

第1回

「東京国際空港国際線地区旅客ターミナルビル等整備・運営事業事業者選定委員会」

「東京国際空港国際線地区貨物ターミナル整備・運営事業事業者選定委員会」

事業計画検討部会合同部会議事録

日 時：平成18年3月10日（金）

○事務局 ただいまから第1回東京国際空港国際線地区旅客ターミナルビル等整備・運営事業及び同地区貨物ターミナル整備・運営事業の合同事業計画検討部会を開催させていただきます。

○事務局 旅客と貨物それぞれ事業計画の審査基準に従って、これまでの委員会での議論を踏まえ、資料3-1と3-2で一番議論をしていただく必要があると思われる部分を論点としてまとめておりますので、提案書とセットにしながらご説明させていただければと思います。

また、質問回答で事業の組織図や業務委託の考え方が出てまいりますので、それを見ていただくと、どういうことになるのかがわかる仕組みになってございます。

さらに、資料4-1と4-2がございますが、これは委員会で配布したファクトのシートです。さらに精査した結果、若干微修正もありますので、適宜ご参照いただければと思います。

それでは、貨物の方が複雑なので、先に貨物からということよろしいでしょうか。貨物の資料2-2と3-2を中心に話を進めたいと思っております。

まず、2-2、経営体制ということで、全体事業方針20点で、10点配点している部分でございます。ここの部分は、第一次審査の段階で、各提案者とも大変違う提案になってきているため、10点の配点で議論しましょうということになりました。

それでは、経営責任者の資質という部分です。

甲は、代表企業から派遣するという提案になっていますが、実績の有無は不明確です。それから、経営責任者の長期コミットメントについては言及がないところが問題となっております。

乙は、国内他空港の元役員を招請すると書いていますが、旅客の提案書でも同じ人を出してきているので、本当なのか、というところがポイントと思われまます。長期的なコミットメントについては、甲と同様でございます。

丙は、派遣人数がはっきりしていません。資料4-2に書いてございますけれども、基本的に〇〇名で、あえて奇数とし、社外はなし。SPCとの取引のない企業から〇〇名という書き方になっていて、経営責任者の資質については判断できません。そういう意味で

は、乙が優れていますが、旅客と候補が重複しているということで、これをどう評価するか、またはヒアリングで確認すればそれによしとするか、まずご判断いただければと存じます。

それからもう一つ、事業遂行体制のポイントは、業績不振時の委託先の変更など、委託関係が上手にできているかということでございます。この点については、添付資料で業務分担先を出していただいています。

まず甲は、〇〇名と人数が大変少ないグループで、下に委託先が並んでいます。それが、次のページを見ていただきますと、委託先はそれぞれ決まっています、貨物取扱業務もそれぞれの企業に委託しています。

業績不振時の委託先の交代について、甲は言及していない。それで、構成員、協力企業から人材を起用し、ノウハウの内部蓄積を図ろうとしているものの、実態は不明確ということですが、資料が出てきましたので、それで議論いただければと思っています。

乙も同様、どうやって人材を集めるのか、よくわかりません。資産マネジメントに特化するとしており、貨物取扱のノウハウはそれほど必要ないものの、それで本当にできるかが不明です。プロパティマネジメントができればいいので、そういう意味では、不動産管理のプロがいればよいような仕組みです。

丙は、これは多分できるだろうということですが、業績不振時の委託先の交代について言及されていないことが今回のポイントになります。

続きまして、意思決定構造ですが、丙は、代表企業と第2位である第2株主2社の持ち株比率が同数になっており、意見が一致しない場合における迅速な意思決定ができないという懸念があるので、あえて取締役を奇数にした、と書いていますが、それで十分なのかをご議論いただければと思っています。

続きまして、利益相反関係でございます。これも基本的には丙が問題です。

まず丙からご説明させていただきますと、ガバナンスルールの一定措置が提案されているということです。ガバナンスルールといいますのは、まず株主、派遣役員は利益相反・競業業務を行わないということで、貸付料金の設定については、別の取締役を選任しますということです。それから、貸与先条件は第三者委員会で決定するというものです。それから、営業や契約に関する情報のファイアウォールを設定する、と書いてあります。

甲は、全貨物一括取扱いを基本としていることから、競争性及び他の貨物事業者への貸付の公平性をどのように確保するかというのが問題だろうということです。全部自分で取り扱うので、独占が生じてしまう。いわゆる利益相反はあまり発生しませんが、そこが問題ということでございます。

それから、乙も構成員への委託がないので、基本的に利益相反という概念は発生しませんが、施設貸与業に特化している反面、貸付の公平性をどのように確保するかというのが問題になってきます。利益相反と裏腹で、公平性というものも、ここでご議論いただければ

ばと思います。

○事務局 補足しますが、2つの問題がグループごとにより得て、一つは株主との利益相反という問題ですけれども、もう一つは、特定のエアラインが賃貸を受けて施設運営をする場合の、エアラインのほかの事業者、あるいは入ったエアラインとほかの外国航空会社との公平性の問題、その2つ議論がありますので、ちょっと分けて考えていただきたいと思います。

○事務局 以上が、経営体制 10 点の中の論点となります。10 点と配点は低いですが、大きなところなので、こういうところを確認した方がいいなとか、点数は例えばこちらは差がつくかな、というのをご判断いただければと思っております。

○委員 甲はエアラインに賃貸するかどうかということはエアラインとの協議に委ねていますので、借りてくれるエアラインが出てくるかどうかというのは、多分、事業者選定が終わった後、現実問題化するという意味では、わからない。それから、乙は、貨物取扱会社は内外航空会社が出資して設立するという説明になっていますが、呉越同舟で内外の航空会社がそういう会社をつくってくれるかよくわからなくて、なおかつ、その貸し方については一切言及がない。議論の前提がはっきりしないので、議論しにくいですが、多分、質問を出して聞いても、甲も乙もわかりませんといいかねない。あるいは丙ですら、エアラインの比率を確定的には多分示してこない。そういう状況で議論しなければならない状況ですね。

○事務局 今回のQ&Aをご紹介しますと、乙は、貨物取扱会社は代表企業が筆頭株主となり、航空運送事業者からの出資を見込んでいますという回答です。

○委員 貨物取扱会社に出資することになっているのですね。

○事務局 そうです。代表企業を筆頭に、構成員の一部と航空運送事業者からの出資を見込んでいます。そういう意味では、グリップはできますということを書いています。それから、競争するので、B to Bの中で価格も決まっていく、という回答になっています。

○委員 ですが、これを見ると、特にインタクト対応の輸送を行うことくらいしか書いていないですね。インタクト対応のための上屋からロジ棟への搬送業務からスタートというのでは貨物取扱業務とはいえないでしょう。

○事務局 その後、ニーズに応じて業務決定をしていく方針であるとの回答です。

○委員 初めからきちんとした貨物取扱業務を行うわけではないというのではやや物足りないということはいえますね。

○事務局 そうですね。

○委員 乙と丙は場所を基本的に貸しますということですね。で、甲はみずからやります。で、乙と丙の違いは、乙はみずからでも航空会社でもない第三者をつくることによって競争性を確保しますと。

○事務局 丙も自分でやるとはいっています。

- 委員 やるけれども、最小限。
- 事務局 最小限というのと、自分の構成員にやらせませすといっています。
- 委員 丙はどこにやらせると決まっているのですか。
- 事務局 書かれていません。
- 委員 それは質問で聞けばいいと思います。
- 事務局 質問したのですが、丙は、この表で、構成員としか書いていません。企業名を出してくださいとお願いしていますが、企業名は抜けています。
- 委員 ですが、普通に考えると、構成員は、自分が借りたいと思っているでしょう。
- 事務局 構成員のエアラインは自分で借りたい。
- 委員 当然、自分で借りるでしょうね。
- 委員 今の権益を守ろうと思えば、そうなるでしょう。
- 事務局 丙は、50万トンのうち7万トンを自分で取り扱うと回答しています。
- 委員 乙については、やや物足りない。もっとちゃんと出させないとまずいのではないですか。
- 委員 ですが、出せないと思います、契約がないですから。それは推測できればいいのですが。
- 事務局 サービス内容ですか。
- 委員 丙は当然、構成員がやると思います。それ以上に回答することはないのではないですか。
- 委員 みずからやることはないと思うのが普通ですね。
- 委員 そこはもっとちゃんと答えないと減点になりますよ、と。
- 委員 さらに聞いてみる手はありますね。
- 委員 そもそも論になりますが、要するに、施設賃貸は独占なわけですよ。三者のいずれを選んだとしても、1社しかないわけですから、しっかりしたモニタリングを行うことによって、独占による優越地位を濫用しないような形にする必要があります。
- 貨物取扱業務は、なるべく競争させるようにして、競争自体が望ましいサービスと価格を決めていくということを考えているのだと私は思います。そもそもこの事業をPFIで始めたということも、競争を使うことによって、市場の力を使うことによって、最終的にいい結果を出そうということを考えているわけですから、その理念で考えていくべきだと常に思っているわけです。
- ですから、今回も貨物取扱については、自分でもやらせて、つまり競争させるための一つのプレーヤーとして活用することによって、競争を促進させようというのがねらいだと思うわけです。
- 乙については、きちんとやらないと競争にならないと思いますが、基本的には自分でやらないといっているわけです。しかし、貨物取扱業務を行わせると決めていることは外部

に公表していませんよね。

○事務局 Q&Aは、貨物取扱業務をするSPCを評価します、と答えています。

○委員 それならわかりました。では、やっぱりそのところは評価されるということになる。

○委員 わかりやすくいうと、運営する者を高く評価しますというメッセージを出したものですから、多分、丙は、もともとはあまりやる気はなかったけれども、つまり、構成員に賃貸してやらせればいいと思っていたけれども、自ら取り扱う部分を加えて、かつ競争はどうやったら確保されるかについては、ファイアウォールを設けて、お互いに横で情報が漏れないようにするという見せかけをつけて持っているわけです。乙は、そういうメッセージを出したにもかかわらず、賃貸業ですと提案してきて、追加質問したら、最初から少し始めますといい出している。甲は、自らやりますとやってきたものの、まだやるかどうか心配だというのは多分あると思いますが、エアラインが貸してくれといたら貸すといっています。レベルが3つにきれいに分かれています。

