


PPP・PFIプロジェクトマネージャー養成
専門講座シリーズ 全7回
第5回 金融機関の選定




2025年6月26日

一般社団法人 国土政策研究会 理事 伊庭 良知
調査役 山本 久美

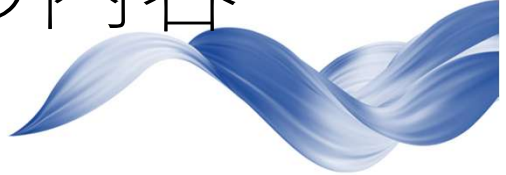
連絡・質問：


y.iba.jj2@gmail.com

kumi.yamamoto.mp@gmail.com



全7回の内容



- 第1回 チーム編成と運営のプロセス
- 第2回 審査委員会と審査の実際
- 第3回 提案作成の詳細
- 第4回 提案金額の成り立ち
- 第5回 金融機関の選定と資金調達**
- 第6回 プレゼンテーション
- 第7回 事業契約とSPCの経営
- 

PPPアクションプラン 令和7年度改訂版 (令和7年6月4日公表)

金融機関への期待・働きかけの強化

金融機関の役割の重要性

基本的な考え方： iii) 地域課題の解決と持続可能で活力ある地域経済・社会の実現

PPP/PFIによる
良好な公共サービスの
提供や民間事業者の収
益事業の展開は

地域のにぎわいの創出や、地域課題
の解決に資する取組を実現

地域企業、地方公共団体、大学、**金融機関**等のパートナーシップ形成
持続可能で活力ある地域経済・社会
の実現に向けた取組を促進

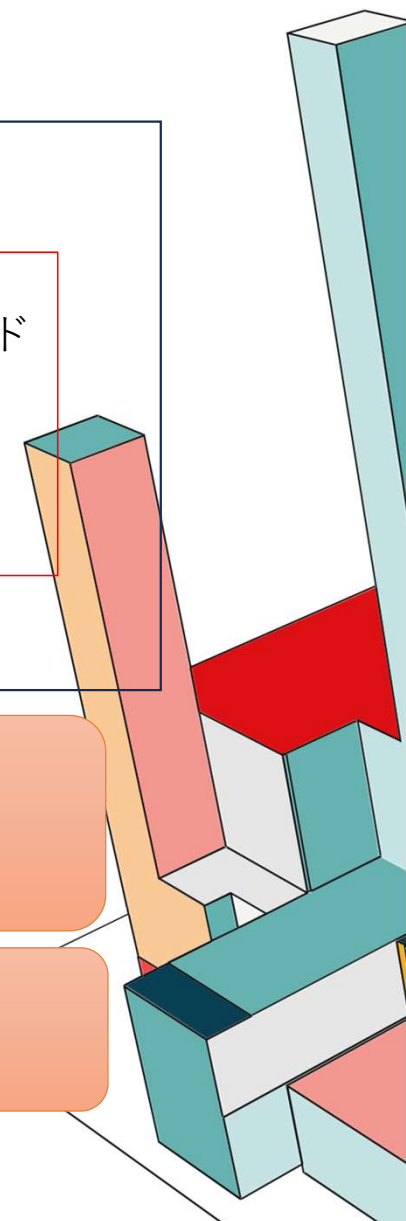
PPP/PFIの促進を通じ
潤沢な民間資金の流れを作る

PPP/PFIの民間サイド
の
目的・効果

基本認識

**地域金融機関は、
官民双方の立場を理解し両者をつなぐ「ハブ」の役割を果たすこ
とが期待でき、具体的な案件形成に参画することが重要**

**PPP/PFIの推進による魅力的で活力ある地域の実現は
地方創生2.0等の推進に貢献することが期待**



【具体的取組】vi) 民間事業者・金融機関における案件形成支援

- ① 地域の課題・事情に通じている民間事業者や地域金融機関と継続的な意見交換
取り組みやすい環境整備

様々な取組を通じた**民間事業者や地域金融機関による案件形成**促進
(令和7年度開始) <内閣府>

