

## 第1回 関西全体の航空需要拡大について考えるセミナー講演録

日時：平成26年10月3日(金)

場所：伊丹シティホテル 3階 光琳の間

主催：大阪国際空港利用促進協議会（兵庫県、伊丹市）

後援：伊丹商工会議所、豊中商工会議所、池田商工会議所

- 講演1：大阪国際空港ターミナルビル改修計画について  
大阪国際空港ターミナル株式会社 代表取締役社長 岡本 仁志 . . . p 1
- 講演2：伊丹空港の可能性とエアラインの取り組み  
日本航空株式会社 執行役員  
路線統括本部 国内路線事業本部長 西尾 忠男 . . . p 6
- 講演3：地域が変わる～伊丹空港の最大活用に向けて～  
関西大学商学部 教授 高橋 望 . . . p 11

## <講演 1 >

# 大阪国際空港ターミナルビル改修計画について

大阪国際空港ターミナル株式会社代表取締役社長 岡本仁志

ただいまご紹介いただきました大阪国際空港ターミナルの岡本です。

本日は、この場をお借りしまして現在私どもが新関西国際空港株式会社とともに計画を進めております大阪国際空港ターミナルビルの改修計画についてご説明をさせていただきたいと思っております。よろしくお願いいたします。

本題に入ります前に、前置きとしまして、大阪国際空港と当社について簡単にご紹介させていただきます。

### 【大阪国際空港ターミナル(株)とターミナルビルの歴史】

大阪国際空港は1939年、昭和14年に大阪第2飛行場として開場されました。したがって、今年で75周年になります。先日、関空の20周年とともに記念のセレモニーがございました。そして、1959年、昭和34年には現在の名称であります大阪国際空港と改称されました。

さらに1966年、昭和41年には当社が設立されました。ここにございますように、2005年、平成17年に社名変更するまでは、関西国際空港ビルディング株式会社と称しておりました。設立の目的は、1970年、昭和45年の大阪万博に向けた大阪国際空港ターミナルビルなどの施設の整備・運営です。

少し時間は飛びまして、1994年、平成6年には関西国際空港が開港し、国際線と長距離国内線の多くが移転し、大阪国際空港は国内線の基幹空港という役割になり、現在に至っております。さらに少し飛びまして、2012年7月には関西国際空港と大阪国際空港が経営統合されました。そして、2013年12月には、当社は新関西国際空港株式会社の完全子会社となりました。現在は、新関西国際空港株式会社のグループ会社として、航空旅客をはじめ地域の皆様に愛される空港ターミナルビルづくりを目指しております。

この間の大阪国際空港の旅客数の推移はご覧のとおりです。国際線のありました1993年の国内線、国際線合計で2,361万人が過去最高の旅客数です。その後、1994年に関西空港が開港し、国際線と長距離国内線が移転したため、1995年には1,279万人に減少しました。しかし翌年の1996年から再び増加し始め、2004年には国内線だけとしては最高の1,948万人となりました。しかしながら2005年からは、発着便規制等により再び減少に転じ、2011年には1,290万人に減少しました。そして2012年の経営統合を機に、再び増加基調に転じております。

さて、今回改修します大阪国際空港ターミナルビルの概要について、ご説明します。所在地は、住居表示上では豊中市ですが、実際には豊中市、池田市、伊丹市の2府県3市にまたがっております。建築面積は約5万5,000平方メートルです。建物は地上8階・地下2階建てで、延べ床面積は約12万6,000平方メートルです。供用開始は1969年、昭和44年2月1日でありまして、この春、開館45周年を迎えております。老朽化は否めないものの、当ターミナルビルにおきましては、これまでも増加する航空旅客への対応や機能向上のため、増築・改修を繰り返してまいりました。

ここにその主なものを挙げておりますが、そのうち大きな工事としましては、1980年から1982年にかけては、ジャンボなど大型機の乗り入れに対応するため、ゲートラウンジを中心に大きな増築を行いました。また、1999年から2001年にかけては、国際線の関空移転により閉

鎖しておりました旧国際線ターミナルと元の国内線ターミナルを相次いで全面改修し、現在の北ターミナル、南ターミナルの形にしました。このとき併せて屋上も改修し、展望デッキ「ラ・ソーラ」としました。今回の改修は再び改修の必要性が生じたものでありまして、これまでで最大規模のものであります。増築、改築、建て替え、撤去と様々な工事を組み合わせて行います。1日370回航空機が出発・到着する中で、ターミナルビルを使いながら運航への影響を最小限に抑え、運行便数を減らすことなく、また限りあるスペースの中での工事用地の確保など、厳しい条件ではありますが安全第一に行ってまいりたいと考えております。

### 【大阪国際空港ターミナルビル改修計画について】

さて、それでは本題の大阪国際空港ターミナルビル改修計画の説明に入らせていただきます。

なお、本日は現在計画しております改修後のイメージを中心に説明させていただきます。今後、変更の可能性あることをあらかじめご了承願います。また、内容につきましては、先日プレス発表しましたものとおおむね同様であることをご了承願います。

本日、ご説明させていただきます改修プロジェクトは、大阪国際空港のターミナルビルが大阪万博を控えた1969年にオープンして以来の最大の改修工事であり、2020年の東京オリンピック・パラリンピック開催に向け、関西・大阪を訪れる多くのお客様に大阪国際空港をスピーディーで快適・便利にご利用いただけますよう万全の態勢を整えるものです。以下、その内容を次の画面より説明させていただきます。

今回の改修では、「Speedy & Smart 都市型先進空港 I T M（伊丹）」を目指して、全面リニューアルを実施します。

改修コンセプトとしましては、「環境・地域との共生」、「安全・安心」はもちろんのこと、「スピーディーでスムーズな移動」、「快適・便利な空間」、「魅力的な店舗展開」の5つのSのアップグレードにより、スピーディーでスマートな都市型先進空港を実現してまいります。

最初に今回のメインコンセプトであります「スピーディーでスムーズな移動」についてご説明します。都心に近く、ビジネスユースの多い都市型空港としては、出発・到着時のよりスピーディーでスムーズな移動を実現することが求められます。

こちらが現在の出発動線です。リムジンバス利用のお客様は、中央の乗り場から南北の出発ターミナルまでご移動いただいております。モノレール利用のお客様で、北ターミナル利用の方は、一度1階に降りてから2階の保安検査場へご移動いただいております。1階の出発ロビー、2階の保安検査場はピーク時には大変混雑しております。保安検査場から各搭乗口までは歩いていただいております。搭乗口によってはかなりの距離になります。また、横断歩道に屋根がないため、雨の日にはご不便をおかけしております。

改修後の出発動線です。バス乗降場の再配置により、到着のバスは南北のターミナルビル前に止まります。モノレール利用のお客様で1階のチェックインを省略される方は、新設されますペDESTロリアンデッキにより、ダイレクトに2階保安検査場にお越しいただけます。1階出発ロビーのチェックインカウンターでは、受託手荷物のインラインスクリーニングやセルフバゲージドロップの導入を検討しております。導入後にはスムーズな搭乗手続きが可能となり、さらに利便性が向上します。2階保安検査場は、拡張により混雑時の待ち時間を短縮します。保安検査場より各搭乗口までは、各所にムービングサイドウォーク、動く歩道を設置し、よりスムーズにご移動いただけます。また、新設します小型機対応フィンガーは低床としておりますので、MR Jなどの小型機への搭乗がよりスムーズになります。駐車場からターミナルビルへの横断歩道には、屋根の新設により、雨の日も傘を差さずに歩行できるようにな

ります。

出発動線における改修内容のイメージをエリアごとに詳しくご説明させていただきます。

まず、新設のペDESTリアンデッキです。現在のモノレール駅への連絡通路は北側に迂回しておりますが、直線的な形状に架け替えることにより、モノレールご利用のお客様がスピーディーにターミナルビルにご移動いただけます。

次に、搭乗手続きのスムーズ化についてですが、1階の出発ロビーにインラインスクリーニングやセルフバゲージドロップを導入することにより、スムーズな搭乗手続きを可能にします。2階の保安検査場では、スペースの拡張や検査レーンの増築により待ち時間を短縮します。

こちらはムービングサイドウォークのイメージです。これまで建物の構造上、設置が難しかったムービングサイドウォークを、保安検査場から搭乗口までのコンコース内に、現在の1カ所2基を14カ所23基に大幅に増設し、スムーズな移動を可能にします。

こちらは新設する小型機対応のフィンガーです。床面を下げることにより、2017年に導入が予定されておりますMRJにも、よりスムーズに乗り降りいただけるようになります。

こちらは横断歩道の上に新設する屋根のイメージです。現在、駐車場とターミナルビルの中の横断歩道には屋根がなく、雨の日にはご不便をおかけしておりますが、屋根の設置により駐車場ご利用のお客様にも快適にご移動いただけるようになります。

次に現在の到着動線です。到着口が南北2カ所に分散しているため、お出迎えに行き違いが起こることがあります。また、到着後、次の交通機関への動線が分散しております。さらにモノレールへは歩行距離が長く、ご不便をおかけしております。