どれをもって競争が一番確保されるか、あるいは貨物サービスがレベルアップするかというのは、評価の問題です。

○委員 やっぱり競争が重要だと私は思います。そのときに、例えば丙については利益相反が懸念されるわけで、そこを一体どのぐらいのファイアウォールをつくっていくのかということで、第三者委員会でやると書いてありますね。あれはかなり評価していいのではないかと思います。要するに、競争の仕組みというものがきちんと彼らの頭の中で整理されているかどうかということだと思います。

丙が公益と競争といううまい言葉を使っています。それは非常にいい考え方だなと思うのは、競争ができる仕組みというものをしっかり認識しているのではないかという気がするからです。その点、甲は自分でやりますとやってしまっているので、エアラインに貸すときの公平な仕組みに対する認識がやや弱いのかなと思います。

○委員 乙はどここのエアラインとも関係ないので、公平な取扱いは期待できますが、認識も弱いですし、提案できていないですね。

○委員 できていないでしょう。それで、乙は、自分ではやらないということになっているから、当然のことながら、非常に自由な仕組みになっていることは間違いないです。だから、競争の仕組みに対する認識という面では、乙も丙もいいのではないかと思います。その点において甲はちょっと落ちると。

ただ、乙については、自分でやるというのが、質問回答を見ても、まだ、横持ちの会社であることくらいしかいってないわけですから、本当にいいのかなのか。

丙は、第三者委員会を設けていますが、本当にファイアウォールがしっかりしているのか。それから、さっき言ったようにどこに貨物取扱業務をさせるのかを答えてこないのは困るというのが、私の考えです。

○委員 丙は非常に苦勞して書いておられるという感じですよ。丙のような形でJVを組んで、その構成員からサービスを調達するということは、世の中ではまあある話で、そのときに、ファイアウォールなどといっているのは経営できませんから、普通は、最もいい条件であれば貸すよと。ほかより劣っていなければ貸すよ、というぐらいでリアルなビジネスは行われています。ですから、もうちょっと知恵者がいれば丙の提案もできないことはない、という気はします。

○委員 エアラインが中に入っていますので、自分がやるというところを強調できないのだろうと思います。だから、ヒアリングをして、どの程度やるのかと聞いても、出せないだろうと思います。

○委員 丙の問題は、こういう体制で本気でやろうとしたときに、中が二つに分かれて、キャスティングボードを握るのは第三者でしょう。本当はその方が怖いんです。

○委員 それはどういうことですか。要するに、丙の場合には貸しますよね。もう一つ、自分でやる分がありますよね。

○事務局 貸すのも自分でやるのも同じ構成員かもしれません。

○委員 そのこのところをはっきりさせるべきです。

○事務局 ですから、競争する相手は自らの構成員であるエアライン、すなわち〇〇%の株主で、もう1社を入れると〇〇%の株主であるわけです。

○委員 ですが、貸す相手とは別に自前でやるということがはっきりいえていれば、評価の仕方は変わってきます。その上で、さらに、〇〇委員がおっしゃったような難しい問題はあります。中が二つに割れずに、貸すところと、自分でやるところが、整然と一つの形態としてうまくまとまっていくかどうかという問題はありますが、それ以前に、ここは本当に自前でやるのか、ということをもう一回確認しないといけないですね。

○委員 そのこのところはちゃんと確認しなければいけませんね。

○事務局 問題意識はわかりましたので、きちんとそこは精査して聞きます。その上で、〇〇委員が指摘された、本当に立ち行くのかという問題のクリアの仕方を確認する必要があります。

○委員 そうです。普通、この企業として何が一番経済的に有利かということに尽きるわけですけども、頭から内部の構成員に何%貸すと決めるのがいいのかどうか。あえて不採算な、自分の方がコストは高いかもしれないのですから。だけど、経営の自由度をもって長期的な戦略を立てるときに、第三者を入れて国内企業でやるといっても、普通はあまりうまく回らないですよ。そこが苦勞して提案書を書いたところだろうなと思って拝見していて、つらいなという気がします。

○委員 丙は、インタクトを中心にして、自分でやる場所は、貸すところの貨物取扱いとは別に成り立ち得るとは思うのですが。

○委員 丙は、非常に平板に見えていますから、絵はきれいにかけるのですが、経営は、そ

のとき、そのときで違いますよね。

○委員 ただ、注意しなければいけないと思いますのは、議論のレベルがそこまで上げられるような提案になっていることの裏腹で、甲も実は同じ問題が生じるはずなのです。

○委員 全く逆の方から出していますから。

○委員 ところで、第三者委員会が機能しないとおっしゃるのはなぜですか。貸すときに料金がどうなっているのかを透明なプロセスで見えるのですよね？ 100%ワークするかどうかはともかくとしても。

○委員 その程度のことであればルール化できますが、経営を柔軟に変えていこうとしたときに一番問題になるのは社外取締役です、今の日本の現状でいくと。

○委員 要するに、丙の抱えている利益相反という問題をこれでどのぐらい回避できるかということから、第三者委員会という客観的な枠組みをつくっているわけです。そもそも航空会社を構成員として入れることを拒否しないということをも認めたわけですから、それなりのことをやっていたら、評価すべきではないかと私は思います。

○事務局 丙の回答の62番を見ていただくと、自分でどれだけ貨物取扱業務を行うかが書いてあります。これは構成員の成田での実績を前提に、羽田でも同じような構成でやるというようなロジックです。

○委員 航空会社以外に国内他空港で実績のあるハンドリング会社が構成員に入っています。やり方もシェアも国内他空港と一緒にだといっていますね。

○委員 それがいいのかどうか、本当はわからない話ですね。

○委員 ですから、結局は基本的な考え方だと思いますが、やらないよというのも、それはニーズ次第ですよ。

○委員 議論を整理すると、○○委員は選択肢として、航空会社のサービスとハンドリング会社のサービスがそろっていれば競争が期待できるので、いいスキームなのではないかということですね。

○委員 ちゃんと競争が確保されなければいけないわけですが、第三者委員会というものがあって、それである程度の担保になるでしょうと。

○委員 それはそれで、形式要件としては整っていますよね。それは私も賛成です。本当をいうと、もうちょっと知恵者がいれば、経営の柔軟性を持たせるために別のルールを持ってくるはずですが。根本的に利益相反があることに対して、例えば構成員は第三者が使いたいという申し入れよりも劣らない条件を出さないと借りられないとか。色々なルールの作り方はあります。知恵者がいれば、この形式に実質をつけていけばいいでしょう、やれるでしょう、ということになります。逆にいうと、形式が強まってしまうと、経営の自由を奪ってしまうので、その方が本当は怖いということです。

ですから、○○委員と私は違う話をしているわけではなく、レベルが異なっているので違うように聞こえるだけで、それはそれで、これはこれでやれなくはないですよ。

○委員 私なりに咀嚼して申し上げますと、例えば航空会社の方が安ければ、シェアが上がります。将来、ハンドリング会社の方がもっといいサービスを安く供給できますといえば、そちらのシェアを上げていきます、としてあると、競争も確保できるし、かつ、経営効率も阻害しない。

○委員 そういうことです。ですから、こういうときの自ら行うハンドリングのパーセンテージは、最大限の努力をしてこれぐらいの比率に上げるようにしますとか、そういう言い方になるはずで。それであれば、理屈は合いますよね。その時々を経済情勢等で、そこは変わっていくはずなのです。

○委員 丙の構成員である航空会社の方がはるかに条件がよい場合、丙が自分でやるといっている部分は、幾ら効率が悪くても必ず維持しますという、何か二律背反の主張をしなければいけない。

○委員 そうですね。そういう意味では、これはこれでもうちょっと肉づけをして知恵をつければ、ワークしないことはない。ちょっと言葉は悪いですが、官僚的な頭で、これではだめだという人が第三者委員会に入ってくると、それはつらい。そこが問題です。

○委員 でも、そういう人は入ってはこないわけでしょう。価格設定の透明性を確保するのがこの第三者委員会なのではないかと私は思います。競争ですから。航空会社以外の構成員の会社も航空会社と競争して国内でハンドリングをやっているわけですね。

○委員 やっています。

○委員 その経験を踏まえると、やっぱり彼らも競争しているのですよね。それは、こちらが一番よくわかっているわけでしょう。

○委員 エアラインも競争していますし、フォワーダーも競争していますし、ハンドリング会社も競争しているのは確かです。

○委員 そのあたりは現実的な感覚として事務局が一番わかっているわけだから、これだったら大丈夫でしょうとか、そういうのを現実的な判断として示してもらうことが必要でしょう。

○委員 この株主は、本当はあまり意味がないのです。

○委員 そういう面で、今言った競争関係はかなりあるのではないかと私も思う。そのところは、お考えを聞かせていただきたい。

○委員 逆にいえば、丙はこういうふうを書いて、多少無理があるように見えても、これはこれで耐えられるというか、あり得るスキームですよね。それは、そういう言い方が一番フェアかと思います。それで、一番裏腹なのは甲。

○委員 そうです。どう考えているのかと聞かれたら、多分答えられないでしょう。やってみなければわからないという。

○委員 要するに、貨物取扱業務をほとんど全部自分でやるといっているわけだけれども、そうすると、頼まれて入れますということではなく、やはり積極的に競争を促進するため

の透明な仕組みをつくっていきます、ということが非常に重要ではないかと思えます。

○委員 他が貸してほしいといったときに、幾らで借りますというプライスは、航空局でコントロールできるのでしょうか。

○事務局 貨物は、プロ同士の世界に任せていますし、例えば賃料であっても、広く借りるところは、当然、単価が下がりますので、そういうところは全部自由になります。航空局としてはグリップできません。

