



関西全体の航空需要拡大について考えるフォーラム、やけに長い名前のフォーラムですけれども、飛行機だったらひとつ飛びということなのかもしれませんが、第6回になります。6回目ということは5回やっているわけですが、状況がかなり変わってきて、3空港一元管理の必要性についても、一般的にだいたい理解が高まってきているのではないかと考えています。

現に関西国際空港の平成28年の利用状況は2,500万人ということですし、伊丹空港は370回という運用回数の制限がある中で1,500万人、対前年比で3%増やしている。関空は1割弱、9%台の増加だったと思います。そういうように航空需要がずいぶんと伸びてきているわけでありまして、神戸空港も280万人弱の年間利用者がありまして、地方空港では1位であります。しかし、いまだに神戸空港を除く地方空港はオープンスカイだと。その「除く」というのを言わないで、国土交通大臣は、国会では、地方空港はオープンスカイ、こう仰っている。神戸空港を除くという枕詞なしに使っていただいているのは困るんですけど、いまだにそういう状況が続いております。

ただ、機は徐々に熟してまいりました。昨年からは神戸市が神戸空港のコンセッションの公募を行いました。それで具体的に手を挙げていただいたのは関西エアポートだけでございましたので、今手続きが進んでおりますけれども、結果として運用する側で3空港一元管理が可能になるということが、もう目の前に迫ってきております。だとすると3空港のポテンシャルを最大限活かして関西の航空需要を現実化させる必要性がますます高まってきているわけですが、背景を考えてみましても、その必要性があるのは言うまでもありません。

たとえば「東京オリンピック・パラリンピック」は2020年ですが、この2020年の東京オリンピック・パラリンピックに海外からのお客さんを迎え入れるのに成田と羽田だけで大丈夫だろうか。大丈夫じゃないっていう計算が出ていま

す。その時どうするかと言ったら、関西の3空港をフルに活用してもらわなきゃいけない。それから2021年は関西全体で生涯スポーツのオリンピックと言われる「ワールドマスターズゲームズ2021関西」が開催されます。その時の海外からのお客さんは2万人と予定しているみたいですが、だいたい海外からの方々は、奥さん同伴でトレーナーとかコーチも同伴されているようなケースもあります。ですから2万人ということは、6万人の方が15日間のワールドマスターズゲームズに参加するために、短期間に集中しておいでになるということとなりますので、どう足を確保するかということが逆に大きな課題になっております。

思い出しますと私、実を言いますと、30年前に航空局の環境整備課長をやっていたのです。何を担当していたかと言いますと、空港周辺の騒音対策です。大阪空港周辺、福岡空港周辺、新千歳空港の周辺が問題でした。まだ名古屋空港は小牧の時代ですから、小牧空港も問題でした。そういう航空機騒音と地元の皆さんとの、言わば何らかの折り合いをつけるというのが私の仕事でございました。その時に出てきたのが大阪の花博です。関空はまだ姿も形もない昭和63年です。64年はすぐ平成になりました。そういう時代でありましたので、大阪空港のジェット機の枠が1日200回という制限がありまして、花博のために、このジェット機の枠を増やさないと外国からのお客さんを迎えられない、容量が足りない、という話になりまして、地元の方とお話を何度も交渉して、プロペラ機枠170回のうち50回を低騒音ジェット機枠に振替えることで、外国便を増やし、花博によろやく間に合わせたというような経験もあります。

ですから、今後の将来を見越したときに、どれだけのボリュームを関西全体で確保するのか。これは非常に重要なポイントですし、地域の浮揚上の絶対条件に入ります。

そのような意味での関西3空港の一元管理が不可欠であるということが言えようかと思いますが、今この一元管理を制約している条件があるとすると、平成17年に、関西の空港関係者や地方自治体、あるいは経済界といっしょになって懇談会を行いまして、関西国際空港を補完する空港として伊丹空港と神戸空港が位置づけられ、伊丹空港は国内の基幹空港、神戸空港は一定の役割を果た

す地方空港という位置づけをいたしました。国内の基幹空港では一定の役割を果たす地方空港だと言われておりますので、それに基づいて補完というからには、関空の邪魔をしないような範囲でしか運用させないぞという、こういう話にすり替えられておりました、それで現在の運用形態になっております。なので、私は「じゃあ懇談会をもう一度やったらいい。そして、3空港一元管理の将来方向をきちんとその懇談会で位置づける。そして3空港一元管理の方向性を出していくべきだ。」ということ、主張してきましたし、具体的に神戸空港のコンセッションに一定の段階が見えてきたら、懇談会の立ち上げ方についても関経連の皆さんとご相談して具体化していきたいというふうに考えているのでございます。

特に関西エアポートさんからすると、3つの空港を一番有効に利用して、そして関西の航空需要を最大限にしていくということが管理運営上の使命だと思われていると思いますので、そのような条件整備を我々自身がしっかりと行っていく必要があるのではないかと、私自身決意をしているのでございます。そういうタイミングが近づいてきているということではないかと思えます。

そういう状況の中で、今日は引頭先生に「関西圏の空港がもたらす経済効果」、大貫社長には「リージョナルジェットを活用したジェイエアの戦略について」、そして「地域経済と今後の空港運営」とパネルディスカッションをしていただくことになっておりますが、私が今申しました状況でありますだけに、時宜を得たフォーラムになるのではないかと大いに期待をさせていただいております。

先生方にはどうぞよろしくお願い申し上げます。今日お集まりの皆様が空港という可能性の高い施設を最大限活用することによって関西経済、関西社会の浮揚につないでいく、これは不可欠な条件整備ではないかというふうに思っておりますし、ぜひご賛同をいただくとともに、ご支援をいただければ幸いです。どうぞお願いを申し上げます。

以上、私の冒頭での開催の趣旨とそして期待をこめたご挨拶とさせていただきます。どうぞよろしくお願いいたします。

<フォーラム 基調講演>

## 関西圏の空港がもたらす経済効果

関西外国語大学 外国語学部教授 引頭 雄一



皆さん、こんにちは。関西外国語大学の引頭と申します。私の経歴は、ご紹介のとおりでレジュメの中にありますけれど、もともと日本空港コンサルタンツという会社で空港計画に関する仕事を40年余りやってきました。その後、今の学校の空港に関する講座と、国際開発に関する講座を担当させてもらっています。もともとは空港屋ですので、今日もこういうお題をいただきまして、私なりに思うところを少し述べさせていただきたいと思っています。

本日は、空港がもたらす経済波及効果、近畿圏の空港特性、空港の発着容量、そしてなぜだか首都圏空港の話、この4項目について、お話しさせていただきます。その後、経済波及効果の拡大に向けて基本的な考え方といえますか、私の思いを紹介させていただければと思います。

まず、経済波及効果とは。今日はここに羽田空港の例を挙げています。羽田空港では、現在、2020年に開催されるオリンピック・パラリンピックに向けて発着枠を拡大させようという試みがトライアル中です。現状からさらに年間3.9万回増やすという予定ですが、増便によって発生する経済効果を、国土交通省が予測した結果です。経済波及効果は、大きく分けると直接効果と波及効果の2つに分かれています。これらがどういう関係かといいますと、まず、国際線の便数が3.9万回に増えることによって、国際線の旅客数が増えます。そのお客様方が域内で消費する額をカウントすることによって訪日外国人客が消費する額を推計します。ただし日本人については出国する前後に消費する額、それから空港関連産業の売り上げ、航空券の売り上げ、アクセス消費など、カウントできる国内消費額を推計し、そしてこれらの消費が生産額の増加につながり、それによって、粗付加価値が増えます。

つまり、ここで買った商品というのは必ずいろんな部品や材料を使ったりしますので、二次効果、三次効果という具合に広がっていきます。それを推

計するためには、訪日外国人がどのくらい消費するだろうかという原単位を推定する必要があります。実は、ここがミソなんですね。いろんな統計資料を使ったりしますけれども、それだけでは十分ではありませんので、アンケート調査を行ってその原単位を調べるという作業が一苦勞、二苦勞、三苦勞あるわけです。

これらが直接波及効果です。そして、さらなる波及効果の推計には産業連関表を使います。全国ベースもありますし、都道府県別もありますし、この産業連関表にこれらをインプットすると、がらがらぼんとして出てきます。産業連関表は対象地域の経済構造、消費構造によって決まっていますのでこの入力が決まれば、生産額がでてきます。それによって税収効果、雇用効果が出てきます。どのような経済波及効果と言われるものも、だいたいこのようなプロセスで推計されています。

国土交通省さんが推計された羽田空港増便効果の推計結果で言うと、羽田空港の国際線の年間発着枠が3.9万回に増えます。その3.9万回を利用するお客様が705万人ぐらいです。そのうち外国人の方が300万人弱となり、これらの方々が直接消費する額が6,503億円であり、これだけの経済波及効果が推計されています。この結果、税収効果が500億円、雇用効果が4.7万人。ここで示された6,500億円の中身は、直接効果が2,800億円ぐらいで、これが関連産業にも影響してさらに3,600億ぐらいの効果が出てきます。これが経済波及効果を計測する上での、基本的な流れになっております。新聞報道等では何々があったら何億円の効果がありますよという結果しか目にすることがないのですが、中身はこうなっています。

次に関西空港に関連したものということで、関西空港を利用した訪日外国人がもたらした効果を示しています。先ほどの羽田空港と同様な手法で、大阪府では4,300億円、近畿圏全体では6,300億円、という波及効果を導き出しております。

さらに地方空港でも南紀白浜空港、静岡空港、高松空港でそれぞれ空港が存在することの効果ですとか、あるいは訪日観光客同様に、日本人旅客が及ぼす効果ですとか、あるいは高松空港が今一生懸命国際線を誘致しています

が、国際線を20便ぐらい増やしたときに地域に及ぼす効果を推計しています。

この手の経済波及効果というのは、いろんな政策をやる上での証拠というか、言い訳として使われることが多く、ある政策を実施する、例えば公共投資をやっても、それなりの効果が地域にあるのだという証拠づくりみたいな、そういう一面が多々あるんじゃないかなと思っています。実は私も会社員時代はこういうことを一生懸命やっていた張本人なのです。

さて、現在あるいは近未来の政策についての経済波及効果はどうかということをよく聞かれますが、そもそも経済波及効果については、単に行政担当者の言い訳だけではなく、本来であればもっと幅広く考えなければいけないのであって、今ここを出しているような空港の存在による波及効果とか、例えば訪日観光客が沢山来たら、それだけ地域に直接的な効果があることについて現状分析を行って示してあげることが大切だと思います。

それから、近未来的に変化すること、例えば先ほどの羽田空港の例では発着回数が3.9万回増えることによってどういう効果があるのか、その変化、新路線の就航ですとか機材の大型化、お客さんが増えるという動的な変化がきます。

さらに、もう一つ加えなくてはいけないのは、地域の変化。たとえ空港が変わらなくても、地域が変わればそれだけの効果は得られることを示すことも必要だと思います。公共事業に頼るだけでなく、地域整備、すなわち地域の魅力を高めることによって多くのお客さんに来てもらう、という側面も同時に考えていかなければならないと思います。かつて、経済波及効果をいろいろと行っている中で、いつもそういうことを自分なりに思っていました。

最近の空港で顕著な変化の一つが、航空輸送の種類がどう変わるかということだと思います。特にLCCにスポットが当たっていますよね。訪日観光客が増えて、爆買いはさすがに最近少し収まりましたけれど、そのような効果は大きいですよね。定期便なのかチャーター便なのか国内線か国際線なのか、地元の方か来訪客なのか。あるいは、旅行目的にもいろいろありますので、それによって地域に及ぼす効果というのは当然のことながら変わってくるわけです。

地域の変化というのも、単に現在あるいは過去に行った政策だけではなく

て、時間軸の変化、短期的なのか、中・長期的なのか、あるいは一時的なイベントというものがありますので、それによってどのような影響があるのか。イベントの経済効果についてよく言われていますよね。ただし、中・長期という話はあまり取り扱われません。まあ、取り扱うのが難しいといえれば難しいのですが、でもそういう時間軸もちゃんと考慮に入れなくちゃいけないだろうと思います。

それから、範囲の変化。往々にして地元、空港で言えば空港周辺だけにスポットが当たりがちなのです。特に行政単位で区切ってしまいがちで、ほかよりも自分のところを優先的に扱うとか、とにかく視野が狭くなりがちですけど、もっと広域的に見る必要があるのではないのでしょうか。

それから、制度の変更、改革ですが、今、大阪ではIR、大型リゾートが非常に話題になっておりますけれども、経済波及効果で何億円の効果がありますよというのがよくでてきます。あとは制度の変更、規制緩和、そういったことも視野に入れながら波及効果を考えていかないといけないだろうということもいつも思っております。

これまでの章は総論的な話でしたが、具体的にそれらを考えるときに、足をちゃんと見つめておく必要があるのではないかということで、近畿圏の空港特性を少しおさらいをしてみたいと思います。まずは、自分のところの空港をよく知ろうということでもあります。

