

第4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3月3日（金）

○事務局 ただいまから第4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。

それでは、議事の進行につきまして、委員長、よろしくお願いいたします。

○委員 それでは、早速ですが、議事次第に従って進行させていただきます。

○委員 今日の主要な議題は、各グループの事業提案がどのようになっているか、概要をご確認いただくことと、次に、極めて重要ですが、要求水準が達成されているかどうか、この確認をしていただきます。それから、事務局のヒアリングの内容についてご審議をいただくことにしております。

それでは、各グループの事業提案が要求水準を達成しているか否かの確認結果について、事務局からご説明をお願いしたいと思います。

よろしくお願いいたします。

○事務局 それでは、東京航空局の方からご報告をさせていただきます。二次審査項目です。

共通の資格審査要件として、1つは東京航空局長から航空局所掌の工事請負契約に係る指名停止等の措置要領に基づき指名停止を受けていない者であるということ。それと、要求水準書の確認として、提出書類の各様式に記載された内容が業務要求水準に示す要求水準をすべて充足しているのか。この2つについて資格要件等審査会を局内に設置して確認をさせていただきました。

その結果として、すべての応募事業者において、これら条件を満たしていると確認させていただいておりますので、その旨、ご報告をさせていただきます。

○委員 ありがとうございます。

今、ご報告がありました。各グループの事業提案ともに要求水準を達成しているということですが、よろしいでしょうか。

では、そういうことにさせていただきます。

それでは、各グループの事業提案の概要について、事務局からご説明を願いたいと思います。

○事務局 <説明>

○委員 どうもありがとうございました。

旅客ターミナルの事業運営と施設、それから、貨物ターミナルの事業運営と施設という順番で進めていきたいと思えます。では、全体を一遍にご議論いただくということで、自由にご審議いただくということにしましょうか。

どこからでも結構ですので、質問あるいはご意見等がございましたらお願いします。

○委員 特に貨物について一体どういう提案を出してくるのかと思ったのですが、3つ、それぞれ違っていてもおもしろいです。しかしながら、選択が難しい。そのときの大きな関心点というのは、上屋貸しと、その上にのる貨物取扱、それを一体どういう形で、十分な競争も行われる形で持っていけるかどうかということかと思えます。

今日聞いていても、一番利益相反が起こりそうな丙の問題というのは、構成員のエアラインの問題だと思うわけですが、この辺をしっかりと見ていく必要があるのではないかと思います。

また、甲については、貨物取扱を全部自分でやりますということがメインになっているわけですね。そうすると完全に独占にならざるを得ない。しかし、貨物取扱が十分に競争でできるという仕組みにしなければいけないと思うのです。そういう面で、施設の賃貸も貨物取扱も政府のきちんとしたモニタリングが必要だと思うのです。しかし、甲の場合だと自分で全部やるということになっているので、貨物業者にどのように公平な形で貸すのかという論点がやはり欠如しているような気がするのです、その辺のところはしっかりと見ていく必要があるのではないかと。

それから、乙の場合だと、新設の会社というのは、SPCから全く切り離されて、政府がそれなりにコントロールしなければいけないと思うのですが、そこが全く切れてしまっているような気がするのです、そこのところはどうかという気がまずしたのが全体としての印象です。

それから、第2点としては、パッセンジャーに比べて、貨物は外部条件が不確定な面が非常に多いと思えます。今回の選定の基準も実現可能性ということを非常に重くみているので、提案自体が本当にしっかりした調査に基づいた提案になっているのかどうか。提案に実現可能性がなければおかしいわけであって、彼らの提案自体が一体どのぐらいの調査に基づいたしっかりしたものかということを見ていく。その辺が貨物ターミナルを審査するに当たっては非常に重要じゃないかなと思っていますので、事務局の方としても、そういうことを我々がしっかり判断できるような形で情報提供をお願いしたいと思っています。

○事務局 現在の段階では、貨物ですが、甲は需要予測のようなものをしっかり出してきていまして、数字が全部、何トンと出しており、そして、何%がインタクトで、何%がエクスプレスというのが、自らの分析を表示した上で需要予測を立ててきているという事実

があります。

乙につきましては、その辺は特に記述がありません。

丙につきましては、エクスプレスよりインテグレーターへのトン数など、一部は具体的に書いてあるところがありますが、ここもあまり大きな内訳というものは予測していないような感じになっているという状況です。

いずれにしても、どういうことを考えているのかというのは、これから質問などでしっかり聞いて、需要の根拠等も確認していきたいと思っております。

乙の別会社へのグリップの仕方も、今、確認しておりますので、そこでしっかり乙からのご意見を聞いて、どのようにしていくのか、わかり次第、委員の方々にご説明していきたいと思っております。

○委員 最初におっしゃられた、甲の場合、全部自分でやってしまうので、フォワーダーとの間の独占関係みたいなことが心配だというのは、確かにそうだと思いますけれども、ただ、このケースだと、いろんなところで独占性はありますよね。それは施設をどのようにそれを使うところに対しての条件を平等としているかというのは、ある意味、見ておかなければいけないところけれども、それはどこかに出てくる場所にはありますよね。確かに重要な問題だと思います。

