

第2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」

合同委員会議事録

日 時：平成18年1月20日（金）

○事務局 ただいまから第2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者選定委員会を開催させていただきます。まず初めに、東京航空局飛行場部長より簡単にごあいさつをさせていただきます。

<東京航空局飛行場部長挨拶>

○事務局 ありがとうございます。ここから先の議事進行につきましては、〇〇委員長にお願い申し上げます。それでは、〇〇委員長、よろしく願いいたします。

○委員 それでは、早速ですけれども、議事に入りたいと思います。今日は、二次審査の評価方針、それからその採点方法ですね、それから二次審査資料の評価基準、これについてまずご審議していただくということになっております。それから、その後、第1回の選定委員会の議事録、それから部会の設置、それから専門委員の委嘱、そういうことについてご議論、ご審議をいただくことになっております。それでは、二次審査の評価方針及び採点方法について、ご説明をお願いしたいと思います。

○事務局 <説明>

○委員 評価方針と評価方法についてご説明いただきましたが、こういう方向ということについて何かご意見はございますか。

○委員 現事業者との連携の問題ですが、現事業者と連携していようといまいと、アイデアというのは自由だから、誰でも出せるということです。問題は、現事業者と連携しないとそのアイデアを実行できない。例えば〇〇と連携していればできるけれども、そうでないといけない、それはアンフェアじゃないかという考えもあるが、そういう考えはとらない。だけど、そう組んだのだから、それでいいのではないか。アンフェアではない。自由に組んでいいのだから、別に国がどうしろという問題ではないということですか。

○事務局 はい。それと、〇〇とのことについては、たとえ〇〇と事前の了解をとってなくても、例えばほかの〇〇とか〇〇も提案としては出せます。

○委員 彼らは〇〇と組んでいます。だけど、彼らが落ちたら、私が出ます。そうすると、〇〇は私と組むでしょう、と言ってきたら、どうするのかな。しかし、いま〇〇に、私と組みますかと確認をとることはできないですね。

○委員 要するに、中部や関空でも同じですが、〇〇なり〇〇と交渉して、これはできる、これはできない、という振分けが現実にはもうかなり事例としてたくさんあるわけですね。で、無理筋のことは何か、できそうなことは何かというのは、そういうのをまともに勉強すればわかるはずですので、あまり鉄道事業者にコスト負担をかけて、一方的に、例えば無料で運べとか、そういうことになってなければ、実現可能性はあるという評価をすればいいのだと思うのです、仮に組んでなくても。

○委員 組んでなくても？

○委員 ええ。で、その勉強をちゃんとやれていないと、それはもう単なる一方的な思い入れになりますので。微妙なのは、例えば〇〇なんかで、〇〇がカートホームまで入れさせてくれという話を〇〇は最初断ったのです。そういう細部にわたってくると、事業者の哲学みたいなものがありますので、つまり、ホームに危ないものは入れたくないという〇〇という私鉄がいたり、あるいはそれはやってあげた方がいいという会社があったり、そこは微妙になってくるのです。だから、その辺は慎重に見極めてあげないといけません。概してたくさんやっている事例ですので、この程度は実現可能性がありそうだとかどうだというのは判断できると思います。

○委員 そうすると、仮にあるコンソーシアムの構成員の一員が行っている事業でも、他のコンソーシアムが落札した場合には、その事業はそのコンソーシアムの一部に取り込まれることになるかと判断されれば、実現可能性があるという考え方ですか。

○委員 経済合理性なり経営合理性があれば、ということだと思います。国土交通省が働きかけをしてくれれば、こうできます、というような提案というのは受けられない。むしろ、そういうことを期待されると、ある意味でのモラルハザードというのが出ると思います。

○委員 わかりました。

○委員 今のところに引っかかるのですが、資料2の2ページ目の最初の3行目に、ここは「原則として評価しないが」という表現になっておりまして、基本的には減点するか、あるいは積極的に評価する、プラスにするかという表現がありますが、ここでいっている「原則として評価しないが」というのは、片方だけで負担しろといっているんだから、それは困難が伴うということで、ここの意味している「原則として評価しないが」という意味も、減点するという意味ですか、あるいは評価対象にしないという意味なのですか。

○事務局 加点審査になりますので、減点というのは基本的にございません。基本的には加点しないということです。

○委員 ただ、どこかに減点するというのが出てきます。1ページ目の下から6行目、提案が十分なされていない場合には減点すると書いてあります。これはクリアに、マイナスに評価しますということなのですが、2ページ目の3行目の方は、評価対象としないのか、あるいはマイナスに評価するのか、どちらでも読み取れるのでお聞きしているのですが、

