欲のある民間事業者が参加しやすい事業条件を設定することを目的に対話を行う。
- 対話内容を入札書類に反映する作業を繰り返す。

入札説明書、実施方針について	<ul style="list-style-type: none"> • 実績要件 • 公募スケジュール 等
要求水準書について	<ul style="list-style-type: none"> • 施設内容に関する要求性能 • 各種業務内容に関する要求性能 等
事業契約書について	<ul style="list-style-type: none"> • 官民のリスク分担 等
その他	<ul style="list-style-type: none"> • コンソーシアムの組成状況 等

10. 民間事業者側の動き

- 公募直前であり、官民対話が可能であるものの、慎重を期す時期。コンサルタント経由での対話となることが多い。
- 公告前に主たるコンソーシアムメンバーを決定し、提案内容の検討に入る。
- 先進事例の調査、過去の類似案件の募集要項内容の確認、有力なプレイヤーとの対話・調整が必要。



11. 公告後の流れ

- 公告後は通常の入札と同様の流れ。
- 募集要項等に関する質疑回答⇒参加表明⇒資格審査⇒提案書作成⇒審査⇒落札者決定⇒契約の流れ。
- 提案書作成の途中段階で対話を行うケースもある。

(月)	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	
市	▲公告 質疑回答	▲資格審査 資格審査			▲提案書締切 評価・選定	基本協定締結準備	▲基本協定締切 契約協議		▲仮契約締結	▲契約議決	▲本契約締結
民間	質問作成 資格証明資料準備	提案書作成			プレゼンテーション	基本協定締結準備	契約協議				
							SPC組成				

12. 提案書作成のポイント①

- 基本的な地域課題は総合戦略等から読み取れる。個別の課題は各分野の計画を確認。
- 定性的な効果とともに、定量的な効果を示せるとよい。
- 地元企業であることの強みを生かす(地域経済への効果、地域状況への精通等)。

定性的な効果

- 市民の日常生活の利便性が高くなる。
- 防災能力が高まり、安全・安心なまちとなる。
- 地元企業の生産性が高くなる。
- 自治体の事業、業務が効率化され、財政負担が軽減されるとともに、市民サービスに財源を振り分けることができる。 等


定量的な効果

- ●●人の利用者が見込まれる。
- ●●円の削減が見込まれる。
- ●●円の税収増加、経済効果が見込まれる。
- ●●%の増加が見込まれる。 等

12. 提案書作成のポイント②

- 技術的な内容に加えて、「市に響く」ポイントを押えた提案書を作成する。
- 選定理由が説明しやすい提案とする。

- 自治体は事業者選定後、「なぜその事業者を選定したのか」を市民と議会に説明しなければならない。
- 本コンソーシアムの選定を説明しやすくする企画提案書を作成する。

- 
- 地域課題の解決、市民のため、地元企業のためになる
 - 財政負担の軽減
 - 上位計画との整合、市長公約の実現
 - 事例があることによる安心感、実績のアピール 等