



2006年2月、羽田で売却前整備を受ける747-200SRF (JA8158号機)。同機はNCAとして最初の売却機材となった。
Photo: Yohichi Kokubo

航空貨物の世界を知っていますか？

エアカーゴ調査隊

NCAでは古い747-200Fの新型貨物機への更新を進めている。引退した貨物機は海外の貨物航空会社などに売却されているが、さて、こうした中古の貨物機あるいは旅客機というのはどうやって売買するのだろうか。中古機屋さんでもあるのだろうか。

第18回 飛行機はどうやって売買するのだろうか

文=阿施光南 編集協力=日本貨物航空(NCA)

整備状態が良好なNCA機 中古機市場では好評価

NCA(日本貨物航空)は1985年の就航当初から747-200Fを主力機として、旅客機からの改造機(SFやSRF)を含めて合計11機を運用した。しかし2005年から、より高性能で経済的な747-400Fの導入を開始。古い747-200Fは順次退役させ、売却を進めている。だが飛行機を買おう、あるいは売るといってもどうすればいいのだろうか。新型機はメーカーに発注すればいいとして、古い機体はどのように売るのがいいか。NCAでそうした機体の購入や売却を担当する経営企画部機材企画チームの加藤雅人チームリーダーにお話をうかがった。

「NCAが最初の747-200SRF(JA8158)を退役させたときは、商社のネットワークを利用して売却先を探してもらいました。そのとき購入した会社からは「NCAの機体は整備がしっかりとしていて非常にコンディションがいい」と喜んでいただき、それが評判になったようです。それからは「機材を売却することになったらよろしく」という連絡を、直接いろいろな会社からいただくようになりました」

NCAが急ピッチで機材の更新を進めていることは周知の事実だ。すでに11機の747-200Fのうち6機が1年あまりのうちに退役しており、残る5機も来年夏までには全機退役することになっている。これほど短期間のうちに、しっかりと整備のなされたコンディションのよい747-200Fが売却されることになるのだ。新造機を買

う余裕のない航空会社にとっては、大きなチャンスだろう。

「ただしコンディションがいいからといって、簡単に相場より高い金額を出してくれるかというと、なかなかそうはいきません(苦笑)。相手もこうした交渉では百戦錬磨ですから、なかなか厳しい要求をします」

実はこうした中古機にも、相場価格というのがあるという。整備や仕様、機齢や飛行時間、着陸回数、そしてエンジンの運転時間などによって大筋の価格というのは決まってしまう。あとは、そこにどれだけ上乗せできるか、あるいは値引きを迫られるのか。

「単に価格だけでなく、どのような条件も無視できません。こちらとしては現状のまま引き渡すのがいちばん簡単ですが、買い手側はさらに何らかの整備をしたうえで引き渡すことを要求してくることもあります。もちろん、あまり無理な要求には応じることはできませんが、そのあたりはハードな交渉で妥結点を探ることになります」

では実際に、どのくらいの金額で売買されているのだろうか。

「残念ながら、それにはお答えできないのです。売買契約では、そうした金額を第三者には公表しないという条項が入るのが普通です。それは中古機に限らず、新造機でもそうです。新造機にはメーカーが公表しているリスト価格がありますが、航空会社の装備や仕様、あるいは引き渡しの条件などによっても大きく金額が変わってきます。そして実際にいくらで売買されたのかということ、契約によってお互い



NCAが新鋭機として導入を続ける747-400F。今後は開発中の747-8Fの導入も始まる。航空機の売買契約については航空会社同士でも情報交換はできないという。Photo: Charlie FURUSHO



カラーリングからロゴやタイトルを落とされた状態で売却先へフェリーされる退役機。NCAの退役機は整備状態も良好だと、市場でも評判だという。Photo: 岸本裕史



NCAは現在、機材の更新を急ピッチで進めており、747-200Fも来年夏までに全機が退役予定。売却交渉の内容や経緯はさまざまだが、売却額などの契約内容については明らかにすることはできない。Photo: Charlie FURUSHO



退役と受領のタイミングのずれによる運航機材の不足は十数機程度のフリート規模のNCAにとって大きな問題になることもある。そのため提携先航空会社に機体を売却し、その後も機体を活用するという手段もとっている。ロシアのエア・ブリッジ・カーゴもそんな提携先の一つだ。Photo: Charlie FURUSHO

に公表できないようにしているの
です」
もちろん航空会社同士で「おたく
はいくらで買いました？」などと
教えあったりすることもできない
そうだし。
「ですから自分たちはかなり有利
な条件で買えたと思っても、他の
航空会社の方がもっといい条件で
買っている可能性もあります。まあ、
その航空会社にしても、それは確
信できないでしょうが(笑)」

チームの腕の見せ所かと思えば、そ
れほど単純なものではないらしい。
「数百機も飛行機を持っている航空
会社ならば、そうかもしれない。し
かしNCAのように十機程度の
飛行機しか持っていない航空会社
では、1機1機の輸送力が業績に
与える影響は非常に大きなもので
す。新造機受領と中古機売却のタ
イミングがうまく合えばいいので
すが、NCAのようにわずか2年半
で11機もの747-200Fをすべ
て売却してしまうと、とても新造
機の受領が間に合わず、一時的に
機数が減少してしまいます。つま
りそのままでは輸送力が不足して
収益が減ってしまう。そうした損
失をいかに防ぐかというのは、あ
る意味では機体の売却益を確保す
ることよりも重要な問題です。そ
こでNCAでは機体を売却しても
輸送力が維持できるように、業務
提携をしている航空会社に機体を
売却し、その後も機体を活用でき
る仕組みをとるようにしています」
たとえばNCAは、ロシアのエア
・ブリッジ・カーゴに747-20
0Fを売却したあと、その機材に
よって運航される便のスペースを購
入して自社の貨物輸送に使ってい
る。そんな面倒なことをするくら
いならば、しばらくは売らずに自
社で使い続けられもっと簡単だっ
たのではないかと
も思うが、あえ
て他社に運航し
てもらうからこ
そ広がるビジネ
スチャンスもあ
る。他社ならば、
NCAの運航して
いない路線でも

貨物を運送することができるから
である。
航空会社は国ごとの権益や協定
によって就航路線や便数などが大
きく制限されており、たとえば日
本の航空会社は原則として外国の
都市同士を結ぶ路線では営業でき
ない。だが外国の航空会社を利用
すれば、NCAが飛ぶことのできな
い路線でもビジネスを行うことが
できるようになる。とりわけ最近
では、いちいち協議や認可を必要
とせずに自由に航空路線を設定で
きるオープンスカイ協定を結ぶ国
が増えており、そうした国の飛行
機を使えばビジネスの可能性は
限りなく大きくできる。
事実、NCAは、今年に入ってから
はシンガポールに新しく設立さ
れた貨物航空会社Jet8に74
7-200Fを売却するとともに、
その販売代理店業務を行うこと
になった。シンガポールはEUやアメ
リカ、インド、中国などの主要国
とオープンスカイ協定を結んでお
り、そこを拠点とするJet8と
提携する意義はきわめて大きい。
新しく高性能で経済的な貨物機
を購入することで余剰になった古
い貨物機を、ただ売るのはなく、
新たなビジネスのきっかけにする。
それがNCA流の中古貨物機の活
用術なのである。

たのではないかと
も思うが、あえ
て他社に運航し
てもらうからこ
そ広がるビジネ
スチャンスもあ
る。他社ならば、
NCAの運航して
いない路線でも



お話をうかがった方
日本貨物航空 経営企画部機材企画チーム
加藤雅人さん