どちらで想定されて書かれているのですか。

○事務局 これを書いた時点で発想していたのは、3社から提案合戦という形でかなりいろんなアイデアが出してもらえらるだろう。そういう意味では、一定程度の相場観みたいなものができるのを期待していた部分があります。ほかの事業者との連携の提案内容についても、各事業者は、それなりのことは書いてきてくれるかなというのがあるのですが、1ページ目で減点というのは、ちょっと言葉としては適切でないのかもしれないです。けれども3社の提案の一定の相場観から見て、それに達してないなというときには、これも、加点を縮めるということにしかすぎないのですが、そういう意味で、ちょっと表現が正しくないですね。

○委員 だから、イメージできるのは、いろんなたぐいの大なり小なりとといいますか、いろんな提案があるわけですよ。それが具体的に自分の何らかの負担行為が明確になっていなくても、それは金銭による負担もあれば、いろんなそれなりの負担というのはいり得るわけです。そこが明確に書かれてないだけで減点してしまっているのか、という問題があるものです。ただ、評価対象にしないという意味も、どういう意味でとらえていくのかが若干わかりにくいものだから、ここは非常によくわかるので、そこだけ、どういう方針かというのがはっきりしていればいいことですが、という意味でお伺いしたのです。要するに、自分のところが幾らお金を負担してこうやるよ、と書かれていたら、それはプラスに評価しますよということです。そこがあいまいになっていた途端にマイナスに評価しますというのだと、これはかなり苦しいです。

○事務局 この1ページ目の「減点する」というのは、評価しないということです。あまり差はつけられませんので、修正します。

○委員 ちょっといいですか。例えばエクイティホルダーが相手事業者になっていたとします。資本を出している方が。それで、エクイティでもうけるならいいから、ここはただでいいよといった場合は、これをどう考えるのですか。そういうのがあるかどうか知らないけれども、一応あり得る想定として。

○事務局 その場合、事業者が中に入っている場合は、事前に手が握れていますので、その実現可能性は高いです。

○委員 そこはただでもいいと？

○事務局 はい、そういう評価になります。

○委員 では、結局、実現可能性の話だということなのですか。

○事務局 そうです、基本的にはそうです。

○委員 勝手に考えているけど、後でうまくいかないという実現可能性なのですね。

○事務局 詰まるどころ、そうだと思います。それが、そのメンバー構成で、ちょっとレベルが変わらざるを得ないかなと。

○委員 そのときに、これまでの行われた慣行だとか、常識で考えて、それが本当に実現

するかどうかということ判断する必要があるということですね。

○委員 これも審査と同じで、ある条件、実現可能性があるというので、適格じゃないけれども、要件を満たしていたら、あとは、その内容を正当に評価しない、そういうことなのでしょうかね。その実現可能性の程度自体も評価するのですか。実現可能性が高かったら、これはいい点ですね、ちょっと低いので、悪いですね、と。こうなってくると、非常に難しいけれども。従来の経験に照らして、この辺の取組みを一緒にやることは不可能じゃないだろう。そういう意味で合格となったら、あとは提案をそのまま評価してください。こういうようなプロセスの方が比較的わかりやすいかもしれません。両方一緒にして議論するというのは、それだけの能力が評価側になればいけない。すべての過去の事例を知っているとか、こういう場合だったらうまく手を握れるな、こういう場合は非常に難しいなど。

○事務局 そういう意味では、事実確認のところで、実現可能性がないような場合は、それを書いていくというようなことにさせていただきたいと思います。

○事務局 我々の中では、このペーパーをつくる過程でどういう提案が出てき得るかというのを想定して、色々と提案の具体的ケースというのを想定して議論しましたけれども、やっぱりこれは難しいだろう、これはできるだろうというのは、我々自身も、鉄道局にいたり、いろんな局にいたりすることもあって、それなりに判断できますので、コメントの中でそういう事項を一定程度お示しすることはできるのではないかと考えています。

○委員 相手がそれを受け入れるかあるいはコスト的に合うかどうかということで実現可能性を問題にしたけれども、新規性の高い提案の場合にはそういうニーズがあるかどうか実現可能性について重要な問題だと思います。したがって、提案する業者に、こういうニーズがありますよということを説得的にデータを出してもらうことが非常に重要だろうと思う。しかし、評価の視点を見てみると、その辺がまだ十分に書き込まれてないなど。それから、視点というのはみんな同じウェイトだと聞いてびっくりしたのですが、視点が5あるか、10あるかによって、1つの重みというのはすごく違ってくるわけです。例えばここには20点上げますというけれども、そのときに視点が20あるか、5あるかによって、1つの重さは物すごく違ってきます。そうすると、視点をないがしろにはできないのだなとますます思ったのですが、したがって、今の私が言った点などは、単にワン・オブ・ゼムではなくて、やっぱりもっと高い点を与えられるような分類にすべきじゃないかと思いました。

○委員 今、〇〇委員のご指摘にあったのは、それも引詰めていうと、要は、実現可能性をどう担保した提案になっているかであって、それについては、視点のもっとベースにある、こんなニューサービスを誰が欲しがっているのかという、マーケットリサーチなりのエビデンスを持ってこない、それが提案倒れになっちゃう心配がありますので、そのチェックはきちんとやらないといけないと思います。

