



皆さんこんにちは。荒木でございます

本来ですと井戸知事が出席し、ご挨拶させていただくところですが、公務が入りまして出席ができません。ご理解を賜れば幸いです。

10 日ほど前に関東では箱根に雪が降ったと言っておりましたが、春真っ盛りの様相となりました。県内の桜の名所もほぼ満開となりつつあります。また、年度末にも関わらず、フォーラムを開催しましたところ、大勢の方にご出席いただきましてありがとうございます。

さて、インバウンドの状況ですが、平成 29 年のインバウンド数は約 2,869 万人です。過去 5 年の外国人旅行者の伸びは、全国 2.8 倍、兵庫 3.1 倍、大阪 4.7 倍、京都 4.6 倍、東京 2.7 倍で、遅ればせながら関西が増えてきたという状況にあるように思います。近隣の訪日外国人の旅行者を平成 29 年度で見ると、兵庫 158 万人、京都 741 万人、大阪 1,111 万人です。

よく 3 都物語と言われますが、兵庫が 160 万人弱ですので、京都、大阪の 2 都に追いつくよう、県でも危機意識を持って様々な施策を講じているところであり、3 都物語の 3 都になるよう努力してまいりたいと考えています。

そうした中、主要空港の旅客数の過去 5 年の伸び率を見ると、羽田、成田、新千歳、中部国際は 1.2 倍、福岡、那覇が 1.3 倍、関西国際空港が 1.6 倍という状況です。とりわけ平成 29 年の関西 3 空港の旅客数は、関西国際空港が約 2,800 万人、伊丹空港は規制がありますが、旅客数は 5% 増えて 1,560 万人、神戸空港も好調で、開港以来最多の 304 万人、搭乗率も 78.8% となっています。やはりインバウンドの効果が出てきたのではないかと考えています。

これからの航空需要を見てみると、ワールドサイズのスポーツイベントが重なっています。2019 年にはラグビーワールドカップ、2020 年には東京オリンピック・パラリンピックがあります。加えて 2021 年にはワールド・マスターズゲームズを関西で開催させていただき、2025 年には誘致活動を行っている大阪万博など国際的なイベントがあります。こうした状況の中、4 月からは神戸空港の運営を関西エアポート神戸が担っていただくということで、実質的に 3 空港の一体運営が始まります。我々は期待していますし、そうした環境が整ったと考えています。

また、3 空港の最大活用を考える際に、関西 3 空港懇談会の合意に基づく規制についても見直しをする機運が盛り上がってきているのではないかと思います。関係者の皆様のご理解、ご協力を得て、改めて 3 空港の役割分担を議論させてもらえればと期待しています。

空港を使うエアラインの立場、空港運営者の立場、地域の活性化を考えていかなければならない我々の立場からの幅広い議論が行われることになると思います。

今日のパネルディスカッションでは、「インバウンド等による航空需要の現状と今後の見通し」、「拡大する航空需要を関西全体で取り込む際の課題」、「輸送能力の拡大、利便性の向上に向けた対応策」についてご意見、ご議論いただく予定です。パネリストとして、空港運営者の立場から、関西エアポート株式会社山谷佳之社長、空港を使うエアラインの立場から、Peach Aviation 株式会社森健明副社長、空港を使う観光客の動向を知る立場から、公益財団法人大阪観光局溝畑宏理事長にご出席いただき、コーディネーターには慶應義塾大学の加藤先生をお願いしています。

限られた時間ではございますが、課題を共有し、今後進むべき方向を確認したうえで、それぞれに努力してまいりたいと考えておりますので、どうぞよろしくお願ひします。

〈フォーラム 基調講演〉

「関西経済・日本経済浮揚に向けた3空港の活用」

慶應義塾大学商学部 教授 加藤 一誠



加藤でございます。本日はお招きいただきましてありがとうございます。4月からは関西3空港一体運営が始まるということで、ものすごく盛り上がっている時に、このような会が催されるということでございますので、お祝いになるような景気づけの講演をさせていただきます。

早速ですが、きょうは主催者から他の地域の話もしていただいておりますので、そのような話もしながら関西がどのように航空需要を取り込んでいくかという話に持って行ければと思っています。

まず、少々教科書じみた話になりますが、「関西経済と空港」ということで話をしてみようと思います。

(資料 01 P3) 空港別の出入国者数の表を見ていただくと分かりますように、この一番下に関西国際空港を示しています。外国人出入国者総数は黒線で示しており、2013年から右肩上がりです。各空港のシェアは相対的に成田が小さく、羽田と関西国際空港が大きくなっています。関西国際空港のシェアの伸びは全国的に見てもかなり高くなっています。

では、なぜ伸びているのかということですが、経済の発展や景気が良いことが背景にあります。景気が良くなるとビジネス客や観光客が飛行機にたくさん乗るので、交通は派生需要と言われています。また、空港を作れば旅客は伸びるという発想で地方に不必要な空港がたくさん作られたと言われてきましたが、それらの空港にも訪日外国人がたくさん来ています。

(資料 01 P5) そこで、県内総生産と国際線旅客数の図を見ていただくと、青と緑の線で首都圏と関西圏のGDPを表わしています。景気がよくなり所得が増えた結果、旅客数が伸びたと言いたところですが、実はGDPはそれほど伸びていません。一方、旅客数はどんどん右肩上がりに増えていて、しかも成田より関空の方が大きく伸びています。今どこへ行っても外国人が買物をしており、景気がよいことが実感できます。

また、当初私は、LCCが日本に定着するかどうか疑問に思っていました。国内線でのシェアは10%ですから、自分の不明を恥じなくてはならないと思っています。LCCの運賃の安さが新しい需要を作った結果、国内線、国際線ともに旅客数が増えたことがデータからもはっきりしています。ですから、これまでのように所得が増えたから旅客数が増えたというのと少し状況は違ってきています。

(資料 01 P7) 東京では、もっぱら首都圏空港の容量拡大の話ばかりです。羽田空港の発着回数は2020年の東京オリンピックまでに年3.9万回増加します。これを360日で割ると1日100便増えます。すべて国際線に充てるので、羽田の国際線はさらに増えるということになります。これに対抗する形で成田でも発着回数を増やし、最終的には滑走路を増設する予定です。

これまでと決定的に違うのは、羽田では発着回数を増やすため、新たに滑走路を作るのではなく、都心上空に飛行機を飛ばすということです。

(資料 01 P10) これは国交省が作成した羽田における滑走路運用・運航経路の見直し案です。飛行機は風に向かって離発着するため、北風の場合は川の上空を飛ぶため騒音は若干小さくなります。一方、南風

の場合は 23 区の上空を飛ぶため、東京では結構大きな問題になっています。大阪では日常的に人家の上空を飛行機が飛んでいます、東京都心の上空は全然飛んでいません。東京では、初めて都心上空を飛行機が飛ぶということで実は大騒ぎになっています。

羽田の場合、広い 23 区の上空を飛ぶため地元を特定できません。このため、飛行ルートにあたる地域で、オープンハウス形式で住民に大阪の騒音を録音したものを使って何度も説明しています。やはり住民から、うちの上空の騒音はどうかと質問がくるそうですが、そこは大阪の経験が生きていて、大阪では住民にこういう形で合意してもらっていると説明しています。

それから、飛行機は機体から車輪を出す時に格納庫を開けますが、その際に氷が落下することがあります。また飛行機の部品が落下することもあります。国では、落下物等の未然防止対策及び事後の迅速な事案究明・対応等を推進するため、「落下物防止等に係る総合対策推進会議」を開催し、これらの落下防止対策をどうするかという技術的な面と、昨日の新聞の朝刊に掲載されましたが、どこの飛行機が落としたのか分からないときは周辺対策として見舞金を支払うという方針を決めました。今後、全国で実施されます。私はこの取組みは航空全体の信頼につながると思っていて、本日ここにお見えの関西エアポートさんもこのような不安を除くため一緒に取り組んでいただいています。

(資料 01 P12)それからもう一点、伊丹空港と関係するのが成田空港の問題です。ご承知のとおり成田は流血沙汰を経て空港の運用が始まっています。内陸空港のため早朝夜間は運用していません(現行運用時間：6 時～23 時)が、国際線の処理容量を拡大するため、カーフェュー(離着陸制限)を短くしたいということで議論を重ねてこられ、2018 年 3 月に、3 本目の滑走路の供用開始時には滑走路別に異なる運用時間を採用する「スライド運用」を導入し、各滑走路の飛行ルート下の住民に騒音のない時間を 7 時間ずつ保証しつつ、空港の運用時間を現在より 2 時間半延長(運用時間：5 時～0 時 30 分)することについて地元と合意しました。これは、羽田での容量拡大に向けた取組みがなければこのような結果にはならなかったと思います。

(資料 01 P13)すなわち、成田と羽田が併存する中で、羽田にあれだけ国際線が飛んでいます。やはり羽田発着便の方が航空運賃は高いです。エアラインは収益性の高い路線がいいわけですから、やっぱり羽田ということになってくる。そうすると成田も条件を良くしないと厳しいということで、あれだけ反対運動をしていた周辺市町村が変化してきた要因だと私は見えていて、これが伊丹空港の示唆になるのではないかと考えています。

(資料 01 P14)飛行機は飛ぶと音が出ます。以前と比べると小さくはなりましたが騒音はあります。それについてどうするかということですが、東京にいる人は羽田の一番の受益者ですから、羽田を離発着する飛行機が東京の上空を飛ぶことに対し、少々騒音は辛抱してくださいということです。関西の皆さんからすると、これまで東京では航空機騒音がなかったのかと意外に思われるかもしれませんが、実はそのとおりで、これからは東京でも負担しようということです。なお、航空機騒音の説明は大阪のノウハウを活かして説明しているので、羽田のボトルネック(制約)にはなりません。

