

## 〈フォーラム 開会挨拶〉

兵庫県知事 井戸 敏三



皆さんこんにちは。関西3空港の最大活用について考えるセミナーとフォーラムは24回目になる。それだけ兵庫県として、伊丹空港と神戸空港の活用に力を入れてきた。ようやく関西3空港懇談会で神戸空港の一部規制緩和が実現し、伊丹空港についても長期的な視野で国際化を検討していくことになった。

今まで関西の空については凍結状態であったが、ようやく「北極の氷河」が少し溶け始めてきたということではないかと思っている。事務局である関経連の提案では、時間軸を設定して中長期と短期と分けて対応を考えていくことにされた。中長期の課題は、神戸空港や伊丹空港の国際化の問題、関西空港はさらに環境アセス上の上限23万回にさらに上積みできるのかできないのか。

これらの課題を解決するために、私は年に1回の関西3空港懇談会ではなく、毎年のように課題が生じれば随時開催をするというような弾力的な対応が望ましいのではないかと思っている。

さて、9月28日の茨城国体の開会式に出席するため、神戸空港から茨城空港へ行った。そして翌朝7時25分発の茨城発神戸行きスカイマークで戻ってきた。定員約160名の飛行機は満席で、しかも私に挨拶する人はいないということは、乗客は茨城の人ということだ。

日曜日の朝なので日帰りは考えられない。神戸を起点に関西を巡ろうとしている人たちが満員という事実に大変驚いた。ローカル路線であっても飛行機が交通手段として定着してきていることの証左と感じており、新たな発見をした。今までの航空路線は羽田と大阪、大阪と福岡、大阪と札幌を結ぶという交通量の多いところを結ぶ手段と考えられてきたが、ローカルとローカルを結ぶ手段として有効だと気づかされた。

例えば東京と大阪間は新幹線で2時間半で、空港まで行って羽田から都心に行く飛行機は10分位しか早く着かない。だから別に飛行機でなくてもいいと言える。一方、神戸と松本は、神戸から新幹線で名古屋まで行き、名古屋から中央線に乗り継いで4～5時間かかる。飛行機であれば40分位で行ける。ローカルとローカルを結ぶ路線は、有効な交通手段ということを発見した。これからの新しい交通手段としてのローカル同士を結ぶ航空機の役割を示唆している。

そういう役割に先手を打たれているのがフジドリームエアラインズだ。フジドリームエアラインズは幹線を飛んでおらず、ローカルなところばかり飛んでいる。このたび、神戸空港を起点に松本、出雲、高知を結ぶ。一般的にこの路線が成立するとは考えないはずだが、もしかするとコロンブスの卵なのかもしれない。フジドリームエアラインズがコロンブスの卵路線を見つけ出し、採算ベースに乗せるという動きは、これからいろいろな空港で出てくる可能性があるのではないか。

我々は滑走路が1,200mしかないコウノトリ但馬空港を持っている。滑走路安全区域を確保しなければならないが、100～200m延ばすなら500m延ばすのも一緒と考えている。

これから議論するが、1,700m位に滑走路を延ばしたい。延ばすとどこで結ぶのか、大きな空港を目指して結ぶというのも必要だが、小さな空港同士を結ぶこともありうるという検討もしていきたい。フジドリームエアラインズの取り組みは、飛行機の活用という意味で新しい境地を開拓していただけるものと大変期待している。今日は「フジドリームエアラインズデー」のようなフォーラムとなっている

が、よろしくお願ひしたい。

あわせて、大阪航空局長さんに基調講演をしていただくことになっている。ようやく神戸空港の規制緩和が始まったので、のびのびとご講演いただけるのではないか。短い時間ではあるが、意のあるところをそれぞれ酌み取っていただければ幸いだ。

すばらしいフォーラムとなるよう祈念してご挨拶とさせていただきます。ありがとうございました。

## 〈講演1〉

### 「航空行政に関する取り組みについて」

国土交通省大阪航空局長 梅野 修一



皆さんこんにちは。ご紹介いただきました国土交通省大阪航空局長の梅野と申します。本日はよろしくお願ひします。

一言だけ、略歴には書いていないこととお話させていただきますと、私は兵庫県の神戸生まれで、高校までずっと神戸にいて大学も近いところでしたので、二十歳ぐらゐまではずっと神戸に住んでいました。その後、当時の運輸省（現：国土交通省）に入りました。転勤が多く、なかなか神戸勤務というのはないのですが、一度だけ阪神・淡路大震災の後、平成8年に当時の第三港湾建設局（現：近畿地方整備局）で、復興事業ではなくて通常事業を担当させていただきました。大阪航空局には今年の7月から勤務しております。大阪航空局は2度目の勤務ということで、比較的縁のある地域かなと思っております。

この後、パネルディスカッションがあるということですので、私から航空局全般のお話をして、その一助になればと思っております。

前段の部分は、航空局のいろいろなデータのお話をさせていただこうと思っております。後段では、せっかく航空局の代表として参りましたので、航空局では今こんなことを一生懸命取り組んでいるという話をさせていただいて、もし時間がないようであれば、後で資料をご覧くださいということでもよろしいかと思っておりますので、よろしくお願ひします。

（資料 01, P1） それでは、始めさせていただきます。一つ目は、我が国の国内航空旅客輸送の動向についてということで、一番左端が昭和50年度、一番右端が平成29年度で、旅客数の合計は、平成13年度、14年度でかなり増え、その後、リーマンショックがあつて減り、最近はかなり増えて平成29年度には1億人を超えるところまできています。

その中で、赤色は羽田空港を使うお客様、それからオレンジ色は近畿圏空港をお使いになるお客様、柿色が中部圏空港、グレーはその他という形で分けていますが、例えば平成2年度と平成29年度でどう変わったかを見ていただくと分かりやすいのですが、羽田空港は少しシェアが増えております。それから、近畿圏空港はどちらかという少しシェアが減っています。中部圏空港はそれほど変化なく、その他の地方空港は少し増えています。これからどれくらい増えるかというのは、外国のお客様が国内路線にも乗ることも考えられますが、次のページの国際線のお客様より増えないのではないかと思います。

（資料 01, P2） 次ですが、我が国の国際航空旅客輸送の動向ということで、こちらのほうも赤色が首都圏空港、オレンジ色が関西空港、柿色が中部空港、その他の地方空港としているのですが、これも同じように平成2年度と平成29年度を見ていただくと、やはり地方空港にもいろいろ国際便が飛んで来ているということもあつて、首都圏空港のシェアが少し減ってきています。一方、関西空港はかなりシェアを伸ばしてきています。関西空港ができたのが平成6年度なので、平成2年度当時は伊丹空港を使っていた時代ですが、その時より関西空港は国際旅客のシェアは増えてきています。特に最近増えてきているのが、地方空港です。

（資料 01, P3） それから、最近話題になっているLCCですが、どの程度のシェアを示しているのかというのを表したのがこのグラフです。左側が国内線、右側が国際線ですが、左側の国内線は、少し最近

頭打ちですが、大体10%くらいのシェアを占めています。

それから、国際線には外国のLCCもありますので、どんどん増えてきています。先日、中部空港に行ってきましたが、中部空港でもLCCのターミナルを新しく整備しました。それから、成田空港もリニューアルしますし、どこの空港でもLCCに大きく着目してきていると思います。今後も国際線は、増えていくと思っています。

(資料 01, P4) 次のページですが、訪日外国旅行者数の推移ということですが、私が神戸にいた頃や、平成18年に大阪航空局で勤務していた頃と比べるとかなりお客様が増えていると思います。当時は大阪や神戸を歩いている、そんなに外国の方がいるという実感はなかったのですが、この7月から再び大阪航空局に勤務して、大阪、神戸、京都、奈良などいろいろなところを見てきましたが、どこに行っても外国の方を見ない場所はないというぐらい、たくさんの方にお越しいただいています。2018年には3,000万人を超え、2019年も順調に増加していますので、昨年を超えるところまでいくのかなと思っています。政府は2020年に4,000万人、2030年に6,000万人という目標を掲げていますので、その目標に向けて努力していく必要があると思っています。その時に空港だけではなく、観光地やホテル、アクセスなどいろいろなところも頑張っていかなければ、なかなか数字は上向かないと思いますので、航空局としても努力していきたいと考えております。

(資料 01, P5) これが国内の主要8空港のお客様の数と、発着回数を挙げております。左側がお客様の数で、緑が国内線、それから黄色が国際線です。伊丹空港は国内線しか飛んでいませんので、国内線の緑になっています。

これを見ていただくと、成田空港や関西空港も国際線がかなり大きなシェアを占めてきていると思います。右側のほうが発着回数ですが、回数の多い順に左から並べています。滑走路の本数でいくと羽田空港は4本、成田空港と関西空港は2本、福岡空港と那覇空港は1本しかありません。それから新千歳空港、伊丹空港は2本、中部空港は1本ということで、滑走路が1本でもかなり飛んでいる福岡空港や那覇空港と、関西空港や成田空港のように滑走路が2本で離着陸回数が多いところもあります。私が12年前に関西にいた時、関西空港は13万回くらいだったのですが、それに比べるとかなり増えてきていると思います。

また、先ほど井戸知事のお話にもありましたが、関西空港は環境アセス上、離発着回数の上限が23万回となっていますので、それに向けてお客様を増やし、離着陸回数を増やす努力が必要だと思っています。

(資料 01, P6) 次のページですが、これも皆さんが見慣れないグラフだと思います。先ほどは国際線に乗っているお客様という観点だったのですが、このグラフは外国人のお客様がどこの空港を使っているかというものです。成田空港と関西空港が1番、2番で、そのあと羽田空港となっています。それから福岡空港、那覇空港、新千歳空港、中部空港と続き、その他地方空港も171万人ということですから、かなりのシェアを占めてきています。地方空港の中でも多いところは、右の表に書かせていただいています。九州、中国、四国地方、そうしたところには結構多くの方に来られている空港があり、中でも富士山静岡空港は11万人ものお客様にご利用いただいています。

今後、中部空港は第2ターミナルを整備し、福岡空港は滑走路をもう1本増やす工事をしており、それにあわせて国際線ターミナルも増築するという事を考えています。新千歳空港でも国際線のターミナルを増築しています。それから那覇空港でも国際線ターミナルの増築が終わり、国際線と国内線の間の内陸連絡ビルの整備も終わり、もう1本滑走路を増やす工事も完成に近づいています。関西空港、

中部空港、福岡空港、新千歳空港、那覇空港や他の地方空港も含めて、これからお客様を増やす努力をしています。

(資料 01, P7) このグラフは細かいデータになりますが、訪日外国人旅行者がどこの国の方で、どこから来ているかといったことを示したで、2018年のデータです。全体で3,119万人ということですから、かなり多く来ていただいています。中国、韓国、台湾、香港は近さもありますし、もともと交流が多いというところで、こうした地域のお客様が多くなっています。次に多いところがアメリカ、その次にタイの113万人、タイも最近かなり増えてきているところがございます。それ以外で多いところを見ていきますと、フィリピン50万人、インドネシア40万人、マレーシア47万人、シンガポール44万人、オーストラリア55万人ということで、やはり地理的に遠いところよりも近いところが多く、これからも近い地域からの訪日客が増えていくのではないかと思います。

