

PPP/PFI 導入可能性調査によるサウンディング調査結果 報告書

共用開始から 2 3 年を経過した「道の駅 シーサイド高浜」再整備に関し、官民連携による地域活性化のための基盤整備を推進するために、再整備・管理運営手法に関する検討を行った。整備手法の検討は、PPP/PFI 等導入可能性について同業の事業を行っている民間事業者に対しサウンディング調査を実施し、有効な事業手法を検討した。

調査の中で、再整備・管理運営手法として以下の項目を中心に比較検討を行った。

○従来方式

従来の公共事業で行っている、設計、建設、維持管理、運営などの各業務を分割し発注する方式。

○公設民営方式（DBO（Design-Build-Operate））

公共が起債や交付金等により資金調達し、施設を所有。設計・建設・運営をパッケージで民間委託する方式。

○民設民営方式（PFI（Private Finance Initiative））

公共施設等の建設、維持管理、運営等を民間の資金、経営能力及び技術的能力を活用して行う手法。

下記の事業方式がある。

・BTO（Build Transfer and Operate：建設－譲渡－運営）方式

民間事業者が施設等を建設し、施設完成直後に公共施設等の管理者等に所有権を移転し、民間事業者が維持・管理及び運営を行う事業方式。

・BOT（Build Operate and Transfer：建設－運営－譲渡）方式

民間事業者が施設等を建設し、維持・管理及び運営し、事業終了後に公共施設等の管理者等に施設所有権を移転する事業方式。

・BOO（Build Operate and Own：建設－運営－所有）方式

民間事業者が施設等を建設し、維持・管理及び運営し、事業終了時点で民間事業者が施設を解体・撤去する等の事業方式。

・ RO (Rehabilitate Operate) 方式

施設を改修し、管理・運営する事業方式。所有権の移転はなく、地方公共団体が所有者となる方式。

発注方法		従来方式	DBO	PFI			
				BTO	BOT	BOO	
概要		各工事等を個別に発注する方式	公共で資金を調達、民間主導で設計、施工、運営する方式	民間が資金を調達、民間主導で設計、施工、運営を行う方式			
設備所有		公共		公共（運営中は民間）		民間	
資金調達		公共		民間			
発注形態		仕様発注	性能発注				
契約形態		分割	長期包括				
コスト		-	施工者のノウハウを設計に反映することで、コストの縮減が図れる。				
特徴	効率性	発注件数が多くなり、工事間の連携が必要。	完成後の管理を見据えた設計が可能となり、かつ一括発注のため施工の効率化が図れる。				
	発注者の負担及び要求性能	段階毎に仕様を定め発注するため、発注者の負担が生じるが要求性能を確保しやすい。	発注者の負担は減となるが、仕様を事業者に委ねるため、事業者との調整が必	発注者の負担は減となるが、施設の仕様を全て事業者に委ねるため、要求性能を確保するため、初期からの事業者との綿密な調整が必要となる可能性がある。			

			要となる可能性がある。	
	事業スケジュール	通常期間にて発注。	一括発注のため、発注期間のほか設計・施工に要する期間の短縮が期待される。	一括発注のため、設計・施工に要する期間の短縮が期待されるものの、PFI 可能性調査を行う必要があり、事業期間が長期化する。
	財政負担	低金利の資金調達とも言える公的資金のため、施工等でのコスト縮減効果が発揮される一方、行政の財政負担は大きい。		民間資金を活用するため、行政の財政負担は小さい一方、金利の高さにより施工等でのコスト縮減効果が相殺され発揮されない可能性がある。
	契約	環境変化など長期のリスクに対処しやすい一方、長期的に一貫性を持った管理が難しい。	長期契約となることから、一貫性を持った管理運営が可能となる一方、環境変化など長期のリスクに対する検討が必要。	

サウンディング調査とは、地方公共団体が所有する土地や施設の活用方法について、事業の検討段階で民間事業者から広く意見や提案を募り、対話を通じて市場性などを把握する調査。

この調査は、主に以下の目的で行われる。

民間ノウハウの活用：民間事業者の持つ専門知識やアイデアを取り入れ、自由度の高い提案を促した。

市場性の把握：市場におけるポテンシャルや、民間事業者が参加しやすい公募条件を正確に把握する。

事業の質の向上：民間事業者の参入意欲を高め、より優れた事業提案を引き出すことで、事業の質を向上させることを目的とする。

サウンディング調査先としては、類似の事業を運営している複数の民間事業者に対して実施した。

サウンディング調査の結果として、共通する意見として以下を得た。

—

- ・ 10 分圏内人口 8,310 人、20 分圏内人口 19,301 人、30 分圏内人口 77,569 人である。
- ・ 典型的なスーパー銭湯の成立要件は 20 分圏に 20 万人であり、要件を満たしていない。
- ・ 典型的な健康ランドの成立要件は 30 分圏に 30 万人であり、要件を満たしていない。
- ・ 開発地の立地は良く、開発はしやすい。
- ・ 足元の人口が少なく、人口規模の割に競合施設が多い。
- ・ 20 分圏内の競合店との差別化は、サウナの充実により可能。
- ・ 30 分圏内の競合店まで検討すると、小浜市内に強い競合店が存在し、差別化の難易度は増す。
- ・ サウナの充実による差別化をしたうえで、リニューアル後の想定される入浴料の売上としては年間 4700 万円から 8300 万円程度。
- ・ 30 分圏内の競合店を想定した思い切ったリニューアルに加え、売上を増やすための温浴施設内の飲食提供により客単価を向上させる施策が求められる。

・それらを行っても厳しい経営が予想されるため、完全民営化による運営は難しく、指定管理制度の活用も併用する必要がある。

・同じ町内に比較的新しい観光客向け物販・飲食施設があり、差別化が必要。

・道の駅としてトラックドライバーの利用も多く、顧客層として有望。

・夏場の観光客は有望な顧客層ながら、その時期は短く、多くの期間は地元客とトラックドライバー含む一般通行客に支えてもらわないといけない施設と考える。

・基本ベースとしては、観光客向けのリニューアルではなく、地元客及びトラックドライバーの Quality Of Life (QOL) を高める方向でリニューアルし、そこに夏場の観光客にも使ってもらう工夫を組み込む形が有望と考える。

・総合的に考慮し、民間事業者がリスクを負って参入できる物件ではなく、民間の事業運営ノウハウを最大限に活用しながら、自治体が中心になってリニューアルを進める形が望ましいと考える。

以上の意見も踏まえ、事業の発注方式としては、以下の３方式が適していると考える。

(１) DBO+指定管理

(２) DO+B+指定管理

(３) PFI-BTO+指定管理

リニューアル後に運営することを想定した民間の運営業者が関与する形で設計業務を発注できる形が望ましい。PFI 方式は時間を要するため、(１) または (２) が望ましいと考える。

(１) DBO+指定管理における計画が、外的要因が少なく全体スケジュールが最も少ない手法となる。