○事務局 三者三様ですが、要するに、甲でいうエアラインへの賃貸、希望があれば貸しますというときに、どの程度まで希望に応ずるのか。乙は全く外出ししていますので。丙は、エアラインに貸す分、自分がやる分、フォワーダーに貸す分、おのおのどの程度のシェアなりを想定しているのかというのは、現在出てきている資料ではよくわからない。違うビジネスモデルだなというのは確認できているのですが、内実はどの程度異なるものになっているかというのは、事務局ヒアリングというか、今、質問を投げかけていますので、それでお考えを三者から聞いてみようと思っております。

○委員 私が先ほど言ったのは、例えば甲の場合に、1社でこのぐらい貸してほしいというより、例えば2社とか3社あらわれてきたときに、一体それをどういう公平なプロセスで、プロシージャーでやっていくかということは、ここに書かれていない。そのときには考えますよというのだろうけれども、そここのところが少々問題になるのではないかと。

○事務局 メリットがあればという表現で、幾らで、何トンで、どのぐらい使いますかということと、彼らも自分でエアラインにサービスを提供しますので、我々ならこれぐらいでできますけれども、どちらがいいですかということ、あなたが自らした方が安いならどうぞ、ということのようには読み取れますが、○○委員がおっしゃるように、その確認が大変重要なポイントで、どうやってやるのかというプロセスが本当に大変重要だと思います。

あと、乙は、競争というのを逆にいうと前面に出して、我々は本当に場を提供するだけなので、あとは競争で入ってきてください、というスキームだということです。

○委員 それで、新設の特別会社もそれでうまくいけばいいのではないかと思います、しかし国として一体どのぐらいしっかりモニタリングするか。結局、独占から始まっているので、しっかりモニタリングをすることが必要なのかなと思うのですが、ただ、考えようによっては、ここにいろいろな人材を連れてきて、それでやるんだという意気込みは感じられるわけで、一体どちらがいいのかなど。

○委員 それは、〇〇委員がおっしゃったことですね。明確に書いてないからよくわからないのですが、仮に可能性があるとする、基本協定の中で乙の応募者が新設会社をつくれます。それがコンペティティブであるということ、サービスを提供する上に……。これは可能性としてあり得るのです、提案書には書いていないのですが。ただ、そのときに〇〇委員がご指摘になっておられますように、競争状態をきちんと確保できるようなベストのサービスをベストプライスで行うということまで約束させないと、あまり意味がないのですが、ベンチマークがあまりないものですから、そのときに苦勞するのです。

これは、当然、ターミナルとは全く違う事業ですが、そういうことをほかの事業で提案したこともあるのですが、後で問題になるのが、彼らは他方で採算のことを考えていますから、そうすると、絵にかいた餅になってしまうようなことがあって、実は、そのところが知りたいという気で提案書を眺めていたのです。

○委員 その新設別会社というのは、資料に書いておりますように、SPCの出資がないというだけではなくて、内外航空会社を想定と書いてあって、どの範囲で内外がつくと期待したのかもよくわからない。

○委員 わからないですね。

○委員 ええ。それから、ロジスティック棟というのも、一見合理性のある建物にはなっているのですが、誰がそこに入るのかということになると、一切乙は書いてないものから、その意味では、どういうお考えかというのを少し聞かないといけません。

○委員 おそらくSPC自体が場所貸しだけですので、この部分は証券化するなり何なりということで、リスクはとりたくない。したがって、SPCとは切りたい。これはこれで理屈はわかるけれど、ほかの貨物運送業者の方をどういう形でやるのかというのが全く見えません。

○事務局 内外航空会社を想定というところに、例えば代表企業が出資するとか、SPCとは切り離すのですが、代表企業が入るようなことがあればわかるのですが、それは書いていない。今回、質問で聞いておりますので、回答が来ると新たにわかるかもしれません。

○委員 基本協定と申し上げたのは、構成員は出資する可能性がある。その契約の中で縛ることは可能ですが、これは2つSPCをつくるようなものですよ。

○事務局 そういうパターンかどうかというのは、わからないです。

○委員 わからないけれど、それしかないと思って見ていました。

○委員 今、内外航空会社等を想定と書いてありますね、構成企業も代表企業も入るのか

もしれません。

○委員 ずれてはいますけどね。そうすると、契約、どうやって縛るのか。競争性の確保ができるようなベストのサービス、プライスというものをどうやって確保するのか、というものがありませんね。

○委員 貨物の場合、施設とレイアウトや、動線とか、その辺を間違えると、絵にかいた餅のオペレーションになる可能性が結構ある。30年間でいろいろシステムが変わる、貨物などは、どんどん変わり得ますから、そここのところも結構大事だな。いろいろな空港でも、相当運転の荒い人たちがどんどん来るわけですから、トラブルを防ぎ、どうなるかとか、そういうオペレーションをいかにうまくやるかというところは、レイアウトが少しずれたりすると、絵にかいた餅になっちゃう可能性が結構あるのではないかなという気がします。

○事務局 そういう意味で、施設で、今、丙には確認すべき事項が大変多くあるということが事務局の方で考えているところでございます。甲は大変シンプルで従来型のパターン、乙は、それに真ん中のロジスティック棟のフォワード、今、〇〇委員がおっしゃったように、それがどれだけ機能するかというところの見極めです。また、大変シンプルな無柱構造の従来型の上屋を想定しておりますので、そういう認識でよろしいかと思えます。

