

第3回

「地元事業者が参画する際の メリット・デメリット」

2021.11.10 町内事業者勉強会（琴浦町）

勉強会の流れ

第1回目 7月26日（月） 「PPP/PFI 官民連携事業とは」

第2回目 「事例から学ぶ官民連携事業」

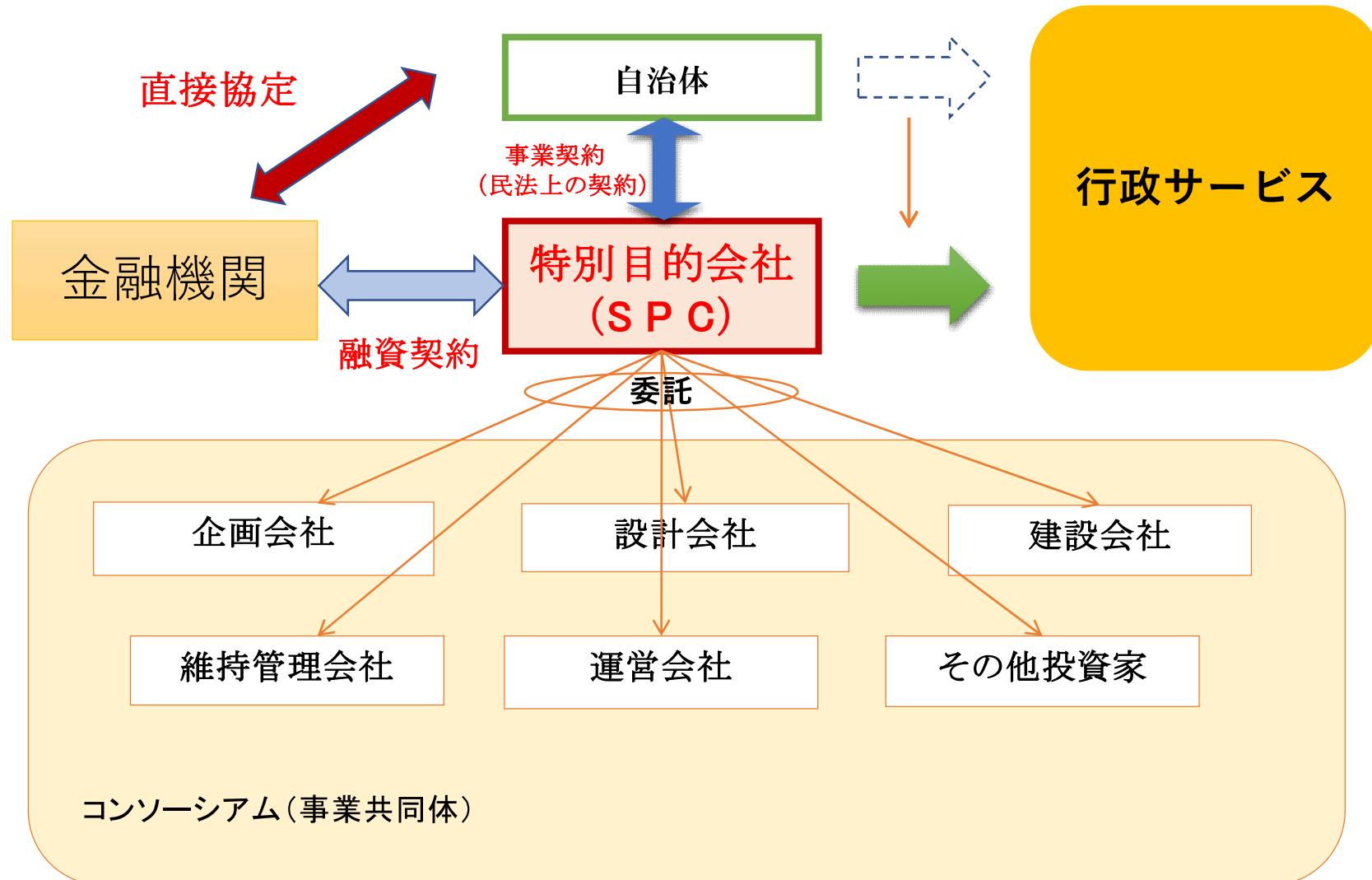
