

サウンディング参加による民間事業者メリットについて
～PPP事業を成功に導くために実施すること～

公共と地域のパートナー

大和リース株式会社

福岡支社 規格建築第一営業所

担当者 大本 健介

TEL:092-751-5058

e-mail : ohmoto@daiwalease.jp

1. 直接対話ができる

- ・公共部門と対話して直接意見を表明できる。
- ・一度サウンディングに参加すると継続的に対話できる。

2. 受注獲得の機会となる

- ・事業の概要を知り、自社の商品・サービスを提案できるか確認できる。
- ・公募になった場合、勝算があるかどうかの検討材料を集めることができる。

3. 公共部門のビジョンを確認できる

- ・事業に対する公共部門の意向やビジョンを直接確認できる。
- ・ビジョンの有無で自社の取組み優先度を検討できる。

4. 課題の確認と解決策を提案できる

- ・現状の課題を確認することができる。利用者の不満や公共部門から見た現管理運営者への不満など。
- ・課題を解決する為の自社の商品やサービスを提案できる。

5. 人脈を形成できる

- ・公共部門(発注担当者)との人脈
- ・民間部門(協業する会社、地元企業、地域)との人脈
- ・民間部門(競合する会社)の情報

6. リスクを想定できる

- ・事業期間中のリスクの質と量を想定できる
- ・官民のリスク分担を提案できる

7. 時間の確保できる

- ・事業に参加するためには、社内外の合意形成に一定の期間が必要であり、その調整時間を確保できる。投資可否の判断
- ・協業先との調整(テナントリーシング) テナントの役員会
- ・提案内容のブラッシュアップ

8. 各種データの提供を要望できる

- ・地盤調査、来場人数、稼働率、売上、費用などのデータ
- ・提供を受けたデータの信ぴょう性を確認できる

9. 公募条件、経済条件の提案できる

- ・公募条件(参加条件)について意見・提案できる
- ・経済条件(貸付料等)について意見・提案できる
- ・官民の役割、負担について提案できる

10. スケジュールを把握

- ・公共部門のスケジュールについて確認できる。
- ・検討期間が長期間なのか短期間なのかで自社の取組の優先順位を検討できる。

- 1.大和リースについて
- 2.サウンディング調査について
- 3.参加する目的やメリットについて
- 4.その他(留意事項、要望)

社名を超えた、使命がある

事業を通じて社会や環境の課題を解決する。
持続可能な未来に向けて、事業を複合化した新たな価値を創造する。



Daiwa Lease®

大和ハウスグループ



- 社名 大和リース株式会社
- 本社 大阪府大阪市中央区農人橋2丁目1番36号
- 設立 1959年(昭和34年)6月22日
- 代表者 代表取締役社長 北 哲弥
- 資本金 217億6,838万2,519円
- 従業員数 2,398名
- 事業所 本店・支社・支店・営業所 48カ所、工場 6カ所、デポ 14カ所
- 登録・免許 建設業許可 国土交通大臣許可(特-2)第5903号
宅地建物取引業者免許 国土交通大臣(9)第3836号
建築士事務所登録 全国各地
- 所属団体 一般社団法人 プレハブ建築協会、公益社団法人 リース事業協会、
一般社団法人 CSV開発機構、一般社団法人 日本建築学会、
近畿自動車リース協会、日本PFI・PPP協会、
一般社団法人 日本ショッピングセンター協会、ペガサスクラブ 他

大和リースは、4つの事業を柱に、お客様と社会のニーズにお応えするサービスを提供しています。

規格建築事業

品質・コスト・工期のバランスを追求したシステム建築、デザインビルド建築、公民連携事業など、幅広い施設整備に対応します。代表企業としてPFI事業に参画した数は30件になります。



- システム建築
- デザインビルド
- PFI/PPP
- 仮設レンタル

流通建築リース事業

土地活用を企画立案から建設、運営管理までトータルサポート。地域に賑わいと利便性を提供する複合商業施設を全国で展開しています。



- LOCシステム
- 商業施設開発・運営
- コインパーキング
- BPOサービス

リーシングソリューション事業

リース、レンタル、シェアを核に、自動車から福祉、環境まで幅広い社会ニーズに応えるサービスを提供。自走式立体駐車場の建設にも取り組みます。



- カーリース
- カーシェア
- 自走式立体駐車場
- 福祉・介護機器
- ICT農業システム

環境緑化事業

建物の壁面、屋上、室内までトータル的に緑化ソリューションを提案。メガソーラー、省エネ機器等の環境ソリューションにも積極的に取り組みます。



- 屋外緑化
(壁面・屋上・駐車場)
- 屋内緑化
- ランドスケープ
- 再生可能エネルギー

Daiwa Lease

公民連携事業



- 契約実績
1,233件
- PFI SPC 代表企業数
30社
- 公民連携事業 ご利用面積
1,259千㎡



複合商業施設

- 174か所
- 貸付可能面積
2,009千㎡
- 稼働テナント数
3,832件



時間貸駐車場事業

- 駐車場数
419か所



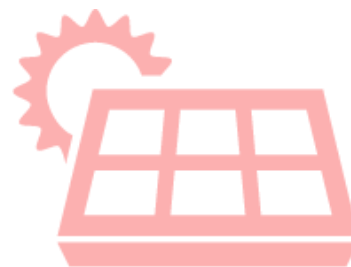
緑化関連事業

- 緑化施工累計面積(屋上緑化、壁面緑化)
493,740㎡



自動車関連事業

- 車両管理台数
17,613台



再生可能エネルギー事業

- 太陽光発電所
44か所 総発電容量約
103MW

施設整備を含むサービス購入型のPPP実績



施設名	嬉野市企業誘致ビル整備事業		
事業方式	BTO方式	事業期間	20年



施設名	沖縄県北中城村		
事業方式	BT方式	事業期間	20年



施設名	大分市立金池小学校施設整備PFI事業		
事業方式	PFI BTO方式	事業期間	15年



施設名	竹富町役場新庁舎		
事業方式	DB方式	事業期間	18ヶ月



施設名	和泊町役場新庁舎		
事業方式	BTO方式	事業期間	15年



施設名	福岡市第2期展示場等整備事業(構成企業)		
事業方式	PFI BTO方式	事業期間	15年

土地活用等の独立採算事業を含むPPP事業の実績



施設名	到津の森公園南側エントランス整備事業		
事業方式	パークPFI	事業期間	20年



施設名	ブランチ福岡下原(福岡市東部市場跡地事業)		
事業方式	自社LOC	事業期間	20年



施設名	Bivivi日出(暘谷駅・高校跡地活用事業)		
事業方式	借地LOC	事業期間	20年



施設名	大野城いこいの森		
事業方式	指定管理	事業期間	5年



施設名	鞍ヶ池公園民間活力導入事業		
事業方式	パークPFI	事業期間	20年



施設名	花博記念公園 鶴見緑地		
事業方式	指定管理	事業期間	20年



LOCシステムとは、土地オーナーさま(Land Owner)テナント企業さま(Company)、そして大和リースの三者での共同事業により、土地活用を成功に導くシステムです。