改修後の到着動線ですが、飛行機を降りた後、新しい到着口までムービングサイドウォークによりスムーズにご移動いただけます。到着口を中央に集約することで、お出迎えの方にもわかりやすくなります。到着ロビーでは、IT・デジタルサイネージによる交通情報の提供を一元的に行い、各交通機関へのスムーズな乗り継ぎをサポートします。到着口の集約と、乗り継ぎ経路の整理により、ペDESTリアンデッキからスムーズにバス、タクシー、モノレールに乗り継いでいただけるようになります。

こちらは中央に集約するバゲージクレーム、手荷物引き取りのエリアです。天井を高くし、明るく開放感のある空間へとリニューアルします。また、手荷物を受け取るターンテーブルを集約することで、混雑時よりも効率的な運用が可能となります。

こちらは到着ロビーに設置するデジタルサイネージです。わかりやすい交通情報の提供により、お客様の乗り継ぎをサポートします。

次に2つ目のコンセプトであります、「快適、便利な空間」についてご説明します。

到着口の中央集約に合わせて、中央エリアのリニューアルを行うとともに、ゲートラウンジにつきましても全面的にリニューアルを行います。また、ユニバーサルデザインへの対応やWi-Fiの全館導入などの機能向上を行うことで、快適な空間を創出します。到着ロビーは中央2階に新たに整備し、吹き抜けを活かした開放感のある空間へとリニューアルします。こちらは3階のイメージです。このフロアには、ロビーのほかにダイニングスペース、有料ラウンジ、ビジネスサポートセンターを設置します。また、ロビーはイベントスペースとしても利用できます。

次にゲートラウンジですが、明るくオープンな空間にリニューアルします。また、段差の解消や4カ国5言語の案内標識の整備といったユニバーサルデザインへの対応、空調システムの改善を行うなど、より快適な空間を提供します。

そのほか、現在、館内のWi-Fiの受信エリアは約60%となっておりますが、全館に拡張し、ターミ

ナルビル内どこでもインターネットへの接続を可能とします。また、携帯アプリなどによる空港の便利な情報を提供するとともに、デジタルサイネージによる空間演出も検討します。

次に、3つ目のコンセプトであります「魅力的な店舗展開」についてご説明します。

空港内でのお食事、お買い物をさらに楽しんでいただくため、魅力的な店舗エリアにリニューアルします。中央エリア2階は、到着ロビーの南北に大阪・関西の名物を集めた2つのテーマゾーンを展開します。中央エリア3階は、ゆったり過ごせる落ちついた雰囲気ダイニングスペースを展開します。そのほかのエリアにおきましても、店舗を全面的にリニューアルします。

こちらは中央エリア2階に配置する2つのテーマゾーンのうち、関西名物を集約した飲食エリア「うまいもんゲート」のイメージです。関西風のお食事やお土産用のテイクアウトを提供します。

こちらは中央エリア2階のもう1つのテーマゾーンである関西名店をそろえた物販エリア「いっぴんゲート」のイメージです。

こちらはゲートラウンジの店舗イメージです。飛行機を間近に見ながらの軽食など、搭乗までの待ち時間を快適にお過ごしいただけるようになります。

次に、「環境・地域との共生」においては、皆様にご好評いただいております各種イベントを引き続き開催していくとともに、開放しております屋上展望デッキを拡張します。こちらが拡張する展望デッキです。増築部分の屋上に、滑走路側に合計1,500平方メートル拡張し、間近で飛行機をお楽しみいただけるスペースを作ります。環境への取り組みとしましては、雨水の中水利用、照明のLED化、空調の高効率化などを行います。

最後に「安全・安心」です。目に見えない部分ではございますが、耐震性・防火性・避難安全性の強化を図り、お客様により安全に、安心してご利用いただけるようにします。

こちらが完成イメージです。南から北方向を望んだ絵です。こちらが管制塔、こちらがターミナルです。ターミナルの形状は、現在と同じフィンガー方式をとっているため、一見あまり変わってないように見えますが、中央部分に駐機場に張り出す形で、新しい到着エリアと出発待合ロビーを増築します。また、既存のフィンガーのうち、中心となる4本につきましては、全面的に建て替えを行います。そして、こちらが増築します低床のフィンガーです。このほかにも今ご説明しましたように、各所でいろいろな改修工事を実施します。

### 【改修スケジュールについて】

スケジュールにつきましては、2015年春に工事着工、2016年秋に中央エリアの先行オープン、2020年の春にはグランドオープンを予定しております。2016年秋の先行オープンでは、今回の改修の目玉となります到着口の中央集約、ペDESTリアンデッキの新設、中央の店舗エリアのリニューアルなどを実施する予定です。2年後には大阪国際空港が変わったと実感していただけたと思います。今回の改修によりまして、「Speedy & Smart 都市型先進空港ITM (伊丹)」を実現し、より多くのお客様にご利用いただけるよう努めたいと考えております。長い工事期間中は、ご利用の皆様にご多大なご不便をおかけすることになりますが、どうかご理解いただきますようお願い申し上げます。

最後に、この場をお借りしてご紹介させていただきたいのですが、ご覧のイラストは、今年大阪国際空港開港75周年を記念して考案されましたマスコットキャラクターの「そらやん」です。まだ知名度は低いですが、関空のマスコットキャラクター「カンクン」の弟分としまして売り出しております。ぜひ、応援をよろしくお願いいたします。

以上で、簡単ですが、私のご説明を終わらせていただきます。ご清聴ありがとうございました。

## <講演 2>

# 伊丹空港の可能性とエアラインの取り組み

日本航空株式会社 執行役員 路線統括本部 国内路線事業本部長 西尾 忠男

皆様、日本航空の国内線を担当しております西尾と申します。

このたび弊社の破綻により、皆様には大変ご心配をおかけしましたが、お陰様で再建への一歩を着実に踏み出しています。これまで多くの路線を運休しましたが、再生とともに復活させていただき、また念願の国際線も復活できました。皆様にご心配をおかけした分、しっかりと恩返しをしたいと考えております。これからも社員一同、全力で皆様のために汗をかいていく所存です。今後ともご指導のほどよろしくお願いいたします。

本日、お話ししたいこととしまして、1つ目は我々 JAL グループが伊丹空港を中心にどのような形で中期経営計画をやっていくか、2つ目は伊丹空港におけるネットワーク、3つ目はリージョナルジェット機をどのように活用していくか、4つ目は地域路線を再開していますが、新しい形での地域とのパートナーシップ構築による路線再開事例。5つ目は、今新幹線がどんどん延伸しており、関西地区でも新幹線との競合路線があります。その中で、新幹線とどのように向き合っていくか。最後は JAL グループのその他の取り組みということの説明したいと思います。

### 【JAL グループ中期経営計画】

今、JAL グループの中期経営計画における一番のポイントは、需給適合を図りつつ、お客様のニーズにあったネットワークを構築するという形で、特にネットワークにつきましては、便数をしっかり張って皆様の足となるような形にやっていきたいということです。今までのように160人乗りのジェット機を飛ばすのではなくて、やはり便数とフリークエンシーがないと、皆様から便利だと思ってもらえませんので、リージョナルジェット機、弊社グループですとジェイエアが保有していますが、リージョナルジェット機をうまく組み合わせた形で伊丹空港の発着を考えています。また規制緩和によって、より多くの都市に飛ばせるようになりましたので、最終的には地域路線をリージョナルジェット機でより頻度を高く効率的に運航していくということを考えております。

### 【伊丹空港におけるネットワーク】

近年の考え方からすると、伊丹空港の高い利便性を活かしてしっかりしたネットワークを作る。また、地元の皆様のご理解によりプロペラ機枠が低騒音ジェット機に開放されましたので、それを活かしたネットワーク形成。さらにはリージョナルジェット機を活用して、需要のあるところにリージョナルジェット機とプロペラ機をうまく活用するとともに、地域のパートナーシップ構築に努めた結果、2012年8月1日時点では23路線・152便/日でしたが、おかげさまで5路線・32便/日が増加して、今年8月には、28路線・184便/日を運航しております。

具体的には、2013年度、規制緩和によって伊丹＝函館、伊丹＝三沢、伊丹＝松山の3路線を再開しました。加えて、伊丹から福岡、沖縄、札幌の幹線を含めた九州、東北路線を増便いたしました。その他に、今までプロペラ機が飛んでいた伊丹＝宮崎、伊丹＝鹿児島は、リージョナルジェット機の活用により、より速く、快適にご旅行いただけるよう努めております。

また、今年の夏には、運休していた北海道の女満別線、撤退していた松本線も再開してネットワークを強化しました。

4 ページを見ていただくと、四角で囲んだ都市が再開路線ですが、函館線を再開させていただいたことにより、道内の就航地が増え、北海道を面で捉えられるようになりました。また、三沢線も再開させていただきましたので、青森、三沢、花巻という形で東北地方を面で捉えられるようになりました。こうして、同一地方の就航地を増やしたことによって、到着地と出発地の空港を別にする周遊旅行商品が造成できるなど、収入面でも効果が期待できるようになっています。

