

HELICOPTER JAPAN

2009 **8** NO.178



巻頭特集

ヘリコプターの装備品 I

山火事注意
安全+第一
株中電工

ヘリコプター・リース事業について

(株)アイ・ティー・シー・アエロスペース
(有)アイ・ティー・シー・リーシング
代表取締役社長 中山 智夫

はじめに

当社は航空機の売買及びリースに特化した事業を専門に行う会社として24年の歴史があります。

とりわけ、ヘリコプターのオペレーティング・リースについては日本で初めて専門的に組成し、扱いましたヘリコプターは200機を越えております。

そして私は世界ヘリコプター協会(HAI)に『ファイナンス&リース部会』を創設し、初代部長として昨年まで8年4期を勤めました。

弊社はヘリコプターのオペレーティング・リース組成と販売では、業界の草分けであります。

その中には、1997年のフィリピン大統領専用ヘリとしてBell412を4機、総額4千万ドルを10年リースで組成しましたが政府専用機の一括契約として世界で初めての大型案件であった。

同時に三井物産と協力して米国ミシガン大学の病院に大型緊急医療用ヘリ Bell412 を二機納入したこと、又、ブラジルの医療保険会社 UNIMED 社に救急救命用としてシコルスキー S76A 及びピラタス PC-12、各々一機を10年リースで納入するなど懐かしい思い出があります。



ヘリコプター・マーケットについて

全世界で現在18,000機のタービンエンジン搭載ヘリコプターが民間機として稼働しています。

ヘリコプターの主要なメーカーとしては、まず米国のベル社があります。ベル社は、世界最大の実績を持つメーカーで、シェア45%。

次にEUを代表する仏国のユーロコプター社でシェアは50%、そして米国のシコルスキー社、イタリアのアグスタ・ウエストランド社などが続き、ヘリコプター市場は世界的に見てこれらメーカーの寡占市場といえます。

また生産方式は、基本的には手作りで大量生産できませんので、年間の生産台数も全世界で500機から600機という程度です。

ヘリコプターの導入ニーズは米国・カナダ・オーストラリア等を中心に、海底油田開発、山岳地帯での物資・人員輸送、送電線の監視、緊急医療、報道など、その他コーポレートユーズとして大手企業のVIP輸送等でも需要は極めて強く、各機種とも新品価格は毎年5%~6%上昇しています。

またヘリコプター生産への新規参入は初期投資が大きすぎて大変困難で、ベル社などの既存の寡占メーカーは需給分析に基づいた生産戦略を持っていますので、一時的な景気後退での変動はあるものの、今後も新品価格は中・長期的には上昇基調で推移するものと考えられています。

中古ヘリコプターについて

ヘリコプターを実際に事業に供して飛ばすためには、安全性確保のため各国航空当局の大変厳しい耐空検査にパスしなければなりません。

またメーカーサイドからのマニュアルに従って

飛行時間毎、例えば 50 時間、100 時間、500 時間毎に決められたローターヘッドの磨耗とかトランスミッションなどの定期点検と部品交換をしなければなりません。

部品の交換は、その部分がまだ使えるかどうかではなく何時間飛んだら必ず交換しなければならぬことになっています。

従って、ヘリコプターにかかる修理・保守費用やいわゆる資本的な支出は大変な額で、例えば 2 億円のヘリコプターで総飛行時間にもよりますが年間 2500 万円から 3000 万円かかります。

ヘリコプターの基本的構造、すなわちエンジンの力を前と後ろの 2 つのローターに伝え、このメインローターとテールローターにより揚力や推力を発生させ、方向や姿勢制御を行うというメカニズムは数十年来、変わっておらず、いわゆる技術革新がさほどありません。

さらに、ヘリコプターは比較的低高度 (200 ~ 700 メートル) を飛ぶため機内の与圧が不要で、ジェット旅客機と異なりメインフレームの金属疲労が起こらず、従って、ヘリコプターはきちんとした整備や定期的部品交換が行われている限り、実際には、ほとんどの機体が 30 年から 40 年は現役で飛んでおります。