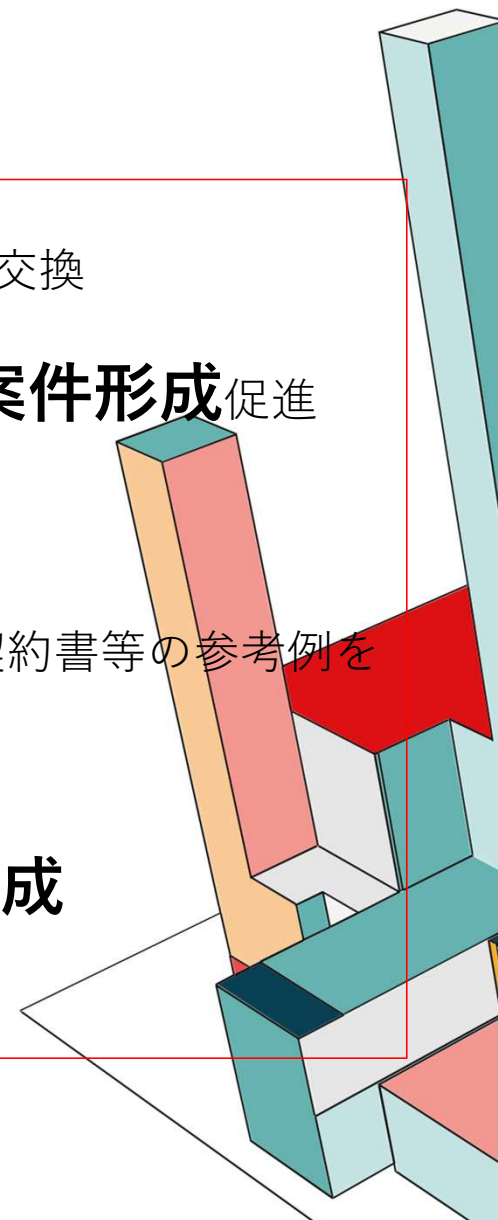
- ③ 機構の努力

地域金融機関等の職員向け金融実務の研修実施

プロジェクトファイナンス実務の初期の負担軽減を目的とした融資契約書等の参考例を
令和7年度中に順次提供
地域金融機関等に対しリスク分析手法や契約実務のノウハウの移転
地域人材の育成

令和8年度までに全ての都道府県の金融機関を育成

(令和4年度開始、令和7年度強化) <内閣府>

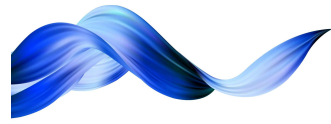


第5回金融機関の選定 目次

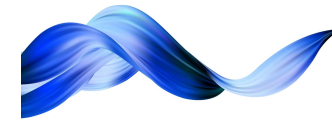
- ① PFIにおいて必要となる融資
- ② PFIにおける優先融資とは
- ③ その他必要となる融資
 - ③-1 建設期間中融資
 - ③-2 短期つなぎ融資
 - ③-3 消費税支払い融資
 - ③-4 緊急時支援劣後融資枠
- ④ その他銀行経費
 - ④-1 アップフロントフィー
 - ④-2 アレンジメントフィー・エージェントフィー
 - ④-3 リーガルチェック（弁護士費用）
- ⑤ 金融機関交渉と融資確約・条件規定書について
- ⑥ 金融機関の選択



① PFIにおいて必要となる融資



PFIで必要となる融資



• 優先融資

- 施設整備に必要な民間調達資金融資

- 一般に：優先融資額 = (施設整備費 - 交付金・補助金 - 行政が調達する資金

- -

- 30年とかの事業期間中に行政が支払う場合

• 建設期間中融資

- 建設期間に設計・建設業者に支払う施設整備費

- 一般に設計費全額と建設費の6割程度 (前渡金20%・中間金40%とか)

- 借り入れは、優先融資実行時まで：優先融資入金額を **しっかり説明しておく**

• 短期融資

- SPCの建設期間の経費・運営費 (この期間収入がないので)

• 消費税支払い融資

- 設計建設費の建設中支払いに伴う消費税支払いに充てる資金

- 交付金・補助金や行政の調達金 (債券や一般財源) の見積も **依頼** 行政から支払われるのでその入金で返済。ただし返済までの期間の金利は、優先融資に乗せておく必要がある。

