

石垣⇄基隆フェリー構想（候補船概要）



約143マイル

船内営業
 免税店、物産展、船内飲食など
 5時間の航路で船内営業可能

候補船：台湾籍”Natchan Rera”（国際航海船）



2016年5月 石垣港へ入港実績あり。

【台湾籍”Natchan Rera”の概要】

- 建造： 2007年INCAT社建造(Sno.064)
- 船名： Natchan RERA
- 国籍： 台湾
- 船級： 台湾CR & DNVのデュアル国際船級
- 船員： 台湾人船員
- 速力： 約30Knot
- 運航時間： 約5時間

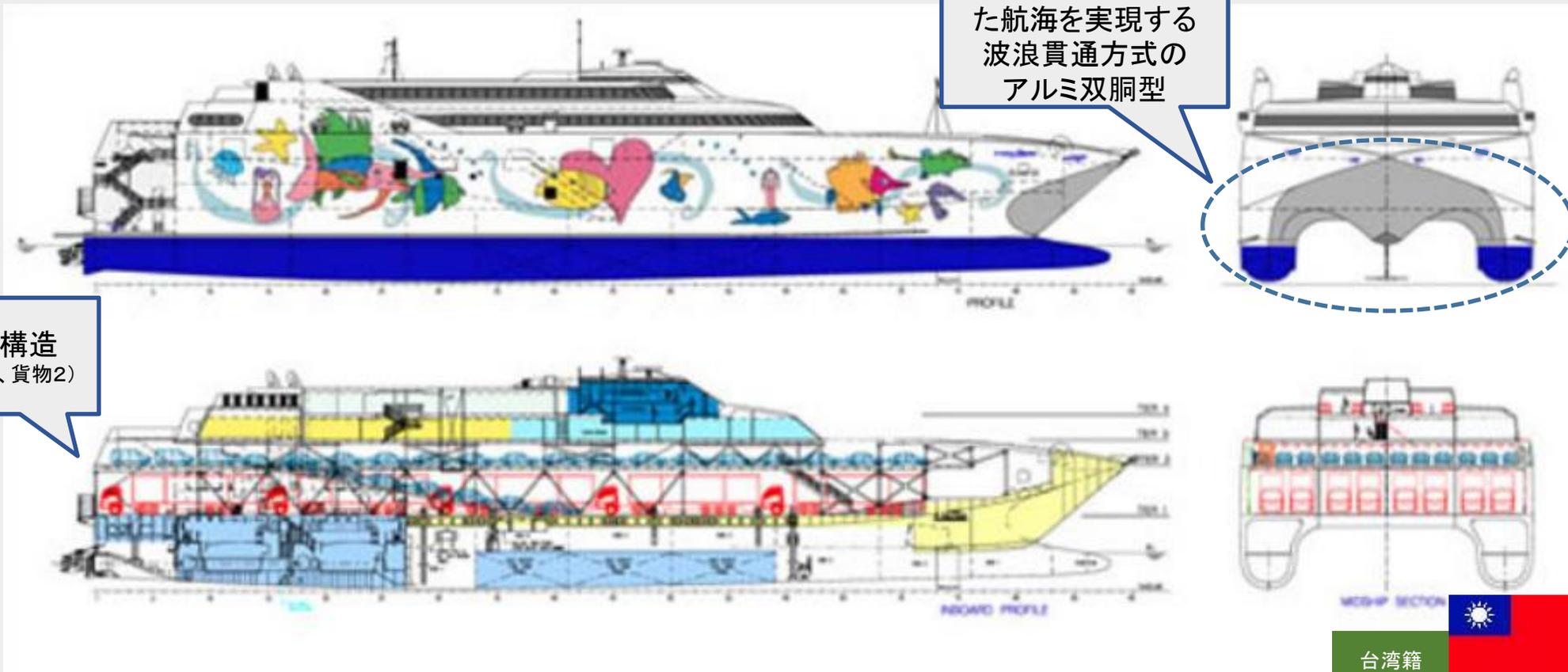
- 旅客定員： 約800名
- 積載貨物： 約28本× 40feetコンテナ
 + 乗用車 100台

