

## 第2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24年10月26日  
会場 : 大阪国際空港北ターミナル4F 星の間  
主催 : 兵庫県  
後援 : 伊丹市・豊中市・池田市

### 講演1 : 関西経済の競争力強化における空港の役割

兵庫県立大学政策科学研究所教授 加藤 恵正 . . . p 1

### 講演2 : 航空需要拡大に必要な連携施策

関西外国語大学外国語学部教授 引頭 雄一 . . . p 6

### 講演3 : 関西における航空ネットワークの展望と課題について

日本航空株式会社常務執行役員経営企画本部長 大貫 哲也 . . . p 16

### 質疑・応答

. . . P 21

< 講演 1 >

## 関西経済の競争力強化における空港の役割

兵庫県立大学政策科学研究所教授 加藤 恵正

こんにちは。ご紹介いただきました加藤でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

今日は関西経済の競争力強化に向けた空港の役割ということで、お話をさせていただきたいと思えます。最初に、航空や空港に関する私の視点を申し上げた上で、空港のあり方と大きく関わる地域経済や都市政策の観点からグローバル・シティ・リージョンをキーワードに、お話をさせていただきます。第2番目には、日本経済や地域経済の状況について、空港の状況とも関係が大きいと思えますのでご説明させていただきます。最後に、関西からのグローバル戦略を申し上げたいと思っております。

昨日の新聞に、関西空港が LCC 拠点化に大きくシフトしていくというような記事が載っております。かなり以前のことで、たまたま英国に滞在しているときに BBC が LCC の特集をしていたのを記憶しています。日本人乗客がこれまでの航空会社のサービスと異なっていることで面食らった姿を面白可笑しくドキュメンタリーにしたものでした。ヨーロッパではかなり以前から LCC が注目されていたようですね。

LCC が登場することで何が変わるのかなと思っておりましたが、先日チェコで会議があったときに、当地の大学院生が、「明日からスペインに行ってその教授とディスカッションする」と、隣の大学に行くような気軽な雰囲気と言っていたのを思い出します。特定の場所でいわば缶詰のように勉強していた教育のあり方も変わってくるでしょう。労働力の移動なども LCC で随分変わってきている気もしており、新しい需要層が顕在化してきています。最近の我々の学会誌の特集テーマにも、グローバル・サーキュレーションという言葉が使われています。LCC はまさしくこうした潮流を支えるインフラとして機能し始めていることなのでしょう。

もうひとつの環境変化は、グローバル知識経済下の大都市圏形成です。近年における地域経済や都市経済の振興は、国民経済的な枠組みから離れて、国境を跨ぐ大都市圏域へと進化し始めています。以前、メガ・リージョンという表現で議論していましたが、現在では GCR、グローバル・シティ・リージョンという表現になってきています。

数年前になりますが、航空需要と地域 / 都市の経済の関連について、大変興味深い示唆的な論文が出ました。その結論は、大都市圏域の産業構造と空港需要の関係を実証的に分析したものです。結論だけを申し上げますと、大都市の産業構造が高度化すればするほど航空需要が高まってくる。答えは非常にシンプルで当然のことなのですが、その中で大都市圏域の専門職、高度な科学技術を仕事としている研究者、このような人たちの割合が全職業構成の中で 1% 増えると、大体空港の需要は 2.9 倍になる。また、ツーリズム、観光にかかわっている人たちが 1% 増えると、空港需要は 1.4 倍になる。いずれにしても産業構造の変化と、空港の需要というのは極めて大きく結びついているということでありました。

グローバル・シティ・リージョン (GCR) 台頭の論点は、知識経済が進化・進行していく過程で、世界経済の中でどういう役割を果たすのかにあります。世界のイノベーションの 9 割近くは、世界に 40 あるとされる GCR の中で発生している。つまり社会を動かすエンジンは、GCR で生まれているということなのです。ここで仕事をする人たちには、専門的な能力を持ち、研究開発に従事するような人たちも多い。そういう意味で、GCR をどのように高度化し進化させていくのか、また、産業構造を高度化させていくのかというのは、地域にとっても、また航空需要という観点から見ても、重要なポイントだということなのです。

GCR というのは一体何なのか。数年前からこの種の議論はありますので、今では、多くの方が知るようになっていきます。少し硬い言葉ですが、巨大連担都市圏を意味しています。これまでと異なるのは、国境を越えて巨大な都市圏域ができ始めているということなのです。実際には、ボストン、ニューヨーク、ロンドン、そして日本にももちろんあります。どのようにこれを定義したのかというと、Light Based Regional Product(LBRP)という考え方です。宇宙から地球を見て、夜間に地球を撮影し、明かりが連なって見えているところを一つの大都市圏とするという、いささか大ざっぱな手法のようにも見えます。しかし、結果的には興味深い大都市圏域が抽出されたということです。さきほども触れましたが、当時の分析では、世界に GCR は 40 ぐらい存在しており、特許ベースで計算されたイノベーションは、世界の 86%を占めている。なお、日本には東京、大阪・名古屋、福岡そして札幌という四つの GCR があります。

世界の 40 の GCR をランキングした結果出されたことがあります。東京はトップだったと記憶しています。大阪・名古屋は 4 位か 5 位ぐらいにつけていました。こうした順位自体にそれほどの意味があるとも思いませんが、確かに人口規模など、いわゆる都市のストック量で測ると日本の GCR は世界のなかでも上位にあった。しかし、最近の研究でわかってきたことは、グローバル都市の力は、ストックの規模ではなさそうだということです。都市がどういつながりを世界と持っているのかということが重要視され始めました。地球規模で展開する経済活動のなかでどのような役割を果たしているのかということです。これは、「place から flow へ」と表現されています。情報社会、知識社会への急進がこうした世界都市のあり方と大きく関わっているのです。ネットワーク経済というような表現を経済の領域ではしますけれど、GCR が有するネットワークの密度が都市の力に大きくかかわっているということなのです。

こうした世界都市に関する研究は、多くの成果が出てきています。たとえば、法律や会計といった国際企業のネットワークを統計的に処理・分析したものもあります。そこでは、アメリカの諸都市は相互に強い連関性を持ち、巨大な圏域を確立していることがわかります。西ヨーロッパ、アジア太平洋地域なども同様のパターンがマッピングされています。ところが、この分析では大阪はアジア太平洋圏域から離れたところに位置づけられています。都市の「つながり」を企業内部・企業間の連関性という観点、つまりフローから見たときに、大阪はアジア太平洋地域のネットワークとは異なるところにあるとも解釈できそうです。人口や工業出荷額といった従来の都市のストックによる評価から、人や情報の流れなど世界との結びつきを重視する視点への転換は、都市経済のあり方自体の再点検をも必要としているようです。たとえば、ものづくり拠点としての大阪湾ベイエリアはその典型例かもしれません。旧阪神工業地帯を核とするこの地域も、数年前から、パネルベイ、あるいはグリーンベイと言われ活況を呈しましたが、現在は状況が一変していることはご存知の通りです。数日前に日本政策投資銀行関西支店からグリーンベイの中核業種であったバッテリーモリチウム電池、太陽電池の世界のシェアを落とし始めているという報告が出ました。大阪湾ベイエリアにも研究開発機能はあったのですが、製造により大きな比重を置いたブランチプラント経済(分工場経済)の罫から逃れられなかったのではないかと考えています。工場の規模や数ではなく、こうした事業所がどのようなイノベティブな活動を展開しているのか、知識を創造しているのか、が問われています。ものづくりの知識化といいますが、これを強化する構図が関西圏域としてあるのかということになると、先行する世界の他地域と比べ後れをとっているかも知れないと思います。いずれにしても、大都市圏域のイノベーションをどのように加速していくのかということに、尽きると思います。

知識経済を進化させるために新しい産業空間が必要です。色々な表現がありますが、経営学の領域ではクラスターという言葉を使いますし、産業立地では地域イノベーション・システムと言います。ヨーロッパでは、イノベーション・ミリュー、新産業地区といった表現もあります。今、世界で地域のイノベーション力を起動させていくための仕組み作りの競争が行われているのです。

このように言葉は躍っていますが、そのメカニズムの解明はまだほとんどできてないというのが実態です。ひとことで言えば、地域の内部にイノベーションを創出するためのクラスターを形成し、域外との関係を巧みに創っていく。地域内部に形成されたイノベーションのクラスターと、世界的に展開するモザイク・ネットワーク・システムの接点をどのようにデザインできるのか、と言っても過言ではありません。ゲートキーパーが必要です。海外からの知識・情報をうまく内部につないでいくような仕掛け、仕組みが一体何なのか、これもまた今世界中で議論していることです。戦略としては、face to face コントラクトをどのように演出できるのかというようなどころだと思います。空港を拠点に人が自由にかつスムーズに移動するということは大前提で、それがなければ GCR でのイノベーションも進化しないということなのです。

先ほど申し上げましたが、大都市圏の産業構造と航空需要は強い連関性があります。GCR の競争力が航空需要と直結しているといつて過言ではありません。ここでは、最近訪問しました世界の都市の中で、都市再生からみて注目されている事例を紹介させていただきたいと思います。イギリスのシェフィールド、スペインのビルバオ、オランダのアイントフォーエン、この三つです。EU では三つの経済活性化軸が提案されてきました。ブルーのラインはちょうどビルバオから伸びているものです。この地図では黒く塗っている濃い地域が GCR です。ビルバオは GCR の中に含まれてないのですが、フランスの研究機関が EU の戦略ゾーンを提案したことから、その後、地域活性化軸が複数提案され、この中にビルバオも位置づけられるという経緯をたどっています。

