

市場の伸びが小さい

1999年に法律が成立して以来、2度の法改正、各種ガイドラインの作成、改訂など、PFI（民間資金や経営能力などを活用した公共施設などの建設、管理、運営手法）については毎年といっているくらい改善が行われてきた。こうした努力の結果もあり、毎年数千億円に上るPFI事業が立ち上がるようになった。また、長期契約、性能発注といったPFIのエッセンスは一般の公共事業や業務の委託にも普及し、日本の公共調達市場の自由度は大きく向上した。

しかし、もう手を挙げて日本のPFI市場の現状を評価できるわけではない。

大きな問題として、PFIにかかわる民間事業者に疲弊感がある。言い換えれば、民間企業にとって、PFIをはじめとする公共調達市場が、今後さらに発展し、十分利益の上がる市場にみえていないのである。

利益の上がる公共調達市場を

i.'s eye



日本総合研究所執行役員
創発戦略センター所長
井熊 均

《いくま・ひとし》

1958年東京都生まれ。早大大学院理工学研究科修了。三菱重工業を経て90年に日本総合研究所入社。産業インキュベーションのビジョンを掲げ、アイエスブイジャパン、ファーストエスコ、イーキュービックなどの設立に参画。著書に『だから日本の新エネルギーはうまくいかない』（日刊工業新聞社）など多数。

民間企業は成長性と収益性が高い市場に事業資源を投入するから、公共調達市場の魅力が落ちれば、公共サービスの質や効率性が低下することになる。

こうした状況に陥っている理由は2つある。

1つ目は、市場の伸びが小さいからである。

普及したとはいえ、PFIの実施数は年間50件前後、投資規模でみると公共投資全体の1%程度に過ぎない。コストとサービスの両面で明らかに成果を上げているにもかかわらず

ず、市場が今ひとつ伸びない最大の理由は、公共団体の改革が進んでいないからである。いまなお、職員の配置転換、PFIという新しい事業を導入する煩わしさ、あるいは従来の事業方式からの転換に伴う既得権の喪失、などを理由にPFIを導入

入しないと思われる例は少なくない。

2つ目は、民間企業が利益を上げることができる環境作りが遅れていることだ。

2点だけ指摘しておく。

まず、民間企業から提案される価格の比較対照となる公共側のコスト算定が不十分である。例えば、民間企業の一般管理費に相当する費用が公共側のコストに十分反映されていない。また、昨今の財政難で十分にメンテナンスされていない施設の運営コストと提案価格が比較されることもある。

柔軟性、健全性を

もう一ついえるのは、いわゆる改善提案を受け入れようとする姿勢が弱いことだ。PFIのような性能発注では細かいところは民間企業に任せているのだから、性能が落ちないのな、原則として、民間企業はコスト負担の小さな手段を自由に選べてしかるべきだ。

にもかかわらず、事業の契約締結後、民間企業の改善提案を前向きに認めようというケースが少なくない。性能を維持しつつコストを下げることでできるノウハウやアイデアは、どの分野でも民間企業の利益の源泉である。PFIが民間の創意工夫を生かすことを旨とするならば、事業期間にわたって行われる改善提案は積極的に受け入れるべきだ。それは事業の柔軟性や健全性となつて公共側のメリットとなる。

世界最大級の公共事業大国であったせいか、日本の公共団体職員は売り手市場の意識が抜け切れていない。しかし、市場の縮小や、自由で好調な民間向け市場との比較もあり、公共調達市場にはかつてのような魅力はなくなっている。

民間企業の意欲が低下し、事業資源の投入が減って最終的に困るのは、国民である。民間企業のモチベーションを喚起できる公共調達市場の改革が待たれることである。

民間の創意生かすPFI