○事務局 そういう意味では、この評価方針のところで実現可能性というのは、1番の総論のところで、見かけだけではなくてということで、これを1番の柱として書いてございまして、ほかのあらゆる提案について実現可能性がないものについては落としていくということです。そうすると、視点の中に全部書かないといけなくなってしまいます。

○委員 実現可能性といっても、業者がその提案を本当に受け入れるかどうか、経済性がどうかとか、あるいは本当にそういうニーズがあるかどうかなど幾つか分かれると思うので、そののところに頭に置きながら、評点の場面でしっかりやっていかないと、ゆがんだトータルの点というのが出てきてしまう可能性があるのではないかと思ったのです。

○事務局 具体的には、貨物の視点や、取扱業務のところで、そういう実現可能性が十分示されているかどうかというような視点をしっかり入れておくということです。

○委員 要するに、私が思うには、やっぱりきちんとした調査を行い、そういう説得的な提案、分析がなされているかとか、そういうのはすごく重要じゃないかなと思うんです。

○事務局 今、ご指摘の点は、後ほど見ていただく貨物の評価基準のところで、特に業務運営内容でニューサービスが提案されたような場合が、きちんと視点の中に書き込んでまいります。

○委員 ほかにいかがですか。今のような案件の評価のときに、いつも、実現可能性というのは問題になってくるので。

○委員 では、第二次審査の採点方法を聞いていいですか。

○委員 どうぞ。

○委員 説明を聞いてわからないので、説明してもらいたいのですが、2ページのところです。この○、△は、事務局が○、△をつけるということですよね。

○事務局 視点ごとに○、△をつけます。

○委員 で、ここのところは、事務局のことをいっているのですね。

○事務局 そうです。事務局の事実確認です。

○委員 そうですか。それを見て、部会ではさらにこうやっていきます。わかりました。

○事務局 ただ、認識が違って、当然、よろしいわけで、事務局から出てきたのは単なる参考でございますので、あくまで部会で評価をつけていきます。

○委員 それで、白黒みたいなことがありますよね。事業計画の必須事項が満たせるかどうか。それで○、×になってしまう。

○事務局 そうですね。

○委員 そうすると、それを見たときに、部会としてはどうなのですか、×を食らったら。

○事務局 0点です。今、ここは運営でございますので、○、×ではございません。事業計画のところについては、要求水準をつくっておりませんでしたので。

○委員 なるほど、だから、事業計画には出てくるのですね。

○事務局 はい。事業計画のところだけ出てまいります。それも、ごく単純な、必須項目

を3つ書けと指示しているのに3つ書いてないとか、基本的に初期投資と再投資の取得価格の整合がとれてないとか、本来、当たり前ことができている場合だけを必須項目未達となります。

○委員 そうすると、それは5段階になるとEになるわけですか。

○事務局 Fですね。次のページに書いてあります。

○委員 Fですね。Fというのは0点なのですね。

○事務局 はい。

○委員 大学の評価と同じ。

○事務局 それで、原則は、評価事項ごとにB、C、Dで差をつけていただいで評価していただくのですが、事業計画なんかは特に同じケースというのが大変多いので、それについてはB、B、Bとつけていただいても結構です。あと、B、B、Cとかいうケースもあるということも一つ想定してございますが、原則、B、C、Dで、さらに、特にすぐれているとA。で、Dをつけていたものが、ちょっとひど過ぎるとするのはE。こんなイメージでというのが、一応、委員の方々の頭の原則としていただいでやっていただければと思います。ただ、今考えてございますのは、合議制でやっていこうと思っておりますので、部会で案をつくっていただくということです。

○委員 細かい質問ですけれども、2ページの(2)の部会による5段階評価という中の括弧つきの文章がありまして、特に事業計画においてはという、こういうことなのですが、そもそも優劣を設ける必要性の低い評価事項が多く含まれているという、こういう考え方に基いて評価を行うのだとすると、その部分については、これだけ読むと、必要がないけれども評価するようなものに見えますね。さっきの必須事項みたいに、満たしているか、満たしていないかみたいなことであれば、そういう判断だけを事務局なりがご提示いただいたら、それで特に細かな評価は必要ない、そういうことを意味しているのですか。

○事務局 基本的に、事業計画のところ、資料4-3というのが事業計画の評価でございます。事前に配らせていただいた、下線が引いてあるのは、今回、修正した部分でございます。ちょっと見ていただくと、最初の方ですと、ほかの、いい悪いというか、提案制というよりか、本当に要求していることをやっているかどうかを確認するということが事業計画の場合は基本となりますので、いい悪いがなかなかつけにくいというのは確かにございます。