先ほど、知事のご挨拶の中で、関空は2,500万人、伊丹は1,500万人、年間利用者が伸びているというお話がありましたけれども、ここに国内旅客数を示した棒グラフがあります。茶色は伊丹空港です。黄緑色が関西空港です。紫色が神戸空港ですね。そしてこの折れ線グラフは3空港を全部足したものです。

空港ごとに見ますと、伊丹空港は、ぐんぐん伸びてきましたが大型機の発着規制の影響もあり、2004年をピークにどんどん減っていきます。それから2007年のサブプライム・ショック、2008年のリーマン・ショックの影響もあり、航空会社さんも大変苦悩に満ちた10年でした。そして、2010年、皆さんご存じのように、日本航空の経営破綻があって、大幅な路線縮小が行われま

した。そのころはJALさんだけでなく、ANAさんも多額の赤字を出している大変な時期でした。関空からどんどん便数は減っていくし、全国各地で路線の撤退が相次ぎました。その結果、当然お客さんも急激に減少しました。ターニングポイントは2011年です。この年を底にして2012年から上昇傾向に転じます。

伊丹の場合は、地元の理解を得て、プロペラ機枠を低騒音ジェット機が使っていいよという規制緩和がありましたね。それによって実質的に機材の大型化が図られたこともあって、じわじわと旅客数が増えていきます。この3年間ぐらい、機材が大きくなってきました。もちろん便数は1日あたり370回から増えませんが、機材の代替も限界となり最近は少し伸び悩み傾向という感じがします。

黄緑色の関西空港では、皆さんご存じのLCC、ピーチが2012年から関西空港を拠点として就航を始めました。このようにかなり急激な伸びをずっと示しています。2011年、360万人ぐらいだった旅客数が、2015年には696万人、ものすごいですね。グラフで見るとたいしたことないかもしれませんが、数字的には2倍近く伸びています。国内線にピーチだけでなく、ほかのLCCも入ってきましたから、急激に増えています。ただし、去年の夏ダイヤで便数がちょっと減ったので、その影響で去年は少し減っていますが、LCCは完全に定着しています。

神戸は1日30便、60回の発着に制限されていますので、ほぼいっぱいです。今はもう30便になって、これ以上増えようがないということです。3空港全体では旅客数は回復してきましたが、ちょっと伸び悩みかなという傾向がうかがえます。これは経済動向の影響というよりもキャパシティの問題も大きな要因ではないかと思っております。

それでは、全国と比べてみるとどうなのでしょう。この図の棒グラフは関西全体の旅客数を示しています。2000年初頭に2,500万人直前まで増えてきましたが、その後は横ばい。リーマン・ショックで徐々に減少したものの、2011年を底として増加傾向を示しています。全国では2003年の9,668万人をピークとして横バイとなり、リーマン・ショック以降大きく落ち込んだものの、そ

の後は関西と同じく2011年を底としてぐっと回復してきていますが、国内線について、関西は若干伸び悩みなのかなという気がします。

一方、国際線については、ごらんのように2012年以降ぐっと伸びています。折れ線グラフが全国の国際旅客数です。棒グラフが関西空港の国際旅客数です。関西空港、特に国際線のLCCが入ってきて、皆さんご存じのように、たいへん急激な伸び方をしています。同様に、全国も結構伸びているのですね。

全国に対する関西空港の国際旅客のシェアは開港後4年まで増加し、一時26%まで占めたのですが、その後次第に落ち込んで19%まで下がりました。それが最近またじわじわ上がっており、2016年には23%まで回復しています。関西は日本文化のメッカであり、関西空港へのLCCの乗り入れ増加によってアジアからの観光客が急増している成果だと思えます。

ここで、国内旅客の特性について若干触れてみましょう。伊丹空港では、平日はビジネス、休日は観光と私用が多く、平日の場合は57%がビジネス客です。関空についてはビジネス客は伊丹ほど顕著じゃないですね。やはり観光とか私用、VFR（Visit Friends and Relatives）という私用目的の旅客が主です。神戸空港も平日はビジネスマンのお客さんが多く、伊丹ほどではありませんが4割弱あります。けっこうビジネス客も使っているのかなと思われまます。

あとは、それぞれの空港をどこの人が利用しているのかを示したのが次のグラフです。伊丹の場合、ブルーは大阪府です。伊丹、関空は6割前後が大阪の旅客。神戸のお客様は75%が兵庫県の旅客ということで、神戸空港は兵庫県の地方空港だという位置づけを裏づけている感じですね。

あと、国際線のお客様を見てみましょう。この図では国際旅客の特性を成田、関空、中部、羽田という順に並べています。ざくっとみるとボリューム的には、関空は成田の半分、中部は関空の半分弱という感じですね。ここで目立つのは成田のトランジット客が抜群に多いことです。関空、中部、羽田、福岡については、トランジットは少ないです。ただ、これは2014年の調査結果ですので、今は羽田空港の国際線、特に欧米路線が強化されましたの

で、少し違う結果になると思います。関西空港では日本人と外国人がほぼ同数ですけど、羽田は日本人客のほうが多い。成田もそうですね、そういう傾向が見て取れます。

それから、旅行目的を見た場合に、羽田はビジネス客、成田は観光客という傾向が如実にあらわれています。ただし、両空港を合わせた首都圏全体となると、実は関空の構成比とあまり変わっていません。ビジネス客は33から34%であり、首都圏としてくくると構成比は関西とそれほど大きな差はありません。関空だろうと首都圏だろうとあまり変わらない。変わるのは、ボリュームが違うということですよね。エアラインさんはビジネスクラスのお客様が大きな収入源ですから、関西はビジネス客が少ない、少ないとおっしゃるけど、構成比的にはそうでもない。ただ、ボリュームがやっぱり少ない。絶対的なボリュームが少ないので、飛ばすほうとしては、なかなかしんどいところなのかなという感じがします。

あと、出国先を見ても特徴的なことがあります。成田は北米、中部はハワイが多いですね。あと、どこの空港でも圧倒的に多いのはアジアです。中でも東アジアが最も多く、これに次いで東南アジアになっています。ただし、成田は全方位ですが、羽田、関空、中部の各空港では、どの空港もアジアで7割ぐらい占めているんですね、成田の場合は先ほども言ったように全方位です。北米も多いし、ヨーロッパも多くなっており、我が国の玄関口となっています。関空では北米はほんの少しです。ハワイがあって、オセアニアも少しです。ヨーロッパはかなり頑張っているのかなという感じはしますが、アジア方面が主流になっています。成田、羽田を両方たして首都圏全体で見ると、北米方面の数字が多くなっています。ハワイ、それからヨーロッパ圏も多くなっており、関空に北米、アメリカ向けの路線がないことがやはり実績でも裏付けられています。ただし、これも先ほど言いましたように、2014年のデータです。羽田におけるアメリカの発着枠がまだ妥結されていない時期の調査結果です。今はすでに妥結し、去年の冬ダイヤから、アメリカ線が羽田に本格的に就航しましたので、この様子も若干変わっていると思います。

居住地別出国空港の割合です。近畿圏がこれですけれども、この赤い部分

が関空です。けっこう使われています。確かに成田に逃げているお客さんもいるのですが、地元の関西空港を利用している傾向が見てとれます。むしろ近畿よりも西の中国地方を見ると関西の利用割合が少なくなっています。あと、九州になると福岡が圧倒的に多くなっています。全体的にみると、一部例外はあるものの、やはり地元の空港を利用する傾向が見てとれます。

次に、関西3空港の運行について、ちょっとテクニカルな飛行ルートの話をしてしたいと思います。

ここでは茨城大学の平田先生の資料を拝借して、飛行ルートのお話をさせていただきます。関西3空港を取り巻く地形を見ると、北に六甲山系があり、南には和歌山と大阪を区切る和泉山脈、東には奈良と大阪を区切る金剛山地、生駒山地と続いています。さらに西には大きな淡路島があり、これらの山系に囲まれた大きな盆地の中に3空港があるような感じですね。しかも滑走路の方位がてんでバラバラという位置関係にある。その上、関空も神戸も陸側に騒音域を及ぼさないために、大阪湾内で飛行するという飛び方をしていますので、ますます大変です。

これも平田先生の資料を拝借してきたのですが、関空、神戸、伊丹、これは八尾空港ですね。ごらんのように、各空港の発着経路を色で分けて示しており、伊丹空港の着陸経路がブルー系で示されています。それから離陸機の飛行経路が黄緑色で示されており、西方面の飛行機は六甲山系を避けて、こんな感じで飛んでいますね。東に行く飛行機は空港の西側でぐるりと回って東京方面へ行きます、これが伊丹の出発飛行経路です。着陸機は、大阪都心の上空を降下して大阪城を横に見ながら着陸していくというのは皆さんがご経験されているとおりでと思います。

そこに関空ができました。関空は大阪湾内での飛行を前提として滑走路方位が北東から南西方向となっております。北寄りの風のときの離着陸パターンは赤色です。着陸機は紀淡海峡のほうから直線で進入してきます。出発機は離陸後すぐに西方向へ進路を転じ、多くは明石海峡を目指して飛行しています。南風ときはブルーです。この場合、着陸機は神戸空港の側を通過して、ぐるっと大阪湾を回り込んで着陸します。出発するときはそのまま真っ

すぐ出ていくか、ぐるりと西方向に転じて明石海峡を目指して飛んでいっています。いずれにしろ、この大阪湾内で飛ぶように設定された飛行経路です。ということで、大阪湾内で飛行が終わるようにし、伊丹と関空の飛行経路を分断すると共に騒音の影響をなるべく少なくするような飛び方をしていました。

ここに神戸空港ができました。神戸空港に離着陸する飛行機は大阪都市部の上空は飛んではだめとされており、湾岸線に沿って大きな壁があると思ってください。そして南東の方向に関空があります。そのため、着陸機はすべて西側から進入するとともに、離陸機も西側に向かって出発するという袋小路みたいな形になっております。例えば大きな試験管が横に寝ているような感じで、その中で飛行していると思ってください。だから、入ってくるときは西から、明石海峡上空を通過して、まっすぐ着陸する。西から風が吹いているときは直前でサークリングしてくるっと回って東側から着陸します。出発するときは西向きに出ます。東から風が吹いている場合には、東に向かって離陸し、ぐるっと回って西の明石海峡へ向かいます。つまり、ここは離陸と着陸が高度差はあるものの同じ経路を使っているのですね。したがって、1日30便しかだめだよ、離着陸でいうなら60回しかだめだよというのは、これで見るとは、まあしかたないのかなど。全面的に納得するかどうかは別としても、こういう難しさがあるために神戸の発着回数は非常に制限を受けるわけです。このことを理解しておいてください。

それでは、未来の技術を駆使してこれを改善させる可能性があるのでしょうか。残念ながら技術的な検討は、まだ行われてはおりません。しかし、それぞれの空港は独立して運用されています。3空港に係る進入管制区は一つですが、空港はそれぞれ独立して運用しています、しかし、例えば神戸を関空の3本目の滑走路だというような使い方をしたらどうなるのかというやり方もあるかもしれません。これは検討してみないとわかりません。軽々しくできると言えないことも事実ですので、現時点では何とも言えません。ただし、現在、世界で取り組まれている新しい研究成果を駆使したやり方を導入すれば増やすことができるかもしれません。あるいはこの大阪府の上空を飛ばしてくれるのであれば、少し違うかもしれません。このような難しさがあ

るということをご理解ください。

もう一つ強調したいのは発着回数です。結構詰まっているのです。関空は、朝と夕方の1時間に40回近い便数が離着陸しています。伊丹、神戸はそれぞれ時間、回数共に厳しい発着制限がありますけど、関空では発着制限はありません。関空の空港容量というのはオープンパラレルの2本の滑走路があるので、十分な容量があると思っっている方が多いと思いますが、けっこう混んでいます。特に、比較的発着の少ない昼間と夜は空いているのですが、朝夕のピーク時の発着容量は満杯に近づいています。伊丹空港、神戸空港は、発着規制のためにこれ以上は増やせない状況ですので、関西圏の空港における便数増加の余地については、実はそれほど大きくはないのではないかと思います。

関空、首都圏、ニューヨークにおける発着容量に関するデータを比較してみましょう。これも平田先生の資料を拝借したのですが、データは私の方で新しくしました。関空の場合は1時間あたりの発着容量は45回です。現在ピーク時で40回近い時間帯がありました。エアラインさんは飛びたい時間に飛べなければ就航してくれませんので、近年の急増してきたフライトをみると、近い将来に厳しい状況を迎える可能性もあると思います。

一方、首都圏ですが現在、成田空港では3本目の滑走路をつくらうとしています。空港をつくるときに大変な苦勞をした成田空港ですけど、今は3本目の滑走路をつくらうとして、地元の人たちに一生懸命説明しているところなんです。今あるB滑走路も2,500mから3,500mに延長し、空港運用時間もさらに3時間延長しようという、非常に積極的なアクティブな行動がとられています。これによって、滑走路の容量を、現在の年間30万回から50万回に対応できるように増やそうとしています。羽田空港のほうも、今まではすべて東京湾内で飛行していたのをアンタッチャブルだった陸上の飛行経路を新たに導入しようとしています。大阪はもう既にやっているよと言われればそのとおりなんですけど、東京都心の真上を通る飛行経路の設定について、都民に説明をしているところです。首都圏の場合、先ほど言ったように成田空港では30万回から50万回へ、羽田空港ではオリ・パラに向けて、都心上空を飛行

