

2013.10.8

週刊WEB

発行
税理士法人ゼニックス・コンサルティング

企業経営マガジン

1 ネットジャーナル

Weeklyエコノミスト・レター 2013年10月4日号
金融市場の動き(10月号)
～急騰期における金利の動き

経済・金融フラッシュ 2013年10月3日号
10月ECB政策理事会:
追加の3年物資金供給の可能性を排除せず

2 経営TOPICS

統計調査資料
労働力調査(基本集計)
平成25年8月分(速報)

3 経営情報レポート

資金に困らない企業体質をつくる
資金繰り改善のポイント

4 経営データベース

ジャンル:その他経営関連 サブジャンル:PPP
PPPとPFI
PPPの今後の展望

金融市場の動き(10月号)

～急騰期における金利の動き

要旨

1 (金利) 安倍首相が消費税率引き上げを表明した。日本の財政再建を一步前進させる措置である。しかし、日本の財政再建の道筋はまだ先が長いのも事実。そして、財政懸念が高まる際の弊害が最もダイレクトに出るのが(悪い)金利急騰だ。また、アベノミクスが仮に成功を収めるとした場合にも金利は上昇するはずだ。バブル期以降で「3ヵ月前と比べて長期金利が1%超上昇した局面」は5回ある。それぞれ長期金利がピークをつける前後における長期金利とイールドカーブの変化を見ると、3ヵ月という短期間でも、かなり大幅な金利上昇が幅広い年限で起こり得ること、さらに早期にはなかなか収束しないことがうかがわれ、経済や金融に与える大きなインパクトが推測される。このような金利急騰が景気回復を反映したものであればまだ良いが、財政懸念顕在化に伴うのであれば、景気への下

押し圧力はかなりのものとなるだろう。来年4月の消費税率引き上げ後も日本が財政健全化への意欲を保てるかが重要だ。

日米ソブリンCDS(5年)の推移



(資料) Bloomberg

2 (日米欧金融政策) 9月の金融政策は日米欧ともに現状維持となった。米国については、QE3縮小観測が高まっていただけに、市場の予想に反する結果に。年内縮小開始の可能性は否定しなかったものの、米金融政策の先行き不透明感は強まった印象だ。

本邦長期金利の長期推移



(資料) Bloomberg

3 (金融市場の動き) 9月の金融市場では、ドル円が弱含み、ユーロドルは急上昇、長期金利は低下した。今月は米財政協議難航を受けて、円高、ユーロ高、金利低下圧力が強まるが、下旬には米財政問題の緊迫感緩和で反動の動きが出ると予想。

10月ECB政策理事会： 追加の3年物資金供給の可能性を 排除せず

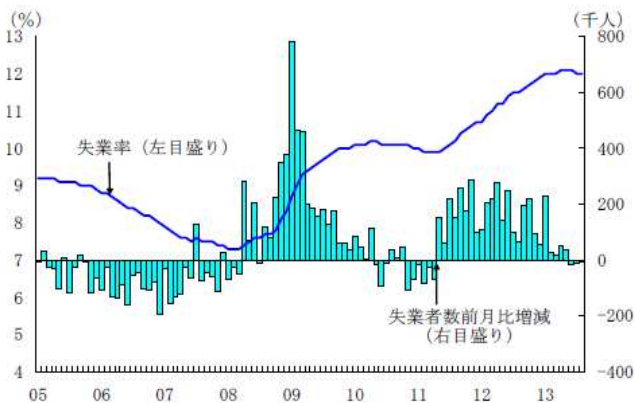
要旨

1 市場の金利上昇期待を牽制。

「必要に応じて行動する用意がある」

欧州中央銀行（ECB）は、2日に10月の政策理事会を開催、利下げについて検討した上で、政策金利の据え置きを決めた。ユーロ圏経済は4～6月期に6四半期にわたる景気後退局面を脱し、緩やかな回復局面に入った。ECBは、景気回復の初期の段階での金利上昇を抑制するため、7月に「政策金利は長期にわたり(an extended period of time)現在の水準か、それよりも低い水準に留まる」との見方を示すフォワード・ガイダンスを導入している。しかしながら、失業の増大に歯止めが掛かりはじめるなど、景気回復を裏付ける経済指標が増えていること、3年物オペ資金の前倒し返済による過剰流動性の削減はさらに進んでいることから、ECBの意図に反して、市場金利は上振れやすくなっている。