### 【低騒音・リージョナルジェット機を活用したネットワーク拡充】

我々のネットワーク形成の考え方からすると、リージョナルジェット機を活用することで、地方路線が充実すると言っていますが、お客様が考える地方路線の充実はどれぐらいの規模かというのが一つ大きな問題になってきます。私どもが国内路線を運航していく中で、バスと飛行機の相関関係という考え方があります。つまり、路線バスの1時間当たりの運行本数が、飛行機の1地点において飛んでいる便数と極めてリンクがあるという考え方です。バスが1時間に1本しかない、バスは交通手段として認められない。バスだと頼りないから車で送ってもらおうと考える。これと同じで、飛行機が1日1便しか飛んでいないと、なかなかお客様に認知されずに使っていただけません。バスが1時間に2本だと、何とかバスを使おうかなという気になってきますが、航空だと朝、夕2便。これでもまだ不十分だと皆様は思われます。交通機関として認知されてくるのは、バスだと1時間に3本ぐらい。そうすると、時間を調べてバスを利用しようかなということで、ご自宅の冷蔵庫にバスの時刻表を張っていただける。それと同じように、航空も朝・昼・晩と最低3便あるとネットワークが非常に充実します。このような考え方に基づいて、伊丹から、秋田、山形、出雲、熊本路線などは3便以上のネットワークを形成しています。そうしないと、せっかく路線を開設しても利用率が高まらない。皆様の足として認知されるように、まずは3便以上にします。さらに、3便から4便になると、朝・昼・晩以外にお昼か午前中のどこかといった形で、ちょうど3時間おきに飛行機があると、ビジネスか何かで飛行機に乗り遅れたときにも、航空機が交通手段の選択肢として入ってきます。現在、仙台、宮崎、鹿児島は5便以上飛んでいますが、5便以上だと、航空機が皆様の交通手段として定着します。このようにして、我々は極力3便のネットワークでやっていこうという形で進めております。

次に、今回、我々がどのようにリージョナルジェット機を活用してきたかをご説明いたします。

例えば、伊丹＝鹿児島。2013年度夏ダイヤでは、Q400というプロペラ機が7往復飛んでおり、所要時間は1時間25分でした。リージョナルジェット機が低騒音機として認められた2014年度夏ダイヤでは、B737-800を2往復、リージョナルジェット機を5往復の合計7往復飛ばしています。このように、プロペラ機をジェット機に変えることで、所要時間は1時間15分に短縮されています。このように所要時間が10分短縮したほかにも、供給座席が37%増えました。また、プロペラ機ですとボーディングブリッジがつけられないために、乗り降り時に、雨でも外を歩かないといけません。ジェット機化してボーディングブリッジを装着できるようになると、高齢者の移動や降雨時の移動が非常に便利になりました。伊丹発が8時と17時半。鹿児島発が10時と12時20分と、お客様がたくさんいらっしゃる時に160席のB737を飛ばす。残りの昼間の時間帯のところはリージョナルジェット機を活用する。そういっためりはりをつけた形で路線を運営しております。フリークエンシー、利便性、快適性の大幅な向上を実現したいと思っています。

次に、意外と知られてないリージョナルジェット機の特徴を、宣伝を兼ねてご紹介いたします。実は

リージョナルジェット機は、160人席から240人席のジェット機にほぼ匹敵するマッハ0.78という速度をとっていますので、プロペラ機に比べて飛行時間は大幅に短縮されます。また、大型飛行機は、機内清掃などにかかる地上滞在時間が長く、折り返しに35分かかりますが、リージョナルジェット機は速度が速く、なおかつ地上滞在時間が25分で済むといったところが大きなメリットです。そうすると折り返し時間が短くなりますので、この飛行機が1日7～8回と飛びますと、1回あたり5～10分の短縮は非常に重要です。すなわち、もう1回余分に飛ぶことで航空機活用の柔軟性が増しますので、そういった意味ではスピードと地上短縮をうまく使うことで素早く折り返すことができ、より多くの便を運航することができます。以上のことから、ジェット機とリージョナルジェット機、これをうまく組み合わせるのがネットワーク構築に重要だと考えております。

実際に、リージョナルジェットは狭く、快適性に劣るのではないかとご心配されるお客様の声もありますが、弊社で使っているエンブラエルというリージョナルジェット機と165人乗りのB737の機内を比べてみました。エンブラエルの機内の特徴は、ダブルバブル構造と言って、胴体が縦方向に長い楕円形になっていることによって、実は天井までの高さが2mあり、B737の2m20cmとほぼ遜色がなく、あまり圧迫感がありません。また、座席数は2列×2列になっていて、席幅も46cmとB737の43cmよりも3cm広い。このように、リージョナルジェット機は150席クラスの航空機と遜色のない非常に過ごしやすい空間を持っていて、長距離も飛べて快適性も高いのです。

#### 【地域とのパートナーシップ構築による路線再開事例】

昨今、地域の皆様とともに運休路線の再開を進めております。先ほどお話ししたとおり、経営破綻の際に46路線を運休いたしました。その後、再生を確実に進めることによって会社の体力もだんだんついてきましたので、これからは、会社を再建させていただいたことへの恩返しとして、やはり運休した路線をしっかりと復活させて、地域の皆様に恩返しをするということが私は重要だと思っております。今回、夏場という期間限定ですが、伊丹＝松本、伊丹＝女満別、あとは千歳＝出雲、千歳＝徳島、中部＝帯広、中部＝釧路といった路線を再開いたしました。こういった形でネットワークが広がることによって地域間の交流のかけ橋になれば幸いであると思っております。

今回、8ページの事例ですが、伊丹＝女満別を再開したときに、地域の皆様に運航をご支援いただいたり、地域と航空会社が一体となって利用促進をして地方路線を一緒に育てていこうと考えておりました。このような考えのもと、今回も女満別空港の地元である大空町、網走市、網走観光協会、女満別空港ビルとともにこういった形でイベントを実施して地域の皆様の足となるよう努めさせていただきました。

以前の考え方ですと、日本航空と一部地域間では、場合によっては、路線を設定した後はそのままにしておくといったようにお互い無関心なところがあったのではないかと反省していますが、我々、地域とのパートナーシップの構築により、その中では新しい地方路線のあり方として、やはり利用者と地域の皆様、そして航空会社が三位一体となって路線を一緒に育てていくといったことが、非常に重要であると考えています。まずは路線を再開する。再開した路線はもう絶対撤退しない。その中でどう路線を育てていくかといったところで、できるところから無理のない範囲で、長いスパンで路線を見守るといった形で地域の皆様と一緒に路線再開をさせていただきます。すなわち三者の連帯意識の醸成です。いづれにしても今夏だけですけれども、なぜ夏に再開したかという、やっぱり夏は値段が高い。地元からぜひとも通年化を実現してほしいという声も、今聞いていますけれども、通年化するとやはり冬場に利用率が下がったり、運航も安定しないという形になります。それは運航期間を少しずつでもいいから

長くして、その季節になったら路線が再開しますといった形で、地元の旅行会社や利用者の皆様の楽しみとさせていただきながら路線を育てていく。私は、かつて事業計画を担当したときに伊丹＝隠岐を飛ばしたのですが、やはり隠岐便も夏になると、高い需要と、地元のご要望にお応えする形でジェット機を飛ばしました。そういった形でも地元の皆様と一緒にあって路線を育てるといった考えで段階的に進めていく。一方が全てを押しつける、逆に路線を設定したあとは何とかしてくれという投げっ放しの姿勢ではなくて、双方で一緒になって育てていく。そういった関係が今後非常に重要だと思っています。

今後 JAL グループの地域貢献として、地元地域の皆様の発展に貢献したいと思っております。

### 【新幹線競合路線による路線運営】

それともう1つ、新幹線との競合です。新幹線とやりあっても輸送量が全然違いますので、まず航空は勝てません。一方で新幹線網はどんどん広がっていき、2014年度を見ると北陸新幹線、これが金沢まで開業します。また、東北は青森まで新幹線が乗り入れています。さらに、伊丹から鹿児島、熊本間にも新幹線があります。ほぼ日本列島が新幹線で縦断されています。新幹線が通るとだいたい10%航空需要が落ちます。青森－東京間も10%落ちました。東京から3時間の壁というのがありまして、3時間を切ると新幹線派が多くなります。3時間以上になると航空機派で、今、東京－広島間が半々ぐらいでやや新幹線派が多いかなと、東京－福岡間になると、8：2で航空が優位です。伊丹－羽田だと2：8ぐらいで航空が2番手になってしまいます。