○委員 もう少し簡単に知りたいのは、もともと相対評価でできるだけ差をつける、そういう考え方に基いているけれども、差をつける必要があまりないようなものであれば、それをはっきりしておいてくれたら、無理して差をつける行為はなくなります。ところが、そういう差をつけにくいものも、それを本当はつけなければいけないのだということであれば、それは努力して一生懸命つけるわけです。詳細を一生懸命見て。だから、そこら辺の、どっちにしたらよいですかね。

○委員 事業計画のこの審査基準もいろいろ検討すると、あるかなしかとか、定量的にチェックできるかどうかというので、ほかの運営なり施設とは違うところがあって、そういう意味では、それを越えた部分で、例えば資金調達の戦略性だとか、もうけをどうやって留保して将来の投資に備えるかとか、その辺、定性的に差をつけて評価してあげないといけない部分もあることはあるのですが、かなりの部分は、〇〇委員のお言葉をかりていうと、事務局で、これがいいじゃないかとか、足りないじゃないかとかいうのが〇、△でつけられる部分がありますので、そういう意味では、そんなに無理して差をつけなくていい部分というのがかなり含まれているなど感じております。

○事務局 それで、その視点ごとに〇、△がつかますので、縦に見ると、〇、〇、〇、〇、〇と全部〇だったり、〇、〇、△、〇、〇、〇、△。どこが△になるのだろう。これは差をつけた方がいいということであれば、B、C、Dになるし、この△は重たいなといったら、B、Eになります。当然、〇、△自体が合っているか、間違っているか、先生方で評価が違う場合もございますので、それは、この△はおかしいのではないかと行っていただければ、〇に直して、部会で点をつけていくというような作業を行う。

○委員 今のを見ると、小計のA、C、Dというのは、事務局がつけるのですか。

○事務局 つけません。

○委員 これはつけないです。小計も、合計も。ただ、〇、△ですね。

○事務局 はい。点数は部会の先生方につけていただきます。この上の〇とか◎も、当然、事務局がこうつけたけれども、ここはおかしいとって変えていただいていいです。それで、〇〇委員がおっしゃられたように、視点も新たに出てくるかもしれません。我々は全体、全部を網羅しているわけではございませんので、そういう意味では、さっき言ったその他というのが全部、評価事項ごとに入ってございます。ですから、そこで、この提案はいいじゃないか、評価してやろうよということになれば、そこで評価していただければと思います。

定性的には、大事な点と思われる評価事項については、できるだけ視点はたくさん書いたつもりです。それで足りているかとかいう議論はあると思いますので、点数を実際につけていただくときには、その部分もやっぱりチェックしていただくということだと思います。

○委員 ほかにいかがですか。いずれにしても大変ですね。では、また何か疑問があったら変えることにして、時間も12時に近づきましたが、このまま続けますか。それとも、この後は……。

○事務局 食事を用意してございます。

○委員 この後の説明の時間がどのぐらいかかるかとか、そういうことにもよりますけれども。

○事務局 次に評価基準を予定させていただいておりますけれども、今回、中間ということ

で、〇〇委員にご意見をいただいたものとか、事務局がちょっと修正したものを、今回、改めて披露させていただきます。

○委員 できれば、評価基準のところまでやってしまいますか。

では、お願いします。

○事務局 <説明>

○委員 それでは、どうでしょうか。議論してしまいませんか。では、今、ご説明いただいた点について、ご意見を伺いたいと思いますけれども、いかがでしょうか。

○委員 これまで対外的に示しているのは、記載指示事項とそれから全体事業方針ですね。

○事務局 審査基準。

○委員 そういうものを見ながら、多分、事業者はペーパーを書いてきますよね。だから、今回の経営体制なんていうのは、書いてこないかもしれない。ただ、経営体制は、全体事業方針で読もうと思えば読めるわけだから、これを書いてこない場合には、ヒアリングで質問事項として出して行って、しっかり答えてもらう、ということを考えることが必要じゃないかと思ったのです。ところで、苦情の対応は初めは評価の視点に入っていたけれども、何か消えている。でも、多分、事業者はかなり書いてくるのではないですか。一生懸命書いてくれるけど、点はつけないのですか。

○事務局 苦情の対応は書いてくるけれど、苦情処理については配点をしなかったんです。審査基準の中の項目からは配点なくて、要求水準でしか見ない。

○委員 ということは、向こうがわかっているわけですね。

○事務局 わかっています。

○委員 わかっているなら、いいけれども。

○事務局 それは配点されてないなというのはわかっています。ただ、顧客満足度のところで、事実上、いろいろ調べてみましたら、苦情をどう顧客満足度に回していくかというのが大変重要ですので、多分、そこでしっかり書いてくるでしょう。

○事務局 実際に我々、いろんな空港事例でヒアリングをしてみると、かなり苦情処理にノウハウとして多いですね。そのノウハウが単体で売り買いされている実態がわかりますので。

