

1. 民間インフラ投資の世界的動向

(1) 低・中所得国への民間投資の増加の世界的動向

世界銀行が低・中所得国139カ国を対象として調査をしているPPIデータベース(2005年から2010年までの調査によると、低中開発国における新しい投資につき込まれた民間資金は1990年から2010年までの21年間に1兆6,666億ドル*に及んでおり、2005年と2010年の低所得国への投資総額は、それぞれ96,123百万ドル、173,747百万ドルとなっている。つまり、6年間に1.8倍に伸びている。

* 1990年から2010年までの21年間で1兆6,666億ドル、為替を1ドル100円で計算すると、167兆円、80円で計算しても133兆円に上る累積投資額となる。

(2) 経済の大収縮に陥っている高所得国

一方で、本来であれば、民間投資は、高所得国の方が堅牢な仕組みを持っているため、投資額が大きいはずだが、リーマン・ショックや欧州危機、日本やアメリカの長期的不況などの経済の大収縮の連鎖が起きているため、高所得国の投資は伸びていない。

ただし、このような高所得国においても、施設の老朽化に伴う必要なインフラの更新は行われなければならないことから、今後も、必要な再投資案件は出てくると考えられるが、その受注競争は熾烈なものになっていくはずだ。

(3) インフラ投資におけるグローバル競争の激化と国際的連携の促進

以下に、グローバル競争の激化と国際的連携の促進の例として、オーストラリアにおける水道事業への民間投資について見てみよう。

2011年9月30日の日経新聞の第1面に「三菱商事、豪で上水道受注 総事業費1,000億円 欧州勢に競り勝つ」という記事が載った。

この案件は、西オーストラリア州から受託した官民連携パートナーシップ(PPP)方式で、パース近郊のマンドリン地区に浄水場を新設して、約10万人に上水を供給するというもので、今年10月に着工し、2013年夏の完成後、35年間にわたり運営管理する事業である。今回の案件には、仏スエズグループなど欧州の水メジャーも入札に参加していたので、確かに欧州勢に競り勝ったのは事実かもしれないが、受注をした民間水道会社Trilityには、三菱商事、政府系投資会社の産業革新機構、日揮のほか、マニラウォーターの資本が入っていた。しかも、本案件はスペインのエネルギー大手水事業会社アクシオナと共同で受注していることから、オールジャパンのチームが勝ったのではないことに留意する必要がある。確かに、勝った要因のひとつに、日本の技術力があつたことは確かだと思われるが、グローバルでの連携も不可欠であったと見た方がよい。

(4) アジアのインフラ投資促進を進める優良企業

日本、米国、欧州の景気は低迷しており、グローバル競争が加熱する懸念がある。これに対して、いまだアジア諸国の経済成長は著しく、アジア諸国におけるインフラサービスの需要と供給のギャップを埋めるために、インフラ投資への民間参画が求められている。しかもアジアのインフラ投資への取り組みの需要は、供給能力を上回っている。それでは、どのようなサービス供給であっても市場で受け入れてもらえるかという点、そうではなく、PPPの先進国のコンサルタント指導の下、高所得国において確立されたPPP手法の導入が要求されているため、最新のPPP手法を確立して、対応していく必要がある。つまり、このような東南アジア諸国のインフラ投資に対して、日本企業も、国際的なアライア

スを組んで入札していく必要がある。

国際的なアライアンスを組む必要があるのは、単に事業リスクを分担するだけでなく、それぞれのメンバーが持つ突出したノウハウを組み合わせることによって、既存の事業において活用されていないイノベティブな提案ができるからであり、そして、このようなイノベティブな、ほかの誰にも提案できない事業提案を行うことができる場合にのみ、事業者の優位性が確立できるからである。