今回、このデータを見ていて、これは私の勝手な分析ですけれども、人口が多い割にまだ訪日客の数が少ないと感じているのがインドとインドネシアです。どうしてインドネシアは訪日客が少ないのかと考えていたのですが、昨日、ある大学の先生とお話をしていた時に、インドネシアはムスリムの方が結構多くて、そうした方が安心して日本に来て滞在できるスペースなりレストランが整備されていない。どちらかというところ、日本人はそういう宗教的なものに対する配慮をうまく感じられないところもあります。ただ、相手の国の方にとっては大事な要素ですので、宗教的なものに気を配る空港、地域、観光地、ホテルをこれから増やしていく努力をしないと、なかなかお客様は増えないのではないかと思います。ですから、遠い地域からの訪日客を増やすというのはなかなか厳しいので、やはり近い地域で人口が多いところからの訪日客を増やしていく努力が必要ではないかと思います。

(資料 01, P8) 外国人旅行者受け入れ数の国際比較ということで、古いデータですが、それぞれの国がどれくらい外国人を受け入れているかということで、国によってかなり統計の精度も違うので、単純な比較ができるかどうかわかりませんが、ある程度傾向を掴めるのではないかと思います。フランスやスペインといったところはヨーロッパの地続きの国ですから、たくさんお客様が来ているのはそれほど不思議ではないと思います。

そういう意味で、日本よりアジアで多いのは中国とタイ、それから日本だけ2017年のデータと2018年のデータを両方入れておりますが、だいたい10位前後になっていますので、これを考えてもまだまだ増やせる余地はあると思っています。

(資料 01, P10) 今までは統計的な話でしたが、ここからは関西空港があったからできたこと、なければなかなか難しかったという話です。まだ記憶に新しい話で、G20大阪サミットが6月に大阪で開催されました。G20のメンバー20ヶ国の方が来られるだけではなく、招待国や国際機関を含めると37の国、機関の代表の方が日本に来られる、かなり大きな会議です。首脳の方が来られるとなると、ほとんどの方が自分の飛行機、国の飛行機を使ってお越しになるので、空港の受け入れ態勢がきちりしていないとできません。ほとんどの方が関西空港に降りていただきましたが、大阪航空局だけでなく、外務省などと一緒になって、おもてなしで粗相がないようにきちりと対応しました。

中でも関西エアポートをはじめ、現場の最前線でいろいろと皆様の協力があったので、G20を滞りなく終わることができたと思っています。ある程度大きな国際会議をやろうとすると、ホテルも空港もある程度整っていないとなかなか難しいと感じました。

(資料 01, P12) 特別機がどれくらい関西空港と伊丹空港を使ったかということですが、28日と29日が大阪サミットのあった時期で、その前日の27日に特別機がかなり到着しています。なお、括弧書き

で書いているのは商用機を使われた方です。

帰りは29日や30日になりました。大統領や国賓の方が来られるときには、当然随行の方や荷物機ということで、これに付随する航空機もかなりの数になります。伊丹空港でも一部の国の方が使われたということで、こうした形になっています。

集中して入って、出ていくということになりますので、今月には即位礼正殿の儀がございますが、羽田、成田にかなりの国賓、公賓の方がお見えになります。そうしたことの参考になるのではないかと思います。

(資料 01, P13) 今回のサミットにおいて、受け入れ態勢に全く問題がなかったわけではないですが、ラグビーワールドカップがありますし、来年には東京オリンピック・パラリンピックもありますので、検証していきたいと考えています。

(資料 01, P14) それから、大阪航空局という名前に「大阪」がついていますが、東側は富山県、岐阜県、愛知県、西側は西日本全体を管轄しておりまして、その中で大きな事業を紹介させていただきます。

一つが福岡空港です。これは、私が12年前に大阪航空局にいた時に調査で携わった案件で、今まさに整備工事がスタートしています。福岡空港の地図を見ていただくと青線と赤線をひいています。青線の2, 800m×60mと書いているのが今の滑走路です。その下側に増設滑走路2, 500m×60mと書いてあるのが、これから作ろうとしている滑走路です。この滑走路を作るために、国際線ターミナルがこの地図でいくと下側なのですが、そちら側にある施設を少しセットバックさせて滑走路を作るので、少し時間を要すると考えています。

福岡空港は混雑の激しい空港で、ヘリコプターのヘリポートを福岡空港の北の方に移転させます。これは来年の春に向けて準備をしています。それから、海上保安庁の航空基地も北九州空港に移転させ、少しでも福岡空港の滑走路の処理容量を増やそうと鋭意努力をしています。

それから、下のほうに並行誘導路の二重化ということで、左側に現状、右側に整備計画と書いていますが、左側の現状というところ、黄色の丸をつけているところが、航空機が搭乗ゲートにつけているところです。航空機に乗られた方はわかると思いますが、プッシュバックということで飛行機を後ろ向きに車で押して出します。着陸した飛行機がプッシュバックするレーンに入ろうとすると邪魔になるので、どちらかを優先にしないといけないという形になり、時間ロスが発生すると言われていました。これを解決するために、右側のように手前側と奥側のエプロンの誘導路を二重化して効率よく空港を使うためにターミナルビルを少しセットバックさせて、エプロン側のエリアを広げる工事をしています。来年に完了する予定で、鋭意努力をしているところです。

(資料 01, P15) もう一つ大きな事業は、那覇空港の滑走路の増設事業です。地図ですと下側が現空港、緑で塗っているところが新滑走路です、現状は誘導路一本で、沖側に滑走路を1本作っています。埋め立ては右下の写真を見てもわかるようにほぼ終わり、舗装や無線施設、航空灯火の整備といった工事をしています。

それから、新滑走路と現滑走路の真ん中に、管制塔工事と書いて青く塗っていますが、現在の管制塔では遠くなり見づらいところが出るということで、滑走路と滑走路の真ん中に新たに管制塔を作っています。ほぼ完成していますが、その中に入れる無線機器などを設置しており、これも来年の供用に向けて鋭意努力しており、那覇空港もこれで滑走路処理容量が増えると思っています。

(資料 01, P16) 滑走路ができたからといって航空機の処理容量が増えるわけではなく、我々はランドサイドと呼んでいますが、駐車場やターミナルビル、エプロンなどをセットで増強していかなければなりま

せん。先ほど申し上げましたが、那覇空港は左下の図面の中で見づらくなっていますが、昔は左側の国内線ターミナルビルが最初にできて、その後、真ん中あたりにグレーの国際線ターミナルビルができ、その後、黒と青で塗ったところ、国内、国際の連絡ターミナルビル、それからC I Qの増築を進めてきました。

この後、水色のところに駐車場を増設するとか、あと赤で斜線を入れている少し曲がった道路がありますが、その道路を付け替える工事をします。それからエプロンの数が不足してくると、駐機するスペースがなくなるため、沖側へのエプロン拡張整備によって滑走路の処理容量だけでなく、全体の処理容量を上げようと鋭意努力しております。

ここまでが大阪航空局管内の様々な事業、旅客数や着陸回数データを示させていただいたところで、資料の18ページ以降は、今後のお話とは直接関係ないと思いますが、折角の機会ですので、航空局で今どんなことに取り組んでいるかということについてお話ししたいと思います。

(資料01, P17) 航空法及び運輸安全委員会設置法の一部を改正する法律ですが、資料の真ん中より下のところ、改正案の概要ですが、三菱航空機が航空機を新しく開発しており、開発できればそれを輸出するということになります。輸出の際に規定が整備されてないとなかなかうまくいきませんので、そうした規定を整備するため、法律改正を行いました。

それから、2番のところ、最近、航空機乗務員の飲酒が問題になっていますが、航空機乗務員に対する罰則の強化や、無人航空機いわゆるドローンはうまく使えば非常に有用な道具ですが、航空機や空港のそばを飛ぶといろいろな問題があるため、これを禁止したり、飲酒しながらドローンを飛ばすことを禁止することを規定で措置しています。

(資料01, P18) 技術が進展しており、今までは国土交通大臣が航空機の装備品を一点一点確認、検査していたのですが、これからは数が増えると難しくなるということで、認定を受けた装備品はメーカー等が確認し、それを国土交通省がチェックすることを今回措置しています。このように民間の能力を少し活用することをこれからやっつけていこうと考えています。

(資料01, P19) 落下物対策の総合パッケージについて、落下物がないようにしていかなければならないということで、基準を作ったり、いろいろな対策事例を取りまとめて、周知したり、駐機している航空機をチェックするなど、そうした形で安全を図っていくということで、鋭意努力をしているところです。

(資料01, P20) 万一発生したときでも、迅速に対応できるように、下におられる方は何も悪くないので、落下物を落とした者を特定するしないに関わらず、救済できることを考えています。今日の話に余り関係ないと思いますので、省かせていただきたいと思います。

(資料01, P21) 先ほどドローンという話が出ましたが、大阪航空局でもドローンの許認可、許可承認の数がかなり増えてきております。黄色と緑がちょうど東京局と大阪局ということでちょうど日本の空を半分に分けておりますが、かなり数が増えており、行政事務が増えております。

(資料01, P22) その中で、ドローンを飛ばしてはいけない所が増えてきています。ページの右下の図面を見てください。一つは上側断面「A-A´」と書いていますが、これは進入表面で、例えば航空機が左側から入ってきて一番下がっているところが滑走路と考えていただいて、また離陸して進入表面にしたがって上がっていくということなのですが、その滑走路の端から3,000メートル、それから進入表面より下のところではドローンを飛ばしてはいけないこととしています。

それから下側のところ、これは紙面の手前側から奥側に航空機が運航していると考えてください。横側を制限する表面がありますので、その下側もドローンは禁止ということで、新千歳空港、成田空港、

羽田空港、中部空港、関西空港などの大きな空港では、ドローンを飛ばせないことにしています。そうした形で、安全に配慮した対策をとっています。

(資料 01, P23)ただし、ドローンを有効に使えば効率よく荷物を運べるとか、災害のときに調査ができるという話があり、非常に有用な道具であることは確かだということで、政府としてもいろんな協議会をつくり、無人のところでもうまくドローンで運べないかといった実証実験をやっています。ドローンというのは、基本的に目で見える範囲を飛ばすということですが、荷物を運ぼうとすると、なかなかそのようなところばかりではないので、その場合はどうしていくかということで、ドローンのお話を書かせていただいています。

(資料 01, P25)昨日、飲酒の記事がかなり大きく新聞にも載っておりましたが、なかなか無くならないというのが実態です。下のところに書いていますように、操縦士は今年の初めから対象になっていましたが、客室乗務員や運航前に従事する整備者、運航管理従事者といった方も飲酒のチェックをしましょうということになり、こうした規定をきっちりとして、それぞれの事業者を守っていただくようにしていきたいと考えています。