させることによって3.9万回増やそうとしています。これをやると49万回まで増えます。合わせると99万回。約100万回の容量を首都圏は用意しようとしているのです。

こういう状況を皆さんよく理解しといてくださいね。関西には関空があるから大丈夫じゃないかと。余裕しゃくしゃくというようなお気持ちを持っているかもしれませんが、意外とそうでもないのではないかいうことを理解しておいてもらいたいのです。

首都圏の空港では、競争政策が導入されていますので、羽田と成田は別々ということです。お互いに切磋琢磨することによって、結果的には首都圏空港の魅力を上げようとしています。成田空港とすれば、羽田が再国際化して国際線を持っていかれたという危機感を持っています。それがこの3本目の滑走路を整備して年間30万回から50万回へ能力増強を図る原動力になっているのかもしれませんが。羽田は羽田で今までタブーであった都心上空飛行の道を開いて、さらに能力を増やそうとしています。結果的に首都圏空港は、併せて年間100万回の容量を確保しようとしています。

関西圏3空港はどうでしょう。関空は先ほど言ったように、まだ容量満杯ではないですけど、ピーク時には余裕が少なくなってきました。伊丹、神戸は、それぞれ1日370回、60回で制限されています。決して十分とは言えない発着容量なのです。この辺については、先ほど言った運航方式だとか空域の話ですとか、技術的にちゃんと見直してみる必要があるのではないのでしょうか。あるいは、タブーとされているような発着制限についても、いつまでもタブー視していいのでしょうか。あとは、伊丹、関空、神戸の利用方法について、関空をつくった人から見れば、なんで神戸だというような遺恨みたいなものがあるかもしれませんが、私みたいな外の人から見れば、そんなこと言っている場合じゃないのではないの。関西全体の経済浮揚を考えるならば、もう少し考え直してもいいんじゃないの。というような感じを持ちます。

それから、もう一つ大きなイベントは20年後のリニア新幹線です。リニア新幹線によって東京と大阪が1時間で結ばれれば、東京便は少なくなり枠が

空くのではないかと思います。その一方では潜在的にはそれを上回る国際需要があるのではないかと言う意見もあります。これについてどう考えるのか。20年後までじっとこのまま待っておきますかという話なんですね。

いずれにしても、3空港の使い方については根本から見直す必要があり、これは空港だけの問題じゃなくて、やはり地域の問題でしょうということで、私の結論的なことは、地域振興のためには航空会社と空港運営主体と地域による三位一体の協働作業が必要なのではないかということでもあります。

空港運営主体について、神戸空港についてはこのままいけば関西エアポート(株)が運営権を取得し、3空港ともマネージすることになるでしょう。これはいいことでもあるのですが、一方では空港間の競争がない世界になってしまいます。ひょっとしたら悪く出るかもしれないし、これはなんとも言えません。そうさせないためには地域が重要な役割を担っていると思います。単に空港会社、航空会社にお願いするということではなく、一緒に考えていかなければならないと思います。航空会社と空港というのはお互い持ちつ持たれつのところもあるし、あるときは敵対することもあります。非常に密接な関係ですがそこに地域が絡んでいって、地域活性化のためにそれぞれの役割分担を明らかにした上で、情報共有であり、連携であり、共に働く、そういうことが必要なんじゃないでしょうか。

模式図的に言うところの感じですね。地域と航空会社と空港会社、それぞれの者がこの図の中で外向きのベクトルで示したようにやるべきことがあるわけです。ただ、そっちのほうばかり向いていて、3者が背中を向き合っていたのではだめじゃないのということをお願いしたいわけなのです。3者が係わる空港協議会のようなものができるようになっていきますけれども、お互い背中を向け合うのではなくて、向き合った上でできることをやっていく、お互いに協働していかなきゃいけないのではないかということが私の思いでございます。

ご清聴頂きましてありがとうございます。

<フォーラム 事業報告>

## リージョナルジェットを活用した ジェイエアの戦略について

(株)ジェイエア 代表取締役社長 大貫 哲也



改めまして、ジェイエアの大貫でございます。ちょっと一段高くて、かなり高い席だなということであたいへん恐縮しておりますが、30分ぐらいだと思いますけど、少しお付き合いをいただければと存じます。

ジェイエアの社長に、私、2013年の4月に就任いたしました。おかげさまをもちまして首がつながっております、来週4月から5期目に突入ということで、もともと東京の人間ですけど、4年間大阪に住みまして、たいへん地域の皆様にもよくしていただいて、いろんなご支援を頂戴して、住み心地もよくなじんでおります。本当にいいところだなと、そんな感想を持っているところでございます。

「本日お話しさせていただくこと」ということで題して記載しております。私どもジェイエアは、大阪の伊丹空港を拠点といたします唯一のフルサービスキャリアというふうに自称をしております。関西地区と就航都市を結びまして、人の移動でありますとか、物の移動でありますとか、そういうところをお手伝いするお仕事。良質な航空サービスをご提供することでお客様にお選びいただく、こんななりわいの会社だと思っております。

引頭先生から、今、少しさわりのお話がありましたけれども、ここ関西は3空港の一体運営ということ、あるいは日本の中で先駆けて空港運営の民営化と、こういうことが進んでいる先進的な地区だというふうに考えておまして、空港運営上の新たな価値の創造でありますとか、あるいは利用者利便の向上、そういったことがますます進んでいく途上にあるんだと、こんな理解でおります。業界としてもたいへん歓迎するところでございまして、皆様と一緒に地域の発展に尽くしていきたいと、こんなことを考えております。

先ほど、三位一体というお話がありました。地域と空港と、そして航空会

社、こういう整理を先生はされましたけど、我々はあえて同じ三位一体ではありませんけども、地域と空港は1つのかたまりとして、我々と、そして利用客、お客様、こういう3つの視点で日々事業運営を考えておりまして、そんな我々の事業の形を、あるいは地域活性化の一翼を担うという我々の形、活動をお話できればというふうに考えております。

「会社概要」と題してごちゃごちゃ言葉が書いてありますけども、我々の事業目的として、地域と地域を結ぶことでお客様にお選びいただく航空ネットワークをご提供することだ、これがうちの会社の事業目的だというふうに考えておりまして、JALの国内線の大体3割ぐらいの運航を担当しているJALグループの地方路線の主翼を担う会社でございます。

国内航空セグメント、特にフルサービスキャリアのセグメントは、大きな成長がなかなか認められない市場ではありますけども、グループの中で路線の置きかえをやっておりまして、JALグループの中では唯一事業規模が大きく伸びている会社でございます。2016年度はASK（座席キロ）で15%伸びました。来年20%ぐらい延ばす計画にしております、社員も活気あふれる中で、一方ではひいひい言いながら事業拡張に頑張っている、そんな会社でございます。

ハブは4つ持っております、後ほどご説明しようと思っておりますし、事業拡張の傍らで航空機の入れかえを盛んにやっておりますけども、この先2021年にMRJの導入、JALグループで既に決定しておりますけども、オペレーションは我々ジェイエアが担うと、こういうことで進めている会社でございます。

JALの100%出資の関連会社、社員が600名、飛行機27機、こんな概要の会社でございます。

沿革ですが、もともと本州と四国の上に橋がかかっていなかったころ、海上交通が中心だったころに、この海上交通をコンピューター航空で代替しようという、そういう事業がありまして、西瀬戸エアリンクという会社がございました。広島と大分と松山、この3地点を結ぶようなコンピューター航空があ

りましたけども、その会社の事業がうまくいかなかったところでJALグループがお助けをしたというところが我が社の起源、起点でございます。1996年に事業会社として独立した後、2001年のCRJの導入、2005年の名古屋小牧空港への広島からの本社の移転、エンブラエルの導入、そして、2011年にここ伊丹、日本第2の航空マーケットであります大阪の地に安住の地を得まして、現在に至るということでございます。去年は創立20周年とともにエンブラエル190の導入ということで、たいへん活況な年でございます。

先ほどASKのお話をしました。グラフは2008年からとっておりますけども、2016年までの間に、ASKは約4倍に伸びております。途中、機材の大型化でありますとか機材の増でありますとか、そういうことがございました。伊丹に来まして、ここの旺盛な航空需要を我々輸送サービスさせていただいたということで、また伸びておりますし、2013年から、3年間3回に分けて地元の皆様の大変なご理解とご尽力のもとに、プロペラ機枠の低騒音機枠化というのをやっていただきました。当時、発着枠の使い余しもあった状況ですけども、ここをプロップ（ターボプロップ旅客機）からリージョナルジェットに規制緩和していただいたことで、使い余しの枠も全部活用することができました。機材も大きくなっていったということで、そこにあわせて私もASKを伸ばしていったと、そういう経緯でございます。

実は私、このフォーラムでお話をさせていただくのが3回目になります。以前は天王洲のJALの本社におりましたころに、まさにこのプロップ枠の規制緩和をしてほしいということをご希望をするためにスピーチの時間をいただいた経緯がありました。それが形になりまして、うれしいことに社長をさせていただいてると、こんな経緯でもございます。

ということで、会社の概略の紹介はこの辺にしまして、先に進めていきたいと思っております。

需要の話は先ほど先生からありました。あまり細かくお話をしてもしょうがないかと思っておりますけど、リーマン・ショックがあり大きく落ち込んだ、東日本大震災もあった、そこから少しずつ回復していているところではありますけども、中身を見てもみますと、首都圏発着と地方発着ということで2つ

のセグメントに分けておりますけれども、全体で、これは1996年から15年と、20年間をとりましたけれども、総需要で17%増になっている。これが国内航空需要の例でございます、この前のページの棒グラフを要約するとこういう形になっておりますけれども、そのうち首都圏発着が42%増であることに對して、それ以外の路線については7%しか伸びていない。これが現状だと思います。いろんなことが政府の政策の中でもあらわれていますし、日本の国の中で語られていますけど、まさにこういう数字を見ても、首都圏のひとり勝ちの様相というのが見てとれるんだと思います。

もう一つ、今、総需要の規模でご説明をしましたけれども、地方路線の総需要の伸びとJALグループの路線数の関係で少し見てみたいと思います。2009年が112路線、2016年足もとで79路線ということで、大きく減少しております。もちろんお気づきのとおり、私どもの7年前の経営破綻ということで、たいへん皆様にご迷惑をおかけしながら路線を縮小した、こういう事実も確かにございますけれども、その背景には、当時、MD90という160席サイズの飛行機で地方路線を必死につないでいたと、こういう事情もございました。需要に見合わない機材で運航していたと、こういうこともあり、収益の確保はたいへん苦しい状況で路線が維持できなかったという側面もございます。倒産とともに路線を諦めざるを得なかったということはありませんけれども、事の本質としては、やはり需要と機材、需要と供給のアンマッチ、ミスマッチがこういった不幸な結果を招いておりまして、前のページにありますとおり、この7%という需要の増に對して、いつまでも変わらずに160席の飛行機を使い続けていたというところに1つの問題があって、そこに我々、リージョナルジェットオペレーターの活躍の場も実は隠されていたんだというふうに考えているところでございます。

次のページで、機材の優位性ということを書いています。JALグループは当時、日本で数少ないリージョナルジェットオペレーターであったジェイエアという会社をグループの中に有しておりまして、そのジェイエアを地方路線の主翼を担う会社として有効活用していこうと、戦略的に活用していこうということを倒産の後の再生計画の中で定めております。

リージョナルジェットという言葉は、地域間航空であるとか地方航空であ

るとか、そういう印象を与えるかと思えますけども、私ども J A L グループでは、この飛行機をフルサービスキャリア事業のダウンサイジングの1つの選択肢というような捉え方をして、ダウンサイジングの品揃えの1つ、とこういうような捉え方をして活用しています。主要都市間で500席のトリプルセブンから76席のエンブラエルまで、いろんなフリードサイズでダウンサイジング戦略の選択肢を増やしていこうと、こういうことがこの飛行機を持っていることの1つの側面でございます、またそのもう一方では、先ほど申し上げた地域間の航空であるとか、あるいは地方航空ネットワーク維持の観点、こういったところからもこの飛行機の果たす役割は大きい。2つの側面を有している、こういうふうに捉えているところでございます。

表にありますけれども、リージョナルジェットが有しております効率性と高品質、この2つの側面を、今申し上げたように、ダウンサイジング戦略のところと地方路線の維持というところ、この2つに使いこなしているのが私どもの考え方でございまして、例えば効率性というところで申し上げますと、まず運航コストが低廉であるということはもう想像のとおりでございますし、低需要路線にマッチした機体のサイズであるということも事実でございます。加えて、短い時間で機材の折り返し、地上の折り返しができるような、そういった効率的なオペレーション（運航）である。一方で、大型機と同様のスピードで飛ぶことができる。そういうことで、多頻度運航を可能にしていると、こういう効率性もあるんだろうなというふうに捉えております。