- 割賦金部分の消費税はまだ未納なので、優先融資に含み、事業期間で徐々に返済

- この部分は事業期間中の返済なので、金利が発生する

**銀行交渉は早くスタートし
必要な融資の情報を銀行に伝達
融資確約書と条件規定書の
必要性について
しっかり説明しておく**

**アップフロントフィーや
エージェントフィー**

緊急時劣後融資枠

- 必要になることはほとんどないが、
 - 資金ショートが発生リスク管理の提案としては、
 - ほしい融資確約
 - 「**万が一のときは、銀行が〇億円まで融資する**」という枠だけ確保。
- 銀行の確約を取らないときは、
 - SPCを支援する約束を、**構成企業などが確約・念書など**を入れる必要
 - ほとんど可能性はないが、**参加企業にはリスク**になる。
 - メンバー構成のときの参加決断の障害になる

PFIの初期のキャッシュフロー

優先融資入金までのキャッシュフロー例					
マイルストーン	融資実行	資金用途	返済予定	備考	
SPC設立					
事業契約締結	短期つなぎ融資	建設期間中のSPC運営費	優先融資実行時		SPC設立経費・金融機関 アップフロントフィー・ 提案策定費用負担金返 済・2年間ほどの運営費
	消費税支払い融資その0	SPC運営費消費税支払い			短期つなぎ融資の10%
基本設計完了	建中融資その1	基本設計費支払い	優先融資実行時		
	消費税支払い融資その1	基本設計費消費税支払い	優先融資実行時		基本設計費の10%
実施設計完了	建中融資その2	実施設計費支払い	優先融資実行時		
	消費税支払い融資その2	実施設計費消費税支払い	優先融資実行時		実施設計費の10%
建設着手	建中融資その3	着手金	優先融資実行時	30%	
	消費税支払い融資その3	着手金費消費税支払い	優先融資実行時		着手金の10%
建設期間中間金	建中融資その4	中間金（税込み）	優先融資実行時	30%	
	消費税支払い融資その4	着手金費消費税支払い	優先融資実行時		中間金の10%
完工	優先融資	建設費残額支払い	事業期間中		建設費の40%
		建設費残額消費税支払い	割賦返済		建設費の40%の10%
	交付金・自治体一時金	施設整備費の45%とか			
		消費税も含まれる			

短期つなぎ融資

消費税支払融資

建設期間中融資

優先融資

短期つなぎ融資

• 融資時期

- SPCが設立されるとすぐ資金必要。

- 提案策定資金を負担各企業に返済
- 登記資金や設立に要した費用：肩代わりしてくれた企業に返済
- SPCとして。自治体との対応費用：挨拶・関係者協議会出席など
- 銀行により、融資組成アップフロントフィーの支払

**SPCは
資金力はまったくない。**

- **なので、SPC設立後、可及的すみやかに実行必要。**

- 提案時算定して、元利合計を融資額としてを必要最小減にする

- **返済：優先融資**で返済：**優先融資計画時融資額**に含めておく

- もちろん、メンバー企業が肩代わりすることも可能。（劣後）
リスクになるので、審査時不利。

消費税支払融資

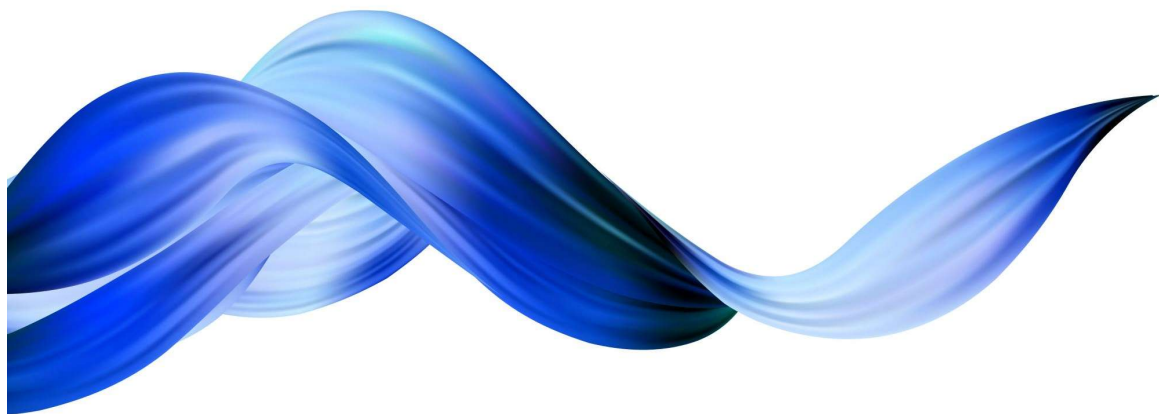
- 融資時期
 - SPCの運営費の消費税は、短期つなぎ融資に含めておく。
 - 建設期間中の設計費、建設着手金、中間金の消費税は高額になるので
 - ①銀行が都度融資に応じてくれるなら、必要時期に必要な金額を！
 - ②応じてくれないなら、設計費支払時に、全額借入。
- 提案時算定して、元利合計を融資額としてを必要最小減にする
- 返済：**優先融資で返済：優先融資計画時融資額に含めておく**
 - 自治体の対応（発注文書）に2方法がみられる。
 - ①自治体が全額を、一時金と同時に支払う建付けも。（民間は楽）
 - ②割賦分は割賦返済時に消費税を支払う。