（地元事業者が中心となる官民連携事業とは）

第3回目 「地元事業者が参画する際のメリット・デメリット」

（PFI事業における資金調達の仕組みについて）

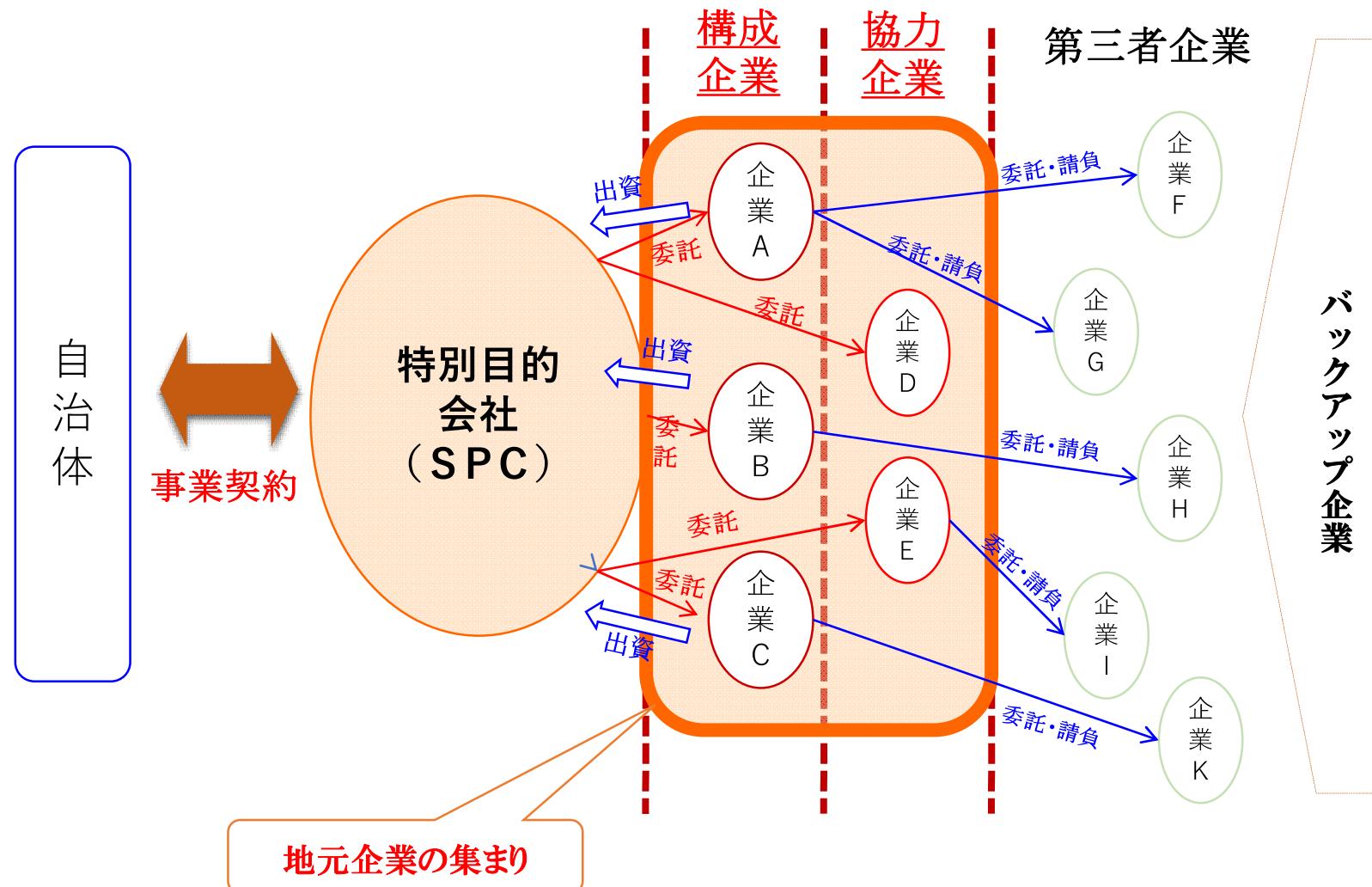
【PFI方式の仕組み(スキーム図)】

(倒産隔離の仕組み)