借地 LOC

当社が土地オーナーから土地を借用し、その土地にテナント企業様の希望に沿った建物を当社が建築し、リースします。

事例: 到津の森 パークPFI

転貸 LOC

土地オーナー様にテナント企業の希望に沿った建物を建築していただき、当社がその土地・建物を一括して借り上げてリースします。

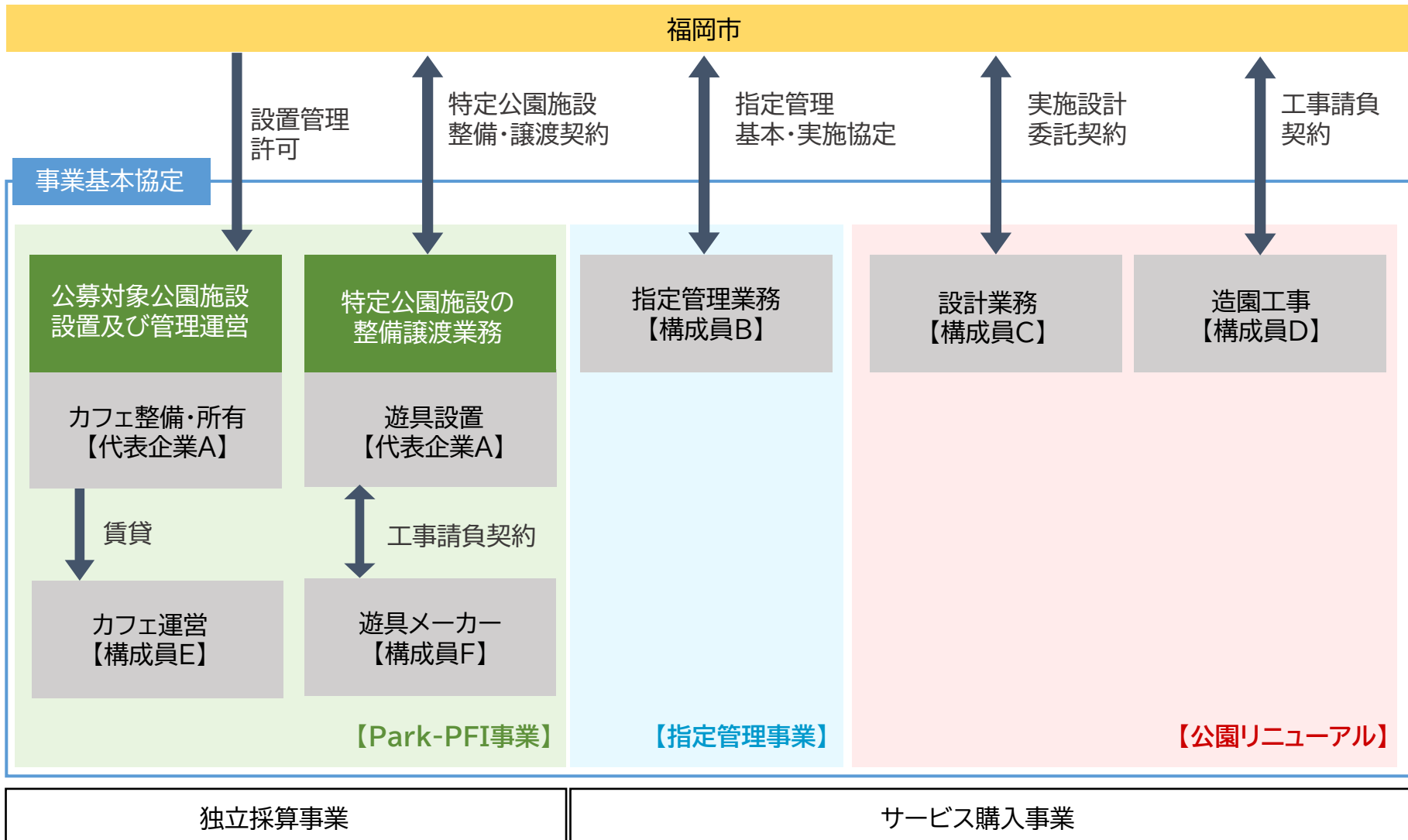
自社 LOC

当社が土地オーナーから土地を購入し、その土地にテナント企業様の希望に沿った建物を当社が建築し、リースします。

事例: BRANCH 福岡下原

PPP事業における立ち位置

代表企業が構成企業に関わらずサウンディングに参加することはメリットがある
福岡市のパークPFI事業において想定されるスキームは以下の通りです。



1.大和リースについて

2.サウンディング調査について

3.参加する目的やメリットについて

4.その他(留意事項、要望)

事業類型について

サービス購入型（公共部門の負担あり）

PFI事業の事業類型の一つ。民間事業者は、自ら調達した資金により施設を設計・建設し、維持管理及び運営を行う。地方公共団体は、そのサービスの提供に対して対価を支払う事業類型。

独立採算型（公共部門の負担なし）

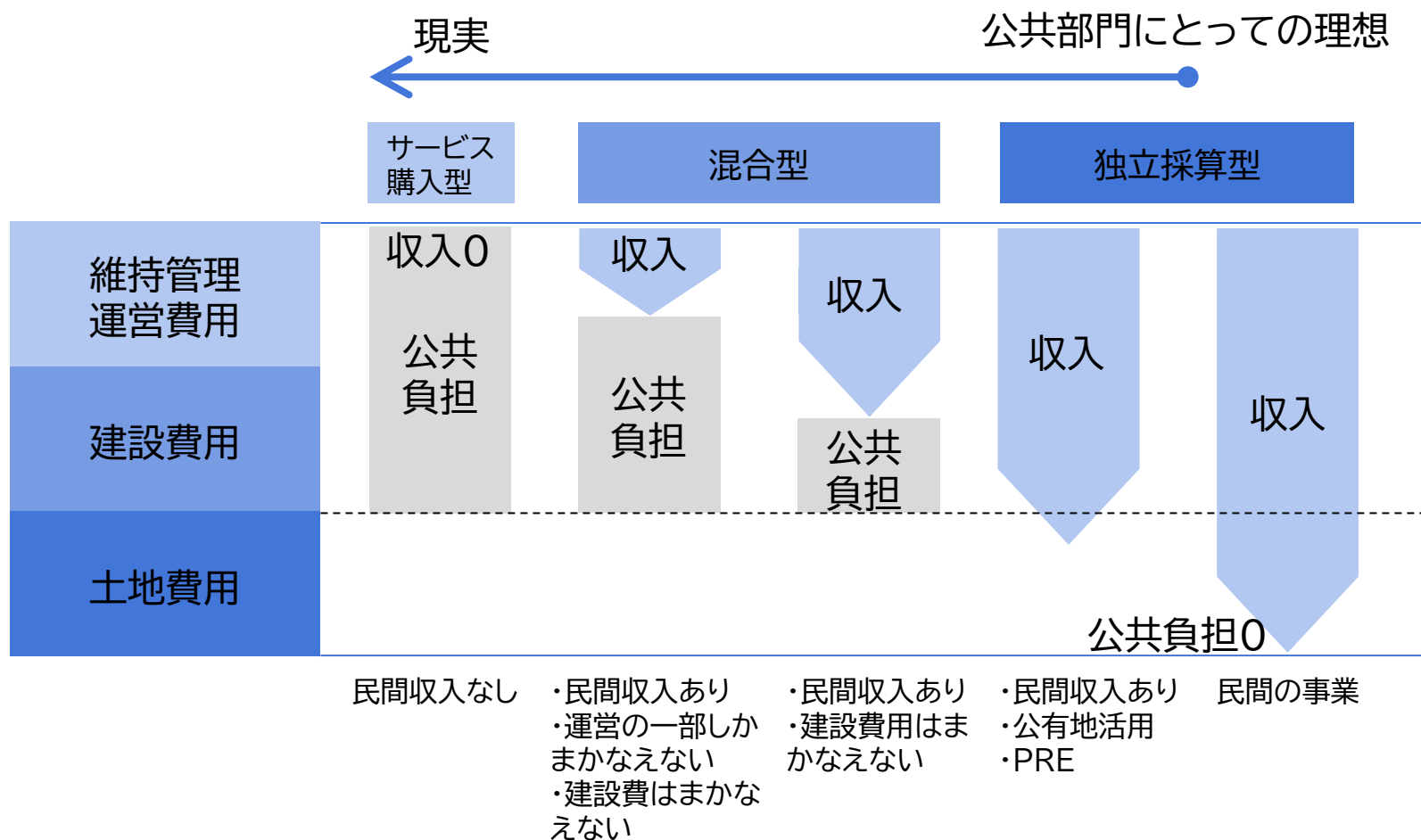
PFI事業の事業類型の一つ。民間事業者が、自ら調達した資金により施設を設計・建設し、維持管理及び運営を行い、施設利用者からの料金収入のみで資金を回収する事業類型。