ラストベルトというのは古い産業地域を意味する言葉です。ビルバオは、ラストベルトのひとつですが、人口約 50 万、周辺含めても 100 万人規模です。ここが、1960 年代がピークで、あとは衰退の一途をたどっています。関西地域も同様であったかもしれません。70 年代に入って、ビルバオは、アジアとの競争に敗れて失業率 25% に達するほど経済状況は悪化します。ところが、86 年のスペインの EU 加盟をきっかけに大きく変わり始めます。ビルバオは生活の質の向上、官民協働を掲げながら、文化都市へと変貌を遂げ始めます。『ビルバオ・リア 2000』、『ビルバオ・メトロポリ 30』といった計画が作られます。この結果、企業、大学、バスク州など自治体を含む 100 以上の団体・組織が地域再生に参加する体制が出来上がっていくのです。国際級の美術館、国際会議場が建設され、かつての工業都市は今では文化産業都市になっています。ビルバオにもやはり小さいですけども空港があります。

シェフィールドも人口 50 万人規模の北イングランドの古い産業都市です。大阪湾ベイエリアと同様分工場経済都市で製造業に特化していました。1980 年代、大規模工場の閉鎖が続き、工業地帯 900 ヘクタールのうち、3 分の 1 以上が遊休地化するという状況になったのです。ここに、当時のサッチャー政権下で都市再生を強力に推進する都市開発公社、近隣には大胆な規制緩和と税の減免を可能としたエンタプライズゾーンが設置され、地域再生を加速する手立てが取られました。現在では、全英最大級の巨大ショッピングセンターやボーイングの未来研究所など多くの事業所が立地しています。

アイントフォーフェン、これはオランダの小さな町ですが、ブレイン・ポートと自称しています。EU のスマート・シティアワードも獲得しており、World Smart City Region へと進化しています。もともとフィリップスの本社の研究所、工場があったところなのですが、本社がアムステルダムに移転するとともに、まちに活気がなくなりはじめ、フィリップスの研究機能を活かす方向に動き始めました。アイントフォーフェンの場合、実際には国が乗り出して研究開発を中心とした都市再生を促したのです。世界中のハイテク企業がこの小さな町で研究開発を行っているという構図をうまく創り出しています。規模は小さいですが新しい産業再生、都市再生に向かっていく成功例の一つになっていると感じます。アメリカのシリコンバレーは今でもパワフルですが、1990 年代にニューヨークやサンフランシスコなど色々なところで都市再生の芽が出ましたが、ここでは、今世界で新しいまちづくりが動いているということをご紹介させていただきました。

こうした先行事例からも、大胆に制度、仕組みを変えていくことの重要性を感じていただけたと思います。一方、日本経済の状況は極めて深刻であるにも関わらず、現状維持や既得権維持の呪縛から脱することができていないと感じます。最近、二つの2050年を考えるレポートが出ました。一つはアジア開発銀行が公刊しました『アジア2050』。もう一つが最近翻訳も出ました『2050年の世界』（ロンドン・エコノミスト）です。両方とも日本に関する記述はほとんどなく、特に『アジア2050』では日本はアジアの老国の象徴としてとして描かれています。

日本のGDPは、2010年で5兆ドル。これが2050年になると8.2兆ドルになると推計されています。1.5倍ぐらいになっている。一方、中国は5.7兆ドルから62.9兆ドルに拡大します。大体11倍ぐらいです。インドは1.4兆ドルから40.2兆ドルで30倍。さらに、これは1人当たりGDPを見ますと、アメリカを100としたときに現状ですと日本はアメリカの7割ぐらいの状態にあります。これが、2050年には6割を切ってしまいます。韓国は今米国の6割強ですが、2050年には105ですからアメリカを追い抜く勢いがあります。

こういう状況をどうしていくのか。基本的には、少子高齢化・グローバル化に呼応した社会システムに大胆な再編成をしなければならないということだと思います。イノベーションを加速する社会システムです。日本のイノベーション力が弱体化し始めていると考えています。技術革新の力は、経済学では「全要素生産性」という指標で推計します。『アジア2050』では、アジアと世界の主要国について、その状況を調べています。最も印象的な国は、シンガポールです。そのパワーも、変化の速度も世界的にもトップクラスに位置づけられています。日本は、シンガポールを含め多くのアジアの国々からも遅れを取り始めています。

シンガポールの機動的な経済政策は有名ですが、イノベーションを強く意識した戦略ということなのです。その成果が実際こういう形になってあらわれてきているということだろうと思います。中国は全要素生産性の伸び率は日本の2倍以上になっています。

経済が発展していくためには二つの要素が必要です。一つは人です。日本社会に関わる議論のすべての前提は、少子高齢化・人口減少社会です。この前提を再点検する必要があります。もうひとつは、マネーです。日本は債権国家にシフトしつつあります。貿易収支の赤字にたいし、所得収支が日本経済を支えるようになってきているのです。同志社大の林教授は、先行する債権国である英米仏は「世界中から投資を呼び込んで国内の実物投資を賄い、それをもとに余剰資金を海外に投資」しており、対内直接投資が導入国経済に及ぼす影響を勘案すれば、日本は今以上に外資を受け入れることが重要と指摘しています。いずれにしても、人とマネーの二つをうまくマネージすることで、本来は発展する構図を作ることができるはずで、いたずらに規制緩和する必要はありませんが、再検討の余地は多そうです。

TPPは象徴的です。90年代以降世界の経済連携協定は一気に発効件数が拡大し、今200ぐらいあります。アジアだけを取っても、幾つもの連携構想、稼働中の協定があります。世界では、既に多くの経済連携協定が動き始めており、その意味では「あれかこれか」ではなく「あれもこれも」多重的な関係を形成していくという方向に世界は向かっています。対外的な連携を強化することがチャイナ・リスク/ジャパン・リスクなどの危機に対応する最も有効な手立てではないかと思います。こうした国際経済連携協定に加盟しようとする、日本でもそうですがどうしても当該国内の利害関係が全面に出てきてしまいます。ただ、関係国すべてが皆同様に多かれ少なかれ問題を抱えているはずで、これを乗り越えて自由経済圏形成に向かっていくと考えるべきでしょう。戦略的な連携こそが重要です。アジアの時代に向けて、中所得層の発展がキーだと世界銀行が指摘しています。この中所得層が動き始めれば、アジアを巻き込んだグローバル・サーキュレーションが現実のものとして目に見えてくるだろうと思っております。空港はきわめて重要な役割を果たすこととなります。老国として取り残されないようソフト面を含む十分な整備が必要です。

さて、対外直接投資を日本の場合で見ますと、規模的には世界に後れを取っていません。2011年には米国に次いで第2位の対外直接投資額になっています。一方対内直接投資を見ますと、いわゆる先進諸国間ではほぼ最低に近い。なぜ日本に入っていないのか。大変不思議で、OECDの統計を見ても、本当に奇妙です。英語の問題もあります。ただ、日本の場合は実は隠れた「罨」が沢山あって、経済活動がコスト高になってしまうこともありそうです。

二つ目の人の問題です。OECD等の統計からも明らかなようにいわゆるアメリカ、ヨーロッパ等の先進諸国には人が入ってきています。日本には約13万人の留学生たちが入ってきています。その多くは中国人です。日本への留学生はアジアからがほとんどですが、欧米諸国は、世界中から留学生を集めています。さらに、アメリカで博士号を取得した人の定着率ですが、中国人は、9割以上、日本人は30数%です。日本で博士号を取得した海外からの留学生が定着する割合は25%から30%です。日本で研究した人が日本に続ける割合はわずか3割弱しかないということです。海外からせっかくやってきた人たちがなぜ日本に定着しないのかは問題です。大学の「質」も課題です。世界の大学ランキングをみますと、東大がやっと27位。阪大147位という状況です。

こうした問題は国の専権的政策領域と強く関わっているようです。しかし、関西広域連合もできましたから、できることは相当あるのではないかと期待も込めて思っております。

関西からのグローバル戦略として、「海外からの流入促進を含むグローバル人材確保」「リスクに挑戦するスモール・ビジネス・個人企業家への支援」「対内直接投資による関西広域圏の経済構造高度化促進」、そして最も重要なポイントとして、「イノベーションを喚起する人材を育てる」をあげておきたいと思います。冒頭、ヨーロッパのエラスムス・ムンドス・プロジェクトを紹介しましたが、産業などの領域的にも空間的にもオープンなイノベーション創出環境を構築していくことが重要です。こうしたことを実現するための仕掛けを作っていくべきです。対外的にはアジア全体でのネットワーク形成。内部的には関西広域圏に立地する大学・研究機関の連携を強化していくようなことも必要だと思えます。対内直接投資に関しては、先ほど申し上げたとおりであります。例えば大阪湾ベイエリアを対内直接投資の特区にするといった提案も可能でしょう。

最後に、関西圏域にイノベーション回廊群を創ってはどうかという提案をしておきたいと思えます。京都大学、大阪彩都、神戸医療産業都市さらに、西播磨テクノポリスのスプリングエイト、神戸ポートアイランドの高速スーパーコンピューター「京」を結ぶことで、知識創造の回廊ができあがります。関西圏域の中に幾つかのこうしたイノベーション回廊を創り、国際イノベーション特区と連動させることで、関西圏域全体を浮上させることを目指すことです。

空港は地域の産業構造が高度化し、進化することによって役割は増し、強化され、利用度が高まっていくと思えます。空港行政には戦略性が必要です。日本の空港は、規制の塊です。その規制を緩和し柔軟に人の動きをマネジメントしていくことがこれからの空港行政に求められていると思えます。

