

「公民連携ファイナンスの展開 -PFI・PPP等への取組み-」

～ 「お客さま」と協働のPFI ～

 さいたま銀行
法人営業部
ニューフロンティアビジネス推進室

1. 弊行のPFI取組みの変遷

平成14年～ 行内でPFIに係るファイナンス取組みの検討
県外の実施方針に質問提出等。

平成16年～ LOI(関心表明書)出状先が落札者に!!
しかし、・・・。

当行PFIの冬の時代へ

平成20年～ 地元事業者だけのPFIへファイナンス組成
日本政策投資銀行様と共同アレンジ
以後、県内PFI案件に関与。

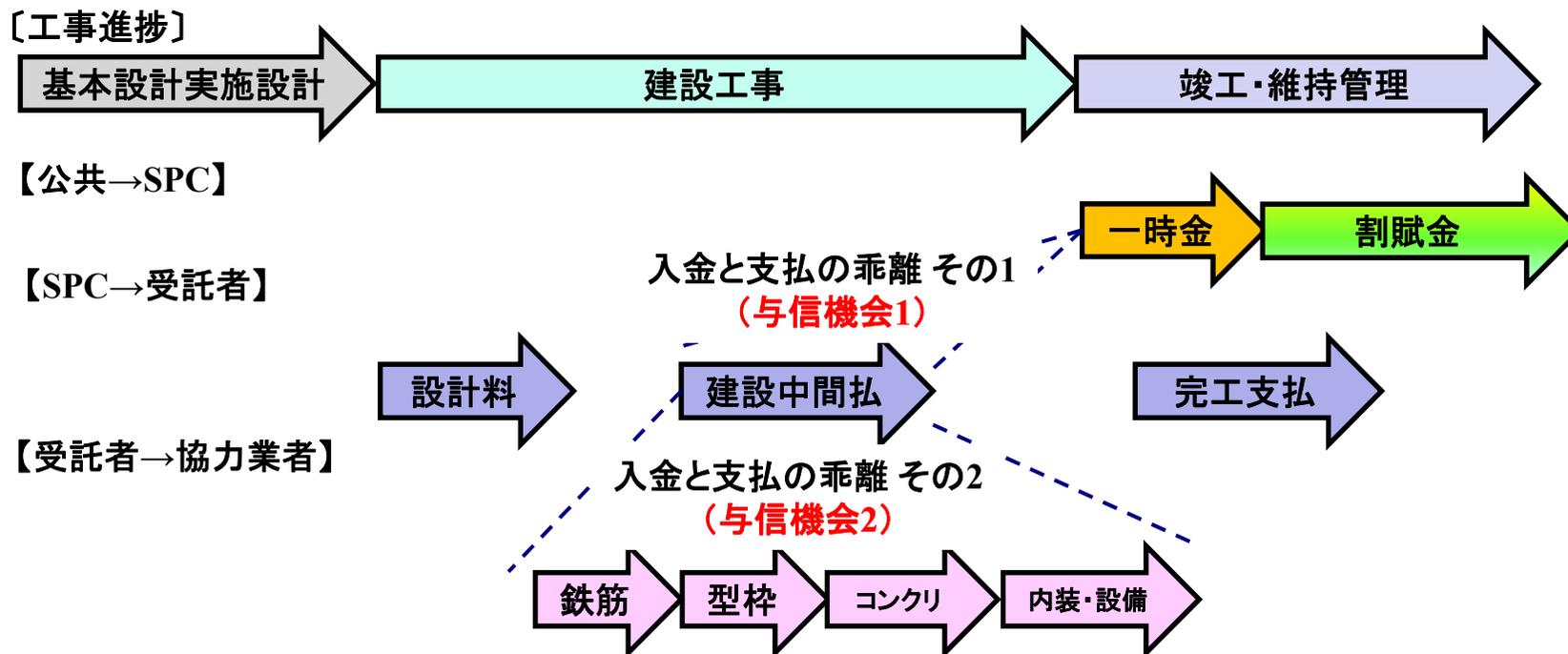
2. 地元事業者様との協働によるPFI

◆地元事業者様が金融側に求めるもの

- ・PFIへの理解
⇒従来方式とPFI方式の相違点等
- ・資金調達に係る助言
⇒超長期の資本政策への助言
- ・収支計画素案の作成支援 等々
⇒整備コストを積算し、収支計画(会計上、現金上)の
作成支援(ある意味でコンソーシアムの一員)

3. 協働を通じての実態把握

◆PFIに係る入出金を完全把握



- i) PFIに係る実態把握(事業期間中の入出金等)を行い、
- ii) 建設事業者の施工能力に依拠すれば(完工遅延等なければ、一時金は支払われる)、
- iii) 一時金(将来債権)を償還原資として、協力事業者まで与信機会の提供が可能。

4. PFIを通じて得たもの

(1) 与信管理の向上

書面上の出来高未収入金の把握から、実際の工事進捗に基づく実態把握へ。

(2) 収益機会の獲得

公共が支払う一時金(将来債権)を返済原資として、裾野の広い協力事業者への与信契機を得る。

(3) プロジェクトファイナンスのノウハウ活用

再生可能エネルギー事案へ応用。

【お問い合わせ先】

荘内銀行 法人営業部

ニューフロンティアビジネス推進室

電話番号 023-626-9019

岡部、佐々木、歌丸、大八木