それから、品質というお話をさせていただきましたけども、スピードも品質の1つかもしれませんが、いわゆるジェット機が普通に飛んでいる上空4万フィートレベルの高高度のオペレーションをすることができるのがリージョナルジェットでございますし、その結果、雲であるとか揺れであるとか、そういった天候の影響を受けにくい。あるいは、天候の状況によって高度の選択肢の幅が大きく広がるとか、あるいは快適な機内空間そのもの、そういったことも高品質ということのあらわれている状況が特徴だというふうに思っています。

ということで、この効率性と高品質、この2つをフルサービスキャリアのダウンサイジングモデルの1つの選択肢にしている、あるいは地方路線の維

持のために使っている、こういった2つの側面でやっている我が社の事業の今をさらに詳しくご説明をしたいというふうに思います。

「伊丹空港と地方ハブを活用したジェイエアの事業戦略」というふうに題しておりますけども、この絵を見ていただくのが一番わかりやすいと思います。色で描いてはいますが、路線ネットワークは、一番上にありますように、23地点、31路線、1日190便ということで3月現在、オペレーションをしています。先ほどお話申し上げたとおり、JAL便の国内線の約3割を私どもで担っているということでございます。

いろんなところで会社の紹介をするときにいつも同じこと言ってるんですけど、北は女満別から南は九州の鹿児島まで、こういうふうに必ず言ってますが、日本全国飛んでいます。この8月には奄美大島まで足を伸ばすことを既に決めて発表しております、北は女満別から南は奄美大島までと、こういう会社になっています。

ネットワーク図を色で分けておりますけども、ハブが4つあると先ほど申し上げましたが、もちろんメインのハブは大阪の伊丹空港で、ここから東北各地、九州各地へと赤い路線で示すような運航ルートがございます。1日56便ということでございます。

次に、セカンドハブが千歳でございます、黄色い線で描かれていますけども、千歳から東北各地に、そして北の女満別まで路線が結ばれています。大阪と千歳の間は、大阪から東北各地、そしてそこから千歳という形で機材もずっとつながってまして、東北を北と西と両方から挟み撃ちにしている、こういうネットワークをつくっています。

3つ目のハブは福岡です。最近、福岡の路線がどんどん増えておりますけれども、1日13便ということで、これ緑色、東北の花巻や仙台に加えて、四国の路線を最近拡充をしている、こういうところでございます。

そして、最後は羽田。ここは親会社のJALがオペレーションするメインベースのエアポートでありますけども、低需要の時間帯であるとか、あるいは100席以下の飛行機で飛ばすのが適切であるような路線、こういったところに対してジェイエアが路線を補完している、これが青い路線で、このようなオペレーションをしています。

先ほどの福岡の話の繰り返しになりますけど、目下のところはJALグループの国内線事業の再編を行う過程で、鹿児島をベースとした日本エアコミューターのプロペラ機、ここで運航している路線あるいは領域をジェイエアがオペレーションするリージョナルジェットに置きかえるということをやっている最中でございます。そういうわけで、福岡発の四国の路線であるとか、奄美大島、そのほか、まだ発表しちゃいけないって言っちゃいけないんだと思いますけど、いくつか路線を展開していくことも既に決めていると、そんなところでございます。

効率と高品質という話を先ほど2つのキーワードでお話をさせていただきましたけど、効率の話をちょっとしたいと思います。ペーパーをつくった担当の趣味で字がいっぱい書いてありますけど、読むのが面倒くさいでしょうからご説明をしますと、リージョナルジェットは、1件当たりの運航コストはもちろん安いわけですけど、単位当たり直すと、当然大型機の規模のメリットに勝つわけではなくて、例えば1席あたりの製造コストを比べた場合には、明らかにリージョナルジェットにはハンディがあります。そこにデメリットがあるわけですけど、それをどうやって解消しているかという、資産回転率の問題で、1日何便飛ばせるか、我々にとってこの飛行機が例えばメーカーさんにとっての工場だとすれば、工場をどれだけ回転させるかということで、どれだけ利益を生むかということに当然直結するわけですけども、この機材パターンにありますように、上が羽田をベースとする737で、下が伊丹をベースとするエンブラエル190の絵を描いておりますけども、羽田の着便が平均的に1日6便であることに対して、我々のエンブラエルは伊丹の時間のハンディを背負いながらも1日8便飛ばしていると。こういう高稼働のオペレーションです。こういった工夫を凝らしています。

当然これをやるためには、運航乗務員、客室乗務員、それぞれ整備士も含めて、現場で働く仲間たちのきめ細かいオペレーション（定時運航維持のための取り組みなど）が非常に重要になりますし、我が社は機内清掃も客室乗務員の皆さんに、あるいは運航乗務員の皆さんと一緒にやってもらったり、そういうこともしながらグランドタイムを極力縮めていく、こういう工夫をしておりますが、もう一つは、我が社のベースが大阪にあるということが非

常にメリットになっておりまして、東北と九州、この2つの2大マーケットを見た場合に、大阪はちょうど真ん中にありますので、稼働を高めながら飛ばしてくるところに、双方の中間点にある、こういう地理的優位性が我が社の事業を助けていると、こういう側面もございます。その結果、多頻度運航に適したネットワーク構築が可能になっていると、こういう事業でございます。

それから、東北と九州の間ですけれども、当然人や物の行き来はございますけれども、直行便をオペレーションするにはやはり難しい、こういった需要規模もあると思いますけれども、私どもはそういったものについては、伊丹空港で乗り継ぎダイヤを調整しましてお客様の利便を図っている、こういったようなこともやっております。

次のページは、絵を持ってきましたけど、例えば仙台や新潟と鹿児島の間、これは伊丹で経由してお客様をお運びする、あるいは花巻と大分の間、ここ、伊丹を經由してお客様をお運びする。伊丹ハブというものが実は機能しております、伊丹空港、皆さんご案内のとおりで小型機のスポットが横に並んでいますし、空港もコンパクトであります。したがって、乗り継ぎのストレスというのも、羽田なんかには比べればはるかにストレスがないわけでございます、そういったところを地方マーケットで遡及をしながらやっているところでございます。特に、ここに出しております仙台も新潟も花巻も羽田の路線がない地点でございますので、羽田路線がない、新幹線で羽田まで行かないといけない地点については、伊丹ハブを使ってお客様に移動していただくということは1つのメリットになっているかと思えます。

それから、乗り継ぎ割引のことをここに示しておりますけれども、季節でありますとか購入時期でありますとか、いろんな変数はございますけれども、普通運賃の合算の半額程度のもものもご用意をして、ツーポジション乗ってもワンポジション分と、そういうことになりますけれども、そういったものもお客様にご提供しながら乗り継ぎネットワークをつくると、こういったような事業も関西にいらっしゃると皆さんなかなかお気づきではないかもしれませんが、こういったこともやっているということでご紹介をさせていただきました。

次に、高品質とさっき申し上げたところ、宣伝方々、少しごらんに入れたいなというふうに思います。

昨年5月にエンブラエル190という飛行機を導入いたしまして、日本初就航ということで、新規就航を成し遂げました。もう一つは、エンブラエル170という2008年度から飛んでいる飛行機ですけども、これの大規模機内換装を行いました。2つの大きな投資をしまして、190の導入と170のリニューアル、こういうことをやっております。

ここに写真でお示ししているのは、クラスJでございますけれども、我が社固有のビジネスモデルとして大変ご好評いただいておりますクラスJ、これを昨年、エンブラエル190においてようやく導入することができております。プラス1,000円というのもあれですけど、右下の座席の配置図を見ていただきますと、窓側のAの席ですね、1席でVIPシートと、こういうふうに我々内部的に喜んで言っているんですけど、たいへん手前みそではありますけど、座り心地もよく、ご満足いただける商品に仕上がっていると思います。仙台、鹿児島と、伊丹発着路線でスタートしまして、今、福岡から長崎まで導入を決めました。この夏ダイヤで新潟と宮崎、この2地点を発表済みでございます。この後、羽田発着の路線についても、この190の飛行機を入れていく、こんなことも考えながらフルサービスキャリア事業としての上質感というものを我々ジェイエアもきちんと高めていこうということを考えているところでございます。

これはPC電源の話ですけども、タブレット、スマートフォン、皆さんはもう常時携帯されているという世の中だと思いますけども、190については、全席でPC電源のアクセスを可能にしています。実はこれJALグループの国内線で初の試みでありまして、親会社の飛行機にまだついていないんですけど、こういったことを先駆けて導入することもできています。

それから、次は椅子のことをちょっとご説明しています。本革シートということで、これは777から737まで、JALが運航しています中大型機のJAL SKY NEXTというふうに表して飛ばしている商品と同じものを、リージョナルジェットにも導入しましたということをご説明しています。本革シート、カーペットなんかも同じものを入れて、グループ全体で黒を基調としたインテリア

でトーン&マナー（機内空間にふさわしい世界観があるデザイン）をそろえて商品戦略を統一化する、そんなようなこともやっています。エンブラエル170は、今必死に改修作業をやっておりまして、4月中に全機換装が終わります。エンブラエル190については、最初からこの仕様で導入をしていますので、こういった上質感、高級感というものもお客様にご提供していけるのかなということ、そんなことも予定しているところでございます。

小さな飛行機ですけど、通路が1本で乗り降りにストレスがありませんし、座席の幅も、実はJALの国内線で最大のものがついておりまして、これ言うと親会社に怒られるんですけども、実は小さい飛行機のほうが大きい椅子がついてる、こういうようなこともあって、たいへんお客様にご好評をいただいているということです。

これ、無料ビデオプログラムサービスのことがここにお示ししていますけども、これもエンブラエルの飛行機の改修を今順次やっています、機内でスマートフォンとかタブレットによって機内のサーバーにアクセスをしていただいて、機内サーバーから出てくるものを、音楽とかバラエティー番組とかスポーツとか、お子様向けのコンテンツなんていうのもありますけども、そういったものをご利用いただける、こんなことをやっています。

ちょっと4枚ほど宣伝をさせていただきましたけども、従来のコンピュータ航空であるとか地方航空、地方路線を飛ばしている飛行機のイメージとはまったく違うものがこのリージョナルジェットにおいては表現されているんだということをおわかりいただきたくてご説明をいたしました。

最後に、さっきの三位一体の話ですけども、引頭先生の切り口とちょっと趣向を変えましてお話をさせていただきたいというふうに思っています。

需要の創造であるとか利便の向上であるとか、こういったことが大切でありますし、我々としては地域、それから利用者のところには、利用者が一番身近で見てくださっている観光業界の皆様、旅行業界の皆様等についてもその一部だというふうに考えておりますし、もう一つは地域と航空会社、こういったところでやっていくんだらうなというふうに思っております。一体となって、このハードウェアやソフトウェアの改善を行うことで需要喚起策を

講じる、こういったことが大変重要なんだろうなというふうに思います。

これ、右側はくまモンと一緒に熊本で、我が社、機内誌で1カ月に1件ずつ地方のいろんなことを紹介させていただいてるんですけど、たまたま、これは熊本県をご紹介したときの記者発表の様子。

左側、青森空港なんですけども、青森空港は行政のご支援もいただきながら、空港のラウンジを設けるにはなかなか我々として投資が難しいような地点において、青森の新幹線ができたときに、新幹線と航空と両方、エア・アンド・レール両方使いながら立体的に需要喚起していきましょう、こういう精神のもとに、空港ラウンジのハードウェアを改善していった1つの例をここに示しておりますけども、ハード、ソフト、需要開発、こういういろんなことにわたって一緒にやっていくということをここで申しております。

ここは「羽田空港の発着枠政策コンテスト」というふうに書いておりますけども、地域とのパートナーシップの中には政策的な枠組みによるものも多数ございまして、これは皆様ご案内のとおりかと思っておりますけども、羽田の発着枠を地域と航空会社のコラボによってすぐれたプログラムで需要開発をしていこうと、こういう政策に対して手を挙げて、我々のプランが認められて発着枠の追加の配分をいただいた、そういった事例でございまして、旅客数2.6倍ということが書いてあります。1日1便だった路線を2便に変えたということなんですけど、供給は2倍に増えましたけど、旅客数は2.6倍に増えました。翌年度はさらにそこから1.1倍増えたということで、たいへん成功をおさめた事例だと思います。羽田から国際線がつながってるということもありまして、東北に訪日促進の観光プロモーションを台湾、中国で、東南アジアで行うとか、あるいは空港ビルさんや地域の皆様とともに日本各地で需要開発のための取り組みをやるとか、2次交通として、空港と山形市内のアクセスバスの運行の再開みたいなこともしていただきました。着陸料の軽減とか販売支援のための助成金みたいなものも頂戴をしながら、地域と一緒に需要を2.6倍にしたという1つの事例でございまして。当初2年ということで発着枠の配分をいただきましたけども、2年間の実績が認められてプラス3年の配分の延長をいただいた、こういった途上にある路線でございまして。