時間になりました。皆さんどうもご清聴ありがとうございました。

< 講演 2 >

## 航空需要拡大に必要な連携施策

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。関西外国語大学から参りました引頭と申します。

私は今でこそ教職の身ではありますが、つい去年までは民間の空港関係のコンサルタント業務をしておりました。そういう意味では、加藤先生のような研究者というよりも、私は雑学者と称しております、なかなか高尚な話ができないことを最初にお断りしておきます。ただ、今日このようにしてせっかくお話しする機会をいただきましたことは大変光栄に思っております。私自身、これまで東京を中心に仕事をしていまして、もちろん伊丹空港、関西国際空港そして神戸空港でも色々仕事としては携わらせていただきました。しかし、ここに住んでこのように仕事をするのは初めてですから、まだまだ大阪人になり切っていないという状況です。皆様方には私の言うことがお気に障る面もあるかと思いますが、その辺はまだ住んで半年余りですので、寛容な気持ちで聞いていただければと思います。

私に与えられたテーマが、航空需要拡大に必要な連携策ということで、加藤先生が地域・都市政策側からのお話だったわけですが、私は今申しましたように専ら空港で仕事をやっていたものですから、航空だとか空港の観点から直球でお話ししたいと思います。しかし、今日ご列席されている方々の顔を拝見すると専門家というか、造詣の深い方々、私も顔をご存知の方が何人もいらっしゃいまして、そういう意味では釈迦に説法という感じもいたしますが、私の戯言だと思ってお聞き流して頂ければ幸いです。

今日お話しするテーマは大きく四つに分けています。まず需要拡大に必要な連携策というテーマをいただきましたので、まずはこの関西圏における航空需要の特質、特徴、動向、そういったものをおさらいしておきたいと思います。それを見据えた上で、特性を把握し、どのように需要拡大という方向性を考えて行けばいいのかということについて、私の個人的な意見を申し上げたいと思います。それから需要の拡大に向けての連携方策、今日いただいたお題の中では「連携」がキーワードになると私なりに理解をさせていただきまして、今後の航空需要拡大を考えていく際に、様々なプレーヤーといいますが、役割分担を持った方々、組織、あるいは会社といった関係者の連携をどのように取っていけばいいのかということについて、私なりのお話をさせていっていただきたいと思います。

まず全国の航空需要動向です。お手元の資料にあるグラフをご覧ください。ブルーの棒グラフが全国の航空需要を示していますが、2003年をトップにして山型になっており、ピークで9,600万人の実績となっています。その時点では、あと数年で1億人に達するのかなという感じだったのですが、その後は横ばい状況が続き、それから2009年リーマンショックでガタンと落ち込みました。そして翌年は少し回復したなと思ったら、2011年は東日本大震災の影響でまたガタッと落ち込み、2000年代の航空需要は結果的にはほぼ横ばい傾向を示しています。2009年の急激な減少は皆さんも実感として感じられているようにリーマンショックを引き金とした経済の停滞がありますし、その他にも新幹線の高速化、延伸の影響、九州新幹線の開業等の影響もあります。最近ではN700系新幹線が投入されて随分と早くなり、以前は800キロくらい離れた東京 - 広島の場合、新幹線と航空で五分五分ぐらいの占有率で分けていたというのが常識と思っていましたが、最近では航空のシェアが落ち込んでいる状況もあります。

それから常套句のように言われるのが少子高齢化の影響です。人口が減少に転じたのはつい最近のことですから、現時点では航空需要全体に大きな影響を及ぼしているとはまだ言えないと思いますが、航空需要はその前からずっと横ばい状態ですので、今後は避けて通れない大きな要素です。

それからもう一つ、航空会社の供給量が減少しています。JAL さんの問題もありましたし、先ほど加藤先生も規制の塊みたいだとおっしゃいました航空・空港政策の問題もあります。規制のさじ加減で、需要が大きく増減する現象が起こっています。それから、航空会社の方針が量を運ぶよりも、むしろロードファクターを上げて、イールドを上げて確実に利益を出すという方向に向かっています。従って、以前のようにジャンボジェット機を飛ばして大量のお客さんを運ぶのではなく、機材を小型化し確実に席を埋めて健全な経営を図るという方向に舵を切っておりますので、どうしても機材が小さくなり、供給量が減少しています。特に JAL さんの場合、あのような経営危機の状況を迎え、その前から路線の休廃止、空港からの全面撤退、あるいはローカル線から撤退してきました。これは JAL さんだけでなく ANA さんも同様でして、このような機材小型化、路線休廃止による供給量の減少が大きな影響を及ぼしていると思います。

次は、国際航空需要の方に移って参ります。大きな流れからみると、若干右肩上がりでも推移しているように見えますが、ご存知のように国際航空輸送の場合、イベントリスクの影響が非常に大きいのです。お手元のグラフにもあるように 2001 年の 9.11 テロ、2003 年の SARS、イラク戦争、2008 年のリーマンショックによる世界同時不況などの影響で大きく需要が落ち込んでいます。黄色の線グラフは関西空港でして、棒グラフの方が全国を示しています。両方とも全体としては同じような傾向を示しています。関西の場合、SARS の影響が大きく出て、それから一度復活しましたが、リーマンショック、東日本大震災の影響で大きな減少がみられます。この線グラフは、関西の方が右側、棒グラフの全国は左側のスケールと異なっていますが、両者の傾向を見ていただくと、全体的には同じような傾向を示しているものの、関西の減少傾向が大きいように見えます。

そこで、全国の国際航空旅客に対する関西のシェアを見ますと、ご覧のように 2000 年より以前では全国の航空需要に対して 25% ぐらいシェアがあったのですが、2002 年には 22% にガクンと落ち込み、その後は横ばいか若干減少して、今は 19% ぐらいになっています。かつては 25% ぐらいだったものが 19% に落ち込んでいます。

このように関西のシェアが落ち込んだ理由の一つがイベントリスクの影響です。さっき言いました出来事のうち特に 2003 年に起こった SARS の流行によって中国線が比較的多い関西では大きな影響があったものと思われます。そしてグラフにはまだ出ておりませんが、今年の 9 月以降は日中・日韓問題で非常に需要が落ち込んでいます。昨日、成田空港の発表では約 3 割程度、関西の場合も中国線が 9% ぐらい落ちているという発表がありましたが、来年グラフを作ると 2012 年でガクンと落ち込んでいる状況になると思います。

これに加えて、関西にとってもう一つ大きな影響要因は 2002 年に成田空港で 2 本目となる平行滑走路が供用開始されたことでしょうか。この滑走路は当初 2,180 メートルと非常に中途半端な長さでしたが、それでも近距離、アジア路線などの増便は確実にできましたし、そのおかげで 4000 メートルの主滑走路にも余裕ができて、長距離線の増便が可能になりました。そうすると、航空会社としてはより儲かる成田の方にシフトしがちになります。このように、2002 年の成田空港の B 滑走路オープンと SARS の影響による航空需要の減少が重なり、ガクンと落ち込んだ需要が元のように戻らなくなりました。その結果、関西圏のシェアが落ち込んだままという傾向になったようです。

このように国内航空需要はすべて減少傾向を示していますが、その減少割合は関西圏の空港の方が全国よりも若干多いようです。航空需要の源は経済活動ですから、経済の復興なくして航空需要の回復もなしということだと思います。関西圏からは様々な企業が東京方面、首都圏方面に流れ出てしまっていると言われていています。このようなファンダメンタルな部分の低迷が関西の航空需要の低迷を招いている根本的な要因だと思います。また、国際線は国内線よりもイベントリスクに影響されやすくなるのは確かですが、成田空港の平行滑走路整備といった他空港の施設増強の影響によって、全国の航空需要に対する関西の占める地位が低下しているということになります。

全体的な話はこれぐらいにして、関西圏の航空需要の中身について、もう少し見てみましょう。伊丹の国内航空旅客につきましてはお手元のグラフをご覧ください。ブルーの棒グラフが伊丹です。2004年を富士山の山頂のようにして旅客数が落ち込んでいます。関空の方は黄色の棒グラフです。ずっと横ばいで来たけど、2001年、2002年から、ガクガクガクッと落ち込んで、若干増えましたがまた落ち込んでいます。そして2006年には神戸空港が開港しています。3空港全部をトータルすると一番上の線グラフのようになっています。

このグラフを見ながらお話をしていくと、伊丹空港の場合、2004年までYS代替枠の設定というのがあり、また2000年の規制緩和による関空との国内長距離線の機能分担の廃止等を受けまして、伊丹はどんどん伸びる一方でした。長距離路線を無理やり関空へ持っていくといった規制を設けるのはいかなものかということで、規制緩和によって関空と伊丹の長距離路線の機能分担廃止を行ったのですが、その結果、航空会社はこぞって伊丹の方へ路線をシフトさせました。その結果、伊丹の旅客はどんどん伸びて、2004年には1,931万人と最大旅客数を記録します。ただ、2005年以降は減少傾向を続けていて、2011年にはピークの3分の2の1,277万人となりました。この原因としては、航空会社に再度伊丹空港への長距離便の就航制限をお願いしたこと、そしてそれまで実施されていたYSの代替枠、つまり一部の低騒音ジェット機がプロペラ機を使って良いという特例が順次廃止されていき、伊丹空港において3発機、4発機といった大型ジェット機、ジャンボジェット機が就航禁止となりました。さらに、神戸空港が2006年にオープンして神戸周辺の需要が神戸空港へ流れたこと、それから機材の小型化が一層進んで供給量が絞られたという環境変化がありました。その結果、2004年をピークに富士山のよう形で伊丹空港の旅客はどんどん減少していきました。