混合型（公共部門の負担あり）

サービス購入型と独立採算型を合わせた形態

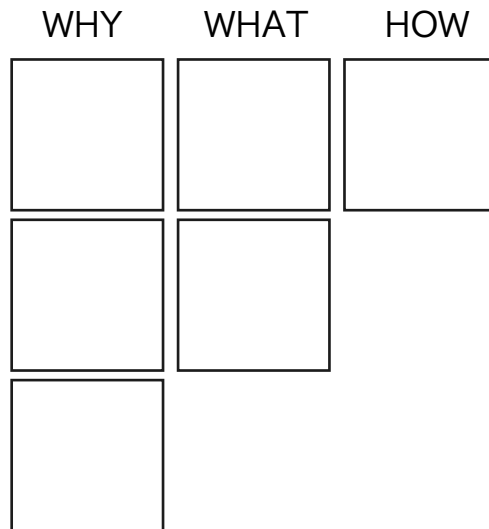
公共負担と民間の収入について

PPP事業において、公共負担と民間の収入のバランスをどうするかをサウンディング調査の対話の中で見極めていくことが重要です。



公共部門

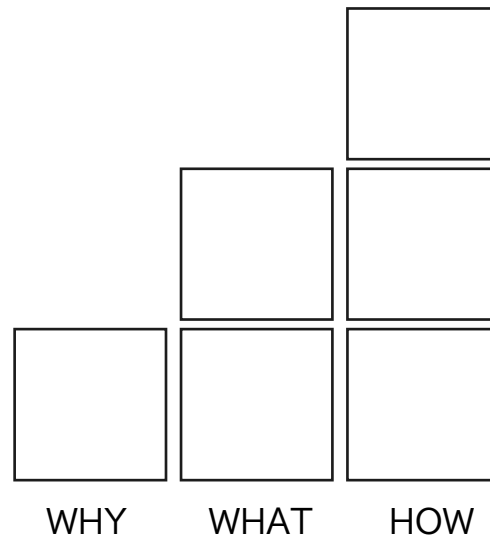
- ・「なぜやるのか?」「ビジョンや目的、課題は何か?」については良く検討され熟知
- ・何をどうするのかかわからない



公共部門

民間部門

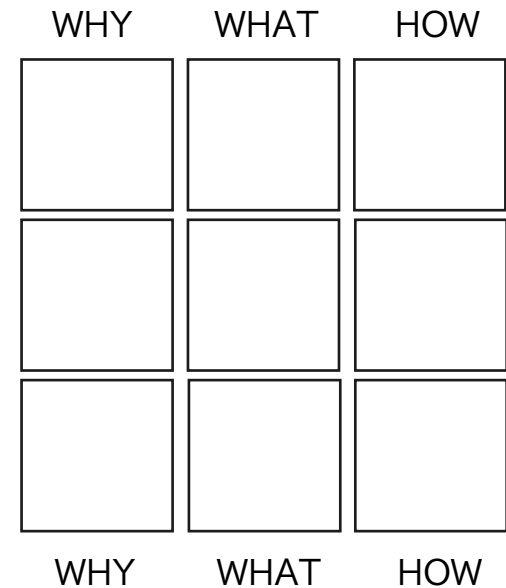
- ・「なぜやるのか?課題が何か?」についてはよく知らない
- ・何をどうするかについては、自社の持つ技術、製品、サービス等を熟知している



民間部門

公民連携事業

- ・公共部門の目指すビジョンや抱える課題を民間部門の商品、ノウハウ、サービス、資金を活用して解決する。



公民連携事業



+

=

- ・公有資産の活用等について、事業検討の段階で民間事業者のアイデアや市場性の有無を、公募による対話で把握します。
- ・参入しやすい公募条件の設定を把握するとともに、地域課題や配慮事項を事前に伝えることで、優れた提案を促します。

手法の概要： 主な実施目的と実施段階



【対話①】

実施目的：事業検討に向けて、**市場性の有無やアイデアを把握**する。

実施段階：事業検討の早い段階

【対話②】

実施目的：事業者の**参加意向を把握**し、
事業者が**より参加しやすい公募条件を設定**する。

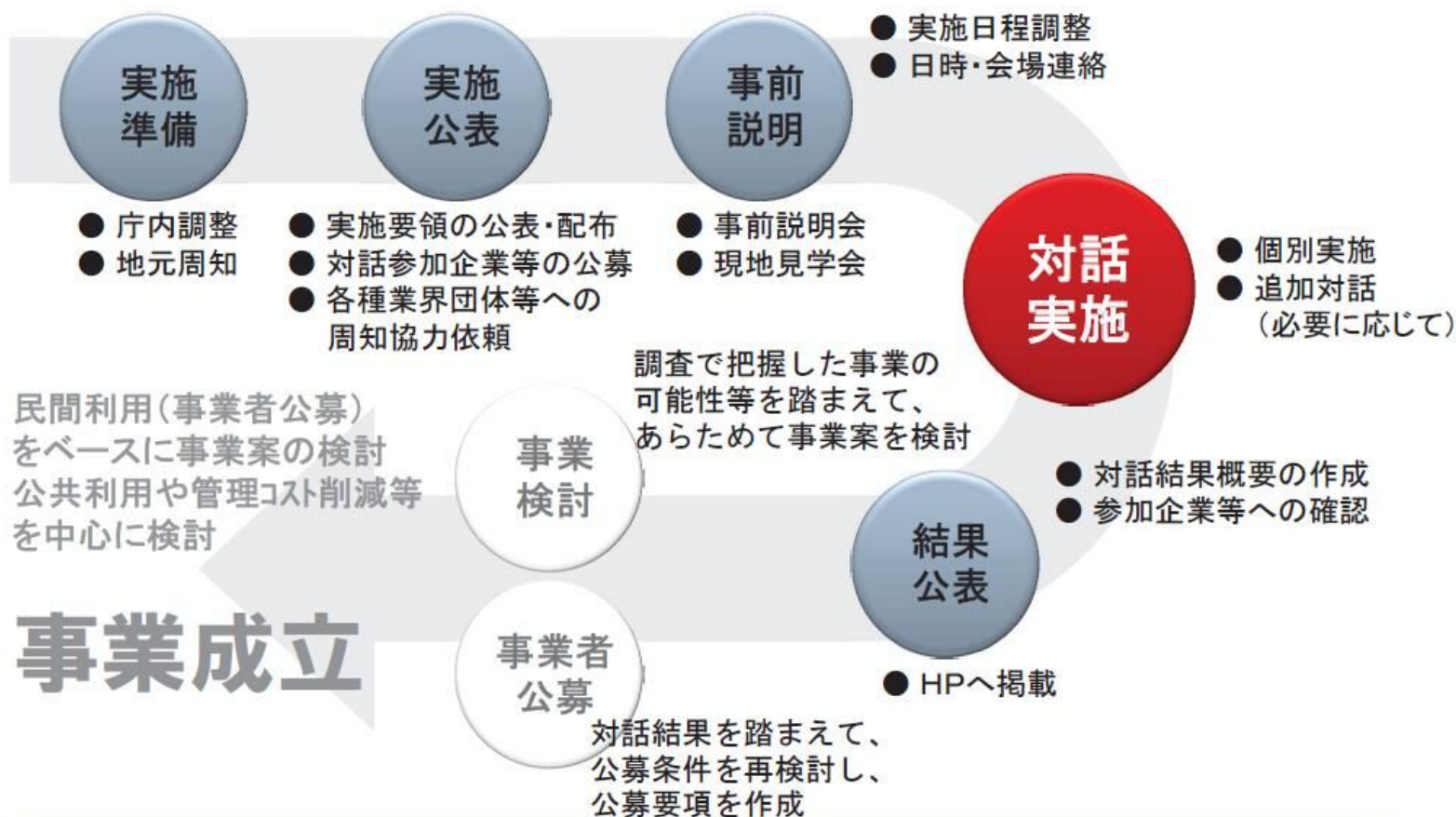
実施段階：事業者公募の前(公募要項の作成に向けて)

