

ガスヒートポンプエアコン(GHP)  
パッケージエアコン(EHP)納入事例

# 埼玉県 越谷市立 小学校・中学校45校

PFIこしがや学習環境整備(株)様

取材撮影ご協力:  
株式会社ナカノヤ様

## PFI方式で、GHP23校、EHP22校に空調機を導入

### 市内小中学校に空調を 一括導入し、児童・生徒の 学習環境を改善

近年の記録的な猛暑により、小中学校における校舎の室内温度は36度から38度まで上昇しておりました。その様な状況の中、児童・生徒の「学習環境」や「健康管理面」で多くの問題が発生しておりました。こうした状況を踏まえ、夏場の暑さ対策を講じる必要が生じたため、空調設備の一括導入に到りました。



▲越谷市立大沢小学校

■所在地 埼玉県越谷市内

■納入学校 越谷市立 小学校30校  
越谷市立 中学校15校

■納入機器

【室外機】

GHP (23校) 室外機×199台 4,429馬力  
EHP (22校) 室外機×107台 3,427馬力  
合計(45校) 室外機×306台 7,856馬力

【室内機】

天吊形×1,746台  
4方向天井カセット形×213台 他

▼越谷市立西中学校



### 猛暑に空調機で対応

GHP・EHPを総合的にラインアップするパナソニックの商品力を活かし、45校の納入に到りました。

▼天井吊形室内機(越谷市立西中学校)



▲インテリジェントコントローラー

業務用空調機器遠隔監視システム  
サンエスネット 24時間 365日 受付



Surveillance : 監視  
Support : 支援  
Service : サービス  
+  
Suggest : ご提案



▲天井吊形室内機(越谷市立大沢小学校)

学校内の室内機を  
集中管理

遠隔監視システムで、  
各校のデータをweb経由で取得

▼GHP室外機(越谷市立大沢小学校)



▼EHP室外機(越谷市立西中学校)



スマート＆超省エネルギー ヒートポンプ  
GHP X AIR II  
GHPエクエアII

## PFI(プライベート・ファイナンス・イニシアチブ)とは

PFIは、「PFI法」に則り、民間の資金・経営能力及び技術的能力を活用して、公共施設等の設計・建設・維持管理・運営等を、効率的かつ効果的に実施し、市民サービスの向上やトータルコストの削減を図る事業手法です。

## PFI手法の特徴

従来の公共施設等の整備では、設計、建設、維持管理、運営について、それぞれを公共の責任で行っていましたが、PFIではそれらを民間事業者に一括して任せることで、将来の維持管理や運営のコスト削減を図るため、民間の経営上のノウハウや技術的能力が活かされます。

また、従来の公共施設等の整備では、詳細に施設の構造や資材等を定めた仕様書による仕様発注が行われていましたが、PFIでは、構造物、建築資材等の具体的な仕様の特定については必要最小限とし、公共が最終的に求める公共サービスの内容・水準を示す性能発注が行われます。