“他者に対して優位性を持つ優良企業”は、発注者から入札公示があるのを単に待っているのではなく、自らの強みを生かした自発的な事業提案を提示している。

2. 国内外の民間事業投資の提案促進の仕組み

(1) 国内のPFI/PPPの動向

このような国際的な企業連携の動きに対して、国内のPFI/PPPマーケットの動きは鈍い。本年(2011年)6月のPFI法改定の柱のひとつである民間事業者提案の促進がその典型的な例である。

民間のノウハウを引き出すために、民間提案を活用するという発想は、国内外共通している。そのため、民間事業者に独自提案を出させるためのインセンティブを与える仕組みが各国で構築されている。しかし残念ながら、今回のわが国のPFI法改正では、事業者にとって“提案を出したくなるインセンティブ”は与えられなかった。

わが国では、PFI法の改定以前までも、民間提案ができなかったわけではない。それが、改定によって、“民間事業者からPFI事業の提案があった場合”には、行政側で必ず検討し、その結果を提案者に遅滞なく通知しなければならないこととなった。法改正の意図は、このように結果が確実に分かるのだから、民間からの発意が促され、地方自治体でのPFI活用が増えるだろうと期待しているようである。しかしながら、改定によって、事業者は特定事業についての次の8項目を設定しなければならなくなったものの、どのような提案を出せば、発案者が優位になるのか、どのくらい優位になるのかは示されなかったことから、事業者提案をするインセンティブにはならなかった。

一 特定事業の選定に関する事項
二 民間事業者の募集および選定に関する事項
三 民間事業者の責任の明確化等事業の適正かつ確実な実施の確保に関する事項
四 公共施設等の立地並びに規模および配置に関する事項
五 事業計画または協定の解釈について疑義が生じた場合における措置に関する事項
六 事業の継続が困難となった場合における措置に関する事項
七 法制上および税制上の措置並びに財政上および金融上の支援に関する事項
八 その他特定事業の実施に関し必要な事項

しかも、この検討だけでも大変な負荷であるのに、事業者は、さらに、当該特定事業の効果および効率性に関する評価の結果を示す書類、その他内閣府令で定める書類を添えなければならない。さらに、事業者提案が適切であるかどうかの算定を事業者に求めている。ところが民間事業者は、官の事業支出の内訳を算定することは困難であることから、算定できないことを要求していることになる。このように考えると、民間事業者提案の効果は期待できないことが分かる。

(2)民間事業者提案を促進する仕組みについての世界的動向

それでは、民間事業者の提案を促進するようなインセンティブはないのであろうか。世界銀行のグループ組織であるPPIAF (Public Private Infrastructure Advisory Facility: 民活インフラ助言ファシリティ)が公表した調査研究報告書『事業者の自発的提案～導入国における競争性と透明性の確保～』には、諸外国で導入されている民間事業者提案を促進するインセンティブの仕組みが説明されている。