○委員 旅客の際内移動手段ということですが、こういったご提案をもととしていただくということが出てきているので、結構だと思えますが、特に鉄軌道系を無料にするとか、割引にするとか、いろいろな考えがあります。それは提案としてはいろいろあるのはわかりますが、一方で、現実にこれができ上がった後に、どういうサービスを空港の中ですべきかという、空港管理者というか、全体の国というか、そちらから見たときには、一定の考えがあって、際内で国際線の旅客が中心なので、国際ターミナルで負担するという考えももちろんあるけれど、しかし、それ以外の人も使うでしょうね。

ですから、どういう考え方をベースにしておくかというのは、どこかなければいけない気がするんです。すなわち、これによって選ばれたとおりに移動手段のサービスが決まるということと少し違うのではないかという気がするのですが、その辺はそういう考えでよろしいでしょうか。

○事務局 簡単にいいますと、甲が全部、京急、モノレール、ランプバス、循環バス、それから新交通システムなども甲は提案してはいますが、乙は、そこから新交通システムがない提案で、丙はランプバスの運行がないという順番かと思いますが、運営の面ではそういう書き方になってはいますが、そういう意味では、施設から読み取ったお手元の資料と若干違う部分もあるのですが、そここのところも確認します。

○委員 新交通システムの提案など、よくわからないが、新しい提案、それはやっていただければいいのですが、既存のモノレールや京浜急行を使う部分についてはどうでしょうか。

○事務局 いずれも無料という提案になっています。

○委員 一定の考えが別途、国としてあってよさそうだなと思いますが。いや、メンバーに入っているからといって、そこは無料になるということでも決してないとは思いますが。

○事務局 その点については、一番ポイントになるのは、最終的なコスト負担が合理的にシェアされているかということだと思いますので、実は、事務局ヒアリングでもその点の確認をかけておまして、その上で実現可能性がある、あるいは提案されたよりも、選定事業候補者との協議の段階で少し補正して、こうやって便利にした方がいい、ということではできると思っております。出されたとおりのやり方でしかやらせないということではないです。

ただ、現時点の提案ではどうか、というのはあります、運営の方では。そこはよく精査して、その上で、また実現方策については別のレベルの話としてご議論いただければと思います。評価の話としての提案内容の合理性については、一応確認がとれると思います。

○委員 はい、わかりました。

もう一点。金額が違うところで聞きたいのは、旅客の資料2-1の方は、甲と乙で、ビルについていうと、甲の方が高い。〇〇億円です。資料2-2の概算額のパッセンジャー・ターミナルビルディングという方は、今度は乙の方が少し高い。この辺、どう見たらいいのか。入っているものが違うからでしょうけれども、逆転しているものですから。

○事務局 スプレッドシートからとった数字ですよ。

○委員 2-1だと、甲が一番高級なものをつくるように見えるけれども、資料2-2だと、逆になっているようなイメージを持つので。

○事務局 そこは確認して整理してご連絡いたします。

○委員 同じ金額の話でいうと、パッセンジャー・ターミナルビルの収入規模、甲は〇〇円、それで、〇〇円と〇〇円。甲が大きいですがけれども、これが随分差があるわけですね。

〇〇円差があって……。

○事務局 甲は直営売店の〇〇円が入っていますので。

○委員 直営売店の〇〇円が入っているから大きいと。

○事務局 そうですね。それを引いていただくと〇〇円で、大変規模の小さいものになります。

○委員 乙はあまり直営をやらないから小さい。それから、丙も直営がないから小さい。要するに、粗収入、粗収益を並べたというものです。

○事務局 はい。

○委員 それで、乙と丙で商業は〇〇円と〇〇円ですが、これは、さきほどのあれだと収益部分しかやらないということですが、それにしても結構差があるなと思ったのですけれども。

○事務局 そうですね、丙は大変高い収益を見込んでおります。

○委員 その前に、商業と書いていても、一番左側の甲の〇〇円は売り上げです。その残

りはいわゆる賃貸料です。そういう意味でいうと、乙と丙はいずれも賃貸料収入です。

○委員 ですから、それが高いから倍違う、こういうわけですか。

○委員 そうです。丙の貸し賃の単価がすごく高いということですね。

○事務局 金額でいいますと、丙は平米当たり〇〇円を見えています。コンセッションの売り上げ規模自身からいうと、その2段上にある直営の欄をみていただければ。

○委員 〇〇円台の前半か中間かというところですね。

○事務局 そうです。

○委員 きっと〇〇円でしょうね。

○事務局 はい。ただ、丙は面積が小さいのにそれだけ出すとっていますので、そういう意味では、坪単価がすごく高い収益を上げられると。

○委員 ということを見込んであるわけですね。

○事務局 はい。それに賃料が歩合で入ってまいりますので。

○委員 ですから、ここで売上高〇〇円になっている。

○事務局 はい。旅客は、若干ビジネスモデルと違うところをクローズアップしたのですが、サービス面では細かい違いがあるものの、基本的にはちゃんとやってくれるだろうなという印象は持っております。ただ、細かい点は微妙に差はついているかと思えます。

○委員 今おっしゃった資料2-1の一番上のページ、ビジネスモデルが違うということ、事務局は先ほどのご説明で強調してくださったわけですが、同じような違いというのは、実は、ほかのPFIでも出ていて、2点、今、強調された点があったわけです。