○委員 そうですね。だから、丙にあって甲、乙にない問題は、使用料を上げられたときに、それを止める仕組みが内包されているのかという問題になってくるわけですね。

○委員 お互いに国際間の競争をやっているエアラインが賃料設定を非常に神経質に見ていますので、やったらやられるという関係か必ずあるものですから、必ずそこは抑止力がビジネス的に働く。

○委員 そうすると、甲の場合に、そんなことは知らないといって高い価格を出したときに、それを止める方策がありますか。

○事務局 あります。前後関係が、普通の行政の関与と逆で事後関与的になるのですが、例えば羽田のここの場所は非常にいい場所だし、いいマーケットがあるのだから、高い賃料を設定したとしますね。そうしたら、日本の航空会社はしぶしぶそれに従ったとしても、外国の航空会社から文句が出れば、航空当局にその話が上がって、報復的に、日本の航空会社が来たときだけ値上げをされます。

○委員 甲は関係ないですね。

○事務局 ただし、高すぎると要求水準未達というか、ちゃんとしたサービスができていないということはいえます。

○委員 要求水準未達で抑えられるかどうかですね。

○事務局 それは契約の中で書いていくとか、そういうことだと思います。

○委員 だからこそ、まさに競争させることが必要なのです。それからもう一つは、適切な第三者の監視。それから、最大の問題は、旅客と貨物の違いで、本当に羽田を使うかどうかわからないですね。常に成田と争うし、それから、フォワードラーを入らせようとしていますけれども、高かったら、別に中でやらなくてもいいわけですから。非常に価格競争が働くから、プライスが適切かどうかは、今回の提案でとても重要です。

それで、甲と乙を比べてみると、甲はかなり高いですね。これで本当に闘えるのかどうか。プライスの面においても本当に現実的なのかと。それから、実際のビジネスモデルとして、これが本当に可能なのかどうか。それについて彼らはしっかりしたニーズ調査を行った上でこれを提案してくるのかどうか。そこが一切わからないのですよ。

○事務局 一応彼らはヒアリングしているといっています。

○委員 いえ、それだけでは、わからないですよ。

○委員 仮に賃料を高く甲が設定して、来ない、入らない、貨物流通量が50万トンになら

ないという事態になったときは、施設が遊休化しているわけですから、こちらが要求水準で価格を下げろというのは直接的にいえなくても、ちゃんと使われるように条件設定しろということはいえると思います。成田より安くしろとか、フォワーダーが借りられるように安くしろとか、そういう言い方はできないですけども。

○委員 後の話はいいとして、選定というのは、提案がいいかどうかという議論をしているので、後で彼らは変えていくでしょうといったら、選定は出来ない。

○事務局 甲が回答の14番で書いていますが、彼らは、こういう会社からアンケートとってきましたということで、50万トンの根拠など、いろいろ聞いてみました。あと、代表企業が荷主なので、十分やれる。旺盛な需要も考えられるので、これでいけると判断したということです。

○委員 アンケート調査も出してほしいですね、これだけではわからない。

○委員 成田と羽田で見たときに、羽田に優位性というのはありますか。

○事務局 あると思います。

○委員 例えば道路網がもう少し拡充されて、圏央道や外環道が成田に向かって通りますよね。それでもやっぱり羽田の優位性は崩れないですか。

○委員 あります。

○委員 普通、そうですね。湾岸のところで横浜から川崎に通して、羽田を通して、豊洲の方を通して行かれるわけでしょう。そうすると、やっぱり豊洲に市場ができると、羽田は非常に強くなるという考え方が普通ですか。

○委員 羽田の優位性は、もう都心との近接性で揺るがない。

○委員 それで、道路をもっとつくる可能性を考えると、ますます強まることはあっても弱まることはない。

○委員 ええ、成田も関空が強くなったように上がってきますけれども、成田と羽田を比べたときの羽田の都心近接性というのは揺るがない、どう道路条件が変わろうが。

○委員 そうすると、要求水準書の中でどれぐらい明確に書けているのかということ、結構大きいですね。要求水準書を満たしていなければ、契約を切りますからね。

○委員 ですから、こんな一等地で貨物をやらせる以上、ちゃんと使えるようにしろというのは、基本的なこと、ずっと要求し続けられると思います。

○委員 甲の回答は単に50万トンありますよ、といているにすぎないですね。さっきの話ですが、エアラインが借りたいといったときに、いや、貸しませんとはいえないでしょう。そうしたら、どうするのですか。

○事務局 それでいいのではないのでしょうか。

○委員 ですが、そうしたら、収入だって変わってくるかもしれない。

○事務局 そのとおりです。収入の実現性は、論点でお示ししています。

○委員 だから、このところはすごく大切なのですよ。

○事務局 ○○委員がおっしゃるようなことを突き詰めると、結局、丙になるのではないかと。甲は○○万トンを自分でやりますとっていて、丙は○○万トンを自分でやりますとっている。それで、丙は最初からエアラインが広く借りるだろうと思っている。甲は自分でやれると思っている。ですが、甲も、エアラインが借りていくと、結局、自分でやるのは○○万トンぐらいになって、○○万トン超はエアラインがやることになる。だから、ほとんど同じモデルです。ただ、前提としている事業計画がどっちを前提に置いているかというスタート点が違うだけで、結果の仕上がりはきっと同じようなことになる可能性があると考えています。

○委員 ですから、そのときの仕組みがトランスペアレンシーになっているかどうかということがある程度重要ではないかなと。

○委員 おっしゃるとおりで、そこについて、今、丙はあまり知恵者がいなかったというお話がありましたけれども、論点として明確化しているものだから、書いて持ってきているわけですね。それで、甲は、仮にきたら貸しますとっているだけなものですから、そこを自分の論点として顕在化していないので、聞いてあげないとわからないですね。

○事務局 事務局ヒアリングではそこは聞けなかったというか、聞いていません。

○委員 最初、この議論に当然なるだろうと思っていましたが、予想どおりでした。ビジネスモデルとして違うように見えますが、最終的には、あまり違わないようなところに落ちていくかもしれない。そのうえで、どの提案がきれいかというのは評価しないといけません。その意味では、甲、乙、丙に、問いの立て方を変えて、その問題意識をどう自分で解決しようとしているかというのをもう一回聞いてみる必要がありますね。

○委員 そこをちゃんと聞いてもらわないと判断できないですね。

○委員 そうですね。直観的にはそれぞれのモデルはそれなりに回るよねと。それで、料金のところだけはわからないなど。それで、乙については、代表企業が出資するのであれば、契約で縛れますよね。丙については、さっき言った知恵者かなと。だから、選ぶときの決定的なポイントは恐らくここじゃないなと思っています。

○委員 取扱いする人を評価しますという以前の回答は出てきましたか。

○事務局 取扱いする人という言い方ではないですが、貨物をみずから行うかどうかは事業者の判断とします、なお、事業者選定において、より効率的で利便性の高い物流機能を確保できるような提案を評価します、と回答しています。

○委員 あと、インタクト等バラエティをつけるのを評価します、というのも書いたでしょう。自分でやるのを評価しますというのは、所々に書いているはずですね。

○委員 貨物取扱をやれとっていることは、みんなわかっているのですね。

○委員 ですが、基本協定で代表企業を縛りますよね。それで、代表企業が中心の株主として貨物取扱会社をつくりますよね。だから、貨物取扱会社をして云々せしめなさいということはあり得るわけで、形はあっても、実際は全然だめだということであれば、それは

それで全体の契約を切ってしまうというつくり方はできないことはないです。

○事務局 もう一回戻っていただいて、経営体制の10点の評価としては、そうすると、経営者の資質、遂行体制、意思決定構造、利益相反とか、今、そういう議論はございますけれども、この辺について、それぞれ優劣つけるべきかどうかという方向性ですが。

○委員 乙が実績豊富な人物を招聘するとありますね。

○委員 ですが、乙のトップの経験は、建設段階だけです。運営はやらないでしょう。

○事務局 色々なことをやっています、と一応答えています。運営もそうです。

○委員 あの書き方だと、この人は建設しかやらないと思ったのですが。運営をやると書いてきていますか。

○事務局 はい、締結から開港後約10カ月までの間の各業務を統括しておられましたという事で、そういう意味では、正直に書いてきていますね。

○委員 こういう事業の場合、一番難しいのは、供用開始後何年間ぐらいですか。

○委員 まさにビジネスの条件としては非常にいいですから、経常的に転がり出すと、もうほとんど問題ない。立ち上げのリスクがどれぐらい続くかだと思います。

○委員 ですが、初めは荷物が来るかどうかわからないですね。

○委員 エアポートセールスみたいなニュアンスで見ているわけですがけれども、貨物として、ここは利便性が高くて、絶対有利だよ、いいよという、ご商売を固めていくのに簡単なのか、難しいのか、そこの一点だけです。

○委員 立ち上げのリスクはないわけではありませんが、基本的に成田からの転移需要です。全くのニューマーケットではないですよ。ただし、旅客は本当に転移需要で割り切れますけれども、フォワードは成田の方に投資をしていますから、それを羽田にいきなり持ってくるかということ、最初からということはない可能性はあります。

○委員 そういう意味で、貨物のプライスは非常に重要です。

○事務局 そういう意味では、乙はその辺が劣るといえる感じですか。

○委員 要するに、甲は競争をつくる枠組みにおける配慮が足りない。それから、乙は、貨物取扱業者を本当に求めているというなら、それはちょっと不満ですよ。横持ち以外は初めやりませんといっているわけですから、本当にやるかどうか、どうも不明な点がある。丙は、第三者の部分がどのぐらいと見るかによります。独占がある上で競争をやっていくという部分はかなりまじめに考えている面で、公益と競争というイメージを出しているから、非常に評価したいと思います。まだ第三者について答えていないですよ。

○事務局 答えていないですね。

○委員 その答え方によるのではないのでしょうか。私は、全体の仕組みとしては、そこがクリアされれば、やや丙がいいのかなという気もします。ですが、そのところで利益相反みたいなことがあるなら、それは大きく落ちますよね。

