

マーシュブローカージャパン

# PFI事業における保険の役割

## 民間の資金と運営能力を活用



1999年にPFI(プライベート・ファイナンス・イニシアチフ)推進法(民間資金等の活用による公共施設等の整備等の促進に関する法律)が施行され、現在までの日本版PFI事業の実施方針公表件数は295件(5月16日現在)に上る。PFI事業は主に、国の財政負担軽減や民間産業の活性化、公共サービスの充実を目的とする。PFI制度導入以後、これまでのPFI事業の市場累計額は約2兆円となった。PFI制度を取り入れる地域や施設は広がっており、PFI事業件数の増加は必至だ。PFI事業の保険ビジネスについては、マーシュブローカージャパン、ジャパンインフラストラクチャープラクティス内藤嘉人バイスプレジデント、同部門の古澤聡子アカウントエグゼクティブに聞いた。

内藤氏は、PFI推進法施行以前からPFI事業に携わり、日本におけるPFI制度導入に向けた研究会にアドバイザーとして参加。施行後も、PFI協会や損保総研を含むそのほか多くの団体から、PFIについてのセミナーに講師として招かれ講演を行っている。

—PFIは、以前のように税金や地方債などで公共事業を行うことが難しくなったことが挙げられる。また、民間の資金や運営・技術のノウハウを用いて公共サービスを向上させる、民間の産業界を活性化させるという狙いがある。

内藤 民間の資金・経営能力・技術を活用した公共プロジェクト。契機として、国の財政が厳しくなるとは。

### 効率的で効果的な公共サービスを提供

—PFIの特徴について。

内藤 PFIが目ざされた当初、第三セクターの債務不履行が相次ぎ、問題となった。民間化の基本理念は国民価値の最大化。PFIと比べた第三セクターの大きな問題点は、リスクの官民分担や、事業遂行の責任所在のあいまいさ、ひいては経営上の意思決定の遅延が避けられなかったことなどであると言われている。

—PFI事業における保険の役割について。

内藤 具体的な保険の役割は五つ。①事業リスクの軽減(保険への転嫁)による事業の安定性確保②不確実なリスクの定量化と平準化(リスクの保険コストへの置換)による企業財務の安定性確保③金融機関におけるより精緻(ち)なリスク管理による円滑な金融システムの構築④保険を活用したプレーヤー相互の合理的なリスク分担⑤公共負担リスクの民間への移転に伴うリスク調整によるVfM(バリュー・オブ・マネー・国民的価値を一定ルールで総合的に評価し、金銭的に換算するもの)の向上がある。

—PFI事業における同社の実績について。

古澤 当社が関与した業務遂行案件は94件、事業数で80件(5月16日現在)。一つのPFI事業にかかわる当社の関与できる業務としては公共、民間、金融機関に対するリスクマネジメント(RM)・アドバイザーと保険ブローカー業務の四つ

がある。同一事業で、立場が違えば複数案件を手掛けることも可能だ。ただし、同一事業で複数の役割を担うと利益相反するような場合があるが、そのような場合は回避する。日本のPFI事業として最大級の、あるPFI事業案件では、すべてのアドバイザーと保険業務を当社が担当し、現在進行中だ。また、アドバイザーとして参画した神奈川県立保健・医療・福祉大学(仮称)施設整備事業について、2005年に日本PFI協会から第一号のPFI・RM賞が授与された。

—PFIの現状と今後について。

内藤 PFI事業では、民間側責任主体を完全な競争入札で決定する。大規模で複雑な事業(病院、刑務所、空港など)は特にアドバイザーを必要とし、保険の設計内容は落札のための最重要ポイントとなっている。

—他社との差別化について。

内藤 実施方針を公表したPFI事業への関与数が多いこと。当社では業務受注のための積極的な営業活動を行っているわけではないにもかかわらず、顧客側からの依頼をいただいている。これまでの実績から、民間の顧客や公共側の信頼を得ることができ、さらに多くの案件受注へつながっている。今後もその信頼を保ち続けることが当社の課題だ。

がある。同一事業で、立場が違えば複数案件を手掛けることも可能だ。ただし、同一事業で複数の役割を担うと利益相反するような場合があるが、そのような場合は回避する。日本のPFI事業として最大級の、あるPFI事業案件では、すべてのアドバイザーと保険業務を当社が担当し、現在進行中だ。また、アドバイザーとして参画した神奈川県立保健・医療・福祉大学(仮称)施設整備事業について、2005年に日本PFI協会から第一号のPFI・RM賞が授与された。

—PFIの現状と今後について。

内藤 PFI事業では、民間側責任主体を完全な競争入札で決定する。大規模で複雑な事業(病院、刑務所、空港など)は特にアドバイザーを必要とし、保険の設計内容は落札のための最重要ポイントとなっている。

—他社との差別化について。

内藤 実施方針を公表したPFI事業への関与数が多いこと。当社では業務受注のための積極的な営業活動を行っているわけではないにもかかわらず、顧客側からの依頼をいただいている。これまでの実績から、民間の顧客や公共側の信頼を得ることができ、さらに多くの案件受注へつながっている。今後もその信頼を保ち続けることが当社の課題だ。