(資料 01, P27)最後に、全国主要空港における大規模自然災害対策に関する検討委員会ということで、政策研究大学院大学家田教授に委員長になっていただき、昨年の関西空港の高潮・高波被害がございましたので、それを受けて、航空局でも自然災害対策をどうしていけばいいのか抜本的に議論をしていくため、開催状況にあるように頻度を重ね、議論をさせていただきました。

その中の、最終取りまとめがその下です。想定外の災害と最近よく言われますが、我々はそうした言葉を使わないようにしないといけないと思っていて、どういったことが起こるかというイメージを十分働かせるとか、統括的な災害マネジメントとあって、空港の場合は空港事務所だけではなく、様々な関係者がおられますので、そういった方を統括していく必要があります。例えば、関西空港であれば関西エアポートさんが統括する主体者となっていただき、災害が起こったときには迅速に対応することになります。それから、目標を具体的に考えていなければなりません。災害のレベルによってどうなるかというのはありますが、各空港でいろいろ目標を定めています。

5番目の緊急に着手すべき課題としてA2-BCPを掲げています。エアポートとアドバンストの意味を含めた空港のBCPということで、要するに空港だけではなく関係者も交えたものを作ることです。関係者には駐日大使館や領事館、やはり外国の方が多いので、そうした言葉のわかる方に来ていただくとともに安心されるので、各空港、地方空港も含めて取り組んでいこうと思っておりますのでご紹介させていただきました。

後のパネルディスカッションに全部活用できるかどうかわかりませんが、一助になればありがたいと思います。どうもありがとうございました。



## 〈講演2〉

### 「地域と地域を結ぶFDA 神戸就航で広がるネットワーク」

株式会社フジドリームエアラインズ代表取締役社長 三輪 徳泰



ご紹介いただきました、株式会社フジドリームエアラインズの三輪です。

10月27日からの冬ダイヤにあわせ、神戸空港に新たに就航させていただきます、この機会にリージョナル航空としてどんな役割を担っていくのかというようなことを中心にしながら、お時間を頂戴できればと思っています。

(資料 02, P1) まず、FDAの成り立ちについてですが、今回初めて関西地区に進出させていただきますので、恐らく当社のことをあまりご存じない方が多いだろうと思います。当社は、静岡県清水にございます物流事業大手の鈴与の100%子会社です。

(資料 02, P2) 鈴与グループは、商流、物流を中心に、建設、食品、情報、地域開発、そして一番新しい分野の航空と、7つの分野で構成しています。グループの会社数は約140社、売り上げ4,500億円、従業員数が1万2,000人という規模です。

(資料 02, P3) 航空事業は、約20年前の1991年に静岡にヘリポートが作られました、静岡空港ができる前です。このヘリポートから私どもの報道ヘリや、県の防災ヘリコプター等の航空事業を静岡エアコミューターという名前で実際に飛行機を運航してみて、飛行機の運航というものはどういうことなのかということをお勉強してきました。

結果として、定期航空事業に乗り出そうということで2008年、株式会社フジドリームエアラインズを静岡県清水市に登記をし、翌2009年7月の静岡空港開港と同時に、2機のエンブラエル170型機をもって、定期航空運送事業を開始しました。その後、路線は、先ほどの知事のお話にもありましたように、地方と地方を結ぶ路線が主体となっています。

(資料 02, P4) 創業者であります鈴与会長の鈴木与平が当初から申していますが、「地参地翔」を企業理念として掲げております。これを少し難しく言えば、地方と地方とを結ぶ交流の架け橋になって、それぞれの文化や経済の発展に貢献することで地域社会に信頼され、その成功を地域の方々と分かち合う会社を目指すという理念に基づき、会社を設立し、運航を開始しました。

要するに、東京や大阪といった超大型都市を中心に路線を組み立てる考え方と多少異なり、文化の彩りが豊かな地方都市と地方都市を直接結ぶことをやろうというのが当社の考え方です。

(資料 02, P7) リージョナル航空について一言ご説明させていただきます。リージョナル航空というのは日本ではまだ定着していない言葉だと思いますが、事業分野でもリージョナル航空という分類はありません。定員100人以上、または飛行機の重量が50トン以上のものを扱う会社とそれ以外の会社という分類になっています。分類自体はそれとして、100席以下のジェット機は、リージョナル航空が大手のエアラインと提携しているケースが多いのですが、世界中でたくさん飛んでいます。

アメリカの場合は大都市間を大型機で結び、そこから地方都市に小型のジェット機で結び、自転車と言うと、車軸に当たるハブとハブを大型機で結び、それから先の都市の間はスポークとして小型のジェット機で行くという形態がアメリカで確立され、世界や日本でも広がってきました。

大変効率のいい運航形態ですが、利用者にとって考えてみると、隣の都市に行くのに、一旦ハブ空港に行かなければならず、お客様が不便だと体感されるようになり、直接結んでほしいということで、ポイントとポイントを小型ジェット機で結ぶサービスが増えてきています。

欧州の場合はご承知のように各国が大陸でつながっているのですが、ほとんどの大きな都市にはアメリカと同じように国際線を含めたハブとしての機能がありますが、それ以外の都市はリージョナル機で結ばれており、地方と地方を結ぶ重要な役割を果たしています。

私どもの路線を見ていただくと、地方と地方とを直接結ぶという、ポイント・ツー・ポイントという考え方に基づいていることがご理解いただけるかと思います。

神戸のような大都市を地方ということはできませんが、関西圏の大きな空港を補完するという二次空港というのでしょうか、世界の大きな都市には必ず補完する空港があります。アメリカでいえば、ニューヨークはJFKのすぐ近くに国内線専用のラガーディア空港、ニュージャージーサイドにはニューアーク空港があります。ロンドンには全部で5つくらいあります。ヒースロー空港に一番近いところにロンドン・シティ空港というのがあり、驚いたことに滑走路が約1,500メートルしかないのに国際線が飛んでいます。

神戸空港の発着枠が拡大されるのではないかと注目していたところ、今回、皆様の努力で関西、伊丹、神戸の3空港の役割分担、それから運用の見直しという中で、神戸空港の発着枠の増枠について合意されたことから、今年の冬ダイヤから就航させていただくことになりました。

(資料 02, P5) まず、私どもが使用している機材についてご説明しますと、メーカーはブラジルのエンブラエル社です。ブラジルにそんな航空機のメーカーがあったのかと言われる方もおられるかもしれませんが、実は世界第3位の旅客機メーカーです。ボーイング社が上なのかエアバス社が上なのかわかりませんが、ボーイング社、エアバス社、その次に来るのがエンブラエル社ということになっています。ご承知のように、昨年エンブラエル社とボーイング社が合弁会社と持ち株会社をつくり、その下にエンブラエル社が入るということで、ボーイングブラジル社という名前に将来的になるそうですが、航空機産業というのは大変資本のかかる仕事ですので、整理統合が徐々に進んでいくのかと思っています。使用機材に話を戻しますと、現在私どもが使っている機体は、エンブラエル170型と175型と2機種です。エンブラエル170型は76席の機体で、エンブラエル175型は84席の機体です。この170型を3機、175型を11機、計14機保有しており、今年の12月に2機を受け取りますので、あわせて16機態勢になる予定です。

(資料 02, P6) これが機体内部の写真ですが、80人乗りの機体としては胴体が大変太くなっています。バブルを2つ引っ付けたようなダブルバブルという構造になっていて、お客様が乗る部分と荷物を入れる床下の部分と両方を広くできる構造をもっています。この機体は、フライバーワイヤレス、複合材等の新しい材料技術が使われています。ボーイング787やエアバス350のように特殊な最先端技術が使われているかという、決してそんなことはなく、むしろ熟成された技術、信頼性の高いものを組み合わせられて作られていることが、この飛行機の特徴です。

したがって、私どもの経験から見ても故障率が大変低く、ある程度熟成された技術で作られた機体なので、地方都市間を飛ぶ我が社にとって、現地で故障が生じても容易に修理ができます。いわゆる地域航空には理想的な機体ではないかと思っています。大変キャビンが広く、シートピッチ幅は31インチ、77.5センチということで、通常の中型機と同じシートピッチ幅です。

(資料 02, P8)機内サービスですが、コーヒー、お茶、ジュースといった飲み物をサービスするのとあわせ、少量ですが地域の名産品をサービスしています。

(資料 02, P10)さて路線の話に戻りますが、現在19路線、1日40往復ですが、10月27日から神戸を1つの起点として路線を広げていきたいと思えます。今、私どもが考えている路線は、高知と松本、出雲の3路線になります。将来的には神戸はもう少し路線を増やして、空港に配置する機体も複数機になればと思えます。

(資料 02, P9)また、私どもの機体の特色としてマルチカラーコンセプトを採用しています。機体によって全部色が違うということです。このうち似通った色が2つあり、4号機と11号機がグリーンなのですが、一方をティーングリーンと呼んでいます。機体の色を選ぶのは会長の特権ですが、お間違えになったのではないかと考えています。このマルチカラーコンセプトはお子様大変好評で、いろんな空港を回りますと、この次はどんな色の飛行機が来るのかとても楽しみにされていると伺っています。

これは、鈴木会長は以前から地方を彩り豊かにしていく、カラーズジャパンという言葉が体現していると言えらると思えます。

(資料 02, P10)先ほど申したように、定期便の就航路線は、神戸からは松本、出雲、高知ということになります。既に私どもが就航しているオンライン空港からまず就航させていただき、比較的飛行区間が短い路線が特色と思えます。神戸空港という新しいところに進出するため、運用全体に慣れるためにも区間が少し短い路線を選択させていただいたということです。

(資料 02, P11)次に、私どもの事業のもう一つの柱のチャーター事業について、説明したいと思えます。大手エアラインさんでは、チャーター事業というのは特別のイベント等で使われるケースが多いのですが、当社は2009年の運航開始時からチャーター便を運航しており、これまで約5,700便を飛ばしました。年間では1,400便から1,500便になります。これは、機体のサイズが観光バス2台程度の80人乗りなので、用機者からみると比較的リスクを取りやすい大きさではないかと思えます。

また、大型の宿泊施設がないところでもお客様を受け入れていただけます。最近、政府が力を入れている有人離島の振興ということで、離島に飛ぶケースもありますが、なかなか大きなホテルが見つかりませんので、ちょうど80人乗りくらいの機体が適当ではないかと思えます。

やはり一番大きな特色は、出発地点が日本各地であり、目的地は夏は北の方の北海道や東北、冬は南の方の南西諸島や種子島に行くことが多いです。

先ほども申し上げたように、地方の方々はある程度年齢を召したお客様やお子様連れの若いご夫婦なども多いです。そうした方が大きなハブ空港で乗り換えをされるとなると、ストレスがかかります。ところが、我々の機体ですと直接目的地へ行けるので非常に喜ばれています。

この飛行機は、ジェット旅客機としては、滑走路が比較的短い空港でも離着陸できます。例をあげると、北海道の丘珠空港は雪さえ降らなければ1,500メートルで十分運航が可能です。定期便とチャーター便の両方を合わせて、昨年度実績で140万人のお客様を運びました。今年は150万人を超えると思えます。