○委員 甲が荷物を持つてくる力は、どのぐらいあるのでしょうか。

- 事務局 彼らはあるとっています。
- 委員 羽田という立地を見たときに、どこに行っても、そんなに売れませんよね。要は、根底の部分をつかめる力はどこが一番強いですか、という話しか差が出ないかもしれませんね。
- 委員 そこもクリアにさせていただいて、最終的に判断しましょう。
- 事務局 では、きょうの今までのご議論を踏まえて、三者三様にヒアリング項目を整理して、それを事前に見ていただいて。
- 委員 ただし、感じとしては、今言ったようなことでしょうか。そこがクリアされれば、おのずと方向性が出るのではないですか。
- 事務局 では次に、社会情勢の変化という部分でございませけれども、甲は具体的な手法が不明確になっています。それから、乙は格付をするので、それで調達していきます、ということになっています。それから、丙は、中核3社によって支援しますとっていて、そういう意味では、支援に当たっての意思決定がちゃんとできるのかとか、その支援の内容が不明確というところが問題でございませ。甲は不明確と書いていますけれども、幅広く最適な資金調達手法を検討しますという言い方をしていますけれども、そこが論点となっております。
- 委員 今のところは、金融のことをいっているのですか。
- 事務局 そうです、ここは事業計画部会ですので、ちゃんと資金調達できるのかということ。それをどういう見込みで考えているのか。いずれも、旅客と違って、これだけやりますというのはいないです。だから、その手法として、甲は何も書いてなくて、乙は格付を取っているのでやれますよ。丙は、親会社が出ていってやります。
- 委員 ですが、格付を取っているから大丈夫といっても、格付が落ちたら、意味がなくなってしまう。
- 事務局 今、そういう言い方をしているけれども、そもそもその格付は妥当ですか、それは維持できるのですかということを書いています。決していいとはいっていません。
- 委員 結局は資金調達の話になりますね。ここで格付けを評価しても仕方がないのではありませんか。
- 委員 全体の資金調達能力と同じ議論になっていますね。追加投資のことしか念頭に置いてない。
- 事務局 ここは、ニュートラルというような感じでよろしいですか。○○委員もそのようなお考えですか。
- 委員 具体的な資金調達の条件は後ほど出てくると思いますけれども、ここは恐らく社会情勢といわゆる需要の変化、あるいは設備的に追加の投資が必要になる。ここに対する考え方をどう見るかということになるので、直接ファイナンスにつなげるということではないのではないのでしょうか。

○事務局 では、ここはそういうことでよろしいでしょうか。

○委員 ただ、乙はビジネスモデルの陳腐化リスクというのをはつきりとらえて書いていますが、自分でやらないものだから、陳腐化したときにどうするのか書きようがないのです。全くもったいない話ですけれども、そういうことを気づいて書いてほしかった。

○事務局 次が運営収入の妥当性及び実現性でございますが、簡単にいうと、甲は、先ほど言ったように、取扱料金が本当にこれで妥当なのかというのをチェックする必要がありますねということで、今、事務局の方で精査中です。

それから、エアライン、フォワーダーに対して貸し付けるといっていますが、公平に貸し付けができるのか。次に、さっきもまさに出た議論ですけれども、本邦エアラインが全部借りるといったときに、その貸出条件と収入、彼らの事業計画がワークするのかなどか、というものを検討する必要があります。丙のモデルでは、この料金収入と取扱いは、本当にそれでできるのか、そういうところを見る必要があります。

ただ、ここで重要なのは、甲はすごくシンプルだということです。上屋と生鮮しかつくっていないので、設備投資がないのですね。もともと貸してももうかるような、そういう意味では柔軟性はある仕組みです。そういう意味では、全部をエアラインが借りますよといった途端に一気に崩壊するのではなくて、今ある通常の貸付パターンになるに過ぎません。フォワーダー用のロジ棟とかそういう無用な設備投資もしていないし、すごくシンプルな投資です。

それから、乙については、貸付業だけとはいつつ、ロジ棟をつくっていますので、そのロジ棟は本当に需要があるのですか、それだけの収入が確保できますか、というのをしっかり聞いていかないといけない。ここは質問していますけれども、守秘義務にかかわるので、今後、調整して、ヒアリングまでには回答します、という回答が来ています。事務局ヒアリングのときには率直にお尋ねしたいと思っております。

○委員 どこまでいっていいのかは、相手の了解をとる必要がありますからね。

○委員 もっと以前に、多分、フォワーダーや荷主が教えてくれてないのだと思います。

○事務局 丙は運営収入については料金メカニズム、委託料が出ていきますので、そこはどうかやって決まっているかわからないですけれども、ここもロジ棟ということで、3階、4階の倉庫と2階のフォワーダー上屋をつくっていますので、ここのロジ棟をちゃんと借りてくれるのか、というのはよくわかりません。

これについては、回答の25番で、アンケートの結果、〇〇で、彼らとしてはちゃんと聞いて、引合いがあるのでやっていますということになっています。

ただし、58番の回答を見ていただけますでしょうか。どういう聞き方をしたのか聞いたのですが、これは単なる貸し倉庫のニーズの有無のアンケートで、値段は出していません。ですが、具体的な必要面積を出してきた会社がいたので、それをベースにつくっているということです。

ですから、丙は勉強はしているのかなという心証です。本当かどうかは、B to Bの世界なのでわかりませんが、それなりのものを出してきているという感じです。

○委員 そうすると、ニーズがあるのか、これでは必ずしもわかりませんね。

○委員 丙は貸し倉庫をやって、そこで何かやらせようと。本当に可能かどうかわかりませんが、何か流通に付加価値を加えるということはかなりいっています。甲が、提案書に書いてある輸出前作業のような、ラベリングだとか、再梱包だとか、そのくらいのことを共同上屋でやろうとだけなので、その点において、丙は頑張っていると思いますが、本当にそういうニーズがあるのか、よくわからない。そこはきちんと聞かなければいけないと思います。

○事務局 はい。ただ、面積を見てみますと、フォワーダーについては甲も丙と同じぐらいの感じで、確かにラベリングの部分で倉庫の部分、3階、4階の部分、それが甲にはない部分ですね。

○委員 甲の方は上屋でラベリングもやるでしょう。

○事務局 やるといっています。

○委員 逆にいうと、そのレベルしかやらないという主張になっているわけですね。FAZみたいな加工的なことはやらせないでしょう。

○委員 丙は、本当にそれができるのかどうなのか。やれるなら、羽田としての、成田とは違う、という特徴が出せるのでいいなと思いますが。

○委員 これではわからないので、もっと聞いてみないと。尋ねたら、こうやれるというもの、何か変な感じがしますが。

○事務局 そういう意味では、甲はトン数の根拠をしっかりと出してきていました。

○委員 もう一つの問題は、この間の比較表を見てみると、インタクトとばらと一緒にしているから、プライスの比較がわかりません。

○事務局 たくさんの情報があって複雑ですので、ざっと申し上げますと、例えば、ばらの荷物は丙がちょっと高い。ですが、生鮮だと、甲が高い。輸出のばらでいうと、甲が高く、丙が安い。輸出の共同フォワーダーを使っているものについては、甲が安く、乙が高い。そういう意味ではばらけています。

○委員 私も見ましたが、甲の共同フォワーダーはどういう料金を取っているのか、何を含んでいるのかが不明です。

○事務局 それは分析して整理します。

○委員 それからもう一つは、さっき言ったように、成田との競争になるわけですから、成田プライスと比べてどうなのかということもきちんと整理してもらいたい。

○事務局 比較しています。ほぼできかけていますけれども、まだお出しできるほどまで分析できていませんので、それは整理します。

○委員 プライスの問題と、それからニーズとして本当に量が確保されるのかどうか、2

つ引っかかっているわけです。

○事務局 ただし、ざっと見たところ、それほど高くない料金設定になっています。

○事務局 相場に収まっています、成田に対して。

○委員 甲、乙、丙は全部、プライスが違いますよね。差がないというわけですか。

○事務局 いえ、やっぱり丙が安いです。

○委員 そういうことではなく、成田と比べてどのぐらいの差があったら競争力のある差と見るべきでしょうか。

○事務局 幅の範囲内ということかというと、丙は成田を相当意識して安く設定しています。

○事務局 成田より安くなっています。

○委員 そのときに、難しいと思いますが、どのぐらいの差があると有意かかがわからないと。

○事務局 ミクロ経済学的な弾力性の具体的数値は、きっと誰もわからないと思います。

○委員 そうすると、こっちが安い、でしか決めようがないですね。

○事務局 決めようがないということだと思います。そういう意味では、概ね成田のレンジに入っていれば、我々の政策目標はもう達成されていて、かつ明らかに成田の方が規模の経済が働いていますから、そういう意味では、コストに対する感度は非常に良いことになります。

○委員 甲の値付けが、これで借りるのかなというような疑念が出るレベルになっていると、そこはチェックしないといけないと思いますけれども。

○事務局 甲は、〇〇並みです。

○事務局 収入のところは大変重要ですが、それなりのレンジにはおさまっているので、そう、こっちはだめだ、こっちがいいということではないのかなという状況です。そういう意味では、乙は貸付けのところだけしか見られないですけれども。

○委員 基本的に、成田との競争にさらされているということであれば、そこはある一定のところ収斂しますよね。そうすると、収入の見通しを誤っておれば、それはまずい。そっちの方で評価すればいいだけではないですか。高いか、安いかではなくて。

○委員 そうですね。貨物は割り切りがあって、値段勝負にはしない。ちゃんと値段がとれて事業が回る、そういう収支構造になっていけばいいよと。

○委員 シミュレーションだけの問題ですね。

○委員 ですが、そうすると、高く設定すれば、事業が安定してしまう。

○委員 シミュレーションのときにそれは落ちますでしょう。そっちの判断ですよ。

○委員 収入の確実性が下がると、収支構造としておかしくなります。

○委員 それはパラメータをどう与えるかによるのではないですか。収入を10%落とすと、いっても、もともと高かったら、落としてもそれは高いレベルになるのではないですか。