関空の場合は伊丹と逆で、2000年以降の長短距離機能分担廃止による航空会社の減便、路線廃止による減少がありましたが、2005年以降は再度長距離国内線運航制限の適用により徐々に回復していきます。しかし、2009年には経済不況でまたガクンと落ち込むというような状況です。それから神戸空港は淡々と2006年の開港直後の2年間非常に良かったのですが、その後すぐリーマンショックの影響を受けて、JALさんの全面撤退もありましたが、スカイマークさんがその後フォローアップはして、一定の量は確保しながら、地域の需要を分担しています。霞が関の方々がおっしゃる地域の需要を分担するのが神戸空港という役割を見事に演じ切っているという感じがいたします。

3空港全体合わせますと、先ほど見ましたように伊丹と関空が行って来いの関係ですから、全体的に見ますと2000年前半は2,400万人台でほぼ横ばい傾向が続いておりますが、2006年の2,483万人をピークに減少傾向を示し、特に2009年以降リーマンショック、2011年の東日本大震災によって激減となりました。ここもさきほどの全国と同じように、航空需要は伸びていません。横ばい傾向です。先ほどは関西の経済圏、ファンダメンタルな部分の力不足ではないかと言いましたが、全国と同じような需要傾向であることを確認して頂ければ、これは関西だけの問題ではないのではないのでしょうか。何かこの数字を見ていると、日本が持つ、それこそ先ほど加藤先生がおっしゃったような、日本の内在的な原因が大きいのではないかという感じを改めて思った次第です。

しからは、国際旅客需要はどうなのでしょう。出国者数の動向について全国と関西の状況を見て、同じような傾向が言えるのか。それとも違う傾向があるのか。そんなに関西に元気がないと言うのなら、出国者の占める割合も低いのではないかという疑問を持ち、少し調べてみました。結果的には、日本人出国者数についてみると、関西圏の出国者動向は全国とほぼ同じ傾向を示しています。これで見ますように、上が全国の出国者数です。それから下が関西の出国者数です。これは空港の旅客統計ではなく、出入国統計年報の数字ですから、関西圏に住居を持つ人の出国数です。ご覧のように2003年は例のSARSが流行したときで、全国で855万人とボコッと減っておりますが、関西圏も全く同じような傾向をして

います。関西圏は232万人ほどで全国と比較すると量的には少ないですが、同じ傾向をしています。

次のグラフは全国に占める関西圏の割合を表していますが、過去15年間見ますと18%から19%を占めており変化はありません。ということは、やはり量の多寡はあるにしても関西を出国する日本人のお客さんの数は、全国の18、19%オーダーでほとんど変わらないということになります。それでは、人口1人当たりの出国率を見ればどうだろうと思って調べてみると、東京では0.25人ですが、大阪だと0.15人です。大阪は東京の約6割、人口は東京の約半分ですから、掛け合わせると量的には約3割となります。関東は成田と羽田を足した国際旅客数3,300万に対して関西は約1,000万人、3分の1の規模となります。この出国率の差と人口からすれば、数字だけを見るとなるほどという結果になるわけです。ただ、この出国率の差、6割が違います。これが、産業集積といいいますか、本社機能の集積の違いとか、そういう辺で差が出てきていると思います。関西経済がもっともっと元気であれば、出国率はもう少しアップするのではないかと思います。都道府県別に関東、首都圏と関西圏を見ていたのですが、東京が0.25人で抜き出ており、続いて神奈川の0.2人、千葉で0.16人。大阪、京都、兵庫、奈良の関西圏の各県は0.15前後となっており、首都圏のうち抜き出ていた東京、神奈川を除いた周辺の埼玉、千葉とほぼ同じとなっています。関西の場合は、不思議なことにほとんど同じなのです。大阪、兵庫、京都、奈良、若干落ちますが滋賀も含めて大体0.15前後ぐらい、和歌山は少し落ちますが、大体横並びという傾向をしております。これが産業集積の違いかと言えばそうかも知れません。

次に航空需要の特性、これは少し細かい話になりますので、さっと見流す程度で見てください。国土交通省の方で2年に1回、国内航空旅客動態調査というアンケート調査を実施しています。私が今まで話してきたような統計データ全体の話はどなたでも把握することができるのですが、その中身の話になりますと、細かいことがわからないため、この航空旅客動態調査を利用しながら航空需要の特性についてひもといてみました。伊丹空港を利用する人の何パーセントぐらいが大阪府、兵庫県、あるいは和歌山県を出発地、目的地としているのでしょうか。伊丹空港の場合、大阪府内を出発地、目的地とする旅客が半分強、つまり伊丹空港を利用する人の54%が大阪府で、21%が兵庫県です。関空の場合であれば大阪府の利用者は伊丹空港とほとんど変わらない55%となっています。関空の場合は兵庫県に代わって和歌山県の利用が多くなっています。神戸空港の場合は兵庫県の利用が圧倒的に多く、3分の2の方が兵庫県内となっており、地域の空港として活躍しているということがわかります。伊丹、関空に関してはほぼ同じ傾向で、大阪府の利用が多く、神戸は兵庫県が多いということで、当たり前と言えば当り前の数字がやっぱり出ております。

次に、府県から見てどの空港を利用していますかというのを調べてみました。大阪府内を出発あるいは目的地とする人がどの空港を利用していますか、あるいは兵庫県を出発地、目的地とするお客さんがどの空港を利用していますか、というのを見たのがこれです。大阪府内を出発地、目的地とする旅客の約8割が伊丹空港を利用しています。関空を利用する人は16%、神戸を利用するのが3%。ご覧のように大阪府、京都府は圧倒的に伊丹空港の利用が多いですが、兵庫県になりますと伊丹が多いものの4分の1のお客さんは神戸空港を利用しております。和歌山県になりますと関空が圧倒的に多くなり3分の2近くを関空が占めています。もちろん各空港での取扱量が違いますので、量的にみると違うわけですが、この割合は想像していたとおりのような結果がここにあります。

さらに少し細かく見て、大阪市内を見てみましょう。大阪の方々は、いつも関空の利用が不便だと言います。伊丹の方が便利だからやはり伊丹だねという言葉をよく聞きます。私は大阪に住んで間もないですが、一応キタとかミナミとかという感覚は存じております。ただし、いつも不思議に思うのが、梅田を中心としたキタの地区は当然ビジネス街が多くて、伊丹の方に近いのでどうしても伊丹を利用する。その方々が難波を經由して関空を利用するのは非常に不便であるという話を聞きます。しかし、関空

の起点となる難波駅は天王寺より少し内側になりますし、梅田から地下鉄でわずかに8分しか離れていません。それならば、その途中に位置する大阪市中心部の中央区、西区だとか港区、あの辺りのキタとミナミに挟まれた間の方はどうなのだろうかということは前々から少し疑問に思っていました。そこで、これを機会にということでも少し調べてみました。次のグラフをご覧くださいと、先ほどは都道府県単位の分析でしたが、次は大阪市内を出発地、目的地とするお客様のうち、市北部の方々は94%が伊丹を使っていました。さっき言いましたキタとミナミの中間部として中央区、西区、港区、それから少し西の城東区、鶴見区の5区のお客様を見ると少し落ちて90%。市の南部、いわゆる阿倍野、天王寺、此花区あたりから南部を見ますと、さらに減って85%となりました。なるほど、やはり地理的なポジショニングと利用度の割合というのが、南に行けば行くほど関空の利用の方が次第に多くなっていくという傾向が得られたというので、一人で悦に入っていました。

次に伊丹空港、あるいは関空を利用する人のうち、大阪市の北部、中部、南部がどのような割合になっているのかを見たのがその次のグラフです。ご覧のように、伊丹空港を利用する人の半分弱、46%の人々が市北部関連の旅客で、これに次いで中部、南部の順となります。関空の場合は北部の方の利用は31%と減少して中部の方が38%、南部の方が31%となり、中南部の方々の利用がぐんと増えてきます。中央区、西区といった市中心部の方々は、結構関空を利用しているのではないのでしょうか。従って、アクセスの整備状況、利用しやすさをもう少し工夫すれば、もっと関空を利用する可能性があるのではないかと、何かそんなことを感じました。割合にすればわずかの差ですので、五十歩百歩、誤差のうちかと言われれば、そうかも知れません。でも可能性はゼロではないというような感想を少し持ちました。

今度は国際航空旅客について見てみました。関西空港利用客の目的地順位をグラフで見ますと、一番左のブルーのところ、16.7%あるのは韓国です。次の黄色が中国で、16.4%。次がシンガポール、バンコク、ベトナム等々、東南アジアをひとまとめにして15%。その次がヨーロッパで、13.5%。そして台湾、グアム、ハワイ、香港と続き、アメリカ本土はわずか3.2%という順番になっています。次に成田空港を見ますと、明らかに関空と違うのは、関空は韓国、中国、東南アジアの三か国・地域で約半分を占めているのに対して、成田は34%程度と少なくなっています。関空の利用者は韓国、中国、東南アジア方面に特化しているという感じがうかがえます。成田の場合ですと、アメリカの本土が13%とグッと多くなっていますので、関西の人のみならず全国各地の方々が成田を経由してアメリカに行くのかなという感じが、このデータからもうかがえると思います。若干意外だったのは、関空でヨーロッパ方面の割合が13%あり結構多いです。成田は19%とももちろん多いですが、関空も全国と比べるとぐっと多くなっています。エアラインもエアフランス、KLM、ルフトハンザというヨーロッパ系のエアラインが就航しています。残念ながら日本のエアラインは路線を張っていませんが、ヨーロッパのエアラインさんは観光需要中心でもカバーできているという感じがします。

