

令和6年度 第1回 奈良県PPP/PFI推進官民交流会

地域に根差し、ニーズを汲み取る PPP/PFI戦略



代表取締役社長 泉本 憲人

令和6年度 第1回 奈良県PPP/PFI推進官民交流会

令和6年8月26日 奈良公園バスターミナル レクチャーホール

次第

1. 弊社概要
2. PPP/PFI事業への参画経緯
3. 参画におけるメリット/デメリット
4. 事業期間内での課題
5. 事業期間終了後における施設価値の創造
6. 新しいPPP/PFI事業への挑戦
7. まとめ 今後事業参画を検討している皆様へ

1. 弊社概要



創業：1986年（昭和61年）

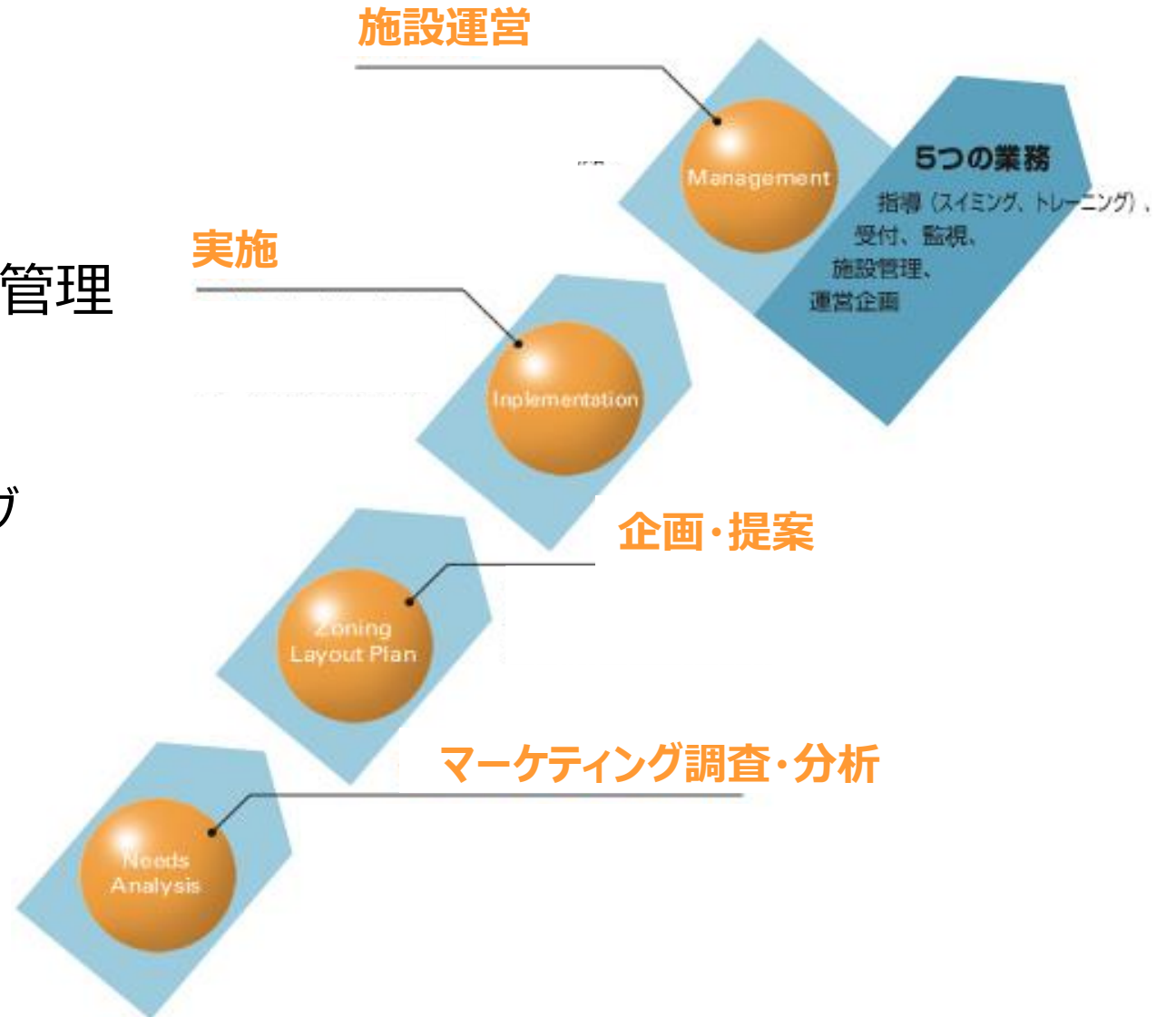
本社：大阪市福島区

従業員：社員 70名 契約スタッフ 約700名

事業所数：12 事業所 （2024年8月現在）

事業内容

- ・民間およびPPP/PFIスポーツ施設の運営管理
スイミング教室、フィットネスクラブの運営管理
イベント企画、指導者研修、養成、コンサルティング



公共スポーツ施設へのこだわり 「アクアティックの最大の強み」

民間企業ではあるが

「特定の人々へのサービス提供ではなく、公共施設の特徴を生かし、