2つ目は、「地方航空路線活性化プログラム」ということで、これは羽田の

発着枠は直接はついておりませんが、ジェイエアがオペレーションしています羽田と南紀白浜、これが1日3便。エンブラエル170で飛ばしている路線でありますけども、ここに需要創造の目標値を設定しながら、地元と航空会社と一緒に需要開発、商品造成をやっていった例でございます。ご興味があれば、後ほど文字に目を通していただければと思いますけど、ちょうど熊野古道の世界遺産登録みたいなのがありました。それから、これはたいへんラッキーだったんですけど、白浜でパンダが生まれるとか、こういうラッキーにも恵まれて需要は順調に伸びていきました。これも地域と一緒に、我々も割引運賃の設定期間を延ばしたり、そういうこともしましたし、一定の期間においてはジェイエアでのオペレーションをお休みして、親会社の737に機材をアップサイズして、先ほどグループの機動的なダウンサイジング戦略と申し上げましたが、その逆ももちろんあるわけで、アップサイジングをしながら需要開発に努めたと、こういったようなこともございました。

私どものグループ会社の日本エアコミューターが、伊丹から但馬に路線をつないでおりますけども、ここについても同様に兵庫県さんと一緒になって、目標設定をしながら需要開発に取り組んできた。城崎温泉の開発みたいなどころにも我々は、いろいろお手伝いをさせていただいて、城崎温泉の組合の皆様とともに、どうやってこの路線を日本へ、世界へ発信していくか、このようなこともさせていただきました。

ということで、もう時間だと思います。あとは賑やかして写真を持ってきました。

FDA(フジドリームエアライン)さんと一緒にいつも活動してるんですけど、8月の第1週は東北のお祭り3つ、私も渡り歩いてまして、地元の皆様と一緒に航空路線とか空港利用のアピールをお祭りの時間を使いながらやらせていただいています。

左の下は、「明日のつばさ」と称して、震災の被害に遭われた東北の子供たち、これはたぶん花巻空港あるいは仙台空港かもしれませんが、ちょうど女川の子供たちを遊覧飛行に招待をして航空教室をやりました。こういった様子でありますとか、地元のいろんな需要開発、需要創造のためのコラボレ

ーションをやっていることに加えて、伊丹空港でも去年は空の日に、エンブラエルとの綱引きを企画させていただきました。空港の皆様にもいろんなことで助けていただいて、枠組みをつくっていただいてこんなこともやりましたし、右下は、これ新潟とか東北とか、それこそ羽田と路線が繋がっていないところの子供たちを大阪までお連れして、夏休みの1日航空教室をやって飛行機を見てもらって、そんなことをやっている絵でございます。地域の皆様にたいへん助けていただいて、航空需要を開発し、我々の事業が成り立っていますので、我々もいろんな形で地域の皆さんにお返しをする、一緒に汗をかいて一緒に空港、航空をつくっていこう、こういう精神でオペレーションをやっている会社でございます。

ちょうど時間となりました。まとまりのないお話で恐縮ですがけれども、ご清聴、たいへん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 >

地域経済と今後の空港運営

コーディネーター：関西外国語大学 外国語学部 教授 引頭 雄一

パネリスト：(株)日本政策投資銀行 常務執行役員（関西支店長）池田 良直

(株)ジェイエア 代表取締役社長 大貫 哲也

(株)JTB西日本 観光開発統括シニアアドバイザー 塩見 正成

島根県立大学 総合政策学部准教授 西藤 真一

テーマ：①経済活動において空港に期待する役割

②2020年コロナ禍・パンデミックでの関西圏空港の役割

③民営化後の空港に期待すること



○引頭

それでは、パネルディスカッションです。本日はここにいらっしゃる4名の専門家の方々からいろいろなお話をお聞きしたいと思います。

大きくテーマは3つ提示させていただきます。時間が少々詰まっておりますので、手短に、オーバーしないように気をつけてと思いますけど、ご協力のほどよろしくお願い申し上げます。

先ほど私と大貫さんは基調講演でお話しさせていただきましたので、あとお三方の皆さまに、自己紹介を兼ねて一言いただきたいと思います。それでは、池田様からお願い致します。

○池田

日本政策投資銀行の池田でございます。本日はよろしくお願いいたします。

私は、関西2府4県を担当している関西支店の支店長をしております。私ど

もの銀行は、昔、政府系金融機関でしたが、平成 20 年に株式会社化いたしました。今でも政府 100%出資のままということもあり、かつてから地域の活性化、発展に対してお手伝いをする、あるいは P P P / P F I を各自治体さんと一緒にやっていく、そういったようなことに非常に力を入れているところでございます。

一応、銀行という名前がついてございますので、基本はやはりファイナンスでお手伝いするというのがメインですが、調査活動等にも積極的に取り組んでおりまして、例えば毎年設備投資計画調査なども行っており、本日も弊社調査の中から、いくつか今回のテーマにかかわるようなものをご紹介できればと思っておりますので、よろしく願いいたします。

○引頭 それでは、塩見様お願いします。

## ○塩見

J T B 西日本の塩見と申します。

J T B は単に旅行商品を作って売る旅行会社と思われがちですが、資料にもございます、J T B の地域交流ビジネスについて少しだけご紹介したいと思います。

資料(付録 3-39.2~3)の右側、地域にて観光事業者だけでなく、行政や地域のあらゆる関係者の方々と地域資源を掘り起こしまして、資料の左側、多様化高度化しているマーケットに対し、商品造成や広告宣伝、あるいは需要喚起して流通促進を図ることで、その下にあります、着地の人々の「こころ」を動かし、発地の「ひと」を動かすことを通じて観光を基軸とした交流人口拡大を図り、地域活性化に貢献する活動ということで、発着連動が他の旅行会社には無い、J T B の地域交流ビジネスの特徴です。

私は、これからの観光は生き生きとした地域との出会いがキーワードだと考えており、まさに「モノ」から「コト」志向への変化が見えてきます。今「ブラタモリ」がはやっているのも、まさにこの象徴じゃないかなと思います。

そして、訪日外国人旅行者のリポート率を示させていただきましたが、アジアの方々は関西訪問が多いですね。台湾や香港からは、もう 6 割が既に 3 回目

以上だと。こうした事象を背景に、今日は皆さんとご一緒に考えてまいりたいと思います。どうぞよろしく願いいたします。

○引頭 それでは、西藤先生お願いします。

○西藤

皆さん、こんにちは。島根県立大学の西藤と申します。

本日はスライドもたくさん用意し、現在、私が関心を持っている事柄について、紹介させていただき、冒頭、簡単な話題提供をさせていただきたいと思います。

日本の航空需要は、一時、落ち込みは見られましたが、今後も堅調に推移すると考えられます。しかし、それは全体で見ればという話であって、個別路線では状況は異なります。これまでの傾向を見ると、幹線路線よりも地方路線の場合は旅客の変動は大きいようです。したがって、関西でも地方空港を結ぶ路線では旅客の獲得に向けた対策を練る必要があると思います。

特に、空港整備が一巡し、配置的な側面では概成したといわれるなかで、利用者にとって使い勝手のよい空港運営を模索していくことは重要です。あとで申し上げるかもしれませんが、空港と航空会社、地域の三者が一体的に路線開発や活性化に向けて取組む必要があります。このことは民営化を進めれば進めるほど課題になることだと思います。

私はイギリスの空港民営化について研究してきましたが、そのなかでたとえ空港が民営化されたとしても地域の自治体が空港のマスタープラン等を通じてコミットしていることが多々見られるということに注目しています。空港会社任せにせず、地域としても空港との連携会議などを通じてニーズや戦略に対して意見を述べ、場合によっては強い関与も行っている点は今後のわが国でも学ぶべき点はあるかと思います。

もちろん、地域政策として空港のあり方を考えるべき場面が多いのは地方空港だと思います。関西は、よく関西3空港をどうするかということが話題になりますが、私にしてみれば、但馬、それから南紀白浜も加えた「関西5空港」をどう活用していくのかということが、今後、地域に問われることになるのだと理解しています。

とりあえず、空港民営化と地域のコミットの必要性について提起させていただきました。それでは、本日これからの議論、よろしくお願いいたします。

## ○引頭

ありがとうございます。お三方ともショートスピーチで手短にやっていただきまして、ありがとうございます。ご協力に感謝いたします。

それでは、テーマに移らせていただきます。

## テーマ①：経済活動において空港に期待する役割

まずは、最初のテーマですけれども、「関西圏の空港に期待する役割」ということですが、先の基調講演で、大貫さんからお伺いしたと思いますが、確認の意味も含めて、それぞれのお立場、航空会社の立場、銀行の立場、観光面、それから研究者の立場から、関西圏の空港に期待する役割ということについてお願いできないでしょうか。

まず、先ほど基調講演でジェイエアの内容を絡めてお話しいただきました大貫さんのほうから、航空会社の立場から見て期待することについてお願いできますでしょうか。

## ○大貫

先ほどお話ししたことで多少かぶりますけれども、私どものお客様にとっては、空港と航空の区別というのはあまりないのではないかなど。空港と航空は一体のものとしてお客様は理解をされていて、空港の立地であるとか、ハードウェアそのものが航空の価値、航空会社の価値であるとか競争力であるとか、そういったものに直結しているだろうなど、こういう捉え方をしています。使いやすい空港であるとか便利な施設であるとか、それを含めて航空会社の商品というふうにお客様は理解される側面があると思いますし、これらをお客様と一緒に提供するビジネスパートナーが空港だと、こういう立場で我々はいるところでございます。

例えば今、私どもがおります伊丹空港でちょうどターミナルのリノベーション

ンが始まったところですが、お客様のニーズにお応えする形で、おそらくきれいなものになっていきますし、例えば各空港にあるようなムービングサイドウオーク、動く歩道みたいなものが整備されるということも期待感がありますし、1階、2階、3階ということで建物が分かれていますけど、そういったところも段差がないような旅客動線を確保していくこととか、そういったところそのものが航空の競争力につながってくると。新幹線と航空と、東京と大阪の移動においてというときに、ハードウェア、空港そのものが我々の商品の一部だと思います。

もちろん先ほど申し上げたような需要創造ということ、そのものもやっぱり航空会社と空港会社と一緒にやる。空港会社の皆さんに期待をするところでもございまして、その例についてはいろいろご説明をしましたがけれども、空港を保有していらっしゃる地域の自治体の皆さんなんかでも、例えば伊丹でありますと、豊中市さんなんかは毎年就航都市とサミットをやられて、着側と発側、それぞれの自治体と一緒に需要開発をしていこうとかいうこともされていますし、ほかの周辺の市もいろんなことをやっていただいていますけども、これらも含めて空港の価値であり、空港に我々が期待をすること、お願いをすることと、そんなことで考えているところでございます。

以上です。

## ○引頭

ありがとうございます。

空港と航空会社についてお客様の視点から見た場合はそれを一体化して見ており、決して区別して見ているのではない。航空輸送という1つの商品は航空会社と空港と一緒にやってつくり上げていくものだというようなご趣旨ではなかったかなと思います。

それでは、引き続き池田様のほうから、経済活動の面からどのように見ておられるか一言お願いいたします。

## ○池田

私は、今日のパネリストの皆さんの中ではあまり専門家と言えない立場ですので、見方が少し違うかもしれませんが、ご容赦をお願いしたいと思います。

ちょっと大上段になって恐縮ですが、関西の経済規模と産業構造という観点から入らせていただきたいと思います(付録 3-35.3~4)。関西という地域を俯瞰して、そこから何かを見ていこうということですが、まず域内人口の地域割合を見ると、関西は大体 16%、首都圏が 28%、東海地域が 12%ですので、エリアとしては日本で 2 番目に大きいところであると。また域内総生産の地域別割合で見ましても、関西のシェアは 16%ということで、やはり首都圏、東海と 3 大都市圏の中でも首都圏に次ぐかなりの規模であるということでございます。

では、域内総生産がこうであれば、産業別の製造品出荷額の割合を見るとどういう割合になっているのか、ということなのですが、これの見方はいろいろあり、東海地域が典型的だと思うのですが、輸送用機械、自動車ですね、これが非常に大きなウエートを占めています。

一方で、関西について言えば、電気機械がちょっとウエートが高いかなというところはあるのですが、非常にバランスよく業種が並んで集積しているということが分かります。これも地域の人によって言うことが違いまして、関西は特徴がないと東海の人はいいますし、関西の人は東海に対して、そんな 1 本足打法で大丈夫なのかといろいろ言いますが、私としては、この関西というのはバランスがとれていると思います。さらに産業構造で言いますと、近年では業種の間の垣根というのが低くなっており、そこから新しいものが生み出されていく傾向にあり、そういう意味では非常にバランスがとれているということは、プラスに評価していいのかなと思っております。

ただし、中期的、長期的なトレンドで見ますと、例えば域内総生産は、関西の伸び率が低いです。首都圏、東海は大体平均して年 1%~1.2% ぐらい伸びているところ、関西は 0.5% 程度ということで、もうちょっと頑張れるのかなというところでございます。昨年からいろいろと関西に明るい話題が出てきていると思うところでございますので、今後この域内総生産の成長をもうちょっと頑張っていければなということでございます。