※ 目的によりどちらかの段階で行うのが通常。両方の段階での実施も可





手法の概要： 調査の流れ



サウンディング(sounding)とは「打診する」、「ある事に対する相手の意向や意見を確かめるために、前もって相手に働きかけ、様子をうかがう」などの意。又はそのような目的実施する調査。

市場調査手法の一つで、**直接対話**による方法

対話の相手方を公募し、**公平性・透明性**を確保して行う

民間事業者から聴き取る**個別ヒアリング**であり

民間事業者への**情報・要望伝達の機会**でもあり

民間事業者との**意見交換**の場でもある

しかも、費用ゼロ。事務負担も少なく、機動的に実施可能

●参加者の公募

●対話項目の事前提示

●対話結果の公表

横浜市の行うサウンディング調査の特徴

民間企業の参加負担が軽い

公共部門にとっては、費用ゼロ。事務負担も少なく、機動的に実施可能と考えており、民間部門にとっても参加しやすい内容となっている。

公募要項には「※説明資料の提出は必須ではありません。必要とお考えになる場合にはご用意いただいても構いません。」とし提案資料を必須としていない。

適切なタイミングで対話を実施

対話のタイミングを①初期の段階と②事業者公募の前の2段階で設定しており調査する内容もその時期に適切な内容で実施している。

公共部門にとってよくない結果も尊重

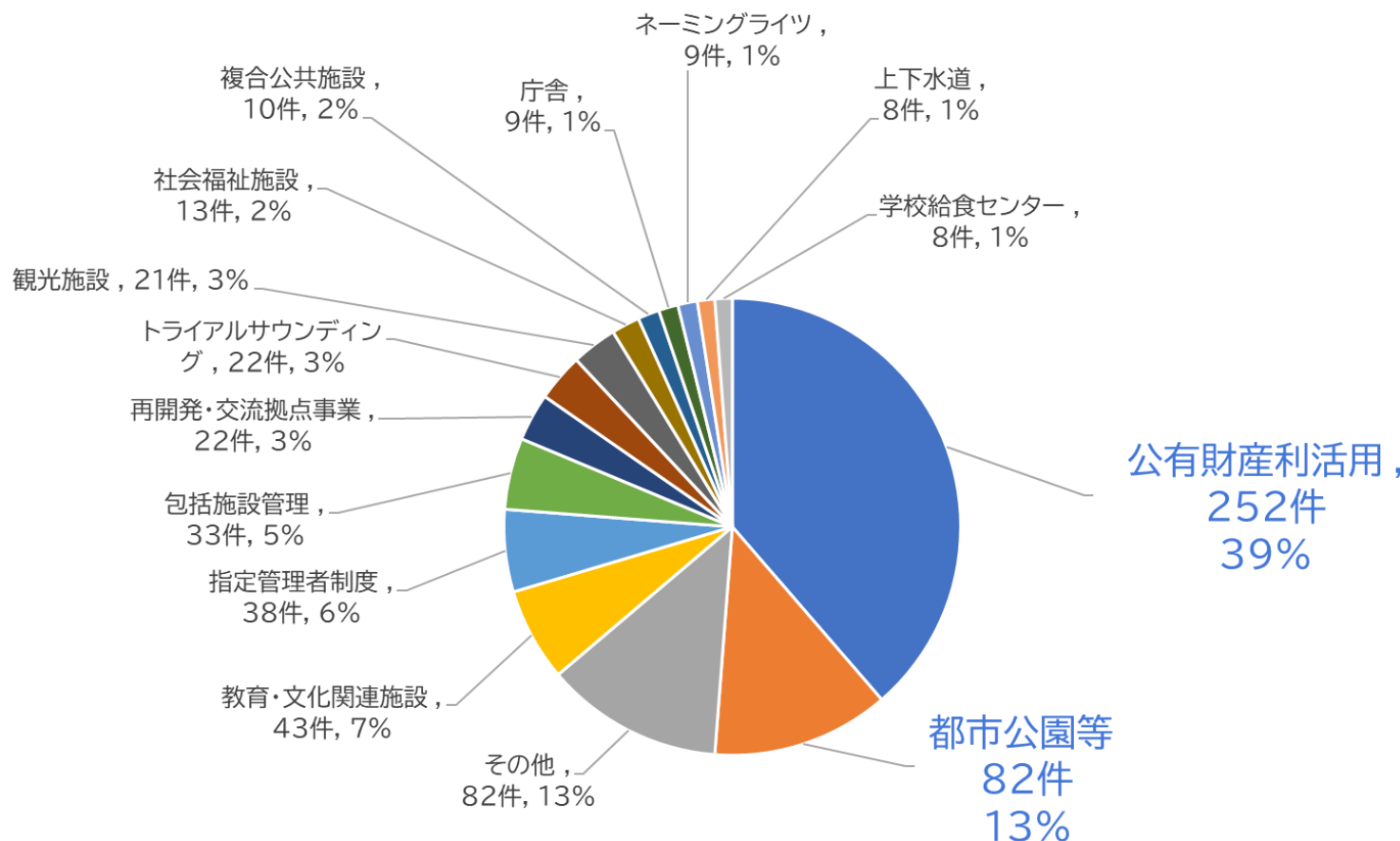
対話により多くの事業者から事業性なしと判断された場合、それも市場調査のひとつの結果と尊重して計画を適宜修正する

メリット

1. 将来パートナーとなる民間企業を見つけることができる
2. 正式な場所で民間企業と直接対話できる。
3. 庁内で思いつかない民間のアイデアが期待できる。
4. 事業が成り立つかどうか、早い段階で検討できる。
5. 参加しやすい公募条件を設定することができる。
6. 調査費用をかけず、事業を検討することができる。
7. 正式な場で民間事業者と対話をしたという事実は、庁内意思決定を進める際に、説得材料として有効。
8. 民間企業へ公募前に情報を伝えることにより、本公募までの検討期間を与えることができ、よりよい提案を引き出せる。

用途区分別では、「公有財産利活用」と「都市公園(パークPFI)」等の民間の独立採算事業を含む案件が半分以上を占めています。

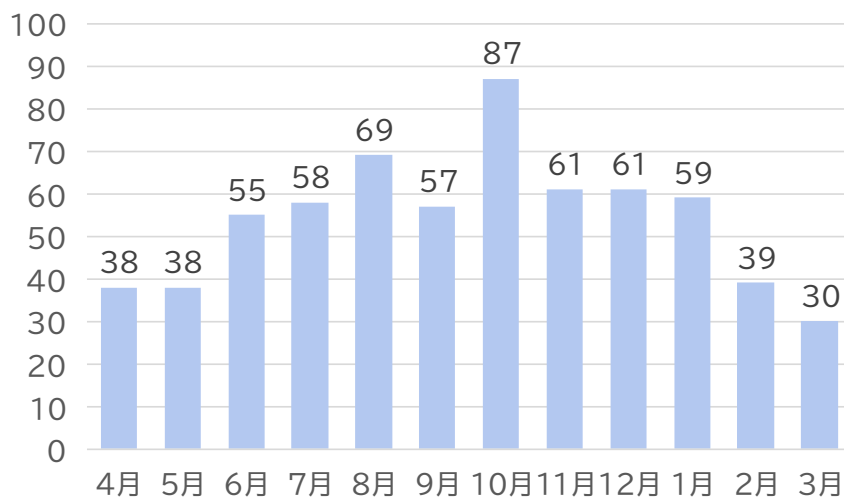
用途区分別	件数
公有財産利活用	252
都市公園等	82
その他	82
教育・文化関連施設	43
指定管理者制度	38
包括施設管理	33
再開発・交流拠点事業	22
トライアルサウンディング	22
観光施設	21
社会福祉施設	13
複合公共施設	10
庁舎	9
ネーミングライツ	9
上下水道	8
学校給食センター	8
合計	652