羽田の国際線が増えれば、そこで国内線に乗り継いで関西に来る人も増えます。一方で、羽田の国際線が増えると関西国際空港の国際線は首都圏空港と競合する面も出てくると思っています。したがって、首都圏空港の条件が良くなってきていることを関西は注視しなければならないと思っています。

(資料 01 P16)他の地方空港の状況についてですが、地方の自治体を中心に海外のエアラインと旅行会社と一緒に誘致することが活発化しています。今日お越しの JAL、ANAの方は、なぜ自分のところに来ないで他へ行くのだと思っておられるでしょうけど、地方の自治体が路線誘致のためエアラインを訪問

すると、エアラインは飛行機に大体8割ぐらいは乗ってほしいと言います。しかし、実際は6割ぐらいしか乗らなければ、その2割を現金で補填するよう求められ、その365日分を現金で補助するという事例が結構あるそうです。したがって地方の自治体は路線誘致のために金を持ってくと悪口を言う外国エアラインもあるそうです。地方の自治体はそこまでして路線誘致を行っています。

(資料01 P17)他の空港の外国人入国者数の推移を見ていただくと、年によって旅客数に大きな変動があることが分かります。静岡は大幅に増えた後に減少したことで有名です。外国エアラインというのは、採算が悪化するとすぐ撤退します。あるコンサルの研究員の調査によると、5年後も路線が存続しているのは全体の3分の1程度とのことです。

(資料01 P18)入国外国人数の変化では、2016年を基準に2014年、2015年からの旅客数増加率を表わしています。これを見ると関西国際空港がいかにか大きく伸びているかが分かります。

那覇空港も増加率が大きいですが、もう満杯状態で現在2本目の滑走路を造っています。福岡など東京以外のいわゆる大都市圏の空港で外国人旅客が増えています。一方で、新潟や旭川では外国人旅客が減っています。外国エアラインは就航する便数の変動が大きいということと、地方でも外国人旅客が来ているところと来ていないところとかなりバラツキがあります。外国人旅客が来ない地域からすると、関西から外国人旅客を送ってくれればありがたいので、そういうところに商機があると思います。

(資料01 P19)少々統計的ではありませんが、様々な地域における外国人旅客の増加状況をパターン分けしました。外国人旅客が2008年から増加傾向にある空港は、年によって変動がありますが北九州、羽田、石垣と続きます。

(資料01 P20)このほか、関西国際空港や福岡、新千歳などの主要空港は、最初は旅客数が伸びていましたが2011年の東日本大震災の影響で減少し、その後増加に転じています。

(資料01 P21)それから2011年以降に急に伸びた空港として佐賀や鹿児島があります。

(資料01 P22)また、伸びる時期が遅かった空港として長崎が挙げられます。一方、仙台空港はピーチが拠点にしている、関西国際空港と並んで旅客が増えたと言われていますが、東日本大震災前は外国人旅客がかなり少なかったため、最初のハードルが低く、そういう意味では伸びしろがあったとも言えます。よって、旅客数の増加は空港民営化による効果なのかどうかまだ分かりません。

(資料01 P24)2017年6月に、国は訪日誘客の取組みを拡大するため、自治体等が誘客・就航促進の取組を行う地方空港を「訪日誘客支援空港」として総合的に支援する提案型コンペを実施しました。国から認定された27空港は格付けされ、最も頑張っている空港には拡大支援型というラベルをつけて手厚い支援措置が講じられます。近畿では南紀白浜空港がこれに該当します。

(資料01 P25)訪日誘客支援空港は、国から新規就航及び増便に係る着陸料、空港受入環境の整備等に対して支援を受けられます。これは、首都圏だけでは訪日外国人を受け入れできないことがはっきりしていて、地方の空港の運航コスト低減やボトルネックを解消することで、訪日客の受け入れ拡大を促進していることが背景にあります。

(資料01 P26)支援を受けた空港では、チャーター便の増加やチャーター便が定期便になるなどの効果が出てきています。まさに全国の空港がインバウンド需要を当て込んでいます。

(資料01 P27)それからもう一点ですが、あまりご存じないかもしれませんが、FDA(フジドリームエアライン)などによる国内線のチャーター便が最近伸びています。この結果、地方空港における便数と旅客数が増えています。ですから定期便就航が難しいのであればチャーター便でというのがいまの地方空港のトレンドになっています。その中で、関西3空港をどう見るかということです。

(資料 01 P29)これは、世界のGDPにおける各国のシェアを表わしたものです。今から約 20 年前の 1996 年には、日本のGDPは全体の 15%を占めていました。直近の 2016 年では 6.5%です。この年の数年前はもっとシェアを落として 5%ぐらいになっていました。これは何を意味するのか。アメリカのシェアを緑で示していますが、1996 年 25.8%、2001 年 21.3%、2016 年 24.4%とシェアはそれほど下がっていません。一方、中国のシェアは 1996 年 1.5%から 2016 年 14.7%と 20 年間でシェアは 10 倍になりました。1 人当たりの名目GDPでは、日本はOECD加盟国の中で第 18 位です。昔は第 3 位と言われていましたが、それも昔の話です。先日アメリカに行った際、昼飯の値段が 6,000 円ぐらいして、普段 500 円の弁当を食べている身にはとても高く感じました。何を言いたいかといいますと、いま多くの外国人が来日していますが、これどう見るかです。円安の結果、日本の品物は相対的に安くなっています。だから海外から買物に来てくれるのです。一方、日本から海外へ出張される方は、現地の食費や宿泊料が高いと感じられるでしょう。ですから、日本は全体的に貧しくなつたとと言えます。

(資料 01 P30)ここ 20 年間で日本が経済成長していれば、今のように訪日外国人が増えたかどうか分かりませんが、日本の品物は安いと思って訪日する人がいるということです。我が国に来る外国人が増加している理由は日本が貧乏になつたからだと思認ざるを得ない。そうすると今後も持続可能かどうかが次の議論になります。これまで皆さんの給料は増えませんでした、いま賃上げと言っていますので、今後所得が増えてきます。そうすると日本の相対的な貧乏度が縮小するため、日本の物価もおそらく上昇するでしょう。これは訪日外国人にはマイナスに働くかもしれません。しかし、日本以上にアジアが経済発展すれば“追い風”は多分吹き続けるでしょう。

それから為替ですが、今、若干円高に振れています。あまりニュースになっていませんが、アメリカの金利が上がると円高に振れますが、その逆もあります。アメリカの金利が上がるとアメリカで貯金したほうが有利なので、円を売ってドルを買うため円が安くなることもあります。今年、アメリカの金利見直しが年内に 3 回あると言われており、これが為替に影響してくると思われます。また、ビザ発給が緩和されたこと、SNSによる情報発信という要因もあります。これらの複合要因によって訪日外国人の数が伸びています。

しかしながら、関西の景気が良く、訪日外国人が来ている時にこそ、その要因が何かということを検証しておかなければなりません。関西国際空港も民営化して頑張っておられますが、我々が自力で訪日外国人を呼び込んでいるわけではありません。大阪の人はこれまでと何も変わらないけども、大阪の魅力を見つけてくれた人達がいるわけです。このような要因を分析しないと、今後、この調子で増加していくかどうかは分かりません。“追い風”と自分の力を分離し、どうやって自力をつけていくかです。あわせて、関西の魅力をどう維持していくかについても考えなければなりません。また、関西 3 空港がボトルネックになってはいけません。空港が 1 番ではなく、経済を発展させるために空港をどう使うかという話なのではないかと思います。もっとも、空港が良くなったからといって必ず経済が良くなるとは限りませんので、そこが気になるところです。

神戸空港の話はしないのかと思われるかもしれませんが、私は神戸空港が開港したときから関わっていますので、神戸空港の旅客数が伸びたことは大変うれしく思っています。都心にある空港の旅客数が伸びるのは非常に大事なことだと思いますが、同じ都心にある伊丹をどう考えるかということです。

(資料 01 P31)伊丹空港は以前と比べ飛行機の機体がかなり小さくなりました。航空会社は需要が増えないと大型の飛行機を飛ばしませんので、伊丹空港での乗り継ぎを便利にして旅客を増やすことができれば、国内線でも旅客数は増えると思います。

また、遅延便ですが、例えば伊丹空港行きの飛行機に乗っているのに、到着が夜9時を超えるのでダイバート(他の空港へ着陸する)となれば、飛行機の信頼性の面で非常にマイナスに働きます。伊丹空港に国際線を入れようという話が出ますが、国際線はよく遅延します。その点をご理解いただいて、遅延しても他の空港へダイバートさせるのではなく着陸させるという条件整備が必要ではないかと思えます。

現在、国際線の就航は関西国際空港に限定されていますが、これは航空会社と地元の間で合意されたことです。羽田の場合、最初はチャーター便だと言っていました。それが今、定期便になりました。関西国際空港以外にも国際線を就航させてはどうかという議論が出るのは、少なからずこの影響があると思えます。

(資料 01 P32)それから、成田空港における早朝夜間の離着陸制限の緩和を地元が受け入れたのは、国際線はどうしても遅れるものですから、その確実性を考えたからだと思えます。また、空港の経営面から見た場合、朝昼夜の空港利用者の消費額を比較すると夜の利用者の消費額が最も多く、空港は夜に儲かるそうです。しかしながら、伊丹空港の運営は午後9時までですので、経営面からも将来議論になるのではないかと思えます。ただし、離着陸制限の見直しには地元の理解が不可欠です。