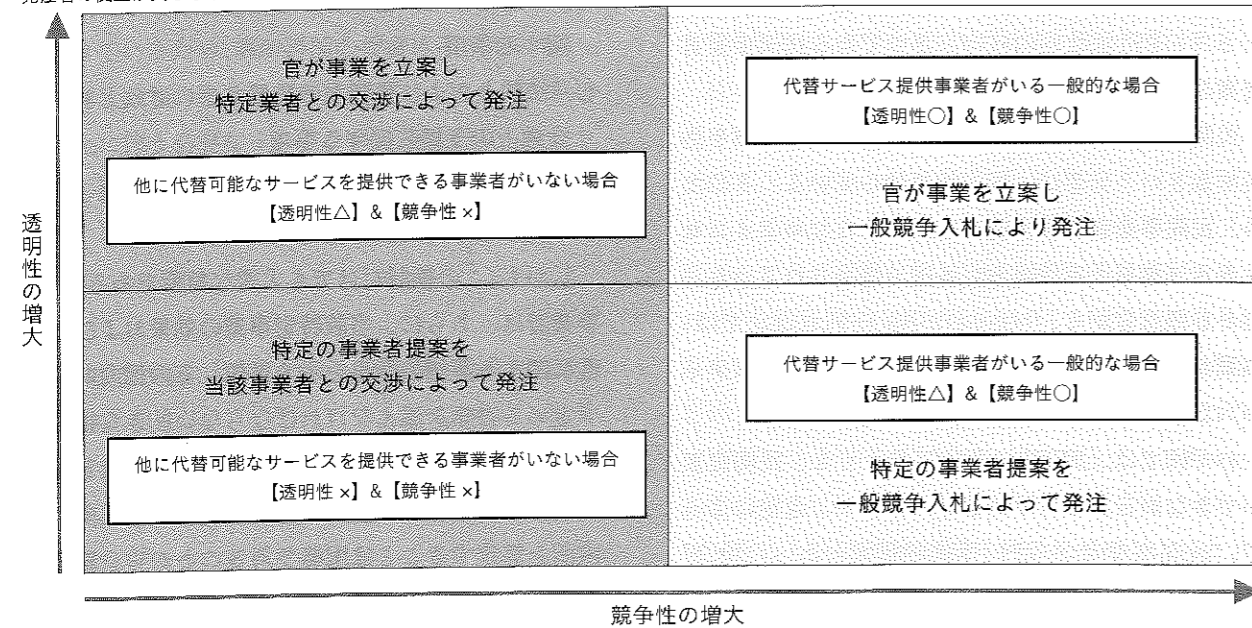
民間企業の間では、信頼関係が成り立っていれば、事業者側からの提案があった時に、それを選択して、条件を交渉し発注するという行為は普通に行われている。ところが、これが公共事業となると、特定の民間事業者が事業提案を提示し、それが競争なしに

選択され、発注者と事業者の交渉内容が開示されないまま、事業者に発注が行われることはない。そのような発注をすると官民の癒着があったと疑われる可能性が高いからである。また、そのような理由から、民間事業者提案を受け付けることそのものを認めない国もある。ちなみに、民間事業者提案を受け付ける国では、そのルールを明確に設定している。

(3)透明性と競争性の異なる4つの調達手法

これらの具体的な民間事業提案の受付ルールについての説明を行う前に、調達手法が発注者の便益にどのような影響を与える可能性があるのかを明らかにしよう。下の図は、調達手法の違いによって、発注者の便益である透明性と競争性がどのように変動するのかを示したものである。

発注者の便益が異なる4つの調達手法



【凡例】
 [白] 発注者が要望する調達手法 [黒] 事業者が要望する調達手法

出典：PPIAF「自発的なインフラの提案」2007を参照して筆者が作成

発注者にとって見れば、図の右側の一般競争入札を活用することによって、競争性を向上させることが望ましいが、一方で、事業者にしてみれば、なるべく競争をせずに発注者との協議のみで受注することを望んでいる。

(4)競争が成り立たない4つのケース

発注者が望むように、いつも、一般競争入札が成り立つかというところではない。一般的に次の4つの場合には、競争は成り立たない。そのため、このようなケースにおいて、特定事業者から提案がある場合には、その事業者と交渉することは、発注者の便益に繋がる。

- ① 知的所有権がある場合：事業を実施するために必要な技術に知的所有権があり、特定の事業者しか実施できない特殊な要素がある場合には、競争が成り立たない。
- ② 過小規模、過大リスクの場合：事業の規模が小さいか、利便性の低い土地に当該事業の実施場所が限定されていたり、政治リスクのある国で事業をしなければならない場合には競争が成り立たない。
- ③ 入札関連コストのコスト効率が悪い場合：一般競争という手続きを取るために必要な発注者側の調達コストや、応募書類を作成するための民間事業者のコストが高すぎる場合、たとえば入札価格を算定するために必要な調査内容が膨大でコストが高すぎる場合には競争が成り立たない。
- ④ 緊急な場合など：緊急な対応が必要であって、一般競争入札のような手続きを踏んだ調達をやっていると対応に間に合わないような場合には、すぐに特定の事業者を選定して発注を行う

