

(仮称) 茂原市民会館建設・運営に関する民間事業者等との 「サウンディング」実施結果

1. 実施の目的

新市民会館建設検討事業を進めるにあたり、策定してきた基本構想や基本計画を基に、民間事業者に対して、意見を広く聴くための「個別対話型の意見交換（以下サウンディング）」を実施しました。

このサウンディングを通じて、基本計画に定めた整備手法としての従来方式と PPP/PFI 方式の可能性を探るとともに、相乗効果が図られるような施設内や敷地内における民間との連携の可能性、自由かつ実現可能な事業アイデアの提案、市民等の参加により積み重ねてきた議論や検討内容の着実な反映、財政負担軽減に資する民間活力の活用手法や導入可能性等について調査するものです。

2. サウンディングの概要

(1) スケジュール

事前説明会 令和元年7月5日(金)
実施日 令和元年7月29日(月)、30日(火)、8月1日(木)

(2) 参加事業者数

事前説明会 11社
サウンディング 9社
(建設事業者 7社、運営事業者 1社、維持管理事業者 1社)

3. 個別対話における事業への主な意見等

(1) PFI手法について。

- ・ PFI となると建設後もモニタリング等かなりの手間が生じ、自治体・企業ともに負担になる。
- ・ SPC を組むのにコストがかかるため、PFI となると躊躇してしまうこともある。
- ・ PFI の場合は SPC に余計な費用がかかる。事業費が小さいと費用比率が上がってしまう。
- ・ PFI の要求水準書は文章で書かれており、色々な捉え方ができる場合がある。捉え方が発注者と受注者で異なり、水準未達となった場合に揉めてしまう。
- ・ 維持管理費部分のコストカットについて提案できる。
- ・ 事業者として、PFI 実施の施設と他の手法で実施している施設と比べて、運営に大きく差があるということはないと思う。
- ・ 多くの事例では、入札時には SPC は 3 社程度設立されている。

(2) リースについて。

- ・リースの場合は初期費用がすべて自社となってしまうため、この事業全体をリースで対応するのは難しい。
- ・15年の事業期間であれば、建物設備のリースはない。

(3) 従来方式とPFI方式ではどちらがよいか。

- ・PFI方式の場合、建設企業は施設整備業務に業務が集中するが、引渡し後も出資は残るため、多少はリスクがある。PFI方式は1グループ入札でも成立するケースが多いが、1グループ入札では、競争原理が働かず、コスト削減の意識が薄れるという懸念がある。
- ・設計・施工一括が良い。
- ・従来方式の場合は参加が難しい。
- ・設計・施工一括でもPFIと同じようなメリットは発揮できる。運営者の意向を計画段階から取り入れる方がメリットがある場合も考えられる。
- ・分離発注で設計事務所だけで設計を行うとかえってコストがかさむ。PFIならBTO。

(4) 概算事業費は下げられるか。

- ・客席や舞台機構はピンキリなので、すべて入れれば概算事業費くらいになる。
- ・舞台機構、音響設備の要求水準によっても大きく金額は変わる。
- ・余計な部分を減らして面積を減らすことや、スペックを落とすなどでコスト削減につながる。ただし、参加業者が1社しかいなければ、予定価格いっぱいの提案となる。
- ・規模を小さくするか、仕様を落とすかしないといけない。

(5) 従来方式とPFIで総事業費に差が出てくるか。

- ・基本的にそこまで大きな違いはなく、PFIにしたから安くなるということはない。削減できる範囲で内容を考えるのではなく、確保した予算の中でより良いものを提案させる、という考え方でいた方が良いのではないか。
- ・大きくは変わらないが、設計・施工分離と一括では変わってくる。

(6) 建設費の今後の見通しについてはどうか。

- ・建築資材の価格は落ち始めたが、人件費については上がる可能性が高い。
- ・三年後に着工というスケジュールであれば、建設費のピークは抜けているのではないかと。ただし、いったん上がった人件費がどこまで落ちるのかはわからない。
- ・この先2,3年の間は緩やかに下がっていくと思う。ただし、人手不足は年々厳しくなっており、人件費の増加が響いている。
- ・人件費は下がらない。人手不足で仕事が請けられないケースも考えられるため、建設するなら早めの方が良い。