全国状況を見ますと関空とほぼ同じ傾向を示しています。韓国、中国、東南アジア諸国方面の3か国・地域で50%弱、関空とほぼ傾向を示しています。航空会社の路線、便数の張り方を見ても邦人キャリアさんは関空からザッと撤退させてしまい、長距離線がなくなってやや寂しくなりましたが、ヨーロッパ方面は先ほど触れましたように欧州系エアラインさんが頑張っています。また、成田空港が米系エアラインのハブ空港になっているという事実からしても、アメリカ方面には成田空港が圧倒的に強いという感じがします。しかし、邦人キャリアじゃありませんが、関空からニューヨーク便が再開されるようになったというニュースは、まことに喜ばしい、うれしい限りです。

ちなみに、関西の人たちが本当に成田空港に流れているのだろうかという疑問を持ってこのグラフを見ると、ここに居住地別出国空港構成比があります。このグラフを見ると近畿圏に居住するほとんどの人が関空を利用しているのです。このブルーのところ成田にして、近畿圏の旅客のうち8.6%の方々が

成田空港を経由して海外へ行っております。これを関東で見ますと 86%を成田が占めており、これに羽田の 13%を加えると 99%は羽田と成田を利用しています。ここから推察すると、近場のアジア、韓国、中国、東南アジア方面は地元の関空利用でカバーできるが、アメリカ本土向けの路線は少ないので、成田に流れざるを得ないことを示しています。

次に、国内航空旅行客に再度目を向けて、空港別に旅行目的を見てみました。国内はグラフがないものですからこれでご勘弁を。伊丹、関空で主要路線別に旅行目的を見た場合、羽田線、福岡線の 7 割が業務目的です。あの短いところをわざわざ飛行機に乗るのですから、やはり時間価値の高いビジネスマンが使うのでしょう。だからこそエアラインさんも単価の高いビジネス需要があるから、こんな短距離路線に 1 時間おきに飛ばしているのでしょう。一方、那覇線と新千歳線は観光目的が多くを占めています。羽田線、福岡線とは逆転しています。那覇線は 7 割近くが観光であり、新千歳線も半分が観光です。神戸空港の場合は若干違っており、那覇線は業務が 4 割、鹿児島線も業務が 4 割、新千歳線は観光が 4 割という具合で業務系が結構利用しています。神戸のビジネス需要が、わざわざ伊丹まで行って西方面、南方面に行くよりは、地元の神戸空港を使った方が便利と感じる傾向があると推察しております。国際線の場合はグラフで見てください。6 割が観光、2 割が業務、この傾向はどここの空港でもほとんど変わりません。ただ、中部空港では業務利用が 29%あり、他空港よりは少し多くなっています。

需要分析をするのはこの辺にいたしまして、このようなデータから、私なりに関西空港の性格分析を少しやってみました。まず、各空港が持つ強みはどういうものがあるのでしょうか。伊丹の場合であればビジネス地域に近い、アクセスが便利、そういう強みがあるし、関空の場合はもちろん 24 時間空港オペレーション、これはもう何よりも得がたい強みです。神戸の場合、地域の需要をがっちり確保しているのが強みです。それからアクセスの利用状況を見ますと、関空は鉄道が圧倒的に多いし、伊丹はモノレールと空港バスがほとんどを占めているのですが、神戸の場合は両空港と比較すると車の利用が結構多いです。航空旅客は駐車場が 24 時間無料という強みを生かして、地域の需要をがっちり確保していると思いました。また逆に、各空港が持つ弱みと言えば何なのか。伊丹の場合は運用制限が 7 時から 21 時までです。これだけ厳しい空港は世界的に見てもほとんど希です。過去の経緯があり、地域の方々が空港との共生策を模索する中で培ってきた結果であることは十分理解いたしますが、さすがに 7 時から 21 時という運用制限はいかにも使いづらいですね。加えて発着枠が 370 回、そのうちジェット枠が 200 回という運用制限が伊丹の弱みだろうと思います。関空の弱みはやはりアクセスでしょうか。運賃、乗り換えの必要性、所要時間等々、他の 2 空港と比較するとやはり少し弱みでしょう。神戸の場合の弱み、これも 1 日 30 回と決められている運用制限、あるいは国際線はダメという運用制限、先ほど言われた規制の塊がここに現れていると思います。規制とは言ってもそれは歴史的な過程、技術的な要因で生まれてきたこともありますので、一概に悪だと言いきることはできません。しかし、社会環境が変化し、技術が進展し、LCC も進出してきました。それから先ほど関空の場合アクセスが問題だと言いましたが、先日発表された新関空会社の中期計画では、連絡橋の利用料が道路に加えて鉄道も下げることを前提として、アクセス料金が少し下がりそうだということです。それから、この 1、2 年の間に鉄道系アクセスでは南海電鉄、地下鉄、阪神、阪急、近鉄各社が協力して割引企画切符を販売しています。JR さんも独自に割引切符を売り出していきます。実際どれくらい利用されているのか分かりませんが、非常に良い傾向であることは間違いありません。ただし、アクセスの場合は今までの経験、調査結果から言うと、やはり料金、時間を重視しますが、実はもの凄い大きな障害要因は乗り換えです。アクセスの調査で調べてみると、乗りかえの抵抗が結構大きいのです。そういう意味では料金等の努力は十分評価しますが、やはり乗りかえ、難波駅であの長い階段、エスカレーターがあるとはいっても、あの長い乗りかえは結構つらいですね。あの辺を 1 本ですっと行けるようなものがあれば、また少し違うという気がします。

それから脅威となる事項として、長期的には人口減少があります。それから大阪まで延長されるには少々時間がありますが、リニアの整備もあるでしょう。それから超短期的な話をすれば日中・日韓関係の悪化といったイベントリスクです。この辺りが脅威となるような現象だと思います。

需要拡大の方向性を、私なりに勝手に色々考えてみました。まずは右肩上がりの幻想は捨てなさい。国内需要の場合、もう無条件に量的に拡大することはまず期待できず、さまざまな工夫とか対策が必要だと思います。例えば旅行頻度の拡大、当面は団塊の世代に期待したいですが、一番お金を持っている60歳以上の方々にせよとお金を使って旅行してもらいましょう。しかし、こうした対策は、せいぜいもって10年ですから、根本的には新しい顧客層の開拓を積極的に展開する努力が必要です。今年我が国でも誕生したLCCが新しい需要を開拓しつつあります。今まで飛行機に乗ったことのない人がLCCを利用するという行動を聞きます。一昨日発表された新関空会社の中期計画では、関空でも2番目のLCC専用となる第3ターミナルを追加整備されるとか、あるいは伊丹でプロペラ枠を低騒音ジェット機が利用できるようにするという方針が打ち出されました、これは非常にいい傾向で、こういう条件整備をして少しでもお客様を増やしていこうとする関係者のご努力に敬意を表したいと思います。

それから需要特性に合わせた対策という意味では、不遜な言い方をしますが、偉大なる地方都市として自覚しろということでしょうか。かねてより、政治の東京に対して経済の大阪ということで、日本で1番、2番を争っていて、経済では大阪は1番だったというプライドと自覚が当然おありになると思います。ただし、現実問題として、さっき言いましたように国際航空市場としては首都圏の3分の1しかありません。人口当たりの出国率は6割しかありません。東京に追いつけ追い越せっていうのは少し難しい。地方分権進み、大阪都になると少しは改善するかも知れませんが、追いつけ追い越せじゃなくて、やはり偉大なる地方都市として自覚すれば、まだまだ自信を持って取り組めるべきことがあるのではないかという感じを勝手にしております。需要特性というのを見れば、ビジネスのお客さんはスピードが第一ですから、タイムリーな時刻だったら高い運賃でも許容しましょうということです。観光であれば、観光の語源は「国の光を見る」ですから、そのようなゆとりを持った需要ですので、時間を贅沢に使えるという需要特性があります。それから最近の傾向としては、かつてのような団体から家族、友人といった小グループ旅行、個人旅行へとシフトしています。それからVFR（ビジティング・アンド・フレンド・アンド・リレーションズ）といって、親戚とか友人を訪問するいわば私用の旅行需要が多くなってきています。このような人たちは、どちらかという運賃は低価格指向です。あるいは高齢化需要の対応というのも必要だろうと思います。そのようなニーズに合わせたサービスの提供が望まれているのだと思います。

私の勝手な思いとしては、国内需要には大きな期待をするな。継続的で地道に対応することだと思います。さっき言ったような条件整備だとか、新関空さんが頑張っって色々手を打つようなことは当然あって、そういう地道な努力を積み重ねるしかないのではないかと。むしろ、焦点を当てるべきは国際需要だと思います。関空は東南アジア、アジア方面に強いですということを先ほど言いました。今の世の中、グローバル化というのはもう言い古された言葉であります、今でも工場がどんどん中国を初めとした諸外国へ出て行き、日本の産業が空洞化するのではないかという話を毎日のように聞かされます。日本の場合は垂直統合で部品の生産から製品まで一貫通で全部やってきたという自信があるものですから、どうしても自分のところで抱え込む傾向があります。今爆発的に売れているiPadを見ますと、アメリカで考えたものを台湾のメーカーが中国において中国人と日本の部品を使ってそれを組み立てている。このような水平分業という形でiPhoneが安く製造され、爆発的に売れているわけですが、我々日本の産業界もやむを得ずそういう形になってきています。中国に5万人からの日本人が行って仕事をしているというのは、まさしくその現れであって、そういう意味では日本国内で完結できる話ではなくて東アジア全体でものを考えなければならぬ時代なのです。従って、東アジアというのは国際線とい