必要があることから競争が成り立たない。

(5)競争が成り立たない場合に適用される公共調達の考え方

それでは、競争が成り立たなければ発注はできないのであろうか。競争が成り立たなくても、発注しなければならない場合には、発注者は納税者に対しての説明責任がある。発注者はサービスを調達するにあたり、なるべく廉価で、かつ、価格が同じであるならば、より高い品質のものを調達しなければならない。したがって、もし発注者にとって今までのやり方よりも、より廉価でより高い品質のサービスで、かつ、他の事業者が同様の提案をすることができないものが事業者から提案された場合には、それを認可することは問題はないと考えてよいはずである。

しかしながら、実際はもしそのような提案があったとしても、それが最もよい提案であるかどうかを検証することが困難であるため、提案をそのまま発注することができず、入札によって競わせているというのが現状である。このような状況であるから、事業者に自発的提案を出すインセンティブがないのである。

(6)なぜ革新的な提案をすることができるのか

発注者が想像できないような革新的な提案は、一般的には既存の企業単体が提示することは困難であると考えられる。それは、自らの専門としない分野まで、特定の企業が研究開発することの非効率性から、複雑なサービスを実際に提供しているところが存在しないと考えられるからである。そのため、複数の専門性を持った優良な企業が連携することによって新たな組織を構成し、そこが新しいサービス

を提供することを検討する方が現実的である。

このような現在存在していないバーチャルな企業を、新たな連携によってつくり出せば、今まで誰も取ってこなかったリスクを取ることができるようになる。そのような新たなリスクを取れる企業を新たに構築するためには、既存の複数の優良企業と連携させるインセンティブが必要となる。

3. 諸外国における事業者の自発的提案を促進する仕組み

(1) 自発的提案の手順 第1ステージ 入札までの手続き

民間事業者による自発的な事業提案は、Unsolicited Proposal (直訳すると“要求されていない自発的提案”)と呼ばれ、文字通り求められていない提案を事業者が勝手に出すことを意味する。この仕組みは、世界銀行の分類によると、ボーナス方式、スイス・チャレンジ方式、ベスト&ファイナル・オファー方式の3つに分類される。

これらの3つの自発的提案の方式は、2段階の手

続きで進められる。第1段階は手続き上の共通部分が多く、第2段階は、方式によって提案者のインセンティブや便益が異なる。以下、これらの仕組みを紹介する。

① 第1ステージにおける入札までの4つのステップ

ステップ1：民間事業者が当局に対して事業提案を出す段階であり、事業の概要のみを提示するケースと、詳細情報を提示するケースがある。

ステップ2：当局による事業者提案の1次評価段階であり、公共の福祉や、公益に合致したものであるかどうかの判断を行う。この段階で事業者に対して追加情報が求められることがあるが、一般的に費用は事業者負担となる。

ステップ3：当局は事業を精査するために、以下の6つの情報を事業者に要求し、これらの調査費用を将来的に清算するためにコスト算定する。

(i) 提案者の役割・施設整備・運営能力について、

(ii) 技術的な導入可能性調査、(iii) 総事業費の見積もりと資金計画、(iv) 利用料金等に基づいた入金・支出の予測、(v) 事業ニーズが存在することの証明、(vi) 環境調査および社会影響調査。
ステップ4：詳細提案が精査され、必要に応じて提案内容の修正交渉が行われる。一定の期間内に、この提案を競争手続きに移すか、提案を却下するかが決定される(却下後の手続きは国によって異なる)。

(2) 自発的提案の手順 第2ステージ 入札手続き

事業者による提案を審査し、それが受け入れられるものである場合には、第2ステージに進む。第2ステージは競争段階である。手続き内容に応じて前述したように、ボーナス方式、スイス・チャレンジ方式、ベスト&ファイナル方式の3つに分類することができる。