次に、域内総生産ではなくて、人口から見た関西の成長率はどうなのかとい

うことですが、棒グラフ(付録 3-36.5)が今後の人口の予測です。2040 年まで見ております。この 2014 年の資料で見ると、2040 年には 2010 年と比較して 16.4%人口が減少すると。これは何も私が言ってることではなくて、下にありますとおり、国立社会保障・人口問題研究所がこういう数字を推計しております。

ではこれが首都圏や東海地域はどんなのかなということなのですが、ちょっと書いておりませんが、首都圏では 9.3%減、東海圏では 13.6%減という推計になっており、ちょっと関西がほかの 2 大都市圏に比べて非常に減っていくと。これは非常に問題なんだということでもあります。

中には、これは別に関西が悪いんじゃないでなくて東京一極集中が悪いんじゃないかという見方もあるかとは思いますが、東京のなかでも、首都圏ですね、関西圏より減少率は低いのですが、実は首都圏は別の問題を抱えてまして、例えば、ここの棒グラフの白いところ、これは老年人口の数ですが、関西は 32%増える推計に対して、首都圏はここが 53%に増えるということです。ですから、何となくイメージ的には若い子たちがどんどん首都圏に行って地方圏が困るといえるのですが、実は首都圏はこれから非常に高齢化が進むエリアだということです。ですから、関西だけ減ってて一極集中が悪いということではなくて、やはりこれはそれぞれの地域が色々と問題を抱えているところですので、各地域で考えていかなきゃいけないということでもあります。

また、人口のお話をしてきたわけですが、このグラフの赤い折れ線は消費推計です。当然人が減っているんで、消費額が約 1 割減るだろうというのが、これは私どもの推計ですが、この様に見ているところでもあります。

そうすると、消費が減るのにどうするんだよというところが次のところかと思いますが、若干飛躍はございますけれども、人口が減って消費額が減るのであれば、その定住人口減少は交流人口で補っていくことができないかということがひとつあるというふうに思っております。

ここに書いてございますとおり(付録 3-36.6)、訪日外国人旅行者というのは、大体 1 人当たり 13.7 万円消費される。国内の宿泊者の場合だと 4.8 万円、日帰りの方だと 1.5 万円ということで、定住人口 1 人当たりの年間消費額が 125 万円ということから考えますと、国内宿泊者の方に年間 26 人来てもらえれば、定

住人口1人減っても消費額は変わらないよと。ざくつとえばそういう試算になるわけですね。

もうちょっと具体的に言いますと、例えば人口1万人の地域で人口が1割減っちゃいました。定住人口が1,000人減りましたと仮定すると、それを補うために年間に日帰りの旅行客が8万1,300人来ればいい。国内宿泊の人が2万6,000人来ればいい。これを週に直しますと、週に500人ぐらい国内宿泊者が泊まってくれば、定住人口が1,000人減っても消費額は変わりません。ざくつとえばこういうことなんですね。

これは単純な計算から出した数値ですが、何を言いたいかといいますと、やはりこれから人口を増やしていくということは、なかなか難しい。ではどう経済を活性化するかという中で、やはり交流人口、これを増やすというのが1つの大きな手段だろうということでもあります。

では、そのためにどうするのかということは、その地域、地域の魅力を高めて、それをうまく発信していく。そういうふうにして交流人口を増やすために当然必要となってくるのが交通手段でございます。関西の場合ですと、今、5空港というお話がありましたが、それぞれ特色を持った空港でございますので、その特徴をうまく生かして、どう連携させていくか、そしてどう有機的に結びつけてこの5空港をうまく使い、各エリアの交流人口を拡大することができるのかということが大きな課題になってくるのではないかと、ということで問題提起的で申しわけないのですが、以上でございます。

## ○引頭

ありがとうございました。

人口が減っていく。これは日本の宿命ですけど、経済も消費額も落ちていく。そのような逆風の中で、それだったらよその地域からお客さんを呼んできてお金を使ってもらおうよと言う事だったと思います。したがって、今のお言葉を借りれば交流人口を増やす。そのためには空港をもっと有機的に使っていかなければならないのではないかと、というご提案だったと思います。ありがとうございました。

では、その交流人口を増やすべきだろうということで、その道のスペシャリ

ストであります J T B からいらっしやいました塩見さん、よろしく願いいたします。

## ○塩見

空港に期待する役割を一言で言いますと、やはり「ヒト」と「モノ」の交流拠点です(付録 3-40.5)。特に関西圏は地盤沈下が叫ばれてきましたけれど、先を見ますと、スポーツイベントや、I R や万博誘致、あるいは先端医療都市構想など、大規模なプロジェクトが今後目白押しで、ここまで関西が注目されてきていることは近年にないと思います。

ただ一方で、昨今はインバウンドを取り上げた、そうした需要と機会のみが取りざたされている向きがありますが、我が国の旅行消費額総計は、年間 24～25 兆円と言われており、その内訳をみると実はまだ日本人の国内旅行消費で 85%強を支えているということを踏まえておかなければいけないと考えます。

資料(付録 3-40.6)は、弊社の 3 空港における発商品の造成割合です。現状は、やっぱり利便性で大阪空港が圧倒的優位で、商品造成も大阪空港利用にシフトしており、席がなかなか取れずほかの交通機関に移っていることがあります。利便性をしっかり、あるいは改善いただくことで平準化ができれば、さらに需要喚起ができるのではないかと思います。

そして、白浜、但馬の地方空港ですが、なかなか関西在住の観光客が利用する機会が少ないかもしれませんし、なじみが薄いかもしれません。熊野古道や城崎温泉というような、訪日外国人にも有名になりつつある地域ブランドを実際に体験させるための装置としてさらなる活用が可能です。

インバウンドと国内旅行の双方を伸ばす必要があります、その期待を空港が背負っていると思うのです。

もう一つの大きな視点は物流拠点の役割で、その地位確立が必要です(付録 3-41.9)。成田、羽田などの首都圏空港に比べ、アジアからの距離は関西圏空港が圧倒的に近いです。既に那覇空港では物流拠点ハブということで、国内各地からの荷物を深夜に詰めかえ、アジア圏に翌日午前配達することを既に実現させています。その沖縄では、大交易会と称して日本各地からのセラー、そしてアジアからバイヤーを集め、大商談会を毎年秋にやっています。弊社も主体

的に手伝っているわけですが、JTBではJ's Agriという活動を通して、地域の食農産品の海外販路拡大につなげています。

地域のブランドを売るためにも地域産品は重要な要素で、海外への流通販路を拡大し、日本の食産品を知ったあるいは食べた方々が、その産地に行ってみたくなり、インバウンド誘客につながるという循環に仕立てたいと。したがって、物流は人流につながっていくということを感じております。

私からは以上でございます。

## ○引頭

ありがとうございました。

冒頭、国内を忘れちゃいけないよという話がありました。とはいえ、インバウンド、国内、両方盛り立てていかなきゃいけないのでしょうね。あと、JTBさんというと観光で、人のことしか思いつかなかったけど、物のことまで勉強されて、そこもやはり重要なポイントですよということをご指摘いただいたというふうに思います。

それでは、このコーナー最後で、西藤先生、研究者のお立場、あるいは地域の立場からよろしく願いいたします。

## ○西藤

スライドの左側に示す「国際旅客の空港利用状況」のグラフ(付録 3-45.4)をご覧ください。緑色が関空と伊丹の国際線利用者の割合を示しています。これを見ると、関西の国際旅客は、空港別の利用割合の中でもウェイトが高まりつつあります。つまり、ゲートウェイとしての機能がますます高まっていることがわかります。

この事実は喜ばしいことではあるのですが、一方で、右側の表をご覧ください。これは日本に來られた外国人が、どの空港から入国しどの空港から出国しているのか、その実態を表しています。3列目に関西空港から入国された外国人の出国時に利用した空港が一覧で示しています。

もちろん関空から入国された方は関空から出国される人が圧倒的に多いのですが、それ以外の空港から出国される方もそれなりに多い。成田からの入国者は

羽田や関空、中部など主要都市から出国する人が多いのに対して、関空からの入国者は西日本だけに限らず、北海道も含め、全国の空港から出国するケースが多いように見えます。つまり、周遊型の旅客が他の空港に比べて多い。

ある意味で、こういうところが関西の売りなのかもしれません。そうになると、航空路線の誘致や空港活性化を図る上では、関西だけにこだわってはいけません。関西域内の観光ルートにとどまらず、他の圏域との連携をとりながら航空需要を拡大させていく必要があることを示唆しています。

もう一つの話はビジネス旅客の重要性です。観光は、景気や季節により需要が大きく変動します。航空路線を安定的に維持させるためには、やはり定期的に路線を利用するビジネス客を増やす取り組みが必要です。

空港民営化を進めたイギリス・マンチェスターの例ですが、地元の地方政府として空港のビジネス利用客の促進にコミットしています。地元の自治体が出資したビジネスパークを空港のプロジェクトとして実施したのです。ちなみに、マンチェスター空港には、地元のマンチェスター市が出資しています。そのプロジェクトは、実はマンチェスター市のほか、中国との合弁企業も出資し、中国系の企業を誘致しているのです。こうすることで、最終的にはマンチェスター空港の中国路線の拡大、国際旅客の取り込みを目指しているのです。

このように、観光客、ビジネス客は、空港や航空会社の独力で獲得できるわけではありません。これらは、空港・航空会社・地域が三位一体となって取り組むべきだろうと思います。

## ○引頭

ありがとうございました。

私と大貫社長は、別に申し合わせたわけではないのですが、「三位一体」という言葉が重なっておりました。これに西藤さんからまた「三位一体」という言葉が出て、3人とも重なっちゃいました。本当に三位一体で。はい、ありがとうございます。

関空に入ったお客さんは、全国へ回っているので、もっとこれを生かしているんじゃないかというようなお話と、それから少し興味深いイギリスの例を出されましたね。たとえ民営化した空港であっても自治体がコミットして、とも

にエアポートセールスというか、地域セールスに力を入れているんだというお話だったと思います。この関西圏も近い将来に3空港共に一つの民間会社によって運営をされるという時代に入りますので、お手本といいますか、参考にすべきことなのかなと思います。ありがとうございます。

それでは、1番目のセッション、それぞれの皆さんのお立場から関西圏の空港に期待する役割について、コメントをいただいたところでございます。

## テーマ②：2020年オリンピック・パラリンピックでの関西圏空港の役割

では、次のテーマ2「オリンピック・パラリンピックでの関西圏空港の役割」という、オリ・パラの話ですね。オリンピック・パラリンピックについては、先ほど大貫社長のお話にも出ていましたけれど、東京で開かれるということで、関西にどのような影響があるのだろうかというところがポイントだと思います。東京のことだから関係ないよと言うのではなくて、いろんなお話もあると思います。

それでは、これも皆様方から一言ずつご意見をいただきたいと思っておりますけれども、まずは、オリンピック・パラリンピックですから、イベントに強い塩見様のほうからお話をいただければと思います。

### ○塩見

知る人は知っていらっしゃるんですけど、オリンピック憲章には、オリンピズムはスポーツと文化と教育の融合であると書かれています(付録 3-41.11)。実際に2012年のロンドン大会では、開催4年前からカルチュラル・オリンピアドと呼ばれる大規模な公式文化プログラムを実施して、英国全土では18万回の文化イベントが開催され、4,300万人が参加したという事実があります。

関西を振り返ってみましょう。東京はもちろん政治首都なのですが、国宝とか重要文化財の数をちょっと調べてみますと、1位は当然東京、いろんなものを博物館に集めていますから。2位が京都、3位が奈良、4位が滋賀、5位が大阪、6位が兵庫、7位が和歌山です。凄いと思われませんか。これだけの国宝、重要文化財が関西に集まっているという事実、あるいは5つの世界遺産が

関西に集中していること。さらに大阪の百舌鳥古墳群が世界遺産にやがて登録されますと、関西の中心部から1時間、2時間圏内で世界遺産が各府県に存在することになり、このようなところは世界的にも珍しく、まさに関西は歴史文化首都と言え、熊野古道にアクセスする白浜空港、ジオパークや城崎温泉にアクセスする但馬空港が重要なツールになると、こう思うわけです。

冒頭申し上げましたが、訪日リピートの方がどんどん増えてきたことを考えると、物見遊山だけではなく、やっぱり日本というか、ジャパンというか、こうした神髄を理解いただくような古都体験は、やっぱり関西の文化力、伝統、歴史が生きてきますし、何よりもエンターテイメント的な生活文化資源、大阪で言うと、ショッピング、グルメ、お笑いがあります。まさに、長期滞在をして頂ける絶好の材料が整い、チャンスが訪れていると思うのです。どのように巡ってもらおうのかについては、やはりテーマに沿ったストーリー展開がある観光周遊ルートをしっかりPRすることが大切だと思います。