地域のすべての人へ運動やスポーツに触れる機会の提供を

可能とするノウハウを蓄積してきた。」

2. PPP/PFI事業への参画経緯

「公共スポーツ施設の運営業務受託を中心とした経営」

2001年 PFI法 施行 / 2003年 指定管理者制度 施行

2002年 国内2例目となるPFIスポーツ施設の運営に参画

※ 現在まで6施設のPFI事業を運営

3. 参画におけるメリット/デメリット

メリット

1. 設計段階から運営ノウハウを盛り込んだ提案
2. 確実な収入確保に向けた施設提案・人件費と水光熱費の最適化
3. 自治体や地域における課題や設置目的に応じた運営提案

デメリット

1. 代表企業の選出
2. 事業終了時の取り決め

4. 事業期間内での課題

- 震災対応
東日本大震災 / 大阪府北部地震
- コロナ対応

5. 事業期間終了後における施設価値の創造

事業期間終了後を見据えた検討の重要性

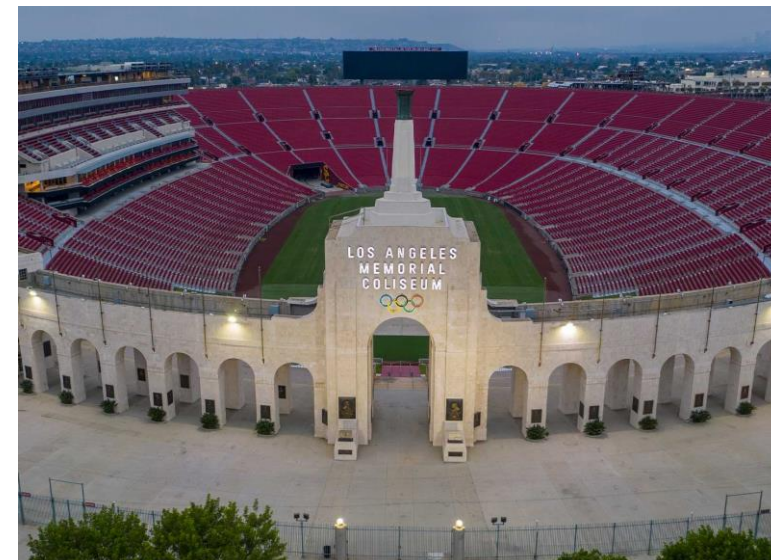
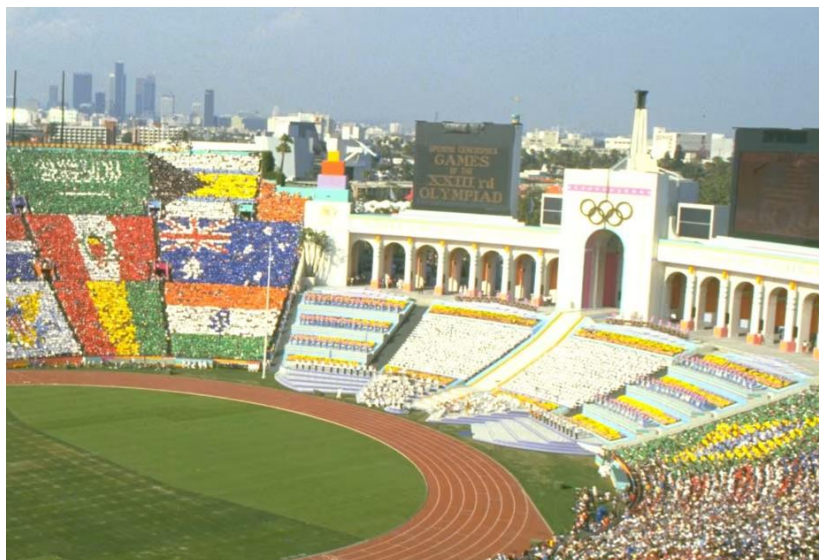
PPP/PFI事業における事業の増加 = 「入口戦略」