○委員 売り買いですか。

○事務局 ええ。で、そこはモニタリングのところで何か評価していただければと考えます。

○委員 それから、旅客でもどっちでもいいですけども、旅客の事業計画でいえば2ページ目の一番下。将来の航空旅客需要の増加に対応した追加投資が予定されているか、長期予測を独自に行い、それで追加投資の時期や額について一定の見通しが立てられたら評価するということですが、将来の見通しは本来国土交通省が示すべきではないかと思うのだけれども、それはなかなかできないというので、それで、50万tとか60万tとか、600

万とか500万人とか、そういう想定をしてやっていますよね。事業者はそれをつくってくると思うのです。そのときに、下振れするか、上振れするかというのは、やっぱり考え方が違うのではないかと思うのです。下振れするかどうかというのは、結局、これがデフォルトにならないような感じだということから、こっちでもしっかりリスクを見ますよね。だけど、上振れについて我々が要求しているのは、そうなった場合には、ある程度拡張する敷地があるかどうかとか、あるいは拡張が容易なような設計になっているかどうかとか、そういうことではなかったのかと思うのです。

○事務局　そういうことです。

○委員　それならそれでいいのであって、ところが、長期予測をやって、いつ追加投資をやるかなんて、そんなことをいわれたって、多分、彼らとしては、それは国土交通省の国際航空交渉によるのであって書けないというのではないか。

○事務局　ただ、この社会情勢の変化というのが何回も評価基準にも出ていますので、そういう意味では、メッセージとしては伝わっているのではないのでしょうか。

○委員　いや、ほんとにそうなのかな。仮に、50万tは無理ですから、30万tぐらいしか、将来、ないのではないですか、と行ってきたら、どうするんですか。

○事務局　それは、質問に対する回答という形で、そういう勝手な需要予測はしないでくれという返事は出しています。

○委員　いや、勝手って、まじめにやってそうになってしまうかもしれない。だから、需要予測は、本来的には国土交通省がやるべきものではないかと私は思うのです。上振れしてくれば利益も出てくるから、内部留保もたまってきて、設備投資もできますし、それから、金融機関も、上振れするなら金を出してくるから、上振れは心配ないかもしれない。物理的にそれが容易にできるか、あるいはコストが安い形でできるかどうか。そういう配慮というのは、多分、国土交通省の方もそういうことをおっしゃっているんで、その配慮はいたしております、という答えになるのではないかなと私は思うのです。

○委員　財務的に見ると、ターミナルビル会社が上がった利益を全額、支払いに回しますというのではなくて、やっぱり内部留保ができる体制になっているかどうかということとともに、直接金融をとってきた場合には、新しい用地にその延長部分を建てるわけですけども、その部分、改築とえばいいのか、増築とえばいいのか、その部分のファイナンスをとるというのは必ずしも容易ではないのです。直接金融の場合には、全部の投資家の同意をとるということが必ずしも容易ではないので、そのときに間接金融の方がかなり安定しているということはいえるのです。明確に、いつ、どの時期に、どれぐらい増築をやるのかということがわかってないとしても、それが組めるような財務構造をつくるというのは不可能ではない。そういう意味では、〇〇委員がおっしゃったように、施設面で増築可能なようにということで、財務的にもそういうふうな上振れに対して対応が可能なようにしておいてもらわないと困る。だから、安易に証券化とかプロファイといったと

きに、その行為が全くされてないというのは非常に困るわけです。恐らく、ここでずっとやってきて、財務系の人にはわかっているはずなのです。それがどの程度の比重を持ってくるのか、どれぐらいの感度でもってこたえてくるのかというのが、私はこのところだと思っています。

○事務局 ○○委員ご指摘のように、予定されているか、というのはちょっと強過ぎるのかもしれませんが。○○委員がおっしゃられるみたいに、追加投資が可能な仕組みになっているかとか、考慮しているか。

○委員 多分、考慮しているかどうか。

○委員 そうだけれど、多分、そういうことを書いてはこないですよ。

○委員 いや、書いてくるでしょう。

○事務局 今回、このPFIというやり方に踏み切った一つのデンジョンポイントになっているのが、将来の増築可能性という、これまでのPFIでやっていないことが制度的に、あるいは提案上出てくるものなのか、というのをアドバイザーに子細に検証していただいて、そこは大丈夫だということで、要求水準に将来増築しろ、将来対応しろ、とばらばらと書いています。それはどの程度書いてくるかは、提案者によっても差は出るかもしれないけれども、必ず書いてくるはずですよ。

○委員 それはわかりますけれども、例えば追加投資の時期とかね、そんなことをいわれたって、それは国がどういう交渉をするかとか、例えば○○路線ができれば需要はもうどんどん出てくるわけだし、そんなものは私どもにはわかりませんよと業者は言うと思うのです。だから、その無理なことで、まあ、5点だから、いいのかもしれないけど、私がこんなにむきになる話でもないかなと思うけど……。