もう一つの側面が、空港は、今後誘致合戦が激しくなる合宿キャンプ地の選定、事前トレーニングなどの誘致活動をフォローするゲートとしての役割で、それに附随する滞在型の観光あるいはMICE（Meeting 会議、Incentive Travel 研修旅行、Convention 国際会議、Exhibition 展示会）関連需要の促進につながります。今後を見据えた富裕層対策としては、プライベートジェット活用も出てくると思います。

そして、最後の視点が、やはりビヨンド・オリンピック・パラリンピックということで、つまりレガシーをどう見据えるのかということです。2020年には国も訪日外国人4,000万人の目標を掲げています。したがって、首都圏空港がインバウンド需要で一層逼迫することが容易に想定されますので、やはりここは連合体を結成して一定程度首都圏のアウトバウンド需要を代替できるような供給体制を、ぜひ関西圏空港に期待したいと思います。

以上です。

## ○引頭

ありがとうございました。

オリ・パラというと、開催される一時期だけに注目しがちではありますが

ども、今ご紹介いただきましたように、直前のキャンプ地とかトレーニング地とか、そういう必要性もあるし、今そのお話を聞いて思い出すのは、たしかサッカーのワールドカップのときに大分県の中津江村です。たしかカメルーンのキャンプ地になったのを機会に交流を深め、今でも続いているという話も思い出していたところです。

そういう意味では、単なるオリンピック、一過性のイベントではなくて、オリンピック後も見据えているんな対策も必要かなということと、あと首都圏だけでは当然間に合いつこないんだから、関西もしっかりしようよというようなことではないかと思います。

それでは、これについてそのほかの皆様方からも一言ずつコメントといただきますか、お感じになられますことを話していただければと思います。それでは池田様のほうからお願いできますか。

## ○池田

今、塩見様から関西というのは色々な観光資源があって、人を惹きつけるところがある、というようなお話をいただいたのですが、では外国人の方々は日本の各地をどういうふうに見てるのかということがちょっと気になるところです。実は弊社では、J T B F（日本交通公社）さんのご協力も得て、毎年訪日外国人旅行者の意向調査というのをやっております。この調査は海外旅行を経験された方々にインターネットを通じてアンケート調査を行っているのですが、これまでアジア中心に採っていたデータを今回から欧州、米州、豪州も対象にし拡充させたということでございます。その調査結果をご紹介させていただきます。

まず、左上(付録 3-37.8)ですけれど、東京訪問希望者が訪れたい観光地というのを聞いております。皆さんの中には、何でまず東京を訪問した人に聞くのかという方もおられるかもしれませんが、やはり我々も海外へ行くときに、イギリスに行ったらまずロンドンとか、フランスに行ったらまずパリとか、やっぱりどうしても首都を選ぶのは一緒だろうと思いますね。まず、来られるときに東京に来られるのは、まあそれは仕方がないだろうと。そういう方々に聞いてみた。

表の左のところにずっと観光地名が並んでいます。ここはいろいろキーワードに近いとお考えください。地域であったり、都道府県名であったり、市町村名であったり、あるいは何か1つ個別の名称、富士山などは2番目に書いていますが、観光地でイメージされるようなものをばっと並べた中で選んでいたということでもあります。例えば、ここには出てきていませんけれども、富士山に近いところでは、日光だとか飛騨高山だとか、そういったところも入れて聞いてみたところでもあります。

そうしますと、東京の次に訪れたい観光地は富士山が2番目だったのですが、その後、大阪、京都、それで神戸、奈良、それと関西という大きくくりな地域、こういったところがかかなり上位に入っています。関西エリアにも来てみたいという外国人の方はけっこう多いということがうかがえるかと思えます。

その下にあるのは、地方観光地への訪問意向ということ。首都圏、東京以外に行ってみみたい、ほかのところにも行ってみたいかというふうに聞いてみたところ、9割以上の方はぜひ行ってみたい、機会があれば行ってみたいということで、何も東京だけじゃなくていろんなところに行ってみみたいよという声は非常に強かったということでもあります。

右上にいきまして、では地方観光地で何をしたいのかということになりますと、自然観光地を訪れる、温泉を楽しむ、郷土料理を食べる等々、こういったものが上位に並んできております。これを見てみると、日本に住んでいる我々が日本のどこかに行くときにもこういうことしたいな、というのと、実は似ているということです。そういう意味では、いわゆる何かはすごく有名な観光地というところでもなく、いろいろとアピールすることは可能なのではないかと思います。

それと、先ほどもリピーターが非常に増えているというお話がありましたけれども、訪日回数別に訪問したい日本の観光地というのを聞いてみましたところ、やはり回数が増えるごとに東京という回答は減っていきまして、むしろその他のエリアが上がっていったという結果が見えるかと思えます。ですから、先ほど申し上げましたとおり、最初にどこか行くんだったらその国の首都かと思うんですが、そこで魅力を知っていけば、さらにじゃあ次ももっといいところ、その国のもうちょっと違ったところに行ってみようということになってく

るんだと思います。そういう訪日外国人をどう拾い上げていくかというのが非常に大事になってくるかと思っています。

もちろん、これは外国の方々ですので、当然空港を使って来るだろうということなんですが、やはり関西はアジアに近いというメリットもありますし、5空港はいろいろと特徴のある空港が並んでいる。それにさらに他の交通機関を結びつけてどう回遊させるのか。そういったことで魅力のあるルートづくりをすれば、うちの地域は、外国の方にどうなのかな、というところでもチャンスはあると考えるところであります。

次の表(付録 3-37.9)は、もうごらんいただくだけでいいのですが、やはり GDP の伸びと国際観光客数というのは大体比例して伸びてきているということです。そうしますと、今後、アジアの地域というのはどんどん GDP が伸びていきますので、さらに観光客も増えていく。ですから、今後伸びていく訪日外国人をどう自分たちのエリアに取り込んでいくかということが非常に大事かと考えております。

以上です。

## ○引頭

ありがとうございました。

要は、リピーターがどんどん増えているよ。我々も海外旅行するときに、最初はロンドンに行っても、多分次に行くときは田舎へ行きたいと思うのは、自分の旅行パターンもまさしくそうだったなというのを今思い出して、それを今度は逆にこちらでどのように取り込むかが大事だよというご指摘だったと思います。

それでは、西藤先生お願い致します。

## ○西藤

「ネットワーク強化の必要性」と題したグラフ(付録 3-46.5)をごらんいただきたいのですが、これは国際線を乗り継いでいる旅客が、成田と関西でどれだけいるかを年次データで示したものです。成田空港は青線、そして関西空港は赤線で示しています。

成田空港の乗り換え客数は、先ほどの引頭先生のご講演の中でも指摘されておりましたとおり、成田空港の乗り継ぎ客の多さは関空に比べると圧倒的にボリュームが大きく、比較にならないかもしれません。しかし、傾向的には両空港とも乗り継ぎ客を減らしてきている傾向は似ています。関空の場合は乗り継ぎ客がもともと少ないところ、さらにその数を減らしています。

乗り継ぎ客が減るということは、関西がターミナル需要としての目的地として選ばれなければいけません。東京は経済の中心として大きな引力がありますが、関西にそれだけの力があるでしょうか。関西の魅力を高めないと、将来は厳しいと言わざるを得ないのです。先ほど、私がお話ししたように、海外からの旅行者の目的地は関西だけではない様子も垣間見れます。いずれにせよ、関西に入ったお客をどこに連れていくのか本気で考えていかないと、おそらく関西の航空需要というのは、相当厳しいのではないかと思います。

そんな中で、インバウンドの状況について私も調べてきました。観光庁の「旅行宿泊統計調査」によれば、甲信越とか四国といった地方圏を中心として入込客数が伸びている様子がわかります。ここを見過ごすわけにはいかないだろうと思います。東京、関西はひととおりに経験している旅行者にとっては、地方に目を向ける。そうしたお客をうまく空港の活性化に取り込んでいきたいですね。

送客、観光ルート化を戦略的に考える観点からも、関空、伊丹、神戸、この3空港をどうやって運用していくのか、検討する必要はあるでしょう。そして、関西への旅行で使い勝手をよりよくするためにも、神戸空港の運用時間の制限、航空路の制約の見直し、調整が必要なのではないでしょうか。もちろん、騒音問題には気を配る必要がありますが、関西全体としての効果を丁寧に説明し、地元にご理解いただきながら、規制の緩和を進めていくことも考えてよいかなと思います。

## ○引頭

ありがとうございました。

乗り継ぎ旅客のことに言及されて、3空港がちゃんと運営しやすいようにタッグを組んで、今までの規制もタブー視せずに、また見直してみる必要があるのではないかというご意見だったと思います。ありがとうございます。

それでは、このセッションの最後ということで、大貫様のほうからお願い致します。

## ○大貫

冒頭の知事のご挨拶の中で、オリ・パラが羽田、成田だけ、首都圏だけでは足りないのは自明だ、こういうお話をされていましたが、やはり関西3空港がそういう意味でゲートウェイとして機能することは明らかなんだろうなど。我々もそういうふうに考えております。

そういう中で、私ども航空会社あるいはジェイエアがということかもしれませんが、特に事前合宿、先ほど引頭先生から九州の例がご紹介がありましたけども、事前合宿みたいところで、日本各地におそらく各自治体がいろんな国のいろんなスポーツを誘致していくようなことがいずれ行われていくでしょうから、そこに対して関空と伊丹をゲートウェイとして、日本の各地にお客様をお運びすると。この役割が我々にあるんだろうし、この2つの空港にそういう役割があるはずだ、こういうふうに考えています。

ちなみに、このリージョナルジェットのサイズですけども、この飛行機は、例えばアメリカのプロスポーツなんかでは頻繁にチャーターとして使われているのが、日本ではあまり知られていないかもしれませんが、常識です。実は、我々ジェイエアも某プロ野球球団から九州の1次キャンプと沖縄の2次キャンプの間のチャーターのご用命をいただいたりとか、Jリーグの移動でご用命いただいたりするようなことも実はございます。スポーツ団体サイズなんだと、こういうふうに思っていて、そういうことが関空と伊丹、この2つの空港を使った関西ゲートウェイの中でオリ・パラで使える1つの手段なんじゃないかなと、こんなようなことを考えています。

もちろんこれをやるためには柔軟な発着枠運用であるとか、チャーター規制、臨時便規制みたいのところ、そういった枠組みの整備というのもしていただかないとできないわけで、需要があっても航空会社がいたとしても、今のルールの中では自由にそういったことができないという側面も事業者の立場から申し上げたいというふうに思いますし、2020年になってようやくそういう仕組みが整いましたということでは事前の商談ができませんから、まったくワークしない

と。こういう時間感覚だということも申し上げておきたいなというふうに思います。

以上でございます。

## ○引頭

ありがとうございました。

スポーツ団体でチャーター機を使われているというのは、我々は一般的には知らない側面ですけれども、そういう用途にも実に利用しやすいサイズの機体なんだ。そのように使おうとしても、今のがちがちの縛られた規制の下ではなかなか思うようにはいかない。そこを早目に変える方向でやって欲しいというお話ではなかったかと思います。ありがとうございました。

2番目のテーマ、オリ・パラ関係で関西圏の空港がどのように役割を果たしていくのかという話をそれぞれ皆様からいただいたと思います。

## ③民営化後の空港に期待すること

それでは3番目、最後のテーマです。今までもお話の中でずいぶん出ました。関西3空港民営化に向かって、今度、神戸空港もコンセッションでは事実上1社しか残っていませんので、関西エアポートさんがやる方向で進んでいる状況です。そこで、「民営化後の空港に期待すること」、それについてそれぞれのパネラーのお立場から一言ずつご意見を賜ればありがたいと思います。

今回は、最初に西藤先生のほうからお願いできますか。

## ○西藤

はい。地域の視点を空港に活かしてほしい、ということにつきます。日本の中にも、民営化を進める空港が数多くあります。おそらく民間会社を中心とした空港活性化には大きな期待を持って見ておられる方も多いと思います。もちろん、民営化すればいろいろな利便性向上策は打って出されるでしょう。そうしたことは、運営の当事者たる民間事業者の役割でもありますが、地元がまったくコミットしなくてよいのだろうかということを申し上げたいと思います。

イギリスの空港は、原則として全て民営化されています。しかし、少なからず地域のコミットは残されています。そのコミットの方法がスライドに記載した「枠組み」と書いた4つの枠組みです(付録 3-47.12)。

空港政策全体としては、「Aviation Policy Framework」といういわゆる白書にしたがった政策体系があります。一連の枠組みの中に、騒音問題に関してはコミッティ(委員会)を開催して地元の理解を得る機会を設けています。また、マスタープランを空港会社がつくるわけですが、その際には地域理解を前提に今後の発展計画を策定しましょうといったことも原則化されています。さらに、空港振興に向けた地域協議会や空港アクセス計画など、空港運営を取り巻く戦略的な部分について、地域と協力しているわけです。民営化を進めたからと言って、我々は地元地域の視点を忘れたらだめだろうなと思っています。特に、但馬や南紀白浜というような、おそらく民営化は困難であろうと思われる空港については、地域で活かす方策を地域で考えるということが大事になるのではないのでしょうか。