その中で新幹線とどう戦うのかといったところですが、先ほど申し上げたとおり、我々、伊丹＝東京は15便ぐらいしか飛んでいませんが、新幹線は東京＝新大阪間を1時間に10本も通っています。加えて新幹線の座席は、1編成で1,300席ありますから、我々のB777が375席であることを考えると、B777で3機分の輸送量を1時間に10本通している。ですから、真っ向から新幹線と勝負するつもりは全くありません。ただ、利用者の声を聞いてみるとおもしろいことがあって、「私は絶対新幹線を使う」という方と、「私は絶対航空を使う」という方が完全に分かれています。新幹線と航空は結構成熟したマーケットになっています。「どちらでもいい」という方も半分ぐらいいます。ですから、今、東京＝大阪間の航空運賃は、新幹線の回数券と同じ運賃となっています。東京＝広島間もそうですけれど、それによって、新幹線か航空かどちらでもいい方に対しては、そんなに値段が変わらなかつたら、自分のライフスタイルにあわせて利用されています。例えば、広島から東京を往復する人たちに、いつも私どもが申し上げているのは、行きは時間の制約もあるし、先方とのアポイントに遅れたら困るので、行きは新幹線を使ってください。ただ、切符は片道ずつ買えますから、帰りに急いで帰りたいなら航空機を使ってくださいと申し上げている。我々は、片道新幹線、片道航空機でも全然問題ないと思っています。そういった中で我々の大きな課題は、新幹線とどうやって共存するかということです。その中で我々航空業者が望むスタイルをどんどん提案していただいております。具体的には、先ほど岡本社長がおっしゃったとおり、スピーディーでスムーズな移動が可能となるような新幹線にはない航空の優位性があります。新幹線の待合室はゆっくり座って仕事するようなムードではありません。一方、航空は先ほど岡本社長がおっしゃったように、ラウンジを設けることでビジネススペースがあると、飛行機を利用する人というのは、仕事をしてからパッと飛行機に乗って、それで目的地に着いてから違うところに行くというように、新幹線で移動する方のビジネスパターンとは明らかに違っています。我々としては、そういったスピーディーでスムーズな移動によるビジネスの対応を強化しています。一方で、地方空港には無料駐車場をぜひ完備して欲しいという要望が強い。また、特に東北や北陸だと屋根つきの駐車場を用意して欲しいという要望があります。なぜなら冬場に1泊2日出張に行くと、雪で車が

埋まって自分の車がどこに止まっているかわからなくなってしまうというような状況が続きます。そういった中で、羽田政策コンテスト枠の配分を受けた山形空港がリニューアルされました。山形路線の増便にあわせて、山形県といろいろ協議して、新幹線になくて航空にあるものである無料駐車場と、ラウンジで仕事ができるスペースを作りたいとお願ひしました。その結果、山形空港にラウンジを作っただいて、なおかつPC電源、Wi-Fiを無料で設定していただくことによって利用者が確実に増えています。1便を2便に増やしましたので、今年4－8月期で供給座席数200%に対して、お客様が259%と、供給を2倍に増やしたところ、お客様が2倍以上に増えているという結果が出ています。このように、新幹線と単に値段だけ変えて戦うとか、諦めるというのではなくて、いかに共存、共栄していくかということがこれからの運営方針だと思っております。

### 【JALグループのその他の取り組み】

近年、伊丹空港の低騒音機枠が拡大している中においては、我々も地元の皆様とともに歩むのが重要だと思っております。例えば、現在、E170が離陸してから上昇する際の離陸推力と上昇推力の切り替え高度の変更などにより、少しでも騒音が低減できないかを考えています。B737でも同様に取り組んでいます。一方で、先ほど申し上げたように165人乗りジェット機と、リージョナルジェット機をうまく活用していくことが重要だと思っておりますので、今後、E170とE190を2015年から順次導入していきますし、MRJも導入させていただいて、引き続き路線の需要に対応したネットワーク形成を図り、お客様の利便性向上を目指して地域の発展に貢献していきたいと思っております。

13ページの左上は、現在飛んでいる飛行機です。新しく導入するE190は右側の機材ですが、座席数が100席前後です。今後、E190とE170、あとはMRJ、これらのリージョナルジェット機はグループ会社のジェイエアが運航します。このような新機材も導入しながら、先ほどお話ししたネットワークを引き続き充実させて、路線をしっかり維持していきたいと思っております。

### 【今後の伊丹空港における発展】

伊丹空港の今後の発展に向けて、いろいろ取り組んでいますが、現在、伊丹空港では、運用時間、長距離便、発着回数といったところに運用制限がかかっています。何度も申し上げますが、我々航空産業は地元のご理解が一番重要だと思っております。そういった中では、地元のご理解に基づく規制緩和というのが地方ネットワークの充実、地域活性化につながると考えております。まずは地元の皆様のご意見を尊重して、ご理解を得られたところについては少しでも地域の共生と発展につながるよう一歩一歩、歩んでまいります。

これからも引き続き路線を再開、増便して、皆様にご心配をおかけした分は少しでも汗をかいて恩返しできるようにしていく次第です。

今後ともどうぞよろしくお願ひいたします。本日はありがとうございました。

### <講演3>

## 地域が変わる～伊丹空港の最大活用に向けて～

関西大学商学部 教授 高橋 望

皆さん、こんにちは。関西大学の高橋です。

さて、本日は関西全体の航空需要拡大のために伊丹空港を最大活用するにはどうしたらよいか、その際、空港、航空の発展のためにも、またそれを地域の発展に結びつけるためにも、地域が果たすべき役割についてお話しさせていただこうと思っております。

本日、お話しさせていただく概略は2ページの構成のとおりです。初めに、わが国の航空市場の概況を紹介し、続いて、日本の空港問題につきまして港湾の教訓を例に取り上げ、次いで2012年の関空と伊丹の統合について検証します。そのうえで伊丹空港を最大活用する際の課題を論じ、最後に地域の空港への働きかけが伊丹に限らず空港の最大活用と地域振興に必要不可欠であることを皆さんにご理解いただければと思っております。

### 【わが国航空市場の概況】

はじめに、わが国の航空市場の概況です。実は、少子高齢化が始まる前に日本の航空需要は残念ながら減少を始めております。国内線の旅客数のピークは、5ページにありますとおり、2006年度でした。そして、その減少の割合は首都圏よりも関西のほうが大きかった。先ほど岡本社長のご講演にもあったとおり、伊丹のピークは2004年度でした。これは2005年度に長距離便、大型機規制があったことが大きく影響していると思います。国際線は2007年度がそれまでのピークでしたが、幸いなことに2012年度、このピークを上回りました。ところが、日本を発着する国際旅客を関空が一番多く占めていたのは、2004年度でした。そのとき、およそ日本全体の26%の国際旅客を関空が占めていましたが、2012年度は20%に下がっております。これは出国率が大阪と東京で若干違いがあるということが原因かなと思います。

このような状況の中で、わが国の定期航空輸送量は、国内線と国際線、そして旅客と貨物をあわせて有償トンキロという尺度でとりますと、実は98年～2002年、日本は世界2位でした。それが2012年には世界8位まで転落してしまいました。国内旅客数がピークであった2006年～2012年の間、今後は尺度が変わって旅客キロですが、旅客輸送に限定してこの間輸送量を下げた国は、輸送量世界上位10カ国の中で日本だけです。およそ8%減りました。アメリカも増え、中国は2倍以上増えています。韓国も1.33倍増えている。これをグラフ化したものが6ページのグラフです。国内線は2012年から反転して、その状況は2013年度も続いております。国際線は確かに史上最高を記録しました。景気がよくなったことがその原因ではないかということも考えられますが、それでは、少子高齢化が始まる前からどうして航空市場の縮小が始まったのか、それを分析してみたいと思います。

1つ言えるのは、自由化の遅れ、端的に言えば政府の政策の失敗であると思います。実は1978年、世界に先駆けてアメリカでは国内航空の経済的規制が撤廃されました。それにあわせて国際線の自由化も進められ、クリントン政権によってモデルオープンスカイという統一的な航空市場開放政策が93年から行われました。EUも、市場統合という形で97年にはある意味でアメリカよりも先進的な航空自由化を行いました。そうした中であって、日本はアメリカとのオープンスカイ協定合意が2009年で

あり、日本より先にアメリカとオープンスカイ協定に合意したアジア諸国に遅れをとることになりました。それまでアジアの中の先進国として、欧米からのアジア向けの需要を一手に引き受けて、成田で乗り継いでアジア方面に向かっていたお客様が、アメリカからの直行便で飛ぶようになった。これが7ページに書いている日本飛ばしです。

そして皆さんも耳にしたことがある航空規制緩和の申し子と言うべきLCCという言葉ですが、規制緩和が遅れたことによって、2012年が日本のLCC元年と言われるようになった。こうした世界の市場環境の変動にうまく対応できなかったという、ある意味で政策のミスが航空市場を縮小させてしまったという側面は否定できないと思います。また、規制緩和以降、競争的市場環境への適合過程の中で航空企業の経営手法が実は大きく変わりました。イーロドマネジメントや、ハブ・アンド・スポークとか、経営工学を駆使した経営手法が一般的になった。ところが政府の規制が残る中で非効率が生じ、結果的に日本の航空企業の国際競争力はこの間大きく低下いたしました。これが(2)です。先ほどご講演された会社を例にあげて恐縮ですが、倒産された際の単位費用はアメリカの大手企業よりも高く、いわゆるLCCの2倍以上であった。本邦には大手企業がもう1社ありますが、当時のこの会社の単位コストは実は倒産した企業を上回っていました。単位費用が高いにもかかわらずどうして倒産しなかったかという、当時その会社はまだ国内線中心で、圧倒的なコスト格差のある外国企業との競争の影響が少なかったのに対し、国際線の営業比率の高かった会社のほうが先に倒産してしまったということです。続いて、個別の航空会社ではなくして、日本の航空産業全体の国際競争力を国際競争力係数で捉えることができます。これは、要するに受け取り額から支払い額を差し引いた収支を貿易額で割った係数です。端的に言えば日本に在留している方々が外国の航空会社を利用するために支払った料金のほうが、外国に居住する方々が日系の航空企業を利用して受け取った金額よりもはるかに大きく赤字であることです。2001年～2011年の平均がマイナス0.19でした。ところが、航空収支はこのように大幅な赤字ですけど、実は空港は黒字です。この黒字をどう捉えるか。ここには書いておりませんが、2つの意味で解釈することが可能かと思えます。

