

参加者①

- P F Iで行う場合、事業のスケジュールに時間がかかる。かなりの労力のいる作業になるため、P F Iの手続きに準じつつも、厳密にP F I法による手続きに乗っ取らない方法もあるのでは。
- 市民体育館敷地の道付が良くない。立地条件はいいのだが、川が横にあって、道よりも低い敷地、どのようなプランが立てられるか苦慮。
- 今回と同じくらいの規模の体育館に商業施設を少し足した整備が考えられる。
- 商業的なマーケットはあると考えられる。ロック&リースという事業手法も想定される。敷地内の体育館以外の土地に民間収益施設を整備・運営する可能性もある。参考例として、公園内にカフェを設置している。商業施設の併設が賑わいの創出となる。ただし、敷地の奥が収益施設となると、視認性が課題となる。
- 地元事業者とは協調しながら参画する必要があると考えている。
- D B Oの場合だと、単純に設計、施工で発注されると思う。コンソーシアムを組むかもしれないが、それだけであり、個別発注ということであれば、マネジメント会社の強みは発揮できない。
- 自主提案施設について相乗効果が生まれるような施設が良い。体育館を利用された方がそこに寄られたりというのが一番良い。
- 一階は駐車場が適している。
- 本来であれば、民と官は別敷地が良いが、今の敷地条件で考えると、一体型が適しているとも考えられる。民間は、15年、20年サイクルで経営するので、自主提案施設は整地してお返しするという契約になるのが基本。
- 健康寿命を延ばしていくことが望まれる中で、今回の事業は大変重要かつ意義がある。官と民が連携し新たな施設の整備が必要。具体的なアイデアはまだないが、旧態依然では面白くないという思い。

参加者②

- もともと鳥取市には県の施設もあるし、今回の再整備する体育館としては、基本的には地域の人が使う施設として認識している。
- PFIよりはDBO手法の方が適していると考えている。地元企業の活用も含めて望ましいと考えている。
- 今回示された15年間のプランの中で、年間2,500万という金額がでてくるが、それでできるという見込みが立たない。自主提案事業（ソフト型）でどれだけの集客ができるかも不透明。詳細な商圈分析が必要だろう。
- 募集公告から提案締め切りまでが4ヶ月というのは、事業者としては厳しいと考えている。この期間をもう少し長くとることができないか。具体的には、5から6ヶ月は必要と考えている。
- 自主事業の開催頻度について、基本的には一般利用が優先で検討する。市民体育館の利用状況としては夜の利用者が多く、昼が少ないと考える。その条件でどのように教室を開催していくか、昼だけでなく、平日の夜等で何割かを自主事業に割けられないかという思いもある。毎年協議して、自主事業の幅を狭めたり、一般利用を広げるのかといった話し合いが行えたらと思う。
- DBOの形だと、設備建設費は市が資金調達をしていただけるので、中の運営という事になりそのやり方がいいと思う。
- 例えば、多目的室が160㎡とあるが、少なくとも200㎡はほしい。その方が運営の幅が確保される。また、現在の体育館の備品がどうなるのかも知りたい。すべて新規調達となると、バスケットボールだけで数千万はかかる。
- 今の提示されている維持管理の金額年間2,500万円では、我々ではできない。試算したところでは、年間4,000万円から5,000万円。
- サービス向上を図れば、民間企業を導入し経験あるスタッフ・人材を入れた運営をしていくこととなり、今の年間2,500万円は無理と考える。
- しっかりとした維持管理と運営をとということを市が求められるのであれば、

今の所難しいとお答えするしかない。今の維持管理水準のまま公募された場合は、参画する可能性が非常に低い。

- 鳥取市の負担を減らすため、民間企業がそこに参入していくという意味では、自主提案事業を一緒にやることによって、人件費や施設の効率性を考えたら、試算した5,000万円という維持管理費を圧縮できるのではないかと考えている。
- 施設の利用料金について、県の体育館と利用料金を比較する必要があると考える。しかし、近隣の値段帯をある程度、同じに料金とする必要はない。これから整備する市民体育館は市内の体育館と比較すると新しいので、真似をする必要はないとも思っている。
- 現在、アリーナを何分割かにして利用料を徴収していると思うので、細かい部分を詰めていく必要があるのかと思う。分かる範囲で細かくやっていきたいと思うので情報はほしい。料金設定をどうするかという事も大きなポイントだと思う