(7) 設計・施工一括となった場合、基本設計と実施設計を両方の請負は可能か。

- ・一括で受注できる。他社が設計したものを実施設計するよりもやりやすい。
- ・実施設計からの場合、ある程度基本設計図に縛られてしまうため、基本設計からの設計・施工一括で受注することも多い。
- ・基本設計後も最近では多い。設計・施工別は責任の押し付け合いとなってしまうことがある。

(8) 建設に関する懸念などはあるか。

- ・くい打ちなどの見えない部分にお金がかかりそう。
- ・光熱水費については想定しづらいため、行政負担の方が良い。
- ・建設費や維持管理運営の人件費の上昇を適切に反映してほしい。
- ・物価変動については明確な基準を設定し、見直しする規定を設けてほしい。
- ・国道沿いにロードサイド店舗が揃っており、収益を見込んで大々的に事業を行うのは難しい。
- ・PFIで光熱水費を事業者負担とした場合、リスクを考慮して高めに設定するため、行政負担の方が良いと思う。
- ・今回の事業費には設備更新に係る費用が見込まれていない。法定耐用年数が過ぎたら協議が必要。

(9) 運営について

- ・運営企業のリスク次第。リスクが大きすぎると、そもそも手を上げられなくなる。
- ・事業企画について、運営企業が100%企画するということはない。市で既に行っている事業やイベントを企画する課があるならそこと一緒にやる。
- ・DBでは運営企業の意見が入らないので、コストがかかったり運営しづらい施設になる可能性がある。
- ・DBと指定管理者制度を組み合わせる方が良い。
- ・市民が気軽に訪れる場所にするためには、仕掛けをしていくコーディネーターが必要。
- ・維持管理だけのBTMも考えられる。
- ・施設が地方でも運営してくれる業者はある。
- ・運営手法はサービス購入型が妥当。

(10) 運営の費用についてはどうか。

- ・舞台機構が精密になればなるほど人件費がかかる。興行を行うのであればその費用も必要。
- ・運営に携わる人件費はサービス購入料で、事業者が企画する事業については独立採算で行う形が一般的。
- ・概算の運営費で施設運営及び建物維持管理は可能。ただし、要求水準で充実した文化事業（自主事業）の実施を求められた場合はサービス対価に別途事業費が必要となる。

(11) 入札について

- ・入札は総合評価方式で行ってほしい。
- ・市として、どういう経営をしていただきたいかがわかるような募集要項としてもらいたい。
- ・入札では提案内容を重視してほしい。

(12) 地元企業の参入について

- ・舗装や外構、造園部分については入れると思う。
- ・やる気のある業者リストがあると助かる。
- ・建設業の下請けに地元企業に入っていただくこと。
- ・どの地元企業が興味を持っているかわからないので、興味を持っている企業リストなどがあるとありがたい。
- ・建物管理、警備、清掃など。地元ですぐに対応してくれる企業があるのはありがたい。
- ・事業に参加したい企業リストの提供や、マッチングの機会があるとありがたい。
- ・業務委託等については地元企業への発注など配慮する。
- ・清掃、警備、空調の維持管理など。その他、人を集める場合、地元で採用する。

(13) その他

- ・ゼネコンはホールの設計経験が少ないと思う。ホールに強いところと組んで、地元の設計事務所に監理してもらうなどで、地元に参加してもらう。
- ・コスト削減については、分離発注にして施工部分だけではほとんど下げる余地はない。
- ・分離発注では、構造や設備などコスト削減に効果がある工夫の余地がなく、VE提案等に限られるため、コスト削減の余地は限られる。
- ・資材調達を含め、予定工期内で完了するためには、設計・施工一括の方が分離に比べてリスクは少ない。
- ・設計するうえで、事前に運営会社や維持管理業者の意見を聞くことは大切。
- ・運営期間が20年を超えると設備等含めリスクが大きくなっていく。金利上昇のリスクも発注者側は考えていただきたい。
- ・基本計画に記載してある維持管理費で妥当である。
- ・学校空調の場合、稼働状況が毎年大きくは変わらないため、PFIの費用に含める方法が取れるが、ホールの光熱水費は稼働状況によって大きく変わる。
- ・PFIの事業期間が終わっても施設は存在していく。最終的には維持管理費を抑えた設備の方が良いと考える。
- ・24時間の警備は不要。人の出入りがある時間だけ人が警備を行い、それ以外は機械警備。
- ・席数によっても必要な設備は変わるため、ホール規模に合わせた設備を備える必要がある。