

(5) ビジネス機利用のメリット

要 約

1. ビジネス機利用のメリットに就いては、数多くの資料が出回って居るが、NBAA は簡潔に“**UBV**”と言う標語に凝縮させている。即ち、ビジネス機を戦略的に使う事（**U-Utilization Strategies**）によりベネフィット(**Benefit**)を産み出し、企業価値 (**Enterprise Value**) を高める事を目標に置いて居る。これをマトリックスに纏めた物が下記。
2. ビジネス機を利用する企業と利用しない企業の業績比較評価を行ったデーター結果も添付した。
3. ビジネス機の利用選択肢としての自家所有、分割所有、タイムシェアリング、メンバー制カード、オンデマンド・チャーターリング、エアタクシー等の解説も添付した。

Utilization Strategies	Benefits	Enterprise Value
Transportation of Employees	Employee Productivity	Market Share Growth
Transportation of Customers	Strategic Transaction Acceleration	Profit Growth
Transportation of Suppliers	Improved Customer Relation	Asset Efficiency

Transportation of Cargo, Parts, Mail	Supply Chain Improvement	Customer Satisfaction
Transportation for Charity	Product Cycle Improvements	Employee Satisfaction
Direct Application	Employee/Property Security	Innovation Effectiveness
	Improved Personnel Relation	Improved Compliance
	Improved Risk Management	
	Acceleration in Innovation	
	Direct Travel Expense Savings	

これを数値化したものが下記。S&P500 社の内ビジネス機を使わなかった会社を 1.0 とし、使った企業の 2003~7 年と 2008 年の業績を指数で表した場合、ビジネス機を使用した企業の方が全ての項目で優れた業績を挙げた事が実証された。但し、ビジネス機の利用に全ての業績向上の成果を帰すのはやや身贖。寧ろ、ビジネス機を活用する先駆的な企業文化がビジネス機利用との相乗効果を挙げて居ると見るべき。

	未利用企業	利用企業 2003~7	利用企業 2008 年
--	-------	-------------	-------------

		年	
売上高成長率	1.0	2.16	1.73
収益成長率	1.0	5.34	5.94
市場価値成長率	1.0	5.96	2.70
資本収益率 (ROE)	1.0	3.62	3.45

日本として見習うべき点は、上記の様な「事実」(Hard Facts)を中立の第3者にキチンと纏めさせ、空理空論を排して「事実を持って語らしめる」処に本質がある事を理解すべきである。上記の数値は、2009年のNBAA Conventionで発表された、NEXA Avisors, LLC. の **Business Aviation An Enterprise Perspective The S&P 500 From “003~2009** と題する34頁のレポートでNBAAのウェブサイトから誰でも無料でダウンロード可能。NBAAは相当多額のレポート費用を支払ったであろうが、これをメンバー会社に限らず、広く全ての人に無償で情報を提供する事でビジネス機市場の拡大を図って来た事に特に留意すべき。GAMAも **General Aviation Statistical Databook & Industry Outlook** という資料を毎年纏め、全世界のジェネアビ関係の統計、過去の推移、将来予測を発表しているが、これも誰でもGAMAのホームページより無償でダウンロード可能。「公平」「偏らない」「情報開示」こそ健全な市場発展の最大の武器と言う概念が確り定着している。

ビジネス機の利用選択肢

一般利用者がビジネス機を利用する為には過去四半世紀、様々な方策が提示され
この様な利用者が使い易い (User Friendly) モデルは 現在でも改良や考案の努力
が日々続けられて居る。

自 家 所 有

1. 車で言えば自家用車を持つ事。自分のニーズに合せ何時でも使えるが、車と違って運転(運航)免許が簡単に取れないのでパイロットを雇う必要があり、機種により副操縦士も雇う必要がある。駐機もハンガが必要と成り、空港の許認可取得も必要。従って、自家用機でも、運航会社に保守・修繕も含めた運航業務を委託する事も多い
2. 企業でも社有車を廃し、運転手付きの社有車はトップ以外は廃止してハイヤーを使う企業も増えて来た
3. 航空会社も航空機を自社所有せずリースする会社も多い。買替えのニーズがあればその方が便利な場合も多い
4. 一般論であるが、ビジネス機の場合、年間 500 時間以下の利用、ヘリコプターで有れば 300 時間以下の利用で有れば自家所有に代えて下記の諸選択肢が推薦される。

分割所有 (Fractional Ownership)

1. ウォール街で、航空機のリースを担当して居た Richard Santulli は個人がプライベートジェット機を購入しても有効に使い切れないのではないかとの疑問を抱き 1986 年 Executive Jet Inc. を設立、この会社がジェット機を購入の上

利用者に分割販売する Fractional Ownership のビジネスモデルを構築した事で米国のビジネス機市場は急速に成長した。分割所有は 1/2~1/18 迄有るが、稀に 36 分割する事もある。割り易い様に機材価格を \$36 百万ドルと置いた場合 1/18 にすれば 2 百万ドル、1/36 で 1 百万ドルと個人でも手の届く価格と成る。1998 年、米国の株式投資で大富豪に成った Warren Buffett が Santulli の説明を 20 分聞いて即座に Executive Jet を買収したとの伝説的な話を産み、2002 年に NetJet Inc に改称今日に至って居る。