建設期間中融資

- 融資時期
 - 建設期間中の設計費・着手金・中間金の支払い時都度融資で銀行と交渉。
- 提案時算定して、元利合計を融資額としてを必要最小減にする
- 返済：**優先融資で返済：優先融資計画時融資額に含めておく**
 - 自治体からの一時金＋優先融資で、設計費・施工費・SPC初期費は完済する。
 - 優先融資は**自治体割賦返済の入金後1か月程度後に支払いの融資条件**にしておく。
 - 建設期間中融資の利子の支払いも、銀行と交渉して、優先融資実行時に一括支払いの条件にしたい。3か月ごとの利子支払いを求める銀行もある。

優先融資

- 融資時期
 - **完工時融資実行**。1か月くらいの余裕を見ておく。
- プロジェクトファイナンスといわれているが、厳密には違う。
 - 特に、**100%サービス対価型の事業**では、
 - **自治体の返済保証型融資**である。
 - 事業契約に自治体のサービス対価支払いを明記しておくこと。支払表をつけること
 - 自治体の与信が十分なら、銀行には何のリスクもない。
 - プロジェクトファイナンスであるとして、高額の融資組成費（アップフロントフィー）を設定する銀行も多い。交渉で頑張る必要。
 - 数千万の提案金額の提言効果。
- プロジェクトファイナンスでは、収入の確かさの評価、支出の見通しの確かさの評価など、しっかり事業評価しなければならないが、
- PFIでは、自治体の支払（納入した商品の未収金回収）と銀行返済のバランスだけチェック。（明らかになっている。）



② PFIにおける優先融資とは

PFIの初期のキャッシュフロー

優先融資額の概算算出

優先融資額 =		
建設期間中に借り入れる融資額合計	825	
+	+	
建設費残額（40%）	440	
-	-	
交付金等一時金受取額（税込）	495	
=	=	
	770	
	(+ 22 (2年目運営費))	

SPCの会計					
		建設期間		維持管理運営期間	
		1年目	2年目	1年目	2年目
入金				100	100
				10	10
				55	55
				5.5	5.5
				5	4.5
	出資金		3		
SPCの2年間の運営費	短期つなぎ融資		100		
	消費税支払い融資その0		10		
基本設計費	建中融資その1		20		
	消費税支払い融資その1		2		
実施設計費	建中融資その2		30		
	消費税支払い融資その2		3		
建設費前渡金	建中融資その3		300		
30%	消費税支払い融資その3		30		
建設費中間金	建中融資その4		300		
30%	消費税支払い融資その4		30		
長期融資	優先融資			792	*
施設整備費	交付金等自治体1時金払い			450	
一時金	交付金等自治体1時金消費税分			45	
入金額合計		828	0	1463	175
出金	SPC運営費	80	20		
	消費税	8	2		
	維持管理運営委託費支払い			97	97
	維持管理運営委託費消費税			9.7	9.7
	銀行融資返済			53.35	53.35
	銀行融資利息			5.5	4.5
基本設計費	基本設計費	19.4			
	消費税	1.94			
実施設計費	実施設計費	29.1			
	消費税	2.91			
建設前渡金	前渡金	291			
	消費税	29.1			
建設中間金	中間金	291			
	消費税	29.1			
建設費残額	建設費残額支払い			388	
40%	消費税			38.8	
融資返済	建中融資・つなぎ融資・消費税			825	
法人税等	租税等			5	5
出金合計		782	22	1422	169.6
	残額	46.4	-22	40.15	5.45
	累積手持ち剰余金	46.4	24.4	64.6	70.05