それから、1つの運営会社が関西3空港を運営するというのは、空港運営会社が非常に強い力を持つことを意味します。神戸空港については二つの見方ができます。一つには、伊丹空港と関西国際空港を運営している会社が神戸空港を運営しない場合、考えようによっては商売敵となる可能性があります。このため、神戸を傘下に取り込むのは会社としては経営戦略的にはいいわけですが、一方でマイナス面もあります。それは、いわゆる空港の地域独占的性質が強くなり、関西に就航するエアラインにとって選択肢がなくなります。これまでは別組織の神戸市が運営する神戸空港に降りるという選択肢がありましたが、これが3空港一体運営でなくなってしまう。そこで何が起こるかという空港運営会社が空港使用料を値上げするケースが多いのです。そうすると、その使用料はエアラインの運賃に転嫁されますので、社会的にはマイナスになってしまうことを指摘しておきたいと思えます。

数年前まで関西経済は低迷し、関西国際空港の利用者は少なかったため、厳しい空港運営を強いられてきました。そこで様々な工夫をして格安航空のピーチや航空貨物のフェデラルエクスプレスに拠点を置いてもらい、ここまで便数を増やしてきたのです。

将来、再び景気が悪い時が来ますから、利用者である航空会社や旅客を大切にするという初心を忘れないでいただきたいと思えます。また、航空機の便数が増えると必ず騒音問題を伴いますので、地元との共生を常に頭に置き、空港が訪日外国人受け入れのボトルネックとならないよう、関西3空港をフル活用して関西経済がさらに活性化することを願っています。

この後、著名なパネリストから発言があると思えますので、私の話は前座ということで、このあたりで終わりにさせていただきたいと思えます。

〈 フォーラム パネルディスカッション 〉

みんなで盛り上げる3空港一体運営

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：関西エアポート株式会社 代表取締役社長 CEO 山谷 佳之

Peach Aviation 株式会社 取締役副社長兼 COO 森 健明

公益財団法人大阪観光局 理事長 溝畑 宏

テーマ：①インバウンド等による航空需要の現状と今後の見通し

②拡大する航空需要を関西全体で取り込む際の課題

③輸送能力の拡大、利便性の向上に向けた対応策



加藤



山谷



森



溝畑

○加藤 それでは、あまり時間がございませんので、早速始めさせていただきたいと思います。

このパネルディスカッションの趣旨ですが、4月から3空港一体運営が始まるにあたり、まず、インバウンドを含む航空需要の現状についてお話いただき、次に、今後関西にどう取り込むのかということについて、それから輸送能力を増やして利便性をどうやって向上していくかという3点について、それぞれご専門のお立場からお話しいただいて、最後に私のほうでまとめをさせていただくという段取りでございます。

まず、私はもうお話ししましたので、パネリストの皆様から自己紹介を兼ねて一言お話いただきます。山谷社長からお願いできますでしょうか。

○山谷 皆さんこんにちは。関西エアポート(株)及び関西エアポート神戸(株)社長の山谷です。よろしくお願いいたします。

自己紹介ということですが、私の個人的な略歴はこの式次第の裏に記載されています。神戸は私にとりまして学生時代から縁のあるところですので、神戸空港を運営させていただけることを大変うれしく思っております。

それではまず会社のことについて少し皆さんにお伝えしておこうということで、関西3空港のコンセッションに至る経緯を表にしました。

(資料 02 P2)加藤先生からいろいろお話がありましたが、もともと関西国際空港は、国と自治体、関西の経済界がお金を出して1994年に作られた空港ですが、開港までの建設に要した費用

(債務)が膨れ上がりバランスシートの改善が急務となったため、2010年の国土交通省成長戦略において、大阪国際空港との経営統合後、両空港の運営をコンセッションにより委託する方向性が示されました。

そして2012年に関西国際空港と大阪国際空港が経営統合し、運営がNKIAC(新関西国際空港

(株)という国 100%出資の会社に代わり、2016 年にコンセッションが行われました。この趣旨は、大阪国際空港のキャッシュフローを取り込み、両空港のキャッシュフローを改善すれば関西国際空港の多額の負債も返済できるというものです。

この二つのキャッシュフローを一つにして大きな借金を返済するというのは、口で言えばやさしいことですが、実際にしっかりと経営し、しかもコンセッション期間である 44 年の間、対価を支払っていくというのは大変な苦勞を伴います。そのため、基盤を固めるまで神戸空港のコンセッションは少し待ってくださいという話を神戸市様に最初はさせていただきました。それでも神戸空港のコンセッションを是非ともやりたいという神戸市様の熱意がございまして、関西国際空港、大阪国際空港のコンセッションから 2 年後の 2018 年に 3 つの空港を一体運営することになりました。これが関西 3 空港のコンセッションの歴史と経緯でございます。

(資料 02 P3) 続いて、コンセッションとは施設の所有権を公的機関に残したまま、その運営を民間に任せるということですが、民間会社が好き勝手できないようになっています。スライド資料の真ん中に設置管理者というのがあり、これを平たく言うと所有者です。関西国際空港及び大阪国際空港の土地建物はNK I ACグループが、神戸空港の土地建物は神戸市が所有しています。

私たちは空港の土地建物の運営権を頂き、関西国際空港、大阪国際空港は 44 年間、神戸空港は 42 年間それぞれの空港を一生懸命運営させていただくことになっています。一方で、モニタリングという形で、提案書や定められている要求水準どおりきちんと運営ができているかどうかを設置管理者であるNK I ACや神戸市にそれぞれ毎年評価いただくことになっています。このため、勝手気ままな運営ではなく、一つの枠組みの中で公共施設としてきちんと運営するスキームになっています。空港運営の組織体としましては、関西エアポート(株)が関西国際空港及び大阪国際空港を運営するとともに、新たに関西エアポート(株)の 100%出資のグループ会社として関西エアポート神戸(株)を設立し、同社が神戸空港を運営することになりました。ご承知のとおり 4 月から 3 空港一体運営を行うことになっており、経営一元化を図るため、限りなく一つの会社が運営するというを考えてこのような形態になった次第です。

○加藤 ありがとうございます。それでは森副社長、お願いします。

○森 ピーチアビエーションの森でございます。関西の皆様には、いつもピーチを盛り上げていただきありがとうございます。我々も関西を盛り上げていけるように頑張っていこうと思っております。

私は出身が長野ということで大阪には縁もゆかりもあまりなかったのですが、昭和 62 年に全日空に入社して最初の配属が大阪国際空港(伊丹空港)でした。それ以来 20 年以上全日空で勤務し、伊丹空港と関西国際空港については全日空の立場で関わらせていただきました。今回、ピーチの立ち上げにあたり、様々なことがありましたが、結果的に全日空を退職してピーチに入社する形で創業から携わらせてもらっています。

(資料 03 P2) ピーチの会社紹介ですが、親会社は全日空が筆頭ですが、これ以外に香港のファーストイースタンというプライベートエクイティファンド(未公開株ファンド)と、日本の産業革新機構から出資をいただいた合弁企業です。

(資料 03 P3) 2008 年頃から全日空社内では新会社の検討が始まり、ピーチを立ち上げてから今年の 3 月 1 日で開業 6 周年を迎えました。この 6 年の中で保有機も 20 機になりましたし、1 日 100 便を飛ばすまでに成長することができました。会社の成長のペースはかなり速かったと思います。先ほど加藤先生の話にもあったとおり、私も全日空にいる頃は、LCCは収益率が低いと思っていま

したので、なるべく関わらないようにしようと思っていましたが、たまたま社内プロジェクトに呼ばれた時に、海外の事例からLCCの運営の難しさというのを学びました。そして日本にあったらいいなとすごく思い、日本でLCCをやるのであれば、どうやって会社を作ればいいのかということ海外の事例を中心に研究しつつ、なぜ大手FSC(フルサービスキャリア)はそれができないのかということも全日空の立場で考えることができたと思っています。

先ほどご説明しましたとおり、株主は全日空だけではありませんし、私も全日空を退職してきましたので、あまり大手のしがらみを引きずらずに自由に新しいことをやってみようと考えていましたが、例えば路線展開する際に、親会社の全日空からカニバリゼーション(顧客の奪い合い)を起こすのではないかとことを言われると思っていました。しかし、大株主の香港のファンドと産業革新機構から、事業の独立性を担保しなければ成功しないと株主の立場から強く主張いただいた結果、この6年間は自由にやってこられたと思います。

(資料 03 P4)ピーチは全日空が就航する路線にも参入していますし、様々な意味で大手航空会社の懐に入っていくこともあったと思いますが、我々は、大手航空会社から客をとるだけではLCCは成長しないということを海外事例から学んでいましたので、新しい需要を開拓することを中心に取り組んだ結果、何とか業績を上げることができました。

(資料 03 P5)やはりしっかり飛ぶということが一番大事で、年間500万人のお客様に乗っていただいています。この就航率というのがLCCにとって一番大事だと思っています。大手FSCの場合は、例えばフライトがキャンセルになっても払戻しや他社便に振り替えて対応します。払戻額は他社の運賃とほぼ同じですから、他社便に乗ることができます。一方、LCCは大手FSCと比べて運賃が安いので、同じ区間の運賃が大手FSCは2万円に対し我々は6,000円の場合、我々が欠航してお客さんに6,000円を払戻しても、この額では大手FSCに乗れません。当社のお客さんは若い方が多く、現金もあまり持っておられないので、特に夜に欠航すると大変な思いをされることは分かっていたから、とにかく就航するというを中心に取り組んできました。その点で、関西国際空港は24時間空港ですから多少のことがあっても必ず戻ってこられますので、そのおかげで99.2%という非常に高い水準の就航率を達成することができました。この点が、我々が関西国際空港を選んだ一番大きな理由であり、今一番大きな効果が出ているところだと思っています。

