



フランクフルト中央駅

海外トピックス

英国鉄道車両リース市場における問題点

こやくまるさちこ
小 役 丸 幸 子 調査研究センター主任研究員

イギリスの競争委員会は、イギリスの鉄道車両リース市場に関して、車両リース会社(Rolling Stock Company, 以下 ROSCO)の数が著しく限られており、ROSCO 間の競争が不十分であるとの仮結論を2008年8月7日に出した。ROSCO の競争が活性化されないのは、ROSCO 側だけではなく、運輸省の対応にも問題があるとされており、抜本的な解決に向けた姿勢が求められている。

1. ROSCO の概要

まず、鉄道改革に伴って導入された、英国鉄道における車両リースシステムとその現状について簡単に述べる。

1993年鉄道法により、英国鉄は旅客、貨物、線路、車両など部門ごとに分割され、民営化が行われた。そのうち、車両リース部門には、Angel, Porterbrook, HSBC の3つの ROSCO がある。これらの3社は、それまで国鉄が保有していた1万台の車両を受け継いでおり、旅客鉄道輸送会社(Train Operating Company, 以下 TOC) 各社へリースすることを業務としている。なお、ROSCO では車両のリースに加え、メンテナンスも実施している。

当初は政府が ROSCO 3社の株を保有していたが、後にそれらすべての持ち株が売却されたことにより、国鉄当時の負債は株の売却益で返却された。ROSCO 各社は鉄道車両リース市場において

独占状態だったこともあり、もともと高収益をあげていた。加えて、この株売却により、ROSCO 各社は負債なしで業務を開始することが可能となったため、政府及び地方自治体から ROSCO 各社に対して補助金は出されていない。

民営化直後における TOC の問題点のひとつが、車両の老朽化であった。国鉄当時には財政難から車両に投資することができず、古い車両を使用せざるを得ない状況にあったため、新しい車両を導入することは、TOC が旅客サービスを改善するために不可欠な要素であった。ただし、新車両を投入するには莫大な資金を必要とする。それだけに、車両リース制度は、車両やその整備のための施設・エンジニアを持たなくても、旅客鉄道輸送事業(TOC 運営)に参入できるという点がメリットとなっている。なお、TOC 各社が支払う車両リース料は年間約10億ポンド(2008年11月10日現在、1ポンド=157.1円)である。

民営化以降2007年までに ROSCO 各社が導入した新車両は約4,600両であり、ROSCO が所有している車両全体(約1万1,600両)の4割に相当する。国鉄時代の車両改良コストは1年あたり2億ポンド程度であったのに対し、ROSCO 各社がこの10年間において行った新しい車両への投資は40億ポンド以上にのぼるとされ、民営化以降、積極的な車両更新が行われたことがうかがえる。しかし、車両の更新を上回る勢いで鉄道利用者数が増大しており、利用者の増大や多様化するニーズにどのように応えていくかが課題である。

2. 中古車両のリース料

前述したように、民営化後、新車両の導入が促進されてきたが、それでもまだ、TOC各社にリースされる車両の6割が民営化以前の旧式のものである。輸送量の多い、大規模なTOCであれば、新車を投入する余裕があるが、地方で輸送を行っている小規模なTOCは、基本的に赤字経営ということもあり、リース料金が比較的安価な古い車両を使用せざるを得ない。

新造車両についてはTOCが国内外の車両メーカーから直接車両を購入する場合もあり、当該市場はROSCOも競争にさらされている。だが、中古車両はROSCOが独占している市場であり、現状では、中古車両のリース料金は新車に比べて割高な設定となっている。

そのため、ROSCOの営業施策は公正さに欠けると批判されているが、これにより、TOCやその利用者が受ける影響として、次のような問題点が挙げられている。

- ・古い車両のリース料金は通常よりも高くなる可能性があり、そのために、TOCは利用者に対してより高い運賃を課すおそれがあること。
- ・リース料金が高くなると、本来なら情報システムや駅の改善のために使われるはずの補助金が、車両リースに費やされてしまうこと。
- ・少数の車両しか持たない小規模なTOCにおいては、リース料金が高くなると、需要に応じて車両を増やせないこと。

このように、車両リース料金が不当に高い場合、ROSCOの直接の顧客であるTOCに不利益を与えるだけでなく、鉄道利用者に提供されるサービスや、車両リースのためのコストを直接的・間接的に負担する利用者や納税者に影響を及ぼすことになる。

3. ROSCOの競争

一方、ROSCOの設立時、彼らには互いに競争

することが期待されていたが、事業者が3社しかない状態では実質的に競争が行われることはほとんどなく、結果として、そのシェアも10年間で大きく変わることはなかった。なお、後に、既存3社以外に、Voyager Leasingという会社が設立されたが、特定のTOCへの車両リースを専門としており、他のTOCに取引を広げているわけではない。2007年におけるシェアは、Angel 36%、HSBC 31%、Porterbrook 30%、Voyager Leasing 3%である。

このような状況下、ROSCOのリース料に関する問題を審議した競争委員会は、TOCの利用できる車両リース会社の数が著しく限られているために、車両リース市場の競争が抑制されているという結論を出している。実際、TOCは車両をリースしたいと思っても、限られた選択肢しかないのが実情である。

だが、車両リース市場への新規参入は容易なことではない。車両リースを行う事業者には、複雑で専門的な技術が要求されることに加え、TOCのフランチャイズに関する知識や経験が不可欠であること、また、既存のROSCO3社は国鉄から車両を譲り受けてスタートしていることなどから、新規参入が難しい市場となっている。

これらの問題について、競争委員会は2つの解決策を提示している。ひとつは運輸省がフランチャイズ期間やフランチャイズの終了時期を変更・調整すること、もうひとつは、ROSCOが短期的なリース料金やフランチャイズ制度に適した柔軟な価格制度を導入することである。これらに基づき、車両リース市場への参入障壁の打破とともに、車両リース市場の活性化策を検討するなど、車両リースのあり方を根本的に見直すことが必要とされる。だが、運輸省はフランチャイズ期間を長期化することに難色を示しており、また、補助金増大の恐れから新しい車両への投資にも積極的とは言いがたく、問題解決までにはなお時間を要するものと思われる。