特に甲については、全部、委託に回している。で、人数が〇〇名しかなくて、見えますと、実際、業務のモニタリングをSPCのレベルでやれるとは思えない。〇〇名で、しかも、役員や企画財務がやるという提案ですから、おそらく事業のところは見られないんですよ。そのときに、要は、国として何か文句をいいたいときに、直接受託業者に当たらざるを得ない状況になるんです。そのところをどういうふうにお考えですか。要は、PFIをやるときの一つの問題は、マネジメント能力という形で、行政が直接ややこしいところに手を突っ込むことなく、SPCにやらせる。そこがポイントなはずですけども、この体制でやれるのか、というところなんです。

乙は、その点、そこは自分でやると言っているのですが、そこはどうなのか。逆にいうと、乙のところ、CSが〇〇名、ヘルプデスクが〇〇名。これが、実際は対利用者との関係でやりますと言っているのですが、これがどれぐらい強いものになっていくのかというのが、私、提案書では必ずしもよくわからなかったところです。

これはどういうふうなことを考えているのかということを知りたいし、逆にいうと、この部分というのは、甲の提案からは読み取れない部分です。これはほかの事業でも同じように出てきて、実際やってみると、やっぱりそれぞれに問題があるところです。そのどちらになるのかわかりませんが、それぞれに対して打つべき質問であり、押さえるべきポ

イントであると思います。

○事務局 モニタリング部には取締役をつけてないのも、変わっているなど。

○委員 要は、普通のパターンでいいますと、受託業者の代表の人がS P Cと一緒に働いている形になっているのですよ。

○委員 そう考えるしかないですね。

○委員 それでワークするのであればいいのですが、どれぐらいそういう意識をされているのかというのが読めない。

○事務局 そうですね。

○委員 ここにも部分的に名前がちらちらとついていますけれども、実態がわからないでこれを読むと、どうやってやるのかということになりますね。全く覆面できたら、これはできっこないという話になりますよね。

○事務局 モニタリングのところは、いずれの提案も、文書で見るとは、しっかり見ますよということが説明されておまして、事務局としてはなかなか差がわかりにくいなところがございます。ただ、パススルーするということで、違約金の支払いなんかも全部委託会社が払うことになっていて、そういう意味では、S P Cの責任がどうなっているのかというのは確かにわかりにくい点がございます。

○委員 ですから、甲はマネジメントをやりませんという提案です。乙はマネジメントしますとっている。ですから、乙に対しては、マネジメントを本当にできるのかと聞きたいわけで、甲には、マネジメントをやらないとっているけれども、ほんとにそれでできるのかという質問です。それが今までずっとP F Iで出てきた2つの提案の形です。

○事務局 こういうパターンは典型的ですか。

○委員 典型的、よく出てきます。

○委員 甲と乙とは全く正反対で、乙は私がやるとっている、甲はバックがしっかりやるからいいよとっているのもあって、どちらでも、それでうまく働けばいいのですが、本当に働くのかをしっかりと見なければいけない。どちらがいいとはいえないわけですよね。

○委員 そうです。

○委員 全く違うモデルですね。

○委員 ですから、アプライオリにどっちがいいかではなくて、両方とも難しいところがありますと。

○委員 逆方向から、どうなのか、どうなのかと審査して、選んだ後は、そこを担保するという契約交渉できちっと押さえておく。

○委員 そうそう、君、言ったよねと。

○委員 そうしたことだと思います。

○事務局 そうすると、丙の人の配分が施設で〇〇人となっていて、これもわからないところがあります。

○委員 丙も甲に極めて近い形です。ただ、施設と書いてあるのは、エリアを見て回る人をここに置いているのかもわからない。

○事務局 そうですね。今、事務局ヒアリングの中でフォーマットを投げて、委託業務についてどういう分量を誰に想定して、人工はどうなっているのか、を洗い出そうとしています。それが見えてくると、この3つのビジネスモデルは裏打ちをとった形で、体制の問題も含めて見えてくると思います。

○事務局 そこは、委託先の企業が協力会社の場合はわかっていますし、WTO入札の場合はWTO入札でやりますと書いてくると思います。

○委員 甲モデルで苦労した経験もあります。甲モデルでは、真ん中にSPCが入って、ややこしいやりとりを全部してくれるわけではないので、じかに生の業者に当たるつらさがある。

○事務局 その委託先とやらなければいけなくなってしまう。

○委員 そうです。ですから、これは窓口が一本化できなくなってしまう可能性がある。そこが、今回の場合、誰が責任を持って窓口をやるかがポイントです。乙はその点、ペナルティをかけられても、それと自分のところと受託の間は連動していませんよと。そこにトリックがあって、そこでマネージしますよとっているのですが、理屈はそうですが、本当にできますか、というのがやはり残るわけです。というのは、空港はそうたくさん、従来の会社以外でノウハウを持っているところがあるわけではないので、マネージするといっても、本当に簡単にできるのかと。

これは、PFIだけではなくて、企業買収を、今、盛んにやっていますけれども、甲型と乙型と2つのパターンがありまして、必ずしも全部うまくいかない。甲型の方が楽だけれども、甲型はいいものできない。知らない人が丸投げしているから。ですから、知っている人が甲型をやればうまくいく。知らない人が甲型でやってもうまくいかない。アプリアリにどっちがいいかは絶対に言えないです。