参加者③

- 地元の業者がどのように関わるのが適切なのかを思案しているところ。
- 今回の事業は規模が大きいため、地元企業だけで対応する施工能力がないのは仕方ない。他方で、地元企業参加を参加資格要件に設定した場合、大手ゼネコンからどのような役割を期待されるか分からない。地元企業は大手ゼネコンの要求に対応できるほどの体制がある企業は少ない。県外ゼネコンから打診はあったが、正直どのように対応すべきかが分からない状況である。
- 本事業を機会に、PPPのノウハウを蓄積したいが、どうすればそれが実現できるかもわからない。
- 従来方式であれば受注できたものを、PPPだからということで今後、受注できないようなことは困る。地元企業は提案するという面に長けておらず、プロポーザルに応募する能力が不足している。地方の建設会社は、民間の発注だけでは食べていけないような印象もあり、公共事業にある程度、依存している。市の方針としても、PFI等において、地元企業が中心となるべきだという方針が打ち出されると非常に心強い。
- PFI実績がないと、主導権の採り方やコンソーシアム組成のための取組を進めにくい。市民体育館の話も、実績がないことで、あきらめるような空気もあった。数回、大手企業と一緒に仕事をして流れが分かるようになれば、こちらから他の地元企業に声掛けをして、提案できるようになるのではないかと思う。ただし、SPCへの出資は懸念材料となる。

参加者④

- 事業手法についてはP F I (B T O) 方式が望ましいのではないかと考えるが、銀行が興味を示してくれ、きちんと融資してもらえるかが参加判断のポイントとなる。地元企業は多額の出資金を出すことは困難。
- 市民体育館規模の管理サービスを行える運営企業という事になると地元にはないのではないかと。D B O 方式にしてもP F I (B T O) 方式にしても、O (運営) を一体化した手法となると、建築事業者より運営主体の力の方がどうしても力関係が強くなり、県外運営企業が主体になって、地元の設計業者が入れないのではないかと懸念がある。
- 運営してくる人が手を挙げるかどうかによって、我々は左右される。地元の建設業者さんも同じような状況だと思います。
- 今後の施設として高齢者が健康寿命を保てるようにやっていく施設が要求されると思っている。ジムがあったり、テニスクラブがあったり、町の診療所的な簡単なチェックをできるものがないのではないかと考えている。
- 県外の事業者と組むのはいいが、どの程度の数、規模の企業が関心を持っているかは分からない。また興味があったとしても、ふたを開けてみたら1社だった、2社しか大手企業がおらず、地元企業は結局S P C の構成員になれなかった、という事になる可能性もあるのでは、と危惧している。
- S P C における具体的な役割としては、代表企業は組織力からして難しいが、出資が50万円内外で済むようなことがあれば、S P C 構成員でも構わない。協力企業としての関わり方ももちろん否定しないが、協賛企業など関わり方が薄くなるほどに発言力も落ちていくと理解している。

参加者⑤

- PFI手法になる場合、SPCマネジメント、統括管理という立場での参加を考えている。DBO手法となれば、参画は出来ないと考える。PFI手法になった場合は、引き続き関心を持って参加を検討したいが、どのようなSPC構成が適切か熟考する必要がある。特に維持管理運営費がかなり低く、SPC運営費が含まれているとは思えなかった。
- 市は財政健全化の問題があると思うので、BTO方式なりのPFI手法にし、民間資金を最大限活用しながら費用の平準化をすることをおすすめしたい。
- 地元企業、大手ゼネコンなどがいくつか関心を持っていると理解している。PFIになじみのない地元の建設業者さんから「最近新聞でPFIという言葉が出ているが、うちでもできるかな」などとお話をいただく際には、本事業の紹介を行っている。
- PFIのノウハウを地元企業に蓄積していく為にも、具体的な案件を進めていく必要があると考える。最初はノウハウが無いと思うが、大手企業と協業することで、知見や経験が地元企業に蓄積され、違うの事業でもPPP/PFIの手法が利用できるようになると思う。

参加者⑥

- 現在、コンソーシアム組成に向け動いている。
- 独立採算事業も併用しながら実施したいと考えている。利用料収入の中から毎年市に還元している事例もみられる。
- スケジュールとして、設計は良いが、建設までの期間がタイトであると考えている。現在、鉄の確保ができない状況。そのため、受注から発注までのスパンにロスが生じる。(建築確認が取れた段階でないと、鉄骨の発注が難しい状況。建設期間を延長していただきたい。)
- 地元企業が参入してくれなければやる意味はないと考えている。
- 企業の参入条件について、近年、体育館の事例がないため、中堅ゼネコンにおいてはおいても実績がないのが実態。15年内での経験であれば、可能な企業は限られる。25年内であれば大丈夫だと思う。
- 維持管理費用(15億円)は、絶対に無理。どのような根拠かは分からないが、エレベーター1基設置したらオーバーする。市の財源を増やせというわけではなく、利用収入等を経費に充てるなどをしていけばよいと考える。
- 現状の考え方(単なる市民利用優先の体育館)ではPFIとして参画する意味がないと考えている。独立採算施設や運営者の優先利用が確保されることが大事だと考える。