優先融資

プロジェクトファイナンスといわれているもの

本来の
プロジェクトファイナンス

特定の事業（プロジェクト）に対して融資を行い、そこから生み出されるキャッシュフローを返済の原資とし、また債権保全のための担保も対象プロジェクトの資産に限定されるファイナンス手法

PFIの
優先融資

施設整備に必要な資金のうち、民間が調達する資金
この資金に対し、キャッシュインは、行政の割賦金返済

行政は支払いを事業契約で約束する

PFIの優先融資は
厳密には
プロジェクトファイナンス
ではない！！

融資組成費用は
そんなに必要ではない！

通常のプロジェクトファイナンスでは、
キャッシュインは売上なので不安定なため、融資の際
徹底的な事業評価が必要

PFIでは、キャッシュインが行政の契約に基づく支払い保証のある
安定したキャッシュイン

なので、事業評価はプロジェクトファイナンスのようには必要ない。



1～3は、優先融資で元利返済

割賦金

(施設整備のサービス対価)

に含まれるので

提案時に提案した金額を

変更できないのが原則

③ その他必要となる融資

③-1

建設期間中融資を減額して融資を受けた場合

③-2

短期つなぎ融資優先融資額も変更になる

③-3

消費税サービス対価の変更が必要になる。

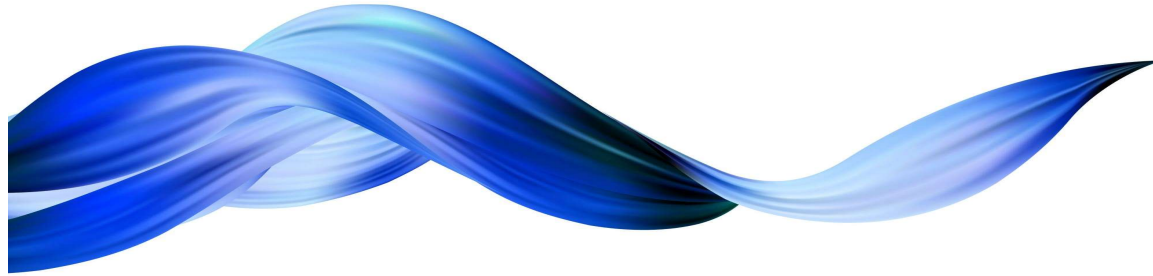
③-4

緊急時支援劣後融資枠

万が一の時の資金調達の確保 (銀行ルート)

メンバーによる支援 (メンバー企業の約定)

内部留保金の取り崩し許可 (株主間協定)



- ④ その他銀行経費
 - ④-1 アップフロントフィー
 - ④-2 アレンジメントフィー・
エージェントフィー
 - ④-3 リーガルチェック（弁護士費用）

アップフロントフィー（0～3000万くらい）
インターネットの記事に下記のようなものがありました。
不動産業界の方のようです。

- アップフロントフィー（融資手数料）は、各銀行によって対応の違い
- ①請求する、②請求しない、③融資相手によってとる、とらないを分ける。
- アップフロントフィーの相場は、以下のような感じ
- 銀行の場合： 0.300%～1.000% + 税
- ノンバンクの場合： 1.000%～2.000% + 税
- ここで議論となるのは、融資相手により対応が異なる点です。
- 明確な基準は、あるのでしょうか。
- それとも、とれるところからは、とっておけなのでしょうか。
- アップフロントフィーは、金利でないため、事前に一括で支払います。
- 出来る限り、アップフロントフィーを払いたくない。
- おおむね3ヶ月以上の融資実行期間がないとアップフロントフィーを求められる。
- 融資実行までの調査や稟議等のコストが、金利では賄えない可能性がある。

PFIでも
銀行による！

PFIでは
もっと高い！
なので
銀行選びを
慎重に

PFIでは十分長い！
金利も高いので
アップフロントは
もっと安くていいの
では！

さらにさらに
銀行が融資しているのは施設整備費の一部。
施設整備費の対価は、商品代金で、民法上減額不可。
銀行は、融資回収のリスク「0」、なのに、
関係ない維持管理にまで口うるさい