以上の様な状況より、ヘリコプターは固定翼機に比べても中古価格があまり下がらないという特長があります。

人気機種である BK-117B 2 の場合には中古機の

価格が年平均で 0.97% しか下落していないケースもあります (図-1 参照)。

オペレーティング・リースとは

ここで、話題を転じてリースについてお話しします。

リースの形態には大きく 2 種類のリースがあります。一般的に言うリースとは「ファイナンス・リース」と呼ばれるもので、コピー機のリースがこれに当たります。

ファイナンス・リースは割賦払いと似た様なもので、借り主はリース期間中に機器の代金プラス金利負担分を支払います。

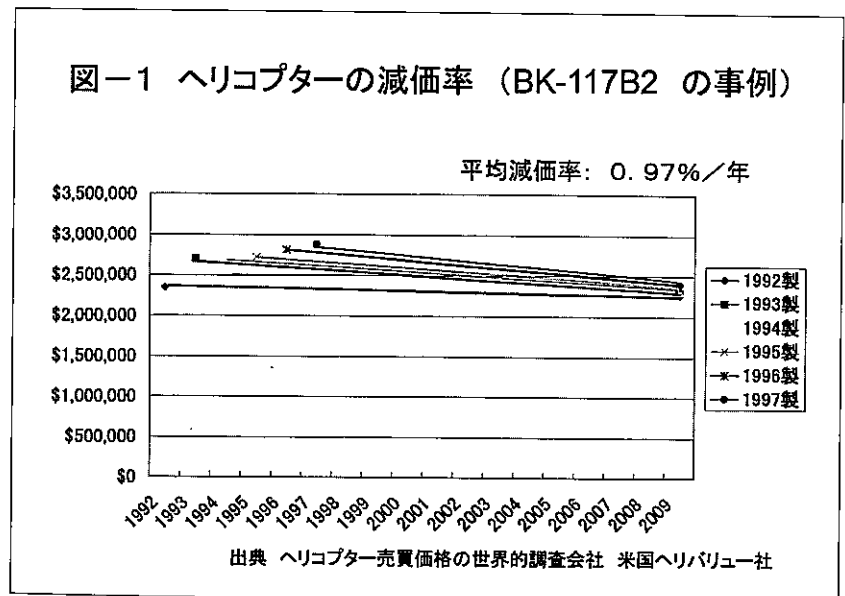
一方、オペレーティング・リースは残存価値付リースとも呼ばれ、ヘリコプターや旅客機のように中古価格があまり下がらない資産に適用可能です。

資産価値があまり下がらないため、リース料金はリース終了時の予想売却価格を差し引いた上で決定されます。

従ってファイナンス・リースに比べて安いリース料が設定され、借り主である航空会社にとって大きなメリットがあります。

後述しますがオペレーティング・リースにはこの他に貸し主にとっても様々なメリットがあります。

図-1 ヘリコプターの減価率 (BK-117B2 の事例)



運航会社のオペレーティング・リースのメリット

運航会社がオペレーティング・リースによりヘリコプターを導入した場合のメリットとしては

①ファイナンス・リースに比べて非常に安いリース料でヘリコプターを導入出来る。

②5～6年経った機齢の機体を導入した場合、不具合が出尽くし安定している一方、機体購入価格が新品と比較して割安、従ってリース料も安くなる。

③オペレーティング・リースはファイナンス・リースとは異なり賃貸借取引として認められているので、会計上、オフバランス扱いが出来る。

等の大きなメリットを享受出来ます。

この様な背景よりヘリコプター導入時、運航会社の事業戦略として次の様なオペレーティング・リースの利用方法が適宜選択されています。

A) 新規に発注した機体を発注後、引き渡しまでにリース会社に買い取ってもらい、安いリース料、且つ、オフバランスでリースバックしてもらう。

B) リース機の仕様書をリース会社に提示し、ベストな機体を最も安価なリース条件で長期リースを受ける。

C) 所有機体をリース会社に買い取って貰うと同時に、リース会社から同機体の長期リースを受ける。運航会社の所有する機体を売ることによってキャッシュフローの改善を図る（セール&リースバック）。