実施時期にピークあり

月別の実施件数では10月が87件と最も多い。サンディングは手軽に実施できるとはいえ、予算を執行する準備と内外部の調整の結果、6月以降に実施件数が増えてくる。

実施件数(月別)



実施件数(自治体人口別)

人口	件数
100万人以上	98
20万以上100万人未満	178
5万人以上20万人未満	220
5万人未満	122
国・独法・広域行政等	34
合計	652

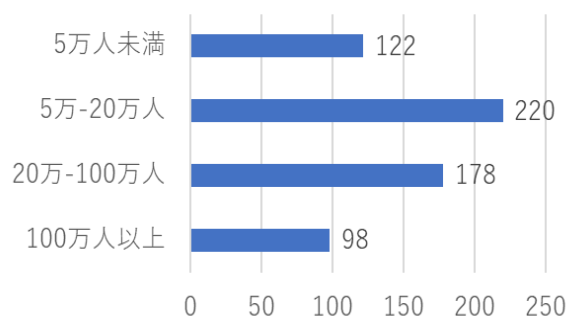
大都市では頻繁に実施

一自治体あたりの実施頻度では100万人以上の人口自治体で年間平均8.9回実施されている。2022年度では横浜市が18回、福岡市では3回実施されている。

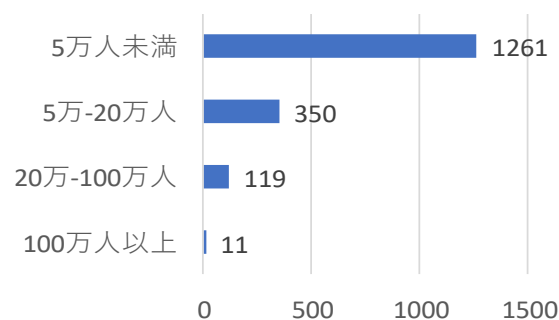
実施件数(人口別)

人口	件数
100万人以上	98
20万以上100万人未満	178
5万人以上20万人未満	220
5万人未満	122
国・独法・広域行政等	34
合計	652

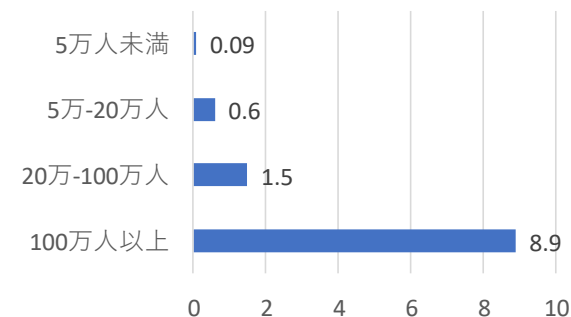
人口別実施件数 (N=618)



自治体数 (N = 1741)



1自治体当たり実施頻度



国、独法案件34件を除外してます

PPP(パブリック・プライベート・パートナーシップ)事業における「サウンディング疲れ」とは、プロジェクトの実施段階での意思決定過程において、関係者や利害関係者が繰り返し意見や要望を述べることによって生じる疲労や無力感のことを指します。

PPP事業は、公共部門と民間部門の協力によって実施されるプロジェクトであり、その成功には関係者の意見や要望を考慮することが重要です。サウンディングは、プロジェクト計画や実施方法に関する意見を集めるためのプロセスです。関係者や利害関係者は、サウンディングの過程で自身の意見や要望を述べることで求められます。

しかし、サウンディングは継続的に行われることが多く、関係者は何度も意見を述べる必要があります。この反復的なプロセスによって、関係者は疲労を感じたり、自分の意見や要望が反映されないと感じることがあります。これが「サウンディング疲れ」と呼ばれる現象です。

サウンディング疲れは、プロジェクトの意思決定過程を遅らせたり、関係者の参加意欲を低下させたりする可能性があります。この状況を改善するためには、意見や要望を適切に収集し、関係者のフィードバックを適切に処理することが重要です。また、透明性を保ち、関係者に対して進捗状況や意思決定の理由を説明することも重要です。

サウンディング疲れを軽減するためには、関係者とのコミュニケーションを円滑に行い、意見や要望を適切に評価することが必要です。さらに、プロジェクトの意思決定プロセスを透明化し、関係者がプロジェクトの進展に対して信頼を持てるようにすることも重要です。

2013/05/24撮影の空中写真



新駅予定地



- 2016. 3 ・まちづくり委員会からの提言
- 2019. 7 ・サウンディング型市場調査
 事業スキームの検討にあたり、民間事業者からの意見や提案を参考にする。
- ・現地見学会・説明会(9社参加)
- ・各社サウンディング (7社参加 事業内容、公園広場、事業の仕組み、貸付料、公募への要望)
- 2019. 11 ・サウンディング参加者向け経過説明会(第1回)
 8社参加 今後のスケジュール提示 事業者間の意見交換
- ・市内事業者向け事業説明会 昼、夜2部開催
- ・サウンディング参加者と市内事業者間意見交換会
 サウンディング参加者6ブースに市内事業者が直接意見交換
- 2020. 3 ・サウンディング参加者向け経過説明会(第2回)
 6社参加 今後のスケジュール及び募集要項(案)の提示 意見交換
- 2020. 5 ・公募型プロポーザル開始
- ・公募型プロポーザルに関する説明会(7社参加)
- 2020. 8 ・プレゼン審査(1社参加)
- 2020. 9 ・事業者決定
- 2020. 10 ・基本協定締結

2022/04/28撮影の空中写真



うれしのまるく



- 1.大和リースについて
- 2.サウンディング調査について
- 3.参加する目的やメリットについて**
- 4.その他(留意事項、要望)

1. 直接対話ができる

- ・公共部門と対話して直接意見を表明できる。
- ・一度サウンディングに参加すると継続的に対話できる。

2. 受注獲得の機会となる

- ・事業の概要を知り、自社の商品・サービスを提案できるか確認できる。
- ・公募になった場合、勝算があるかどうかの検討材料を集めることができる。

3. 公共部門のビジョンを確認できる

- ・事業に対する公共部門の意向やビジョンを直接確認できる。
- ・ビジョンの有無で自社の取組み優先度を検討できる。

4. 課題の確認と解決策を提案できる

- ・現状の課題を確認することができる。利用者の不満や公共部門から見た現管理運営者への不満など。
- ・課題を解決する為の自社の商品やサービスを提案できる。

5. 人脈を形成できる

- ・公共部門(発注担当者)との人脈
- ・民間部門(協業する会社、地元企業、地域)との人脈
- ・民間部門(競合する会社)の情報

6. リスクを想定できる

- ・事業期間中のリスクの質と量を想定できる
- ・官民のリスク分担を提案できる

7. 時間の確保できる

- ・事業に参加するためには、社内外の合意形成に一定の期間が必要であり、その調整時間を確保できる。投資可否の判断
- ・協業先との調整(テナントリーシング) テナントの役員会
- ・提案内容のブラッシュアップ

8. 各種データの提供を要望できる

- ・地盤調査、来場人数、稼働率、売上、費用などのデータ
- ・提供を受けたデータの信ぴょう性を確認できる

9. 公募条件、経済条件の提案できる

- ・公募条件(参加条件)について意見・提案できる
- ・経済条件(貸付料等)について意見・提案できる
- ・官民の役割、負担について提案できる

10. スケジュールを把握

- ・公共部門のスケジュールについて確認できる。
- ・検討期間が長期間なのか短期間なのかで自社の取組の優先順位を検討できる。

1. アイデアが要求水準になる

- ・公共部門は様々なアイデアを聞くため、各社のアイデアの良い部分だけを取られてしまい、要求水準が高くなる可能性がある。
- ・最初は誰も思いつかないことでも、実施が容易なことは要求水準にされてしまう。(コロンブスの卵)