さらに
サービス対価型PFIでは
自治体債務保証型でリスク「0」に近い。
事業評価いらない！

アレンジメントフィー・エージェントフィー

- みずほ銀行のHPでは、下記のような説明があります。（一部割愛）
- 通常はシンジケートローンを組むときに使われます。
- シンジケートローンの手続き
- [1] アレンジャーよりタームシート（貸出条件の提示書）を提示
- [2] アレンジャーにマンドレター（組成依頼書）を提出
- [4] 金融機関よりコミットレター（参加表明書）の獲得
- [5] 契約書の作成 [6] 契約書調印 [7] 融資実行
- 組成期間：1～3か月
- アレンジャー：調印まで以下の実務全般。
- [1] ストラクチャーの提案 [2] マーケット需要の調査 [3] 契約条件取りまとめ
- [4] 契約書（タームシート）の作成 [5] 金融機関との交渉
- エージェント：、貸付人の代理人：エージェント業務。
- [1] 貸付・元利金・手数料等の資金決済業務
- [2] 客先・貸付人への契約関連通知 他
- **シンジケートローン組成費用**
- **アレンジメント業務の対価「アレンジメントフィー」**
- **エージェント業務の対価「エージェントフィー」**

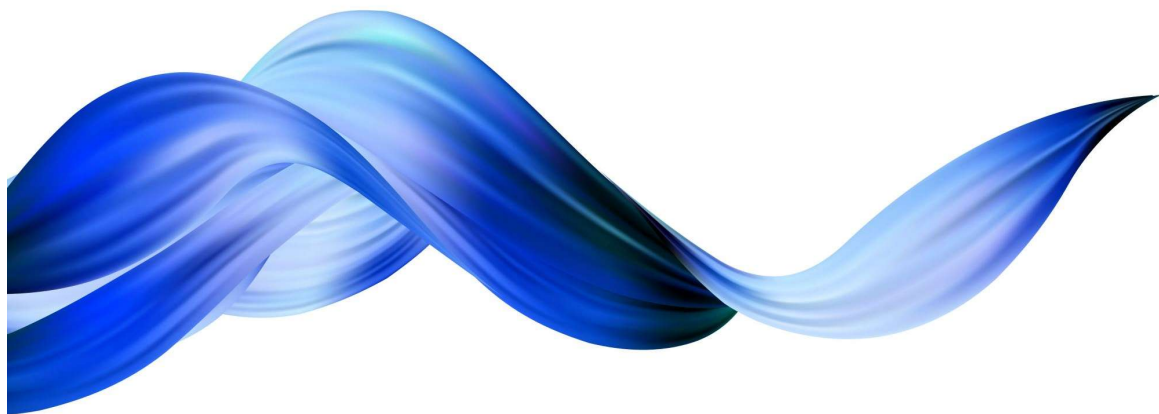
融資金額が大きいときは
シンジケートローンになることがある
シンジケートローンでなくとも
タームシート・融資確約は
取得しましょう

アレンジャー業務はシンジケート
ローン以外で必要でない。

エージェント業務のうち
資金決済業務の一部を銀行にゆだねて、
口座を管理していただく
提案はよく出てきます。
返済期間を通じ
SPCの銀行口座を管理してもらいます。
年間数十万のオーダーです。

リーガルチェック費用（数百万～2000万）

- 融資契約書に関し、弁護士によるリーガルチェック費用を要求されることがある。
 - 銀行側の弁護士の費用を、仮受人に要求してくるものです。
- 同様のPFI融資の経験があれば、すでにリーガルチェックを受けた契約書のひながたをもっているはずで、不要もしくはチェックするにしてもそれほど費用のかかるものでないと思われます。したがって、銀行を選択する際の基準にします。
 - 住宅や給食のように、前例の多いものは、新たなチェックは不要とされます。
- 選定する弁護士の技量によっても金額が変わります。弁護士費用は時間課金なので、不慣れな弁護士は時間がかかるからです。したがって、弁護士の選定も銀行側と交渉しましょう。