投資家のオペレーティング・リースのメリット

一方、オペレーティング・リース事業に参加する投資家のメリットとしては

①高収益リース物件として直接購入、世界の運航会社にリース資産として賃貸し、年に8%～16%のリース料を享受する。

②リース期間中の2年目からリース期間が満了

する5年間にリース物件を転売することで大きなキャピタル・ゲイン（転売時期にも依るが当初購入金額の55%～80%）が得られる。

③リース期間中の初期段階で加速度償却を利用して最短1年（5年以上の中古機の場合）で1円の残存簿価を残して購入金額の100%を経費計上でき、その結果、本業での収益の圧縮・平準化、税の繰り延べが出来る。更に、事業承継・相続税対策に活用することが出来る。

等の多くのメリットを享受出来ます（図-2参照）。

オペレーティング・リースの実際

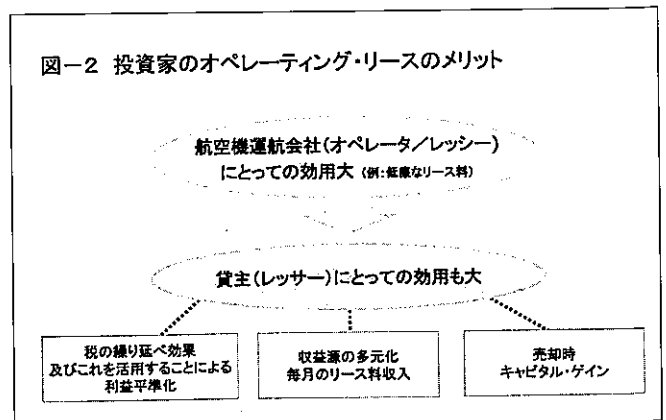
以上に述べました通り、オペレーティング・リースは運航会社と投資家の双方の関係がWin-Winの関係となります。

当ITCグループは、図-3の様な仕組みで航空会社と投資家の間に立ってオペレーティング・リースの組成と販売をご提案させて頂いております。

すなわち、

- 航空機リース事業で必要とされる種々の技術的なモニタリング業務、
- 資産管理業務、
- 毎月のリース料計算・請求業務、
- 運航会社の定期的な財務内容の精査、
- リース完了時の機体返却条件交渉、
- クロスボーダー取引に伴う種々の税務処理業務、
- 再リース・転売時の契約交渉、など

図-2 投資家のオペレーティング・リースのメリット



投資家様に掛かる大きな負荷を資産運用管理会社として、航空機に長年精通した深い知識を持って、投資家様に代わって、安心してオペレーティング・リース事業に参加いただけるよう技術、財務、税務面の種々業務を請け負わせて戴いております。