○委員 だから、その可能性を全部考慮して、財務的に事業計画を組んでくれば、私はいいと思うし、去年の9月ぐらい、銀行系がやりますPFIのセミナーで、私は証券化は万能ではないと言い続けているのです。銀行がやっていますから、ちゃんと銀行に花を持たせてやらないとだめなので、事業計画の変更に伴う追加資金の調達については、当然、間接金融がある。それが出るのは決まっているのです。だから、そのところはちゃんと考慮してくれと。

○委員 だから、その辺のところは、今ぐらいのあれならいいけれども、投資の時期等……。

○委員 それはちょっと、そこまで……。

○委員 もう一つあります。今のお金の面と、例えばターミナルというのは別に何万人対応でつくったって、もっと増えたって使えるわけです。ブリッジもそうですよね。ちょっと沖出ししておけばいいとか、いろいろあります。だから、その辺についての考え方とかというのもあると思うのです。だから、全体として、将来、需要が変わったときにどう対応するのか、財務面とか施設面とかそれを含めてどういう考え方を持っているか。

- 委員 それならいいですよ。そういう考え方ならいいのだけれども、あまりにも…。
- 委員 詳細というのは無理ですね。
- 委員 それは無理じゃないかな。
- 委員 そういう対応できる仕組みをとっているかどうかチェックする。
- 委員 それとの関連だけど、貨物料金の設定というのは、合理的な需要予測に基づいているかどうかという、そういうのがありましたよね。だけど、それも無理なんじゃないかな。合理的な需要予測というのは何なのか。要するに、P S F Cなんかを計算していくために業者に同じパラメータを与えて、それで出た結果を検討しましょうというのが基本的な我々の考え方です。50万t、60万tというのはパラメーターです。それは、ある程度現実に近いけれども、やはり仮想の数字です。
- 委員 子細に議論し出すと、どの程度の運賃負担力を持っている貨物が50万tのうち何%あるか、とかは、提案者の判断能力によります。全体のボリュームだけは示していますが、その中で運賃負担力が高いものがどれぐらいのシェアを占めるかとか、そういうことまでは、もう提案者に任せざるを得ない。そういう貨物、集荷ができるのだ、という合理性のある提案になっていけば、その需要予測は正当だということになります。
- 委員 一応50万、60万とするけれども、その内容がどうなっているかということで70万、80万ということをしているのではないわけですね。
- 委員 そうです。そういうことじゃないです。
- 委員 で、同じように、年間貨物取扱いの設定根拠だというんだけど、これも今のようなトータルの話ではなくて……。
- 事務局 そうですね、はい。
- 委員 それならわかりました。そうじゃないと、これまでの流れと違うような結果になってしまうのではないかな。
- 事務局 審査はあくまでも50万tを前提で、施設もつくるし、運営もする。ただ、将来、増えるかもしれないというのは念頭に置いて、そのときにどうするのかというのをやっぱり聞いておきたいのです。施設はあくまでも50万tでつくる。それを前提にファイナンスも見ますし、施設も見ます。その上で、増えたときにどうするのかとか、施設は目一杯だけれども、こうやって何とか処理しますとか、そういうのはやっぱり出していただかないと、増えたときの対応力がないということになりますので。
- 委員 ちょっと一点、いいですか。前から気になっていることで、きょうは非常に結構だと思えますし、その他項目で新しく出たときに対応するということですから、いいですけども、いわゆるカーブサイドがあります。舗装はエプロンでやって、ただし、運営という意味でいうと、ターミナルビルディングがやるよという、そういう境界領域があります。で、施設面の評価はここできっちりできるはずなのでいいですけども、実際には、先ほどの〇〇委員のお話のように、需要については随分不透明なところもありまして、ア

クセスもそうですけれども、特に国際線で手荷物が多いと、帰りのお客さんというのはバスを使う割合が結構高いですね。そうすると、予想しているものと実際が変わってきたりして、利用者のニーズからいうと、もっとバスが使いたいとか、いや、そのぐらい使えるのだったら、バス会社も、じゃあ、もう少し増やそうとか。こうなったときのマネジメントの方からいくと、その事業者間を調整したりなんかして、利用者の利便を考慮しながら、こういうふうに変えてやろうとか、こういうふうにしようというのは、実は、ターミナル会社がやらなきゃいけないのではないかなとも思うし、一方で、国が、管理者が関与しなきゃいけないところもあるけれども、しかし、あの場所を管理しているのがターミナルビルディングだとすると、やはり一義的にはそこまでちゃんとマネジメントをしなきゃいけないのではないかな。これは施設の方とちょっと違って、駐車場のマネジメントですから、やっぱりいろいろありますよね。ああいうのと同じで、やはりそういうたぐいの方に近い概念じゃないかなと思うのですが、今、そこら辺が明示的になっていないのです。なので、いろんなところにすき間というか、境界領域があるんだけど、カーブサイドについてはどこかで何か評価するか、あるいはそこも忘れないでねということをちゃんと伝えるか、何かなくていいのかなとずっと思っているのですが、そこら辺、いかがですか。細かなことではあるけれども。