2. 受注競争の激化

- ・参入条件のハードルが低くなることにより多くの事業者が参加することにより競争が激化する。(公共部門のメリット)

3. 自社情報の流出

- ・自社の参加情報、意欲、提案内容などが流出する可能性がある。
- ・人脈を形成できる反面、競合先に存在を把握される。

4. 参加・提案コストの負担

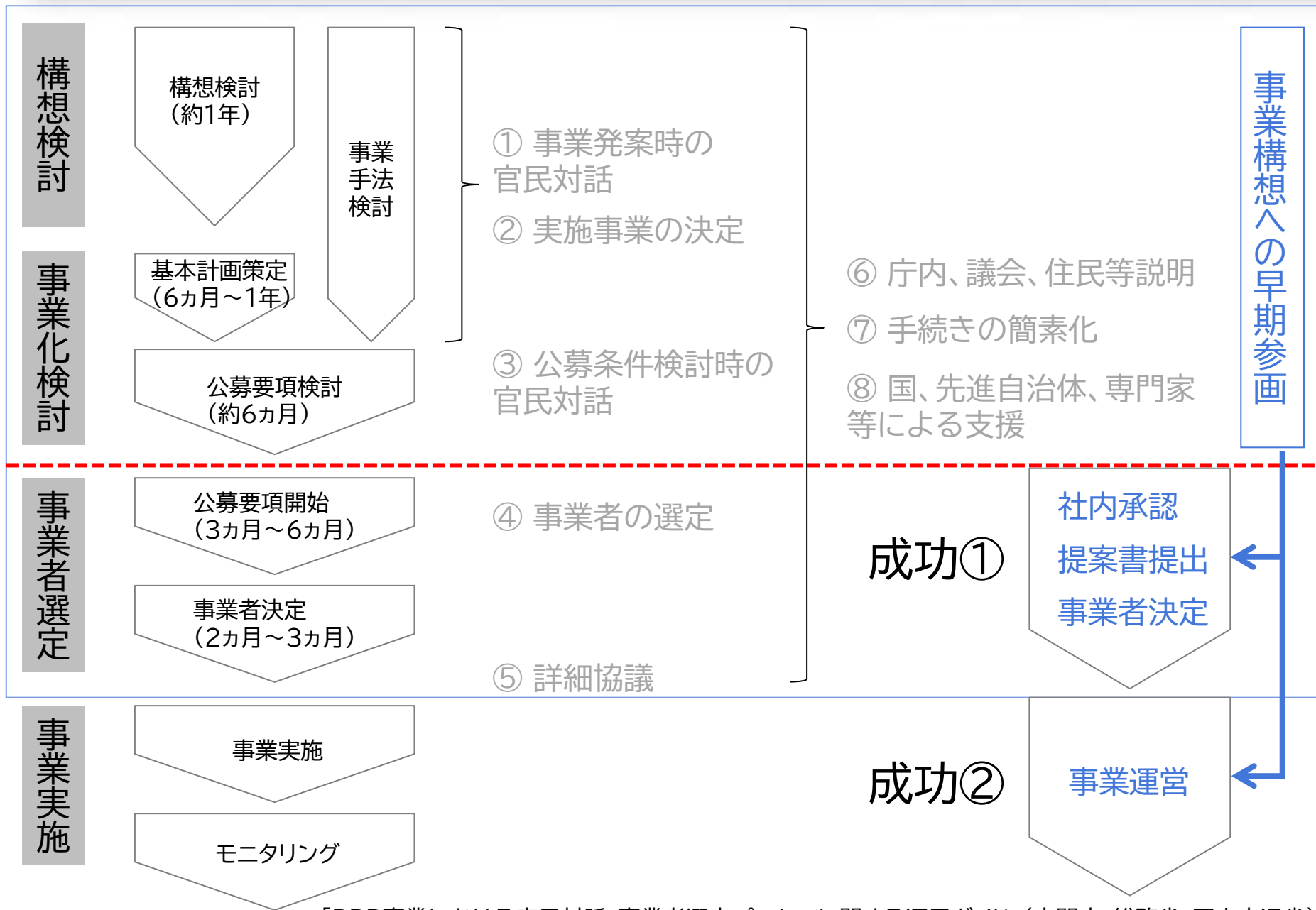
- ・サウンディングに参加するためのコスト(人件費、提案資料作成費用、パース費用)は民間企業の負担