Natchan Rera

（航続距離）
 大容量の燃料タンクを装備。
 最大航続距離、9,000キロ以上

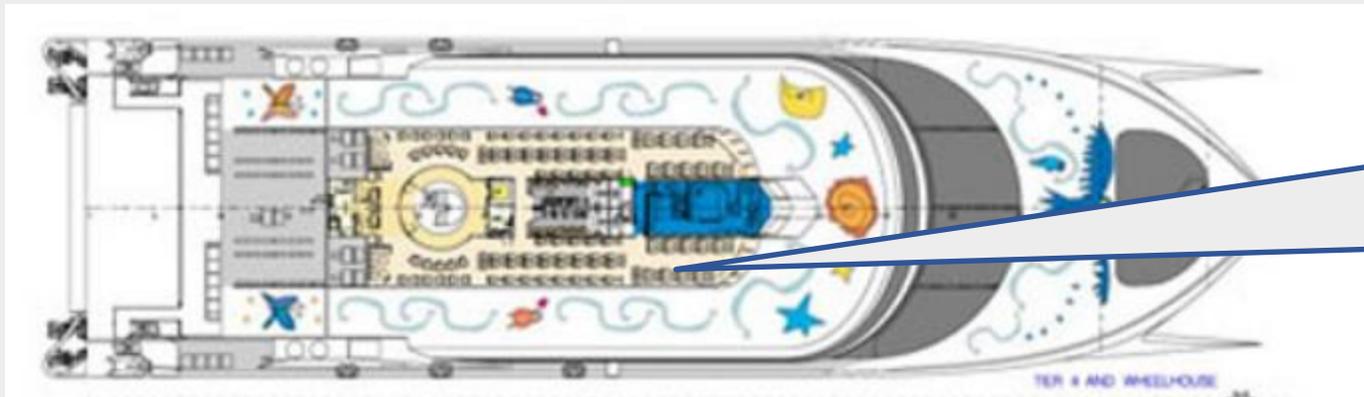


< 船体 (全体) > オーストラリアのINCAT社が建造

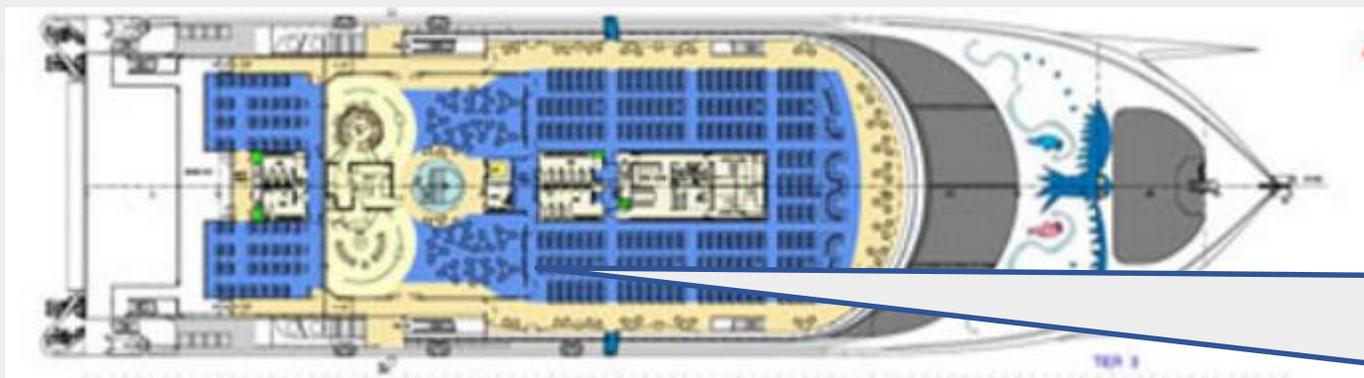


- ※ 台湾法人Wagonグループが所有するアルミ高速船“Natchan RERA”号を候補船とする。
- * 全長：112m (石垣・基隆間の海況、気象でも安定した航海可能。)
- * 営業速力：30Knotを予定 (≒ 54km/h、航続距離はシンガポールまでカバー。)
- * 現在台湾籍であるが、多国籍船員の乗船が可能となるパナマ籍への変更も併せて検討。