① ボーナス方式

ボーナス方式は第1提案者に対してボーナスを与える仕組みである。このボーナスは、さまざまな形態を取ることが可能であるが、多くの場合には、技術および財務提案がなされた場合の入札において、追加的な理論値として適用される。このようなケースの場合、第1提案者の提案価格が最低入札価格(以下「一番札」という)より高かったとしても、一番札を上回る額が事前に設定した範囲内であれば第1提案者が落札できる。もしくは、事業者提案を評価する際に第1提案者に与えたボーナス値を調整した上で事業者選定を行う。

したがって、ステージ1完了後の手続きはボーナス方式においては次のようになる。

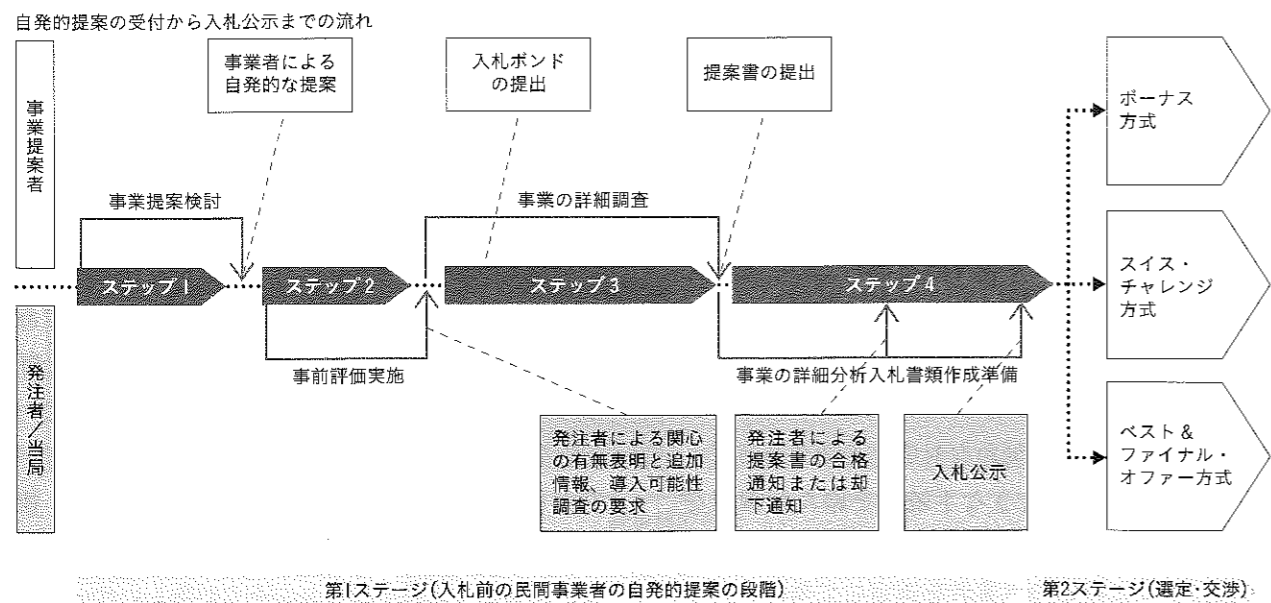
ステップ5：プロジェクトが正式に認められると、第1提案者には、正式にボーナスが与えられる。ボー

ナス値は、事前に設定された最高値以下でなければならない。

ステップ6：プロジェクトは、官報にて公示され、民間投資法や、BOT法、コンセッション法と同様に、入札書類に記載された一般的な入札手続きに基づいて入札が行われる。公示では、第1提案者に与えたボーナス値および提案開発費用の清算額が開示される。第1提案者は提案が終わっていることから、競争者が決められた期間内に入札することが認められる。

ステップ7：入札段階において第1提案者は事業やコンセッションにボーナスを用いて参加してもよいし、参加しなくてもよい。また、第1提案者がボーナスを他の入札者に売ることが可能な国もある。第1提案者が負けたり入札しなかったりした場合、落札者は入札書類に記載されている事業開発費を第1提案者に支払わなければならない。言わなくてもよいが、他に競争者がいない場合は、自動的に第1提案者が落札することになる。