うよりも国内感覚を持って対応しなければいけないと思います。

そういう意味では、先ほど言った需要の特性、空港の特性、強み、弱みを見た場合、伊丹や神戸というのは、ビジネス街に近い、あるいはアクセスが便利だというのであれば、現在の羽田線、福岡線が就航しているように高い運賃を負担できる国際ビジネス需要への対応が必要なのではないでしょうか。伊丹の場合に国際線が無条件に入れるわけにはいかないでしょうから、限定的なエリアだとか便数だとかという制限をかけてやるのかも知れませんが、やはりビジネス向けの需要に対応できるような形にしなければいけないと思います。さらに非常に時間価値の高いエグゼクティブを運ぶビジネスジェットを受け入れも、伊丹、神戸だからこそ生きてくるのではないのでしょうか。関空の場合は全方位の航空需要に対応して、LCC もいるし観光需要もいるし、もちろん通常的时间価値を持つビジネス客も受け入れる方向で路線展開をし、利用されるべきではないかなと個人的に思っています。

ちなみに、中部空港ができた後の県営名古屋空港には世界トップレベルの企業が所有するビジネスジェットがあり、運航基地として利用されています。世界有数のトップエグゼクティブの時間価値は我々では考えもつかないような高いものであり、そういう方々が1分1秒の時間も無駄にしないようなサービスを提供できることが、日本経済の向上にも貢献すると思います。東京でも、セレブが住む森ビルの六本木パークヒルズの屋上にはヘリポートがあります。そこから成田までヘリコプターでひとつ飛びできるサービスが提供されています。大阪ではどうでしょうか。そういう環境整備も地域ビジネスの活性化には必要ではないでしょうか。空港は地域の道具でしかありませんが、その道具を目一杯使うことができる環境整備が必要ではないかと思います。伊丹ではこういうことができないでしょうか。

また、今までは需要拡大のターゲットとして航空会社さんを対象にして陳情型の路線誘致セールスが主体でしたが、これはもう限界でしょう。旅行代理店にも一定の役割はあるものの限界があります。旅慣れた方々が増え、インターネットで直接予約して自らプランを練って旅行している時代です。これまでのようなやり方というのは限界があります。そういう意味では、インターネット関連企業、旅の情報誌への期待が大きくなってきているような気がします。

その一方では、地道に地域社会の皆様方と航空がお友達になり、より航空に親しんで頂くことが必要でしょう。これまでは交通の結節地点としての空港でしたが、地域社会の一員として楽しめる空港にすることも必要でしょう。

もう一つ強調したいのは、相手地域との関係強化です。空港は空港一つでは何の役に立ちません。ただの広場です。相手空港との間に路線があってこそ成り立つインフラです。絶対に路線が必要なのです。従って、相手地域との交流、相手の地域とタッグを組んでの需要喚起といった活動が非常に重要だと思います。ここ伊丹でも空港都市サミットが開催されたそうですが非常に良い取組みだと感心しました。ここでは空港在住の市町村単位の交流だと聞きましたが、航空輸送の特質を考えると、対象エリアをもう少し広げて県単位も開催できればさらに良いと思います。

さて、最後になりますが、需要拡大に向けての連携方策についてですが、「連携」という言葉で幾つかまとめてみました。航空会社は多種多様、フルサービスキャリアもあればローコストキャリアも貨物専用会社もありますので、路線需要のニーズに合った自らの立地環境を生かした空港づくりが肝要だと思います。これについては、関空さんは着実にLCCと貨物で実績を上げつつあり、努力の成果だと思います。あと、着陸料の割引、実質無料化という政策についてですが、新規乗り入れを希望する航空会社さんに対する動機付けとして非常にいいかも知れませんが、それだけでは限界があるでしょう。継続的に良好な関係を維持していくためには、エアラインさんが空港で負担する費用全体を下げる方向が必要だと思いますし、総合的なサービス提供として地域航空需要、日本でのマーケティングに関する情報提供も重要だと思います。邦人エアラインの場合は、地元ですので情報はたくさんお持ちだと思います。

が、外国エアラインの方にとっては日本の情報、地域の情報は余りお持ちではありません。このような情報提供も重要な空港セールスですし、一緒に考える、マーケティングを行うことによって魅力ある空港として利用して頂く戦略も必要です。

そして、運用制限の緩和です。伊丹空港において部分的、限定的な運用時間拡大について何とかならないでしょうか。それから神戸空港、「本当に1日30回が運用の限界なのか？」という疑問を投げかけたいと思います。それから航空需要の根源は地域経済です。地域経済の活性化こそ最善の需要喚起です。先ほど加藤先生がお話しされたような、地域活性化が航空需要を喚起する肥料のようなものです。所詮、航空輸送は地域の道具です。運輸業の原点は籠かきの世界ですから、十分に籠を利用してもらえるような地域土壌が必要ではないでしょうか。迷惑施設の空港というよりも、共に栄えるような施設にする、地域の一員としての空港として住民に認知してもらうことが必要で、そういう意味では様々なイベントを通じて地域の皆様方とお友達になることが必要です。ここ伊丹空港でも関係者の皆様方が努力されており、明日も何かジャズライブがあるとか。皆様方の努力に敬意を表します。高齢者は今日のお客様。奥様は明日のお客様。子供は10年後のお客様です。様々なイベントも単に空港に親しんでもらえるというよりも、お客様を形成するための一つの手段です。それから就航先地域と協働した需要開拓。先ほど言ったように路線があってこそその空港ですから、就航地、相手先との積極的な交流が必要でしょう。

国内はもちろんですけど、相手は世界です。よく私は言うのですが、自らの場所を確認するためには地図を逆から見てみましょう。自分の場所を確認されてみたらいかがでしょうか。外から見てみると自分の立ち位置がよくわかります。世界から見ると、自分たちが思っているほど目立たないのです。相手から見た関西というのがどうなのかを見てください。この地図で、バンコク、シンガポールあたりから東京、大阪を見てください。よく区別できないですよ、目立たないです。東京も大阪も一緒になります。さすがに沖縄あたりまで来ると上海の方がむしろ近い、広州と東京が同じような距離になる。那覇まで来るとさすがに少し違うという感じはしますが、大阪、東京、福岡あたりは余り変わらないです。このことを認識した上でどう空港を売り込んでいくのが肝要だと思います。

あともう一つ、ライバルとの連携。フルサービス系航空会社とLCCの連携。性格の異なる友人だからこそ仲よしになれるのではないかというのが、私の投げかけです。得意分野を切り分けて、共存共栄。だから新幹線、リニアとの連携も視野にいれたらいかがでしょうか。現在、国内ではライバルとして切った、張ったという大勝負になっていますが、国内の喧嘩は限界があるのではないのでしょうか。国内での競争に神経をとがらすのではなく、新幹線は世界へのアクセスとして利用したらいかがでしょうか。ご存知のようにフランスではTGV、ドイツではICEという我が国の新幹線と同等の高速鉄道が、直接パリ・シャルルドゴール、フランクフルトの空港に乗り入れています。今はもうなくなりましたが、ドイツでは短距離路線においてフトハンザエアポートエクスプレスという列車が、列車に飛行機のフライトナンバーを付けて、航空旅客を運んでいるといったコラボレーションもありました。

私の考えとしては関西空港ファミリーの連携ということで、関西空港は多機能型の国際空港、フルサービスキャリアもローコストも貨物も観光もVFR(ビジティング・フレンズ・リレーション)もビジネスもあらゆる航空需要に対応する総合空港として、伊丹空港は国内・国際ビジネス需要を優先したビジネス特化型空港として、神戸の場合は現在の地域需要プラスビジネス重視型空港として、国内地域需要に対応するとともに国際チャーターとか国際ビジネスジェットの受け入れも視野に入れたらいかがでしょうか。伊丹空港では夜間運用制限もありますが、神戸空港であればその気になれば24時間も運用可能です。現状では1日30回という運用制限がありますが、科学技術の力を生かしながらこれを何とかしなければいけない。また、場合によっては八尾空港の小型機を全部神戸に持ってくるという方策もあるのではないかなと、私なりに思っております。

このように、私の勝手な妄想と思い込みで言うておりますので、多々問題があるということは十分承知しております。しかし、様々なルール、規制等は人間が作った人工的なものです。これを変えることができるのは我々の自由な発想と努力だと思います。関西3空港の発展のために、皆さんで共に考えて頂けることを祈念して、終わりの言葉とさせていただきます。ありがとうございました。

< 講演 3 >

## 関西における航空ネットワークの展望と課題について

日本航空株式会社常務執行役員経営企画本部長 大貫 哲也

日本航空で経営企画の担当をしております大貫でございます。今日は貴重なお時間をいただきました。少しお話をさせていただければと思います。よろしくお願いいたします。

まず初めに、弊社の経営のことでございますが、ご案内のとおりかと思えます。先月の 19 日に東京証券取引所に再上場をさせていただきました。ここにいらっしゃる皆様方もそうでございますが、皆様のご支援を賜りまして、あるいは弊社のこれからは少なからず期待を寄せていただいて、このような形で一つの区切りを迎えております。少なからず業界の皆様にもご迷惑をおかけいたしました。お詫びを申し上げなければいけないところもあろうかと思えますし、あるいは皆様方のご支援に本当に感謝を申し上げたいと思えます。本当にありがとうございました。

さて、昨年に引き続きまして、今日ここでお話をする時間を頂戴しておりますが、1 年の間に少し関西の航空における経営環境は変わってきたと思えます。それはとりもなおさず関空と伊丹の二つの会社、この経営統合というものが具体的な形で進んだことだと思えます。そしてこの春から 4 月、7 月と、そして今週というぐあいに具体的に新しい会社がどういう経営戦略で、どういう方向感でこの二つを運営されるのか、こういうことが具体的に示されています。今引頭先生のお話にも幾つか示唆がありました。そこにご指摘されたことで既に具体的に動き始めていることもあるし、これからということもあるかも知れませんが、我々空港インフラで事業を営む者として、具体的な枠組みが明らかになることでそこに対して具体的な戦略を引いていける、こういうことだと思えます。その辺を少しひもときながらお話をさせていただければと思います。