< 旅客用デッキ 3階、4階部分 >



(4F) 旅客 70名程度
プレミアムシートスペース



(3F) 旅客 730名程度
エコノミー、ビジネスシートスペース
売店、免税店、自販機、電子レンジ等



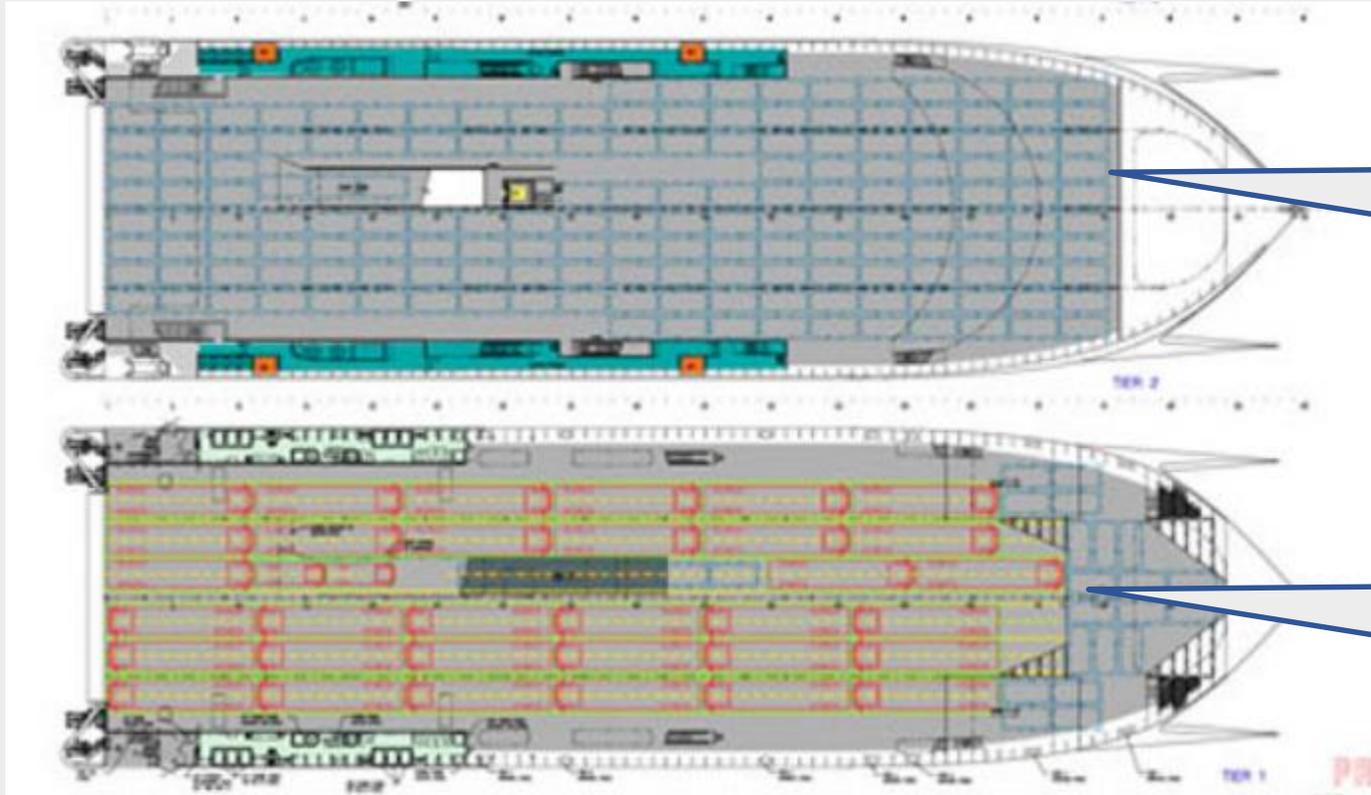
※ 最大定員 800名（航海中のシートベルトは不要。）

* 4階部分をプレミアム、3階部分前方をエコノミー、後方をビジネスなどにクラス別の活用可能。

* ゆったりした通路と共用スペースを装備。（大型トランクケースも持ち込み可能。）

* 売店、免税店、自動販売機、電子レンジ等のレイアウトスペースあり。

< 貨物用デッキ 1階、2階部分 >



(2F) 高さ: 約2.0m
乗用車
後方にはRV社積載可能

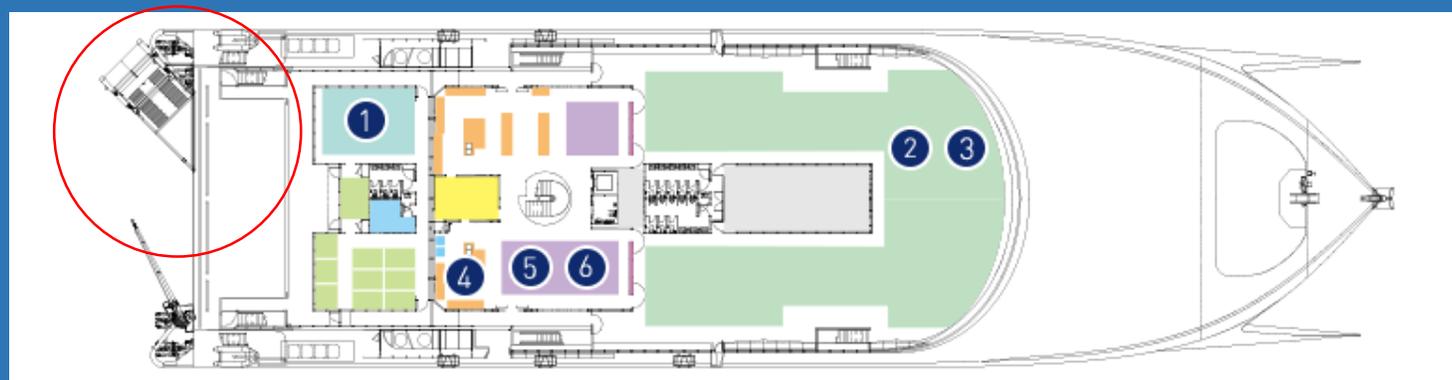
(1F) 高さ: 4.2m
大型トラック
コンテナシャーシー積載可能

- ※ 最大積載量：880トン（ただし、荷役ラッシング方法による。）
- * 1Fには、大型トラック換算（40フィートコンテナ換算）で28台程度積載可能。
- * 2Fには、乗用車換算で100台程度積載可能。

対象船“Natchan RERA”