○事務局 情報提供というところの欄では、アクセスの情報を提供しろと書いてあるのですが、〇〇委員ご指摘のように、モード間の需要の変動とかそういうのに対応してはいません。

○委員 だから、調整機能として、責任持ってやりますよという、そういうスタンスになっていけば、あとは非常に難しい問題だけど、そこにどうマネージしていくかなので、今、何かの解があるわけではもちろんないわけですが、ターミナル会社としてのスタンスが、そこは、私たち、知りません、ということになっているのではないかな。

○事務局 そこは、ヒアリングでしっかり確認して、何か言質をとるような形にすればよろしいでしょうか。

○委員 実際は、多分、かなり行政の方がやらないと、今の実情でもそうですけれども、動かない。調整、問題提起を、今、〇〇委員がおっしゃっていた話をちゃんと持っているかどうかは私は大事だと思うし、そこは、実際にやるとなると、多分、行政が入ってやることになるので、確かにおっしゃるとおりだと思いますが、そこの組合せだと思うのです。

○事務局 要求水準とかでは、その辺、相当いいポイントですけれども、出ていないので、多分、あまり書いてこないかもしれません。

○委員 施設面では、これだけバースを置きますとか……。

○事務局 それは出させます。

○委員 出てきますよね。

○事務局 はい。

○委員 現実には、お客さんのクレームが直接来るのは例えばバス会社ではなくて、ターミナルの方ですから、何で夜9時になったらバスは全然走らないのだとか聞こえるのです。それが行政に上がって、行政がバス会社につないで、民・民の調整を仲立ちするという動きになるのです。ですから、そういう発意というか、問題意識を持って、ちゃんと旅客のアクセスも手当てする気になっているかどうかというのは、確かに聞かないといけないですね。

○委員 運営計画の最初のページの理念、コンセプトのところの結構上の方で、そういうものを入れておくというのは不可能ではないようにも思うのですが。

○事務局 視点として、ですか。

○委員 ええ。

○事務局 それが出てきたときには加点してあげるというのは大事ですね。では、それはそのようにいたしましょうか。

○委員 加点に入れた方がいいですね。

○事務局 わかりました。それで、入ってない場合は、ヒアリングか何かで、そういう場合にどうするのかと聞いて確認する。では、そのようにさせていただきます。

○委員 それから、さっき、貨物の例の話で議論がありましたけれども、やっぱり必要なことは、この場合、施設賃貸でいくのか、それとも貨物取扱いを自分でやるのか。自分でやる方がいい点にしようとして載っていますよね。それはそれでいいじゃないかと思うのですが、結局は、いいサービスを、かつ競争的な市場の中で行っていくということが基本だと思うので、そのところはすごく重要です。ペリシャブル貨物がどうかというのものもあるけど、その考え方がしっかりしているか。それは、やっぱり現実のニーズを見ながら、そういうことにしっかり対応できるようなことになっているのかというのは、かなり重要ではないか。

それから、もう一つ、5ページの上にインタクトシステム導入等と書いてありますよね。だけど、システムを導入するのはフォワーダーであって、フォワーダーがインタクトシステムをどんどん導入していれば、貨物取扱業者としてそれに対応しなければいけない。自分でそれを引っ張っていくということではないのではないかな。だから、現在、首都圏で起こりつつある物流の変化というのは、一体どういうものかということをしかりにらんで、そっちに行こうとしていることが明確であるならば、例えばインタクトシステムが急速に導入されてくるということならば、それに対応できるようなことをちゃんとできるかどうかを問題にすべきであろう。物流の効率化云々。それは重要だけど、これをやるから、首都圏の物流がすばらしくよくなるという、そこまでの力というのはないのであって、だから、そういう動きをしかり認識し、それをできるだけお手伝いするようなことができればいいということではないかと思うのです。

○事務局 そこはもうちょっと積極的に考えていまして、やはりぜひインタクトを入れたい。貨物取扱いを自分でやるような場合です。あと、積みおろしなんかも自分でやることも考えられます。そうしますと、自分でエアラインを説得すれば、もうすぐインタクトにつながるわけです。彼らが自分で機体からおろす場合が考えられます。

○委員 だけど、輸出のとき、フォワーダーが持ってこなければいけないでしょう。

○事務局 ただ、機側からおろすのは、常にエアラインからいわれたハンドリング業者ですので、この場合は、ハンドリング業者もやっていいわけですね。

○委員 おろす方はわかります。おろす方はわかるけれども、輸出のインタクトは、どこかで、外から……。

○事務局 フォーダーの場合、上屋に持ってくるか、フォワーダー上屋にとりに行けばいいわけです。

○委員 今回言われたと思います。構成員として入ってなくても、そういうフォワーダーとそういうビジネスをするのだということが約束できていれば、実現可能性は出てくる話ですから、そういうフォワーダーが出てきたらやりますよ、ということとどめるよりも踏み込みたいのです。そこで、先程のマーケットリサーチだとか何だというのを期待します。