【事例】たとえば、自発的提案の第1提案者が当局に対して新しい有料道路の提案を行い、承認手続きを経て10%のボーナス値を取得したとする。このボーナスと引き換えに、政府は、入札プロセスにおいて、通行料金の提案額の調整をすることができる。一般競争入札においては、1kmあたりの通行料金の最も低い入札者が落札する。具体例を示すと、最も安く提示された1kmあたりの通行料金が19セントであって、第1提案者の提示した通行料金が20セントであれば、その差額は5%であるため、最低額の10%以内に提案価格が収まっていることから、第1提案者が落札することになる。



②スイス・チャレンジ方式

自発的提案による民間資金投資提案において、競争プロセスに持ち込むために一般的に用いられている仕組みはスイス・チャレンジである。この仕組みでは、事前に設定されたボーナスを与える代わりに、第1提案者に対して、より優れた提案の価格を受け入れる権利を認めるものである。

この手法における、第2ステージの手続きは次のようになる。

ステップ5：プロジェクトは、官報において正式なプロジェクトであることが公示され、入札書類に記載された通りに一般的な入札手続きによって競争入札が行われる。

ステップ6：国によっては、第1提案者もチャレンジャーと同等の入札ポンドを必ずこの期間に差し入れなくてはならない場合もある。この入札ポンドは、第1提案者に事業を遂行する手段を持っていることを証明させるためであるという。当局は、オリジナルの提案に関しての情報（オリジナルプロジェクトの価格や仕様）を公開するかどうかの決定権を持ち、ブラインド・チャレンジと呼ばれる参考価格を開示することなしに、チャレンジャーに価格を提案させることもできる。

ステップ7：国によって、受け入れるかどうかの判断しなければならない日数は異なるが、最も安い価格提案を行ったものが認可された場合、第1提案者は、その提示価格を受け入れるかどうかの判断をしなければならない（ただし、国によってこの制限日数は異なる）。

ステップ8：もし第1提案者がチャレンジャーの価格を受け入れることができない場合には、スイス・チャレンジにおいて最も低い価格を提示したものが落札することになる。ただし、第1提案者がチャ

レンジャーの価格を受け入れるならば、即座に落札する国もあれば、第1提案者がチャレンジャーの価格を受け入れたとしても、BOT委員会がどちらのプロポーザルが技術的に優れているのかについての意見書を役員会に提示する国もある。

③ベスト&ファイナル・オファー方式

ボーナス方式とスイス・チャレンジ方式を変更したシステムがいくつかの国で開発されている。重要な要素として、これらの仕組みにおいては、入札が複数回あり、第1提案者が最終入札に参加する権利があるという点を挙げることができる。

一般的には、これらの新しいハイブリッドシステムは、ベスト&ファイナル・オファーと呼ばれる類似したアプローチを取る。前述のステージ1完了後の手続きは次のようになる。

ステップ5：プロジェクトは、官報において正式なプロジェクトであることが公示され、第三者からのプロポーザルを招聘する。第1提案者の入札価格に関する情報は、開示されず、第1提案者も正式に再入札しなければならない。

ステップ6：入札が行われ、評価され、順位が付けられる。最初の入札における一番札と二番札の入札者が選ばれ、最終入札が行われる。この時、第1提案者が2社に選ばれなかったとしても、第1提案者には、自動的に最終入札に参加できる権利が与えられる。たとえば、第1回目の入札価格の差（第1提案者と一番札との入札価格の差）が5%以内である場合には、自動的に第1提案者が選定される国がある。この場合、第1提案者の入札額と一番札の差額が5%以上、20%未満の場合には、その2社によって最終入札が行われる。

ステップ7：2回目の最終入札は、1回目の入札者

から選ばれた2者によって行われるが、1回目の入札額の開示はされない。したがって、2回目の入札でなければ、落札とはならない。第1提案者が選ばれなかった場合には、第1提案者に対して事業開発費が支払われるが、発注者が開発費を支払う場合もあれば、落札者が第1提案者に対して事業開発費を支払う場合もある。