<サイドランプの設置について>



サイドランプ搭載後、さまざまな港での荷役が可能となる。



<検討内容>

沖縄本島を含め先島諸島での物価の高騰を抑止、台湾との関係を強化することにより、経済力を強化。

運賃

<新会社 設立>
基隆・石垣フェリー
運航会社（日本法人）



<売上、効果シュミレーション>

当初：12億円/年を予想

※年間200航海を予定した場合の例

Day 1：往航 基隆11:00→石垣16:00

Day 2：復航 石垣11:00→基隆16:00

旅客 400名（乗船率50%）

貨物 150トン（積載率30%）

※石垣での宿泊を促進し、観光収入を増やす。

※石垣と日本各地のAirを活用したハブ港を目指す。

<検討事項>

1. 本件が先島諸島及び沖縄本島に与える経済的効果は大きいと考えるが、航路採算は厳しい。出資を含め、航路を実現するための何らかの補助プログラムはないか？
2. 台湾との日用品、食品など輸出入は活発化し、観光など人流も増大する中、この経済的効果を促進するプログラムはないか？
※自治体、地元企業を絡めた支援策など。

<現運航者>
台湾法人
Uni-Wagon社
<3階部分>
実費（12億円？/年）

① 運航委託契約

5年間+オプション
(実費/年×5年)