ユーロ圏の失業率と失業者数の増減



(資料) 欧州委員会統計局

ECBの資金供給残高



(資料) ECB

景気回復とともにECBが次の一手として追加利下げに踏み切るとの見方は後退しているが、3回目の3年物資金供給(LTRO)を実施するとの観測は根強く残っている。

2 銀行の資産査定の詳細は10月下旬に公表へ

ECBは、来年秋の単一銀行監督制度(SSM)の創設に先立って域内銀行の資産査定を実施する予定である。ドラギ総裁は、資産査定の詳細について10月下旬に公表する方針であることも明らかにした。これまでの欧州銀行監督庁(EB A)による取り組みは、ユーロ圏の銀行市場の透明性と信頼の向上にはつながらなかった。今回は、域内銀行市場への不安を払拭し、銀行市場の分断の解消に資する取り組みとなることが期待される。

労働力調査(基本集計) 平成25年8月分(速報)

結果の概要

【就業者】

就業者数は6310万人。前年同月に比べ29万人の増加。8か月連続の増加

雇用者数は5562万人。前年同月に比べ51万人の増加

主な産業別就業者を前年同月と比べると、「医療、福祉」などが増加、「建設業」などが減少

【就業率】

就業率は56.9%。前年同月に比べ0.3ポイントの上昇

【完全失業者】

完全失業者数は271万人。前年同月に比べ6万人の減少。39か月連続の減少
求職理由別に前年同月と比べると、「勤め先や事業の都合による離職」が12万人の減少。「自発的な離職(自己都合)」が1万人の減少

【完全失業率】

完全失業率(季節調整値)は4.1%。
前月に比べ0.3ポイントの上昇

【非労働力人口】

非労働力人口は4499万人。
前年同月に比べ35万人の減少。
8か月連続の減少

原 数 値	実数 (万人, %)	対前年同月増減 注) (万人, ポイント)			
		8月	7月	6月	5月
就業者	6310	29	34	29	43
雇用者	5562	51	50	43	60
自営業主・家族従業者	720	-21	-25	-18	-20
農業, 林業	221	-16	-19	-8	-10
建設業	484	-25	-31	-15	-11
製造業	1036	3	0	-15	-36
情報通信業	194	13	6	9	13
運輸業, 郵便業	328	-7	-11	-16	-6
卸売業, 小売業	1081	3	12	2	4
学術研究, 専門・技術サービス業	206	-15	11	7	10
宿泊業, 飲食サービス業	376	0	-4	1	4
生活関連サービス業, 娯楽業	249	-5	-3	-1	4
教育, 学習支援業	278	-8	10	-1	-10
医療, 福祉	736	26	23	26	16
サービス業(他に分類されないもの)	406	5	-10	4	7
就業率	56.9	0.3	0.3	0.3	0.4
うち15~64歳	71.7	1.0	1.0	0.9	1.0
完全失業者	271	-6	-33	-28	-18
男	166	-2	-14	-15	-12
女	105	-4	-19	-12	-6
(一)定年又は雇用契約の満了	32	0	1	-3	-4
勤め先や事業の都合	57	-12	-17	-9	-6
自発的(自己都合)	101	-1	-7	-15	-1
学卒未就職	15	-1	-2	-3	-1
収入を得る必要が生じたから	36	5	-5	-1	-7
その他	24	1	-1	2	2
非労働力人口	4499	-35	-13	-12	-33

季節調整値	実 数 (%)	対前月増減 (ポイント)			
		8月	7月	6月	5月
完全失業率	4.1	0.3	-0.1	-0.2	0.0
男	4.5	0.3	0.1	-0.1	-0.1
女	3.7	0.4	-0.2	-0.4	0.1

注) 2013年1月以降、労働者派遣事業所の派遣社員を派遣先の各産業に分類しています。ただし、各産業の対前年同月増減を算出する際には、これらを補正した数値で比較しています。