○委員 しかし、運営型のPFIの場合、SPCと同じぐらいの受託会社をつくっておいて、これにみんなやらせませすというパターンがよくあります。それなら、本当にどう契約しているのか、誰がこの責任を持つのか、非常に詳細に書いてないとわかりません。その辺が甘えているというか、はっきりしないのかもわからないですけれども、通常のPFIではそこをすごくいいますね。あるいは、SPC一本で全部を受けるケースなど、確かにそういうことがありますね。

○事務局 コンセッション提案は大変甲がバランスがとれていて、これも大きくタイプが分かれていると思います。免税店に、非常に力を入れていますが、乙はエレクトロニクスで、これは免税店ではなくて、ランドサイドに置いていますので、その辺が不思議な提案になっている。丙は徹底的なエアサイド重視型。甲は、案外、一般旅客もターゲットにしたパターン、というのがアドバイザーの商業コンサルの分析です。甲のマーケティングの

裏づけは相当しっかりしている、相当金がかかった調査をしているなという印象だそうです。

旅客案内であったり、介助であったり、F I Sといわれる運行情報の伝達方法であったりというのも、微妙に違ってきておりますけれども、そういう意味で、若干差がついた点数にはなるような形になるのではないかと、委員の方々に点をつけていただくんですけども、書いている、書いてないことの実事を示せば、そういうことになるのではないかとおもいます。

○委員 旅客ターミナルビルの方の施設そのものについて、建築的な観点から事務局の方をお願いしたいことが幾つかあります。3案とも非常に高いレベルの施設をつくろうと建築的にも考えていると思います。デザイン的にもそれぞれ違っているのですが、あるレベルに達しているだろう。ただ一つ、私、P F Iのシステムをあまり詳しくないので、原則的にいいますと、こうした事業を行うときに一番お金がかかるのは施設の建設に当たる部分だと思います。

その点で、コストエスティメート、実際にこれはどれだけお金がかかることを第三者ではなく、それぞれがやっていますね。そうすると、今、出てくる価格がある意味で割と近いところにみな行っている。面積も割合近いけれども、実際は、ボリュームをはかってみると、ボリュームがかなり違うのではないかと。ガラス面積一つとれば、ガラス面積、階高が高ければ、それだけ大きくなります。そうしたボリュームを含めたある種の客観的なコストエスティメートがないと、できますよといいますが、実際に入札してみて、そこまで抑えられるのかは、多分、それぞれのコンソーシアムがそれなりにある種のエスティメートを、あるいはゼネコンに頼んでやっているのかどうか分からないのですが、そういうものを第三者的に見られることを確実にしておかないとまずいのではないかと。この形はなっていて、今の要求事項が出ていないかもしれないですけども、それは何らかの形でやられたらいいなと思います。

それをいいますと、実際に建物をつくる際の難易度がありまして、ある案ではかなり難易度が高い。難易度が高くて、設計段階で非常に難しく、できるかできないかわからないものが出てくる可能性もあるかもしれない。非常に詳しく書かれているけれども、実際に設計をやるときにそうした難易度が高いものに対しては設計期間がかかる、あるいはコストがそこではね返りがある。もう一つは、建設に至るプログラムやコンストラクションのスケジューリングが延びる可能性が出てきます。このとき、S P Cがそのまま責任をとってくればいいのですが、それができるかどうか。事前に国の側でそうしたものに対するチェックが現段階でないと、まずいのではないかと。思います。

それがかわると、ボリューム自体が大きなバランスがありまして、実際に建物のボリュームがどこまで大きいかは、その機能性と建物の空間ボリュームのようなものの比率があると思うのですけれども、簡単に天井が低ければいいというものではなくて、やはり心

理的には高い天井も絶対必要です。ただ、その規模を比較して、あまりにもそれが巨大になっていた場合には、そこで発生するランニングコストが非常に大きくなることも、もちろん考えなければいけない。そのあたりの客観性といいますか、あるエスティメートの方法がエスタブリッシュできればいいと考えているのですが。

○事務局 金額につきましては、リスクを全部、P F I の事業者の方が背負ってしまっていて、これでやるといったでしょう。そして、入札したら高かった。その場合については、収入構造も変えてはいけません。構成員達がきちんとそれを面倒見なさい、そのリスクを彼らに移転しまして、書いたとおりにやいなさい、ということです。

○委員 いや、〇〇委員のご指摘の点は、多分、２段階に分けて議論しないといけない。評価をするときに、合理的な建築物になっているかどうかをきちんと見なければいけないという話と、建てるとき、実際にコスト対応できちんといった額で、今、事務局から言ったのは後者の方だと思いますが、前者の段階でも、ある程度、我々として、これなら合理性があるのだという見極めを持った上でこの提案を評価しないといけない。それはおっしゃるとおりで、そこはできるだけ、我々、建築職も中に抱えておりますので、〇〇委員のご指導をいただきながら、選ぶ段階でも、これは突拍子もないものではない、きちんと合理性があるもので、コスト見合いでも、そうおかしくはないかは、検証しなければいけないと思っています。