1つは外国企業の日本の空港への乗り入れが圧倒的に多いことです。実は、便数ベースで日本発着の国際線の4分の3は外国エアラインが占めています。日本の航空会社は残り4分の1です。現行の国際航空輸送システムは1944年のシカゴ会議と、そして戦後世界で初めて結ばれたアメリカとイギリスの間の2国間航空協定というシステム、いわゆるシカゴ・バミューダ体制が大きな枠組みとして機能しております。これはシカゴ会議において領空主権を認めたことから、外国航空企業の乗り入れ、逆に言えば自国航空企業の外国への乗り入れが原則できないことになった。これにより、例外的に乗り入れ権をあなたにだけに差し上げますということを2国間で話し合うことになった。ここで航空権益を交換することになるわけですが、当然国際間の協定は互惠主義が原則です。つまりどの都市に週何便、どの程度の機材で乗り入れるかの権利はお互い平等なはずです。ですから、日本の空港で発着する航空便数は本来第5の自由という以遠権の問題はありますが、基本的に日系企業が半数を占めるべきところをわずかに4分の1しか権益を行使できていない。これがまず第1点です。

では、なぜそのような事態になったのか。言うまでもなく、同じ着陸料を支払いながら日系企業では赤字のフライトであっても、外国企業ではこれが採算に合うからです。つまり、日系企業の国際競争力が弱く、その原因にいわば拠点空港として使用している空港の使用料が高いことが窺われる。これが第2の問題点です。すなわち、空港問題がわが国航空企業の国際競争力の低下、そして市場縮小を招いた原因の1つになっているのではないか。そのことは航空会社自身でコントロールできない空港使用料をはじめとした公租公課の負担率が世界の2倍ほどの比率であることから窺えます。

ところが、問題はそんなに単純ではなく、空港整備特別会計において、今の財政赤字の中でいろいろ議論されて問題のある特別会計制度ではありますが、およそ15兆円投じられたなかで、羽田、成田、伊丹、関空のいわゆる4大空港に8兆5,000億円もの金額が投じられていることをみれば、あなたがち地方にたくさん空港を整備し過ぎたことが問題ではなく、拠点空港の経営方式に問題があったのではないかということが窺われるわけです。

そのほかにも若者の旅行離れが進んでいるとか、日本航空の方のご講演にもありましたように新幹線の開通、あるいは航空会社にとって全くの責任外であるイベントリスクに非常に弱い体質を業界自体が持っていることがあろうかと思えます。

ところが先ほど申し上げましたとおり、2012年になって、国際線、国内線とも需要が反転いたしました。まず、国際線についてですが、国際線の旅客数が増えたのは、実は8ページの数字にありますとおり、訪日外国人が増えたことに起因しています。もちろん出国する日本人も増えたのですが、それを大幅に上回る勢いで多くの外国人が日本の空港に来てくれた。したがって、将来における日本の航空市場の鍵を握るのは、少子高齢化で市場縮小が不可避な内需ではなくて外需であり、それも成長著しいアジアの経済成長をどう取り込めるかであると思えます。

他方、国内線については、LCCによる需要開発が顕著でした。先ほど2012年がわが国におけるLCC元年だと申しました。LCCが乗り入れたのは、成田、関空です。LCCが乗り入れる必要のない羽田、伊丹に対して、LCCが乗り入れた成田、関空の国内線の伸び率は非常に高かった。要するに、外需、インバウンドは国際線のビザ発給条件の緩和、国内線の場合も空港と航空の規制緩和が今後の空港・航空の成長を占う大きな鍵になっていることをご理解いただきたいと思えます。市場縮小した結果として、残念なことに成田は世界の13位。上位にはたくさん空港があります。貨物はどうか成田が多いかなと思えますが、上位は全てアジア・中東が占めております。

### 【日本の空港問題】

ここで日本の空港問題を考えてみたいと思えます。実は日本の空港、航空業界が国の経済規模に比べて冴えないことがどのような影響を持つのか、そのことをかつて国際交通の担い手であった海運・港湾での先例を教訓として取り上げて考えてみたいと思えます。

11ページのように、地元神戸港を取り上げてみますと、ポートピア博覧会をやった1980年に世界4位の取り扱い個数を誇っており、震災直前まで6位でした。それが2011年には49位、2012年は何と52位まで下がってしまいました。原因はいろいろ考えることはできますが、1つは、サービス向上、コスト削減を怠ったことです。日本は先進国になって働き過ぎだ、日曜・夜中は働きたくない。片や24時間、365日、釜山も高雄も営業している。その結果、40フィートコンテナ1個当たりの港湾費用で比べると、東京を100とするとシンガポールは49。加えて、東南アジアでハブ港になるという明確な国家戦略を持ったシンガポール、あるいは台湾の高雄の港湾が整備されました。その国家戦略を立案するときの1つのコンセプトとして③があります。すなわち、運輸業は単に生産と消費を結びつけるだけの他産業に従属した産業ではなく、独立した産業として逆に生産と消費のあり方を決めている。1985年のプラザ合意以降、日本の製造業が生産拠点を東南アジアに移したというのは皆さん、ご存じのとおりです。だからバンコクで洪水があると、サプライチェーンが全くだめになってしまいました。しかし、そのようなサプライチェーンの構築を可能にしているのは航空輸送です。航空輸送があるから技術の塊である部品を日本で作り、コストのかかる労働集約的な部分を人件費の安い東南アジアに移して日本のブランド名で全世界に売り歩いていった。こういうことになっているわけであり

まして、実は交通は一国の経済をグローバルネットワークに組み込む仲介役となっており、空港・港湾に競争力がないと他国ハブからフィーダー・サービスを受けるしかなくなってしまう。現に今、釜山経由で地方港から日本の貨物が出荷されるという現状を招いています。

このような状況下でどのような対応をとるべきか、あるいはとってきたかということについて、韓国の事例を考えてみたいと思います。日本と同様の競争力低下は、韓国でもかつて見られました。これに対して韓国は航空と結びつけた対応策によって克服しました。それは東アジア・センター構想と呼ばれるものです。まず自分たちの地政学的な地位の認識から始まりました。すなわち、日本・中国の巨大市場に隣接するという好条件から産業回帰と雇用拡大を図りました。実は、真っ先に韓国から逃げ出したのは、自国の繊維アパレル産業でした。これが青島を中心とした中国の山東省に移った。こうして移転した貨物を取り戻すために、中国発仁川経由のシー&エア輸送の促進に取り組みました。このときに留意すべきは12ページに書いてありますとおり、国際空港・港湾整備・空港会社・港湾公社・税関・荷主・キャリアが協力して輸送を扱う1つのチームとして活動したわけです。単に国が政策を策定しただけでも、キャリアだけ、空港会社だけが頑張ったわけでもない。そのことによって国際分業の移転先地域と空港周辺地域を空路で一体化することに成功しました。のちほど紹介しますとおり、仁川は航空ネットワークで成田を上回る規模を誇っておりますし、コンテナ取扱量も増加しました。また、大韓航空はフレーターとして大型機のB747を23機、B777を3機有し、貨客両方のサービスを行いながら、貨物収入比率が実は日本企業の3倍以上の24%と非常に高い比率を誇る企業にまで成長したわけです。

これは海運、港湾で生じたことで、サービス産業中心の日本には関係のないことだという言い方もできますが、実は同じことが航空の世界でも起こっています。それは東アジア・ゲートウェイ構想をめぐる空港間競争です。先ほど仁川は非常にすぐれた国際線ネットワークを持っていると申し上げました。中国34都市、日本の地方都市22都市をはじめ、アジア84都市に乗り入れています。他方、成田は北米27都市、これは仁川の14都市をしのぐ非常に優位な点ではありますが、アジアはわずか49都市。関空はアジア35都市とアジアには比較的強く、成田には乗り入れていないアジアの都市がいくつかあります。結局、ネットワークの優劣が空港の競争力の指標となるということに国土交通省も気づきました。すなわち、単に日本とアジアを結ぶだけではなく、太平洋を越えて、アメリカ、ヨーロッパに向かうアジアの経済成長をどう取り込むのか。かつて成田空港が果たした国際線相互の乗り継ぎをどれだけ取り扱うのか、これが現在のところ負けている。14ページにあるとおり、北米～アジアはまだ成田・羽田経由が上回っていますが、総計において、羽田・成田経由は仁川経由に負けているのが現状です。