図1 就業者の対前年同月増減と就業率の対前年同月ポイント差の推移



* 2011年(平成23年)3~8月及び2012年3~8月は、補完推計値を用いて計算した参考値

1 就業状態別人口

前年同月に比べ、労働力人口は22万人(0.3%)の増加、非労働力人口は35万人(0.8%)の減少
 15～64歳の労働力人口は13万人(0.2%)の減少、非労働力人口は113万人(5.4%)の減少
 65歳以上の労働力人口は34万人(5.5%)の増加、非労働力人口は78万人(3.2%)の増加

表1 就業状態別人口

2013年 8月 (平成25年)	実数			対前年同月増減		
	男女計	男	女	男女計	男	女
15歳以上人口 総数	11086	5349	5737	-9	-4	-4
15～64歳	7905	3983	3922	-121	-58	-63
65歳以上	3181	1366	1815	112	53	59
労働力人口 総数	6581	3778	2803	22	-8	30
15～64歳	5926	3377	2550	-13	-30	18
65歳以上	654	401	254	34	23	13
就業者 総数	6310	3612	2698	29	-5	34
15～64歳	5671	3224	2447	-3	-24	21
65歳以上	639	388	251	32	19	13
完全失業者 総数	271	166	105	-6	-2	-4
15～64歳	255	153	102	-10	-6	-4
65歳以上	16	13	3	4	4	0
非労働力人口 総数	4499	1568	2931	-35	1	-36
15～64歳	1972	602	1370	-113	-30	-82
65歳以上	2527	966	1561	78	32	46
労働力人口比率 総数	59.4	70.6	48.9	0.3	-0.1	0.6
15～64歳	75.0	84.8	65.0	1.0	0.5	1.5
65歳以上	20.6	29.4	14.0	0.4	0.6	0.3
就業率 総数	56.9	67.5	47.0	0.3	-0.1	0.6
15～64歳	71.7	80.9	62.4	1.0	0.5	1.5
65歳以上	20.1	28.4	13.8	0.3	0.3	0.2

2 企業活動と雇用情勢

1 就業者数

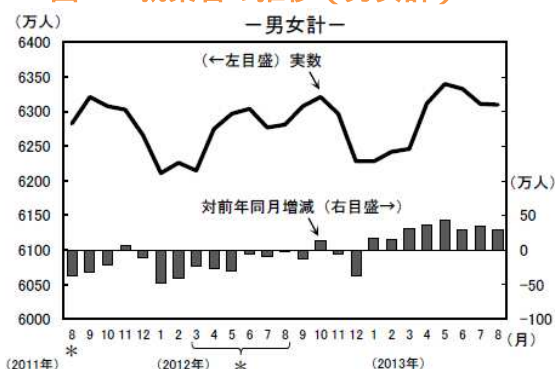
就業者数は6310万人。前年同月に比べ29万人(0.5%)の増加。8か月連続の増加。

男性は5万人の減少、女性は34万人の増加

表2 男女別就業者

2013年 8月 (平成25年)	実数	対前年 同月増減
就業者	6310	29
男	3612	-5
女	2698	34

図2 就業者の推移(男女計)



* 2011年(平成23年)3～8月の実数は補完推計値であり、2011年3～8月及び2012年3～8月の対前年同月増減は、補完推計値を用いて計算した参考値

2 就業率

就業率(15歳以上人口に占める就業者の割合)は56.9%。前年同月に比べ0.3ポイントの上昇
15～64歳の就業率は71.7%。前年同月に比べ1.0ポイントの上昇。