○事務局 今の状況で、質問書をちゃんとつくっております、その中には建物の安全余裕度〇〇、その容積、主要工種に対する数量と単価、こういったものについて三者に再度求めるといった形の質問書を今つくっております。それで確認をしていくことを考えております。

○委員 私自身、構造の専門家ではないので、構造分析が全部できるわけではないですが、具体的に申しますと、甲の案は大変ダイナミックな空間性ボリュームを持っている、ターミナルの中心部分を持っているのですが、私の経験の中でやってきた技術的なもので理解できるものを少し超えてしまっていて、これは構造の専門家に見てもらわなければいけない。実際には、チューニングマスダンパーという、土木では随分使うダンパーを使って調整をするシステムで、大屋根を支えられていて、片側でフィックスして、上の方には〇〇mぐらいの高さのガラス屋根がのっている、それも〇〇でのっていますので、これは怖いなという気持ちがしてきます。

これは、実際にはかなりの分析をしたデータの一部が入っているので、彼らもそれだけのボリュームでボンとこのぐらい出してくると思うのですが、ただ、これはぜひ、ある意味で客観的なチェックを入れていただく。私の方でもできる限りのことは見ていくつもりですが、専門的なチェックを入れていただいて、特に地震力に関しては入力によって随分違ってくるので、今、〇〇とれるとっているのですが、それはかなり重要な施設となるので、その点についてはぜひ……。ほかの２案でも、もちろん、そういうチェックは必要だ

と思いますけれども、それほど大胆なことが出ていませんので、それなりのことはいくだろうと思いますので、その点をぜひお願いしたいと思います。

○事務局 今、話題になっている構造の部分でもありますので、ここで失敗したら大変です。

○委員 非常に現在の構造力学なり解析力の世界では何でもできるような世界になっているのですけれども、それも方法論によっていろいろな論理があります。その中でどこまでできるか。それは、どんなに保証しますといっても、もし万一地震が起きたときに、何かどこか間違っていましたという話は通らない話ですので、そのあたりの心配が危惧に終わるといいんですけれども、ぜひチェックしていただきたいと思います。

○事務局 ありがとうございます。

○委員 今のお話、要求水準レベルの話だと思いますので、我々事務局としても、よく知見を利用してチェックしようと思っております。

○委員 今度、初めてというぐらいに、ランドスケープとか周辺とかかわり合いとかいうものがおかげさまでこれだけ出てきたので、本当いうと非常に喜んでおります。この業界にとりまして、この度なされたプログラミングの作り方の中で、かなり景観をきちっと入れる。飛び抜けていいものもありますので、その辺で非常にいいと思いますけれども、これがさきほどのコストの話も含めて、30年という、その運営のところまでどこまで行けるか。つくるときもそうですけれども、大概、コンペのときはすごくいいのがあるけれども、だんだんどこがカットされるかという、ランドスケープがカットされるのがすごく多い。

それで、PFIで入ると、木の本数は変えられないとかいって押さえられているので、その点だけはいいのですけれども、本当にクオリティがどうのこうのと口では言えますが、最終的なところに心配が一つある。大きい長いスパンで考える中で、そこを明解に書いているのか、まだ事業のところをよくは読んでないのですが、見えない。特にランドスケープに関して、どのぐらいのコストがかかるか見えてこない。それも含めて質問の中で出てきてもいいと思いますが、まだそのような段階ではないかと思い、もっとメインの重要なところがあるので、ある時期に来たら、その辺も含めた質問はされた方がいいかなということの一つあります。

特にやたらに水から何かをつくっているようなところ、あれは水はどうするのかなど、疑問も出ています。私はランドスケープという立場では、やはりランドスケープがいいのはいいなと思います。建築の方は〇〇委員がいらっしゃるから、むしろ、ランドスケープのいいものを強くいきたい気はあるけれども、やはり建物の中で数字で出ている部分はある程度見えるけれども、例えば施設階の中でも出ているのですが、〇〇m、〇〇m、〇〇mの入口など、数字で出てきた部分は少し広くなれないかという話是可以する。しかしクオリティの中で、これはどうにかならないかを、例えばこのグループあるいは皆さん方がどこまでクオリティコントロールができるか、そのシステムを今後続けていないと難しい。

さきほどのコストの面も含めて、最後につくられるところまで見ていないと難しいのではないか。

言葉ではとても上手に書いてますし、すごいなと思いますけれども、ほんとにそういう意味では、ランドスケープがこれだけきれいにできたら、上からおりてくるときに楽しいものが選ばれるといいと思っております。

○事務局 施設につきましては、今から部会の中で検討を委員にさせていただきますけれども、一つの視点としては、3案ともすべてのものが満たされているかということ、そうではない。非常に部分的に悪いとの評価になるところもあるかもしれません。そこは、重要度、自由度ということで、決まったときに、その悪いところが変更可能かどうかという視点の整理は一緒にしていこうと、次回の施設部会のときに少し提案をさせていただこうと思っております。

よって、先ほど、〇〇委員がおっしゃいましたように、連絡通路のビルのつなげる部分が広いとか狭いとかとあるわけですが、当然、本当にどれぐらいがいいかが今後出てきて、そのときに広げられる構造であれば、調整の中で広げることも可能ということで、将来的な変更が可能かの視点でも、施設は見ていきたいと次回提案させていただこうと思っています。またよろしくお願ひいたします。

