

業務目的

公共の貨物取扱施設における官民連携事業の実施にあたり留意すべき事項について分析を行うとともに、既存事業等いくつかの事例を題材とした具体的な検討等を通じて、更なる事業拡大・収益性向上に向けて必要な方策の検討を行う。

目次

第Ⅰ章 業務の概要

1. 目的
2. 調査・検討方針

第Ⅱ章 事例調査

1. 官民連携による貨物取扱施設の運営事例
2. その他特徴的な空港の物流対策事例
3. 事例の整理

第Ⅲ章 官民連携事業として更なる事業拡大・収益性向上に向けた留意すべき事項における基本的考え方の整理

1. 外部要因の事業契約への影響について
2. 変更メカニズムの基本的な考え方
3. 事業契約変更に伴う金融機関への影響やリスク分担について
4. 官民連携事業としての事業内容変更に伴う留意事項

第Ⅳ章 ケーススタディ～羽田空港国際線貨物ターミナル事業～

1. 羽田空港国際線貨物ターミナル事業の更なる事業拡大・収益性向上のための施策の整理
2. ケーススタディの前提条件
3. ケーススタディ
4. ケーススタディを踏まえた公共の貨物取扱施設における官民連携事業の留意事項

検討概要

第Ⅱ章 公共の貨物取扱施設における官民連携事業の事例の整理

- ・国内3事例、海外1事例、及び、特徴的な空港の物流対策事例として、複数の国際空港を有する都市を6事例と先進的事例としてシンガポールのチャンギ国際空港について、事業開始後明らかとなった外部要因等による物流事業としての対応策を整理した。
- ・各事例の外部要因等による対応策から公共の貨物取扱施設における官民連携事業の更なる事業拡大・収益性向上に向けた方策を6点に整理した。

図表1. 物流方策の整理

【物流方策】	
①	物流インフラ
②	法規制／制度改革
③	利便性向上
④	連携強化
⑤	コスト低減
⑥	ベースカーゴの誘致

第Ⅲ章 官民連携事業として留意すべき事項の整理

- ・物流事業の特性として、新規開設港、及び、その貨物取扱施設に貨物が集まるには時間が掛る。そのため、当初の予定通りに貨物を集めることが難しい場合も想定される。
- ・そのような特性を踏まえて、事業契約の見直し時における金融機関の観点でのリスク分担等の留意事項を整理した。

図表2. 事業内容変更に伴う留意事項

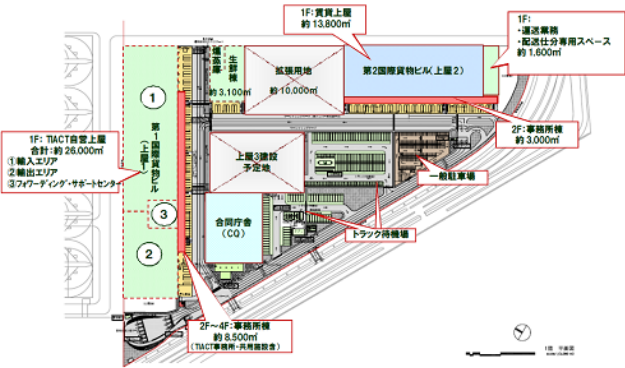
1)	物流事業の特性として、特に新規開設港及び、その貨物取扱施設の活用に時間が掛ることから環境の想定に留意が必要
2)	事業契約内容の見直しにおいては契約書や業務要求水準書の記載事項を明確に示すことが必要
3)	公共施設等の管理者等(事業実施主体)、運営事業者(SPC)、出資元(株主)、金融機関との間でコミュニケーションが必要
4)	新たな融資を受けるために返済確実性等を高める財務体質改善計画等が必要
5)	株主の事業契約内容見直しに伴う責任の負い方を金融機関等に示す必要

検討概要(続き)

第四章 ケーススタディ

第II章、第III章を勘案し、東京国際空港国際線地区貨物ターミナルの更なる事業拡大・収益性向上のために有効な利用方策等をケーススタディとして示した。ケーススタディは3つのシミュレーションを実施している。本調査のいくつかのケーススタディのシミュレーションでは羽田空港の貨物集荷ために物流事業の特性に配慮した方策を実施することで、収益を上げられると想定された。

図表3. TIACT※の施設配置



出所: 東京国際エアカーゴターミナル株式会社 [2010]
「東京国際空港国際線地区貨物ターミナルサービス説明会」

※東京国際空港国際線地区貨物ターミナルPFI事業は東京国際エアカーゴターミナル株式会社 (TIACTと表記) により運営されている。

図表4. ケーススタディ

ケーススタディ	内容	効果
ケーススタディ i 成田-羽田の一体活用	成田空港と羽田空港の両空港に発着航のある路線において、出発空港を自由に選択できる仕組みを構築する、という内容の方策を検討する。具体的には成田空港に持ち込まれた貨物をフォワーダーが最適な空港に選別し、羽田空港への転送は共同輸配送便で実施した場合の事業性を検証する。	年間発着回数39,000回の場合は年間約25,000千円の期待効果 年間発着回数90,000回の場合は年間約58,000千円の期待効果 (営業利益の増加)が見込まれる。
ケーススタディ ii 航空貨物取扱料金の低減	TIACTの航空貨物取扱料金を見直すことで、フォワーダーや荷主のコスト負担を軽減する方策である。現状は成田空港を中心に仕組みが構築されているため、成田空港から羽田空港へ輸送するための費用が追加で発生する。この追加費用は航空キャリアやフォワーダー等の事業者が負担しており、負担しており、このコスト分を航空貨物取扱料金で吸収することにより羽田空港の更なる活用に結び付ける。	仮に一定の取扱貨物量の増大が生じた場合でも、事業収支を向上させることはできなかった。事業者インタビューから他の優位性がなければ羽田空港の活用は難しいとの意見も聞かれたことから、航空貨物取扱料金の低減のみの方策はリスクが高いと考える。
ケーススタディ iii 羽田空港以西の貨物誘致	羽田空港の立地を活かした方策である。すなわち、成田空港に対して、立地的優位にある羽田空港以西の貨物を誘致する。具体的には、空港までの陸上輸送の距離が短く、コスト・リードタイム面で優位にあると想定される都道府県発着の輸出入航空貨物で、現在、成田空港での取り扱いとなっている貨物を羽田空港の扱いに変更した場合、最大どの程度の貨物量の増加を見込めるか検証する。	条件によるが年間約61,000千円から年間約237,000千円の効果も期待できる。

結論

物流事業の特性として近隣の代替可能な既存港/施設に対する下記の2つの要素の重要性が本調査から指摘される。

- ①魅力ある優位性の構築
- ②ベースカーゴの誘致

また、事業契約内容の見直しが発生する場合には運営事業者 (SPC) のみならず、出資元 (株主)、及び、金融機関とのコミュニケーションが重要となる。

- ③金融機関とのコミュニケーションの重要性

一般にPFI事業のようなプロジェクトファイナンスにおいて金融機関は追加の融資を想定していない。そのため、特に事業契約内容の見直しにより資金調達に影響の及ぶ場合には金融機関とのコミュニケーションの重要性が増す。