ちょっと手前みそなお話ですが、「羽田空港の発着枠コンテスト」に私の地元、石見空港も応募しました。そのコンテストに応募したときに、私どもの大学が地元の益田市と共同で調査を継続的に実施していることも売りにしました。大学との連携はあまり例がないことですので、少し紹介したいと思います(付録 3-48.13~14)。

文部科学省の「地(知)の拠点整備事業」としても採択されているのですが、大学が地域社会と協働して共同研究をすすめる、その結果を地域社会に還元していく取り組みを進めています。私どものゼミは、この益田市との調査に継続して取り組んできました。たとえば、今年は島根県の観光プランを、実際に首都圏の方々にウェブ調査なんかを行って観光プランをつくり、実際にホームページにも掲載されることになっています。

一連の調査を進める過程で改めて思い知ったのですが、案外地元の人は地元データを知らないのです。実際どこにお客さんがいらっしゃるのか、お得意さんがどこにいるのということが、感覚的には把握しているようですが、データを「見える化」した形で活用されているわけではなさそうです。

確かに、空港は利用促進協議会を組織して、商工会議所や他の自治体とも連

携をとっています。表面的にはよくやっているように思われます。もちろん、仕事量は半端なく多く、実際、粉骨砕身、活性化に向けた努力をされています。ただ、あえて申せば、よく空港を使ってもらえる「お得意様」がどこにいて、どれだけ乗っているか「見える化」されていません。

私は、せっかくの助成金はよく乗る得意客に配って利用を定着化させるべきだと思っていますが、そのためにもさまざまなデータの把握は根幹です。どうせ使い切る助成金予算があるのであれば、空港を使って観光客を増やした地域には助成金を与えるという。いずれにせよ、空港をさらに頻繁に利用してもらえるようなインセンティブを付与しないと、単なるバラマキでは定着しません。

「足元のデータを見つめなおし、戦略的に、したたかに地域に空港のファンを増やす努力が必要だ」。これを私のメッセージにしたいと思います。

以上です。

## ○引頭

ありがとうございました。

キーワードとしては空港と地域ということだったと思います。イギリスの事例から地元、石見の事例まで、幅広くありがとうございました。

それでは、引き続いて大貫社長、航空会社のお立場からお願い致します。

## ○大貫

民営化後の空港にということなんですけど、関西3空港、5空港じゃなくて3空港という切り口でお話をさせていただきますけれども、この3つを有機的に使い分けている、こういう見方もありますし、あるいは機能分散のデメリットがある、そういう言い方もあろうかと思えます。機能分散のデメリットがもしあるんだとすれば、これは2次交通でしっかり補完をしていくということがやはり重要になろうかと思っていて、訪日需要4,000万人、この時代を迎えんとする中で、関西地区の空港をお客様にご利用いただいて滞在していただく、あるいは経由していただく、そうやって日本各地にお客様を送り込んでいくと。こういうことを考えた場合に、2次交通の整備ということは、これは空港そのものへの期待感ということではなくて、もうちょっと広い話になるかもしれま

せんけども、その視点は我々航空会社としては常に感じているところでございます。

それからもう一つは、これを言わなければ本日私が来た意味がないんだと思いますけども、伊丹空港の発着規制の緩和をぜひとも近い将来にお願いをしたいなというふうに思っています。もちろんこの空港が背負ってきた歴史、これは我々も十分に踏まえているつもりですし、それを十分に踏まえた上での話というのを、地域との共生が大前提でというのは当たり前の話として申し上げております。

我々航空会社も、積極的に投資をして、低騒音の機材をどんどん入れていきます。JALグループは2019年からエアバスのA350という低騒音機を入れましますし、我々ジェイエアもいずれエンブラエルがMRJに変わっていくと、こういった航空会社の戦略も横目でにらみながら、低騒音化へ向けた道筋も横目でにらみながら、運用時間21時の弾力的な運用であるとか、就航機制限の撤廃であるとか、総枠数そのものであるとか、そういったことについても、ぜひとも目を向けていただきたいというのが民営化後の空港に対する期待感と、こういったことになってまいります。

以上でございます。

## ○引頭

ありがとうございました。

過去の歴史は歴史としてきちっと認識し、それを尊重しながらももう一步踏み出すことも考えてもらいたいというようなことだと思えます。ありがとうございます。

それでは、観光の視点からとでもいいですか、塩見さんのほうからお話しただけですでしょうか。

## ○塩見

民営化後の空港に期待すること(付録3-42,15~17)ですが、機能整備と役割分担を明確にした上で、関西3空港がシームレスな就航体制を組み、空港間のスムーズなアクセス連携が確立されたサークル状態の空港体をイメージしていま

す。

空港間のアクセスも、例えば関空から神戸までは海上ルートがありますし、伊丹から関空までは地上、あるいは但馬と白浜の間は空路ということで、アクセスそのものを観光化できないでしょうか。

それと、空港自身のサービス向上や魅力づけは、やはり地元の観光振興にとっても大いにプラスです。「世界の人気空港TOP10」を資料に挙げておりますが、この特徴を見ますと、空港の利便性においては、アクセス網の整備、手続の簡略化が空港のブランド化につながり、やっぱり地元身近な空港があつてよかったと思えることで、インバウンド観光客誘致だけではなくて、日本人の出国をも促すことが可能です。我々の中では異文化交流とか相互理解の促進を2WAYツーリズムという言い方をしています。

そして最後ですが、特に訪日外国人向けには関係事業者と連携して、受入環境の整備をしっかりと行い、長期滞在してもらうことに努めるということです。数を競うこと自体が目的ではなく、やっぱり来ていただきお金を落とすことで地域経済に寄与すること、ここがゲートとしての空港の役割じゃないかなということで締めさせていただきます。ありがとうございました。

## ○引頭

ありがとうございました。

訪日観光客のサービス、今ここで取り上げられている訪日客も非常に重要であるが、それもさることながら、日本人にも優しい空港であってほしいなということだったと思います。

それでは、最後に池田さんのほうからお願いします。

## ○池田

民営化後の空港に期待すること、極端に言えば空港の民営化自体に期待することですが、空港の民営化というのは、コンセッションと言われている、いわゆるPPPの一形態であるわけです。これまでのPPPといいますと、例えば、もうとにかく財政支出を圧縮するんだとか、あるいは支払いを延べ払いにできるような形にするとか、そういったところが大きかったと思うのですが、例え

ば空港というのは地域にとって重要なインフラですので、それだけの観点では足りないだろうと。かと言って、民間の方にお任せして、その空港だけ潤っていただろう、というものでもないだろう。いろいろな問題、今日既に皆様からも頂いているとこでしたけれども、そういった考えなきやいけないことがいっぱいあるだろうと思うんですね。

今回ご紹介したいのは、資料(付録 3-37.11~12)なんですけれども、今日まさに皆様から三位一体という言葉があり、私が今さら言うまでもないですが、ここはさまざまなプレーヤーが協働してやっていかないといけないだろうということですね。

空港に関して言いますと、やはり官、国あるいは地域について言えば、まずインフラをどうするんだということです。例えば大阪湾岸道路の延伸とか、早くやってほしいよねということがあると思いますし、あるいは空港における規制を緩和してほしいよねということ、これをもう官のほうできっちりやっていただく。民間のほうとしては、空港運営をきっちりやって、商業施設などの売り上げを伸ばすことによって、発着料の低減につながれば、より航空ネットワークを拡大するように働いたりもする。そしてそういうものを盛り上げていくために、ではその地域はどう頑張るんだ、ということですが、地域のブランド化などで協力していくということ、などすべてが合わさって初めて成功するということなのです。

そこで一番大事なのは、三位一体という書き方でなく、我々が最近言っているのが Shared Goals、共有目標です。これは将来どういうふうに持っていくんだということを官民が一体となって、イメージを持っておく。それに対して自分がやるべき必要なことというのは当然やっていく。そして、常に連携して情報流通をよくやっていくということ、これをやっていくということが非常に大事になってくるのかなと思っていますところでございます。

## ○引頭

ありがとうございました。

今日お題をいただいた3つのテーマについては、それぞれ皆様方のご意見を披露していただきました。

最後に今日ご参列のパネリストの方に、感想も含めて一言ずついただけないでしょうか。西藤先生のほうから順番にお願い致します。

#### ○西藤

では、これまであまり述べていない観点について、教育者という立場から1点だけ申し上げます。次世代を育てるのは我々教育者としての使命です。地方におりますと、よく「地域愛」を育むためにも地域に対する理解を深める学習が必要だと言われます。関西の子どもたちには、自分たちの住む地域には、但馬、南紀白浜を含め5つの空港があるということを理解・学習してもらうこともあってよいのではないかと思います。子供たちの学習を通じて、あらためて大人たちも空港のメリットに気づいてもらう。こういう長い目線で空港運営の担い手を育成することもあってよいなと思いました。

#### ○引頭

ありがとうございました。

それでは、塩見さんのほうからお願いします。

#### ○塩見

関西には多様な魅力的な資源があるということを、我々はきっちり自認して、まずそれを掘り起こし、オール関西で磨き上げをして発信していきましょう。それから、空港を利用して旅行に出かける施策、ムーブメントをぜひ官民挙げて推進し、インバウンドと国内旅行、両方伸ばしていきましょうということをメッセージにさせていただきます。

以上です。

#### ○引頭

ありがとうございました。

それでは、大貫社長お願い致します。

## ○大貫

航空会社は空港と空港を路線でつなぐことができますけれども、お客様のご旅行はそれでは決して完結しないと。空港からその先があって初めてお客様の移動というのは完結するわけで、そういう意味で地域の皆様、関連の皆様と一緒に事業をやっていくと、こういう立場を改めて今日認識した次第であります。そういう中で、良質な航空サービスをいかに社会にご提供できるかと、こういう視点を持ちながら事業運営に努めていきたいと、そんなことを改めて思った次第であります。ありがとうございました。

## ○引頭

ありがとうございます。

それでは、最後に池田さんのほうからお願い致します。

## ○池田

交流人口を拡大していくということについて、関西はチャンスもポテンシャルもあると思っています。ただ、日本全国どこも同じようなことを考えて、いろんなことを考えてると思うんですね。そうした中で、ではその中でどう抜きんでいくかということについては、ちょっと無責任な言い方かもしれませんが、やはり地域の方々がまず考える必要がある。それをやらないとどうしようもないと思っています。

その中で、まさに今回、5空港をいかに連携させるかということについても、いろいろと知恵を集めながらも官民連携して、ベストな方法を探してほしいなと感じております。

## ○引頭

ありがとうございました。

時間が少しオーバーしてはいますが、まとめということで私から締めくくりの一言を述べさせていただきます。

ご参加いただきました皆様、今日はありがとうございました。いろんなご意見をいただきました。キーワードとしては、図らずも言い合わせたわけではな

いのですが、「三位一体」、いろんな3があると思います。視点によって、今日私が言ったのもそうですし、大貫社長がおっしゃったのもそうですけど、役者は違えども目指すところは多分同じ、視点を少し違えれば違う組み合わせがあるということだと思います。

それから、今日多く出てきた言葉は、空港とか航空はもちろんそうですけど、「地域」という言葉ではないでしょうか。「地域」の役割というのがやはり相当重要だなと思いました。空港が民営化したとは言っても、それに任せ切りにしちゃだめだよということではないでしょうか。空港は空港でももちろんもうけてもらって、効率化してもらって、そういうことは当然必要なわけなのですが、それを大前提とした上で、今度は地域とどうかかわり合っていくのか。そこが非常に重要だというご指摘だったと思います。

最後の池田さんがおっしゃった **Shared Goals** というのですかね、目標を共有し、それぞれの役者が共通の目標に向かって役割分担をしながら進めるということが必要ではないか。それから、大貫社長がおっしゃっていたように、過去のこと、それから現在のことは尊重しつつも、やはりもう一步進めていく、もう少し深く考えていく必要があるのではないか。これは私が基調講演で言ったことも含んでいますが、今がそういう時期にあるのではないか。2020年を待っていてはだめなんで、時間がかかります。成田空港が今3本目をやろうとしているのも、この話が表に出てくる前に実はすごい努力がありまして、やっと今芽がぷんと出てきたところで、タケノコの先っちょがぽんと出たところでして、実は地下には相当な努力が重ねられているわけです。ここ関西においてもやはり何かを変えていくためには、早く地道にじっくりと、共通の目標を持って関係者の皆さんが力を合わせて、タッグを組んで進めていくことが必要ではないかなということが、今日の皆様方のご意見から、教訓といいますか、言われているのではないかなという具合に私も感じました。

では、最後に1つ、地元の人が地元のことを知らないとよく言われます。私は広島県の尾道出身なんですけど、尾道のことをあまり知らないんですよ、実は。ということで、やはりよそ者の目というものも、そういう意味では非常に重要な役割を果たすのではないかなというようなことを、最後に一言つけ加えさせていただきます。

私の進行の下手際でちょっと時間をオーバーしてしまいました。最後までお付き合いいただきまして、ありがとうございました。本日、ご参加いただきました皆様方に感謝申し上げます。

それではこれでパネルディスカッションを終了させていただきます。