○委員 いえ、成田と比べて法外な値決めをしていると、その収入自身は収支構造のチェ

ックのときに当然減点というか、下げて評価し直すしかありませんよね。

○事務局 今やろうとしているのは、そのシミュレーションのときに、リスクということで、甲、乙、丙を並べてみて、一番安い単価のところに合わせてシミュレーションを回してみようと考えています。

○委員 高い収入で見合うコストをかけていると、それは破綻しますよね。

○委員 はい、わかりました。

○事務局 収入はそういうことで、もっと精査しますけれども、基本的な認識としてはそれほど差がないような感じです。

○事務局 ただし、ちょっと乙が高めです。

○事務局 現状、乙は成田のレンジを外れている可能性があります。

○委員 いずれにせよ、ちゃんとした一覧で、もう少し議論しないとイケませんね。

○事務局 そうですね。次の支出でございます。支出単価の妥当性と、それから支出の実現性ということです。委託の費用が本当にいいのかどうかというのを調べるために、今回、どこに幾らで、どういう人工で委託して、幾らでやる、ということを出してもらいましたので、これからしっかり分析して、その支出が本当にできるのかどうかということを確認します。

それからあとは、リスク耐性のところで同じように並べてみて、ほかとどれぐらい違うかというのをしっかり調べていくというようなことで行きたいと思っておりますが、よろしいでしょうか。

○委員 冒頭で議論したモデルのところで、それぞれみんなワークするのですかという議論があつて、あとは収入の見通し。独立採算ですから、それが確実かどうかというところがあつてと。あとは施設面でちゃんと使える建物ができますか。そんな感じですね。

仮に収支のところで違いがあるとしたら、甲は代表企業に本当にベースがあるのかと。あれば強いんですよね。丙は代表企業で今やっているから、そこが強く握っていると。これは強いんですよね。それで、乙は代表企業にそういうベースがあるのかと。

○事務局 そういう意味で、具体的にどうやって見るのかというのは、今回、白黒の組織表がついている資料をご覧くださいませでしょうか。貨物取扱業務のところの委託費用と委託先の予定実施人員構成ですけれども、本当に実施できるのか、確認してまいります。

それから、乙は、そういう意味では大した委託はございません。

次、資金需要ですけれども、事業期間中の再投資の設定根拠が不明確ということで、これも今、質問で確認中でございます。財務諸表につきましては、基本的には皆さん、しっかり回っているということですが、丙のDSCRがちょっと低いかなというのが問題でございます。

○事務局 この辺は、コメントでも結構ですが、どんな感じをご覧くださいませ。

○委員 まさにDSCRというのは格付の基本中の基本ですが、先ほどの議論にあるよう

に、運営のビジネスモデル、いわゆる収入と収支、その他というところから来るものですので、一概にそれが低いからといって低く評価する必要はないと思います。

それと、先ほど、ちょっとコメントが出ていた投資適格という部分をどう見るかということで、格付会社によってモデルは違いますけれども、やはりある程度マーケットリスクが若干あるモデルの中では、例えば〇〇から〇〇ぐらいのアベレージが本当は欲しい。たまたまそれとずれるところがあったから、だめじゃないかということではなくて、それはまずそれ自身のビジネスモデルと、一番カットオフ、いわゆるその分というのは、一番下に来たときにマネージをされていれば、それで説明がつくと思います。

○委員 程度の差としては、それは見ることはあると思いますが、あのミニマムの数字で何か大変なことになったという話ではないですね。

○委員 それはないです。

○委員 こっちの方がいいという、そういう差は当然ありますが。

○委員 逆の議論が、実は、先ほどの運営収支の議論にもつながるのですが、D S C Rが非常に高いということは、要は、今回のP F Iの趣旨を含めまして、先ほどの収支を高く設定するという、全部、そこにつながってくるということですので、そこはあるリーズナブルな範囲で、この部会の方として見ればいいかなと思っています。

○事務局 そういう前提で、国のストレステストに基づくリスク耐性の評価を今からやっていきたいと思いますので、そのやり方を資料3-1と3-2に書いてございます。

○事務局 視点は、ここに書かせていただいたとおりでございます。要は、どこまでストレスをかけていけば破綻するか、どこまで耐性があるかを考えています。皆さん、かなりのストレスについて想定はされておりますので、その確認を行うことになろうかと思えます。

考え方といたしまして、さまざまな諸元が「アウト・オブ・マーケットかどうか」という観点と、「他者と比べて相対的に低い条件を想定しているかどうか」という観点の二つです。

一方で、確認作業をするのに2つ問題があって、一つは費用面についての詳細がわからないので分析ができない。もう一つは、モデルはいただいたけれども、数値しか入っていないので、感度分析をすることができない。これらについては、それらの点を明瞭化した資料を再度提出してもらいました。

そういったものを修正して作業をいたします。その中で、約定しているものと、そうでない純粋なコンティンジェンシーとを識別しまして、その評価をします。その条件を精査した上で、(2)の耐性評価というところでございますけれども、投資、資金調達、収入、費用で、ここは「ありうべき最大リスク」というふうに書いていますが、例えば香港のS A R Sのような事例が起こって1年間、同じようなことが起こった場合を考えています。

それと、他者との比較という形でやっていこうということで、要検討となっているのは一部、専門委員ともご相談してということで残っております。

○事務局 基本的には、全くこれはおかしいじゃないかというところはちゃんと直してみましようということで、今のところは、そういうアウト・オブ・マーケットというのはないという認識です。

○事務局 そうですね。今わかっている範囲ではですね。

○委員 彼らは、それぞれ自分でやっていますよね。そのときにどのぐらいの共通な条件を与えてテストをするかということですか。

○事務局 基本的に、内部留保の多寡で評価していくということも、よろしいですね。

○事務局 要は、キャッシュフローがどれだけあるかと。なおかつ、約定がないようなキャッシュフローをまずベースに考える。もちろん、取り崩せる約定も考えますけれども。

○委員 CDSが入っていたりしますよね。だから、本当に破綻するかどうか。そこはキャッシュフローというか、結局、どこまで耐性があるか。

○事務局 累積キャッシュフローでみることを考えていますといたしますね。

○委員 累積キャッシュフローといっても、CDSはキャッシュフローから出ているわけではないので、モデルが違いますよね。どこまでストレスをかけるのかわかりませんが、デフォルトまで行くのであれば、CDSを入れなければおかしいですよ。

○事務局 ですが、ここは国のリスクとしては、どこまで行けばCDSが必要なのかを見る必要があります。では、市場でそういう場合はどうなるのかというのは、彼らが提案してきているもので、CDSで対応しますというなら、SPCの事業計画の外で対応するというで計画しているということになります。

○委員 それはモデルの違いがあるのではないですか。内部留保で対応しますというのと、CDSで対応しますという、2つのモデルがあるわけですから、内部で積んでいる方が有利に出てしまうというバイアスを持たせてはいけないのではないですか。

○事務局 だからこそ先生方に見ていただいて、ここはCDSがあるね、こっちは内部留保型だねとか、そういうふうな形で評価していただければと思います。

○委員 裸のビジネスとしての部分を見ていくというところと、あと、〇〇委員が言われたとおり、そのバックアップが必要な形であれば、それがどうかとか、その有効性がどうかというところが別途わかれば一番いいかなと思います。

○委員 保険も当然使うわけですよね。例えば災害が起こったとき。

○事務局 それはまさに彼らが提案してきています。

○委員 保険でいくのか、例えば、リザーブを積んでいるところがありますよね。自分でやっているストレステストのやり方がそれぞれ違っているような気がします。

○事務局 そうです。それはそれで評価します。

○委員 そこのところがきちんとわかるようにする必要があるのではないですか。

○事務局 それは、最後の30点、まだリスクの評価のところがございますので。これは単なる財務諸表の感度分析を15点の配点という整理でよろしいでしょうか。

次は、資金調達でございますけれども、特に3つとも、この前、委員会で〇〇委員にご披露いただいたように、いろんなパターンがございますけれども、基本的には大きな違いはないのかなということです。ただ、ご指摘のとおり、三者ともクレジットリスクをどのように算定しているのか不明確です。それから、乙については、直接金融といたしていますので、その実現性はしっかり吟味していきましょうというところでございます。

○委員 資金調達のところで、どこもSPCのクレジットリスクを出していないということですが、部会として最終判断するとき、もちろん、ファイナンスでは、基本的にはどこが安く出せるかという要素、それから、SPCがどういうリスクをもって見ているのかという要素、2つに分けられると思います。特に追加支援とか、もともとのモデルが崩れてお金が要となったときに、マーケットで取ってくるのか、それとも、今回でいえば、甲のように、通常のローンという枠の中でやって、その柔軟性があるのかどうか。その点で、高い安いというプライス以外にも、SPCのクレジットリスクをどう見ているのか、それが仮に直接金融にタップしないとしても、その見方について見解をもっているかどうかというのは、結構ポイントになると思います。

○委員 それは、追加質問か何かした方がいいのですか。

○事務局 質問していますが、「これはすごくいいプロジェクトです」といった回答です。銀行はとてもいいとaitてくれています。問題ないですと。

○委員 ですが、クレジットリスクというのは、どういうふうに答えてくることを期待しているわけですか。

○委員 2つあると思います。一つは、別にそういうのは関係なく、銀行を含めた判断で、というやり方もあります。ただし、行内格付の範囲にもなってきます。もう一つは、例えば銀行がローンを組むときに、どのようなレートのものとか、どういったものなのかというのは、ほかの方が聞きたいと思うので、そういう部分で何らかの指標を出された方が、このSPCとしてはファイナンスのオプションが多いという判断は確実に出ると思います。別に、直接金融だけ使えばいいというわけではないので、その見方も、格付の見方も分かれると思うので、そこは追加オプションとしてそういうものを持っているという優位性があるということです。