男性は80.9%。0.5ポイントの上昇
女性は62.4%。1.5ポイントの上昇

3 従業上の地位

雇用者数は5562万人。前年同月に比べ51万人(0.9%)の増加。8か月連続の増加。

男性は3159万人。11万人の増加

女性は2403万人。40万人の増加

自営業主・家族従業者数は720万人。

前年同月に比べ21万人の減少。

非農林業雇用者数は5508万人。

常雇は5042万人。常雇のうち、無期の契約は3710万。有期の契約は990万人。

非農林業雇用者に占める無期の契約は67.4%。

有期の契約は18.0%

4 従業者規模

企業の従業者規模別非農林業雇用者数及び対前年同月増減

1～29人規模...1521万人と、22万人(1.4%)減少。5か月連続の減少

30～499人規模...1872万人と、4万人(0.2%)減少。5か月ぶりの減少

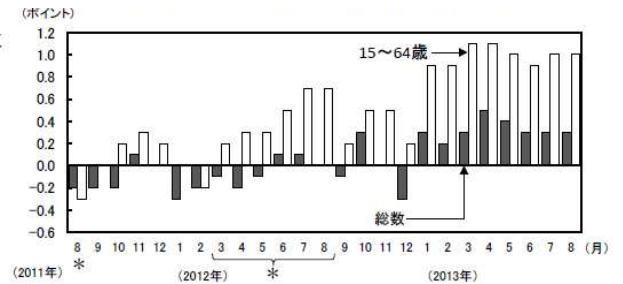
500人以上規模...1550万人と、53万人(3.5%)増加。18か月連続の増加

注)「労働者派遣事業所の派遣社員」は、2013年(平成25年)1月以降、派遣先企業の従業者規模に分類しているため、留意されたい。

表5 主な産業別就業者・雇用者

2013年8月 (平成25年)		農業、 林業	非農林業	建設業	製造業	情報 通信業	運輸業、 郵便業	卸売業、 小売業	金融業、 保険業	不動産 業、物品 賃貸業	学術研究、 専門・ 技術 サービス業	宿泊業、 飲食 サービス業	生活関連 サービス業、 娯楽業	教育、 学習 支援業	医療、 福祉	サービス業 (他に分類 されない もの)
就業者	実数	221	6089	484	1036	194	328	1081	170	113	206	376	249	278	736	406
	対前年同月 増減	-16	45	-25	3	13	-7	3	1	0	-15	0	-5	-8	26	5
	対前年同月 増減率(%)	-6.8	0.7	-4.9	0.3	7.3	-2.1	0.3	0.6	0.0	-6.9	0.0	-2.0	-2.8	3.7	1.1
雇用者	実数	53	5508	397	985	186	313	985	165	99	156	318	196	252	708	363
	対前年同月 増減	-4	54	-21	1	13	-8	4	0	-1	-13	6	1	-10	33	3
	対前年同月 増減率(%)	-7.1	1.0	-5.0	0.1	7.7	-2.5	0.4	0.0	-1.0	-7.8	1.9	0.5	-3.8	4.9	0.7
派遣先の各産業の 補正値(実数)		-1	1	-2	-21	-4	-5	-8	-3	-1	-3	-2	-2	-1	-4	60

図3 就業率の対前年同月ポイント差の推移



* 2011年(平成23年)3～8月及び2012年3～8月は、補完推計値を用いて計算した参考値

表3 従業員の地位別従業者

2013年8月 (平成25年)	(万人)	
	実数	対前年 同月増減
就業者	6310	29
雇用者	5562	51
男	3159	11
女	2403	40
うち非農林業雇用者	5508	54
自営業主・家族従業者	720	-21

表4 従業上の地位別非農林業雇用者

2013年8月 (平成25年)	(万人, %)	
	実数	割合
非農林業雇用者	5508	100.0
常雇	5042	91.5
無期の契約	3710	67.4
有期の契約	990	18.0
役員	341	6.2
臨時雇	390	7.1
日雇	76	1.4

資金に困らない企業体質をつくる 資金繰り改善のポイント

ポイント

- ① 資金不足が起こるワケ
.....
- ② 当面の資金を確保しピンチを乗り切る
.....
- ③ 資金不足に陥らないための秘策
.....
- ④ 公的資金の活用で資金調達の選択肢を広げる
.....



<参考文献>

- ・「『会社が危ない!』と思ったときにお金をひねり出す61の方法」
見田村 元宣・内海 正人 共著 (日本実業出版社)
- ・「銀行が教えてくれない 小さな会社の資金調達の方法」 塩見 哲 著 (中経出版)
- ・「資金繰りをラクにする108 のセオリー」 高橋 敏則 著 (ダイヤモンド社)
- ・事例集「経営革新で元気企業!! 中小企業経営革新計画作成のすすめ」
北海道 経済部 (北海道の公式ホームページ)
- ・「クラウド会計シリーズ 資金繰り改善マニュアル」
日本ビズアップ・日本プランニングセンター・日本会計グループ 著 (ビズアップ総研)