実は、昨年7月6日、サンフランシスコで不幸な事故が起きました。アジアナ航空機事故です。韓国の航空会社がアメリカで起こした事故であるにもかかわらず、犠牲者の大半は中国人でした。この事故機にはお客様が291名乗っておりましたが、出発国である韓国人は77人。目的国であるアメリカ人は61人にすぎませんでした。中国人が実は141人乗っていた。そのうちの90人が上海からの乗り継ぎ客であった。いわゆる際々乗り継ぎです。これは中国発着の欧米直行便が少なく直行便の運賃が非常に高いこと、ロサンゼルス便でおよそ7,800元だったことが理由の一つです。ところがアジアナ航空を利用して仁川経由ですと4,800元だった。そういうことが影響して、語学研修に向かう中国の高校生が犠牲者になってしまった。このことから言えるのは、仁川は小さな都市でありながら、アジアの成長を取り込むことによって、空港、そして一国の経済を成り立たせようとしている。そこで問われるのが14ページの青で囲っている、空港自体の競争力。それは端的に使用料水準で示すことができ

ますし、また、自国航空企業の競争力も単位コストという形で数値化できますが、それらの強化が課題となってくるのではないのでしょうか。

### 【空港統合効果の検証】

こうした空港をめぐる環境変化に対しまして、遅ればせながら日本でも空港改革が始められました。その1つが伊丹と関空の経営統合です。次にこの空港統合を検証したいと思います。

まず、空港統合に合わせて、伊丹空港の規制緩和が行われました。端的に申しますとプロペラ機枠の低騒音機化です。数字を先にお示しいたしますと、17ページのように2012年の4月から低騒音機への置き換えによって、発着回数は騒音により上限とされる発着枠いっぱいまで使い切られました。この供給量の増加にあわせて、年間を通じて需要がついてきた。2013年度になっても、低騒音機への置き換えという供給量の増加に応じて、前年度をさらに上回る需要の伸びが見られました。これをどう解釈すべきでしょうか。すなわち、規制緩和による供給増で、潜在需要の開発が可能であったことが実証されたわけですか。かつて伊丹廃港論などという議論がありましたが、これが全く無意味であったことを実証したことにはほかならないのではないのでしょうか。空港容量を見てみますと、関空が23万回あります。伊丹は1日あたり370発着と制限されておりますが、これと年間2万回と限定されている神戸の発着回数を含めまして、関西圏で現在38万5,000回飛ばすことができます。これに対して、首都圏は最終形で、74万7,000回の発着枠を持っている。経済規模の違いなどいろいろなことを言うことはできるかと思いますが、よくぞ伊丹を残しておいてくれたというのが率直なところではないのでしょうか。改めて伊丹の存続について汗を流された方々を憶えます。伊丹を廃止したからといって、実は関空の発着容量を伸ばすことはできないわけです。

もう1つ、伊丹にはアクセスの利便性に基づく競争力があります。伊丹廃港論を論じた方々はリニアが開通すれば伊丹は不要だということをおっしゃった。ところが伊丹空港における羽田枠はわずか2万2,000回です。リニアによって全廃されることを前提にしても、他地域の路線は残るわけですし、リニアが全通しても航空便がなくなるとは思いません。なぜなら、リニアの経営者であるJR東海が航空便存続を前提条件に需要予測をしているからということもありますが、実はかつて羽田=伊丹間、最短27分の記録がある。記録樹立当時と違って、羽田空港は非常に大きくなって、ランプから滑走路の端までのタキシングにかかる時間が長くなっているので今では27分は無理かとは思いますが、仮にリニアが45分か1時間で走ったとしても、今よりも短時間で飛ぶことは可能で競争力はあるということです。

そして、もう1つ明らかになったことは、伊丹と関空は市場が重複しない。伊丹が供給増にあわせて需要を伸ばしても、関空の国内線需要はむしろ増えている。つまり、伊丹空港の機能と性格はこと国内線に限っていえば関空とは違う。逆に空港改革の一環として両空港が経営的に統合されて財布が一緒になったことにより、伊丹の活用による収益増を関空の使用料低減、先ほど申し上げた空港の競争力強化に使うことが可能になった。内部補助が空港統合の大きなメリットと考えられるわけです。

他方、関西空港はどうだったかといいますと、日本のLCC元年である2012年に、LCCが関空の国内線需要を大きく伸ばしました。このLCCによる需要開発は3つの側面があったと思います。1つは価格弾力的なお客様を開発した。LCCが低運賃だから初めて航空を利用したというお客様がいらっしまったと思います。

もう1つは、これは他国でもそうですが、他の交通機関からの転移があった。実は、海外LCCが航空自由化によって参入した路線は、大手航空会社が乗り入れている空港ではなくて、セカンダリー空港

でした。例えばアイルランドのライアンエアは国際旅客数が世界一位の航空会社ですが、フランクフルト行きと称してハーン空港を利用しています。ハーン空港は、最寄りのフランクフルト・アム・マインから100キロ離れたバスで1時間45分かかる空港です。大阪行きということで伊丹に降りるのかなと思ったら姫路に降ろされるようなものです。それでも、ライアンエアの低運賃によって皆様それを承知で利用されています。

さらにもう1つは、LCC利用者の半数は実はリピート利用ということです。今まで航空を利用したこともあるし、大手航空会社も利用する。でも、LCCだと運賃が安いから何回でも利用できる。つまり、LCCを利用するお客様は決してけちではありません。航空料金で浮いたお金を、旅行回数の増加や買い物に使っておられます。実は、このことが空港経営に非常に大きな影響を及ぼします。着陸料をはじめとする空港使用料水準で、LCCがどこの空港に乗り入れるかを選んでいる結果として、空港会社は航空系収入の減収分をどこかで補わなければなりません。真っ先に考えられるのは商業系収入です。LCCは商業系収入の重要性を図らずも見せつけることになった。加えて、国際線の場合、LCCを利用するお客様は、どの国の免税店の品揃えがよいかによって、行き先を決めております。自国の免税店で買うのが当然だろうという考え方をお客様はしません。私、この夏に2度海外に行きました。その際、どこの免税店が充実しているかを見てきました。その判断の際に一番わかりやすい目印はエルメスのバッグです。エルメスは品薄状態を意図的に作ることによってブランド価値を高めています。1度目は羽田経由トロント行きを利用しました。関空には直行便がありませんので許してください。羽田のエルメスには、バッグは1つしか展示されていませんでした。トロント空港の免税店も同じような状況。ダウンタウンのエルメスにはもう少しあるかな。ところが2度目の海外で学生と一緒にいったソウル、ダウンタウンのロッテデパートの免税店には、何と10種類以上のバッグが置いてありました。置いてあっても実際に売ってくれるかどうかはまた別問題ですが、このように、どこに行けばエルメスのバッグが手に入るかによって行き先を変えるお客様がいるのは事実です。私は関空の免税店がどのような品揃えなのか、新関空会社の方はご存じでしょうというような嫌みなことは申しません。新関空会社の物販の方はそれなりに努力しておられます。皆様もお聞き及びかと思いますが、ヨーロッパのあるモデルが自身のブログに日本のランドセルを背負った写真を載せたことで、今、ランドセルが海外で非常に人気なのだそうです。関空もそれに目をつけて品揃えを強化していることを私は承知しております。問題は、それが個人ではなくて組織として空港会社が実施しているかどうか。このあたりのノウハウは、人的資源という点でも、本日ご講演された岡本社長の会社に十分おありかと思えます。さて、新関空会社の皆様は、部署違うからということではなく、暇があれば、あるいは通勤時間を使って、どこにお客様が集まっていてどういう買い物をしておられるかよく観察していただき、いわゆる空港経営のプロになっていただきたい。空港改革の中で、制度さえ変えれば空港の問題は解決するというのではなく、経営のプロがこれからますます求められてくるのではないかと思います。

同時にLCCはもう1つ、重要な課題を空港経営に与えました。ご存じのように、LCCは機内食を提供しません。これまでは国際線で機内食が出るのは当たり前でしたから、どうして搭乗前に食事するのか、あるいは帰国してすぐ食事するのか不思議に思っていました。LCCの場合、搭乗前に食事を済ませたい、あるいは帰ってから食べたい、機内に持ち込みたい、そういう要望が生じて、これにどれだけ応えられるかが問われるようになりました。物販だけでなく、飲食についても免税店でどうしてビールを売らないのか。ビールはたかだか200円程度の品物かもしれませんが、免税店なら少しは安いだろうという期待はあるわけです。LCCではビールは出てこない。フルサービスキャリアなら出てきても、どの会社もプレミアムモルツやエビスを用意しているわけではない。仮に用意してあっても、後方

座席だと品切れになっているかもしれない、そのときのために持ち込んでおきたい。コップに入れるのでなく缶で売るかどうか。アメリカの航空会社のようにペプシを出されるのは嫌だ、ダイエットコークじゃなきゃ嫌だ。そんな要望に空港会社が応えられるかどうか。単価100万円以上のバッグよりも、1万円以上のフレンチよりも100円のコーラ、200円のビールを売るほうが実はもうかるかもしれない。そのことを頭に入れて空港経営に臨んでいただきたいと思います。

さて、関空はLCCに最適な空港です。先ほど申し上げたように、空港使用料が課題ではありますが、24時間空港であることは圧倒的に有利です。LCCはどのようにしてコストを下げたか。機内食を出さないこともそうですが、より重要なのは、先ほどの日本航空の方の講演で折り返し時間の話が出ましたが、ダイヤ上、フルサービスキャリアが50分で折り返している国内線を、サウスウエスト航空は15分で折り返しています。飛行機は飛んでいくらの世界ですから、超過勤務手当によって従業員の人件費が増えたとしても、結果的に座席当たりのコストは低下します。機材と労働力の生産性の極大化を実現させるためには24時間で1便でも多くのフライトを設定することが必要ですが、関空はそれが可能な空港です。逆に運用制限のある成田に乗り入れたエアアジアはそれが実現できませんでした。