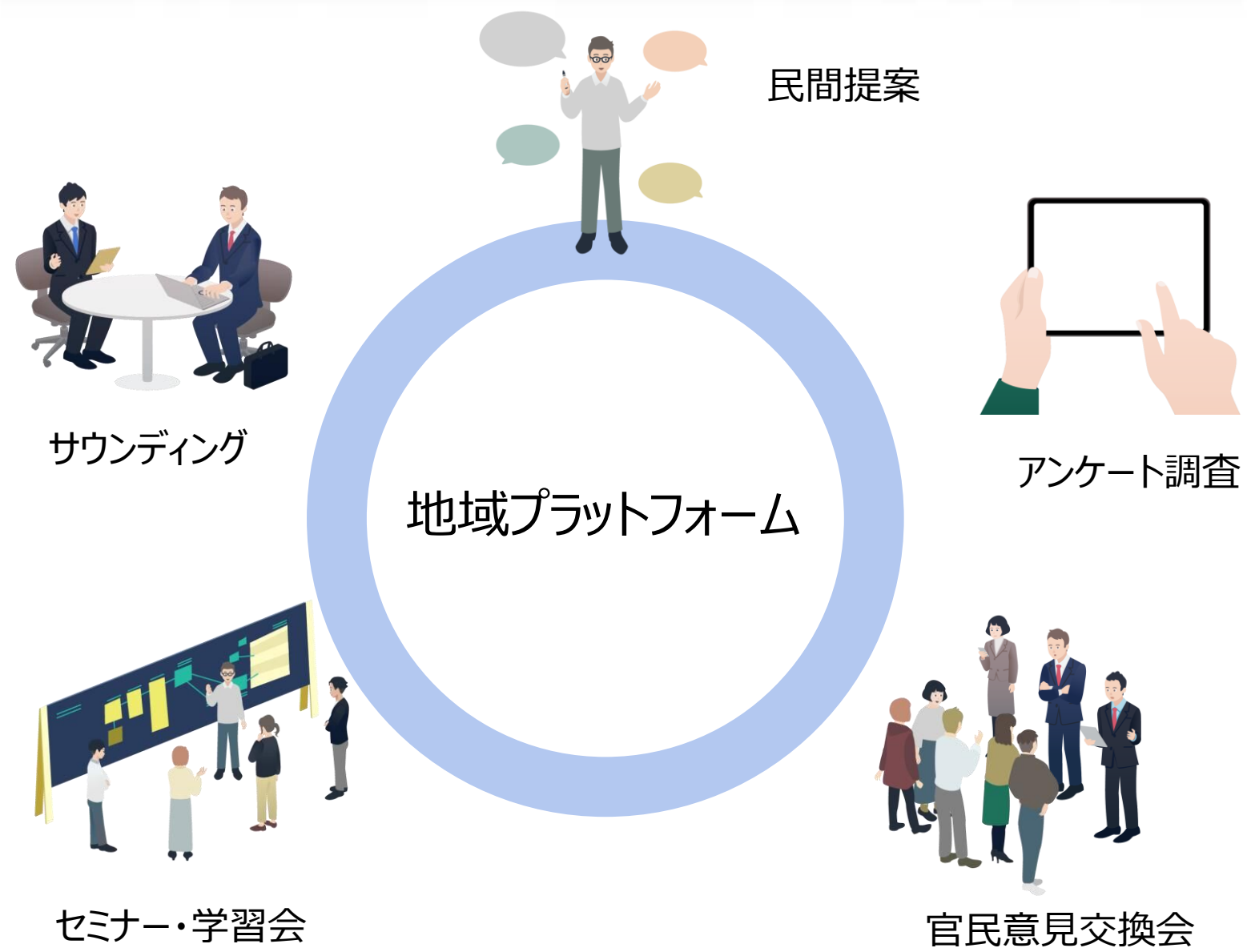
5. 提案内容の取扱いが不明

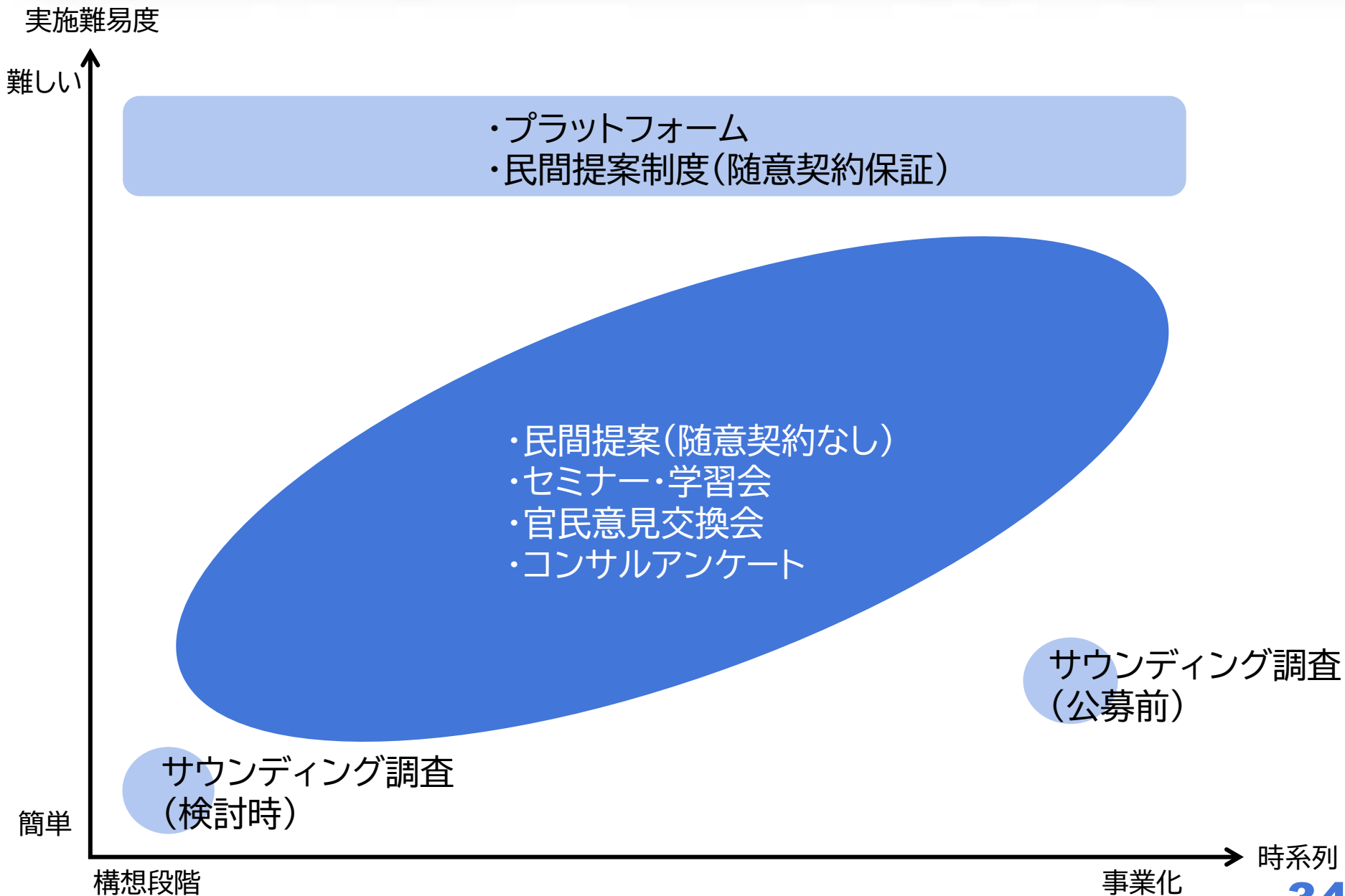
- ・提案内容がどのような判断でどう反映されたかは不明なことが多い。公募資料で確認することになる。

6. インセンティブがない

- ・事業概要を知ることがインセンティブであることが多い
- ・提案書等を提出を義務づけるサウンディングにおいても、公募時に加点される、随意契約できる等のインセンティブはない。







	名称	内容	実施主体	参加者	特徴	自治体の実施しやすさ	民間企業の参加しやすさ
1	プラットフォーム	PPP案件形成に向け、継続的に取組みを行う場	自治体 (学・金)	産・学・官・金 大人数	PPPの基盤	× メンバー 案件が必要	△ 参加要件 あり
2	サンディング型 市場調査	事業検討の段階や事業者公募前の段階で、民間事業者と直接対話を行う場	自治体	産(金)と官 1対1	市場調査 官民対話	◎	◎
3	民間提案 (随意契約型)	事業の初期段階から民間事業者の創意工夫やノウハウ、アイデアを広く募集し、いいアイデアとは随意契約	自治体	産と官 1対1	提案 官民対話	× 制度が必要、 随契への理解	○
4	官民 意見交換会	さまざまな立場の人々が集り、意見を出し合い、互いの考えを尊重しながら、意見をまとめ上げていく場	自治体	産・学・官・金 複数	意見交換 ワーキング	◎	◎
5	コンサル アンケート	PFI事業などの導入可能性調査段階における事業計画に対する民間の意見を汲み上げるもの	コンサル (自治体)	産と官 1対1	アンケート 調査 文書のみ	△ コンサル料 が必要	△ 公募では ない

		メリット				デメリット 注意点
	名称	事業概要 行政課題 リスク情報	人脈構築 パートナー作り ライバル情報	インセンティブ (見返り)	事業内容を変更できる可能性	
1	地域プラットフォーム	◎	◎	△	○	
2	サンディング型 市場調査	◎	○	△	◎	・アイデアのいいところ取り ・ノウハウ流出
3	民間提案 (随意契約型)	◎	△	◎ 随意契約	◎	・提案費用の負担 ・随意契約のハードルが高い
4	官民 意見交換会	◎	◎	△	◎	・アイデアが他社に流出する可能性あり
5	コンサル アンケート	◎	△	△	○	コンサル次第 (参加・内容)
コメント		いずれの手法であっても、事業概要や行政課題などの情報を収集することについては非常に有効である。	大人数が参加する1や4は人脈作りに役立つので◎ 2は名刺交換会や交流会の設定があれば○	3では随意契約が前提。 その他の手法については、ここに示すメリットがインセンティブとなる。	いずれの手法も変更の可能性あり。 個別案件に対して直接対話を行うことのできる2、3、4が有利と判断した。	