当社が扱っている オペレーティング・リース

当社で扱っておりますオペレーティング・リースは概ね以下の様な基準で行っております。

事業形態：独立系、小規模、高い専門性をもつ航空機専門ブティック。旅客機、ビジネスジェット機、ヘリコプターの販売とオペリース業務に特化。

リース期間：3年～7年

リース料：年間8%～16%

中途解約：リース期間の終了を待たずして機体を転売し、益出しが6ヶ月の事前通知で何時でも可能。

機体所有方式：個人事業主、法人投資家様による直接所有で原則「1物件1投資家」、または複数投資家様による共有。

機体の調達資金：案件組成時に投資家様のリース事業参加を得て資金を調達。

投資家の自己資金：自己資金100%が中心。機種・機齢によっても異なりますが高額な機体については外銀を中心にノンリコース・ローンの紹介も可能。

レバレッジ効果：『組合所有』方式と違い、エクイティー（自己出資分）のみでなく、ローン部分も合わせて機体購入金額100%につき償却が可能。

お問い合わせ方法

具体的なオペリース事業をご検討希望のお客様に就きましては下記問合せ先までご照会下さい。

(株) アイ・ティー・シー・アエロスペース

(有) アイ・ティー・シー・リーシング

〒104-0033

東京都中央区新川1-3-2 NAXビル7階

電話：03-3555-3621 Fax：03-3555-3627

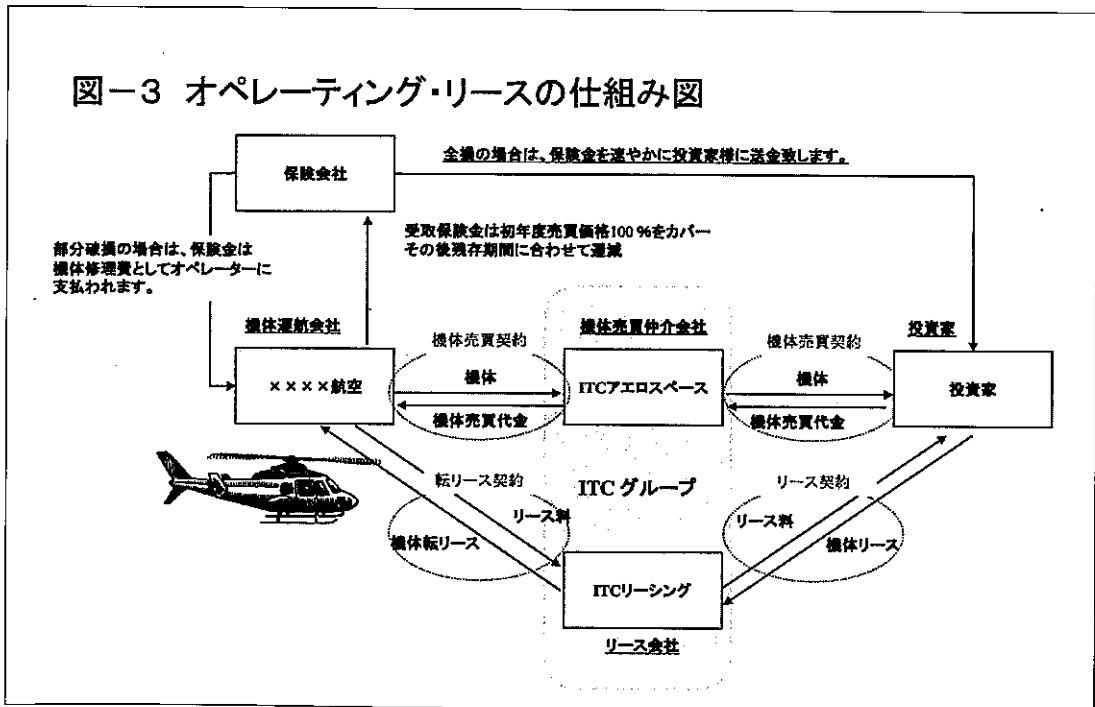
担当：中山智夫（代表取締役）

中山美梨香（CFO，ストラクチャリング

mail：nakayamat@itca.co.jp / mirika@itca.

co.jp

図-3 オペレーティング・リースの仕組み図



航空機・ヘリコプターの導入は長年の実績を誇るITCグループのオペリースで！

- (1) リース期間は5年～8年、再リースも可能です。
- (2) リース料は機体価格の6%～12%/年です。
- (3) 機体の保守・整備はすべて航空会社にてPBHプログラムに加入頂きます。
- (4) リース終了後に、ご購入戴くオプションもあります。
- (5) ヘリコプターを含む航空機、単発ピストン及び単発・双発タービン更に、小型、中型ジェット旅客機まで幅広くオペリースの対象としております。



Agusta AW139



Pilatus PC-12/47

詳細につきましてはいつでも、お問い合わせいただきたく又、関連資料ご請求など、お申し込みをお待ちしております。



(株) アイ・ティー・シー・アエロスペース
(有) アイ・ティー・シー・リーシング

〒104-0033 東京都中央区新川1-3-2 NAXビル7階
TEL 03-3555-3621 FAX 03-3555-3627
URL www.itca.co.jp E-mail nakayamat@itca.co.jp