2つ目はアジアに近いということです。LCCが座席当たりのコストを下げているもう1つの要因は、フルサービスキャリアと同じ機材でも座席数をより多くしていることです。機内環境はそれほどよくなり、お客様が我慢できる時間は短い。すなわち、1日のうちのほとんどを飛んでいる超長距離便だと、LCCはフルサービスキャリアに対して競争力がありません。だからエアアジアXはヨーロッパ便を一時やめてしまいました。そこで狭い機内に耐えられる3~4時間で飛べるアジアの都市の数は、関空のほうが西寄りであって、首都圏に比べてはるかに有利なわけです。

そして、関空の立ち位置です。関空は国際線では成田、国内線では伊丹の2番手であることは否定できません。ということは、着陸料をはじめとした空港使用料水準がこれらの空港より低くなければなりません。これは市場の判断です。それが今まで実現不可能だったのは、大きな債務に悩まされて、着陸料水準を引き下げることができなかったからです。それが経営統合によって伊丹の収益を活用することができるようになりました。これは空港統合効果の象徴ではないかと思います。先ほど、伊丹が規制緩和されても関空の需要に影響を及ぼさなかったことを申し上げました。これを数値でグラフ化したのが19ページです。2011年度と2013年度を比べますと、札幌線、那覇線、福岡線、鹿児島線、いずれも増えています。さらに細かく見ますと、実は、伸び率も全国平均の17%増よりも高い。これが第1点。第2点は、関空・伊丹とも増えています。アスタリスクをつけている鹿児島線が唯一の例外で、これは先ほど日本航空の方がご指摘されたように、九州新幹線の全面開業が伊丹便の足をひっぱったのではないかと推察されます。以上のことから、2012年の空港統合と伊丹の規制緩和は、2005年の政策的な路線移管では実現できなかった関空国内線の需要増だけではなく、伊丹の増加と、全国平均よりも高い伸び率の実現という大きな結果をもたらしたのではないのでしょうか。言い換えれば、関空と伊丹が直面する市場は別個であること、関空はLCC向けのセカンダリー空港であることが証明されましたし、LCCが求める利用料低減に伊丹との統合が非常に役立ったことを証明するものではないかと私は理解しております。

すなわち、空港統合で明らかになったことは、両空港とも需要開発の余地がまだまだあるということです。伊丹には旺盛なビジネス需要があります。関空はLCCが拠点化を進めておりまだ伸びる余地があります。加えて、国際線や土地の余裕があることから、フェデックスが拠点化したように国際貨物をはじめとした貨物需要がこれからますます期待できます。つまり、伊丹と関空というのは、後背需要が異なることから、それぞれの地域特性を發揮し、差別化戦略をとることによって一層の発展が今後も期

待できるのではないかということです。

統合前には、一方が優位で他方が劣位であるとか、両空港が存続することは無理だとか言われましたが、両空港の補完関係が実証されたことで、伊丹の最大活用による関空の競争力強化という逆説的な戦略が実は成立可能ということが明らかとなりました。

そして、両空港のすみ分けは、政策的かつ人為的に、計画的に行うべきものではなく、市場でお客様が判断することであって役割分担という言葉は死語です。少なくとも伊丹と関空の間で国内線をめぐってお客様の奪い合いはまずないだろう。したがって、空港経営者は利用者、具体的にはエアライン、旅客、荷主ですが、利用者ファーストの経営をしてほしい。民間企業では当たり前のことをなぜここで言わなければならないのか。ここに日本の空港の悲劇と申しますか、旧関空会社経営陣の経営責任を私は問いたいわけです。具体的には、役所からきた方や土地造成会社の方による講演での発言において、統合された伊丹の悪口や、お客様であるエアラインの方々を前にして、国内線が充実しないことをJAL、ANAは相手にしないと、空港着陸料が高いと言うけどそれはエアラインから取るかお客様から直接取るかの違いであるとか、およそ経営者とは思えない、良識ある市民、消費者をばかにしたような発言が繰り返されていました。今の新関空会社の社員がトップから下まで、そのようなことはないと思いたいと思います。先ほど、空港のどこにお客様が集まっているか毎日くまなく見てほしいと申し上げました。その過程でごみを拾われていますか。エスカレーターはお客様のために空けておいて、移動は階段を使っていらいしゃいますよね。岡本社長のところでこれを実践されているところを、学生と見学した際に目の当たりにしました。新関空会社でも同様であること、なおかつ今後、空港運営権を取得される会社が社員教育をそのようにされることを期待してやまない次第です。旧関空会社の経営についてはいろいろと申し上げましたが、村山社長は立派な方で経営者として非常に力を尽くされました。彼がいなければ、あの困難な状況下で営業利益、経常利益もあれだけの数字を残すことはできなかったと思います。彼の周辺の経営者の方々に若干の問題があったということにとどめたいと思います。

### 【伊丹空港の最大活用】

いずれにせよ、かつて摩擦や対立があったのは事実ですが、そうした恩讐を越えて経営統合された伊丹空港について、その経済効果を最大限発揮するうえでの課題について論じたいと思います。

関西圏の3つの空港はそれぞれ過去の経緯から解決困難な問題を背負っています。伊丹は言うまでもなく騒音問題に起因した発着規制です。具体的には1日370発着という総枠の規制があり、2012年に緩和されたとはいえ長距離便規制も依然として残っております。また、7時から21時と空港発着時間が制限されているため、羽田便が場合によっては行き先を伊丹から関空に変えるダイバートが生じたり、伊丹発の場合は出発の21時を数秒遅れただけで欠航されたりという問題があります。また、国内線専用であるという規制もあります。しかし、羽田で実証されたように、アクセスが優位なところにお客様が集まることは否定できない事実です。

また、神戸の場合は年間2万回という発着枠の制限がありますし、関空は一期スキームの過誤によって生じた多額の債務に起因する空港使用料水準の問題があります。また、特定航空会社のネットワーク拡大抑制という目に見えない規制もあります。これは経営再建を果たしたある航空会社に対して中期経営計画にない増便、ネットワークの拡充が羽田空港の発着枠配分にあたって認められなかったということです。それが関空・伊丹にも適応されようとしている。実はこのたび、その航空会社の関空＝アメリカ西海岸便の復活が認められました。これは関経連をはじめとする地元のご尽力が功を奏したとそく聞しております。のちほど指摘しますように、地域の役割は非常に重要であり、空港会社は民間会社で勝

手にやってくださいという考え方では空港も航空も発展しないし、その効果が地元の発展につながる保証はないわけです。

では、こうした制約の中、伊丹空港を最大活用するうえでどのような課題があるのか。言うまでもなく、プロペラ機枠を低騒音機に変えるという規制緩和によって需要が増えたことに明らかなように、規制緩和すればいいじゃないかと誰でも考えつくわけです。そして、伊丹空港の規制緩和による最大活用は関西空港の競争力強化につながります。それは財布が一緒だから、伊丹の収益力を関空の使用料水準の低減に差し向けるということですが、それが関西経済の活性化、航空需要全体の拡大につながる。そういう認識が必要です。ただ、同時に伊丹には様々な規制がある。そのうちのどれから緩和していくべきなのか。その優先順位を考えていく必要があるかもしれません。

しかし、忘れてはならないのは、ここでいう伊丹の規制緩和は、あくまでも関空の国際競争力強化につなげるための仕組みとして必要であって、それなくして単に伊丹の規制を緩和しろというのは地域エゴだといわれてもしかたがない。そのことは確認しておく必要があります。また、いずれの規制を緩和するにしても、規制の原因となる騒音問題について、まず地元で議論し克服する必要があります。

さらに、関西圏にもう1つある神戸と共存共栄の関係を築くための方策を検討しなければならない。先ほど私は関空と伊丹の直面する市場は別個であって、すみ分けは市場で自動的に判断される。両者は補完関係にあると申しましたが、実は神戸とは競合関係にあります。この競合関係にある神戸を枠の外に置いたままでよいのか。枠外に置いて2万回の制約をかけ続けることで神戸の潜在力をそのままにしておくことが果たしていいのかどうなのか。私は空港改革の1つが空港統合だと先に申し上げ、国は伊丹を関空に差し出すという大英断をされました。今後、神戸は空港を統合会社に差し出すという提案を自ら行う覚悟がこれから求められるのではないかという問題を私は提起したいと思います。

3空港を改めて比較しますと25ページのとおりです。関空によって国際線の容量が拡大したことによって、遅ればせながら関西のグローバル化が行われ、依然首都圏より低いものの出国率は26ページのとおり上昇しました。そして空港統合によって、27ページのように3空港あわせた国内線旅客数も増えました。