⑤ 銀行交渉と
融資確約・条件規定書について

銀行交渉について

融資確約・タームシートひな形

銀行交渉に入るとき
初対面時用意するもの

募集要項のコピー
もしくは
ダウンロードリンク

おおよその
施設整備費予想
融資必要金額
事業期間
返済条件
など

募集要項でわかる範囲
の
融資関連情報まとめ

銀行に提示要求する
内容

こちらから提示するもの

優先融資関連
融資金額上限額

建中融資・短期融資
消費税支払い融資など
その他融資

融資時期と融資期間
借入人設定
SPCが借りるか
建設会社等構成員が
借りるか

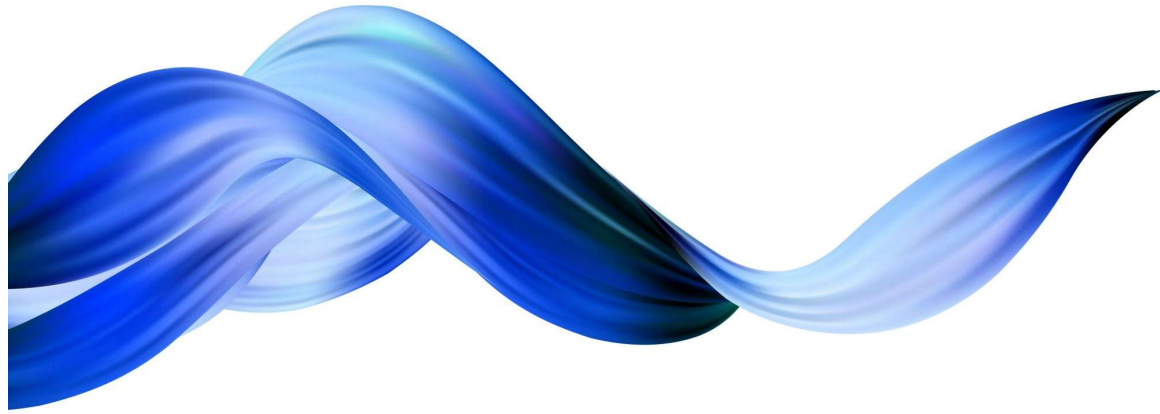
銀行に要求すること
アップフロントフィーな
どの金額提示
融資確約・タームシート
の発出の稟議期間の提示