参加者⑦

- 全ての業務を地元事業者と共同で参画する事を第一で検討。
- 体育館の運營業務というところを全国の実績もそうだが大手のノウハウを利用させていただく事が提案の場合多い。
- 地元の方の連携という事で、関心表明書等を頂いたりして、イベントや人などの連携をいただくような、一段下がったところでの連携をいただく事が多い。
- P F Iを採用した場合、現在のスケジュールでは短いと思う。実施方針から公告までの期間が、実施方針が出てから、質疑回答をいただくが、質疑の数が多い中で、回答を頂くにはこの部分が短いのかなと考えている。検討期間は4ヶ月あったらありがたいと考えている。
- P F Iの難しさは、モニタリングの仕方であるとか、リスク分担のところ、チーム内で入札協定を結ばないといけないし、金額調整が一番難しい。トータルの中で、我々がターゲットを作って、その会社と調整していく部分が、DB Oと違ってそれだけ期間がかかる。それが、現在のスケジュールがP F Iスケジュールであれば、我々としては難しい。おそらく社内決裁までたどり着かないかもしれない。
- 公告から入札までの4月から8月について、8月は盆休みがあることも考え合わせると、5か月程度、5か月以上は最低期間を頂きたい。
- 年間の維持管理に関する予算が少なければ人手をかけられなくなる。そうすると施設の維持管理ができなくなるという課題が出てくる。
- 自主提案事業に係る賃貸借契約の条件等について、分棟の可能性、敷地を分筆しなければならず、レストラン・カフェは、採算的に成立しないと考えている。
- ちなみに、今公告中の別件のP F I事業では、飲食提供施設が要求水準に入っているが、その取扱いについて、質疑を出している最中。賃料を要求しない形が望ましい。
- 予定価格として提示する額は、維持管理運営も含めた形にして、それが市が負

担する上限価格として、維持管理運営費用、建設、初期投資費用については、事業者の裁量にするといった形にした方がいい。

○維持管理運営の条件がありそこがネックになっている。例えば、利用料金の設定についてはガイドを示してほしい。

○地元企業の活用について、地域貢献という観点はマストだと思っており地域の方々と信頼関係を結んだうえでコンソーシアム組成に臨む。それが前提だと考えている。

○アリーナ下の空間の活用については、駐車場。横には壁もない、一番簡易な形での駐車場になろうかと考えている。コスト感としては高くなると思うが、何もないのはもったいない。余剰を残しておいて、当面は平面駐車場で運営しながら、将来鳥取市の方で施設整備を検討する際の活用する事、スポーツに絡んで別の何かであったり、振興団体系の事務所を考える場合に、余剰スペースが使える事になる。隣の野球場もあるし、活用の幅が見える。

○駐車場兼フットサル場のようなものもあり得ると思われる。

参加者⑧

○事業手法については、P F I (B T O) 方式が良いと考える。D B O であれば、設計建設と維持管理の契約形態が分かれて、一つのチームで提案するが、意思の疎通とかがやりづらくなっていくところがある。

○敷地面では、川沿いということが気になる。土壌の強度等。

○D B O となると、建設業は出資をする面で、できるとは思うがハードルがあると考えている。

○基本計画での整備費については問題ないと考える。ただし、スライド条項をお願いしたい。

○光熱水費の官民区分について、民間側になると、利用状況の想定が難しいところがあり、サービス対価に含めると、提案費用が高止まりする可能性があると考えており、事業範囲外がいいかと考えている。例えば、当初は実績払いとして、その後に変更するということもありではないか。

○光熱水費については、一定ラインで負担をどこまでするか決めて置いて、あとは従量に応じてフレキシブルに支出するやり方もあると思う。光熱水費が S P C 負担になると、コストの見立てが余裕を見ざるを得ない。事業外にしてかかった部分について市が払う方式が検討できないか。

○例えば当初3年は実績で精算して、その後それを見込んだ形でやっていくというような方法も考えられる。

○一方で建設会社の関わりとして、普通の P F I で最後まで関わっていくことを敬遠する事業者さんもおられると思いますが、S P C を作って一連で管理をしてリスクをかぶるということで、みんなで適切な提案をしていくほうがいい活動ができる。

○コンソーシアム活動をいい形で進めるには、S P C を作って、少し費用がかかってくることになるが、それ以上に提案側はいい形に向かう。

○地元企業を資格要件にするデメリットはどういう形で組み入れるかという条件にもよるが、JVを組んでいいかどうかという議論もある。人手が足りない昨年、JVを組んだ場合は、人を現場に出していただく必要がある、それを地元企業が対応できるか。ある程度フレキシブルな組み方の余地を残していただき、うまくいけばJV、そうでなければ「協力会社」「下請け」として関与していただくことも。公募要件とはせず、加点要素としてほしい。