(資料 02, P12)これが開業以来の就航率及び2018年度搭乗率ですが、就航率は大変高く98.5%、搭乗率も66.9%ということで70%を少し切る程度です。7割くらい搭乗いただくと大変うれしいのですが、通年ですとなかなかそこまではいかないのが、現状67%ぐらいということになります。

(資料 02, P13)安全運航の体制の堅持ということですが、航空運送事業者として、安全運航というのは

最優先の課題です。当社は、運航開始当初の保有機が2機の時代から、既にフルフライトシミュレーターといって6つの軸を持ち、いろいろな動きができるシミュレーター、ドアトレーナー、また整備については静岡空港と名古屋空港に大きな整備基地を保有しています。フルフライトシミュレーターは、他社では保有機が20機くらいの態勢になってから装備するそうですが、我々は保有機が2機の時代にこれを装備しましたので、チャーター便で知らない空港に飛ぶ場合は、あらかじめシミュレーターで勉強できるということで、大変役立っていると思っています。

(資料 02, P15) さて、神戸空港での抱負を申し上げますと、神戸地区は、私どもの支店の中でも大変人気があります。国際港湾都市としてのエキゾチックな雰囲気があるのだらうと思います。私もそのファンの一人です。まだ、実際に飛んでいないのに、今後の路線というのも何なのですが、やはり路線のあり方としては、ハブ空港を経由しないポイントとポイントを結ぶ路線、言ってみれば大手エアラインが飛んでいない横糸の機能を果たしていかなばならないと思っています。

新規就航にあたり直面する課題はたくさんありますが、フジドリームエアラインズといっても認知度が低いので、こういう機会を通じてぜひ皆様に覚えていただきたいと思います。

本日は、本当にお忙しいところお時間を頂戴しましてありがとうございました。

〈フォーラム パネルディスカッション〉

「空港の最大活用で地方への新たな流れをつくる」

コーディネーター：慶應義塾大学商学部 教授

加藤 一誠

パネリスト：公益社団法人関西経済連合会 理事

神田 彰

(株)BUZZPORT 代表取締役社長

江藤 誠晃

(株)フジドリームエアラインズ 取締役

鈴木 英夫

神戸大学大学院海事科学研究科 教授

松本 秀暢



加藤



神田



江藤



鈴木



松本

- 加藤 皆さんこんにちは、加藤です。これからパネルディスカッションに入らせていただきます。主旨を短くまとめますと、井戸知事の開会挨拶で、含むところをご理解いただきたいという話がありましたが、実は、梅野大阪航空局長の講演では、日本全体の話をさせていただきました。

ご承知のとおり、関西空港は調子がいいです。関西空港のシェアが上がり、日本中のインバウンドを支える大きな空港になってきたということは、関西だけではなく、日本全体のことを考えて航空政策や空港のことを考えていくことが本当に必要です。我々もほかの空港のことや地域のことを知るということが大事ですので、そういうところが含んでいるところで

本日、経済界、観光、エアライン、研究者の先生、全てお一人で講演できる方ばかりで、肩書も立派な方にお集まりいただき、これから関西の需要をどう増やしていくか、インフラをどう使っていくかということ議論し、皆さんと共有しようというのが目的です。

本来ならここからパネルディスカッションに入りたいところですが、最初に先生方から、お一人ずつ自己紹介を兼ねてプレゼンしていただき、それを踏まえて皆さん最後に少しずつご意見をお聞かせいただく、こんな感じで進めていきたいと思っています。それでは、神田理事から順番にプレゼンをお願いします。

- 神田 関西経済連合会の神田でございます、どうぞよろしく申し上げます。早速、始めさせていただきます。まず、関西経済連合会の自己紹介をさせていただきます。

(資料 03, P1) 関西経済連合会は1946年に設立された経済団体です。およそ1,300の会員を有しており、関西の企業、団体、学校法人が会員となっています。会長は住友電気工業の松本正義会長に務めていただいております。我々の活動目的ですが、関西経済界の総意の表明と実現です。本日、ここにお招きをいただきましたのは、関西地域の活性化のため

のさまざまな活動をしておりまして、空港の関係も重要な一つと考えております。

(資料 03, P2) 関西経済の状況でございます、関西の経済は、前回の大阪万博が開催されました1970年には日本のGDPの約20%を誇っていましたが、現在は15~16%のあたりを推移しており、経済の地盤沈下と言われることもあります。このため、人やモノをもっと取り込み、引き上げていくことが必要だと認識しています。

(資料 03, P3) 先ほどの梅野大阪航空局長の講演にありましたが、本年6月にG20が大阪で開催されたのは記憶に新しいところです。また、開催中のラグビーワールドカップ、そして来年の東京オリンピック・パラリンピックを挟んで2021年には、当地兵庫・神戸も含めてワールドマスターズゲームズが開催されます。これらは、ゴールデンスポーツイヤーズと称していますが、さらに2025年には大阪・関西万博の開催が決まっており、こうしたビッグプロジェクト、ビッグイベントが予定されています。

プロジェクトとしては、IRの誘致、それから大阪のうめきた(JR大阪駅北再開発)、神戸でも三宮再整備、将来的には新大阪再開発などのビッグプロジェクトがめじろ押しです。これらを起爆剤にして、関西に活力をもたらすチャンスが訪れているのではないかと考えています。こうしたビッグイベントやビッグプロジェクトを成功させる上で、鉄道や道路そして港湾とともに、インバウンドの玄関口として、好調な関西空港をはじめとする関西3空港の活用が大変重要になってくると考えています。

(資料 03, P4) ここで、関経連の中期的な計画を少しご紹介させていただきながら、我々が何に取り組んでいるかを紹介したいと思います。2018年度からスタートさせている3カ年の中期計画を示したものです。当会の松本会長が就任以来打ち出したのが、「Look West」と「舞台としての関西」という2つの視点です。「Look West」というのは、東の東京ではなく成長著しい西のアジアに目を向けること、そして「舞台としての関西」というのは、関西の外から企業や人に来てもらい、活動してもらうための条件を整えていくのが我々の仕事です。

(資料 03, P5) 中期計画で具体的な取り組みを示したものが左側の花の絵です。5枚の花びらは、アジア、グローバル、産業イノベーション、文化観光、スポーツそして地方創生の五つの主要な取り組みを示しています。本日の話題の空港をはじめとするインフラは、取り組みのこうした花を咲かせるための支える役割、重要な茎であると位置づけています。

なお、経済団体ですので、企業活動を支える法律や制度の問題、雇用労働といった環境を整備する。これが土の部分を示しています。

中期計画のうち、経済活性化の活動について具体的に紹介したいと思います。右側は、関経連が積極的に誘致活動に取り組み、2025年の開催が決定した大阪・関西万博です。

さらに、アジアとの長年の交流の蓄積を実際のビジネスメイキングにつなげるという目的で立ち上げたのが、「アジア・ビジネス創出プラットフォーム」で、我々は「ABCプラットフォーム」と呼んでいます。

さらにスポーツの関連では、ゴールデンスポーツイヤーズを一過性のものとせず、関西をスポーツで輝かせること、こうしたスポーツ振興、そのための産官学とスポーツの関係者で協議会を設立しています。

産業面では、一例ですが、関西の航空機産業の集積を生かした「プラットホームNEXT」の発足といった個別分野の産業振興などに取り組んでいます。

(資料 03, P6) この図は、我々が取り組んでいます、スーパー・メガリージョンの中の活動です。この図は、国土交通省における検討会で、本年初めに関経連が意見発表したときの資料です。スーパー・メガリージョンとは、首都圏、中部圏、関西圏がリニア中央新幹線で結ばれ、それが一つの巨大な都市圏になるということです。これは決して東に吸収されるのではなく、関西の役割はアジアのゲートウェイであり、西日本の結節点となるべきだと主張しました。最終的に国交省の報告書には、アジアとともに進化する国際ハブ都市圏という表現で盛り込まれています。

(資料 03, P7) こうした都市圏の交流を促進するインフラとして、陸海空の交通物流インフラの一体的な整備が不可欠であると考えています。ネットワークが充実すれば対流が促進され、イノベーションが生まれやすくなるというのが基本の考え方です。一体的な整備をイメージするために、アジアのゲートウェイ機能を強化する空港や港湾機能の向上、結節機能の強化としては、鉄道や道路の整備が必要であることを示しています。

配付資料にはありませんが、主なインフラ整備のスケジュールを期待感を込めて示したものです。関経連は、これらの早期整備を図るため、兵庫県、神戸市をはじめとした自治体の皆様、そして他の経済団体と協力しながら要望活動を実施し、その実現に努めるという活動を行っています。例えば、道路では、兵庫県内の大阪湾岸道路西伸部、そして名神湾岸連絡線の着工も次の大きな課題となっています。

(資料 03, P8) 次に、空港についてです。関西空港の訪日外国人の状況ですが、訪日客全体の4分の1が入国するということが、インバウンドを中心に非常に航空需要が伸びているというのはご承知のとおりです。関西空港では全体の9割がアジアからということで、アジア諸国の1人当たり所得は、2030年に向けてさらに上昇が見込まれるということで、これらの中には、先ほど話題にありましたインドネシアやインドなど、大きな人口を擁する国々も含まれており、掛け算をすると相当大きなポテンシャルがあるのではないかとことです。将来の航空需要を取りこぼすことなく、関西の発展につなげるということが重要で、3空港の機能強化、それから最適活用にしっかりと取り組む必要があります。

(資料 03, P9) こうした大きな環境変化の中で、昨年末から8年ぶりに関西3空港懇談会が再開されました。この懇談会のメンバーは、国、自治体、経済団体と新関西空会社、そして運営主体の関西エアポート、それぞれの代表者で、私ども関経連の会長が座長を務めております。本年の5月に開かれました会合では、取りまとめとしていくつかの合意がなされました。

基本的な考え方として、安全安心の確保が大前提であって、短期、中期、長期の時間軸の視点、そして、各空港の能力を踏まえた利用者利便性の視点、また、地域との共存共栄、環境面の配慮などさまざまな視点をベースに議論したものです。

左下に、主な合意内容を示しております。関西空港については、国際拠点空港として一層の機能強化や災害対応力の強化、そして中期的な視点に立った発着容量の拡張可能性に関する検討などです。

神戸空港については、発着枠の拡大と運用時間の段階的な拡大、そして空港アクセスの強

化の検討、中期的な視点として、国際化を含む空港機能のあり方の検討などが盛り込まれました。さらに、伊丹空港についてもターミナル改修等による機能強化、利便性の向上などが盛り込まれています。

また、この懇談会は一度で終わらせるのではなく、適宜継続開催をしていくということもあわせて決められています。

右側にあるのは、その後の関連する動きと活動の一端を紹介しているところです。関西空港については、地元の自治体、経済界等で構成する関西国際空港全体構想促進協議会が9月に要望活動を実施し、入国審査官の増員、新技術を活用したゲートの導入といった受け入れ環境の改善、関西空港と大阪都心部や新大阪を結ぶアクセス路線のなにわ筋線等の早期整備のための予算措置等を国や与党に要望してきました。