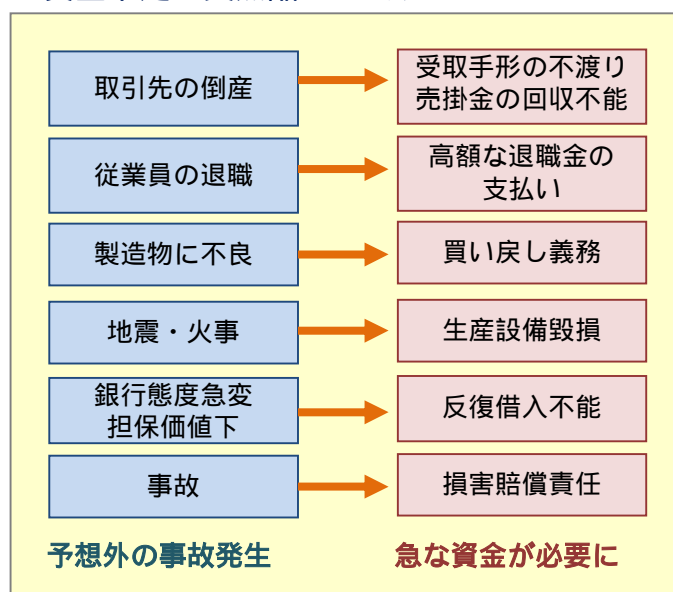
1 資金不足が起こるワケ

■ 常に潜んでいる資金不足のリスク

会社が突然、資金不足を起こす原因はいくつもあります。代表的なものは取引先の倒産です。大口の売掛金が回収不能になることで、連鎖倒産する例は多くみられます。

その他にも、期日一括返済型の借入金の反復借入ができなかった場合や、ベテラン従業員の退職に伴う高額な退職金の支払が突然発生した場合、地震や火事などの自然災害による商品や設備の毀損による損害など、常に会社の周りには資金不足を招くリスクが存在しています。

資金不足に突然陥るリスク



■ 資金不足の4つの原因

(1) 収益力の低下

売上高の減少（販売数量の減少、得意先の減少、販売単価の低下など）

限界利益率の低下（販売単価の減少、仕入単価の上昇など）

固定費の増加（管理経費の増加、労働分配率の上昇など）

(2) 過大な設備投資

見通しの甘い長期投資（付き合いでの投資、購入）

借入依存の設備投資による返済元金と支払利息の増加

計画性のない不動産投資

非償却資産（土地、ゴルフ会員権、株式など）への投資

(3) 資金バランスの悪化

急激な売上増加による増加運転資金の不足

売掛債権の回収遅延

過剰生産、過剰在庫、不良在庫

仕入先からの圧力による仕入債務の決済期間短縮

(4) その他

不良債権の発生（取引先の倒産など）

返済能力を超えた借入金返済

仮払金、貸付金などの不明瞭勘定

過大な税負担（交際費に対する課税など）

2 当面の資金を確保しピンチを乗り切る

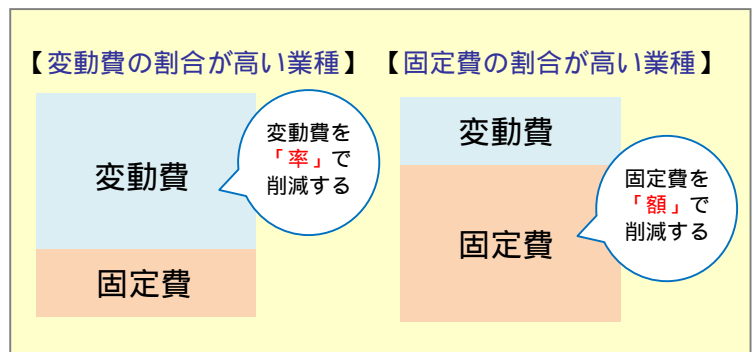
■ 金融機関に頼む前に取り組むべきこと

資金が不足する可能性があるとき、真っ先に思いつくのは金融機関からの借入ですが、金融機関に頼む前に、自社でできる対策は打っておく必要があります。決して安易に金融機関への融資依頼をしないことです。まず、自社で資金を捻出する方法を考え、金融機関への依頼は最後の手段として考えるべきです。そうしないと、金融機関に融資の申し込みを行ない、それが通ったならば、多くの場合、それで安心してしまい、自力で資金を捻出することなど頭から離れてしまい、また同じことを繰り返すことになりかねません。以下に、自社でできる資金捻出の方法を紹介しますが、あくまでも緊急避難的な手法であって、キャッシュの源泉である利益を増加させる仕組みをつくらないことには、いつまでたっても負のスパイラルから脱することはできません。