○委員 それは、自分で格付をするということですか。

○委員 いえ、今回提案が3つ、それぞれ分かれていて、その中で格付活用というパターンが、旅客の方は2つありますから、それをどういうふうにトータルで評価するかということなので、それ自身がなければいけないということでは決してないと思います。

○事務局 回答が来ていますので、ご覧いただきまして、部会として聞いておいてくれということを確認させていただいて、そこをもう一回尋ねていきたいと思っております。

○委員 資金調達の面で、乙はちょっと問題があると私は思います。銀行の関心表明と、それから、やっぱり詰め方はかなり違いますね。丙が一番詰めていて、甲もある程度詰め

ている。乙はよくわからないですし、それから、特に5年ごとの大規模修繕のときに追加融資を前提にしていますが、その保証はどこにもないですね。

○事務局 おっしゃるとおりで、ちゃんと裏づけがありますかという観点でいえば、引合い、あくまで関心表明でしかない点はそうだと思いますが、事業計画部会のご判断は、これらの事実をどう判断されますかということです。事務局はニュートラルで、部会でご判断いただくということでございます。

○事務局 追加しますと、そういうことだから、〇〇のスプレッドが乗っているわけです。そうすると、逆に、事業収支の方でコスト高だという方で評価が下がる。

○委員 メザニンが〇〇でも、シニアが〇〇でしょう？甲はもっと高い。ステップアップになっていると思いますが。かなり下支えしているから、丙はベースが〇〇でしょう？

○事務局 貨物に関しては丙も高うございます。旅客は、逆に、甲はちょっと低いですね。

○委員 乙については、何でこんなに最後までキャッシュが残っているのかと思ったら、5年ごとに借りることになっているのですね。やりますというなら、それでいいのですが、その実現性についてはどこにも書いてないですね。

○委員 直接金融の場合、それは無理ですよ。ここは金が借りられるかどうか、デジタルの世界です。それは、おっしゃったように、事業収支のところで響いてくる。

○事務局 〇〇委員のご指摘でいえば、旅客の話になってしまいますけれども、〇〇は低いということになります。それでいいということになっているので、それについて悪いとはいえないのではないのでしょうか。本当は〇〇ぐらい取らなければだめなんじゃないかということにならないのでしょうか。

○委員 しかし、かなり工夫していますよね。延長貸出しもやっているし。だから、金融としての絡み方がかなり違うのではないですか。

○委員 そう定性的に評価するものではないと思います。

○委員 乙については、旅客も貨物も同様ですけれども、明確なファイナンシャルプロポーザルが具体性に欠ける。これは全く同感です。もう一つが、ファイナンシャルプロポーザルのコンセプトが組立て方が3つとも違うのですね。真ん中にあるのが旅客の乙、これがバックアップとして直接金融を使って、格付けを取っている。ですから、それは仕立てによってどういうふうな形になっているのかというのは、個別に見る必要がある。

そういう点だけを見ると、一応投資適格という部分を出した上でモノラインもそれに乗ってくる。普通、国際的に見ると、これで一応オーケーだと思います。ただ、個別のプライスがどうなるかということは、そこは書いていないから、今度は次のところで証明しなければいけないところかなというふうに思いますけれども。

○委員 要するに、程度の問題として見ていく話です。当然、みんな合格だと思いますが。

○事務局 そうですね。先生方にまず、B、C、Dはこれからつけていただくわけです。そういう意味で、今日は、そのための事実関係をどうやって認識していただくかという確

認のためのご議論です。

次は、コスト削減策でございます。これは、いずれも皆様、いろんなことを出してきておられます。運営、施設、維持管理、それぞれについて出してきておられますが、大きな見方をしますと、甲が、全部自分でやることでスケールメリットが出るので、コスト削減を図れますよと書いているけれども、実際にそれで本当にどれぐらいできるのかということですね。乙については、特化すると書いてある点、特にコスト削減の話がちょっと弱いんです。どうすれば賃貸業としてコスト削減を図れるのか、ということについては不明確ということ。それから、丙については、委託をしますので、その委託料の削減など、その辺についてのポジションが不明確ということでございます。

概してあまり書いてないというか、そこに書いてあることぐらいしかなくて、基本的に賃貸の部分で、あとは全部委託みたいなことになっていますので、どこをどう削減するのかというのは不明です。差がないといえませんが。

○委員 削減というのは、削減したというのか、今後さらにこういう形で削減していくのか、どちらですか。

○事務局 両方ですね。

○委員 削減しているかどうかというのは、費用であらわれているわけですね。

○事務局 そうですね。で、こういう工夫をして下げました、とかいう提案を書いておりますけれども、それほど具体性がない。

○委員 我々が求めたのは実業の部分で、もうちょっとそこへ手を入れていいサービスにして値段を下げるために、どういう知恵があるのかと聞いているつもりが、委託する賃貸業だと、こうなっている。

○委員 おっしゃるとおり、そんなものかな、というものしか出てないですね。

○事務局 次は、先ほどご議論があったリスクのところ、バックアップの仕方、資金ショートのときにどうするか、どういうふうなことを考えているか、どういうリスクを想定しているかですが、需要変動についての減少幅が乙はちょっと大きめにとってみたり、賃料単価とか、そういう色んなことをやっています。

あと、金利の変動も微妙にそれぞれ違うので、どのようにご評価いただくかというのも、先生方にご議論いただく部分です。そういう意味では、程度の差はあります。これをどう評価するか。例えば甲は保険の付保以外に具体的な提案がなかったり、乙は業務のバックアップがあって、丙はパススルーだと書いていたり、それぞれみんな違いますけれども、それをどう評価していくかというところでございます。

これも、先ほど、ここにまとめさせていただいたように、リスクを想定してみたら、ここが悪化した。では、悪化したところをどうするのか。こっちを見てみて、ちゃんと書いてあるねと。これをもう一回評価していく必要があるなという意味で見ると、丙が少ないですね。丙がちょっと薄手の感じで、甲、乙はリスクに対してそれなりにしっかり書かれ

ているというか、甲乙は十分もうかるような仕組みになっているから、そんなリスクも出てこない。ストレステストをやってみても、それほど凹凸は出てこないから、この程度のリスク対応でいいのかなと判断するかどうかというのは、今後見ていく必要がございます。

○委員 丙はもうからない。見てみると、乙は結局、ハンドリングをやらないからリスクはないといっていますが、それは正しいと思います。事業リスクは多分少ないですよ。一番事業変動リスクの大きいのは甲です。それから、さっきの話で、本当にそれがビジネスにできるかどうかということ絡めて、相当難しい問題があるなど。

○委員 さっきのファイナンスも、甲が賃貸業だったら、あの程度で恐らくいいのです。切り出すと、ちょっと微妙なものがある。全体として見ると落ちついている。だから、甲とか丙はちょっと見た方がいいかもわかりませんね。

○事務局 そういう意味では、甲は需要変動も割と大きく想定している。ただし、逆にいうと、甲の設備投資が少ないので、ここが丙と違ってリスクが小さいという見方もあります。固定費が小さいので、変動部分の委託費を切っていけば、ここは対応できるのです。

○委員 ですが、丙は、投資額はそれほど積み上がっているわけではないですよ。

○委員 乙がすごいです。何に使っているのかなというのがよくわかりません。後ろのロジ棟で金がかかるのか。

○事務局 一応そういう仕組みのようです。あとは、金利です。

○委員 甲はプロジェクトIRRが非常に高いし、配当も出していますが、それでもDSCRのミニマムは高いわけでしょう。なぜ、そんなにもうかるのでしょうか。

○事務局 逆にいうと、このリスク耐性を持っているというモデルになっています。

○事務局 プロジェクトIRRが高くても、別にDSCRが大きくておかしくないですね。

○委員 いえ、DSCRが、その割には低いですよ。だから不思議なのですが、あまり価格が高くないということになると、一体なぜかと。要するに、貨物取扱事業でもうけているのかという気がするわけです。それが本当にできるのか、というところに絡んでくるわけです。だから、本来入りようのない収入を前提としてぐるぐる回しても意味がないのではないですか。

○事務局 そういう意味で、甲が丙並みに貸すとして、自分で扱う部分を落とすといったらどうするのかというのは、シミュレーションを試みる必要があります。委託費をどう削っていくのかというのは、聞いていかないといけません。

○委員 それから、甲はもう片方の上屋で共同上屋をやりますよね。本当にそういうニーズがあるのかが、よくわかりません。あの中でやるというのはいいのかもしれないですけども、コストもかかるのではないですか。そうすると、上屋業として、フォワード側として、一体そういうビジネスをやるのかどうなのか、よくわからない。かつ、共同上屋という形でお任せされるようになれるのかどうなのか、そこもしっかり見る必要があります。

そこで、見てみると、共同上屋の賃料というのは一番高く取っています。そこも本当に実現可能性があるのかどうなのか。

○委員 甲と丙ではあまり上屋面積は変わらないでしょう。言葉を返すようですけども、要は、適正な賃料水準になっていれば需要は必ずついてくるということですから。

○委員 甲と丙とではモデルが違いますよね。

○事務局 ですが、フォワーダーの部分は一緒です。

○委員 共同上屋と出してきている部分は変わりません。

○事務局 流通加工の部分は、丙は逆に設備投資してそれに備えていて、甲はもうほとんど無視しているけれども、やるといっている。本当にそんな狭いところでできるのかという質問はしています。

○委員 甲の投資は〇〇億ですよ。それで、多分、料金水準は高めでもうけを取っていると思います。それで、乙は〇〇億ですよ。賃貸で割り切っているから、リスクもなければ、もうけは確実にとれている。丙は、リスクが随分高いところと、そうでないところと、まざっていますが、施設の方でよく見てもらわないといけません、あれだけのものを建てて、〇〇億で、あの料金で本当に回っているのかなという疑念はあります。

