

スモールコンセッションプラットフォーム 第2回実践セミナー

<開催レポート>

国土交通省と内閣府では、遊休公的施設を活用した官民連携による地方創生を推進する「スモールコンセッション」に取り組んでおり、多様な主体が参加・連携する「スモールコンセッションプラットフォーム」を令和6年12月16日に設立しました。

令和8年1月30日、第2回目となる実践セミナーをオンラインで開催しました。スモールコンセッションの推進にあたって不可欠な資金調達面でのノウハウを共有するほか、地方公共団体・民間事業者にご登壇いただき、先行事例の解説として実際の取組における要点を詳しくご説明いただきました。

当日は372名の方にご聴講いただき、非常に有意義な時間となりました。

本レポートでは、実践セミナー当日の様子をお届けします！

● 開催日時・会場・参加者数

日 時： 令和8年1月30日(金)13:30～15:30

会 場： オンライン

参加者数： 372人

● 当日のプログラム

(1)開会挨拶

国土交通省 総合政策局 社会資本整備政策課 西山 茂樹 課長

(2)基調講演

「はじめてのスモールコンセッションにあたり押さえておくべき資金調達の勘所」

株式会社民間資金等活用事業推進機構 官民連携支援センター長 中嶋 善浩 氏

(3)事例から学ぶスモールコンセッション

①「横須賀市田浦月見台住宅における空き家活用までの経緯と課題への対応」

横須賀市 経営企画部 民官連携推進担当課 主査 大橋 加菜 氏

株式会社エンジョイワークス 取締役/事業企画部マネージャー 松島 孝夫 氏

②「ETOWA KASAMAにおける事業化までの経緯と課題への対応」

笠間市 政策企画部長 北野 高史 氏

株式会社コスモスイニシア R&D部門 新規事業推進一課長 田片 有利 氏

(1) 開会挨拶

はじめに、国土交通省 総合政策局 社会資本整備政策課 西山 茂樹 課長から、開会挨拶がありました。

人口減少により未利用の公共施設が増える一方、好立地などの施設のポテンシャルを民間の創意で生かし、交流人口の拡大や地域活性化に繋げる取組がスモールコンセプションです。国土交通省は2024年12月にプラットフォームを設立し、官民一体で推進しています。

本日のセミナーは、事業化に至る経緯や、乗り越えられた様々な課題、また事業にあたっての創意工夫、事業の効果等の多角的な側面から、取組のご紹介・解説をいただく企画を設けております。

皆様がスモールコンセプションの取り組みにあたっていく上で参考になる気づきが得られるような内容になっていると期待しておりますので、ぜひ最後までご参画いただけますと幸いです。また、ワーキンググループやHP、メルマガでも情報発信していますので、ぜひご活用ください。



国土交通省 総合政策局
社会資本整備政策課 西山 茂樹 課長

(2) 基調講演

続いて、「はじめてのスモールコンセプションにあたり押さえておくべき資金調達の勘所」と題し、株式会社民間資金等活用事業推進機構 官民連携支援センター長 中嶋 善浩 氏に基調講演をいただきました。



株式会社民間資金等活用事業推進機構
官民連携センター長 中嶋 善浩 氏

*DSCR
(Debt Service Coverage Ratio):
毎期のキャッシュフロー、元利金返済額に
対する余裕度を示す。

その後、手法として、SPCを作って対象プロジェクトのキャッシュフローだけで返すプロジェクトファイナンスと、既存会社で借りるコーポレートファイナンスの使い分けについても説明がありました。プロジェクトファイナンスには、倒産隔離による事業継続性向上や、サービス購入型PFIであれば長期・多額・低利の借入が期待できるメリットがある一方で、組成費用や時間がかかり、柔軟性が低いデメリットがあります。よって、規模が小さく、試行錯誤して事業を進めたい案件では、コーポレートファイナンスの方が現実的とのことでした。

最後に、実務面では、金融機関に対しては早めに相談する、地方銀行・信用金庫を問わず取引先に幅広く相談することの重要性を強調しました。加えて、地場金融機関に対しては、当該地方公共団体における案件の重要性や地場企業との連携をアピールすることも効果的であるとの見解が示されました。

まず、中嶋氏からはスモールコンセプションの資金調達について、事業者が金融機関からの借入を検討することになるのは改修費用が主で、改修費用については地方公共団体が負担する場合と、民間事業者が負担する場合が考えられるとの説明がありました。

民間事業者が改修費を負担して運営収益で回収する、あるいは民間事業者がいったん負担して、地方公共団体がサービス購入料で分割償還するPFIの場合では、事業者の借入が必要になる一方、地方公共団体が改修し、民間は運営のみ、または賃料等を払うだけの場合は基本的に事業者の借入が不要となるとのことでした。

次に、金融機関による新規事業性評価の観点として、資金繰りが回るか(DSCR*などで返済余力を確認すること)、売上下振れや金利上昇等のストレスへの耐性に加え、地方公共団体との連携度やエリア活性化等の官民連携独自の視点などが挙げられるとの説明がありました。