望ましい事業スキーム

SPCとは、どこを指すのか？



★民間事業者側のメリット・デメリット（PFI）

	方法	目的	メリット	デメリット
評価	創意工夫重視	<ul style="list-style-type: none"> 新規事業、エリア拡大、新たな事業連携等、企業としての成長が期待出来ること 	<ul style="list-style-type: none"> 中長期的にノウハウを活かせる 価格競争ではない 	<ul style="list-style-type: none"> 仕様に従えば良いだけではないため、工夫が必要であり簡単には進まない
契約	事業権契約 (長期間)	<ul style="list-style-type: none"> 安定的なキャッシュフローによる経営の安定 	<ul style="list-style-type: none"> 長期間の契約によるキャッシュの生成 	<ul style="list-style-type: none"> 長期間の契約のため、責任も長期間ある 出資金が塩漬けになる可能性
提案方法	事業体 (コンソーシアム) による企画提案	<ul style="list-style-type: none"> 対象事業のみでなく、市内、県内に広がる事業拡大の可能性の向上＝地元事業者の活性化 	<ul style="list-style-type: none"> 新たなビジネスパートナーとの連携機会の創出 	<ul style="list-style-type: none"> コンソーシアムのため、合意形成に時間がかかる 応募、提案にかかる費用は一般的には事業者負担
事業範囲	地域のまちづくりの視点 (ハードとソフト)	<ul style="list-style-type: none"> まちを支える地元企業による地方創生を実施していく 	<ul style="list-style-type: none"> まちの未来を考える機会が増える 	<ul style="list-style-type: none"> まちの未来に責任を持つ考えが必要
役割分担	市↔事業者	<ul style="list-style-type: none"> 公共事業の適正化 	<ul style="list-style-type: none"> 適切なリスク分担とモチベーションの維持が可能 	<ul style="list-style-type: none"> これまでのように行政の責任にできない 事業者自らの責任要素も出てくる

★構成ポジションのメリット・デメリット

種類	メリット	デメリット
代表企業	<ul style="list-style-type: none">・配当が大きい・権限が大きい・宣伝効果が大きい	<ul style="list-style-type: none">・多額の出資金を長期間引き出せない・責任の比重が大きい
構成企業	<ul style="list-style-type: none">・配当が得られる・実績値となり、他の応募がし易くなる・ノウハウを発揮しやすい	<ul style="list-style-type: none">・業務のリスクを負う・出資金を長期間引き出せない
協力企業	<ul style="list-style-type: none">・長期的な受注が得られる・業務実績となる・出資の必要がない	<ul style="list-style-type: none">・配当がない・ＳＰＣに対する発言権が弱い
第三者企業	<ul style="list-style-type: none">・受注機会の創出になる	<ul style="list-style-type: none">・下請け業務になる

官民連携のプロセスの説明

★民間事業者の行動手順

その1 募集要項を確認する

自治体が公表した募集要項に事業概要や参加資格要件などの重要な内容が記載されているため、どの役割が担えるのか、あるいは担う資格があるのかを、民間事業者自らそれがよく確認しなければならない。