銀行から出してほしい書類

優先融資に関する
融資確約書
タームシート

建中融資・短期借入融資
消費税支払い融資
など必要なその他融資
融資条件

アップフロントフィー・アレ
ンジメントフィー
金額と支払い時期
エージェントフィー
提供してくれるサービス
費用



⑥銀行の選択

銀行の選択

普段から多くの金融機関とのチャンネルをセットしていく

コンタクトチャンネル

融資可能エリアの把握

融資条件傾向や実績

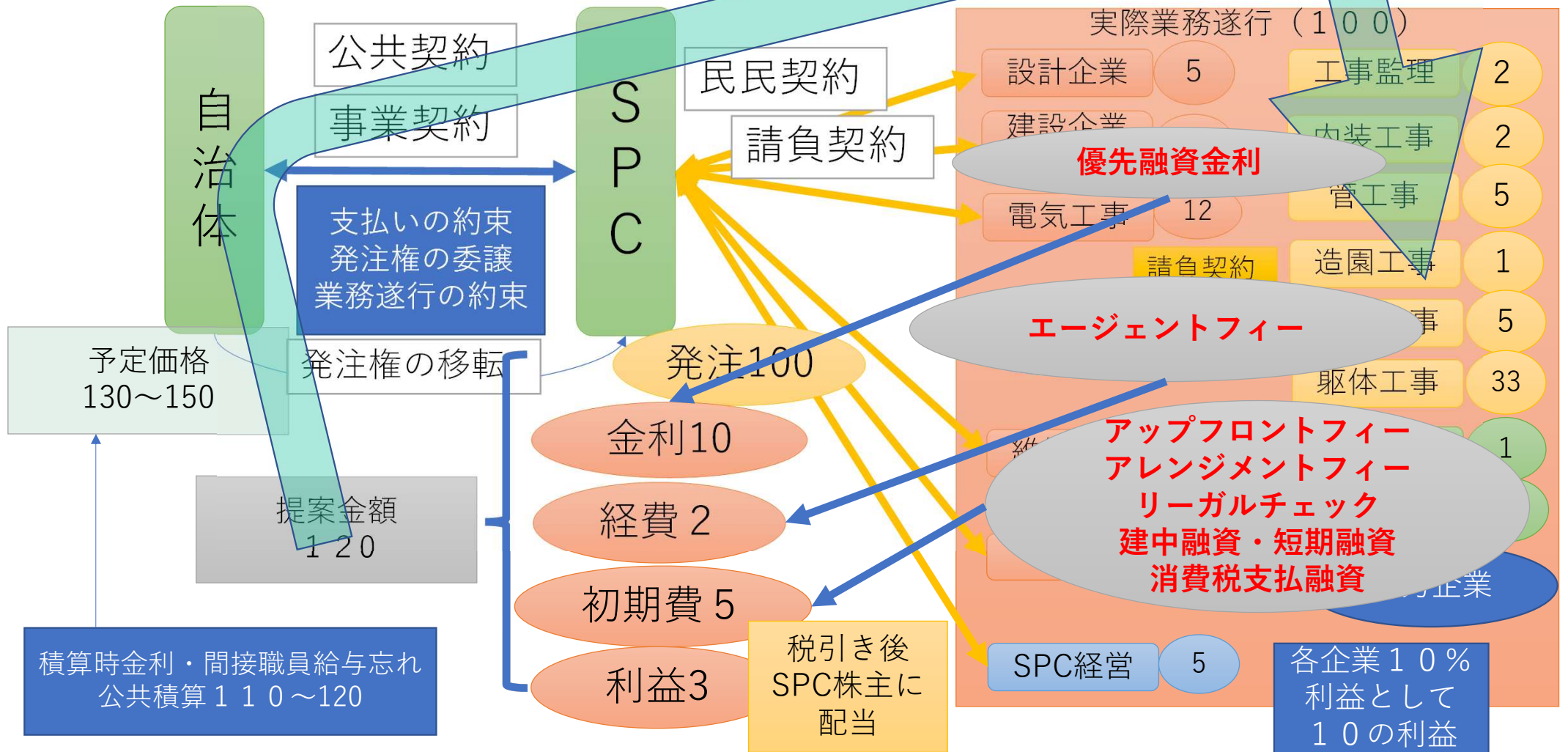
案件が出たらコンタクト・条件提示・交渉に入る：複数行

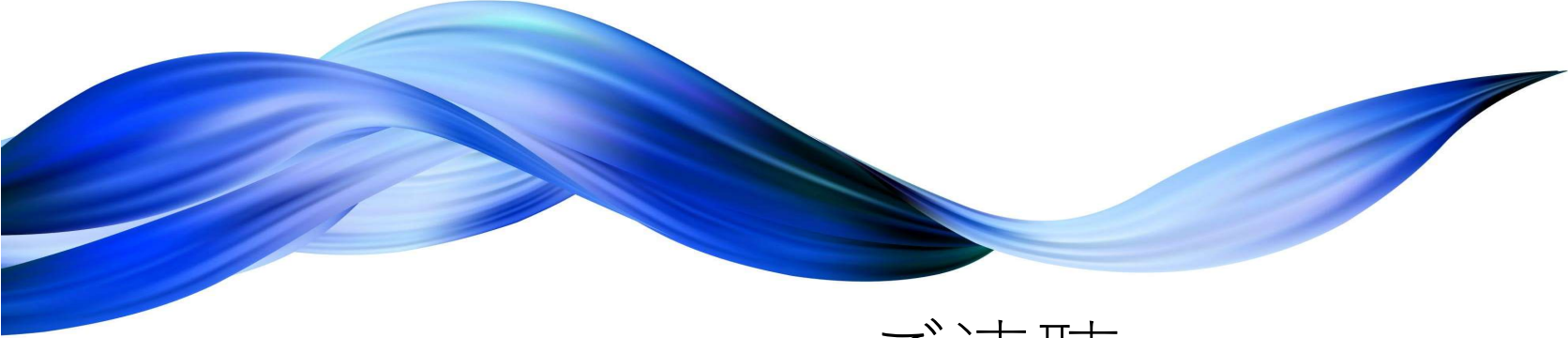
銀行比較で決定（比較項目）

- + 優先融資条件の素検討：金利・融資期間ヒアリング・固定・変動など
- + アップフロントフィーやアレンジメントフィー、その他経費比較
- + 建中融資・短期融資・消費税融資など条件比較
- + 劣後融資枠の設定可否と条件
- + エージェントサービスの内容と費用

銀行によっては、融資組成のアップフロントフィーをとらない銀行もある。

事業のお金の流れと契約の種類：エンド企業受取額100想定





ご清聴
ありがとうございました。

- 文責：伊庭 良知
- 質問：y.iba.jj2@gmail.com