(3)検討が必要な入札の仕組みに関するルール

今まで説明してきた仕組みは、民間からの提案を引き出す仕組みであるが、それをどの程度受け入れるのかについての基準が明確に開示されている事例は少ない。発注者である政府には、自発的提案を受け入れなければならない義務はないが、自発的提案を評価する透明性の高い仕組みでなければ自発的提案のインセンティブにはならない。

また、もうひとつの重要なポイントとして、最終事業開発者を選定する競争メカニズムが自発的提案を上手に管理するための基本となる。特別な例として今回の大震災のような緊急対応などに必要な手配であれば、例外として認められることはあるが、事前に事業者選定ルールを設定しておかなければ、事業者との癒着とみなされてしまう可能性があるので留意する必要がある。

自発的提案を管理するための効率的なシステムを開発することは簡単なことではなく、政府は多くの妥協点を見出しながら仕組みを構築していくほかない。たとえば、第1提案者に対する事業開発費の清算額をどのようにするのか、承認の期限や、チャレ

ンジプロセスにおける期限、管轄部署が複数ある場合の調整期間の設定をどのようにするのかなど、事業者に対してのインセンティブの設定には多くの課題がある。

④事業開発費の清算について

事業開発費については、認める開発費の上限設定をするのか、どのような方法で決定するのか、どのような組織が算定するのか、誰が支払うのかなどについて決めなければならない。また、高すぎる事業開発費の承認は、競争を阻害することに繋がることから、開発費についての清算を認めていない国も多い。

⑤入札および認可に関わる締め切りまでの期間

わが国のPFI法では、具体的な手続きの期間設定は行われなかったが、民間投資法がある国では、一般的に事業提案申請から事業認定をするまでの日数、最終認可までの期間、公示から入札までの最低日数、チャレンジの期間など、チャレンジャーの挑戦に対応できる可能な期間などが示されている。

これらの日数は、国によってかなり大きく異なっており、たとえば事業提案申請から事業認定をするまでの日数を例にとると、2007年時点の世銀の調査では、最も短い国で15日、最も長い国は4カ月となっており、事業者が提案してから最終的に落札が決定されるまでの期間は6.5カ月～35カ月と期間として5倍以上の開きがあることが分かる。

また、これらの期間を設定する際には以下の点に留意する必要がある。

事前審査期間	最終認可期間	競争入札期間	チャレンジ期間	延長期間	期間合計*1
15日～4カ月	2～12カ月	2～12カ月	2～4カ月	1～2カ月	6.5～35カ月

*1 国別の期間の合計であり、審査期間、交渉期間が含まれておらず単純な足し算ではない。

(i) 事前審査期間：発注者にとっては、不適切な提案を排除するための時間である一方で、事業者にとっては、未通過する提案に無駄な開発時間をかけることを不要にするための時間である。

(ii) 最終認可期間：発注者にとっては、事業者提案に含まれていない発注者側ニーズを追加し事業内容を調整する時間である一方で、事業者にとっては、発注者の許認可が必要な場合があるため、最終認可期間が設定されていないと発注者要望の変更の際限なく付き合わされる可能性がある。

(iii) 競争入札期間：発注者にとっては、最終認可後に競争入札を開始する期間が長くなるほど、第1提案者に提案内容を開発する時間を与えるため、第1提案者の優位性が高くなりチャレンジャーが出てきにくくなる一方で、事業者にとっては、締め切りがないと事業が凍結し、入札ポンドや保証に関するコストが無駄になる可能性がある。

(iv) チャレンジ期間：事業内容の精査（技術、計画、財務など）や、投資家集めをチャレンジャーに認める期間であるため、競争性を高めるためには長いほどよい一方で、第1提案者にとっては長くなるほどその優位性が低くなり、自発的提案を提示するインセンティブが小さくなる。