○委員 きょう、初めてなものですから、伺いたいのは、このレベルというのは、一応基本設計レベルと考えてよろしいですね。

○事務局 はい。要求水準の中に建設省の1206という告示に合わせた基本設計を提案してくださいと、今回、お願いをしていますので、今、そのレベルの検討はされていると認識しております。

○事務局 我々事務局も、期待を超える提案が出てきたなど。その中で、我々が要求水準書に書き込んだ間口の話だとか、そういうこと以上のものも確かに出ています。もし実現するとなると、実は、施設面の話以外、関係鉄道事業者の有利、不利といった調整もいろいろ出てきますけれども、それも含めて、できるだけいいランドスケープなり意匠なりを実現していきたいと思っております。

そこで、〇〇委員がおっしゃった、30年間それを維持するのは、本当に大事な視点だと思います。かつて物すごく立派だったのが陳腐化しているものもありますので、外回りも含めて、どうやって利用者ニーズにずっとこたえて、高いレベルを維持するかは、契約などで、今回はこれだけのものが出てきましたから、陳腐化したり傷んだりするようなことがないように気をつけたいと思っています。

○委員 〇〇でございます。よろしくお願ひします。

大きく2つほど、コメントを申し上げたいと思っております。

1つは、オブザベーション、考察の点でございますけれども、今回は3つの、甲、乙、丙、特に旅客を見ると、大変興味深い、それぞれ違った構成であることがまず言えます。

通常、ファイナンスを行うときには、ローンを中心とした間接金融、それから社債等を含めた直接金融、そして制度金融ですね、いわゆる国のサポート、政府系金融機関のサポート。この2つ、3つを組み合わせる中で、まず一番オーソドックスなのは、丙グループです。間接金融プラス政府系、これは過去のPFIの中でも非常に多く見られてきた部分で、これを一つのベンチマークとして見たらいいのではないかと。

次に、最も直接金融を活用されていらっしゃるのが旅客の乙グループです。これは、明確に直接金融を格付を用いて行う、直接金融プラス間接金融の組み合わせで、これは最も斬新かと思えます。

そして、最初の甲グループにつきましては、まず間接金融の方でできる部分を前面に出された上で、いわゆるバックアップ、オールタナティブとして直接金融のスキームを出されて、ここにはかなり格付のレベルを含めて具体的に記述されている。

いわゆる三者三様の部分がありますので、今後、この事業計画の、特にSPCの安定経営を財務の観点から見るときには、この3つの大きなスタンスの違いがある。これ自身が、非常にこの案件が、過去数年のPFIの中ではある面でいうと画期的といえる提案が三者から行われているということがあるかと思えます。

2番目の点がより具体的にもなってくるのですが、きょうは少し大きな話だけでとめておきます。今回、この委員の方々、あるいは国交省の皆さん含めて、プロジェクトファイナンス方式、これはどこも全面的に打ち出してこられている。これは、ある面でいうと、非常に画期的な提案ですが、3つほど、ここの中で全員の共有の認識として、特に事務局の皆様方にコンソーシアムでご指摘いただきたいのは、プロジェクトファイナンス方式について、どのグループが最も正しく理解をして有効活用しているのか、ここをやはり見ていく必要がある。

そうすると、1番目としては、日本ではまだまだ歴史の浅いプロジェクトファイナンスというものの前提をきっちりと満たしているのかどうか。すなわち、通常の事業金融、コーポレートファイナンスで行われる部分との違いを明確に出しているのかどうかという点がございませう。これは既に事前の指摘でもさせていただいたのですが、例えば格付とか証券化の観点でいいますと、倒産隔離というようになりますので、今回のコンソーシアムの方々とSPCの方々とはある種独立して、ファイナンスについてはSPCの行うキャッシュフローをベースにやっつけていけるかどうか。これは前提ですので、こういった部分についてもしっかりと見ていく必要があるかと思えます。

2番目は、きょうはポイントだけにしますが、クレジットリスクについて申し上げたい。これは、ローンであっても、直接金融、ボンドでありましても、ある一定の基準をもってレートが決まってくる。今までオーソドックスに日本でやっていた部分につきましては、民間銀行さんにおいては、当然、自行内の行内格付というか、審査があり、それをベースにスプレッドを今回も出されてきている。これはこれで一つの銀行さんの判断があるから

いいのですが、直接金融の部分は、いわゆるマーケットに通用するレートということかと思えます。

一つ、今後 30 年という長い期間と、現在、日本における、今最もホットな金融市場を格付の観点から見ておきますと、最初、例えばローンで出したとしても、それをある時点で証券化をするような、いわゆる市場型間接金融と呼んでおりますけれども、ローンでスタートして、ある時点で証券化するスキームが、いろいろなところで多々出てきております。そうすると、ローンとしても、どういう基準をもってレートが出されてきているのかという部分については、そういうリファイナンスの観点を含めて、場合によっては議論になる可能性がある。直接金融につきましては、当然、その基本的な信用力について説明する必要がありますので、このクレジットリスクといった部分を中心にぜひポイントになる質問を事務局の方でぶつけていただきたい。