それから、ご指摘があったビジネスモデルとして違う、収支構造として違う、施設として回っているのかというのを突き合わせてみると、3つの特徴が見えてくると思います。その上でリスクの取り方などの各論に入っていくと、もっと議論が収斂する。

○委員 それからもう一つは、本当にそういうニーズがあるかどうかですね。

○委員 そうです。だから、最初のこういうビジネスモデル、おのおの回るのか、その立証をちゃんととる。それが全体の出発点であり、出口だと思います。

○事務局 では、質問の方を一回頭出しして、回答が来ていますので、ヒアリングで、本当に大丈夫なのかというのをしっかり聞いていきたいと思います。

以上が貨物です。

○委員 乙の貨物取扱会社の実態をちょっと聞いてみてください。そこに実現可能性がなければ、結局、貸すだけということで終わってしまいます。

○委員 それは、委員会ヒアリングでやっていただくかなと思っています。

○事務局 ですが、今回、一応質問で聞いていますので、回答の中で、これは本当に何億ぐらいの会社なのか、売上げは幾ら考えているのか、資金調達はどうするのか、しっかり聞きます。ノウハウは誰から持ってくるのかも。

○委員 資金調達のない会社だと思いますが、本当にやる気があるかどうかですね。

○事務局 どこで委託して誰とやるのかということですよ。

○委員 内外の航空会社が呉越同舟で同じ会社というのは考えられないと思います。

○事務局 今、借入金等はなく、という回答がとりあえず来ているわけです。

○委員 あと、公平性というルールが明確になっていないから、乙のものを読んでみると、

新たにつくる貨物取扱会社が独占的にやりますよね。私は質問を出しましたが。

○事務局 はい、返ってきています。

○委員 ああいうことが本当に許されるのかですね。やっぱりきちんと下の部分と上の部分をしっかり分けないといけない。下はインフラ部分として、独占として許されるわけなので、お役所がしっかり見る。次に上の競争が行われる部分については、競争がおこなわれる枠組みがしっかりできているかどうか、そこが非常に見るべきところだ。

○事務局 彼らがやっているのは、大変高価なエレベーターがあって、つぶすと大変高くなるのでというのと、あと、インフラ利用者ごとに時間差があるので、そういうものをみんな全員がやり出すと、投資の規模が膨らむので、インフラとして整備して、使いたいときに使ってもらえるというサービスで提供していきますということで、経済学的にそれなりのロジックはつくって質問の回答は来ています。そういう意味では、それほどそこは問題になりませんが、ただ、その会社が本当に実現できるのか、取扱いをやれるのか。それがどのぐらいでやれるのかというのが全然何もない、中身がないのです。

○委員 そうですよ。

○事務局 では、10分ほどご休憩いただきまして、旅客に進むということでよろしいでしょうか。

－ 休 憩 －

○事務局 旅客も同様に、経営体制で10点の配点からでございます。甲については、代表企業が代表を出しまして、転籍。常務も代表企業から、それからエアラインから〇〇名の役員ということです。乙は、貨物と同じ人を出してきているので、これをどう評価しているか。

○委員 人材調達のリクルーティング能力が、そういう意味では、この社長だけでなく、強くいっている割には、ちゃんとやるのだろうと聞かないといけませんね。

○事務局 そうです。乙、丙は、本当にリクルートできるのかというのを事業執行体制のところ聞いていかないといけないのかなど。甲については、不振時の委託先の交代。これについては、今回、質問で一生懸命回答してきているということでございます。

あと、意思決定構造のところでございますが、甲は常勤取締役が過半なので、迅速にはできませんが、貨物と同様に出资比例は同率ということになってくる。この場合については、金融機関が入ることでちゃんとできると提案していますが、これをどう評価していくかでございます。貨物については、このようにもう一人の取締役が金融機関がどうかはわかりませんでした。ちなみに、旅客の方は金融機関が5人目の役員になりますと書いておられますので、ここがポイントかなと思います。あとの乙、丙は、何も書いてきていないので、そこはどういうことかというのはしっかりやる必要がある。質問でも、どこからというの

は書いてきておりません。

続きまして、利益相反のところでございますけれども、甲は、施設貸与方針は取締役の決議事項とすると書いてございます。それと、利害関係のない〇〇名による業務監視委員会がモニタリングするというので、利益相反がないようにしますということをやっておられます。乙、丙については、利益相反の問題はそれほど深刻ではございませんが、乙につきましては、インセンティブとペナルティによるということで、委託会社とSPCの利害関係の方向づけをしっかりとやっていくということと、コンプライアンスをしっかりと見ていきますというようなことを書いておられます。

○委員 この点についても、あまり差はないなと思ったのです。ただ、この業務監視委員会は、彼らに対する監視だから、商業施設やオフィスを配賦するプロセスがしっかり書いてあるかなと思ったのですが。

○委員 個別事案としてそういうものが問題化すれば使うと思いますけれども。

○委員 貨物ほどにはそこは問題にならない、ということなののでしょうか。

○事務局 そうですね、チェックインカウンターを貸すときとか、その程度ですね。

○委員 それはIATAやAOCが見ていれば、大体いいのですか。

○事務局 任せ切りにしていたらだめだという基本はありますので、ちゃんとSPCとして責任をとってまとめるような仕組みになっているかどうかはチェックします。

○事務局 そういう意味では、金融機関が握るということでも、それはそれでそれなりの判断ができるので、総体としては、この3つのモデルとして、ビジネスとしてそれほど差はないような感じと受け取ってよろしいでしょうか。

○委員 SPCの倒産隔離みたいな話ですけども、要は、金融機関が入られることで、特に甲の場合、2段仕立てになっている。1つは、ローンの関係で全部やります。で、バックアップとして、例えば長期的に必要であれば、例の格付けなり、そういうのをやりますというようなことをいわれていて、金融機関との中立性があるという部分と、逆にいつもファイナンス部分でつなぎますという部分を高く評価するのかという、どっちで見たらいいのかなというのをちょっと感じました。プラスにも見れますし、例えば直接金融の部分をやろうというときに、ある銀行さんから、ローン先から来ているというところと、ほかの委員の方々が、いや、これは例えばほかのパッケージも含めてやった方がいいのではないか、市場状況とかそういうものを見てというときに、それにコンフリクトがあり得るのかどうかという点を感じました。

○委員 初めにルールを経営側でつくりますよね。それがゆがんでいるかどうかということと、それを第三者委員会で見えていって、そのルールに従って取引をするということであれば、別にそれはそれで一つの考え方だし、対外的な説明もうまくつくでしょうね。仮にそのところが気になるとしたら、委員会ヒアリングのときにでも、そのところはどうかと。第三者を持ってくるということで、いわばビジネスを知らない人が主導権を

とるようだと、かえってまずいのじゃないですか、ということをご心配するわけです。

○委員 結局、利益相反だから、遠くから持ってこなければならぬという、そののつらさですよ。

○事務局 そういう意味では、大体それなりに問題点はクリアしているということによろしいですか。

○委員 私は事業者が悪いときに交代させられるのか、そのの一点だと思っています。

○事務局 そこは、質問の回答で来ています。

○委員 バックアップサービサーを書いているところがあるでしょうか？

○委員 甲が書いています。

○委員 甲については、委員会のごときに申し上げましたように、SPCの職員が少ないから、モニタリングはできません。非常にタイトにされているから、その事業者が落ちてきたときに切れない。

○委員 業務再委託も市場化テストでやると。

○委員 今回の旅客ターミナルをやり出したときから問題視していましたが。内部で通ってこの意見だったら、これはこれでいいのだらうと思いますけど。

○事務局 そういう意味では、相当踏み込んで書いてはきていますね。

○委員 ええ。だから、体制のところではモニタリングをするだけの力量のある人がいないという前提の中で、そんなことになるおそれがありますよ。

○委員 ただ、モニタリングの実効性についての国側のウオッチというか、グリップをかなり上げるといようなことを条件に……。

○委員 もう一步踏み込んで、この体制ではこれはできませんよ。業務を今の委託業者に全部任せているわけですから、どうやってやるのですかというところは、もう一步踏み込んで聞いておいた方が後々いいのかもわからないですね。

○委員 受託業務の大半は株主自身が行うので、株主が幾らモニタリングをしても、自分で自分を見るようなものじゃないかといっているのではないですか。職員数が少ないといわれても、そのところはほぼ一体だから問題はないというのが彼らの気持ちでしょうね。

○委員 モニタリングというのは業務監査のラインで、その部分がないです。監査役というのは、業務監査は事実上無理ですから。

○事務局 そうですね。株主間公平取扱いも、取締役会決議事項、○○委員からご指摘いただいた質問ですけれども、これもお読みいただくと、相当一生懸命書いています。

○委員 これも意見の調整がつかなくなるのが目に見えているのですよね。

○事務局 仮に、とは書いていますが。質問では、そこまで聞いていません。どうやって公平にできるのかとしか聞いてない。彼らもわかっているようです。

○委員 しかし、乙は、日本のメジャーエアラインに対しては特別な配慮が必要でしょう、と書いていますね。それが常識ですよ。

○委員 自分のフラッグキャリアを端のカウンターに押し込めるような国はないです。

○事務局 次は、社会情勢の変化でございます。

甲につきましては、施設のところも踏まえて、増やすということを書いております。それで、この拡張資金積立口座を設定してメカニズムを働かせていきますというのと、中核3社による支援、バックアップをしていきますということが特徴になります。

○委員 これも、株主間協定を結んだときに、追加資金の調達を株主に義務づけた場合に、それぞれの株主の財務状況によって追加出資に応じられるかどうかがあります。

○事務局 乙は、貨物と一緒に、格付による資金調達。基本的には積立金による対応ということで、その上で格付によって自由にできますよということです。丙は、施設とも絡みますけれども、最初に相当大きな投資をして、〇〇万人ぐらいまで大丈夫だ。その後はこれだけ要りますということで、具体的に何万人だったら何億、何万人だったら何億というのをきっちり書いていて、それに応じてちゃんと調達していきますということをいっています。そういう意味では具体性があります。