(資料 03 P6)引き続き、国内線のみならず国際線にもしっかり進出をして、アジアのかけ橋となれるよう頑張っていこうと思っています。

○加藤 ありがとうございます。それでは溝畑理事長、お願いします。

○溝畑 皆さんこんにちは。大阪観光局の溝畑です。

(資料 04 P2)私、京都出身でございまして、大阪観光局理事長になったミッションは、東京一極集中のゆがみをなくすことです。やはり、このまま関西が沈んではいけない。首都圏に対抗する2極を作らなければならない。そのミッションがこの大阪の立ち位置だと思っています。関西、西日本のハブとして大阪をどう機能させていくか。そういう意味で我々が取り組んでいる「観光」というのは、航空政策、鉄道政策等の交通政策とつながっていて、そういう観点からも今回の関西3空港の問題は我々にとっても非常に重要で、なおかつ今後躍進していく上での大きなテーマだと認識しております。

また、私は伊丹空港、神戸空港それぞれの空港にはご縁がございまして、1966年、私が子供の頃に伊丹空港からアンカレッジ経由でパリへ行きました。それが初めての海外旅行でございました。

また、私が旧自治省在籍時に、神戸市に出向された先輩から神戸の復興のシンボルは神戸空港だという話をよく聞かされていました。

実は私、観光庁長官に2010年から2012年まで在位していました。まさにリーマンショックの後、観光でこの国を浮揚させるには外需を取り込まなければいけない。

当時インバウンドがまだ600万人の時に、2020年までに2,000万人、2030年に3,000万人にするのであれば、これは今の羽田、成田の立ち位置を見直さなければならない。

あわせて、関西国際空港を伊丹空港と早く経営統合させて経営基盤を強化させなければならない。このようなことを国土交通省の中で喧々諤々議論しておりました。まさにそのときの議論というのは、2020年、2030年を見据えた成長戦略の中の議論だった訳です。

(資料04 P6)私が申し上げたいのは、今まさに前提要件が変わってきたということです。訪日外国人が2,000万人、3,000万人という時代から4,000万人、6,000万人と、国が右肩上がりの成長戦略を掲げているなかで、これからどうするのかということを実際に議論しなくてはならない。

世界との競争に勝つためにもここが勝負所です。後ほど私のプレゼンの時に詳しくお話ししますが、2020年のカレンダーをめくった途端、この先に待つのは関西が生き残るためには何を決断し実行するか、こういう時なのです。ですからスピード感とある程度の決意と覚悟を持ってチャレンジする。

私は、この2020年、2030年が最初で最後の大きな勝負時だと思います。ここで乗り遅れたら関西は単なる地方都市になってしまいます。それぐらい大きな分岐点に来ているということで、今、関西の浮揚のため、羞恥心やプライドを捨てて必死になって取り組んでいます。

再び関西が元気になり、1970年に万博を迎えた時のあの高揚感。東京は田舎者の集まりで関西が一番というのを取り戻したいということです。2020年、2030年を見据え、これから関西はどんな経済を目指していくのか。その根幹をなすのがこの問題ではないかと思っております。

○加藤 パンチのある自己紹介、どうもありがとうございました。

それでは内容に入らせていただきたいと思います。まず、航空需要の現状と見通しですが、山谷社長からお話しいただきたいと思いますが、よろしいでしょうか。

○山谷 はい、わかりました。溝畑理事長が自己紹介された際、コンセッションまでの経緯について少しお話になりましたが、実は2012年には関西国際空港と大阪国際空港を経営統合するということは決まっていたのですが、その前のタイミングでとても大きな苦労があったということをおっしゃったと思います。2009年にリーマンショック、2011年には東日本大震災があり、日本の経済がものすごく落ち込んだ時期だったのです。経済が落ち込むと、先ほど加藤先生がおっしゃったように、やはり空港はとても落ち込んでしまいます。関西国際空港をどうするのか、あるいは関西全体の空港をどうするのかということで様々な施策が立案されました。その施策を立案した主要人物の1人が溝畑さんということで、私は溝畑さんの手の上で踊っているような気分でございます。

(資料02 P3)関西国際空港、大阪国際空港、神戸空港の3空港の現状です。関西における一つの空港システムとして作りたいと考えています。それぞれの空港が自立して本当に競争していけるかという、そうでもないと感じております。関西国際空港というのは空港を利用される皆様からすると、空港に到着してチェックインし、手荷物・出入国検査等を通過後、飛行機に乗ってすぐに離陸してしまうので、空港の全体像について触れる機会は少ないと思います。実は私も約2年前

から経営に携わり、つぶさに関西国際空港を見ると、さすがに建設当時に日本が「日出ずる国」と言われた時のプロジェクトだけあって、やはりすごい建造物です。

泉佐野の沖合 5 km という距離感もすごいですが、滑走路が 1 期島 3,500m、2 期島 4,000m あります。ちなみに大阪国際空港は 3,000m と 1,828m の 2 本、神戸空港は 2,500m の滑走路があります。関西国際空港の 2 本の滑走路の離隔は約 2,300m あり、神戸空港の滑走路の長さぐらい離れたオープンパラレルという飛行機が同時に離発着できる基準で作られています。また、非常に大型で離陸重量の重い航空機にも対応が可能な 4,000m 級の滑走路が 2 本ですので、このような空港はなかなか目にすることはありません。当時としてはとてもすごい空港をお造りになっています。

しかし一方で、1994 年頃にバブルが崩壊して日本の経済情勢が変わりました。ですから、当時としては規格、クオリティーを含めて世界最高水準の空港なのに、経済情勢だけが大きく変わってしまいました。その一番厳しい時期に関西国際空港 2 期島の造成を開始されました。そこで更に財政的に厳しくなりました。

神戸空港に関しては 2017 年の旅客数が 300 万人を超えたとのことで、私たちとしては、神戸市様から運営を引き継いでから旅客数を 300 万人ぐらいまで引き上げなければならぬと思っていたところ、コンセッション前に神戸市様に達成されてしまいました。当然キャッシュフローの面では旅客数が 260 万人よりも 300 万人の方が空港として価値が上がりますので、最高の状態で引き継ぎをさせていただいたと大変喜んでいました。

一方で関西国際空港、大阪国際空港も同様でございます。当初、空港の運営を検討している時に本当に毎年 490 億円の運営権対価を 44 年間支払い続けることができるのか、それだけの収益を本当に上げることができるのか。外的な要因で何か起これば大変だという思いもありましたが、コンセッション開始直前の決算を最高水準まで上げた状態で NK I A C から運営を引き継ぎさせていただいていますから、神戸空港と同様に大変有り難いことだと考えている次第です。

(資料 02 P4) 詳細をいろいろ言っていると時間が足りませんので、3 年間の旅客数の推移について少し触れさせていただきます。

関西国際空港で国際線が増えているのは皆さんご承知のことですが、大阪国際空港も 2015 年から 2017 年の暦年で旅客が約 7% 増加しています。神戸空港については 243 万人から 304 万人ですから約 25% 増加しています。内訳を分析すると、国内の景気が良くなり移動が活発になっているということが要因の一つと思われ、大阪国際空港－羽田（東京国際空港）便が 1 日 30 便あり、羽田からは欧米などの長距離国際便が就航しています。関西のビジネスパーソンにとって成田国際空港（成田）は心理的に遠く感じられるかと思えます。海外から成田に帰ってきても、もうすぐ関西だというような気分になりません。ところが羽田に帰ってくると、日常的に国内出張で使っている空港ですから、もうすぐ関西・大阪だという感覚もあり、乗り継いで国際便が使いやすいのが羽田という傾向になっていると思えます。このため、大阪国際空港から羽田に行つて国際便に乗り継ぐ方が増えていると推測されます。

最後に、インバウンドの利用が増えている中で、国内線も伸びてきているということをお伝えしたいと思います。ここには隠れたデータが一つあって、2015 年の関西国際空港の国内線利用者は 696 万人、2017 年は 685 万人と実質増加していませんが、関西国際空港の国内線では L C C 化がかなり進んでいます。その関西国際空港の国内線を一手に支えていただいているのはピーチ・アビエーション様と言っても過言ではありません。

(資料 02 P5) 一方、国際線旅客便に関しまして、加藤先生が触れられたように L C C が急増しています。その比率は 2018 年夏ダイヤで約 40% と L C C の先進国であるヨーロッパ並の比率ま

で増えてきています。東アジアを中心とした近隣のアジア諸国はLCCでよく使われるA320の飛行時間圏域になりますので、そこが非常に大きな成長のポイントです。ただ、後ほど森副社長がおっしゃられると思いますが、FSCも利用者数は落ちていません。これも徐々に増えているということですので、新しいマーケットをピーチ・アビエーション様などのLCCが開拓し、24時間運用空港である関西国際空港をベースとしていただいていることがインバウンド成長の推進力になっていると思っております。資料には国際線の比率しか書いていませんが、国内線のLCC比率は国際線の比率よりも実は高く、50%以上になっており、これも関西国際空港の大きな特徴だと思っております。関西国際空港の成長はもっぱらLCCに支えられているということをご報告させていただきます。

あと2点だけ簡単にお話しします。

(資料 02 P6)これも皆様よくご存じだと思いますが、2013年と2017年の入国外国人の国籍別比較において、東アジア4地域(韓国、中国、台湾、香港)のシェアが72%から81%まで増加しています。アジア全体では91%から92%を占めており、アジアが関西国際空港のインバウンドを支えています。ヨーロッパやアメリカからの訪日客も増えていますが、その倍以上にアジアからのお客さんが増えているという特徴がございます。