○委員 だからこそ、それはマーケットリサーチにちゃんと基づいて。それはすばらしいことだ、インタクトでやれば。だけど、現実には、日本の場合にはなかなか難しいのではないかな。

○事務局 日本のエアラインは嫌がっていますね。

○委員 エアラインはどうでもいいのだ、エアラインのためにやるわけじゃないんだから。

○事務局 そうです。フォワーダーはやりたがっています。

○委員 ここにも書いてあるように、お客さんのためにやる。だから、そのフォワーダーがそういうことをやりたがっている。だけど、今の仕組みではなかなかうまくいっていないというようなことがあれば、それはそういうことを積極的にやっているのを評価すべきである。だから、そういう面で実態をきちんと把握して、それで、インタクトが必要だということを説得的にデータとして示せるかどうかということが非常に重要なのです。

○委員 それは、皆さん、結構自信をお持ちなんじゃないかと思います。

○事務局 おっしゃるとおりだと思います。

○委員 インタクトが有効に機能する貨物はどういう分野だというのも、かなりマーケットは見えてきていますから、そこを抽出して、こういうフォワーダーと組むのだという提案があるかもしれません。

○委員 わかりました。フォワーダーがそういうニーズが非常に強いというようなことがわかればいいです。

○事務局 フォワーダーのニーズは強いです。ただ、現状ではできていません。

○委員 逆にいうと、その運営会社、貨物のターミナル会社がそういうことまでちゃんと

わかっているかどうかということが非常に重要です。

○委員 観念的に、こういう商売もあり得ますとって提案してくるようでは、もうダメなのです。

○委員 それはダメでしょうね。

○事務局 委員長、基本的には、これはまだ2月2日までで、1月27日までにご意見をいただければ、ということによろしいですか。

○委員 質問ですけれども、これは区分経理するようになっていました。

○事務局 区分経理するようになっていました。

○委員 では、P S F Cとトレードオフになるのは何ですか。

○事務局 P S F Cとトレードオフにはなりません。

○委員 例えば賃料収入のうちの事業者に貸す部分、要するに、オフィス、あれはこっちと違うのですか。

○事務局 それは違います。オフィス部分はエアライン経理の部分で、別の区分になっています。

○委員 それは別の区分になっているのですか。

○事務局 はい。P S F C区分は、旅客が使うところだけです。

○事務局 ○○のかつての空港ビルを具体的に色分けして、例示的にこういうふうに仕分けてみました。かなり厳密にやっています。で、もっと言うと、ちょっと広めにP S F C対象地域をとる、狭くつくらないようにしています。

○委員 わかりました。だから、中部のときに着陸料を安くした割には賃料が高い。

○事務局 そうですね。

○委員 今回の場合、着陸料がないからちょっと状況が違うのですが、P S F Cとトレードオフになっちゃうと、そういうことが起こるかもわかりません。

○事務局 今回はP S F Cで○○に整理をしています。

○委員 なるほど。あとは、さっきの駐車場はどうですか。

○委員 いいじゃないですか。ああいう算数になるとわからない。

○事務局 それで、グラフも、もうこれでよろしいでしょうか。

○委員 これは、要するにポイントは、1,800円以下になっても120点以上増えないということですね。それと、120点まで行くということがあります。別の考え方でずっと漸近——これ、漸近するのですか。

○事務局 漸近の式も書いて、こっちが良いとのご意見が多かったです。

○委員 こっちがいいから、こうなったのです。そうすると、やっぱり出ていかないとまずいです。

○委員 2,400円でかなりレベルとしては頑張っているということです。もう2,000円を切ったりすると、事業としての耐性に疑問が生じる。

○委員 危ないですか。

○委員 そうですね。

○事務局 部材が安かったり、ダンピングが起こっている可能性もありますけれども、ちょっと異常な事態と予想されるのが1,800円切るような場合です。民間のやることですので、何が起こるかかわからないですけれども。

○事務局 そこまでいくと、我々が求めている区分経理を侵していることが考えられます。そこは、質問に対する回答で、だめだと言ってますので。

○委員 そのほかには。

○委員 あと、感想だけでも、旅客の運営に対して、例えば案内人は何人が目安とか、いろいろ数字が示されています。あれは本当に信頼できるのですね。

○事務局 信頼していただいてよろしいかと思います。

○委員 そのほか、よろしいでしょうか。それでは、27日ぐらいまでですか。

○事務局 はい。

○委員 ご意見がもしあったらということにして、全部終わらせてしまいませんか。

○事務局 それでは、委員会の議事録についてです。

<説明>

○委員 あとは、部会、専門委員について。

○事務局 <説明>

○委員 専門委員のお二方を加えるということと、部会の構成です。よろしゅうございませうか。では、この形で進めることにいたします。

○委員 では、最後はこれからのスケジュールです。

○事務局 <説明>

○委員 それでは、この委員会はこれで終了ということで、ありがとうございました。

(了)