

世界標準としての PPP

根本祐二 東洋大学経済学部教授

ファイナンスは、市場の規律によって、資金という名の資源を効率的に配分するものである。リスクの高いところには高い金利が、リスクの低いところには低い金利がつけられることで、必要な分野に必要な資金が提供される。基本的には公共分野も同様である。リスクとリターンのバランスを評価し、資金契約によるガバナンスを通じて、資金を有効に活用することは金融機関の役割である。公共的だからとって、政治家や官僚が資金調達という不得手な仕事をするべきでない。公共的という名目で非効率な分野に大量に供給され、そのつけは税金か債務という形で現在もしくは将来の世代が結局は負担することになるからである。こうした考え方は、市場の役割を重視する考え方である。

一方、1400兆円にのぼる個人金融資産が市場を通じて公共分野に流れている実感はない。預金を受け入れた金融機関が地域のプロジェクトや地場企業に貸し出す預貸率は低いままである。国債や地方債を購入して運用することは公共分野への還流に見えるが、実際は、単に安全商品への運用を行っているだけであり、市場の役割を果たしているとは言えない。また、個人金融資産の一部は、実際に、投機マネーとして世界中に分散され金融危機の一因ともなったことも事実であろう。したがって、政府が公共プロジェクトの資金調達を管理すべきである。こうした考え方は、市場の失敗を重視し政府の役割を強調する考え方である。

正解は何だろうか。それは市場か政府かという単純な二分論ではないという点にある。

政府や自治体は、国、地方の実態を開示するとともに、進むべき方向を明確なビジョンとして指し示す。そしてできるだけ、税金を無駄に使わないように、民のファイナンスの活動を支援する。これに対して、民は、政府や自治体から示された目的を達成するために、公共ファイナンスの知恵を絞るのが仕事だ。個別具体のプロジェクトや企業の支援は民の仕事である。

このように政府と企業が連携することは、PPP(Public/Private Partnership)と呼ばれ、英国、フランス、米国など先進国の共通の政策理念となっている。単なる仲良しクラブや癒着と違う点は、連携する前に十分にリスクの分析を行い得られるリターンとのバランスを取ることである。また、そうしたバランスが口約束や思い込みではなく、契約によって明記され守ることが義務付けられていることである。この「リスクとリターンの設計」と「契約によるガバナンス」という点が、以前の第三セクターや、単純な発注と区別される PPP の顕著な特徴であり、市場と政府のそれぞれの限界を認識した各国において普及して行ったのである。

わが国でも、1999年のPFI(Private Finance Initiative)法施行以来、上記の概念に基づく PPP の考え方が一般化しつつある。多くの法整備がたまたま小泉政権期に

行われたことから、これらの成果を小泉構造改革の観点からのみ解釈する人がいるが、誤った見方だと思う。

PPP では個別の政策やプロジェクトにおいて市場と政府の役割分担を決める。すべてを民にゆだねることが妥当であれば純粋民間ビジネスあるいは完全民営化であるし、すべての官にゆだねることが妥当であれば純粋公共事業あるいは直営である。市場と政府の役割分担が必要であれば、両者の間で「リスクとリターン設計」と「契約によるガバナンス」を考える。PPP はこれらすべてを選択肢として許容し、社会的な費用対効果の最適化を求める現実的なアプローチであって、一切の政治的なイデオロギーとは無縁である。

だから、世界的な PPP の流れは変わっていない。PPP の考え方が最初に登場したのは英国保守党政権であるが、その後、政権は労働党に移っている。フランスは逆に社会党政権から保守派の国民運動連合に交代している。英国以上に民重視の伝統を持つ米国では共和党と民主党が政権交代を繰り返している。こうした政治的な移動とは無関係に PPP の発想は定着し具体的な活動が展開されている。日本でもそうなるであろう。

だが、不足しているものがある。それは、政府に頼らずに PPP を推進し具体的なソリューションを描いていく公共性を持った民間組織である。伝統的に大きな政府を志向してきた日本には、官だけでなく民にも政府の役割を強調する考え方が多い。いわゆる官尊民卑（かんそんみんぴ）である。もはやそういう時代ではない。市場の効率性を生かさなければ国も自治体も財政的に破綻する。

そうした意味で公共ファイナンス研究所の使命は限りなく大きいと言うべきである。市場にも政府にも迎合することなく、目的をまっとうしてもらいたい。大きな期待を寄せている。