(資料 02 P7)最後にこれだけは言うておかなければなりません。2017年度の利用者数は、関西国際空港と大阪国際空港と神戸空港を足すと約4,750万人になると予想されます。そこで2018年度の旅客数の目標を5,000万人としました。ですから今期より約250万人、おおむね神戸空港一つ分の旅客を増やそうと考えています。なかなか挑戦的な目標設定ですが、5,000万人というのは非常に意味のある数字だと思っております、2016年の世界の空港の旅客数ランキングを見ていただくと、関西3空港の旅客数を足すと約4,300万人です。赤の文字はアジアの空港です。この5年間で10年間の間に日本のGDPが伸び悩む中で、これらの空港に追い抜かれました。羽田は頑張っていますが、成田でも全体の順位でいくと48位で、アジアの主要空港の下のランクになっています。ですが、関西全体で旅客数が5,000万人の空港を作ったらどこにランクされるかという、2016年で25位の空港がほしい5,000万人少しですから30位くらいには入るだろうと考えています。有名なシンガポールのチャンギ国際空港が5,869万人になっています。

韓国の仁川国際空港は1億人に対応する計画を立てています。2016年ではまだ6,000万人ぐらいのところですので、私たちが3空港を足し算で考えることができれば、世界でも有名な空港が遠い存在ではないと感じており、3空港一体運営で関西はなかなか頑張っているということになります。もっと航空需要を大きくすることができればアジア・世界の主要空港にも追いつける、あるいは、もっとその上にいけるかもしれないという期待感が出てくると思います。

○加藤 ありがとうございます。それでは森副社長お願いできますでしょうか。

○森 今、山谷社長からピーチは頑張っているとお話をいただきありがとうございます。ご期待に応えられるようにさらに頑張っていきたいと思っております。

一般的に空港会社とエアラインというのは利害が一致するところと一致しないところがあって、結構いろんな人から面白おかしくピーチと関西エアポートはうまくいっているのかとよく言われるのですが、そういうご心配には及ばないというか、きちんとお話をしながら一步一步前に進んでいますので、毎日楽しくやらせていただいています。

(資料 03 P8)ここに私どもの路線ネットワークがあるんですけども、先ほど申し上げた日本で

LCCが定着するかというところから、利益をしっかりと確保するというのが創業からの一番大きな目標でしたので、これまで国内幹線や国際線でも搭乗率の良い路線にLCCが参入してきました。5～6年前からある程度景気が良くなってきましたので、いよいよ我々が本当にやりたいことができる時代になったと思っています。

社内ではピーチはこれからアドベンチャーに突入すると言っていますが、キーワードは更なるインバウンドの拡大と地方です。本年3月1日より関空－新潟路線を開設いたしました。それから8月に関空－釧路及び、4月に那覇－高雄(台湾)路線を開設します。

大都市だけではなく、これからいかに地方にネットワークを張れるかというのが一番重要になってきます。これはインバウンドの受入れをさらに拡大するのに極めて重要で、すでに外国人のお客様は日本の主な観光地をほぼ訪れていらっしゃると思いますが、まだ日本の地方にはいいところがたくさんあって、そこへは行っていません。我々LCCの役割は潜在需要の開拓ですので、まだ多くの外国人の方が行ってないところへいかにお運びするかという観点に立って路線を開設する使命があると思っています。

これからも関西国際空港からの地方路線の開設は増えていくと思っています。

また、関西国際空港は海外のLCCが多いです。海外のLCCに乗って関西国際空港に到着したお客様が、その後どう乗り継いでいくかという点、もともとLCCで来ているため、運賃の安い国内路線を選ぶ傾向があることから関西国際空港でFSCの国内線に乗り継ぐ旅客の規模はそれほど大きくありませんでした。伊丹空港にもFSCがたくさん就航していますが、運賃が高いため、関西国際空港に到着した後、いかに安く国内線に乗り継いでもらうかというところを整備していけないと海外からのLCCも実は増えていきません。そういう意味でいうと、我々は海外のLCCと共存できると思っており、海外のLCCが運んできたお客様をいかに日本の地方へお運びするかという点で我々の果たす役割は大きいと思っています。

ピーチのお客様の特徴は女性が多いことです。また我々の国内線には外国のお客様はそれほど多く搭乗していませんが、国際線では7割以上が外国のお客様です。まさにこれがインバウンドになっているということです。乗客の年代層はさまざまですが、やはり若い方が多いです。若い方は年をとっても、今独身の方が家族を持っても、将来お孫さんと一緒にまたLCCに乗ってもらえると考え、若い方に最初に乗ってもらうことがとても大事なことだということ、若い方を中心に海外に行かなくなっているため、アウトバウンドの低迷がもう一つの大きな課題だと思っています。

我々はインバウンドも大事ですが、最終的にはアウトバウンドにつなげていかなければならないと思っており、10代の若者がもっと海外に行くように、例えば高校に入学するとパスポートを支給するようになれば、大阪の人なら関西国際空港から北海道に行くのも韓国に行くのも時間的には一緒ですから一度海外へ行ってもらおう。そして何度も海外に行くことを繰り返すことで航空需要全体も上がりますし、若い方々のさまざまな経験にもなると思っていますので、インバウンドとアウトバウンドの両面で潜在需要を掘り起こすLCCの役割は非常に大きいと思っています。

○加藤 ありがとうございます。溝畑理事長、お願いします。

○溝畑 観光といいますと非常に狭い業界のイメージがありますが、観光というのは地域の総合的戦略産業で、まさに成長戦略のエンジンであると考えております。常に追求しなくてはならないことは、地域の魅力を高めるだけではなく、経済性、収益性をどう上げていくかということです。我々に課

されたミッションというのは、国際競争力を考える上で24時間観光都市を目指していく。

また、魅力ある関西、西日本のハブとして、しっかりとした広域連携と情報発信をやっていくことです。あわせて、多様性あふれるまちが持つ魅力を世界的なレベルまで高めていく。これを3本柱としています。

私が理事長に就任しました時に、10年後はどんな姿になるかを常に展望していこうと考えています。縦軸、横軸とよく言っていますが、私が就任したのが2015年ですから、その15年先の姿を展望していこうと考え、そこには陸・海・空の交通体系、いろいろな各種イベント、あるいは様々なプロジェクト、これを縦横斜めに絡めまして、これに官民一体となって議論していこうという仕組みを作らせていただきました。

(資料04 P5)まず、この議論をするにあたり、大阪を訪れたインバウンドの数は2013年の263万人からわずか4年で一気に1,111万人になりました。約4.2倍の増加です。

(資料04 P6)各地区の訪日外国人増加率を見ると、全国平均2.8倍に対し、東京は2.7倍、そして大阪が4.2倍となっています。

(資料04 P7)次に、訪日外国人の消費額です。お客さんがどれだけお金を落としたかですが、日本全体で2兆円が4.4兆円になったのに対し、大阪は2,661億円から一挙に1兆2千億円。約3年間で約1兆円増えました。ですが、我々が常に見ておかなくてはいけないのは、訪日外国人数だけでなく訪日外国人消費額です。どれだけ地域にお金を落としてくれたかが大きな生命線になってきます。これだけの右肩上がりを実現できたのは、官民一体での取組みもありますが、やはり、LCCのピーチさんが2012年から積極的に就航されたことが、関西国際空港の活性化に大きく寄与しました。なおかつ、関西国際空港、伊丹空港の空港運営会社が経営統合し、経営基盤を固めたうえで、次の2020年、2030年に向けてコンセッションにより関西エアポートという会社を新たに作っていただいた。この二つがインバウンドの大きな伸びの要因になっているということです。

では、なぜ今勝負時を迎えているのかといいますと、東京一極集中がすさまじい勢いで進んでいます。大阪のGDP(国民総生産)は2007年時点で39兆円ありました。リーマンショックで36兆円に落ちて、その後東日本大震災でまた落ち込んだりしましたが、ようやく2015年度には39兆円まで戻ってきました。一方、東京はGDPがどんどん上がっています。関西との差は広がるばかりです。もともと大阪というのは10分の1経済と言われていて、日本全体が530兆円ですから本来50兆円ぐらいの規模を有しておかなければならない。それが実際は40兆円弱となっています。

(資料04 P3)関西の経済成長を促すための中長期の戦略です。大阪、関西がこれから大きく成長していく上で、皆さんにぜひ共通認識を持っていただきたいのは、まず2019年にはG20があります。日本で初めてG20が開かれるのです。世界から約3万人のVIPを中心とする関係者が来ます。VIP、富裕層の受け入れをしっかりとやらなくてはならない。これが来年に迫ってきています。そして2019年のラグビーワールドカップ。これは9月から開催されますが、ファンは世界の富裕層の方が圧倒的に多いです。関西では神戸と東大阪で試合がありますが、日本国中で試合を観戦されたかなりのお客さんが関西を訪れます。大きな人のうねりが出てきます。そして2020年が東京オリンピック・パラリンピックです。おそらく東京オリンピック観戦に来られたかなりのお客さんが関西に流れてきます。逆に言うと、お客さんを取りに行かなくてはなりません。そして2021年のワールドマスターズゲームズ関西と続きます。2019年から2021年まで国際的イベントが目白押しです。また2022年には北京で冬のオリンピックがあります。このように飛行機で1時間、2時間圏内のところに世界の耳目を集めるイベントが集中するのは千載一遇の大チャンスです。本来ならばヨーロッパや南米に出かけていってアピールしないといけないところが、向こうからやってくるわけです。こ