次、収入の見立てでございます。これは、収入構造が非常に単純ですので、P S F C、駐車料金という審査の対象になっているもの、それからエアラインの賃料、中にはP P BもありますしBHSもある。それからコンセッション。こういう構成になっています。

甲については、P S F Cと駐車料金を大変低く抑えたものになっている。ほかのエアラインのコンセッションも大変スリムな利益しか持っておりません。そういう意味では、公益事業ということをよく考えた上で収入規模を見ているということでございます。

乙はバランスのとれた感じできている。ただ、初期投資の部分の営業外で金利の部分がちょっと効いてきて、それを踏まえたP S F Cの設定になっているのは若干問題でございますけれども、収入自体については特に問題だというようなものはないです。

丙は、例えば〇〇という最低保証賃料設定など、市場常識から妥当でないとはいえないけれども、取れるのだから妥当でないとはいえない。しかし、公共サービスの観点からの妥当性というのは、ちょっと問題があるかもしれません。

○委員 おうどん屋さんとか喫茶店ではやれないですね。ブランドショップぐらいしか。ただでさえ空港のご飯は高いといってよく批判されますけれども。

○事務局 そういう意味で、妥当性のところで丙については疑問が残る一方で、甲については他空港に比べて安いものですから、ここは差がつく部分かもしれません。

○委員 丙は、やや高いぐらいですか。ここは相当悪いのではないかという気がします。要するに、独占しているわけでしょう。このビジネスモデルはよくないなど。

○事務局 報酬率が高いですね。

○事務局 1期目から収支が回るようにしましたと。そんなことは求めていませんが。

○事務局 丙は、P S F Cの料金に問題があるなら下げます、とってきています。理由は、区分経理がきちんと回らなければ契約解除になってしまうので、ちゃんと区分経理を

考えてP S F Cを設定しましたと。そんなことは求めていませんが。この部分は評価対象としないということによろしいですね。

○委員 この金額まで下げられたときにシミュレーションをやりますよね。それで、回れば、それは別に事業計画としては健全だという程度のものでいいですね。区分経理のところで彼らが読み違いをしていなかったら、もともとあれで出ていますから、そういう意味では、あそこの取扱いは結構難しいですね。

○事務局 決して擁護する理由もないですけども、多分、公共性を理解していないのではなくて、とにかく事業契約上切られてしまうという判断の方が強かったみたいですね、彼らの回答では。ただし、読み落としがだめだということだとは思いますが。

○委員 質問回答のところでどれぐらい明確に書いていたかというのがあって、ほかの案件でもこの書き方の間違いで失格したことがあります。見落としがあれば、理由なしに、これは考慮しないということ。読みようによっては、はっきりわからなかったということであれば、それはなかなか苦しいところです。

○事務局 Q & Aでも区分経理について聞かれていまして、30年間の事業期間の配当前キャッシュフローがプラスであれば結構ですと回答しています。

○委員 コストから見てどうですか。

○委員 コストは、甲と丙と、ほとんど変わらないです。

○委員 クロスサブシティをしてはいけないというのはわかりますが、そうでないならば、区分経理でキャッシュフローを見ることは意味がないのではありませんか。

○事務局 事実の話です。それはちゃんと区分しておかないといけません。

○事務局 丙の不確定要素は整理して、ご報告させていただきます。

費用構造でございます。支出単価の妥当性と実現性ということで、本当に丸投げしている部分とか、それぞれ何を丸投げしているのかというのを、今回、業務分担表で全部お出しいただきましたので、それを見ながら、その単価の妥当性をこれから分析していくということです。そこには個人の1人当たりの賃金も出していますので、妥当なものかどうかというのをしっかり見て行って確認していきたいと思っております。ざっと今までの資料で見た限りでは、さほど大きな問題はないのかなという感触を得ておりますけれども、精査でき次第、すぐにご報告させていただきます。

次の全体経理でございます。ここも財務諸表でございますけれども、特に三者とも問題がない。回っているんで、特に問題がない。ただ、これも次の国のストレステストの部分を回してみようかというもので関連づけながら、その妥当性を検証していきたいと思っております。

○委員 全体経理の甲の欄で、〇〇ですか。

○事務局 これは、〇〇ですね。

○事務局 同じ欄で、丙のところを見ていただきますと、先ほどの議論に戻りますけれど

も、〇〇ということですね。

○事務局 次の資金調達も貨物と似たような感じで来ています。〇〇委員からご指摘のクレジットリスク、これは質問回答が来ております。概してそんなに差はないというか、差はありますけれども、いずれも事業計画的には成立するのかなと見ております。ほぼ同じ構成です。ただし、甲がちょっと違いますね。

○委員 ちょっと整理だけさせてください。

ここは、貨物と違って、甲についてはダブルで考えていて、基本的にはローンを中心にやるけれども、直接金融もいつでも控えていますよ、という言い方です。これは非常に評価をしたいと思います。ただ、一つ、丙はもともと銀行のローンで考えているので、例のSPCのクレジットリスクをどう算定しているかについては、もともと用意がない。残りの甲と乙については、SPCのクレジットリスクを両方とも算定してないのではないかと、不明確だ、というのは少し厳しいのかな。これは次のステップで、例えば乙も別に格付を出す準備は幾らでもあります。明らかに丙と残り2つでは、クレジットリスクに対する姿勢が前向きであるという点は、プロとして見てあげていいのではないのでしょうか。

直接金融の実現性が不明確というのは当たり前ですけれども、では、本来、どうだったら明確だったのかということをお最後に考えたいですね。本来は、格付を使って、こういう部分が出ました。で、コンソーシアムの金融機関、恐らく証券会社を中心になるとは思いますけれども、投資家に当たっていただいて、いや、これぐらいのレートであれば、こういったもののファイナンスはいつでも可能ですよ、という部分のヒアリングなりというものがあれば、多分、直接金融の実現性がかなり明確であるということまで来たので、ポイントになるのだけれども、そこまで行かないので不明確である、というのを部会としては出されると、非常にチャレンジをしてコストもかけてやられているので、そこはそういうふうなフェアに見てあげる必要があるのかなと思いました。

○事務局 今回、新しく回答してきていますので、それもお覧いただいて、評価していただければと思います。

次のコスト縮減策、これもいろいろ出してきていますが、特にここで大きく議論するものはないのかなと。ただ、いろいろ工夫して出してきているという意味で、ここはそれなりに出してきているということによろしいでしょうか。

○委員 貨物と比べると、かなり勉強して書いてくれていると思います。

○事務局 続きまして、リスクでございます。基本的な考え方という意味では、丙は保険以外に特に具体的に考えていない。これも貨物と同じような構成になってございます。

次のページで、具体的にどんなことを考えているのかということですが、甲は航空需要について〇〇のケースも想定して、相当踏み込んだことをやっているということです。

丙は、航空需要は〇〇までということで、それ以上は考えてないということでございます。ですが、〇〇といたら相当なものだと思います。

以上を踏まえて先生方に次回、B、C、Dをつけていただいて、ここはBですね、Cですね、Dですね、というご議論をさせていただくようにしたいと思います。

○事務局 その前に質問項目を提案者ごとに精査して、それを出す前に、事前にまた個別にチェックしていただくようにしますので。

○委員 やや違和感のあるのは、旅客丙の高い賃貸料ですね。成田との関係でちゃんと比較してください。

旅客丙は、〇〇という点をどう考えるわけですか。高くても回ればいいというのですか。入るとは思いますけれど。だから、ビジネスが成り立つのかどうかというのと、そういうことをあの限られたところでやらせていいのか。そこはどう考えるのですか。

○委員 料金によって公共性の度合いが変わるのは確かだと思います。P S F Cは、空港を使う人は払わなければいけないという意味では税金と一緒に一緒です。そういうところから暴利を得るのは言語道断です。それから、駐車料金は、使わなければそれで済みます。エアライン賃料は、その中間ぐらいで、エアライン賃料で暴利を得るような空港は、まさに旅客利便低下につながっていくわけですから、それもP S F Cほどではないけれども、やっぱり公共性が高い。一番公共性が低いのは、やっぱりコンセッション料だとは思いますが、それにしても、うどん屋などが入れないようなものは、やっぱり困りますよね。だから、程度問題ではありますけれども。

○委員 私が旅客丙でいいと思ったのは、まずエアサイドにお客を運びますとっている点です。ですが、そこに閉じ込めて高い金を取るというのは、とんでもないなと。

○事務局 P S F Cについては、東京局に承認基準を航空局長通達で出していますが、それには全然マッチしておりません。総合原価主義といって、適正コストに適正利潤というので、数%でしか承認できませんので、丙が通っても、このP S F Cの水準では承認できないこととなります。

○事務局 〇〇につきましては、免税店に限っての話なので、そのところは注意しなければいけません。

○委員 そのところはよくわからないですから、本当にリーズナブルかどうか。それで、I R Rもかなり高いわけですから、それはそれなりにかなりチャージしているのではないかなと思います。だから、それが公共性の観点で一体どのように考えていくべきなのかということです。免税店の問題は、確かに公共性としては低いかもしれないが、囲い込んでしまうという点に留意する必要がある。公共のために適切なコントロールはある程度やる。後は、競争が働くかどうかですが、免税店として百貨店と争っているかもしれませんから、ここまで高いと、本当にそんなにもうかるのでしょうか。

○事務局 それはできると書いてあります。質問に回答が返ってきますけれども、ヨーロッパの空港の利益率よりは低く抑えていると書いてあります。

○事務局 エアサイドの飲食に関しては安い方で、甲の方が高いです。賃料比率で〇〇%

ほど違います。〇〇が少し拡大されていますね。メッセージ性が強いものですから。

○委員 丙が全般に利益が大き過ぎるものですから、そういう目で見えてしまいますけれども、そこはちゃんと精査しないといけないですね。

○委員 高くていいものだったら構わないと思いますが、非常に特殊なところですから。

○事務局 よくご相談します。

○事務局 以上でございます。

(了)