ここで改めて関西圏における国際線の問題を論じたいと思います。

先ほど仁川、成田、関空の比較のところでは言いましたように、アジアに強いということは比較劣位ではありません。

また、先にアジアから太平洋を越えてアメリカに渡る需要をどう取り込むべきかを申し上げましたが、こうした際々乗り継ぎのためには路線集約が必要です。ですから国際線は関空に集中させたほうがよい。しかし、関空の乗り継ぎ機能、国際線相互、国内線と国際線との乗り継ぎを考えたときに、国内線のターミナル需要が関空に足りないことが関空の大きな課題ではないかと思います。すなわち伊丹がローカルな空港であるのに対して、関空はグローバルな空港、昔の言い方をすればハブ空港になり得る可能性はまだ残っているわけですが、それにはターミナル需要の開発が必要である。そこで、ターミナル需要をどうやって開発したらいいのかをこれから考える必要があると思います。

次に、アジアでは国家戦略として新空港が建設される一方、旧空港が存続されている地域があります。ソウル、上海、台北です。伊丹もそうでしょう。こうした旧空港の持つ都心部との近接性という優位性をどう活かすか。実は成田には金浦線はない。一方、日本の企業は韓国・中国・台湾の出張は国内出張扱いになっています。そして先ほど申し上げたとおり、アクセスの悪さはLCCの低運賃によって克服可能であり、LCCを誘致するためには空港統合による内部補助が有効です。

そう考えていきますと、国際線は関空、国内線は伊丹という機能分担について、空港経営の点からも、

また地域経済にもプラスになるよう再検討する時期にそろそろ来ているのではないか。

改めて関空の発展と伊丹の活用という問題を考えてみたいと思います。

空港統合で関空と伊丹の補完関係がより強固になりました。LCC増便には空港使用料の低減が求められますが、ビジネス利用の伊丹にとって空港利用料の低減はそれほど必要ではありません。また、国際線相互の乗り継ぎということについて、アジア旧空港には基本的に国内線しかありませんので、それら旧空港に限定した国際線の復活であれば、伊丹空港の国際線は関空の際々乗継ぎ機能を毀損することにはならないのではないかと。むしろ両空港の直面する市場は別個であることを考えますと、伊丹＝ソウル・金浦線、上海・虹橋線、台北・松山線に限定した国際線の就航で、関空の一層の成長が期待できるのではないのでしょうか。この3空港に限定した国際線しか伊丹では考えないというところがみそで、それ以上路線を拡大すると現在問題になっている羽田と成田の奪い合いと同じ問題が出てまいります。

そして、関空がこれからもLCCに力を入れるべきということは、LCCのシェアが自由化の遅れた日本では諸外国に比べて非常に低いことから明らかです。関空も31ページのように、これだけLCCを伸ばしてきました。

これからは、地域の発展のために、そして関空の競争力強化のためにも、伊丹空港を最大活用していくうえで騒音問題を解決しなければならない。ただ、空港の利用客が増えてもそれが直接的に地域の発展に結びつくほど問題は簡単ではないということです。

### 【空港と地域の連携】

ここで空港新時代における地域の関わりという問題について考えてみたいと思います。

実は空港の統合、そしてコンセッションという空港改革を成功させるには、それらのことに対応した地域のイノベーションが求められます。関西には国宝がいくつもあるように、豊かな観光資源がある。また研究力がある。そうした固有の優位性を活かして、空港の発展と地域の発展と結びつけることが大きな課題となってきます。そして今のままではその潜在力を活かさないどころか、統合空港と競合してしまう神戸をどう扱うのか。再統合するのかどうかを考えなければなりません。ここで強調したいのは、空港は地域振興の単なる触媒にすぎず、地域の積極的な関わりがなければ地域の発展に結びつかないどころか、空港の発展さえおぼつかないということです。

ここで改めて関西3空港それぞれについて、地域特性を生かした将来の発展と可能性を考えてみたいと思います。

関空には先ほどから申し上げておりますLCCと貨物。これらによって首都圏との差別化は可能ですし、恐らくオリンピックによって不足する空港容量を関空が補完することも考えられます。

伊丹には根強いビジネス需要がある。ただ神戸の潜在力を活かすことが課題として残っている。そして、空港の発展を地域の発展に結びつけるには、空路で結ばれる新しい経済圏を創出するという工夫が必要になってきます。そのときどのように地域が働きかけるとよいのでしょうか。

他地域に学ぶべき教訓が実はいくつもあります。搭乗率保証制度によって定期便の設定、増便にこぎつけた能登。地元によるダイヤ、割引料金の提案を増便に結びつけた南紀白浜空港。県内に複数空港がありながら、国際線就航を果たした北九州空港。このような他地域の取り組みに学びながら、伊丹、関空周辺の方が今までどう取り組んでこられたかどうか、改めて問うとともに、空港は孤立して機能せず、地域と一心同体であるということを強調したいと思います。それを端的に示すのがエアトロポリスという概念です。

それでは、空港を地域振興の触媒として活用するために、地域の魅力を高めることを考えてみたいわ

けですが、地域の魅力を高めることについて、ある航空会社のシンクタンクは3点を指摘しています。それに加えて、私は四角で囲んだ網かけの3点を指摘したいと思います。

1つは情報発信です。先日、新聞で拝見しましたが、香港の本の見本市に、和歌山電鐵のたま駅長に関する本を和歌山県が出展した。国際線の需要増加に向けて地域が何をすればいいのか思い浮かばないという地域がほとんどの中で、見事なことをやってくれました。和歌山県には賢者がいます。この中で和歌山県の方はいらっしゃいますか。いらっしゃれば、誰が発案し、どのようなプロセスを経て実現されたのか。改めて再検討いただいて、第2、第3の出展をやっていただきたい。恐らく発案は空港を管轄する部署とは別の部署であったと思います。このような連携が、行政では不足しているのではないかと。和歌山県に見習って他府県でもこのような情報発信をしていただきたい。

それから2つ目に、関西空港ができて国際線ができながら、グローバル化がまだまだ進んでいない。私は、この夏に学会で豊橋に行き、フォルクスワーゲンジャパンを見学しました。フォルクスワーゲンジャパンは、20年前に本社を東京から豊橋に移しました。ドイツは多極分散型の国ですし、ドイツ人自身、田園生活が好きですから本社移転には全く抵抗がなかったそうですが、子供が小学校に通うぐらいになると東京勤務ないし本国勤務を希望するそうです。なぜならドイチェ・シューレがないからです。グローバル化には外国人の定住が求められる。そのために、インターナショナルスクールが求められますが、それを急に作るのは難しいでしょう。外国人だけではなく日本人も学べて外国の学校に行けるインターナショナルバカロレアの課程を作ることは1つの手段ですが、これには教員資格が問題になりやはり難しい。だったら、これだけ英語が求められている中で、イマージョン校、イマージョンクラスを設けてはどうか。実はインターナショナルスクールがあるのは伊丹周辺であり、神戸である。残念ながら関西空港周辺にはない。今まで関西空港周辺の地域は何をやっていたのかと言うと、繰り返言になりますが、こうしたところから、国際定期便をさらに発展させるための地元の努力が求められているのではないのでしょうか。

そして地域間、他の地域との連携、同じ地域内の観光資源の活用。今、寺社をめぐる御朱印帳がはやっているようですが、関西にはいくつも神社仏閣、温泉がある。そうした御朱印帳、スタンプめぐり、あるいは沖縄のマリンスポーツ、北海道のウインタースポーツを結びつけるなど地域を超えた連携によって、外需、インバウンドを増やす取り組みをやっていただきたい。

つまり、地域と空港が共存共栄して発展するためには、両者の連携を強化しなければならない。

36ページ①の利用者と地域の接点というのは、わかりやすい例でいえば地産地消です。伊丹空港のレストランは伊丹産のお米を使っているのでしょうか。関西のホテルは地元泉州のタオルを使っているのでしょうか。問題は、地域の働きかけによって地産地消してもらおうのではなく、ホテルやレストランが、地元産がよいから自発的に選んでもらえるようにしなければならない。

②の地域社会の基礎構造は、地域住民が日常的に空港を利用することです。先ほどの能登空港では高校を含めた行政機関が空港に立地しています。

③に空港を活用したまちづくり。単なる通過地点でなく、地元からの働きかけによって航空需要を生み、吸引させることです。

ここで改めて申し上げたいことは、空港をはじめとする社会資本を今の世代だけではなく次世代に、そして孫の世代にまで大切に継承し、地域の財産として末永く活用すべきであるということです。単に需要が減ったから廃港にすればいいというものではない。しかし、地域が積極的に関与しなければ、その経済効果は最大限発揮されない。伊丹について個別に申し上げると、過去の経緯から、地域主導での積極活用の提案が必ずしもなされていなかった。これからは、騒音問題をはじめとする調整努力が求め

られます。ここで忘れてはならないのが、地元のことだけではなく、空港統合による関西全体の利益であり、空港と地域とエアライン・利用者のいわゆる三方善（さんぼうよし）、単なる Win-Win ではない、三方善です。また、便益が発生する一方で、コストを被る地域の人たちがいます。そのコストをどう償い、収益をどのように循環させていくのか。加えて、子、孫の世代までという長期的視点を忘れずに、この伊丹だけに限らず関西 3 空港を今後も大切にしていきたいということ。これは私個人の感想ではありますが、あわせて本日お集まりの皆様にも考えていただきたいと思い、拙い講演ではありますがお話しさせていただいた次第です。どうもありがとうございました。