⑤ 監督省庁や主管課の調整

大型インフラ案件の場合は、入札を行う案件は、事前に発注者側で関連省庁の調整や主管省庁や主管課の決定を行った上で事業を推進するが、自発的提案の場合には、必ずしも主管当局が決まっているわけではなく、事業の申請先をどこにするかがクリティカルになる。

この調整は、フィリピンの場合にはBOT法によってBOT局がその役割を担っている。わが国の

場合には、国の案件は内閣府のPFI推進室が、自治体の案件は企画調整課が該当すると考えられるが、民間投資という観点から、商工会議所が仲介役を担っている台湾のケースも参照可能である。

④ 適切なインセンティブとは

第1提案者に自発的提案を提出させるためのインセンティブと、競争性を高めるためにチャレンジャーに対案を出させるためのインセンティブのバランスを取ることが重要である。特に、競争性は高めすぎると、第1提案者のインセンティブがなくなってしまうことには留意しなければならない。

前述の(3)の②においては、入札の入札および認可に関わる締め切りまでの期間のうち、最終認可期間、競争入札期間、チャレンジ期間は、競争性に関連することを述べた。チャレンジャーが対案を出す可能性と、第1提案者が提案する可能性の間には相関関係があるため、以下の点に留意してインセンティブを設定する必要がある。

(i) ボーナス値（ボーナス方式の場合）：第1提案者に与えるボーナス値が大きいほど、チャレンジャーの参画意欲を削ぐことになる一方で、低すぎるボーナス値は、自発的提案のインセンティブではなくなってしまう。また、清算ではなくボーナスを技術点の調整だけに使う方法もある。

(ii) 価格対抗力（スイス・チャレンジ方式の場合）：第1提案者が価格対抗する可能性があるため、チャレンジャーはなるべくリソースをかけたくない一方で、十分な時間を使って、対案を出さなければ勝てないという葛藤に悩まされる。

(iii) 情報開示の量とタイミング：第1提案者の提案価格が高い場合は、チャレンジャーはそれよりも低い対案をしてくると考えられるが、その価格を

提示しなければ、チャレンジャーはもっと低いベストの価格を提示してくる可能性がある。また、提示のタイミングが入札日に対して早ければ早いほど、チャレンジャーが検討する期間が長くなるので競争性は上がるが、第1提案者が提案するインセンティブをなくしてしまうことになる。

(iv) 手続きの透明性：チャレンジャーは情報が不透明であったり、プロセスに恣意的な要素が含まれていたりすると提案意欲を削がれることになる。また、情報が透明であるほど、国際的なファイナンスや、海外企業の参画が容易になる。

4. 終わりに

このような取り組みは、民間事業者投資を促進するためには不可欠なものである。世銀が2007年に、インフラへの民間事業者の自発的提案に関する調査研究報告書を開示して以来、民間投資が必要な国では、その内容を検討して既存の制度を改善させていると考えられる。

今回のわが国のPFI法の改正においては、このよ

うな民間事業者による自発的提案を提出させるインセンティブの検討にまでは至らなかった。しかしながら、今までのわが国のPFI事業における事業者提案を見る限りにおいては、民間事業者には自発的提案能力は十分あることから、事業者に提案するインセンティブさえ整えてやれば、事業者からの自発的提案が出てくる可能性は高い。

既存のPFI手法がBTO方式において行われ、民間投資となっていないことを考えると、このような海外で導入されている手法を新たに導入して民間投資を促進し、既存のファイナンス・リース方式のPFI事業からの脱却によって、公的債務を膨れ上がらせることなく、インフラ整備を行っていく新しい手法として活用できるものと考えられる。また、この手法は国の案件だけでなく、地方自治体においても活用可能であり、地方経済を発展させるためには、公的支援に頼らない持続可能な事業を民間投資で行う方法として、財政赤字の削減と経済の活性化の両立が可能になるものとする。