■ コスト削減のポイント

(1) コスト削減は金額の多いものから

資金繰りを改善するためにまずやるべきことは、コスト削減です。しかし、コスト削減にもセオリーがあります。それは、金額の多い方から削減することです。変動費と固定費の割合の高い方から着手し、その中でも金額の高いものから削減を図っていきます。変動費の割合の高い製造業や



卸売業、小売業は、変動費率を低下させることができないかを検討します。ここでのポイントは、変動費は額でなく「率」で下げることです。一方、固定費の割合の高いサービス業などは、固定費のうちどの科目の金額が多いのかを勘定科目別に分析し、「額」で削減を検討します。

(2) 生命保険を活用して資金をつくる

生命保険は役員や従業員の退職金や万が一の保障として必要なものですが、保険料が資金繰りを圧迫することも少なくありません。もし貯蓄性のある生命保険に加入してれば、以下の方法で一時的に資金を捻出することができます。

解約 払い済み保険への変更
保険金額の減額 契約者貸付

(3) 決算期を変更して役員報酬を減額する

役員報酬が負担になっている場合は、役員報酬の減額を行ないます。ただし、役員報酬の減額は期の途中で行うことはできず、減額をした場合、減額後の報酬は損金としては認められず課税対象となります。ところが、決算期を変更することで、役員報酬を減額することが可能になります。気を付けたいのはその期の決算が赤字となってしまった場合、金融機関からの融資に影響ができる可能性があるということです。

3 資金不足に陥らないための秘策

■ 売掛債権の徹底管理

売上代金を確実に回収できなければ、売掛債権が現金化されないために資金繰りに影響が生じます。売上を上げて相手先が倒産することになれば、資金繰りは厳しくなります。このようなケースの予防策としては、売掛金推移表の作成など、数字の推移をチェックする方法があります。また、以下の表を作成すると、顧客別の売掛債権回収状況が一覧で確認することができます。

売掛債権管理表例

得意先	前月残高	当月売上	現金回収	当月残高	滞留月数(ヶ月)
A	2,000	1,000	700	2,300	2.3
B	1,500	600	200	1,900	3.2
C	1,000	500	500	1,000	2.0
計	4,500	2,100	1,400	5,200	2.5

■ 在庫の削減

(1) 在庫は借金と考える

在庫を持つと、様々なコストがかかります。在庫は販売し、代金回収をしてはじめて仕入代金が払えることとなりますので、代金回収までの間は借入金に頼らざるを得ません。借入金には利息がかかりますので、在庫は「借金」と同じこととなります。

(2) 在庫の管理コストもバカにならない

在庫を抱えると、在庫を保管する倉庫や在庫を管理するための人件費もかかりますし、光熱費、保険料などもかかります。さらに、不良在庫となってしまったものは最終的には廃棄処分をするしかありませんが、廃棄処分にもコストがかかります。在庫を持つためのコストは、決して無視できないものなのです。

(3) 廃棄処分にもコストがかかる

不良在庫は廃棄処分することになりますが、廃棄処分するにも、焼却処分費用や事業用ゴミの回収費用、それを実行する従業員の時間コストなど、様々なコストがかかります。

■ ゼロベースでの仕入先・外注先見直し

仕入先や外注先は、ゼロベースで見直します。業暦の長い企業であればあるほど、以前からの付き合いだから、と見直しをかけないケースをよく見かけます。一昔もふた昔も前でしたら、取引先が支援をしてくれることもあったかもしれませんが、今はそんな時代ではありません。少なくとも3~4社から見積もりを取り、総合的な判断をする必要があります。また、「仕入担当者しかわからない」「業者選定は さんに任せてあるから」というのは、大変危険です。中小企業の場合、仕入を1人で行なっているケースが多いため、内部統制の観点からも、複数名で担当し、透明性を持たせるべきです。