<運航費>
船の運航に関わる費用
* 燃料費
* 港関係費
* 旅客貨物保険
* 代理店費など

<現所有者>
台湾法人
Uni-Wagon社
<2階部分>
4億円/年
<1階部分>
6億円/年

② 定期用船契約

5年間+オプション
(10億円/年×5年)

<船費>
船の維持管理に関わる費用
* 船員費
* 修繕、ドック費
* ペイント
* 船体保険など

<資本費>
船の取得保有に関わる費用
* 資本費（償還、金利）
* 固定資産税
* 登録税など

予測値

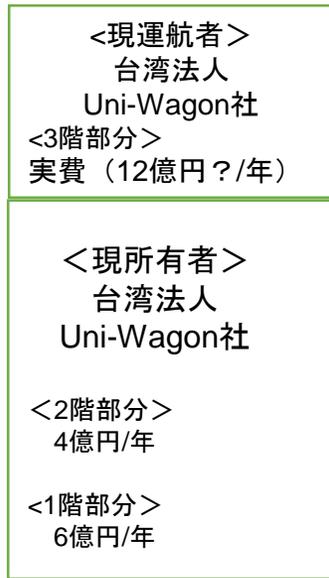
売却市況と改造費の償却

現状は高額となるため、
今後、折衝が必要

<提案 1>

採算性向上と本船の確保のための投資

1. 定期用船→スペースチャーターへ変更
新会社の組織、海事局への申請の簡略化
2. サイドランプを新会社で設置
サイドランプの所有権を登記し、本船を部分所有する。
本船を安定的に確保、チャーター費用の削減



①スペース
チャーター契約

5年間+オプション
(実費/年x5年)

※15億円/年で折衝できないか。

①スペースチャーター契約料の考え方
サイドランプ設置により機動力、価値アップ。

7億円程度の資本を集める。

運賃

<新会社 設立>
基隆・石垣フェリー
運航会社 (日本法人)



<スペースチャーター費>
営業に関わる費用
* 港関係費
* 旅客貨物保険
* 代理店費など

<売上、効果シュミレーション>

当初：12億円/年を予想

※年間200航海分のスペースをチャーター

Day 1 : 往航 基隆11:00→石垣16:00
Day 2 : 復航 石垣11:00→基隆16:00
旅客 400名 (乗船率50%)
貨物 150トン (積載率30%)

<サイドランプ設置>



* 約US\$5mil
(≒6.5億円 @130円/USD)
* 5年間で償却 (年1.3億円)
その額以上に用船料を減額折衝

①スペースチャーター契約料の考え方

1. 定期用船の場合は、1+2階コストが10億円及び3階コストが12億円
合計22億円。売上に対して、10億円のマイナスを予想。
2. サイドランプを保有して共同所有 (5年後に所有権移転) とし、
1+2階コストを減額折衝。10億円 → 3億円程度を目指す。
よってスペースチャーター料を15億円とすると
赤字を3億円に圧縮。※150万円/航海の売上アップが採算ライン。
(旅客150名または貨物150トン増収営業)

< 提案 2 >

売上を12億円→15億円への増収

< 売上の基本構想 >

当初：12億円/年を予想

※年間200航海分のスペースをチャーター

Day 1：往航 基隆11:00→石垣16:00

Day 2：復航 石垣11:00→基隆16:00

旅客 400名（乗船率50%）

貨物 150トン（積載率30%）

(1) 基本の200日以外をチャーター企画販売
自治体、企業等へ提案

(2) 旅客、貨物の増収
航空会社、旅行代理店、自治体、企業へ提案

(3) 船体、航路などのネーミングライツ販売
企業へ提案

(4) 船内販売（免税）の強化
自販機販売を中心に自治体、企業とタイアップ



Hontech ザ・ヌードルメーカー（インスタントラーメン自動販売機）

全体のキャビネット温度を制御可能（23℃～18℃のタイムコントロール）
製品の360度回転ディスプレイ
21.5インチのタッチスクリーン/27インチの広告スクリーン
配送プロセス中の衝撃ゼロ
無線リモコンによる操作
タッチスクリーンによるインタラクティブ
モバイル決済
インテリジェントなバックエンド管理
商品の範囲：インスタントラーメン製品