また、新たに防災面の強化に係る国の支援、そして、関西空港の容量拡張可能性の検討について、国にも関与して支援していただきたいとお願いしたところです。

神戸空港ですが、関西3空港懇談会の取りまとめを踏まえ、フジドリームエアラインズが、神戸空港の発着枠拡大を活用した新規路線の就航を予定されています。

さらに、関西エアポートをはじめ中期的な空港機能のあり方の検討を始めていると聞いています。この検討が進むことを期待しています。

最後に、2025年に大阪・関西万博があり、今、関西は大きなチャンスを迎えようとしています。2030年にはインバウンド6,000万人時代が到来しようとしており、今後の航空需要には大きな変化が期待されると考えております。

今後とも、皆様と協力しながら関西の全体を盛り上げるお手伝いをしていきたいと思えます。私からは以上です。

○ 加藤 神田理事、どうもありがとうございます。

引き続きまして、江藤社長からお願いしてよろしいでしょうか。

○ 江藤 よろしくお願ひします。江藤です。

皆様、お手元の資料、最も文字の少ない資料でございます。私のプレゼンテーションはこのような形でアニメーションが動きます。そういう意味では全てネタバレになっていますが、皆様はお手元の資料をご覧いただきながら、順番に関西の航空路線を踏まえた未来の観光のマーケティングについて15分でお話ししたいと思います。

(資料04,P1)まず、私の自己紹介では、神戸生まれ、地球育ちと名乗っております、このツーリズムプロデューサー、観光業界のプロデューサーとして国内外さまざまな場所、そして世界各国のプロモーションに携わってまいりました。

最近、拠点をもた神戸に移して、関西の盛り上がりというものをプロデュースしていきたいということで、私のプロデューサーとしての会社がBUZZPORT、そして、未来の観光を神戸から作っていかうということで、今年「NEXT TOURISM」という一般社団法人を作りました。それから、神戸山手大学現代社会学部観光文化学科の客員教授を拝命しております、今、観光庁の中核人材育成等を担当させていただいております。

また、今年、ひょうごツーリズム戦略推進会議の委員も拝命しており、今、兵庫県観光組織のDMO化やさまざまな兵庫や神戸の観光のプロジェクトでもお世話になっています。



(資料 04, P2) 今、観光庁は観光立国を推進していますが、とにかく人材が足りない。人材と財源という課題の中で、私のようなツーリズムプロデューサーを育てようということで、昨年からツーリズムプロデューサーの養成講座をやっています。これは、DMOのCMOということ、Destination Marketing Organizationのチーフマーケティングオフィサーを育てるということで、観光地を総括的にプロデュースしながら地域にバリューをつくり、実際のビジネスを作っていくという講義をやっております。

今年度も30名の募集に対し50名近くの応募をいただきまして、神戸山手大学の私も含めてさまざまな講師が、観光立国のためのマーケティングの具体的な事業づくりをお手伝いしています。今回、平均48歳ですが、経営者からDMOの現場の方までさまざまな方が、それぞれの領域の課題を考えながら事業構想していただいているというプロジェクトです。

また、東京では、U35の18歳から35歳までの観光人材ということで、21世紀グローバル人材育成プログラム、こういった若者たちの元気な集団ですが、地方創生をしたい、都会から地方に行って観光起業したいというような起業家の育成でありますとか、こちらもフリーランサーの観光のいろいろなプレーヤーを育てるという活動も東京の方でやっています、江藤ゼミの100人近いメンバーが全国に散らばりオンラインでの教育等もやっています。

(資料 04, P3) 21世紀グローバル人材プログラムのスポンサーは、実はハワイ州観光局です。ハワイ州観光局というのは、世界屈指のDMOとして世界中から1,000万人近い観光を集めています。これは年に1回開催されるグローバルツーリズムサミットという、世界の観光の新しい潮流を作っていくところで、昨年、日本代表として登壇させていただき、少子高齢化あるいは地方創生が叫ばれ、遅ればせながら観光立国を打ち出した日本でどういったツーリズムを作るかという話をさせていただきました。

(資料 04, P4) その成果として、今、観光甲子園という野球の西宮、観光の三宮ということで、この神戸、兵庫を観光の一大構想都市にするべく観光甲子園というプロジェクトの統括プロデューサーをやっています。ここにあるように日本航空、JTB、ハワイ州観光局、そして、神戸観光局、地元の神戸新聞社等にご協力いただき、観光庁の後援のもとに、全国5,000の高校に対して、あなたのまちに世界から観光客を呼ぶプロジェクトを考えようというインバウンド部門と、実際にハワイに行って最先端の観光を学ぶという、日本から世界の部門で、全国の高校に向けて観光の教育というのを展開しています。

私の観光教育を含めた市場づくりのモットーが人材養成と事業構想と市場創造つまり人を育てて事業を生み出さないと市場は育ちませんということで、高校生から経営者の方まで幅広いチャネルで観光マーケティングを指南させていただいております。基本的には市場を作って、観光立国で稼げる日本になるというようなお話を常にしています。

(資料 04, P6) その中で、私から構造的な理解と戦略的思考をすることを徹底してレクチャーしておりますが、その中で三角思考のツーリズムというのが、私のプロデュース手法です。

まずプロデューサーの三つの力というのは、構想力を持ってしっかりと地域を作っていくましようというシナリオ作成力、そのための広範な知識、情報を得るために世界中のネットワークに対してアクセスする。それをもってネゴシエーションをして、具体的なビジネスを作っていくということです。この後ご紹介する具体的なプロジェクトに関しても、基本的には

そのプロデューサーマインドとスキルをもって観光市場を動かすプロジェクトを動かしています。

観光というのは、一目でわかることが多いのですが、実は、私は観光甲子園の支援で全国の高校を回り観光教育の講演をしています。10月7日に、青森の高校のビジネス科で観光を学ぶ30人の方々への授業に行きました。当日の朝に神戸を出て午後1時の授業に間に合うよう考え、スカイマークで神戸空港から7時20分発の便で仙台に飛びました。仙台空港から仙台駅までは20分です。そこから新幹線はやぶさに乗って1時間半で七戸、青森に行って午後1時から授業に間に合いました。伊丹空港から日本航空かANAで青森空港に行っていれば間に合いませんでした。ところが乗り継ぐことで価格的にもスカイマークが9,000円台、そして新幹線はやぶさが11,000円でしたので計2万円で青森に行けます。

向こうで先生から、「はるばる神戸から講師の方に来ていただきました」と紹介されたので、「はるばる来たけど、君たちは神戸に行ったことがあるかな」と聞くと、残念ながら先生を含めて30数人中、0人でした。

私がこうした行程で来たことを話すと、「えっ、神戸ってそんな近いんだ」という話になりました。この写真は、仁川空港が仙台空港に出している横断幕です。ここに書いていますように、仙台とソウル間をアジアナ航空が週7便デイリーで飛んだことで、仙台の方々に向けてソウルを経由すれば世界180都市に行けますよというようなことが、このポスターから見とれると思います。

今、世界の航空革命はどうなっているかという、今まで地方都市の方は、成田や羽田、あるいは関西空港に行くことによって世界があると今まで思っていました。近年、日本のさまざまな空港に特にアジアの四大拠点から飛行機が就航したことで、仙台の方々は、「そうだ、ヨーロッパ25都市、中東4都市もまずは仁川空港を経由すれば行ける」という感覚に変わってきています。おそらく今の航空革命で、国内や世界の様々なエアラインの航空路線が網の目状に張りめぐらされたことにより、利用者は世界が身近に、また安価に移動できるようになりました。地方空港に行くたびに、世界が非常に日本に近づいてきていると感じています。

(資料04, P12) そんなことで、関西の観光市場、エアポートから構造的に私なりに捉えたお話をしたいと思います。お話を聞きながら、皆様のパースペクティブ(見通し)というのは、この3つの空港に対する、例えば兵庫のゴールドトラリアングル、神戸、姫路、豊岡、あるいは淡路島、そして大阪というのを意識して、これから考えなければならないのは、「ルックイースト」、この瀬戸内に対して、兵庫、神戸あるいは、関西3空港の可能性を考えるべき時代になってきていると思います。

(資料04, P13) 例えば、地中海沿岸にはローマやバルセロナ、アテネ、イスタンブールといった観光地があり、世界中の富裕層が集まってきています。これらを結ぶ地中海というものが、クルーズも含めて富裕層の一大マーケットです。

(資料04, P14) 世界のマーケットは、例えばカリブ海もそうですが、水際のさまざまな観光地に富裕層が集まるという傾向は、明確に出ています。

(資料04, P15) そこで、改めて「瀬戸内アイランズ」を考えていただきたいのですが、今年ニューヨーク・タイムズの世界で行きたい52カ所に、初めて「瀬戸内アイランズ」が入りま

した。従来は、東京、京都、鎌倉といった地名だったのですが、「瀬戸内アイランズ」、つまり島々を訪れようというのが取り上げられ、その後、様々な世界のメディアでも取り上げられたことによって、最もホットな日本は「瀬戸内アイランズ」と言っても過言ではないと思います。

(資料 04, P16) そう考えた中で、瀬戸内エリアをご覧くださいと、おそらく世界の人たちに売れるまちというのが神戸、そして淡路から鳴門海峡もありますし、姫路そして岡山の倉敷や福山、尾道さらには四国の高松、今治、松山、広島、そして九州に至る、世界の人を十分に呼び込めるデスティネーションとしてのまちが、このエリアに集中しています。

これに対してこれだけの空港があります。関西 3 空港のうち神戸や伊丹には国際便は飛んでいませんが、関西空港そして高松、岡山、広島といったところには、既に 1 週間に 10 便、20 便、多いところでは 30 便を目指す勢いでエアラインが就航しています。そして、10 万人、20 万人という人たちが、確実に日本に降り立っています。このネットワークを使ったときに、今後どういうふうを考えていくか。

(資料 04, P17) 瀬戸内圏に対してのライバルは首都圏であり、九州の西部であり、場合によっては北海道になります。これに対し、東アジアから飛んでくる大きなまちとして、香港、マカオ、台湾、上海、仁川といったところがありますが、特に中国は上海だけではなく北京や広州や様々なところから、どんどん直行便が飛んでいます。

あるいは、画期的に伸びている極東ロシアのウラジオストクでも空港がどんどん活性化し、エアラインが倍々ゲームで増えています。こうしたところから観光客を呼ぶたくさんのマーケットとどのようにリンケージ（関連）していくかというプロデュースをしていかないと、拡大する世界の観光マーケットを取り込めないということです。

(資料 04, P18) DMO のマーケティングとして観光地の活性化の三要素についてお話をします。一つ目が導線、つまりエアポートやエアラインを使い、空路で世界からどう人を引っ張ってくるか。国内でいうと航路や線路も絡んでくるのですが、通過させるのではなくて宿泊していただいて、お金をしっかり落とさせていただくというマーケティング、そのためには、世界の人あるいは全国の人がそこに滞在したいという「神素材」といわれる観光素材がなければいけません。うまく三位一体でリンクしたときに観光マーケットは増えています。