れは大きなブランド力となります。

それからその下にいきまして I R (統合型リゾート) です。これは各都道府県の立ち位置が違うかもしれませんが、国会で I R 実施法案が通りますと、2024 年に大阪に I R を開設したいと考えています。ターゲットを世界の富裕層に絞り、ライバルはシンガポールであると考えています。シンガポールの総合リゾートホテルのマリーナベイサンズ、ゲンティン・シンガポールが作った高付加価値型の観光拠点のようなものを夢洲に作ることを考えています。これは単に大阪だけの問題ではなく、関西のショーケースということで、連携をとりながら I R に来られたお客さんを関西各地へどれだけ送客していくか。これを重要なテーマにしています。

そして今年の 11 月に万博の開催地が決まりますが、何も大阪だけで開くわけではなく、関西全体の浮揚のために開催します。万博の開催テーマもウェルネス、スポーツ、食、それから医療、ものづくりといった、関西エリアが強いものをターゲットとしています。万博には約 6 カ月間で約 3,000 万人近いお客さんが来場し、経済効果もかなり高いものが見込まれます。

そして、交通体系ではなにわ筋線の整備が決まりましたし、また舞洲に I R の誘致が決定すると J R 桜島線の延伸や京阪中之島線の乗り入れなど、2020 年を契機にどんどん進んでまいります。そして交通体系の下にあります、うめきたの 2 期工事。これも 2023 年、2024 年のまち開きを目指して、ここを関西のハブにすべく機能強化をしていますし、また最もインパクトがあるのは関西 3 空港がしっかりと機能強化をしていくこと。この陸・海・空がセットになってはじめて大阪が関西のハブになりえると考えています。そして U S J や中之島エリアでもさまざまなハード整備が進んでいきます。京都でも文化庁が移転ってきて、これから世界に向けて文化を発信しようとしています。こうした都市ごとの取組みを束ねていくのが我々のミッションであると考えております。

我々が関西 3 空港に期待していることをお話しします。今インバウンドが大阪に 1,111 万人来ています。関西経済連合会と関西経済同友会等で構成する「関西観光本部」が策定した「KANSAI 国際観光指針」の目標によると、2020 年には関西全体で 1,800 万人受け入れ、2030 年には 6,000 万人の 45% にあたる 2,700 万人です。これは、今来ている約 2 倍の訪日外国人観光客を 2030 年に受け入れるという推計になります。ではそうしたときに、関西 3 空港の処理容量は今のままでいいのかどうか、今後どうすればいいのか。2010 年に関西 3 空港の議論がなされた時からもう 8 年がたちました。先ほど山谷社長がおっしゃいましたが、2010 年というのは、まだリーマンショックの傷がまだ癒えないなかで、右肩上がりになるよう頑張ろうとしていた。その後、東日本大震災など様々なことが起こりました。2010 年というのは、ある意味で画期的な年なんです。それから 8 年という年を刻んで、今アベノミクスによって観光立国を目指しています。2020、2030 年を見据えて展開をしていくときに、一方で首都圏では羽田、成田が 8 万回発着枠を増やして 2020 年までに 80 万回にするということで、飛行経路の見直しという話が出てきております。このことから、2010 年から 8 年たった今、もう一度関西 3 空港について過去の経緯をきちんと踏まえながらあるべき姿をしっかりと議論していただく。我々は関西の活性化のために、空港政策とリンクしながら様々な仕掛けづくりをしております。

先ほど山谷社長から 3 空港の旅客数を 5,000 万人という目標が示されましたが、私の夢は 5,000 万人というよりも 9,000 万人を目指し、日本で 1 番というような時がくることを夢見ています。そこまで言うとはらを吹き過ぎだと怒られますので、今日はこのぐらいにしておきますが、皆さんに認識いただきたいのは、2018、2019 年に様々なことが決まり、動き出す。そして 2020 年から 2025 年に一気に花開く。こういう時こそ心を一つにしてスピーディーに 3 空港をご議論いただきたいと思っています。

○加藤 続いて、関西全体でどのように航空需要を取り込んでいくかについて、山谷社長さんから順番にお願いできますでしょうか。

○山谷 溝畑理事長から大きなエールをいただき、加藤先生の基調講演でもありましたが、GDPの話からすると、世界の中で日本が負けたというのは明白です。経済成長がなかった。

なかでも大阪や関西はさらに負けているということで、もしかすると世界で一番成長できてない地域かもしれないことを我々は頭に入れておかなければなりません。観光というのは、長年にわたり1000年、1500年間蓄積してきた歴史遺産であったり、日本の製造業が高品質なものを安く作るといった蓄積の中で、アジアの人たちを相手に商売ができてきているというのが本質です。空港を運営している中で、この勢いを3年や5年は維持することができると思いますし、また万博やIRの誘致が決まればもっと維持できるかどうか分かりませんが、一番必要なことは、本来のビジネスを復活させることです。

溝畑さんから、世界で最も成長がなかった大阪、関西がこのままでいいのかという点をご指摘いただいたと思います。また、加藤先生からは、幸いにして観光産業は好調なのでなんとか3年、5年は踏ん張れるのではないかと。しかしその間に本来のビジネスを立ち上げるということがとても重要だとのメッセージをいただきました。

(資料 02 P8)これは関西国際空港の国際線のトランジット（乗り換え）率です。関西国際空港が開港間もない頃は10%近くありましたが、今や関西国際空港で乗りかえて他の国に行くというお客さんは1%しかいらっしゃいません。これはアジアの他の空港に取られてしまったと見るべきです。他に取られてしまったものは仕方がない。取り返そうとしても簡単にはいきません。何をするのかというと、先ほど森副社長がおっしゃったように、国際線の乗り換え客は1%ですが、裏を返すと99%が大阪や関西あるいは日本を目的に海外から来ているということです。ですから彼らに国内路線の情報を細やかに提供していくことが前向きな対応ではないかと考えています。

(資料 02 P9)大阪観光局の2017年度第3期の調査資料によりますと、関西国際空港に来られたインバウンドの訪問率は大阪89%、京都60%、奈良28%、東京17%、兵庫（神戸）はその下です。関西といっても訪問率にかなり濃淡があることを考えなければなりません。なおかつ、森副社長から指摘のあったように、訪日外国人を地方へ分散させてもいいのではないかと、様々な国からのリピーターを含めた訪日外国人に対し、もっと地方の新たな魅力も発信していくことがこれからの課題だと思っています。そういう意味では、兵庫県への訪問率が16%であるということに嘆き悲しむ必要はなく、伸びる余地が大きいと見るべきです。大阪は89%で、あれほど賑わうミナミをさらに伸ばし、維持することは大変だと思います。でも、兵庫県や神戸は少しの努力で簡単に伸ばしていけるのではないのでしょうか。

(資料 02 P10)空港もお客様が過ごしやすいよう改善に努めますが、先ほど申し上げたように、地域の発展がなければインバウンドの方々にも興味を持ち続けてもらえないということです。今はそれなりに過去の資産や蓄積があって、いいものが安く買えて安全な環境かつ、美味しい食べ物を味わうことができる。その体験が良かったから大阪や関西にまた来るといふ人はたくさんいらっしゃいますが、永遠に続くかということそうではなくて、これが続いている間に更に地域の発展を図っていかねばならない。特にビジネス客にとっても魅力ある地域に発展していくことが大切です。

(資料 02 P11)一方で、インフラの整備は空港にとって非常に重要ですが、これも東京一極集中によって関西のインフラ整備は遅れています。なにわ筋線の開通は大変うれしいことですが、2031年までかかります。私は機会があるごとにすぐにでも整備してほしいということを申し上げていますが、予算などの関係で最短でも2031年まで待たなければなりません。関西国際空港から関西のビジネス

センターである大阪・中之島・本町まで直接入ることができないのです。ミナミへは南海のラピートがありますが、大阪へは天王寺回りで行かなければなりません。なにわ筋線は大阪から新大阪、京都とつながる非常に重要な幹線ですが、今から13年先の2031年まで完成しない。これで本当に戦えるのかなど心配しています。また、関西国際空港から神戸空港へのアクセスの問題もまだ解消されていません。いろいろ整備されるのには時間が掛かりますが、精いっぱい頑張っって関西を訪れる外国人客数を伸ばしていこうということです。

(資料02 P12)最後に、国内線旅客、国際線旅客の比率です。関西国際空港が開港した翌年の1995年は国内線と国際線の比率が48対52。それでこちらが国際線のアウトバウンドとインバウンドの比率ですが、1995年はアウトバウンド77%でインバウンド23%とインバウンドがあまり来ない空港でした。また、2017年のアウトバウンドの人数は1995年当時から全然増えていません。森副社長のご指摘のとおり、経済成長している海外へ行って仕事や商売をしていかなければ、どうやって日本は経済成長するのかといったところに、大きな問題を抱えているのではないかと思います。

一方で、お金持ちになったインバウンドの方がたくさんやって来ており、その比率は逆転してアウトバウンド31%に対してインバウンド69%というのが今の関西国際空港の実情であります。

○加藤 ありがとうございます。非常に分かりやすい話で明確だったと思います。

森副社長、続けてよろしいでしょうか。

○森 いかに関西国際空港にお客さんを取り込んでくるかということですが、我々も様々な自治体から誘致の話を受けると、必ず〇〇空港に飛んでくださいと言われます。私どもはエアラインですから空港へは飛びますが、やはり、お客さんをどう確保していくのかということがあります。お客さんが乗ってくれなければ路線を維持できません。特にLCCは普段飛行機に乗っているお客さんではない潜在需要を開拓するという観点に立って、もしその空港までピーチが飛ばば、今まで乗ったことがない人が乗ってくれるか、訪日外国人旅客が日本の地方に行くか考えたときには、正直なところ1つの空港だけでは難しいと思っています。もっと言うと1つの自治体だけでは難しいです。そういう意味でいつも路線展開するときに自治体の方をお願いしているのは「広域連携」です。