○原則はJVを一緒に組みませんかという声かけをさせていただくが、参加要件化してしまうと、お見合い合戦みたいになる可能性もあり、そこが懸念される。

○解体中、体育館を利用することについて、一番恐れているのは、公衆災害。安全品質というのが重要であり、第三者に危険を及ぼす可能性があり、社内的にNGになる可能性がある。解体は危険な工事なので、仮囲いをして何が起こるか分からない。駐車場を利用されながらということになると、車の導線が限られるので、悩ましい。

○維持管理運営費は、少なくとも年1億ぐらい。自主事業をやるインストラクターであったり、スポーツ振興の行事をやる場合、儲けが多く出る事業を行うことはできない。そこにコストがかかってくる。市民の方に対して自主事業も含めて単なる貸館ではなく運営をやろうとした場合には、やはりこれぐらいする。

○自主提案施設の設置について、検討段階で独立採算の成立性が前提に来てしまう。先にそれがありきになり、独立採算施設をまずどこに設置するかという考え方になってしまう。公共体育館ありきの事業でありながら、なぜか民間収益施設の採算目的が優先され、配置計画すらそちらが優先されてしまう事例があるので、慎重な検討が必要であると考えている。自主提案施設については、大きな評価ウェイトとしないほしい。

○民間収益施設を儲けていいからというようなマインドが働かない、むしろリスクとして捉えかねられない。必ずしも独立採算であるので事業が儲けられるからいいという判断基準にならないのではと思う。過去の経験から考える。

○サブアリーナを作ると運用の幅が広がるが、面積要件が変えられないのなら、例えばもう少し大きめの多目的室のようなものを設置するのもいい。卓球で使われる方が多く、アリーナの3分の1使われている場合があるので、例えば卓球の方を多目的で行っていただくとか。サブアリーナとしても、現在の面積要件の

中で整備することは可能だと思わる。

○地元との連携について、他地区では、地元の建設企業リストを提示される事例があった。企業名と代表者名連絡先程度。地元の勉強会をされると思うが、そこに参加された事業者を公開されるという方法をとられたところもある。我々としては足を運びやすくなる。地元の組合さんの考え方もあるが。

○DBOでは、SPCを作らなかったときに、先導する者が1者だけとなり、そこが物事を決めて行くというパターンが多く、やはり、その企業の事業になってしまう。SPCを作る場合は出資比率の問題はあるが、その持分に応じたリスクを負う関与する。同じ立場。

○SPCを立ち上げない場合は意見交換も無いようなことが起こってしまう。そういうことが本来のPFIではなく、コストもリーディングしている者の言う通りにしないとイケなくなれば、できませんというような関係性が生まれる。SPCでみんなと一緒にやっていけば、言いたいことをオープンにやっていけるということがいえる。

○SPCを作って、自分たちの業務量に見合う出資を行い、10年20年リスクを負って、きちっと、いうべきことはいい、頑張るところは頑張る、それをみんなで作るスキームが必要と考えている。1社が独占先行的に走って、他者が言いなりのような形でやるのではないと考えている。

○公募スケジュールについて、基本的にできないことはないが、できれば2か月程度延ばしてほしい。

参加者⑨

- スケジュールがタイト。4カ月では収まらない。数字作りが難しい。
- 地元の情報がない。地元企業等の情報が欲しい。例えば、地元の企業やスポーツ団体の紹介ができるようなことを望む。
- 全体の面積は変えないとしても、事業者の考える必要な諸室は増床できる方がいい。多機能化は、運営面から必須。
- 事業手法は、PFIのBTOが望ましい。DBOでもSPCを設立する場合があるが通常はしない。SPCを作らないとチームの一体感がない。モニタリングの指摘事項の対応が押し付け合いになる懸念。
- 維持管理費が安すぎる。同類の事業では倍以上かかっている。
- サービス対価の支払いは4半期に1度が良い。
- 利用料金については改定が必要。
- 自主事業としての施設系は難しい。別棟などで、という例もあるが、この立地では難しい。投資回収は難しい。施設をつくって というのは難しいか。多様な機能を入れて、自主事業をしっかりとやりたい。
- プール、健康増進施設などの運営では収益を上げる自主事業は少ない。
- 自由提案施設は難しい。別棟で作る場合があるが、建設費を回収するのに時間がかかる。
- 流行り廃りに対応できる柔軟性のある施設にしたい
- 光熱水費は現状より落とせるかも。3年間は定額ですが、それ以降は協議して決める等の方法が良い。
- 現管理者や体育協会などとの連携も重視したい。

○利用料金について、自由な料金提案は難しい。5割増しを上限にするなど。アーナの分け方、時間割など設定を事前に行ってほしい。