(資料 04, P19) その視点で先ほどの瀬戸内圏を見ていただきますと、「神素材」としてのコンテンツとして、世界が今後何に注目するのか。明らかなのは I R が大阪港に誕生するということ。そして、もう一つが瀬戸内アイランズという海沿いの観光地群に世界のメディアが注目しているということです。

さらに松江や出雲、高知といったフジドリームエアラインズの新しい就航地等も含めて考えますと、ここに大きな観光ゾーンが出てきます。

(資料 04, P20) 「ルックウエスト」ということで言うと、I R を中心におそらく 6 年後には 1, 000 万人単位のお金持ちが来るという時代がやってきます。その時、ここに滞在する人はどこへ行くのか。

実は、大阪の I R に関して本命は「MGM リゾーツ」という話ですが、ここの社長がおっしゃっているのは、夢洲に泊った人たちを 2 泊 3 日、3 泊あるいは一週間の中で、近隣の観光地へ運ぶマーケットを作ることができるかということです。I R に来る方は、場合によっては滞在中に 100 万円、200 万円を使う可能性があります。カジノだけするわけで

はありません。高付加価値の観光をする際に、日帰り圏あるいは1泊2日、2泊3日で、この夢洲に来た人をどう引っ張るかというマーケットの中に、鉄道網、航空網が極めて効果的に活用できる可能性があるということです。

フジドリームエアラインズが出雲に就航されるということですが、場合によっては夢洲にやってきた人が、まず国生みの島の淡路に来て、そこから島を転々としながら、出雲大社のあるディープジャパンを旅するというルートを作ることができます。

また、高知には高知城があり、姫路城と連携させる。姫路城は白鷺城で、高知城は鷹城です。鷹と鷺、こういった日本のイメージを彷彿とさせるような城郭ツーリズムを作ることが、ゾーンの中でできます。

こうした、瀬戸内をイノベーションさせるという中で、関西3空港がゲートウェイとしてどう機能するかというようなことをしっかり考えていく時代ではないかなと考えています。

その向こうには、アジアの拠点、あるいは、東南アジアのクアラルンプール、シンガポール、バンコクと言ったハブから日本にやってくる人たちをどう取り込んでいくかというマーケットづくりができます。おそらく路線を作って、その先の素材をしっかり開発し、面としての観光地をどう作るかによって、経済は変わっていくということです。

特に世界の富裕層はしっかりお金を落としてくれます。来年2020年、4,000万人×20万円=8兆円というマーケットに対し、残念ながら一人当たりの日本のインバウンドの消費単価は15万円程度です。つまり今の段階で5兆円ぐらい、来年の8兆円達成は難しいと言われています。さらに2030年の6,000万人×25万円=15兆円というものは夢物語になりそうですが、そういう意味では、世界の富裕層をしっかり引っ張り、瀬戸内圏が25万円あるいは30万円のお金が落ちるマーケットを今から作ることが、神戸空港の国際化も含めた中長期的な3空港の活性化のマーケティングシナリオになるべきだと思います。

(資料04, P21)そういう意味では、この導線と申し上げた空路、海路、線路、道路、そして滞在は短期、中期、長期か。そして、そこにIRや「瀬戸内アイランズ」という世界が注目するデスティネーションに対し、私が考えているのは六甲山リゾートでありますとか、淡路島あるいは姫路城といった「神素材」をしっかりと世界に向けてプロモートしながら、日本でもまだこのエリアに来られてない方をしっかりと呼ぶような時代になっているのではないかと思います。

(資料04, P23)短期シナリオに関しては、今、神戸空港の活性化を目指すプロジェクトというのを私がプロデュースさせていただいており、間もなく発表させていただきますが、探求トラベルという「Air+Local Activity」のツーリズムということで、スカイマークと一緒に神戸に対して7つ拠点の乗り入れがございまして、今年、鹿児島と神戸の双方向の観光市場を作ろうということで、鹿児島とSDGsも含めた教育プログラムの話を進めておりまして、少子高齢化で廃校になる事例が、全国で毎年約500件ありますが、この廃校を100人規模が泊まれるホテルになっています。そこにチャーターを使った80人ぐらいで、大人の修学旅行を送り込むというようなことができないかということで、エアライン+地方創生、少子高齢化、探求型教育、交流人口拡大、こうした旅行市場を作ろうと思っています。これは大手エアラインではできないリージョナルポイント・トゥー・ポイントのエアライン

と地域の行政、DMOが組むことによってできるマーケットです。

(資料 04, P24) こうしたことを含めて、従来のパッケージ旅行というのは、大きなグループインクルーシブツアーで、大手旅行代理店がエアラインと宿泊を仕入れて旅行を作っていたのですが、今後は、神戸空港発着のエアラインと地域での様々な取り組み、地方創生をパッケージにして、新しいマーケットを作りながら、双方の住民がお互いのまちを第二のふるさとにして、足しげく行き交うようなマーケットを作っていける時代になっていくと考えています。

(資料 04, P25) 私としては、空港の最大活用を目指す構造的な理解と戦略的思考ということで、まずDMOにしっかりと空港起点のマーケティングを取り入れてほしいと思います。

そして、マーケットの発想で、新しいお客様がわくわくする地域間連携の観光をつくりましょう。これを観光構想都市神戸、兵庫という中で、新たに3空港へのネットワークができて、神戸とポイント・トゥー・ポイントで一番おもしろい観光マーケットを作っているまちに対して、短期的には国内市場を活性化し、そして中長期的にはそれを世界に向けて、この3空港をハブにして、ここが日本の中心ですよという世界観をつくっていける可能性は十分にありますし、そういう意味では待たなしの時代が来ているのではないかということマーケットの視点から皆様と共有したいと思います。ありがとうございました。

○ 加藤 どうもありがとうございます。

コトを作って、人の流れを作ろうという、本当に今の観光の基本的な視点を実践するという話だったと思います。

次ですが、フジドリームエアラインズの鈴木取締役さんからお話しいただきます。先ほどの三輪社長の講演の際に含むところを話されていなかったもので、少し宣伝しておこうと思うのですが、実はフジドリームエアラインズは日本の航空統計を変えていて、日本では定期便と不定期便というのがあり、不定期便は例えば震災などの時に増えるのですが、それを平常時も増やした。統計を変えたエアラインという意味で、非常に大きな役割を果たしていると考えています。

これまで関西ではあまり飛んでいなかったのですが、実はいろんな点が優れていて、例えば名古屋から山形へ飛んで、その後札幌へ飛ぶというルート回しを作っておられて、飛行機屋さんにとっては、格好の勉強のネタになりまして、そういう意味で私は感心して見ているところです。

しかも相手の就航先に行ってサービスをする、グランドハンドリングの方も全部自前でやるということもあります。そういう意味では革新的な試みをやっておられるエアラインですので、ぜひ皆さん、ご利用のほどをよろしくお願い申し上げたいと思います。

○ 鈴木 ありがとうございます。

○ 加藤 それでは、よろしく申し上げます。

○ 鈴木 フジドリームエアラインズ、FDAの鈴木でございます。よろしくお願いいたします。

まずは、10月27日からの神戸就航に向けまして、関係の皆様には、大変お世話になっております。この場をお借りしましてお礼申し上げます。ありがとうございます。

先ほど社長から会社の概要や歴史について説明いたしましたので、私からは特に資料は用意

しておりませんが、5分ほどお時間をいただきましたので、口頭でお話をさせていただきます。

まずは簡単に自己紹介ですが、私が担当しております経営企画部は、会社の事業計画ですとか、その前提となる路線計画を主に作るという仕事でございます。計画の策定と実施に当たりますとは、国土交通省の航空事業課あるいは東京航空局、就航先の自治体、経済団体、空港の運営会社や整備会社との調整、並びに社内での取りまとめを行うという部署でございます。

私個人の話としては、10年ほど前にFDAに行きまして、経営企画部、総務人事部、営業のいくつかの部門を経て、また経営企画部に戻ったというところでございます。次に路線計画の責任者として、今回の神戸進出の経緯と背景についてお話をしたいと思います。先ほど、社長の三輪からも少し話がありましたが、FDAは10年前の2009年に静岡空港を拠点に運航を開始して、翌年2010年に名古屋空港に展開しました。そのまま西に向かった形ですが、神戸空港を次の重要な拠点にしたいと考えております。その背景としては、現行の拠点では限界があります。まず静岡空港ですが、東西を新幹線が走っており、どうしても文化的に新幹線を使う方が多い地域です。また、静岡に飛行機で来る方が少ないというところから航空需要に限界があります。

また、名古屋については名古屋発の需要が中心になりますが、経済的な大きさや人口規模の大きさからまだまだ潜在的な伸びしろはあると思っておりますが、空港の制約があります。

一つはキャパシティの問題で、駐機スペースが足りない、空港施設が狭い、駐車場が少ないといった問題と、もう一つは、中部国際空港(セントレア)と名古屋空港(小牧)とのすみ分けの問題で、なかなか自由に路線や便数を張れないというところがあります。

こうした制約がある中で、我々としては、まだまだ事業規模を拡大していきたいということから新たな拠点を探していたところ、ちょうど神戸空港の発着枠が広がるということで手を挙げさせてもらったという経緯です。

余談ですが、弊社社長の鈴木は若いころ社会人生活をこの神戸で始めたと聞いております。社長の三輪は神戸発祥の商社の出身ということで、何らかの思い入れがあったのかなと思っておりますし、我々事務方の<sup>そんたく</sup>付度があったわけではありませんが、いろいろご縁がある地域かなと思っております。

それはさておき、関西という大きなマーケットにおいて、神戸空港を利用されるお客様はまだまだいらっしゃると思っております。いかにFDAを使ってもらおうかという課題はありますが、他社や他空港との差別化によって、まだまだ成立する路線があると考えています。

ただ、過去の例を申し上げますと、2010年にFDAが静岡空港から小牧空港に展開した際は非常に苦労しました。就航初年度は、小牧-福岡線の搭乗率が確か40%半ばでした。翌年就航した小牧-熊本線はもっと悪い数字でした。定着するまでに2~3年かかったと思っております。それが今では、小牧-福岡線は75%程度、その他の路線も70%近くお客様に搭乗いただいておりますので、そうなることを信じて神戸でも頑張っていきたいと思っております。

次に、神戸での具体的な路線展開の話ですが、まずは、既存のFDAの就航地と神戸空港を結ぶことから始めました。今、申し上げたとおり、神戸での知名度が上がるのに時間がかかると考えましたので、既にある程度知られている就航先からの需要を期待しています。

路線展開にあたっては、関空や伊丹との地域的な商圏のすみ分けの観点だけではなく、就航路線でのすみ分けというのも重要かと考えています。このすみ分け、差別化については、新たな需要を創出するという点でもあり、例えばFDAでは、昨年4月から仙台―出雲線を就航しております。もともと航空路線がなかった地域で、かつ地上交通でも行き来が非常に少なかった地域ですが、今では双方向の行き来が非常に活発になって、好調な路線になっています。新たな需要を掘り起こし成功している路線です。