案件情報

スキーム

提案までの
時間

ペナルティー

コスト
建設・管理

ライバル
コンペチター

同種案件の
勝因・敗因
分析

コンソーシアム

提案:価格

資金調達

地元企業
地元と連携

民間収益

リスク

競合との
優位性

行政課題

自社の強み

取組意義

発注者と
関係性

独立採算
マーケット

人脈

情報

人脈

- ・コンペチター
- ・コンソーシアム
- ・地元企業
- ・地域連携
- ・発注者

大和リース

- ・取組意義
- ・当社の強み
- ・競合先との優位点
- ・スキーム
- ・同種案件の勝因敗因

行政課題

コスト

- ・建設コスト
- ・維持管理コスト
- ・資金調達

リスク

- ・量と質

公募条件

- ・提案までの時間
- ・ペナルティー
- ・提案点:価格点

民間収益

- ・マーケット

正確な情報を得るため

- ・行政課題を把握し、適切な提案を行う
- ・全体構想、関連人脈、事業のリスク、公募条件など事業全般の情報収集

自社の強みがあるか確認を行うため

- ・想定される事業スキームに対応可能か
- ・競合先と比較して優位性があるか
- ・時間の確保(公募時点がスタートではなく、それ以前から準備する)
内部調整、外部との調整、確認事項の精査

人脈を構築するため

- ・発注者との人脈
- ・コンソーシアムを組成する パートナー探し
- ・コンペチター情報
- ・地元企業との連携

九州PPPセンター様の取組み

官民意見交換会

事業の計画策定段階から民間の創意工夫やノウハウを取り入れることを目的として、官民が自由な意見交換を行う場を設けました。平成28年に機能移転を行った福岡市の青果市場跡地における「移転後の跡地活用」をテーマに、敷地の使い方や望まれる機能、現実的なプランなど、跡地がもつポテンシャルについて自治体の職員と民間の社員が対等な立場で率直な意見交換を行ったものです。2日間計4回にわたり開催

	第1回 (H27/7/6)	第2回 (H27/7/6)	第3回 (H27/7/7)	第4回 (H27/7/7)
官	福岡市 施設所管課			
民	<ul style="list-style-type: none">・九州旅客鉄道(株)・(株)日本政策投資銀行・(株)福岡銀行・福岡地域戦略推進協議会	<ul style="list-style-type: none">・岡崎建工(株)・九州電力(株)・大和リース(株)・西日本鉄道(株)	<ul style="list-style-type: none">・(株)アービカルネット・(株)九電工・(株)近代プラント・三井不動産(株)	<ul style="list-style-type: none">・(株)西日本シティ銀行・福岡設計共同組合・福岡地所(株)
				

- 1.大和リースについて
- 2.サウンディング調査について
- 3.参加する目的やメリットについて
- 4.その他(留意事項、要望)

1. 事前に現場確認

初見の案件のサウンディングを行う場合には、必ず現場確認を行うようにしています。現場を知らずに対話するとトンチンカンな話になる可能性があるからです。特に民間の投資を行って独立採算事業を行う場合には、周辺環境の調査は必須です。そうでなければ事業概要を聞いて知ったような気になって終わります。現場を見て話してこそ実りのあるサウンディングになります。

2. WEBよりも直接対面

コロナによりWEBでの対話も進歩しましたが、実際の担当者の方と会って対話するのでは、熱意というか思いの伝わり方が違うように感じています。選択可能であれば対面での対話を希望しています。

3. 後日訪問して対話

公式なサウンディングとして、弊社に来社され対話した方とは、次回はこちらから訪問して対話をするようにしています。公募までの期間、公式、非公式を問わず、自由に対話できることが事業の本質を知る上では望ましいと思います。

4. スケジュール感

PPP案件と言えども公共事業に変わりはありません。そのため計画から実施まで長い期間がかかるものも多いと思います。しかしながら民間企業が求めているものは、多くの場合、当年度で結果のする事業です。事業のスケジュール感によって優先順位が変わるのはそのためです。

5. ビジョンや思いを明確に

民間企業に丸投げのPPP事業はうまく行きません。また民間企業もその気になりません。公共部門の事業かける思いが伝われば、民間企業のヤル気も出てきます。官と民の連携事業は両者の思いとヤル気が繋がった時、最大限の効果を発揮すると思います。

6. 公民の役割や資金の分担を明確に

官民の役割分担を明確にしないサウンディングが一定数存在します。そのような対話ではなかなか次に進めません。公共部門はこれだけの役割で予算としてはこれぐらい出す(もしくは出せない)という前提条件のもと対話を行う方が効果的です。その結果、事業性なしとなれば計画を変更してまた対話すればいいと思います。

7. 「公の精神」で事業を行います

大和リースは「事業を通じて社会や環境の課題を解決する」ということを使命としています。民間企業ですが、「公の精神」を持って事業を行っています。公共部門の方にも「民のマインド」をもって頂ければ、もっとうまく公民連携できると思います。

8. 官民連携も大事ですが民民連携も

大和リース1社でできることは限られています。弊社は色々な企業の皆さんと協業してより良いPPP事業を行い、社会の課題を解決したいと思っています。

大和リースは、「施設整備」、「指定管理」、「民間収益事業」、「環境提案」をワンストップで提案します。複合化提案を行うことで、事業の効率化、スピーク化を図り、事業化の可能性を拡大させ、公共サービスの質の向上と早期実現、財政縮減を達成させます。

地方自治体 様



大和リース株式会社

・全体マネジメント
・統括業務

施設整備

- ・デザインビルド
(設計・施工一括)
- ・リース方式
(BOT)
- ・BTO方式

指定管理

- ・維持管理
- ・駐車場管理
- ・イベントの実施

民間収益事業

- 民間資金を活用した飲食
物販施設の整備
- ・カフェ
 - ・物販
 - ・アクティビティ

環境提案

- ・PPA
- ・太陽光リース
- ・道路照明リース
- ・ZEB建物
- ・EVカーリース

大和リースでは、国土交通省様と締結する「PPP協定」に基づき、公民連携に関する有益な情報を発信するセミナー「公民連携Dチャンネル」を開催しております。これまで22回開催してきた「公民連携Dチャンネル」には、自治体や大学、建設会社、コンサル、金融機関などさまざまな企業・団体からご参加いただき、5年間の累積参加者・申込者数は1万名を超えました



次回は2023年9月4日(月)に開催します。

テーマ「事例で学ぶ公共施設の複合化」

～施設計画とスキームで事業化を推進～

九州
沖縄
地区

第23回 公民連携Dチャンネル エリア版

事例で学ぶ 公共施設の複合化

施設計画とスキームで事業化を推進

開催日時

2023. 9.4 (月) 13:20~15:40 (開場 13:00)

会場

TKPガーデンシティPREMIUM天神スカイホール
〒810-0001 福岡県福岡市中央区天神1-4-1 西日本新聞会館 16階

LIVE
九州・沖縄地区の
8会場をつないでライブ開催!
※Zoomによる配信も実施

参加費無料

要事前申込

自治体職員 優先

講演① 13:30~14:20	講演② 14:30~15:20	講演③ 15:20~15:40
<p style="font-size: 0.8em;">博多区新庁舎等 整備事業について 福岡市 市民総務部 課長 (区庁舎担当) 野田 千富美氏</p>	<p style="font-size: 0.8em;">子ども室内遊戯施設 「はれっば」の 整備運営について 商標町 まちづくり課 主査 前田 洋佑氏</p>	<p style="font-size: 0.8em;">大和リースの 複合化事例紹介 大和リース株式会社 福岡支社 開発建築第一営業所 下田 啓太氏</p>

「困った」を「良かった」に！
個別相談会 15:45~
(事前予約制)

講演終了後、各会場にて個別相談会(事前予約制)を開催します。
 まちづくり、公民連携事業の推進に関する課題やお悩みなど、お気軽にご相談ください。

公民連携
 — PPPセミナー —

大和リースは、「公民連携Dチャンネル」を通じて、「価値ある知見」「先進的なアイデア」「新たなつながり」を育み、公民連携イノベーションによる新たな価値共創をめざします。

〈主催〉大和リース株式会社 〈後援〉国土交通省 (予定) 〈協力〉株式会社産学連携機構九州 九州PPPセンター

公民連携による新たな価値共創へ！皆さまのご参加を心よりお待ちしております。



Daiwa Lease®
大和ハウスグループ

ありがとうございました。