4 公的資金の活用で資金調達の選択肢を広げる

■ 中小企業新事業活動促進法とは

中小企業新事業活動促進法は中小企業支援法三法が統合、改正されて平成17年に公布施行された、次の3つの柱をもって中小企業の支援を行うことを目的とした法律です。

経営革新支援

創業支援

新連携の取組支援

経営革新支援

中小企業の経営の向上を図る経営革新への取組を支援することです。具体的には、中小企業信用保険(別枠付保)や中小企業投資育成株式会社法の特例により経営革新に取り組む事業者の資金調達を支援し、また設備投資について所要の税制措置を講じるなど経営革新を幅広く支援します。従来の「経営革新支援法」を引き継ぐ内容となっています。

創業支援

これから事業を開始しようとする個人や創業5年以内の事業者などについて、中小企業信用保険(第三者保証不要)や中小企業投資育成株式会社法の特例を通じて、その資金調達を支援します。また、エンジェル税制によって個人投資家からベンチャー企業へ投資を促進させ、さらに最低資本金規制の特例を引き続き措置するなど、創業を幅広く支援するものとなっています。

新連携の取組支援

中小企業が他の中小・中堅・大企業、大学・研究機関、NPO等と連携し、それぞれの強みを活かし、高付加価値の製品・サービスを創出する新たな事業(新連携)を支援するというものです。具体的には、中小企業信用保険(別枠付保)や中小企業投資育成株式会社法の特例、設備投資減税措置などにより、新連携を幅広く支援します。

■ 経営革新計画とは

(1) 経営革新計画の概要

経営革新計画の大きな特徴として、承認制度があります。これは、中小企業者が経営革新計画を申請受付機関に提出し、一定の要件を満たせば承認を受けることができるという制度です。申請受付機関は、提出された経営革新計画を一定の基準にしたがって審査し、この審査の結果にもとづいて承認を与えます。この承認は「計画の妥当性」を公的な機関が認めたという、いわば「公的なお墨付き」であるといえます。なお、単独の中小企業者が承認申請を行う場合、都道府県がその申請受付機関となります。

(2) 経営革新計画承認の該当企業

中小企業新事業活動促進法は、中小企業の支援を目的とした法律です。そのため、経営革新計画を策定する主体は、中小企業者(個人事業者も含む)および中小企業組合等に限られます。

経営データベース ①

ジャンル: その他経営関連 > サブジャンル: PPP



PPPとPFI 「PPP」「PFI」とは何ですか？



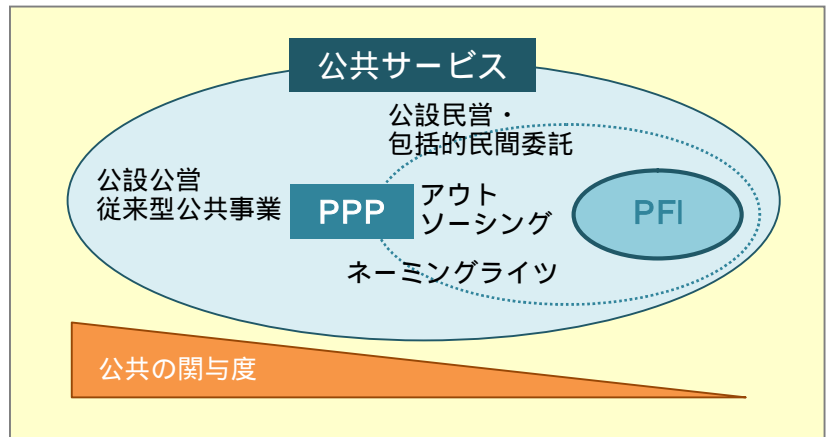
1 PPPとは

PPP（官民パートナーシップ）とは、公共と民間がノウハウや資金を出し合っ公共サービスを提供するしくみのことを言います。具体的には、PFI事業をはじめ、指定管理者制度、公設民営、包括的民間委託、自治体業務のアウトソーシング、ネーミングライツ、定期借地活用など、民間の知恵・アイデア、資金や技術、ノウハウを取り入れる様々な手法があります。公共サービスとは、公共が市民、国民に提供するすべてのことです。公共が行う道路等のインフラの整備、施設整備といったハードの設備も、公共サービスの提供の一部になります。以下が大きな二つの特徴です。