### ◆従来型手法とPFI手法の違い

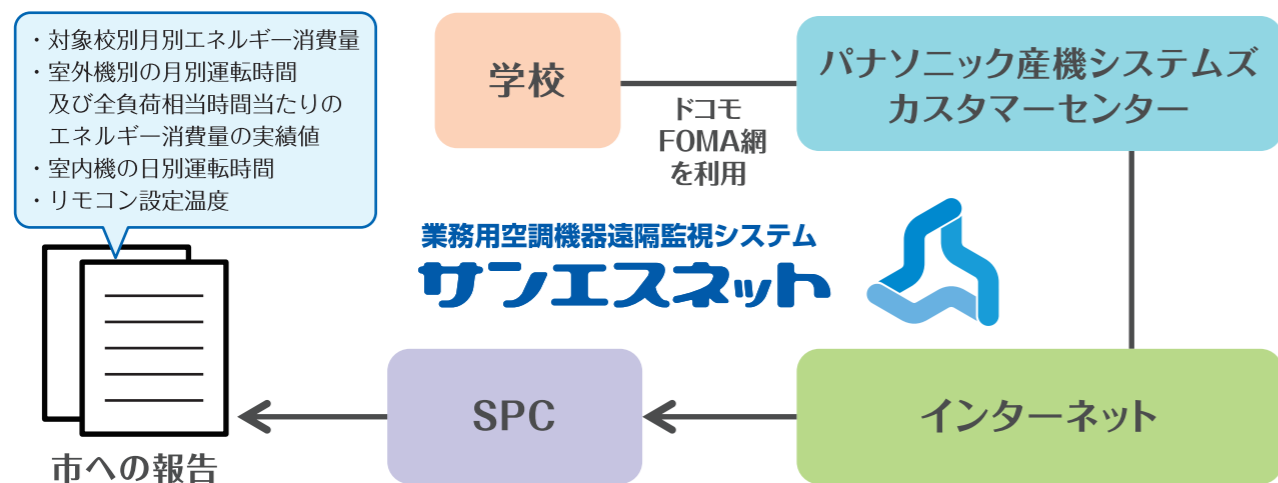
	従来型手法	PFI手法
実施方法	施設の設計・建設・維持管理・運営を直接公共が実施又は個別に民間に委託する。	施設の設計・建設・維持管理・運営をPFI事業者が一括して長期にわたって担う。
発注方法	・段階別、業務別発注 ・仕様発注	・一括発注 ・性能発注
事業者選定方法	・価格による入札	・公募型プロポーザル又は総合評価型入札
リスク分担	・基本的には公共側がリスクを負う。	・公共と民間の双方で分担する。
資金調達	・市債等により公共が資金を調達する。	・事業者が市場(金融機関等)から資金を調達する。

※上記参照:越谷市ホームページ

### ●近隣都市の学校空調 先行導入事例

→春日部市 小中学校全校

## 維持管理事業におけるレポートニング支援



## インタビュー

今回、越谷市立小中学校に空調納入するにあたり本件の事業者となられましたSPCナカノグループの小林代表取締役様にインタビューを実施しました。



株式会社ナカノヤ  
小林孝裕 代表取締役  
SPC(スペシャル・パーパス・カンパニー)  
ナカノグループ代表

**Q** PFI案件として公表されたときの社長の決意をお教えてください。

**A** まずはSPCの代表企業を目指す事を決意しました。大手が参入してくるかも知れないという状況の中で地元企業が一枚岩になり、他のコンソーシアムを作らせないよう仕掛けていきました。

**Q** SPCを取りまとめられた時の苦勞を教えてください。

**A** PFIの検討が始まった段階で地元企業でチームを作りましたが管工事業者は同業に近くよく知った業者がいる一方、電気関連業者はこれまで関連の無い企業も多く、足を運びチームに入ってもらうよう説得しました。すぐに返事をしない業者さんもおりました。

**Q** 越谷市の採点結果表の、「地域活性化への貢献」でA評価が付いており、地元へのこだわりが感じられます。

**A** 当社は、今回のPFI以前も管工事業者として給食室の水を守ってきた自負があります。また自分自身もPTA会長を経験しているし、SPCの他企業にもその様な方は多い。一ター朝ではない地元のネットワークで受注に到った部分があると思っています。チーム越谷が崩れないように地元企業をまとめていきました。結果的に大手を含め競合はコンソーシアムを組めなかったと考えています。

**Q** パナソニックを採用された理由を教えてください。

**A** 営業ノウハウが最も優れていた点が挙げられます。PFI事業では施工に関してのリスク管理は容易な部類に含まれますが、その後の維持管理の部分で様々なリスクが潜んでいます。パナソニックにはこのリスク管理の経験値・ノウハウがあります。PFIとリース事業の最大の違いは常に(今回は13年間)要求水準未達のリスクが付きまとう点にあります。パナソニックは率直にリスクを説明し対応を提案してくれる。

**Q** 今後当社にどのような事を期待されるのでしょうか?

**A** 何度も強調するが、PFI事業を長年運営するにはリスク管理の経験値(ノウハウ)が極めて重要になります。メーカー間の価格競争やスペック競争もあるが、最終的にはどこまでリスク管理を出来る能力があるかが鍵となります。これまでのところ大きな問題は発生していませんが、今後発生した時に迅速な対応と改善を期待します。