3 番目に、逆にいいますと、直接金融の部分で、大変残念ながら、どんなすばらしい提案をされたとしても、2006 年 3 月現在の今の日本の資本市場のやや限界点がある。すなわち、どのような直接金融を提案されたとしても、それがワークするのかが残っており直接金融を出された方々は当然証明する必要がある。具体的に細かい点を申し上げますが、例えば私募債市場の状況はどうなっているのか。特にセカンダリーの流通市場でこういうところがどうなっているのか。また、その格付も、格付会社によっていろいろな基準がございます。そういった部分をどのような形でやっていくのか。また、複数のところから、金融保証、モノラインインシュアランスを使った提案もございます。こういった部分は本当にまだ駆け出しのところでございます。

すなわち、3 番目としては、直接金融のご提案の非常にユニークネスという部分はかなりあるものの、そのワーカビリティ、実現性について、どこまで部会あるいは委員会の中で見ていくのかは、一つの外部要因としてあり得るのかなという点を申し上げておきます。

○委員 コメント、ありますか。

○事務局 そういう意味では、外国のマーケットを視野にいれているのかどうかも含めて確認する。それは意識しています。

○委員 時間の方が大分押してきて、ほかにもご審議願うことがあるので、また何かありましたら、ご発言願うことにして、事務局ヒアリングの実施について、簡単にご説明をお願いします。

○事務局 事務局ヒアリングでございますけれども、予定どおり、3 月 14 日、15 日でやらせていただきます。基本的には、事務局の方で質問項目を作成しまして、既に送っております。一部の委員から、ここを聞いてくれというご指示もございましたので、それを含め、また、委員の先生は大変高い見地からご質問の追加もありましたので、それについては一部、委員会ヒアリングに回させていただくということで、今回入れておりません。そのような形で、14 日、15 日でヒアリングをさせていただくため、資料 4-1、4-2 のと

おり、東京航空局の方から各グループに対してヒアリングのお願いをしている。120 分間、各チーム 2 時間で、概略 30 分間説明していただいて、1 時間半、事務局の方から質疑します。今回、質問事項になかった点なども、きょう、委員のみなさんからご指摘いただいた部分もございますので、その点も含めてヒアリングの方でしっかり確認できればと思っております。

○委員 よろしゅうございますか。

それでは、その要領で実施していただくことにします。

○委員 もう一つ、P S F C の評価方法の細則がございます。これも事務局からご説明いただけますでしょうか。

○事務局 資料 5 でございますけれども、P S F C の評価細則ということでご用意させていただきます。P S F C は各者、3 つとも違う額が出てまいりましたけれども、従来のおり、基本的にはターミナルの P S F C については建設運営費を勘案したコストの話と、他の主要国際空港利用者の負担の平準化を勘案した空港間のバランス論を踏まえて評価するというので、従来からご了解いただいているところです。

その意味で、今回、600 万人と 700 万人の 2 つの料金を提案していただいたわけですが、すでにご了解をいただいているとおり、グラフにそれぞれのものを入れ、それぞれ 600 万人の点数、700 万人の点数を出ささせていただく。その双方の加点を単純平均して評価することを確認させていただきます。

各社とも税金が入っていたり、いなかったり、航空会社の徴収手数料が入っていたり、入ってなかったりしますが、世の中で大体出る、例えば関空 2,650 円、中部 2,500 円という数字は、消費税と航空会社徴収手数料を含む額で、我々のグラフもそれをつくっておりますので、それを前提に評価させていただくことを確認させていただきます。

駐車料金につきましても、それぞれ採点方法を一度ご説明させていただきましたけれども、600 万人、700 万人を既に整理した評価方法によりそれぞれ評価して、その双方の加点を単純平均して決定することにさせていただくことを確認させていただきます。

○委員 いかがでございましょうか。

○委員 割と差がついていると思えました。後知恵ですが、やはり安いのはいいことなのではないか。今回、P F I でやったということが、いろいろなものが安くできることに象徴的にあらわれる。新聞などでも、P F I だから安くなりましたと扱われるので、これはなかなか重要な点だと改めて思った次第です。

○事務局 そうですね、そこを客観的に評価させていただいて、その裏づけになる費用の部分とか、ほかの収入、さらに、〇〇委員がおっしゃった、本当に資金調達の部分とかでうまくワークするのかどうかを確認できれば、そういう形で評価できると思います。

○委員 確かにコスト回りでどれぐらい感度をもって提案してきているか注目していましたが、これほど差がつくと実は思っておらず、そこはきちんと評価しないといけないと思

っております。

○委員 既に我々の場合、どう評価するかのご質問をいただいているので、それでやることとなりますけれども。

○事務局 点数は、ここでは出さずに、全部、ほかのものが終わってから、最後に入れさせていただきますと思います。

○委員 よろしゅうございますか。議事録について簡単にご説明いただけますか。

○事務局 <説明>

○委員 それでは、今後の予定についてお願いいたします。

○事務局 <説明>

○委員 よろしゅうございますか。スケジュールのご確認をいただいて、予定を入れていただければと思います。

それでは、次の委員会は4月7日です。それから、10日と22日にそれぞれ部会をやっていただくということでございます。そこで採点案の作成を行っていくということです。よろしゅうございますか。

よろしくお願いいたします。

ほかに何かご発言ございますか。

もしよろしければ、以上をもちまして、第4回の事業者選定委員会を閉会とさせていただきます。どうもありがとうございました。

(了)