国土交通政策研究所 第171回政策課題勉強会　概要

日時 ： 平成27年１月14日（水）12時30分～14時00分
講師 ： 東京都市大学　教授　　宮本　和明 氏
テーマ ： PPP Renegotiation

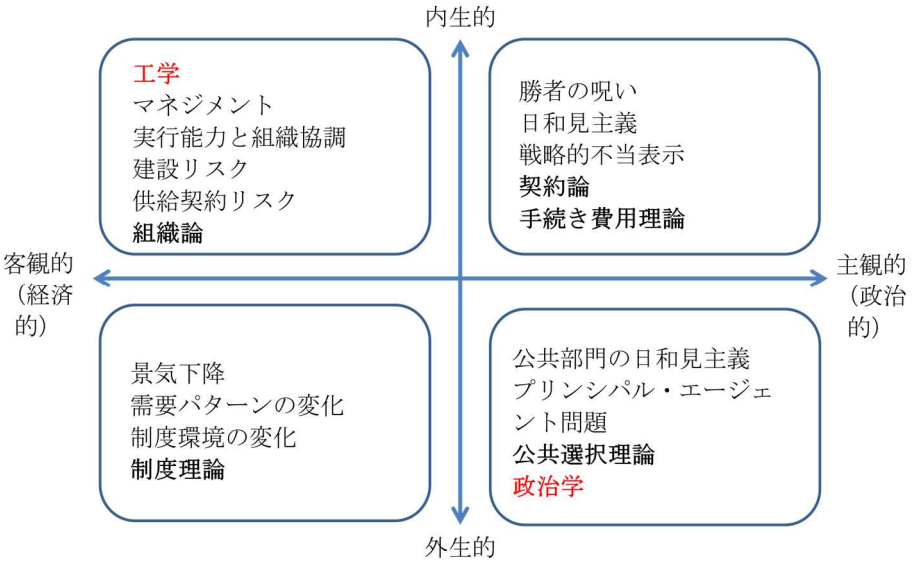
（１）PPP Renegotiation（再交渉）の定義について

- Renegotiation の定義は、契約書を再度開き契約内容の変更について再度交渉を行うこと。契約締結後、官民で再度話し合いの場を持つ場合であっても、契約条項に従っての調整（契約上予定された業務内容の変更に関する交渉）は含まないのが一般的。

（２）Renegotiation の現状について

- 特徴
  - ラテンアメリカとアメリカ・ヨーロッパとは特性が全く違う。
  - ラテンアメリカでは、契約の不備を前提としたような入札（再交渉前提の入札）がかなりの部分を占めるようである。
- 発生率の特徴
  - ラテンアメリカとカリブ地域は、再交渉された契約の割合が 68%と非常に高く、起こるのが当たり前の状態になっている。
  - インドは０%。これは契約再交渉を法律で認めていないことによる。
- 再交渉の実態
  - 再交渉はプロジェクトのあらゆる段階で発生しうるもので、実際には契約締結直後から再交渉が始まるケースもある。
  - 英国では民間事業者からよりもむしろ公共部門からの要請に基づき実施されるケースが多い。
  - オーストラリアでは費用超過する割合が、従来型事業より PPP 事業の方が低いことからその有効性が示されている。
  - ラテンアメリカでは日和見主義が大きな問題となっている。具体的には、事業者が損失覚悟で入札を行い再交渉で損失を補填しようとする場合や、政府側が後のプロジェクト開始時の財政状況から再交渉を前提に入札を行い、後に再交渉により財政支出を拡大しようとする場合がある。
  - 米国では事業者の破綻を伴う再交渉が珍しくないが、全体の割合として再交渉の発生は少ないと言われている。
  - インドでは、法律上再交渉が認められていない。

（３）再交渉の原因と研究分野



- Renegotiation の主たる原因について
  - 再交渉の原因は大きく４つに分類することができる。
  - 工学的なアプローチ（上図左上）としては、リスクマネージメントの問題が挙げられる。契約を交わす際にリスクが明確化されていない場合、リスク配分に問題がある場合、再交渉の大きな要因となる。
  - 上図右上に分類されるように、入札参加者の主観的な判断、政治的な判断が再交渉を引き起こす場合もある。勝者の呪いと呼ばれるケースのように、低価格で入札し落札したのはいいが採算が合わず、転売しようにも市場価値が入札価格を下回ってしまうような事態に陥った場合、再交渉に至る可能性が生じる。
  - リーマンショック等の経済環境の大きな変化に伴う需要リスクの顕在化、収入の大きな減少などは再交渉の大きな原因である（上図左下）。また、政権交代などの政治環境の変化も再交渉の原因となりうる（上図右下）。
- 再交渉についての基本的なメッセージ
  - 上図の分類に従えば、内生的理由による再交渉は好ましくなく、契約締結時に当事者同士の努力によりできる限り解決しておくべき、リスクの最小化を図っておくべき事柄である。
  - 主観的/政治的で外生的な理由により再交渉が必要となる場面も想定される。しかしながら、そのような再交渉につながるすべての政策イニシアティブが合理的な判断の結果であるわけでは必ずしもない。安易な方針変更による再交渉は、政策立案者の日和見的な行動を招くことがある点に留意が必要である。
- Renegotiation を避けるための工夫
  - 透明度を高めるなど PPP に関する適切な規制措置を講じることが重要。ラテンアメリカでは過去の反省に基づきフレームワークの改善を図っている。

- EU では、最安値ではなく、事業者の財務的な健全性なども考慮し、長期的に見て最も経済的に有利な事業者が落札するよう規則を定めている。また、価格以外の要素で落札者を決めるなどの対応も必要。

（4）結論

- 将来の不確実性に鑑みると、契約は完備を目指すが完備にはなり得ない。
- ラテンアメリカ地域は日和見主義など地域に特有な問題を抱えているが、インド・米国の状況は参考にすべし。
- 固定価格・固定期間のターンキー契約（一括契約）が基本。
- 再交渉に際しては競争性の確保が最も重要。
- 他の民間資金の参加方式も存在。

（5）質疑応答

＜問１＞

ラテンアメリカにおける Renegotiation に入る以前の契約当初の競争性について情報はないか？

＜答１＞

契約当初の情報はない。契約当初の競争性の事を議論することはなかった。

＜問２＞

再交渉は否定的なイメージがあるが、政策変更など再交渉が肯定されるべきという時はどうなのか？

＜答２＞

誰が考えてもやった方が良い外的要因がある場合は考慮すべき。つまり合理的な再交渉はあり得る。しかしながら、モラルハザード的なものは良くないので毅然たる態度を取った方が良い。

＜問３＞

外国のＰＰＰ案件で日本企業の進出を伸ばすためには、新興国にしっかりとしたＰＰＰ制度を導入・運用してもらい、それを応札する日本企業は契約書にリスクを書き込むなどできるだけ完全な契約を行う必要がある、と思ったがどうだろうか？

＜答３＞

相手国政府の信用度を高めるように PPP 制度を作る支援をする事も大事だと思う。また契約が無ければ再交渉も行われない訳なので、契約に書けるかどうかが重要である。ご指摘のとおり。