2. 最初ビジネス機メーカー

の Gulfstream と提携した為、他のビジネス機メーカーも遅れじと Flexjet (Bombardier), Flight Options (Raytheon), Citation Shares (Cessna) と次々と同様なプログラムを売り出し、これが 90 年代後半~2000 年前半のビジネス機ブームに火を付けた。JBAA が 1996 年に設立されたのもその一端。

リーマンショックの 2008 年位迄、年間 120 機位のビジネス機の受渡しが有った。

3. 一方、機材を分割所有しても個人では運航は出来ない所以 NetJet がこれを代行したが、1 機を 18 人が所有するのでは、その管理や運航代理の業務は複雑化し、所有者からも様々なクレームが付き、寧ろ下記の様なビジネスモデルが次々と考案された。NetJet 自身、100% 子会社の Marquis Jet Partners, Inc. を

設立カードの販売・管理・運用等を任している。他の、ビジネス機メーカーも夫々自社のカードを発行し、利用者の囲い込みに血道を挙げている。

4.2008年の段階で NetJet は 702 機のビジネスジェット機を保有し、子会社の Marquis Jet はカード保有者の 70%を傘下に抱え込むに至った。

5.NetJet は潜在的市場としての中国に期待し中国に NetJet China を設立、目下 Aviation Authority of China に事業許可申請中。

タイムシェアリング (Block Chartering, Time Sharing)

1 上記 Fractional Ownership に対する不満に応じて、運航会社が機材を所有し、必要利用時間を予め契約するタイムシェアリングのビジネスモデルが登場した。企業は年間 200 時間ビジネス機を利用するとすれば、年間 200 時間を纏めて契約する Block Chartering, 一般的な利用枠は有っても、実際の利用時間に応じたコスト負担をするタイムシェアリング等種々の形態が混在している。

2. 予め一定時間の利用をコミットすれば有利な利用が得られる代わりに利用者は拘束されるが、大枠の中で弾力性を持たせ様とすればコストに反映されるとか一長一短が有るが利用者のニーズに合せた選択が為される

3. 料率が利用機種別に決まっているが、全てのコストと運航会社の利潤も包含されて居るので、利用者も予算計画が立て易く予期しなかった請求書を受け取って慌てる事もない。

クラブ制メンバーカードによる利用

1. 利用者の期待と現実に乖離が生ずる事は間々ある。話が違うではないかと利用者とトラブルに成るのは避けける為にも、メンバーカード制は日本でも

様々な業種で採用されている。利用者の囲み込みが出来る一方、利用者はプリペイドカードと同じく、カードを乗降の際提示すれば一切の精算業務の手間が省かれる。

2.日本での Suica 等典型的な例だが、ゴルフコース、リゾートマンション等は古くから、分割所有、タイムシェアリング、クラブメンバー制、メンバーカードの流用等様々な複合利用形態に成って居り、米国でのビジネスモデルも日本で従来より利用されて来た形態と原理的にはさして違いは無い。

On Demand Chartering (必要に応じた随時チャーターリング)

1.必要時に必要な要件にマッチした個別のチャーターリングを行う形態で敢て説明を要しない。

2.米国では日本と違い、ビジネス機の On Demand Chartering のニーズは桁違いに多い。従って、オンラインのブッキングも簡単に出来る為、日本の定期商用便同様ビジネス機運航会社のサイトで予めニーズを満たす最適の機種と料金を調べ複数のサイトの結果を比較して好みのブッキングを行う利用者の選択保証が確保されている

エア・ハイヤー／エア・タクシー

1.筆者の記憶では最初にエアタクシーを利用したのは 1960 年なので、国土の広い米国では数十年前より一般化して居たのではないかと思われる。

2.最近は、3 百万ドル台のマイクロジェット、1 百万ドルを割るタービン機のヘリコプタ

R-66 等が上市され、この業界の新しい担い手との期待も高まって居る。

3.日本では未だエアータクシーと呼べる程のビジネス機は存在しないが、遊覧飛行等利用客がスポットで航空機材をタクシー的に利用して居る事例はあ

る。週末、に成ると筆者の自宅の横を東京より伊豆、箱根に飛ぶヘリコプターが見られるが、根府川の小田原ヒルトン、箱根翠松園、箱根プリンス等への逗留客、紅葉の頃は空からの観光等のサービス提供はハイヤー的利用と見做す事も出来る。

後述するが、日本の場合地上交通機関が高度に発達して居る事、国土狭少で大型ビジネス機が利用される可能性は低いし、企業や個人がビジネス機を所有しても持て余す事になろう。恐らく将来の日本でのビジネス機の利用は On-Demand Chartering が中心と成ろう。

参考迄に GAMA が纏めた 2009 年の On-Demand Chartering 用ジェネアビ機の実数は下記。

	エアタクシー	遊覧飛行	医療・救急
ピストン機	2,117 機	71	85
ターボプロップ	1,079	50	197
ジェット機	2,489	7	145
回転翼機	1,267	229	753
合 計	6,392	357	1,180