その2 SPCの組成に向けて準備をする

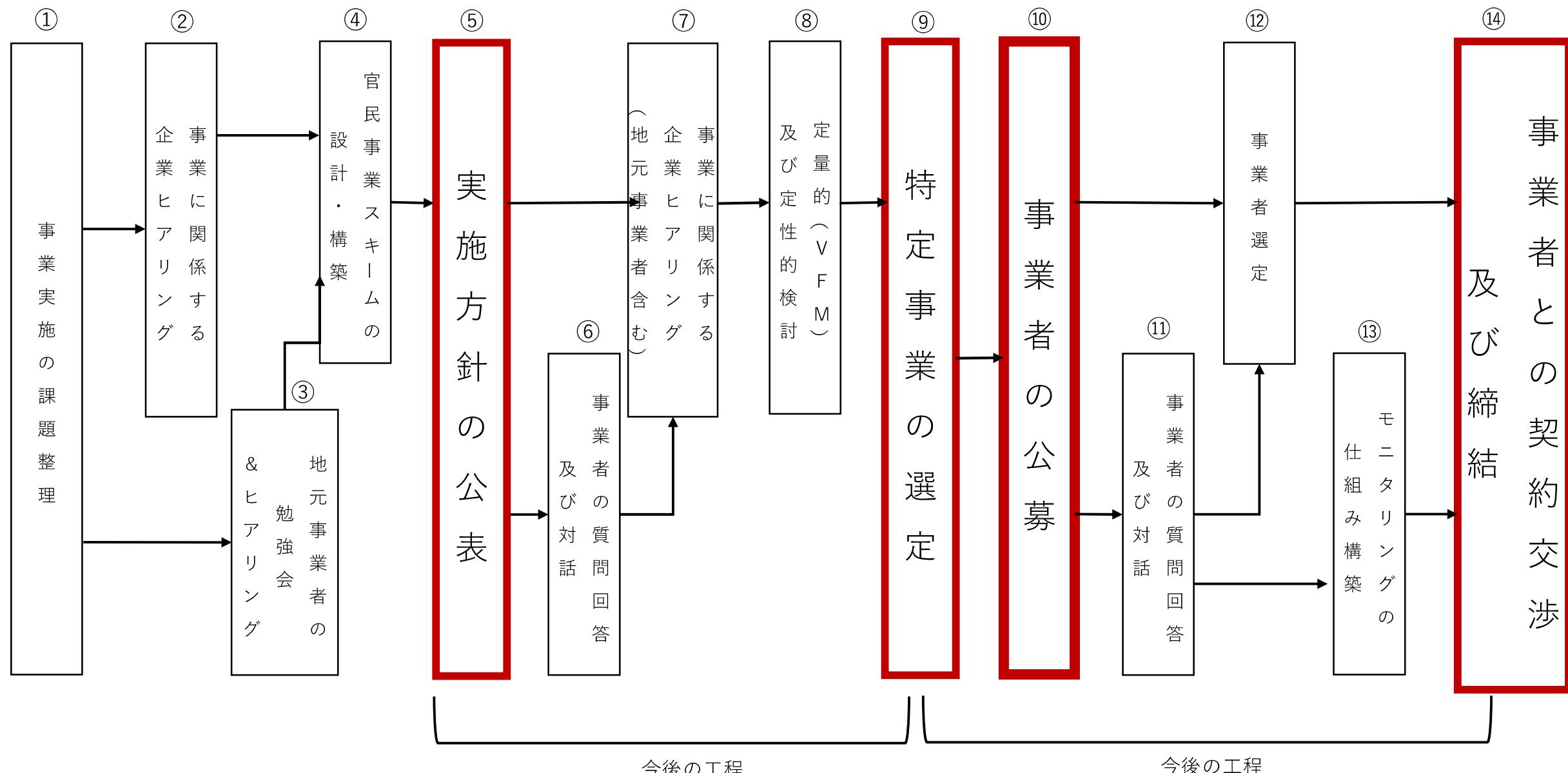
- ◆対話に申し込む
対話期間を活用し、募集要項の内容や事業そのものの不明点などを確認する。
- ◆チームを組成する（代表企業を決める）
事業者でチームを組成する。その際、チームの統率役となる代表企業も決める。
- ◆地域の金融機関に相談する
資金調達の面などは、地域の金融機関に相談に行きながら、現実的に必要な手順や要素を把握していくことが大事。