今回の神戸からの就航路線で言いますと、特に神戸―松本線です。JALさんの伊丹からの季節運航はありますが、神戸から通年運航することで、こうした需要の掘り起こしができるのではないかと考えております。実際、発売開始をしてみて、好調に売れています。松本地域の方が神戸を目的に来るだけではなくて、神戸乗り継ぎの沖縄ですとか、関空に行って国際線に乗るといふ声をお聞きし、非常にうれしい限りでございます。

次に、FDAとしての課題を少しお話ししますと、まず神戸での知名度の向上が最大かつ喫緊の課題です。好調と申し上げた神戸―松本線も神戸発の需要が非常に弱く、まだまだの状況です。周知のためのPRと、まずは使っていただくための努力をしていきたいと考えております。

それと、せっかくの機会なのでもう一点、空港の課題といえますか、航空会社としての要望をお話ししたいと思います。一つは、神戸空港のキャパシティの話です。神戸空港は非常にコンパクトにまとまっていますが、既存の二つの航空グループであるスカイマークさんと全日空さんが今の規模で使うのにはいいのですが、ここへ新規参入するには非常に苦勞の多い空港です。チェックインカウンターの空きスペースが目立たない裏側であったり、専用のベルトコンベヤーがないとか、ソーティング場が非常に混んでいるという状況があります。今回、弊社はスカイマークさんに無理を言うようお願いをして、施設や設備を共用するという点で何とか就航の目途が立ちました。自社のベルトコンベヤーとか専用のソーティング場が確保できるとありがたいと思っています。

二つ目が空港アクセスです。三宮からのポートライナーは学校や病院など周辺地域の開発に伴い非常に混雑しています。特に大きな荷物を持った利用者が乗車しにくい時間帯があると聞いています。ポートライナーの輸送力強化ですとか、別のアクセス手段の強化を検討いただけると幸いです。

今後の神戸空港の発着枠拡大の動きについては、よくは承知していませんが、発着枠の拡大に際し、こういった施設の容量やアクセスがボトルネックになるのではないかと考えています。以上でございます。

○ 加藤 ありがとうございます。

課題もあわせて言っていただきました。神戸空港を造る際に小さく造ったため、拡張は容易ですが、それがなかなか進まない。今まで利用客数が330万人に届かなかったからだと思います。今後は、そういう期待をしてもいいのではないかと考えています。

松本先生お待たせいたしました。よろしくお願ひ申し上げます。

○ 松本 神戸大学の松本と申します。本日はよろしくお願ひ致します。

私の話は細かい数字が出てきますので、途中で眠くなってしまうかもしれませんが、最後までおつき合いただければ幸いです。

本日は主に、2つお話ししたいことがあります。1つは、航空ネットワークの評価に関するお話、そしてもう1つは、韓国の大邱国際空港における運用時間延長に関するお話です。今回、神戸空港が運用時間を延長するということですので、取り急ぎ、ご参考になると思ひ準備致しました。

まず、1つ目のお話ですが、関西空港、伊丹空港、そして神戸空港の関西3空港における航空のネットワークの現状について、日本のその他の主要空港、あるいはアジア地域のハブ空港と比較して、皆さんにご認識していただけたらと思っています。(P4-44, 3) これは、2019年9月第3週における関西の航空路線図です。黄色が国内線、青色が近距離国際線、そして赤色が大陸間の国際線を示しています。

(資料 05, P4) これは、左側が伊丹の航空路線図です。国内線だけですので黄色の路線のみになります。その隣が神戸の航空路線図ですが、結構、航空ネットワークが張られていることがおわかりいただけるかと思ひます。

(資料 05, P5) そして、今日はFDAさんがお越しですので、FDAさんの航空路線図もご用意したのですが、先ほどからお話があったように、変わった路線を引いておられることがおわかりいただけるかと思ひます。地方路線がとても充実しており、現状でも、非常に大きな航空ネットワークを有しておられます。

(資料 05, P6) 今、お見せ致しました路線図は、航空ネットワークのある一面を示していますが、先ほど江藤様からお話があったように、仙台では、仁川経由で海外に向かわれる人も少なくありません。これは関西にも当てはまり、関西から仁川に向かえば、関西にはない路線を利用することができます。本日は、このような航空ネットワークも評価できないかというお話をしたいのです。この図の一番上のダイレクト(直行便)が、先ほどお示した航空路線図になります。皆さんがよく目にされる図です。その下の図はインダイレクト(経由便)ですけれども、先ほどの事例ですと、仙台から仁川経由でどの空港に行けるのかということを目指します。そして、ハブ(接続便)については、FDAさんの資料でご説明しますと、福岡-新潟線がJALとのコードシェアということですが、例えば、JALで那覇から福岡に飛んできた後、FDAに乗り継いで新潟に向かう接続が福岡で可能です。このように、直行便だけではなく、経由便や接続便でも空港を評価しようというのが、本日お示しするモデルです。

(資料 05, P7) モデルの詳細については省略させていただきますが、簡単にご説明しますと、OAGという航空ネットワークデータを利用して、例えば、国内線同士の接続時間は30分、国際線同士の接続時間は45分のように、いろいろ条件を設定してコネクションを構築します。

(資料 05, P8) ここで重要なことは、例えば、関空からは直行便のないバルセロナへ行く場合、仁川を経由すれば、仁川で乗継時間が発生します。同時に直行便よりも遠回りとなり、迂回する必要性が生じます。本モデルでは、このような旅客にとっての「不便性」を反映しています。具体的には、直行便を1とすれば、経由便や接続便の場合には、その不便性の大きさに応じて、例えば0.7や0.8という数字を掛け合わせて、モデルの中で評価を行います。このモデルは、国際空港協議会(ACI)というカナダのモントリオールに本部がある国際空港の管理者団体でも採用されている、ある程度オーソライズされたモデルです。



ここからは、2つに分けて分析結果をお示し致します。まず、関西や神戸、伊丹という空港レベルでの航空ネットワークの評価です。次に、大阪圏における関西3空港のように、都市圏レベルでの航空ネットワークの評価です。

(資料 05, P11) まず、空港レベルでの航空ネットワークの評価についてですが、これは日本の主要空港の分析結果を示したものです。2001年から4年ごとに、最新が2017年となっています。まず、直行便について、羽田が2010年にD滑走路の供用を開始しましたので、この図では、2009年から2013年にかけて大きく増加していることがわかります。その後も、国際線も含めて、次々と新規路線が開設されましたので、それが顕著に反映された結果となっています。基本的には、その他の空港の直行便も増加していますが、例えば、関西については、最初は減少していますが、2013年および2017年には、LCCの躍進等により直行便が増加しています。

(資料 05, P12) 次に、経由便については、成田が突出しています。その大きな理由の1つは、成田はアメリカ路線が充実していますので、例えば、JALやANAでロサンゼルスに行けば、その先には、各々アメリカン航空やユナイテッド航空の多くの接続便があります。ただし、先ほどご説明した通り、これらの接続便には、乗継時間や迂回時間をはじめとした不便性を反映させます。2017年に成田の経由便が減少していますが、これはデルタ航空が成田から羽田に、幾つかの路線を移管した結果です。羽田については、2010年に再国際化した結果、航空ネットワークが急速に拡大しています。関西、伊丹、および神戸に関しては、成田や羽田と比較して、それ程増加していませんが、ここで注目すべきは、伊丹の経由便が増加していることです。これは、加藤先生がどこかでおっしゃっていたことですが、羽田が国際化されて路線が増加した結果、伊丹から羽田経由で国際線に乗り継ぐといったことが、この伊丹における経由便増加の背景にはあります。

(資料 05, P13) そして、接続便についてですが、まず、羽田は以前から国内線相互の接続が多く行われていましたが、これに国際線が加わりましたので、急激に接続便数が増加していることがわかります。(資料 05, P14) 一方、アジア地域の主要空港と比較すると、以前から、非常に大きな航空ネットワークを有する香港やシンガポールに加えて、最近では中国の主要3空港における航空ネットワークが相当大きくなっています。(資料 05, P16) これは、左側が先ほどお示したアジア主要15空港の航空ネットワーク、そして右側がヨーロッパ地域の主要15空港の航空ネットワークです。ご覧いただいておりますように、アジア地域の主要空港といえども、ヨーロッパ地域の主要空港、例えば、ロンドン・ヒースローやフランクフルトと比較すれば、その航空ネットワークはまだまだ小さいです。この図には示していませんが、北アメリカ地域の主要空港は、これらのヨーロッパ主要空港の3倍、あるいは4倍の航空ネットワークを有しています。ですので、アジア地域の主要空港は、これからも成長するだろうということになるかと思えます。

(資料 05, P17) アジア地域の主要空港と関西を比較することはよくありますが、この図は、ヨーロッパ地域において関西と同規模の空港を表したものです。まず、直行便についてですが、ちょうど中央に関西を示していますが、1つ上がワルシャワで、1つ下がマラガやリヨン、エディンバラ、バーミンガムとなっています。ヨーロッパ地域において、ある程度有名な都市の空港が、関西の前後に並んでいます。(資料 05, P18) 次に、経由便については、これ

もアテネやプラハ、ヘルシンキ、あるいは、ブカレストやブダペスト、バーミンガムが関西の前後に並んでいますので、ヨーロッパ地域の首都クラスの都市の空港が関西と同規模ということになります。

(資料 05, P19) 接続便に関しても同様で、ヨーロッパ地域の主要空港が関西の前後に並んでいますので、関西は現状でもそこそこ大きな航空ネットワークを有する空港であると言えるのかもしれない。

(資料 05, P20) これは、アジア主要空港における 2001 年から 2017 年までの直行便数、経由便数、および接続便数の増加率を示したものです。ここでは、右側の一番濃い色で示した過去 17 年間の増加率を中心に見ていきますが、まず、中国の主要 3 空港の増加率が顕著であることが観察されます。それら 3 空港に加えて、羽田の経由便と接続便の増加率も極めて大きいことがわかります。一方、関西の増加率はマイナス、すなわち航空ネットワークは縮小していると見ることができます。

(資料 05, P22) 先ほど、中国の主要 3 空港における航空ネットワークが非常に拡大していると申し上げましたが、その背景の 1 つとして、中国の航空会社がアライアンスに加盟したことが挙げられます。アライアンスに加盟すると、アライアンス内の他の航空会社との接続便が構築されます。先ほど、F D A と J A L のコードシェア便の話をしました。コードシェアをしていれば、別の航空会社であっても経由便や接続便として認識されます。このようなことが中国の主要空港における航空ネットワークが急速に拡大している大きな要因となっています。

(資料 05, P25) 次に、都市圏レベルでの航空ネットワークについてお話させていただきます。大阪圏には 3 つの空港がありますが、これら 3 空港の総合力を把握する上でマルチエアポートという概念をご紹介します。これは、国際航空運送協会 ( I A T A ) 公認のマルチエアポート・システムである都市圏を示したものです。日本では、東京と大阪、そして名古屋がマルチエアポート・システムと認定されており、同じ都市コードが割り振られています。神戸は、大阪都市圏にある空港の 1 つと認識されているわけです。(資料 05, P27)

