

スモールコンセSSIONプラットフォーム 事業手法検討＋資金調達 第1回合同ワーキンググループ

議事概要

1. 日時：令和7年8月5日（火）10：00～12：00

2. 場所：国土交通省合同庁舎3号館、オンライン

事務局からのワーキンググループの設立及びスモールコンセSSIONと各ワーキンググループの目指す姿の説明後、コアメンバーによる意見交換を行った。コアメンバーからの主な発言は、以下の通り。

○ スモールコンセSSIONの普及について

- あらゆる場面や勉強会等でコンセSSIONとスモールコンセSSIONの違いを問われる。民間や行政に対してわかりやすくスモールコンセSSIONを説くような資料を用意したほうがよい。こういった形でスモールコンセSSIONの実施を試みるのが効果的なのかを示すことによって、事業者は事業に取り組みやすくなる。
- 民間事業者も人手不足で利益が出ない事業には手を挙げることは難しいので、民間側から見た利益の出るスキームや資金調達の成功事例を共有できると参画企業も増えるのではないかと考える。
- スモールコンセSSIONの取組やその効果が特に地域金融機関には浸透しておらず、プラットフォームやワーキンググループの参加数が伸びていない要因と考えられる。資金調達や事業スキーム構築において地域金融機関の役割が期待されるが、現状積極的なスタンスになっている金融機関は少ない。これまでのPPP/PFIとあわせてスモールコンセSSIONは新しい取組として、全国にあり地元が主体的に運営する地域PFなどを活用して地道に浸透させていくべき。一方、金融庁、全銀協、地銀協や第2地銀協などの地域金融機関が参加する団体にも働きかけを行って関心を高めていく動きが同時にできればスピード感をもって盛り上がりを作ることが期待できる。

○ 事業手法検討について

- PFIのコンセSSIONと賃貸借・定期借地は、自治体側からすると、どちらも

運営権対価や賃料を受け取ることができ、手法としては似通っている。強いと言えばコンセッションの方がより自治体の意志が強く、賃貸借の方が民間発意で自由にできるというイメージである。運営権を担保にすることで民間が融資を受けやすくなるなどといった効果があるのか、伝統建築物や行政財産でも活用でき、行政発意のためエリアビジョンとも連動させやすいなど一押しの手法であれば、自治体がコンセッションを選定しやすいように、手続きも簡素化し、魅力的に見えるようにすることが得策である。

- スモールコンセッションを進める上で、地方公共団体は民間企業への市場調査を行っているが、最近の傾向としてサウンディングを安易に取り組みすぎている。結果、サウンディングの効果が無いとの印象が地方公共団体内でうまれている。サウンディングには、いろいろなやり方があるため、特に未利用不動産等の利活用を行う場合のサウンディングのやり方などのガイドラインを示すのも良いと考える。
- 事業手法については、短期としては競争入札ではない仕組み、多様な発注方式が一般解となるような姿になっていくのが望ましいと考える。その上で、長期については、今までになかったような発注方式や事業手法がどんどん生まれてくるような姿が理想的である。現状の地方自治法（法第234条、施行令第167条の2）が多く自治体にとって、大きな足枷となっているように感じている。昭和22年に制定された法律であり、人的供給制約社会の今、この部分については、そろそろ抜本的な改正があってしかるべきである。

○ 資金調達について

- PFI 事業（コンセッション）向けファイナンスといえば、一般的にはプロジェクトファイナンスのスキームが広く認知されている。したがって、スモールコンセッション向けファイナンスと聞くと、金融機関の担当者は「特殊なファイナンススキームが必要なのではないか」と身構える懸念がある。特別なファイナンススキームは必ずしも必要ではなく、いわゆる事業性評価に基づく事業性融資の考え方が基本であると考ええる。
- スモールコンセッション事業は小規模であるため、従来の PPP/PFI 事業で行われてきた SPC を設立してプロジェクトファイナンスを行う手法では、ほとんど採算が取れない。代わりに、スモールコンセッション事業を行う民間企業へのコーポレートファイナンスや地域ファンドなどを通じた出融資を行うことは考えられる。また、スモールコンセッションは社会性のある取組のため、クラウドファンディングやソーシャル・インパクト・ボンド（SIB）との相性も良いだろう。
- 小規模な事業者や自治体からの金融機関への融資の相談は、話を聞いてもらい難いこともあり、専門用語も多くハードルが高い。プロファイやファンドも合わせてとなると地域金融機関の担当者にノウハウが無い場合もある。専

用の相談窓口があると良い。

○ 会員からのご意見

- 小回りが利く（使い勝手が良い）スキームにするためには制限が無いほうが良いが、広く使われるスキームにするには定義や形式付けが必要である。最初は適用範囲をある程度狭くしてでも一般化を優先し、浸透してきたら適用範囲を拡大してはどうか。
- 施設の立地が良好で、収益性が高ければコーポレートファイナンスでの事業実施が可能だが、収益性が良くない事業について、まずは金融機関が融資できない理由をピックアップしてその課題に対する解決策を検討する必要がある。現状は資金力のある事業者には事業化のチャンスがない。
- PFI 事業向け融資の黎明期は「完全なオーダーメイド」であり時価と手間がかかったが、現在は金融慣行が定着し「パターンメイド」化した。スモールコンセッション向け融資の「デファクトスタンダード」があれば、社内で決裁を取りやすいと考えられる。

以上