その3 参加表明を提出する

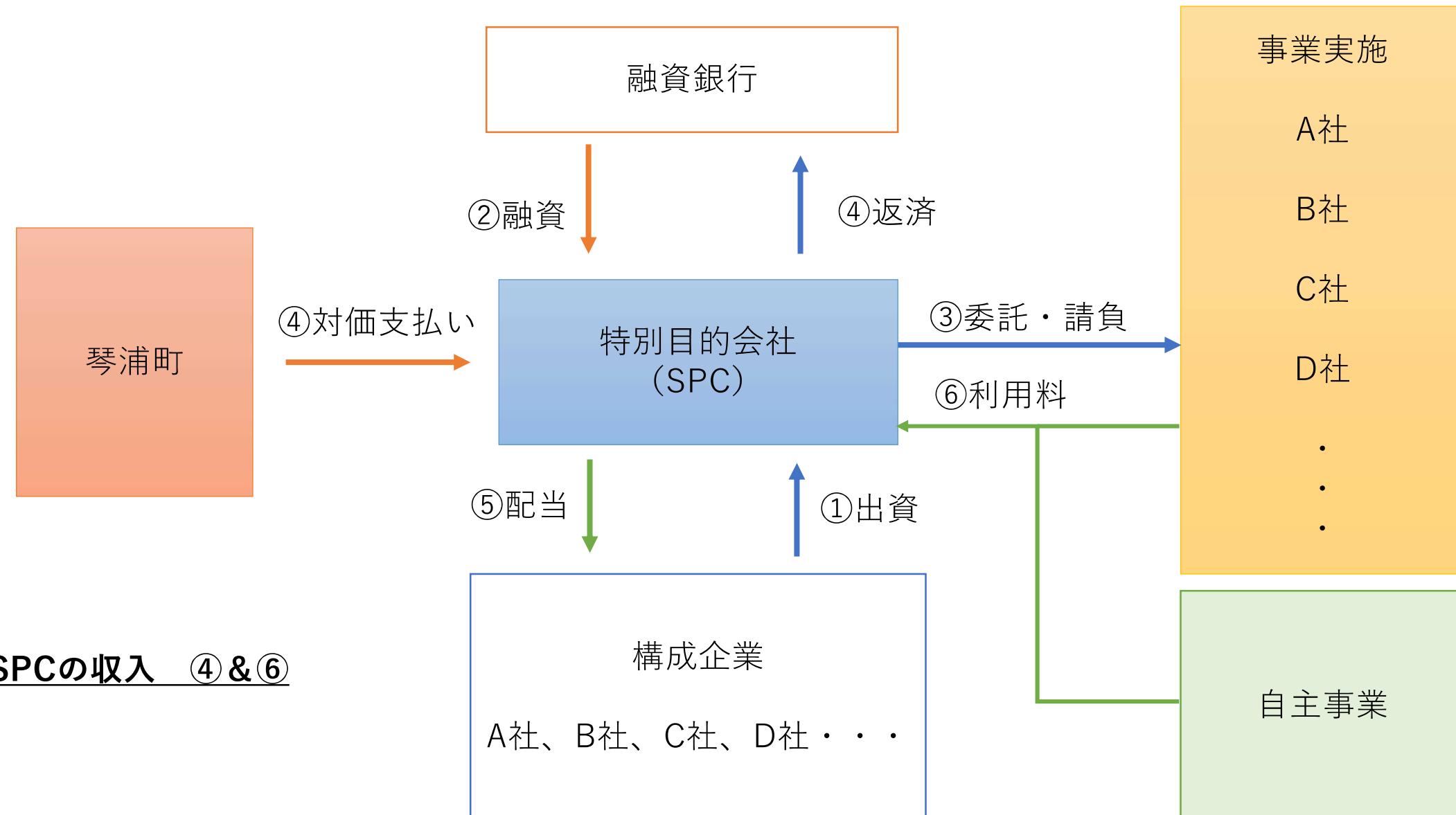
準備して組成したチームで、募集要項公表時に提示した所定の様式に沿って必要事項を記載していただき、自治体に参加表明をする。
⇒企画提案書を作成！



今後の琴浦町スケジュール（予定）



事業資金の流れ



事業費の考え方