今日は伊丹での開催ということもあります。私どもはグループに航空会社を 6 社持っておりますが、この伊丹ではリージョナルジェットを専ら運航しております、J-AIR という関連の航空会社がございまして、皆様にご支援をいただきながら、この会社がこの空港を基盤として運営をさせていただいていますが、従来からお話し申し上げてまいりました、伊丹の規制緩和とこのリージョナルジェットを使った J-AIR の発展、そして JAL グループのネットワークの強化、ここは表裏一体のものでございます。この辺、特に国内線のところを中心に、ネットワークに対する当社の考え方、具体的にどんな方向感なのかというところを少しずつお話ししていければと思います。

目次がございます。二つに分けてお話をしようと思っております。第 1 章は、JAL グループの成長戦略についてと記しておりますが、ここはグループの中期経営計画のエッセンスのところ、そして二つ目は具体的に関西地区において JAL グループの航空ネットワークをどうしていくのかというところ、特に国内線と伊丹というところに焦点を当ててお話をしたいと思っております。

最初に私ども、これは 2 月に発表した中期の経営計画でございますが、ここにエッセンスをまとめております。高収益体質を確立し、新たな成長のステージへ飛躍していくということ、LCC というキーワードが昨今はやっておりますが、JAL グループは昔も今もこれからもフルサービスをご提供するネットワークキャリアであり続けます。安全運航を基盤としてお客様に最高のサービスをご提供することで企業価値を高めて、社会の進歩発展に貢献するのだと、こういう心根で経営をしていこうと思っております。お客様に最高のサービスをご提供する、あるいは企業価値を高めて社会の進歩発展に貢献するのだと、これは私どもの経営理念でもございます。これを具体的にどういう形で皆様にお伝えできるか、お

見せできるか、こういう課題なのだろうと認識しております。

その下に、競争に勝ち抜くために三つの差別化、重要な取り組み課題、そして経営目標ということを書いております。三つの差別化というふうに書いていますが、フルサービスのネットワークキャリアだということで、とにかく JAL グループは JAL のブランドをきちんとお客様に感じていただく、そこを商品として買っていただく、キーワードとして伝統、革新、日本の心といったようなことを述べております。それからネットワークと商品のサービス、特にここはアライアンスもきちんと使いながらになりますが、やはり我々として強化し、差別化していく部分であろうという認識です。もう一つは、三つ目はコストの競争力のことでございます。経営改善をしてきた成果もあり、ここ 4 年間で単位当たりのコストは 17% 落とすことができています。ここを一つの武器として事業展開をしていく、この三つの差別化は今後もこだわっていく、こういう考え方でございます。この差別化をしていくための取り組み、ここに五つ並べております。安全は常に 1 丁目 1 番地、そして今申し上げた路線や商品のサービス、こういうところに会社としての独自性を見せていこうと考えています。そして下の二つ、ここはグループマネジメント、そして人材育成について書いておりますが、私どものこの 3 年間の経営改善の中で、やはり事業構造を大きく改革したということに加えて、社員の意識改革に基づく経営の改善、あるいは仕組みとしての部門別採算制度、このようなことがあります。この二つをますます高めていく、このように読み取っていただければと思います。

経営目標は三つ掲げています。安全運航を堅持するということ、我々航空のみならず運輸、輸送というカテゴリーにおいて安全のリーディングカンパニーになっていきたい、こういう高い目標を掲げています。それからお客様に選んでいただくということ、少なからず倒産の裏側でブランドが棄損した部分もあったかと思いますが、お客様満足ナンバーワンを勝ち取っていきます。そして利益、自己資本といった利益性や財務指標についてもきちんと改善していく、こんなことが中期計画の骨子になっています。路線ネットワークについては次のページに記しているとおりでございます。単に規模の拡大だけを追って行くことは考えておりません。路線ごとの採算性というのは十分に見極めていこうと思っております。そして路線の見直しは継続的にやっていこうと思っておりますが、国内、そして海外を結ぶネットワークをきちんと作っていきます。大阪の伊丹、そして羽田に発着枠関係でいろんな環境の変化がございます。そこには的確に対応しながら特に伊丹で大きな変化が起きようとしておりますので、そこを使って積極的な路線展開を図っていきたい。そして先ほど冒頭にご紹介した J-AIR のリージョナルジェット、これを使って地方間の路線についても積極的に取り組んでいきたい、このように考えているところでございます。

JAL グループの国内線ネットワークを絵にしてみました。羽田のほかに五つハブと言われるところを持っています。右の方に千歳と福岡があります。左の方に、これはグループでリージョナルの航空会社を抱えておりますが、鹿児島、ここには日本エアコミューターという会社があります。それから沖縄には日本トランスオーシャン航空、それから琉球エアコミューターという二つの関連会社を抱えています。そして真ん中に記してありますが伊丹ということですが、ここに J-AIR を中心にグループの航空会社 5 社がこの伊丹に乗り入れることで大阪発着のネットワークを維持している、このようなところでございます。グループで 109 路線、413 便というのが 1 日の運航便数でございますが、地方路線、そして離島の路線ということをきちんと規模を縮小した後においても飛ばし続けている、そういう会社だということをご認識、ご理解いただければと思っております。

さわり、総論はこれぐらいにしまして、少し具体的などところに入っていきたいと思っております。この表は以前にもお話ししたことがございますが、我々はグループの 6 社、140 機の飛行機を使いまして国内路線事業を営んでおりますが、点線で囲ってありますところ、この下の部分でございます、リージョナル

ジェットをこの9月末現在で19機、全体の14%がリージョナルジェットの占める割合でございます。そして低騒音機ということが一つのキーワードになっておりますが、我々で申し上げますとこの大型機、中型機の29、これを除いた残りの7割につきましては我々の会社の中でいわゆる低騒音にカテゴリーしていただけるだろう航空機、こういう機材の構成になっております。この飛行機をどうやって使っていくのか、こういう話だろうと思っております。

9ページ、今と同じことの繰り返しになりますが、リージョナルジェットについて少しスライド、2、3枚使っておさらいをしておきます。席の数としては50席から100席程度ということではありますが、中型機、大型機に比べて低騒音です。滑走路も短い長さで済みます。日本にカナダのボンバルディアの飛行機とブラジルのエンブラエルの飛行機、これが実際に飛んでいます。J-AIRはCRJ200という飛行機と、それからE170、こういう飛行機を持っておりまして、それぞれ9機と10機ということで19機、50席と76席、こういう二つの編成で事業を営んでおります。アイベックスさん、それからFDAさん等がリージョナルジェットを既に活用されていますし、欄外に書いていますが、来年、再来年にはMRJが初飛行するという嬉しいニュースも入ってきております。新しい航空の分野、ネットワークを支える武器としてこういったエリアの飛行機が今後幅をきかせてくる、こういう認識でございます。

特徴ということで、このページではほかの機材との比較において記しております。リージョナルジェット、ジェット機、あるいはターボプロップといった種別それぞれと比較して記しておりますが、スピードや飛行高度、この右側の赤い四角のところ、この辺につきましてはジェット機並みの性能を持っているということ、一方で左の下の四角でございますが、座席数、それから地上の滞在時間、ここは飛行機の稼働に直接的に結びついて参りますが、ここはプロペラ機並みのものに、諸元になっていきます。こういう両方の飛行機の良いところ取りをしている種別のものである、そう見ていただければと思います。一つの例として、この左の下のところ、お手元に資料があると思っておりますが、これは伊丹発着の具体的に同じ路線を飛ばした場合、上がERJで下が767を示しておりますが、同じ路線を飛ばした場合にERJの方はグランドタイムが短いということがあり、運用時間の中で飛ぶことのできる便数が具体的に変わってきますということを示しています。我々事業者にとってこの航空機というのはまさにメーカーにとっての工場と同じことでございます。この稼働率をいかに上げていくかということは常に考えるところであり、このリージョナルジェットが短いグランドタイムで飛行機を取り回していけるという特性があることから、我々にとって機材稼働率が上げやすい。1日の間に飛行機1機持っていて何便飛ばせるか、これは非常に死活問題であるわけです。ここに大きな特性を持っている飛行機だということをご理解いただきたくて、書いている資料でございます。所要時間のところは一方でプロペラ機に対して幾分かスピードが速いということで、羽田 - 伊丹で8分と書いていますが、フライトタイムが短く済むということは、一方でグランドタイムが同じような取り回しができるプロペラ機との比較において、これもまた1日の間にたくさん飛行機を飛ばせるということにつながってくるところでございます。両方の性能面でいいところを取って造った中庸の飛行機がこのリージョナルジェットだということでございます。

それから、これも以前お話をしたことがあります。これは右側がボーイング737、左側がエンブラエル170という飛行機の断面図を書いています。ダブルバブルというのが文章の中にございますが、真円ではなくて大小二つの円を上下に重ねた断面になっているのがこのERJの特徴でございます。したがって、座席の幅であるとか通路の幅であるとか、あるいは天井の高さ、こういったものが真円の飛行機よりも非常に有利に設計されている、こういう特徴がございます。座席の数として6列並びと4列並び、もちろんその違いはございますが、このダブルバブルを使うことによって、1席あたりの居住スペースについては737を上回るほどの居住性を確保することもできております。どうしても飛行機、ツアー

イルがいいとか、大きいのがいいとか、こういう感覚が一般におありかと思ます。そこは否定するものではありませんが、小さいながらに今申し上げたような構造の工夫によりまして品質を高めている、こういう飛行機だと見ていただければと思ます。