このマルチエアポートという概念に基づいて、都市圏レベルでの航空ネットワークの大きさを示したものが、この図になります。先ほど、中国の主要空港における航空ネットワークが急速に拡大していると申し上げましたが、都市圏レベルでは、依然、東京がアジア地域で最も大きな航空ネットワークを有しています。大阪については、この図の中ではマニラと同規模の大きさであり、関西 3 空港を合わせても、それほど大きな航空ネットワークを有しているわけではありません。(資料 05, P29) これは、都市圏レベルにおける航空ネットワークの拡大率を示したのですが、ここでもやはり、中国の都市圏が極めて大きな拡大率を示していることがおわかりいただけるかと思います。ここで、一旦終わります。

- **加藤** ありがとうございます。皆さんのいろんなご意見を頂戴したところですが、最後に一言ずつ、順番に神田理事からお話をいただけたらと思いますが、いかがでしょうか。
- **神田** 皆さんのお話、大変勉強になりまして、我々の活動に今後大変参考になる、役に立つ内容であったかと思います。私の方からは、これまで出なかった話題をいくつか申し上げたいと思います。

まず、空港機能の強化というのが、今日のお題ですけれども、我々は日頃内部でも議論し

ているのですが、やはり観光の掘り起こしということと、産業の振興があつての空港機能です。やはりそれを一緒に取り組んでいくのが大事だと思います。当地、兵庫、神戸におきましても、医療産業都市の動きもございますし、また、西播磨(播磨科学公園都市)もございます。

広く関西に目を向けますと、昨日のノーベル賞受賞者も関西出身の方ということですし、いろんな産業や研究の拠点がございます。こういったところをいかに活性化させてビジネスも含めて産んでいくということが、それがビジネス面での航空需要の創出ということになると思っています。

二つ目は防災面です。訪日外国人が増えてくると安全面の確保というのが大きな話題になっています。昨年の関西空港の台風被害も、今年の成田の台風による影響もございますから、ソフト面の対策というのがハード整備と同時に必要になってくるのかなと思ひまして、関西2府6県で構成する関西広域連合さんが、訪日外国人の防災面の対策としてガイドラインを先ごろ発表されたと聞いていますので、こうしたものを活用して官民が連携し、考えていく必要があると思っています。

最後に、精神面みたいなことになりましたが、私ども関経連としては、常にワン関西ということで活動しています。やはり関西全体の共通の利益を官民、そして広域の主体として一体的に追求していきたいと思っています。一つ例を挙げますと、同じインフラで高速道路の整備がここ2～3年で立て続けに関西において事業化されています。当地の大阪湾岸道路の西伸部、大阪市内の淀川左岸線の延伸部、奈良県内の大和北道路が立て続けに事業化されました。今まで個別に要望活動していたことが課題でしたが、これをワンボイス、ワン関西ということで体制を組んで働きかけたことが効いたと評価されています。道路の一例ですが、あらゆるインフラで、一体化した共通の利益を追求するというに取り組んでいきたいと思っています。

最後に、個人的ではありますが、スカイマークの神戸ー茨城線に乗ったことがあり、乗客の多さにびっくりしまして、そこから先レンタカーを借りて回ったのですが、こういう使い方があるのかと当時思ったことがございます。

今回、FDAさんが就航される都市は非常に魅力的なところで、私も松本に何度も行ったことがあります。いつも鉄道で行くと遠いと感じています。路線が広がるということですので、一利用者としても早目に利用したいと思いました。以上でございます。

○ 加藤 ありがとうございます。江藤社長、いかがでしょうか。

○ 江藤 松本先生の地図にドットされた路線というのを見ながら、すごいと思うのは、日本には97の飛行場があります。こんなに飛行場がある国はおそらく世界のどこにもありません。航空ネットワークが張り巡らされれば、神戸に住んでいる人間が難波へ行くときに、梅田で乗りかえて御堂筋線に乗って行くような発想で、神戸空港で乗り継いで高知へ行くというのが当たり前の時代になります。そういう意味では、空路というのは線路とか道路のようなインフラではなく、ただですから、どんどん飛ばして、だめであれば撤退ということもありますが、しっかりとPOC (proof of concept : コンセプトの実現可能性の検証)をやりながら路線を増やしていけば、日本人がもっと移動する社会を作ることができ、空のインフラは十分できると思ひました。

先ほど申し上げたように、今、ハワイのマーケティングをやっているすごいと思うのは、あの世界から一番離れたところに年間1,000万人の観光客を呼び、それに対して10.25%の宿泊税をとって、それでマーケティングをされています。その指標は、全てエアラインの座席と便数とロードファクター、搭乗率を掛け合わせた数字からマーケティングをして、次年度の戦略を作っています。私も共有して仕事をしているのですが、先週、観光庁にお伺いした際、日本に来ている中国マーケットは大きいんだけど、日本人のアウトバウンドが少ないので、それをどうにかする方法を考えてくれというミッションをいただきました。

今の松本先生のお話を聞くと、確かに中国の空港はすごく、このポテンシャルを生かして、日本からのアウトバウンドをつくるシナリオは作れると感じました。

それから、FDAのお二方の講演において搭乗率70%はなかなか超えないという話がありました。私たちマーケッターは、搭乗率を70%にしてくれというオファーが来て仕事が始まります。例えば3%一律上げられたらどうですかという話になります。80人乗りの飛行機の搭乗率を3%上げるというのは、掛ければ2.4人で、2人か3人増やせばいいんです。つまりマーケティングというのは、この路線に乗る人を1便当たり2~3人増やすには、1家族なのか、カップルなのか、あるいはビジネスなのか、こうしたことを入念に考えながらマーケットを作っていきます。

これだけ日本人が移動する時代になってくると、エアラインのマーケティングの中に、DMO(地域と協同して観光地域づくりを行う法人)の戦略でもって、このまちに来てくれるのを運んでいただけるのはエアラインで、その方々をおもてなしするのは地域という連携の中に観光マーケットが作れると実感した次第です。

○ 加藤 ありがとうございます。引き続きまして鈴木取締役、いかがでしょうか。

○ 鈴木 弊社が使っている飛行機は非常に小さな飛行機で、定員は76席もしくは84席。これが一日一往復すると大体6万席ぐらいです。搭乗率7割で約4万人のお客様を運べます。非常に微力ではありますが、神戸地域に来る方を増やす、あるいは神戸の方の利便性を上げること貢献していきたいと考えております。これが直接的な効果です。

あと、路線がつながることで、例えば企業の立地が進む、大学に来る方が増える、あるいは就職先に選んでいただける、または地域の連携が深まるという間接的な効果もあります。

最後に少し宣伝をさせていただくと、神戸からの出雲線と松本線は10月27日から運航いたします。高知線は12月20日からの運航です。この全ての路線について3月28日までのチケットを全て販売していますので、よろしく願いいたします。特にキャンペーン運賃ということで、お手元のパンフレットにも入っていますけども、松本は8,000円から、出雲は7,000円から、高知は4,351円「よさこい」でございます。お得なキャンペーン運賃には限りがありますので、お早目によりしくお願いいたします。以上でございます。

○ 加藤 どうもありがとうございます。

松本先生、神戸空港の運用時間の延長についてコメントをお願いします。

○ 松本 (資料05,P32、資料05,P33)最後に簡単ですが、神戸空港の運用時間が延長になるということで、韓国の大邱国際空港における事例について、少しご紹介したいと思います。大邱というのは韓国第三の都市であり、日本では名古屋のような都市かと思えます。旅客数は国際線と国内線を合わせて410万人ですので、神戸よりは大きいかもしれません。この空港は皆

さんご存じのように高速鉄道であるK T Xの開通後に、ドル箱のソウル路線が壊滅状態になったために、何とかしなければということで、2014年に空港の運用時間を3時間延長することによって利用促進を図りました。ですので、神戸とは少し背景が異なります。神戸にはもともと航空需要のポテンシャルがありますが、大邱はやむを得ない状況から運用時間を延長しました。

(資料05, P34) 2004年に高速鉄道K T Xが開通した後、ソウル―釜山路線は高速鉄道と競合関係にあります。この図に示されているように、航空と高速鉄道の輸送量が逆転しました。最近では航空も持ち直してはいるものの、高速鉄道が主要な輸送手段として定着しています。ちょうど、ソウルと釜山の間に位置する大邱は、2014年に空港の運用時間を3時間延長した結果、2019年の時点では航空路線網は急速に回復しています。

(資料05, P36) 上の図が就航先を示していますが、国内線では唯一、観光地である済州に路線が就航しており、他は全て国際線となっています。

その下の図が、就航航空会社を整理したのですが、4分の3をL C Cが占めています。

(資料05, P38、資料05, P39) この図は、便数と座席数の推移を示したのですが、2014年に空港の運用時間を3時間延長した結果、便数と座席数ともに、非常に増加していることがわかります。済州路線には以前から航空会社が就航していたのですが、運用時間延長後にL C Cが新規参入して潜在需要を喚起したと言えます。(資料05, P40、資料05, P41) このように、大邱では、運用時間延長後にL C Cと国際線の便数を中心に急激に増加しましたが、神戸の運用時間がさらに長くなった場合にはどのような効果が期待されるのか、その参考になるのではないかと思います。以上です。

○ 加藤 ありがとうございます。

最後に、神戸の運用時間の延長について、どんな可能性があるかということを見せていただきました。ありがとうございました。ありがとうございます。

ここで今日のパネルディスカッションのまとめとします。神田理事からは、関空の開港以来ずっと言われている地域活性化ということで、関空の便が続かなかったのは観光重視だったからで、ビジネスのお客さんが少なかったからということです。

他の地方でどんなことをしているかということ、会社の出張規定を変えて飛行機に乗れるように働きかけをしています。ここに経済界の方がおられたら、出張で飛行機に乗れるように社内規定を変えるところから取り組んではいかがでしょうか。ビジネス需要を創出するために実行しているところは既にやっています。

それから、他モードとの話ですが、最近、首都圏でも関西圏でもそうですが、初めて鉄道が空港を向いてくれました。インバウンドの増加を受けて、羽田でも鉄道の整備をしようとしているし、関西圏でも関空のお客さんを見て、鉄道の整備が始まっています。これは初めてのことでないでしょうか。鉄道は歴史のあるモードですが、こちらを向いているというのは、我々が可能性のある業界にいるという証左だと思っています。

もう一点、空港における災害対策ですが、2018年に台風21号で関空の機能に支障が生じ、2019年も台風15号で成田の機能に支障が生じたことから、国では未だに審議が続いている状況です。

F D Aさんの役割として一つおもしろいのは、広域化がポイントで、神戸の運用時間が延

長されれば、東京だけではなく、他の地域に広げていくとすることができるのではないかと  
思っています。

本日、拙い司会で申し訳ありませんでしたが、これでパネルディスカッションを終わら  
せていただきます。どうもありがとうございました。