事業期間終了後の計画 = 「出口戦略」

※ ROという手法 : 大規模修繕を含め行政と民間の対話 (サウンディング) の必要性

6. 新しいPPP/PFI事業への挑戦 i

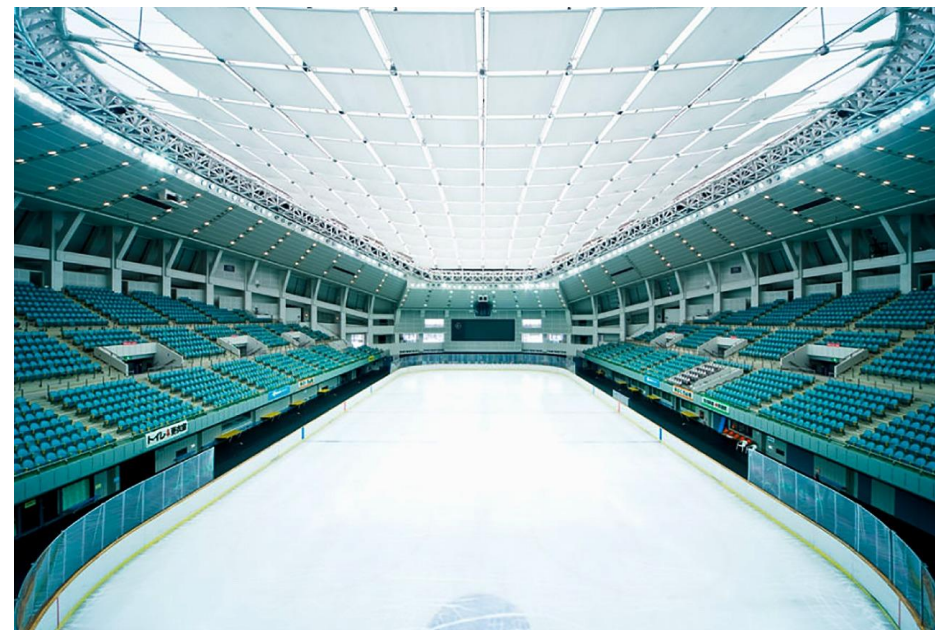
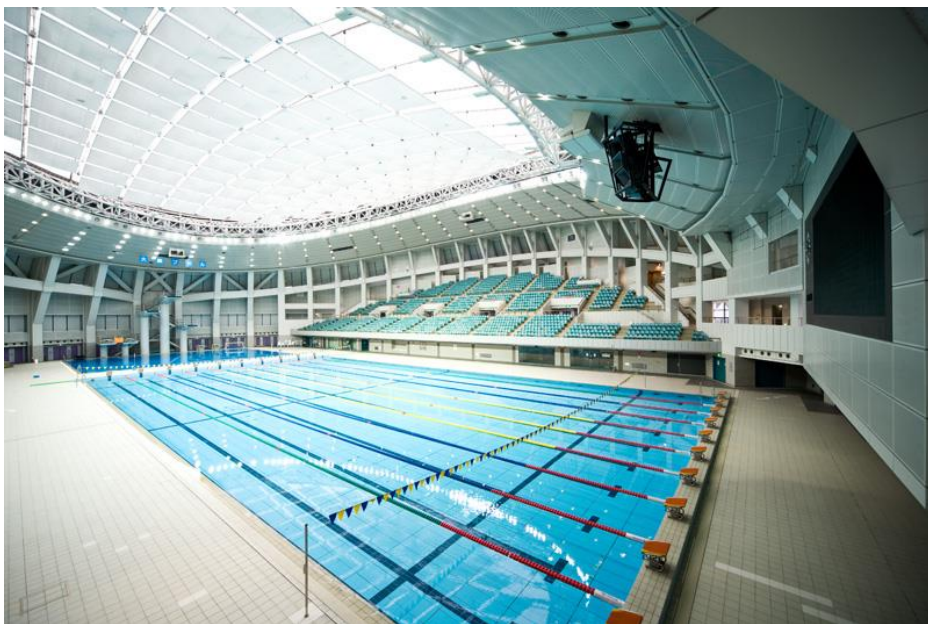
公共施設を大切に使う



6. 新しいPPP/PFI事業への挑戦



6. 新しいPPP/PFI事業への挑戦



6. 新しいPPP/PFI事業への挑戦 ii

新規施設とリノベーション施設の両立

新しい文化における発展事業 = 新規施設

これからの旧スポーツ施設は2周目に入る

- 国体開始から80年 1964年から60年

7. まとめ



今後事業参画を検討している皆様へ

PPP／PFIにおけるプラットフォームは整いつつある。

自治体：サウンディングを活かした民間の活用

企業：従来の事業内容を活かした新たなキャリア形成



利用者・自治体・企業の3者が喜ぶPPP／PFIを目指す

Thank you for listening.



AO 株式会社
アクアティック