3. 新規事業の事業性の評価の視点
新規事業の資金性
▶ 新規事業のキャッシュフローで元利金返済コストを賄えるか。 ▶ 判断となる指標: DSCR (Debt Service Coverage Ratio) 毎期のキャッシュフロー、元利金返済額に対する余裕度を示す。 計算式: (元利金返済に充てられる毎期のキャッシュフロー) / (当期の元利金返済額)
計画の根拠 (金融機関の担当者から説明できる)
▶ 売上の確保は確か ▶ 明確な収入と支出 ▶ 明確な事業計画 (スケジュール) が明確である ▶ 新規の事業であれば、事業の種類や所在地、立地環境等に共通する類似の過去実績等、 類似事業の収入と支出、自治体のサービス購入料・サービス購入型PFI事業 ▶ コストの根拠が明確 ▶ 上記に加え、特に押さえておくべきは「リスク」を明確にしているか。 ▶ 想定している借入条件 (金利、金利、期間、返済ペース等) は現実的か。
ストレス分析
▶ ストレス分析 (売上の下振れ、コストの上昇、金利の上昇) についても資金繰りに影響しないか。 ▶ 新規事業のリスクを、主体事業のキャッシュフローで支えられるか (コーポレートファイナンスの場合)。
官民連携事業独自の視点
▶ 取組の仕掛けによる、エリア価値向上が評価できるか。

5. プロジェクトファイナンスの特徴
返済原資の確保
▶ 対象プロジェクトからのキャッシュフローのみを返済原資とする。対象プロジェクトが不調になっても、SPC には追加資金供給が可能な「バックアップ」。 ▶ 返済原資は、キャッシュフローが減少するリスク要因を徹底的に洗い出し、分析する。 ▶ 分析によっては外部専門家へ依頼する必要がある。 ▶ 返済原資確保は、SPC、プロジェクトの進捗・状況の定期的な報告、異常時の報告義務を課す。 SPCの口座は、貸付人が管理する。
SPCの組織
▶ SPCサービスの資金の確保のため、対象プロジェクトのみを実施するSPCに限定する。 ▶ SPCサービスが提供し、SPCの運営を担うわけではない (官民連携)。
金融機関連携
▶ プロジェクトに必要とされる資金・権利関係すべてに担保設定する。 ▶ SPCサービスが事業を継続できないような不測の事態において、貸付人主導で事業が継続できるようにする ため、貸付人以外 (債権者) の手に事業が移らないようにする。
長期保証
▶ 返済期間は通常10年~20年となる。 ▶ 長期のプロジェクトが期間中に発生し得るリスクに対して、リスク回避可能な限り明確化する。契約の 規定が多岐となる。

(3) 事例から学ぶスモールコンセプション

続いて、実際に官民連携の取組に携わる事業者と地方公共団体の方々をお招きし、事例をもとにスモールコンセプションについて詳しくご説明いただきました。

① 横須賀市田浦月見台住宅における空き家活用までの経緯と課題への対応

「横須賀市田浦月見台住宅における空き家活用までの経緯と課題への対応」と題し、横須賀市経営企画部 民官連携推進担当課 主査 大橋 加菜 氏と、株式会社エンジョイワークス 取締役/事業企画部マネージャーの松島 孝夫 氏にご登壇いただきました。

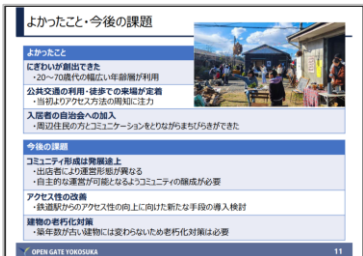


横須賀市 経営企画部
民官連携推進担当課 主査
大橋 加菜 氏

大橋氏からはまず、田浦月見台住宅の空き家活用について、事業化までの経緯を中心にご説明がありました。事業化の対象となった田浦月見台住宅は駅との高低差が50mもある幅員の狭い坂の上に立地しており、市は当初、土地の利活用に大幅な制限がかかり、事業化するのが難しいのではないかと懸念していました。

2020年に市長から「横須賀のマチュピチュ」を目指すように検討の指示があったことを契機に、急ピッチで事業者へのヒアリングを実施し、公募条件を設定。2023年9月に開始した公募を経て株式会社エンジョイワークスが事業者に選定されました。

事業者選定後は、資金調達の方法や建築基準法との適合を確認した上で事業者と実施協定を締結し、着工に至ったとの経緯についてもご説明がありました。大橋氏は田浦月見台住宅に賑わいが生まれた点について、市としても非常に嬉しい点であったと語りました。他方、コミュニティの形成やアクセスの利便性、メンテナンスの必要性という3点については、引き続き検討していく課題であると述べ、紹介を締めくくりました。



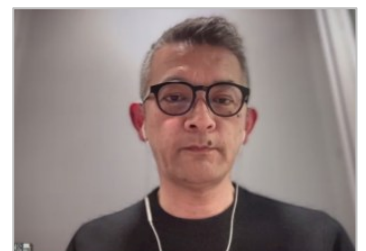
松島氏からは、月見台住宅について、「ヴィンテージ&クリエイティブ」を旗印に掲げ、入居者自らが空間を作る仕組みを整えたとのお話がありました。