それから次はリージョナルジェットの活用の事例でございます。左側に伊丹 - 青森路線から始まって、ここに記載しているのはどれも小型機で2便ですが、小型機で1日2便飛んでいた路線をリージョナルジェットで増便したような事例をここに書いています。もちろん提供座席数としては減る部分があるかも知れませんが、お客様の利便としては頻度を上げることによって当然ダイヤの選択肢というのは増えて参ります。そして我々事業者にとりましては、ロードファクターの向上、効率が上がってくることで、両者にとってメリットをもたらしながらこのリージョナルジェットによる多頻度小型化ということをやってきております。ここには記載しておりませんが、ほかの事例においては多頻度小型化をやったことで供給座席数自体は減っていても、トータルの需要が増えているケースもございます。そういった新しい飛行機の使い方というのがこのリージョナルジェットを用いることで、新しいネットワークの張り方というものがこのリージョナルジェットを用いることでできている、こういう事例でございます。ここ伊丹に関しましては、発着枠の総数の制限、あるいはプロペラ、CRJ、ジェットといった形で機材による制限、こういったものがございます。そして運航距離による制限というものも現在ございますので、ここでお示しできているのは伊丹 - 青森の事例だけではございますが、今後規制が緩和されていく中で、航空事業者にとってより自由にネットワーク展開ができるような環境を整えていただくことによって、ここにありますようなほかの路線と同じような事例、多頻度小型化によるネットワークの拡充といった事例を皆様にお届けできるだろうと考えて、準備を具体的にしているところでございます。

次は関西地区からの航空ネットワークということで、先ほどお示したものに関空を加えて記しております。リージョナルジェット、それ以外の飛行機、色々まぜながらネットワークを展開しておりますが、ここ伊丹のことを言うのであれば、残念ながら長距離のところ、沖縄方面、北海道方面については路線の制約があって、実際の旅客需要とは違ったネットワークしか張れていないというのが現状だろうと感じているところでございます。

この紙、最後の1枚でございます。冒頭のところでもお話し申し上げましたが、4月に経営統合がなされて以来、6月、7月、そして今週10月24日に、幾つかの段階で新関空会社の経営戦略というものが明らかになってきています。24日にその中期経営計画、戦略的成長プログラムと題しまして、中身が発表されておりますが、いわゆるプロペラ枠の低騒音機枠への段階的な拡大と。2014年度中には全てを低騒音機枠に変えていく、こういった方向感が示されたと思ます。そして我々がもう一つ強く望んでおります長距離制限、これは撤廃なのか、緩和なのか、十分に読み取ることができませんでしたが、少なからずここについても重要度が増してくるということで理解しています。この二つをきちんと我々としては環境の変化を活用させていただきたいと思っておりますし、もう一つはリージョナルジェットという先ほどのキーワード、このところもうまく活用しながらネットワークの拡充を図っていきたく思っています。下の箱の中に入れていますが、新路線の開設ということも当然視野に入って参ります。来年の4月以降ということでございましょうから、速やかに路線の開設、あるいは増便といったようなことを行って、国内線ネットワークを十分に拡充していきたく思っております。2010年以降の我々の構造改革の中で、大きく機材を減らすということを行いました。結果的に我々が保有している機材と、我々が保有している発着枠を十分に今活用できていないというような状況もございます。ここにつきましては、早晩来年の4月の段階できちんと増便して、当社が保有する残余枠は全て活用し、地元大阪の路線の拡充そして少なからずその経済交流にもお力添えできればなど、このように考えているところでございます。

もう一つ付け加えるのであれば、このような規制緩和というものについては、地元の色々な工夫や、色々なことを克服しながらなされているものであり、この点については我々空港を使わせていただき、事業を営んでいる者として十分に留意する必要があると思っています。何を申しているかといいますと、低騒音というキーワードでございますが、運航方式のことであるとか、騒音について色々な意味で我々も気を使いながら、少しでも地元騒音という意味でご負担をおかけするところも軽減しながら事業展開をしていく、こういったことも少し念頭に置く必要がある、このような認識でございます。

持ち時間 30 分ということでございますので、エッセンスだけお話し申し上げました。来年以降の伊丹空港の規制緩和、そこをきちんと捉えて我々としてもネットワークの拡充を行っていきたいと考えているところでございます。

これはおまけですが、今週発表させていただきました。我々は1カ月に1県ずつジャパンプロジェクトと題しまして、地元とのコラボでデスティネーションのプロモーションをやらせていただいています。機内誌、あるいは機内ビデオといったところで地元の魅力を紹介する、あるいは国内線のファーストクラスのお食事をその地元の特産あるいは旅館やホテルのお料理を、料理長の方に、シェフの方に監修していただいて、それをご提供するような取り組みを続けております。2011年の5月に始めまして、今回第19弾、兵庫県の但馬、ここにハイライトしまして1カ月間プロモーションを地元と一緒にやらせていただくことを予定しております。2番のところにありますが、機内ビデオでは竹田城の跡、それから小京都と言われてます出石といってもすみません、私実は行ったことがありませんので、皆さん地元の方はご存知なのだと思いますが、こういったことをまさに私のように地元をよく理解していない人間に、お客様にご紹介することで地域と一緒に需要の拡大をやっていきたいと思っています。ここはおまけでございます、多少宣伝も入りましたが、ご紹介させていただきました。以上でございます。どうもありがとうございました。

## 質疑・応答

### 質問者 1

加藤先生に1点教えていただきたいことがございます。ご説明の中でリージョナル・テンデンシーのグローバルなサービスのスペースという図がありました。ウエスタンヨーロッパとか、パシフィックアジアとか USA などがエリアごとに区分けした図があったのですが、あの図の縦軸と横軸はどのようなものかということと、それから大阪がかなり外れた位置にあったのですが、その理由というのはどのようなところにあったのでしょうか。

### 兵庫県立大学政策科学研究所教授 加藤恵正

この分析は、英国ラフバラ大学 GaWC ( the Globalization and World Cities ) が行った研究結果の一部です。私に関与した研究ではありませんので、紹介にとどめさせていただきました。これは、多次元尺度構成法によって、世界の都市間の近接度をサービス・ビジネスの国際展開から計測したものをマッピングしたものです。多変量を2次元に圧縮することによって図化していますので、2本の軸に何らかの意味があるわけではなく、また軸の方向にも意味はありません。都市間の近接性が表現されていると考えていただいてもよいと思います。大阪が飛び地になっている意味もしたがって、推測するしかないわけです。ここで申し上げたかったことは、繰り返しになりますが、知識や人の結びつきといったフローかみたときに、大阪はアジア圏域を含めいずれの都市との近接性も有していない「飛び地」のような存在になっているということです。

### 質問者 2

1点、加藤先生か引頭先生にお尋ねしたいのですが、関西の航空需要について、よく東京の友人に言わせると、東京には二つしか空港がないのに何で関西に三つもあるのだと、このように言われるのですが、一方で先ほどの説明では日本の経済が伸び悩んでいる、関西の経済も伸び悩んでいると言われていました。一方で東アジアの経済はどんどん大きく成長しており、我が方で伸びていなくても、相手方で、あちら側で伸びているのであれば、入国者が増える可能性というのは期待できると思うのですが、今後の関西の航空需要はまだまだ伸びるということでしょうか。もしそうであれば、伊丹空港も含め関西3空港を維持していく必要があるかと思えますし、リニアもできてどんどんなくなるというのであれば、大阪市長のおっしゃるように伊丹廃港ということになるのかと思うのですが、その点についてご意見をお聞かせください。

### 兵庫県立大学政策科学研究所教授 加藤恵正

日本の危機的状況の背景には世界がグローバル化するなかで、人も対内投資などによるマネーの流入が乏しいことがあろうかと思えます。地域経済/関西経済のマネジメントはそこに焦点を当てる必要があります。特に「人」の問題は喫緊のテーマと言ってよいかもしれません。海外から人をどのように誘致するのか。海外からの人材を含め、人をどのように育てていくのか。ここが問われています。OECDのなかでも対GDP比で日本の教育投資水準は低位にあります。政策的には、広義の教育投資を拡大す

るということもひとつでしょう。あるいは、ゾーン政策なども組み込みながら、海外からの投資をより拡大していく。そして、外資企業と地元企業とのイノベーションを創出するといったアプローチも重要です。こうした「普通」の政策をとることによって、関西再生は、私は可能だと思っています。さらに東アジアが可能性を持っているわけですから、そこのアライアンスを深めていくことで、関西が日本全体を牽引していくという構図を作ることができるはずですが、そのためには大胆な制度改革が必要であります。日本は産業的な技術革新は世界に冠たるものがありますが、社会的な意味でのイノベーションは後れを取っていると言わざるをえません。その意味で、動き始めた関西広域圏が独自の制度、仕組みを提案し、社会的イノベーションの核心となることに期待しています。

関西外国語大学外国語学部教授 引頭雄一

全く同感です。制度をとにかく変えないことには活性化もできないのではないかと考えています。規制という大きなキャップが覆いかぶさっているので、大変だとは思いますが、とにかく日本人は元気はありませんが、実力はあと思っています。アジアはこれからという時代ですから、日本人の知恵を生かすことができれば、可能性は十分あると思います。さっきも言いましたが、空港は地域の道具です。所詮道具なのですが、空港に関しては既に皆様方は三つ道具を持っているのです。東京には二つしかないのです。これ以上東京で増やすことは今の段階ではなかなか難しい。でも皆さん方はもっと工夫と技術と知恵を使えばもっと利用できるのです。それぐらいのつもりで考えていった方が私はいいのではないかと考えています。十分使い切れてないのではないかと、需要がないのではないかと、そんなことを心配する必要はないと思います。むしろ逆にどう使っていくかが問題であって、私も加藤先生と全く同意見で、ファンダメンタルなところをどう固めていくか、あるいは制度改革をどうしていくか、ここが一番求められているのではないかと気がしております。