(資料03 P10)ここにありますが仙台空港の例で、台北-仙台線開設の到着便セレモニーの写真です。実はここに写っているのは東北6県すべての観光プロモーション団体の方々です。宮城県の団体だけではありません。仙台でも単独で潜在需要を開拓して180席の飛行機を毎日85%埋めるのは難しいです。でも、宮城県だけでなく東北6県で誘致していただくことになれば、需要がどんどん増えていくわけです。空港単位で誘致活動しているということはいけません。今回仙台が民営化して空港運営会社の岩井社長にお願いしたのは、今、東北6県で復興に向けて一生懸命頑張っています。東北6県を一枚岩にするというような役割が空港運営会社にあるのではないのでしょうか。もし、インバウンドが復興の起爆剤になるのであれば、今回民営化された仙台がその中心となって旗を振って東北6県代表として動いてくださいとお願いしています。

当然東北6県の各自治体にもそれぞれ空港がありますので、利害が相反します。ただそういうことを言っていると、LCCはこのような地方には入っていきません。

先ほど加藤先生からのプレゼンにもありましたが、地方には国際線のチャーター便が結構入って来ています。チャーター便は季節が一番いい時期に入ってきます。ですから観光のプロモーションになっているから各自治体が頑張ればいいのですが、365日飛ぶ航空会社を誘致しようとするのであれば、各県ごとの取組みではやはり難しいと思っています。ですから、空港運営会社がそのような役割を果

たせるというのが民営化の一番いいところだと思っています。

(資料 03 P11)これは仙台空港の例で、例えば二次交通を仙台交通からどんどん引っ張って下さいという、これまでは仙台から宮城県内各地へバスが出ていましたが、それ以外はJRにお任せ状態でした。今回、我々の仙台就航後から、例えば県内に2つの空港がある山形から仙台空港まで空港バスを出してくれるようになりました。

本来ですと山形県は山形空港や庄内空港から仙台空港へバスを出して利便性向上を図るとというのが定石ですが、山形市長は仙台に日本のLCCが就航し、関西国際空港で国際線に乗り継げるのなら、山形市民の方に仙台から乗ってもらおうということでバスを開設してもらっています。これをきっかけに仙台の二次交通であるバス路線が飛躍的に拡大しています。これは個人のお客様にとって非常に有効な施策です。そのバスがさらに東北6県に拡大している。また、途中でJRに接続することで各方面へ行けるといった広域連携をしていくことが地方の活性化には非常に重要です。

例えば仙台、北海道の千歳、関西といった各エリアで核となる空港が民営化されてきていますので、環境が良くなっています。先ほどお話があった、例えば外国人が兵庫の隅々まで本当に行っているかという、なかなかそうになっていないと思います。関西国際空港、伊丹空港、神戸空港が空港ごとに来てくれと言うのではなく、関西に来てくださいと言うのが、3空港を一体運営される関西エアポートの役割だと思っています。そういう意味では大阪は環境が整っていますので、我々も関西全域にインバウンドの方が来てくれるようなプロモーションを関西エアポートさんと一緒にやっていきたいと思っています。

○加藤 ありがとうございます。溝畑理事長お願いいたします。

○溝畑 (資料 04 P9)大阪は、陸・海・空の交通体系から見ても玄関口で、関西のハブであると考えています。訪日外国人の消費額を増やしていくには、やはり消費の時間軸と選択肢を増やしていくことが必要になっていて、同時並行で3空港の活性化をやっていかなければなりません。私どもは、観光とビジネスの需要を拡大していくことを主眼に置いています。やはり需要がなければビジネスとして路線を維持できませんから、ここが大事だと思っています。一つは、テーマごとに広域観光につなげていくことができます。例えば忍者、侍をテーマにすると、伊賀、甲賀、大阪城、安土などをつなげることができます。

実は、先日まで兵庫県の「新たな広報戦略検討委員会」の委員をしており、兵庫県にはコンテンツが豊富であると実感しました。南北に長く、淡路、明石、丹波篠山、城崎までそれぞれにシーンがありますが、正直なところ世界に向けてまだまだ魅力を発信しきれていません。先ほど山谷社長から話がありましたが、関西国際空港への旅客の約90%が大阪、60%強が京都に来ているのに対し、兵庫県へは20%を切っています。点を線にしていく作業というのは我々のミッションだと思っています。例えばラグビーワールドカップでは神戸市さんと一緒に取り組んでいます。より広域連携ということをしっかりやって、関西に呼び込んだお客さんをいかに合理的かつ効率的に送っていくか。これが一つ目の大きなミッションだと思っています。

(資料 04 P7)二つ目は富裕層の受け入れです。関西は対応がまだまだ遅れていると思います。これまでチャレンジしてこなかったというところもありますが、この陸・海・空の訪日客の受け入れ、動線を含めた体制強化をしていく必要があると思っています。G20、オリンピック、ラグビーワールドカップ、その先の万博もしくはIRになってきますと極めて喫緊の課題になってきます。ですから消費単価を上げていくという意味でも富裕層対策をしっかりやっていきたいと思っています。

それから三つ目としては、関西エリア全体に言えることですが、やはり観光に携わっている皆さんがマーケティング、データリサーチ、データに対する知識をもっと蓄えていかなくてはならないと思っています。どんぶり勘定で、どここのイベントへ行って出店したとかプロモーションに行ってきましたとか、昔の祭りのおじさんのような議論が圧倒的に多いのが現状です。お客さんの動線から消費をしっかりと分析していきたいと思っています。私どもは、既に関西エアポートとピーチさんとの共同の勉強チームを作っていて、できれば関西各府県の皆さんにも入っていただき、関西全体でのマーケティング、世界に向けて様々な顧客ごとの分析、こういうものをしっかりとデータベース化して戦略を策定していきたいと思っています。

そして四つ目が、これが大事ですが、皆さんハングリーになりましょう。もう我々の乗った泥船はへこんで沈み始めています。このままでは船は沈みます。ここからは上がってもう一度世界の高みを目指す。このようなハングリー精神を取り戻す。首都圏が暴れているのを見て、遠くの汽笛を聞いているように思っているのはだめです。こっちが汽笛を鳴らすのです。

○加藤 ありがとうございます。

本来、この後にもう1つテーマを議論した後でまとめを用意していたのですが、まとめと最後のテーマを一緒にすることにします。最後にお一人ずつ対応策や皆さんの思いを合わせてお願いしたいと存じます。では、山谷社長からお願いします。

○山谷 社内で話しているような感覚になり、かなり厳しいことを言ったような気がしますが、やはり危機感を持たなければならないという思いが強いです。加藤先生の基調講演の最後に、「3空港一体運営による独占ということをどう考えるのか」との指摘がありましたが、私は次のように考えます。コンセッションというのは今までと違うことをやる。そこにイノベーション(技術革新)も加わったから、相応に旅客数を伸ばすことができたと思います。コンセッションからまだ2年という中で、民間としては需要が増えるということは企業の成長、ひいてはそれが地域の成長に結びつくのであればうれしいことですので、経済活動により会社としても成長できるチャンスをいただいていることが一番ありがたいと思っています。

今、日本経済で問題なのは、利益がなかなか増えないけれども、売り上げとかその価値が増えないので何かしらイノベーションが必要だと思っています。しかし、イノベーションが必要といってもすぐに出てこないということで、もがき苦しんできたのが日本経済の状況であると思います。その中でピーチさんは非常に大きなイノベーションをされて今があると思うし、空港も皆さんに負けず、何かしらイノベーションを続けることでやはり需要の拡大をしなければいけない。それが社会的な要請だと思っていますので、3空港の独占をどう考えるのかというのは10年ぐらい先にもう一度ご定義いただければいいのかなと思っている次第です。

○加藤 ありがとうございます。それでは森副社長さんお願いいたします。

○森 (資料03 P13)総じて関西の3つの空港をどういうふうに盛り上げるかという本日のテーマからすると、スライドにあるように、それぞれの空港をどういうふうに活用していくのかというのは、ピーチでの立場ではなくて、航空会社で働く者としての少々個人的な考えになりますが、それぞれの空港にはこれまでの経緯と強みと弱みがあるので、同じようなことをしようと思わない方がいいと思います。それぞれの空港の個性を最大限発揮させるということが一番大事です。関西国際空港は24時間空港ですし、これからさらに国内線を増やしていくという課題がありますが、FSCもLC

Cも就航するというバランスがとれた土台となる空港だと思っています。

伊丹空港は運用時間の規制があって、さらなる運用の拡大はなかなか難しい環境にあります。一方でリニア開通後の羽田路線をどうするかという問題が出てくるわけです。

私は大阪までリニアが開通しても首都圏からの航空需要はあまり減らないと思っています。伊丹空港を首都圏とを結ぶパイプの大きな動脈の一つの出入口とする必要があると思っています。伊丹空港というのは規制が最も厳しい都市型空港ですから、関西国際空港を中心に発展していくうえで運用時間の問題が出た時に、神戸空港に伊丹空港を補完する役割が出てきます。機能としての補完ではなく、運用時間という観点での伊丹空港の補完は神戸空港がすることになるでしょう。例えば、リニアに対抗するのであれば夜間に神戸空港から羽田便を飛ばすということも必要ではないかと思えます。24時間運用は無理だとしても、東京と関西との間を飛行機がいつでも飛べる環境を伊丹空港と神戸空港で作っていくということが有効です。それだけでは魅力が十分でないなら、例えば神戸空港の立地を活かして、兵庫から山陰や中国地方へは近いですから地方路線を誘致して路線拡大していけばいいし、今話題になっているプロペラ機を保有する地域航空会社をどう活用していくかというところで様々な可能性を考えたいと思っています。先ほど話のあった港の活用も大きなメリットだと思っています。