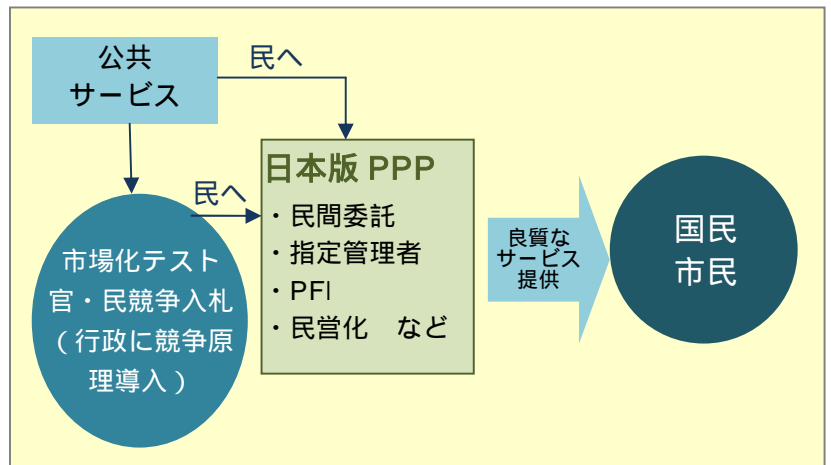
リスクを公的セクターから民間セクターに移転することにより、施設整備や運営、維持管理の個別の業務を一括して民間が受託し、民間は公共に対してサービスの提供を行う。

民営化やアウトソーシングとの大きな相違点は、公的セクターと民間セクターが連携して持続的なサービスの提供を行う点にある。

公共サービスのイメージ



PPPのイメージ



2 PFIとは

一方、PFIはPPPの代表的な手法の一つです。これは、民営化に代わる手法として1990年代の初めに登場しました。公共施工等の設計、建設、維持管理及び運営に、民間の資金とノウハウを活用し、公共サービスの提供を民間主導で行うことで、効率的かつ効果的な公共サービスの提供を図るという考え方です。サッチャー政権以降の英国で「小さな政府」への取り組みの中から、公共サービスの提供に民間の資金やノウハウを活用しようとする考え方として、PFIは1992年に導入されました。



PPPの今後の展望

「PPP」の今後の展望について教えてください。



1 最適なPPP手法を検討・導入する手続きの確立

PPP手法の比較、民間資金の調達方法とその特徴、財源捻出の観点からの公有資産の利活用方法等を検討していくと、多くの具体的な事業において、PPP手法、民間資金、公有資産の利活用を一体的に導入検討ができるよう、行政の手続きを指針等で確立していくことが重要であることが分かります。

また、早期に改修・供用開始ができるよう、PPP・民間資金等の導入手続きを定める際には、公平性や透明性を確保した上で、可能な限り効率的な手続きとなるよう配慮が必要となります。

2 事業の発案民間へのリスク移転の度合いPPP手法

- ・民間資金調達手法の検討事業スキームの決定PPP手法の導入手続き資金調達
- ・事業実施公有資産の利活用の検討

検討のポイント(例)

官民の施設所有主体

資金調達主体

財政上の目的の明確化(将来のリスク回避、資産や負債の切り離し等)

3 資金調達手法の多様化への更なる研究・検討

民間事業者が資金を調達する場合、現在でも様々な調達方法が可能な状況ですが、米国のレベニュー債やTIF債等、行政がノンリコースで資金調達する手法について、どのように返済原資となる歳入を他の歳入と切り分けた上で融資実行されているか等、制度のより詳細な研究がPPPの視点から必要となります。

4 復興プロジェクトへの応用の可能性

東北地方を中心とした幅広い地域において、甚大な被害が発生しました。街全体が壊滅的な被害を受けたところもあり、今後、長い年月をかけて、住宅や社会インフラ整備等の復興プロジェクトを、推し進めていく必要があると思われます。しかし、その一方で、国や多くの地方における財政状況は厳しく、復興に要する巨額の資金を、行政による国債や地方債等の資金調達のみで賄うには、大きな困難も予想されます。

こうした経済的な背景は、PPP導入の背景の一つとなります。様々な民間の知見や、インフラファンドやプロジェクトボンド等、民間資金の活用手法が、今後の復興プロジェクトにおいても利用できるものと考えられます。