また資金については、ファンドを使っている点を特徴として挙げ、残りは地元金融機関からの融資・市の整備費・地元企業からの出資等により調達したと説明しました。調達の過程では市とともにアプローチ先の企業の検討を行ったことが効果的であったとのことでした。

加えて松島氏は、遊休不動産の利活用ならではのポイントとして、既存施設に実際に足を運んでもらい、肌でその魅力を感じてもらえるとともに、将来の活用イメージを膨らませてもらうことで、関係者の機運醸成を図ることができた点を挙げました。

質疑応答では、参加者から事前に受け付けた「物件の築年数をふまえた投資実行の判断について、どのような判断基準があるのか、考え方を教えていただきたい。」との質問がありました。

松島氏はこれに対し、床などはあらかじめ修繕することを見込み見積もりを作成することや、妥当な家賃のラインを関係者と丁寧に対話する中で探り、事業に取り掛かることがポイントであるとの答えをいただきました。



株式会社エンジョイワークス
取締役/事業企画部マネージャー
松島 孝夫 氏

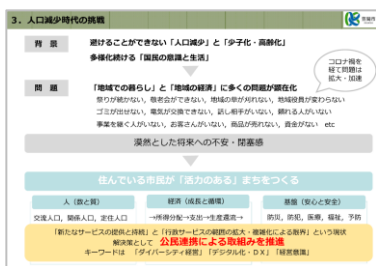


② 「ETOWA KASAMAにおける事業化までの経緯と課題への対応」

続いて「ETOWA KASAMAにおける事業化までの経緯と課題への対応」と題し、笠間市 政策企画部長 北野 高史 氏と、株式会社コスモスイニシア R&D部門 新規事業推進一課長 田片 有利 氏にご登壇いただきました。



笠間市 政策企画部長
北野 高史 氏



北野氏からはまず、取組の経緯と効果についてお話がありました。

市は「既存ストックのマネジメント強化」について、2015年に策定した総合戦略において初めて明確化したことを契機に、公共施設等総合管理計画を策定。既存の遊休公的施設を地域の拠点としてとらえ直し、その地域経済への波及効果を検証するため、モデルとなる事例の創出を目的にETOWA KASAMAの事業に着手したとのご説明がありました。

また、域内周遊の可能性や維持・改修コストに関する意見交換を関係者と実施した上で事業者の公募条件設定を行ったことにも触れながら、最終的には、景観を生かした非日常の提供可能性や、小規模事業であるがゆえの採算確保の難しさがある中でどうしたら投資してもらえるかを考慮しつつ公募に至ったと当時を振り返りました。

最後に、ETOWA KASAMAがオープンして以降、徐々に来訪者が増えており、本事業から得た学びを生かして、旧校舎の利活用の案件に取り組んでいたこと等、事業を拡大しているという前向きなお話も伺うことができました。

田片氏には、事業化の経緯とその後の展開についてご説明いただきました。どのように笠間市の関係人口を創出するかという観点で、都心在住の30代～40代のカップルや企業研修というターゲットを明確にすることから、事業検討に着手したとのお話がありました。

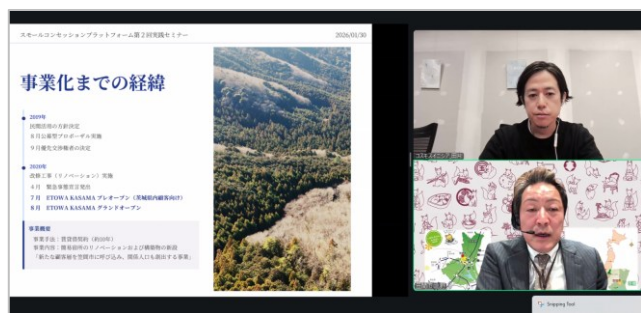
また、スモールコンセッションの構造的課題として、経済・財務、リスク管理、合意形成という3点を挙げ、特にリスク分担については、双方が相談し合い事業成立を目指すことが重要であるというメッセージがありました。最後に、どのように地域に貢献していくか、どのように事業を通して経済活性化に波及させていくかという点において、真摯に向き合った結果、良い事業となった、として締めくくりました。

質疑応答では、参加者から事前に受け付けた「指定管理者制度から民間の賃貸借契約へ切り替えに至るポイントについて、庁内における審議のポイントなど、答えられる範囲で教えていただきたい」との質問がありました。

北野氏はこれに対し、関係課との調整は随時行っている前提にはなるが、方針決定の段階ごとに、市長や部長級の参画のもとで庁内合意をとったことや、この事業においては条例の新設も絡んでいることから、議会等への説明や意見聴取をその時々で重ねて丁寧に行ったとのお答えがありました。



株式会社コスモスイニシア
R&D部門 新規事業推進一課長
田片 有利 氏



【スモールコンセッションプラットフォーム事務局】

- 国土交通省総合政策局社会資本整備政策課
- 内閣府民間資金等活用事業推進室

【お問い合わせ先】

TEL:03-5253-8111
Email:hqt-smcn_pf Σ gxb.mlit.go.jp
※「Σ」を「@」に置き換えてください。