宣伝になりますが、今年、ピーチと客船会社、JTBさんが組んで、「フライアンドクルーズ」という商品を開発しました。豪華客船に乗りたければ往復だと日程的にも金銭的にもつらい。そこで行きは豪華客船に乗り、帰りはピーチに乗ることで料金を安く抑えたという商品です。これを6月からJTBさんが募集します。他のLCCも第2弾、第3弾の企画を立ち上げたいと思っています。このような使い方ができるのは港に近い立地の空港だからです。神戸空港はまさに港のすぐ近くにありまので、こういうことをどんどんやっていけばいいと思っています。3空港にはいろんな可能性がありますので、我々もその可能性にかけながら関西でさらに事業拡大をしていきたいと思っています。

○加藤 ありがとうございます。溝畑理事長お願いします。

○溝畑 (資料04 P3)私の場合はこの年表にあるとおり、関西が浮揚していく上で、2020年、2025年というのを何度も申し上げていますが、2020年の東京オリンピックまでは国を挙げて施策を集中させますから、その後、我々が東京一極集中のゆがみをなくしていく。関西が二極のうちの一極を担っていくのだという力強い一歩を踏み出すためには、2018、2019年の議論と、やはり歩みというものが大きな方向性を示すことになろうかと思っています。また、中長期的なものはしっかりとチャレンジしていく必要がありますが、今すぐできることはすぐ対応する必要があります。3空港にはそれぞれ過去の歴史もありますから、今すぐできること、できないことを正確に分析、分類する必要があります。

(資料04 P12)今すぐできることは、兵庫県の淡路、四国を含めたこのエリアの魅力をもう一度しっかりと掘り起こし、ここに我々も協力して神戸空港の需要を作っていくこと。

関西全体の容量の問題もありますが、制約の少ない神戸空港の需要をまず徹底的に強化することが、すぐにできることだと思います。

それから、関西全体の問題ということになると、羽田、成田との一つの対抗軸として関西国際空港の機能強化をどういうふうに図っていくのか。関西を挙げてみんなで盛り上げていくためにも、関西の財界人は関西国際空港以外使わないぐらいのことをしなければいけない。しかしながら、関西

財界の幹部は羽田や成田をけっこう使っていて、関西経済の活性化と言いながら矛盾されたことをされている方がおられます。少々不便でも財界を挙げて我々が関西国際空港を支えるということを徹底すべきだと思います。

決意と覚悟をもって空港をみんなで支える。3空港で苦勞してきた歴史的経緯を踏まえ、もう一度原点に帰り、本気になってこの空港をみんなで支えていくことを決意すべきだと思います。

短期的、中長期的に関西の輝きを取り戻すためには3空港がどうあるべきか。今すぐ取り組むべきことは、空港以外のセクターのことで、単に頑張れとエールを飛ばすだけではなく、この需要拡大の問題は周りの方が必死になって取り組まなければならないと思います。

それから、我々もそうですが財界を含めて皆でこの3空港を徹底的に利用促進する。そう決めた以上、他の空港を使うことは一切許さないというぐらいの決意と覚悟を持って3空港を盛り上げる。これが皆さんに申し上げたいことです。

○加藤 ありがとうございます。山谷社長、一つお願いがあります。まだご説明いただけていない資料がありますので、せっかくの機会ですからお願いします。

○山谷 (資料02 P13)「ファストトラベル」という多少聞き慣れない言葉かもしれませんが、IATA(国際航空運送協会)という世界的な組織が空港到着から出発エリアまでの所要時間を10分にしようという目標を掲げています。これはチェックイン、手荷物を預けてから保安検査まで10分で済ませるといことです。この目標の達成は大変難しいです。ボトルネックという視点で見ると、ご承知のとおり何年前かにインバウンドが急増し、入国するのに1時間や2時間かかったということがありました。

ソウルから飛行機で約1時間50分ぐらいで来て、もし空港で2時間待たされれば、いくらなんでも利用者の方は怒ります。長時間の待ち時間をきちんと解消していかなければならないということで、入国だけではなくて、出国においても、チェックインをして手荷物を預けて保安検査というところまで、ピーク時でも30分以内に済ませようという目標を掲げて社内で取り組んでいます。

一方、一般的なターミナルを造る場合、やはり1,000億円という多額の資金を要します。また、1,000億円かけて造ると決めてから完成まで大体5年ぐらいかかります。5年後、世界が右肩上がりに成長していれば投資した1,000億円は生き金になりますが、将来何が起こるかわかりません。そこでまずは既存のターミナルの効率・生産性をどれだけ高めることができるかが重要です。生産性向上のためにはテクノロジーを活用するのが一番だと思っています。これは関西国際空港だけではなく、大阪国際空港もそうですし、神戸空港でもなんらかの要因でお客さんが増えるとなれば、そのような対応をしてみたいと考えています。

次に、大阪国際空港ターミナルビルのリニューアルの話ですが、最初に申し上げたいのは、大阪国際空港と関西国際空港のキャッシュフローを一つにしたということは、実質上、大阪国際空港の廃港はないということだと理解しています。そうでなければ、もともとのコンセッションの考え方が成り立たなくなります。ですから大阪国際空港を地域でどのように活性化させるかが私たちの大事なテーマです。

(資料02 P14)実は大阪国際空港は1970年の大阪万博の前に大きなリニューアルをしています。その後50年弱の間ここまで大きな改修をしてこなかったため、今回のリニューアルに多額の資金を投資しました。投資をする以上、20年、30年先に大阪国際空港は新しくなって良くなった、以前より良くなったというものにしたいと思っています。

4月18日に空港ターミナル中央部分が先行オープンします。もし機会がありましたら使っていた
だき、使い勝手等々のご意見がありましたらお寄せいただきたいと思います。

(資料02 P15)それから、3空港の最大活用に向けて、私たちは現場でいろいろなことを考えて
様々な取り組みをしております。少々やり過ぎて人が足りるかな、どうしようかなといったところ
もありますが、一生懸命やらせていただいています。

関西国際空港と大阪国際空港と神戸空港の旅客数を5,000万人にするという目標について、関西
国際空港が核となって旅客数を伸ばしていく空港であることは間違いありませんが、大阪国際空港
も神戸空港も旅客数が伸びないと5,000万人には届かないと思いますし、5,000万人が最終目標でも
ありません。これには地域の皆様のサポートが必要だということです。

それと、関西に本社を置くエアライン、筆頭は関西国際空港のピーチ・アビエーション様あるい
は大阪国際空港のジェイエア様ですが、そういったエアラインは空港にとって重要なお客様ですし、
その利用者の方も重要なお客様です。このお客様目線に立って一生懸命日々営業活動をしていき
たいと考えています。

○加藤 ありがとうございます。私の不安を解消していただくようなお話でした。

まだまだ聞きたい話はたくさんありますが、数分頂戴してまとめに入りたいと思います。今日
いくつかありましたが、基本的には面というのがキーワードであると思っております。例えば関西
国際空港や伊丹空港という空港はポイントですから、他のモードをどうするかというところ
です。実は関東は非常に進んでいて、2020年のオリンピックを目指して東京外環自動車道を急ピッチで整備
した結果、空港からのツアーが増えたり、物流が便利になった等の効果が事業評価できちんと表れて
います。ところが関西はメンテナンスが遅れたため、他のモードとの接続が少々悪く、そこを上手くや
らないと空港も地域も生きないということで、交通を面的にとらえていかなければならないというの
が一つ。

また、需要創出の点でも、各地域がそれぞれ取り組んでいては効果が限られてしまいます。先ほど
東北の話が出ましたが、やはり広域連携というのは非常に大事で、関西国際空港のお客さんが増え
たということが追い風になり、伊丹空港派だとか関西国際空港派だといった声も小さくなりました。
京都では外国人観光客がたくさん来過ぎてもう要らないという話を聞きますが、そうではなくて京
都も含めて関西全体で盛り上げて誘致していく。

3空港の代表として関西エアポートが中心になり、後ろに自治体についてもらい一斉に誘致する
この面的誘致が次の大事な点になると思います。

最後は、財界と自治体と一般の方の縦の関係です。空港の利用促進を念頭においてほしいとい
う話です。関西財界は本当に頑張って関西国際空港をここまで育ててこられたので、よそへ行くとう
らやましがられます。あれだけ関西の財界が頑張って供給体制を整備したから、いま観光客を呼
んでいるのだと皆手本にしています。関西国際空港は今、先頭を走っていますから、エンジンを吹
かせていってほしい。

神戸空港について1点追加ですが、私は神戸空港の開港時にターミナルの選定をしていました。
小さく生んで大きく育てる空港ということで、旅客が320万人を越えても少ない投資で旅客数を伸
ばせるというのがコンセプトになっています。市場ニーズがあれば拡張できる仕様になっています
ので、皆さんで盛り上げて需要を作っていくことが大事で、それがノイズを消していくことにな
ると思っています。

本日、需要と供給面での関西のキーパーソンが3名来てくださり、ご議論いただきました。人材

はそろっています。それから空港への投資、資本、それ以外のノウハウなどを活かし、更に関西の発展につなげることを願っております。

それでは本日のパネルディスカッションはこれで終わりにさせていただきたいと思います。ありがとうございました。